

**แนวทางการเปิดเผย
การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ
(MD&A) ที่ดี**

1. การวิเคราะห์ผ่านมุมมองผู้บริหาร

วิเคราะห์ให้เห็นภาพการดำเนินธุรกิจ ในมุมมองของผู้บริหารผ่านตัวเลขจากงบการเงิน พร้อมทั้งอธิบายปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลกระทบต่อการทำงาน

- ปัจจัยภายใน : นโยบาย กลยุทธ์ และการบริหารงานของบริษัท

- ปัจจัยภายนอก : ภาวะเศรษฐกิจ ภาวะอุตสาหกรรม

ผู้ลงทุนสามารถวิเคราะห์ทิศทางการดำเนินงานในอนาคตได้

ตัวอย่าง

เขียนตัวเลขรายการในงบการเงิน โดยไม่อธิบายและวิเคราะห์

รายได้ปี 2556 มีมูลค่า XX ลบ. ปี 2555 มีมูลค่า XX ลบ.

รายได้ปี 2556 มีมูลค่า XX ลบ. เพิ่มขึ้น X% จากปี 2555

รายได้จาก...ปี 2556 มีมูลค่า XX ลบ. เพิ่มขึ้น X% มีสาเหตุจาก...

(วิเคราะห์สาเหตุแยกราคาขายและปริมาณการขาย
แยกประเภทผลิตภัณฑ์ / ธุรกิจ / segment / SBU)

2. การวิเคราะห์เทียบกับตัวชี้วัด

แสดงผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ เทียบกับ benchmark ที่เหมาะสม

Benchmark : ข้อมูลในอดีต ข้อมูลการประมาณการ ข้อมูลอุตสาหกรรม หรือข้อมูลอื่น ๆ

- ✓ ข้อมูลอดีต (ปีก่อนหน้า) / คู่แข่งขัน / บริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกัน
- ✓ Key Performance Indicators (KPIs) เทียบกับอุตสาหกรรม
- ✓ ใช้ ratio ประกอบการอธิบายเชิงวิเคราะห์ด้วย

Benchmark ที่เหมาะสม ช่วยผู้ลงทุนวิเคราะห์ข้อมูลได้ถูกต้อง

3. วิธีการอธิบาย

ใช้รูปแบบการนำเสนอที่เข้าใจได้ง่าย

รูปแบบนำเสนอ :

- แบ่งการวิเคราะห์เป็นหัวข้อย่อย เช่น ภาพรวม และแยกตามสายผลิตภัณฑ์หลัก / แยกประเภทรายได้ / SBU เป็นต้น
- แยกอธิบายตามประเด็นสำคัญ เช่น ความสามารถในการทำกำไร ความเพียงพอสภาพคล่อง ความสามารถในการชำระหนี้ และการจัดหาเงินทุน เป็นต้น

ตัวอย่าง

- ใช้ตัวเลข กราฟ หรือตาราง ประกอบการอธิบายเชิงวิเคราะห์เพื่อให้เข้าใจง่าย
- ใช้ภาษาเข้าใจง่าย
- ไม่ใช้ภาษาเทคนิค / ศัพท์เฉพาะทางบัญชี โดยไม่จำเป็น

4. ประเด็นที่อธิบาย

ต้องเป็นเรื่องที่มีนัยสำคัญ ทั้งด้านบวก และด้านลบ

รูปแบบนำเสนอ :

- แบ่งการวิเคราะห์เป็นหัวข้อย่อย เช่น ภาพรวม และแยกตามสายผลิตภัณฑ์หลัก
- แยกอธิบายตามประเด็นสำคัญ เช่น ความสามารถในการทำกำไร ความเพียงพอสภาพคล่อง ความสามารถในการชำระหนี้ และการจัดหาเงินทุน เป็นต้น

ตัวอย่าง

- ใช้ตัวเลข กราฟ หรือตาราง ประกอบการอธิบายเชิงวิเคราะห์เพื่อให้เข้าใจง่าย
- ใช้ภาษาเข้าใจง่าย
- ไม่ใช้ภาษาเทคนิค / ศัพท์เฉพาะทางบัญชี โดยไม่จำเป็น

5. อธิบายปัจจัยสำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคต (forward looking)

6. ใช้แบบสอบถามข้อมูล MD&A checklist สอบถามความครบถ้วน ถูกต้อง

7. ข้อมูลอื่น ๆ

- อธิบายความคืบหน้าของ แผนการดำเนินงานหรือประมาณการงบการเงินที่เคยเปิดเผยไว้ในแบบ filing หรือแบบ 56-1 ปีก่อน
- อธิบายแผนการลงทุนพร้อมกับวิเคราะห์แหล่งเงินทุนที่จะใช้ผลกระทบต่อสภาพคล่อง / ข้อจำกัดการกู้ยืมที่มีอยู่ / Covenant
- อธิบายรายการได้มา/จำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำคัญระหว่างปี หรือเกิดขึ้นหลังวันที่ในงบการเงินซึ่งได้เปิดเผยแล้ว (เช่น ผ่านข่าว SET หรือสื่ออื่น)
- หากมีการ breach of Covenant ควรอธิบายมาตรการแก้ไขด้วย

กรณีตัวอย่าง

ตัวอย่าง MD&A การวิเคราะห์และอธิบายปัจจัยหรือสาเหตุ



รายได้
เพิ่มขึ้น
4 %

กำไรลดลง
5 %

รายได้

รายได้จากการขายและการให้บริการ
ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการ
กำไรขั้นต้น

รายได้อื่น
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายในการขาย
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร
รวมค่าใช้จ่าย

กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้
ต้นทุนทางการเงิน
กำไรก่อนภาษีเงินได้
ภาษีเงินได้
กำไรส่วนจึ้นปี

	25x1		งบการเงินรวม 25xx	
	พันบาท	%	พันบาท	%
รายได้จากการขายและการให้บริการ	987,135	100.0	949,537	100.0
ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการ	(747,238)	(75.7)	(692,764)	(73.0)
กำไรขั้นต้น	239,898	24.3	256,773	27.0
รายได้อื่น	19,828	2.0	15,327	1.6
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	259,726	26.3	272,100	28.7
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(27,708)	(2.8)	(26,844)	(2.8)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(114,708)	(11.6)	(104,430)	(11.0)
รวมค่าใช้จ่าย	(142,414)	(14.4)	(131,274)	(13.8)
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	117,312	11.9	140,826	14.8
ต้นทุนทางการเงิน	0	0.0	(2)	(0.0)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	117,312	11.9	140,824	14.8
ภาษีเงินได้	(27,725)	(2.8)	(48,070)	(5.1)
กำไรส่วนจึ้นปี	89,586	9.1	92,754	9.8

ตัวอย่าง MD&A การวิเคราะห์และอธิบายปัจจัยหรือสาเหตุ



2. ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินที่ผ่านมา

ผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมา ยอดขายของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 เป็น 987 ล้านบาท (ยอดขายปีก่อนเท่ากับ 950 ล้านบาท) กำไรสุทธิลดลงร้อยละ 5 เป็น 88 ล้านบาท (กำไรสุทธิปีก่อนเท่ากับ 93 ล้านบาท) ส่งผลให้กำไรสุทธิต่อหุ้นลดลงเป็น 7.99 บาทต่อหุ้น (กำไรสุทธิต่อหุ้นของปีก่อนเท่ากับ 8.43 บาทต่อหุ้น) เนื่องจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะค่าแรง

บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 6.36 เท่า เมื่อเทียบกับปีก่อนซึ่งมีค่าเท่ากับ 5.21 โดยสภาพคล่องอยู่ในระดับสูงขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากเงินฝากกระยะสั้นกับสถาบันการเงินมียอดเพิ่มขึ้น อัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 8.73 ขณะที่ปีก่อนเท่ากับร้อยละ 9.61 ทางด้านอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 12.77 ขณะที่ปีก่อนเท่ากับร้อยละ 13.93 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.19 เท่า ขณะที่ปีก่อนเท่ากับ 0.24 เท่า

ส่วนในภาพรวม บริษัทมีมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น ณ สิ้นปี 2555 เท่ากับ 64.04 บาทต่อหุ้น เปรียบเทียบกับสิ้นปีก่อนมีมูลค่าเท่ากับ 61.05 บาทต่อหุ้น

ไม่อธิบาย
สาเหตุ/ปัจจัย
การเพิ่มขึ้น
ของรายได้

ไม่อธิบาย
สาเหตุ/ปัจจัย
การลดลงของ
กำไรสุทธิ

อธิบายต้นทุนเพิ่มขึ้นเนื่องจาก
การปรับตัวของค่าแรง
(ไม่เปิดเผยตัวเลขการ
เปลี่ยนแปลงของต้นทุน)

อธิบายเพิ่ม ต้นทุนค่าแรง
- จำนวนที่เพิ่มขึ้น

หัวข้อ MD&A

- ภาพรวม
- ผลการดำเนินงาน/กำไร
- การบริหารสินทรัพย์
- สภาพคล่องและเงินทุน
- ภาวะผูกพันด้านหนี้สิน/
ภาระนอกงบดุล
- forward looking

ตัวอย่างการเปิดเผยอัตราส่วนทางการเงิน



ตัวอย่าง บริษัท AAA

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

รายการ	2554	2555	2556
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (PROFITABILITY RATIO)			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	25.84	34.56	42.01
อัตรากำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงิน ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายต้นทุนโครงการ (%)	13.64	24.27	33.00
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	(3.00)	9.06	18.43
อัตรากำไรอื่น (%)	13.52	13.21	16.97
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (%)	n.a.	n.a.	n.a.
อัตรากำไรสุทธิ (%)	(60.64)	(42.92)	(30.51)
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	(46.95)	(70.12)	(16.14)
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (EFFICIENCY RATIO)			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	(6.23)	(5.32)	(4.00)
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ถาวร (%)	(4.58)	(3.50)	(2.27)
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	0.10	0.12	0.13
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (FINANCIAL POLICY RATIO)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	8.48	17.87	1.33
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	n.a.	n.a.	n.a.
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	n.a.	n.a.	n.a.
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	0.00	0.00	0.00

- กำไรขั้นต้น เพิ่มขึ้นจาก 34.56% เป็น 42.01%

- อัตรากำไรสุทธิ
ติดลบ

- D/E ลดลงจาก 17.87 เป็น 1.33

ตัวอย่างการเปิดเผยอัตราส่วนทางการเงิน



ตัวอย่าง บริษัท AAA

ในปี 2556 บริษัทมีรายได้หลักมาจากรายได้ค่าโดยสาร ซึ่งมีจำนวน 2,106.36 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 93.03 ของรายได้รวม โดยรายได้ดังกล่าวเพิ่มขึ้น 127.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.42 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2555 สาเหตุสำคัญจากการเติบโตของจำนวนผู้โดยสารทั้งในวันทำงานและวันหยุด จำนวนผู้โดยสารเฉลี่ยต่อวันในวันทำงานเพิ่มเป็น 272,009 เที่ยว (เติบโตร้อยละ 7.59) และจำนวนผู้โดยสารเฉลี่ยต่อวันเพิ่มเป็น 236,811 เที่ยว (เติบโตร้อยละ 7.53) เนื่องจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รายรอบเส้นทาง และราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับสูงซึ่งทำให้พฤติกรรมจากรายได้ที่เติบโตอย่างต่อเนื่องซึ่งสามารถบริหารและควบคุมค่าใช้จ่ายได้เป็นอย่างดี ทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2556 มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงิน ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย ต้นทุนโครงการ (EBITDA) จำนวน 837.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 283.70 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 51.24 เมื่อเทียบกับปี 2555 และมีกำไรจากการดำเนินงานหรือกำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงิน (EBIT) จำนวน 465.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 260.15 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 126.48 โดยมีขาดทุนสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทจำนวน 774.00 ล้านบาท ลดลง 204.92 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 20.93 จากปี 2555

- กำไรขั้นต้น เพิ่มขึ้นจาก 34.56% เป็น 42.01%

บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราการทำกำไรที่ดีขึ้นทุกรายการ เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2555 และ 2554 โดยในปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 42.01 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 34.56 และร้อยละ 25.84 ในปี 2555 และปี 2554 ตามลำดับ อัตรากำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงิน ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่ายต้นทุนโครงการและอัตรากำไรจากการดำเนินงาน มีการเติบโตอย่างมากเช่นกัน โดยในปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตรากำไรดังกล่าวเท่ากับร้อยละ 33.08 และร้อยละ 18.43 ตามลำดับ เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ที่เท่ากับร้อยละ 24.27 และร้อยละ 9.06 ตามลำดับ และปี 2554 ที่เท่ากับร้อยละ 13.64 และร้อยละ -3.00 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทยังมีภาระค่าใช้จ่ายทางการเงินสูง ทำให้อัตรากำไรสุทธิและอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นยังคงมีค่าเป็นลบ แต่ลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนดังกล่าวเท่ากับร้อยละ -30.15 และร้อยละ -15.95 ตามลำดับ ลดลงจากปี 2555 ที่เท่ากับร้อยละ -42.92 และร้อยละ -70.12 ตามลำดับ และปี 2554 ที่เท่ากับร้อยละ -60.64 และร้อยละ -46.95 ตามลำดับ ในขณะที่ขาดทุนสุทธิต่อหุ้นลดลงจาก 0.10 บาท ในปี 2554 และ 0.08 บาท ในปี 2555 เป็น 0.06 บาท ในปี 2556

- อัตรากำไรสุทธิ ตีลบเพราะอะไร

อธิบายเพิ่ม ค่าใช้จ่ายทางการเงินสูง

- จำนวน
- อัตราดอกเบี้ย
- แนวทางการดำเนินการ

ตัวอย่างการเปิดเผยอัตราส่วนทางการเงิน



ตัวอย่าง บริษัท AAA

เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 ของบริษัทได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากเดิม 11,950,000,000 บาท เป็น 20,500,000,000 บาท เพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) ทั้งจำนวน และในกรณีที่มีหุ้นเหลือให้คณะกรรมการบริหารหรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารมีอำนาจในการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สำหรับการจัดซื้อระบบรถไฟฟ้าเพิ่มเติม ยกกระดานและปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการและการดำเนินงานตามสัญญาสัมปทานและใช้สำหรับกิจกรรมทางธุรกิจทั่วไปของบริษัท ชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่ายของหนี้เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น ได้แก่ บริษัท ช.การช่าง จำกัด (มหาชน) และชำระคืนดอกเบี้ยค้างจ่ายและชำระค่าธรรมเนียมการปรับกำหนดเวลาชำระหนี้ของหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยบริษัทสามารถขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ทั้งจำนวน

ภายหลังจากความสำเร็จของการเพิ่มทุน ทำให้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดย ณ วันที่ 13 มกราคม 2557 บริษัท ช.การช่าง จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30.19 (จากเดิมร้อยละ 16.64) ควบ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่อันดับที่ 2 ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 14.57 (จากเดิมร้อยละ 25.00) และ บริษัท ทางด่วนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่อันดับที่ 3 ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10.00 (ไม่เปลี่ยนแปลงจากเดิม) นอกจากนี้ การเพิ่มทุนดังกล่าวยังส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง เป็น 1.33 เท่า ณ สิ้นปี 2556 จากเดิม 17.87 เท่า ณ สิ้นปี 2555

- D/E ลดลงจาก 17.87 เป็น 1.33

ตัวอย่างการเปิดเผยอัตราส่วนทางการเงิน



ตัวอย่าง บริษัท BBB

		2556 [*]	2555 [*] (ปรับปรุงใหม่)	2554 [*]
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability)				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	8.04	17.00	20.54
อัตรากำไรสุทธิ	%	1.13	9.14	14.02
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเฉลี่ย	%	1.20	9.43	12.65
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency)				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์เฉลี่ย	%	0.92	8.83	10.94
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรเฉลี่ย	%	10.23	18.26	20.74
อัตรการหมุนของสินทรัพย์	เท่า	0.80	0.82	0.77
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy)				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.35	0.28	0.21
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	1.81	14.57	153.40
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	0.06	0.46	0.89
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เกณฑ์เงินสด)	เท่า	0.31	0.78	1.41
อัตรการจ่ายเงินปันผล	%	38.35	64.96	59.58
ข้อมูลต่อหุ้น				
มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น	บาท/หุ้น	13.62	14.21	13.74
กำไรสุทธิต่อหุ้น	บาท/หุ้น	0.17	1.32	1.68
เงินปันผลต่อหุ้น	บาท/หุ้น	**0.06	**0.86	**1.00

- กำไรขั้นต้น
กำไรสุทธิ
ROE } ลดลง

- D/E เพิ่มขึ้นจาก
0.28 เป็น 0.35

ตัวอย่างการเปิดเผยอัตราส่วนทางการเงิน

ตัวอย่าง บริษัท BBB

ผลประกอบการในปี 2556 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิ 198 ล้านบาท (833 ล้านบาทตามงบการเงินเฉพาะกิจการซึ่งแสดงเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน) ลดลง 1,364 ล้านบาท หรือร้อยละ 87 จากยอดกำไรสุทธิ 1,562 ล้านบาทของปีที่ผ่านมา สาเหตุสำคัญที่ผลประกอบการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยลดลง เนื่องจากส่วนต่างระหว่างราคาขายผลิตภัณฑ์กับต้นทุนวัตถุดิบและค่าไฟฟ้าที่ลดต่ำลงอย่างมาก อันเป็นผลมาจากความต้องการที่วิเศษในเงินที่ไม่สอดคล้องกับปริมาณการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับค่าไฟฟ้าและวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะราคาของเอธิลีนที่ได้รับผลกระทบมาจากราคาเสนอขายที่จำกัดเนื่องจากปัญหาทางด้านเทคนิคของผู้ผลิต

เนื่องจากส่วนต่างของราคาขายผลิตภัณฑ์กับต้นทุนวัตถุดิบที่ปรับตัวในระหว่างปี 2556 ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯลดลงอย่างมีนัยสำคัญจากปีก่อน อย่างไรก็ตาม ทางผู้บริหารของบริษัทฯ ได้มีมาตรการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพื่อรักษาระดับกำไรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างเต็มความสามารถ สำหรับปี 2556 อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวมเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 1.4 และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ

1.2

- กำไรขั้นต้น
กำไรสุทธิ
ROE } ลดลง

อธิบายเพิ่ม ราคาวัตถุดิบ

- ราคาเฉลี่ย
- แนวโน้ม
- แนวทางการดำเนินการ

- D/E เพิ่มขึ้นจาก
0.28 เป็น 0.35 ?

อธิบายเพิ่ม สาเหตุ
การเพิ่มขึ้นของ D/E



การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา สามารถสรุปได้ดังนี้

ภาพรวมรายได้จากการดำเนินงานที่ผ่านมาและสัดส่วนการขายในแต่ละกลุ่มธุรกิจ

รายได้จากการขาย ในปี 2556 ลดลงจากปี 2555 เนื่องจากสถานการณ์ราคาเหล็กมีความซบเซา จาก Supply มากกว่า Demand ส่งผลให้ราคาเหล็กลดลงจากปีก่อนๆ อย่างไรก็ตามปริมาณขายในปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนๆอย่างต่อเนื่อง โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2555, 2554, 2553 และ 2552 ในอัตราร้อยละ 0.89, ร้อยละ 43.18, ร้อยละ 67.21 และ ร้อยละ 87.10 ตามลำดับ โดยรายได้จากการขายส่วนใหญ่ในปี 2556 อยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมศูนย์บริการหลัก เช่นเดียวกับปีก่อนๆ แต่มีสัดส่วนการขายของอุตสาหกรรมยานยนต์เพิ่มขึ้น จากไตรมาส 1 ในปี 2556 เนื่องจากโครงการรถคันแรกของรัฐบาล คือในปี 2556 บริษัทฯมีสัดส่วนการขายในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ ร้อยละ 33.03 ในขณะที่ปี 2555, 2554, 2553, 2552 อยู่ที่สัดส่วนร้อยละ 24.48, ร้อยละ 25.70, ร้อยละ 30.00 และร้อยละ 29.25 ตามลำดับ

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

14.1 คำอธิบายและวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

14.1.1 ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

รายได้จากการขาย

ปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเท่ากับ 2,010.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 109.67 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.77 สาเหตุหลักเนื่องจากรายได้จากการขายสินค้า ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อยเพิ่มขึ้น 350.68 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.79 ซึ่งเป็นผลจากนโยบายบริษัท ที่เน้นการเพิ่มยอดขายสินค้า ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อยอย่างจริงจังและต่อเนื่อง สำหรับรายได้จากการขายสินค้า OEM ลดลง 241.01 ล้านบาท คิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 50.45 ซึ่งเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ของลูกค้าแถบทวีปยุโรป อีกทั้งสินค้าที่ขายก็มีราคาสูงขึ้น ตามต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ซึ่งเป็นไปตามค่าแรงขั้นต่ำที่ปรับเพิ่มขึ้น

ปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเท่ากับ 2,177.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2555 จำนวน 162.93 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.09 สาเหตุหลักเนื่องจากรายได้จากการขายสินค้า ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อยเพิ่มขึ้น 152.98 ล้านบาท และรายได้จากการขายสินค้า OEM เพิ่มขึ้น 14.06 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามแนวทางที่บริษัทฯ เน้นการเพิ่มยอดขาย ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่อง



รายได้จากการขายแยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ (มูลค่าล้านบาท)

	2554	ร้อยละ	2555	ร้อยละ	2556	ร้อยละ
รายได้จากการขายสินค้า OEM						
เสื้อชั้นใน	275.41	14.49	122.81	6.11	146.77	6.70
กางเกงชั้นใน	118.53	6.24	41.65	2.07	37.11	1.70
อื่นๆ	32.97	1.73	21.44	1.07	16.08	0.73
รวมรายได้จากการขายสินค้า OEM	426.91	22.46	185.90	9.25	199.96	9.13
รายได้จากการขายสินค้าภายใต้ เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อย						
เสื้อชั้นใน	1,080.38	56.83	1,397.66	69.51	1,545.25	70.58
กางเกงชั้นใน	347.63	18.29	368.40	18.32	376.84	17.21
อื่นๆ	46.01	2.42	58.65	2.92	55.60	2.54
รวมรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อย	1,474.02	77.54	1,824.71	90.75	1,977.69	90.33
รวมรายได้จากการขาย	1,900.93	100.00	2,010.61	100.00	2,177.65	100.00

ผลิตภัณฑ์ OEM

ปี 2555 รายได้จากการขายสินค้า OEM เท่ากับ 185.90 ล้านบาท ลดลง 241.01 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 56.45 ทำให้สัดส่วนการขาย OEM ต่อรายได้จากการขายทั้งหมดลดลงเหลือสัดส่วนร้อยละ 9.25 รายได้จากการขาย OEM ดังกล่าวแบ่งเป็นรายได้จากการขายเสื้อผ้าชั้นใน กางเกงใน และผลิตภัณฑ์อื่นๆ เท่ากับร้อยละ 6.11 ร้อยละ 2.07 และร้อยละ 1.07 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

สำหรับปี 2556 รายได้จากการขายสินค้า OEM เท่ากับ 199.96 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.85 รายได้จากการขาย OEM ดังกล่าว แบ่งเป็นรายได้จากการขายเสื้อผ้าชั้นใน กางเกงใน และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เท่ากับร้อยละ 6.70 ร้อยละ 1.70 และร้อยละ 0.73 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

ผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อย

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อยมีความสำคัญต่อรายได้ของบริษัทฯ เนื่องจากสินค้ามีราคาและอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าสินค้า OEM นอกจากนี้บริษัทฯ ยังสามารถควบคุมดีไซน์ ปริมาณ และช่วงเวลาในการจัดจำหน่ายสินค้าได้เองอีกด้วย รายได้จากการขายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อย มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

ปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อย เท่ากับ 1,824.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 350.68 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 23.79 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.75 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายทั้งหมด โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายเสื้อผ้าชั้นใน กางเกงใน และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.51 ร้อยละ 18.32 และร้อยละ 2.92 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายทั้งหมด

สำหรับปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อย เท่ากับ 1,977.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 152.98 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 8.38 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.33 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายทั้งหมด โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายเสื้อผ้าชั้นใน กางเกงใน และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.58 ร้อยละ 17.21 และร้อยละ 2.54 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายทั้งหมด

14.3.2 โครงสร้างเงินทุน

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีหนี้สินรวม จำนวน 3,532.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 595.41 ล้านบาท จากปี 2555 ซึ่งมีจำนวน 2,937.40 ล้านบาท เนื่องจากรวมหนี้สินของบริษัท เชียงใหม่รามธุรกิจการแพทย์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 2,183.99 ล้านบาทของบริษัท ปรีณส์ตัน พาร์ค สวิต จำกัดจำนวน 62.16 ล้านบาทและเป็นของบริษัทอีกจำนวน 1,286.66 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเนื่องจากมีเงินกู้ระยะสั้นและยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น 586.47 ล้านบาทเพื่อใช้ในการซื้อกิจการลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนและ เจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้น 19.96 ล้านบาท

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2556 เท่ากับ 0.62 เท่า เท่ากับปีก่อนซึ่งเป็นงบการเงินที่ปรับปรุงใหม่ ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยของโรงพยาบาลเอกชนในตลาดหลักทรัพย์ฯที่มีอัตราประมาณ 0.52 เท่า แต่ก็ถือว่าไม่มากนักเนื่องจากปีนี้มีการลงทุนเพิ่มและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ไม่สูงนัก สำหรับอัตราของระยะเวลารับชำระหนี้จากลูกหนี้เท่ากับ 27 วัน ต่ำกว่าปีก่อนซึ่งเท่ากับ 33 วัน และต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของโรงพยาบาลเอกชนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่มีระยะเวลา 31 วัน ถือว่าคุณภาพลูกหนี้ดีขึ้น

ในส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวน 5,645.63 ล้านบาท เท่ากับร้อยละ 61.86 ของยอดรวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.99 เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 4,745.09 ล้านบาท จากการขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 209 ล้านบาท กำไรสะสมจำนวน 288.56 ล้านบาทและจากกำไรที่ยังไม่เกิดจากการวัดค่าเงินลงทุนอีกจำนวน 271.86 ล้านบาท

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

ภาพรวมของการดำเนินธุรกิจ

ในปี 2556 ที่ผ่านมา ถือได้ว่าเป็นปีที่บริษัทประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งทั้งในด้านการเติบโตของยอดขายและกำไรสุทธิ ถึงแม้ภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศจะชะลอตัวลง และมีความผันผวนทั้งในด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและในด้านวัตถุดิบที่มีการปรับเพิ่มราคาสูงขึ้นโดยตลอด ตามแผนภูมิที่แสดงข้างล่างนี้



ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศของไทย (GDP) ในปี 2556 ขยายตัวเพียง 2.9% ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2555 ซึ่งมีการขยายตัวถึง 6.50% มูลค่าการส่งออกลดลง 2.43% จาก 7.08 ล้านล้านบาทในปี 2555 เหลือเพียง 6.91 ล้านล้านบาทในปีที่ผ่านมา

เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 คณะกรรมการบริษัทมีมติเอกฉันท์อนุมัติให้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่กำหนดนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยง เพื่อลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ต่างๆ และเพื่อให้ผลการดำเนินงานของบริษัทเป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงซึ่งประกอบด้วยกรรมการรวม 3 ท่าน ได้แต่งตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยงซึ่งประกอบด้วยผู้อำนวยการในแต่ละส่วนงานทำหน้าที่ติดตาม ดูแล วิเคราะห์และบริหารความเสี่ยงลงไปในระดับปฏิบัติงานผ่านเจ้าของความเสี่ยง และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทุกไตรมาส เพื่อพิจารณาแนวทางป้องกัน และมาตรการควบคุมเพิ่มเติมให้มีความเหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุด

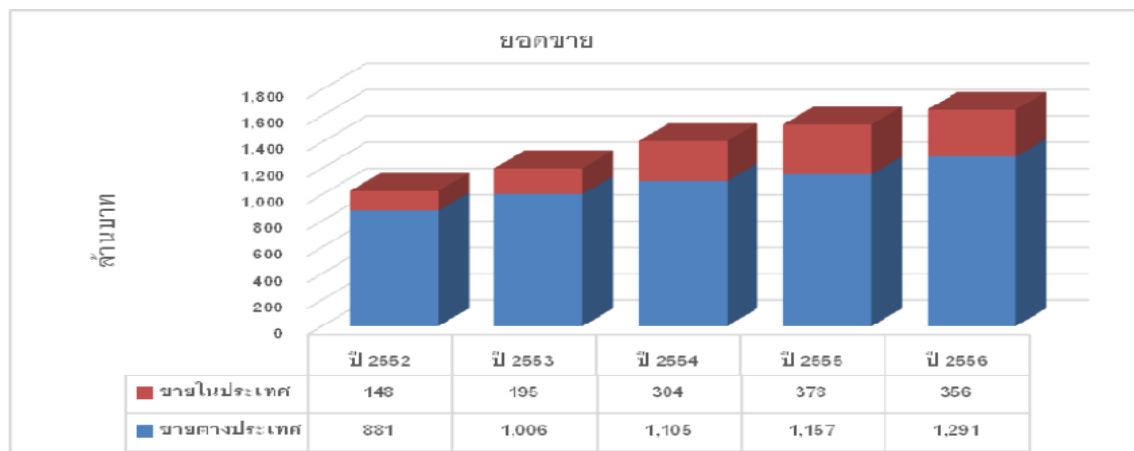
ผลการบริหารความเสี่ยงในรอบปีที่ผ่านมาประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง แนวทางปฏิบัติและมาตรการควบคุมมีการดำเนินการอย่างเหมาะสม สามารถลดผลกระทบจากปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่กำหนดให้อยู่ในระดับที่สามารถยอมรับได้ และส่งผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นกว่าปีก่อน



รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายในปี 2556 จำนวน 1,647.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 112.46 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.33 โดยยอดขายต่างประเทศเพิ่มขึ้น 134.67 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.64 จากคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นของลูกค้ารายหลักรายหนึ่งในต่างประเทศ รวมถึงการเพิ่มลูกค้าใหม่ที่มีศักยภาพในขณะที่ยอดขายในประเทศปี 2556 ลดลงจากปีก่อน 22.22 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.88 เนื่องจากบริษัทลดยอดขายจากงานประมูลที่มีการแข่งขันทางด้านราคาค่อนข้างสูง

รายได้จากการขายของบริษัทฯ มีการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉลี่ยปีละ 10-12% โดยเป็นการขยายตัวเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศบริษัทจะมุ่งเน้นให้ความสำคัญในด้านคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า พัฒนารูปแบบและคุณสมบัติให้เหมาะกับการใช้งานในแต่ละประเภท การรับประกันคุณภาพ รวมถึงการบริการหลังการขาย



ลูกค้าของบริษัทแบ่งเป็น 4 กลุ่มหลักคือ

1. กลุ่มผู้ประกอบการและโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งสั่งซื้อสินค้าของบริษัทเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบหรือเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต
2. กลุ่มผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกซึ่งรวมถึงธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ Modern Trade และ Department store
3. กลุ่มผู้ประกอบการทั่วไปและผู้ใช้โดยตรง อาทิเช่น บริษัท ห้างร้านต่างๆ รวมถึงผู้ประกอบการ ร้านอาหาร ภัตตาคาร และโรงแรม
4. ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายในต่างประเทศ (Importer and Distributer) ซึ่งซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาระดับลูกค้าเก่า พัฒนาลิตรภัณฑ์ให้ตอบสนองและตรงกับความต้องการมากยิ่งขึ้น นำเสนอและเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้ารวมทั้งมีการเข้าร่วมออกงานแสดงสินค้าและเยี่ยมชมลูกค้าในต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ การหาลูกค้ารายใหม่ที่มีศักยภาพ(key account)ก็เป็นแผนงานที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่อง การนำเสนอจะมุ่งเน้นด้านกระบวนการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า รวมถึงการร่วมพัฒนาสินค้ากับลูกค้าเป้าหมายทั้งในด้านรูปแบบและคุณสมบัติของสินค้าเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าโดยตรงในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทมีลูกค้ารายใหม่ที่มีศักยภาพเพิ่มขึ้นหลายรายและมียอดขายจากลูกค้าใหม่กลุ่มนี้กว่า 85 ล้านบาท

รายได้

รายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ร้อยละ 25.05 กล่าวคือ บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้รวมสำหรับปี 2556 จำนวน 851.50 ล้านบาท เทียบกับรายได้รวมของปี 2555 และ ปี 2554 ที่มีจำนวน 680.92 ล้านบาท และ 640.13 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งรายได้ร้อยละ 75.45 มาจากการดำเนินธุรกิจหลักทรัพย์ ที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจาก 441.42 ล้านบาทในปี 2555 เป็น 641.97 ล้านบาทในปี 2556 ในขณะที่รายได้จากการดำเนินธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าลดลงจาก 46.35 ล้านบาทในปี 2555 เป็น 42.52 ล้านบาทในปี 2556 และกำไรจากการลงทุนในหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้าลดลงจาก 159.50 ล้านบาท เป็น 138.40 ล้านบาท รายได้ที่สำคัญที่เปลี่ยนแปลงได้แก่

- ปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์รวมต่อวันของตลาดหลักทรัพย์เพิ่มขึ้นจาก 32,304 ล้านบาทเป็น 50,329 ล้านบาทหรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 55.80 ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 1.16 เป็น ร้อยละ 1.45 ทำให้รายได้ค่านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์เพิ่มขึ้นจาก 320.74 ล้านบาทในปี 2555 เป็น 489.77 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 52.70 เป็นผลจากการแข่งขันในส่วนของอัตราค่าคอมมิชชั่น
- ปริมาณการซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้าต่อวันของตลาดอนุพันธ์เพิ่มขึ้นจาก 43,823 สัญญาเป็น 68,017 สัญญาหรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 55.21 แต่รายได้ค่านายหน้าซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้าลดลงจาก 46.35 ล้านบาทในปี 2555 เป็น 42.56 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 8.18 เป็นผลจากการลดลงของปริมาณการซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของลูกค้าเนื่องจากการแข่งขันในส่วนของค่าคอมมิชชั่น
- บริษัทมีรายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์เพิ่มขึ้นจาก 65.26 ล้านบาทในปี 2555 เป็น 82.69 ล้านบาทตามการเพิ่มขึ้นของเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์ในระหว่างปี 2556

- ด้วยภาวะตลาดที่ผันผวน บริษัทมีกำไรจากการซื้อขายหลักทรัพย์ 40.27 ล้านบาท และกำไรจากการซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า 98.13 ล้านบาทลดลงจากปี 2555 ซึ่งบริษัทมีกำไรจากการซื้อขายหลักทรัพย์ 133.68 ล้านบาทและกำไรจากการซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า 25.81 ล้านบาท
- รายได้อื่นลดลงจาก 14.82 ล้านบาทในปี 2555 เป็น 8.64 ล้านบาทเกิดจากปี 2555 ได้รวมเงินรับจากลูกหนี้ที่ทำข้อตกลงผ่อนชำระหนี้ให้บริษัทจำนวน 7 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2556 ลูกหนี้ชำระคืนบริษัทได้ 2 ล้านบาท

ค่าใช้จ่าย

บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบริหารสำหรับปี 2556 จำนวน 631.24 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายสำหรับปี 2555 ที่มีจำนวน 503.04 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายทางการเงินสำหรับปี 2556 เพิ่มขึ้นจาก 28.06 ล้านบาทในปี 2555 เป็น 47.24 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายที่สำคัญที่เปลี่ยนแปลงได้แก่

- ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานสำหรับปี 2556 มีจำนวน 414.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายสำหรับปี 2555 ที่มีจำนวน 322.65 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.44 ทั้งนี้ผันแปรตามผลการดำเนินงานโดยรวมที่เพิ่มขึ้น
- ค่าธรรมเนียมบริการจ่ายสำหรับปี 2556 มีจำนวน 115.35 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 82.38 ล้านบาทหรือคิดเป็นอัตรการเพิ่มขึ้นร้อยละ 40.02 ซึ่งผันแปรตามปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของบัญชีเงินลงทุนของบริษัท
- ค่าใช้จ่ายทางการเงินเพิ่มขึ้นจาก 28.06 ล้านบาท เป็น 47.24 ล้านบาท เกิดจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการชำระราคาและการเพิ่มขึ้นของเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์ระหว่างปี

ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และดอกเบี้ยค้างรับของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 2,290.45 ล้านบาท ได้รวมลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์จำนวน 1,773.01 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 1,335.06 ล้านบาทเมื่อสิ้นปี 2555 และลูกหนี้ซื้อหลักทรัพย์ด้วยเงินสดลดลงจาก 648.55 ล้านบาท เป็น 304.79 ล้านบาทเป็นผลจากปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ที่เบาบางมากใน 3 วันทำการก่อนวันสิ้นปี 2556 มีปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยต่อวัน 25,428.87 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2555 มีปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยต่อวัน 32,080.61 ล้านบาท ทำให้นักลงทุนส่วนใหญ่มีการซื้อและขายในวันมากสำหรับช่วงสิ้นปี 2556 เพื่อไม่ให้มีความเสี่ยงในการถือหลักทรัพย์ข้ามปี

ตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต) บริษัทฯ ได้จำแนกลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และดอกเบี้ยค้างรับตามประกาศ ก.ล.ต. เรื่องการจัดทำบัญชีเกี่ยวกับลูกหนี้โดยคุณภาพของบริษัทหลักทรัพย์ เป็นมูลหนี้ปกติ จำนวน 2,287.53 ล้านบาท และเป็นมูลหนี้จัดชั้นสงสัยจำนวน 69 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญครบถ้วนตามมาตรฐานบัญชีแล้ว ซึ่งลูกหนี้จัดชั้นสรุปได้ดังนี้ :-

(หน่วย: ล้านบาท)

งบการเงินรวม

	2556			2555		
	ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่ตั้งโดยบริษัทย่อย	มูลค่าลูกหนี้สุทธิ	ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์	ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่ตั้งโดยบริษัทย่อย	มูลค่าลูกหนี้สุทธิ	ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์
มูลหนี้ปกติ	2,287	-	2,287	2,034	-	2,034
มูลหนี้จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน	-	-	-	-	-	-
มูลหนี้จัดชั้นสงสัย	69	(69)	-	69	(69)	-
รวม	2,356	(69)	2,287	2,103	(69)	2,034

1.3 ความเพียงพอของสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลักจาก 2 แหล่ง คือ 1. เงินรับจากกิจกรรมดำเนินงาน 2. เงินรับกิจกรรมลงทุนในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ และเงินลงทุนในหุ้นทุน โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการให้เช่าและขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และเงินปันผลรับจากหุ้นทุน บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการสภาพคล่องของกิจการได้ดี ทำให้ในปี 2556 อัตราส่วนสภาพคล่องของกิจการ สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน และสามารถนำเงินในธุรกิจมาใช้จ่ายในกิจการโดยไม่ต้องใช้เงินจากแหล่งเงินทุนภายนอก รวมทั้งยังมีการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ

รายจ่ายลงทุนของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เพื่อใช้ในการประกอบกิจการ และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนไว้ใช้ในการขายหากมีผู้สนใจที่ให้ราคาที่ดี อีกทั้งบริษัทยังมีการลงทุนในบริษัทต่าง ๆ เพื่อรับเงินปันผล

ปี	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย และงบการเงินเฉพาะกิจการ		
	อัตราส่วนสภาพคล่อง	อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เงินสดเพิ่มจากการดำเนินงานจากงบกระแสเงินสด
2556	3.42	0.37	880.86
2555	2.69	(0.16)	(398.55)
2554	2.84	(0.03)	(68.97)

จากอัตราส่วนสภาพคล่องพบว่า บริษัทฯ มีสภาพคล่องที่ดีมีทรัพย์สินหมุนเวียนมากกว่าหนี้สินหมุนเวียน ในปี 2556 อัตราส่วนสภาพคล่อง 3.42 เท่า ปี 2555 2.69 เท่า เพิ่มขึ้น 0.73 เท่า อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด ปี 2556 เท่ากับ 0.37 เท่า ปี 2555 (0.16) เท่า เพิ่มขึ้น 0.53 เท่า เกิดจากกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเพิ่มขึ้น 1,279.41 ล้านบาท จากปี 2555 จำนวน (398.55) ล้านบาท เป็น 880.86 ล้านบาท ในปี 2556 เนื่องจาก

1. ในปี 2556 บริษัทฯ รับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นมากกว่าปี 2555 จำนวน 376.44 ล้านบาท
2. ในปี 2556 บริษัทฯ จ่ายชำระเจ้าหนี้การค้าและค่าสินค้าน้อยกว่าปี 2555 จำนวน 956.88 ล้านบาท
3. ในปี 2556 บริษัทฯ จ่ายชำระหนี้สินอื่นๆ น้อยกว่าปี 2555 จำนวน 51.97 ล้านบาท
4. ในปี 2556 บริษัทฯ จ่ายชำระค่าสินทรัพย์อื่นๆ มากกว่าปี 2555 จำนวน 54.25 ล้านบาท
5. ในปี 2556 บริษัทฯ มีเงินสดรับหลังหักรายจ่ายดำเนินงานลดลง 56.19 ล้านบาท

1.6 วงจรหมุนของเงินสด

ปี	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย และงบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ระยะเวลา การดำรง สินค้า	ระยะเวลา รับชำระหนี้ จากลูกหนี้	ระยะเวลา ชำระหนี้ แก่เจ้าหนี้	วงจร การหมุน ของเงินสด
2556	189.13	53.47	59.02	183.58
2555	176.30	52.20	63.42	165.08
2554	152.56	51.14	63.23	140.47

ในปี 2556 บริษัทฯ มีวงจรการหมุนของเงินสด (Operating cycle days) ยาวกว่าปี 2555 จาก 165.08 วัน เป็น 183.58 วัน เพิ่มขึ้น 18.50 วัน เกิดจาก

1. ระยะเวลาการดำรงสินค้าคงคลัง (ระยะเวลาขายสินค้า) เพิ่มขึ้นจาก 176.30 วัน ในปี 2555 เป็น 189.13 วัน ในปี 2556 ยาวขึ้น 12.83 วัน เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลให้ยอดขายลดลงและการระบายสินค้าช้าลงไม่เป็นไปตามแผนงาน
2. ระยะเวลาการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ในปี 2556 53.47 วัน ในปี 2555 52.20 วัน ยาวขึ้น 1.27 วัน
3. ระยะเวลาการชำระหนี้แก่เจ้าหนี้ในปี 2556 59.02 วัน ปี 2555 63.42 วัน ลดลง 4.40 วัน เกิดจากฐานตัวเลขในการคำนวณการจ่ายชำระหนี้ของบริษัท จ่ายตามข้อตกลงที่มีกับเจ้าหนี้ตลอดมาไม่ว่าสถานะเศรษฐกิจจะเป็นอย่างไร ทำให้ระยะเวลาการชำระหนี้ค่อนข้างคงที่ เป็นส่วนหนึ่งของการดูแล STAKEHOLDER ตามนโยบายของบริษัท

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis : MD & A)

14.1 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทสหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)

รายได้รวมของบริษัทฯ ยังคงอยู่ในเกณฑ์ที่น่าพอใจ เนื่องจากการขยายธุรกิจให้เช่าและบริการของบริษัทฯ โดยมีจำนวนผู้เช่าเพิ่มขึ้นในสวนอุตสาหกรรมเครือสหพัฒน์ และได้เพิ่มโครงการ J-park Sriracha Nihon Mura ในขณะที่ผู้บริโภคชดเชยการบริโภค โดยเลือกซื้อเฉพาะสินค้าที่จำเป็น จนทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อ อีกทั้งความไม่แน่นอนทางด้านการเมืองในช่วงปลายปี ส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทในกลุ่มส่วนใหญ่มีกำไรลดลง แต่สำหรับรายได้รวมของบริษัทฯ ในปี 2556 เพิ่มขึ้นจำนวน 121 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากจำนวน 4,056 ล้านบาท ในปี 2555 เป็นจำนวน 4,177 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 3 จากปีก่อน ส่วนกำไรสุทธิลดลงจำนวน 37 ล้านบาท โดยลดลงจากจำนวน 1,337 ในปี 2555 เป็นจำนวน 1,300 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 3 จากปีก่อน

สำหรับในปี 2557 คาดว่าผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ยังอยู่ในเกณฑ์ที่น่าพอใจ แต่เนื่องจากในปี 2556 ผลประกอบการของบริษัทในกลุ่มส่วนใหญ่มีกำไรไม่สูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ อาจได้รับผลตอบแทนจากการเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทต่างๆ เหล่านั้นคือ เงินปันผลลดลง แต่รายได้ในส่วนของธุรกิจสวนอุตสาหกรรมยังคงเติบโตมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของการให้เช่าและบริการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น โดยการพัฒนาทักษะบุคลากร ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและให้บริการ เพื่อการเตรียมพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเป็นผู้ประสานงานในการกระจายสินค้าของบริษัทในกลุ่ม โดยจัดหาสถานที่และแหล่งจำหน่ายสินค้าของบริษัทในกลุ่ม อีกทั้งแสวงหาโอกาสในการลงทุนธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อสร้างความเติบโตและความมั่นคงทางธุรกิจต่อไป

14.1.3 ปัจจัยที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคต

จากการที่รัฐบาลประกาศอัตราค่าแรงขั้นต่ำเป็นวันละ 300 บาทในปีก่อน มีผลกระทบทำให้ธุรกิจของบริษัทในกลุ่มมีต้นทุนการผลิตและจำหน่ายสูงขึ้น รวมทั้งความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมือง ผู้บริโภคชลดการใช้จ่าย จึงอาจทำให้ผลประกอบการในปี 2557 ของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มทร่วงตัว อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มมีการพัฒนาศักยภาพในการผลิต คิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ เพิ่มช่องทางการจำหน่ายและบริการ อีกทั้งผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทในกลุ่มยังคงมีคุณภาพ และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ตลอดเวลาที่ผ่านมาบริษัทต่างๆ ในกลุ่ม ได้ดำเนินธุรกิจด้วยความมุ่งมั่นที่จะสร้างผลประกอบการที่ดี จึงทำให้ผลประกอบการยังอยู่ในเกณฑ์ที่น่าพอใจ

เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่จะเริ่มในปี 2558 บริษัทฯ ในฐานะผู้นำด้านการลงทุนของกลุ่มสหพัฒน์ ได้ให้ความสำคัญเป็นพิเศษกับการสำรวจดูทางการลงทุนในอาเซียน ได้จัดตั้งทีมงานพัฒนาบุคลากร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านต่างประเทศ จัดตั้งศูนย์ข้อมูล เพื่อให้ความรู้และจัดหาข้อมูลให้แก่บริษัทในกลุ่มในการประกอบธุรกิจกับประชาคมอาเซียน ตลอดจนจัดตั้งทีมงานการลงทุน เพื่อศึกษาตัดสินใจการลงทุนใหม่ ๆ พร้อมทั้งเป็นศูนย์กลางในการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานของบริษัทในกลุ่ม โดยการฝึกอบรมสร้างเสริมความรู้ต่าง ๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถจัดสรรผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นในอนาคตได้อย่างต่อเนื่อง

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

ภาพรวมธุรกิจ

ผลการดำเนินงานในไตรมาส 4 และ ปี 2556

ปี 2556 นับเป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประสบความสำเร็จไปอีกขั้น จาก กลยุทธ์การกระจายธุรกิจของบริษัท ซึ่งช่วยลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนทางการเมือง และการชะลอตัวของการบริโภคภายในประเทศในช่วงปลายปี บริษัทประกาศกำไรสุทธิในปี 2556 จำนวน 4,101 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 26 จากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของทั้งสามธุรกิจของบริษัท หากไม่รวมเงินขดเคຍจากการประกันภัยที่ได้รับในปี 2555 จากเหตุการณ์น้ำท่วมในปี 2554 กำไรสุทธิในปี 2556 เพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่า ถึงร้อยละ 33 ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานที่โดดเด่นสะท้อนให้เห็นถึงพื้นฐานทางธุรกิจอันแข็งแกร่งของบริษัท ที่สามารถป้องกันคู่แข่งรายใหม่ได้อย่างดี พร้อมกับการดำเนินการตามแผนกลยุทธ์การกระจายธุรกิจในหลายปีที่ผ่านมา สิ่งเหล่านี้ได้ช่วยลดผลกระทบทางลบจากปัจจัยภายนอก โดยบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จากร้อยละ 4 ในปี 2550 เป็นร้อยละ 29 ในปี 2556 และสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศจะยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องต่อไป

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติประกาศการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.35 บาท ซึ่งจะจ่ายในวันที่ 30 เมษายน 2557 สำหรับผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดสิทธิผู้ถือหุ้น (Record Date) ในวันที่ 18 เมษายน 2557 โดยบริษัทจะเสนอการจ่ายเงินปันผลต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญเพื่ออนุมัติใน วันที่ 2 เมษายน 2557 ต่อไป

ในไตรมาส 4 ปี 2556 ธุรกิจร้านอาหารมีอัตราการเติบโตของรายได้สูงสุด อยู่ที่ร้อยละ 17 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุสำคัญมาจากการขยายตัวอย่างมากของจำนวนร้านอาหาร ประกอบกับการควบคุมรวมผลการดำเนินงานของ Beijing Riverside & Courtyard (“ริเวอร์ไซด์”) ในประเทศจีน ซึ่งบริษัท ได้เข้าลงทุนในกิจการดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 49 ณ สิ้นปี 2555 ธุรกิจโรงแรมและอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม (“ธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ”) แสดงการเติบโตของรายได้ในไตรมาส 4 ปี 2556 ในอัตราร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรม ซึ่งรวมทั้งโรงแรมที่เป็นเจ้าของเองและโรงแรมที่บริษัทเข้ารับจ้างบริหารงาน และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

รายได้จากธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2556 มีสัดส่วนร้อยละ 51 ของรายได้รวม ธุรกิจร้านอาหารมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 40 ในขณะที่ธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตมีรายได้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9 ของรายได้รวมในไตรมาส 4 ปี 2556

รายได้จำแนกตามประเภทธุรกิจ

	ไตรมาส 4 ปี 2556	ไตรมาส 4 ปี 2555	เปลี่ยนแปลง(ร้อยละ)
หน่วย: ล้านบาท			
ร้านอาหาร	3,997	3,406	17%
โรงแรมและอื่นๆ	5,181	4,549	14%
จัดจำหน่ายและผลิต	915	905	1%
รายได้รวม	10,094	8,860	14%

สำหรับปี 2556 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 12 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของทั้งสามธุรกิจ ในปี 2556 ธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ และธุรกิจร้านอาหาร มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 49 และ ร้อยละ 41 ของรายได้รวมของบริษัท ตามลำดับ ขณะที่ธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 10

1. ภาพรวมของการดำเนินธุรกิจ

ในปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้รวม 1,316.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 161.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.99% จากปีก่อน โดยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจพื้นที่เช่า บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากธุรกิจโรงแรมรวม 730.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 102.16 ล้านบาท ปรับสูงขึ้น 16.26% และมีรายได้จากธุรกิจพื้นที่เช่ารวม 585.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 59.37 ล้านบาท ปรับขึ้น 11.28% โดยมีกำไรขั้นต้นรวม 608.70 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 134.28 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28.30% และมีกำไรสุทธิรวม (ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่) จำนวน 499.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 340.07 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็น 213.64%

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2556 มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาในประเทศไทยเพิ่มขึ้นจากปีก่อนค่อนข้างมาก จึงทำให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทยโดยรวมมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การชุมนุมทางการเมืองในกรุงเทพมหานครที่เกิดขึ้นในช่วงปลายปี 2556 ต่อเนื่องถึงปี 2557 แต่นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาในประเทศไทยในช่วงไตรมาสที่สี่ของปี 2556 ยังคงมีจำนวนเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกกลุ่มนักท่องเที่ยว ส่งผลให้ธุรกิจโรงแรมมีการขยายตัว และถือเป็นสัญญาณที่ดีสำหรับกิจการโรงแรม อนึ่ง หากสถานการณ์การชุมนุมทางการเมืองสามารถยุติลงได้ในเร็ววัน จะทำให้ปี 2557 เป็นปีที่ดีมากปีหนึ่งสำหรับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทย

ในส่วนของธุรกิจการให้เช่าพื้นที่ซึ่งดำเนินการ โดยบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามสถานะเศรษฐกิจ ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต และ โรงแรมเอเชียชะอำซึ่งเป็นอาคารให้เช่า ไม่ได้ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีการชุมนุมทางการเมือง จึงได้รับผลกระทบจำกัด บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่และจากการบริการในปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนตามจำนวนพื้นที่และการปรับขึ้นค่าเช่าและค่าบริการตามเงื่อนไขในสัญญาที่ตกลงไว้กับลูกค้า ส่วนอาคารพาณิชย์ให้เช่าซึ่งตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา มีรายได้เติบโตตามการปรับขึ้นอัตราค่าเช่าตามสัญญาเช่นกัน

2. ผลการดำเนินงาน และความสามารถในการทำกำไร

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานสำหรับปี 2556 และความสามารถในการทำกำไรของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจำแนกตามโครงสร้างของรายได้ ต้นทุนขายและบริการ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และต้นทุนทางการเงิน มีดังต่อไปนี้

รายได้จากกิจการโรงแรม

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากกิจการ โรงแรมรวม สำหรับปี 2556 เป็นจำนวนเงิน 730.58 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเป็นเงิน 102.16 ล้านบาท ปรับสูงขึ้น 16.26% โดยรายได้จากกิจการ โรงแรมประกอบด้วย รายได้จากห้องพักและเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ และรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งมีสาเหตุการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของรายได้แต่ละประเภท ดังนี้

ก) รายได้ค่าห้องพัก

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจโรงแรม 4 แห่ง ประกอบด้วย โรงแรมเอเชีย ซึ่งตั้งอยู่ที่เขตราชเทวี กรุงเทพฯ โรงแรมเอเชียพญา ตั้งอยู่ที่เมืองพญา โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต ตั้งอยู่ที่รังสิต ปทุมธานี และโรงแรมเอเชียชะอำ ตั้งอยู่ที่หาดชะอำ จ. เพชรบุรี บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากห้องพักในปี 2556 เป็นเงินรวม 459.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 73.59 ล้านบาท ปรับสูงขึ้น 19.09% ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ทุกโรงแรมมีอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) เพิ่มขึ้น โดยมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยของทั้งสี่โรงแรมในปี 2556 เท่ากับ 66.79% ในขณะที่ปีก่อนมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยเท่ากับ 53.71% โรงแรมที่มีอัตราการเข้าพักในปี 2556 สูงสุด ได้แก่ โรงแรมเอเชีย ที่กรุงเทพฯ แม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การชุมนุมทางการเมืองในกรุงเทพฯ ที่เกิดขึ้นในช่วงปลายปี 2556 ก็ตาม ทั้งนี้ เนื่องจากในช่วงเก้าเดือนแรก มีอัตราการเข้าพักที่ดีมาก ส่วนโรงแรมที่มีอัตราการเข้าพักน้อยสุดในปี 2556 คือ โรงแรมเอเชียชะอำ เนื่องจากเป็นโรงแรมที่เปิดดำเนินการหลังสุด จึงต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างฐานลูกค้า

อย่างไรก็ตาม อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (Average Room Rate) ของทั้งสี่โรงแรมในปี 2556 ลดลงจากปีก่อนเล็กน้อย โดยมีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยในปี 2556 เท่ากับ 1,200 บาท ในขณะที่ปีก่อนมีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยเท่ากับ 1,232 บาท โรงแรมเอเชีย โรงแรมเอเชียพญา และโรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยลดลงจากปีก่อนเล็กน้อย แต่โรงแรมเอเชียชะอำ มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากปีก่อนประมาณ 7% ซึ่งเป็นผลจากการเปิดให้บริการห้องพักที่ใหม่

นอกจากรายได้ค่าห้องพักในโรงแรมตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ต โฮเต็ล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยยังมีรายได้จากเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ ซึ่งเป็นการให้เช่าห้องพักระยะยาวโดยมีการบริการเล็กน้อยกับโรงแรม รายได้ส่วนนี้มีจำนวนไม่มากเมื่อเทียบกับรายได้ค่าห้องพักของโรงแรม โดยในปี 2556 มีรายได้จากเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ เป็นเงิน 9.29 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 9% ของรายได้ค่าห้องพักของโรงแรมเอเชีย แอร์พอร์ต ที่ รังสิต

รายละเอียดรายได้จากกิจการ โรงแรม (หน่วย : ล้านบาท)	ห้องพัก		อาหารและเครื่องดื่ม		รวมกิจการ โรงแรม	
	2556	2555	2556	2555	2556	2555
รายได้						
รายได้จากกิจการ โรงแรม	459.09	385.50	271.49	242.92	730.58	628.42
สัดส่วนรายได้ Room : F&B	62.8%	61.3%	37.2%	38.7%	100.0%	100.0%
ต้นทุนขาย						
Cost Ratio (ต้นทุนขาย / รายได้)	261.98	243.14	190.95	167.88	452.93	411.02
	57.1%	63.1%	70.3%	69.1%	62.0%	65.4%
กำไรขั้นต้น						
GP Margin (กำไรขั้นต้น / รายได้)	197.11	142.36	80.54	75.04	277.65	217.40
	42.9%	36.9%	29.7%	30.9%	38.0%	34.6%

ข) รายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่ม

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มเติบโตจากปีก่อน โดยมีรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มจากภัตตาคารและงานจัดเลี้ยงในปี 2556 เป็นเงิน 271.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนเป็นเงิน 28.57 ล้านบาท ปรับสูงขึ้น 11.76% บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนของรายได้ค่าห้องพักต่อรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มในปี 2556 เท่ากับ 62.8 :

37.2 ซึ่งใกล้เคียงกับสัดส่วนรายได้ค่าห้องพักต่อรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มในปี 2555 ซึ่งเท่ากับ 61.3 : 38.7 การที่บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มลดลงจากปีก่อนเล็กน้อย เนื่องจากในปี 2556 รายได้ค่าห้องพักมีอัตราการเติบโต 19.09% ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตของรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มที่ทำได้ 11.76%

รายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มจะประกอบด้วยรายได้จากห้องอาหารในโรงแรมและรายได้จากงานจัดเลี้ยง โดยทั่วไป รายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มจากห้องอาหารจะมีความสัมพันธ์กับรายได้ค่าห้องพัก กล่าวคือ ถ้ามีแขกมาพักมาก ก็มักจะมีรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ซึ่งในปี 2556 รายได้จากห้องอาหารมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่วนรายได้จากงานจัดเลี้ยง (Banquet) จะขึ้นอยู่กับการทำตลาดว่าจะมีลูกค้ามาใช้บริการจัดประชุมสัมมนา หรือจัดงานเลี้ยงสังสรรค์มากน้อยเพียงใด โดยมีปัจจัยที่มีผลกระทบได้แก่ สภาวะเศรษฐกิจ ความไม่สงบเรียบร้อยทางการเมือง เป็นต้น

ในไตรมาสที่สี่ของปี 2556 โรงแรมเอเชีย ที่กรุงเทพฯ ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การชุมนุมทางการเมืองที่เกิดขึ้นในกรุงเทพฯ ส่งผลให้ลูกค้าเอกชนและส่วนราชการบางรายขอเลื่อนการจัดประชุมสัมมนาออกไปก่อน หรือยกเลิกการจัดงานเลี้ยง จึงทำให้ยอดขายได้จากงานจัดเลี้ยงของปี 2556 ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

รายได้ค่าเช่าและบริการ

รายได้ค่าเช่าและบริการเป็นรายได้จากธุรกิจการให้เช่าพื้นที่ของบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ซึ่งมีทรัพย์สินที่ให้เช่าและบริการอยู่ 3 แห่ง ได้แก่ อาคารศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต อาคารโรงแรมเอเชียชะอำ และอาคารพาณิชย์ “Glendale & Glenhurst” ในรัฐแคลิฟอร์เนีย ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งดำเนินการโดย Zeer Oversea LLC. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ที่จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสหรัฐอเมริกา

ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ของบริษัทมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามสภาวะเศรษฐกิจ ในปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้ค่าเช่าและบริการเป็นเงิน 585.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 59.37 ล้านบาท ปรับสูงขึ้น 11.28% ซึ่งเป็นผลมาจากจำนวนพื้นที่เช่าที่เพิ่มขึ้น และการปรับขึ้นอัตราค่าเช่าและค่าบริการตามเงื่อนไขในสัญญาที่ตกลงไว้กับลูกค้า ประกอบกับสภาวะเศรษฐกิจในประเทศสหรัฐอเมริกามีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้นเป็นลำดับ ทำให้มีความต้องการเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นเพื่อทำธุรกิจ

5. ภาระผูกพันด้านหนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวน 3,848.38 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 จำนวน 3,872.50 ล้านบาท หนี้สินรวมลดลง 24.12 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทและบริษัทย่อยได้ทยอยชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ จึงทำให้เงินเบิกบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินลดลง 63.50 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวลดลง 73.71 ล้านบาท

ตารางสรุปภาระหนี้สินและภาระผูกพันต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบด้วย

(หน่วย : ล้านบาท)

ภาระหนี้สินและภาระผูกพัน	รวม	ระยะเวลาการชำระ			
		น้อยกว่า 1 ปี	1-3 ปี	3-5 ปี	มากกว่า 5 ปี
เงินกู้ยืมระยะยาว	1,698.44	131.68	395.04	395.04	776.68
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	0.39	0.23	0.16	-	-
มูลค่าปัจจุบันของเจ้าหนี้ค่าเช่าที่ดินรับรู้ด้วยวิธีสัญญาเช่าการเงิน (รวมดอกเบี้ยค่าเช่าที่ดินค้างจ่าย)*	289.77				
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1,345.55				
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	60.38				
เงินประกันการเช่าที่รับจากลูกค้า	159.28				
ค่าก่อสร้างโครงการของ บมจ. เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้	508.33				

* เจ้าหนี้ค่าเช่าที่ดินรับรู้ด้วยวิธีสัญญาเช่าการเงินเกิดจากสัญญาเช่าค่านางาน ซึ่งบริษัทย่อย คือ บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) บันทึกเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินเนื้อที่ 78 ไร่ 1 งาน

อายุสัญญาเช่า 30 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2566 การชำระค่างวดค่าเช่าที่ดินรับรู้ด้วยวิธีสัญญาเช่าการเงิน โดยบริษัทย่อยได้บันทึกส่วนต่างของดอกเบี้ยที่คำนวณตามมูลค่ากระแสเงินสด โดยวิธีอัตราคิดลดในอัตราร้อยละ 6.125 ต่อปี กับค่างวดที่ต้องชำระตามสัญญาไว้ในบัญชี “ดอกเบี้ยค่าเช่าที่ดินค้างจ่าย” และเริ่มจ่ายเงินคืนในเดือนเมษายน 2558 เป็นต้นไป

จำนวนเงินขึ้นค่าที่ต้องจ่ายสำหรับสัญญาเช่าการเงิน มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ภาระข้อผูกพัน	รวม	ระยะเวลาการชำระ			
		น้อยกว่า 1 ปี	1-3 ปี	3-5 ปี	มากกว่า 5 ปี
เจ้าหนี้ค่าเช่าที่ดินรับรู้ด้วยวิธีสัญญาเช่าการเงิน	607.954	25.982	54.266	58.585	469.121

6. ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่จะมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจโรงแรม

ในการดำเนินธุรกิจโรงแรม ผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อยจะขึ้นอยู่กับภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นสำคัญ ซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก ที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ คือ

1.1 ปัจจัยจากเศรษฐกิจและการเมือง ภาคการท่องเที่ยวของประเทศได้รับผลกระทบทั้งจากสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศที่ดำเนินมาตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556 ประกอบกับผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการที่ประเทศจีนได้ประกาศใช้กฎหมายคุ้มครองนักท่องเที่ยวชาวจีนส่งผลให้การเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนชะลอตัวลง นับตั้งแต่เดือนตุลาคม 2556 โดยผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดคือ ผู้ประกอบการในกรุงเทพมหานครและภาคเหนือ ซึ่งเป็นจุดหมายหลักของนักท่องเที่ยวชาวจีน โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจ โรงแรมที่รับนักท่องเที่ยวกรุ๊ปทัวร์จากจีนเป็นหลัก จากการบังคับใช้กฎหมายท่องเที่ยวของประเทศจีน และสถานการณ์การชุมนุมภายในประเทศ ส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวโดยตรง อย่างไรก็ตามจากการรวมกลุ่มของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนจะทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวจากในภูมิภาคเดียวกันเดินทางเข้ามาในประเทศไทยมากขึ้น ทดแทนจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลงจากภูมิภาคอื่น และจากการคาดการณ์ว่าสถานการณ์จะฟื้นตัวกลับมาเป็นปกติได้ในช่วงปลายปี 2557 จากปัจจัยดังกล่าว ซึ่งบริษัทได้มีการกระจายความเสี่ยง โดยการขยายการลงทุนในธุรกิจอื่น สำหรับในด้านการตลาดบริษัทได้มีการหาลูกค้าจากแหล่งใหม่ๆ มาทดแทนลูกค้าในภูมิภาคที่มีปัญหาทางเศรษฐกิจ

1.2 ปัจจัยจากพฤติกรรมและรสนิยมของผู้บริโภค นักท่องเที่ยวยังมีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่ประหยัดมากขึ้น เช่น นักท่องเที่ยวต่างชาติ ระดับกลางเริ่มหันไปพักในสถานพักแรมที่ราคาถูกลงอย่างเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ เป็นต้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวที่เห็นอย่างชัดเจน คือ ความนิยมใช้การสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ตจนคอมพิวเตอร์แทบจะกลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวันรวมถึงกระแสของ Social Network ไม่ว่าจะเป็น Face book, Twitter รวมถึง Forward mail และการตั้งกระทู้ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในเว็บไซต์ต่างๆจะส่งผลอย่างสูงในการส่งต่อข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งถ้าเป็นบริการที่ดีก็จะส่งผลกระทบในเชิงบวกอย่างมากและรวดเร็ว ในทางกลับกันถ้าบริการไม่ดี ย่อมส่งผลในเชิงลบอย่างรุนแรงและรวดเร็วเช่นกัน ซึ่งบริษัทได้ตระหนักและเลือกใช้ประโยชน์ให้เหมาะสมกับธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไป

2. ปัจจัยภายใน ที่อาจมีผลต่อธุรกิจโรงแรม

บุคลากรนับเป็นปัจจัยสำคัญต่อกิจการของบริษัท บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากร ด้วยการจัดฝึกอบรม เพื่อรองรับการขยายกิจการ

3. ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจศูนย์การค้า

3.1 ปัจจัยจากทางด้านการเมือง ส่งผลโดยตรงต่อสถานะเศรษฐกิจของประเทศที่เริ่มจะดีขึ้นในปี 2556 ให้เกิดการชะลอตัวลง กระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค และทำให้การบริโภคโดยรวมของประเทศลดลงเช่นกัน เนื่องจากปัญหาทางด้านการเมืองที่ยังไม่มีเสถียรภาพ และปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำของกลุ่มยูโร โซน ล้วนเป็นปัจจัยลบต่อสถานะเศรษฐกิจของไทย ซึ่งหากยังไม่มีเสถียรภาพทางด้านการเมือง อาจทำให้เกิดการบริโภคชะลออย่างต่อเนื่อง อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในแง่ของอัตราการเช่าพื้นที่ การปรับเพิ่มอัตราค่าเช่าพื้นที่ และจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในศูนย์การค้า

อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ในการบริหารศูนย์การค้าและความมั่นคงทางด้านการเงิน ประกอบกับการดำเนินธุรกิจโดยใช้หลักความระมัดระวัง บริษัทยังคงสามารถมีผลการดำเนินงานที่เติบโตต่อเนื่อง และเชื่อว่าจะสามารถนำพาธุรกิจก้าวผ่านช่วงเวลานี้ไปได้อย่างราบรื่น

3.2 ปัจจัยจากการแข่งขันที่สูงขึ้น การแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการค้าปลีกจะขึ้นอยู่กับพื้นที่ค้าปลีกที่เปิดให้บริการ และขนาดของฐานผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการในศูนย์การค้า ซึ่งทั้งสองปัจจัยนี้ เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ และการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการในศูนย์การค้า ปัจจุบันมีผู้ประกอบการ ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าปลีกหลายราย ได้ให้ความสนใจและหันมาพัฒนาศูนย์การค้า คอมมูนิตี้ มอลล์ ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกเพิ่มความรุนแรงมากขึ้น อย่างไรก็ตามศูนย์การค้าในรูปแบบของคอมมูนิตี้ มอลล์ และซูเปอร์สโตร์ นั้นจัดเป็นคู่แข่งทางอ้อมของบริษัท เนื่องจากมีขนาดพื้นที่ค้าปลีกที่น้อยกว่าและมีข้อจำกัดในเรื่องจำนวนและประเภทร้านค้า ในขณะที่บริษัทมุ่งที่จะพัฒนาศูนย์การค้าครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าให้ลูกค้าได้รับบริการที่สามารถเลือกสินค้ารวมทั้งเป็นสถานที่ในการทำงาน การพบปะสังสรรค์ ตลอดจนเป็นแหล่งศึกษาหาความรู้ ดังนั้น บริษัทคาดหวังว่าบริษัทสามารถให้บริการ และการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบครัน

3.3 ปัจจัยจากการก่อวินาศกรรม อุบัติภัย เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจศูนย์การค้า ซึ่งจะต้องเกี่ยวข้องกับบุคคลจำนวนมาก ทั้งผู้เช่าพื้นที่ใน ศูนย์การค้า ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ และพนักงานของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายในการรักษาความปลอดภัยอย่างรัดกุมและเข้มงวด และได้กำหนดมาตรการป้องกันและแนวทางปฏิบัติกรณีเกิดการก่อวินาศกรรมขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันเหตุร้ายจากการก่อวินาศกรรมและเตรียมความพร้อมเมื่อเหตุการณ์ได้เกิดขึ้นจริง โดยจัดให้มีการอบรมเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยในการรับมือกับการก่อวินาศกรรม และกำหนดให้มีการตรวจตราทุกพื้นที่อย่างเข้มงวด ตลอดจนการติดตามข่าวสารและสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

3.4 ปัจจัยจากภัยธรรมชาติ บริษัทเคยได้รับผลกระทบที่เกิดจากอุทกภัยครั้งใหญ่ทำให้ธุรกิจต่างๆ ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง เนื่องจากศูนย์การค้าตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดปทุมธานี ซึ่งอุทกภัยดังกล่าวที่เกิดขึ้นทำให้ศูนย์การค้าไม่สามารถเปิดให้บริการได้นานกว่า 2 เดือน แต่ในอนาคตก็ยังมีความเสี่ยงที่จะเกิดน้ำท่วมได้ หากปริมาณมวลน้ำจากภาคเหนือช่วงฤดูฝนยังไม่ได้มีการบริหารจัดการ และการป้องกันจากภาครัฐบาล บริษัทก็ได้เตรียมความพร้อมในการรับมือกับอุทกภัยที่อาจจะเกิดขึ้นได้อีก โดยการวางแผนป้องกันน้ำไหลเข้าศูนย์การค้า ในขณะเดียวกัน บริษัทยังได้จัดทำประกันภัยที่ครอบคลุมความเสียหายอันเกิดจากภัยธรรมชาติ เพื่อเป็นการป้องกันความเสียหายทางการเงินอีกด้วย

4. ปัจจัยภายในที่มีผลต่อธุรกิจศูนย์การค้า

ปัจจัยจาก ความเสี่ยงด้านงานก่อสร้าง เรื่องการพัฒนาโครงการใหม่ตามแผนการขยายธุรกิจของบริษัท สืบเนื่องมาจากในเดือนเมษายน 2556 ที่ผ่านมา การก่อสร้างอาคารหอพักของบริษัทได้เกิดอาคารทรุดเอียง จึงต้องทำการรื้ออาคาร ส่งผลกระทบต่องบประมาณและกำหนดการที่วางไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีมาตรการรองรับผลกระทบจากความเสียหายต่างๆ อย่างเพียงพอเพื่อลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากผลกระทบดังกล่าว อีกทั้งยังป้องกันการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการเนื่องจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง อาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการได้ ดังนั้น ในการทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างกับผู้รับเหมาแต่ละรายนั้นจะมีการกำหนดมูลค่างานตามสัญญาไว้เป็นจำนวนเงินที่แน่นอน โดยระบุรายละเอียดของวัสดุ รูปแบบ และลักษณะของผลงานไว้อย่างชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการที่ต้นทุนค่าก่อสร้างจะสูงกว่างบประมาณที่กำหนดไว้

