

## การประกอบธุรกิจ

১৯৭৬



## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

ปรัชญาที่ "วชน" ใช้เป็นหลักยึดในงานบริหารงานมาตลอด คือ "FORWARD"

ซึ่งมาจากพยัญชนะ 7 ตัวที่เราให้ความหมายว่า

Faith	เราศรัทธาและยึดมั่นที่จะสร้างสรรค์สิ่งที่ดีที่สุดเสมอ
Output	ผลงานของเราจะต้องมีความโดดเด่นและล้ำหน้าในทุกด้าน
Reliability	ความไว้วางใจคือสิ่งสำคัญที่เราต้องมอบให้กับลูกค้าทุกคน
Wisdom	เราจะดำเนินการวางแผนด้วยความชาญฉลาดเพื่อ โปรเจคใหม่ๆ
Accountability	ความถูกต้องตรวจสอบได้คือสิ่งที่ต้องมี ในทุกขั้นตอนของการทำงาน
Reinforcement	เราพร้อมให้ความร่วมมือกับผู้อื่นในทุกๆด้าน
Devotion	เรายินดีเสียสละเพื่อประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ

#### Vision (วิสัยทัศน์)

เรามุ่งมั่น...สู่ความเป็นเลิศและยั่งยืนในธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์

เรามุ่งมั่น...นำเสนอที่พักอาศัยที่ดีที่สุดในแต่ละทำเลลูกค้าทุกคน

และเรามุ่งมั่น...ที่จะตอบสนองการบริการหลังการขายที่ยอดเยี่ยม เพื่อให้ลูกค้าพอใจสูงสุด

#### Mission (พันธกิจ)

วชน แคปิตัล พัฒนารูปแบบโครงการอย่างไม่หยุดนิ่ง เพื่อตอบสนอง ความต้องการสูงสุดของลูกค้า ควบคู่ไปกับการพัฒนา ศักยภาพของบุคลากร และระบบการบริหาร อย่างมืออาชีพเพื่อสร้างความมั่นใจแก่นักลงทุน

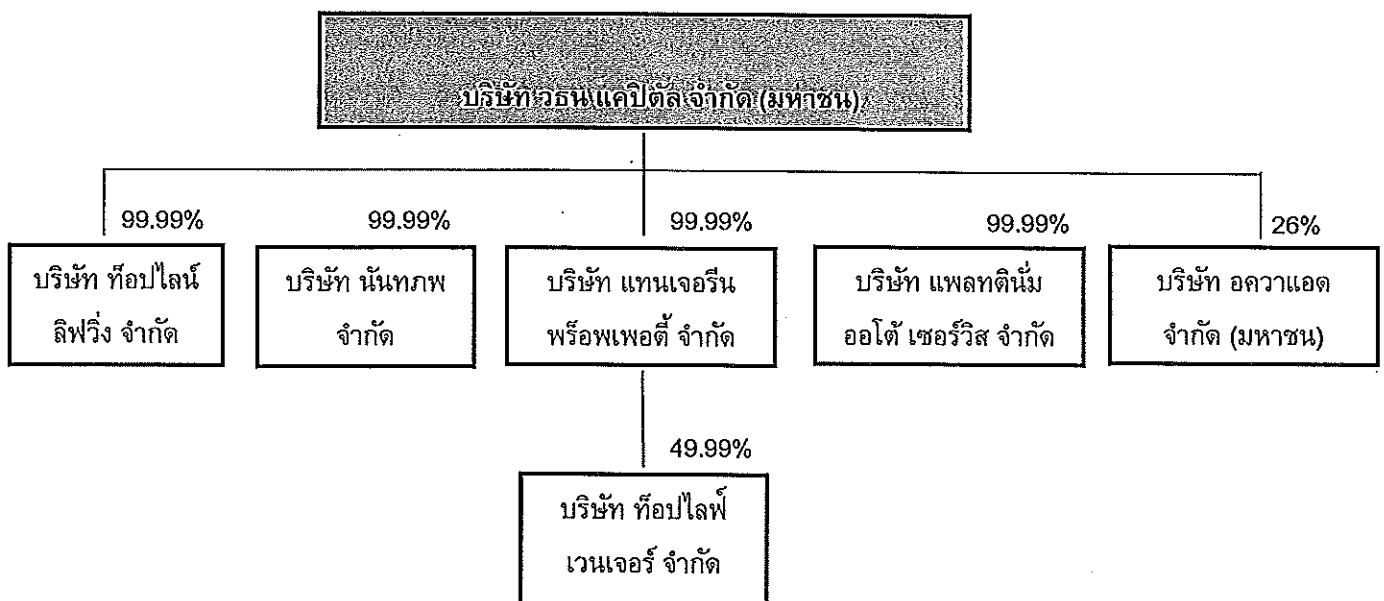
## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

มกราคม – กุมภาพันธ์ 2556	<p>บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทตินั่ม ออโต้ เซอร์วิส จำกัด (“แพลทตินั่ม”) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 11/2555 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2555 จำนวน 608,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 76 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้วในราคาหุ้นละ 238.48 บาท และตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2556 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทตินั่ม ออโต้ เซอร์วิส จำกัด อีกครั้ง จำนวน 192,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 238.48 บาท จากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายเดิมของ “แพลทตินั่ม” จำนวน 5 ราย (“ผู้ขาย”) ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับกรรมการผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท</p>
พฤษภาคม 2556	<p>ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิม “บริษัท ลิฟวิ่งแลนด์ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท วรณ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)” เปลี่ยนตราประทับบริษัท แก้ไขข้อบังคับของบริษัท และแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ</li> <li>• เปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์จากเดิม “LL” เป็น “WAT”</li> <li>• จัดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 3,340,000,000 เป็น 22,083,603,031 บาท เพื่อรองรับหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 18,743,603,031 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท</li> </ul>
มิถุนายน 2556	<p>ระหว่างวันที่ 7-20 มิถุนายน 2556 กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 10,240,000,000 หุ้น (หนึ่งหมื่นสองร้อยสี่สิบล้านหุ้น)</p>
กรกฎาคม 2556	<p>เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2556 บริษัทรายงานผลการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 10,240,000,000 หุ้น (หนึ่งหมื่นสองร้อยสี่สิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิม (Right Offering) ในอัตราจัดสรร 1 หุ้นเดิมต่อ 4 หุ้นใหม่ ราคาเสนอขายที่ 0.09 บาท (เก้าสตางค์)</p>

วิมล วัฒนศิริ

	บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 22,083,603,031 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2556
	หุ้นสามัญเพิ่มทุน เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2556
สิงหาคม 2556	ใบสำคัญแสดงสิทธิ WAT-W2 เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ธันวาคม 2556	บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท อควาแอด จำกัด (มหาชน) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2556 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2556 ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 105,151,997 หุ้น (หนึ่งร้อยห้าล้านหนึ่งแสนห้าหมื่นหนึ่งพันเก้าร้อยเก้าสิบเจ็ด หุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่ง) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.05 (ยี่สิบหกจุดศูนย์ห้า) ในราคาหุ้นละ 2.658 บาท (สองจุดหกห้าแปด)

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ



บริษัทฯ มีบริษัทย่อย ประกอบด้วย ดังนี้

1. บริษัท ท็อปไลน์ ลิฟวิ่ง จำกัด
2. บริษัท นันทภพ จำกัด

3. บริษัท แทนเจอร์น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
4. บริษัท ท็อปไลฟ์เวนเจอร์ จำกัด
5. บริษัท แพลตินั่ม ออโต้ เซอร์วิส จำกัด
6. บริษัท อควาแอด จำกัด (มหาชน)

- บริษัท ท็อปไลน์ ลิฟวิ่ง จำกัด ได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2545 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นผู้พัฒนาโครงการประเภทบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ ในระดับราคาปานกลาง ได้แก่ โครงการ บ้านมณีคราม จังหวัดภูเก็ต, โครงการ บ้านเดี่ยว ภายใต้ชื่อลิฟวิ่ง นารารามคำแหง และ ลิฟวิ่ง นารารังสิต, โครงการทาวน์เฮาส์ภายใต้ชื่อ บ้านพูนสิน-สุวรรณภูมิ บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ท็อปไลน์ ลิฟวิ่ง จำกัด จำนวน 1,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากผู้ขายในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมด โดยมีมูลค่ารวม 160,000,000 บาท

- บริษัท นันทภพ จำกัด ได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2537 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยปัจจุบันเป็นผู้บริหารโครงการ เรือนเจ้าพระยา ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาและจำหน่ายที่ดินเปล่าริมแม่น้ำเจ้าพระยา มีมูลค่าขายโครงการประมาณ 214 ล้านบาท บริษัทฯได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท นันทภพ จำกัด จำนวน 721,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากผู้ขายในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมด โดยมีมูลค่ารวม 72,100,000 บาท

- บริษัท แทนเจอร์น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2548 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แทนเจอร์น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากผู้ขายในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมด โดยมีมูลค่ารวม 50,000,000 บาท

- บริษัท ท็อปไลฟ์เวนเจอร์ จำกัด ก่อตั้งเมื่อมิถุนายน 2548 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 0.40 ล้านบาท 4,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.99 ของทุนจดทะเบียน

- บริษัท แพลตินั่ม ออโต้ เซอร์วิส จำกัด ก่อตั้งเมื่อปี 2550 เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการรถเช่าแบบครบวงจรทั้งแบบระยะสั้น และระยะยาว และให้บริการในการวางแผนในการจัดสรรยานพาหนะให้เหมาะสมกับองค์กรทั้งขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 120 ล้านบาท 120,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

- บริษัท อควาแอด จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อ ธันวาคม 2543 (เดิมชื่อบริษัท เจ.อาร์.ดีล จำกัด) เพื่อประกอบธุรกิจบริการให้เช่าพื้นที่ติดตั้งป้ายโฆษณา จัดหาพื้นที่ รับจ้างผลิต และติดตั้งงานโฆษณาประเภทต่างๆ โดยเน้นสื่อป้ายโฆษณากลางแจ้ง (Outdoor Advertising) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และในต่างจังหวัด ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 404,430,759 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทโดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 26 ของทุนจดทะเบียน

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

วิมล อควาแอด

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	2554		2555		2556		เปลี่ยนแปลง ระหว่างปี 2555 และ 2556	
	จำนวน เงิน	%	จำนวน เงิน	%	จำนวน เงิน	%	จำนวน เงิน	%
รายได้จากการขายและบริการ								
บ้านเดี่ยวและที่ดิน	371.73	78.82	78.52	73.96	37.08	19.83	(41.45)	(39.04)
ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์	0.90	0.19	15.33	11.44	3.10	1.66	(12.23)	(11.52)
อาคารชุด	51.09	10.83	11.80	11.11	29.89	15.99	18.09	17.04
รีสอร์ท	0.63	0.13	0.51	0.48	0.00	0.00	(0.51)	(0.48)
ค่าบริการรถยนต์และค่าเช่า ตามสัญญาดำเนินงาน	0.00	0.00	0.00	0.00	116.86	62.52	116.86	110.08
รายได้อื่นๆ	47.26	10.02	23.62	0.22	19.50	0.10	(4.11)	(3.88)
รายได้รวม	471.61	100.00	129.78	100	206.43	100	76.65	72.20

**หมายเหตุ :** รายได้อื่นๆ ของปี 2556 ประกอบด้วย รายได้ดอกเบียร์และดอกผลเช่าซื้อ จำนวน 6.32 ล้านบาท  
กำไรจากการประนอมหนี้ จำนวน 0.66 ล้านบาท กำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สินจำนวน 0.20 ล้านบาท  
รายได้ค่าปรับจากการผิดสัญญาเช่า จำนวน 4.00 ล้านบาท รายได้ค่าเช่าและบริการอาคารชุดให้เช่า  
จำนวน 3.65 ล้านบาท

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### ประเภทแนวราบ( บ้านเดี่ยว, ทาวน์เฮ้าส์ ฯลฯ)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงบน โดยถ้าเป็นราคาบ้านเดี่ยวจะอยู่ในระดับราคา 3 - 6 ล้านบาท แต่ถ้าเป็นทาวน์เฮ้าส์หรือบ้านแฝดระดับราคาจะอยู่ที่ 1.5 - 3 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการคุณภาพชีวิตและสิ่งแวดล้อมที่ดี รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพื่อสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้สามารถเป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวและคุ้มค่างบเงินที่จ่ายให้ได้มากที่สุด (Value For Money) โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับรูปแบบ ขนาดและฟังก์ชันของบ้านที่อยู่ในทำเลที่ใกล้เคียงกันของผู้ประกอบการรายอื่น

### ประเภทแนวสูง( อาคารชุด)

กลุ่มลูกค้าอาคารชุดปัจจุบันของบริษัทฯ ประกอบด้วย 2 กลุ่มคือ

1. กลุ่มที่ต้องการพักอาศัยอยู่ในเขตกลางใจเมือง และต้องการความเป็นอยู่แบบทันสมัยซึ่งเน้นความสะดวกสบายในการเดินทางและการพักอาศัย ดังนั้นการเลือกทำเลที่ตั้งจึงเป็นสิ่งสำคัญที่สุดโดยจะมีกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในช่วงระดับกลางถึงบน ซึ่งได้แก่ กลุ่มผู้บริหารระดับกลางถึงสูงขององค์กรภาครัฐและเอกชน กลุ่มนักธุรกิจชาวต่างชาติที่ทำงานในประเทศ กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอิสระ เช่น สถาปนิก วิศวกร แพทย์ ตลอดจนเจ้าของกิจการ และนักลงทุน กลุ่มคนทำงานที่โยกย้ายถิ่นฐานไปทำงานที่เมืองใหญ่ในต่างจังหวัด โดยต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง ทันสมัย
2. กลุ่มคนทำงานที่โยกย้ายถิ่นฐานไปทำงานที่เมืองใหญ่ในต่างจังหวัด โดยต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง ทันสมัย

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ที่ใช้ในการแข่งขัน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายดังนี้

**กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์:** บริษัทฯ และบริษัทย่อยให้ความสำคัญอย่างมากกับความพึงพอใจและความคุ้มค่าที่ผู้บริโภค (Value For Money) ที่จะได้รับ ดังนั้นเราจึงพยายามที่จะคัดสรรคุณภาพที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าในทุกๆด้าน ไม่ว่าจะเป็นวัสดุ สิ่งอำนวยความสะดวก พื้นที่ใช้สอย ความปลอดภัย และ สาธารณูปโภคภายในโครงการ และ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้อยู่อาศัยและสภาพแวดล้อมของตลาดในทำเลนั้นๆ นอกจากนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายให้ทีมงานคอยศึกษาและพัฒนาแบบบ้านให้มีรูปแบบและฟังก์ชันที่เหมาะสม (Product Innovation) เพื่อตอบรับกับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง

**กลยุทธ์ด้านราคา:** บริษัทฯ จะกำหนดราคาขายก่อนการเริ่มโครงการ โดยกำหนดจากข้อมูลพื้นฐานของบริษัทฯ ได้สำรวจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คู่แข่งขันในบริเวณใกล้เคียง และต้นทุนการก่อสร้าง โดยปกติบริษัทฯ จะกำหนดราคาตามกำลังซื้อของลูกค้า



กลุ่มเป้าหมาย และใกล้เคียงกับคู่แข่ง แต่ยังคงรักษาระดับคุณภาพของสินค้าและอัตราการกำไรเป็นสำคัญ โดยเสนอควบคู่ไปกับการส่งเสริมการขาย

**กลยุทธ์ด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์:** บริษัททำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการเพื่อสนับสนุนการขายผ่านสื่อต่างๆ อาทิเช่น ป้ายโฆษณา ป้ายรายทาง นิตยสาร แผ่นโฆษณา รวมทั้งการใช้ประโยชน์จากฐานลูกค้าเดิมหรือผู้ที่มาเยี่ยมชมโครงการที่มีอยู่ ซึ่งก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประหยัดต้นทุนในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า โดยกลยุทธ์สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ของบริษัทฯ คือ บริษัทฯจะให้ความสำคัญกับป้ายโฆษณาและป้ายรายทางเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทฯ เห็นว่าความต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในบริเวณนั้นๆ มาจากกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รู้จักคุ้นเคยกับพื้นที่ที่โครงการตั้งอยู่ ทั้งนี้ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาติดต่อเยี่ยมชมสถานที่ได้โดยตรง

**กลยุทธ์ทางด้านบริการหลังการขาย** บริษัทฯได้จัดตั้งทีมงานขึ้นเพื่อบริการกลุ่มลูกค้าให้ได้รับการดูแลและอำนวยความสะดวกสบายภายหลังการขายอย่างเต็มที่ ตลอดจนการพัฒนาระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management (CRM)) อย่างต่อเนื่อง โดยจะคอยติดต่อและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นอยู่เป็นระยะ และจะทำหน้าที่บริหารชุมชนในลักษณะนิติบุคคลบ้านจัดสรร และนิติบุคคลอาคารชุด เพื่อดูแลความเป็นอยู่ของสมาชิกให้มีความเป็นอยู่ที่ดี

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

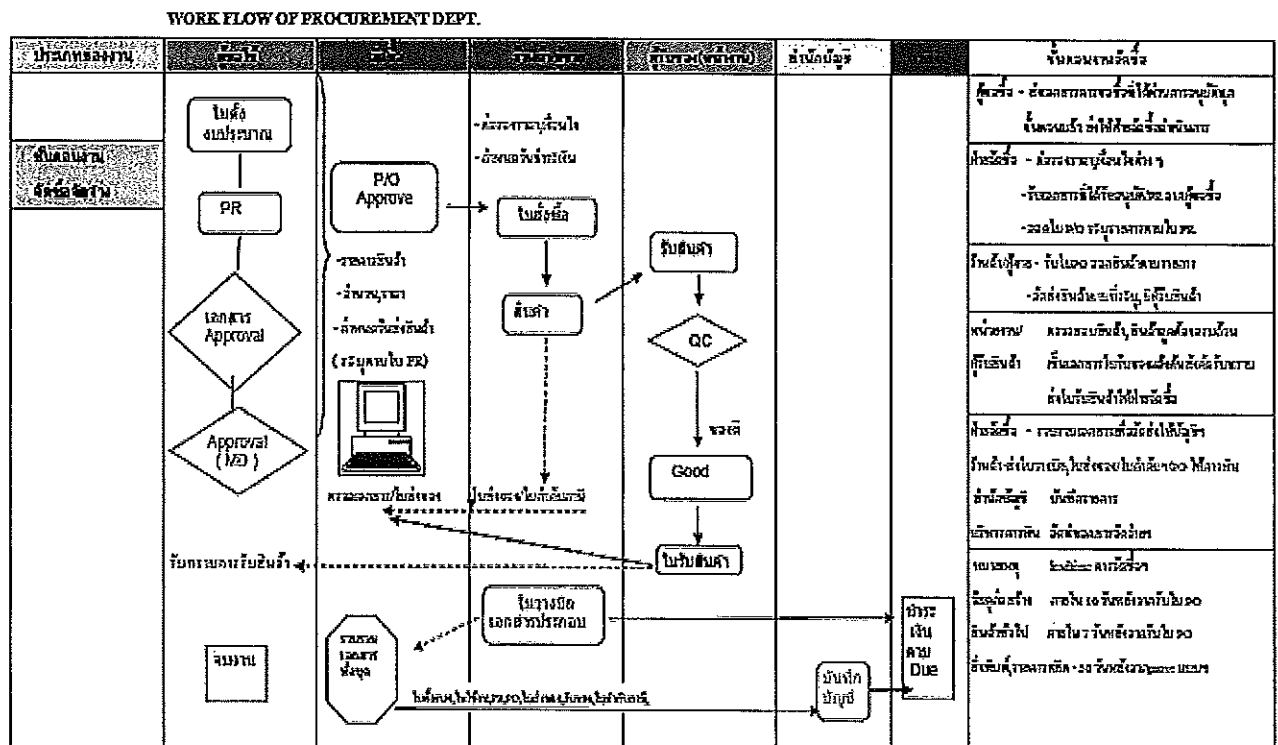
### 2.3.1 การจัดซื้อที่ดินและสินค้า

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีนโยบายสะสมที่ดินเปล่าล่วงหน้าเป็นเวลานาน โดยก่อนที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะดำเนินการครอบครองที่ดิน บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยศึกษาสภาวะการณ์ของตลาด การแข่งขัน ความต้องการของลูกค้า และความเหมาะสมทางการเงินลงทุน หากมีความเป็นไปได้ในความสำเร็จของโครงการ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินดังกล่าว โดยผ่านทั้งเจ้าของที่ดินโดยตรง หรือนายหน้าค้าที่ดิน ในราคาที่เหมาะสมผลกับราคาตลาดและราคาประเมิน

นอกจากที่ดินซึ่งถือว่าเป็นวัตถุดิบของสินค้าแล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังพิจารณาการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่คงค้างหรืออยู่ในระหว่างการพิจารณา ที่สามารถเข้าไปครอบครองและก่อให้เกิดผลตอบแทนในการลงทุนได้อีกทางหนึ่ง

การพัฒนาทุกโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะได้รับการศึกษาความเป็นไปได้ ทั้งในด้านทำเลที่ตั้ง ข้อจำกัดทางกฎหมาย ความเหมาะสมในด้านการลงทุน ซึ่งต้องสอดคล้องกับสภาวะการตลาดของผู้บริโภค โดยเฉพาะพฤติกรรมผู้บริโภคของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าที่เหมาะสมต่อกลุ่มเป้าหมาย โดยการพัฒนาสินค้า นอกจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะพัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังได้ให้บริการการออกแบบจากบริษัทฯ ผู้ออกแบบ ที่ได้รับการยอมรับ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าและกลุ่มเป้าหมาย

บริษัทจัดตั้งหน่วยงานจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างเป็นระบบ และโปร่งใสตรวจสอบ ดังนี้



### 2.3.2 วัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างในการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่น เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ กระเบื้องปูพื้น กระเบื้องหลังคา ไม้พื้น และอื่นๆ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้วัสดุที่มีคุณภาพที่ดี คงทน แข็งแรง ตามมาตรฐานอุตสาหกรรม ช่วยในการประหยัดพลังงาน และรักษาสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพต่อชุมชนต่อไป

บริษัทฯ และบริษัทย่อยจัดหาวัสดุก่อสร้างโดย 3 วิธี

ติดต่อโดยตรงกับบริษัทผู้ผลิต โดยผ่านฝ่ายจัดซื้อของบริษัท

ติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย

มอบหมายให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ติดต่อ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะส่งข้อมูลดังกล่าวต่อผู้สร้างเท่าที่ทางฝ่ายก่อสร้างทำรายการให้ ไม่มีการเก็บเป็นสินค้าคงเหลือ เนื่องจากทางบริษัทไม่มีพื้นที่เก็บสินค้าได้เป็นจำนวนมากๆ

2017

### 2.3.3 ผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายที่ยังคงติดต่อใช้งานกับผู้รับเหมารายเดิมที่มีคุณภาพที่ดี รวมทั้งได้ดำเนินการจัดหาผู้รับเหมารายใหม่ ที่มีคุณสมบัติตรงตามที่บริษัทฯ กำหนด และเลือกเน้นเฉพาะผู้รับเหมาที่มีผลงานที่ผ่านมาให้อยู่ในขอบข่ายที่ทางบริษัทฯ ได้กำหนดไว้ และผ่านการพิจารณาจากอนุกรรมการจัดซื้อจัดจ้าง

### 2.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ และบริษัทย่อยปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด เช่น ทำการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมต่อสำนักงานสิ่งแวดล้อม ติดตั้งแผงกันฝุ่นละออง ไม่ทำงานและส่งเสียงดังในเวลากลางคืน เป็นต้น เพื่อให้ดำรงไว้ซึ่งสภาพแวดล้อมของโครงการและชุมชนโดยรอบ ให้มีสภาพทางกายภาพที่สวยงามอยู่เสมอ

### 2.3.5 ปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินโครงการ

เนื่องจากในบางครั้งบริษัทฯ และบริษัทย่อยประสบปัญหาเกี่ยวกับการไม่สามารถส่งมอบโครงการได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้มาจากสาเหตุ ดังนี้

1. เกิดจากปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ดิน ฟ้า อากาศ ไม่อำนวย ทำให้การก่อสร้างล่าช้า
2. วัสดุก่อสร้างบางประเภทขาดแคลน ซึ่งผู้รับเหมาจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณสมบัติเหมือนกันทดแทน
3. ลูกค้ายกให้ต่อเติมเพิ่มเติมจากแบบบ้านมาตรฐาน

### 2.3.6 บริการหลังการขาย

ฝ่ายบริหารสินทรัพย์ ได้ดำเนินการจัดตั้งนิติบุคคลให้แก่ลูกบ้าน ตามพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2543 ในส่วนของผู้ที่ซื้อที่ดินจัดสรรเมื่อได้รับหนังสือแจ้งจากผู้จัดสรรที่ดินให้จัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร เพื่อรับโอนทรัพย์สินตามที่ระบุไว้ในบัญชีทรัพย์สินฯ ไปจัดการดูแลและบำรุงรักษา โดยดำเนินการดังนี้

- 1) จัดให้มีการประชุมผู้ซื้อที่ดินจัดสรร เพื่อพิจารณามีมติจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรและแต่งตั้งตัวแทนยื่นคำขอจดทะเบียนนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรพร้อมด้วยข้อบังคับนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร มติดังกล่าวต้องมีผู้ซื้อที่ดินจัดสรรจำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนแปลงย่อยที่จัดจำหน่ายตามแผนผังและโครงการที่ได้รับอนุญาตลงคะแนนเสียงให้ จัดตั้ง และในการลงคะแนนเสียง ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรแต่ละแปลงมีเสียงเท่ากับหนึ่งคะแนนเสียงและหากได้แบ่งแยกที่ดินแปลงย่อยตามแผนผังโครงการที่ได้รับอนุญาตออกไปอีก ให้ถือว่าผู้ถือกรรมสิทธิ์แปลงคงเหลือและแปลงที่ได้แบ่งแยกออกไปมีเสียงรวมกันเท่ากับหนึ่งคะแนนเสียง เช่นเดียวกับเจ้าของรวม

2) จัดทำข้อบังคับที่มีรายการตามที่กำหนดในกฎกระทรวง ว่าด้วยการจัดตั้ง การบริหาร การควบคุม และการยกเลิกนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร พ.ศ.2545 ข้อ 3 ซึ่งผู้ซื้อที่ดินจัดสรรมีมติให้ความเห็นชอบในที่ประชุม ซึ่งข้อบังคับอย่างน้อยต้องมีรายการดังนี้

- ชื่อนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร
- วัตถุประสงค์
- ที่ตั้งสำนักงาน
- ข้อกำหนดเกี่ยวกับจำนวนกรรมการ การเลือกตั้ง วาระการดำรงตำแหน่ง การเริ่มดำรงตำแหน่ง การพ้นจากตำแหน่ง และการประชุมของคณะกรรมการหมู่บ้านจัดสรรซึ่งต้องประชุมอย่างน้อยปีละสองครั้ง
- ข้อกำหนดเกี่ยวกับการดำเนินงาน การบัญชี และการเงิน
- ข้อกำหนดเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ของสมาชิก
- ข้อกำหนดเกี่ยวกับการประชุมใหญ่
- ข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับ
- ข้อกำหนดเกี่ยวกับการยกเลิกนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร

3) จัดทำรายงานการประชุม

4) ตัวแทนผู้ได้รับแต่งตั้ง ยื่นคำขอจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาแห่งท้องที่ซึ่งที่ดินนั้นตั้งอยู่ พร้อมด้วยเอกสารหลักฐาน ดังนี้

- รายงานการประชุมของผู้ซื้อที่ดินจัดสรร จำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนแปลงย่อยตามแผนผังโครงการ ที่มีมติให้จัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร เห็นชอบข้อบังคับ และแต่งตั้งตัวแทนในการยื่นคำขอจดทะเบียน
- สำเนาข้อบังคับ (ตามข้อ 2)
- หลักฐานการรับแจ้งให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรและ ระยะเวลาที่ ผู้จัดสรรที่ดินกำหนดให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรดำเนินการ
- บัญชีที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะที่ผู้จัดสรรที่ดินได้จัดให้ มีขึ้นเพื่อการจัดสรรที่ดิน ตามแผนผังและโครงการที่ได้รับอนุญาต พร้อมสำเนานหนังสือแสดงสิทธิในที่ดินที่เกี่ยวข้อง

5) เมื่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรรสามารถดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรได้แล้วให้ดำเนินการดังนี้

- แจ้งให้ผู้จัดสรรที่ดินทราบพร้อมกำหนดวันจดทะเบียนโอนทรัพย์สินและส่งมอบ เงินค่าบำรุงรักษาสาธารณูปโภคที่ผู้จัดสรรที่ดินต้องรับผิดชอบตามบัญชี ทรัพย์สิน ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวทั้งหมดต้องให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่ผู้จัดสรรที่ดินกำหนดในหนังสือแจ้ง และผู้จัดสรรที่ดินจะพ้นจากหน้าที่การบำรุงรักษาสาธารณูปโภคที่ได้จัดให้มีขึ้นเพื่อการจัดสรรที่ดิน ตามแผนผังและโครงการที่ได้รับอนุญาต เมื่อได้จดทะเบียนโอนทรัพย์สิน และส่งมอบจำนวนเงินค่าบำรุงรักษา ตามบัญชีทรัพย์สินดังกล่าวให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรแล้ว

- ให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรทุกราย (ผู้ที่เห็นชอบและไม่เห็นชอบให้จัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร) เป็นสมาชิกนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร กรณีที่ดินจัดสรรแปลงย่อยที่ยังไม่มีผู้ใดซื้อ หรือได้โอนกลับมาเป็นของผู้จัดสรรที่ดิน ให้ผู้จัดสรรที่ดินเป็นสมาชิกนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร
- ให้แสดงหนังสือสำคัญการจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรไว้ในที่เปิดเผยเห็นได้ง่าย ณ สำนักงานนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร

#### 2.3.7 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

- บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการจำหน่ายสินค้าโดยใช้วิธีการขายตรงผ่านสำนักงานขายประจำโครงการของแต่ละโครงการ ซึ่งจะมีการแสดงสินค้าตัวอย่างให้ลูกค้าได้เห็นถึงคุณภาพของโครงการ อีกทั้งงานตกแต่งที่สามารถสร้างบรรยากาศที่ดีสำหรับการขาย ประกอบกับการส่งเสริมการขายของโครงการเปิดใหม่ผ่านงานแสดงบ้านและที่อยู่อาศัยต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังมีช่องทางการขายที่เกิดขึ้นจากการแนะนำจากลูกค้าเก่าในโครงการ ซึ่ง บริษัทฯ และบริษัทย่อยเรียกการขายลักษณะนี้ว่า "Friend-get-Friend"
- นอกจากนี้ หากบริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องการความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาในการทำหน้าที่นั้นโดยเฉพาะ

#### 2.3.8 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ (Goal)

- ปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการให้ดีขึ้น โดยแบ่งสายการบริหารให้ชัดเจน ทั้งฝ่ายโครงการและสนับสนุนธุรกิจ โดยมีตัวแทนผู้บริหารทั้งสองฝ่าย เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารจัดการ เพื่อรายงานความก้าวหน้าของงาน รับทราบถึงนโยบาย การแก้ไขปัญหา และการปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน
- บริษัทฯ มีการกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานที่ชัดเจน เพื่อให้ทุกคนทั่วทั้งองค์กรสามารถเข้าใจร่วมกัน ดำเนินงานสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันและร่วมกันปฏิบัติให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
- ส่งเสริมภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายหลาย ผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่ การปรับปรุง Web Site ของบริษัทฯ และเพิ่มช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าผ่าน Social ต่างๆ เช่น Facebook เป็นต้น
- คณะกรรมการให้ความสำคัญ ในฝ่ายพัฒนาธุรกิจ เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ อยู่อย่างต่อเนื่อง โดยใช้ฐานข้อมูลที่มีอยู่ในมือ ได้แก่ ลูกค้าเดิมของบริษัทฯ เพื่อพัฒนาบ้านให้ทันสมัย และตอบสนองความต้องการอย่างแท้จริง รวมถึงวางแผนการบริหารหลังการขาย และการจัดตั้งนิติบุคคลที่มีประสิทธิภาพ อีกด้วย

#### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาทั้งแนวราบและแนวสูง 7 โครงการ จำนวน 299 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 935.84 ล้านบาท ดังนี้

โครงการ	ประเภทโครงการ	บริษัทที่ดำเนินงานโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	เริ่มดำเนินการโครงการ
1. ลิฟวิ่ง นารารังสิต เฟส 2	บ้านเดี่ยว	ทีโอพีไลน์ ลิฟวิ่ง	อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	63	199.77	จบแล้ว
2. ลิฟวิ่ง นารารังสิต เฟส 3.1	บ้านเดี่ยว	ทีโอพีไลน์ ลิฟวิ่ง	อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	20	72.73	กันยายน 2552
3. ลิฟวิ่ง นารารังสิต เฟส 3.2	บ้านเดี่ยว	ทีโอพีไลน์ ลิฟวิ่ง	อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	63	229.09	กันยายน 2552
4. เดอะ โคลเวอร์ ภูเก็ต**	อาคารชุด/ ทาวน์โฮม/ โฮมออฟฟิศ	ทีโอพีไลน์ ลิฟวิ่ง	อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต	85	234.82	พฤศจิกายน 2550
5. พูนสิน โปรเวจี พลัส	อาคาร- พาณิชย์	วธน แคปปิตอล	ถนนราชบุรี พัฒนา กรุงเทพฯ	9	29.69	มีนาคม 2555
6. โคลเวอร์ ลาดพร้าว 83	อาคารชุด	วธน แคปปิตอล	ช.ลาดพร้าว 83 เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	51	105.74	2556
7. โคลเวอร์ ลาดพร้าว 83	โฮมออฟฟิศ	ทีโอพีไลน์ ลิฟวิ่ง	ช.ลาดพร้าว 83 เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	8	64.00	2556
			รวม	299	935.84	

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### ความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือ

โดยทั่วไปบริษัทมีแผนงานกำหนดปริมาณหรือจำนวนหน่วยสินค้าในรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละโครงการให้สอดคล้องกับประมาณการยอดขาย แต่ในปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจยังไม่เอื้ออำนวยเท่าที่ควร อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าไม่เป็นไปตามประมาณการ ทำให้บริษัทอาจมีจำนวนหน่วยสินค้าที่สร้างเสร็จแล้ว แต่ยังคงเหลือสินค้ารอขายจำนวนหนึ่งเป็นระยะเวลานาน ทั้งนี้บริษัทได้ดำเนินการลดความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือ โดยการบริหารสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเน้นการพัฒนาโครงการเป็นรายเฟส ซึ่งสามารถปรับแผนงานการก่อสร้างได้สะดวกและรวดเร็ว ในกรณีที่พฤติกรรมของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะสามารถปรับรูปแบบสินค้าให้เหมาะสมกับความนิยมและวิถีการดำเนินชีวิตของลูกค้าที่เปลี่ยนไปด้วย

##### ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน

จากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เดียวกันยังคงมีความรุนแรงมากขึ้น กลุ่มรายใหญ่ในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังคงเป็นผู้นำตลาด ซึ่งมีการนำเสนอสินค้าทุกประเภทอย่างหลากหลายรูปแบบ เพื่อสนองกับความต้องการของลูกค้าทุกระดับ และได้สร้างแบรนด์ความน่าเชื่อถือรองรับสินค้าอย่างชัดเจน จากการแข่งขันอย่างรุนแรงดังกล่าวทำให้ตลาดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะเป็นของผู้ซื้อที่จะมีโอกาสพิจารณาคัดเลือกบริโภคสินค้าอย่างรอบคอบให้คุ้มค่ากับจำนวนเงินที่จ่ายไป ดังนั้นการสร้างสินค้าที่ดีมีคุณภาพ จะต้องเน้นความทันสมัย พื้นที่ให้สอยที่เพียงพอ การเลือกใช้วัสดุที่ดีทำเลที่ตั้งสะดวกสบาย กลยุทธ์ด้านราคาที่เหมาะสม และกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทให้ชัดเจน เพื่อจะเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่ง

##### ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

สาเหตุความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการโดยทั่วไป อันเนื่องมาจากผู้รับจ้างงานมีการก่อสร้างโครงการล่าช้าเกินกว่าเวลาที่กำหนดตามสัญญา เช่น มีสาเหตุจากปัญหาขาดแคลนแรงงาน การขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง มีภัยพิบัติทางธรรมชาติที่คาดไม่ถึงซึ่งมีฝนตกหนักและน้ำท่วมฉับพลันชั่วระยะเวลาหนึ่งในเขตพื้นที่ก่อสร้าง ทั้งนี้บริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวในกรณีเกิดการขาดแคลนแรงงานโดยให้ผู้รับจ้างงานกระจายงานก่อสร้างบางส่วนกับผู้รับจ้างงานช่วง กรณีเกิดการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างโดยเตรียมแผนการทำสัญญาซื้อขายวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า รวมถึงกรณีเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติบริษัท จะคำนวณปรับเผื่อระยะเวลาการก่อสร้างที่เหมาะสมด้วย

### 3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

#### ความเสี่ยงในการจัดหาแหล่งเงินเพื่อลงทุนในโครงการใหม่

จากการที่บริษัทมีการขายสินค้าล่าช้าไม่เป็นไปตามแผนงาน ทำให้บริษัทขาดสภาพคล่องชั่วคราวและเกิดการค้างชำระหนี้กับเจ้าหนี้และสถาบันการเงินต่าง ๆ เป็นระยะๆ ถึงแม้จะมีการแก้ไขปัญหาให้เป็นปกติได้ในระดับหนึ่งแล้วก็ตาม แต่ยังมี

ผลกระทบต่อการขอสินเชื่อใหม่ของบริษัทสำหรับขึ้นโครงการใหม่กับสถาบันการเงิน ประกอบกับความเข้มงวดมากขึ้น ในการพิจารณาให้สินเชื่อกับกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นผลให้การอนุมัติวงเงินสินเชื่อที่สถาบันการเงินเสนอให้ไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่บริษัทต้องการจะดำเนินการ โดยเฉพาะการขึ้นโครงการใหม่ที่มีขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนจำนวนมากยังเป็นข้อจำกัดของบริษัทในการขยายการลงทุนของโครงการ ดังนั้นบริษัทจึงได้ปรับแผนการลงทุนในเบื้องต้นโดยจะทำโครงการขนาดเล็ก เพื่อที่รองรับสภาพตลาดปัจจุบันในการใช้วงเงินสินเชื่อไม่สูงมาก และพยายามหาแหล่งเงินทุนจากด้านอื่นๆ แทนการขอสินเชื่อ เช่น การเพิ่มทุน เป็นต้น

#### ความเสี่ยงด้านการบริหารต้นทุน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่าง ๆ ก่อนที่จะซื้อที่ดิน จะมีการประมาณการส่วนของต้นทุนค่าก่อสร้าง ตามราคามาตรฐาน ซึ่งภายหลังมีการว่าจ้างกันจริง ต้นทุนมักจะสูงกว่าประมาณการ เนื่องจากการปรับเพิ่มค่าแรงงาน และการขยับขึ้นราคาวัสดุก่อสร้าง ซึ่งมักเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมันที่มีแนวโน้มสูงขึ้น รวมถึงการก่อสร้างใช้ระยะเวลานาน ซึ่งอาจทำให้กำไรของโครงการลดลงกว่าที่ได้ทำประมาณการไว้ แนวทางในการปรับตัวของบริษัท โดยเฉพาะด้านงานก่อสร้าง ซึ่งจะบริหารแผนการก่อสร้างอย่างละเอียดรอบคอบ พร้อมกับปรับวิธีการก่อสร้างที่ทันสมัยเพื่อให้รวดเร็วขึ้น อีกทั้งจะจัดหาซื้อโครงการที่ดำเนินการค้างหรือเป็นอาคารก่อสร้างเดิมเพื่อมาปรับปรุงพัฒนาแล้วจึงนำออกขาย คาดว่าจะสามารถลดระยะเวลาการก่อสร้างและต้นทุนได้

### 3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิ หรือการลงทุนของผู้ถือหุ้น

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผลขาดทุนสะสม ส่งผลกระทบกับการจ่ายเงินปันผลในอนาคต ในงวดบัญชีสิ้นสุดปี 2556 บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิจำนวน (75.38) ล้านบาท ซึ่งเป็นการดำเนินงานขาดทุนสุทธิต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2550 (สำหรับปี 2553 บริษัทมีผลกำไรจากการโอนโครงการเดอะโคสเวอร์ทของหล่อ) และมีผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุนสะสม ณ สิ้นปี 2556 เป็นจำนวน (958.34) ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการขาดทุนจากการจำหน่ายสินค้าที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อีกทั้งยังประสบภาวะการแข่งขันค่อนข้างสูง ทำให้ยอดขายของบริษัท และอัตราส่วนกำไรสุทธิลดลงอย่างต่อเนื่อง การที่บริษัทมีผลขาดทุนสะสมจำนวนมากดังกล่าวนี้ ทำให้บริษัทไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ตามกฎหมาย และผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินปันผลตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ดี ในขณะนี้บริษัทกำลังปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การตลาด และกำลังเร่งดำเนินโครงการใหม่ภายหลังจากได้รับเงินเพิ่มทุน ซึ่งบริษัทคาดว่าจะการดำเนินการตามแผนดังกล่าว จะมีผลทำให้บริษัทสามารถเริ่มมีกำไรสุทธิ ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นต่อไปได้



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 สินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ ตามที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัทฯ เท่ากับ 2.40 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(บาท)

รายการทรัพย์สินถาวร	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าก่อนหักค่าเสื่อม	มูลค่าสุทธิตามบัญชี หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม และขาดทุนจากการด้อยค่า
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	690,000.00	690,000.00
ส่วนปรับปรุงที่ดินเช่า	เป็นเจ้าของ	763,600.00	0.00
อาคาร	เป็นเจ้าของ	0.00	0.00
ส่วนปรับปรุงสำนักงานขาย	เป็นเจ้าของ	5,027,474.21	0.00
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	เป็นเจ้าของ	7,282,153.98	1,693,151.19
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	10,399,299.04	17,572.30
งานระหว่างก่อสร้างและระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	984,137.03	0.00
<b>รวมมูลค่าสุทธิ สินทรัพย์ถาวร</b>		<b>25,146,594.26</b>	<b>2,400,723.49</b>

##### (1) สินทรัพย์คงเหลือในโครงการต่างๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์คงเหลือหรืออสังหาริมทรัพย์รอการขายทั้งสิ้น 527.08 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นรายละเอียดดังนี้

ที่ดินและค่าพัฒนา	872,822,035.40	บาท
ค่าก่อสร้าง	967,672,544.05	บาท
ค่าใช้จ่ายอื่นในโครงการ	148,427,507.06	บาท
ดอกเบี้ยจ่าย	209,215,479.64	บาท
รวม	2,198,137,566.15	บาท
หัก : ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า	0.00	บาท
ส่วนต้นทุนขาย-สะสม	(1,671,052,599.45)	บาท
คงเหลือ	527,084,966.70	บาท

(2) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนเป็นค่าซอฟต์แวร์ ตัดจ่ายสำหรับปี ดังนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เท่ากับ 583,429.02 บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 เท่ากับ 577,032.66 บาท

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท วรณ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่และงบการเงินบริษัทย่อย ซึ่งบริษัท วรณ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เข้าถือหุ้นหรือมีอำนาจควบคุมอย่างเป็นสาระสำคัญในบริษัทย่อย ดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	อัตราร้อยละ		ความสัมพันธ์
		ของการถือหุ้น		
		2556	2555	
บริษัท ท็อปไลน์ ลิฟวิ่ง จำกัด	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	99.99	99.99	บริษัทย่อย
บริษัท นันทภพ จำกัด	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	99.99	99.99	บริษัทย่อย
บริษัท แทนเจอร์น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	บริการบ้านพักตากอากาศ	99.99	99.99	บริษัทย่อย
บริษัท ท็อปไลฟ์ เวเนเจอร์ จำกัด	โรงแรมและศูนย์กีฬา	49.90	49.90	บริษัทย่อย (ถือหุ้นโดย บริษัทแทนเจอร์น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด)
บริษัท แพลทตินั่ม ออโต้ เซอร์วิส จำกัด	บริการในรูปของสัญญาเช่า ดำเนินงาน	99.99	-	บริษัทย่อย
บริษัท แพลทตินั่ม เอคเซคคิวทิฟ จำกัด	จำหน่ายยานยนต์และ อะไหล่ยานยนต์	99.97	-	บริษัทย่อย (ถือหุ้นโดย บริษัท แพลทตินั่ม ออโต้ เซอร์วิส จำกัด)

4.3 บริษัท มีการประเมินทรัพย์สิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ดังนี้

- การเข้าถือหุ้นในบริษัท แพลทตินัม ออโต้ เซอร์วิส จำกัด
  - การเข้าถือหุ้นในบริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน)
- ตามรายละเอียดที่ปรากฏในเอกสารแนบ 4

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการมูลค่า 170.13 ล้านบาท และได้โอนกรรมสิทธิ์เป็นของ บริษัทฯ แล้ว และต่อมาได้จัดจำหน่ายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่จะเกิดขึ้นในอนาคตกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ในวงเงินจำนวน 600 ล้านบาท ตามสัญญาจำนวนต่อมา บริษัทฯ ถูกฟ้องเป็นจำเลยร่วมในข้อหาละเมิดและเรียกค่าเสียหายจากการซื้อที่ดินที่อยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าว โดยมีทุนทรัพย์ที่ฟ้องตามวงเงินจัดจำหน่าย จำนวน 600 ล้านบาท ซึ่งเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2552 ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษายกฟ้องโจทก์ไม่อุทธรณ์ คดีจึงถึงที่สุดตามคำพิพากษาศาลชั้นต้นแล้ว อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2552 บริษัทฯ ถูกฟ้องอีกในคดีอาญาหมายเลขดำที่ 7199/2552 เกี่ยวกับเรื่องที่ดินดังกล่าว โดยมีคำขอในส่วนแพ่งให้บริษัทฯ โอนที่ดินแปลงดังกล่าวให้แก่โจทก์พร้อมทั้งมีคำขอคุ้มครองชั่วคราวโดยขอให้ศาลอายัดที่ดินแปลงดังกล่าวในระหว่างพิจารณา และศาลได้มีคำสั่งอายัดที่ดินแปลงดังกล่าวไว้ในระหว่างพิจารณาคดี

ต่อมา บริษัทฯ จึงได้ยื่นคำร้องขอให้ศาลวินิจฉัยชี้ขาดเบื้องต้นในข้อกฎหมาย และศาลได้มีคำสั่งยกเลิกคำสั่งอายัดที่ดินแปลงดังกล่าว เนื่องจากศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดโจทก์แล้ว ก่อนยื่นฟ้อง ดังนั้นคดีดังกล่าวโจทก์จึงไม่มีสิทธิฟ้องร้องบังคับในทางแพ่งให้บริษัทฯ โอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินให้กับโจทก์ได้ ปัจจุบันเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2554 ศาลได้ยกเลิกคำสั่งคุ้มครองชั่วคราวในที่ดินแล้ว ทำให้บริษัทฯ สามารถโอน ขาย จำนาย หรือ ทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินดังกล่าวได้ ซึ่งบริษัทฯ ได้ขายที่ดินดังกล่าวไปแล้ว เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2554

แต่อย่างไรก็ตาม ในส่วนของคดีอาญาเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2556 ศาลได้พิพากษายกฟ้องโจทก์

## 6. ข้อมูลทั่วไป

### 6.1 รายละเอียดบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ ชื่อเดิม : บริษัท ลิฟวิ่งแลนด์ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)  
ชื่อปัจจุบัน : บริษัท วรณ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

เลขทะเบียนบริษัท 0107536000684

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 555/27 อาคารเอสเอสทีทาวเวอร์ 1 สุขุมวิท 63 ถนนสุขุมวิท (เอกมัย)  
แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 0-2711-6969

โทรสาร 0-2711-6579

Website <http://www.wattanacapital.co.th>

ประเภทธุรกิจ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ได้แก่ บ้านเดี่ยว  
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ อาคารชุด และรีสอร์ท

ทุนจดทะเบียน 22,083,603,031 บาท

ทุนชำระแล้ว 12,799,076,400 บาท

มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท ต่อหุ้น

## 6.2 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

### 6.2.1 นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย  
กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 0-2229-2800

โทรสาร 0-2654-5427

Call Center 0-2229-2888

Website: [www.tsd.co.th](http://www.tsd.co.th)

### 6.2.2 ผู้สอบบัญชี

บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

นางวิไลรัตน์ ไรจน์ นครินทร์ ผู้สอบรับใบอนุญาตเลขที่ 3104, นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์  
ผู้สอบรับใบอนุญาตเลขที่ 5599 และนายวิสุทธิ์ เพชรพาณิชกุล ผู้สอบรับใบอนุญาตเลขที่ 7309  
เลขที่ 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 0-2259-5300

โทรสาร 0-2259-8956, 0-2259-8959, 0-2260-1553

Website: <http://www.diaaudit.com>

### 6.2.3 ที่ปรึกษา

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท เอส.เอ็ม.เอ.อาร์.ที จำกัด

22/255 หมู่ที่ 13 ซอย 7 สตรีวิทยา ถนนลาดพร้าว แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร  
10230 โทร/โทรสาร 089-124-0428, 089-900-7099

