

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1.1 วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำด้านการพัฒนาศูนย์การค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ และผู้บริหารพื้นที่ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ในปัจจุบัน บริษัทฯได้พัฒนาและดำเนินการโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) ซึ่งเป็นศูนย์แฟชั่นค้าส่งที่ครบครันและทันสมัยแห่งแรก และถือได้ว่าเป็นศูนย์แฟชั่นค้าส่งที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทย และตั้งอยู่บริเวณใจกลางย่านประตูน้ำ โดยมีผู้บริโภครทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเข้ามาใช้บริการศูนย์แฟชั่นค้าส่งดังกล่าวเป็นจำนวนมากในแต่ละปี ซึ่งส่งผลดีต่อธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ (Tenants) ทำให้ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ได้รับความนิยมในหมู่นักค้าปลีกและผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ทำให้มีอัตราการเช่าพื้นที่ของโครงการดังกล่าวสูงมาอย่างต่อเนื่อง และมีศักยภาพการเติบโต จากการเติบโตเพิ่มขึ้นของอัตราค่าเช่า นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯและผู้ประกอบการพัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้ารายหนึ่งในย่านราชประสงค์ได้ร่วมลงทุนในบริษัทรวมแห่งหนึ่ง โดยมีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการทางเชื่อมอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ เพื่อก่อสร้างทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีชิดลม เข้าสู่บริเวณราชประสงค์ โดยให้มีทางเดินลอยฟ้าเชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์มายังอาคารเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งทางบริษัทฯคาดว่าจะการเพิ่มทางสัญจรดังกล่าวจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Edge) ให้กับบริษัทฯมากยิ่งขึ้นในอนาคต

เพื่อต่อยอดธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายการดำเนินงานในการเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาและบริหารศูนย์การค้าส่ง-ค้าปลีกเพื่อการพาณิชย์ บริษัทฯกำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) ขึ้นในบริเวณย่านราชประสงค์ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากประเทศกลุ่มอาเซียน ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต จากการเปิดเขตเศรษฐกิจเสรีอาเซียน (Asean Economic Community: AEC) ในปี พ.ศ. 2558 โดยโครงการดังกล่าวจะเป็นศูนย์ค้าปลีกรูปแบบใหม่ใจกลางเมืองที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้ง่าย ตลอดจนมีสินค้าและบริการให้เลือกอย่างครบครัน โดยโครงการดังกล่าวอยู่ระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างและคาดว่าจะแล้วเสร็จและพร้อมให้บริการในปี พ.ศ.2560 ซึ่งการเปิดโครงการดังกล่าวจะช่วยให้นักค้าปลีกสามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมการค้าปลีกจากเดิมที่จะเน้นการให้เช่าพื้นที่เพื่อการค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นเป็นหลัก ทำให้บริษัทฯสามารถรักษาสภาพการเติบโตของรายได้และกำไรของบริษัทฯในภาพรวม เพื่อสร้างผลตอบแทนที่มั่นคงอย่างต่อเนื่องให้กับผู้ถือหุ้น

นอกจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าแล้ว บริษัทฯยังวางแผนจะพัฒนาธุรกิจโรงแรมระดับ 3 ดาว และระดับ 4 ดาว ที่เน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวเป็นหลักไปพร้อมกัน โดยวางแผนจะพัฒนาโครงการโรงแรมเพิ่มเติมทั้งในกรุงเทพมหานครและในจังหวัดท่องเที่ยวที่คาดว่าจะมีปริมาณนักท่องเที่ยวเพิ่มสูงขึ้น เช่น เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อขยายฐานกลุ่มลูกค้าโรงแรมของบริษัทฯจากเฉพาะนักท่องเที่ยวที่มายังกรุงเทพมหานคร ให้ครอบคลุมถึงจังหวัดท่องเที่ยวอื่น และเป็นการเพิ่มแหล่งที่มาของรายได้ให้กับบริษัทฯ

1.1.2 ความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จากการควบรวมกิจการ (Amalgamation) ของบริษัทจำนวน 9 บริษัทซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) เข้าด้วยกัน โดยทั้ง 9 บริษัทมีความเกี่ยวข้องกันและอยู่ภายใต้การควบคุมของกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกัน บริษัทฯดำเนินธุรกิจหลักคือการพัฒนาและบริหารจัดการศูนย์การค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ โดยมุ่งเน้นการเป็นผู้ออกแบบและพัฒนาโครงการ การเป็นผู้บริหารพื้นที่ให้เข้า และการจัดการด้านการตลาด เพื่อให้ศูนย์การค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ ภายใต้การบริหารของบริษัทฯเป็นศูนย์ที่ครบครันและทันสมัย และสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้เช่าและลูกค้าที่มาซื้อสินค้าและใช้บริการภายในศูนย์ อันจะส่งผลให้โครงการมีอัตราการใช้พื้นที่ (occupancy rate) สูงอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีศักยภาพการเติบโตในอนาคตจากการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าเช่า นอกจากนี้ธุรกิจหลักดังกล่าวแล้ว บริษัทฯยังดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้อง คือ ธุรกิจโรงแรม ซึ่งธุรกิจดังกล่าวเป็นส่วนช่วยส่งเสริมการดำเนินงานธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯเป็นหนึ่งในบริษัทผู้พัฒนาศูนย์การค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์มืออาชีพรายหนึ่งในประเทศไทย

กลุ่มบริษัทฯเริ่มดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 โดยเริ่มจากการจัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ส์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPC) และบริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) ภายใต้การบริหารงานของนายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส นางปัญญพร โชติจุฬางกูร และนายพิรุณ ลิ้มวิวัฒน์กุล ซึ่งทั้งหมดเป็นผู้ร่วมก่อตั้งกิจการของบริษัทฯ วัตถุประสงค์การดำเนินงานหลักของ SPC คือการพัฒนาและบริหารตลาดค้าส่งเสื้อผ้าในย่านประตูน้ำ โดยเริ่มต้นจากการพัฒนาอาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ตามแนวทางของศูนย์ค้าส่งในประเทศจีนและประเทศเกาหลีใต้ ด้วยเงินลงทุนเริ่มต้นประมาณ 2,600 ล้านบาท โดยอาคารดังกล่าวได้รับการออกแบบให้ชั้นใต้ดิน – ชั้น 6 เป็นศูนย์การค้าส่ง ชั้น 7 – ชั้น 10 เป็นลานจอดรถ ชั้น 11 เป็นคลังสินค้า และชั้น 12 – ชั้น 23 เป็นคอนโดมิเนียมสำหรับพักอาศัย และเพื่อให้เกิดความชัดเจนในรูปแบบโครงสร้างการบริหารอาคารที่ประกอบไปด้วยพื้นที่ที่มีวัตถุประสงค์การใช้พื้นที่ต่างกัน จึงได้มีการแบ่งแยกส่วนการใช้พื้นที่ออกจากกันอย่างชัดเจน และมีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall Juristic Person) เพื่อจัดการและดูแลทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารหลังจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ อย่างไรก็ตาม ในช่วงเริ่มแรก SPT ยังไม่ได้เริ่มดำเนินธุรกิจแต่อย่างใด

หลังจากนั้น SPC ได้ขายกรรมสิทธิ์ทั้งในพื้นที่ส่วนศูนย์การค้าชั้นใต้ดิน – ชั้น 2 และพื้นที่พักอาศัย (ส่วนคอนโดมิเนียม) ให้กับผู้ซื้อสิทธิที่เป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และได้ขายพื้นที่ส่วนศูนย์การค้าชั้น 3 – ชั้น 6 และ ชั้น 11 ให้แก่บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกัน ดังต่อไปนี้

- บริษัท พี.พี.เจ. แมเนจเม้นท์ จำกัด (PPJ)
- บริษัท ซี.อาร์.ซี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (CRC)
- บริษัท แพลทินัม ฟู้ดส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (PFC)
- บริษัท ทรัพย์พัฒนา แอสโซซิเอตส์ จำกัด (SPA)
- บริษัท แพลทินัม แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (PAM)

หลังจากขายกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและคอนโดมิเนียมแล้วเสร็จ ได้มีการจดทะเบียนเลิกบริษัท เอส.พี.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ส์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในปี พ.ศ. 2549 และชำระบัญชีแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2550 อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทยังคงดำเนินการพัฒนาและบริหารพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อย่างต่อเนื่องผ่านบริษัทในกลุ่ม ซึ่งประกอบไปด้วยบริษัท 5 บริษัทซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่ศูนย์ชั้น 3-ชั้น 6 ดังที่แสดงไว้ข้างต้น และอีก 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท บาร์บารา แมเนจเม้นท์ จำกัด (BBR) และบริษัท คณาสิน แมเนจเม้นท์ จำกัด (KNS) ซึ่งเป็นผู้เช่าพื้นที่ในศูนย์บางส่วนจาก บริษัท พี.พี.เจ. แมเนจเม้นท์ จำกัด (PPJ) และ บริษัท ซี.อาร์.ซี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (CRC) เพื่อปล่อยเช่าช่วงพื้นที่ให้กับผู้เช่ารายย่อยอีกทอดหนึ่ง ทั้งนี้ วัตถุประสงค์หลักในการจัดตั้งบริษัทหลายบริษัทซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของผู้มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกันมาดำเนินการของศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ก็เพื่อให้แต่ละบริษัทที่จัดตั้งขึ้นมีความรับผิดชอบที่ชัดเจนในการบริหารงานของแต่ละส่วนและแต่ละชั้นของโครงการ โดยสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมในแต่ละบริษัทเหล่านี้จะมีความแตกต่างกันออกไป

โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เริ่มเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน พ.ศ. 2548 โดยมีจุดเด่นของโครงการที่เป็นที่ยอมรับกันทั่วไป คือ การเป็นศูนย์ค้าส่งที่มีความครบวงจรด้านแฟชั่นและเสื้อผ้าซึ่งเป็นผลมาจากการคัดเลือกผู้เช่า การบริหารจัดการพื้นที่เช่าที่ดีทำเลที่ตั้งที่อยู่ใจกลางแหล่งธุรกิจ และการมีสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility) ที่เอื้อต่อการจับจ่ายใช้สอยของลูกค้าศูนย์การค้า เช่น ศูนย์อาหารที่ดำเนินการโดยบริษัท แพลทินัม ฟู้ดส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (PFC) ทำให้โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นที่นิยมในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่และผู้มาจับจ่ายซื้อสินค้าและใช้บริการภายในศูนย์เป็นอย่างดีเรื่อยมา

ในปี พ.ศ. 2550 ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) สำหรับเริ่มดำเนินงานก่อสร้างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย และยังได้มีการจัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จำกัด (PFM) ในปีเดียวกัน โดย PFM ได้เช่าพื้นที่จาก SPT ซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่ค้าส่งแล้วปล่อยเช่าช่วงต่อไปให้ผู้เช่ารายย่อยอีกทอดหนึ่ง

วัตถุประสงค์ของการเริ่มเปิดดำเนินงานโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยายนั้นก็เพื่อรองรับความต้องการเช่าพื้นที่ค้าส่งที่เพิ่มสูงขึ้นจากชื่อเสียงที่ดีของบริษัทฯ และความสำเร็จของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก ซึ่งเป็นที่นิยมอย่างมากในกลุ่มผู้ค้าส่งสินค้าแฟชั่น เช่น โรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ต้องการเข้าถึงลูกค้าปลีก หรือผู้ค้าส่งที่ต้องการขยายกิจการ เป็นต้น ทั้งนี้อาคารโครงการส่วนขยายมีเป้าหมายและรูปแบบการดำเนินงานคล้ายคลึงกับโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก ดังนั้นการเปิดดำเนินงานโครงการส่วนขยายจึงถือเป็นการขยายธุรกิจและสร้างการเติบโตอย่างแข็งแกร่งให้กับกลุ่มบริษัท เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์การเป็นศูนย์กลางแฟชั่นค้าส่งที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าส่งทั้งในและต่างประเทศได้ดียิ่งขึ้น

ภายใต้วิสัยทัศน์ของคณะผู้บริหาร บริษัทฯ เล็งเห็นว่าการดำเนินธุรกิจโรงแรมควบคู่ไปกับการดำเนินงานศูนย์การค้า นั้น จะทำให้อุตสาหกรรมทั้งสองส่งเสริมซึ่งกันและกัน ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อทั้งสองกิจการ จึงได้มีการพัฒนาโครงการโรงแรมขึ้นบนชั้น 6 – ชั้น 25 ของอาคารโครงการส่วนขยาย และได้เปิดดำเนินการโรงแรม โนวเทล

กรุงเทพ แพลทินัม ประตูนํ้า ในเดือนพฤศจิกายนปี พ.ศ. 2554 ภายใต้บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) ซึ่ง SPT ได้เข้าทำสัญญาจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับบริษัท เอเอพีซี (ประเทศไทย) จำกัด (ซึ่งอยู่ในเครือ ACCOR ซึ่งเป็นเครือข่ายการบริหารโรงแรมในระดับนานาชาติรายหนึ่ง) เพื่อให้บริหารจัดการโครงการโรงแรมดังกล่าว ภายใต้สัญญาจ้างบริหารโรงแรมนาน 10 ปี นับจากวันที่โรงแรมเริ่มเปิดให้บริการเป็นครั้งแรก

การเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วง 10 ปี หลังจากการก่อตั้งกิจการสะท้อนให้เห็นถึงนโยบายการบริหารงานเชิงรุกที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯมีการพัฒนาและบริหารโครงการอย่างเป็นระบบ มีการศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายก่อนจะเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ๆ มีระบบการคัดเลือกผู้เช่าที่ดี รวมทั้งมีการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ ทำให้บริษัทฯสามารถสร้างความสามารถทางการแข่งขันได้ดีในธุรกิจค้าส่งสินค้าแฟชั่นเสื้อผ้า เฉากเช่นเดียวกับสโกลแกนของบริษัทฯ “เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อาณาจักรไม่รู้จักของแฟชั่นค้าส่ง”

ต่อมาในปี พ.ศ. 2556 กลุ่มผู้บริหารของบริษัทฯได้ดำเนินการปรับโครงสร้างของบริษัทฯใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางการเติบโตในอนาคต และเพื่อรองรับแผนการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้จัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (“บริษัทฯ”) ขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม พ.ศ. 2556 ในรูปของบริษัทจำกัด เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารจัดการพื้นที่เช่า ตลอดจนเพื่อลงทุนในบริษัทอื่น โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด เกิดขึ้นจากการควบรวมกิจการ (Amalgamation) ทั้งหมด 9 บริษัท ภายในกลุ่มเข้าด้วยกัน ได้แก่ บริษัท พี.พี.เจ. แมเนจเม้นท์ จำกัด (PPJ) บริษัท ซี.อาร์.ซี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (CRC) บริษัท แพลทินัม ฟู้ดส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (PFC) บริษัท ทรัพย์พัฒนา แอสโซซิเอตส์ จำกัด (SPA) บริษัท แพลทินัม แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (PAM) บริษัท บาร์บารา แมเนจเม้นท์ จำกัด (BBR) บริษัท คณาสิน แมเนจเม้นท์ จำกัด (KNS) บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) และ บริษัท เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จำกัด (PFM) โดยกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของ บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด ยังคงเป็นชุดเดียวกันกับบริษัทเดิมในกลุ่มทั้ง 9 บริษัท คือ นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส นางปัญญพร โชติจุฬางกูร และนายพิรุณ ลิ้มวิวัฒน์กุล หลังจากการปรับโครงสร้างบริษัทฯแล้ว บริษัทฯจึงประกอบธุรกิจพัฒนาศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์และบริหารจัดการพื้นที่ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ และดำเนินกิจการโรงแรม และมุ่งเน้นการเติบโตจากทั้งโครงการที่มีอยู่เดิมและการพัฒนาโครงการใหม่ที่มีศักยภาพเพิ่มเติมในอนาคต

ณ วันที่ 3 ธันวาคม พ.ศ. 2556 บริษัทฯมีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (บริษัทฯถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด) ซึ่งเป็นผลมาจากการควบรวมกิจการ (Amalgamation) ของทั้ง 9 บริษัท โดยก่อนการควบรวมกิจการ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) ซึ่งบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัดและ SPT ได้มีการแลกหุ้นกันในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี พ.ศ. 2556 โดย SPT ได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 683,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1,000 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท) เพิ่มเติม เพื่อนำไปแลกกับหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่เช่าโครงการ เดอะ มาร์เกต บาย แพลทินัม)

จากผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทดังกล่าว (ได้แก่ นายสุรัชย์ โชติจุพางกูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส นางปัญญพร โชติจุพางกูร และนายพิรุณ ลิ้มวิวัฒน์กุล) คิดเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 683,000,000 บาท

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีการขยายธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯไปยังจังหวัดที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศ ไทย โดยในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2557 บริษัทฯได้ซื้อทรัพย์สินดังต่อไปนี้จากกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

- เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด เพื่อให้บริษัทดังกล่าวเข้ามาเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด จำนวนทั้งสิ้น 200,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็นเงินรวมทั้งสิ้น 19.70 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด นอกจากนี้ บริษัทฯยังให้บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด กู้เงินจำนวน 153.81 ล้านบาท เพื่อให้บริษัทดังกล่าวนำเงินไปชำระคืนเงินกู้ที่ไม่มีภาระดอกเบี้ยที่คงค้างกับกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ (ซึ่งเป็นการกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ด้วย) ทำให้ในการเข้าลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด บริษัทฯใช้เงินลงทุนจำนวนทั้งสิ้น 173.51 ล้านบาท (ดูรายละเอียดเกี่ยวกับรายการซื้อหุ้นของ เดอะ แพลทินัม สมุย และรายการให้บริษัทดังกล่าวกู้ยืมเงิน ในส่วนรายการระหว่างกัน)
- บริษัทฯ (โดยดำเนินการผ่านทางบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) เข้าซื้อที่ดินรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 32.11 ล้านบาท โดยที่ดินดังกล่าวมีที่ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ของบริษัทฯในการเข้าซื้อหุ้นของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด รวมถึงการให้บริษัทดังกล่าว กู้ยืมเงินเพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ที่คงค้างกับกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ (เพื่อให้ได้มาซึ่งการครอบครองในที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) และการเข้าซื้อที่ดินเปล่า โดยดำเนินการผ่านทางบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อนำที่ดินมาใช้พัฒนาโครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว (โรงแรม Holiday Inn Express) จำนวน 1 โรงแรม และโรงแรมระดับ 4 ดาว (โรงแรม Holiday Inn Resort) จำนวน 1 โรงแรม ทั้งนี้ ในการพัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการโรงแรมทั้ง 2 จะเป็นการดำเนินการโดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯ (สามารถดูรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการโรงแรมที่เกาะสมุยในส่วนที่เกี่ยวข้องกับโครงการในอนาคต)

ในเดือนมีนาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯได้เข้าลงทุนในบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด โดยการซื้อหุ้นของบริษัทดังกล่าวจำนวน 2,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (ซึ่งมีการชำระค่าหุ้นแล้วหุ้นละ 25 บาท) ในราคาหุ้นละ 15.49 บาท รวมเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 30,980 บาท โดยบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการบริหารอาคารให้แก่บริษัทฯทั้งที่เป็นอาคารที่มีอยู่ในปัจจุบัน และโครงการที่บริษัทฯและบริษัทย่อยจะได้พัฒนาเพิ่มเติมในอนาคต โดยหน้าที่ที่สำคัญของบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด ในการบริหารอาคารให้แก่บริษัทฯ และบริษัทย่อยอื่นจะรวมถึงการอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆที่จำเป็นให้แก่ผู้เช่าและผู้ใช้บริการพื้นที่ภายในอาคาร การบำรุงรักษาวิศวกรรมระบบงานอาคาร และการให้บริการด้านรักษาความสะอาด

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน พ.ศ.2557 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่

เกี่ยวข้อง โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการ Community Mall ที่ตั้งอยู่บนเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี และตั้งอยู่บนที่ดินที่อยู่ติดกับที่ดินที่บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด จะพัฒนาและก่อสร้างโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ทั้งนี้ บริษัทฯได้เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ในเดือนตุลาคม พ.ศ.2557 โดยโครงการดังกล่าวได้เริ่มเปิดดำเนินการในเชิงพาณิชย์อย่างเป็นทางการในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558

ในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯได้มีมติให้มีการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัทฯจาก 100 บาท เป็น 1 บาท นอกจากนี้ บริษัทฯยังได้มีการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน พ.ศ.2557 และมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯจากเดิม 1,946.50 ล้านบาท เป็น 2,800 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 ทุนชำระแล้วของบริษัทฯประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นทุนเรียกชำระแล้วของบริษัทฯจำนวนทั้งสิ้น 2,100 ล้านบาท

โดยสรุป ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 บริษัทฯมีศูนย์ที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 2 แห่ง ได้แก่ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (ทั้งส่วนแรกและส่วนขยาย) และโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย (ซึ่งบริษัทฯทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นเวลานาน 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567 กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง คือ บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด) และมีโรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 1 แห่ง ได้แก่ โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และยังมีโครงการศูนย์การค้าที่อยู่ระหว่างการพัฒนาอีกหนึ่งแห่ง คือ โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯ และจะพัฒนาโครงการโรงแรมที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี ได้แก่ โรงแรม Holiday Inn Express (โรงแรมระดับ 3 ดาว) และโรงแรม Holiday Inn Resort (โรงแรมระดับ 4 ดาว) ซึ่งทั้งสองโรงแรมตั้งอยู่บนที่ดินเปล่าริมหาดที่มีพื้นที่รวมประมาณ 10 ไร่ ซึ่งที่ดินทั้งหมดเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯอีกแห่งหนึ่ง

ทั้งนี้ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ธันวาคม พ.ศ. 2545	<ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ส์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPC) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 200,000,000 บาท เพื่อเริ่มพัฒนาและก่อสร้างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) จัดตั้งบริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 60,000,000 บาท โดยในช่วงแรก บริษัทดังกล่าวยังไม่ได้มีการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด
สิงหาคม พ.ศ. 2546	เริ่มก่อสร้างอาคารศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก
พฤศจิกายน พ.ศ. 2546	เริ่มเปิดขายกรรมสิทธิ์พื้นที่เพื่อการพาณิชย์และพื้นที่พักอาศัยภายในโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก โดยขายพื้นที่ให้กับทั้งบุคคลภายนอกและบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกัน โดยบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกันซึ่งได้ซื้อพื้นที่

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	<p>ของศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก เพื่อปล่อยเช่าช่วงต่อ (Sub-Lease) ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> — บริษัท พี.พี.เจ. แมเนจเม้นท์ จำกัด (PPJ) — บริษัท ซี.อาร์.ซี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (CRC) — บริษัท แพลทินัม ฟู้ดส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (PFC) — บริษัท ทรีพีพัฒนา แอสโซซิเอตส์ จำกัด (SPA) — บริษัท แพลทินัม แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (PAM)
พฤศจิกายน พ.ศ. 2548	การก่อสร้างศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก แล้วเสร็จ ด้วยมูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างประมาณ 1,500 ล้านบาท และเริ่มเปิดดำเนินการในเชิงพาณิชย์
กรกฎาคม พ.ศ. 2549	<ul style="list-style-type: none"> ● การก่อสร้างเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนที่พัทลุง (คอนโดมิเนียม) แล้วเสร็จ และเริ่มเปิดให้เช่าอยู่อาศัย ● จัดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคลอาคารชุด เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall Juristic Person) เพื่อบริหารจัดการพื้นที่ของศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก และพื้นที่ของเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนที่พัทลุง (คอนโดมิเนียม)
ธันวาคม พ.ศ. 2549	จดทะเบียนเลิกบริษัท เอส.พี.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ส์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPC) และมีการชำระบัญชีแล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2550
ธันวาคม พ.ศ. 2550	บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300,000,000 บาท สำหรับรองรับการขยายธุรกิจของศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์
มกราคม พ.ศ. 2551	เริ่มวางแผนพัฒนาโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย
พฤศจิกายน พ.ศ. 2551	เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย
มีนาคม พ.ศ. 2552	เริ่มดำเนินการให้เข้าพื้นที่โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย โดยลักษณะของการให้เข้าพื้นที่เป็นสัญญาเช่า 1 ปี สัญญาเช่าระยะยาว 5 ปี และ 10 ปี
พฤศจิกายน พ.ศ. 2553	เปิดดำเนินการโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย
พฤศจิกายน พ.ศ. 2554	เปิดดำเนินการโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ บนชั้น 6 – ชั้น 25 ของอาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย
เมษายน พ.ศ. 2554	ร่วมกับกลุ่มเกษรซึ่งเป็นบริษัทผู้พัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้าแห่งหนึ่ง

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	ในย่านราชประสงค์ ในการก่อตั้งบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด เพื่อก่อสร้างและบริหารโครงการทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้า BTS ชิดลมมายังอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 49.90 ผ่านบริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (กลุ่มเกษรถือหุ้นร้อยละ 49.90 ของบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด เช่นเดียวกัน)
กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2555	จัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท เพื่อเข้าประมูลสิทธิการเช่าที่ดินในย่านราชประสงค์จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ต่อมาในปี พ.ศ.2556 บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ได้เพิ่มทุนจาก 300,000,000 บาท เป็น 683,000,000 บาท)
สิงหาคม พ.ศ. 2556	บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด เข้าลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด โดยได้ออกหุ้นสามัญจำนวน 683,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1,000 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท) เพิ่มเติมเพื่อนำไปแลกกับหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทดังกล่าว (ซึ่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในปัจจุบัน เช่นเดียวกัน) คิดเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 683,000,000 บาท ทำให้ บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ร้อยละ 99.99
ธันวาคม พ.ศ. 2556	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มบริษัทได้ดำเนินการตามขั้นตอนทางกฎหมายเพื่อปรับโครงสร้างทางธุรกิจของกลุ่ม โดยการจัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (“บริษัทฯ”) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1,940,000,000 บาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 19,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) โดยบริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นจากการควบรวม (amalgamation) บริษัท 9 บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน อันได้แก่ <ol style="list-style-type: none"> 1. บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) 2. บริษัท ซี.อาร์.ซี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (CRC) 3. บริษัท พี.พี.เจ.แมเนจเม้นท์ จำกัด (PPJ) 4. บริษัท แพลทินัม แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (PAM) 5. บริษัท ทรีพีพัฒนา แอสโซซิเอตส์ จำกัด (SPA) 6. บริษัท เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จำกัด (PFM) 7. บริษัท คณาสิน แมเนจเม้นท์ จำกัด (KNS) 8. บริษัท บาร์บารา แมเนจเม้นท์ จำกัด (BBR) 9. บริษัท แพลทินัม ฟู้ดส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (PFC)

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	<p>(บริษัททั้ง 9 บริษัทข้างต้นมีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจปล่อยเช่าและให้บริการพื้นที่ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทั้งส่วนแรกและส่วนขยาย รวมถึงการดำเนินธุรกิจของโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯในปัจจุบัน โดยก่อนการควบรวมกิจการ แต่ละบริษัทในกลุ่มมีการเพิ่มทุนเพื่อชำระเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้นใหญ่ และหลังการควบรวมกิจการ ผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมทั้ง 9 บริษัท ยังคงมีอำนาจควบคุมบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ทั้งนี้ ผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทดังกล่าวประกอบด้วย นายสุรัชย์ โชติจุฟางกูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส นางปัญญพร โชติจุฟางกูร และนายพิรุณ ลิ้มปิติวัฒนกุล)</p> <p>การปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการควบรวม (Amalgamation) 9 บริษัท ดังกล่าวนั้นเป็นไปเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคตและการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)</p> <ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม พ.ศ.2556 มีมติให้บริษัทฯ เพิ่มทุนจาก 1,940 ล้านบาท เป็น 1,946.50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 65,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น อย่างไรก็ตาม มีผู้ถือหุ้นเดิมเพียงท่านเดียว คือ นางปัญญพร โชติจุฟางกูร ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว โดยนางปัญญพร โชติจุฟางกูร ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งหมด โดยการชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนได้ดำเนินการจนเสร็จสิ้นในเดือนธันวาคม พ.ศ.2556
มีนาคม พ.ศ. 2557	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด จำนวนทั้งสิ้น 200,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็นเงินรวมทั้งสิ้น 19.70 ล้านบาท จากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ รวมถึงให้บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด กู้ยืมเงินจำนวน 153.81 ล้านบาท เพื่อให้บริษัทดังกล่าวนำเงินไปชำระหนี้เงินกู้ที่ไม่มีภาระดอกเบี้ยที่ค้างกับกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ (ซึ่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯด้วย) บริษัทฯ เข้าซื้อที่ดินจำนวน 3 ไร่ รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 32.11 ล้านบาทจากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ <p>โดยวัตถุประสงค์ในการเข้าซื้อหุ้นของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด การให้บริษัทดังกล่าวกู้ยืมเงินเพื่อนำเงินไปชำระหนี้เงินกู้ค้างกับกรรมการและผู้ถือหุ้น</p>

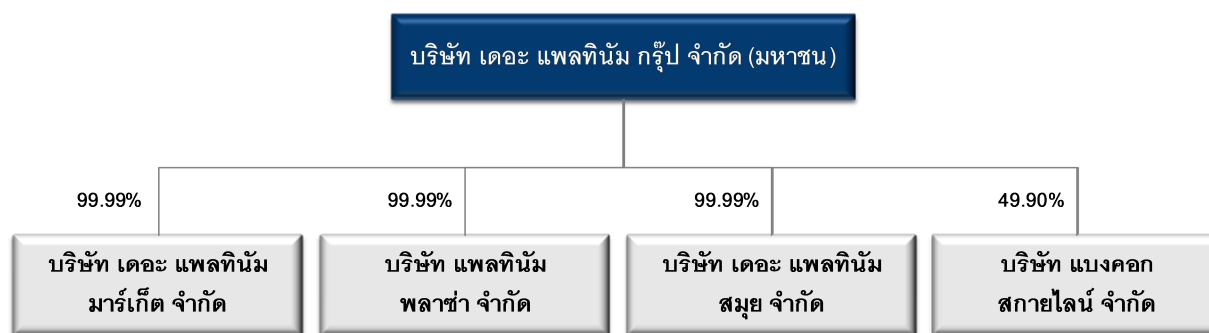
ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	<p>ใหญ่ และการซื้อที่ดินนั้นก็เพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่ตั้งอยู่ที่หาดบ่อผุด เกาะสมุย จ. สุราษฎร์ธานี สำหรับนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว (โรงแรม Holiday Inn Express) จำนวนหนึ่งโรงแรม และโรงแรมระดับ 4 ดาว (โรงแรม Holiday Inn Resort) จำนวนหนึ่งโรงแรม</p> <ul style="list-style-type: none"> ● บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด จำนวนทั้งสิ้น 2,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท แต่มีการชำระค่าหุ้นแล้วทั้งสิ้นหุ้นละ 25 บาท) ในราคาหุ้นละ 15.49 บาท เป็นเงินรวมทั้งสิ้น 30,980 บาท จากการรวมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทดังกล่าวทำหน้าที่บริหารจัดการอาคารภายในกลุ่ม (Property Management Service)
มิถุนายน พ.ศ. 2557	<ul style="list-style-type: none"> ● ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน พ.ศ.2557 มีมติให้บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ใช้ชื่อว่า บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ในการประชุมครั้งเดียวกันนั้น ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จาก 100 บาท เป็น 1 บาท ทำให้หลังการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ บริษัทฯ มีหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมดจำนวน 1,946,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมถึงมีมติให้บริษัทฯ เพิ่มทุนจาก 1,946,500,000 บาท เป็น 2,800,000,000 บาท โดยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวนทั้งสิ้น 853,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งดังกล่าว ที่ประชุมมีมติให้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 153,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ตามสัดส่วนการถือหุ้น และหุ้นจำนวน 700,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อจัดสรรและเสนอขายให้แก่ประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (IPO) ทั้งนี้ การชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 153.50 ล้านบาท ได้มีการดำเนินการจนเสร็จสิ้นในเดือนมิถุนายน พ.ศ.2557 ● ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน พ.ศ.2557 มีมติให้บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยโครงการดังกล่าวซึ่งตั้งอยู่ที่เกาะ สมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นโครงการ community mall ติดชายหาด และจะเริ่มเปิดดำเนินการในเชิงพาณิชย์อย่างเป็นทางการในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 โดยบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการดังกล่าวกับบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557
มกราคม พ.ศ.2558	<p>โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ อย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 โดยมีอัตราการเข้าพักพื้นที่ (Occupancy Rate) เริ่มต้นประมาณ 80%</p>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
กุมภาพันธ์ พ.ศ.2558	<p>ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2558 ได้มีมติที่สำคัญเกี่ยวกับวาระที่จะนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 ดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. มีมติให้จ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานประจำปี พ.ศ.2557 เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 173,600,000 บาท โดยบริษัทจะกำหนดวัน Record Date และวันปิดสมุดทะเบียนเพื่อรวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลอีกครั้ง ภายหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว 2. มีมติให้จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 ในวันที่ 28 เมษายน พ.ศ.2558 เวลา 14.00 น. โดยบริษัทจะกำหนดสถานที่ในการประชุมผู้ถือหุ้นอีกครั้งหนึ่ง ทั้งนี้ บริษัทจะกำหนดวัน Record Date และวันปิดสมุดทะเบียนเพื่อรวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 อีกครั้ง ภายหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว โดยมีวาระการประชุมดังต่อไปนี้ <p>วาระที่ 1 รับทราบรายงานการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน พ.ศ.2557</p> <p>วาระที่ 2 รับทราบผลการดำเนินงานของบริษัทฯในรอบปี 2557</p> <p>วาระที่ 3 พิจารณานุมัติงบการเงินของบริษัทฯสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557</p> <p>วาระที่ 4 พิจารณานุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี พ.ศ. 2557 ซึ่งคณะกรรมการเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณานุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี พ.ศ.2557 สำหรับหุ้นจำนวน 2,800,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (ประกอบด้วยหุ้นเดิมจำนวน 2,100,000,000 หุ้น และหุ้นที่เสนอขายต่อประชาชนจำนวน 700,000,000 หุ้น) ในอัตราหุ้นละ 0.062 บาท เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 173,600,000 บาท โดยบริษัทจะกำหนดวัน Record Date และวันปิดสมุดทะเบียนเพื่อรวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลอีกครั้ง ภายหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว</p> <p>วาระที่ 5 พิจารณานุมัติการแต่งตั้งกรรมการ</p> <p>วาระที่ 6 พิจารณานุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2558</p> <p>วาระที่ 7 พิจารณานุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าสอบบัญชีประจำปี 2558</p> <p>วาระที่ 8 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)</p>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	(ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนของมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 ได้ในเอกสารแนบ 8 ในหนังสือชี้ชวนฉบับนี้)
มีนาคม พ.ศ. 2558	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ในวันที่ 12, 13 และ 16 มีนาคม พ.ศ. 2558 หุ้นสามัญของบริษัทฯ เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เมื่อวันที่ 24 มีนาคม พ.ศ. 2558

1.1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ บริษัทย่อยและบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 เป็นดังนี้



รายละเอียดที่สำคัญของแต่ละบริษัทข้างต้นมีดังต่อไปนี้

1) บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (หรือบริษัทฯ)

บริษัทฯ ได้รับการจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม พ.ศ. 2556 ในรูปแบบบริษัทจำกัด จากการควบรวม (Amalgamation) บริษัท 9 บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) และโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เข้าด้วยกัน โดยทั้ง 9 บริษัทดังกล่าวมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกัน บริษัทฯ ได้รับการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด เป็นบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน พ.ศ.2557 ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 2,800 ล้านบาท และทุนเรียกชำระแล้วจำนวนทั้งสิ้น 2,100 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์และโรงแรม และบริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ เช่น การให้เช่าพื้นที่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ตลอดจนการบริหารอาคาร พื้นที่เช่า และสิ่งอำนวยความสะดวก

เช่น พื้นที่จอดรถ ศูนย์อาหาร เป็นต้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เช่าพื้นที่และผู้มาใช้บริการศูนย์ โดย ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 บริษัทฯมีศูนย์ที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 2 แห่ง ได้แก่ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) ซึ่งบริษัทฯเป็นเจ้าของโครงการ และโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งบริษัทฯทำสัญญาเช่าบริหารโครงการนี้เป็นระยะเวลานาน 10 ปี (ตั้งแต่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567) กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง คือ บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด มีโรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 1 แห่ง ได้แก่ โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งบริษัทฯเป็นเจ้าของโครงการ แต่บริษัทฯได้แต่งตั้งให้ chain โรงแรมจากต่างประเทศทำหน้าที่บริหารโรงแรม และยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาซึ่งประกอบด้วย โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) ซึ่งจะดำเนินการผ่านบริษัทย่อยคือบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด และคาดว่าโครงการดังกล่าวจะเริ่มเปิดดำเนินการในปี 2560 และ โครงการโรงแรม อัน ได้แก่ โรงแรม Holiday Inn Express (โรงแรมระดับ 3 ดาว) และ โรงแรม Holiday Inn Resort (โรงแรมระดับ 4 ดาว) ซึ่งจะดำเนินการผ่านบริษัทย่อยอีกบริษัท คือ บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด และคาดว่าโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort จะเริ่มเปิดดำเนินการในปลายปี พ.ศ. 2560 และ ปลายปี พ.ศ. 2561 ตามลำดับ โดยทั้ง 2 โรงแรมดังกล่าวจะตั้งอยู่บนที่ดินซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 10 ไร่ ซึ่งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี โดยบริษัทฯได้ซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการโรงแรมดังกล่าว ในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2557

บริษัทฯมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำด้านการพัฒนาศูนย์การค้าส่ง-ค้าปลีก และการบริหารพื้นที่ให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว บริษัทฯได้วางกลยุทธ์การพัฒนาโครงการเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่าและผู้ให้บริการพื้นที่ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้เช่าพื้นที่จะใช้พิจารณาเช่าทำสัญญาเช่า ตลอดจนจัดวางแผนงานการบริหารอาคารเพื่อจัดการผู้เช่าและพื้นที่เช่า (Tenant Mix) ให้เหมาะสม และบำรุงรักษาสภาพอำนวยความสะดวก (Facility Management) ให้พร้อมสำหรับการใช้งาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่ถือหุ้นในบริษัทย่อยทั้งสิ้น 3 บริษัท และบริษัทรวมจำนวน 1 บริษัท ได้แก่

- บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯถือหุ้นร้อยละ 99.99)
- บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด (เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯถือหุ้นร้อยละ 99.99)
- บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯถือหุ้นร้อยละ 99.99)
- บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด (เป็นบริษัทร่วมที่บริษัทฯถือหุ้นร้อยละ 49.90)

โดยการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัทย่อยและบริษัทรวมนั้นเป็นไปตามรายละเอียดต่อไปนี้

2) บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด

บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2555 ด้วยทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท ต่อมาในปี พ.ศ.2556 ได้มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทดังกล่าวอีกจำนวน 383,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท และในวันที่ 13 พฤศจิกายน พ.ศ. 2556 บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 1,000 บาท เป็นหุ้นละ 100 บาท ทำให้ในปัจจุบันบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด มีทุนจดทะเบียน

และทุนชำระแล้ว จำนวน 683,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 6,830,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ดำเนินธุรกิจพัฒนาและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ โดยพัฒนาเป็นโครงการตลาดนัดติดแอร์ ใจกลางเมืองแห่งแรก บริเวณย่านราชประสงค์ และมีชื่อโครงการว่า โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) ซึ่งจะประกอบไปด้วยร้านค้ากว่า 3,000 ร้านค้า โดยโครงการดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นศูนย์รวมสินค้าและบริการที่ครบครันที่สามารถตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า และมีที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นศูนย์กลางการคมนาคม ที่สามารถเข้าถึงได้สะดวก โดยคาดว่าจะเริ่มเปิดดำเนินการโครงการดังกล่าวได้ใน ปี พ.ศ. 2560 เป็นต้นไป

(3) บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด

บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม พ.ศ. 2555 ด้วยทุนจดทะเบียน 200,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทดังกล่าวมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50,000 บาท บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด ดำเนินธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการอาคาร (Property Management Service) โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เฉพาะในส่วนขยาย ให้กับบริษัทฯ และในอนาคตบริษัทดังกล่าวจะรับจ้างเป็นผู้บริหารจัดการอาคารให้กับโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด หลังจากโครงการดังกล่าวเปิดดำเนินการในเชิงพาณิชย์

(4) บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด

บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด เริ่มจัดตั้งขึ้นในนามบริษัท ฟรีไซด์ สมุย จำกัด เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2550 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ต่อเมื่อวันที่ 9 เมษายน พ.ศ. 2551 ได้มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 20,000,000 บาท และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม พ.ศ. 2556

ในปัจจุบัน บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัทดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการพัฒนาโครงการโรงแรมบนเกาะสมุย จังหวัด สุราษฎร์ธานี ในเบื้องต้นได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) และจะพัฒนาโครงการโรงแรมบนที่ดินเปล่าริมหาดของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ได้แก่ โรงแรม Holiday Inn Express (โรงแรมระดับ 3 ดาว) และ โรงแรม Holiday Inn Resort (โรงแรมระดับ 4 ดาว) โดยโรงแรมทั้ง 2 นั้น มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันตามลักษณะรูปแบบโรงแรมที่ไม่เหมือนกัน บริษัทฯคาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างโรงแรมทั้งสองในปลายปี พ.ศ. 2558 (โรงแรม Holiday Inn Express) และในปลายปี พ.ศ. 2559 (โรงแรม Holiday Inn Resort) ตามลำดับ โดยคาดว่าจะใช้เวลาก่อสร้างแต่ละโรงแรมประมาณ 2 ปี นับตั้งแต่เริ่มก่อสร้าง ในส่วนของการบริหารงานโรงแรมทั้งสอง บริษัทฯ (โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) ได้เข้าทำสัญญาจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับ InterContinental Hotels Group (IHG) ซึ่งเป็นเครือข่ายบริหารโรงแรมระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียง เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการดำเนินธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯ เมื่อเดือนตุลาคม พ.ศ.2557

(5) บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด

บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 เมษายน พ.ศ.2554 โดยเป็นบริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนกันระหว่างบริษัทและกลุ่มเกษร (ซึ่งเป็นผู้ประกอบการด้านการพัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้ารายสำคัญรายหนึ่งในย่านราชประสงค์) โดยบริษัทและกลุ่มเกษรไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันแต่อย่างใด ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด มีหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 49.90 และกลุ่มเกษรมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 49.90 เช่นเดียวกัน

วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งบริษัทดังกล่าวคือการดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการสำหรับทางเชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้า BTS ชิดลมและศูนย์การค้าและอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ อันได้แก่ อาคารอัมรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่าและอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ โครงการในอนาคตที่จะก่อสร้างขึ้นของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาเย แพลทินัม) อาคารโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพฯ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทั้งในส่วนที่เป็นศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ (ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์) และส่วนที่เป็นคอนโดมิเนียม (ทั้งหมดรวมเรียกว่า “โครงการ Bangkok Skyline”)

ทั้งนี้ บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด ไม่ได้รับการจัดตั้งขึ้นเพื่อรับผิดชอบในการออกแบบ พัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline แต่อย่างใด (หน้าที่ในการออกแบบ พัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline เป็นของบริษัทและกลุ่มเกษร) โดยหน้าที่ของบริษัทดังกล่าว ประกอบด้วย การบริหารจัดการโครงการ Bangkok Skyline การเป็นตัวแทนของเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline ในการเจรจา ประสานงาน ทำสัญญาหรือข้อตกลงกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อดำเนินโครงการ การดำเนินการออกกฎระเบียบการบริหารจัดการทางเชื่อมสำหรับใช้เป็นมาตรฐานการออกแบบ การดำเนินการบริหารจัดการทางเชื่อม การควบคุมการบริหารจัดการทางเชื่อม การออกกฎระเบียบปฏิบัติในการใช้ทางเชื่อมสำหรับเจ้าของอาคารและประชาชนผู้ใช้ทางเชื่อม และการควบคุมให้เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและกฎระเบียบที่บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด ได้กำหนดไว้

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯและบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวมเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2556 และงบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.2.1.1 โครงสร้างรายได้แยกตามโครงการ

		ปี พ.ศ.2554 (ยังไม่ได้ตรวจสอบ และไม่ได้สอบทาน)		ปี พ.ศ.2555 (ยังไม่ได้ตรวจสอบ และไม่ได้สอบทาน)		ปี พ.ศ.2556 (ปรับปรุงใหม่)		ปี พ.ศ.2557	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1	เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ⁽¹⁾	642.2	95.8%	718.6	70.8%	807.8	69.1%	1,140.7	79.0%
2	โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัมประตูน้ำ ⁽²⁾	5.7	0.9%	249.3	24.6%	307.3	26.3%	250.2	17.3%
3	รายได้อื่น ⁽³⁾	22.1	3.3%	47.3	4.6%	54.0	4.6%	53.7	3.7%
รวมรายได้		670.0	100%	1,015.1	100%	1,169.1	100%	1,444.6	100%

⁽¹⁾ รายได้จากเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าและค่าบริการและรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม

⁽²⁾ รายได้จากโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำเป็นรายได้จากการประกอบกิจการโรงแรม

⁽³⁾ รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าป้ายโฆษณา กำไร (ขาดทุน) จากการขายหลักทรัพย์ กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจากการขายหลักทรัพย์ และกำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน

1.2.1.2 รายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

		ปี พ.ศ. 2554 (ยังไม่ได้ตรวจสอบ และไม่ได้สอบ ทาน)		ปี พ.ศ. 2555 (ยังไม่ได้ตรวจสอบ และไม่ได้สอบทาน)		ปี พ.ศ. 2556 (ปรับปรุงใหม่)		ปี พ.ศ. 2557	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ⁽¹⁾	382.7	57.1%	435.0	42.9%	525.1	44.9%	916.7	63.5%
2	รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม ⁽²⁾	259.5	38.7%	283.6	27.9%	282.7	24.2%	224.0	15.5%
3	รายได้จากกิจการโรงแรม ⁽³⁾	5.7	0.9%	249.3	24.6%	307.3	26.3%	250.2	17.3%
4	รายได้อื่น ⁽⁴⁾	22.1	3.3%	47.3	4.6%	54.0	4.6%	53.7	3.7%
รวมรายได้		670.0	100%	1,015.1	100%	1,169.1	100%	1,444.6	100%

⁽¹⁾ รายได้ค่าเช่าและค่าบริการประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้ส่วนแบ่งกำไร รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ค่าเบี้ยประกันและรายได้ค่าที่จอดรถ

⁽²⁾ รายได้จากอาหารและเครื่องดื่มเป็นรายได้จากการดำเนินธุรกิจศูนย์อาหารและรายได้จากการดำเนินงานร้านอาหารของบริษัทฯ ไม่รวมรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่มจากธุรกิจโรงแรม โดยรายได้ในส่วนนี้อยู่ในรูปของส่วนแบ่งรายได้จากร้านค้าต่างๆ โดยบริษัทฯจะบันทึกรายได้ทั้งหมดจากการขายอาหารและเครื่องดื่มในศูนย์อาหารในงบการเงิน และบันทึกส่วนที่จ่ายคืนให้กับผู้ประกอบการร้านค้าเป็นต้นทุนของธุรกิจศูนย์อาหาร

⁽³⁾รายได้จากกิจการโรงแรมประกอบด้วยรายได้ค่าห้องพัก ค่าขายอาหารและเครื่องดื่มของโรงแรม และรายได้จากบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

⁽⁴⁾รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าป้ายโฆษณา กำไร (ขาดทุน) จากการขายหลักทรัพย์ กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจากการขายหลักทรัพย์ และกำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน

1.2.2 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 บริษัทมีโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 2 แห่ง ได้แก่ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) ซึ่งบริษัทเป็นเจ้าของโครงการ รวมถึงโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย (The Wharf Samui) ซึ่งบริษัททำสัญญาเช่าบริหารโครงการนี้เป็นระยะเวลานาน 10 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567) กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและจะเปิดดำเนินการในอนาคตอีกหนึ่งแห่ง คือ โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาเยอ แพลทินัม(The Market by Platinum) ซึ่งจะดำเนินการโดยบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯ คือ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด โครงการทั้งสามมีวัตถุประสงค์ ลักษณะโครงการ จุดเด่น และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ กลยุทธ์การพัฒนาและบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าของบริษัทจะแสดงตามแผนภาพด้านล่างและมีรายละเอียดที่จะกล่าวต่อไป



1.2.2.1 การตลาดและการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

กลยุทธ์การแข่งขัน

(1) กลยุทธ์การพัฒนาโครงการ

- **ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อออกแบบศูนย์**

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าประสบความสำเร็จ และได้รับความนิยมจากผู้มาใช้บริการศูนย์ คือการตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองจากสินค้าหรือบริการที่มีอยู่ในปัจจุบัน รวมทั้งการตอบสนองต่อพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการเปลี่ยนแปลง ดังนั้น ก่อนจะเริ่มพัฒนา ก่อสร้างหรือดำเนินโครงการใดๆ บริษัทฯ จะทำวิจัยตลาด (Market Research) เพื่อให้เข้าใจผู้บริโภคในแง่ของวิถีชีวิต พฤติกรรม ความคาดหวังที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง รวมถึงรูปแบบการใช้จ่ายให้สอย จากนั้นจึงนำผลการสำรวจมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง เช่น อายุ เพศ และรายได้ ผลการวิจัยดังกล่าวจะสามารถบอกได้ว่าลูกค้าวัยใดนิยมรูปแบบศูนย์การค้าแบบใด ซึ่งปัจจัยพื้นฐานดังกล่าวส่งผลต่อความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน และบริษัทฯ จะใช้ผลการวิจัยเพื่อกำหนดเป้าหมายหลักของการพัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายของโครงการ บริษัทฯ จะวิเคราะห์จากกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่แตกต่าง ทำให้เกิดช่องว่างทางการตลาด (Market Gap) ที่คุ้มค่ากับการลงทุน จากนั้นบริษัทฯ จะกำหนดและออกแบบรูปแบบของโครงการที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายนั้น ทั้งในแง่ของแนวคิดโครงการ การจัดโซนสินค้า ภาพลักษณ์โครงการ เมื่อได้ข้อมูลเบื้องต้นแล้ว บริษัทฯ อาจนำแนวคิดดังกล่าวมาสำรวจกับกลุ่มตัวอย่างอีกครั้งหนึ่งเพื่อประเมินว่าโครงการดังกล่าวจะได้รับความนิยมมากน้อยเพียงใด ก่อนเริ่มพัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการตามแนวคิดที่กำหนดไว้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการที่อาจไม่ได้รับความนิยมจากกลุ่มเป้าหมายเท่าที่ควร

ผลจากการวิจัยตลาดยังสามารถนำมาใช้สำหรับการพิจารณาจัดสัดส่วนจำนวนร้านค้า (Merchandising Mix) โดยการจัดสัดส่วนจำนวนร้านค้าที่เหมาะสมจะทำให้เกิดการใช้พื้นที่เช่าที่มีจำกัดให้ได้รับประโยชน์สูงสุด

- **สร้างมาตรฐานที่ดีในแต่ละขั้นตอนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**

บริษัทฯ มีการวางแผนการพัฒนาโครงการไว้อย่างเป็นระบบ โดยเริ่มจากการศึกษาความเป็นได้ของโครงการ (Feasibility Study) ในแง่ผลตอบแทนการลงทุนว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ การจัดหาที่ดินที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม สามารถเข้าถึงได้สะดวก พิจารณาว่าจะเข้าลงทุนในที่ดินโดยการซื้อหรือการเช่าคัดเลือกผู้ออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ โดยจะพิจารณาคัดเลือกจากผู้รับเหมาหลายรายตามเกณฑ์ที่มีการกำหนดไว้ รวมถึงการควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนการพัฒนาโครงการ โดยในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ บริษัทฯ จะเริ่มติดต่อและคัดเลือกผู้เช่าที่มีความเหมาะสมกับแนวคิดหลักของโครงการตลอดจนพิจารณาสัดส่วนจำนวนร้านค้าประเภทต่างๆ ตามผลการวิจัยตลาดที่ได้จัดทำไว้ก่อนหน้า

(2) กลยุทธ์การบริหารอาคารและพื้นที่เช่า

- **สร้างชื่อเสียงในด้านคุณภาพของการบริหารพื้นที่เช่า**

ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือในการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของเจ้าของโครงการถือเป็นปัจจัยหนึ่งในการดึงดูดผู้เช่าพื้นที่ของศูนย์ ไม่ว่าจะเป็นผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิม หรือผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายใหม่ กล่าวคือความพึงพอใจของผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิมในการบริหารพื้นที่เช่าของผู้บริหารศูนย์จะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการตัดสินใจต่อสัญญาเช่าของผู้เช่าพื้นที่เดิม และหากชื่อเสียงของผู้บริหารศูนย์เป็นที่ยอมรับ ก็จะทำให้มีผู้สนใจเข้ามาเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้น ในการสร้างชื่อเสียงในด้านคุณภาพการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของศูนย์ ผู้บริหารพื้นที่เช่าจะต้องจัดโซนร้านค้า (Tenant Zoning) ให้เป็นระเบียบ กำหนดจำนวนประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสม ควบคุมและดูแลให้ผู้เช่าปฏิบัติตามกฎระเบียบของศูนย์ ตลอดจนเปิดโอกาสให้ผู้เช่าสามารถร้องเรียนและแสดงความคิดเห็น เพื่อนำข้อคิดเห็นไปปรับปรุงการดำเนินงานของศูนย์ รวมถึงการกำหนดราคาเช่า/ค่าบริการให้เหมาะสมกับตำแหน่งของพื้นที่เช่า

- **รู้จักและเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมาย**

ในการบริหารพื้นที่ภายในศูนย์บริษัทจะสำรวจ ทำความรู้จักและทำความเข้าใจลักษณะของกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย ตลอดจนความต้องการพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างเหมาะสม ในกรณีโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) ผู้เช่าพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ทำให้จำนวนเสื้อผ้าที่ร้านค้าจำหน่ายในแต่ละวันนั้นมีจำนวนที่ค่อนข้างมาก ดังนั้น ผู้เช่าอาจมีปัญหารองพื้นที่จัดเก็บสินค้า ทางโครงการจึงจัดเตรียมพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับเป็นคลังเก็บสินค้าให้เช่า นอกจากนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่ที่เป็นผู้ค้าส่งมักจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นกลุ่มผู้ค้าปลีก (Retailer) มากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย (End-user) ดังนั้น การจัดทำแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายของศูนย์จึงเน้นเจาะกลุ่มผู้ค้าปลีกมากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย

- **จัดโซนร้านค้าตามความต้องการของผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์**

การจัดโซนร้านค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว โดยในกรณีโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีก จึงมักต้องการการจัดโซนร้านค้าที่จัดรวมร้านที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันไว้ด้วยกัน เพื่อให้ผู้ค้าปลีกจะสามารถเลือกซื้อของที่ต้องการได้อย่างเฉพาะเจาะจงและใช้เวลาไม่มากนัก ในปัจจุบัน โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ มีการจัดโซนร้านค้าตามประเภทสินค้า เช่น โซนเสื้อผ้าสตรี โซนเสื้อผ้าบุรุษ โซนเสื้อผ้าเด็ก โซนเครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า โซนเครื่องประดับ ฯลฯ นอกจากนี้จะมีการจัดโซนร้านค้าตามประเภทของสินค้าแล้ว ในแต่ละชั้นของศูนย์ยังมีร้านอาหารและร้านเครื่องดื่มกระจายตัวโดยรอบ

- **วิธีการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ที่เหมาะสม**

เพื่อให้สอดคล้องกับการจัดโซนร้านค้า บริษัทฯ ในฐานะผู้บริหารโครงการมีวิธีและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ในกรณีที่มีการไม่ต่อสัญญาเช่า ผู้เช่าใหม่ที่จะมาทำสัญญาเช่าแทนจะต้องมีสินค้าตรงตามประเภทของโซนพื้นที่ที่ว่างลง และเป็นสินค้าที่เป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

สำหรับการเปิดโครงการใหม่ ผู้เช่าพื้นที่ที่จะได้รับการคัดเลือกจะต้องเป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่มีจุดเด่น และสินค้านั้นๆมีความต้องการในตลาดและสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ตลอดจนจำนวนร้านค้าที่จะได้รับคัดเลือกทั้งหมดจะต้องไม่มากกว่าเพดานจำนวนร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า

- **บำรุงรักษาและปรับปรุงพื้นที่ศูนย์อย่างสม่ำเสมอ**

การปรับปรุงและบำรุงรักษาพื้นที่ศูนย์อย่างสม่ำเสมอเป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารโครงการให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากศูนย์การค้าเป็นบริเวณที่มีผู้สัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก พื้นที่ งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์จึงจำเป็นต้องได้รับการตรวจตราและตรวจสอบสภาพความพร้อมและความปลอดภัยในการใช้งานอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีนโยบายที่จะซ่อมแซมพื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์ให้เร็วที่สุดเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินงานของศูนย์

- **จัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกให้ครบครัน**

โครงการศูนย์การค้าที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าพื้นที่และผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ เช่น การที่โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นศูนย์แฟชั่นค้าส่งที่ผู้มาใช้บริการมักจะซื้อสินค้าทีละมากๆ จึงจำเป็นต้องจัดให้มีลิฟท์ บันไดเลื่อน และที่จอดรถที่เพียงพอต่อจำนวนผู้มาใช้บริการ และขนาดของลิฟท์ควรจะมีความใหญ่และใช้บรรจุสินค้าได้ตลอดจนบริการครุภัณฑ์ เพื่อส่งสินค้าไปทั่วประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผู้มาใช้บริการบางส่วนเป็นผู้ค้าปลีกในแถบหัวเมือง และบางส่วนเป็นชาวต่างชาติ รวมถึงจำเป็นต้องมีบริการทางการเงินที่ครบครัน ทั้งธนาคารพาณิชย์และบูทแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

(3) กลยุทธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่าย

บริษัทฯ จัดแบ่งกลยุทธ์ทางการตลาดออกเป็น 2 ส่วน คือกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับผู้เช่า และกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับผู้ลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ ในด้านกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับผู้เช่าพื้นที่นั้น มีจุดประสงค์เพื่อสร้างความสัมพันธ์แบบยั่งยืนกับผู้เช่าพื้นที่ ปัจจัยสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่าคือการติดต่อสื่อสารกันเป็นประจำ และการเปิดโอกาสให้ผู้เช่าพื้นที่สามารถแสดงความคิดเห็นต่อรูปแบบการบริหารพื้นที่ซึ่งอาจจะมีบางจุดที่สามารถปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงจัดให้มีการประชุมผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงานของศูนย์ ในกรณีที่เป็นการเปิดโครงการใหม่กรณีโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาเยอ แพลทินัม บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการติดต่อสื่อสารกับผู้เช่าพื้นที่อย่าง

สม่ำเสมอ โดยหลังจากผู้เช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการที่อยู่ในระหว่างการพัฒนา ผู้เช่าจะได้รับการติดต่อจาก บริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอผ่านสื่อต่างๆ เช่น Newsletter เพื่อรายงานความคืบหน้าของการพัฒนาและก่อสร้างโครงการต่างๆ 2 เดือน นอกจากการสร้างความสัมพันธ์กับผู้เช่าพื้นที่ผ่านการสื่อสารแล้ว บริษัทฯ ยังจัดกิจกรรมร่วมกับผู้เช่าภายในศูนย์อย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของกลยุทธ์ทางด้านการตลาดสำหรับดึงดูดลูกค้าผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ บริษัทฯ มีแนวทางการจัดทำแผนโฆษณาศูนย์ที่ระบุข้อความที่ต้องการสื่อสาร ตัวกลางหรือช่องทางสื่อสารที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ซึ่งจะทำให้เกิดการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และจะช่วยเพิ่มจำนวนผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์มากขึ้น ในกรณีของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ในช่วงเริ่มเปิดศูนย์ บริษัทฯ ได้วิเคราะห์ว่ากลุ่มลูกค้าหลักที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์คือ ผู้ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นทั้งในบริเวณย่านธุรกิจในกรุงเทพมหานคร และผู้ค้าปลีกในหัวเมืองใหญ่ บริษัทฯ จึงเลือกจะสื่อสารข้อความที่น่าจะเป็นประโยชน์ต่อการเลือกสินค้าขายส่งภายในโครงการ เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ โดยการจัดทำ Directory ที่รวบรวมรายชื่อร้านค้า ลักษณะสินค้าที่จำหน่าย ช่องทางการติดต่อ หมายเลขที่ห้องร้านค้า โซนร้านค้า ฯลฯ ทำให้กลุ่มผู้ค้าปลีกสามารถใช้ Directory ดังกล่าวเป็นแนวทางในการเลือกซื้อของ หรือใช้เป็นแผนที่ช่วยนำทาง ทำให้เกิดความสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้าภายในโครงการ ในด้านของช่องทางการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทฯ ได้ส่งพนักงานของบริษัทฯ ไปพบกลุ่มผู้ค้าปลีก เพื่อแนะนำข้อมูลพื้นฐานของโครงการให้แก่ลูกค้า พร้อมทั้งสร้างความคุ้นเคยไปในคราวเดียวกัน

บริษัทฯ มีการจัดกิจกรรมภายในศูนย์ตามเทศกาลต่างๆ เพื่อช่วยกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อสินค้าและแวะเวียนมายังศูนย์

แนวทางหรือปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาเช่าและค่าบริการพื้นที่ภายในศูนย์

บริษัทฯ พิจารณาปัจจัยต่างๆ ในการกำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการของโครงการภายใต้การบริหาร ดังต่อไปนี้

- **กำหนดอัตราค่าเช่าให้อยู่ในระดับที่แข่งขันได้กับสังหาริมทรัพย์ในบริเวณใกล้เคียง**

เนื่องจากในบริเวณย่านประตูน้ำและใกล้เคียง มีโครงการศูนย์การค้าและสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีลักษณะคล้ายคลึง หรือใกล้เคียงกับโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์หลายโครงการ (เช่น โครงการไบหยก โครงการพลาเดียมเวสต์ ซุปเปอร์ โครงการสำเพ็ง โครงการบีบีทาวเวอร์ โครงการชินญา 19 ฯลฯ) โดยผู้ลงทุนสามารถรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการคู่แข่งใน ส่วนที่ว่าด้วยสภาวะการแข่งขันในธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ในส่วนที่ 2.2.2 หน้า 32-33) ดังนั้นปัจจัยประการหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพิจารณากำหนดราคาเช่า คืออัตราค่าเช่าที่ผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ที่มีความใกล้เคียงกันเรียกเก็บจากผู้เช่าพื้นที่ เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ

- **ต้นทุนการพัฒนาและบริหารโครงการ**

เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่เหมาะสมให้แก่ผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะกำหนดอัตราค่าเช่าพื้นที่ โดยพิจารณาถึงต้นทุนการพัฒนาโครงการ เช่น ต้นทุนการได้มาซึ่งสิทธิครอบครองหรือสิทธิการเช่าที่ดินที่เป็นที่ตั้งของ

โครงการ ต้นทุนการก่อสร้าง ตลอดจนต้นทุนการบริหารงานโครงการ โดยอัตราค่าเช่าที่บริษัทฯ เรียกเก็บจะต้องสามารถครอบคลุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นและคาดว่าจะเกิดขึ้น

- **ตำแหน่งและขนาดของพื้นที่เช่าภายในศูนย์**

เนื่องจากจำนวนลูกค้าศูนย์ที่สัญจรไปมาหรือเลือกซื้อสินค้า/ใช้บริการ(Traffic) ในแต่ละชั้นของศูนย์จะไม่เท่ากัน ดังนั้น การพิจารณาค่าเช่าของพื้นที่จะขึ้นกับตำแหน่งของพื้นที่เช่า นอกจากนี้ ขนาดของพื้นที่เช่าก็เป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการพิจารณากำหนดอัตราค่าเช่า โดยผู้เช่าพื้นที่ขนาดใหญ่มักจะได้รับอัตราค่าเช่าต่อตารางเมตรที่ถูกลงกว่าอัตราค่าเช่าที่ผู้เช่าพื้นที่ขนาดเล็กได้รับ

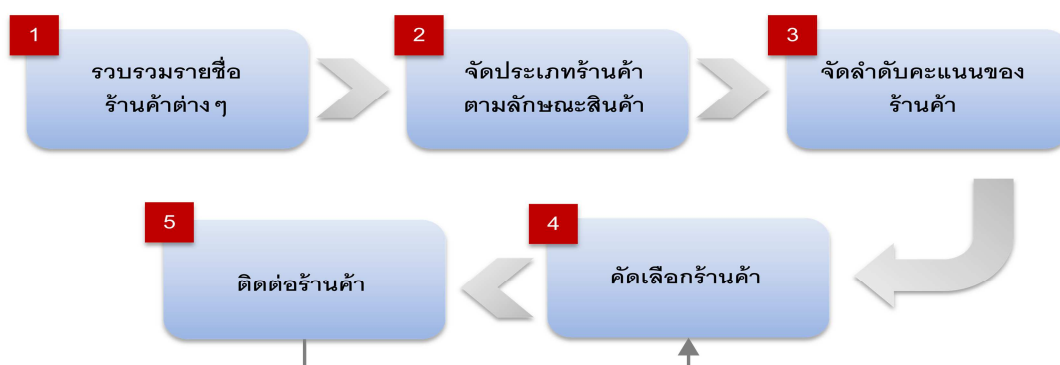
- **ระยะเวลาการเช่า**

ระยะเวลาการเช่าเป็นอีกปัจจัยที่สำคัญในการกำหนดอัตราค่าเช่าและอัตราการเติบโตของค่าเช่า เนื่องจากภายในโครงการหนึ่ง อาจมีสัญญาเช่าหลายรูปแบบ ซึ่งแตกต่างกันในแง่ของระยะเวลาการเช่า ตั้งแต่สัญญาเช่าชั่วคราวระยะสั้น 1 เดือน จนถึงสัญญาเช่าระยะยาว 10 ปี โดยสัญญาเช่าที่เป็นสัญญาเช่าระยะสั้น 1 - 3 ปี จะมีการปรับขึ้นอัตราค่าเช่าตามความเหมาะสมทุกปี สำหรับสัญญาเช่าซึ่งเป็นสัญญาเช่าระยะยาว 5 ปี และ 10 ปี จะไม่มีการปรับราคาขึ้นในแต่ละปีตลอดอายุสัญญา แต่ผู้เช่าจำเป็นต้องจ่ายเงินค่าเช่าซึ่งเป็นค่าสิทธิการเช่าทั้งหมดในวันทำสัญญาเช่า ทั้งนี้ ผู้ลงทุนสามารถดูรายละเอียดเกี่ยวกับโครงสร้างของอายุสัญญาเช่า (Lease Profile) ของโครงการเดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทั้งโซนหนึ่งและโซนขยาย ในส่วนที่ 2.2.2 หน้า 18-19

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

(1) การจัดหาผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์

จุดเด่นอย่างหนึ่งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ คือการมีสินค้าเสื้อผ้าแฟชั่นครบครัน (One-stop Wholesale Shopping Mall)จากการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ที่มีสินค้าที่มีความหลากหลาย โดยผู้เช่าพื้นที่ที่บริษัทฯ เลือกสรรมานั้นจะผ่านกระบวนการวิธีที่สำคัญดังต่อไปนี้



ขั้นตอนที่ 1 : รวบรวมรายชื่อร้านค้าต่างๆ

ในขั้นตอนแรก ทีมการตลาด (Marketing Team) ของบริษัทจะออกสำรวจตลาดเพื่อรวบรวมรายชื่อและรายละเอียดร้านค้าต่างๆ ทั้งในบริเวณศูนย์การค้าอื่นๆ หรืออยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน แหล่งชุมชน ตลาด ย่านการค้า เพื่อรวบรวมรายชื่อและจำนวนร้านค้าและโรงงานให้ได้มากที่สุด โดยในปัจจุบัน บริษัทมีทะเบียนรายชื่อร้านค้ากว่า 10,000 ราย

ขั้นตอนที่ 2 : จัดประเภทร้านค้าและลักษณะสินค้า

บริษัทจะนำรายชื่อร้านค้าที่รวบรวมได้จากการสำรวจตลาดในขั้นตอนที่ 1 มาจัดประเภทตามลักษณะสินค้าที่ร้านค้าจำหน่าย โดยอาจแบ่งประเภทเป็นร้านแฟชั่นเสื้อผ้า ร้านแฟชั่นเครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า ร้านแฟชั่นเครื่องประดับ ร้านอาหารภายในศูนย์อาหาร ร้านอาหารแบรนด์เนม ฯลฯ

ขั้นตอนที่ 3 : จัดลำดับคะแนนของร้านค้า

เมื่อได้รายชื่อร้านค้าสำหรับสินค้าและบริการแต่ละประเภทแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการให้คะแนนร้านค้าแต่ละร้านตามเกณฑ์ต่างๆที่กำหนดไว้ เช่น คุณภาพสินค้า จำนวนสาขาที่เปิดดำเนินการแล้ว ลักษณะการบริหารจัดการร้านค้า ระดับราคาสินค้าที่จำหน่าย เป็นต้น หลังจากพิจารณาคะแนนของแต่ละร้านค้าแล้ว บริษัทจะนำคะแนนของแต่ละร้านค้ามาเรียงลำดับจากมากไปน้อย

ขั้นตอนที่ 4 : คัดเลือกร้านค้าที่เข้าเกณฑ์

บริษัทจะวางแผนการจัดวางร้านค้าและจำนวนร้านค้าตามผลการสำรวจความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กล่าวคือ หากสินค้าชนิดใดเป็นที่ต้องการของตลาด จำนวนร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทนั้นจะมีจำนวนมากกว่าร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าสำหรับคนเฉพาะกลุ่ม ดังนั้น บริษัทจึงคัดเลือกร้านค้าตามลำดับคะแนน จากระดับคะแนนสูงสุดลงไปเรื่อยๆจนครบจำนวนของร้านค้าแต่ละประเภทที่กำหนดไว้

ขั้นตอนที่ 5: ติดต่อร้านค้า

ขั้นตอนสุดท้ายคือการติดต่อผู้เช่า เพื่อสอบถามความสนใจในการเข้ามาเช่าพื้นที่ภายในศูนย์เพื่อดำเนินธุรกิจ โดยจะมีการแนะนำแนวคิดหลักของโครงการ ตลอดจนรูปแบบตัวอย่างพื้นที่เช่า โดยมีจุดประสงค์เพื่อสร้างความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับโครงการ เพื่อให้ผู้เช่าสามารถใช้ข้อมูลดังกล่าวประกอบการตัดสินใจ หากลูกค้าปฏิเสธการเช่า บริษัทจะทำการคัดเลือกผู้เช่ามาทดแทนจากทะเบียนรายชื่อร้านค้า (Database) ที่บริษัทจัดทำไว้

วิธีการคัดเลือกผู้เช่าดังที่กล่าวมาข้างต้นเป็นแนวทางดำเนินการในกรณีที่บริษัทเป็นผู้เลือกและติดต่อผู้เช่า ในกรณีที่ผู้สนใจเช่าพื้นที่ของบริษัทและเป็นผู้ติดต่อมายังบริษัทเอง บริษัทจะพิจารณาร้านค้าดังกล่าวตามเกณฑ์เดียวกันกับขั้นตอนที่ 3 และขึ้นทะเบียนร้านค้าดังกล่าวไว้ในระบบ (Database) จากนั้นจึงพิจารณาให้ผู้เช่าพื้นที่อีกครั้งหนึ่ง ตามจำนวนพื้นที่เช่าที่ว่างอยู่ในขณะนั้น

(2) การจัดหาผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

บริษัทจะทำการตลาดเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งในกรณีของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) ผู้มาซื้อสินค้าภายในศูนย์ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ค้าปลีก ดังนั้น แนวทางการทำการตลาดเพื่อส่งเสริมการจำหน่ายของผู้เข้าพื้นที่จะไม่เน้นการทำตลาดผ่านสื่อวงกว้าง (Mass Media) แต่จะเน้นการเข้าถึงเฉพาะกลุ่มเป้าหมายและเป็นการตลาดแบบเชิงรุก ในอดีต บริษัทเน้นทำการตลาดอย่างมากในช่วงเริ่มเปิดโครงการ โดยการจัดทำ Directory ที่รวบรวมรายชื่อร้านค้า ลักษณะสินค้าที่จำหน่าย ช่องทางการติดต่อ หมายเลขห้องร้านค้า โซนร้านค้า ฯลฯ เพื่อให้กลุ่มผู้ค้าปลีกสามารถใช้ Directory ดังกล่าวเป็นแนวทางในการเลือกซื้อสินค้า หรือใช้เป็นแผนที่ช่วยนำทาง เพื่อให้เกิดความสะดวกและรวดเร็วในการเลือกซื้อสินค้าภายในโครงการ ในด้านของช่องทางการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มผู้ค้าปลีกนั้น บริษัทได้ส่งพนักงานของบริษัทไปพบกลุ่มผู้ค้าปลีก เพื่อแนะนำข้อมูลพื้นฐานของโครงการให้แก่ลูกค้า พร้อมทั้งสร้างความคุ้นเคยไปในคราวเดียวกัน หลังจากโครงการเริ่มมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักแล้ว บริษัทจึงลดระดับการทำการตลาดมาเป็นเพียงการโฆษณาผ่านทาง website ของบริษัทเอง เพื่อเป็นช่องทางให้ผู้ซื้อสินค้าและใช้บริการภายในศูนย์สามารถรับทราบข้อมูลข่าวสารของบริษัทและทางศูนย์

ยังมีกลุ่มลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่เพิ่มสัดส่วนขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ คือกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวต่างชาติ ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญของการทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ จึงวางแผนใช้สื่อโฆษณาที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ด้วยลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นธุรกิจพัฒนาศูนย์การค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์และโรงแรม ดังนั้น รูปแบบการจัดหาผลิตภัณฑ์จึงหมายถึงขั้นตอนการพัฒนาโครงการ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้



(1) การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาและก่อสร้างโครงการ

ที่ดินเป็นตัวกำหนดทำเลที่ตั้งของโครงการอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาและก่อสร้างโครงการ จึงเป็นขั้นตอนแรกในการพัฒนาโครงการ ลักษณะที่ดินที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ขนาดใหญ่ เช่น ศูนย์การค้า หรือ โรงแรมควรอยู่ในบริเวณที่สามารถเข้าถึงได้สะดวกจากการคมนาคมที่หลากหลาย เป็นแหล่งชุมชนที่มีประชาชนค่อนข้างหนาแน่น และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มจำนวนสูงขึ้นในอนาคต มีขนาดพื้นที่และรูปร่างที่สอดคล้องกับรูปแบบและแนวคิดของโครงการ ในบริเวณโดยรอบโครงการมีสาธารณูปโภคครบครัน รวมถึงต้องพิจารณาข้อจำกัดการใช้ที่ดินด้วยในแง่ของผังเมืองและการใช้ประโยชน์ ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ บริษัทมีนโยบายที่จะจัดหาที่ดินโดยการ:

- ก. การซื้อขาย: ในกรณีราคาที่ดินมีความเหมาะสมผลและเหมาะสมที่จะนำมาพัฒนาโครงการ (ที่ผ่านมา บริษัทได้จัดหาที่ดินด้วยการซื้อขายเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในปัจจุบันของบริษัท อันได้แก่ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (The Platinum Fashion Mall) และโครงการโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ รวมถึงโครงการที่จะพัฒนาขึ้นในอนาคต อันได้แก่ โครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว (Holiday Inn Express) และโรงแรมระดับ 4 ดาว (Holiday Inn Resort) ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี)
- ข. การเช่าที่ดิน: ในกรณีที่ที่ดินตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพแต่เจ้าของที่ดินไม่ยินดียที่จะขายขาด หรือราคาของที่ดินสูงมากจนไม่คุ้มค่ากับการลงทุนหากใช้วิธีซื้อขาย (บริษัทได้จัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการ เดอะ มาร์เก็ตบาย แพลทินัม (The Market by Platinum) โดยการทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวกับเจ้าของที่ดินเดิม คือ สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ รวมถึงทำสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัดซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง)

(2) ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

เมื่อสามารถจัดหาที่ดินได้แล้ว บริษัทจะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในหลายๆด้าน ในการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาและดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ บริษัทจะศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในด้านต่างๆดังต่อไปนี้

- การวิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ซึ่งปัจจัยที่บริษัทพิจารณาประกอบด้วยประมาณการส่วนแบ่งการตลาดของโครงการ คู่แข่งขัน ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตลอดจนแนวโน้มของตลาดในอนาคต เช่น ความต้องการของลูกค้า การจัดหาสินค้า การกำหนดประเภทสินค้าและร้านค้า รวมถึงการกำหนดราคาเช่าและค่าบริการที่เหมาะสมเพื่อให้สอดคล้องกับแผนการตลาด
- การวิเคราะห์และศึกษาด้านเทคนิคและการศึกษาด้านโครงสร้าง เพื่อกำหนดลักษณะเฉพาะที่โดดเด่นและสวยงามเพื่อดึงดูดใจของลูกค้าที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ รวมถึงลูกค้าที่จะเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการภายในศูนย์ และเพื่อกำหนดองค์ประกอบของโครงการในส่วนต่างๆให้มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและภาวะการตลาดในทำเลที่ตั้งนั้นๆ
- การศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเพื่อศึกษาและประเมินผลตอบแทนจากการลงทุน การจัดหาแหล่งที่มาของเงินทุน โดยโครงการที่บริษัทจะพัฒนาและดำเนินการ จะต้องให้ผลตอบแทนจากการ

ลงทุนที่คุ้มค่าและไม่น้อยกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่บริษัทกำหนด โดยในการพัฒนาและดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ บริษัทต้องการผลตอบแทนขั้นต่ำจากการลงทุนในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) เท่ากับ 12%

นอกจากนี้ บริษัทจะพิจารณาถึงสถานะทางการเงินของบริษัทควบคู่ไปกับการศึกษาความเป็นได้ของโครงการในด้านการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ซึ่งต้องไม่ส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของบริษัทมากนัก

(3) ออกแบบโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงสร้างและการตกแต่งอาคารของโครงการ ให้สอดคล้องกับแนวคิดหลักและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตลอดจนประโยชน์ใช้สอยของอาคารที่ต้องเหมาะสมกับวัตถุประสงค์การใช้งานและมีโครงสร้างอาคารที่มีความปลอดภัยสูง เมื่อ บริษัทได้มีการดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องจนค่อนข้างแน่นอนแล้วว่าบริษัทมีที่ดินที่เพียงพอและมีความเหมาะสมสำหรับการพัฒนาและดำเนินโครงการ บริษัทจะเริ่มออกแบบโครงการทั้งในด้านสถาปัตยกรรม โครงสร้าง และงานระบบต่างๆ โดยในการออกแบบโครงการ บริษัทในฐานะเจ้าของโครงการจะทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับผู้ออกแบบโครงการ (ซึ่งมีหน้าที่ในการศึกษาข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับการออกแบบโครงการ การดำเนินการออกแบบด้านโยธา ไฟฟ้า เครื่องกล สิ่งแวดล้อมและสถาปัตยกรรม การจัดทำข้อกำหนดทางเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับโครงการ รวมถึงการออกแบบเพิ่มเติมและแก้ไขปัญหาแบบของโครงการระหว่างก่อสร้าง จนกระทั่งเสร็จงาน) ทั้งนี้ บริษัทในฐานะเจ้าของโครงการจะได้มีการประสานงานและทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่องกับผู้ออกแบบโครงการตั้งแต่วางแผนแรกๆ ของการออกแบบโครงการจนกระทั่งการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ เพื่อให้มั่นใจได้ว่ารูปแบบและสถาปัตยกรรมของโครงการ การจัดพื้นที่ภายในโครงการและการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ที่มีความสอดคล้องกับแนวคิดทางการตลาดของโครงการ รวมถึงภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง

ในระหว่างการพัฒนาโครงการ บริษัทอาจต้องพิจารณาและดำเนินการที่จำเป็นร่วมกับผู้ออกแบบโครงการในการปรับหรือเปลี่ยนแปลงของโครงการ การเปลี่ยนแปลงประเภทวัสดุที่ใช้ก่อสร้างโครงการ การปรับลดต้นทุนการพัฒนาและก่อสร้างโครงการในส่วนที่ไม่จำเป็น เพื่อให้บริษัทได้รับผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการในระยะยาวในระดับที่เหมาะสม โดยในการพิจารณาและคัดเลือกผู้ออกแบบโครงการ บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกผู้ออกแบบที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในวงการ มีประสบการณ์ทำงานในโครงการที่มีลักษณะเหมือนหรือใกล้เคียงกัน รวมถึงมีมูลค่าโครงการที่ใกล้เคียงกัน มีทีมงานทั้งในด้านสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมที่มีความพร้อมทั้งด้านและเทคนิคและประสบการณ์ และได้นำเสนอข้อเสนองานทั้งด้านเทคนิคและด้านการเงินซึ่งมีเงื่อนไขเหมาะสมและบริษัทสามารถยอมรับได้

ในระหว่างการออกแบบโครงการ บริษัทจะดำเนินการขออนุญาตการก่อสร้างอาคารจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง อันได้แก่ กองควบคุมอาคาร สำนักการโยธา ซึ่งในขั้นตอนการขออนุญาตการก่อสร้างอาคาร บริษัทจะต้องจัดทำและส่งเอกสารที่สำคัญให้หน่วยงานราชการพิจารณา ได้แก่ แบบคำขออนุญาตก่อสร้างอาคาร หนังสือรับรองจากสถาปนิกและวิศวกรผู้ออกแบบ แผนผังบริเวณ แบบแปลนการก่อสร้าง รายการประกอบแบบแปลน ฯลฯ โดยบริษัทจะเริ่มการก่อสร้างโครงการได้เมื่อได้รับอนุญาตการก่อสร้างจากกองควบคุมอาคาร

(4) ศึกษาผลกระทบต่องสิ่งแวดล้อม

ก่อนเริ่มต้นก่อสร้างโครงการ บริษัทฯจะศึกษาและวิเคราะห์ว่าการก่อสร้างอาคารตามแผนที่กำหนดนั้น เข้าเงื่อนไข ต้องจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบต่องสิ่งแวดล้อม(EIA) หรือไม่ ตามเกณฑ์ที่หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง กำหนด โดยบริษัทฯจะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการ ตลอดจนระเบียบปฏิบัติต่างๆที่เกี่ยวข้อง อย่างเคร่งครัด

(5) การคัดเลือกผู้รับเหมา

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ บริษัทฯให้ความสำคัญกับคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้าง ภายใต้การบริหารจัดการงบประมาณให้เป็นไปตามแผนการลงทุนและมีประสิทธิภาพ ดังนั้น การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ (Contractor) (ซึ่งมีหน้าที่หลักในการก่อสร้างโครงการและติดตั้งอุปกรณ์ตามระยะเวลาที่สัญญากำหนด การควบคุมคุณภาพและระยะเวลาการทำงานตามสัญญา การรักษาความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมระหว่างการก่อสร้าง ฯลฯ) จึงมีความสำคัญ โดยในการคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทฯจะพิจารณาจากประวัติและผลการดำเนินงานของผู้รับเหมาในด้านคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้าง ศักยภาพทางการเงิน ประวัติด้านการรับผิดชอบต่องาน รวมถึงขั้นตอนและเทคโนโลยีในการก่อสร้างที่จะช่วยลดต้นทุนและระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ โดยในการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมา บริษัทฯจะใช้วิธีการประกวดราคา โดยให้มีการเสนอราคาจากผู้รับเหมาหลายราย และบริษัทฯจะพิจารณาเปรียบเทียบต้นทุนค่าก่อสร้างให้อยู่ในงบประมาณที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับราคากลางที่ประเมินโดยผู้สำรวจปริมาณงานอิสระ และมีระยะเวลาการก่อสร้างเป็นไปตามแผนงานของบริษัทฯ ประกอบกับการพิจารณาประวัติและผลงานของผู้รับเหมาในด้านต่างๆตามที่กล่าวข้างต้น โดยบริษัทฯ มีระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับเรื่องนี้ที่ชัดเจนและโปร่งใส

(6) การบริหารโครงการก่อสร้าง

เมื่อสามารถคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการได้แล้ว บริษัทฯจะว่าจ้างบริษัทผู้ควบคุมงานและบริหารโครงการก่อสร้างที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์ให้เข้ามาควบคุมการก่อสร้างโครงการในการพิจารณาคัดเลือกและแต่งตั้งบริษัทผู้ควบคุมงานและบริหารโครงการก่อสร้าง บริษัทฯจะพิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ประวัติและผลการดำเนินงานในอดีตในโครงการที่มีลักษณะเหมือนกันหรือใกล้เคียงกัน ประวัติด้านการรับผิดชอบต่องาน ความพร้อมของบุคลากรทั้งในด้านเทคนิคและวิศวกรรม ขั้นตอนและระยะเวลาการทำงาน ข้อเสนอทั้งในด้านเทคนิคและด้านการเงิน ขอบเขตการให้บริการ ฯลฯซึ่งผู้ควบคุมงานก่อสร้างจะวิเคราะห์และพยากรณ์ถึงปัญหาและอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นในการก่อสร้างโครงการ รวมถึงแนวทางที่เหมาะสมในการแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้น โดยคำนึงถึงผลกระทบที่อาจจะมีขึ้นต่องสิ่งแวดล้อมและชุมชนโดยรอบโครงการ ความปลอดภัย และการสัญจรของชุมชนโดยรอบ โดยในกรณีที่จำเป็น ผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการอาจจะต้องนำเทคนิควิธีการก่อสร้างแบบพิเศษเข้ามาใช้เพื่อช่วยลดผลกระทบดังกล่าว ในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการทุกครั้ง ทางโครงการได้ทำประกันภัยเพื่อคุ้มครองอุบัติเหตุต่างๆที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยครอบคลุมทั้งโครงการหลังจากว่าจ้างผู้ควบคุมงานก่อสร้างแล้ว บริษัทฯจะติดตามผลการดำเนินการและความคืบหน้าในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอย่างใกล้ชิด เพื่อให้การก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จตามแผนงาน

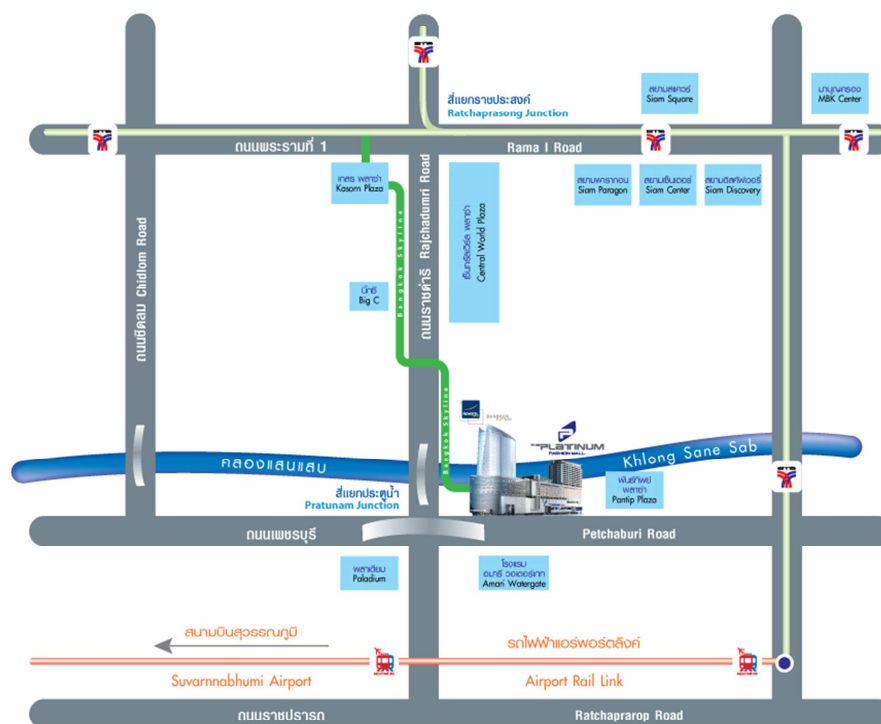
1.2.3 ลักษณะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายโครงการ

บริษัทเป็นผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าและเป็นผู้บริหารพื้นที่เช่าของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) ซึ่งเริ่มเปิดดำเนินการ ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ. 2548 รวมถึงบริษัทได้ทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย (The Wharf Samui) ซึ่งเป็นโครงการ Community Mall ที่ตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นระยะเวลานาน 10 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567)ในปัจจุบัน บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าอีกหนึ่งโครงการ ภายใต้ชื่อโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม(The Market by Platinum) ซึ่งคาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและพร้อมเปิดดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในปี พ.ศ. 2560 (สามารถดูรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการ The Market by Platinum ในส่วนโครงการในอนาคต) ทั้งนี้ ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ The Platinum Fashion Mall และโครงการ The Wharf Samui ที่สำคัญ มีดังต่อไปนี้

โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall)

โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าแฟชั่นขนาดใหญ่ที่มีความทันสมัยบริเวณใจกลางประตูน้ำ และมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นศูนย์รวมแหล่งแฟชั่นค้าส่งครบวงจร (one-stop wholesale shopping center) ซึ่งประกอบด้วยร้านค้าส่งกว่า 2,000 ร้านค้า โดยโครงการดังกล่าวใช้เงินลงทุนรวมทั้งสิ้นประมาณ 5,000 ล้านบาท (มูลค่าเงินลงทุนแรกเริ่ม จำนวน 2,600 ล้านบาท และลงทุนเพิ่มในส่วนขยายจำนวน 2,400 ล้านบาท) และได้เริ่มเปิดดำเนินการมาตั้งแต่เดือนพฤศจิกายนปี พ.ศ. 2548 ภายในโครงการประกอบไปด้วยร้านค้าส่งสินค้าที่จัดโซนไว้เป็นหมวดหมู่ (Zoning Arrangement) จำนวน 2,000 ร้านค้า ทั้งเสื้อผ้าบุรุษ เสื้อผ้าสตรี เสื้อผ้าเด็ก กระเป๋า เครื่องหนัง รองเท้า เครื่องประดับ และพรั่งพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคครบครัน ทำให้โครงการดังกล่าวเป็นที่นิยมอย่างยิ่งทั้งในกลุ่มผู้เช่าและกลุ่มลูกค้าผู้มาซื้อสินค้าและใช้บริการภายในศูนย์

ภาพแสดงที่ตั้งในปัจจุบันของศูนย์แฟชั่นค้าส่งเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์



ที่มา: บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

(1) ที่ตั้งโครงการ

โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ เลขที่ 222 ถนนเพชรบุรี แขวง ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร โดยย่านประตูน้ำเป็นบริเวณที่มีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมเสื้อผ้าและสิ่งทอของประเทศไทย เนื่องจากเป็นแหล่งรวมร้านค้าเสื้อผ้าที่มีความสำคัญแห่งหนึ่งของประเทศไทยมานานกว่า 40 ปี

(2) ลักษณะอาคารและระบบสาธารณูปโภค

โครงการดังกล่าวประกอบไปด้วยอาคารจำนวน 2 หลัง เชื่อมต่อกัน โดยแต่ละอาคารมีรายละเอียดดังนี้

- **อาคาร 1 (โซน 1,2):** มีความสูง 24 ชั้น พร้อมชั้นใต้ดิน 1 ชั้น ตั้งอยู่บนที่ดินพื้นที่ประมาณ 7 ไร่ 22 ตารางวา (โฉนดเลขที่ 1034, 1408 และ 15866) มีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 110,000 ตร.ม.(รวมส่วนศูนย์การค้าและที่พักอาศัย) โดยชั้นใต้ดิน – ชั้น 6 เป็นพื้นที่ศูนย์การค้าและศูนย์อาหาร ชั้น 7 – ชั้น 10 เป็นพื้นที่จอดรถ ชั้น 11 เป็นพื้นที่สำนักงานของบริษัทและคลังสินค้า และชั้น 12 – 24 เป็นพื้นที่ห้องพักอาศัยแบบ Condominium ซึ่งบริษัทฯ ได้ขายกรรมสิทธิ์ห้องชุดแล้ว

- อาคาร 2 (โซน 3): มีความสูง 25 ชั้น พร้อมชั้นใต้ดิน 4 ชั้น ตั้งอยู่บนที่ดินพื้นที่ประมาณ 2 ไร่ 2 งาน 11.20 ตารางวา (โฉนดเลขที่ 1041 และ 15867) มีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 39,570 ตร.ม. โดยชั้นใต้ดินทั้ง 4 ชั้นเป็นพื้นที่จอดรถ บริเวณ ชั้น 1 – ชั้น 5 เป็นพื้นที่ศูนย์การค้า และชั้น 6 – ชั้น 25 เป็นพื้นที่ของโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

ระบบสาธารณูปโภคของโครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (รวมทั้ง 2 อาคาร) ประกอบด้วยลิฟท์ จำนวน 21 ชุด บันไดเลื่อน 24 ชุด พร้อมทั้งระบบไฟฟ้า, ระบบสุขาภิบาล, ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ และระบบป้องกันอัคคีภัย

(3) รูปแบบการบริหารอาคาร

รูปแบบการบริหารอาคารของทั้ง 2 อาคารในโครงการมีความแตกต่างกัน กล่าวคือ เนื่องจากพื้นที่ชั้น 12 – ชั้น 24 ของอาคาร 1 เป็นพื้นที่อยู่อาศัย (Condominium) การบริหารงานภายในอาคารดังกล่าวจึงเป็นการบริหารงานในรูปของนิติบุคคลอาคารชุด โดยเจ้าของพื้นที่ภายในอาคารทุกรายถือเป็นเจ้าของร่วมที่มีสิทธิในทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารตามอัตราสิทธิที่กำหนดไว้ในข้อบังคับนิติบุคคลอาคารชุดซึ่งเป็นไปตามพื้นที่ของอาคารชุดที่เจ้าของร่วมแต่ละรายครอบครอง และเจ้าของร่วมมีสิทธิในการออกความเห็นในที่ประชุมใหญ่เจ้าของร่วมการบริหารอาคาร และระบบงานของนิติบุคคลอาคารชุดจะดำเนินการผ่านคณะกรรมการนิติบุคคลอาคารชุดและผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดที่ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมเจ้าของร่วม

ดังนั้น บริษัทซึ่งเป็นเจ้าของร่วมรายหนึ่งในโครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (เจ้าของพื้นที่ชั้น 3– ชั้น 6 และ ชั้น 11 รวมถึงพื้นที่จอดรถบางส่วน) จะมีสิทธิในการออกเสียงในวาระต่างๆ ที่เสนอให้มีการพิจารณาในที่ประชุมใหญ่เจ้าของร่วมนิติบุคคลอาคารชุด ตามข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุด

ในส่วนของอาคาร 2 (ซึ่งเป็นส่วนขยาย) บริษัทในฐานะเจ้าของพื้นที่ ได้แต่งตั้งให้ บริษัท แพลทินัม พลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% ให้ทำหน้าที่ผู้บริหารอาคารส่วนดังกล่าว

(4) ลักษณะการดำเนินงานโครงการ

ในการบริหารจัดการโครงการ บริษัทมีหน้าที่ในการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์ ซึ่งมักเป็นกลุ่มผู้ค้าส่งสินค้า เสื้อผ้าแฟชั่น ตลอดจนจัดวางผู้เช่าพื้นที่ให้มีความเหมาะสมกับโซนพื้นที่เช่า ในปัจจุบันมีผู้เช่าหลายประเภททั้งประเภทผู้เช่าระยะสั้น 1 ปี ผู้เช่าระยะยาว 3 ปี ผู้เช่าระยะยาว 5 ปี และผู้เช่าระยะยาว 10 ปี โดยผู้เช่าที่ทำสัญญาเช่าระยะยาว 5 ปี – 10 ปี ได้ชำระค่าสิทธิการเช่าล่วงหน้ามาแล้ว (พื้นที่เช่า) ตั้งแต่วันที่เข้าทำสัญญา ซึ่งผลการดำเนินงานในอดีตของโครงการดังกล่าวประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ทำให้โครงการมีอัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) สูงอย่างต่อเนื่อง

(5) รายละเอียดพื้นที่ใช้สอยและพื้นที่เช่า

รายละเอียด		พื้นที่โดยประมาณ (ตารางเมตร)
อาคาร 1 (โซนศูนย์การค้าเฉพาะส่วนที่บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า)		
1	พื้นที่จัดหาประโยชน์	18,661 (คิดเป็น 63.37% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 1 ที่บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า)
	— พื้นที่เช่า ⁽¹⁾	— 10,940 (คิดเป็น 37.15% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 1 ที่บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า)
	— พื้นที่เช่า ⁽²⁾	— 4,811 (คิดเป็น 16.34% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 1 ที่บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า)
	— พื้นที่ศูนย์อาหาร	— 2,910 (คิดเป็น 9.88% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 1 ที่บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า)
2	พื้นที่สำนักงาน	1,359 (คิดเป็น 4.61% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 1 ที่บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า)
3	พื้นที่บริการทั่วไปภายในศูนย์	1,924 (คิดเป็น 6.53% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 1 ที่บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า)
4	พื้นที่จอดรถยนต์ภายในอาคาร (จอดรถได้ 590 คัน ซึ่งเป็นพื้นที่จอดรถภายในอาคารที่เป็นของบริษัทฯ ไม่รวมพื้นที่จอดรถที่เป็นของพื้นที่พักอาศัยและพื้นที่พลาซ่าส่วนที่ขายขาด)	7,505 (คิดเป็น 25.48% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 1 ที่บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า)
รวมพื้นที่ใช้สอยอาคาร 1		29,449⁽⁶⁾
อาคาร 2 (ส่วนขยาย)		
1	พื้นที่จัดหาประโยชน์จากโซนศูนย์การค้า	5,040 (คิดเป็น 12.74% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 2)
	— พื้นที่เช่า ⁽³⁾	— 1,365 (คิดเป็น 3.45% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 2)
	— พื้นที่เช่า ⁽²⁾	— 3,675 (คิดเป็น 9.29% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 2)
2	พื้นที่ส่วนกลาง ⁽⁴⁾	5,578 (คิดเป็น 14.10% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 2)
3	พื้นที่งานระบบ ⁽⁵⁾	1,742 (คิดเป็น 4.40% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 2)
4	พื้นที่จอดรถยนต์ภายในอาคาร (จอดรถได้ 269 คัน)	7,737 (คิดเป็น 19.55% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 2)
5	พื้นที่ส่วนโรงแรม	19,473 (คิดเป็น 49.21% ของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคาร 2)
รวมพื้นที่ใช้สอยอาคาร 2 (ส่วนขยาย)		39,570

หมายเหตุ : (1) พื้นที่เช่า หมายถึง พื้นที่ที่ให้เช่าแก่ผู้เช่า โดยระยะเวลาการเช่าไม่เกิน 3 ปี ซึ่งแบ่งเป็นพื้นที่เช่าที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯจำนวน 10,124 ตร.ม. และเป็นพื้นที่ที่บริษัทฯเป็นเจ้าของสิทธิการเช่าจำนวน 816 ตร.ม.

(2) พื้นที่เช่า หมายถึง พื้นที่เช่าระยะยาวและที่ได้รับชำระค่าสิทธิการเช่าล่วงหน้ามาแล้ว

(3) พื้นที่เช่า หมายถึง พื้นที่ที่ให้เช่าแก่ผู้เช่า โดยระยะเวลาการเช่าไม่เกิน 3 ปี

- (4) พื้นที่ส่วนกลาง หมายถึง พื้นที่ในส่วนที่ผู้เช่าและผู้เข้ามาใช้บริการในโครงการสามารถใช้ประโยชน์ร่วมกัน
- (5) พื้นที่งานระบบ หมายถึง พื้นที่ติดตั้งงานระบบ เช่น ลิฟท์ บันไดเลื่อน ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ เป็นต้น
- (6) พื้นที่อาคาร 1 ที่แสดงไว้ในตารางด้านบน รวมเฉพาะพื้นที่ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่า โดยรูปแบบการบริหารจัดการอาคารดังกล่าวจะดำเนินการโดยนิติบุคคลอาคารชุดตามที่ได้กล่าวไว้เบื้องต้นในข้อ (3) หัวข้อ รูปแบบการบริหารอาคาร ทั้งนี้ จากพื้นที่ใช้สอยในอาคาร 1 ที่บริษัทฯ มีสิทธิในการใช้เท่ากับ 29,449 ตารางเมตรดังกล่าว แบ่งเป็นพื้นที่ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์จำนวน 26,523 ตารางเมตร และพื้นที่ที่บริษัทฯ เช่าจากนิติบุคคลอาคารชุด เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ กรมธนารักษ์และบุคคลทั่วไปเท่ากับ 2,276, 460 และ 190 ตารางเมตร ตามลำดับ
- อนึ่ง มีพื้นที่บางส่วนของศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ในอาคาร 1 ชั้นใต้ดิน ชั้น 1 และชั้น 2 (ซึ่งเป็นส่วนที่มีการขายขาดให้แก่บุคคลอื่นที่มีใช้บริษัทฯ) ซึ่งมีพื้นที่รวมทั้งสิ้น 304.15 ตารางเมตร ซึ่งปัจจุบันถือครองกรรมสิทธิ์โดยกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมบางท่านและญาติสนิทของบุคคลดังกล่าว โดยพื้นที่จำนวน 304.15 ตารางเมตรดังกล่าวบางส่วน (ประมาณ 50 ตารางเมตร) ได้ปล่อยเช่าให้แก่บริษัทฯ เพื่อนำไปปล่อยเช่าช่วงต่อไปแก่ผู้เช่ารายย่อย (ดูรายละเอียดในส่วนของการรายงานระหว่างกัน) และบางส่วน (ประมาณ 250 ตารางเมตร) นำไปปล่อยเช่าให้แก่ผู้เช่ารายย่อยโดยตรง โดยในการปล่อยเช่าพื้นที่โดยกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมและญาติสนิทของบุคคลดังกล่าว มีการคิดอัตราค่าเช่าในราคาตลาด และมีการกำหนดเงื่อนไขในการปล่อยเช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสมและเป็นปกติทั่วไปในการดำเนินธุรกิจ
- (6) อัตราการเช่าพื้นที่ที่ย้อนหลังของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (ทั้งอาคาร 1 และอาคาร 2)

	ณ 31 ธันวาคม พ.ศ.2554	ณ 31 ธันวาคม พ.ศ.2555	ณ 31 ธันวาคม พ.ศ.2556	ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557
อัตราการเช่าพื้นที่	99%	99%	99%	99%

หมายเหตุ : อัตราการเช่าพื้นที่ดังกล่าว รวมเฉพาะพื้นที่เช่าเท่านั้น ไม่รวมถึงพื้นที่เช่าระยะยาวเกิน 3 ปี (พื้นที่เช่า) และพื้นที่อื่น

- (7) ข้อมูลผู้เช่าจำแนกตามประเภทของธุรกิจของผู้เช่าทั้งอาคาร 1 และอาคาร 2 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557)

ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนพื้นที่คิดเทียบกับพื้นที่ให้เช่ารวมโดยประมาณ (ร้อยละ)
เสื้อผ้าแฟชั่นเครื่องประดับ	49%
เครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า	12%
ศูนย์อาหาร	10%
ธนาคาร	5%
ร้านอาหารแบรนด์	4%
ของที่ระลึก	3%
มือถือและอุปกรณ์	1%
พื้นที่ให้เช่าคลังสินค้า	16%

ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนพื้นที่คิดเทียบกับพื้นที่ให้เช่ารวมโดยประมาณ (ร้อยละ)
รวม	100%

หมายเหตุ: สัดส่วนของพื้นที่เช่าภายใต้สัญญาเช่าระยะสั้น สัญญาเช่าอายุ 5 ปี และสัญญาเช่าอายุ 10 ปี ของโครงการ The Platinum Fashion Mall (ทั้งอาคาร 1 และอาคาร 2 รวมกัน) เท่ากับ 58.7%, 0.8% และ 40% ของพื้นที่เช่าทั้งหมด

(8) สัดส่วนของพื้นที่เช่าสั้น (ไม่เกิน 3 ปี) และเช่าระยะยาว (เกินกว่า 3 ปี) เทียบกับพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด

(รวมทั้งพื้นที่ของอาคาร 1 และ 2) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557)

อายุของสัญญาเช่า	พื้นที่โดยประมาณ (ตร.ม.)	สัดส่วนพื้นที่คิดเทียบกับพื้นที่ให้เช่ารวมโดยประมาณ (ร้อยละ)
สัญญาเช่าอายุไม่เกิน 3 ปี (ส่วนใหญ่จะครบกำหนดอายุสัญญาในระหว่างปี พ.ศ.2558-2559)	12,220	58.7
สัญญาเช่าอายุ 5 ปี (พื้นที่เช่า)	177	0.8
สัญญาเช่าอายุ 10 ปี (พื้นที่เช่า) (ส่วนใหญ่จะครบกำหนดอายุสัญญาในระหว่างปี พ.ศ.2563-2564)	8,309	40.0
พื้นที่ว่าง (อยู่ในระหว่างการหาผู้เช่ารายใหม่มาแทนผู้เช่ารายเดิมที่ไม่ต่ออายุสัญญา)	85	0.5
รวม	20,791	100.0

(9) ข้อมูลเกี่ยวกับระยะเวลาการหมดอายุของสัญญาเช่า (ทั้งเช่าสั้นและเช่ายาว) ของทั้งอาคาร 1 และ 2 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557)

ปี	พื้นที่ให้เช่าที่ครบกำหนดอายุสัญญาเช่าโดยประมาณ (ตร.ม.)	สัดส่วนพื้นที่เช่าที่สัญญาเช่าครบกำหนดคิดเทียบกับพื้นที่ให้เช่ารวมโดยประมาณ (ร้อยละ)
พ.ศ. 2558	6,224	29.9
พ.ศ. 2559	5,111	24.6
พ.ศ. 2560	465	2.2
พ.ศ. 2561	597	2.9
พ.ศ. 2562	-	-
พ.ศ. 2563	3,655	17.6
พ.ศ. 2564	4,128	19.9
พ.ศ. 2565	458	2.2
พ.ศ. 2566	68	0.3

ปี	พื้นที่ให้เช่าที่ครบกำหนดอายุสัญญา เช่าโดยประมาณ (ตร.ม.)	สัดส่วนพื้นที่เช่าที่สัญญาเช่าครบกำหนดคิดเทียบกับ พื้นที่ให้เช่ารวมโดยประมาณ (ร้อยละ)
พื้นที่ว่าง	85	0.5
รวม	20,791	100.0

(10) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ

กลุ่มผู้เช่าพื้นที่ของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นกลุ่มผู้ค้าส่งเสื้อผ้าแฟชั่น เครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า และเครื่องประดับ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ว มักเป็นผู้ที่มีร้านค้าส่งอยู่แล้วในย่านประตูน้ำ ตลาดโบ๊เบ๊ และสวนจตุจักร แต่ต้องการขยายขนาดของธุรกิจด้วยการจัดให้มีช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้น (Market Channels) หรือเพิ่มประเภทสินค้าที่จำหน่าย (Product Line) ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น นอกจากผู้ค้าส่งที่มีร้านค้าอยู่แล้ว ยังมีกลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมายที่สำคัญอีกกลุ่มหนึ่ง คือกลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงงานผลิตเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายที่ต้องการเปิดร้านค้าเพื่อเข้าถึงลูกค้าปลีกได้มากยิ่งขึ้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มาจับจ่ายซื้อสินค้าภายในศูนย์ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการ คือ กลุ่มผู้ค้าปลีกเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายแฟชั่น ที่มักจะซื้อสินค้าในจำนวนครั้งละมากๆ เพื่อนำไปจำหน่ายต่อตามอาคารสำนักงาน ตลาดนัด ย่านชุมชนอื่นๆ ในกรุงเทพมหานคร หรือตามหัวเมืองใหญ่ที่มีประชากรอาศัยอยู่หนาแน่น

นอกจากกลุ่มผู้ค้าปลีกแล้ว ยังมีกลุ่มผู้บริโภค (End User) ที่นิยมมาซื้อสินค้าที่โครงการ เนื่องจากความหลากหลายและครบครันของสินค้า ตลอดจนราคาที่ย่อมเยา หรือแม้แต่นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่มักแวะเวียนมาที่โครงการเพื่อซื้อสินค้าเสื้อผ้า เครื่องแต่งกายกลับไปเป็นจำนวนมาก ทั้งเพื่อเก็บไว้สวมใส่และเป็นของฝาก

โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย (The Wharf Samui)

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน พ.ศ.2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (ซึ่งกรรมการที่มีส่วนได้เสียในการทำรายการไม่ได้เข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและอนุมัติการทำรายการ) ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ซึ่งเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ จากการที่กรรมการและผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นญาติสนิทของกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยการที่บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นระยะเวลานาน 10 ปี เป็นการดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ที่เน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่เหมาะสม รายละเอียดที่สำคัญของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งเริ่มดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 มีดังต่อไปนี้

ลักษณะของโครงการ	โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นโครงการ Community Mall ที่ติดชายหาดแห่งแรกของเกาะสมุย ภายในโครงการจะได้รับการตกแต่งด้วยสถาปัตยกรรมย้อนยุคที่เป็นการผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมตะวันออกและวัฒนธรรมตะวันตกที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยภายในโครงการจะมีสินค้าและบริการที่มีความหลากหลายและครบครัน สามารถตอบสนองทุก
------------------	--

	ไลฟ์สไตล์ของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ
ที่ตั้งของโครงการและขนาดของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ตั้งอยู่ที่หาดบ่อผุด เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ในบริเวณที่ติดกับที่ตั้งของโครงการโรงแรมที่อยู่ในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างโดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (โรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort) โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ตั้งอยู่บนที่ดินที่มีพื้นที่ประมาณ 12 ไร่ โครงการประกอบด้วย อาคารชั้นเดียว จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง จำนวน 8 (แปด) คูหา เลขที่ 62/1 ถึง 62/8 หมู่ที่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี, อาคาร 2 (สอง) ชั้น จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง จำนวน 5 (ห้า) คูหา เลขที่ 62, 62/9 ถึง 62/12 หมู่ที่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี, อาคาร 4 (สี่) ชั้น จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง เพื่อใช้เป็นชุมประทูทางเข้าโครงการ ลานจอดรถ รูปแบบร้านค้าและพื้นที่เช่า สิ่งตกแต่ง ระบบสาธารณูปโภค พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก
พื้นที่ก่อสร้างรวมและพื้นที่ให้เช่า	โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย มีพื้นที่ก่อสร้างรวมและพื้นที่ให้เช่า เท่ากับ 7,089 ตารางเมตร และ 5,493 ตารางเมตร ตามลำดับ โดยมีพื้นที่สำหรับจอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ได้รวมกันมากกว่า 500 คัน
เงินลงทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ	ประมาณ 200 ล้านบาท โดยเจ้าของโครงการซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มซีดี จูฬางกูร (กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ) เป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการและเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการทั้งหมด
ระบบสาธารณูปโภคของโครงการ	โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย มีระบบสาธารณูปโภคที่สำคัญซึ่งประกอบไปด้วยระบบไฟฟ้า ระบบ CCTV ระบบท่อระบายน้ำ ระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกระแสไฟฟ้าส่วนกลาง ระบบพักน้ำ ระบบเสียง ถนนส่วนกลางและที่จอดรถ
การเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์	โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์อย่างเป็นทางการในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 โดยบริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าบริหารโครงการดังกล่าวเป็นระยะเวลานาน 10 ปี (ตั้งแต่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567) กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลัส จำกัด เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557
ผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการ	ผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จะประกอบไปด้วย ร้านอาหาร, ร้านมินิซอป (เช่น ร้านขายเสื้อผ้าและชุดว่ายน้ำ), ร้านขายเครื่องประดับ กระเป๋า รองเท้า, ร้านขายของที่ระลึก กรอบรูป ภาพวาด ดอกไม้ประดิษฐ์, ผู้ให้บริการทางการเงิน เช่น ร้านแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ตู้ ATM,

	ร้านนวดและสปา ร้านสะดวกซื้อ ผู้ให้บริการท่องเที่ยวและนำเที่ยว ชุมอาหาร (คาร-หวาน) ฯลฯ
ลูกค้าเป้าหมาย	นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในเกาะสมุยและนักท่องเที่ยวชาวไทย
ผู้บริหารโครงการ	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ: บริษัทตัดสินใจที่จะทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นระยะเวลานาน 10 ปี แทนที่จะซื้อที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการและดำเนินการพัฒนาโครงการด้วยตนเองทั้งหมด เนื่องจาก

- 1) ค่าใช้จ่ายรวมในการในการซื้อที่ดิน รวมถึงการพัฒนาและก่อสร้างโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นจำนวนเงินที่ค่อนข้างสูงสำหรับบริษัทฯ โดยเฉพาะในช่วงที่บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องใช้เงินสำหรับการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอื่นที่มีขนาดใหญ่กว่า เช่น โครงการโรงแรมที่เกาะสมุย และโครงการ The Market by Platinum ดังนั้น การเช่าบริหารโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งกำหนดให้บริษัทฯ สามารถทยอยจ่ายค่าเช่าเป็นรายปีได้ 34 ล้านบาท ตลอดอายุสัญญาเช่าบริหารนาน 10 ปี จะช่วยลดภาระทางการเงินของบริษัทฯไปได้มาก และทำให้บริษัทฯ สามารถนำกระแสเงินสดที่มีอยู่ส่วนใหญ่และเงินที่ได้จากการระดมทุนทั้งจากการทำ IPO และการกู้เงินจากสถาบันการเงินไปลงทุนในโครงการโรงแรมที่เกาะสมุยและโครงการ The Market by Platinum ได้อย่างเต็มที่
- 2) ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการที่จัดทำโดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯชี้ให้เห็นว่าถ้าบริษัทฯ ซื้อที่ดินในการพัฒนาโครงการจากเจ้าของที่ดินเดิม และพัฒนารวมถึงก่อสร้างโครงการด้วยตนเองทั้งหมด ผลประโยชน์ที่ได้จากการพัฒนาและดำเนินโครงการจะไม่คุ้มค่าเท่ากับผลประโยชน์ที่ได้จากการเช่าบริหารโครงการ

รายละเอียดเกี่ยวกับพื้นที่ใช้สอยและพื้นที่เช่าของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย (ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558)

รายละเอียด		จำนวนพื้นที่
1.	พื้นที่จัดหาประโยชน์	5,493 (คิดเป็น 35 % ของพื้นที่ใช้สอยทั้งหมดของโครงการ)
	-พื้นที่ให้เช่า	5,211 (คิดเป็น 33.20% ของพื้นที่ใช้สอยทั้งหมดของโครงการ)
	-พื้นที่เช่า	-
	-พื้นที่ศูนย์อาหาร (ที่นั่ง)	282 (คิดเป็น 1.80% ของพื้นที่ใช้สอยทั้งหมดของโครงการ)
2.	พื้นที่สำนักงาน	100 ตารางเมตร (คิดเป็น 0.64 % ของพื้นที่ใช้สอยทั้งหมดของโครงการ)
3.	พื้นที่ส่วนกลาง	1,716 ตารางเมตร (คิดเป็น 10.93% ของพื้นที่ใช้สอยทั้งหมดของโครงการ)
4.	พื้นที่งานระบบ	150 ตารางเมตร (คิดเป็น 0.96% ของพื้นที่ใช้สอยทั้งหมดของโครงการ)
5.	พื้นที่จอดรถยนต์ (จอดรถได้ประมาณ 500 คัน)	8,234 ตารางเมตร (คิดเป็น 52.50% ของพื้นที่ใช้สอยทั้งหมดของโครงการ)
	รวมพื้นที่ใช้สอยของโครงการ	15,693 ตารางเมตร

หมายเหตุ: ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 (ซึ่งเป็นวันที่โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เริ่มเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการ)

พื้นที่ที่มีผู้เช่าเพื่อนำมาประกอบธุรกิจ (Occupied Area) มีอยู่ประมาณ 4,400 ตารางเมตร คิดเป็นอัตราการใช้พื้นที่ (Occupancy Rate) ประมาณร้อยละ 80 ของพื้นที่จัดหาประโยชน์ทั้งหมดของโครงการ (5,493 ตารางเมตร) โดยพื้นที่ที่ปล่อยเช่าได้ทั้งหมดเป็นการปล่อยเช่าแบบระยะสั้น ซึ่งมีอายุสัญญาไม่เกิน 3 ปี โดยสัญญาเช่าเกือบทั้งหมดของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จะครบกำหนดอายุในระหว่างปี พ.ศ.2559-2560 ทั้งนี้ บริษัทฯ สามารถปรับพื้นที่ส่วนอื่นของโครงการ เช่น พื้นที่จอดรถยนต์ในบางส่วน ให้เป็นพื้นที่จัดหาประโยชน์เพิ่มเติมได้ แต่ก่อนดำเนินการดังกล่าว บริษัทฯต้องขออนุมัติจากบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ซึ่งเป็นเจ้าของโครงการ

สัดส่วนของผู้เช่าพื้นที่ของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จำแนกตามประเภทธุรกิจของผู้เช่า (ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558)

ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนพื้นที่เช่าเมื่อเทียบกับพื้นที่จัดหาผลประโยชน์รวมโดยประมาณ
สินค้าแฟชั่นและของที่ระลึก	30%
ร้านอาหาร	40%
การให้บริการและอื่นๆ	5%
พื้นที่ศูนย์อาหาร	5%
พื้นที่ว่างที่ยังไม่มีผู้เช่า	20%
รวม	100%

สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ Community Mall ในเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

- ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจ Community Mall รวมถึงธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น โรงแรมและรีสอร์ท และ Modern Trade ในเกาะสมุยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จากการที่นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวในเกาะสมุยเป็นจำนวนมากในแต่ละปี โดยภาคการท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องในเกาะสมุยจะยังมีการขยายตัวในระดับที่ดีในช่วงหลายปีข้างหน้า จากนโยบายของภาครัฐที่จะส่งเสริมภาคธุรกิจท่องเที่ยวของประเทศไทยให้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเปิดตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)
- ในปัจจุบัน แม้จะยังมีจำนวน Community Mall รวมถึง Modern Trade ในเกาะสมุยไม่มากนัก การแข่งขันในอนาคตน่าจะทวีความรุนแรงมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการท้องถิ่นและผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ขนาดกลางและขนาดใหญ่มีแผนที่จะเข้ามาพัฒนาและก่อสร้างโครงการเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเล็งเห็นถึงศักยภาพในเชิงธุรกิจจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคธุรกิจท่องเที่ยวของเกาะสมุย

ประโยชน์/ข้อดีในการเข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

การที่บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นระยะเวลานาน 10 ปี ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจโดยรวมของบริษัทฯ เนื่องจาก:

- เป็นการดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจในระยะยาวของทางบริษัทที่เน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีศักยภาพในเชิงพาณิชย์ โดยการเข้าลงทุนโดยการเข้าบริหารโครงการดังกล่าวจะทำให้บริษัทได้อัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยในระยะยาว (Average Long-term Profitability) ในระดับที่ดีและช่วยเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของบริษัทและบริษัทย่อยโดยภาพรวมในอนาคต
- การเข้าลงทุนในโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยการทำสัญญาเช่าบริหารโครงการดังกล่าวเป็นเวลานาน 10 ปี ช่วยกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจของบริษัทโดยรวม โดยการลดสัดส่วนรายได้ของทางบริษัทและบริษัทย่อยที่จะมาจากธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์และธุรกิจโรงแรม
- การบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยบริษัทและการพัฒนาและบริหารโครงการโรงแรมโดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด เป็นการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่ช่วยส่งเสริมและก่อให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจต่อกัน

ความเสี่ยงที่สำคัญและแนวทางในการบริหารความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

ประเภทความเสี่ยง	แนวทางการบริหารความเสี่ยง
ความเสี่ยงจากการแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> • ออกแบบและพัฒนาโครงการให้มีความแปลกใหม่และแตกต่างไปจากโครงการของคู่แข่งเพื่อดึงดูดให้มีผู้มาเช่าและใช้บริการพื้นที่ และมีนักท่องเที่ยวมาซื้อสินค้าและใช้บริการของผู้ประกอบการที่เช่าพื้นที่ภายในโครงการ • เสนอเงื่อนไขในสัญญาเช่าพื้นที่ที่เป็นประโยชน์และมีความเหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ • จัดให้มีแผนการตลาด การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้เช่าพื้นที่และนักท่องเที่ยว
ความเสี่ยงจากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจและความไม่มั่นคงทางการเมืองซึ่งจะมีผลกระทบต่อภาคธุรกิจท่องเที่ยวของเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี	<ul style="list-style-type: none"> • ร่วมกับผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการดำเนินแผนการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการจำหน่ายที่จำเป็น เพื่อกกระตุ้นการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวและผู้ที่พักอาศัยอยู่ใกล้โครงการ

ในส่วนของสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย สามารถดูรายละเอียดในส่วนสัญญาสำคัญทางธุรกิจที่บริษัทได้ดำเนินการจัดทำและเป็นผู้สัญญา

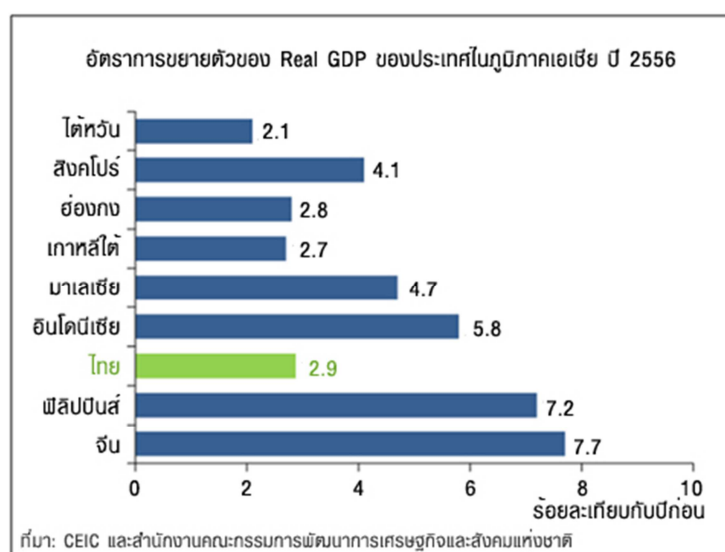
ข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับที่ดินมีผลกระทบต่อการดำเนินโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

ข้อกำหนดผังเมือง	ตามประกาศผังเมืองรวม จ.สุราษฎร์ธานี พบว่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ตั้งอยู่
------------------	---

	ในเขตเมืองประเภท"ที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย" (พื้นที่สีเหลือง)
กฎหมายควบคุมอาคาร	โครงการตั้งอยู่ในเขตการปกครองท้องถิ่นขององค์การบริหารส่วนตำบลบ่อผุด ดังนั้น การขออนุญาตก่อสร้าง/ดัดแปลง/รื้อถอนอาคาร จะต้องยื่นขอใบอนุญาตต่อหน่วยงานข้างต้นก่อน
การเวนคืน	ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 โครงการไม่อยู่ในแนวเวนคืน
การถูกรอนสิทธิ	ไม่มี
กฎหมายอื่นๆ	ไม่มี
โครงการพัฒนาของรัฐ	ไม่มี

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย และโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาเยอ แพลทินัม

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยและแนวโน้มเศรษฐกิจไทย



ในปี พ.ศ. 2556 เศรษฐกิจไทยขยายตัวเพียงร้อยละ 2.9 ซึ่งลดลงจากปีก่อน เนื่องจากการชะลอตัวของภาวการณ์ใช้จ่ายของเอกชน ถึงแม้มาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล เช่น นโยบายการปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ และโครงการคืนเงินภาษีรถยนต์คันแรก จะมีบทบาทในการสร้างการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจในช่วงครึ่งปีแรกของปี พ.ศ. 2556 แต่ในช่วงครึ่งปีหลัง เมื่อมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจดังกล่าวของภาครัฐเริ่มหมดลง ประกอบกับภาระหนี้ครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้นจากการใช้จ่าย และเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมือง ทำให้ภาคเอกชนเริ่มใช้ความระมัดระวังในการใช้จ่าย ซึ่งส่งผลให้ภาพรวมอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2556 นั้นไม่สูงนักเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในแถบภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก

เนื่องจากเหตุการณ์ความไม่สงบและความไม่ชัดเจนทางการเมืองมีความต่อเนื่องมาในปี พ.ศ. 2557 ทำให้อุปสงค์ภายในประเทศยังไม่สามารถฟื้นตัวได้ ความยืดเยื้อเกี่ยวกับสถานการณ์การเมืองไทย ทำให้การบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชนชะลอตัวลงในอีกระยะหนึ่ง อย่างไรก็ตาม เมื่อความไม่แน่นอนทางการเมืองเริ่มมีความชัดเจนมากขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายเดือนพฤษภาคม พ.ศ.2557 ทำให้ภาคเอกชนและภาคครัวเรือนเริ่มมีการใช้จ่ายและการลงทุนมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลทำให้ภาคเศรษฐกิจไทยเริ่มมีการฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลังของปี พ.ศ.2557

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาเย แพลทินัม มีความเกี่ยวข้องและเป็นส่วนหนึ่งของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีก(Wholesale and Retail Commercial Property Business) ดังนั้น ในส่วนต่อไปนี้จะเป็นการให้ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะและพัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีก ในประเทศไทย และปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงและการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมดังกล่าว

ภาพรวมและพัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกของประเทศไทย

ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยเพราะเป็นดัชนีที่สะท้อนถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจของคนในสังคมและเศรษฐกิจโดยรวมภายในประเทศ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาคธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกเป็นอุตสาหกรรมที่ช่วยสร้างรายได้สูงเป็นอันดับต้นๆใกล้เคียงกับภาคการเกษตรและภาคการผลิตและอุตสาหกรรม และมีการจ้างงานมากเป็นอันดับต้นๆใกล้เคียงกับภาคการเกษตรและภาคการบริการ (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย) ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกยังส่งผลกระทบโดยตรงต่อความเป็นอยู่ของประชาชนในประเทศ ทำให้ธุรกิจดังกล่าวเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจอย่างหนึ่งในการขับเคลื่อนกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยโดยรวม และเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนามาตรฐานการครองชีพและคุณภาพชีวิตของประชาชน โดยจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงและกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปประกอบกับการนำระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ ทำให้เกิดรูปแบบการดำเนินธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกรูปแบบใหม่ที่อาศัยความได้เปรียบทางด้านวิทยาการและความรู้ การเจาะต่อช่องทางธุรกิจที่ดีกว่า ตลอดจนการตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้านความสะดวกสบายและความครบถ้วนของสินค้าซึ่งส่งผลกระทบต่อภาระลดลงของจำนวนธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็กและขนาดกลางอย่างต่อเนื่อง (ที่มา: สมาคมผู้ค้าปลีกไทย) วิวัฒนาการของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกสมัยใหม่ได้สร้างวัฒนธรรมทางธุรกิจรูปแบบใหม่ขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและเพื่ออำนวยความสะดวกสบายแก่ลูกค้าอย่างใกล้ชิด

รูปแบบธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกของไทยในปัจจุบันมี 2 รูปแบบใหญ่คือ ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกแบบดั้งเดิมและธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกแบบสมัยใหม่ ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกแบบดั้งเดิมจะเน้นการขายสินค้าเพื่อเข้าถึงผู้บริโภค โดยผ่านบุคคลที่เป็นเจ้าของธุรกิจ ไม่มีระบบการจัดการบริหารงานที่ชัดเจน มีรูปแบบที่หลากหลาย ขายสินค้าพื้นฐานที่มีความจำเป็นในการดำรงชีวิตประจำวัน มีการเจาะต่อช่องทาง มีความเป็นมิตร ความเห็นอกเห็นใจกันและความเป็นกันเอง ตลอดจนมีการดำเนินธุรกิจแบบพอเพียง ในส่วนของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกแบบสมัยใหม่นั้น ธุรกิจดังกล่าวเข้ามาสู่ประเทศไทยมากกว่า 20 ปีแล้ว และมีรูปแบบที่หลากหลาย เช่น ศูนย์การค้า (Shopping Mall), ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น (Wholesale & Retail Fashion Mall), ห้างสรรพสินค้า (Department Store), ซูเปอร์เซ็นเตอร์ (Supercenter), ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store), ศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall หรือ Neighborhood Shopping Center), ศูนย์การค้าไลฟ์สไตล์ (Lifestyle Center) ฯลฯ (ที่มา: สมาคมผู้ค้าปลีกไทย) ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา แม้สภาวะเศรษฐกิจโลกและของไทยจะมีอัตราการ

เจริญเติบโตในภาพรวมโดยเฉลี่ยไม่สูงนัก ประกอบกับความไม่แน่นอนทางการเมืองภายในประเทศซึ่งได้ส่งกระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคภายในประเทศ ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกแบบสมัยใหม่ในประเทศไทยโดยรวมก็ยังมี การเติบโตในระดับที่น่าพอใจ โดยในช่วง 10-15 ปีที่ผ่านมา การขยายตัวของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกในประเทศไทยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของศูนย์การค้าและศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งศูนย์การค้าและศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นตามชานเมืองที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น และได้รับความนิยมมากขึ้นอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2550 เป็นต้นมา ซึ่งเป็นผลมาจากการพัฒนาของระบบขนส่งมวลชนที่ขยายออกไปสู่ชานเมืองเพิ่มมากขึ้น และมีโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียมในแถบชานเมืองเพิ่มมากขึ้น (ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย)

สภาวะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกของไทยในปี พ.ศ.2556 และสภาวะการแข่งขัน

จากภาพรวมสภาวะตลาดและการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี พ.ศ.2556 ที่ผ่านมามีผู้ดำเนินธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกแบบสมัยใหม่ เช่น ศูนย์การค้าห้างสรรพสินค้า ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ศูนย์การค้าชุมชน ฯลฯ กระจายตัวอยู่มากมาย ทำให้โอกาสทางธุรกิจในพื้นที่ดังกล่าวมีค่อนข้างจำกัด ดังนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกแบบสมัยใหม่จึงมุ่งแสวงหาโอกาสทางธุรกิจจากตลาดต่างจังหวัดที่มีกำลังซื้อมากพอ (ที่มา: ฝ่ายวิจัยหลักทรัพย์ บมจ.หลักทรัพย์ เมย์แบงก์กิมเอ็ง (ประเทศไทย))การรุกไปยังตลาดใหม่ๆเหล่านี้ถือว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดีเนื่องจากในต่างจังหวัดโดยส่วนใหญ่ยังไม่มีศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นขนาดใหญ่ นอกเหนือจากซูเปอร์เซ็นเตอร์และไฮเปอร์มาร์เก็ต ประกอบกับกำลังซื้อของผู้บริโภคในต่างจังหวัด (โดยเฉพาะในจังหวัดใหญ่ที่เป็นศูนย์กลางการค้าและการท่องเที่ยวของแต่ละภูมิภาค) มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย)

แม้ว่าการขยายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีก(โดยเฉพาะศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นขนาดกลางและขนาดใหญ่) ไปยังตลาดต่างจังหวัด (โดยเฉพาะจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวที่สำคัญของแต่ละภูมิภาค) จะเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆให้แก่ผู้ประกอบการค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีอยู่หลายรายในปัจจุบัน การพัฒนาและบริหารโครงการดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จในระยะยาวไม่ใช่เรื่องที่ย่างยาก เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับบริบทและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในท้องถิ่นในเชิงลึก และต้องพัฒนาแนวคิดของโครงการ (Project Concept) และกลยุทธ์การตลาดเพื่อเข้าถึงและสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง ในการพัฒนาและขยายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกไปยังตลาดต่างจังหวัด ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการพัฒนาและบริหารโครงการ มีความพร้อมในเรื่องเงินทุน มีเครือข่ายร้านค้าอยู่ในกลุ่มธุรกิจ และมีความยืดหยุ่นในการปรับแนวคิดของโครงการและกลยุทธ์การตลาดให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ จะมีข้อได้เปรียบในการช่วงชิงความเป็นผู้นำในการขยายธุรกิจไปยังจังหวัดที่มีศักยภาพ และจะสามารถครอบครองและสร้างความผูกพันกับตลาดได้ในที่สุด (ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย)

ในด้านการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกประเภทต่างๆให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน กลยุทธ์ทางการตลาดยังคงเป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างยิ่งในเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ทั้งที่เป็นลูกค้าผู้เช่า/ผู้ใช้บริการพื้นที่และผู้ที่มาจับจ่ายซื้อ

สินค้าภายในศูนย์) ผู้ประกอบการในธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกสมัยใหม่ได้นำกลยุทธ์การตลาดในรูปแบบต่างๆมาใช้ในการดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย กลยุทธ์การตลาดเหล่านี้นอกจากจะช่วยกระตุ้นการเข้าใช้บริการ (Traffic) และการจับจ่ายใช้สอยแล้ว ยังช่วยสร้างประสบการณ์ใหม่ๆที่น่าประทับใจให้แก่กลุ่มเป้าหมายซึ่งสามารถนำไปสู่การรักษาฐานลูกค้า (Customer Retention) และการสร้างความจงรักภักดีของลูกค้า (Customer Loyalty) ในระยะยาว (ที่มา: ฝ่ายวิจัยหลักทรัพย์ บมจ.หลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย)) นอกเหนือจากการจัดอีเวนต์ประเภทต่างๆเพื่อเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ผู้ประกอบการยังมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมที่สนับสนุนการขายของร้านค้า (Sales Promotion) ควบคู่ไปกับการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อร่วมจัดกิจกรรมทางการตลาดขนาดใหญ่เพื่อให้งบประมาณการตลาดที่มีจำกัดถูกใช้ไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เครื่องมือด้านการบริหารความสัมพันธ์กับผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่และลูกค้าผู้มาจับจ่ายซื้อสินค้า รวมถึงสื่อทางสังคม (Social Media) ถูกนำมาใช้มากขึ้นเพื่อรักษาฐานลูกค้าและกระตุ้นการจับจ่ายใช้สอย โดยการสื่อสารกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

คาดว่าในช่วงปี พ.ศ.2557-2560 ผู้ประกอบการสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่มีแผนที่จะขยายธุรกิจของตนเพิ่มมากขึ้น โดยเน้นการขยายธุรกิจไปยังจังหวัดชายแดนไทยกับพม่า ลาว และกัมพูชา เนื่องจากการเปิดตัวของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปลายปี พ.ศ.2558 จะช่วยขยายโอกาสทางการค้าในบริเวณดังกล่าว (ที่มา: สมาคมผู้ค้าปลีกไทย) ผู้ประกอบการจะมีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับความต้องการของนักท่องเที่ยวอาเซียนและนานาชาติที่คาดว่าจะเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวและจับจ่ายใช้สอยในประเทศไทยมากขึ้น ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการไทยก็มีแนวโน้มที่จะได้รับแรงกดดันจากการแข่งขันที่สูงขึ้นจากคู่แข่งต่างชาติซึ่งจะสามารถขยายธุรกิจเข้ามาในประเทศไทยได้ง่ายขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการที่สามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ จะสามารถใช้ประโยชน์จากโอกาสทางการค้าที่มากขึ้นได้อย่างสูงสุด

ปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกของไทยและแนวโน้มของธุรกิจในช่วง 10-15 ปีข้างหน้า

ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมาเหตุการณ์ของการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ สังคมและการเมืองที่ส่งผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกของไทยอย่างมากทั้งการเปิดเสรีทางการค้า โครงสร้างสังคมและครอบครัวที่เปลี่ยนแปลง พฤติกรรมความเป็นอยู่และการดำรงชีพของคนในสังคม ความต้องการและรสนิยม ตลอดจนการเมืองระหว่างประเทศและท้องถิ่นที่ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกของไทยต้องเผชิญการแข่งขันในทุกรูปแบบอย่างที่ไม่เคยเป็นมาก่อน ทำให้ร้านค้าส่ง-ค้าปลีกดั้งเดิมขนาดเล็กในประเทศต้องยุบเลิกกิจการเป็นจำนวนมาก (ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย) ปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกในประเทศไทยที่สำคัญในช่วงที่ผ่านมาและในอนาคตมีดังนี้

- 1) **การขยายตัวของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกข้ามชาติ** ซึ่งมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่องในรูปแบบที่เน้นการลงทุนร่วมกับกลุ่มนักธุรกิจในประเทศไทย ทั้งนี้ รัฐบาลในช่วง 20 ปีที่ผ่านมาต้องการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศให้มากขึ้น จึงมีมาตรการสนับสนุนในหลายรูปแบบ ทั้งการเปิดโอกาสให้สามารถถือครองสัดส่วนของธุรกิจได้มากขึ้นตามขนาดเงินลงทุนที่ใช้ รวมถึงมาตรการในการช่วยเหลือการลงทุนด้วยการลดภาษีการนำเข้าเครื่องมือเครื่องใช้ และด้วยรูปแบบวิธีการจัดการที่ทันสมัยเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคให้พึงพอใจ ทำให้ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกข้ามชาติต่างๆเป็นที่นิยมและสามารถขยายสาขาได้อย่างรวดเร็วในช่วง 10-15 ปีที่ผ่านมา (ที่มา: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม)

- 2) **การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค** วิธีชีวิตที่ปรับเปลี่ยนตามโลกาภิวัตน์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป เพื่อให้เกิดความเหมาะสมต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน ผู้บริโภคเริ่มให้ความสำคัญต่อคุณภาพสินค้ามากกว่าเน้นที่ปริมาณ การจับจ่ายซื้อของเน้นที่ความคุ้มค่าจากจำนวนและราคาในกลุ่มสินค้าที่เป็นสินค้าทั่วไป และยังเน้นในการให้บริการและคุณภาพของสินค้ามากกว่าราคา จากสาเหตุดังกล่าว ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องหันมาเน้นด้านการสร้างรูปแบบการให้บริการและสร้างความรู้สึกต่อตราสินค้า ผ่านการออกแบบและตกแต่งร้านค้าที่โดดเด่นดูใจที่นำไปสู่การซื้อสินค้าและการใช้บริการ
- 3) **การเปลี่ยนแปลงของสภาพการแข่งขันทั่วไปของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก** การค้าส่ง-ค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีการปรับเปลี่ยนไปสู่ร้านค้าทันสมัยที่เน้นความสะดวก ความสะดวกสบายและหลากหลายของสินค้าและเน้นบริการในหลายๆด้าน ทำให้จำนวนร้านค้าแบบดั้งเดิมลดลง เนื่องจากการดำเนินธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกได้มีการพัฒนารูปแบบการค้าที่เน้นในด้านการบริหารจัดการด้านเทคโนโลยีซึ่งทำให้เกิดการลดลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการเพิ่มขึ้นของประสิทธิภาพในการบริหารงาน นอกจากนี้ ยังมีการขยายจำนวนของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกในหลายรูปแบบที่มีขนาดเหมาะสมต่อชุมชน รูปแบบการค้าส่ง-ค้าปลีกสมัยใหม่มีการพัฒนามากขึ้น ทำให้เกิดการลดต้นทุนการจัดการค่าเช่าพื้นที่และเน้นตลาดที่ใกล้ชิดกับผู้ซื้อ ทำให้ลูกค้าสะดวกในการซื้อสินค้าและใช้บริการมากขึ้น (ที่มา: สมาคมผู้ค้าปลีกไทย)
- 4) **สภาพการแข่งขันในธุรกิจ** การที่ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกของไทยมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ภาครัฐไม่สามารถปรับตัวได้ทัน อีกทั้งการจัดการระบบค้าส่ง-ค้าปลีกของประเทศไทยมีรูปแบบที่หลากหลาย รวมถึงกฎหมายที่มีอยู่ในปัจจุบันยังไม่สามารถป้องกันและควบคุมการขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกสมัยใหม่ได้ เป็นผลให้เกิดการแข่งขันอย่างรุนแรงระหว่างผู้ประกอบการรายต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อการดำเนินกิจการค้าส่ง-ค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ลดน้อยลงไปมาก เนื่องจากความสามารถในการแข่งขันที่ยังมีข้อจำกัดหลายอย่าง เช่น การบริหารจัดการ ความรู้ความสามารถ ขอบประมาณในการลงทุน เป็นต้น (ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทยและกระทรวงพาณิชย์)

ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกของประเทศไทยในช่วง 10-15 ปีข้างหน้ามีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีการเปลี่ยนแปลงทั้งในแง่รูปแบบการดำเนินธุรกิจและประเภทของสินค้าและบริการที่เป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต ซึ่งจะขึ้นอยู่กับ การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรที่จะมีผู้บริโภคกลุ่มใหม่เป็นกำลังซื้อที่สำคัญ ในการพิจารณาทำเลที่ตั้งเพื่อดำเนินธุรกิจส่งหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีก (โดยเฉพาะอย่างยิ่งศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น) จะต้องพิจารณาทั้งในแง่ต้นทุนที่ดินและภูมิศาสตร์ รวมถึงความพร้อมของระบบสาธารณูปโภค เพื่อให้เกิดความสะดวกในการเข้าถึงบริการ ตลอดจนความหนาแน่นของจำนวนประชากรในพื้นที่นั้นๆ และรวมถึงโอกาสการเจาะกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงได้ด้วย นอกจากนี้ การพิจารณาประเภทสินค้าที่จะนำมาวางขายในพื้นที่ต่างๆเป็นอีกปัจจัยที่มีความสำคัญ เพื่อตอบสนองความต้องการและพฤติกรรมผู้บริโภคของคนในพื้นที่ที่มีความแตกต่างกัน เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการรายต่างๆ

สภาวะการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทมีรายได้หลักในรูปของรายได้จากการให้เช่าและให้บริการพื้นที่ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์โครงการหลักของบริษัทในปัจจุบัน แม้โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จะเป็นโครงการที่มีทำเลที่ตั้งที่ดี กล่าวคือโครงการดังกล่าวตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำที่เป็นจุดตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี และเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางของผู้มาจับจ่ายซื้อสินค้าทั้งที่เป็นคนไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ที่ผ่านมาโครงการดังกล่าวก็ต้องเผชิญกับการแข่งขันทางธุรกิจ (Business Competition) จากศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเพื่อการพาณิชย์ และศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงในระดับที่ค่อนข้างสูง ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา สภาวะการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และย่านใกล้เคียง (ซึ่งรวมถึงย่านสุขุมวิท ย่านถนนพระรามที่ 1 ย่านสยามสแควร์ ย่านถนนเพลินจิต ย่านถนนพญาไท และย่านอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ) ถือว่ามีความรุนแรงค่อนข้างมาก เนื่องจากย่านดังกล่าวจัดว่าเป็นย่านการค้าที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยในแต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเป็นจำนวนมากมาท่องเที่ยวและจับจ่ายซื้อสินค้าในย่านดังกล่าว ย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงนอกจากจะเป็นย่านการค้าที่สำคัญของกรุงเทพมหานครและมีการพัฒนาความเจริญมาอย่างต่อเนื่องในช่วง 40 กว่าปีที่ผ่านมา ย่านดังกล่าวยังเป็นย่านที่สะดวกและง่ายต่อการเดินทางเข้าถึง โดยในการเดินทางเข้าถึงย่านประตูน้ำและราชประสงค์และย่านใกล้เคียง สามารถใช้ได้ทั้งยานพาหนะส่วนตัวและระบบการขนส่งสาธารณะทั้งรถไฟฟ้า BTS รถประจำทาง รถแท็กซี่ เรือด่วน รวมถึง Airport Rail Link ทำให้ในช่วง 10-15 ปีที่ผ่านมา ได้มีโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่เน้นการค้าในธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ก่อสร้างและดำเนินธุรกิจอยู่ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก

ทั้งนี้ การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายต่างๆทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ในการพัฒนาและดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันใน 2 รูปแบบใหญ่ คือ

1. การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดที่เพียงพอและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามีความรุนแรงค่อนข้างสูง เพราะที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดที่เพียงพอในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงเหลืออยู่ไม่มากนัก โดยผู้ประกอบการที่สามารถซื้อที่ดินหรือขอเช่าที่ดินเพื่อเข้าทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากเจ้าของเดิมจะต้องสามารถนำเสนอข้อเสนอในการซื้อ/เช่าที่ดินและการพัฒนาโครงการที่เป็นที่น่าพอใจของเจ้าของที่ดินเดิมและดีกว่าที่ผู้ประกอบการรายอื่นๆนำเสนอ เพื่อให้เจ้าของที่ดินเดิมได้พิจารณา ในช่วงที่ผ่านมา ผู้ประกอบการที่สามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจนแล้วเสร็จและสามารถดำเนินงานได้อย่างประสบความสำเร็จ จะเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอและมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ในหลายรูปแบบ มีประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาและดำเนินโครงการ รวมถึง

มีความสามารถในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการในหลากหลายธุรกิจให้มาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในโครงการที่พัฒนาขึ้น

2. การแข่งขันในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการเพื่อมาเช่าพื้นที่ ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ก็ถือว่ามีความรุนแรงค่อนข้างมากเช่นกัน โดยจะเป็นการแข่งขันทั้งในรูปของการกำหนดเงื่อนไขในการให้เช่า/ให้บริการและการเรียกเก็บค่าเช่า/ค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่จูงใจกว่าเมื่อเทียบกับข้อเสนอของผู้ให้เช่า/ให้บริการพื้นที่รายอื่นในบริเวณที่ติดกันหรือใกล้เคียงกัน รวมถึงการดำเนินแผนการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่ายประเภทต่างๆที่จำเป็นเพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีการรับรู้และช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีให้เกิดแก่โครงการ ทั้งนี้ เพื่อช่วยดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายต่างๆทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มาเช่าพื้นที่ภายในศูนย์เพื่อดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ผู้ประกอบการพัฒนาและก่อสร้างโครงการรายต่างๆจะมีการกำหนดและใช้แผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายประเภทต่างๆอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศสามารถรับรู้และจดจำชื่อของศูนย์ได้ และมาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการที่เช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินการในลักษณะดังกล่าวก็เป็นการให้ความช่วยเหลือและการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการที่เช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ในลักษณะหนึ่ง

แม้การดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันในด้านต่างๆค่อนข้างสูง ที่ผ่านมา โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ก็สามารถดำเนินการได้อย่างประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งทั้งที่เป็นศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกในรูปแบบใหม่ (Modern Trade) ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ฯลฯ ได้อย่างไม่เสียเปรียบ โดยอาศัยจุดเด่นดังต่อไปนี้

1. **การที่โครงการตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานครและเป็นทำเลที่ดีมีศักยภาพในการเติบโตสูง:** โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ ในบริเวณที่เป็นจุดตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี โดยบริเวณที่ตั้งของโครงการในปัจจุบันเป็นย่านการค้าและท่องเที่ยวที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยในแต่ละปี จะมีลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้าและ/หรือท่องเที่ยวในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก โดยการดำเนินธุรกิจของโครงการรวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆในย่านใกล้เคียงจะได้รับประโยชน์จากนโยบายของภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมให้กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางของธุรกิจแฟชั่นและการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาคอาเซียน
2. **อาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ที่ได้รับการออกแบบให้ดูดีและมีความทันสมัย:** ที่ผ่านมา อาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ได้รับการปรับปรุง รวมถึงตกแต่งทั้งภายในและภายนอกให้ดูดีและมีความทันสมัย เพื่อดึงดูดให้มีผู้ประกอบการมาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ การที่โครงการตั้งอยู่ติดกับโรงแรมโนโว

เทล กรุงเทฟ แพลทินัม ประตูนํ้า ก็เป็นอีกจุดหนึ่งที่จะดึงดูดให้มีลูกค้า (โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ) ให้เข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการประเภทต่างๆภายในศูนย์ เนื่องจากการเดินทางระหว่างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทฟ แพลทินัม ประตูนํ้า เป็นไปได้อย่างสะดวก รวดเร็ว โดยใช้เวลาเพียงไม่กี่นาที

3. **มีระบบขนส่งมวลชนที่รองรับทุกด้าน:** โครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นโครงการที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้สะดวก เนื่องจากมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ เช่น รถโดยสารประจำทาง เรือโดยสาร รถไฟฟ้าบีทีเอส โดยเมื่อการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline แล้วเสร็จ การเดินทางมายังโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และโรงแรม โนวเทล กรุงเทฟ แพลทินัม จะมีความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น
4. **ทีมผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์:** ทีมผู้บริหารของบริษัทประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องมานานกว่า 10 ปี โดยที่ผ่านมาทีมผู้บริหารของบริษัทก็ได้ร่วมกันทำงานเป็นอย่างดีในการพัฒนาและดำเนินโครงการจนประสบความสำเร็จ โดยทีมผู้บริหารของบริษัทมีความตั้งใจและความแน่วแน่ที่จะบริหารโครงการดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว

นอกจากโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันแล้ว บริษัทฯ (โดยบริษัทย่อย 99.99% คือบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด) กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (ซึ่งตั้งอยู่กึ่งกลางระหว่างสี่แยกราชประสงค์และสี่แยกประตูนํ้า) โดยการพัฒนาโครงการดังกล่าวคาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในปี พ.ศ.2560 ซึ่งเมื่อโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม เริ่มดำเนินการ จะทำให้บริษัทฯสามารถเข้าถึงและจับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น ทั้งที่เป็นลูกค้าที่มาจับจ่ายและซื้อสินค้าประเภทเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น (ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์) และลูกค้าที่เป็นคนทำงานและนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่ต้องการซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการที่มีความหลากหลายและครบถ้วนมากขึ้น (ซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายของโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม)

สภาวะการแข่งขันในธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น

โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นโครงการศูนย์ค้าส่งแฟชั่นเสื้อผ้าในย่านประตูนํ้า ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีผู้ค้ามากรายกระจายตัวอยู่ทั่วกรุงเทพมหานคร โดยจะกระจุกตัวอยู่ในย่านประตูนํ้า ย่านลำเพ็ง และย่านจตุจักร โดยศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าที่สำคัญในย่านต่างๆของกรุงเทพมหานคร สามารถสรุปได้ตามตารางต่อไปนี้

โครงการ	ทำเลที่ตั้ง	ลักษณะสินค้าที่จำหน่าย
โครงการโบหยก	ประตูนํ้า	แหล่งค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ
โครงการซิดิ คอมเพล็กซ์	ประตูนํ้า	แหล่งสินค้าประเภทขายตรงสินค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องสำอาง นาฬิกา วิทยุ
โครงการกรุงทอง	ประตูนํ้า	แหล่งร้านขายส่งและขายปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป

โครงการ	ทำเลที่ตั้ง	ลักษณะสินค้าที่จำหน่าย
โครงการชิบูย่า 19	ประตูน้ำ	แหล่งค้าส่งเสื้อผ้าแฟชั่น
โครงการพลาเดียมเวิลด์ ซุปเปอร์	ประตูน้ำ	แหล่งรวมสินค้าหลากหลาย ทั้งเสื้อผ้า เครื่องประดับ ไอที เครื่องหนัง
โครงการวอเตอร์เกต พาวเวอร์เลียน	ประตูน้ำ	ศูนย์ค้าปลีก-ส่ง เสื้อผ้าแฟชั่น
โครงการบีบีทาวเวอร์	บีบี	แหล่งเสื้อผ้าค้าส่งขนาดใหญ่ ไม่เน้นดีไซน์
โครงการลำเพ็ง	เยาวราช	แหล่งค้าเครื่องประดับ กิ๊ฟช็อป เครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า และของเล่น
โครงการไชน่าเวิลด์	เยาวราช	แหล่งสินค้าประเภทผ้าผืน เสื้อผ้าแฟชั่น และอัญมณี
ตลาดนัดจตุจักร	จตุจักร	แหล่งสินค้าประเภทเสื้อผ้า กระเป๋า และเครื่องประดับที่เน้นการออกแบบด้วยตัวเอง สินค้าจึงมีเอกลักษณ์
โครงการอินสแควร์ ซุปเปอร์ มอลล์	จตุจักร	แหล่งสินค้าหลากหลายประเภท ได้แก่ เครื่องประดับ ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม เครื่องหนัง รองเท้า ไอที เฟอร์นิเจอร์

จะเห็นได้ว่าอุปทานพื้นที่เช่าเพื่อค้าส่งสินค้าประเภทแฟชั่นเสื้อผ้ามักกระจุกตัวอยู่ในบริเวณย่านการค้าที่กลุ่มลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีกเสื้อผ้ามีความคุ้นเคย โดยในอนาคตคาดว่า ปริมาณอุปสงค์จะยังคงอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจภายในประเทศที่เกิดจากการจับจ่ายใช้สอยของประชาชน รวมถึงการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย จากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปลายปี พ.ศ.2558 และแนวโน้มการเติบโตในทางบวกนั้นจะดึงดูดให้มีผู้ประกอบการเข้ามาพัฒนาโครงการมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้เกิดอุปทานพื้นที่เช่าใหม่ ซึ่งจะถูกรองรับด้วยการเพิ่มขึ้นของความต้องการในตลาด ทำให้ศักยภาพในการปรับตัวราคาเช่าของผู้ประกอบการจะขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญต่างๆ เช่น ทำเลที่ตั้งของโครงการ ชื่อเสียงในการบริหารจัดการพื้นที่เช่า รูปแบบโครงการ ความนิยมในตัวโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ เป็นต้น

1.2.4 ธุรกิจโรงแรม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทมีโรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 1 แห่ง ได้แก่ โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ (Novotel Bangkok Platinum Pratunam Hotel) ซึ่งให้บริการด้านห้องพัก ห้องอาหาร ห้องประชุมและห้องจัดเลี้ยง รวมถึงบริการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เช่น สระว่ายน้ำ สปา และ ฟิตเนส โดยข้อมูลที่สำคัญของโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มีดังนี้

1.2.4.1 นโยบายการลงทุนและการดำเนินธุรกิจโรงแรม

นโยบายการดำเนินธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯ คือ การลงทุนด้วยตนเองและถือหุ้นทั้งหมด แต่ดำเนินธุรกิจภายใต้ chain ของโรงแรมจากต่างประเทศที่มีชื่อเสียง โดยเจ้าของ chain โรงแรมจากต่างประเทศจะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารและจัดการดำเนินงานของโรงแรมตามมาตรฐานสากล และได้รับค่าตอบแทนการบริหาร ซึ่งเครื่องหมายการค้าของchain โรงแรมจากต่างประเทศที่มีชื่อเสียงจะช่วยให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในบริการของโรงแรม ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับเครือ ACCOR ซึ่งเป็นเครือการ

บริหารโรงแรมในระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียงรายหนึ่ง เพื่อให้ทำหน้าที่บริหารจัดการโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เป็นเวลานาน 10 ปี นับตั้งแต่โรงแรมดังกล่าวเริ่มเปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกในเดือน พฤศจิกายน พ.ศ.2554

2 ข้อมูลทั่วไปของโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

ผู้บริหารโรงแรม	เครือ ACCOR ซึ่งเป็นเครือการบริหารโรงแรมในระดับนานาชาติ (International Hotel Chain)
ที่ตั้งโรงแรม	เลขที่ 220 แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
ที่ดินและโฉนดที่ดิน	โฉนดที่ดินเลขที่ 1041 และ 15867 ซึ่งมีขนาดที่ดิน 2 ไร่ 211.2 ตารางวา
ปีที่เปิดดำเนินการ	เริ่มเปิดดำเนินการในเดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ.2554
ลักษณะอาคาร	ตั้งอยู่ชั้น 6 – ชั้น 25 ของอาคารส่วนขยายของโครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์
พื้นที่ใช้สอย	19,473 ตารางเมตร
ประเภทโรงแรม	โรงแรมระดับ 4 ดาว
จำนวนห้องพัก	283 ห้อง
สิ่งอำนวยความสะดวก	<ul style="list-style-type: none"> ● ห้องอาหาร ● Lobby Lounge ● สระว่ายน้ำ ● สปาและฟิตเนสเซ็นเตอร์ ● ห้องจัดเลี้ยงและห้องประชุม ● ที่จอดรถ

3 รูปแบบการบริหารงาน โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

เครือ ACCOR ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารโรงแรม (Hotel Operator) ของโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ โดยจะเป็นผู้กำหนดนโยบายการบริหารจัดการโรงแรม และควบคุมการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนธุรกิจงบประมาณรายได้และค่าใช้จ่ายที่ได้รับความเห็นชอบจากเจ้าของโรงแรมคือบริษัท โดยผู้บริหารโรงแรมจะนำเสนอแผนธุรกิจและงบประมาณการดำเนินงานกิจการโรงแรมให้บริษัทในฐานะเจ้าของโรงแรมรับทราบ พิจารณา และให้ความเห็นชอบ เป็นประจำทุกปี

ในการดำเนินการโรงแรม บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นและเกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการโรงแรมทั้งหมด รวมถึงเป็นผู้ว่าจ้างพนักงานโรงแรมทั้งหมด โดยบริษัทจะจัดให้มีบัญชีรายได้และค่าใช้จ่าย (Operating Account) ที่มีจำนวนเงินสำรองเพียงพอต่อการดำเนินงานโรงแรม ให้กับผู้บริหารโรงแรมสามารถลงนามเบิกใช้ได้หากไม่เกินจำนวนสูงสุดที่ได้ตกลงกันไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้บริหารโรงแรมและเป็นไปตามงบประมาณการดำเนินงานประจำปีที่ได้รับความเห็นชอบร่วมกันระหว่างเจ้าของโรงแรมและผู้บริหารโรงแรม และจะต้องมีการจัดตั้งบัญชีสำรองค่าเฟอร์นิเจอร์และวัสดุอุปกรณ์ (FF&E : Furniture, Fittings and Equipment Account) สำหรับ

สะสมเงินทุนจากรายได้ผลประโยชน์ของโรงแรมทุกๆเดือน เพื่อใช้ในการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ในธุรกิจโรงแรมให้เป็นไปตามมาตรฐาน โดยจำนวนเงินที่สามารถเบิกใช้ได้จะต้องเป็นไปตามงบประมาณประจำปีที่มีความเห็นชอบร่วมกันระหว่างเจ้าของโรงแรมและผู้บริหารโรงแรม

ผู้บริหารโรงแรม (Operator) จะได้รับค่าตอบแทนการจ้างบริหารในรูปของค่าธรรมเนียมรายปี ซึ่งแบ่งเป็นค่าธรรมเนียมฐาน (Base Fee) และค่าธรรมเนียมพิเศษ (Incentive Fee) ตามอัตราที่ได้มีการตกลงกันไว้ในสัญญาจ้างบริหารที่จัดทำขึ้นระหว่างบริษัทในฐานะเจ้าของโรงแรมและเครือ ACCOR ในฐานะผู้บริหารโรงแรม

4 ข้อมูลผลการดำเนินงานโรงแรมในอดีต

	ณ 31 ธันวาคม 2554	ณ 31 ธันวาคม 2555	ณ 31 ธันวาคม 2556	ณ 31 ธันวาคม 2557
อัตราการใช้ห้องพัก (ร้อยละ)	22% ⁽¹⁾	81%	88%	70%
อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (บาท/ห้อง/คืน)	1,815	2,083	2,500	2,498

หมายเหตุ : (1) โครงการเริ่มเปิดดำเนินการในเดือนพฤศจิกายนปี พ.ศ. 2554

การตลาดและการแข่งขัน

(1) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีจุดเด่นในการดำเนินธุรกิจโรงแรม คือ การมีทำเลที่ตั้งของโรงแรมที่ดี ซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องพักของนักท่องเที่ยวและลูกค้าโรงแรม โดยทำเลที่ตั้งของ โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ถือว่าเป็นทำเลที่ดีมากทำเลหนึ่งในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากตั้งอยู่ย่านใจกลางธุรกิจ รอบล้อมไปด้วยศูนย์การค้าและสถานที่ท่องเที่ยว จึงทำให้เป็นที่นิยมในกลุ่มนักท่องเที่ยว บริษัทจึงได้วางกลยุทธ์ในการแข่งขันสำหรับธุรกิจโรงแรมไว้ดังต่อไปนี้

- เน้นเจาะกลุ่มนักท่องเที่ยวเอเชีย โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากประเทศแถบอาเซียนและนักท่องเที่ยวชาวจีน เนื่องจากเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักที่เข้ามาใช้บริการโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์
- มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผ่านระบบสำรองห้องพักทางอินเทอร์เน็ตเนื่องจากเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของการใช้อินเทอร์เน็ต
- ติดตามผลการดำเนินงานของผู้บริหารโรงแรมอย่างใกล้ชิด

(2) นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ คำนึงถึงปัจจัยหลายประการในการกำหนดอัตราค่าบริการ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าอัตราค่าบริการที่เรียกเก็บนั้น มีความสมเหตุสมผลและสามารถแข่งขันได้ โดยพิจารณาปัจจัยดังต่อไปนี้ประกอบกัน

- ฤดูกาลซึ่งจะส่งผลกระทบต่ออัตราค่าห้องพัก โดยบริษัทฯ จะกำหนดอัตราค่าห้องพักที่สูงขึ้นในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว
- ราคาตลาดและราคาของโรงแรมคู่แข่ง
- สภาพเศรษฐกิจและสถานการณ์ทางการเมือง
- ต้นทุนการดำเนินงานที่เกิดขึ้น

ลูกค้าที่เข้าพักโรงแรม

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้ค่าห้องพักตามประเภทของผู้เข้าพัก

ประเภทของผู้เข้าพัก	สำหรับปี พ.ศ. 2556 (ร้อยละ)	สำหรับปี พ.ศ. 2557 (ร้อยละ)
Business Individual	4%	4%
Business Group	7%	6%
Leisure Individual	85%	88%
Leisure Group	4%	2%

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้ค่าห้องพักตามถิ่นฐานของผู้เข้าพัก

ถิ่นฐานของผู้เข้าพัก	สำหรับปี พ.ศ. 2556 (ร้อยละ)	สำหรับปี พ.ศ. 2557 (ร้อยละ)
Oceania	3%	4%
Asia	82%	82%
North and South America	2%	2%
Africa	1%	1%
Middle East	5%	6%
Europe	7%	5%

(3) การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ได้ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจโรงแรมให้กว้างขวาง โดยครอบคลุมถึงช่องทางการจำหน่ายดังต่อไปนี้

- จำหน่ายโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย
- จำหน่ายโดยผ่านบริษัทเอเยนต์ทัวร์
- จำหน่ายโดยผ่านพนักงานขายของโรงแรม
- จำหน่ายผ่านระบบสำรองห้องพักทางอินเทอร์เน็ต

- จำหน่ายผ่านนิทรรศการการท่องเที่ยว

(4) กลยุทธ์การตลาดและการส่งเสริมการจำหน่ายรูปแบบต่างๆ

บริษัทมีการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อช่วยเพิ่มอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูกาลท่องเที่ยว โดยการจัดโครงการส่งเสริมการจำหน่าย เช่น การลดค่าบริการห้องพักและค่าใช้จ่ายบริการประเภทต่างๆ ภายในโรงแรม รวมถึงการเข้าร่วมรายการส่งเสริมการขายประเภทต่างๆ กับพันธมิตรทางธุรกิจ เช่น สายการบิน ธนาคารพาณิชย์ ที่จะช่วยให้อัตราการเข้าพักและมีการใช้บริการประเภทต่างๆ ของโรงแรมเพิ่มขึ้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันธุรกิจโรงแรม

ภาพรวมและโครงสร้างของอุตสาหกรรมโรงแรมในประเทศไทย

ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจบริการประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างมากในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทย โดยอุตสาหกรรมโรงแรมเป็นอุตสาหกรรมที่สร้างรายได้ให้กับประเทศไทยปีละหลายหมื่นล้านบาท ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจโรงแรมถือเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมพื้นฐาน (Primary Activity) ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวซึ่งเป็นอุตสาหกรรมหลักอุตสาหกรรมหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ในแต่ละปี อย่างไรก็ตาม ธุรกิจโรงแรมไม่ได้เป็นเพียงปัจจัยสนับสนุนอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเท่านั้น แต่เป็นหนึ่งในองค์ประกอบสำคัญในการสร้างรายได้สู่ภาคประชาชนผ่านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องอื่นๆ อาทิ บริการนำเที่ยว ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจสถานบันเทิง ธุรกิจจัดจำหน่ายต่างๆ ห้างสรรพสินค้าและผลิตภัณฑ์จากชุมชน เป็นต้น (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย) นอกจากนี้ ยังมีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาเกี่ยวข้องในการกำหนดมาตรฐานและกฎระเบียบต่างๆ อีกด้วย ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าธุรกิจโรงแรมถือเป็นอุตสาหกรรมสำคัญในการสร้างงานและมีส่วนสำคัญในการสนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศอีกด้วย ในรอบระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ให้การส่งเสริมและสนับสนุนให้ประเทศไทยกลายเป็นศูนย์กลางการประชุมและการจัดนิทรรศการในระดับนานาชาติหรือ M.I.C.E (Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition) โดยมุ่งเน้นการจัดงานสัมมนา นิทรรศการ การประชุมขนาดใหญ่และการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยว ให้กับผู้เข้าร่วมสัมมนาให้ได้มีโอกาสท่องเที่ยวภายในประเทศไทย ซึ่งกล่าวได้ว่าอุตสาหกรรมโรงแรมไทยถือเป็นปัจจัยหลักที่สามารถช่วยสนับสนุนแนวความคิดดังกล่าวได้เป็นอย่างดี เพราะนอกจากห้องพักที่ได้มาตรฐานแล้ว โรงแรมขนาดใหญ่ส่วนใหญ่ยังมีห้องสำหรับจัดนิทรรศการหรือการประชุมขนาดใหญ่รองรับเพียงพออีกด้วย (ที่มา: สมาคมมัคคุเทศก์แห่งประเทศไทย)

สำหรับลักษณะการดำเนินธุรกิจในส่วนของกิจการโรงแรม สมาคมการบริหารโรงแรมไทยได้จำแนกประเภทของโรงแรมตามขนาดกิจการดังนี้

- **โรงแรมขนาดเล็ก:** เป็นกิจการที่ให้บริการห้องพักประมาณไม่เกิน 80 ห้อง เจ้าของมักเป็นผู้บริหารจัดการด้วยตนเอง ซึ่งพบว่ากิจการประเภทนี้มีการเติบโตเพิ่มสูงขึ้นในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากสามารถเปิดให้บริการได้ง่าย มีจำนวนห้องน้อยและการดำเนินการก่อสร้างไม่ต้องการเงื่อนไขการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) นอกจากนี้ ยังพบว่าปัจจุบันผู้ประกอบการนิยมลงทุนดัดแปลงหรือก่อสร้างโรงแรมขนาดเล็กให้มีความน่าสนใจแปลกใหม่ เป็นเอกลักษณ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีรสนิยมที่แตกต่างกัน

- **โรงแรมขนาดกลาง:** เป็นกิจการที่ให้บริการห้องพักระหว่าง 80-200 ห้อง มีทั้งที่บริหารจัดการด้วยเจ้าของกิจการ และที่จ้างผู้มีความสามารถเข้ามาบริหารจัดการ โดยมีการให้บริการด้านที่พักและอาหาร มีบริการจัดงานเลี้ยง งานแต่งงาน งานประชุมสัมมนา เป็นต้น
- **โรงแรมขนาดใหญ่:** เป็นกิจการที่ให้บริการห้องพักมากกว่า 200 ห้องขึ้นไป ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมหรูระดับ 4-5 ดาว และมักบริหารจัดการโดย Chain จากต่างประเทศ หรือเป็นโรงแรมที่มีการร่วมลงทุนกับชาวต่างชาติ เน้นการให้บริการแบบหรูหรา มีระดับ เป็นมาตรฐานสากล มีการให้บริการด้านอื่นที่เกี่ยวข้องอย่างครบวงจร เช่น ร้านอาหาร สปา จัดประชุมสัมมนาในระดับนานาชาติ เป็นต้น

จากจำนวนโรงแรมที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในประเทศไทยประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอน ทำให้ปริมาณความต้องการเข้าพักในโรงแรมลดน้อยลง ทำให้กลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจำหน่ายของโรงแรมไทยมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากในการดึงดูดลูกค้า หรือสร้างโอกาสให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกโรงแรมนั้นๆ ในการเข้าพัก โดยช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญของธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยนั้นสามารถจัดกลุ่มได้ 5 ช่องทางได้แก่

- **ฝ่ายขายของโรงแรมเอง** ซึ่งทำหน้าที่เสนอบริการและสินค้าให้แก่ลูกค้าทั้งลูกค้าบุคคลและลูกค้านิติบุคคล เช่น บริษัท ห้างร้านต่างๆ กลุ่มลูกค้าจัดประชุมสัมมนาทั้งภายในและภายนอกประเทศ ตลอดจนบริษัทรับจัดการท่องเที่ยวขนาดใหญ่ทั้งในและต่างประเทศ
- **การขายผ่านตัวแทนจำหน่ายทั้งในและนอกประเทศ** ซึ่งอาจเป็นกลุ่มจัดประชุม หรือบริษัททัวร์ทั้งในและนอกประเทศก็ได้ ซึ่งจะทำหน้าที่ลักษณะเดียวกับคนกลาง ในการจัดจำหน่ายห้องพัก โดยมีหน้าที่ในการรับรองห้องพัก และขายตั๋วเครื่องบิน และอำนวยความสะดวกในการเดินทางให้กับผู้ใช้บริการ โดยอาจเสนอขายตั๋วเครื่องบินพร้อมห้องพักในลักษณะ Package พร้อมด้วยอาหาร บริการนำเที่ยว บริการรับส่งจากสนามบินอีกด้วย
- **การจำหน่ายผ่านช่องทางการสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์** เช่น ผ่าน Website ของโรงแรมหรือผ่านระบบการจองทั่วโลกที่โรงแรมของตนเป็นเครือข่าย หรือผ่านเครือข่ายพันธมิตรต่างๆ การจองห้องพักวิธีนี้กำลังเป็นที่นิยมอย่างสูงในปัจจุบัน
- **การ Walk-in ของลูกค้า** คือการเดินเข้ามาหาที่พักโดยนักท่องเที่ยวโดยมิได้จองมาก่อน
- **การขายในงานแสดงสินค้านานาชาติ** งานแสดงสินค้าการท่องเที่ยวหลักๆ ที่ผู้ประกอบการโรงแรมไทยมักเข้าร่วมเช่น PATA Travel Mart, World Travel Mart (WTM), International Tourism Exchange Travel and Tourism World Trade Fair เป็นต้น ซึ่งเป็นช่องทางสำคัญที่โรงแรมสามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนให้กับโรงแรมได้เป็นอย่างมาก เพราะมักเปิดโอกาสให้ผู้โดยสารสำรองห้องพักโดยการจ่ายเงินมัดจำล่วงหน้า นอกจากนี้ การร่วมออกร้านในงานมหกรรมการท่องเที่ยวขนาดใหญ่ทั้งไทยและต่างประเทศ ยังเป็นการสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการโรงแรมในการศึกษาตลาด ทดสอบกระแสการตอบรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นวิธีการในการช่วยกำหนดกลยุทธ์การบริหารงานและตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าได้ในอนาคต

สถานการณ์ธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมของประเทศไทยในปี พ.ศ.2556

ในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา ประเทศไทยถือว่าเป็นจุดหมายปลายทางแหล่งท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก โดยการท่องเที่ยวและโรงแรมถือเป็นอุตสาหกรรมที่สร้างรายได้ให้แก่ประเทศไทยในลำดับต้นๆ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวสูงขึ้น ดังจะเห็นได้จากการที่รายได้จากการท่องเที่ยวของประเทศไทยเพิ่มขึ้นจาก 574.5 พันล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.3 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี พ.ศ.2551 เป็นจำนวนทั้งสิ้น 1,171.7 พันล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 9.9 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี พ.ศ.2556 (ที่มา: กรมการท่องเที่ยว, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา และสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ)

ในช่วงที่ผ่านมา จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากจำนวน 14.6 ล้านคน ในปี พ.ศ.2551 เป็นจำนวนทั้งสิ้น 26.74 ล้านคน ในปี พ.ศ.2556 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 12.9 (ที่มา: กรมการท่องเที่ยว, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงศักยภาพที่เข้มแข็งของธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมของประเทศไทย แม้ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมของไทยจะได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ชุมนุมทางการเมืองในประเทศและการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศที่เป็นยักษ์ใหญ่ทางเศรษฐกิจของโลกและเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวเป้าหมายที่สำคัญของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมของไทย เช่น สหภาพยุโรป ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา ภูมิภาคที่มีสัดส่วนของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยมากที่สุดคือภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยจีนเป็นตลาดขนาดใหญ่และมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดตั้งแต่ปี พ.ศ.2553 เป็นต้นมา โดยที่ตลาดอาเซียนเป็นอีกตลาดหนึ่งที่มีอัตราการเจริญเติบโตที่น่าจับตามองในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากมาเลเซียและอินโดนีเซีย รองลงมาเป็นตลาดที่มีการเดินทางในระยะไกล (Long Haul) จากยุโรป โดยมีรัสเซียเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และมีอัตราการเติบโตสูง ทั้งนี้ นักท่องเที่ยวจากประเทศจีนเป็นตลาดที่มีส่วนสำคัญในการผลักดันให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมของไทยให้มีการเจริญเติบโตในระดับที่ดีทั้งในปี พ.ศ.2555 และ 2556 โดยในปี พ.ศ.2556 ที่ผ่านมา จำนวนนักท่องเที่ยวจากจีนเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 60 เมื่อเทียบกับปี พ.ศ.2555 และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 18 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทย ซึ่งเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 13 ในปีก่อนหน้านี้ รองลงมาคือรัสเซียซึ่งมีจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 30 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้านี้ และมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 6 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทย(ที่มา: กรมการท่องเที่ยว, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา)

ในปี พ.ศ.2557 คาดว่าอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมของไทยจะยังมีการเจริญเติบโตจากตลาดนักท่องเที่ยวกลุ่มหลักๆ ได้แก่ จีน อินเดีย รัสเซียและภูมิภาคอาเซียน ซึ่งยังอยู่ในช่วงขยายตัว ในขณะที่ตลาดเดิมอันได้แก่นักท่องเที่ยวจากยุโรปน่าจะมีอัตราการขยายตัวในอัตราที่ลดลง เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปที่มีสัญญาณการฟื้นตัวที่ยังไม่ชัดเจนนัก ทำให้นักท่องเที่ยวจีนเป็นตลาดที่กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวของไทยต้องให้ความสำคัญมากขึ้น เพราะกลุ่มนักท่องเที่ยวดังกล่าวกลายเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีจำนวนมากเป็นอันดับต้นๆของกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทยในแต่ละปี และยังมีการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยตลอดทั้งปี โดยไม่มีฤดูกาลในการเข้ามาท่องเที่ยวเหมือนนักท่องเที่ยวจากทางยุโรป เช่นเดียวกับนักท่องเที่ยวจากอาเซียนที่มีการเดินทางในภูมิภาคมากขึ้นจากการก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) อย่างไรก็ตาม ภาคการท่องเที่ยวและโรงแรมของไทยอาจจะได้รับผลกระทบจากความวุ่นวายทางการเมืองภายในประเทศซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมของประเทศที่ค่อนข้างมากและรวดเร็ว นอกจากนี้ การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของประชากรและส่งผลกระทบต่อเนื่องไปถึงการเดินทางไปท่องเที่ยวในต่างประเทศของนักท่องเที่ยวชาวจีน โดยคาดว่าผลกระทบจะเห็นได้ชัดมากขึ้นในระยะปานกลางถึงระยะยาว ในขณะที่ในช่วงสั้น การเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยของนักท่องเที่ยว

ชาวจีนจะยังมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากยังเป็นช่วงแรกๆ ที่ทางการเงินอนุญาตให้ชาวจีนเดินทางไปท่องเที่ยวในต่างประเทศ ในขณะที่ชาวจีนยังคงมีรายได้ที่เพิ่มมากขึ้นจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศในช่วงที่ผ่านมา (ที่มา: สมาคมโรงแรมไทย)

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อแนวโน้มการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมในประเทศไทยในช่วง 10-15 ปีข้างหน้า

ธุรกิจโรงแรมของไทยต้องเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากผู้ประกอบการรายใหม่และจากภาวะการณ์ที่การท่องเที่ยวของไทยต้องเผชิญกับการแข่งขันจากประเทศคู่แข่งในภูมิภาคเอเชีย นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมของไทยทั้งในด้านบวกและด้านลบ ในช่วง 10 - 15 ปีข้างหน้า ได้แก่

1) การเปิดเสรีบริการด้านการท่องเที่ยว

การเปิดเสรีบริการด้านการท่องเที่ยวซึ่งรวมถึงธุรกิจท่องเที่ยวและบริการที่เกี่ยวข้องภายใต้กรอบของข้อกำหนดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน(Asean Economic Community: AEC) กำหนดให้ต้องมีการยกเลิกเงื่อนไขต่างๆ ที่เป็นข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจท่องเที่ยวที่สำคัญ ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมของไทยซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น ทั้งจากการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายต่างๆ ภายในประเทศ และหลายประเทศในอาเซียนโดยเฉพาะเวียดนาม มาเลเซีย และสิงคโปร์ ซึ่งได้เร่งปรับตัวและพัฒนาธุรกิจท่องเที่ยวและบริการที่เกี่ยวข้อง เพื่อรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเดินทางเข้ามาในภูมิภาคอาเซียนมากขึ้น จากการเปิดตัวของ AEC ซึ่งจะทำให้ภูมิภาคอาเซียนก้าวขึ้นเป็นจุดหมายปลายทางการท่องเที่ยวยอดนิยมของนักท่องเที่ยวจากทั่วโลก รวมทั้งดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศในธุรกิจท่องเที่ยวและบริการที่เกี่ยวข้องให้หลั่งไหลเข้ามาในภูมิภาคนี้มากขึ้น (ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย)

อย่างไรก็ตาม การบรรลุข้อตกลง AEC จะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวของไทยขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะธุรกิจโรงแรมและที่พักที่สามารถขยายตลาดไปประเทศอื่นๆ ในอาเซียนได้ โดยเฉพาะเวียดนาม สปป.ลาว กัมพูชา และฟิลิปปินส์ เนื่องจากการแข่งขันในประเทศดังกล่าวยังไม่รุนแรงนัก โดยลักษณะของการเข้าลงทุนจะเป็นลักษณะของการเข้าไปลงทุนด้วยตนเองทั้งหมดและการเข้าร่วมทุนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น (ที่มา: ฝ่ายวิจัยหลักทรัพย์ บมจ.หลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย))

2) การสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว

ธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมนับว่าเป็นธุรกิจหนึ่งที่ภาครัฐและภาคเอกชนให้ความสำคัญ และให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมผ่านหน่วยงานต่างๆ ซึ่งเห็นได้จากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาที่นักท่องเที่ยวต่างชาติเริ่มมีแนวโน้มการขยายตัวที่ลดลง ภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวได้หันมาให้ความสำคัญในการขยายตลาดภายในประเทศ ควบคู่กับการกระตุ้นตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติที่อาจต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร เพื่อบรรเทาผลกระทบต่อภาคการท่องเที่ยวและโรงแรมของไทย โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ได้ดำเนินนโยบายเชิงรุกเพื่อกระตุ้นตลาดท่องเที่ยวในประเทศ รวมถึงยังมีโครงการต่างๆ ที่สนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและโรงแรมจำนวนมาก เช่น โครงการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว โครงการจัดทำมาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยว โครงการสำรวจและจัดทำข้อมูลการ

ท่องเที่ยวรายจังหวัด ฯลฯ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างการเจริญเติบโตในระยะยาวให้แก่อุตสาหกรรมท่องเที่ยว อุตสาหกรรมโรงแรมและอุตสาหกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้อง และเป็นการสร้างงานให้แก่ชุมชน (ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย)

3) การฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจโลก

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา กลุ่มนักท่องเที่ยวจากประเทศจีน สหภาพยุโรป ญี่ปุ่น อเมริกาเหนือและอาเซียน เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่สำคัญที่เข้ามาท่องเที่ยวและใช้จ่ายใช้สอยในประเทศไทย โดยการให้บริการและขายสินค้าแก่นักท่องเที่ยวกลุ่มดังกล่าวสามารถสร้างรายได้ให้แก่อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว อุตสาหกรรมโรงแรมและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องในแต่ละปีเป็นจำนวนเงินหลายหมื่นล้านบาท

อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ทางการเมืองในประเทศไทยที่ยังคงมีความไม่แน่นอน ประกอบกับการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจโลก (โดยเฉพาะในสหรัฐอเมริกา กลุ่มสหภาพยุโรป ญี่ปุ่น) ที่จะยังมีความเปราะบางในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า และการขยายตัวของเศรษฐกิจของจีนที่เป็นตลาดนักท่องเที่ยวที่สำคัญของไทยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ที่คาดว่าจะมีการขยายตัวในอัตราที่ลดลงกว่าที่เคยเป็นในอดีต จะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้อัตราการขยายตัวของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยมีการเติบโตในอัตราที่ลดลง ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของอุตสาหกรรมโรงแรมไทย (ที่มา: ศูนย์วิจัยธนาคารไทยพาณิชย์)

4) พฤติกรรมและรสนิยมของนักท่องเที่ยว

นอกจากจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่คาดว่าจะมีการขยายตัวในอัตราที่ลดลงแล้ว นักท่องเที่ยวต่างชาติเริ่มที่จะมีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่ประหยัดมากขึ้น เช่น นักท่องเที่ยวต่างชาติระดับกลางเริ่มหันไปพักในสถานพักแรมที่ราคาถูกลง อย่างเช่น เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เป็นต้น รวมถึงการใช้จ่ายเฉลี่ยต่อหัวต่อวันที่เริ่มมีการปรับตัวลดลง ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและอุตสาหกรรมโรงแรมไทยในระดับหนึ่ง (ที่มา: สมาคมโรงแรมไทย)

สภาวะธุรกิจและสภาพการแข่งขันในธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 โครงการโรงแรมของบริษัทที่มีการดำเนินการในเชิงพาณิชย์แล้ว คือ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งโรงแรมดังกล่าวที่ปัจจุบันตั้งอยู่ที่จุดตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี และตั้งอยู่ติดกับโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อยู่ภายใต้การบริหารงานของเครือ Accor ซึ่งเป็นเครือข่ายด้านการบริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติ แม้โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ (ซึ่งเริ่มเปิดให้บริการมาตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน พ.ศ.2554) จะมีทำเลที่ตั้งของโครงการที่ดีและอยู่ภายใต้การบริหารงานของเครือ Accor ที่ผ่านมา การดำเนินธุรกิจของโรงแรมก็ต้องเผชิญกับสภาวะการแข่งขันในธุรกิจที่มีความรุนแรง จากการที่ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง (เช่น ย่านสุขุมวิท ย่านพญาไท ย่านเพลินจิต ย่านถนนพระรามที่ 1 และย่านดินแดง) มีโรงแรมระดับ 3-5 ดาว รวมถึงที่พักประเภทอื่นๆเปิดให้บริการอยู่เป็นจำนวนมาก ในขณะที่จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าพักและลูกค้าที่มาใช้บริการประเภทต่างๆของโรงแรมในย่านดังกล่าวในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นไม่มากนัก เนื่องจากนักท่องเที่ยวและลูกค้าผู้ใช้บริการของโรงแรมมีทางเลือกที่จะพิจารณาใช้บริการของโรงแรมอื่นๆที่ตั้งอยู่ในส่วนอื่นของกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

เป็นการแข่งขันทั้งในเรื่องราคาของห้องพักและการให้บริการ การแข่งขันในด้านของคุณภาพการให้บริการ การให้สิทธิพิเศษ แก่ลูกค้าในการใช้บริการด้านอื่นของโรงแรม เป็นต้น ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ และเพื่อที่จะรักษาระดับการทำกำไรให้ได้ ผู้ประกอบการจึงต้องควบคุมและลดต้นทุนและค่าใช้จ่าย ที่ไม่จำเป็นลง โดยไม่ให้ส่งผลกระทบต่อคุณภาพการให้บริการ

ตารางดังต่อไปนี้แสดงข้อมูลที่สำคัญเกี่ยวกับโรงแรมระดับ 4 ดาว ที่ตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำและพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งถือว่าเป็นคู่แข่งของโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

ชื่อโรงแรม	ระดับของ โรงแรม	ลักษณะของโรงแรม	จุดเด่น
โรงแรมอินมา (จำนวน 369 ห้อง)	โรงแรม 4 ดาว	โรงแรมซึ่งประกอบด้วยห้องพักประเภทห้อง Suite, Superior และ Deluxe และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น ห้องอาหาร สระว่ายน้ำ ผับ/เลาจน์ ห้องฟิตเนส ห้องประชุมและห้องบอลรูม	มีทำเลที่ตั้งที่ดี และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและอยู่ตรงข้ามศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์และอยู่ข้างๆ ศูนย์การค้า เกษร พลาซ่า
โรงแรมแกรนด์ไฮม์มอนต์สวิตซ์ (จำนวน 176 ห้อง)	โรงแรม 4 ดาว	โรงแรมซึ่งประกอบด้วยห้องพักประเภท Deluxe และ Suite และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น สระว่ายน้ำ สปา และบริการอินเทอร์เน็ตไร้สายฟรีทั่วบริเวณ ฯลฯ	ตั้งอยู่ใกล้กับเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และพันธมิตรทิพย์ พลาซ่า รวมถึงอยู่ใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ ทำให้สะดวกในการเดินทางเข้าถึง
โรงแรมเซ็นทารา วอเตอร์เกต พาวิลเลียน กรุงเทพฯ (จำนวน 281 ห้อง)	โรงแรม 4 ดาว	โรงแรมซึ่งประกอบด้วยห้องพักประเภทห้อง Deluxe, Deluxe King Bed และ Junior Suite และประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เช่น ห้องอาหาร ห้องประชุม ศูนย์ออกกำลังกาย ฯลฯ	มีสิ่งอำนวยความสะดวกแบบครบครัน และตั้งอยู่ใกล้เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์และศูนย์การค้า เซ็นทรัล เวิลด์ รวมถึงอยู่ใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ
โรงแรมสยาม แอท สยาม (จำนวน 203 ห้อง)	โรงแรม 4 ดาว	โรงแรมระดับ 4 ดาว ซึ่งประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ได้แก่ ห้องอาหาร บาร์/เลาจน์ ฟิตเนส สระว่ายน้ำ ที่จอดรถฟรี ศูนย์ธุรกิจ ฯลฯ	มีทำเลที่ตั้งที่ดีและอยู่ใกล้ศูนย์การค้าที่สำคัญ เช่น ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ MBK Center และสยาม พารากอน รวมถึงอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีสนามกีฬาแห่งชาติ
โรงแรมโกลด์ ประตูน้ำ (จำนวน 169 ห้อง)	โรงแรม 4 ดาว	โรงแรมซึ่งมีการให้บริการห้อง Superior, Deluxe และ Suite และประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ได้แก่ ห้องประชุม ห้องอาหาร ศูนย์ธุรกิจ คีออฟฟิซฮอป/คาเฟ่ ผับ/เลาจน์ สระว่ายน้ำ จากุซซี่ สิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อสันทนาการ ฯลฯ	<ul style="list-style-type: none"> มีบริการสิ่งอำนวยความสะดวกที่เพียบพร้อมและครบครัน มีทำเลที่ตั้งที่ดี โดยโรงแรมตั้งอยู่ฝั่งตรงข้ามเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และอยู่ใกล้ศูนย์การค้า เซ็นทรัล เวิลด์ ทำให้สะดวกในการเดินทางเข้าถึง
โรงแรมเดอะ เบิร์คลีย์ ไฮเต็ล ประตูน้ำ(จำนวน 765 ห้อง)	โรงแรม 4 ดาว	โรงแรมซึ่งให้บริการห้องพักประเภท Deluxe, Premier และ Executive Suite และประกอบด้วยสิ่ง	ตั้งอยู่ในใจกลางกรุงเทพ และตั้งอยู่ใกล้ย่านการค้าที่สำคัญ เช่น

ชื่อโรงแรม	ระดับของ โรงแรม	ลักษณะของโรงแรม	จุดเด่น
		อำนวยความสะดวกครบครัน ได้แก่ ห้องอาหาร สปา สิ่งอำนวยความสะดวกด้านสนันทนาการ ฯลฯ	เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ โครงการสยาม พาลาเดียม ศูนย์การค้าเซ็นทรัล เวิลด์ ทำให้ สะดวกในการเดินทางเข้าถึง
โรงแรม วี โฮเต็ล กรุงเทพฯ (จำนวน 159 ห้อง)	โรงแรม 4 ดาว	โรงแรมซึ่งให้บริการห้องพักหลากหลายประเภท พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ได้แก่ ห้องอาหาร สระว่ายน้ำ ห้องประชุม ฯลฯ	ตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้าที่สำคัญ ได้แก่ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ สยามสแควร์ สยามพารากอน MBK Center และอยู่ใกล้ สถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีราชเทวี

ที่มา : เว็บไซต์ของแต่ละโรงแรม และ www.agoda.co.th

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่า มีโรงแรมอยู่เป็นจำนวนมากไม่น้อยเปิดให้บริการอยู่ในบริเวณย่านประตูน้ำและบริเวณใกล้เคียง เนื่องจากย่านดังกล่าวเป็นย่านท่องเที่ยวและย่านธุรกิจที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร รวมถึงมีนักท่องเที่ยวไทยและต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวและพักอาศัยเป็นจำนวนมากในแต่ละปี โดยการเดินทางเข้าถึงบริเวณย่านประตูน้ำและพื้นที่ใกล้เคียงก็เป็นไปอย่างสะดวกสบายและรวดเร็ว โดยอาศัยรถไฟฟ้า BTS และระบบขนส่งมวลชนอื่นๆ จากการที่มีผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมเป็นจำนวนมากเปิดให้บริการอยู่ในบริเวณย่านประตูน้ำและพื้นที่ใกล้เคียง เช่น ราชประสงค์ สุขุมวิท และพญาไท ทำให้การแข่งขันในธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำและพื้นที่ใกล้เคียงค่อนข้างรุนแรง โดยมีการแข่งขันทั้งในด้านราคา รวมถึงการจัดโปรแกรมการโฆษณาและการส่งเสริมการจำหน่ายแบบต่างๆ เพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ และเป็นการสร้างการรับรู้ในแบรนด์ของโรงแรม (Brand Awareness)

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับธุรกิจโรงแรมอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงกันได้อย่างไม่เสียเปรียบ บริษัทฯ และเครือ Accor ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรมจะไม่เน้นการแข่งขันทางด้านราคา แต่เพียงอย่างเดียว แต่มีนโยบายที่จะแข่งขันในด้านของคุณภาพการให้บริการ รวมถึงการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มีกำไรจากการดำเนินงานในระดับที่เหมาะสมและสามารถเติบโตอย่างมั่นคง นอกจากนี้ จุดเด่นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับโรงแรมคู่แข่งในย่านใกล้เคียงได้อย่างไม่เสียเปรียบคือการที่โรงแรมมีที่ตั้งอยู่ติดกับโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งนอกจากจะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยดึงดูดให้นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเข้ามาพักและใช้บริการของโรงแรมมากขึ้นแล้ว ทางบริษัทฯ ยังสามารถกำหนดและใช้แผนการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่ายที่เหมาะสมร่วมกันระหว่างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์และทางโรงแรม ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ ได้ประโยชน์อันเนื่องมาจากการประหยัดต่อขนาดของการผลิต (Economies of Scale) ในการดำเนินธุรกิจ

1.3 ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่นๆที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัทฯ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ กล่าวคืออาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆที่บริษัทฯยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทฯเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่อรายได้นัยสำคัญต่อบริษัทฯในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อรายได้นัยสำคัญต่อบริษัทฯได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลและปัจจัยเสี่ยงต่างๆอย่างรอบคอบ โดยไม่จำกัดเพียงปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

1) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

1.1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์

บริษัทมีธุรกิจหลักในปัจจุบันคือธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โดยการค้าในธุรกิจนี้จะเป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะของการพัฒนา ก่อสร้าง หรือปรับปรุงศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ และเมื่อดำเนินการเสร็จแล้ว บริษัทฯจะจัดโครงสร้างการบริหารเพื่อดำเนินการให้มีการนำพื้นที่ออกให้เช่าแก่กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯซึ่งประกอบด้วยร้านค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ศูนย์อาหารร้านอาหาร 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 เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจที่ยังมีโอกาสนในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องในบริเวณดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯเชื่อว่าบริษัทฯสามารถแข่งขันกับคู่แข่งทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันและที่จะมีเพิ่มขึ้นในอนาคตได้อย่างไม่เสียเปรียบ โดยอาศัยจุดเด่นทางด้านต่างๆดังต่อไปนี้:

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

ของนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศ ซึ่งมีส่วนที่สำคัญในการดึงดูดให้มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก (โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น) เข้ามาเช่าและใช้บริการพื้นที่ของโครงการอย่างต่อเนื่อง

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

1.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง ซึ่งมีสาเหตุมาจากการเพิ่มจำนวนของโรงแรมในระดับบน ระดับกลาง และระดับล่าง ส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคามากขึ้น รวมทั้งผู้ประกอบการรายเดิมที่มีอยู่ก็ได้มีการพัฒนาและปรับตัวเพื่อการแข่งขันมากขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรมหลายๆ รายรวมถึงบริษัทฯเอง ในด้านของการให้บริการห้องพักภายในโรงแรม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ว่าจ้างเครือแอกคอร์ด (ACCOR) ซึ่งเป็นหนึ่งในเครือของโรงแรม (Hotel Chain) ที่มีชื่อเสียงของโลกและมีโรงแรมในเครือมากมายในหลายภูมิภาคทั่วโลก รวมถึงเป็นผู้ดำเนินธุรกิจบริหารโรงแรมระดับนานาชาติในหลายๆ แบรินด์ เช่น โนวเทล (Novotel), โซฟิเทล (Sofitel), แกรนด์ เมอร์เคียว (Grand Mercure) ฯลฯ เพื่อดำเนินการบริหารงานโรงแรมของทางบริษัทฯ โดยที่ผ่านมา เครือแอกคอร์ดเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าให้เกิดความประทับใจเพื่อรักษฐานลูกค้าเดิมไว้ ทำการตลาดในการแสวงหาลูกค้าใหม่ๆ โดยมีแผนการตลาดและส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าในส่วนห้องพักและห้องอาหาร และมีการพัฒนาบุคลากรโดยจัดฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านบริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ การปรับปรุงโรงแรมให้มีความทันสมัย และอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า รวมทั้งมีการควบคุมต้นทุนการดำเนินการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

นอกจากนี้ โครงการโรงแรมที่ดำเนินการโดยทางบริษัทฯ ในปัจจุบัน คือ โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ยังมีจุดเด่นจากการที่โครงการดังกล่าวตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำซึ่งเป็นย่านท่องเที่ยวและการค้าที่สำคัญในย่านใจกลาง

กรุงเทพมหานคร รวมถึงยังตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งในการดึงดูดให้มีลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศมาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากที่ตั้งของโรงแรมอยู่ในจุดที่ง่ายและสะดวกต่อการเดินทางเข้าถึง นอกจากนี้ การที่โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งอยู่ใกล้กับโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทำให้บริษัทสามารถดำเนินกลยุทธ์การตลาด และการส่งเสริมการขาย เพื่อส่งเสริมให้การดำเนินธุรกิจของโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งสองโครงการสามารถสนับสนุนการดำเนินงานซึ่งกันและกัน

1.2 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมือง

การชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจระดับมหภาคและความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้ที่มียาได้ในระดับปานกลาง-ต่ำ ในระยะสั้น กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคภายในประเทศที่ลดลงจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจและผลประกอบการของผู้ดำเนินธุรกิจปล่อยเช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ ไม่มากนักเมื่อเทียบกับธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ เพราะเจ้าของโครงการจะได้รับกระแสเงินสดในรูปของค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา ในจำนวนที่แน่นอนในแต่ละเดือน อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจระดับมหภาคที่ชะลอตัวลงและความไม่แน่นอนทางการเมืองจะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ปล่อยเช่าพื้นที่ในระยะปานกลาง-ยาว เพราะผู้เช่าพื้นที่อาจขอลดอัตราค่าเช่า รวมถึงผู้เช่าบางรายอาจขอยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนด หรือไม่ต่ออายุสัญญาเมื่อครบกำหนด

เพื่อลดผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวและความไม่แน่นอนทางการเมือง ที่ผ่านมา ฝ่ายบริหารได้มีการติดตามผลกระทบจากทั้ง 2 ปัจจัยที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และฝ่ายบริหารได้มีการปรับกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานให้มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯ สามารถดำเนินการต่อไปได้อย่างเข้มแข็ง รวมถึงช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินแผนการตลาดและส่งเสริมการขายที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการรายต่างๆ ที่เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจอยู่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงบริษัทฯ ได้พัฒนารูปแบบการให้บริการต่างๆ ภายในศูนย์อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์และลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการ

ในส่วนของธุรกิจโรงแรมซึ่งผลประกอบการจะได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงและความไม่แน่นอนทางการเมืองมากกว่าธุรกิจให้เช่าและให้บริการพื้นที่ เนื่องจากอัตราการเข้าพักและการใช้บริการประเภทต่างๆ ของโรงแรมจะลดลงอย่างรวดเร็ว ในช่วงที่เศรษฐกิจและการเมืองมีความไม่แน่นอน บริษัทฯ (โดยการบริหารงานผ่านทางผู้บริหารโรงแรม) เน้นการให้บริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า รวมถึงการหาช่องทางใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น สื่อสังคมออนไลน์และเทคโนโลยีบนอินเทอร์เน็ต ทั้งนี้ บริษัทฯ จะได้ยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง โดยมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง

1.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่

โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ (Commercial Property) ซึ่งเป็นโครงการหลักของบริษัทฯในปัจจุบัน คือโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ โดยที่ผ่านมาโครงการดังกล่าวได้สร้างรายได้ค่าเช่าและค่าบริการซึ่งเป็นรายได้โดยส่วนใหญ่ให้แก่บริษัทฯ ทั้งนี้ สัญญาเช่าโดยส่วนใหญ่ที่บริษัทฯทำกับผู้เช่าพื้นที่ในโครงการดังกล่าวซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินการธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น สาขาย่อยของธนาคารพาณิชย์ ร้านอาหาร ศูนย์อาหาร ร้านกาแฟและเบเกอรี่ รวมถึงร้านจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ ฯลฯ จะเป็นสัญญาเช่าอายุ 1-3 ปี ซึ่งต่อสัญญาได้เมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า โดยสัญญาเช่าส่วนที่เหลือเป็นสัญญาระยะเวลาอายุเกินกว่า 3 ปี (สัญญาเช่า) ซึ่งต่อสัญญาได้เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา เช่นกัน ดังนั้น บริษัทฯจึงอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่มาทดแทนรายเดิมซึ่งไม่ต่ออายุสัญญาเช่า หรือขอยกเลิกหรือถูกยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนด โดยจากฐานผู้เช่าที่มีอยู่ในปัจจุบัน สัญญาเช่าส่วนใหญ่ของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ จะครบกำหนดอายุในระหว่างปี พ.ศ. 2558-2559 (สัญญาที่หมดอายุในช่วงนี้ส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าอายุไม่เกิน 3 ปี) และ พ.ศ.2563-2564 (สัญญาที่หมดอายุในช่วงนี้ส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าอายุเกิน 3 ปี) (ที่มา: บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯจะดำเนินการตามแผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายที่กำหนดขึ้น เพื่อดึงดูดให้มีผู้เช่าพื้นที่ของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อย่างต่อเนื่อง โดยอาศัยจุดเด่นในด้านที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในย่านการค้าและการท่องเที่ยวที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร รวมถึงรูปลักษณ์ของอาคารที่ดูทันสมัยและมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่าพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจ ซึ่งที่ผ่านมาการดำเนินการดังกล่าวโดยบริษัทก็ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ดังจะเห็นได้จากอัตราการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ (Renewal Rate) ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ที่ผ่านมามีอัตราประมาณ 99% (ที่มา:บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) และมีจำนวนรายชื่อของผู้ที่สนใจจะเช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่ซึ่งจะเช่าทำสัญญาได้เมื่อมีผู้เช่าพื้นที่เดิมไม่ต่อสัญญาหรือถูกยกเลิกสัญญา (Waiting List) อยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯสามารถจัดหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่มาแทนผู้เช่าพื้นที่รายเดิมซึ่งไม่ต่ออายุสัญญาหรือถูกยกเลิกสัญญา ได้อย่างรวดเร็ว

1.4 ความเสี่ยงจากการที่ผู้เช่าพื้นที่ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเช่า

ในการดำเนินธุรกิจและการบริหารจัดการโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ลักษณะการดำเนินธุรกิจจะเป็นการปล่อยเช่าและให้บริการพื้นที่ภายในศูนย์แก่ผู้เช่าพื้นที่ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นทั้งแบบค้าส่งและค้าปลีก โดยมีผู้เช่าพื้นที่บางส่วนเป็นธุรกิจประเภทอื่นๆ เช่น ร้านอาหาร แผงค้าอาหารภายในศูนย์อาหาร สาขาของธนาคารพาณิชย์ ที่ตั้งเครื่องถอนเงินสดอัตโนมัติ (ATM) โกดังเก็บสินค้า ที่ตั้งอุปกรณ์และเครื่องมือสื่อสาร แผงหนังสือ ร้านจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ รวมถึงจำหน่ายสินค้า โดยในการปล่อยเช่า/ให้บริการพื้นที่แก่ผู้ประกอบการประเภทต่าง ๆ นั้น บริษัทฯจะเช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่ซึ่งมีทั้งแบบระยะสั้นและระยะยาวกับผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งนี้ สัญญาเช่าพื้นที่ที่บริษัทฯทำกับผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา (นอกจากเงื่อนไขในเรื่องของระยะเวลาการเช่าและอัตราค่าเช่าซึ่งอาจมีความแตกต่างกันไปในแต่ละสัญญา) ที่คล้ายคลึงกัน เช่น การใช้พื้นที่เพื่อดำเนินประเภทธุรกิจตามที่กำหนดไว้ในสัญญา การโอนสิทธิ/ให้เช่าช่วงพื้นที่แก่บุคคลที่สาม การดัดแปลง ตกแต่งและปรับปรุงพื้นที่เช่า ฯลฯ ซึ่งในกรณีที่ผู้เช่าพื้นที่ไม่ปฏิบัติตามหรือฝ่าฝืนเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาอาจทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจที่กำหนดไว้ รวมถึงอาจเข้าข่ายเป็นการฝ่าฝืนกฎระเบียบของหน่วยงานราชการและข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

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

1.5 ความเสี่ยงจากการปรับปรุงซ่อมแซมอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ในส่วนที่เป็นสาระสำคัญและมีผลกระทบต่อการจัดหาผลประโยชน์

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ประสบความสำเร็จและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้เป็นอย่างดี บริษัทฯ จำเป็นต้องมีการซ่อมแซมและปรับปรุงอาคารดังกล่าวให้ดูใหม่ ทันสมัยและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ รวมถึงดึงดูดให้ลูกค้าทั่วไปเข้ามาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์ โดยปกติการปรับปรุงหรือการซ่อมแซมบำรุงรักษาอาคารประจำปีจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ มากนัก ยกเว้นในกรณีที่เป็นการปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ซึ่งเป็นการปรับปรุงเพื่อเปลี่ยนแปลงสภาพลักษณะภายนอกและภายในอาคาร หรือเป็นการเปลี่ยนงานระบบสำคัญภายในอาคาร (ซึ่งปกติจะดำเนินการทุก 6-8 ปีโดยประมาณ และมีการดำเนินการครั้งล่าสุดในปี พ.ศ.2556) อย่างไรก็ตาม การปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ในแต่ละครั้ง บริษัทฯ จะมีการวางแผนเพื่อให้เกิดผลกระทบต่อร้านค้าที่เช่าพื้นที่และลูกค้าที่มาใช้บริการน้อยที่สุด รวมถึงจะมีการศึกษาผลกระทบต่อรายได้ และผลตอบแทนที่ได้รับทุกครั้งก่อนดำเนินการ โดยในการดำเนินการปรับปรุงซ่อมแซม จะเป็นการหมุนเวียนปรับปรุงซ่อมแซมไปทีละส่วน เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของศูนย์ การปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ถือเป็นสิ่งที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เพื่อรักษาภาพลักษณ์ความทันสมัยและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของภาวะตลาดอยู่ตลอดเวลา

สำหรับธุรกิจโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพฯ แพลทินัม ประตูนํ้า การปรับปรุงอาคารรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโรงแรมมีความจำเป็นอย่างมาก เช่นกัน บริษัทฯ (โดยได้รับคำแนะนำจากเครือ ACCOR ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรม) จะดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาโรงแรมดังกล่าวเป็นระยะๆ ตามความจำเป็น โดยพิจารณาถึงความจำเป็นและความเหมาะสมของการดำเนินการ ภาวะตลาด และมูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับควบคู่กันไป ทั้งนี้ การดำเนินการเพื่อเปลี่ยนแปลงรูปลักษณะทั้งภายในและภายนอกของโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพฯ แพลทินัม ประตูนํ้า (ซึ่งจะมีการดำเนินการทุก 6-8 ปีโดยประมาณ แต่ที่ผ่านมายังไม่เคยมีการดำเนินการดังกล่าว เพราะโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพฯ แพลทินัม ประตูนํ้า เริ่มเปิดดำเนินการในปี พ.ศ.2554) โดยในการดำเนินการดังกล่าว บริษัทฯ และเครือ ACCOR จะได้ร่วมกันพิจารณาและดำเนินการเพื่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจโรงแรมน้อยที่สุด รวมถึงจะมีการศึกษาผลกระทบต่อรายได้ และผลตอบแทนที่ได้รับทุกครั้งก่อนดำเนินการ โดยในการดำเนินการปรับปรุงซ่อมแซม จะเป็นการหมุนเวียนปรับปรุงซ่อมแซมไปทีละส่วน เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของโรงแรม

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 รายได้หลักของบริษัทมาจากการดำเนินธุรกิจให้เช่าและบริการพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โดยปัจจุบันโครงการศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทในรูปของค่าเช่าและค่าบริการ คือ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งปัจจุบันอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ โดยที่ผ่านมามีอัตราการเช่าพื้นที่ของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อยู่ในระดับที่ดีมาโดยตลอด

อนึ่ง บริษัทฯจะพัฒนาและบริหารโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) โดยเป็นการดำเนินการผ่านทางบริษัทย่อยของบริษัทคือบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งจะได้รับการพัฒนาในรูปของโครงการตลาดนัดติดแอร์ ใจกลางเมืองแห่งแรกในกรุงเทพมหานคร จะตั้งอยู่ใกล้สี่แยกราชประสงค์ โดยโครงการดังกล่าวคาดว่าจะได้รับการพัฒนาและก่อสร้างจนแล้วเสร็จ และเริ่มเปิดดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในปี พ.ศ.2560 ภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม จะประกอบไปด้วยร้านค้าที่จัดโซนไว้เป็นหมวดหมู่ (Zoning Arrangement) ประมาณ 3,000 ร้านค้า โดยภายในโครงการดังกล่าวจะพรั่งพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคที่ครบครัน โดยโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม มีลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นลูกค้าชาวไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่เข้ามาท่องเที่ยวย่านราชประสงค์

จากการที่บริษัทฯจะมีการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ 2 โครงการในบริเวณที่ใกล้เคียงกัน (ได้แก่โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งอยู่ที่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งอยู่ใกล้สี่แยกราชประสงค์) ในอนาคตอันใกล้นี้ อาจทำให้บริษัทฯพบกับความเสี่ยงจากการที่โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการอาจแข่งขันกันเอง 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 แฟชั่นมอลล์ได้รับการวางตำแหน่งให้เป็นศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นแบบครบวงจร ในขณะที่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (ซึ่งจะได้รับการวางตำแหน่งให้เป็นตลาดนัดติดแอร์ในย่านใจกลางเมืองแห่งแรกของกรุงเทพมหานคร) จะปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่ผู้ประกอบการในธุรกิจที่มีความหลากหลายมากกว่า ทั้งที่เป็นผู้จัดจำหน่ายเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นแบบค้าปลีก ร้านอาหาร ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และเครื่องประดับตกแต่งบ้าน ผู้จัดจำหน่ายของที่ระลึกและของเล่น outlet ผู้ให้บริการทางด้านสุขภาพและความงาม ฯลฯ โดยจะมีการจัดพื้นที่บางส่วนของศูนย์เพื่อจำลองแบบตลาดนัดที่สำคัญในประเทศไทย เช่น ตลาดนัดดอนหาวาย ตลาดนัดจตุจักร ตลาดนัดรถไฟ โดยการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการในบริเวณที่ใกล้เคียงกันและพร้อมกันน่าจะช่วยส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของทั้ง 2 โครงการซึ่งกันและกัน และทำให้บริษัทฯสามารถเข้าถึงและตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้เช่าพื้นที่ และลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในโครงการทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศได้กว้างขวางมากขึ้น โดยทั้งโครงการ เดอะ

แพลทินัม แพลชั่น มอลล์ และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาเย แพลทินัมมีเป้าหมายทางธุรกิจที่สำคัญร่วมกันอย่างหนึ่งคือไม่เน้นการจัดจำหน่ายสินค้าแบบแบรนด์เนม แต่เน้นส่งเสริมการค้าเงินธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางที่เป็นของคนไทยให้อยู่รอดและแข่งขันการค้าเงินธุรกิจกับชาวต่างชาติได้

1.7 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ (Bangkok Skyline)

บริษัทและกลุ่มเกษรซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารศูนย์การค้าในย่านราชประสงค์แห่งหนึ่งได้ร่วมทุนกันจัดตั้งบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด (“BS”) เพื่อดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการสำหรับสะพานทางเชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้า BTS ชิดลมและศูนย์การค้าและอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ อันได้แก่ อาคารอัมรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า และอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ โครงการในอนาคตที่จะก่อสร้างขึ้นของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาเย แพลทินัม) อาคารโรงแรม โนวาเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการ เดอะ แพลทินัม แพลชั่นมอลล์ ทั้งส่วนที่เป็นศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นและส่วนที่เป็นคอนโดมิเนียม (รวมเรียกว่า “โครงการ Bangkok Skyline”) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นใน BS คิดเป็นร้อยละ 49.90 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว (กลุ่มเกษรถือหุ้นใน BS คิดเป็นร้อยละ 49.90 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด เช่นเดียวกัน)

เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน พ.ศ.2556 บริษัทได้เข้าร่วมกับกลุ่มเกษร สมาคมผู้ประกอบการวิสาหกิจในย่านราชประสงค์ และ BS ในการเข้าทำสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ (Bangkok Skyline) ซึ่งสัญญาดังกล่าวได้กำหนดให้ 1) BS เป็นตัวแทนของบริษัทและกลุ่มเกษรในการเข้าทำสัญญาต่อเชื่อมโครงการ Bangkok Skyline กับระบบรถไฟฟ้าของ BTS และ 2) ดำเนินการขออนุญาตและประสานงานกับหน่วยงานราชการและเอกชนต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ Bangkok Skyline โดยเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุนกำหนดให้ BS มีอำนาจในการออกกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการทางเชื่อม การควบคุมบริหารจัดการทางเชื่อม การออกกฎระเบียบปฏิบัติในการใช้ทางเชื่อม และการควบคุมให้เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและกฎระเบียบที่ BS ได้กำหนดไว้

ในกรณีที่บริษัทไม่ปฏิบัติตามหรือฝ่าฝืนเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุน BS มีสิทธิในการเรียกร้องค่าเสียหาย ค่าดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องจากบริษัท รวมถึงในกรณีที่บริษัทผิดเงื่อนไขและข้อกำหนดในสัญญาร่วมทุนดังกล่าวอย่างร้ายแรง และไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุแห่งการผิดสัญญาภายในกำหนดระยะเวลาที่ BS ได้กำหนดไว้ BS สามารถใช้สิทธิยกเลิกสัญญาร่วมทุนเฉพาะในส่วนที่ BS ทำกับบริษัท (แต่ไม่เป็นการยกเลิกสัญญาที่ทำกับคู่สัญญารายอื่นๆที่ไม่ได้มีการผิดสัญญา) อันจะส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจของบริษัท รวมถึงเมื่อ BS มีการยกเลิกสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมกับเจ้าของอาคารรายใดแล้ว เจ้าของอาคารรายดังกล่าวจะต้องรื้อถอนทางเชื่อมส่วนที่ตนได้ก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายในกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการที่ BS จะยกเลิกสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ในส่วนที่ทำกับบริษัท ทางบริษัทจะได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุนดังกล่าว (ทั้งที่มีในปัจจุบันและที่จะได้มีการกำหนดหรือแก้ไขเพิ่มเติมในอนาคต) อย่างเคร่งครัด

2) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาและดำเนินโครงการในอนาคตของบริษัทฯ

2.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ใหม่ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาเยอ 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 นอกจากนี้ 2 โครงการดังกล่าวแล้ว ในอนาคต บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอาจมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ เพิ่มเติม เช่น ศูนย์การค้า ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โรงแรมและรีสอร์ท ฯลฯ เพิ่มเติม โดยเน้นการขยายธุรกิจในการค้าที่สำคัญของกรุงเทพมหานครและจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทย เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นศักยภาพของประเทศไทยที่จะเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยว รวมถึงศูนย์กลางสินค้าประเภทเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC)

ในการดำเนินการเพื่อพัฒนา ก่อสร้างและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ บริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนที่ค่อนข้างสูง โดยหลังจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะได้ผลตอบแทนในรูปแบบของรายได้ค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ซึ่งเป็นรายได้ที่ค่อนข้างมั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว แต่ต้องใช้ระยะเวลานานพอสมควรในการคืนทุน ดังนั้น หากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นสาเหตุจากการที่การพัฒนาและก่อสร้างโครงการต้องหยุดชะงักลง การพัฒนาและก่อสร้างโครงการอาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ต้องใช้เงินลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนและกำหนดไว้ (Cost Overrun) ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ สถานะทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้และสภาพคล่องของบริษัทฯ รวมถึงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการพัฒนา ก่อสร้างและบริหารธุรกิจให้เช่าและบริการพื้นที่ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มาเป็นระยะเวลาที่นานพอสมควร โดยบริษัทฯ สามารถนำประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการดังกล่าวมาประยุกต์ใช้กับโครงการใหม่ๆ ของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์โครงการใหม่ บริษัทฯ จะดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาและดำเนินโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษา วิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพทางธุรกิจ โดยคำนึงถึงศักยภาพทางธุรกิจในการพัฒนาและดำเนินโครงการใหม่ เพื่อให้มั่นใจว่าโครงการใหม่ดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง มีผลตอบแทนคุ้มค่ากับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น โดยจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในด้านของคุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง บริษัทฯ ได้กำหนดระเบียบเกี่ยวกับคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้ผู้เข้าร่วมพัฒนาโครงการที่มีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการที่อาจล่าช้าออกไปหรือต้องหยุดการก่อสร้างลง ในด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน การดูแลความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของลูกค้าที่เป็นผู้เช่าพื้นที่และลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการภายในศูนย์ ตลอดจนพนักงานของบริษัทฯ จะมี

ความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการให้ความสะดวกสบายและความครบถ้วนของสินค้าและบริการ ดังนั้น ในขั้นตอนของการพัฒนาโครงการ บริษัทฯจึงให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนการก่อสร้างเพื่อให้งานก่อสร้างดำเนินไปอย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐาน เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากงานก่อสร้างที่ไม่ได้มาตรฐานซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สิน และยังช่วยให้บริษัทฯสามารถควบคุมงบประมาณการลงทุนให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ 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 รวมถึงดำเนินการตามข้อกำหนดของหน่วยงานภาครัฐในการขออนุญาตการก่อสร้างอาคาร และศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการดำเนินโครงการ โดยบริษัทฯมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเคร่งครัดและครบถ้วน
3. การสื่อสารและทำความเข้าใจอย่างต่อเนื่องกับชุมชนต่างๆโดยรอบโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาความเข้าใจและความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน
4. การจัดตั้งหน่วยงานบริหารโครงการภายในบริษัทฯที่ประกอบด้วยมืออาชีพที่มีประสบการณ์และความรู้ในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ โดยหน่วยงานดังกล่าวจะรับผิดชอบในการควบคุมและติดตามความคืบหน้าในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการก่อสร้างโครงการจะแล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลา
5. การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ (Contractor) ที่มีชื่อเสียงและความชำนาญ มีฐานะการเงินที่ดี และมีความพร้อมทั้งในด้านทีมงานและเครื่องมือและอุปกรณ์ในการก่อสร้าง 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 (ซึ่งจะดำเนินการพัฒนาในระหว่างปี พ.ศ.2557-2560 และคาดว่าจะเริ่มเปิดให้บริการภายในปี พ.ศ.2560) รวมถึงโครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว (ซึ่งจะดำเนินการพัฒนาในระหว่างปี พ.ศ.2558-2560 และคาดว่าจะเปิดให้บริการภายในปี พ.ศ.2560) และโรงแรมระดับ 4 ดาว (ซึ่งจะดำเนินการพัฒนาในระหว่างปี 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 บริษัทฯมีความจำเป็นที่จะต้องจัดหาแหล่งเงินทุนจากภายนอกทั้งในรูปของการกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินและการออกและเสนอขายตราสารทุนต่อผู้ลงทุน เพื่อระดมเงินทุนให้ได้ในจำนวนที่เพียงพอเพื่อนำมาพัฒนาและก่อสร้างโครงการทั้งหมด

ในการจัดหาแหล่งเงินทุนประเภทเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน แม้ว่าบริษัทฯจะเป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานที่ดีและมีฐานะการเงินที่มั่นคง บริษัทฯก็อาจจะมีความเสี่ยงในการระดมเงินทุนประเภทเงินกู้จากสถาบันการเงินได้ในจำนวนที่เพียงพอ โดยมีต้นทุนทางการเงินในระดับที่เหมาะสม โดยในการกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน 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 ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทและเป็นผู้พัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการดังกล่าว ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินซึ่งมีพื้นที่โดยรวมประมาณ 20 ไร่ จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (“สำนักงานทรัพย์สิน”) ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดิน โดยสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวมีกำหนดอายุ 30 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างช่วงแรกตามเงื่อนไขของสัญญา หรือสี่ปีนับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ครบทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (ส่งมอบเมื่อวันที่ 7 มกราคม พ.ศ.2557) โดยตามสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าว บริษัท เดอะแพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ในฐานะผู้เช่าสามารถขอต่อสัญญาเช่าออกไปได้อีก 30 ปีหลังจากครบกำหนดระยะเวลาการเช่าครั้งแรก อย่างไรก็ตาม สำนักงานทรัพย์สินในฐานะผู้ให้เช่าสามารถใช้สิทธิยกเลิกการต่ออายุสัญญาหรือขอยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดถ้าบริษัทผู้เช่าผิดนัดชำระค่าเช่า หรือกระทำการผิดสัญญาเช่าไม่ว่าด้วยเหตุใด และไม่แก้ไข/หรือเยียวยาข้อผิดพลาดให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา นับจากได้รับหนังสือแจ้งเตือนจากสำนักงานทรัพย์สิน เว้นแต่จะได้รับการยกเว้นจากสำนักงานทรัพย์สินเป็นลายลักษณ์อักษร

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าที่ดินเมื่อสัญญาครบกำหนด หรือการยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนด บริษัทในฐานะบริษัทใหญ่ของบริษัท เดอะแพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โดยผ่านสายงานที่เกี่ยวข้องคือสายงานบริหารโครงการและฝ่ายกฎหมาย) จะติดตามให้บริษัทย่อยดังกล่าวปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาเช่าที่ดินอย่างเคร่งครัด และในกรณีที่บริษัท เดอะแพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด มีการฝ่าฝืนและ/หรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาเช่าที่ดิน ในอนาคต บริษัทจะติดตามและดูแลให้บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินการแก้ไข/เยียวยาเหตุแห่งการผิดสัญญาให้แล้วเสร็จโดยเร็ว

2.5 ความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่ยังไม่มีผลประกอบการในเชิงพาณิชย์

บริษัท (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 บริษัทได้เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งเป็นโครงการ Community Mall ริมชายหาด ที่ตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยในการเข้าลงทุนในโครงการทั้ง 3 โครงการเป็นการดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจของบริษัทในระยะยาวที่เน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดี และให้ผลตอบแทนในระยะยาวในระดับที่เหมาะสม

ในการพัฒนาและดำเนินโครงการในอนาคตทั้งหมด ทีมงานของบริษัทได้ศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาและดำเนินโครงการ เพื่อประเมินศักยภาพและผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการ รวมถึงวิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการและผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการ ซึ่งผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการชี้ให้เห็นว่าการเข้าลงทุนในโครงการในอนาคตของบริษัทจะสามารถสร้างอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระยะยาวในระดับที่เหมาะสมแก่บริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯไม่สามารถรับรองได้ว่าผลประกอบการจริงของโครงการในอนาคตเมื่อเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์จะเป็นไปตามผลการศึกษาความเป็นไปได้ที่ได้จัดทำขึ้น เนื่องจาก เมื่อมีการเริ่มดำเนินโครงการดังกล่าวจริง อาจจะมีปัจจัยบางประการที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯและไม่สามารถคาดการณ์ได้ในขณะนี้ เกิดขึ้น (เช่น สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมที่อาจทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น รวมถึงปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจมหภาคและปัจจัยด้านการเมืองที่ไม่เอื้ออำนวย ฯลฯ) โดยที่ปัจจัยดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนของแต่ละโครงการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯและบริษัทย่อยจะกำหนดและประยุกต์ใช้แผนธุรกิจ แผนการตลาด รวมถึงแผนการดำเนินงานที่มีความเหมาะสมกับการดำเนินการของแต่ละโครงการ เพื่อให้การดำเนินการของโครงการดังกล่าวสามารถสร้างผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสมให้แก่บริษัทฯและผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯจะติดตามความก้าวหน้าของแต่ละโครงการ และปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานให้มีความเหมาะสมกับสภาพธุรกิจ สภาพทางเศรษฐกิจและสภาพการแข่งขันในกรณีที่ผลการดำเนินจริงของโครงการในอนาคตดังกล่าวไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด

2.6) ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

บริษัทฯได้ทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งเป็นโครงการ Community Mall ติดชายหาด ที่ตั้งอยู่ติดหาดบ่อผุด เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นเวลานาน 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567 ตามสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย บริษัทฯจะต้องจ่ายค่าเช่าโครงการเป็นรายปีให้แก่บริษัทซึ่งเป็นเจ้าของโครงการคือ บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลัส จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ) ในอัตราปีละ 34 ล้านบาท (ซึ่งเป็นราคาที่ตกลงร่วมกันระหว่างบริษัทผู้เช่าและบริษัทผู้ให้เช่า) โดยค่าเช่ารายปีจำนวน 34 ล้านบาทดังกล่าวยังต่ำกว่าราคาประเมินสิทธิการเช่าโครงการจำนวน 38.94 ล้านบาท ที่ประเมินโดยบริษัท ไทยประเมินราคา ดินน์ ฟิลลิปส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่บริษัทฯได้ว่าจ้าง อย่างไรก็ตาม ในการเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นระยะเวลา 10 ปี บริษัทฯก็ยังมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการเช่าบริหารโครงการ ตามที่ได้ศึกษาและคาดการณ์ไว้ หากผลการดำเนินที่แท้จริงของโครงการในระหว่างช่วงระยะเวลาเช่าบริหารนาน 10 ปีต่ำกว่าที่ได้คาดการณ์ไว้ อันเนื่องมาจากปัจจัยต่างๆที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น สภาพการแข่งขันในธุรกิจที่ทวีความรุนแรงขึ้น ปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงผลกระทบจากภัยธรรมชาติ

ทั้งนี้ในการประเมินราคาสิทธิการเช่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จำนวน 38.94 ล้านบาท ผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระได้กำหนดสมมติฐานที่สำคัญ อันได้แก่

- ระยะเวลาของการเช่าบริหารโครงการมีระยะเวลาทั้งสิ้น 10 ปี
- พื้นที่ให้เช่าของโครงการรวมเท่ากับ 5,493 ตารางเมตร
- อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) ของโครงการเท่ากับ 85% ในปี 1-2 เท่ากับ 90% ในปี 3-4 และตั้งแต่ปีที่ 5-10 เท่ากับ 95%
- อัตราค่าเช่าพื้นที่เมื่อเปิดโครงการอยู่ที่ 690 บาท/ตารางเมตร/เดือน และปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 4 ต่อปี โดยเริ่มตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

- รายได้ค่าส่วนกลางมีอัตราเฉลี่ยอยู่ที่ 200 บาท/ตารางเมตร/เดือน โดยค่าส่วนกลางจะเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 4 ต่อปี ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

(ผู้ลงทุนสามารถดูรายละเอียดเกี่ยวกับสรุปสมมติฐานในการประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าของโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย ในเอกสารแนบ 5 รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน)

ในส่วนของอัตราค่าเช่าจำนวน 34 ล้านบาท/ปี ถ้าพิจารณาจากประมาณการทางการเงินที่จัดทำโดยทางบริษัทเพื่อประเมินความเหมาะสมในการลงทุนในโครงการและประมาณการทางการเงินที่จัดทำโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระเพื่อใช้ในการประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าของโครงการ ด้วยอัตราค่าเช่ารายปีจำนวนดังกล่าว ในช่วง 2 ปีแรกของการดำเนินโครงการ อัตราการเช่าจากการดำเนินงานจะไม่สูงมากนัก เนื่องจากอัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) ในช่วงดังกล่าวยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า 90% และบริษัทยังไม่สามารถเรียกเก็บค่าเช่าได้ในอัตราที่สูง เพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้ประกอบการมาเช่าพื้นที่ของโครงการเพื่อดำเนินธุรกิจ แต่ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป ซึ่งอัตราการเช่าพื้นที่ตามสมมติฐานจะขยับขึ้นมากอยู่ที่ประมาณ 90% และบริษัทขอปรับเพิ่มราคาเช่าพื้นที่ได้ อัตราการเช่าจากการดำเนินโครงการก็จะค่อยๆปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจากประมาณการทางการเงินที่จัดทำโดยทางบริษัทเองและผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระ อัตราการทำกำไรของโครงการในช่วงปีท้ายๆของอายุสัญญาเช่า 10 ปีแรกจะสูงกว่าอัตราการทำกำไรในช่วงต้นของอายุสัญญา โดยถ้าพิจารณาในภาพรวมแล้ว อัตราการทำกำไรโดยเฉลี่ยของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ในช่วงอายุสัญญาเช่าบริหารรวมทั้งสิ้นนาน 10 ปีดังกล่าว อยู่ในระดับที่ถือว่ายอมรับได้ คือสูงกว่า 15%

เพื่อลดความเสี่ยงจากการเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย รวมถึงเพิ่มความสามารถในการสร้างรายได้และกำไรจากโครงการ บริษัทในฐานะผู้เช่าบริหารโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย จะติดตามผลการดำเนินงานของโครงการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และแผนการตลาดของโครงการให้มีความเหมาะสมกับสภาพธุรกิจและการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป ตามความจำเป็น

3) ความเสี่ยงอื่นๆ

3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการที่บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจควบคุมการออกเสียงลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้น%

ก่อนการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก กลุ่มโซติจู่ฟางกูซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ถือหุ้นของบริษัทรวมกันทั้งสิ้น 1,318.46 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 62.78 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ภายหลังการเสนอขายหุ้น ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวจะถือหุ้นของบริษัทรวมกันทั้งสิ้น 1,318.46 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 47.09 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน โดยในกรณีที่กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นๆ อันได้แก่ กลุ่มวิจิตรธนารักษ์ กลุ่มลิมปิวิวัฒน์กุล กลุ่มพงษ์สุทธิมนัส กลุ่มอนันตกุล และผู้ถือหุ้นอีก 3 รายก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) มีการออกเสียงไปในทิศทางเดียวกับกลุ่มโซติจู่ฟางกู จะทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรกสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ทั้งหมด ไม่ว่าในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือเรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทำให้เกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยที่ไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมก่อนการ IPO เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนและคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกรรมการทุกคณะประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน บริษัทฯมีการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ที่มีส่วนได้เสียในการทำการรายการจะไม่สามารถเข้าประชุมและออกเสียงลงมติในการทำการรายการได้ อีกทั้งบริษัทฯยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจำนวน 4 ท่าน โดย 3 ท่านทำหน้าที่เป็นกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ และอีก 1 ท่านทำหน้าที่กรรมการอิสระ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบถ่วงดุลการตัดสินใจและพิจารณารายการระหว่างกันและรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่น ๆ ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ

1.4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1.4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทฯและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 ประกอบด้วย

สินทรัพย์	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน ⁽¹⁾	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	318.38	ไม่มี
2. อาคาร ⁽²⁾	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	348.27	ไม่มี
3. ส่วนปรับปรุงอาคาร ⁽³⁾	และเช่าจากบุคคลอื่น ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ และเช่าจากบุคคลอื่น	247.85	ไม่มี
4. อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการดำเนินงาน	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	34.40	ไม่มี
5. เครื่องตกแต่งและติดตั้ง ⁽⁴⁾	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	181.95	ไม่มี
6. อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	7.70	ไม่มี
7. ยานพาหนะ	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	3.99	ไม่มี
8. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้าง ⁽⁵⁾	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	15.80	ไม่มี
รวม		1,158.34	

(1) ที่ดินที่จัดว่าเป็นทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โฉนดเลขที่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้ง	ขนาดพื้นที่	วัตถุประสงค์การถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1034, 1408 และ 15866	บมจ.เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	ถนนพญาไท ราชเทวี กรุงเทพฯ	7 ไร่ 22 ตารางวา (เป็นพื้นที่รวมของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของ The Platinum Fashion Mall อาคาร 1 (ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน แต่มีบางส่วนถูกจัดอยู่ในทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคารและ	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	10.09 (เป็นมูลค่าของที่ดินที่ได้รับการปันส่วนให้เป็นทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคารและ	ไม่มี

โฉนดเลขที่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้ง	ขนาดพื้นที่	วัตถุประสงค์การถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
			อุปกรณ์)			อุปกรณ์)	
1041 และ 15867	บมจ.เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	ถนนพญาไท ราชเทวี กรุงเทพฯ	2 ไร่ 2 งาน 11.2 ตารางวา (เป็นพื้นที่รวมของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของ The Platinum Fashion Mall อาคาร 2 (ซึ่งประกอบด้วยส่วนที่เป็นศูนย์การค้าและโรงแรม))	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	116.58 (เป็นมูลค่าของที่ดินที่ได้รับการปันส่วนให้ เป็นทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สำหรับใช้ดำเนินธุรกิจโรงแรม)	ไม่มี
6481,48236, 48237 และ 48238	บจ.เดอะ แพลทินัม สมุย	อ.บ่อผุด เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี	10 ไร่ 1 งาน 21.5 ตารางวา	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	191.71	ไม่มี
รวม						318.38	

(2) อาคารที่จัดว่าเป็นทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ (ซึ่งมีองค์ประกอบที่สำคัญได้แก่ ส่วนที่เป็นโรงแรม ในโรงแรมกรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ศูนย์อาหารและสำนักงานของบริษัทฯภายในโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์) มีรายละเอียดดังนี้

เจ้าของกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินประเภทอาคาร	วัตถุประสงค์การถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
บมจ. เดอะแพลทินัม กรุ๊ป	เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 1	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	44.40	ไม่มี
บมจ. เดอะแพลทินัม กรุ๊ป	อาคารด้านหลัง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 1	เพื่อทำเป็นโรงอาหาร สวัสดิการพนักงาน และที่จอดรถมอเตอร์ไซด์	เช่าที่ดินจากกรมธนารักษ์	5.88	ไม่มี

เจ้าของกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สิน ประเภทอาคาร	วัตถุประสงค์การ ถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
บมจ. เดอะแพลทินัม กรุ๊ป	เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 2 (ส่วน โรงแรม)	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	297.99	ไม่มี
รวม				348.27	

- (3) ส่วนปรับปรุงอาคารที่จัดว่าเป็นทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ (ซึ่งมีองค์ประกอบที่สำคัญได้แก่ ส่วนที่เป็นโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ศูนย์อาหารและสำนักงานของบริษัทฯภายในโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์) มีรายละเอียดดังนี้

เจ้าของกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สิน ประเภทส่วน ปรับปรุงอาคาร	วัตถุประสงค์การ ถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
บมจ. เดอะแพลทินัม กรุ๊ป	เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 2 (ส่วน โรงแรม)	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	230.78	ไม่มี
บมจ. เดอะแพลทินัม กรุ๊ป	เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 1	เพื่อดำเนินธุรกิจและ ใช้เป็นสำนักงาน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	9.08	ไม่มี
บจก.เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต	เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 1	ใช้เป็นพื้นที่ สำนักงาน	เช่าพื้นที่ที่ดินบุคคล อาคารชุด เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์	7.99	ไม่มี
รวม				247.85	

- (4) เครื่องตกแต่งและติดตั้งประกอบด้วยเฟอร์นิเจอร์สำนักงานและงานตกแต่งภายในโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ
- (5) สินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้างประกอบด้วยสินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้างของเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 1 เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 2 (ส่วนโรงแรม) และอาคารระหว่างก่อสร้างซึ่งตั้งอยู่บนที่ดินของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด

1.4.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 ประกอบด้วย

สินทรัพย์	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน ⁽¹⁾	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	241.34	ไม่มี
2. อาคารและส่วน ปรับปรุงพื้นที่ให้เช่า ⁽²⁾	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	1,191.42	ไม่มี
3. อาคารและส่วน ปรับปรุงพื้นที่ให้เช่า ระหว่างก่อสร้าง ⁽³⁾	ถือครองกรรมสิทธิ์โดยบริษัทฯ	323.30	ไม่มี
รวม		1,756.06	

(1) ที่ดินที่จัดว่าเป็นทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โฉนดเลขที่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ที่ตั้ง	ขนาดพื้นที่	วัตถุประสงค์ การถือครอง	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ภาระ ผูกพัน
1034, 1408 และ 15866	บมจ.เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	ถนนพญา ไท ราชเทวี กรุงเทพฯ	7 ไร่ 22 ตารางวา (เป็นพื้นที่รวมของที่ดินที่ เป็นที่ตั้งของ The Platinum Fashion Mall อาคาร 1 (ซึ่งส่วนใหญ่ เป็นทรัพย์สินประเภท อสังหาริมทรัพย์เพื่อการ ลงทุน แต่มีบางส่วนถูก จัดอยู่ในทรัพย์สิน ประเภทที่ดิน อาคารและ อุปกรณ์)	เพื่อดำเนิน ธุรกิจ	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	142.05 (เป็นมูลค่า ของที่ดินที่ ได้รับการ ปันส่วนให้ เป็น ทรัพย์สิน ประเภท อสังหาริม ทรัพย์เพื่อ การลงทุน)	ไม่มี
1041 และ 15867	บมจ.เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	ถนนพญา ไท ราชเทวี กรุงเทพฯ	2 ไร่ 2 งาน 11.2 ตาราง วา (เป็นพื้นที่รวมของที่ดินที่ เป็นที่ตั้งของ The Platinum Fashion Mall อาคาร 2 (ซึ่ง ประกอบด้วยส่วนที่เป็น ศูนย์การค้าและโรงแรม)	เพื่อดำเนิน ธุรกิจ	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	97.78 (เป็นมูลค่า ของที่ดินที่ ได้รับการ ปันส่วนให้ เป็น ทรัพย์สิน ประเภท อสังหาริม ทรัพย์เพื่อ	ไม่มี

โฉนดเลขที่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้ง	ขนาดพื้นที่	วัตถุประสงค์การถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
						การลงทุนสำหรับใช้ดำเนินธุรกิจศูนย์การค้า	
18288 และ 18289	บมจ.เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	จ.ปทุมธานี	4 ไร่ 23.2 ตารางวา	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	1.50	ไม่มี
รวม						241.34	

- (2) อาคารและส่วนปรับปรุงพื้นที่ให้เช่าที่จัดว่าเป็นทรัพย์สินประเภทสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (ซึ่งมีองค์ประกอบที่สำคัญได้แก่ทรัพย์สินในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจให้เช่าพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ในอาคาร 1 และอาคาร 2 ของโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์) มีรายละเอียดดังนี้

เจ้าของกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินประเภทอาคารและส่วนปรับปรุงพื้นที่ให้เช่า	วัตถุประสงค์การถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	อาคารและส่วนปรับปรุงพื้นที่ของ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 1	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	611.35	ไม่มี
บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 2 (ส่วนศูนย์การค้า)	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	574.29	ไม่มี
บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	อาคารและส่วนปรับปรุงพื้นที่ด้านหลังอาคาร เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร	เพื่อดำเนินธุรกิจ	ที่ดินเช่าจากกรมธนารักษ์	5.78	ไม่มี

เจ้าของกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สิน ประเภทอาคาร และส่วนปรับปรุง พื้นที่ให้เช่า	วัตถุประสงค์การ ถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
	1				
รวม				1,191.42	

(3) อาคารและส่วนปรับปรุงพื้นที่ให้เช่าระหว่างก่อสร้างที่จัดว่าเป็นทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน(ซึ่งมีองค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่ ทรัพย์สินในส่วนที่เกี่ยวกับธุรกิจให้เช่าพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ในอาคาร 1 และอาคาร 2 ของโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์) มีรายละเอียดดังนี้

เจ้าของกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สิน ประเภทอาคาร และส่วนปรับปรุง พื้นที่ให้เช่า ระหว่างก่อสร้าง	วัตถุประสงค์การ ถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
บมจ. เดอะแพลทินัม กรุ๊ป	เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อาคาร 1	เพื่อดำเนินธุรกิจ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	10.32	-
บจก. เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต	งานระหว่าง ก่อสร้างของ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม	เพื่อดำเนินธุรกิจ	พื้นที่เช่าจาก สำนักงานทรัพย์สิน ส่วนพระมหากษัตริย์	312.98	-
รวม				323.30	

1.4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ (ได้แก่ ต้นทุนสิทธิตามโครงการแบ่งออก สกายไลน์และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์) ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชี-สุทธิ จำนวนรวมทั้งสิ้น 59.99 ล้านบาท ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

	ต้นทุนสิทธิตาม โครงการแบ่งออก สกายไลน์	ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	รวม
ราคาทุน	57.49	13.48	70.97
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(3.16)	(7.83)	(10.98)
มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ	54.33	5.65	59.99

ทั้งนี้ ผู้สอบบัญชีของบริษัทคือ บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด มีความเห็นว่าต้นทุนที่เกิดจากโครงการทางเชื่อมของโครงการเบงคอก สกายไลน์ จะถูกบันทึกเป็นทรัพย์สิน (Asset) บนงบแสดงฐานะการเงินของบริษัทฯ โดยจะได้รับการบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (Intangible Assets) เมื่อพิจารณาตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 38 เรื่องสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยพิจารณาว่าเป็นสิทธิที่ได้รับการอนุญาตในการสร้างทางเชื่อมต่อ หรืออาจถูกบันทึกในค่าใช้จ่ายรอการตัดบัญชี เมื่อพิจารณาตามแม่บทการบัญชี โดยพิจารณาว่าเป็นรายจ่ายเพื่อประโยชน์เฉพาะตามระยะเวลาของสัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯจะได้ประสานงานอย่างใกล้ชิดกับผู้สอบบัญชี เพื่อให้มีการลงบันทึกต้นทุนที่เกิดจากโครงการทางเชื่อมของโครงการเบงคอก สกายไลน์ ให้ถูกต้องตามมาตรฐานบัญชีต่อไป

1.4.4 เงินจ่ายล่วงหน้าค่าเช่าที่ดินระยะยาว

เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน พ.ศ.2554 บริษัท เอส.พี.ที.แมเนจเม้นท์ จำกัด (ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทที่ควบรวมเป็นบริษัทฯ ในเดือนธันวาคม พ.ศ.2556) ได้ลงนามในสัญญาเช่าที่ดินกับสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ เพื่อใช้ที่ดินสำหรับการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ต่อมาเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ.2555 บริษัทดังกล่าวได้โอนสิทธิในสัญญาเช่าที่ดินให้แก่บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (เดิมชื่อบริษัท แพลทินัม มาร์เก็ต เพลส จำกัด) ในราคาตามสัญญาเริ่มต้นทุนการกู้ยืม โดยสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวเป็นสัญญาเช่าดำเนินงานมีอายุ 30 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างช่วงแรกตามเงื่อนไขของสัญญา หรือ 4 ปี นับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ครบทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (ส่งมอบเมื่อวันที่ 7 มกราคม พ.ศ.2557)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2556 บริษัทย่อยได้จ่ายเงินเช่าล่วงหน้าไปแล้วเป็นจำนวน 588 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายในการโอนสิทธิการเช่าอีกจำนวน 38 ล้านบาท รวมเป็นเงินจ่ายค่าเช่าล่วงหน้าทั้งสิ้นรวมเป็นจำนวนเงิน 626 ล้านบาท โดยค่าเช่าส่วนที่เหลือจะชำระเป็นรายเดือนจนกว่าจะสิ้นสุดสัญญา ในระหว่างปี พ.ศ.2557 เงินจ่ายล่วงหน้าค่าเช่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 228 ล้านบาท ถูกโอนไปเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 เงินจ่ายล่วงหน้าค่าเช่าที่ดินระยะยาวมียอดคงเหลือจำนวนทั้งสิ้น 398 ล้านบาท

1.4.5 เงินลงทุนของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯมีการลงทุนในบริษัทย่อย 3 บริษัท โดยมีรายละเอียดของแต่ละบริษัทย่อยดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	ทุนเรียกชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557	มูลค่าตามบัญชีตามวิธีราคาทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม	683	100%	683
บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย	พัฒนาและบริหารโครงการโรงแรมที่เกาะสมุย จ.	20	100%	19.70

ชื่อบริษัท	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	ทุนเรียกชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557	มูลค่าตามบัญชีตามวิธีราคาทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 (ล้านบาท)
จำกัด	สุราษฎร์ธานี			
บริษัท แพลทินัม พลัส จำกัด	บริหารจัดการอาคารภายในกลุ่มบริษัทแพลทินัม	0.03	100%	0.03

นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯมีเงินลงทุนในกิจการร่วมค้าแห่งหนึ่ง (บริษัท แบลคคอกสกายไลน์ จำกัด) เพื่อดำเนินการบริหารโครงการสะพานเชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้า BTS ชิดลมกับศูนย์การค้าและอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ โดยมีรายละเอียดของเงินลงทุนในกิจการร่วมค้าดังต่อไปนี้

กิจการร่วมค้า	ลักษณะธุรกิจ	จัดตั้งขึ้น	ร้อยละของเงินลงทุน		งบการเงินรวม (หน่วย: ล้านบาท)		งบการเงินเฉพาะกิจการ (หน่วย: ล้านบาท)	
			31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2556
บริษัท แบลคคอกสกายไลน์ จำกัด	บริหารโครงการ แบลคคอกสกายไลน์	ไทย	49.90	49.90	0.12	0.10	0.05	0.05

1.4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯจะพิจารณาลงทุนในกิจการอื่นๆที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือการพัฒนา ก่อสร้างและบริหารศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทอื่นที่เกี่ยวข้อง (เช่น ศูนย์การค้า โรงแรมและรีสอร์ท ฯลฯ) ทั้งนี้ ในการตัดสินใจลงทุนในกิจการอื่นๆโดยบริษัทฯ จะต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทซึ่งได้ประเมินถึงความจำเป็นและความสมเหตุสมผลในการลงทุน ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน รวมถึงปัจจัยความเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้อง ในกรณีเป็นการเข้าลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทฯจะควบคุมดูแลบริษัทย่อยด้วยการส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น ในกรณีที่บริษัทร่วม บริษัทฯจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด เพียงแต่จะจัดส่งตัวแทนจากบริษัทฯเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ทั้งนี้ จำนวนตัวแทนจากบริษัทฯที่จะเข้าไปเป็นกรรมการในกิจการอื่นๆที่บริษัทลงทุนจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯในกิจการเหล่านั้น โดยการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นจะต้องเป็นไปตามนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงมีการดำเนินการให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

1.4.7 สินทรัพย์อื่น ๆที่มีสัดส่วนที่มีนัยสำคัญในงบการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 สินทรัพย์อื่น ๆที่มีสัดส่วนที่มีนัยสำคัญในงบการเงินรวมของบริษัทฯ ได้แก่

- เงินลงทุนชั่วคราว ซึ่งมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 490.18 ล้านบาท เงินลงทุนชั่วคราวดังกล่าวเป็นเงินลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุนรวม โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์เพื่อถือเงินลงทุนดังกล่าวไว้เพื่อค้า (Trading Securities) และแสดงมูลค่ายุติธรรมไว้ในงบแสดงฐานะการเงินของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของหลักทรัพย์บันทึกในส่วนของการกำไรหรือขาดทุนของบริษัทฯ
- เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อยคือบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด และบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ซึ่งมีจำนวนรวมกันทั้งสิ้น 349.24 ล้านบาท
- เงินจ่ายล่วงหน้าค่าก่อสร้างจำนวนทั้งสิ้น 84.86 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยคือบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด สำหรับโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาซ แพลทินัม
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 34.42 ล้านบาท
- สินค้าคงเหลือ (ซึ่งประกอบด้วยอาหารและเครื่องดื่มและวัสดุสิ้นเปลือง) ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 12.71 ล้านบาท

1.4.8 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ประกันภัยประเภทต่างๆที่บริษัทฯได้จัดทำ

ในการดำเนินธุรกิจของศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ บริษัทฯได้จัดทำให้มีกรรมสิทธิ์ประกันภัยซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดผลกระทบที่อาจมีต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทฯ ในกรณีที่ทรัพย์สินเกิดความเสียหาย โดยกรรมสิทธิ์ประกันภัยดังกล่าวประกอบด้วย

1. กรรมสิทธิ์ประกันการเสี่ยงภัยทุกชนิดและการประกันภัยธุรกิจหยุดชะงัก ออกโดยบริษัท ประกันคุ้มครองภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีระยะเวลาประกันภัย 1 ปี นับแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ.2557-30 พฤศจิกายน พ.ศ.2558 โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยตามกรรมสิทธิ์จำนวน 4,454.5 ล้านบาท ประเภทของการเอาประกันภัยเป็นการประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินและการประกันภัยธุรกิจหยุดชะงัก ทรัพย์สินที่เอาประกันภัยรวมถึงสิ่งปลูกสร้างรวมฐานราก รวมทั้งส่วนปรับปรุงต่อเติม โครงสร้างถาวรต่างๆ รวมถึงระบบงานภายในของอาคารเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์
2. กรรมสิทธิ์ประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอกออกโดยบริษัท ประกันคุ้มครองภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีระยะเวลาประกันภัย 1 ปี นับแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ.2557-30 พฤศจิกายน พ.ศ.2558 โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัย 80,000,000 บาท ต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย
3. กรรมสิทธิ์ประกันภัยความรุนแรงทางการเมืองออกโดยบริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีระยะเวลาประกันภัย 1 ปี นับแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ.2557-29 พฤศจิกายน พ.ศ.2558 โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัย 800,000,000 บาท ต่อครั้ง และตลอดระยะเวลาประกันภัย
4. กรรมสิทธิ์ประกันภัยเงินทดแทนแรงงานออกโดยบริษัท ประกันคุ้มครองภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีระยะเวลาประกันภัย 1 ปี นับแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ.2557-30 พฤศจิกายน 2558 โดยเป็นการ

ประกันภัยความรับผิดของนายจ้างที่มีต่อลูกจ้าง โดยจำกัดจำนวนเงินค่าทดแทนไม่เกิน 1,500,000 บาทต่ออุบัติเหตุหรือการเจ็บป่วยแต่ละครั้ง

5. กรมธรรม์ประกันความซื่อสัตย์ออกโดยบริษัท ประกันคุ้มภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีระยะเวลาประกันภัย 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ.2557-30 พฤศจิกายน พ.ศ.2558 โดยกรมธรรม์ดังกล่าวนี้เป็นการประกันภัยความซื่อสัตย์ของพนักงาน และมีจำนวนเงินเอาประกันภัย 300,000 บาทต่อคน และสูงสุดไม่เกิน 5,000,000 บาทต่อเหตุการณ์

ทั้งนี้ จำนวนเงินเอาประกันภัยตามกรมธรรม์ประกันการเสี่ยงภัยทุกชนิดและการประกันภัยธุรกิจหยุดชะงัก (จำนวน 4,454.5 ล้านบาท) และจำนวนเงินเอาประกันภัยตามกรมธรรม์ประกันภัยความรุนแรงทางการเมือง (จำนวน 800 ล้านบาท) รวมกันทั้ง 2 ก้อนเท่ากับ 5,254.5 ล้านบาท เป็นวงเงินที่เพียงพอที่จะนำมาใช้ซ่อมแซมและปรับปรุงทรัพย์สินของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทั้งอาคาร 1 และอาคาร 2 (โดยไม่รวมส่วนที่เป็นทรัพย์สินประเภทที่ดิน) ให้กลับมาดำเนินการได้อีกครั้ง ในกรณีที่ทรัพย์สินดังกล่าวได้รับความเสียหายอย่างมีนัยสำคัญ

1.4.9 สรุปย่อสัญญาสำคัญทางธุรกิจที่บริษัทฯ บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมได้เข้าเป็นคู่สัญญาเพื่อดำเนินธุรกิจ ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์รวมถึงธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ในการดำเนินธุรกิจศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ (ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์) และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำโดยบริษัทฯ รวมถึงการเช่าและบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยบริษัทฯ การพัฒนาและก่อสร้างโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557) และโครงการโรงแรมที่เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557) มีสัญญาทางธุรกิจที่สำคัญที่เกี่ยวข้องซึ่งบริษัทฯหรือบริษัทย่อยเข้าไปเป็นคู่สัญญา โดยสรุปย่อของสัญญาทางธุรกิจที่สำคัญเหล่านั้นมีดังต่อไปนี้

2.2.5.9.1 สัญญาสำคัญทางธุรกิจที่บริษัทฯได้ดำเนินการจัดทำและเป็นคู่สัญญา

สัญญาให้เข้าพื้นที่การค้า

ชื่อสัญญา	สัญญาให้เข้าพื้นที่การค้า
คู่สัญญา	ผู้ให้เข้าพื้นที่: บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ผู้เช่าพื้นที่: ผู้ประกอบธุรกิจการค้ารายต่างๆ (เช่น ผู้เช่าพื้นที่เพื่อค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ผู้เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหาร/แผงค้าอาหารในศูนย์อาหาร ผู้เช่าพื้นที่เพื่อจัดเก็บสินค้า สาขาของธนาคารพาณิชย์/พื้นที่ตั้งของตู้ ATM ผู้เช่าพื้นที่เพื่อออกบูธ/ให้บริการประเภทต่างๆ ผู้เช่าพื้นที่เพื่อติดตั้งเครื่องมือและอุปกรณ์สื่อสาร ผู้เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินการโฆษณา ฯลฯ)
สถานที่เช่า	ห้องชุด/พื้นที่ซึ่งตั้งอยู่ภายในศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งจะมีขนาดพื้นที่แตกต่างกันไปในแต่ละสัญญา

<p>ประเภทของธุรกิจการค้าที่จะดำเนินการในพื้นที่เช่า</p>	<p>ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ ซึ่งจะมีการระบุไว้ในสัญญาเช่าพื้นที่ซึ่งบริษัททำกับผู้เช่าพื้นที่แต่ละราย ทั้งนี้ ผู้เช่าพื้นที่ตกลงจะไม่ประกอบธุรกิจการค้าที่แตกต่างและ/หรือเพิ่มเติมไปจากประเภทการค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท ในกรณีที่ผู้เช่าพื้นที่ฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามสัญญา บริษัทสามารถยกเลิกสัญญา หรือเรียกให้ผู้เช่าพื้นที่ชำระค่าปรับในอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา นับแต่วันที่ผู้เช่าพื้นที่ผิดสัญญาไปจนถึงวันที่บริษัทให้ความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษร หรือจนถึงวันที่บริษัทบอกเลิกสัญญา ในกรณีที่ผู้เช่าพื้นที่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทในฐานะผู้ให้เช่าพื้นที่ ผู้เช่าต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการให้ความยินยอมสำหรับการประกอบธุรกิจการค้าที่แตกต่างหรือเพิ่มเติมไปจากที่ระบุไว้ในสัญญา ในอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา</p>
<p>อายุสัญญาเช่าและการต่ออายุสัญญา</p>	<p>ระยะเวลาการเช่าพื้นที่จะเป็นไปตามระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ ถ้าผู้เช่าพื้นที่ไม่ทำผิดเงื่อนไขของสัญญา และประสงค์จะเช่าพื้นที่ต่อไปอีกหลังจากครบกำหนดสัญญา ผู้เช่าพื้นที่จะต้องแจ้งความประสงค์ขอต่อสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้แก่บริษัททราบก่อนครบอายุสัญญา ทั้งนี้ คู่สัญญาต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับกำหนดระยะเวลาการเช่าพื้นที่ อัตราค่าเช่าพื้นที่ รวมถึงเงื่อนไขและข้อตกลงในสัญญาที่จะทำกันใหม่ ให้เสร็จก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเดิม และคู่สัญญาจะทำสัญญาเช่าสำหรับการต่ออายุไว้เป็นหลักฐานด้วย</p>
<p>ค่าเช่าและค่าส่วนกลาง</p>	<p>เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในแต่ละสัญญา</p>
<p>เงินประกันการเช่า</p>	<p>เป็นไปตามจำนวนที่กำหนดไว้ในแต่ละสัญญา เพื่อเป็นการประกันการชำระค่าเช่า ค่าบริการ ค่าส่วนกลาง ค่าเสียหาย ค่าปรับ เงินทดรองแทน ค่าธรรมเนียม ค่าเบี้ยประกันต่างๆหรือหนี้อื่นๆที่เกิดจากการที่ผู้เช่าพื้นที่ปฏิบัติผิดสัญญาเช่า กรณีผู้เช่าพื้นที่ไม่ชำระหนี้ตามสัญญาและ/หรือความรับผิดชอบทั้งหลายทั้งปวงของผู้เช่าให้แก่บริษัทเมื่อถึงกำหนดชำระ ผู้เช่าพื้นที่ตกลงยินยอมให้บริษัทในฐานะผู้ให้เช่าพื้นที่หักออกจากเงินประกันตามสัญญาเพื่อชำระหนี้ดังกล่าวทันที โดยไม่ต้องบอกล่วงหน้า และหากไม่เพียงพอ ผู้เช่าพื้นที่ตกลงจะชดเชยให้ครบตามจำนวนที่เหลือ นอกจากนี้ ในกรณีที่บริษัทในฐานะผู้ให้เช่าพื้นที่ใช้สิทธิเลิกสัญญาอันเนื่องมาจากการที่ผู้เช่าพื้นที่ประพฤติผิดสัญญาก็ดี ผู้เช่าพื้นที่เลิกสัญญาจนครบกำหนดอายุสัญญาเช่าก็ดี ผู้เช่าพื้นที่ยินยอมให้บริษัทริบเงินประกันการเช่าดังกล่าวได้ทั้งหมดทันที อย่างไรก็ตาม การริบเงินประกันการเช่าทั้งหมดไม่เป็นการตัดสิทธิของบริษัทที่จะฟ้องร้องหรือเรียกร้องจากผู้เช่าพื้นที่ สำหรับความเสียหายอันมีจำนวนสูงกว่าเงินประกันการเช่า</p>
<p>หน้าที่และคำรับรองของผู้เช่าพื้นที่ที่สำคัญ</p>	<p>1. ผู้เช่าพื้นที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบทั้งหลายของผู้ให้เช่าพื้นที่และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอื่นๆที่กำหนดไว้ ไม่ว่าที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะได้กำหนดขึ้นใน</p>

	<p>อนาคต</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. การตกแต่ง ปรับปรุง เปลี่ยนแปลงสถานที่เช่า รวมถึงการดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซมสถานที่เช่า ผู้เช่าพื้นที่ต้องได้รับอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าเสียก่อน จึงจะเริ่มดำเนินการได้ 3. ผู้เช่าพื้นที่จะไม่โอนสิทธิให้แก่บุคคลอื่น หรือให้เช่าช่วง หรือให้บุคคลอื่นใดเช่าครอบครองและใช้ประโยชน์ในสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วน ไม่ว่าจะได้รับค่าตอบแทนหรือไม่ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าพื้นที่เสียก่อน หากผู้เช่าพื้นที่ประพฤติผิดสัญญาข้อนี้ ผู้ให้เช่าพื้นที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาทันที 4. ผู้เช่าพื้นที่จะต้องใช้สถานที่เช่าประกอบกิจการค้าเป็นปกติ หากผู้เช่าพื้นที่หยุดหรือปิดกิจการค้าหรือทอดทิ้งสถานที่เช่าเป็นเวลา 7 วันติดต่อกัน โดยไม่แจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าพื้นที่ทราบล่วงหน้า ให้ถือว่าผู้เช่าพื้นที่ผิดสัญญาอันเป็นสาระสำคัญ และให้ผู้ให้เช่าพื้นที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่ได้ทันที โดยไม่ต้องบอกล่วงหน้าก่อน
การเลิกและการสิ้นสุดสัญญา	<p>กรณีดังต่อไปนี้ ให้ถือเป็นเหตุแห่งการเลิกและสิ้นสุดสัญญา</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ถ้าคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดหรือหลายข้อรวมกัน หรือตกเป็นผู้มีหนี้สินล้มพันตัว หรือถูกพิทักษ์ทรัพย์ หรือทรัพย์สินถูกยึด หรือตกอยู่ใน การบังคับคดี คู่สัญญาอีกฝ่ายจะแจ้งเป็นหนังสือให้ฝ่ายปฏิบัติผิดสัญญาแก้ไข เหตุแห่งการผิดสัญญาให้แล้วเสร็จภายในเวลาที่กำหนด หากฝ่ายที่ผิดสัญญา ไม่สามารถแก้ไขเหตุแห่งการผิดสัญญาให้แล้วเสร็จภายในเวลาดังกล่าว คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที โดยมีต้องบอกกล่าว และ ฝ่ายที่ปฏิบัติผิดสัญญาตกลงชดใช้ค่าเสียหายอันเกิดจากการนั้นโดยสิ้นเชิง 2. ในกรณีที่สัญญาเช่าพื้นที่ครบกำหนดอายุสัญญา และไม่มี การต่ออายุสัญญา ออกไปอีก ให้ถือว่าสัญญาสิ้นสุดทันที 3. ในกรณีเกิดอัคคีภัยหรือภัยพิบัติอย่างอื่น อันเป็นเหตุให้สถานที่เช่าเกิดความเสียหายหรือสูญเสียหายจนไม่สามารถประกอบ การได้อีกต่อไป ให้ถือว่าสัญญา สิ้นสุดทันที 4. ในกรณีที่ทางราชการเวนคืนอาคารสถานที่เช่า หรือกรุงเทพมหานครมีคำสั่ง ห้ามไม่ให้ใช้ประโยชน์ในสถานที่เช่า ให้ถือว่าสัญญาเช่าพื้นที่สิ้นสุดทันที <p>เมื่อสัญญาเช่าพื้นที่สิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใด ผู้เช่าพื้นที่จะต้องขนย้ายทรัพย์สิน และบริวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่คืนให้แก่ผู้ให้เช่าพื้นที่ทันที ภายในวันครบกำหนดอายุสัญญา หรือวันที่ผู้ให้เช่าพื้นที่บอกเลิกสัญญา แล้วแต่วันใดจะเกิดขึ้นก่อน</p>
การผิดนัดสัญญา	<p>ในกรณีที่ผู้เช่าพื้นที่ผิดนัดชำระค่าเช่า ค่าบริการ ค่าส่วนกลาง หรือปฏิบัติผิดสัญญา</p>

	ในข้อหนึ่งข้อใดหรือหลายข้อ ผู้ให้เช่าพื้นที่จะแจ้งให้ผู้เช่าพื้นที่แก้ไขเหตุแห่งการผิดนัดสัญญา ภายในระยะเวลาอันสมควร หากผู้เช่าพื้นที่ไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุดังกล่าว ผู้เช่าพื้นที่ตกลงยินยอมให้ผู้ให้เช่าพื้นที่ดำเนินการเพื่อให้ตัดหรืองดบริการไฟฟ้า ก๊าซ น้ำประปา โทรศัพท์ที่ให้บริการในสถานที่เช่าได้ โดยผู้เช่าพื้นที่ตกลงจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายใดๆจากผู้ให้เช่าพื้นที่
--	---

สัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

ชื่อสัญญา	สัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้างบริหาร: บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ผู้รับจ้างบริหาร: บริษัท เอเอพีซี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจที่ปรึกษาจัดการโรงแรม (เป็นบริษัทในเครือของเครือ ACCOR ซึ่งเป็นเครือข่ายการบริหารโรงแรมในระดับนานาชาติ)
อายุของสัญญา	สัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรมมีอายุ 10 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่โรงแรมเริ่มเปิดให้บริการแก่ลูกค้าเป็นครั้งแรกในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ.2554 จนถึงวันที่ครบกำหนด 10 ปี นับตั้งแต่วันที่โรงแรมเริ่มเปิดให้บริการแก่ลูกค้าเป็นครั้งแรก หรือวันอื่นใดตามแต่ผู้ว่าจ้างบริหารและผู้รับจ้างบริหารจะได้ตกลงร่วมกันในภายหลัง ทั้งนี้ หลังจากที่สัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรมครบกำหนด 10 ปีดังกล่าว คู่สัญญาจะได้มาเจรจาตกลงต่อสัญญากันอีกครั้งหนึ่ง เป็นระยะเวลา 5 ปีนับจากวันที่สัญญาครบกำหนด
การแต่งตั้งผู้รับจ้างบริหารโรงแรม	ผู้ว่าจ้างบริหารตกลงที่จะแต่งตั้งผู้รับจ้างบริหาร ให้เป็นตัวแทนของตนในการบริหารจัดการโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ("โรงแรม") ตลอดอายุของสัญญา ทั้งนี้ ผู้ว่าจ้างบริหารรับทราบและตกลงให้ผู้รับจ้างบริหารเป็นผู้กำหนดแผนธุรกิจ แผนการตลาด และแผนการดำเนินงานของโรงแรม โดยผู้ว่าจ้างบริหารจะไม่เข้ามาแทรกแซงการบริหารและการดำเนินกิจการของโรงแรมโดยผู้รับจ้างบริหาร
การคัดเลือกและแต่งตั้งพนักงานในโรงแรม	1. ผู้รับจ้างบริหารมีสิทธิและหน้าที่ในการคัดเลือก แต่งตั้ง กำหนดเงื่อนไขในการว่าจ้างงาน และควบคุมบังคับบัญชาพนักงานในโรงแรม เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการบริหารและดำเนินกิจการโรงแรมจะเป็นไปตามแผนงานและมาตรฐานที่กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม พนักงานในโรงแรมจะเป็นลูกจ้างของผู้ว่าจ้างบริหาร 2. ผู้รับจ้างบริหารมีสิทธิที่จะแต่งตั้งผู้จัดการโรงแรม (General Manager) รวมถึงผู้จัดการฝ่ายการเงิน (Financial Controller) ของโรงแรมรายใหม่แทนที่รายเดิม โดยผู้รับจ้างบริหารจะต้องปรึกษาหารือเรื่องดังกล่าวกับผู้ว่าจ้างบริหารด้วย
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการโรงแรม	ผู้ว่าจ้างบริหารจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นและเกี่ยวเนื่องกับการดำเนินกิจการโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

การกำหนดแผนธุรกิจ	<p>ผู้รับจ้างบริหารจะต้องส่งร่างแผนธุรกิจประจำปี ให้ผู้ว่าจ้างบริหารพิจารณาเป็นการล่วงหน้า อย่างน้อย 45 วันก่อนเริ่มปีงบประมาณในแต่ละปี โดยร่างแผนธุรกิจประจำปีดังกล่าวจะประกอบด้วยประมาณการรายได้ ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ประมาณการกำไรจากการดำเนินงาน ประมาณการอัตราการเข้าพักในโรงแรม ประมาณการงบกระแสเงินสด ประมาณการความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียน รวมถึงประมาณการเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวรของโรงแรม และแผนการขายและการตลาดของโรงแรม</p> <p>ทั้งผู้ว่าจ้างบริหารและผู้รับจ้างบริหารโรงแรมจะต้องร่วมกันพิจารณาและอนุมัติร่างแผนธุรกิจประจำปีดังกล่าว ก่อนจะนำร่างแผนธุรกิจไปใช้จริง เมื่อมีการนำร่างแผนธุรกิจที่ได้รับความเห็นชอบร่วมกันระหว่างระหว่างผู้ว่าจ้างบริหารและผู้รับจ้างบริหารไปใช้จริงแล้ว ผู้รับจ้างบริหารจะต้องมีการติดตามและควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่างๆที่เกิดขึ้น ไม่ให้เกินกว่าตัวเลขตามที่กำหนดไว้ในร่างแผนธุรกิจประจำปี เว้นแต่มีความจำเป็นและได้รับการพิจารณาและเห็นชอบโดยผู้ว่าจ้างบริหาร</p>
การใช้แบรนด์ ACCOR และ Novotel	<p>โรงแรมมีสิทธิที่จะใช้แบรนด์ Novotel หรือ ACCOR เป็นส่วนหนึ่งของชื่อโรงแรม ภายใต้เงื่อนไขว่าการบริหารงานโรงแรมจะเป็นไปตามเงื่อนไขและมาตรฐานการบริหารและการดำเนินกิจการโรงแรมที่กำหนดขึ้นโดยเครือ ACCOR อย่างเคร่งครัด</p>
การรายงานประจำเดือน	<p>ผู้รับจ้างบริหารจะต้องรายงานให้ผู้ว่าจ้างบริหารทราบเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของโรงแรมในเดือนก่อนหน้า ภายในวันที่ 20 ของแต่ละเดือน</p>
งบการเงินของโรงแรม	<p>ผู้รับจ้างบริหารจะกำหนดให้ผู้จัดการฝ่ายการเงินต้องเตรียมงบการเงินซึ่งประกอบด้วยงบกำไรขาดทุนและงบดุลของโรงแรม (ซึ่งจะต้องได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี) ซึ่งต้องส่งให้ผู้ว่าจ้างบริหารพิจารณาและรับทราบ ภายใน 60 วันนับจากวันสิ้นรอบปีบัญชี</p>
ข้อมูลและหลักฐานในการจัดเตรียมงบการเงิน	<p>ผู้รับจ้างบริหารจะดำเนินการจัดทำและจัดเก็บข้อมูล เอกสารและหลักฐานต่างๆ ที่ถูกต้องและเพียงพอในการจัดเตรียมงบการเงินของโรงแรม โดยข้อมูล เอกสารและหลักฐานดังกล่าวซึ่งถือว่าเป็นทรัพย์สินของผู้ว่าจ้างบริหารจะต้องถูกจัดเก็บไว้อย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย และพร้อมสำหรับการตรวจสอบโดยผู้ว่าจ้างบริหาร เมื่อมีการแจ้งล่วงหน้าให้ผู้รับจ้างบริหารทราบในกำหนดระยะเวลาอันสมควร</p>
การจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้รับจ้างบริหาร	<p>ค่าตอบแทนที่จะจ่ายให้แก่ผู้รับจ้างบริหารประกอบด้วย 2 ส่วนใหญ่ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ค่าธรรมเนียมขั้นพื้นฐาน (Base Fee) 2. ค่าธรรมเนียมในการสร้างแรงจูงใจในการทำงาน (Incentive Fee) <p>ซึ่งอัตราค่าตอบแทนทั้งสองส่วนให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในสัญญา</p>
กรรมธรรม์ประกันภัย	<p>ตลอดช่วงอายุของสัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรม ผู้ว่าจ้างบริหาร (โดยการช่วยเหลือ</p>

	และคำแนะนำที่จำเป็นจากผู้รับจ้างบริหาร) จะจัดให้มีกรรมกรรมประกันภัยประเภทต่างๆที่กฎหมายกำหนดให้ต้องมีสำหรับการดำเนินธุรกิจโรงแรม
ใบอนุญาตในการดำเนินธุรกิจ	ผู้ว่าจ้างบริหารจะต้องดำเนินการที่จำเป็นในการจัดให้ทางโรงแรมมีใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจโรงแรมจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

สัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ (Bangkok Skyline)

ชื่อสัญญา	สัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ (Bangkok Skyline)
วันที่ทำสัญญา	4 พฤศจิกายน พ.ศ.2556
คู่สัญญา	ประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> 1. กลุ่มเกษร 2. กลุ่มแพลทินัม (ซึ่งประกอบด้วยบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด และนิติบุคคลอาคารชุด เดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์) (รวมเรียก 1. และ 2. ว่า “เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline”) 3. บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด (“BS”) 4. สมาคมผู้ประกอบการวิสาหกิจในย่านราชประสงค์
วัตถุประสงค์ของสัญญา	คู่สัญญาทุกฝ่ายตกลงร่วมกันดำเนินการปรับปรุงแบบ ก่อสร้างและบริหารจัดการโครงการ Bangkok Skyline ซึ่งเป็นโครงการก่อสร้างทางเชื่อมเข้าสู่ระบบขนส่งมวลชนโดยรถไฟฟ้าในบริเวณราชประสงค์ โดยให้มีทางเดินลอยฟ้าเชื่อมต่อกับอาคารธุรกิจ ซึ่งเริ่มต้นตั้งแต่อาคารเอ็มรินทร์พลาซ่า อาคารเกษร อาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของบริษัทในกลุ่มเกษร (ซึ่งตั้งอยู่บนอาคารนารายณ์ภักดิ์เดิม) ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี โครงการในอนาคตของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาเย แพลทินัม) ข้ามคลองแสนแสบ ผ่านอาคารโรงแรม ในไวยเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ โดยโครงการ Bangkok Skyline จะเชื่อมต่อกับสถานีรถไฟฟ้าชิดลม เพื่อให้บริการแก่ประชาชนที่สัญจรไปมาโดยทั่วไป (ทั้งหมดรวมเรียกว่า “อาคารในโครงการ Bangkok Skyline”)
การแต่งตั้ง BS เป็นตัวแทน	<ul style="list-style-type: none"> ● เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline ตกลงแต่งตั้งให้ BS เป็นตัวแทนในการเข้าทำสัญญาต่อเชื่อมพื้นที่กับบริษัท ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (“BTS”) ในการเชื่อมทางตามพื้นที่ที่กำหนด ดำเนินการขออนุญาตจากหน่วยงานราชการในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline รวมถึงทำหน้าที่ประสานงานกับคู่สัญญาทุกฝ่ายและผู้ที่เกี่ยวข้องใน

	<p>การดำเนินโครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline ตกลงปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาต่อเชื่อมพื้นที่ที่จัดทำขึ้นระหว่าง BTS และ BS
<p>การลงทุนก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline จะก่อสร้างทางเชื่อมตามแบบแปลนที่เห็นชอบโดย BS และได้รับอนุญาตจากกรุงเทพมหานคร (BMA) แล้วเท่านั้น ● การรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ให้เป็นดังต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> 1) การก่อสร้างบนเขตที่ดินที่เป็นที่ตั้งอาคารของเจ้าของอาคารแต่ละราย: เจ้าของอาคารนั้นๆจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง 2) การก่อสร้างในที่ดินสาธารณะของกรุงเทพมหานคร: ให้เป็นไปตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา ซึ่งอัตราดังกล่าวได้รับความเห็นชอบร่วมกันระหว่างกลุ่มแพลทินัมและกลุ่มเกษร 3) ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ แก้ไขแบบ ก่อสร้าง ดูแล ซ่อมแซม ปรับปรุงและรื้อถอนทางเชื่อม: เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละราย ตกลงรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งในส่วนที่อยู่ในเขตที่ดินของตนและส่วนที่อยู่ในเขตที่ดินสาธารณะของกรุงเทพมหานคร ตามส่วนที่คู่สัญญาแต่ละฝ่ายมีหน้าที่รับผิดชอบซึ่งได้ระบุไว้ในข้อ 1) และ 2) ข้างต้น
<p>ระยะเวลาการก่อสร้างและการส่งมอบพื้นที่</p>	<p>เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละราย จะก่อสร้างทางเชื่อมส่วนที่ตนรับผิดชอบให้แล้วเสร็จภายในเวลา 900 วัน นับแต่วันที่ได้รับอนุมัติให้ทำการก่อสร้างจากกรุงเทพมหานคร หรือระยะเวลาที่จะได้ขยายออกไปตามแต่ที่ได้ตกลงและเห็นชอบร่วมกัน โดยเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ ให้เจ้าของอาคารที่ก่อสร้างทางเชื่อมแล้วเสร็จส่งมอบทางเชื่อมให้แก่ BS เพื่อทำการตรวจสอบและให้ความเห็นชอบ ก่อนจะมีการส่งมอบให้แก่กรุงเทพมหานคร และส่งมอบสิทธิให้ BS เป็นผู้บริหารจัดการโครงการ Bangkok Skyline ต่อไป</p>
<p>ระยะเวลาการใช้ทางเชื่อม</p>	<p>กำหนดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเชื่อมเท่ากับระยะเวลาสัมปทานการดำเนินการบริหารระบบทางเดินรถไฟฟ้าซึ่ง BTS ได้รับจากกรุงเทพมหานคร (ซึ่งระยะเวลาสัมปทานการดำเนินการบริหารระบบรถไฟฟ้าที่ BTS ได้รับจากกรุงเทพมหานครในช่วงแรก จะสิ้นสุดลงในเดือนธันวาคมปี พ.ศ.2572) โดยระยะเวลาการใช้ทางเชื่อมในแต่ละส่วนของเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละราย ต้องไม่เกินระยะเวลาที่เจ้าของอาคารนั้นมีสิทธิตามสัญญาเช่าที่ดินและสิทธิที่ดินเองมีอยู่บนที่ดินนั้น</p>
<p>กรรมสิทธิ์ในทางเชื่อม</p>	<p>ทางเชื่อมส่วนที่สร้างในเขตที่ดินที่ตั้งอาคารใดให้เป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของอาคาร</p>

	นั้น โดยเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายตกลงให้ BS มีสิทธิในการบริหารจัดการทางเชื่อม ส่วนสิ่งก่อสร้างตามสัญญาที่ก่อสร้างบนพื้นที่สาธารณะจะต้องยกให้เป็นกรรมสิทธิ์ของกรุงเทพมหานคร โดยกรุงเทพมหานครจะส่งมอบสิทธิในการบริหารจัดการทางเชื่อมให้แก่ BS ดำเนินการต่อไป
การประกันภัย	เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายที่มีหน้าที่รับผิดชอบก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ตามที่กำหนดไว้ ตกลงเป็นผู้จัดทำประกันภัยตลอดอายุสัญญา ในส่วนที่เจ้าของอาคารนั้นๆ รับผิดชอบบนเขตที่ดินที่ตั้งอาคารของเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละราย ซึ่งต้องครอบคลุมถึงความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดจากการใช้ทางเชื่อม และคุ้มครองความรับผิดชอบต่อบุคคลที่สาม สาธารณชน ต่ออุบัติเหตุหรือภัยอันตรายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้ทางเชื่อม และในส่วนของทางเชื่อมในที่ดินสาธารณะของกรุงเทพมหานครนั้น ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำประกันภัยซึ่งต้องรับผิดชอบโดยกลุ่มเกษรและกลุ่มแพลทินัมให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในสัญญา
ความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก	ตลอดระยะเวลาการใช้ทางเชื่อมตามสัญญา หากเกิดความเสียหายใดๆ แก่บุคคลภายนอก อันเนื่องมาจากสภาพความชำรุดบกพร่อง หรือการเสื่อมสภาพการใช้งานของทางเชื่อมส่วนใด เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายที่เป็นผู้รับผิดชอบก่อสร้างทางเชื่อมในส่วนนั้นๆ เป็นผู้ชำระค่าเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแต่ผู้เดียว
อาคารอื่นขอเชื่อมต่อเข้าสู่ทางเชื่อม	หากมีอาคารอื่นใด (ที่ไม่ใช่อาคารที่เป็นของเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline ณ วันลงนามในสัญญา) ที่มีความประสงค์จะเชื่อมต่อกับทางเชื่อมในอนาคต ผ่านโครงการ Bangkok Skyline คู่สัญญาตกลงให้ BS เป็นผู้พิจารณาเห็นชอบ โดยเจ้าของอาคารใหม่ที่จะขอต่อเชื่อมจะต้องชำระค่าตอบแทนในการต่อเชื่อมให้แก่กลุ่มแพลทินัมและกลุ่มเกษรตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา
การบริหารจัดการทางเชื่อม	เมื่อการก่อสร้างทางเชื่อมแล้วเสร็จ ให้ BS เป็นผู้ดำเนินการบริหารจัดการทางเชื่อมร่วมกับสมาคมผู้ประกอบการวิสาหกิจในย่านราชประสงค์ ตลอดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเชื่อม โดยจะจัดให้มีคณะกรรมการบริหารจัดการทางเชื่อมซึ่งประกอบด้วยกรรมการทั้งสิ้น 6 คน โดยมีตัวแทนจากกลุ่มแพลทินัมจำนวน 3 คน และจากกลุ่มเกษรจำนวน 3 คน รวมเป็น 6 คน
ผู้บริหารโครงการ Bangkok Skyline	เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายตกลงให้ BS มีสิทธิบริหารจัดการโครงการแต่เพียงผู้เดียว ตลอดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเชื่อม โดยให้ BS มีอำนาจหน้าที่ที่สำคัญ ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> • เป็นตัวแทนของเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline ในการเจรจา ประสานงาน ทำสัญญาหรือข้อตกลงกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อดำเนิน

	<p>โครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> • ดำเนินการออกกฎระเบียบการบริหารจัดการทางเชื่อม สำหรับใช้เป็นมาตรฐานการออกแบบ ก่อสร้างและการดำเนินการบริหารจัดการทางเชื่อม • ควบคุมการบริหารจัดการทางเชื่อม • ออกกฎระเบียบปฏิบัติในการใช้ทางเชื่อมสำหรับเจ้าของอาคารและประชาชนผู้ใช้งานทางเชื่อม • ควบคุมให้เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและกฎระเบียบที่ BS ได้กำหนดไว้ <p>ทั้งนี้ เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายตกลงจะชำระค่าบริการจัดการทางเชื่อมให้แก่ BS เป็นรายปี ตามอัตราที่คณะกรรมการบริหารจัดการทางเชื่อมจะพิจารณาเห็นชอบและแจ้งให้ทราบเป็นรายปี</p> <p>เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายจะดูแลและรับผิดชอบการบริหารจัดการทางเชื่อมในส่วนที่ตนเป็นผู้รับผิดชอบก่อสร้างในเขตที่ดินที่ตั้งอาคารของตน ให้เป็นไปตามกฎระเบียบและกฎเกณฑ์ต่างๆที่กำหนดโดย BS อย่างเคร่งครัด ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยในกรณีมีความเสียหายใดๆต่อ BS ที่ต้องรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกหรือต่อ BTS เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline จะร่วมกันรับผิดชอบต่อความเสียหายนั้นๆตามสัดส่วนการก่อสร้างโครงการของแต่ละราย ให้แก่ BS เต็มจำนวน</p>
<p>การผิดสัญญา การบอกเลิกสัญญาและการสิ้นสุดของสัญญา</p>	<p>การผิดสัญญา</p> <p>ในกรณีที่เจ้าของอาคารรายใดไม่ปฏิบัติตามสัญญา หรือไม่ชำระค่าใช้จ่ายในการดูแล ซ่อมแซม ปรับปรุง รื้อถอนทางเชื่อม เจ้าของอาคารที่ไม่ทำตามสัญญาตกลงยินยอมให้เจ้าของอาคารรายอื่น หรือ BS ทดรองจ่ายแทนไปก่อน โดยเจ้าของอาคารที่ไม่ทำตามสัญญาจะต้องรับผิดชอบต่อค่าเสียหาย ค่าดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องให้แก่เจ้าของอาคารที่ทดรองจ่ายไปก่อนหรือ BS (แล้วแต่กรณี) ภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือ</p> <p>การยกเลิกสัญญา</p> <p>BS มีสิทธิยกเลิกสัญญากับเจ้าของอาคารรายหนึ่งรายใด โดยแจ้งเป็นหนังสือไปยังเจ้าของอาคาร ในกรณีดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • ในระหว่างอายุสัญญา หากเจ้าของอาคารไม่ชำระค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและซ่อมแซมทางเชื่อม หรือเจ้าของอาคารไม่ชำระเงินอื่นใดที่เจ้าของอาคารมีหน้าที่ต้องชำระตามสัญญาให้แก่ BS โดยที่เจ้าของได้รับหนังสือแจ้งเตือนจาก BS แล้วไม่น้อยกว่า 15 วัน แต่ยังคงเพิกเฉยไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในหนังสือแจ้งเตือน ให้ BS มีสิทธิบอกเลิกสัญญากับเจ้าของอาคารรายนั้นๆ ได้ทันที และให้สัญญาสิ้นสุดเฉพาะเจ้าของอาคารที่ไม่ชำระค่าใช้จ่าย

	<ul style="list-style-type: none"> • ในระหว่างอายุสัญญา หากเจ้าของอาคารผิดคำรับรอง หรือผิดสัญญา หรือไม่ปฏิบัติตามสัญญา ซึ่งเจ้าของอาคารได้รับหนังสือเตือนจาก BS ให้ทำการแก้ไข การปฏิบัติผิดดังกล่าวแล้ว แต่เจ้าของอาคารดังกล่าวไม่ทำการแก้ไขให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลา 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้งเตือนจาก BS ให้ BS มีสิทธิบอกเลิกสัญญากับเจ้าของอาคารรายนั้นๆ ได้ทันที และให้สัญญาสิ้นสุดเฉพาะเจ้าของอาคารที่ปฏิบัติผิดสัญญา <p>การสิ้นสุดของสัญญา</p> <p>ในกรณีดังต่อไปนี้ ให้ถือว่าสัญญาเป็นอันระงับสิ้นสุดลงทันที</p> <ul style="list-style-type: none"> • ในกรณีมีคำสั่งจากหน่วยงานราชการไม่อนุมัติการก่อสร้างทางเชื่อม หรือในกรณีเกิดเหตุสุดวิสัยหรือเหตุอื่นใดที่เกิดขึ้นและทำให้ไม่สามารถก่อสร้างทางเชื่อมเพื่อใช้งานตามวัตถุประสงค์ • ในกรณีที่สัญญาสัมปทานที่ BTS ทำขึ้นกับกรุงเทพมหานครระงับสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใด • ในกรณีที่ทางเชื่อมถูกทำลายหรือทำให้เสียหายจากภัยธรรมชาติ การจลาจล หรือเหตุสุดวิสัยอื่นใด โดยไม่ใช่ความผิดของคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด และความเสียหายนั้นไม่สามารถซ่อมแซมให้กลับคืนได้ • ในกรณีมีคำสั่งจากหน่วยงานราชการให้ปิดกั้นทางเชื่อมเป็นการถาวร หรือให้รื้อถอนทำลายทางเชื่อม • ในกรณีที่เจ้าของอาคารทั้งหมดเห็นชอบร่วมกันที่จะยกเลิกสัญญา
การรื้อถอนทางเชื่อม	<p>ในกรณีที่สัญญาต่อเชื่อมสิ้นสุดลงไม่ว่ากรณีใดๆ เจ้าของอาคารมีหน้าที่รื้อถอนทางเชื่อมส่วนที่ตนได้ก่อสร้าง ให้แล้วเสร็จภายใน 180 วัน นับแต่วันที่กรุงเทพมหานครมีหนังสืออนุญาตให้ดำเนินการรื้อถอน หากไม่สามารถดำเนินการรื้อถอนให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา BS อาจจะเข้าทำการรื้อถอนเองได้ โดยค่าใช้จ่ายของเจ้าของอาคารที่รับผิดชอบในส่วนนั้นๆ</p>

หนังสือสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม พ.ศ.2557
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า: บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด</p> <p>ผู้เช่า: บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ทรัพย์สินที่เช่า	<p>ที่ดินจำนวน 9 แปลง ที่มีจำนวนเนื้อที่รวมประมาณ 12 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี</p> <p>อาคารชั้นเดียว จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง จำนวน 8 (แปด) คูหา เลขที่ 62/1 ถึง 62/8 หมู่ที่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี, อาคาร 2 (สอง) ชั้น จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง จำนวน 5 (ห้า) คูหา เลขที่ 62, 62/9 ถึง</p>

	62/12 หมู่ที่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี, อาคาร 4 (สี่) ชั้น จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง เพื่อใช้เป็นศูนย์ประตูทางเข้าโครงการ ลานจอดรถ รูปแบบร้านค้าและพื้นที่เช่า สิ่งตกแต่ง ระบบสาธารณูปโภค พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก(ทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดรวมเรียกว่า" ที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ")
ระยะเวลาการเช่า	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าเช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง มีกำหนดระยะเวลาการเช่ารวมทั้งสิ้นนาน 10 ปี (ดูหมายเหตุท้ายตาราง 1) นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่า ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่อไปอีก 5 ปี นับจากวันครบกำหนดระยะเวลาการเช่าดังกล่าว โดยผู้เช่าต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบถึงการใช้สิทธิต่ออายุการเช่าล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่า เว้นแต่ผู้เช่าไม่ประสงค์จะต่ออายุการเช่าต่อไป อย่างไรก็ดี ในกรณีที่ผู้เช่าประสงค์จะใช้สิทธิการต่ออายุสัญญา คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะต้องทำความตกลงอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขอื่นๆของสัญญาเช่าฉบับที่จะต่ออายุกันใหม่ ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าตามสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 6 เดือน
วัตถุประสงค์การเช่า	ผู้เช่ามีวัตถุประสงค์เช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ซึ่งมีลักษณะประเภทร้านอาหาร ร้านค้าต่างๆ และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถยนต์ รวมถึงให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์แก่บุคคลภายนอก ในกรณีที่ผู้เช่าจะเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์ของการเช่า จะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากผู้ให้เช่า
การส่งมอบที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างที่เช่า	ผู้ให้เช่าจะก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างของโครงการให้ถูกต้องตามใบอนุญาตก่อสร้าง แบบแปลนรายการประกอบแบบแปลน และแผนผังพื้นที่ให้เช่า ให้แล้วเสร็จสมบูรณ์ และส่งมอบที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างให้แก่ผู้เช่าภายในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558
ค่าเช่าและการชำระค่าเช่า	ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าล่วงหน้าเป็นรายปีปีละ 34,000,000 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า โดยกำหนดชำระค่าเช่าปีแรกในวันที่ทำสัญญา และในปีถัดมา ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าภายในวันที่ 5 มกราคมของทุกปี โดยในกรณีผิดนัดชำระค่าเช่า ผู้เช่าจะจ่ายดอกเบี้ยจากการชำระค่าเช่าล่าช้าในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี นับจากวันถัดจากวันครบกำหนดจนถึงวันที่ผู้เช่าได้ชำระค่าเช่าที่ถึงกำหนดให้แก่ผู้ให้เช่าจนครบ
เงินประกันการเช่า	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าตกลงวางเงินประกันการเช่าหรือหนังสือค้ำประกันของธนาคาร ให้แก่ผู้ให้เช่าตลอดอายุสัญญาเช่า ในจำนวนที่กำหนดไว้ในสัญญา เพื่อเป็นประกันการชำระค่าเช่า ค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าสาธารณูปโภคต่างๆที่ค้างชำระ เงินทดรอง หรือหนี้อื่นๆอันเกิดจากผู้เช่า ผู้เช่าช่วง หรือบิรวารของผู้เช่าตามความรับผิดชอบอันเนื่องมาจากสัญญาเช่า หรือความรับผิดชอบทั้งหลายทั้งปวงของผู้เช่าอันเกิดจากมูลหนี้ตามสัญญา ในกรณีจำนวนเงินประกันการเช่าหรือหนังสือค้ำประกันของธนาคารดังกล่าวได้ลดจำนวนลง หรือได้หมดสิ้นไปเพราะมีการหักชำระหนี้ หรือได้เรียกเอาเงินจากหนังสือค้ำประกันตามสัญญาแล้ว ผู้เช่าจะต้องชำระเงินประกันเพิ่มเติม หรือทำหนังสือค้ำประกันของธนาคารเพิ่มเติม ให้เต็มตามจำนวนเดิมโดยทันที หากผู้เช่าไม่วางเงินประกันการเช่าเพิ่มเติมและ/หรือหนังสือค้ำประกันภายในกำหนด ผู้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที โดยมีต้องบอกกล่าวล่วงหน้า ในกรณีที่ครบกำหนดระยะเวลาการเช่า หรือสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยกรณีใดๆโดยมิใช่ความผิดของผู้เช่า ผู้ให้เช่าจะคืนเงินประกันการเช่าให้แก่ผู้เช่าโดยไม่มีดอกเบี้ย หรือจะคืนหนังสือค้ำประกันการ

	<p>เช่า ภายใน 60 วัน นับตั้งแต่วันที่สิ้นสุดการเช่า และผู้เช่าได้ส่งมอบที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างในสภาพที่เรียบร้อยคืนให้แก่ผู้ให้เช่า ทั้งนี้ หลังจากผู้ให้เช่าได้หักหนี้และ/หรือหนี้ตามความรับผิดชอบของผู้เช่าอันเกิดจากมูลหนี้ตามสัญญาเรียบร้อยแล้ว</p> <ul style="list-style-type: none"> • ในกรณีที่ผู้ให้เช่าใช้สิทธิเลิกสัญญาอันเกิดจากการที่ผู้เช่าได้ประพฤติผิดสัญญา หรือกรณีที่ผู้เช่ายกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดอายุการเช่าตามสัญญา ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่ารับเงินประกัน หรือรับเงินตามหนังสือค้ำประกันการเช่าทั้งหมดทันที โดยการรับเงินประกันการเช่าหรือหนังสือค้ำประกันการเช่าดังกล่าวไม่เป็นการตัดสิทธิของผู้ให้เช่าที่จะฟ้องร้องหรือเรียกร้องจากผู้เช่าสำหรับความเสียหายอันมีจำนวนสูงกว่าเงินประกันการเช่าหรือหนังสือค้ำประกัน
หน้าที่และข้อตกลงของคู่สัญญา	<ul style="list-style-type: none"> • ตลอดอายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่ารวมถึงเจ้าหน้าที่และพนักงาน และบุคคลที่มาใช้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้เช่า ใช้ที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา เพื่อประกอบกิจการและธุรกิจของผู้เช่า ตามวัตถุประสงค์ของการเช่าเท่านั้น • ผู้เช่าตกลงเป็นผู้รับผิดชอบในการชำระภาษีเงินได้อันเกิดจากรายได้ค่าเช่าที่เกิดขึ้นและเกี่ยวเนื่องกับการใช้ที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเพื่อประกอบธุรกิจตามวัตถุประสงค์การเช่า
คำรับรองของผู้ให้เช่าที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้ให้เช่ามีสิทธิโดยสมบูรณ์ในการให้เช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างแก่ผู้เช่า และ ณ วันที่ทำสัญญา ที่ดินที่เช่าไม่มีภาระติดพัน • ผู้ให้เช่าขอสงวนสิทธิในการดำเนินการทำนิติกรรมในนามของผู้ให้เช่า เพื่อก่อสร้างหรือปรับปรุงอาคารและสิ่งปลูกสร้างที่จะเกิดขึ้นในปัจจุบันก็ดีหรือในอนาคตก็ตาม ตลอดจนการขออนุญาตติดตั้งเกี่ยวกับบริการสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ เป็นต้น จากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง การดำเนินการดังกล่าวต้องดำเนินการในนามของผู้ให้เช่า หรือมีการดำเนินการโดยได้รับคำยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากผู้ให้เช่า โดยการดำเนินการดังกล่าวข้างต้น ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบการชำระค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น • ตลอดอายุการเช่า ผู้ให้เช่าตกลงว่าผู้ให้เช่ามีหน้าที่ในการบำรุงรักษาและซ่อมแซมเหตุชำรุดบกพร่องของโครงสร้าง (Structural Repair) ที่เกิดขึ้นกับอาคารและสิ่งปลูกสร้างอันเนื่องมาจากการก่อสร้างเพื่อให้อยู่ในสภาพที่ดีและเหมาะสมกับการใช้งาน ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่า • ผู้ให้เช่าตกลงดำเนินการให้ผู้เช่าได้ใช้ประโยชน์ที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาได้อย่างเต็มที่
คำรับรองของผู้เช่าที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้เช่าสัญญาว่าการทำนิติกรรมใดๆ อันจะก่อภาระผูกพันในที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น นอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่า จะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนดำเนินการดังกล่าว • ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่า รวมทั้งค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใด ตามที่ระบุไว้ในสัญญาให้แก่ผู้ให้เช่าอย่างครบถ้วนและตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ บรรดาค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง และค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับตั้งแต่วันที่ส่งมอบที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ผู้เช่าจะรับผิดชอบทั้งหมดแต่เพียงฝ่ายเดียว • ผู้เช่าจะทำการซ่อมแซมและบำรุงรักษา (ไม่ว่าจะเป็นการบำรุงรักษาตามปกติหรือซ่อมแซมเล็กน้อย)

	<p>ที่ดินหรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ใช่งานโครงสร้าง ให้สะอาดเรียบร้อย มิให้ทรุดโทรม รกร้าง หรือถูกทอดทิ้ง และให้อยู่ในสภาพที่ดี ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้เช่าเองตลอดระยะเวลาการเช่าตามสัญญา</p> <ul style="list-style-type: none"> • ผู้เช่าจะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญาให้แก่บุคคลภายนอกมิได้ เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน • ผู้เช่าสัญญาว่าเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาการเช่าและไม่ว่าจะสิ้นสุดด้วยกรณีใดๆก็ตาม ผู้เช่าตกลงให้อาคารและสิ่งปลูกสร้างอันเกิดจากการปรับปรุงสิ่งปลูกสร้างทั้งหลายในภายหน้า รวมทั้งระบบสาธารณูปโภคต่างๆและสิ่งปลูกสร้างที่ทำการปลูกสร้างในที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างเพิ่มเติมจากแบบแปลน โดยได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า รวมถึงทรัพย์สินที่ติดตั้งตรงกับอาคารและสิ่งปลูกสร้างและเคลื่อนย้ายไม่ได้ ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทั้งหมด โดยผู้เช่าต้องส่งมอบทรัพย์สินดังกล่าวให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพที่เรียบร้อย โดยไม่เรียกร้องค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น
การโอนลูกค้า	<p>ผู้ให้เช่าตกลงจะดำเนินการให้ลูกค้าซึ่งทำสัญญาจองและเช่าทำสัญญาเช่าร้านค้าและพื้นที่เช่าในโครงการกับผู้ให้เช่าแล้ว นับตั้งแต่วันที่เปิดจองโครงการเป็นครั้งแรก จนถึงวันที่ทำสัญญา เช่าทำสัญญาเช่าช่วงกับผู้เช่า และผู้ให้เช่าตกลงโอนเงินค่าจอง ค่ามัดจำและค่าทำสัญญาของลูกค้าดังกล่าวข้างต้นให้แก่ผู้เช่า ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา โดยผู้เช่าตกลงยินยอมเช่าทำสัญญาเช่าช่วงกับลูกค้าดังกล่าวและตกลงรับสิทธิ หน้าที่ ตลอดจนความรับผิดชอบตามเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาจองและสัญญาเช่าที่ผู้ให้เช่าได้ทำกับลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ไว้เดิมทุกประการ</p> <p>ผู้ให้เช่ายินยอมที่จะจัดหาลูกค้ารายใหม่เข้ามาทำสัญญาจองและสัญญาเช่าช่วงกับผู้เช่าเพิ่มเติม ในการดำเนินการจัดหาลูกค้าดังกล่าว ผู้เช่าตกลงยินยอมเช่าทำสัญญาจองและสัญญาเช่าช่วงกับลูกค้ารายใหม่ตามเงื่อนไขและข้อตกลงของผู้ให้เช่าที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาที่เกี่ยวข้อง</p>
การใช้ที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	<p>ผู้เช่าสัญญาว่าจะใช้ที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามวัตถุประสงค์ และภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญา</p>
การให้เช่าช่วงที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	<p>ผู้ให้เช่ายินยอมให้ผู้เช่าสามารถนำที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างออกให้เช่าช่วงแก่บุคคลอื่นได้ เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในการประกอบธุรกิจของผู้เช่าตามวัตถุประสงค์การเช่า โดยระยะเวลาการให้เช่าช่วงหรือให้บริการต้องไม่เกินกว่าระยะเวลาการเช่าที่เหลืออยู่ภายใต้สัญญานี้ ทั้งนี้ ไม่ว่าในกรณีใดๆ ผู้เช่ายังต้องรับผิดชอบต่อผู้ให้เช่าตามสัญญาทุกประการ หากผู้ให้เช่าต้องเดือดร้อนหรือเสียหายจากการดังกล่าวหรือถูกรอนสิทธิ หรือเพิกถอนสิทธิในที่ดินที่เช่า หรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าตามจำนวนที่กฎหมายกำหนด</p>
การดัดแปลงต่อเติมและก่อสร้าง	<p>ผู้เช่าสัญญาว่าจะไม่ดัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาโดยเด็ดขาด รวมทั้งจะไม่ก่อสร้าง แก้ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน</p> <p>ในการก่อสร้าง เพิ่มเติม หรือดัดแปลงต่อเติมที่ดินหรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา กรณีใดกรณีหนึ่งหรือทุกกรณี หากเกิดความเสียหายแก่บุคคล และ/หรือทรัพย์สิน และ/หรือมีการกระทำผิดกฎระเบียบ ข้อบัญญัติ หรือกฎหมายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง อันเป็นเหตุให้ต้องถูกปรับหรือถูกบังคับให้รื้อถอน ผู้เช่าตกลงรับผิดชอบใช้ค่าเสียหายทั้งสิ้นที่เกิดขึ้นแต่เพียงฝ่ายเดียว และหากผู้ให้เช่าได้ชำระค่าเสียหายไปเท่าใด ผู้เช่ายินยอม</p>

	ชดใช้คืนให้แก่ผู้ให้เช่าจนครบถ้วน
การดูแลรักษาและซ่อมแซมทรัพย์สิน	ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าจะรักษาและซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งสิ่งติดตั้งและเครื่องอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพที่เรียบร้อยด้วยค่าใช้จ่ายของผู้เช่า และเมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่าหรือสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม ผู้เช่าจะต้องส่งมอบที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพที่เรียบร้อยและพร้อมใช้งาน ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้เช่า
การประกันภัย	ผู้เช่าตกลงให้ผู้ให้เช่าเป็นผู้เอาประกันภัยและอัคคีภัย รวมทั้งการประกันภัยความรับผิดชอบตลอดอายุการเช่าเพื่อคุ้มครองความเสียหายต่างๆของอาคารและสิ่งปลูกสร้าง โครงสร้าง สิ่งตกแต่งภายในอาคารและสิ่งปลูกสร้าง และความเสียหายใดๆที่เกิดแก่ชีวิต ร่างกาย ทรัพย์สินอื่นๆของผู้ให้เช่า ลูกค้า ผู้เช่า พื้นที่ภายในโครงการ หรือบุคคลภายนอก รวมถึงความสูญเสียโอกาสทางธุรกิจของผู้ให้เช่า ในวงเงินที่ระบุไว้ในสัญญา โดยผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระค่าเบี้ยประกันภัยและระบุให้ผู้ให้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบตามกรมธรรม์ประกันภัย
การชำระภาษี	ผู้เช่าตกลงรับผิดชอบชำระค่าภาษีบำรุงท้องที่ และ/หรือภาษีโรงเรือนและที่ดิน และ/หรือภาษีป้าย ตามจำนวนตามที่เจ้าพนักงานประเมินเรียกเก็บ
การตรวจสอบอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าหรือตัวแทนเข้าตรวจสอบอาคารและสิ่งปลูกสร้างได้ในเวลาอันสมควร โดยต้องแจ้งให้ผู้เช่าหรือผู้เช่าช่วงทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 วัน
การสิ้นสุดของสัญญาเช่า	<ul style="list-style-type: none"> • ในกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือประพฤติผิดนัดชำระค่าเช่า หรือไม่ชำระเบี้ยประกันอัคคีภัย หรือค้างชำระค่าภาษีโรงเรือนและค่าใช้จ่ายอื่นๆตามสัญญา และไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุผิดนัดดังกล่าว ภายในกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา ให้ถือว่าสัญญาเช่าเป็นอันสิ้นสุดเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาตามหนังสือบอกกล่าว และผู้เช่ายินยอมให้สิทธิแก่ผู้ให้เช่าเข้าครอบครองที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดได้โดยพลัน โดยผู้เช่าถือว่าไม่เป็นการกระทำละเมิดต่อผู้เช่าแต่ประการใด โดยจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น • ในกรณีอันเนื่องมาจากกฎระเบียบของหน่วยงานราชการ หรือเกิดอุทกภัย อัคคีภัย ภัยสงคราม ภัยจากการก่อจลาจล ภัยธรรมชาติหรือภัยพิบัติที่เกิดขึ้นอื่นใด อันเป็นเหตุให้เกิดความเสียหายกับอาคารพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โดยผู้เช่าไม่สามารถที่จะใช้อาคารพร้อมสิ่งปลูกสร้างประกอบกิจการอีกต่อไปนานเกินกว่า 180 วัน ผู้เช่าและผู้ให้เช่าตกลงให้ถือว่าสัญญาเช่าสิ้นสุดลงทันที โดยผู้เช่าจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายและค่าขาดประโยชน์ใดๆจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น • ในกรณีที่เหตุการณ์อย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> 1. มีการยื่นคำขอต่อศาลอันเกี่ยวกับการขอฟื้นฟูกิจการของผู้เช่า 2. ผู้เช่ามีหนี้สินล้มพันตัว และถูกศาลสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด หรือถูกสั่งให้ล้มละลาย 3. ผู้เช่าจำหน่าย จ่าย โอนสิทธิตามสัญญาให้แก่บุคคลอื่น โดยไม่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร <p>ในกรณีดังกล่าวข้างต้น ให้ถือว่าสัญญาเป็นอันยกเลิกโดยทันที</p>
การส่งมอบที่ดินพร้อม	เมื่อสัญญาถูกยกเลิก หรือเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าตามสัญญา ผู้เช่าจะต้องส่งมอบที่ดินพร้อมอาคาร

อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	และสิ่งปลูกสร้างคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพดีและใช้งานได้ และยินยอมให้ผู้ให้เช่าเช่าซื้อโครงการกรรมสิทธิ์ในอาคารและสิ่งปลูกสร้าง โดยปราศจากภาระติดพันใดๆโดยพลัน หากผู้เช่าไม่ส่งมอบตามกำหนดเวลาดังกล่าว ผู้เช่าจะต้องชำระค่าปรับจากการส่งมอบล่าช้า นับจากวันครบกำหนดส่งมอบ จนถึงวันที่มีการดำเนินการส่งมอบครบถ้วนเรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าต้องมีความเสียหายอื่นๆจากการที่ผู้เช่าปฏิบัติล่าช้าดังกล่าว ผู้เช่าตกลงยินยอมรับผิดชอบค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่ผู้ให้เช่าจนครบถ้วน
การให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการขอซื้อโครงการและ Right of First Refusal ในการซื้อโครงการ	<p>1) ในกรณีที่ผู้เช่าประสงค์จะซื้อที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาฉบับนี้จากผู้ให้เช่าไม่ว่าส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งหมด ผู้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรถึงราคาและเงื่อนไขการซื้อขายอื่นๆ ทั้งนี้ ผู้ให้เช่าตกลงเข้าเจรจาทำความเข้าใจเกี่ยวกับราคาซื้อขายและเงื่อนไขการซื้อขายต่างๆกับผู้เช่าต่อไป การเจรจาทำความเข้าใจเกี่ยวกับการซื้อขายที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างนี้ จะต้องดำเนินการให้เสร็จสิ้นภายใน 90 วัน ผู้เช่าจะดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และกฎหมายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยจะมีการกำหนดเงื่อนไขในการเข้าทำรายการเสมือนหนึ่งเป็นการทำรายการกับบุคคลภายนอก</p> <p>2) ในกรณีที่ผู้ให้เช่าประสงค์จะขายที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างระหว่างช่วงระยะเวลาการเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องส่งคำบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรให้แก่ผู้เช่า โดยคำบอกกล่าวดังกล่าวจะต้องระบุราคาและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ผู้เช่าใช้สิทธิในการซื้อที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างก่อนบุคคลภายนอก หากผู้เช่ามิได้ตอบรับการซื้อที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวภายใน 90 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้งจากผู้ให้เช่า ผู้ให้เช่ามีสิทธินำที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างไปเสนอขายให้แก่บุคคลภายนอกได้ ทั้งนี้ ราคาและเงื่อนไขที่เสนอแก่บุคคลภายนอกจะต้องไม่ดีกว่าราคาและเงื่อนไขที่ผู้ให้เช่าเสนอขายแก่ผู้เช่า</p> <p>กรณีที่ผู้ให้เช่าขายที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างให้แก่บุคคลภายนอก ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์นั้นๆทราบถึงสิทธิในฐานะผู้รับโอนอันจะต้องรับไปทั้งสิทธิและหน้าที่ของผู้ให้เช่าตามสัญญานี้ที่มีต่อผู้เช่าด้วย นอกจากนี้ ผู้ให้เช่าตกลงดำเนินการให้บุคคลภายนอกผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เข้าผูกพันตามสัญญาเช่าฉบับนี้ โดยเข้าเป็นคู่สัญญาแทนผู้ให้เช่าด้วย</p> <p>อนึ่ง ในการที่ผู้เช่าใช้สิทธิตามข้อนี้ ผู้เช่าจะดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และกฎหมายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยจะมีการกำหนดเงื่อนไขในการเข้าทำรายการเสมือนหนึ่งเป็นการทำรายการกับบุคคลภายนอก</p>

หมายเหตุท้ายตาราง 1:

- ตามหนังสือสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย ฉบับลงวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557 ระหว่างบริษัทในฐานะผู้เช่า และบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ในฐานะผู้ให้เช่า ได้มีการกำหนดเงื่อนไขที่สำคัญเกี่ยวกับอายุของสัญญาเช่าดังกล่าวดังต่อไปนี้
1. ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าเช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย มีกำหนดระยะเวลา 3 (สาม) ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2560
 2. ผู้ให้เช่าตกลงให้ค้ำประกันแก่ผู้เช่า เพื่อให้ผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาฉบับนี้ไปอีก 3 (สาม) คราว ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

- การต่ออายุการเช่าคราวแรก มีกำหนดเวลา 3 (สาม) ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2561 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2563
- การต่ออายุการเช่าคราวที่สอง มีกำหนดเวลา 3 (สาม) ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2564 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2566
- การต่ออายุการเช่าคราวที่สาม มีกำหนดเวลา 1 (หนึ่ง) ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2567 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2567

ทั้งนี้ ผู้เช่าต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบถึงการใช้สิทธิตามคำมั่นล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 6 (หก) เดือน ก่อนวันครบกำหนดระยะเวลาการเช่า เว้นแต่ผู้เช่าไม่ประสงค์จะต่ออายุการเช่าต่อไป นอกจากนี้ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงว่าข้อตกลงและเงื่อนไขของสัญญาเช่าฉบับต่ออายุออกไปจะเป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขตามสัญญาฉบับเดิมทุกประการ

นอกจาก หนังสือสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย ฉบับลงวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557 แล้ว บริษัทฯ ในฐานะผู้เช่าและบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ในฐานะผู้ให้เช่า ได้จัดทำสัญญาตกลงกระทำการฉบับลงวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557 โดยผู้ให้เช่าตกลงกับผู้เช่าว่า ผู้ให้เช่าตกลงจะดำเนินการให้ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตามหนังสือสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย ฉบับลงวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557 ได้ตามระยะเวลาการเช่าทั้งหมด 10 (สิบ) ปี โดยมีเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่าดังกล่าว

- ดังนั้น เจตนารมณ์ของหนังสือสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย ฉบับลงวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557 ในส่วนของระยะเวลาการเช่า คือการให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นระยะเวลาการเช่ารวมทั้งสิ้นนาน 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567

สัญญาเช่าที่ดินและอาคารราชพัสดุ

ชื่อสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินและอาคารราชพัสดุ
วันที่ทำสัญญา	29 มีนาคม พ.ศ.2556
คู่สัญญา	1. กระทรวงการคลัง ("ผู้ให้เช่า") 2. บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("ผู้เช่า")
ทรัพย์สินที่เช่า	อาคาร 2 ชั้น และอาคาร 3 ชั้น รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคาร ซึ่งอยู่ที่ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ซึ่งตั้งอยู่บนที่ดินราชพัสดุ โดยมีวัตถุประสงค์การเช่าเพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร
กำหนดระยะเวลาการเช่า	30 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2556-31 ธันวาคม พ.ศ.2585

อัตราค่าเช่า และการจ่ายค่า เช่า	อัตราค่าเช่าและวิธีการจ่ายค่าเช่าให้เป็นไปตามอัตราและวิธีการที่ระบุไว้ในสัญญา
เงื่อนไขที่สำคัญ อื่นๆในสัญญา	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เช่าจะไม่ใช้หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใด ๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน 2. ผู้เช่าจะไม่นำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้เช่าช่วง หรือยอมให้ผู้อื่นใช้ประโยชน์ใน สถานที่เช่าเป็นอันขาด เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน 3. ถ้าผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อหนึ่งข้อใดไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ จนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย แก่ผู้ให้เช่าแล้ว ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่า รวมถึงผู้ให้เช่ามีสิทธิบอก เลิกสัญญาเช่าได้

2.2.5.9.2 สัญญาสำคัญทางธุรกิจที่บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด ได้ดำเนินการจัดทำและเป็นผู้สัญญา สัญญาต่อเชื่อมพื้นที่

ชื่อสัญญา	สัญญาต่อเชื่อมพื้นที่
วันที่ทำสัญญา	1 สิงหาคม พ.ศ.2556
คู่สัญญา	บริษัท ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (“BTS”) บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด (“BS”หรือ “ผู้รับสัญญา”)
วัตถุประสงค์แห่งสัญญา	BTS และผู้รับสัญญาตกลงจะดำเนินการต่อเชื่อมพื้นที่บางส่วนของระบบขนส่ง มวลชน ททม.ซึ่งดำเนินการโดย BTS ในบริเวณชั้นจำหน่ายตั๋วของสถานีรถไฟฟ้าชิด ลมของ BTS เข้ากับพื้นที่บางส่วนของอาคารอัมรินทร์พลาซ่า อาคารเกษร โครงการ ที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของบริษัทในกลุ่มเกษร ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี โครงการที่จะ ก่อสร้างขึ้นในอนาคตของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม) อาคารโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพฯ แพลทินัม ประตูน้ำ และ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (ทั้งหมดรวมเรียกว่า “อาคาร”) โดยการก่อสร้างทางเชื่อมเพื่อใช้เป็นทางสัญจรของบุคคลทั่วไปในการ ผ่านเข้าออกระหว่างระบบรถไฟฟ้าและอาคาร
การก่อสร้างทางเชื่อม	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้รับสัญญาตกลงจะจัดส่งแบบแปลนการก่อสร้างทางเชื่อมให้ BTS พิจารณาให้ ความเห็นชอบ ● ผู้รับสัญญามีหน้าที่ในการจัดหาและส่งเอกสารใดๆที่เกี่ยวข้องกับการขออนุมัติการ ก่อสร้างทางเชื่อมให้แก่ BTS ตามที่ได้รับแจ้งจาก BTS โดยเร็วที่สุด ● ผู้รับสัญญาจะดำเนินการขออนุญาตตัดแปลงอาคาร หรือขออนุญาตอื่นใดที่ ผู้รับสัญญามีหน้าที่ต้องดำเนินการตามกฎหมายสำหรับการต่อเชื่อมและการ ก่อสร้างทางเชื่อม ต่อกรุงเทพมหานครและหน่วยงานราชการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

	<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับสัญญาจะก่อสร้างทางเชื่อมตามแบบแปลนที่ได้รับอนุมัติจากกรุงเทพมหานคร ให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา และในระหว่างการก่อสร้างทางเชื่อม ผู้รับสัญญาดตกลงให้ BTS หรือตัวแทนของ BTS เข้าตรวจสอบการก่อสร้างได้ตลอดเวลา และในกรณีที่ BTS หรือตัวแทนของ BTS เห็นว่าการก่อสร้างทางเชื่อมไม่ถูกต้องตามแบบแปลน หรือมีความบกพร่องของงาน ผู้รับสัญญาจะดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องที่ได้รับแจ้งโดยทันที ในระหว่างการก่อสร้าง ผู้รับสัญญาจะจัดให้มีมาตรการในการรักษาความปลอดภัยและป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างพอเพียงและมีประสิทธิภาพ หากมีความเสียหายใดๆเกิดขึ้นแก่ระบบขนส่งของ BTS หรือเกิดความเสียหายใดๆต่อ BTS หรือต่อบุคคลอื่นใด ผู้รับสัญญาต้องเป็นผู้รับผิดชอบเองทั้งสิ้น
กำหนดเวลาแล้วเสร็จของการสร้างทางเชื่อม	<p>ผู้รับสัญญาจะดำเนินการก่อสร้างทางเชื่อมระหว่างระบบขนส่งของ BTS และอาคารให้เสร็จสมบูรณ์และสามารถใช้งานได้ภายในระยะเวลา 900 วัน นับแต่วันที่ได้รับอนุมัติให้ทำการก่อสร้างจากกรุงเทพมหานคร หรือระยะเวลาที่จะได้ขยายออกไปตามแต่ที่ได้ตกลงและเห็นชอบร่วมกัน</p> <p>ในกรณีที่มิเหตุจำเป็นซึ่งเป็นเหตุทำให้ผู้รับสัญญาไม่สามารถก่อสร้างทางเชื่อมได้แล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลา โดยผู้รับสัญญาได้แจ้งเหตุจำเป็นดังกล่าวให้แก่ BTS ทราบเป็นลายลักษณ์อักษร BTS จะพิจารณาขยายระยะเวลาการก่อสร้างได้ตามระยะเวลาที่เสียไปอันเนื่องจากเหตุจำเป็นดังกล่าว</p>
ระยะเวลาการใช้ทางเชื่อม	BTS ตกลงให้ผู้รับสัญญามีสิทธิในการใช้ทางเชื่อมตามสัญญา มีกำหนดระยะเวลาเท่ากับกำหนดระยะเวลาสัมปทานในการดำเนินการบริหารระบบการเดินรถไฟฟ้าที่ BTS ได้รับจากกรุงเทพมหานคร (ซึ่งระยะเวลาสัมปทานการดำเนินการบริหารระบบรถไฟฟ้าที่ BTS ได้รับจากกรุงเทพมหานครในช่วงแรกจะสิ้นสุดลงในเดือนธันวาคมปี พ.ศ.2572)
ค่าตอบแทนการขยายทางเชื่อม	<p>ในกรณีที่บุคคลภายนอกซึ่งเป็นเจ้าของอาคาร (ซึ่งไม่รวมถึงกลุ่มแพลทินัมและกลุ่มเกษร) ประสงค์จะขยายทางเชื่อมเพื่อเข้าสู่อาคาร ทาง BTS จะเป็นผู้พิจารณาและดำเนินการขออนุมัติแบบจากกรุงเทพมหานคร โดย BTS จะแจ้งให้บุคคลภายนอกซึ่งเป็นเจ้าของอาคารยอมรับเงื่อนไขการขยายทางเชื่อมที่ BTS และผู้รับสัญญาจะร่วมกันกำหนดรายละเอียดต่อไป โดย BTS จะแจ้งให้บุคคลภายนอกซึ่งเป็นเจ้าของอาคารใหม่ที่ขอต่อเชื่อมให้ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อตกลงการใช้ทางเชื่อม และชำระค่าใช้จ่ายในการขยายทางเชื่อมให้แก่ผู้รับสัญญาหรือเจ้าของอาคารเดิมที่ผู้รับสัญญาจะกำหนด โดยให้มีสูตรการคำนวณเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในสัญญา</p>
การบำรุงรักษาและซ่อมแซมทางเชื่อม	ตลอดระยะเวลาในการใช้ทางเชื่อม ผู้รับสัญญาจะเป็นผู้รับผิดชอบในการบำรุงรักษาและซ่อมแซมทางเชื่อมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานได้เป็นอย่างดี ในกรณี

	<p>ที่ผู้รับสัญญาไม่ดำเนินการบำรุงรักษาและซ่อมแซมทางเชื่อมตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ BTS สามารถเข้าดำเนินการแทนผู้รับสัญญาได้ โดยผู้รับสัญญาจะต้องชำระค่าใช้จ่ายที่ BTS ได้ชำระไปจากการดำเนินการดังกล่าวคืนให้แก่ BTS ภายใน 15 วันนับแต่วันที่ได้รับแจ้งจาก BTS</p>
<p>การติดตั้งแผ่นป้ายโฆษณาและการจัดหาประโยชน์ทางธุรกิจบนทางเชื่อม</p>	<p>ตลอดระยะเวลาของสัญญา ผู้รับสัญญาตกลงจะไม่ติดตั้งหรือยินยอมให้มีการติดตั้งในบริเวณหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของทางเชื่อมไม่ว่าด้านในหรือด้านนอก รวมถึงแผ่นป้ายโฆษณา โปสเตอร์ แผ่นโฆษณา เครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า หรือแผ่นป้ายแสดงข้อความใดๆ เว้นแต่เป็นแผ่นป้ายแสดงทิศทางการเข้าออกระหว่างระบบรถไฟฟ้าของ BTS และอาคาร และจะไม่นำพื้นที่บริเวณทางเชื่อมไปให้เช่าเพื่อตั้งแผงจำหน่ายสินค้า หรือดำเนินการจัดหาประโยชน์ทางธุรกิจอื่นใดบนทางเชื่อมโดยเด็ดขาด</p>
<p>ความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก</p>	<p>ตลอดระยะเวลาของการใช้ทางเชื่อมตามสัญญา หากเกิดความเสียหายใดๆ แก่บุคคลภายนอก อันเนื่องมาจากสภาพความชำรุดบกพร่อง หรือการเสื่อมสภาพการใช้งานของทางเชื่อม ผู้รับสัญญาจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแต่ผู้เดียว</p>
<p>การประกันภัย</p>	<p>ผู้รับสัญญาตกลงจะจัดทำประกันวินาศภัยและอุบัติเหตุตลอดอายุสัญญา โดยครอบคลุมความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดจากการใช้ทางเชื่อมและคุ้มครองความรับผิดชอบต่อบุคคลที่สาม สาธารณชน ต่ออุบัติเหตุหรือภัยอันตรายใดๆ ที่อาจมีขึ้นจากการใช้ทางเชื่อม</p>
<p>ค่าภาษีโรงเรือน ภาษีบำรุงท้องที่ และภาษีอื่น ๆ</p>	<p>ผู้รับสัญญาจะเป็นผู้ชำระค่าภาษีโรงเรือน ภาษีบำรุงท้องที่ และภาษีอื่นใดที่เรียกเก็บตามสัญญาหรือจากการใช้ทางเชื่อม (ถ้ามี) ตลอดระยะเวลาของสัญญา</p>
<p>การบอกเลิกสัญญาและการสิ้นสุดของสัญญา</p>	<p>การยกเลิกสัญญา BTS มีสิทธิยกเลิกสัญญา โดยแจ้งเป็นหนังสือไปยังผู้รับสัญญา ในกรณีดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • ในระหว่างอายุสัญญา หากผู้รับสัญญาไม่ชำระค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและซ่อมแซมทางเชื่อมให้แก่ BTS หรือผู้รับสัญญาไม่ชำระเงินอื่นใดที่ผู้รับสัญญามีหน้าที่ต้องชำระตามสัญญาให้แก่ BTS โดยที่ผู้รับสัญญาได้รับหนังสือแจ้งเตือนจาก BTS แล้วไม่น้อยกว่า 15 วัน แต่ยังคงเพิกเฉยไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในหนังสือแจ้งเตือน ให้ BTS มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที • ในระหว่างอายุสัญญา หากผู้รับสัญญาผิดคำรับรอง หรือผิดสัญญา หรือไม่ปฏิบัติตามสัญญา ซึ่งผู้รับสัญญาได้รับหนังสือเตือนจาก BTS ให้ทำการแก้ไขการปฏิบัติผิดดังกล่าวแล้ว แต่ผู้รับสัญญาไม่ทำการแก้ไขให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลา 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือเตือนจาก BTS ให้ BTS มีสิทธิบอก

	<p>เลิกสัญญาได้ทันที</p> <p>นอกจากนี้ ผู้รับสัญญาที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันทีเช่นกัน โดยแจ้งเป็นหนังสือไปยัง BTS ในกรณีที่ BTS ผิดสัญญา หรือไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญา และ BTS ได้รับหนังสือเตือนจากผู้รับสัญญาให้ BTS ทำการแก้ไขการปฏิบัติผิดดังกล่าว แต่ BTS ไม่ทำการแก้ไขให้แล้วเสร็จภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้นับหนังสือแจ้งเตือนจากผู้รับสัญญา</p> <p>การสิ้นสุดของสัญญา</p> <p>ในกรณีดังต่อไปนี้ ให้ถือว่าสัญญาเป็นอันระงับสิ้นสุดลงทันที</p> <ul style="list-style-type: none"> • ในกรณีมีคำสั่งจากหน่วยงานราชการไม่อนุมัติการก่อสร้างทางเชื่อม หรือในกรณีเกิดเหตุสุดวิสัยหรือเหตุอื่นใดที่เกิดขึ้นและทำให้ไม่สามารถก่อสร้างทางเชื่อมเพื่อใช้งานตามวัตถุประสงค์ • ในกรณีที่สัญญาสัมปทานที่ BTS ทำขึ้นกับกรุงเทพมหานครระงับสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใด • ในกรณีที่ทางเชื่อมถูกทำลายหรือทำให้เสียหายจากภัยธรรมชาติ การจลาจล หรือเหตุสุดวิสัยอื่นใด โดยไม่ใช่ความผิดของคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด และความเสียหายนั้นไม่สามารถซ่อมแซมให้กลับคืนดีได้อีก • ในกรณีมีคำสั่งจากหน่วยงานราชการให้ปิดกั้นทางเชื่อมเป็นการถาวร หรือให้รื้อถอนทำลายทางเชื่อม • ในกรณีที่คู่สัญญาเห็นชอบร่วมกันที่จะยกเลิกสัญญา
การรื้อถอนทางเชื่อมและค่าใช้จ่าย	<p>ในกรณีที่สัญญาสิ้นสุดลง ให้ดำเนินการรื้อถอนทางเชื่อมทั้งหมดโดยไม่สามารถแบ่งการรื้อถอนเป็นบางส่วน โดยผู้รับสัญญาตกลงจะเป็นผู้ดำเนินการรื้อถอนทางเชื่อม และจะชำระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการรื้อถอนนั้น และต้องดำเนินการรื้อถอนทางเชื่อมให้แล้วเสร็จภายในกำหนดระยะเวลาที่กำหนดโดยกรุงเทพมหานคร</p>
ข้อตกลงอื่น	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้รับสัญญาตกลงให้ทางเชื่อมที่สร้างขึ้นตามสัญญาเป็นส่วนหนึ่งของระบบขนส่งมวลชน กทม. ที่ดำเนินการโดย BTS โดยส่วนของทางเชื่อมที่สร้างขึ้นเหนือที่ดินสาธารณะให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของกรุงเทพมหานคร • ในกรณีที่มีคำสั่งจากหน่วยงานราชการให้ดำเนินการหรือละเว้นการดำเนินการใดๆ ที่เกี่ยวกับทางเชื่อม ไม่ว่าในเวลาใดๆ ตลอดอายุการใช้งานทางเชื่อม BTS จะแจ้งให้ผู้รับสัญญาทราบ และผู้รับสัญญาตกลงจะปฏิบัติตามคำสั่งที่ได้รับแจ้งอย่างเคร่งครัด

2.2.5.9.3 สัญญาสำคัญทางธุรกิจที่บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ได้ดำเนินการจัดทำและเป็นผู้สัญญา สัญญาเช่าที่ดินสำหรับโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด

ชื่อสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินราชประสงค์
วันที่จัดทำสัญญา	1 สิงหาคม พ.ศ.2555
คู่สัญญา	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (“ผู้ให้เช่า”) และ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (“ผู้เช่า”)
ทรัพย์สินที่เช่า	ที่ดินซึ่งมีเนื้อที่ดินโดยรวมประมาณ 20 ไร่ 77.21 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่ที่ตำบลลุมพินี อำเภอปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาการเช่าและการต่ออายุสัญญาเช่า	<ul style="list-style-type: none"> ● การเช่าตามสัญญามีกำหนดระยะเวลา 30 (สามสิบ) ปี นับจากวันที่ครบกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างช่วงแรกตามเงื่อนไขของสัญญา หรือ 4 ปี นับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ครบทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (ส่งมอบเมื่อวันที่ 7 มกราคม พ.ศ.2557) ● ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าถ้าผู้เช่าประสงค์จะต่อสัญญาเช่าออกไปอีก ผู้เช่ามีสิทธิขอต่ออายุสัญญาเช่าได้อีก 30 ปี หลังจากครบระยะเวลาการเช่า โดยผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ที่จะต่อสัญญาให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรภายในปีการเช่าที่ 25 รวมถึงต้องมีการดำเนินการเพื่อกำหนดค่าเช่าใหม่ให้เสร็จ และลงนามในสัญญาต่ออายุหรือสัญญาเช่าใหม่ภายในปีการเช่าที่ 27 ทั้งนี้ สิทธิการขอต่ออายุสัญญาเช่าของผู้เช่าจะสิ้นสุดลงทันที ถ้าผู้เช่าผิดนัดชำระค่าเช่าหรือกระทำความผิดสัญญาไม่ว่าด้วยเหตุใด และไม่แก้ไขข้อผิดพลาดให้แล้วเสร็จภายใน 30 วันนับจากได้รับหนังสือแจ้งเตือนจากผู้ให้เช่า เว้นแต่จะได้รับยกเว้นจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร
วัตถุประสงค์การเช่า	<ul style="list-style-type: none"> ● ในการเช่าที่ดินตามสัญญา ผู้เช่ามีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาที่ดินที่เช่า โดยก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างใหม่ เพื่อใช้ประโยชน์เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ ● กรรมสิทธิ์ในอาคารและสิ่งก่อสร้างจะเป็นของผู้เช่า จนเมื่อครบกำหนดอายุการเช่า หรือสัญญาเช่าสิ้นสุดลงเพราะเหตุสัญญาเช่าถูกยกเลิก ให้กรรมสิทธิ์ในอาคารและสิ่งปลูกสร้างตกเป็นของผู้ให้เช่า
อัตราค่าเช่าและการชำระค่าเช่า	<ul style="list-style-type: none"> ● อัตราค่าเช่าเป็นไปตามที่ระบุในสัญญาเช่า โดยค่าเช่าแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ <ol style="list-style-type: none"> 1) ค่าเช่างวดแรกซึ่งเป็นค่าเช่าล่วงหน้า ซึ่งตามเงื่อนไขของสัญญา จะต้องจ่ายชำระเงินค่าเช่าล่วงหน้าจำนวน 588 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายในการโอนสิทธิการเช่าจำนวน 38 ล้านบาท รวมเป็นจำนวนเงิน 626 ล้านบาท 2) ค่าเช่าตั้งแต่ปีการเช่าที่ 1 -30 ซึ่งจะชำระเป็นรายเดือนจนกว่าจะสิ้นสุดสัญญา

	<ul style="list-style-type: none"> กรณีผิดนัดไม่ชำระค่าเช่า ผู้เช่าต้องจ่ายดอกเบี้ยการชำระค่าเช่าล่าช้าในอัตรา ร้อยละ 15 ต่อปี นับจากวันถัดจากวันครบกำหนดจนถึงวันที่ผู้เช่าได้ชำระค่าเช่าที่ถึงกำหนดให้แก่ผู้ให้เช่าครบถ้วน
การต่ออายุสัญญาเช่า	<p>ในกรณีที่ผู้เช่าต้องการต่ออายุสัญญาเช่าไปอีก 30 ปี หลังจากครบระยะเวลาเช่า 30 ปีแรก จะต้องมีการดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ผู้เช่าต้องแจ้งความประสงค์ที่จะต่อสัญญาเช่าให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรภายในปีการเช่าที่ 25 2) คู่สัญญาแต่ละฝ่ายต่างต้องแต่งตั้งผู้ประเมินราคาอิสระฝ่ายละหนึ่งราย โดยผู้ประเมินดังกล่าวต้องเป็นผู้ประเมินราคาอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. เพื่อประเมินราคาทรัพย์สินที่เช่า โดยคู่สัญญาตกลงให้นำมูลค่าค่าเช่าที่ได้จากการประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระทั้งสองรายมาคำนวณหาค่าเฉลี่ยเพื่อถือเป็นอัตราค่าเช่าใหม่ในการต่ออายุสัญญาเช่า 3) คู่สัญญาต้องเจรจากำหนดอัตราค่าเช่าใหม่ให้เสร็จและลงนามในสัญญาต่ออายุหรือสัญญาเช่าใหม่ภายในปีการเช่าที่ 27
ข้อสัญญาของผู้เช่า	<p>ตามสัญญาเช่า ผู้เช่าตกลงที่จะ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ชำระภาษีและค่าใช้จ่ายประเภทต่างๆที่ระบุในสัญญา 2) ดำเนินการก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างให้มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอและเหมาะสมที่จะดำเนินธุรกิจ 3) จัดให้มีถนนสัญจรภายในโครงการในขนาดที่เหมาะสม 4) ไม่นำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาเช่าไปโอนให้แก่บุคคลอื่น เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ตาม ผู้ให้เช่าอนุญาตให้ผู้เช่าสามารถนำสิทธิการเช่าไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารผู้สนับสนุนทางการเงินได้ ถ้าเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่า การนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารหรือสถาบันการเงินสามารถดำเนินการได้ ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร
ข้อสัญญาของผู้ให้เช่า	<p>ผู้ให้เช่าสัญญาว่าถ้าผู้เช่าได้ชำระค่าเช่าให้แก่ผู้ให้เช่าครบถ้วนและตรงตามกำหนด และผู้เช่ามิได้ทำผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดในสัญญา ผู้เช่าจะมีสิทธิอยู่และใช้ประโยชน์ที่ดินที่เช่าได้ตลอดระยะเวลาการก่อสร้างและระยะเวลาการเช่า เว้นแต่เกิดกรณีการเวนคืนที่ดิน</p>
การก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้เช่าสัญญาว่าจะดำเนินการก่อสร้างโครงการให้ถูกต้องและชอบด้วยกฎหมาย และทำการก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามแบบที่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องให้แล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลา โดยผู้เช่าไม่มี

	<p>สิทธิอ้างความล่าช้าใดๆที่อาจเกิดขึ้นเพื่อเป็นเหตุในการขอขยายระยะเวลาการก่อสร้าง เว้นแต่เกิดจากเหตุสุดวิสัยหรือผู้ให้เช่าให้ความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีเกิดเหตุสุดวิสัย ผู้เช่าต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรทันที แต่ต้องไม่เกินกว่า 7 วันนับแต่วันที่เกิดเหตุการณ์ โดยผู้ให้เช่าจะพิจารณาและอาจอนุญาตให้ขยายระยะเวลาการก่อสร้างได้ตามระยะเวลาที่เกิดเหตุสุดวิสัยหรือนานกว่านั้น</p> <ul style="list-style-type: none"> • ในการก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเช่า ผู้เช่าต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและมีผลใช้บังคับกับการก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเช่า อย่างเคร่งครัด • ผู้ให้เช่าและผู้เช่าตกลงให้กรรมสิทธิ์ในอาคารและสิ่งปลูกสร้างภายใต้สัญญาเช่าตกเป็นของผู้เช่านับตั้งแต่วันเริ่มลงมือก่อสร้าง และจะถือว่ากรรมสิทธิ์ตกเป็นของผู้ให้เช่าโดยอัตโนมัติทันทีที่สัญญาเช่าครบกำหนดระยะเวลาการเช่า หรือกรณีที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดๆก็ตาม • การก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเช่าให้ถือว่าเป็นอันแล้วเสร็จสมบูรณ์ เมื่อผู้เช่าได้รับใบอนุญาตให้ใช้อาคารและสิ่งปลูกสร้างจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องตามที่กฎหมายกำหนด
อาคารและสิ่งปลูกสร้างเสียหายหรือถูกทำลาย	<ul style="list-style-type: none"> • ตลอดระยะเวลาตามสัญญาเช่า หากอาคารและสิ่งปลูกสร้างเสียหายไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน ไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม จนทำให้อาคารและสิ่งปลูกสร้างไม่อาจใช้ประโยชน์ตามวัตถุประสงค์การเช่าตามสัญญาเช่า ผู้เช่าต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบภายใน 30 วันนับจากวันเกิดเหตุ ถึงความประสงค์ของผู้เช่าว่าต้องการกลับมาซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ได้รับความเสียหาย หรือต้องการให้สัญญาเช่าสิ้นสุดลง <ol style="list-style-type: none"> 1) กรณีที่ผู้เช่าแจ้งความประสงค์ว่าต้องการซ่อมแซมอาคารและสิ่งก่อสร้าง เพื่อให้มีการดำเนินธุรกิจต่อไป ผู้เช่าต้องเริ่มดำเนินการและทำให้แล้วเสร็จภายในเวลาอันสมควร เพื่อให้อาคารและสิ่งปลูกสร้างกลับเข้าสู่สภาพที่ดีและพร้อมใช้งานได้ เมื่อผู้ให้เช่าได้รับเงินค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทรับประกันภัย ผู้ให้เช่าตกลงที่จะจัดสรรเงินดังกล่าวให้แก่ผู้เช่าเพื่อเป็นค่าก่อสร้างตามจำนวนที่ผู้เช่าได้จ่ายไปจริงและเหมาะสม แต่จะไม่เกินกว่าจำนวนเงินค่าสินไหมทดแทนที่ผู้ให้เช่าได้รับจากบริษัทรับประกันภัย 2) ถ้าผู้เช่าไม่แจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบภายในกำหนดเวลา 30 วันนับจากวันเกิดความเสียหาย หรือแจ้งว่าไม่ประสงค์จะซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้างให้กลับคืนสู่สภาพที่ดี ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
การให้เช่าช่วงที่ดิน หรือการให้	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้เช่ามีสิทธินำอาคารและสิ่งปลูกสร้าง หรือที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา

เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	<p>ออกให้เช่าช่วง โดยถือว่าเป็นการประกอบธุรกิจปกติของผู้เช่าตามลักษณะของอาคารและสิ่งปลูกสร้าง แต่ระยะเวลาการให้เช่าช่วงต้องไม่เกินกว่าระยะเวลาการเช่าที่มีอยู่ภายใต้สัญญา และไม่ว่ากรณีใดๆ ผู้เช่ายังต้องรับผิดชอบต่อผู้ให้เช่าตามสัญญาทุกประการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าต้องส่งรายงานสรุปสถานะล่าสุดของการให้เช่าช่วง ให้ผู้ให้เช่าทราบทุกๆ 6 เดือน
การใช้ที่ดินเพื่อสาธารณชนและการเวนคืน	<ul style="list-style-type: none"> ในระหว่างอายุสัญญา ถ้ารัฐหรือหน่วยงานของรัฐต้องใช้ที่ดินเพื่อประโยชน์แก่สาธารณชนหรือราชการเป็นเวลาเกินกว่า 6 เดือน โดยไม่มีการเวนคืน ผู้ให้เช่ามีสิทธิขอลีกสัญญาเช่าได้ก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่า โดยไม่ถือว่าผู้ให้เช่าผิดสัญญา และผู้เช่าจะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่าภายในกำหนด 12 เดือน นับแต่วันที่ผู้เช่าได้รับแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า ในระหว่างอายุสัญญา หากรัฐหรือหน่วยงานรัฐได้ขอเวนคืนที่ดินตามสัญญา ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน ทำให้ผู้เช่าไม่อาจใช้ประโยชน์ที่ดินตามวัตถุประสงค์การเช่าได้อีกต่อไป ให้ถือว่าสัญญาสิ้นสุดลงโดยทันที และผู้เช่าตกลงจะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่าภายในระยะเวลาที่คู่สัญญาจะกำหนดร่วมกัน ในกรณีเป็นการเวนคืนที่ดินบางส่วน ผู้เช่ามีสิทธิเลือกที่จะเช่าต่อหรือไม่ก็ได้ โดยต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรภายใน 30 วัน นับจากได้รับแจ้งจากผู้ให้เช่าถึงการเวนคืน
การเลิกสัญญา	<p>การเลิกสัญญาเช่าจะเกิดขึ้นเมื่อ:</p> <ol style="list-style-type: none"> เกิดเหตุการณ์อย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> มีการยื่นคำขอต่อศาลอันเกี่ยวเนื่องกับการขอฟื้นฟูกิจการของผู้เช่า ผู้เช่าจำหน่าย จ่าย โอนสิทธิตามสัญญาเช่าให้แก่บุคคลอื่น โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า หรือปฏิบัติผิดเงื่อนไขเกี่ยวกับการนำสิทธิการเช่าไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้ หรือการนำทรัพย์สินออกให้เช่าช่วง ผู้เช่าไม่แจ้งความประสงค์ในการขอต่ออายุสัญญาเช่าภายในกำหนดระยะเวลา <p>ในกรณีนี้ ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญา โดยส่งคำบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรให้แก่ผู้เช่า และให้มีผลทันที</p> ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่าข้อหนึ่งข้อใด และไม่ดำเนินการแก้ไขข้อผิดพลาดภายใน 30 วัน นับจากได้รับหนังสือแจ้งจากผู้ให้เช่า <p>ในกรณีนี้ ให้สัญญาเช่ามีผลเลิกกันทันทีที่สิ้นสุดระยะเวลาตามหนังสือบอกกล่าว</p> <p>ทั้งนี้ ภายหลังจากสัญญาเช่าได้ถูกยกเลิกโดยผู้ให้เช่าไม่ว่าในกรณีใดกรณีหนึ่งข้างต้น ผู้เช่าจะต้อง</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • ยอมให้กรรมสิทธิ์ในอาคารและสิ่งปลูกสร้างตกเป็นของผู้ให้เช่าทันที โดยปราศจากการติดพันใดๆ • ในกรณีที่ผู้ให้เช่าต้องเสียหายจากการบอกเลิกสัญญา โดยเหตุที่ผู้เช่าเป็นฝ่ายปฏิบัติผิดสัญญา ผู้เช่ายินยอมชดเชยค่าเสียหายทั้งปวงให้แก่ผู้ให้เช่า รวมถึงหลักประกันต่างๆที่วางไว้กับผู้ให้เช่า
การประกันภัย	ผู้เช่าสัญญาว่าตลอดระยะเวลาการก่อสร้างและระยะเวลาเช่าตามสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องจัดให้มีการประกันภัยเพื่อคุ้มครองอาคารและสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดในลักษณะการเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risks) รวมถึงประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายต่อชีวิต ร่างกายและทรัพย์สินของบุคคลภายนอก ในวงเงินที่เหมาะสม โดยผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบชำระค่าเบี้ยประกันภัย และระบุให้ผู้ให้เช่าเป็นผู้รับผลประโยชน์
การชำระภาษี	ผู้เช่าตกลงรับผิดชอบชำระค่าภาษีบำรุงท้องที่ และ/หรือภาษีโรงเรือนและที่ดินเต็มจำนวนตามที่เจ้าพนักงานประเมิน

2.2.5.9.4 สัญญาสำคัญทางธุรกิจที่บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ได้ดำเนินการจัดทำและเป็นคู่สัญญา
สัญญาจ้างบริหารโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort

ชื่อสัญญา	สัญญาจ้างบริหารโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort (โรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี)
วันที่ทำสัญญา	22 ตุลาคม พ.ศ.2557
คู่สัญญา	บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (“ผู้ว่าจ้างบริหาร”) Holiday Inns (Thailand) Limited (“ผู้รับจ้างบริหาร”)
อายุของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> • 15 ปีนับจากวันที่แต่ละโรงแรมเริ่มเปิดให้บริการแก่ลูกค้าเป็นครั้งแรก • ทั้งนี้ ถ้าผู้ว่าจ้างบริหารและ/หรือผู้รับจ้างบริหารไม่ได้แจ้งให้อีกฝ่ายทราบเกี่ยวกับการไม่ต่ออายุสัญญา (ซึ่งต้องมีการแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา) สัญญาจ้างบริหารโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort จะได้รับการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติเป็นจำนวน 2 ครั้ง โดยแต่ละครั้งจะมีอายุสัญญาที่ต่อใหม่นับรวม 5 ปี
ขอบเขตการให้บริการที่สำคัญตามสัญญา	<p>ขอบเขตการให้บริการของผู้รับจ้างบริหารตามสัญญาจ้างบริหารโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ตามช่วงระยะเวลาก่อนและหลังจากที่โรงแรมเริ่มเปิดให้บริการ มีดังต่อไปนี้</p> <p>ขอบเขตการให้บริการก่อนที่โรงแรมจะเริ่มเปิดให้บริการ (Pre-Opening) ก่อนที่โรงแรมจะเริ่มเปิดให้บริการ ผู้รับจ้างบริหารจะให้บริการแก่ผู้ว่าจ้างบริหาร</p>

	<p>โดยขอบเขตการให้บริการที่สำคัญจะรวมถึง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ให้คำแนะนำและความช่วยเหลือทางเทคนิค (Technical Services) ที่จำเป็นในการพัฒนาและก่อสร้างโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ให้เป็นไปตามมาตรฐานและข้อกำหนดของ InterContinental Hotels Group (IHG) 2. สรรหาและคัดเลือกผู้จัดการโรงแรม (General Manager) ซึ่งจะทำหน้าที่ในการกำหนดและวางแผนธุรกิจของโรงแรม รวมถึงดูแลให้มีการดำเนินการและติดตามการดำเนินธุรกิจของโรงแรมให้เป็นไปตามแผนที่ได้กำหนดไว้ 3. ร่วมมือและให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนที่จำเป็นแก่ผู้ว่าจ้างบริหารในการกำหนดและประยุกต์ใช้แผนธุรกิจและแผนการดำเนินการของธุรกิจโรงแรมที่สำคัญซึ่งรวมถึงแผนการขาย แผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายงบประมาณการดำเนินงานประจำปีสำหรับการดำเนินธุรกิจโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ในปีแรกของการดำเนินงาน แผนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรในธุรกิจโรงแรม แผนงานทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและคอมพิวเตอร์ ฯลฯ 4. ร่วมมือและให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนที่จำเป็นแก่ผู้ว่าจ้างบริหารในการขอใบอนุญาตต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort จากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง 5. ให้คำแนะนำและความช่วยเหลือที่จำเป็นแก่ผู้ว่าจ้างบริหาร เพื่อให้ได้มาซึ่งกรรมกรรมประกันภัยที่จำเป็นและเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort <p>ขอบเขตการให้บริการหลังจากที่โรงแรมเริ่มเปิดให้บริการ</p> <p>หลังจากที่โรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort เริ่มเปิดให้บริการ ผู้รับจ้างบริหารจะให้บริการแก่ผู้ว่าจ้างบริหาร โดยขอบเขตการให้บริการที่สำคัญจะรวมถึง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ติดตามและกำกับดูแลในเรื่องที่เกี่ยวกับสรรหา คัดเลือกและการบริหารจัดการบุคลากรในธุรกิจโรงแรม 2. จัดซื้อ รวมถึงซ่อมแซมและบำรุงรักษาเครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ภายในธุรกิจโรงแรม 3. ดำเนินการจัดเตรียมงบประมาณการดำเนินงานประจำปี แผนธุรกิจประจำปี แผนการโฆษณาและส่งเสริมการจำหน่าย รวมถึงแผนงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจโรงแรม รวมถึงดูแลและติดตามให้มีการนำแผนธุรกิจต่างๆที่ได้มีการกำหนดขึ้นไปประยุกต์ใช้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล 4. พิจารณาและคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) รวมถึงดำเนินการจัดซื้อวัตถุดิบประเภทต่างๆ (เช่น อาหารสดและเครื่องดื่ม) รวมถึงวัสดุสิ้นเปลืองประเภทต่างๆที่ต้องใช้ภายในธุรกิจโรงแรม จากผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับการ
--	--

	<p>คัดเลือก</p> <p>5. ควบคุมและติดตามการทำงานของบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญ/ผู้ให้บริการจากภายนอก (เช่น ที่ปรึกษากฎหมาย ผู้สอบบัญชี ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน ฯลฯ) ที่มีการว่าจ้างเพื่อให้บริการในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort</p> <p>6. จัดเตรียมและจัดเก็บเอกสาร หลักฐาน รวมถึงข้อมูลทางการเงินและการบัญชีที่จำเป็นสำหรับการจัดเตรียมงบการเงินของธุรกิจโรงแรม (ซึ่งต้องได้รับการตรวจสอบ/สอบทานโดยผู้สอบบัญชีอิสระที่ผู้ว่าจ้างบริหารได้แต่งตั้งขึ้น)</p> <p>7. จัดเตรียมงบการเงินรวมถึงรายงานทางการเงินอื่นๆที่ผู้ว่าจ้างบริหารต้องรับทราบเพื่อประเมินผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort รวมถึงผลการปฏิบัติงานของผู้รับจ้างบริหาร</p>
<p>ความรับผิดชอบของผู้รับจ้างบริหารโรงแรมในการควบคุมและติดตามการดำเนินการประจำวัน (Day-to-Day Operation) ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม</p>	<p>ในการควบคุมและดูแลการดำเนินการในด้านต่างๆของธุรกิจโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ/การให้บริการประจำวันหรือกิจกรรมทางการตลาด ผู้ว่าจ้างบริหารจะมอบหมายให้ผู้รับจ้างบริหารดำเนินกิจกรรมต่างๆดังกล่าว โดยผู้ว่าจ้างบริหารจะไม่เข้ามาแทรกแซงการบริหารกิจการโรงแรมของผู้รับจ้างบริหาร ภายใต้เงื่อนไขว่าการดำเนินการโดยผู้รับจ้างบริหารจะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดในสัญญาจ้างบริหารโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort งบประมาณการดำเนินงานและแผนธุรกิจประจำปีของผู้รับจ้างบริหารได้จัดทำขึ้นและเห็นชอบร่วมกันโดยผู้ว่าจ้างบริหารและผู้รับจ้างบริหาร รวมถึงแนวทางและหลักการดำเนินการและบริหารธุรกิจโรงแรมที่กำหนดขึ้นโดย InterContinental Hotels Group (IHG)</p>
<p>การจัดทำแผนธุรกิจประจำปีของโรงแรม</p>	<p>ก่อนเริ่มปีงบประมาณในแต่ละปี ผู้รับจ้างบริหารจะต้องจัดทำแผนธุรกิจประจำปีของโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ซึ่งประกอบด้วยประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการงบกระแสเงินสด แผนการลงทุนในทรัพย์สินถาวร (ซึ่งจะต้องระบุรายละเอียดเกี่ยวกับจำนวนเงินลงทุนและระยะเวลาที่คาดว่าจะใช้เงินลงทุนสำหรับการซ่อมแซม ปรับปรุง รวมถึงการลงทุนเพิ่มเติมประเภทต่างๆ) แผนการจัดหาบุคลากรในธุรกิจโรงแรม แผนการตลาด รวมถึงรายละเอียดและข้อมูลต่างๆที่ผู้ว่าจ้างบริหารอาจจะขอให้ผู้รับจ้างบริหารจัดทำเพิ่มเติม โดยแผนธุรกิจประจำปีของโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ดังกล่าวจะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบร่วมกันโดยทั้งผู้ว่าจ้างบริหารและผู้รับจ้างบริหาร ก่อนจะนำไปใช้จริงในแต่ละปี</p> <p>ทั้งนี้ ผู้รับจ้างบริหารจะต้องรายงานให้ผู้ว่าจ้างบริหารทราบเกี่ยวกับความคืบหน้าในการดำเนินกิจการ รวมถึงผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ทราบเป็นประจำทุกๆเดือน หรือตาม</p>

	ระยะเวลาอื่นที่ผู้ว่าจ้างบริหารอาจขอให้ผู้รับจ้างบริหารมารายงานเป็นการพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น
การจ่ายค่าตอบแทนการให้บริการให้แก่ผู้รับจ้างบริหาร	<p>การจ่ายค่าตอบแทนสำหรับการให้บริการสำหรับ Technical Services และการให้บริการอื่น ๆ ในช่วง Pre-Opening</p> <p>เป็นไปตามอัตราที่ตกลงร่วมกันระหว่างผู้ว่าจ้างบริหารและผู้รับจ้างบริหารโรงแรม ซึ่งระบุไว้ในสัญญา</p> <p>การจ่ายค่าตอบแทนสำหรับการให้บริการบริหารจัดการโรงแรม</p> <p>ค่าตอบแทนการให้บริการบริหารจัดการ (Management Fee) สำหรับโรงแรม Holiday Inn Express และ โรงแรม Holiday Inn Resort จะประกอบด้วย 2 ส่วนใหญ่ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ค่าธรรมเนียมพื้นฐาน (Base Management Fee หรือ License Fee) 2) ค่าธรรมเนียมพิเศษเพื่อสร้างแรงจูงใจ (Incentive Management Fee) <p>โดยการจ่ายค่าธรรมเนียมทั้งสองส่วนให้แก่ผู้รับจ้างบริหารโรงแรม ให้เป็นไปตามอัตราและวิธีการที่ระบุไว้ในสัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort</p>

2.2.5.10 ใบอนุญาตในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย

ใบอนุญาตสำหรับการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ ใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม ใน โรงแรม กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ โดยเมื่อวันที่ 12 กันยายน พ.ศ.2557 กระทรวงมหาดไทยออกใบอนุญาตในชื่อของบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด เป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม อายุ 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 12 กันยายน พ.ศ.2557-11 กันยายน พ.ศ.2562 ปัจจุบัน ทางบริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการขอเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บมจ.เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป

1.5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อ บริษัทฯและบริษัทย่อยเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทฯที่ได้รับการตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

1.6 ข้อมูลสำคัญอื่น

1.6.1 นโยบายและแนวทางการดำเนินการกับบริษัทที่เกี่ยวข้องและอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ในการนำกลุ่มบริษัทแพลทินัม (ซึ่งประกอบด้วยบริษัทฯ และบริษัทย่อย 100% อันได้แก่ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด และบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด รวมถึงบริษัทร่วมที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ ร้อยละ 49.90 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด คือ บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในครั้งนี้ ในการพิจารณานำบริษัทที่จะรวมเข้าเป็นกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทางคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้พิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง อันได้แก่ ศักยภาพและแนวโน้มการเจริญเติบโตทางธุรกิจ ความสามารถในการทำกำไรทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ขนาดของกิจการและฐานะทางการเงิน ความเกี่ยวข้องและการสนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทแพลทินัม ความน่าสนใจและความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ (Commercial Property) โครงการใหม่ ผลกระทบจากการนำแต่ละกิจการเข้ามารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมต่อการเงินรวมของกลุ่มบริษัทแพลทินัม กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งจากการพิจารณาปัจจัยดังกล่าวร่วมกันทั้งหมด ทำให้ในการนำกลุ่มบริษัทแพลทินัมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในครั้งนี้ ไม่ได้มีการนำบริษัทบางบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทแพลทินัม โดยการมีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน และ/หรือมีผู้มีอำนาจควบคุมร่วมกัน และ/หรือมีกรรมกรร่วมกัน และ/หรือมีญาติสนิทของกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว มารวมเป็นกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งลักษณะการดำเนินธุรกิจ ความสัมพันธ์ของกลุ่มบริษัทแพลทินัมกับแต่ละบริษัท สาเหตุในการไม่นำบริษัทดังกล่าวเข้าร่วมเป็นกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงมาตรการในการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น สามารถแสดงได้ดังตารางดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	ความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัทแพลทินัม	สาเหตุไม่นำมารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	มาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น
บริษัท เอส.ซี.พี.แมเนจเม้นท์ จำกัด	ให้ เช่า ช่ว ง ฟื น ที่ บางส่วนในศูนย์การค้า MBK Center เพื่อการพาณิชย์	มีกรรมการร่วมกัน ได้แก่ นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส และ นายพิรุณ ลิ้มปวิวัฒน์กุล และมีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน ได้แก่ นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร นางปัญจพร โชติจุฬางกูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส และนายพิรุณ ลิ้มปวิวัฒน์กุล	บริษัท เอส.ซี.พี.แมเนจเม้นท์ จำกัด ไม่ได้ให้เช่าช่วงพื้นที่บางส่วนใน MBK Center อีกต่อไป เนื่องจากสัญญาเช่าพื้นที่ที่บริษัทดังกล่าวทำกับเจ้าของพื้นที่เดิมครบกำหนดอายุเมื่อสิ้นปี พ.ศ.2556 และไม่มีการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่อีกต่อไป	1) กรรมการผู้มีส่วนควบคุมของกลุ่มบริษัทแพลทินัมจะติดตามไม่ให้เกิดการดำเนินงานธุรกิจใดๆไม่ว่าในปัจจุบันหรือในอนาคต ที่จะมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทแพลทินัม ไม่ว่าที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะได้มีการพัฒนาเพิ่มเติมในอนาคต 2) กรรมการผู้มีส่วนควบคุมของกลุ่มบริษัทแพลทินัมจะติดตามและดูแลมิให้บริษัท เอส.ซี.พี.แมเนจเม้นท์ จำกัด มีการดำเนินการใดๆไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมอันอาจเป็นการขัดต่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของกลุ่มบริษัทแพลทินัม ทั้งในปัจจุบันและในอนาคต 3) ในกรณีที่กลุ่มบริษัทแพลทินัมจำเป็นต้องมีการทำรายการทางธุรกิจใดๆกับบริษัท เอส.ซี.พี.แมเนจเม้นท์ จำกัด จะต้องมีการดำเนินการตามขั้นตอนการพิจารณาและอนุมัติการทำรายการ โดยพิจารณาถึงความจำเป็น ความสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของทางกลุ่ม และจะดำเนินการให้มีการทำรายการต่างกับบริษัทดังกล่าว เสมือนหนึ่งกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) 4) ทั้งนี้ ได้มีการจดทะเบียนเลิกบริษัทดังกล่าว ซึ่งนายทะเบียนได้รับจดทะเบียนไว้แล้ว เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2557 แต่ขณะนี้ยังไม่ได้จดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชี
บริษัท แพลทินัม สแควร์ จำกัด	พัฒนา ก่อสร้างและบริหารโครงการเฉลิมลาภ ซึ่งเป็นโครงการ	มีกรรมการร่วมกัน ได้แก่ นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร นางปัญจพร โชติจุฬางกูร	ระยะเวลาในการพัฒนา ก่อสร้างและดำเนินการในเชิงพาณิชย์ของโครงการเฉลิมลาภยังไม่มี ความชัดเจน เนื่องจาก	1) กรรมการผู้มีส่วนควบคุมของกลุ่มบริษัทแพลทินัมจะติดตามและดูแลมิให้บริษัท แพลทินัม สแควร์ จำกัด มีการดำเนินการใดๆไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม อันอาจเป็นการขัดต่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของกลุ่มบริษัทแพลทินัม

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	ความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัทแพลทินัม	สาเหตุไม่นำมารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	มาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น
	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์อีกแห่งหนึ่งที่จะพัฒนาขึ้นในย่านประตูน้ำ ในอนาคต (แพลทินัม สแควร์ยังไม่ได้เริ่มพัฒนาและก่อสร้างโครงการเฉลิมลาภ)	กูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส และนายพิรุณ ลิมปิววัฒนกุล และมีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน ได้แก่ นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร นางปัญญาพร โชติจุฬางกูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส และนายพิรุณ ลิมปิววัฒนกุล	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการดังกล่าวกำลังอยู่ในระหว่างการเจรจากับผู้เช่าพื้นที่เดิมบางส่วนให้ย้ายออกจากพื้นที่ ประกอบกับการดำเนินการพัฒนาและก่อสร้างโครงการดังกล่าวจนสามารถเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ได้ยังต้องใช้ระยะเวลาอีกพอสมควร ดังนั้น การนำบริษัทแพลทินัม สแควร์ จำกัด และโครงการเฉลิมลาภเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในการพัฒนาและดำเนินโครงการ รวมถึงความเสี่ยงทางการเงินแก่ทางกลุ่มบริษัทแพลทินัมและผู้ถือหุ้นโดยไม่จำเป็น	ทั้งในปัจจุบันและในอนาคต 2) ในกรณีที่กลุ่มบริษัทแพลทินัมจำเป็นต้องมีการทำรายการทางธุรกิจใดๆ กับบริษัท แพลทินัม สแควร์ จำกัด จะต้องมีการดำเนินการตามขั้นตอนการพิจารณาและอนุมัติการทำรายการ โดยพิจารณาถึงความจำเป็น ความสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของทางกลุ่ม และจะดำเนินการให้มีการทำรายการต่างกับบริษัทดังกล่าว เสมือนหนึ่งกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) 3) กรรมการผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท แพลทินัม สแควร์ จำกัด (ซึ่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เช่นเดียวกัน) ตกลงจะไม่พัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการเฉลิมลาภ ไม่ว่าด้วยตนเองหรือผ่านผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมดังกล่าวตกลงให้บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการพัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการเฉลิมลาภ เมื่อการพัฒนาและก่อสร้างโครงการดังกล่าวมีความชัดเจนในอนาคต โดยบริษัทฯ และบริษัท แพลทินัม สแควร์ จำกัด ตกลงให้ราคาโอนเพื่อเข้าลงทุนในโครงการเฉลิมลาภพิจารณาตามราคายุติธรรมของสิทธิการเช่าที่ดินจากการประเมินตามความเห็นทางวิชาชีพของผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยบริษัท แพลทินัม สแควร์ จำกัด ในฐานะผู้ขายจะพิจารณาให้ส่วนลดจากราคาประเมินตามความเหมาะสม ทั้งนี้ ความเห็นเกี่ยวกับการประเมินราคายุติธรรมของสิทธิการเช่าที่ดินดังกล่าวจะไม่ได้มาจากการประเมินมูลค่าปัจจุบันของโครงการตามแผนการพัฒนาของ บริษัทฯ โดยการ

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	ความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัทแพลทินัม	สาเหตุไม่นำมารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	มาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น
				<p>เข้าทำรายการโอนทรัพย์สินเพื่อเข้าลงทุน พัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการเฉลิมลภนี้จะต้องมีการดำเนินการตามขั้นตอนให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการได้มา/จำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทจดทะเบียนและบริษัทย่อย รวมถึงมีการเปิดเผยข้อมูลที่ต้องและครบถ้วนให้แก่นักลงทุนทราบ และกำหนดให้มีเงื่อนไขต่างๆ ในการเข้าทำรายการมีความยุติธรรมและสมเหตุสมผล</p> <p>4) ในกรณีที่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของแพลทินัม สแควร์ ไม่สามารถตกลงเกี่ยวกับการซื้อขายทรัพย์สินเพื่อเข้าลงทุนในโครงการเฉลิมลภ ผู้ถือหุ้นของแพลทินัม สแควร์ อาจเสนอขายทรัพย์สินของโครงการดังกล่าวให้แก่กลุ่มทุนกลุ่มอื่นได้ ในราคาที่ไม่ต่ำกว่าราคาที่ได้มีการเสนอให้แก่กลุ่มบริษัทแพลทินัมพิจารณา โดยมีเงื่อนไขที่ดีไปกว่าเงื่อนไขที่ได้มีการเสนอให้แก่กลุ่มบริษัทแพลทินัมพิจารณา</p> <p>5) ทั้งนี้ คณะกรรมการและฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะติดตามความคืบหน้าในการดำเนินการโดยสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ในการเจรจากับผู้เช่าเดิมในพื้นที่ รวมถึงการส่งมอบพื้นที่ของโครงการเฉลิมลภให้แก่บริษัทแพลทินัม สแควร์ จำกัด อย่างต่อเนื่อง และเมื่อสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ได้ดำเนินการตามขั้นตอนทางกฎหมายเพื่อส่งมอบพื้นที่ของโครงการเฉลิมลภที่อยู่ในสภาพพร้อมที่จะพัฒนาและก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ให้แก่บริษัท แพลทินัม สแควร์ จำกัด แล้ว บริษัทฯ และบริษัท แพลทินัม สแควร์ จำกัด จะร่วมกันดำเนินการตามขั้นตอนทางกฎหมาย</p>

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	ความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัทแพลทินัม	สาเหตุไม่นำมารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	มาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น
				เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับมอบสิทธิการเช่าที่ดินของโครงการเฉลิมลาภ และสามารถนำที่ดินดังกล่าวไปพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ต่อไป
บริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด	ในปัจจุบันยังไม่ได้เริ่มประกอบกิจการในเชิงพาณิชย์ รวมถึงยังไม่ได้มีการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์โดยบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด แต่อย่างใด เนื่องจากยังไม่ได้มีการกำหนดแผนธุรกิจของบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด	มีกรรมการร่วมกัน ได้แก่ นายสุรชัย โชติจุฟางกูร นางปัญจพร โชติจุฟางกูร นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส และนายพิรุณ ลิ้มปวิวัฒน์กุล และญาติสนิทของนายสุรชัย โชติจุฟางกูรและนางปัญจพร โชติจุฟางกูร เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล	ยังไม่มีการประกอบกิจการในเชิงพาณิชย์ และแพลทินัม โฮเต็ลยังไม่ได้มีแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่ชัดเจนและแน่นอน	กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด ตกลงจะให้มีการเปลี่ยนชื่อของบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด เป็นชื่ออื่นซึ่งจะไม่ทำให้นักลงทุนภายนอกสำคัญผิดว่าบริษัทดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มบริษัทแพลทินัมที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และจะเปลี่ยนชื่อของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯ ในปัจจุบัน ที่ดำเนินการพัฒนาและก่อสร้างโครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว และโรงแรมระดับ 4 ดาว ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี) เป็นชื่อบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด แทน เพื่อให้ชื่อใหม่ของบริษัท สะท้อนลักษณะและขอบเขตการดำเนินธุรกิจที่แท้จริงของบริษัท สำหรับบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด เดิม ซึ่งได้เปลี่ยนชื่อเป็นอย่างอื่นแล้ว จะได้พิจารณาปิดและชำระบัญชีของบริษัทดังกล่าวต่อไป ทั้งนี้ กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด ได้เริ่มดำเนินการเพื่อเปลี่ยนชื่อของบริษัท แพลทินัม โฮเต็ล จำกัด เป็นชื่ออื่นแล้ว ซึ่งจะมีการดำเนินการตามขั้นตอนเพื่อเปลี่ยนชื่อของบริษัท ดังกล่าวให้แล้วเสร็จภายในไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ.2558 ส่วนการเปลี่ยนชื่อของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ให้เป็นแพลทินัม โฮเต็ล บริษัทฯ จะดำเนินการดังกล่าวหลังจากหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว เพื่อไม่ให้นักลงทุนที่จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ เกิดความสับสนเกี่ยวกับการเปลี่ยนชื่อของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ในระหว่างกระบวนการเสนอขายหุ้น โดย

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	ความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัทแพลทินัม	สาเหตุไม่นำมารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	มาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น
				หลังจากการเปลี่ยนชื่อของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบ ผ่านทางช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ
บริษัท บ้านท่าศาลา จำกัด	ประกอบธุรกิจรีสอร์ท ช น าด เล็ก แบบ Boutique House ในจังหวัดเชียงใหม่	มีกรรมกรรร่วมกัน ได้แก่ นางปัญพพร โชติจุฟางกูร และมีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน ได้แก่ นายสุรัชย์ โชติจุฟางกูรและนางปัญพพร โชติจุฟางกูร	<p>(1) ลักษณะการดำเนินธุรกิจไม่มีความเกี่ยวข้องหรือช่วยส่งเสริมการดำเนินธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทแพลทินัม</p> <p>(2) การดำเนินธุรกิจของบ้านท่าศาลา ไม่ได้มีลักษณะเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย</p> <p>(3) ในช่วงที่ผ่านมา ผลการดำเนินงานของบริษัทดังกล่าวไม่ดีขึ้น ซึ่งถ้า นำมารวมเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มบริษัท แพลทินัม เพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาจมีผลกระทบในทางลบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินโดยรวมของกลุ่มบริษัทแพลทินัม</p>	<p>(1) กรรมการผู้มีส่วนควบคุมของกลุ่มบริษัทแพลทินัมจะติดตามและดูแลมิให้บ้านท่าศาลามีการดำเนินการใดๆไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมอันเป็นการขัดต่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของกลุ่มบริษัทแพลทินัม ทั้งในปัจจุบันและในอนาคต</p> <p>(2) ในกรณีที่กลุ่มบริษัทแพลทินัมจำเป็นต้องมีการทำรายการทางธุรกิจใดๆกับบ้านท่าศาลา กรรมการผู้มีส่วนควบคุมจะดำเนินการให้กลุ่มบริษัทแพลทินัมเข้าทำรายการ โดยพิจารณาถึงความจำเป็น ความสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของทางกลุ่ม โดยกลุ่มบริษัทแพลทินัมจะดำเนินการให้มีการทำรายการต่างๆ กับบริษัทดังกล่าวเสมือนหนึ่งกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) และดำเนินการตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p> <p>(3) มีการแบ่งแยกตลาดและพื้นที่การให้บริการ (Market Segmentation) ที่ชัดเจนระหว่าง บริษัทฯและบ้านท่าศาลา โดยธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯจะเน้นการขายธุรกิจเในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อย่างไรก็ตาม ธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯก็สามารถขยายธุรกิจไปยังจังหวัดท่องเที่ยวต่างๆในประเทศไทยได้ ถ้าการขายธุรกิจดังกล่าวจะสร้างประโยชน์และมูลค่าเพิ่มให้แก่ทางกลุ่มบริษัทแพลทินัม อย่างไรก็ตาม บ้านท่าศาลาจะเน้นการดำเนินธุรกิจเฉพาะใน จ.เชียงใหม่ โดยจะไม่มีการขยายธุรกิจออกนอกพื้นที่ดังกล่าว</p>

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	ความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัทแพลทินัม	สาเหตุไม่นำมารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	มาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น
				(4) ในปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีแผนที่จะเข้าลงทุนในบ้านท่าศาลาหรือโครงการที่ดำเนินการโดยบริษัทดังกล่าว เพราะโครงการที่ดำเนินการโดยบ้านท่าศาลาในปัจจุบัน ไม่ได้แข่งขันกับโครงการโรงแรมที่บริษัทฯ ดำเนินการในปัจจุบัน (โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ) รวมถึงโครงการโรงแรมที่บริษัทย่อยจะพัฒนาและดำเนินการในอนาคต (โครงการโรงแรมที่จะพัฒนาและก่อสร้างที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี) โดยโครงการโรงแรมทั้ง 3 (ซึ่งประกอบด้วยโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ โครงการโรงแรมที่จะพัฒนาและก่อสร้างที่เกาะสมุย และ Boutique House ที่ดำเนินการโดยบ้านท่าศาลา) อยู่ในพื้นที่ที่แตกต่างกันและมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักที่ไม่เหมือนกัน ถ้าบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยจะเข้าลงทุนในบ้านท่าศาลาหรือโครงการที่ดำเนินการโดยบ้านท่าศาลา บริษัทฯ จะได้ดำเนินการให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการให้คํามั่นว่ากรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ จะไม่มีการดำเนินการใดๆ อันอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย นายสุรชัย โชติจุฬางกูร, นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส นางปิยจุพร โชติจุฬางกูร และนายพิรุณ ลิ้มวิวัฒน์กุล ซึ่งทั้ง 4 ท่านเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ได้ตกลงทำสัญญาการไม่แข่งขันทางธุรกิจ ซึ่งมีรายละเอียดที่สำคัญดังต่อไปนี้

ชื่อสัญญา	สัญญาการไม่แข่งขันทางธุรกิจ
วันที่ทำสัญญา	มกราคม พ.ศ.2558
คู่สัญญา	นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร, นายชัชวาล พงษ์สุทธิมนัส, นางปัญจพร โชติจุฬางกูร และนายพิรุณ ลิ้มปิวิวัฒน์กุล (ซึ่งทั้งหมดเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ซึ่งทั้ง 4 ท่านรวมเรียกว่า “ผู้ให้คำรับรอง”) บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
ข้อตกลงและเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	<p>ข้อ 1. ตลอดระยะเวลาที่ผู้ให้คำรับรองเป็นกรรมการ กรรมการบริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ (“ระยะเวลาที่ผู้ให้คำรับรอง”) ผู้ให้คำรับรองตกลงต่อบริษัทฯ เกี่ยวกับการไม่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกับบริษัทฯ ดังต่อไปนี้</p> <p>ก. ผู้ให้คำรับรองจะไม่ (กก) ประกอบกิจการอันมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยของ บริษัทฯ (ไม่ว่าบริษัทย่อยที่มีอยู่ ณ วันที่ทำสัญญาและที่อาจจะเกิดขึ้นในระหว่างระยะเวลาที่ผู้ให้คำรับรอง) (บริษัทฯ และบริษัทย่อยดังกล่าวรวมเรียกว่า “บริษัทฯ”) หรือ (กข) เข้าเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ (รวมถึงการเข้าเป็นหุ้นส่วนในกิจการร่วมค้า (Joint Venture)) หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัดที่ประกอบกิจการอันมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ ทั้งนี้ ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ของตนหรือประโยชน์ของผู้อื่น และไม่ว่าโดยทางตรง หรือทางอ้อม</p> <p>ข. ผู้ให้คำรับรองจะดำเนินการให้ผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ให้คำรับรอง ไม่ (ขก) ประกอบกิจการอันมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ หรือ (ขข) เข้าเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ (รวมถึงการเข้าเป็นหุ้นส่วนในกิจการร่วมค้า (Joint Venture)) หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัดที่ประกอบกิจการอันมีลักษณะเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ ทั้งนี้ ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ของตนหรือประโยชน์ของผู้อื่น และไม่ว่าโดยทางตรง หรือทางอ้อม</p> <p>ทั้งนี้ ให้คำว่า “บริษัทย่อย” และ “ผู้ที่เกี่ยวข้อง” มีความหมายตามคำนิยามที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมทั้งฉบับที่แก้ไขเพิ่มเติม)</p> <p>ข้อ 2. สัญญาฉบับนี้มีผลนับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญาและมีผลใช้บังคับตลอดระยะเวลาที่ผู้ให้คำรับรอง</p>