SANSIRI
News Clippings

Headline	แสนสิริผงาด Top 3 อสังหาฯ ไทย ชูกลยุทธ์ "Engineer for Growth"
Media Title	สยามธุรกิจ
Date	13 สิงหาคม 2557

นายเศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 18/2557 ได้มีมติอนุมัติแผนการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนของบริษัทขึ้นอีกจำนวน 8,209,037,422.95 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 11,614,597,115.13 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 19,823,634,538.08 บาท

"การเพิ่มทุนจดทะเบียนในครั้งนี้ จะทำให้บริษัทมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งเป็นอย่างมาก โดยบริษัทมีความเชื่อมั่นว่า การปรับตัวของแสนสิริครั้งนี้จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญของวงการธุรกิจอสังหา-ริมทรัพย์ เพราะนอกจากแสนสิริจะมีเงินทุนที่มากเพียงพอต่อการขยายธุรกิจที่อยู่อาศัยที่ครบวงจรทั่วประเทศแล้ว ยังมีเงินทุนเพียงพอที่สามารถนำไปสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจด้วย" นายเศรษฐา กล่าว

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจของแสนสิริในช่วงต่อไป บริษัทมีกลยุทธ์ที่จะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจมีความแข็งแกร่งและประสบความสำเร็จภายใต้แผนงาน "Engineer for Growth" ประกอบด้วย 3 ประการ ได้แก่ ประการแรกคือ การแสวงหาโอกาสทั้งโอกาสจากปัจจัยบวกในด้านต่างๆ อาทิ ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ดีขึ้นตามลำดับ, อัตราการว่างงานที่ยังอยู่ในระดับต่ำกว่าร้อยละ 1, อัตราดอกเบี้ยซึ่งยังอยู่ในแนวโน้มที่ค่อนข้างคงที่ ขณะที่สถาบันการเงินมีแนวโน้มในการปล่อยสินเชื่อที่ดีขึ้น ดังนั้น นับจากนี้บริษัทจะโฟกัสในโปรดักต์และทำเลที่มีความเชี่ยวชาญอยู่แล้ว ด้วยการบริหาร portfolio ของโครงการทั้งหมดให้มีความสมดุล อาทิ การปรับสัดส่วนของโครงการในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดเป็น 80% : 20% ซึ่งคาดว่าจะเป็นสัดส่วนที่เหมาะสมกับแผนที่วางไว้โดยตลาดในพื้นที่กรุงเทพฯ นั้นนับว่ามีอีกหลายทำเลที่มีดีมานด์ชัดเจน แต่บริษัทยังขยายการพัฒนาโครงการไปไม่ครอบคลุมอย่างเต็มที่ อาทิ กรุงเทพฯ

โซนเหนือ, โซนตะวันออก และโซนตะวันตก นอกจากนี้ การปรับโครงสร้างสัดส่วนรายได้ที่มาจากประเภทโครงการที่มีอยู่ใน portfolio ทั้งหมดใหม่ ทั้งสัดส่วนโครงการแนวราบและแนวสูง และสัดส่วนรายได้ที่มาจากโครงการในแต่ละระดับราคา โดยมีเป้าหมายเพื่อให้เอื้อต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนมากที่สุด

ประการที่สอง การปรับกลไกภายในองค์กรให้สอดคล้องกับโอกาสในการสร้างประโยชน์สูงสุด ได้แก่ อัตรากำไรเบื้องต้นที่ต้องทำให้ดีขึ้นอีก, ประสิทธิภาพเชิงต้นทุนในส่วนของค่าใช้จ่ายสนับสนุนการขาย และประสิทธิภาพเชิงต้นทุนในส่วนของค่าใช้จ่าย Admin อาทิ กระบวนการทำงานที่ต้องดำเนินการแบบสอดคล้องประสานกันในทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับต้นทุน ทั้งฝ่ายออกแบบ ฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายก่อสร้างที่ต้องร่วมกันควบคุมต้นทุนอย่างเข้มงวด และประการที่สาม การมีฐานเงินทุนที่แข็งแกร่ง เพื่อรองรับการขยายธุรกิจที่ครบวงจรได้ในอนาคต

"ครั้งนี้เราปรับวิธีการทำงาน เปลี่ยนวิธีคิดของคน ถือว่าเป็นความท้าทาย แต่ถ้าทำได้ก็จะเป็นการโตแบบยั่งยืน ซึ่งก็ต้องใช้เวลา ซึ่งก็กำหนดไม่ได้ว่าเมื่อไหร่ เพราะเป็นแผนระยะกลางและระยะยาว ซึ่งภายในปีนี้เราจะสามารถลดค่าใช้จ่ายในเรื่องของแอดมินไปได้ 150 ล้านบาท" นายเศรษฐา กล่าวในที่สุด