

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ : ภายในปี 2563 TTA จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชีย ที่ได้รับความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุด ด้วยการส่งมอบประสบการณ์ที่ดีในทุกแง่มุมให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ

พันธกิจ : เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ที่ได้วางไว้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดพันธกิจในการก้าวเข้าสู่เป้าหมายดังกล่าวไว้ 4 ด้านคือ

1. ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้กับมูลค่าการลงทุน
2. สร้างและดูแลให้กิจการที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุนให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน
3. กำหนดกรอบการลงทุน การบริหารจัดการและการขยายกิจการในพอร์ตการลงทุนให้ชัดเจน
4. คืนกำไรสู่สังคม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ไทยรีเซนไทย เอเยนซีส์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2526 และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2537 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,544,105,835 บาท และทุนชำระแล้ว 1,301,174,740 บาท

- การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาคือ
- ปี 2553
- บริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิสิกัล แอลทีดี (“โซลิดาโด”) เข้าถือหุ้นร้อยละ 38.83 ใน Petrolift ซึ่งเป็นบริษัทเรือบรรทุกน้ำมันปิโตรเลียมในประเทศฟิลิปปินส์
 - บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) เข้าถือหุ้นร้อยละ 100 ใน Subtech Ltd. ในประเทศเซเชลส์ เพื่อขยายบริการงานวิศวกรรมได้ทะเลไปยังตะวันออกกลาง
 - บริษัท ไทยรีเซนไทย เอเยนซีส์ จำกัด (มหาชน) (“TTA”) ออกหุ้นกู้ในประเทศ ประเภทระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกันเป็นจำนวนเงินรวม 4.0 พันล้านบาท เพื่อใช้ชำระคืนหนี้เงินกู้ธนาคารพาณิชย์ และเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน
 - TTA ได้ซื้อเรือบรรทุกสินค้าแห่งที่สองรวม 4 ลำ เป็นเรือในตลาดมือสอง 3 ลำ และรับมอบเรือที่ส่งต่อใหม่อีก 1 ลำ ส่วนเมอร์เมดได้ซื้อเรือสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลมือสอง 1 ลำ และรับมอบเรือที่ส่งต่อใหม่อีก 3 ลำ
- ปี 2554
- โซลิดาโด เข้าถือหุ้นร้อยละ 20 ใน Baria Serece โดยเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ที่จะสร้างธุรกิจโลจิสติกส์แบบครบวงจรในประเทศเวียดนาม

- TTA ได้ซื้อเรือบรรทุกสินค้าแห่งที่สองรวม 3 ลำ เป็นเรือในตลาดมือสอง 2 ลำ และเรือที่สั่งต่อใหม่อีก 1 ลำ
 - โซลิอาโด เข้าซื้อหุ้นเพิ่มเติมในปีโตรลิฟท์ ร้อยละ 1.17 เพื่อเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน Petrolift เป็นร้อยละ 40
 - โซลิอาโด เข้าถือหุ้นร้อยละ 33.33 ใน Qing Mei Pte. Ltd. ("Qing Mei") เพื่อลงทุนในโครงการพัฒนาเหมืองถ่านหินในประเทศอินโดนีเซีย
 - บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ คริลลิงค์ จำกัด ("AOD") ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 33.76 ได้ระดมเงินทุนจำนวน 180 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา จากตลาดทุนในประเทศ และได้เซ็นสัญญาสร้างเรือขุดเจาะแบบ Jack-up จำนวน 3 ลำ มูลค่ารวม 538 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกากับ Keppel FELS Ltd. ประเทศสิงคโปร์
- ปี 2555
- บริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) ได้ซื้อเรือบรรทุกสินค้าแห่งที่สอง 1 ลำ และได้มีการโอนเรือสัญชาติไทยจำนวน 8 ลำ ของบริษัทฯ ไปยังบริษัท โทริเซน ชิปปิง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี ทั้งนี้เป็นไปตามแผนแผนการปรับโครงสร้างธุรกิจเรือบรรทุกสินค้าแห่งที่สองของบริษัทฯ
 - หุ้นผู้แปลงสภาพของ TTA ได้ถึงวันครบกำหนดอายุไปเมื่อวันที่ 24 กันยายน พ.ศ. 2555
- ปี 2556
- บริษัท โทริเซน ชิปปิง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี ("TSS") ได้รับมอบเรือบรรทุกสินค้าแห่งที่สองรวม 3 ลำ เป็นเรือมือสอง 1 ลำ และเรือที่สั่งต่อใหม่อีก 2 ลำ AOD ได้รับมอบเรือขุดเจาะแบบ Jack-up ที่สั่งต่อใหม่อีก 3 ลำ
 - TTA ได้ก่อตั้งบริษัท โทริเซน ชิปปิง เดนมาร์ก เอพีเอส เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาด้านการขายและการตลาดในกรุงโคเปนเฮเกน ประเทศเดนมาร์ก เพื่อให้บริการลูกค้าในแถบทวีปยุโรป
 - TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 3 ("TTA-W3") รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 3,964 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของบริษัทฯ
 - เมอร์เมดได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวนเงิน 175.78 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของเมอร์เมด

- ปี 2557 - TSS ได้ซื้อเรือบรรทุกสินค้าแห่งที่สองรวม 6 ลำ
- บริษัท ฟรีโม ซิปป์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.9 เป็นบริษัทที่เกิดขึ้นจากการควบ 45 บริษัทย่อยในกลุ่มธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งแรกของ TTA ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่ได้ดำเนินการแล้ว เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติการเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สองทั้งในด้านของรายได้และการบริหารจัดการต้นทุนให้ดียิ่งขึ้น
 - TTA ได้ก่อตั้งบริษัท โทริเซน ซิปป์ แอฟริกาใต้ (พีทีวาย) แอลทีดี เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาด้านการขายและการตลาดในแอฟริกาใต้ เพื่อให้บริการลูกค้าทั้งในแถบทวีปยุโรปและแอฟริกาใต้
 - บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2556 ถือหุ้นโดย TTA ร้อยละ 99.9 และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2557 PMTA เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นโดยลงทุนในบริษัท บาคองโก จำกัด (“บาคองโก”) ร้อยละ 100
 - TTA ได้ขายเงินลงทุนในบริษัท PT Perusahaan Pelayaran Equinox (“Equinox”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 49 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2557
 - บริษัทย่อยของเมอร์เมดได้แก่ เอ็มทีอาร์-3 (สิงคโปร์) พีทีอี ลิมิเต็ด เอ็มทีอาร์-4 (สิงคโปร์) พีทีอี ลิมิเต็ด และ เมอร์เมด ออฟฟอร์ เซอร์วิสเชส พีทีอี ลิมิเต็ด ได้มีการลงนามในสัญญาสั่งซื้อเรือขุดเจาะแบบ Tender ใหม่ 2 ลำ และเรือสนับสนุนงานบริการนอกชายฝั่ง (Dive Support Vessel) 1 ลำ กับบริษัท ไชน่า เมอร์แซนท์ อินดัสตรี โฮลดิ้งส์ จำกัด โดยมีมูลค่าสัญญารวม 436 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2557
 - TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 4 (TTA-W4) รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 4,174 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของบริษัทฯ
 - โซลิอาโด ได้มาซึ่งอำนาจควบคุมใน Merton Investment NL BV (“MIN”) โดยการซื้อหุ้นและสิทธิออกเสียงใน MIN ร้อยละ 100 ทำให้การถือหุ้นใน SKI Energy Resources Inc. (“SERI”) ผ่าน MIN เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 9.72 เป็นร้อยละ 40 ในการแลกเปลี่ยนเงินลงทุนใน MIN โซลิอาโดได้โอนหุ้นร้อยละ 24.31 ใน Merton Group (Cyprus) Limited (“Merton”) และหุ้นร้อยละ 33.33 ใน Qing Mei
 - โซลิอาโด เข้าถือหุ้นร้อยละ 9.0 ในบริษัท ไชโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด (“ไชโน แกรนด์เนส”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำผลไม้และอาหารกระป๋องในสาธารณรัฐประชาชนจีน และเป็นบริษัทที่มีหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยสิงคโปร์

- การเปลี่ยนรอบบัญชีของบริษัทฯ จากเดิมเริ่มต้นในวันที่ 1 ตุลาคม และสิ้นสุดลงในวันที่ 30 กันยายน ของทุกปี เป็นวันที่ 1 มกราคม และสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม ของทุกปี โดยให้เริ่มงวดบัญชีแรกในรอบวันที่ 1 ตุลาคม 2557 และสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และรอบบัญชีถัดไปจะเริ่มต้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 และสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2558

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 TTA เป็นเจ้าของเรือบรรทุกสินค้าแห่งแรกของ 24 ลำ เรือบริการนอกชายฝั่ง 6 ลำ เรือขุดเจาะ 2 ลำ และเรือขุดเจาะแบบ Jack-up 3 ลำ (โดย เมอร์เมด เป็นเจ้าของ ร้อยละ 33.76) นอกจากนี้ สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 ยังมีเรือบรรทุกสินค้าแห่งที่สองอีกเป็นจำนวนประมาณ 21 ลำ ที่กลุ่มบริษัทโทริเซนได้เข้ามาเสริมเพิ่มเติมแบบเต็มระยะเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในช่วงระหว่างปี

[illegible]

หมายเหตุ: (1) บริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด ถือหุ้น บริษัท ชูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสেস จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 88.68

(2) บริษัท ไทโรเชนไทย เอเชียนด์ซิส จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 49.6 บริษัท โซลิโอไอ โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี ถือหุ้นร้อยละ 6.8 และบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 1.4 ในบริษัท เมอร์เมค มารีโหม จำกัด (มหาชน)

(3) บริษัท พีเอ็ม ไทโรเชน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นบริษัท บากองโก จำกัด และบริษัท พีเอ็ม ไทโรเชน (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี ร้อยละ 100

(4) บริษัท โซลิโอไอ โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี ถือหุ้นร้อยละ 100 ใน Merton Investments NL BV ถือหุ้นร้อยละ 20 ในบาเรีย เซเรส และถือหุ้นร้อยละ 9 ในบริษัท โซโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด

(5) บริษัท เมอร์เมค ซับซี เซอร์วิสেস (อินเดอร์ชันทันแนล) จำกัด เดิมชื่อ บริษัท ชันเทค จำกัด

(6) บริษัท เมอร์เมค ซับซี เซอร์วิสেস แอลแอลซี เดิมชื่อ บริษัท ชันเทค กาดาร์ ไดวิ้ง แอนด์ มารีเน เซอร์วิสেস แอลแอลซี

(7) บริษัท เมอร์เมค ซับซี เซอร์วิสেস (ประเทศไทย) จำกัด เดิมชื่อ บริษัท เมอร์เมค ออฟฟอร์ เซอร์วิสেস จำกัด

(8) โครงสร้างองค์กรภายใต้ บริษัท เมอร์เมค มารีโหม จำกัด (มหาชน) แสดงเฉพาะบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น และที่ังดำเนินการอยู่เท่านั้น

บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มธุรกิจขนส่ง

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
1. บริษัท โทริเชน (กรุงเทพ) จำกัด	รับจัดการเรือเดินทะเล	99.99%
2. บริษัท ฟรีโม ชิปปิ้ง จำกัด (มหาชน)	รับจัดการเรือเดินทะเล	99.99%
3. บริษัท โทริเชน ชาเตอร์ริง (เอชเค) แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	99.99%
4. บริษัท โทริเชน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ ฟิทีอี แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
5. บริษัท โทริเชน ชิปปิ้ง เยอรมันนี จีเอ็มบีเอช	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
6. บริษัท โทริเชน ชิปปิ้ง เดนมาร์ก เอพีเอส	ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห่งเทกอง	100.00%
7. บริษัท โทริเชน ชิปปิ้ง แอฟริกาใต้ (ฟิทีวาย) แอลทีดี	ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห่งเทกอง	100.00%
8. บริษัท โทริเชน ชิปปิ้ง แอนด์ โลจิสติกส์ จำกัด	ตัวแทนเรือ	49.00%
9. บริษัท กัลฟ เอเจนซี คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด	ตัวแทนเรือ	51.00%
10. โทริเชน ชิปปิ้ง เอฟแซคอี	ตัวแทนเรือ	100.00%
11. โทริเชน (อินโดไชน่า) เอส.เอ.	ตัวแทนเรือ	50.00%
12. บริษัท เฟิร์นเลย์ (ประเทศไทย) จำกัด	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	49.00%
13. บริษัท โทริเชน ชาเตอร์ริง (ฟิทีอี) แอลทีดี	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	100.00%
14. Petrolift Inc.	บริการขนส่งทางทะเล	40.00%

กลุ่มธุรกิจพลังงาน

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
15. บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	57.8%

กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
16. บริษัท ซิดลม มารีเน เซอร์วิสแอนด์ ซัพพลายส์ จำกัด	จัดหาอุปกรณ์สำหรับจัดวางสินค้าในเรือเดินทะเล	99.99%
17. บริษัท จีเอซี โทริเชน โลจิสติกส์ จำกัด	คลังเก็บสินค้า	51.00%
18. ชาร์จา พอร์ต เซอร์วิสแอนด์ แอลแอลซี	บริหารท่าเรือเกี่ยวกับการขนถ่ายสินค้า	49.00%
19. บาเรีย เซเรส	บริหารท่าเรือเกี่ยวกับการขนถ่ายสินค้า	20.00%
20. บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสแอนด์ จำกัด (มหาชน)	จำหน่ายถ่านหิน	88.70%
21. บริษัท บาคองโค จำกัด	ผลิตและจำหน่ายปุ๋ย	100.00%

กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
22. โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิฟตี แอลทีดี	เพื่อการลงทุน	100.00%
23. บริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด	เพื่อการลงทุน	99.99%
24. บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)	เพื่อการลงทุน	99.99%
25. Merton Investments NL B.V.	เพื่อการลงทุน	100.00%

กลุ่มธุรกิจอื่นๆ

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
26. บริษัท โทริเซน เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด	ให้บริการด้านการบริหารงาน	99.99%
27. บริษัท ไซโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด	อาหารและเครื่องดื่ม	9.00%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของ TTA	รายได้ (บาท)					
			สำหรับปีสิ้นสุด 30 ก.ย. 2556 (ปรับปรุงใหม่)	%	สำหรับปีสิ้นสุด 30 ก.ย. 2557	%	สำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 2557	%
กลุ่มธุรกิจขนส่ง	ชิปปิ้ง	100	4,811,880,466	26	6,901,909,046	32	2,214,424,491	35
กลุ่มธุรกิจพลังงาน	เมอร์เมด	57.4	8,243,401,118	44	10,088,183,138	46	3,234,735,324	51
ถ่านหิน/กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน	UMS ^{/1}	88.7	1,931,065,483	10	1,038,473,327	5	112,524,124	2
ปุ๋ย/กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน	บาคองโก ^{/2}	100	3,229,389,323	17	3,192,005,566	15	588,964,714	9
กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานอื่น	GTL/CMSS	51/100	247,352,282	1	210,667,192	1	56,027,778	1
รายได้อื่น			289,611,294	2	339,592,667	1	158,320,160	2
รวม			18,752,699,966	100	21,770,830,936	100	6,364,996,591	100

หมายเหตุ: /1 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด

/2 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจหลัก

ก. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจขนส่ง

ก.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจเรือบรรทุกสินค้าแห่งทอง

การให้บริการขนส่งสินค้าของบริษัทในกลุ่มโทริเซน เป็นแบบไม่ประจำเส้นทาง (Tramp Service)

การให้บริการแบบไม่ประจำเส้นทาง

รายได้จากการให้บริการเดินเรือแบบไม่ประจำเส้นทางแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

● รายได้จากการให้เช่าเหมาลำเป็นเที่ยว (Voyage Charter)

ผู้เช่า (Charterer) จะจ่ายค่าเช่าเป็นค่าระวางต่อตัน หรือคิดเหมา (Lump sum) ให้กับเจ้าของเรือ เจ้าของเรือเป็นผู้จ่ายค่าน้ำมันและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งหมดรวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในท่าเรือ (Port disbursement) ค่าการระยกขนสินค้า รวมทั้งค่าขนถ่ายและค่าใช้จ่ายในการจ้างตัวแทนเรือทั้งต้นทางและปลายทาง สำหรับโครงสร้างรายได้การให้บริการเช่าเหมาลำเป็นเที่ยวจะอยู่ในรูปค่าระวางสินค้า ซึ่งการคิดค่าระวางสินค้าจะเหมือนกับการคิดค่าระวางสินค้าสำหรับการให้บริการแบบประจำเส้นทาง

● รายได้จากการให้เช่าเหมาเป็นระยะเวลา (Time Charter)

ผู้เช่าจะจ่ายค่าเช่าเรือตามระยะเวลาที่เช่าเรือ เช่น จ่ายเป็นต่อวัน (หรือต่อเดือน) และต่อเขตเวตตันของเรือ ผู้เช่าจะเป็นผู้จ่ายค่าใช้จ่ายค่าน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในท่าเรือ (port disbursement) ตลอดจนการจ้างตัวแทนเรือทั้งต้นทางและปลายทาง และเจ้าของเรือเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินงานของเรือทั้งหมด สำหรับโครงสร้างรายได้การให้บริการเช่าเหมาเป็นระยะเวลาจะอยู่ในรูปค่าเช่าเรือ ซึ่งการคิดอัตราค่าเช่า (Time Charter Rate หรือ TC Rate) จะคิดเป็นรายวัน (ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน) ซึ่งอัตราค่าเช่าจะแปรผันตามอัตราค่าเช่าของตลาดโลก และถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทานของเส้นทางนั้นๆ

ก.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจตัวแทนเรือ

ธุรกิจตัวแทนเรือ (Ship Agency) รายได้มาจาก

- ค่าบริการการเป็นตัวแทนเรือ คิดค่าบริการตามอัตราซึ่งสมาคมเจ้าของและตัวแทนเรือกรุงเทพฯ กำหนด
- ค่าบริการในการรับส่งลูกเรือ คิดค่าบริการเป็นเที่ยวซึ่งส่วนใหญ่จะขึ้นกับระยะทางที่ให้บริการ
- ค่าบริการจากการดำเนินพิธีการศุลกากร คิดค่าบริการเป็นกรณีๆ ไปตามปริมาณของสินค้า
- ค่านายหน้าจากการจัดหาสินค้าลงเรือให้กับเจ้าของเรือ คิดเป็นร้อยละของค่าระวางสินค้า
- ค่านายหน้าจากการจัดหาอุปกรณ์และเสบียงให้แก่ลูกเรือและเจ้าของเรือ คิดเป็นร้อยละของ มูลค่าอุปกรณ์หรือการให้บริการ

ก.3. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจนายหน้าเช่าเหมาเรือ

รายได้มาจากค่านายหน้า คิดเป็นร้อยละของค่าระวางสินค้า / หรือค่าเช่าเรือ

ข. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจพลังงาน

ข.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจบริการงานวิศวกรรมโยธาใต้น้ำ

รายได้มาจากการให้บริการซ่อมบำรุงท่อน้ำมันและท่อแก๊สใต้ทะเล รวมทั้งโครงสร้างของแท่นขุดเจาะ โดยใช้หนักประดาน้ำ และอุปกรณ์หุ่นยนต์ดำน้ำ รายได้ประกอบด้วยค่าเช่าเรือ อุปกรณ์ดำน้ำ หุ่นยนต์ ดำน้ำ และค่าจ้างนักประดาน้ำตามวันและเวลาที่ใช้อย่างจริง

ข.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจให้บริการเรือขุดเจาะ

รายได้มาจากค่าเช่าเรือขุดเจาะคิดเป็นรายวัน และทำสัญญาให้บริการเป็นระยะเวลาตามที่ตกลงกัน

ค. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน**ค.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจจัดหาอุปกรณ์บนเรือและโลจิสติกส์**

รายได้มาจากการขายอุปกรณ์สำหรับรัดตรึงและปกป้องสินค้าบนเรือ ค่าเช่าพื้นที่ในคลังสินค้า

ค.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจบริหารท่าเรือ

รายได้มาจากค่าบริการขนถ่ายสินค้าขึ้น/ลงเรือ, ค่าเช่าอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า, ค่าเช่าโกดังในท่าเรือ คิดค่าบริการจากน้ำหนักของสินค้าและระยะเวลาในการเช่าอุปกรณ์และโกดัง

ค.3. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

รายได้มาจากการขายถ่านหินและการบริการขนส่งถ่านหิน

ค.4. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจปุ๋ยและให้บริการพื้นที่เช่าคลังสินค้า

รายได้มาจากการขายปุ๋ยและค่าเช่า

2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) (“TTA” หรือ “บริษัทฯ”) เป็นบริษัทเพื่อการลงทุนในเชิงกลยุทธ์ที่มีพอร์ตการลงทุนอยู่ในสามกลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ กลุ่มธุรกิจขนส่ง กลุ่มธุรกิจพลังงาน และกลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน ปัจจุบัน TTA ติดอยู่ใน 100 ลำดับแรกของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ TTA เป็นบริษัทที่เติบโตมาจากบริษัทที่ให้บริการเกี่ยวกับการขนส่งทางเรือ ซึ่งก่อตั้งโดยชาวอเมริกัน ในปี 2447 กลายมาเป็นกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ที่ประกอบไปด้วยบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจในระดับสากลเป็นจำนวนมาก

TTA เริ่มต้นจากกลุ่มธุรกิจขนส่งด้วยการให้บริการเรือบรรทุกสินค้าแห่งแรกเป็นครั้งแรก ในปี 2528 ก่อนจะนำบริษัทฯ เข้าไปจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเวลา 10 ปีต่อมา จากนั้นจึงได้ขยายขอบเขตธุรกิจไปยังกลุ่มธุรกิจพลังงานด้วยการเข้าซื้อหุ้นบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่งแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ซึ่งในเวลาต่อมาในปี 2550 TTA จึงได้นำเมอร์เมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (“SGX”) โดยสามารถระดมทุนได้ถึง 246 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อสร้างการเติบโตให้กับเมอร์เมดต่อไป

จากเป้าหมายในการสร้างการเติบโตของธุรกิจเพื่อยังประโยชน์แก่ผู้ถือหุ้น ประกอบกับความมุ่งมั่นในการบรรเทาผลกระทบที่เกิดจากความเป็นวัฏจักรของสองกลุ่มธุรกิจหลักที่มีอยู่ TTA จึงพยายามสร้างความหลากหลายให้กับพอร์ตการลงทุน โดยหันมากระจายการลงทุนไปในธุรกิจต่างๆ ที่มีความหลากหลายนับแต่นั้นมา

TTA มีการลงทุนที่เหมาะสมอย่างหลากหลายธุรกิจ เพื่อลดผลกระทบของช่วงวัฏจักรขาลงที่เกิดกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ การกระจายการลงทุนเพื่อขยายกิจการที่ผ่านมาของบริษัทฯ ประกอบด้วย การซื้อหุ้นในบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส เซส จำกัด (มหาชน) (“UMS”) ซึ่งดำเนินธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน เพื่อตั้งเป็นกลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน ต่อมาก็มีการลงทุน

ในธุรกิจถ่านหินเพิ่มเติม ด้วยการเข้าซื้อหุ้นของบริษัท เมอร์ตัน กรุ๊ป (ไซปรัส) แอลทีดี (ซึ่งดำเนินธุรกิจอยู่ในประเทศฟิลิปปินส์) และบริษัท ชิง เมย จำกัด (Qing Mei Pte. Ltd.) เพื่อพัฒนาโครงการเหมืองถ่านหินใหม่ในอินโดนีเซีย

TTA เพิ่มความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน โดยการเข้าซื้อบริษัท บาคองโค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายปุ๋ยในประเทศเวียดนาม จากนั้นได้เข้าซื้อ บาเรีย เซเรซ ตามกลยุทธ์การสร้างธุรกิจโลจิสติกส์ครบวงจรในประเทศเวียดนาม

ต่อมาในปี 2554 เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญที่เป็นการวางรากฐานและสร้างความเติบโตให้กับบริษัทหลายประการ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว คือ การเปลี่ยนโครงสร้างการถือหุ้น โดยครอบครัวมหาจักรีได้กลายมาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ใน TTA เนื่องจากเล็งถึงเห็นโอกาสในการฟื้นฟูธุรกิจของ TTA หลังจากที่บริษัทฯ ต้องฝ่าฟันอุปสรรคนานัปประการในช่วงกลางของวัฏจักร

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะฟื้นฟูกิจการ TTA จึงได้มีระดมทุนเพิ่ม ในปี 2556 โดยให้สิทธิ ผู้ถือหุ้นเดิมจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ ซึ่งบริษัทฯ สามารถระดมทุนจากการเพิ่มทุนในครั้งนี้เป็นจำนวน 3,965 ล้านบาท เพื่อนำไปใช้สำหรับขยายกองเรือบรรทุกสินค้าแห้งเทกอง และสนับสนุนเมอร์เมดในการปรับปรุงกองเรือขุดเจาะท้องแบน ซึ่งในอีกไม่กี่เดือนต่อมาเมอร์เมดก็ได้มีการระดมทุนเพิ่มเติมจำนวน 176 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ ด้วยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม และการเสนอขายหุ้นในวงจำกัด เพื่อหาเรือขุดเจาะท้องแบนมาทดแทนเรือลำเก่า

ในปี 2557 TTA มีการระดมทุนเพิ่มเติมอีก 4,174 ล้านบาท เพื่อที่จะเร่งฟื้นฟูกองเรือบรรทุกสินค้าแห้งเทกอง เพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับกองเรือบรรทุกสินค้าแห้งเทกอง ในช่วงจังหวะที่ราคาซื้อขายเรือเหมาะสม รวมถึงหาเงินทุน สำหรับโอกาสในการลงทุนอื่นๆ เพิ่มเติมตามกลยุทธ์การลงทุนของบริษัทฯ

โดยล่าสุด เมื่อปลายปี 2557 ที่ผ่านมา TTA สร้างความแข็งแกร่งและหลากหลายให้กับพอร์ตการลงทุนของบริษัทฯ โดยได้ขยายการลงทุนสู่ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่มีการเติบโตสูงในประเทศจีน ด้วยการลงนามซื้อหุ้นจำนวนร้อยละ 9 ในบริษัท ไชโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด (“ไชโน แกรนด์เนส”) ซึ่งเป็นบริษัทสัญชาติจีนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ และยังเป็นผู้ผลิตผักและผลไม้บรรจุกระป๋องและน้ำผลไม้ โลโกท ชื่อนำในประเทศจีน

การดำเนินงานและการลงทุนเชิงกลยุทธ์ที่ได้กล่าวมาข้างต้น ได้มีส่วนช่วยให้ TTA กลายเป็นบริษัทเพื่อการลงทุนที่ประสบความสำเร็จ โดยมีพอร์ตการลงทุนที่หลากหลายทั้งในด้านภูมิศาสตร์และอุตสาหกรรมได้สำเร็จ

ข้อมูลและภาพรวมธุรกิจ

ในฐานะบริษัทประกอบธุรกิจในการถือหุ้น ผลการดำเนินงานและการเงินของ TTA จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการการลงทุนและธุรกิจทั้งหลายด้วยความรอบคอบ และมีประสิทธิภาพผ่านวงจรอุตสาหกรรมที่ต่างกันโดยใช้วิธีการทางการเงินแบบระยะยาว

กลยุทธ์การลงทุนของ TTA

TTA มุ่งหมายที่จะสร้างพอร์ตการลงทุนให้มีความสมดุลและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ ด้วยการแสวงหาและประเมินโอกาสในการลงทุน ที่สามารถตอบโจทย์ได้ตามเป้าหมายหรือเกินกว่าเป้าหมายผลตอบแทนในระยะยาวที่ได้วางไว้ให้กับ

ธุรกิจต่างๆ ในสามกลุ่มธุรกิจ ซึ่งได้แก่ กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ กลุ่มธุรกิจพลังงาน และกลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งธุรกิจเหล่านี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง

ซึ่งในฐานะที่เป็นบริษัทเพื่อการลงทุน TTA จึงยังคงมองหาโอกาสในการลงทุนระยะยาวในธุรกิจใหม่ๆ โดยบริษัทที่ TTA จะเข้าไปลงทุนจะต้องผ่านคุณสมบัติต่อไปนี้ คือมีคณะผู้บริหารที่มีความสามารถ มีกระแสเงินสดที่ดี เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมที่ตนเองทำธุรกิจอยู่ ที่ผ่านมามีผลประกอบการที่ดี และยังมีโอกาสในการเติบโตในอุตสาหกรรมนั้นๆ เพื่อให้ TTA เป็นบริษัทที่มีพอร์ตการลงทุนที่มีส่วนผสมของสินทรัพย์ที่ลงตัวเพื่อการสร้างกำไรอย่างยั่งยืน เพื่อผลตอบแทนที่ดีแก่ผู้ถือหุ้น

พัฒนาการที่สำคัญ

2554 – 2556 : ปีแห่งการวางรากฐานเพื่อการเติบโตของบริษัท

ในช่วงปลายปี 2554 ครอบครัวมหาจักรีได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ TTA โดยมีเป้าหมายเพื่อพลิกฟื้นกิจการให้กลับมารุ่งเรืองอีกครั้งหลังจากที่บริษัทฯ ต้องเผชิญกับช่วงตกต่ำของอุตสาหกรรม ซึ่งการเข้ามาในครั้งนี้ ส่งผลให้ TTA เกิดการเปลี่ยนแปลงและปรับโครงสร้างที่ช่วยเพิ่มความสามารถในการควบคุม และหันกลับไปให้ความสนใจในการสร้างมูลค่าผู้ถือหุ้น ดังนั้นในปี 2555 จึงเป็นปีแห่งการปรับโครงสร้างและการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญของ TTA ในขณะเดียวกัน ปี 2555 ยังเป็นปีแห่งวัฏจักรขาลงของอุตสาหกรรมธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง โดยอัตราค่าระวางเรือทั่วโลกได้ตกต่ำอย่างที่สุดในรอบ 25 ปีอีกด้วย ด้วยสาเหตุข้างต้น ประกอบกับความมุ่งมั่นในการสร้างความโปร่งใสทางการเงินให้กับกลุ่มบริษัทฯ TTA จึงได้ทำการประเมินและประกาศการด้อยค่าของสินทรัพย์และการตัดจำหน่ายสินทรัพย์หลายรายการ เพื่อให้สะท้อนภาพรวมที่แท้จริงของมูลค่ายุติธรรมของกองเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกอง และมูลค่าของสินค้าคงคลังใน UMS นอกจากนี้ TTA ยังได้ปรับโครงสร้างของธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง เพื่อให้ได้รับประโยชน์ทางภาษีและก่อให้เกิดการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในขณะที่ปี 2556 นับเป็นปีแห่งความแตกต่างอย่างแท้จริง โดยบริษัทฯ ยังคงต้องเผชิญกับความท้าทายต่างๆ ที่เกิดจากช่วงขาลงของอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้ TTA จำเป็นต้องบันทึกการด้อยค่าของสินทรัพย์และการตัดจำหน่ายสินทรัพย์รายการพิเศษอย่างมีนัยสำคัญอีกครั้ง อันเป็นผลมาจากสภาวะทางเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวย และปัญหาในการดำเนินการในบางธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม ในทางตรงกันข้าม บริษัทฯ ก็ประสบความสำเร็จในการดำเนินการที่สำคัญหลายประการ เช่น ได้รับสัญญาว่าจ้างงานในภาคธุรกิจน้ำมันและก๊าซที่มีมูลค่าสูงหลายฉบับ ซึ่งสร้างรายได้สุทธิสูงมากให้กับบริษัทฯ ในขณะเดียวกัน TTA ยังได้เพิ่มขีดความสามารถทางการเงินของตนเองผ่านการเพิ่มทุน ซึ่งเงินทุนดังกล่าวได้ช่วยให้บริษัทฯ สามารถลงทุนเพิ่มเติมในธุรกิจการขนส่งสินค้าแห่งเทกองและธุรกิจให้บริการเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งได้ นอกจากนี้ความสามารถในการปรับปรุงผลการดำเนินงานแล้ว TTA ยังประสบความสำเร็จในการเปลี่ยนผ่านผู้บริหารระดับสูงที่มีการรับช่วง และส่งต่องานกันอย่างราบรื่น โดยไม่มีการหยุดชะงักของธุรกิจ

2557 – มุ่งสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

รอบปี 2557 นับเป็นปีแห่งการฟื้นตัวของบริษัทฯ โดยใน ปี 2557 ได้มีการวางกลยุทธ์สำคัญที่สร้างรากฐานในการพัฒนาและปูเส้นทางสู่การเติบโตในอนาคตให้กับ TTA

คณะผู้บริหารและการวางทิศทางการดำเนินงานใหม่

คณะผู้บริหารได้พยายามเสริมสร้างรากฐานทางธุรกิจของ TTA ให้แข็งแกร่งยิ่งกว่าเดิม ด้วยการบริหารจัดการทางการเงินอย่างรอบคอบ การจัดทำวิสัยทัศน์และพันธกิจใหม่ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจและความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของแต่ละทีม ในภาคธุรกิจต่างๆ รวมถึงวางกลยุทธ์ใหม่ๆ โดยบริษัทฯ ยังคงแสวงหาทางเสริมสร้างความแข็งแกร่งและพัฒนา โทริเซน จีপিเอ็ม เมอร์เมด และบาคองโก ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ขับเคลื่อนกำไรสุทธิ ในขณะเดียวกัน คณะผู้บริหารใหม่ยังได้วางเป้าหมายใหม่ที่ชัดเจนในการเพิ่มความหลากหลายให้แก่พอร์ตการลงทุนบริษัทฯ

ความแข็งแกร่งทางการเงิน

ถึงแม้ว่าผลการดำเนินงานในช่วงเดือนตุลาคมถึงธันวาคม 2557 จะอ่อนกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนเนื่องจากภาวะผันผวนของอุตสาหกรรม แต่สำหรับผลการดำเนินงานในปี 2557 (มกราคม-ธันวาคม) ถือเป็นปีที่ TTA มีผลประกอบการที่ดีจากการปรับตัวดีขึ้นของหน่วยธุรกิจต่างๆ ในพอร์ต โดยหลายธุรกิจมีการเติบโตและสามารถสร้างผลกำไรสูงเป็นประวัติการณ์ โดยในรอบปี 2557 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิ 920 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังประสบความสำเร็จในการระดมทุนจำนวน 4,174 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนโดยการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งมีผู้ถือหุ้นสนใจจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเกินกว่าจำนวนที่จัดสรรไว้ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลงทุนขยายกองเรือธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง และธุรกิจขุดเจาะน้ำมันนอกชายฝั่งได้เป็นผลสำเร็จ

วิสัยทัศน์และพันธกิจใหม่

จากการเปลี่ยนแปลงหลายประการที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วเช่นนี้ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ TTA ต้องมีการวางทิศทางการดำเนินงานที่ชัดเจน ดังนั้น คณะผู้บริหารจึงได้ใช้เวลาทบทวนและปรับวิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมของบริษัทฯ ใหม่ เพื่อสะท้อนตัวตนและทิศทางใหม่ๆ ที่ TTA จะมุ่งไป ซึ่งวิสัยทัศน์และพันธกิจใหม่นี้ คือองค์ประกอบที่สำคัญของบริษัทฯ และยังคงสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์แม่บทห้าปีของบริษัทฯ อีกด้วย

กลยุทธ์ใหม่

การเติบโตจากธุรกิจดั้งเดิม

ธุรกิจขนส่ง

กองเรือ โทริเซน จีপিเอ็ม มีขีดความสามารถในการบรรทุกสินค้ารวมเพิ่มขึ้นเป็น 1.2 ล้านเดวตัน โดยในปีนี้มี การซื้อเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกองมือสองแบบ Supramax เพิ่มขึ้นหกลำ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายสำนักงานให้ครอบคลุมทั่วโลก โดยการเปิดสำนักงานใหม่ที่กรุงเคปทาวน์ หลังเปิดตัวสำนักงานที่กรุงโคเปนเฮเกน ซึ่งเป็นสำนักงานแห่งแรกในทวีปยุโรปไปเมื่อปี 2556 ซึ่งการขยายกองเรือและพื้นที่การให้บริการที่ครอบคลุมมากขึ้น ได้ช่วยเพิ่มความสามารถของโทริเซน จีপিเอ็ม ในการตอบสนองความต้องการของฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์ในการซื้อเรือมือสองมาทดแทนการสั่งซื้อเรือใหม่ของโทริเซน จีপিเอ็ม ถูกวางขึ้นให้สอดคล้องกับเป้าหมายของ TTA ในการส่งมอบมูลค่าการลงทุนให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากเรือมือสองจะสามารถนำมาให้บริการเพื่อสร้างรายได้ได้ทันที นอกจากนี้ TTA ยังได้ประกาศการควบรวมกิจการบริษัทขนส่งทางเรือ ซึ่งไม่ได้ดำเนินการแล้วจำนวน 45 แห่ง เพื่อลดค่าใช้จ่ายและต้นทุนทางการบริหารที่เกี่ยวข้อง และเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการเงินทุน

ธุรกิจพลังงาน

เมอร์เมดได้ลงทุนเพิ่มเติม เพื่อขยายขนาดกองเรือวิศวกรรมได้ทะเลและเรือขุดเจาะ ซึ่งเป็นไปตามแผนการในการเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการนอกชายฝั่งแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติของเมอร์เมด โดยเมอร์เมดได้ทำสัญญาสั่งซื้อเรือขุดเจาะใหม่จำนวนสองลำ และสั่งซื้อเรือสนับสนุนการปฏิบัติการดำน้ำใหม่อีกหนึ่งลำกับบริษัท ไชนาเมอร์แซนท์ อินดัสตรี โซลคิงส์ จำกัด เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 436 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งคาดว่า เรือขุดเจาะจะสร้างแล้วเสร็จและส่งมอบได้ภายในไตรมาสที่หนึ่งและสองของปี 2559 ในขณะที่เรือสนับสนุนการปฏิบัติการดำน้ำจะแล้วเสร็จและส่งมอบได้ในไตรมาสที่สามของปี 2559 ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 เมอร์เมดได้ขยายการรูปแบบการให้บริการให้ครอบคลุมสู่การรับจ้างวางท่อและสายเคเบิล

ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน

TTA ได้ประกาศนำบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โซลคิงส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อสะท้อนมูลค่าตลาดที่เพิ่มขึ้นของบาคองโก และเป็นการวางกลยุทธ์ทางการเงิน เพื่อหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนการเติบโตอย่างรวดเร็วให้กับบาคองโก

การเติบโตจากการควบรวมหรือซื้อกิจการ

กลยุทธ์สำหรับการขยายการลงทุนในธุรกิจใหม่

หนึ่งในการดำเนินงานที่สำคัญของ TTA ในปีนี้ คือการตัดสินใจลงทุนในภาคธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่เติบโตอย่างรวดเร็วในประเทศจีน ด้วยการเข้าซื้อหุ้นร้อยละ 9 ของบริษัท ไชโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารกระป๋องและเครื่องดื่มผลไม้ในประเทศจีน ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ประเทศสิงคโปร์

การซื้อขายดังกล่าวเสร็จสิ้นไปเมื่อเดือนธันวาคมที่ผ่านมา โดย TTA ได้กลายมาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่เป็นอันดับสองและสามารถส่งตัวแทนไปเป็นกรรมการได้หนึ่งตำแหน่งในไชโน แกรนด์เนส การลงทุนในไชโน แกรนด์เนส สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ ในการกระจายความเสี่ยง และเพิ่มความหลากหลายของพอร์ตการลงทุน ด้วยการแสวงหาโอกาสในการเติบโตจากการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพสูง มีสถานะการเงินที่แข็งแกร่ง และมีความสามารถในการทำกำไร ซึ่งการดำเนินการในลักษณะนี้ ถือเป็นการเพิ่มกลุ่มธุรกิจใหม่เป็นลำดับที่สี่ ให้กับพอร์ตการลงทุนที่มีอยู่เดิมซึ่งประกอบด้วยกลุ่มธุรกิจขนส่ง กลุ่มธุรกิจพลังงาน และกลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน

แนวโน้มสำหรับปี 2558 และปีต่อไป

จากรากฐานที่ได้วางไว้ในปี 2555 และ 2556 พร้อมทั้งการลงทุนและผลที่เกิดขึ้นในปี 2557 ได้ช่วยผลักดัน TTA ให้ก้าวเดินต่อไปสู่เป้าหมายของบริษัทฯ ในการเป็นกลุ่มบริษัทฯ เพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชียภายในปี 2563 คณะผู้บริหารจะยังคงพยายามต่อจากความสำเร็จที่ผ่านมาและมุ่งมั่นต่อไป เพื่อพัฒนาผลการดำเนินงานให้ดีขึ้นและเพิ่มมูลค่าในหุ้นให้กับผู้ถือหุ้น

การประกอบธุรกิจ

พอร์ตการลงทุนของ TTA

ผลการปฏิบัติงานด้านเศรษฐกิจและการเงินของ TTA จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการพอร์ตการลงทุนที่มีความหลากหลายได้อย่างรอบคอบและมีประสิทธิภาพ พอร์ตการลงทุนของเรา ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2557 ประกอบด้วยกลุ่มธุรกิจหลัก 3 กลุ่มดังนี้

ธุรกิจขนส่ง

- บริษัท โทริเซน ชิปปิง ลิงคโพร่ พีทีอี แอลทีดี

(สัดส่วนการถือหุ้น 100%)

ผู้บริการเรือบรรทุกสินค้าแห่งแรกของ

ธุรกิจพลังงาน

- บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

(สัดส่วนการถือหุ้น 57.8%)

ผู้บริการวิศวกรรมได้ทะเลและบริการเรือขุดเจาะน้ำมันนอกชายฝั่ง

ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน

- บริษัท บาคองโค จำกัด

(สัดส่วนการถือหุ้น 100%)

ผู้ผลิตและจำหน่ายปุ๋ยและให้บริการคลังสินค้าในประเทศเวียดนาม

- บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

(สัดส่วนการถือหุ้น 88.7%)

ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์และจัดจำหน่ายถ่านหินในประเทศไทย

ในรอบปีปฏิทิน 2557 บริษัทย่อยหลักทั้ง 4 บริษัท ประกอบด้วย บริษัท โทริเซน ชิปปิง ลิงคโพร่ พีทีอี แอลทีดี บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) บริษัท บาคองโค จำกัด และบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) สร้างรายได้ประมาณร้อยละ 99.03 ของรายได้รวมของ TTA และสร้างกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี การเสื่อมราคา และการตัดจำหน่าย (EBITDA) ประมาณร้อยละ 104.64 ของ EBITDA รวม

องค์ประกอบสำคัญในกลยุทธ์การเติบโตของกลุ่มบริษัทใน TTA คือการเพิ่มความแข็งแกร่งให้พอร์ตการลงทุนเดิมที่มีอยู่ คณะผู้บริหารของ TTA จะเน้นการพัฒนาและสนับสนุนการเติบโตของบริษัทย่อยหลัก ด้วยการทำให้บริษัทย่อยมีโครงสร้างทุนที่เหมาะสม และกระแสเงินสดที่เพียงพอ รวมถึงมีขีดความสามารถในการชำระหนี้

เนื่องจากกลุ่มบริษัทของ TTA พยายามขยายขอบเขตพื้นที่ในการให้บริการออกไป เอเชียและตะวันออกกลางจึงเป็นภูมิภาคหลักที่ TTA ให้ความสนใจสำหรับการลงทุนในธุรกิจใหม่โดยบริษัทที่เข้าข่ายการลงทุนจะต้องมีคุณสมบัติตาม

เกณฑ์ที่กำหนดไว้ดังต่อไปนี้คือ มีคณะผู้บริหารที่มีความสามารถ มีผลประกอบการที่ผ่านมาดี มีกระแสเงินสดที่ดี มีสถานะที่มั่นคงในอุตสาหกรรม และมีโอกาสในการเติบโตสูง

การนำกลยุทธ์เหล่านี้มาดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ จะช่วยให้ TTA สามารถบรรลุเป้าหมายระยะยาว ซึ่งก็คือการเพิ่มมูลค่าทางตลาดของบริษัทฯ เป็น 5 หมื่นล้านบาท และขยับเข้าไปเป็นหนึ่งใน 50 อันดับแรกของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ภายในปี 2559

จุดแข็งของกลุ่มบริษัท

การสร้างความสะดวกและความหลากหลายให้กับพอร์ตการลงทุน รวมถึงสามารถดูแลและบริหารจัดการธุรกิจย่อยหลักที่มีอยู่ได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ ตั้งอยู่บนจุดแข็งของ TTA ดังต่อไปนี้ :

เครือข่ายธุรกิจระดับโลก : TTA ประกอบธุรกิจในกว่า 20 ประเทศผ่านกลุ่มธุรกิจที่หลากหลายความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับท่าเรือต่างประเทศจำนวนมากของโทริเซนชิปปิง ทำให้ TTA ได้รับสิทธิประโยชน์พิเศษในการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ สำนักงานธุรกิจแห่งใหม่ล่าสุดของโทริเซนชิปปิง ในกรุงโคเปนเฮเกนและโจฮันเนสเบิร์กช่วยอำนวยความสะดวกให้กับ การเข้าถึงการให้บริการขนส่งสินค้าในแถบแอฟริกาและอินเดียได้มากยิ่งขึ้น โดยในอนาคต โทริเซน ชิปปิง ยังวางแผนที่จะเปิดสำนักงานแห่งใหม่ในสหรัฐอเมริกา ซึ่งจะช่วยให้เส้นทางการให้บริการมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจเข้าไปในตะวันออกกลางและยุโรป โดยผ่านทางเมอร์เมดที่มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่ใหญ่เป็นอันดับต้นๆ ของโลก

สถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง : ปี 2557 เป็นปีที่แข็งแกร่งสำหรับ TTA ทั้งในด้านรายได้และกำไร โดยกลุ่มบริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 986 ล้านบาท โดยผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของโทริเซน ชิปปิง และเมอร์เมด ทำให้มีกระแสเงินสดสุทธิ 1,940 ล้านบาทจากการดำเนินงานประจำปีซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึงร้อยละ 21 TTA มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นจำนวนกว่า 7,711 ล้านบาท

ความยืดหยุ่นทางการเงินหลังจากระดมเงินทุนได้สำเร็จ : เงินส่วนหนึ่งจากการระดมทุนเพิ่มเติมในปี 2556 และปี 2557 ได้นำไปใช้สำหรับขยายกองเรือบรรทุกสินค้าแห่งแรกของโทริเซน ชิปปิง ด้วยการซื้อเรือมือสอง 6 ลำในระหว่างปี ในขณะที่เงินอีกส่วนก็ได้นำไปสนับสนุนเมอร์เมด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ให้บริการนอกชายฝั่งแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ สำหรับการสั่งซื้อเรือขุดเจาะท่อแบบใหม่จำนวน 2 ลำ และเรือสนับสนุนการปฏิบัติการดำน้ำใหม่อีก 1 ลำ ซึ่งมีมูลค่ารวมกันกว่า 1.4 หมื่นล้านบาท (436 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา) ซึ่งการดำเนินงานในครั้งนี้ไปเพื่อขยายขนาดและพัฒนาประสิทธิภาพของกองเรือและแท่นขุดเจาะน้ำมันของเมอร์เมด

กลยุทธ์การกระจายความเสี่ยงเพื่อพอร์ตที่หลากหลาย : ในปี 2557 TTA เข้าลงทุนในไซโน แกรนด์เนส ตามแผนกลยุทธ์การกระจายความเสี่ยงเพื่อพอร์ตการลงทุนที่หลากหลายของ TTA ซึ่งการลงทุนในครั้งนี้จะช่วยให้ TTA สามารถเข้าถึงตลาดประเทศจีน รวมถึงภาคธุรกิจใหม่ (อาหารและเครื่องดื่ม) นอกจากนี้ TTA ยังเล็งเห็นศักยภาพของไซโน แกรนด์เนสในการขยายธุรกิจไปยังตลาดอื่นๆ นอกประเทศจีน ด้วยการใช้ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในเครือข่ายระหว่างประเทศที่ TTA มี

ความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับทิศทางการค้าสินค้าโภคภัณฑ์ที่สำคัญ : ด้วยเครือข่ายที่มั่นคงทั่วโลกในธุรกิจเรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกอง ธุรกิจถ่านหิน ธุรกิจบริการชุดเจาะน้ำมันและก๊าซนอกชายฝั่ง และธุรกิจปิโตร TTA จึงอยู่ในฐานะได้เปรียบที่จะสามารถเฝ้าสังเกตการณ์และตอบสนองต่อแนวโน้มที่สำคัญในการค้าสินค้าโภคภัณฑ์ทั่วโลก

กองเรือและบริการที่มีความหลากหลายและมีคุณภาพสูง : กลุ่มบริษัทของ TTA ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของสินทรัพย์ที่นำมาใช้ให้บริการเอง จึงช่วยให้เราสามารถให้บริการที่ครบวงจรให้แก่ลูกค้า สามารถควบคุมต้นทุนการดำเนินงานให้ดีขึ้น และสามารถเสนอราคาที่แข่งขันในตลาดได้ ซึ่งมีส่วนอย่างมากในการสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จัก และรักษาสัมพันธภาพในระยะยาวกับลูกค้า เรามีหน่วยงานภายในที่ดูแลรับผิดชอบเรื่องการขายและการตลาด การดูแลเทคนิค และการเงินในแต่ละหน่วยธุรกิจ และ TTA เองก็มีนโยบายที่จะบำรุงรักษาสินทรัพย์ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางทะเลให้อยู่ในสภาพที่ดีกว่าค่ามาตรฐานทั่วไปที่กำหนดไว้โดยสถาบันหรือหน่วยงานต่างๆ

จุดแข็งที่มีเหล่านี้ ประกอบกับผลงานที่เราได้สร้างไว้ในปีที่ผ่านมา ทำให้ TTA อยู่ในจุดที่สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงในปี 2558 และปีต่อไป บริษัทฯ ยังคงสร้างการเติบโตที่สมดุลและสม่ำเสมอให้กับพอร์ตการลงทุน และคาดว่าจะสามารถเร่งสร้างการเติบโตด้วยการกระจายความเสี่ยงให้มากยิ่งขึ้นต่อเนื่อง คณะผู้บริหารจะยังคงแสวงหาและคว้าโอกาสในการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนเชิงกลยุทธ์ในระยะยาวต่อไป

กลยุทธ์หลักสำหรับการลงทุน เพื่อสร้างความเติบโตให้กับพอร์ตของ TTA ประกอบด้วย การกระจายความเสี่ยงเพื่อสร้างพอร์ตลงทุนที่หลากหลาย การส่งมอบผลประโยชน์ที่ดีและมั่นคง การบริหารจัดการทางการเงินอย่างรอบคอบ และการสร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับผู้มีส่วนได้เสีย

กลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

2.1.1 กลุ่มธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง

โทริเชนชิปปิง

ข้อมูลและภาพรวมธุรกิจ

TTA ดำเนินธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกองผ่านบริษัทลูกที่มีชื่อว่า โทริเชน ชิปปิง ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกองระหว่างประเทศชั้นนำ ที่ส่งสมชื่อเสียงและประสบการณ์อันเชี่ยวชาญมาอย่างยาวนาน และเป็นที่ยอมรับในแวดวงพาณิชย์ระดับโลก โดยโทริเชน ชิปปิงให้บริการเรือขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางต่างๆ ของโลกตามความต้องการของลูกค้า โดยสินค้าที่ทำการขนส่งมีทั้งสินค้าประเภทหีบห่อและสินค้าแห่งเทกองได้แก่ แร่เหล็ก ถ่านหิน ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร สินแร่ และเหล็ก เป็นต้น

กองเรือของโทริเชน ชิปปิง มีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า อาทิ แบบการให้เช่าเหมาลำตามราคาตลาดภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด (spot market under time charters) บริการให้เช่าเรือตามการเซ็นสัญญา รับขนส่งสินค้าล่วงหน้า (Contracts of Affreightment หรือ "COA") การให้เช่าเหมาลำแบบระยะสั้น (short-term time charters) และการให้เช่าเหมาลำเป็นเที่ยว (voyage charter) นอกจากนี้จะให้บริการด้วยกองเรือที่ตนเองเป็นเจ้าของแล้ว โทริเชน ชิปปิงยังมีการเช่าเรือมาเสริมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย ซึ่งกองเรือทั้งหมดจะถูกบริหารจัดการโดยทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ ซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานขายที่สิงคโปร์ เดนมาร์ก ไทย แอฟริกาใต้ และ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซึ่งเพิ่งเปิดตัวไป

ในปี 2557 โทริเชน ชิปปิง บรรลุเป้าหมายตามแผนงาน 2 โครงการ คือ

1) โครงการขยายกองเรือ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น โดยทำการซื้อเรือ Supramax มือสองอายุน้อยจำนวน 6 ลำในราคาที่เหมาะสม ส่งผลให้โทริเชน ชิปปิงเป็นเจ้าของกองเรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกองจำนวนทั้งสิ้น 24 ลำ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) และมีการเช่าเรือมาเสริมเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าอีก 19.6 ลำ ทำให้มีกองเรือให้บริการแก่ลูกค้ารวมเกือบ 44 ลำ

2) โครงการขยายพื้นที่การให้บริการลูกค้า เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในการเข้าถึงลูกค้า ด้วยการเปิดสำนักงานขายแห่งใหม่ที่เมืองเคปทาวน์ ประเทศแอฟริกาใต้ เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2557 ซึ่งภายในเดือนแรกที่สำนักงานแห่งนี้เปิดทำการ ปรากฏว่าประสบความสำเร็จเกินความคาดหมาย สามารถให้บริการกลุ่มลูกค้าเดิมในแถบยุโรป และลูกค้าใหม่ในส่วนของแอฟริกาใต้ได้ดียิ่งขึ้น จากความสำเร็จดังกล่าวนี้ โทริเชน ชิปปิง จึงมองหาหนทางที่จะขยายขอบเขตการให้บริการไปยังพื้นที่ที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ใหม่ๆ เพิ่มขึ้นอีก และคาดว่าจะเปิดสำนักงานขายใหม่ที่ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ได้ประมาณเดือนมกราคม 2558

โทริเชน ชิปปิงสามารถบริหารธุรกิจให้มีกระแสเงินสดเป็นบวกได้ตลอดทั้งปี 2557 แม้จะต้องเผชิญกับปัญหาความผันผวนของธุรกิจ และอัตราค่าระวางเรืออยู่ในระดับต่ำ ก็ตาม ซึ่งปัจจัยที่ทำให้บริษัทสามารถทำกำไรได้ในระดับสูงส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีจำนวนวันเดินเรือเพิ่มขึ้นสืบเนื่องจากการมีเรือมาให้บริการเพิ่ม และอีกส่วนหนึ่งมา

จากการบริหารรายได้ที่มีประสิทธิภาพ การควบคุมโครงสร้างต้นทุนค่าใช้จ่ายในการเป็นเจ้าของเรืออย่างเข้มงวด และปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงอย่างเคร่งครัด

ผลประกอบการของโทริเซน ชิปปิงในไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 แสดงให้เห็นอย่างเด่นชัดถึงศักยภาพของ บริษัทฯ โดยรายได้จากค่าระวางเรือของบริษัทฯ ในไตรมาสสุดท้าย ซึ่งแม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากภาวะธุรกิจขนส่งสินค้าแห้งเทกองซบเซาอย่างมาก แต่บริษัทฯ ก็สามารถทำทั้งกระแสเงินสดและกำไรสุทธิให้ได้เป็นบวก โทริเซน ชิปปิงจึงมีผลประกอบการที่ดีมาก เมื่อเทียบกับบริษัทอื่นๆ ในธุรกิจขนส่งสินค้าแห้งเทกองซึ่งส่วนใหญ่มีผลการดำเนินงานขาดทุน

ตัวชี้วัดถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่สอดคล้องของโทริเซน ชิปปิง คือ การเปรียบเทียบผลการดำเนินงานของตนเองกับผลการดำเนินงานของตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับตลาดเรือขนาด Supramax ซึ่งมีดัชนี BSI เป็นเกณฑ์ในการวัดผล ซึ่งอัตราค่าระวางเรือโดยเฉลี่ยของตลาดลดลงร้อยละ 4 สำหรับตลอดปี 2557 และลดลงร้อยละ 30 สำหรับช่วงไตรมาสสุดท้าย แต่อัตราค่าระวางเรือเฉลี่ย (TCE) ของโทริเซน ชิปปิงสามารถทำผลงานได้ดีกว่า BSI ร้อยละ 7 สำหรับผลงานเต็มปี และร้อยละ 4 สำหรับช่วงไตรมาสสุดท้าย (ทั้งนี้ เนื่องจากกองเรือของโทริเซน ชิปปิงไม่ใช่เรือ Supramax ทั้งหมด การวัดผลงานเทียบกับ BSI จึงต้องมีการปรับฐานของรายได้กองเรือให้อยู่ที่ระดับ 91% ของ BSI) การทำผลงานได้ดีกว่าตลาดนั้นเป็นผลมาจากโทริเซน ชิปปิงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและยังสามารถบริหารกองเรือที่ให้บริการในพื้นที่ต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสามารถควบคุมต้นทุนค่าดำเนินการได้เป็นอย่างดี ทำให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายสำหรับการเป็นเจ้าของกองเรือของบริษัทฯ ในปี 2557 เฉลี่ยอยู่ที่ 3,885 ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของอุตสาหกรรมนี้อยู่ที่ประมาณ 5,100 ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน โทริเซน ชิปปิง จึงเป็นเจ้าของกองเรือที่สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีเป็นอันดับต้นๆ เมื่อเทียบกับเจ้าของเรือชั้นนำทั่วโลก

โดยสรุป ปี 2557 เป็นอีกปีหนึ่งที่โทริเซน ชิปปิงทำผลงานได้ดี ทั้งด้านกลยุทธ์และด้านปฏิบัติการ สามารถขยายพื้นที่บริการได้เพิ่มขึ้น และเพิ่มกองเรือได้มากขึ้น และสามารถดำเนินธุรกิจได้มีกำไร แม้จะต้องเผชิญกับความผันผวนของธุรกิจขนส่งสินค้าแห้งเทกอง โดยเฉพาะในไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 ในขณะที่อีกหลายบริษัทในธุรกิจนี้ประสบกับภาวะขาดทุน

สำหรับแนวโน้มของธุรกิจขนส่งสินค้าแห้งเทกองในปี 2558 คาดว่าจะเป็นอีกปีที่ท้าทาย เนื่องจากค่าดัชนีบอลติก (Baltic Dry Index) ได้ปรับตัวลดลงถึงอย่างมากในเดือนกุมภาพันธ์ 2558 ซึ่งเป็นการปรับลดตามเทศกาลตรุษจีนและน่าจะปรับตัวดีขึ้นหลังจากผ่านพ้นเทศกาลไปแล้ว แต่ระยะเวลาการฟื้นตัวนี้ยังไม่แน่นอน ดังนั้น โทริเซน ชิปปิง จะดำเนินการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายและพยายามเพิ่มรายได้ต่อไป โดยจะใช้กลยุทธ์ใหม่ในการให้บริการลูกค้า ทั้งการเพิ่มประสิทธิภาพของกองเรือ (ด้วยการหาเรือมาทดแทนและเพิ่มจำนวนเรือให้มากขึ้น) เพื่อสร้างให้ธุรกิจมีการเติบโต การขยายพื้นที่การให้บริการไปยังภูมิภาคอื่นๆ และการให้บริการแบบรวมกลุ่มเรือจากหลายเจ้าของเพื่อปล่อยเช่า (pool service)

ก: ผลิตภัณฑ์และบริการ

โครงสร้างกองเรือและรูปแบบการให้บริการ

ปัจจุบัน โทริเซน ชิปปิงเป็นเจ้าของเรือรวม 24 ลำ ซึ่งประกอบด้วยเรือ Handymax 8 ลำและเรือ Supramax 16 ลำ มีอายุกองเรือเฉลี่ยอยู่ที่ 11.21 ปี และมีขนาดระวางบรรทุกเฉลี่ยอยู่ที่ 50,636 เดทเวทตัน โดยกองเรือครึ่งหนึ่งของโทริเซน ชิปปิง จะให้บริการขนส่งในเส้นทางแถบมหาสมุทรแอตแลนติกที่ให้ผลตอบแทนสูง หลังจากบริษัทได้เปิดสำนักงานขาย ในกรุงโคเปนเฮเกนประเทศเดนมาร์ก และกรุงเคปทาวน์ ประเทศแอฟริกาใต้ สามารถลดความเสี่ยงในกรณีที่เกิดความผันผวนของตลาดระหว่างภูมิภาคได้ดียิ่งขึ้น

โครงสร้างกองเรือ

1) โครงสร้างกองเรือ

จำนวนเรือ				
ประเภทของเรือ	เรือที่บริษัท เป็นเจ้าของ	เรือที่เช่ามาเป็น ระยะเวลา	เรือที่สั่งต่อใหม่	รวม
Handymax	8	3	-	11
Supramax	16	18	-	34
รวม	24	21	-	45

2) อายุเฉลี่ยกองเรือ (Simple Average Age)

อายุเฉลี่ยของกองเรือ				
ประเภทของเรือ	เรือที่บริษัท เป็นเจ้าของ	เรือที่เช่ามาเป็น ระยะเวลา	เรือที่สั่งต่อใหม่	รวม
Handymax	17.58	14.70	-	15.98
Supramax	8.02	5.84	-	6.37
รวม	11.21	7.34	-	8.46

3) รายชื่อเรือบรรทุกสินค้าทางบก

เรือบรรทุกสินค้าทางบก							
	ชื่อเรือ	วันที่ส่งมอบเรือ จากคู่ต่อเรือ	เดทเวท ตัน	อายุ	ชนิดของเรือ		การจัดชั้น เรือ
1	ทอร์ ไคนามิก	30/04/2534	43,497	23.69	Standard	Bulk > 40,000 dwt	BV
2	ทอร์ เวฟ	30/07/2541	39,042	16.43	Open Hatch / Box Shape	< 40,000 dwt	ABS
3	ทอร์ วิน	18/11/2541	39,087	16.13	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	ABS
4	ทอร์เอนเนอร์ซี	16/11/2537	42,529	20.14	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	NKK
5	ทอร์เอนเคปเวอร์	11/04/2538	42,529	19.74	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	NKK
6	ทอร์เอนเตอร์ไพรส์	28/07/2538	42,529	19.44	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	DNV
7	ทอร์ฮาร์โมนี	21/03/2545	47,111	12.79	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	DNV
8	ทอร์ฮอไรซัน	01/10/2545	47,111	12.26	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	BV
9	ทอร์แอคทิฟเวอร์	22/07/2553	57,015	4.98	Standard	Bulk > 40,000 dwt	BV
10	ทอร์อินทิกิริตี้	02/04/2544	52,375	13.76	Standard	Bulk > 40,000 dwt	BV
11	ทอร์อินดิเพนเดนซ์	20/12/2553	52,407	13.19	Standard	Tess - 52	NKK
12	ทอร์อินฟินิตี้	21/12/2553	52,383	12.91	Standard	Tess - 52	NKK
13	ทอร์ อินสุวิ	02/07/2555	52,489	9.13	Standard	Tess - 52	NKK
14	ทอร์ เฟรนด์ชิป	13/01/2553	54,123	4.97	Semi-Open / Box Shape	Oshima - 53	NKK
15	ทอร์ ฟอว์จูน	15/06/2554	54,123	3.55	Semi-Open / Box Shape	Oshima - 53	NKK
16	ทอร์ เฟียร์เลส	06/06/2556	54,881	9.15	Open Hatch / Box Shape	Oshima - 53	NKK
17	ทอร์ เบรฟ	15/11/2555	53,506	2.13	Open Hatch / Box Shape	Vinashin	DNV
18	ทอร์ บริช	20/08/2556	53,506	1.36	Open Hatch / Box Shape	Vinashin	DNV
19	ทอร์ เมอร์คิวรี	20/01/2557	55,862	9.25	Standard	Bulk > 40,000 dwt	ABS
20	ทอร์ มากันฮิลด์	19/02/2557	56,023	8.59	Standard	Bulk > 40,000 dwt	NKK
21	ทอร์ แม็กซิมัส	23/05/2557	55,695	9.25	Standard	Oshima - 53	Korean Classed
22	ทอร์ เมเนลอส	03/06/2557	55,710	8.34	Standard	Oshima - 53	Korean Classed
23	ทอร์ เมค็อด	13/06/2557	55,695	9.42	Standard	Oshima - 53	Korean Classed
24	ทอร์ โมนาดิค	07/07/2557	56,026	8.34	Standard	Bulk > 40,000 dwt	NKK
รวมระวางบรรทุกของกองเรือ			1,215,254 เดทเวทตัน				

ABS : Amercian Bureau of Shipping

DNV : Det Norske Veritas

BV : Bureau Veritas

NKK : Nippon KaijiKyokai

ที่มา: TTA

แผนภูมิ: กองเรือของโทริเชนระหว่างปี 2549- 2557



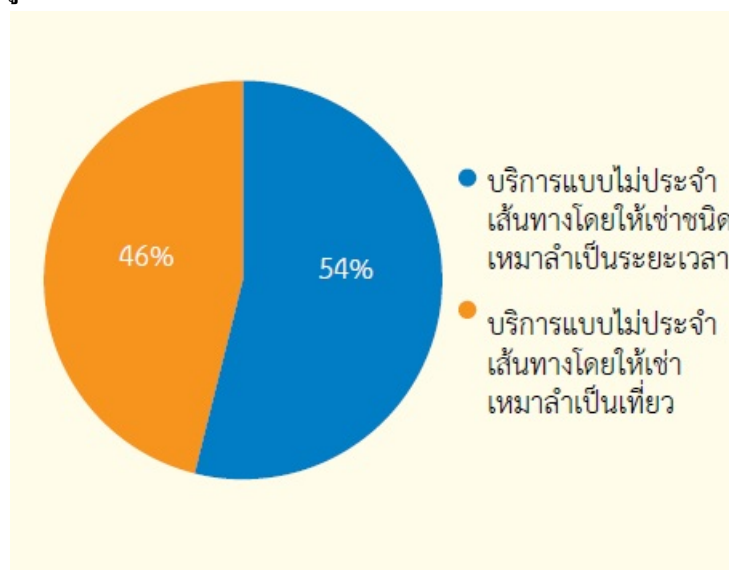
ที่มา : TTA

รูปแบบการให้บริการของกองเรือ

รายได้ของโทริเชน ชีบปิ้งในการให้บริการเรือขนส่งไปยังจุดหมายต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้ามาจาก:

- การให้เช่าเหมาลำแบบเป็นเที่ยวหรือการให้เช่าเหมาลำระยะสั้น โดยคิดค่าเช่าตามอัตราของตลาด ณ ขณะนั้น
- การให้เช่าเหมาลำแบบเช่าเป็นช่วงเวลา ซึ่งเป็นการให้เช่าเรือโดยกำหนดระยะเวลาไว้ล่วงหน้า ซึ่งโดยทั่วไปจะกำหนดอัตราค่าเช่าแบบคงที่ โดยมักจะพิจารณาปัจจัยอื่นๆ เช่น การปรับค่าเงินเฟ้อ หรืออัตราค่าเช่าเรือของตลาด ณ ปัจจุบัน มาเป็นองค์ประกอบในการคิดอัตราค่าเช่าเรือและ
- COA เป็นการเซ็นสัญญา รับขนส่งสินค้าล่วงหน้า ซึ่งบริษัทฯ ตกลงจะดำเนินการขนส่งสินค้าจำนวนหนึ่งให้แก่ลูกค้า ณ ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ในเส้นทางที่กำหนดไว้แล้ว

แผนภูมิ : การให้บริการของกองเรือโทริเชน จำแนกตามวันเดินเรือ (ต.ค. – ธ.ค. 2557)



ที่มา : TTA

ตลอดปี 2557 โทริเซน ชิปปิง ให้บริการเรือขนส่งสินค้าเทกองในหลากหลายรูปแบบตามความต้องการของลูกค้า อาทิ COA และการให้เช่าเหมาลำแบบเป็นช่วงเวลาและแบบระยะสั้น โดยเรือรูปทรงกล่องของโทริเซน เหมาะสำหรับขนส่งสินค้าแห้งเทกอง และได้รับการออกแบบโดยเฉพาะสำหรับขนส่งสินค้าที่เป็นหีบห่อ (break bulk) ได้ด้วย เช่น เชื้อไม้ กังหันลม เหล็กกล้า และท่อ จะให้บริการแก่ลูกค้า ทั้งในลักษณะ COA การเช่าเหมาลำเป็นช่วงเวลาและการเช่าแบบระยะสั้น

ในทางภูมิศาสตร์กองเรือได้รับการจัดสรรเพื่อให้บริการทั้งในเขตมหาสมุทรแอตแลนติก มหาสมุทรอินเดีย และมหาสมุทรแปซิฟิก ส่วนในการให้เช่าเหมาลำเรือแต่ละลำ โทริเซน ชิปปิง จะจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้แก่เจ้าหน้าที่เกี่ยวข้องกับการเช่าเหมาลำในอัตราร้อยละ 1.25 ถึงร้อยละ 2.5 ของอัตราค่าเช่าเหมาลำรายวัน กล่าวโดยรวม ธุรกิจการให้บริการแบบไม่ประจำเส้นทาง มีความผันผวนตามอุปสงค์และอุปทานของการขนส่งสินค้าแห้งเทกองในลักษณะเช่าเหมาลำ โดยขึ้นอยู่กับปัจจัย เช่น ราคา ที่ตั้งของเรือ ขนาดอายุ และสภาพของเรือ รวมถึงชื่อเสียงของบริษัทในฐานะเจ้าของและผู้ดำเนินการให้บริการ

2.1.2 กลุ่มธุรกิจพลังงาน

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

ข้อมูลและภาพรวมธุรกิจ

ธุรกิจการให้บริการนอกชายฝั่งของ TTA ขับเคลื่อนโดยบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) ซึ่ง TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 57.80 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เมอร์เมดเปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกในปี 2526 จากนั้นในปี 2538 TTA จึงได้เข้าซื้อหุ้นบางส่วนในเมอร์เมดและนำเมอร์เมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (“SGX”) ได้สำเร็จในวันที่ 16 ตุลาคม 2550

เมอร์เมด เป็นที่รู้จักในฐานะผู้นำระดับโลกในด้านการให้บริการวิศวกรรมใต้ทะเล (subsea engineering) และบริการเรือขุดเจาะท้องแบน (tender-assisted drilling rig) แก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติทั่วโลกหรือให้บริการแก่ผู้รับจ้างช่วงต่อจากบริษัทน้ำมัน โดยพื้นที่ในการให้บริการของเมอร์เมดอยู่ในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกและแถบตะวันออกกลางเป็นหลัก

สำนักงานใหญ่ของเมอร์เมดตั้งอยู่ในประเทศไทย ส่วนฐานปฏิบัติการมีกระจายอยู่ในหลายประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และสาธารณรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ปัจจุบัน เมอร์เมดเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการสัญชาติเอเชียไม่กี่ราย ที่มีรูปแบบการบริการนอกชายฝั่งแบบครบวงจร ซึ่งมีทีมงานที่เชี่ยวชาญระดับมืออาชีพ จำนวนกว่า 1,000 คน ประกอบด้วย ทีมนักประดาน้ำ นักขุดเจาะ ช่างเทคนิค นักสำรวจ ผู้บริหารและทีมงานฝ่ายสนับสนุน

ในรอบปี 2557 (มกราคม-ธันวาคม) เมอร์เมดยังสามารถต่อ ยอดความสำเร็จจากปีก่อน ด้วยการรักษาสถานะทางการเงินที่มั่นคง และสร้างการเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพแต่ที่สำคัญที่สุด คือ สามารถทำกำไรได้ ถึงแม้ว่าจะต้องเผชิญกับราคาน้ำมันตกต่ำในช่วงไตรมาสสุดท้าย โดยเมอร์เมดได้สัญญาจ้างงานด้านวิศวกรรมใต้ทะเลในภูมิภาคต่างๆ จำนวน

หลายฉบับ อีกทั้งสามารถเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์ของเรือให้อยู่ในระดับสูงและขยายฐานรายได้ให้เติบโตขึ้นด้วยการเช่าเรือเข้ามาเสริมเพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้บริการที่เพิ่มสูงขึ้น ความสำเร็จเหล่านี้ส่งผลให้เมอร์เมดบันทึกกำไรสุทธิสูงสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 36.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 7.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา หรือคิดเป็นร้อยละ 25

ย้อนกลับไปในปี 2556 ที่เมอร์เมดสามารถระดมเงินทุนได้ประมาณ 176.1 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ (140.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา) เพื่อการลงทุนเพิ่มเติมในธุรกิจ โดยในต้นปี 2557 เมอร์เมดได้นำเงินจำนวนนี้ไปใช้สำหรับสั่งต่อเรือขุดเจาะท้องแบน (“Tender”) ใหม่จำนวน 2 ลำและเรือสนับสนุนนักประดาน้ำ (“DSV”) ใหม่อีกหนึ่งลำจากบริษัท ไชน่าเมอร์แซนท์ อินดัสตรี โฮลดิ้งส์ จำกัด รวมเป็นเงิน 436 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (ราคาเรือขุดเจาะท้องแบนลำละ 149 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ส่วนเรือสนับสนุนนักประดาน้ำลำละ 138 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา) โดยเรือขุดเจาะน้ำมัน MTR-3 และ MTR-4 ลำใหม่จะมีกำหนดการส่งมอบในช่วงครึ่งแรกของปี 2559 ในขณะที่ DSV ซึ่งจะได้รับการตั้งชื่อว่าเมอร์เมดอูนิคจะมีกำหนดส่งมอบในไตรมาสที่สามของปี 2559

เรือที่สั่งต่อใหม่ทั้งสามลำไม่เพียงแต่ช่วยให้เมอร์เมดมีตำแหน่งทางการตลาดในการเป็นผู้ให้บริการที่มีกองเรือที่ทันสมัยเท่านั้น แต่ยังมีขนาดกองเรือขุดเจาะและเรือสนับสนุนการให้บริการได้ทะเลที่ใหญ่ขึ้น ทำให้เมอร์เมดสามารถให้บริการสนับสนุนการขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่งแก่ลูกค้าได้ครอบคลุมมากขึ้น และมีต้นทุนบริการลดลง (economy of scale) อีกด้วย

จากสถานการณ์ราคาน้ำมันดิบที่เพิ่งเกิดขึ้นเร็วๆ นี้ เมอร์เมดได้ตรวจสอบแนวโน้มของธุรกิจน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในปีนี้อย่างระมัดระวัง เนื่องจากบริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติอาจมีการทบทวนงบประมาณใช้จ่ายของบริษัทอีกครั้ง อย่างไรก็ตาม กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลและเรือขุดเจาะของเมอร์เมดเป็นกองเรือสำหรับการให้บริการขุดหาแหล่งน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในเขตทะเลน้ำตื้น ซึ่งเป็นบริเวณที่ได้รับผลกระทบจากราคาน้ำมันลดลงค่อนข้างน้อย เนื่องจากจุดคุ้มทุนของการขุดหาแหล่งน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในเขตน้ำตื้นจะต่ำกว่าในเขตน้ำลึก ดังนั้น แนวโน้มการหดตัวของอุปสงค์ในบริเวณเขตน้ำตื้นจึงน้อยกว่าเขตน้ำลึก ในภาพรวม ความต้องการใช้บริการเรือวิศวกรรมได้ทะเลและงานบริการสนับสนุนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องยังคงมีอยู่ต่อเนื่องในปี 2557 ทำให้เมอร์เมดสามารถทำกำไรได้น่าพอใจ แม้ว่าการดำเนินงานในไตรมาสสุดท้ายจะชะลอตัว ซึ่งมีสาเหตุมาจากอัตราการใช้ประโยชน์ของกองเรือลดลง แต่ต้นทุนค่าเช่าเรือสูงขึ้น และเกิดความล่าช้าในโครงการวางท่อและสายเคเบิลใต้น้ำของธุรกิจบริการวิศวกรรมได้ทะเล (ซึ่งเป็นการพยายามในการขยายรูปแบบการให้บริการของธุรกิจบริการวิศวกรรมได้ทะเล) เพราะสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย

ในสภาวะตลาดเช่นนี้ เมอร์เมดยังดำเนินงานด้วยความระมัดระวัง รอบคอบ และไม่เร่งรีบและเตรียมเงินสดสำรองให้มีเพียงพอ เพื่อให้บริษัทยังคงรักษาสภาพคล่องและพร้อมที่จะคว้าโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่จะเกิดในอนาคต รวมถึงสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจที่มีอยู่ในปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์และบริการ

โครงสร้างและบริการของกองเรือ

บริการวิศวกรรมใต้ทะเล

บริการวิศวกรรมใต้ทะเลของเมอร์เมดประกอบด้วย การให้บริการประดาน้ำและการให้บริการสำรวจตรวจสอบใต้ทะเลด้วยยานสำรวจใต้ทะเลแบบไร้คนขับ (“ROV”) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อยของเมอร์เมด 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส (อินเตอร์เนชันแนล) จำกัด และบริษัท ซีสเคป เซอร์เวย์ จำกัด ซึ่งได้รวมกิจการกันและเปิดให้บริการภายใต้ชื่อใหม่ว่า “เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส” (Mermaid Subsea Services) โดยมีขอบเขตการให้บริการงานวิศวกรรมใต้ทะเลที่หลากหลาย ครอบคลุมตั้งแต่งานสำรวจงานซ่อมแซมและการบำรุงรักษา งานก่อสร้าง งานติดตั้ง และงานโครงการวางท่อและสายเคเบิล เป็นต้น

รายได้ของธุรกิจวิศวกรรมใต้ทะเลเพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากกลุ่มเรือที่เมอร์เมดเป็นเจ้าของได้รับอัตราค่าจ้างรายวันที่สูงขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 18 ในขณะที่อัตราการใช้เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมใต้ทะเลโดยเฉลี่ยในปี 2557 อยู่ที่ร้อยละ 58 เมื่อเทียบกับอัตราร้อยละ 75 ในปี 2556 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการเช่าเรือมาเพิ่ม และอัตราการใช้ประโยชน์ของเรือที่ลดลงในช่วงไตรมาสสุดท้าย เพื่อสนับสนุนการขยายรูปแบบการให้บริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กองเรือวิศวกรรมใต้ทะเลประกอบด้วยเรือสนับสนุนงานวิศวกรรมใต้ทะเลจำนวน 7 ลำ (รวมเรือที่เช่ามา) โดย 5 ใน 7 ลำเป็นเรือสนับสนุนนักประดาน้ำ (dive support vessels) แบบพิเศษ และยานสำรวจใต้ทะเลแบบไร้คนขับ (ROV) อีก 15 ลำ ที่มีระบบสนับสนุนงานก่อสร้างขนาดใหญ่สำหรับน้ำลึกและน้ำลึกมาก (deepwater and ultra-deepwater heavy construction class systems) นอกจากกองเรือเหล่านี้แล้วส่วนงานวิศวกรรมใต้ทะเลจะมีทีมนักประดาน้ำมืออาชีพ ช่างเทคนิค ช่างสำรวจ บุคลากรที่เชี่ยวชาญและพนักงานพิเศษอีกประมาณ 1,000 คน ไม่นับรวมพนักงานประจำที่มีอยู่แล้ว ที่ช่วยงานในโครงการบริการงานวิศวกรรมใต้ทะเลต่างๆ

ประเภทของเรือให้บริการงานวิศวกรรมใต้ทะเล

หากจะกล่าวอย่างกว้างๆ ตลาดเรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมใต้ทะเลสามารถแบ่งออกเป็น เรือก่อสร้างนอกชายฝั่ง (Offshore Construction Vessel - OCV) และเรือสนับสนุนการก่อสร้าง (Construction Support Vessel)

เรือที่จัดอยู่ในประเภทเรือ OCV เป็นเรือที่มีแพลตฟอร์มที่มั่นคง โดยมีคาน้ำเรือสำหรับวางสินค้าขนาดใหญ่ มีที่ปักและเครื่องมือขนาดใหญ่ เช่น ปั่นจันใต้ทะเล (active heave compensation) ยานบรรทุกอุปกรณ์ตรวจสอบใต้น้ำแบบไร้คนขับ (ROV) ช่องขนส่งเรือดำน้ำ (Moonpool) และเครื่องกวั่น (Winch) เป็นต้น นอกเหนือจากงานติดตั้งขนาดใหญ่ที่สุดแล้ว งานก่อสร้างนอกชายฝั่ง ส่วนใหญ่จะใช้เรือที่มีขนาดเล็กกว่าและราคาต่ำกว่า ซึ่งเรียกว่า เรือสนับสนุนการก่อสร้าง

เรือ OCV จะปฏิบัติงานโดยเป็นส่วนหนึ่งของโครงการใต้ทะเลขนาดใหญ่ แต่ผู้รับจ้างให้บริการวิศวกรรมใต้ทะเลมักเช่าเรือสนับสนุนการก่อสร้าง ซึ่งเป็นเรือขนาดเล็กกว่า OCV เพื่อร่วมปฏิบัติงานบางส่วนด้วย นอกจากนี้ บริษัทน้ำมันยังเช่าเรือสนับสนุนการก่อสร้างเองด้วยเพื่อใช้ในการตรวจสอบ งานซ่อมบำรุงและงานซ่อมแซม ทั้งนี้ เรือสนับสนุนการก่อสร้างใต้ทะเล เป็นเรือเนกประสงค์ลำเล็กหลายลำ ซึ่งจะติดตั้งอุปกรณ์ที่จำเป็น อาทิ ปั่นจันขนาดกลาง ยานสำรวจใต้น้ำ

แบบไร้คนขับ และที่พักระเบียง โดยทั่วไป เรือที่ใช้ในงานวิศวกรรมได้ทะเลส่วนใหญ่จะมีการติดตั้งระบบควบคุมเรือ (Dynamic Positioning) เอาไว้ด้วยเพื่อให้เรืออยู่ในตำแหน่งที่ต้องการโดยไม่ต้องใช้คนบังคับ

ทั้งนี้ ปริมาณการสั่งต่อเรือบริการงานวิศวกรรมได้ทะเลใหม่เพิ่มขึ้นในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา แต่คาดว่าจะลดลงในอนาคตในปัจจุบันมีเรือบริการงานวิศวกรรมได้ทะเลเกือบ 120 ลำอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง นอกจากนี้ ยังมีการสั่งต่อเรือบริการงานวิศวกรรมได้ทะเลใหม่อีกหลายลำในต้นปี 2557 และลดลงในครึ่งปีหลัง โดยส่วนใหญ่เป็นเรือประดาน้ำ

บริการของกองเรือและบริการนักประดาน้ำ

เรือทุกลำได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบัน DNV หรือ ABS ซึ่งทั้ง 2 สถาบันเป็นสถาบันจัดชั้นเรือระดับแนวหน้าเรือทุกลำต้องเข้ารับการตรวจสภาพเรืออย่างสม่ำเสมอจากสถาบันจัดชั้นเรือ นอกเหนือจากการเข้าซ่อมแซมและเข้าศูนย์ซ่อมบำรุงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

ความสามารถที่สำคัญอีกด้านหนึ่งของส่วนธุรกิจวิศวกรรมได้ทะเล คือ การให้บริการนักประดาน้ำตามมาตรฐานระดับโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งมาตรฐานที่กำหนดโดยสมาคมผู้ผลิตน้ำมันและก๊าซนานาชาติ (International Oil and Gas Producers Association - OGP) จะเห็นได้ว่างานประมูลใหม่ๆ ซึ่งรวมถึงงานประมูลที่เมอร์เมดชนะการคัดเลือกเมื่อเร็วๆ นี้ จาก Saudi Aramco ได้กำหนดการได้ใบรับรองมาตรฐานของ OGP เป็นคุณสมบัติเงื่อนไขบังคับสำคัญข้อหนึ่งก่อนเข้ายื่นซองร่วมประมูล

ตาราง: รายการกองเรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลของเมอร์เมด

ลำดับ ที่	ชื่อเรือ	ประเภทเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
1.	เมอร์เมด คอมมานเดอร์	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2530	2548
2.	เมอร์เมด เอนคิวเรอร์	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2553	2553
3.	เมอร์เมด เอเชีย่น้ำ	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2553	2553
4.	เมอร์เมด แชนไฟฟ์	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจได้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2552	2552
5.	เมอร์เมด ชาเลนเจอร์	เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลเทคนิค อเนกประสงค์	2551	2551
6.	เอส. เอส. บาร์ราคูด้า	เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลเทคนิค อเนกประสงค์	2525	2553
7.	เอนเคฟเวอร์	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจได้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2551	2555 (เช่า)
8.	เรโซลูชัน	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจได้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2556	2556 (เช่า)
9.	มูบารัก ซัพพอร์ตเตอร์	เรือก่อสร้างระบบ DP2	2557	2557(เช่า)
10.	เบอร์บอน อีโวลูชัน 806	เรือบริการสนับสนุนวิศวกรรมได้ทะเลอเนกประสงค์	2556	ตุลาคม 2557 (เช่า)
11.	เสียม ดายา 2	เรือก่อสร้างได้ทะเลนอกชายฝั่งระบบ DP3	2556	ตุลาคม 2557 (เช่า)
12.	วินเดอร์เมียร์	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2553	2557 (เช่า)

ลำดับ ที่	ชื่อเรือ	ประเภทเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
13.	เรือ DSV ใหม่ เมอร์เมด อูษณา*	เรือสนับสนุนการดำน้ำ	2558/59	ชำระค่ามัดจำร้อยละ 15 ในปี 2557 ชำระส่วนที่เหลือ ร้อยละ 85 ในปี 2559

หมายเหตุ * เรือ DSV ใหม่ เมอร์เมด อูษณา อยู่ระหว่างการก่อสร้างและจะส่งมอบในปี 2559

ตารางดังต่อไปนี้แสดงรายละเอียดของบริการหลักของส่วนงานวิศวกรรมใต้ทะเล

การสำรวจ	การสำรวจก่อนการติดตั้ง ซึ่งได้แก่ การกำหนดตำแหน่งและการให้ความช่วยเหลือในการติดตั้งแท่นขุดเจาะ และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ใต้น้ำ
การพัฒนา	การติดตั้งท่อส่งใต้น้ำ ท่อขนส่ง เชือกช่วยชีวิต (control umbilicals) ท่อและเสา การวางและฝังท่อ การติดตั้งและยึดเสาและอุปกรณ์ท่อ การเดินเครื่อง การทดสอบและการตรวจสอบ และการวางและเชื่อมต่อสายเคเบิลและเชือกช่วยชีวิต
การผลิต	การตรวจสอบ การซ่อมบำรุงและการซ่อมแซมโครงสร้างที่ใช้ในการผลิต เสา ท่อส่ง และอุปกรณ์ใต้น้ำ

บริการขุดเจาะนอกชายฝั่ง

บริษัท เมอร์เมด คริลิ่ง จำกัด (“MDL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 95 เป็นเจ้าของเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน (Tender) จำนวน 2 ลำและเป็นผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับเรือที่ปักในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บริษัท เอเชีย ออฟ شور คริลิ่ง จำกัด (“AOD”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 33.8 และเป็นเจ้าของและดำเนินงานกองเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูงและทันสมัย AOD ได้รับมอบเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) AOD I AOD II และ AOD III ในปี 2556 โดยในปี 2557 เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ของ AOD ได้ก้าวเข้าสู่ปีที่สองของสัญญาระยะเวลา 3 ปีกับ Saudi Aramco โดยมีรายได้รวม 223.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งในปี 2557 เรือขุดเจาะใหม่ทั้งสามลำมีอัตราการใช้งานโดยเฉลี่ยร้อยละ 96

ตาราง: รายชื่อกองเรือขุดเจาะ

ลำดับ ที่	ชื่อเรือ	ประเภทของเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
1.	MTR-1	เรือที่ปัก	2521	2548
2.	MTR-2	เรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน (Tender)	2524	2548
3.	AOR-1	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2553
4.	AOR-2	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2553

ลำดับ ที่	ชื่อเรือ	ประเภทของเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
5.	AOR-3	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2554
6.	เรือใหม่ MTR 3 *	เรือขุดเจาะแบบท้องแบน	2558/2559	ร้อยละ 15 ในปี 2557 ร้อยละ 85 ในปี 2559
7.	เรือใหม่ MTR 4 **	เรือขุดเจาะแบบท้องแบน	2558/2559	ร้อยละ 15 ในปี 2557 ร้อยละ 85 ในปี 2559

หมายเหตุ * กำหนดการส่งมอบในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559

** กำหนดการส่งมอบในไตรมาสที่ 2 ของปี 2559

เรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) และเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ต้องได้รับการจัดอันดับชั้นจากสมาคมจัดอันดับชั้นเรือที่มีชื่อเสียงโดยจัดลำดับจากมาตรฐานของการปฏิบัติงานและความปลอดภัย ซึ่งเรือขุดเจาะของ MDL ได้รับการจัดอันดับชั้นจากองค์กรระดับสากล เช่น Det Norske Veritas (“DNV”) American Bureau of Shipping (“ABS”) หรือ Bureau Veritas (“BV”) โดยเรือขุดเจาะแบบท้องแบน MTR-1 ถูกจัดลำดับชั้นโดย ABS และเรือขุดเจาะแบบท้องแบน MTR-2 ถูกจัดลำดับชั้นโดย BV โดยสมาคมจัดชั้นเรือดังกล่าวจะเข้ามาตรวจสอบเรือทุกปีเรือขุดเจาะแบบท้องแบน ต้องเข้าซ่อมแซมทุกๆ 5 ปีและได้รับการตรวจสอบบำรุงรักษา (Special Periodic Survey) จากสมาคมจัดอันดับชั้นเรือต่างๆ ดังกล่าว ส่วนเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ของ AOD จะได้รับการจัดอันดับชั้นโดย ABS

บริการของกองเรือ

สัญญาให้บริการเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งของ MDL จะมีการเจรจาต่อรองเป็นรายๆ ไปและมีเงื่อนไขและข้อกำหนดที่แตกต่างกัน ส่วนใหญ่ MDL ได้รับสัญญาจากการประมูลแข่งขันกับผู้รับจ้างรายอื่นๆ โดยทั่วไป สัญญาว่าจ้างในการขุดเจาะจะกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินเป็นอัตราค่าจ้างรายวัน โดยอัตราค่าเช่าเรือในช่วงที่เรือขุดเจาะปฏิบัติงานจะสูงกว่าในช่วงของการเตรียมการ หรือเมื่อการปฏิบัติงานขุดเจาะหยุดชะงักหรือถูกจำกัด เนื่องจากความเสียหายของอุปกรณ์หรือสภาพอื่นๆ ซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของ MDL

สัญญาให้บริการขุดเจาะซึ่งใช้อัตราค่าเช่าเรือรายวันโดยทั่วไปมักจะครอบคลุมช่วงระยะเวลาหนึ่ง โดยเป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาที่กำหนดไว้ หรือเป็นงานขุดเจาะที่เป็นหลุมเดี่ยว หรือหลุมที่เป็นกลุ่ม อย่างไรก็ตาม สัญญาบางฉบับที่ MDL ตกลงกับลูกค้าไว้แล้ว ลูกค้าสามารถขอใช้สิทธิบอกเลิกได้โดยชำระค่าปรับในการบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนด แต่เงินค่าปรับดังกล่าวอาจจะไม่สามารถชดเชยกับมูลค่าการสูญเสียสัญญาของ MDL ได้ทั้งหมด

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) จำนวนสามลำของ AOD ได้รับการออกแบบในชั้น MOD V-B ซึ่งเป็นที่เข้าใจว่าเป็นการออกแบบเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีสเปกตามที่บริษัทขุดเจาะรายใหญ่ต้องการและบริษัทน้ำมันต่างๆ นิยมใช้งานในพื้นที่น้ำตื้นทุกแห่งของโลก เรือขุดเจาะแบบนี้จะได้รับการออกแบบให้สามารถปฏิบัติงานได้ตลอดทั้งปี ในพื้นที่อ่าวเม็กซิโก มหาสมุทรอินเดีย ทะเลเหนือทางใต้ บริเวณชายฝั่งตะวันออกกลาง นอกชายฝั่งอินเดีย นอกชายฝั่งออสเตรเลีย นอกชายฝั่งนิวซีแลนด์และนอกชายฝั่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในสภาพแวดล้อมปัจจุบัน มักจะมีการเข้าทำสัญญาเช่าใช้เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) เป็นระยะเวลานาน 300 วันขึ้นไป

2.1.3 กลุ่มธุรกิจโครงสร้างขั้นพื้นฐาน

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตรและคลังสินค้า

บริษัท พีเอ็ม โทริเชน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร

บริษัท พีเอ็ม โทริเชน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”) เป็นบริษัทเพื่อการลงทุน ที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัท บาคองโค จำกัด หรือ “บาคองโค” ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายปุ๋ยเคมีในเวียดนาม และยังเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ด้วยการให้เช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้าในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม PhuMy ซึ่งอยู่ห่างจากกรุงโฮจิมินห์ประมาณ 70 กิโลเมตร ธุรกิจหลักของบาคองโคคือ ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตรซึ่งมีวางจำหน่ายทั้งในเวียดนามและต่างประเทศ ปุ๋ยเคมีของบาคองโคเป็นที่รู้จักภายใต้เครื่องหมายการค้า “STORK” ซึ่งเริ่มมีมาตั้งแต่ปี 2482 และได้กลายเป็นแบรนด์ที่ได้รับการยอมรับและได้รับความเชื่อถือในด้านคุณภาพสูงทั้งตลาดในประเทศและตลาดส่งออก



เครื่องหมายการค้า STORK ของบาคองโคได้รับการจดทะเบียนในเวียดนามตั้งแต่ปี 2548

บาคองโคมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่แข็งแกร่งอยู่ที่ประมาณร้อยละ 25 ในตลาดปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK คุณภาพสูงระดับพรีเมียม และมีโรงงานผลิตปุ๋ยเคมีผสม NPK ที่ใหญ่ที่สุดในเวียดนาม โดยมียอดขายสูงถึง 91 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี บาคองโคพยายามที่จะบริหารการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูงสุดด้วยการจัดการต้นทุนให้ต่ำลง รวมทั้ง การจัดเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ในสินค้าคงคลังในปริมาณที่น้อยที่สุดและใช้นโยบายชำระหนี้ด้วยเงินสดเท่านั้น

ในปี 2557 บาคองโคได้ลงทุนตั้งสายการผลิตปุ๋ยเคมีชนิดเม็ดใหม่ ซึ่งมีกำลังการผลิต 100,000 เมตริกตัน ส่งผลให้กำลังการผลิตรวมของบาคองโคเพิ่มขึ้นเป็น 450,000 เมตริกตันต่อปี ส่งผลให้บาคองโคเป็นบริษัทที่ผลิตปุ๋ยเคมีรายใหญ่ที่สุดในเวียดนาม ทั้งนี้ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

ถึงแม้ว่าผลการดำเนินงานในช่วงไตรมาสล่าสุดจะอ่อนตัวลง แต่ผลกำไรตลอดทั้งปี 2557 ของ PMTA ยังคงแข็งแกร่ง ทั้งนี้ยอดขายปุ๋ยในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีปฏิทิน 2557 ลดลงเพราะลูกค้ามีการชะลอการสั่งซื้อปุ๋ย เนื่องจากเกิดเหตุฝนตกหนักผิดปกติและมีน้ำท่วมบริเวณสามเหลี่ยมแม่น้ำโขง ผ่นวกกับการคาดการณ์ว่าจะมีการปรับลดภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับการขายปุ๋ยร้อยละ 5 ซึ่งจะมีผลในวันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นไป สำหรับผลการดำเนินงานทั้งปี บาคองโคยังคงทำผลงานได้ดีทั้งในส่วนของการขายปุ๋ยและธุรกิจคลังสินค้า โดยธุรกิจปุ๋ยมียอดขายและอัตราผลกำไรสูงขึ้น ในขณะที่ธุรกิจคลังสินค้าได้มีการขยายพื้นที่อีก 7,800 ตรม. เป็นพื้นที่รวมทั้งสิ้น 31,800 ตรม. และลูกค้ายังคงให้ความสำคัญมาเช่าใช้พื้นที่ที่เกือบเต็มจำนวน

การนำ PMTA เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยยังคงดำเนินการไปตามแผน โดยในขณะนี้อยู่ระหว่างการเตรียมการออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป (IPO) คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 2/2558 ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นเพื่อสะท้อนให้เห็นถึงมูลค่าการตลาดที่เพิ่มขึ้นของ PMTA และเป็นการจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับการเติบโตให้กับ PMTA

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บาคองโก พัฒนา ผลิต ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด และจำหน่ายปุ๋ยเชิงประกอบและปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว (รวมเรียกว่า “ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี”) โดยมีโรงงานผลิตปุ๋ย NPK บด/อัดเม็ด และบรรจุถุงที่ทันสมัย ด้วยกำลังในการผลิตรวมประมาณ 450,000 เมตริกตันต่อปี และมีกำลังในการบรรจุหีบห่อประมาณ 550,000 เมตริกตันต่อปี

บาคองโกยังสามารถพัฒนาและผลิตปุ๋ยเคมีสูตรใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ารายสำคัญ และตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเฉพาะราย โดยมีปุ๋ยจำหน่ายมากกว่า 90 สูตร บาคองโกได้พยายามขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ทำให้ยอดขายเพิ่มจากปีก่อนร้อยละ 8 เป็น 74,145 ตัน ในปี 2557 และทำให้แบรนด์ “STORK” ของบาคองโกมีชื่อเสียงในตลาดแอฟริกา ได้หวัน เกาหลี กัมพูชา และลาว สูตรปุ๋ยเคมีที่ได้รับความนิยมมากที่สุดของบาคองโก มีดังนี้

ปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร

ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK

ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK เป็นผลิตภัณฑ์หลักของบาคองโกที่มีการจัดจำหน่ายทั้งในเวียดนามและในต่างประเทศ โดยปุ๋ยประเภทนี้สามารถทำรายได้คิดเป็นร้อยละ 95 ของรายได้จากยอดขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของบาคองโก สำหรับรอบปีปฏิทินสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

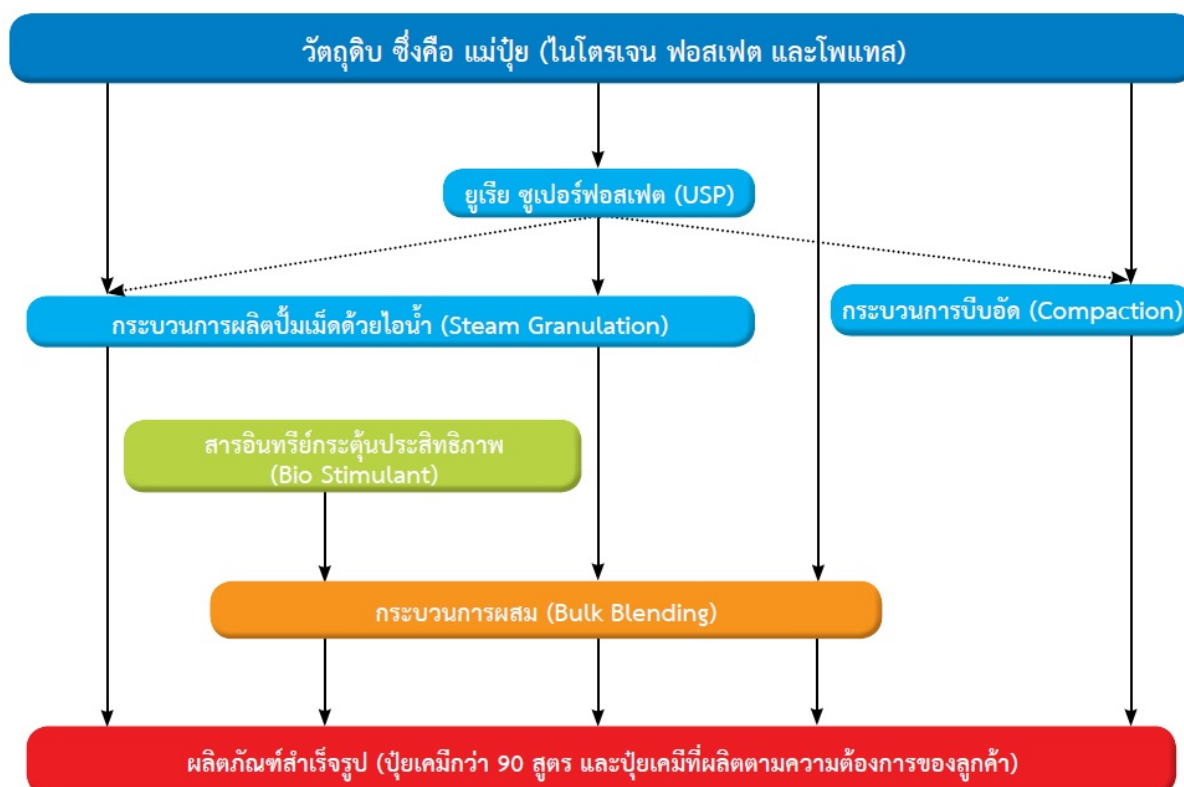
ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ประกอบไปด้วยสารอาหารหลักสามอย่าง คือ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) และโพแทสเซียม (K_2O) ไนโตรเจน และฟอสเฟตจะมอบให้ฟอสฟอรัส (P) แก่พืช ในขณะที่โพแทสเซียมจะให้โพแทสเซียม (K) แก่พืช ส่วนผสม N-P และ K อาจแตกต่างกันตามวัตถุประสงค์และความต้องการทางชีวภาพของพืชแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีอื่นๆ

สินค้าในกลุ่มนี้ ประกอบด้วย ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยวหรือแม่ปุ๋ยที่มีธาตุอาหารหลักธาตุเดียว และปุ๋ยเคมีเชิงประกอบที่ได้จากกรรมวิธีทางเคมีและมีธาตุอาหารหลักตั้งแต่ 2 ธาตุขึ้นไป ปุ๋ยเคมีชนิดดังกล่าวนิยมใช้กันเนื่องจากความยืดหยุ่นในการผสมสูตรตามความต้องการของผู้ใช้แต่ละคนหรือพืชแต่ละชนิด โดยในรอบปีปฏิทินสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บาคองโก มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีอื่นๆ อยู่ที่ร้อยละ 1.1 จากรายได้ของการขายปุ๋ยทุกชนิดรวมกัน

ปุ๋ยที่มีไนโตรเจนเป็นส่วนผสมหลัก จะมีประโยชน์ในการเร่งการเจริญเติบโตของใบ ซึ่งช่วยในการสังเคราะห์แสงและการผลิตเมล็ดพืชปุ๋ยที่มีฟอสเฟตเป็นส่วนผสมหลัก ช่วยในการพัฒนาและเจริญเติบโตของลำต้นและรากของพืช ส่วนปุ๋ยที่มีโพแทสเซียมเป็นส่วนผสมหลักจะช่วยสร้าง และเคลื่อนย้ายสารอาหารจำพวกแป้งและน้ำตาลไปเลี้ยงในส่วนที่กำลังเติบโต เพื่อเป็นเสบียง และมีประโยชน์ในการเพิ่มคุณภาพของผลผลิต และเพิ่มปริมาณโปรตีนเพื่อป้องกันการติดโรค

แผนภาพแสดงกระบวนการผลิตปุ๋ยในบาคองโก



ผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่นๆ

ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ ประกอบไปด้วย สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช สารกำจัดแมลง และปุ๋ยทางใบ ซึ่งบาคองโกว่าจ้างบุคคลภายนอกให้ดำเนินการผลิตและบรรจตามสูตรและมาตรฐานที่บาคองโกกำหนด แล้วนำมาจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบาคองโก สำหรับรอบปีปฏิทิน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บาคองโก มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 4.4 ของรายได้จากการขายรวมทั้งหมด

1) สารเคมีป้องกัน กำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลง

สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลง เป็นสารเคมีชีวภาพหรือสารเคมีสังเคราะห์ เพื่อทำลายป้องกัน หรือไล่ศัตรูพืชและแมลง ซึ่งศัตรูพืชที่พบได้บ่อยที่สุด คือ แมลง โรคพืช วัชพืช และจุลินทรีย์ที่เป็นพาหะนำโรค และก่อให้เกิดความเสียหายต่อการเกษตรกรรม และส่งผลให้ผลผลิตทางการเกษตรลดลง บาคองโกจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ ภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ในเวียดนามเท่านั้น

2) ปุ๋ยทางใบ

ปุ๋ยทางใบเป็นปุ๋ยสารละลายที่ใช้ในการฉีดพ่นพืชเพื่อการดูดซึมทางใบ โดยสารอาหารจะถูกดูดซึมทางใบได้เร็วกว่าทางราก ปุ๋ยทางใบให้สารอาหารที่คล้ายกันกับปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK จึงเป็นที่นิยมใช้กับการปลูกผักและผลไม้ โดยจะให้ผลผลิตที่สูงและคุณภาพดีกว่า

ธุรกิจโลจิสติกส์ด่านหิน

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

ภาพรวมธุรกิจ

UMS เป็นผู้จัดจำหน่ายด่านหินและให้บริการโลจิสติกส์ขนส่งด่านหินแบบครบวงจรในประเทศไทย โดย UMS สามารถที่จะส่งมอบด่านหินถึงมือลูกค้าได้ทันทีที่ลูกค้าต้องการ เนื่องจาก UMS มีโรงงานคัดแยกด่านหินอยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร และจังหวัดอยุธยา และมีเรือลำเลียงสินค้าจำนวน 12 ลำ ที่สามารถรองรับความต้องการการใช้นำด่านหินที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่ใช้หม้อไอน้ำด่านหินเป็นเชื้อเพลิงในการให้ความร้อน

UMS วางรูปแบบการจัดส่งด่านหินให้ถึงมือลูกค้าอย่างทันทั่วถึง ด้วยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) แบบครบวงจร โดยมีการบริหารจัดการกับกองด่านหินและคลังสินค้าเป็นอย่างดี เพื่อให้มั่นใจว่า เรามีด่านหินเพียงพอสำหรับส่งมอบให้ลูกค้า ดังนั้น ลูกค้าจึงสามารถที่จะสั่งซื้อด่านหินได้ในระยะเวลาอันสั้นเพียงแค่ 1 วันล่วงหน้า ซึ่งทำให้ลูกค้าไม่ต้องคอยกังวลเกี่ยวกับเรื่องการสำรองด่านหินและเตรียมพื้นที่หรือคลังสินค้าในการจัดเก็บด่านหินด้วยตัวเอง

ในรอบปีปฏิทิน 2557 ถือเป็นปีแห่งการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสำหรับ UMS โดยบริษัทหันมาให้ความสำคัญกับการขยายปริมาณด่านหินขนาด 0 - 5 มม. ในคลังสินค้าลง เพื่อปรับสมดุลให้กับโครงสร้างทางการเงิน ซึ่งถือเป็นกระบวนการที่สำคัญสำหรับการทำให้งบดุลแข็งแกร่งขึ้น และเป็นการวางรากฐานสำหรับการพลิกฟื้นกิจการต่อไป โดยหนี้สินสุทธิที่มีกับธนาคารลดลงเหลือ 580 ล้านบาท จาก 1,138 ล้านบาทเมื่อสิ้นปี 2556 ทำให้ UMS มีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่งขึ้น ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีปฏิทิน 2557 UMS ได้ค่อยๆ เริ่มกลับมาจำหน่ายด่านหินและเริ่มการจัดจำหน่ายด่านหินอีกครั้ง หลังจากแผนการปรับปรุงการดำเนินงานเป็นผลสำเร็จ อย่างไรก็ดี ตลอดทั้งปีปฏิทิน 2557 UMS ยังคงเปิดดำเนินการโรงงานที่ อ.สวนส้ม จ.สมุทรสาครได้ไม่เต็มที่ เนื่องจากยังมีการห้ามขนส่งด่านหินผ่านแม่น้ำแม่กลอง

ผลประกอบการของ UMS ทั้งงวด 3 เดือนและงวดปีปฏิทินมีการปรับตัวดีขึ้น โดยมีผลขาดทุนสุทธิลดลง เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนทั้งสองงวด ซึ่งทั้งหมดเป็นผลมาจากกลยุทธ์การขยายปริมาณด่านหินในคลังสินค้าลง ผนวกกับการมีต้นทุนในการขายที่ลดลง เนื่องจากการกลับรายการทางบัญชี (net realized value) ที่เคยตั้งไว้สำหรับมูลค่าของด่านหินในคลังสินค้า เนื่องจากราคาด่านหินมีการปรับตัวสูงขึ้น ค่าใช้จ่ายทางการเงินลดลง และการควบคุมต้นทุนที่ดีขึ้น จึงทำให้ผลขาดทุนสุทธิลดลง ทั้งนี้ในช่วง 3 เดือนล่าสุดนี้ UMS เริ่มที่จะกลับมาจำหน่ายด่านหินอีกครั้งเนื่องจากงบดุลเริ่มแข็งแกร่งและมั่นคงมากขึ้น

จากนี้ไป UMS จะยังคงพยายามดำเนินการทุกวิถีทาง เพื่อให้สามารถกลับมาใช้ท่าเรือที่จังหวัดสมุทรสาครได้อีกครั้ง และพยายามที่จะพลิกฟื้นกิจการให้ได้

ผลิตภัณฑ์และบริการ

UMS เน้นนำเข้านำด่านหินประเภท ซับบิทุมินัสและบิทุมินัสมาขายในประเทศไทย

ด่านหินเป็นเชื้อเพลิงธรรมชาติที่มีสถานะเป็นของแข็ง มีคาร์บอนเป็นองค์ประกอบสำคัญ โดยทั่วไป ด่านหินจะมีสีน้ำตาลหรือสีดำ และสามารถแยกออกเป็นหลายประเภท ตามระยะเวลาการพัฒนาการของความสมบูรณ์ทางธรณีวิทยา จน

กลายเป็นถ่านหิน (coalification process) ซึ่งในขั้นแรกจะพัฒนาจากถ่านหินพีต (peat) จนมาเป็นถ่านหินแอนทราไซต์ (anthracite) ซึ่งโดยกระบวนการเกิดของถ่านหินมีความสำคัญต่อคุณสมบัติทางกายภาพและทางเคมีของถ่านหินอย่างยิ่ง ทำให้ถ่านหินถูกแบ่งประเภทตามปริมาณของคาร์บอนจากต่ำสุดไปสูงสุด ได้แก่ ถ่านหินลิกไนต์ ถ่านหินซับบิทูมินัส ถ่านหินบิทูมินัส และถ่านหินแอนทราไซต์

UMS เลือกที่จะนำเข้าถ่านหินซับบิทูมินัสและถ่านหินบิทูมินัสเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย เนื่องจากเป็นเชื้อเพลิงที่มีคุณภาพดีมีค่าความร้อนปานกลาง มีระดับเถ้าและความชื้นที่เหมาะสม และมีปริมาณกำมะถันต่ำเมื่อเทียบกับน้ำมันเตา (น้ำมันเตามีปริมาณกำมะถันประมาณร้อยละ 0.1 – 0.03) ซึ่งทำให้เกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมน้อยมาก

UMS จะนำเข้าถ่านหินเฉพาะเวลาที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่เท่านั้น เนื่องจากถ่านหินบิทูมินัสมีราคาก่อนขึ้นสูง ส่วนถ่านหินแอนทราไซต์ มีต้นทุนสูง UMS จึงไม่ได้นำเข้า ในขณะที่ถ่านหินประเภทลิกไนต์นั้น ไม่เป็นที่นิยมใช้กันมากนักในประเทศไทยเนื่องจากเป็นถ่านหินคุณภาพต่ำและมีปริมาณกำมะถันสูง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

2.2.1 กลุ่มธุรกิจขนส่ง

การตลาดและคู่แข่ง

ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ช่องทางจัดจำหน่าย

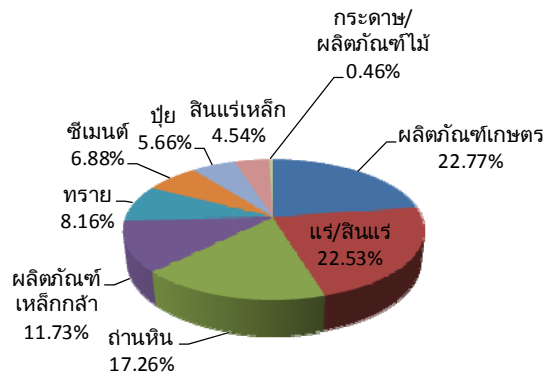
ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในปี 2557 โทริเชน ชิปปิง ยังคงมุ่งเน้นให้การบริการขนส่งสินค้าคุณภาพสูงให้แก่ลูกค้า เพื่อรองรับการให้บริการลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมรายใหญ่ที่มีความสำคัญมากยิ่งขึ้น เนื่องจาก สำนักงานใหญ่ของฝ่ายขายของโทริเชน ชิปปิง ในสิงคโปร์ มีนโยบายให้เน้นกลยุทธ์ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ส่งผลให้จำนวนลูกค้าที่มารับบริการที่สำนักงานขายย่อยแห่งใหม่ในกรุงโคเปนเฮเกนและเลปทาวน์เพิ่มมากขึ้น และทำให้โทริเชน ชิปปิง เตรียมจะเปิดสาขาใหม่ที่คุณไบก์อีกแห่งหนึ่ง นอกจากนี้ ในปี 2557 โทริเชน ชิปปิงได้เพิ่มโอกาสในการให้บริการแก่ลูกค้า ด้วยการเปิดให้บริการขนส่งแบบเป็นเที่ยวสำหรับลูกค้ารายใหญ่ที่ต้องการขนส่งสินค้าแบบเร่งด่วนและฉุกเฉินในตลาดหลักๆ ซึ่งลูกค้ามีสินค้าที่จะทำการขนส่งอยู่แล้วแต่ไม่สามารถหาเรือขนส่งสินค้าได้

สินค้า 5 อันดับที่มีปริมาณการขนส่งสูงสุดในช่วงสามเดือนสิ้นสุดธันวาคม 2557 (ต.ค. – ธ.ค. 2557) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร แร่/สินแร่ ถ่านหิน ผลิตภัณฑ์เหล็กกล้า และทราย

แผนภูมิ : สินค้าที่ขนส่งจำแนกตามประเภทของสินค้า (ต.ค. – ธ.ค. 2557)

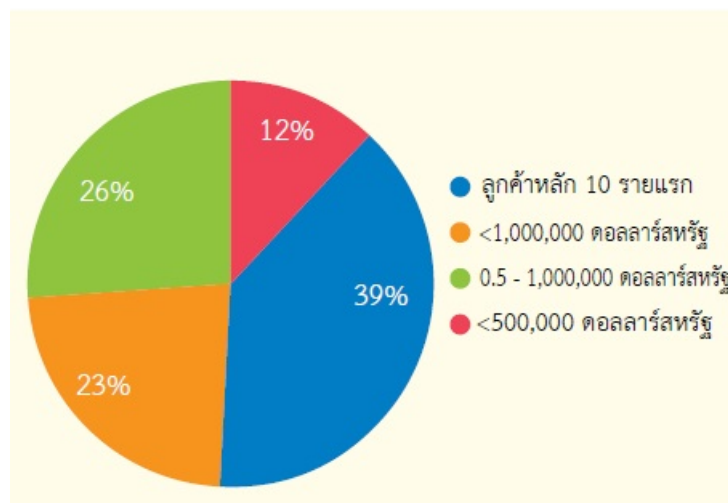
แผนภูมิ : สินค้าที่ขนส่งจำแนกตามประเภทของสินค้า
(1 ต.ค. - 31 ธ.ค. 2557)



ที่มา : TTA

โทริเชน ชีปปีงยังคงประสบความสำเร็จในการพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมหลัก โดยการรักษาระดับของกองเรือให้มีคุณภาพสูงติดอันดับต้นๆ ตามเกณฑ์การตรวจประเมินของ Rightship ซึ่งเป็นผู้ควบคุมคุณภาพของอุตสาหกรรมการขนส่งสินค้าทางเรือ ซึ่งผลการจัดอันดับของ Rightship เปรียบเสมือนดัชนีชี้วัดที่สำคัญสำหรับการให้บริการขนส่งแก่ลูกค้าอุตสาหกรรมรายใหญ่ อย่างเช่น BHP Billion, Rio Tinto Shipping และ Cargill Ocean Transportation

แผนภูมิ : ลูกค้าจำแนกตามรายรับ (ต.ค. – ธ.ค. 2557)



ที่มา : TTA

ช่องทางการจัดจำหน่าย

โรเรียน ชิปปิง มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารงานทั้งทางเทคนิคและการตลาดประจำอยู่ที่สำนักงานกรุงเทพฯ ส่วนสำนักงานในสิงคโปร์ จะมีทีมงานฝ่ายขายและการตลาดที่มีประสบการณ์และความชำนาญในธุรกิจเดินเรือเป็นอย่างดี รวมถึงมีความสัมพันธ์อย่างแน่นแฟ้นในอุตสาหกรรมการขนส่งสินค้าทางเรือ แม้ว่าบริษัทจะควบคุมค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติการอย่างเข้มงวด แต่ก็ยังสามารถขยายพื้นที่การให้บริการไปในระดับโลกได้เพิ่มขึ้น โดยในปี 2557 บริษัทได้เปิดสำนักงานขายแห่งใหม่ในเคปทาวน์ ประเทศแอฟริกาใต้ หลังจากที่ได้เปิดสำนักงานในกรุงโคเปนเฮเกน ประเทศเดนมาร์ก ซึ่งเป็นสำนักงานขายแห่งแรกในยุโรปไปเมื่อปี 2556 และล่าสุดเพิ่งเปิดสำนักงานแห่งใหม่ในสหรัฐอเมริกาในเดือนมกราคมปี 2558 ที่ผ่านมา

ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

อุตสาหกรรมการขนส่งสินค้าแห่งแรกของในปี 2557 มีความผันผวนตลอดทั้งปี

สภาพตลาดโดยรวม

อัตราค่าระวางเรือในปี 2557 อยู่ในระดับต่ำกว่าปี 2556 อุปสงค์ของตลาดขนส่งสินค้าแห่งแรกของเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยแค่ว้อยละ 4 ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ สืบเนื่องมาจากประเทศจีนลดปริมาณการนำเข้าสินค้าประเภทถ่านหิน แร่เหล็ก และบอไซด์ ในขณะที่กองเรือทั่วโลกมีจำนวนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอุปสงค์กับอุปทานเข้าด้วยกัน ส่งผลให้อัตราการใช้ประโยชน์จากเรือลดลงไปประมาณร้อยละ 1

ภาพรวมการขนส่งสินค้า

อุปสงค์

อุปสงค์ขั้นต้นไม่ลงของการขนส่งสินค้าแห่งแรกของเพิ่มขึ้น ประมาณร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว โดยมีการขนส่งสินแร่เหล็กเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 การขนส่งถั่วเหลืองและข้าวสูงขึ้นร้อยละ 9 ในขณะที่การขนส่งถ่านหินลดลงร้อยละ 1 และการขนส่งสินค้าประเภทอื่นๆ ลดลงร้อยละ 1.5

แม้ว่าภาวะตลาดขนส่งสินค้าแห่งแรกของจะมีความผันผวนอยู่บ้าง แต่ประเทศจีนก็ยังคงเป็นประเทศที่ขับเคลื่อนอุปสงค์ของตลาดเช่นเดิม จะเห็นได้จากยอดการนำเข้าสินค้าแห่งแรกของจีนเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 โดยการนำเข้าสินแร่เหล็กของจีนเพิ่มขึ้นร้อยละ 14 รั้วพืชเพิ่มขึ้นร้อยละ 60 และถั่วเหลืองเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 อย่างไรก็ตาม พบว่าการนำเข้าถ่านหินลดลงร้อยละ 11 บอไซด์ ลดลงร้อยละ 50 และแร่เหล็ก ลดลงร้อยละ 30 ซึ่งเป็นผลมาจากการสั่งห้ามส่งออกแร่ของอินโดนีเซียในเดือนมกราคม

การนำเข้าถ่านหินที่ลดลงมีสาเหตุมาจากภาคการผลิตกระแสไฟฟ้าหันไปใช้พลังงานน้ำเพิ่มมากขึ้น อุปสงค์ของถ่านหินของกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็กกล้าและอุตสาหกรรมอื่นๆ มีอัตราการเติบโตลดลงเช่นกัน ถ่านหินคงคลังเพิ่มสูงขึ้น และการผลิตถ่านหินในประเทศจีนยังคงอัตราเท่าเดิม

นอกจากประเทศจีนแล้ว ประเทศอินเดียเป็นอีกประเทศหนึ่งที่อุปสงค์ขยายตัว ซึ่งเห็นได้จากปริมาณการนำเข้าสินค้าแห่งแรกของที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 16 ส่วนประเทศญี่ปุ่นและประเทศในแถบตะวันออกกลาง รวมทั้งประเทศในภูมิภาค

เอเชีย มีปริมาณการนำเข้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 - 6 ส่วนแอฟริกาและสหรัฐอเมริกามีการนำเข้าเพิ่มขึ้นในปีนี้เป็นเช่นเดียวกัน แต่กลุ่มประเทศในยุโรปมีปริมาณการนำเข้าสินค้าแห่งเทกองลดลงประมาณร้อยละ 1

การพัฒนาของเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกอง

จากรายงานของ RS Platou จำนวนเรือที่สั่งต่อใหม่มีระวางการบรรทุกรวมกัน 48 ล้านเดทเวตัน ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ถึง 12 ล้านเดทเวตัน เมื่อคำนวณจากกำหนดการส่งมอบเรือ นอกจากนี้ การปลดระวางเรือสินค้าแห่งเทกองนั้น มีจำนวน 15 ล้านเดทเวตัน ในขณะที่กองเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกองมีจำนวนเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยเฉลี่ยมากกว่าร้อยละ 5

สำหรับกองเรือประเภท Panamax/post Panamax ขยายตัวมากที่สุด ถึงร้อยละ 8 ในขณะที่กองเรือประเภท Supramax และ Capesize ขยายตัวเพียงร้อยละ 5 และกองเรือประเภท Handy เดิมโตขึ้นร้อยละ 1

แนวโน้ม

คาดการณ์ว่าอุตสาหกรรมการขนส่งสินค้าแห่งเทกองจะเติบโตเล็กน้อยในปี 2558

อุปสงค์

การค้าขายสินแร่เหล็ก การผลิตเหล็กกล้า ปริมาณการบริโภคถ่านหิน และการค้าขายธัญพืชจะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะขับเคลื่อนอุปสงค์ของการขนส่งสินค้าแห่งเทกอง

คาดการณ์ว่าการใช้เหล็กกล้าทั่วโลกจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 จากปี 2557 เป็นร้อยละ 3 ในปี 2558 และประเด็นที่สำคัญคือ อุปสงค์เหล็กกล้าของประเทศจีนคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 1 เท่านั้น และคาดว่า การนำเข้าของจีนซึ่งมีความสัมพันธ์กับการผลิตเหล็ก (ซึ่งต้องใช้สินแร่และถ่านหินที่ใช้ในการถลุงเหล็ก) จะมีอัตราการขยายตัวช้าลง อีกทั้ง ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมยังเป็นแรงกดดันที่ทำให้การใช้ถ่านหินเป็นแหล่งผลิตพลังงานไฟฟ้าลดลงด้วย สำหรับการนำเข้าของประเทศอินเดียคาดว่าจะเติบโตสูงขึ้น และการขยายตัวของการผลิตเหล็กกล้าและโรงงานผลิตไฟฟ้าโดยใช้ถ่านหินจะช่วยผลักดันให้อุปสงค์ถ่านหินเติบโตตามไปด้วย

การค้าขายธัญพืชทั่วโลกดูน่าจะขยายตัวเช่นกัน เนื่องจากพฤติกรรมการรับประทานอาหารที่เปลี่ยนไปและสัดส่วนของจำนวนคนชนชั้นกลางที่หันมาควบคุมการบริโภคเนื้อที่เพิ่มขึ้น การนำเข้าปุ๋ยคาดว่าจะมีเพิ่มมากขึ้นในปี 2558 เนื่องจากการขยายตัวของที่ดินที่เหมาะสมแก่การเพาะปลูกพืชในแถบแอฟริกาได้อัตราเพิ่มขึ้น

RS Platou ประเมินสถานการณ์ว่าการขนส่งสินค้าทางเรือในภูมิภาคนี้ จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 จากปี 2557 ถึงปี 2558 โดยประเทศจีนจะมีการนำเข้าสินแร่เหล็กเพิ่มขึ้น 40 ล้านตัน แต่การนำเข้าถ่านหินจะเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย ทั้งนี้ การเติบโตของอุปสงค์การขนส่งสินค้าไม่ล้นเกินจริงจะใกล้เคียงกับการเติบโตของปริมาณการขนส่งสินค้า และคาดว่า การขนส่งข้าว ถั่วเหลือง และผลิตภัณฑ์จากปาล์มในระยะทางไกลจะเพิ่มสูงขึ้น ในขณะที่สินแร่เหล็กและถ่านหินมีการเปลี่ยนแปลงน้อยมาก และ RS Platou เชื่อว่า แม้ว่าราคาน้ำมันจะลดต่ำลงมากแล้ว แต่ความเร็วในการวิ่งขนส่งทางเรือจะไม่เพิ่มขึ้น นอกเสียจากว่าอัตราค่าระวางเรือจะเพิ่มสูงมากจนคาดไม่ถึง

อุปทาน

กองเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกองคาดว่าจะขยายตัวสูงกว่าร้อยละ 4 ในปี 2558 โดยการสั่งซื้อเรือใหม่จะมีขนาดระวางรวมกันประมาณ 74 ล้านเดเวทตัน และการส่งมอบเรือใหม่จะมีขนาดระวางประมาณ 58 ล้านเดเวทตัน เนื่องจากจะมีเรือปลดระวางลงประมาณ 22 - 24 ล้านเดเวทตัน

จากปัจจัยดังกล่าว ส่งผลให้อุปสงค์และอุปทานมีอัตราการเติบโตไม่เบี่ยงเบนจากเดิมไปมากนัก และพื้นฐานของตลาดยังคงไม่เปลี่ยนแปลง แม้ว่าในปี 2558 ตลาดจะมีความไม่แน่นอนและความผันผวนเกิดขึ้น

แผนภูมิ: จำนวนเรือที่สั่งซื้อใหม่สำหรับการขนส่งสินค้าแห่งเทกอง

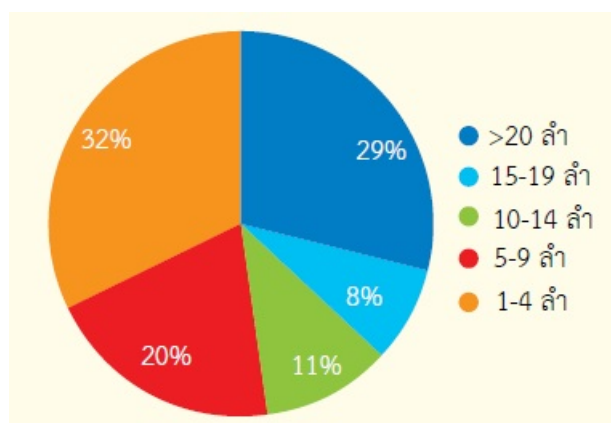
ขนาดของเรือ	ขนาดระวางเรือ เดเวทตัน	จำนวนเรือ	ปริมาณบรรทุกสินค้า โดยรวม (ล้านเดเวทตัน)	% ของกองเรือที่มีอยู่ (เดเวทตัน)
VLOC	200,000+	152	33.8	33.7%
Capesize	100,000 – 200,000	175	30.4	14.4%
Panamax	70,000 – 100,000	323	26.5	14.5%
Ultramax	60,000 – 70,000	474	29.8	104.4%
Supramax	50,000 – 60,000	90	5.0	4.6%
Handymax	40,000 – 50,000	42	1.8	4.8%
Handysize	10,000 – 40,000	365	13.1	14.9%
รวม		1,621	140.5	18.6%

ที่มา: เฟรนด์ลีย์ มกราคม 2558

ภาพรวมการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจเรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกองเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง ซึ่งประกอบด้วยเรือขนส่งสินค้าทั่วไปและเรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกองในปริมาณ 15,000 – 64,999 เดเวทตัน โดยมีผู้ประกอบการประมาณ 1,367 รายและเรือจำนวนประมาณ 6,042 ลำ

แผนภูมิ : สัดส่วนการถือครองเรือ (15,000 – 64,999 เดทเวทตัน) (ต.ค. – ธ.ค. 2557)



ที่มา : TTA

2.2.2 กลุ่มธุรกิจพลังงาน

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

1. ลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริการวิศวกรรมใต้ทะเล

ลูกค้า

ลูกค้าของเมอร์เมดประกอบด้วยผู้ผลิตและจัดหาน้ำมันและก๊าซธรรมชาติอิสระรายใหญ่ บริษัทขนส่งทางท่อและบริษัทก่อสร้างงานวิศวกรรมใต้ทะเล โดยในปี 2557 เมอร์เมดให้บริการวิศวกรรมใต้ทะเลแก่ลูกค้ากว่า 40 ราย

ลูกค้าในตะวันออกกลางยังคงเป็นลูกค้าหลักของธุรกิจเมอร์เมด สัญญาการให้บริการการประดาน้ำฉบับสำคัญที่บริษัทฯ ได้มาในปี 2556 ผ่านบริษัท Zamil ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าของเมอร์เมดในตะวันออกกลาง ทำให้เมอร์เมดยังคงมีรายได้และผลกำไรที่สูงและจะยังคงเป็นเช่นนี้ต่อไป จนกว่าจะครบสัญญาในปี 2560 ซึ่งมีสิทธิที่จะได้รับการต่อสัญญาออกไปได้หลังจากสิ้นสุด

ในเดือนกันยายน 2557 เมอร์เมดได้รับสัญญาให้บริการการดำน้ำลึกจำนวน 2 ฉบับ ในตะวันออกกลางซึ่งมีมูลค่ารวมโดยประมาณ 45 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา โดยในการให้บริการตามสัญญาดังกล่าว เมอร์เมดได้เช่าเรือสนับสนุนเอนกประสงค์ DP3 “เบอร์บอน อีโวลูชัน” มาให้บริการเนื่องจากกองเรือที่มีอยู่ติดสัญญาการให้บริการกับลูกค้ารายอื่น ทั้งนี้ คาดว่าจะใช้เวลาดำเนินการโดยรวมประมาณ 6 ถึง 8 เดือน ซึ่งสัญญาฉบับแรกได้เริ่มทำงานแล้ว ส่วนสัญญาฉบับที่สองจะเริ่มทำงานทันทีที่สัญญาฉบับแรกสิ้นสุดลง นอกจากนี้ เมอร์เมดจะใช้อุปกรณ์การดำน้ำพิเศษ คือ ยานสำรวจใต้ทะเลแบบไร้คนขับ (ROV) นักประดาน้ำพิเศษและทีมงานโครงการ เพื่อให้บริการอย่างครบวงจรตามสัญญาทั้งสองฉบับ

ในเอเชีย เมอร์เมดได้รับสัญญาระยะเวลา 2 ปีซึ่งมีมูลค่า 55 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพื่อให้บริการการตรวจสอบซ่อมแซมและบำรุงรักษานอกชายฝั่ง (“IRM”) แก่ผู้ประกอบการน้ำมันและก๊าซธรรมชาติต้นน้ำรายใหญ่ที่ตั้งอยู่

ในอินโดนีเซีย ซึ่งสัญญาดังกล่าวยังดำเนินไปอย่างราบรื่นและจะเป็นเช่นนั้นจนกว่าสัญญาจะสิ้นสุดลงในเดือนกันยายน 2558 (ให้บริการในนามของ Seascope บริษัทย่อยของเมอร์เมด)

นอกจากนี้ MOS ยังได้รับสัญญาระยะเวลา 2 ปีซึ่งมีมูลค่า 19 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพื่อให้บริการ ROV ได้ทะเลในประเทศไทย จากผู้ประกอบการน้ำมันและก๊าซธรรมชาติต้นน้ำรายใหญ่

นอกจากนี้ เมอร์เมดยังขยายการเติบโตของบริษัทต่อไป ด้วยกลยุทธ์การขยายฐานรายได้ของบริษัทผ่านการเช่าเรือมาเพิ่มเติม เพื่อนำมาให้บริการแก่ลูกค้าที่ทำสัญญาไว้ เนื่องจากความต้องการใช้บริการวิศวกรรมได้ทะเลเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในตลาดที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของเมอร์เมด ทำให้ในเดือนมิถุนายน 2557 เมอร์เมดได้เช่าเรือ DP2 PSV ชื่อ Lewek Atria แบบสัญญาระยะสั้น เป็นเวลาหลายเดือน เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในอ่าวไทย ต่อมาในเดือนสิงหาคม 2557 เมอร์เมดได้รับมอบเรือขุดเจาะท้องแบน สำหรับการก่อสร้าง (DP2 Construction (CLB) Barge) ชื่อว่า “มูบารัก ชัฟพอร์ตเตอร์” มาให้บริการตามสัญญา 1+1+1 ปี

เมอร์เมด คาดหวังว่า จะรักษาระดับการเติบโตของงานวิศวกรรมได้ทะเลให้เกิดขึ้นทั่วทั้งภูมิภาคตะวันออกกลาง เอเชียตะวันออกเฉียงใต้และทะเลเหนือ ในระดับนี้ต่อไปในอีกสองสามปีข้างหน้า

นอกจากนี้ เมอร์เมดยังคงหาทางเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์ในเรือให้สูงขึ้นต่อไป และในขณะเดียวกันก็เน้นการให้บริการเสริมแก่ลูกค้ามากขึ้น รวมถึงหาสัญญาที่มีระยะเวลาสัญญาที่ยาวขึ้นในพื้นที่ที่ต้องการสร้างความเติบโต เช่น เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตะวันออกกลาง และทะเลเหนือ

พนักงาน

ส่วนงานวิศวกรรมได้ทะเลจำเป็นต้องพึ่งพานักลากรที่มีคุณภาพสูง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เมอร์เมด จ้างเชิเชอร์วิสเซส มีบุคลากรประจำและบุคลากรภายใต้สัญญากว่า 290 คน ซึ่งกระจายอยู่ในประเทศไทย กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และอินโดนีเซีย

คู่แข่ง

การทำสัญญาในธุรกิจทางทะเลมีการแข่งขันสูงมาก ในขณะที่ราคาเป็นปัจจัยอย่างหนึ่ง แต่ความสามารถที่จะจัดหาเรือพิเศษและช่างและรักษานักลากรที่มีทักษะความสามารถ รวมทั้งมีประวัติการทำงานที่ดี มีความปลอดภัยก็มีความสำคัญเช่นกัน คู่แข่งในส่วนงานวิศวกรรมได้ทะเล ได้แก่ บริษัทในท้องถิ่น ซึ่งมีฐานอยู่ในเอเชียและตะวันออกกลาง รวมถึงบริษัทข้ามชาตินขนาดใหญ่ที่เป็นบริษัทของยุโรปหรือสหรัฐอเมริกา บริษัทข้ามชาติเหล่านี้ ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบธุรกิจทางด้านงานวิศวกรรมงานจัดหาและนายหน้ารับเหมาโครงการ (“EPIC”)

อย่างไรก็ตาม บริการประเภทนี้ยังคงอยู่ในตลาดเฉพาะกลุ่ม และมีผู้ให้บริการและหน่วยบริการทั่วโลกอยู่จำนวนจำกัด ทำให้ธุรกิจนี้ยังคงมีอนาคตที่สดใส เมอร์เมดยังคงมองเห็นการเติบโตของอุปสงค์สำหรับเรือให้บริการได้ทะเลและบริการที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับสูง ซึ่งจะเห็นได้จากสัญญาต่างๆ ที่เมอร์เมดได้มา รวมถึงมีความต้องการเพิ่มเติมจากลูกค้าทั้งรายใหม่และรายเดิม

บริการขุดเจาะนอกชายฝั่ง

ลูกค้า

MDL ให้บริการขุดเจาะนอกชายฝั่งแก่บริษัทน้ำมันชั้นนำระหว่างประเทศรวมถึงบริษัทที่ควบคุมโดยรัฐและบริษัทอิสระ ในปีที่ผ่านมา เรือ MTR-1 อยู่ในสถานะพร้อมให้บริการและนำเสนอบริการในลักษณะเป็นเรือที่ปัก ส่วนเรือ MTR-2 มีอัตราใช้งานในปี 2557 ร้อยละ 95 โดยนำไปใช้ให้บริการขุดเจาะนอกชายฝั่งแก่บริษัท เชฟรอน ในอินโดนีเซีย ตามสัญญาที่ทำไว้ อย่างไรก็ตาม สัญญาดังกล่าวถูกยกเลิกก่อนกำหนดในช่วงปลายเดือนธันวาคม 2557 เนื่องจากลูกค้าไม่สามารถขอใบอนุญาตจากรัฐบาลได้สำเร็จ เหตุการณ์นี้เกิดขึ้นโดยมิได้เป็นความผิดของเมอร์เมคแต่อย่างใด

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) จำนวน 3 ลำของ AOD ยังคงให้บริการแก่ Saudi Aramco บริษัทน้ำมันและก๊าซที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยสัญญาฉบับนี้จะสิ้นสุดลงในไตรมาสที่ 4 ของปี 2559 (โดยได้สิทธิในการต่อสัญญาออกไปได้ถึงปี 2560) ด้วยเหตุนี้ AOD จึงมีอัตราการใช้งานที่สูงถึงร้อยละ 96 โดยเฉลี่ยสำหรับเรือขุดเจาะทั้งสามลำ ซึ่งเป็นไปตามแผนที่บริษัทวางไว้ อัตราการใช้งานที่สูงนี้เป็นผลมาจากการที่เรือขุดเจาะปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีช่วงเวลาที่ปฏิบัติงานไม่น้อยมาก บริษัทมีความมั่นใจว่า AOD จะยังคงสามารถให้บริการแก่ลูกค้ารายนี้ต่อไปได้อีกหลังจากสัญญาสิ้นสุดลง ซึ่งเห็นได้จากที่ผ่านมา ลูกค้ารายเดิมได้ทำการขยายสัญญาทั้งในระยะสั้นและระยะกลางของผู้รับจ้างให้บริการเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) รายอื่นที่ครบกำหนดระยะเวลาไปแล้ว

พนักงาน

MDL ต้องการบุคลากรซึ่งมีทักษะความสามารถสูงเพื่อการปฏิบัติงานเรือขุดเจาะ ดังนั้น MDL จึงได้ดำเนินโครงการจัดหาบุคลากร จัดฝึกอบรมและจัดทำโครงการเพื่อความปลอดภัยของบุคลากรอย่างครอบคลุม ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 MDL มีพนักงานจำนวน 42 คน

คู่แข่ง

คู่แข่งรายสำคัญของ MDL คือ บริษัทผู้ให้บริการเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งในระดับภูมิภาคและทั่วโลก รวมถึง Sapura Kencana บริษัทผู้ให้บริการนอกชายฝั่งของมาเลเซีย ซึ่งหากได้รับสัญญาว่าจ้าง จะทำให้ Sapura Kencana เป็นผู้ประกอบการด้านเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบนรายใหญ่ที่สุดของโลก

เรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน (Tender) ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 80) ให้บริการอยู่ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ตามสัญญาที่มีระยะเวลาตั้งแต่ 1 ถึง 5 ปี ตลาดสำหรับแท่นขุดเจาะแบบทอ้งแบนเป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม ซึ่งโดยทั่วไปจะมีวัฏจักรเดียวกันกับตลาดสำหรับธุรกิจขุดเจาะนอกชายฝั่งเคลื่อนที่อื่นๆ โดยเฉพาะเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) อย่างไรก็ตามพบว่าเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบนกำลังเป็นต้องการในพื้นที่นอกชายฝั่งแอฟริกาตะวันตก

กองเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน (Tender) กำลังมีอายุมากขึ้น โดยเกือบครึ่งหนึ่งของเรือทั้งหมดที่มีอยู่ทั่วโลก มีอายุมากกว่า 30 ปี ทั้งนี้ มีเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน ทั้งหมดทั่วโลก จำนวน 25 ลำ โดยในจำนวนนี้มี 15 ลำ ที่ได้รับสัญญาจ้างงาน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรือขุดเจาะใหม่ที่มีอายุน้อยในขณะที่อีก 10 ลำยังไม่มีสัญญา ต้องจอดนิ่งหรือรอเข้าซ่อมแซมหรือบำรุงรักษา (cold stacked) หรือกำลังรอทำสัญญาอยู่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรือที่มีอายุน้อย และในจำนวนเรือ 15 ลำที่มีสัญญาว่าจ้างงาน มี 10 ลำ ที่ทำงานอยู่ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และที่เหลืออีก 5 ลำอยู่ในแอฟริกาตะวันตก นอกจากนี้ ยังมีเรือ

ชุดเจาะแบบทอแบบ (Tender) ใหม่ 7 ลำ ซึ่งกำลังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง และมีกำหนดการส่งมอบภายในปี 2558 และ 2559

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

การเข้าสู่สถานการณ์ราคาน้ำมันระดับต่ำรอบใหม่

ราคาน้ำมันเริ่มลดลงครั้งแรกเมื่อกลางปี และลดต่ำอย่างรวดเร็วในไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 ส่งผลให้ราคา Brent Spot ในวันนี้ลดมาอยู่ที่ 59.55 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล ซึ่งเป็นการปรับตัวลดลงถึงร้อยละ 46.8 จากช่วงสูงสุดของปี 2557 จากเดิมที่ตลาดต้องเผชิญกับปัญหาอุปทานส่วนเกิน แต่ในช่วงไตรมาสสุดท้าย ตลาดยังคงเจอกับปัญหาอุปสงค์ลดลงอีกด้วย ซึ่งเท่านี้ยังไม่พอการที่กลุ่มประเทศผู้ส่งออกน้ำมันอย่างโอเปคให้ความสำคัญกับการรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดมากกว่าราคา จึงไม่ได้ลดกำลังการผลิตน้ำมันลง จึงส่งผลให้มีอุปทานน้ำมันส่วนเกินอยู่ในตลาดมากมาย และยิ่งกดดันให้ราคาน้ำมันลดลงไปอีก

ในรายงานขององค์กรพลังงานระหว่างประเทศ (International Energy Agency: “IEA”) คาดการณ์ว่า ความต้องการใช้น้ำมันทั่วโลกจะเพิ่มขึ้นอีก 900,000 บาร์เรลต่อวันในปี 2558 ซึ่งปรับลดลง 230,000 บาร์เรลต่อวันจากตัวเลขเดิมเป็นผลจากการคาดการณ์ก่อนหน้านี้ที่มีต่อการชะลอตัวของการเติบโตทางเศรษฐกิจนอกสหรัฐอเมริกา และการคาดการณ์ความต้องการใช้น้ำมันที่ลดลงที่ทำโดยประเทศผู้ส่งออกน้ำมัน

แม้ว่าต่อไปข้างหน้า ราคาน้ำมันอาจจะปรับตัวดีขึ้นในระยะยาว แต่ในระยะสั้น ราคาจะยังคงถูกกดดันต่อจากความต้องการใช้น้ำมันทั่วโลกที่ยังส่งสัญญาณอ่อนตัว

ค่าใช้จ่ายสำหรับการสำรวจและผลิตน้ำมันมีแนวโน้มลดลงในปี 2558

ผู้ผลิตน้ำมันทั้งที่เป็นบริษัทน้ำมันระหว่างประเทศ และบริษัทน้ำมันแห่งชาติต่างก็ได้รับผลกระทบจากรายได้ที่ลดลง ผู้ผลิตน้ำมันเหล่านี้ จึงมีการวางแผนที่จะลดค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Capital expenditure) และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating expenditure) ลงซึ่งแน่นอนว่า ย่อมส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมน้ำมันปีโตรเลียมโดยรวมทั้งหมด ดังนั้น จึงไม่แปลกใจที่จะเห็นบริษัทต่างๆ ในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเลียมปรับลดการใช้จ่ายลง

ไม่ว่าจะทุกบริษัทจะได้รับผลกระทบเต็มที่จากราคาน้ำมันลงพร้อมกันทันทีในเวลานี้ บริษัทที่ดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการผลิตยังคงดำเนินธุรกิจตามปกติ แต่บริษัทที่ดำเนินการเกี่ยวกับการสำรวจจะได้รับผลกระทบจากการยกเลิกโครงการ แต่ในที่สุดทุกบริษัทก็จะได้รับผลกระทบ เพียงแต่ขึ้นอยู่กับเวลาว่า ส่วนไหนจะได้รับผลกระทบก่อน ดังนั้น การขาดความชัดเจนในเรื่องทิศทางของราคาน้ำมันจะยิ่งสร้างความไม่แน่นอนให้กับโครงการที่กำลังรออนุมัติในระยะเวลาอันสั้น เนื่องจากคาดการณ์ว่าสถานการณ์ราคาน้ำมันระดับต่ำจะยังคงอยู่เช่นนี้ไปอีก 1 – 3 ปีข้างหน้า

ในความเป็นจริงแล้ว บริษัทน้ำมันต่างก็ได้รับแรงกดดันจากการชะลอการใช้จ่ายเพื่อระงับและลดต้นทุนมาตั้งแต่ปี 2556 แล้ว เพียงแต่ยังไม่ได้ส่งผลกระทบอย่างรุนแรงในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา แต่การที่ราคาน้ำมันอ่อนตัวลงไปอีกในเวลานี้ จึงกลายเป็นแรงกดดันให้ทั้งอุตสาหกรรมต้องหันกลับมาทบทวนค่าใช้จ่าย อย่างไรก็ตาม การชะลอตัวของค่าใช้จ่ายจะ

ไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากได้มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าไปเป็นจำนวนมากแล้วและโครงการพัฒนาการผลิตในเขตนํ้าลึกซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในบราซิลมีการดำเนินการคืบหน้าไปมากแล้ว

ค่าใช้จ่ายสำหรับการสำรวจและผลิตทั่วโลกคาดว่าจะลดลงราวร้อยละ 5 โดยมีเพียงแคว้นภูมิภาคตะวันออกกลางและแอฟริกาเท่านั้น ที่คาดว่าจะมีการใช้จ่ายส่วนนี้เพิ่มขึ้น เมื่อปี 2529 และ 2542 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเคยถูกตัดลงถึงร้อยละ 33 และร้อยละ 23 ตามลำดับ แต่สถานการณ์ครั้งที่ผ่านมาคงจะไม่ใช่แบบอย่างสำหรับสถานการณ์ในคราวนี้ เนื่องจากโครงการของหลุมนํ้ามันนอกชายฝั่งนั้นใช้เวลาพัฒนาที่ค่อนข้างยาว โดยตัวที่คอยรั้งไว้ยังคงเป็นโครงการพัฒนาการผลิตในเขตนํ้าลึกของบราซิล ซึ่งยังคงมีการใช้จ่ายตามแผนเช่นเดิม

การประกาศลดค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนของบริษัทนํ้ามันขนาดใหญ่ทั่วโลก

	ค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุน ในปี 2558 เทียบกับ 2557	แนวทางค่าใช้จ่ายสำหรับการ ผลิตในปี 2558 เทียบกับ ค่าใช้จ่ายจริงในปี 2557
OCCIDENTAL	-33%	6 - 10%
CONOCOPHILLIPS	-32%	2 - 3%
BG GROUP	-25%	7 - 14%
ROYAL DUTCH SHELL*	-16%	ลดลงเนื่องจากขายทรัพย์สิน และใบอนุญาตหมดอายุ
HESS CORP	-15%	6 - 9%
CHEVRON	-13%	0 - 3%
BP	-13%	ไม่มีการเปลี่ยนแปลง
EXXON MOBIL	เข้มงวดกับการใช้จ่าย	N/A
ANADARKO	ลดอย่างมีนัยสำคัญ	N/A
STATOIL	-10%	2%
TOTAL	-13%	>8%

* Shell ประกาศปรับลด Capex ระหว่างปี 2558-2560 ประมาณ 15,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งคาดว่า Capex ในปี 2558 จะลดลงจากปี 2557 ประมาณ 5,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

ที่มา : Bloomberg, ณ วันที่ 6 มีนาคม 2558

ค่าใช้จ่ายในการสำรวจและผลิตในระหว่างปี 2557 - 2558 (พันล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)

	2557	2558	% เปลี่ยนแปลง
อเมริกาเหนือ	224.7	199.9	-11.0%
ตะวันออกกลาง	39.5	45.6	15.3%
ละตินอเมริกา	69.9	67.4	-3.5%
รัสเซียและกลุ่มประเทศที่เคยเป็นสหภาพโซเวียต	46.9	45.4	-3.3%
ยุโรป	39.9	37.8	-5.4%
อินเดีย เอเชีย และออสเตรเลีย	100.2	97.5	-2.7%
Majors (International Spending)	96.6	92.1	-4.7%
แอฟริกา	24.1	25.5	6%
North America Independents (International Spending)	53.4	49.8	-6.8%
อื่นๆ	34.1	33.1	-2.9%
การใช้จ่ายทั่วโลก	729.2	693.9	-4.8%

ที่มา : Company Reports, Evercore ISI Energy Research, Rigzone

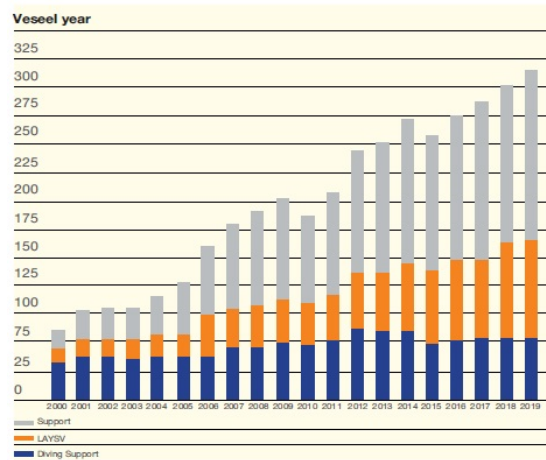
อัตราการใช้ประโยชน์และค่าจ้างรายวันมีแนวโน้มลดลงแต่ผลกระทบจำกัดโดยการวางตัวของบริษัท

การลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนของบริษัทน้ำมันในช่วงเวลาที่ราคาน้ำมันลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ได้ส่งผลให้เกิดการลดงบประมาณการขุดเจาะในปี 2558 อยู่ในวงจำกัด เนื่องจากตำแหน่งทางการตลาดของบริษัท และกลายเป็นความท้าทายสำหรับเรือส่งต่อใหม่จำนวนมากที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดในช่วง 12 – 24 เดือนข้างหน้า ซึ่งจะกดดันอัตราการใช้ประโยชน์และค่าจ้างรายวันกับเรือที่มีอยู่ในตลาด ดังนั้น ปี 2558 จึงเป็นปีที่ท้าทายอย่างมากสำหรับอุตสาหกรรมนี้ เนื่องจากบริษัทน้ำมัน กำลังคอยจับตาเฝ้าดูสถานการณ์น้ำมันนับจากนี้ก่อนที่จะตัดสินใจทำอะไรต่อหลังจากสั้นสะเทือนกันไปแล้วกับราคาน้ำมันที่ลดต่ำลง

สถานการณ์อุปทานล้นตลาดจะมีผลทำให้อัตราการใช้ประโยชน์ของเรือลดลง โดยเฉพาะในตลาดธุรกิจวิศวกรรมได้ทะเลจะมีเรือใหม่ๆ ทอยเข้ามาสู่ตลาดในระหว่างปีนี้นับถึงปี 2560 เป็นจำนวนมาก (โดยส่วนใหญ่จะเข้ามาในปี 2559 และ 2560) จึงทำให้มีการคาดการณ์ว่า กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลทั่วโลกจะขยายขึ้นไปถึง 450 ลำ ซึ่งใหญ่เป็นสี่เท่าของขนาดกองเรือในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา ถึงแม้ว่า แนวโน้มราคาน้ำมันดิบยังคงไม่สู้ดีนัก ในอนาคตจะทำให้การส่งต่อเรือเกิดการชะลอหรือการยกเลิก แต่สุดท้ายก็ยังคงเกิดภาวะอุปทานล้นตลาด ดังนั้น เรือเก่าๆ ที่มีขีดความสามารถในการปฏิบัติงานน้อยกว่าเรือใหม่ๆ จะหางานยากมากขึ้น โดยเฉพาะงานในแถบน้ำลึกและทะเลเหนือที่ต้องการใช้เรือใหม่มากกว่า ทั้งนี้ ประมาณ 1 ใน 5 ของกองเรือวิศวกรรมได้ทะเลทั่วโลกเป็นเรือที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไป

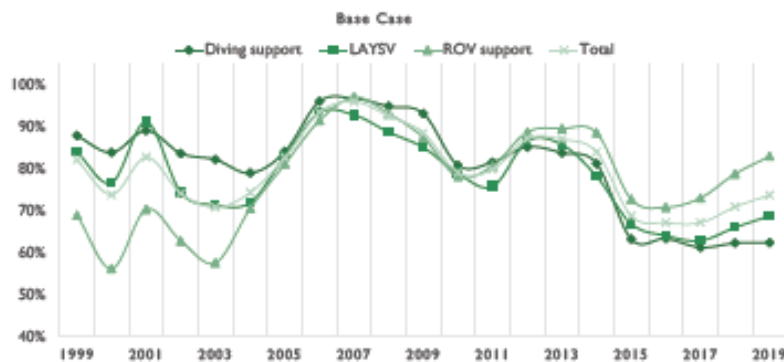
แผนภูมิ : ความต้องการใช้เรือวิศวกรรมได้ทะเลในระหว่างปี 2543-2562 (ประมาณการ)

แผนภูมิ : ความต้องการใช้เรือวิศวกรรมได้ทะเลในระหว่างปี 2543-2562 (ประมาณการ)



ที่มา : Strategic Offshore Research

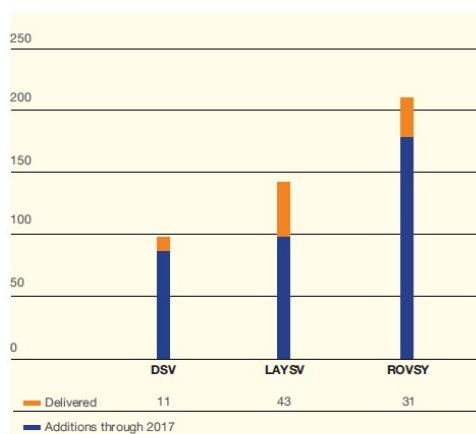
แผนภูมิ : อัตราการใช้ประโยชน์ของเรือทั่วโลกจนถึงปี 2562



ที่มา: Strategic Offshore Research

แผนภูมิ : ตัวเลขคาดการณ์ของจำนวนเรือใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด

แผนภูมิ : ตัวเลขคาดการณ์ของจำนวนเรือใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด



ที่มา: Strategic Offshore Research

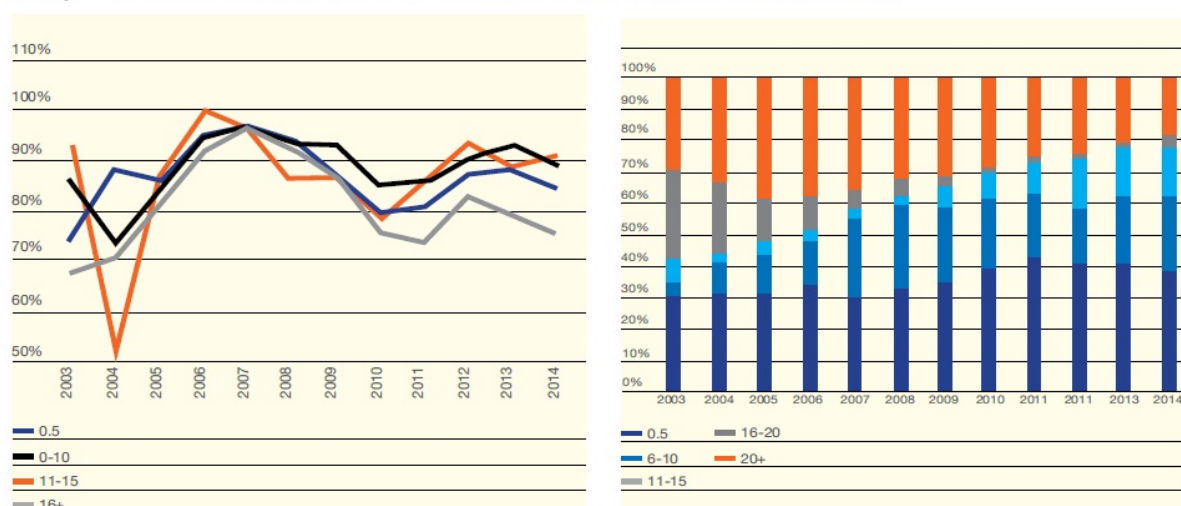
เรือที่ส่งต่อใหม่ เจ้าของ และกำหนดส่งมอบ

สั่งซื้อในสเปค	สถานะของผู้ส่ง	2557	2558	2559	รวม	ส่งมอบ ม.ค. 2557	ส่งมอบ ม.ค. 2556
ไม่มีข้อมูลจำเพาะ	ผู้รับเหมา	7	9	11	27	26	17
	ผู้รับจ้างและบริษัทน้ำมัน	4	2	13	19	19	8
	บริษัทน้ำมัน	1	1	1	3	5	7
รวมแบบไม่เก็งกำไร		12	12	25	49	50	32
แบบเก็งกำไร	ผู้รับเหมา	2	-	-	2	5	9
	ไม่ระบุ	22	29	19	71	60	44
รวมแบบเก็งกำไร		24	29	19	73	65	53
ยอดรวม		36	41	44	122	115	85

ที่มา : Strategic Offshore Research

แผนภูมิ : อัตราการใช้ประโยชน์ของเรือ กับความต้องการใช้เรือของอุตสาหกรรมแบ่งตามอายุ

แผนภูมิ : อัตราการใช้ประโยชน์ของเรือ กับความต้องการใช้เรือของอุตสาหกรรมแบ่งตามอายุ

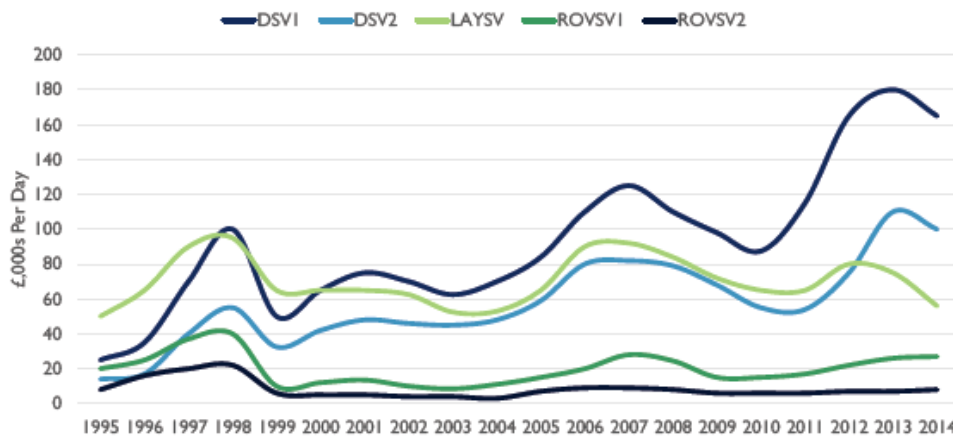


ที่มา: Strategic Offshore Research

แนวโน้มของธุรกิจเรือขุดเจาะแบบท้องแบนอาจมีความเสียหายน้อยกว่า เนื่องจากเรือขุดเจาะแบบท้องแบนที่อยู่ระหว่างก่อสร้างมีจำนวนน้อยกว่า ซึ่งเป็นสัญญาณที่ดีสำหรับความต้องการใช้งานในอนาคตของเรือขุดเจาะสองลำที่กำลังอยู่ระหว่างก่อสร้าง เนื่องจากเรือขุดเจาะทั่วโลกส่วนใหญ่มีอายุมากแล้ว โดยเกือบครึ่งหนึ่งของเรือขุดเจาะ ทั่วโลกมีอายุมากกว่า 30 ปี ปัจจุบัน เรือขุดเจาะที่สามารถใช้งานได้มีเพียงแค่ 25 ลำทั่วโลก โดย 15 ลำส่วนใหญ่จะเป็นเรือที่อายุยังไม่มากนัก มีงานสัญญาว่าจ้างงานอยู่ โดย 2 ใน 3 กำลังปฏิบัติงานอยู่ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในขณะที่อีก 10 ลำซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรือที่มีอายุมากแล้ว อยู่ระหว่างเข้าซ่อมบำรุงหรือกำลังรอกงานใหม่

การลดลงอย่างรวดเร็วของราคาน้ำมัน ส่งผลให้บริษัทน้ำมันส่วนใหญ่ต้องหาวิธีการประหยัดต้นทุน โดยบางบริษัทลดต้นทุนด้วยการเจรจาสัญญาใหม่ หรือยกเลิกสัญญาเดิมที่มีอยู่ ซึ่งวิธีการลดต้นทุน กับภาวะอุปทานส่วนเกินยิ่งกดดันทำให้อัตราค่าจ้างรายวันลดลง

แผนภูมิ : อัตราค่าจ้างรายวันของเรือในแถบทะเลเหนือ



ที่มา : Strategic Offshore Research

ปัจจัยพื้นฐานที่อ่อนตัวลงได้ส่งผลกระทบในทางลบต่ออุตสาหกรรมในภาพกว้าง แต่ด้วยการวางกลยุทธ์ตำแหน่งทางการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเน้นตลาดให้กับลูกค้าในตะวันออกกลางทำให้เราสามารถยืนหยัดได้ในช่วงภาวะอุตสาหกรรมถดถอย

2.2.3 กลุ่มธุรกิจโครงสร้างขั้นพื้นฐาน

บริษัท พีเอ็ม โทริเชน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร

1. ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มลูกค้า

ลูกค้าหลักของบาคองโค คือ เกษตรกรชาวเวียดนามหลายล้านคน ส่วนในต่างประเทศ บาคองโคส่งออกสินค้าไปทั่วเอเชีย ไปยังฟิลิปปินส์ กัมพูชา ไทย อินโดนีเซีย เกาหลีใต้ หวัน และแอฟริกา ซึ่งแสดงให้เห็นว่าแบรนด์ STORK ของบาคองโค เป็นแบรนด์ที่แข็งแกร่งและมีชื่อเสียงในตลาดเหล่านี้ ปัจจุบันบาคองโคส่งออกผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีไปยัง 32 ประเทศทั่วโลก ซึ่งรวมไปถึงกลุ่มลูกค้าหลักในทวีปแอฟริกาด้วย

เนื่องจากลักษณะของธุรกิจที่แตกต่างกันในตลาดเวียดนามและตลาดต่างประเทศ บาคองโคจึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันในแต่ละตลาด โดยในเวียดนามลูกค้าทางตรงหลักของบาคองโคสำหรับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ ปุ๋ยทางใบ และสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช ได้แก่ บริษัทค้าส่งที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ค้าปลีกและเกษตรกรผู้ใช้ (End Users) อีกต่อหนึ่ง

ในตลาดส่งออก ลูกค้าโดยตรงของบาคองโคสำหรับปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ และปุ๋ยทางใบ ได้แก่ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อขายไป (Trader) ซึ่งในตลาดเหล่านี้ บาคองโคทำหน้าที่เป็นผู้รับจ้างผลิต และผลิตภัณฑ์ของบาคองโคจะไม่นำไปขายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK

ช่องทางในการจัดจำหน่าย

บาคองโคมีเครือข่ายที่แข็งแกร่ง โดยมีลูกค้าประเภทผู้ค้าส่งกว่า 300 ราย ที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบาคองโคให้แก่ผู้ค้าปลีกมากกว่า 5,000 รายทั่วประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ในเวียดนาม ลาว และกัมพูชา

สำหรับตลาดภายในประเทศ บาคองโคมีบุคลากรที่เป็นทีมขายจำนวน 49 คนซึ่งครอบคลุมเขตการขายที่แบ่งตามประเภทของพืชที่แตกต่างกัน ในขณะเดียวกัน ลูกค้าต่างประเทศของบาคองโคเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อขายไป ที่จ้างบาคองโคผลิตปุ๋ยเคมีให้ตามสูตรที่กำหนดมา

คู่แข่ง

ธุรกิจปุ๋ยในเวียดนามยังคงมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรจำนวนมากกว่า 500 ราย และส่วนใหญ่เป็นบริษัทของรัฐบาล ซึ่งรายใหญ่ที่สุดก็คือ Petro Vietnam ดำเนินการก่อสร้างโรงงานปุ๋ย NPK ขนาดใหญ่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My เสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยยกเลิกแผนการสร้างโรงงานปุ๋ย NPK ในเวียดนามได้ไป

อย่างไรก็ตาม ส่วนของปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK เป็นตลาดที่กระจุกตัว โดยที่ส่วนแบ่งทางการตลาดเกินร้อยละ 80 เป็นของบริษัทรายใหญ่ 5 อันดับแรก คือ บริษัท Lam Thao Fertilizer and Chemical บริษัท BinhDien Fertilizer บริษัท Southern Fertilizer บริษัท Japan Vietnam Fertilizer และบาคองโค ปุ๋ยเคมีที่จำหน่ายในเวียดนามอาจแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลักตามคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มปุ๋ยเคมีคุณภาพต่ำ คุณภาพปานกลาง และคุณภาพสูง ในขณะที่ บริษัท Lam Thao Fertilizer and Chemical บริษัท Binh Dien Fertilizer และบริษัท Southern Fertilizer ครอบครองตลาดปุ๋ยเคมีคุณภาพต่ำถึงปานกลาง แต่บริษัท Japan Vietnam Fertilizer บริษัท Binh Dien Fertilizer บริษัท Yara และบาคองโค แข่งขันกันในตลาดปุ๋ยเคมีคุณภาพสูง เกรดคุณภาพของปุ๋ยจะถูกกำหนดโดยความบริสุทธิ์ขององค์ประกอบปุ๋ยและความแม่นยำตามสูตรที่ระบุไว้บนบรรจุภัณฑ์

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

ภาพรวมอุตสาหกรรม

ถึงแม้ว่าตลาดปุ๋ยทั่วโลกจะอยู่ในสถานะเกินดุล แต่ตลาดปุ๋ยในทวีปเอเชียและโอเชียเนียยังคงมีภาวะขาดดุลและมีแนวโน้มว่าความต้องการใช้ปุ๋ยจะเติบโตเพิ่มขึ้น

เมื่อหันกลับมาดูเฉพาะประเทศเวียดนามก็พบว่า มีความต้องการใช้ปุ๋ยเคมีแบบพรีเมียมสำหรับผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในทางแถบตอนใต้ของเวียดนาม ทั้งนี้ อัตราการเติบโตของประชากรยังคงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่อัตราการเติบโตของพื้นที่เก็บเกี่ยวไม่มีการเคลื่อนไหว มีการคาดการณ์ว่า มีความต้องการใช้ปุ๋ยเคมีแบบพรีเมียมมากขึ้นจากทางตอนใต้ของเวียดนาม เนื่องจากมีพื้นที่เก็บเกี่ยวถึงร้อยละ 69 และชาวสวนใหญ่ชอบใช้ของที่มีคุณภาพและให้ผลผลิตที่ดีมากกว่า ในส่วนของด้านอุปทาน มีการคาดการณ์ว่า วัตถุดิบสำหรับ NPK จะยังคงมาจากการนำเข้าเป็นหลัก

ตลาดปุ๋ย

ตลาดปุ๋ยทั่วโลก

จากข้อมูลของสมาคมอุตสาหกรรมปุ๋ยระหว่างประเทศ (International Fertilizer Industry Association: IFA) ทวีปเอเชียเป็นตลาดที่มีการอุปโภคผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีมากที่สุด ซึ่งคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 58.7 โดยส่วนใหญ่จะมีการใช้ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเอเชียใต้ ซึ่งประสบกับปัญหาขาดแคลนสารอาหารไนโตรเจน ฟอสเฟต และโพแทส อยู่ประมาณ 3 ล้านเมตริกตัน 2 ล้านเมตริกตัน และ 7 ล้านเมตริกตัน ตามลำดับ

จากข้อมูลของสมาคมอุตสาหกรรมปุ๋ยระหว่างประเทศอุตสาหกรรมปุ๋ยเคมีระดับโลกจะยังคงอยู่ในสถานะเกินดุล ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 อันเป็นผลมาจากการเปิดโรงงานผลิตปุ๋ยใหม่หลายแห่ง อย่างไรก็ตาม ตลาดเอเชียจะยังคงประสบกับสถานะขาดดุลในสารอาหารฟอสเฟตและโพแทส ในขณะที่จะมีปริมาณสารอาหารไนโตรเจนเกินดุลนับตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป เนื่องจากโรงงานผลิตปุ๋ยสารอาหารไนโตรเจนใหม่จะเริ่มเปิดดำเนินการในปี 2558

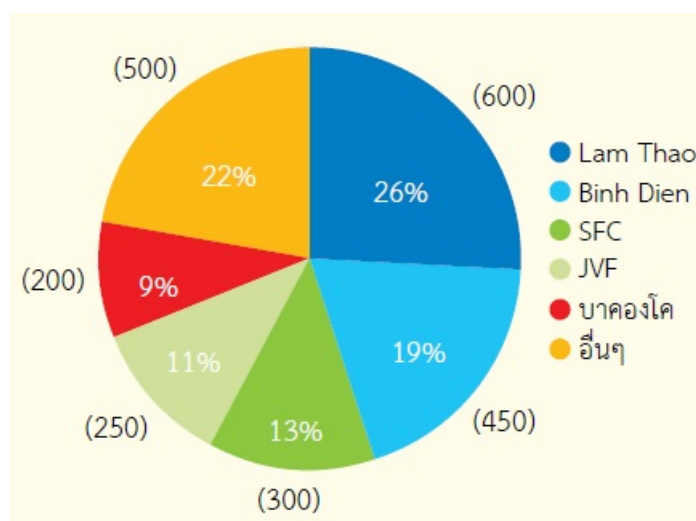
อุตสาหกรรมปุ๋ยของเวียดนาม

ตามข้อมูลของ InterControl ซึ่งเป็นหน่วยงานค้นคว้าวิจัยและตรวจสอบอิสระ ซึ่งทำการศึกษาอุตสาหกรรมปุ๋ยในเวียดนาม ระบุว่า เวียดนามมีฤดูเก็บเกี่ยวสามฤดู คือ ฤดูหนาว ฤดูหนาวถึงฤดูใบไม้ผลิ และฤดูร้อนถึงฤดูใบไม้ร่วง และพื้นที่เพาะปลูกยังอยู่ที่ระดับ 7,600 เฮกแตร์ ในขณะที่ความสามารถในการผลิต (เมตริกตันต่อเฮกแตร์) เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ร้อยละ 69 ของพื้นที่เพาะปลูกอยู่ในเวียดนามใต้ ซึ่งทำให้พื้นที่บริเวณเวียดนามตอนใต้เป็นตลาดปุ๋ยเคมีที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ นอกจากนี้กลุ่มเกษตรกรทางตอนใต้และทางตอนเหนือยังมีรูปแบบการใช้ปุ๋ยเคมีที่แตกต่างกัน กล่าวคือ กลุ่มเกษตรกรทางตอนใต้คำนึงถึงคุณภาพและประสิทธิภาพของปุ๋ยเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ในขณะที่กลุ่มเกษตรกรทางตอนเหนือคำนึงถึงเรื่องราคาเป็นหลัก

อย่างไรก็ดี ความต้องการใช้ปุ๋ยในเวียดนามยังคงสูงอยู่ โดย InterControl คาดการณ์ว่าเวียดนามจะนำเข้าปุ๋ยเชิงผสม NPK ประมาณ 450,000 เมตริกตันในปี 2557

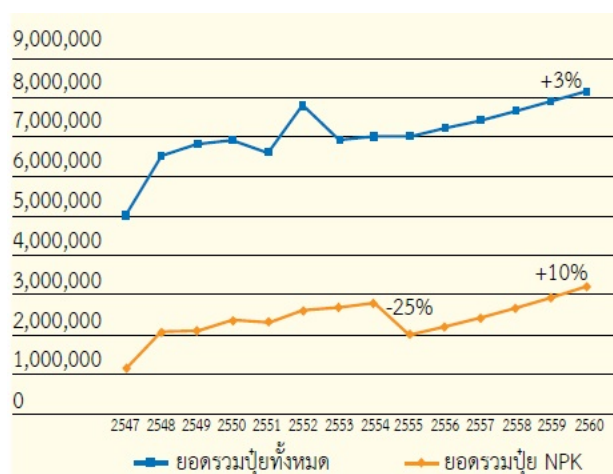
InterControl เชื่อว่าอุตสาหกรรมการผลิตปุ๋ยในเวียดนามจะไม่ได้รับผลกระทบจากสถานะทางเศรษฐกิจที่ถดถอยมากนัก และคาดการณ์ว่าบริษัทผู้ผลิตปุ๋ยจะยังคงดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น นอกจากนี้ การเปิดดำเนินการของโรงงานผลิตยูเรียและฟอสเฟต ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK จะช่วยเพิ่มปริมาณสารอาหารไนโตรเจนและฟอสเฟตให้เวียดนามให้มีสถานะเกินดุล ซึ่งสิ่งนี้จะประโชชน์ต่อผู้ผลิตปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK เนื่องจากราคาวัตุดิบจะต่ำลง และจะส่งผลให้ต้นทุนการผลิตลดลงตามไปด้วย

แผนภูมิต่อไปนี้แสดง (1) ปริมาณการผลิตจริงของปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK (เมตริกตัน) และ (2) ส่วนแบ่งการตลาด (ร้อยละ) ในเวียดนาม



ที่มา: ภาพรวมตลาดปุ๋ย 2556, InterControl

แผนภูมิ: ปริมาณการอุปโภคปุ๋ยในเวียดนาม (2545-2560)



ที่มา: บาคองโค

ธุรกิจคลังสินค้า

ธุรกิจบริการหน้าท่าของบาคองโคเกิดขึ้นได้จากการที่โซลิอาโคซื้อหุ้นร้อยละ 20 ใน Baria Joint Stock Company of Services for Import Export of Agro-forestry Commodities and Fertilizers (“บาเรีย เซเรส”) จาก Yara Asia Pte. Ltd. เมื่อปี 2553 โดยบาเรีย เซเรสเป็นเจ้าของและบริหารจัดการท่าเรือ Phu My ในเวียดนามใต้ โดยท่าเรือแห่งนี้ตั้งอยู่ที่แม่น้ำ Thi Vai ซึ่งห่างจากทะเลเปิดประมาณ 17 ไมล์และตั้งอยู่ติดกับนิคมอุตสาหกรรม Phu My ซึ่งห่างจากกรุงโฮจิมินห์ประมาณ 70 กิโลเมตร และเป็นท่าเรือน้ำลึกที่ใหญ่ที่สุดของเวียดนาม สำหรับการขนส่งสินค้าแห่งเทกองไม่ว่าจะเป็นผลผลิตทางการเกษตร ถ่านหิน และปุ๋ย ซึ่งสามารถรองรับการขนส่งสินค้าได้ 7 ล้านตันต่อปี

นิคมอุตสาหกรรม Phu My เป็นหนึ่งในศูนย์กลางการส่งออกที่สำคัญทางตอนใต้ของเวียดนาม ดังนั้น นิคมอุตสาหกรรมแห่งนี้จึงได้รับประโยชน์จากความต้องการคลังสินค้าและพื้นที่จัดเก็บสินค้าก่อนการขนส่ง

วิสัยทัศน์ของ TTA ในการเป็นผู้ให้บริการงานด้านโลจิสติกส์ที่ครบวงจร และอย่างมีประสิทธิภาพในเวียดนามตอนใต้ได้ก่อให้เกิดความสำเร็จอีกขั้นในปีที่ผ่านมา จากการลงทุนของเราในบาคองโค บริษัท ไทยเรซิน-วินาม่า โลจิสติกส์ จำกัด และบาเรีย เซเรส ทำให้เรามีพื้นที่ให้บริการคลังสินค้าเพิ่มเป็น 53,000 ตารางเมตร และสามารถรองรับสินค้าได้เกือบ 190,000 เมตริกตัน และทำให้ในปี 2557 เราอยู่ในสถานะที่ได้เปรียบและมีความพร้อมอย่างยิ่งในการให้บริการงานด้านโลจิสติกส์ที่ครบวงจรที่ครอบคลุมทั้งทางด้านการขนส่งทางบกและทางเรือ คลังสินค้า บรรจุหีบห่อ การบริการขนส่งสินค้า (forwarding) และพิธีการทางศุลกากร ซึ่งผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนข้างต้น ได้ส่งให้ธุรกิจคลังสินค้าของบาคองโคเติบโตอย่างรวดเร็ว

ก: ผลิตภัณฑ์และบริการ

ในปัจจุบันพื้นที่ให้บริการคลังสินค้าของบาคองโคได้มาตรฐานระดับสากล โดยมีการก่อสร้างอย่างแข็งแกร่งเพื่อการใช้งานในระยะยาวและสามารถรองรับสินค้าได้น้ำหนักถึง 10 เมตริกตันต่อตารางเมตร คลังเก็บสินค้าของบาคองโคจึงมีความยืดหยุ่นสูงและสามารถจัดแบ่งเป็นสัดส่วนที่มีขนาดต่างกัน เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้เรายังมีบริการเสริมต่างๆ เช่น พื้นที่ให้เช่าเป็นสำนักงานของผู้ดูแลลูกค้า ลานจอดรถบรรทุก บริการด้านการรักษาความปลอดภัย และบริการโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ (ไฟฟ้า น้ำประปา และระบบระบายอากาศ)

- คลังสินค้า บาคองโค 1 (“BCC I”) และ บาคองโค 3 (“BCC III”) ให้บริการกลุ่มธุรกิจปุ๋ยสำหรับการจัดเก็บวัตถุดิบผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ชิ้นส่วน และการจัดเก็บสิ่งของที่จำเป็นในธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร ในขณะที่พื้นที่ส่วนที่เหลือจัดสรรให้ผู้เช่าในช่วงระยะสั้น
- คลังสินค้าบาคองโค 5 (“BCC V”) ได้รับการออกแบบเป็นพิเศษสำหรับการให้เช่าเป็นคลังสินค้าโดยเฉพาะ โดยร้อยละ 75 ของลูกค้าทำสัญญาระยะยาวตั้งแต่ 2 ปีขึ้นไป ส่วนอีกร้อยละ 25 จะเป็นการทำสัญญาเช่าในระยะสั้น

สืบเนื่องจากบาคองโคมีข้อจำกัดในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวกับตลาดค้าปลีก ตามข้อบังคับว่าด้วยการลงทุนของบริษัทต่างชาติ บริษัทฯ จึงได้ลงนามในสัญญาให้เช่าพื้นที่แก่บริษัท ไทยเรซิน-วินาม่า เอเยนซีส์ จำกัด (“TVA”) ซึ่งเป็นผู้ถือใบอนุญาตประกอบธุรกิจด้านโลจิสติกส์ และสามารถให้บริการเช่าพื้นที่คลังสินค้าได้กฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องของเวียดนามภายใต้เงื่อนไขการกำหนดราคาและเงื่อนไขอื่นๆ

ลูกค้า

ลูกค้าที่ใช้บริการเช่าคลังสินค้าประกอบด้วย ผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปุ๋ยของบาคองโค ผู้ผลิตขวด ผู้นำเข้าวัตถุดิบ และผู้ผลิตท่อเหล็ก

ภาวะการแข่งขัน

คลังสินค้าอื่นๆ ที่ตั้งไกลออกไปจากเขตพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่คลังสินค้าบาคองโกตั้งอยู่ ส่วนใหญ่ให้บริการด้วยมาตรฐานที่ต่ำกว่า แต่ความต้องการทางด้านโลจิสติกส์และบริการให้เช่าคลังสินค้าที่ได้มาตรฐานระดับมืออาชีพในเขตนิคมอุตสาหกรรม Phu My ซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังสินค้าของบาคองโกตั้งอยู่ในระดับสูงมาก และจะสูงขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากมีการก่อสร้างโรงงานและท่าเรือใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องในบริเวณดังกล่าว

ข: การตลาดและการแข่งขัน

ทิศทางธุรกิจคลังสินค้าในเวียดนาม

ภาคอุตสาหกรรมในเวียดนามแบ่งออกเป็นเขตเศรษฐกิจสำคัญ 3 แห่ง ได้แก่ เขตเศรษฐกิจสำคัญภาคเหนือ (Northern Key Economic Region หรือ “NKER”) เขตเศรษฐกิจสำคัญภาคกลาง (The Central Key Economic Region หรือ “CKER”) และเขตเศรษฐกิจสำคัญภาคใต้ (the Southern Key Economic Region หรือ “SKER”) ซึ่งเขตเศรษฐกิจสำคัญภาคใต้มีจำนวนนิคมอุตสาหกรรมหนาแน่นที่สุด โดยเฉพาะในบริเวณใกล้เคียงกับ Baria และท่าเรือ Phu My มีนิคมอุตสาหกรรมถึง 10 แห่ง

ณ ปัจจุบัน ระบบท่าเรือของเวียดนามกำลังได้รับการพัฒนาอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะท่าเรือที่รัฐบาลเป็นเจ้าของ แต่โครงสร้างพื้นฐานที่รองรับก็ยังมีความจำกัดในการรองรับตู้สินค้าและสินค้าเทกอง

ดังนั้น การพัฒนาคลังสินค้าและความพร้อมในการให้เช่า ผสมกับการบริหารจัดการทางด้านโลจิสติกส์อย่างเชี่ยวชาญคือปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานท่าเรือและภาคอุตสาหกรรมของเวียดนาม

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

1. ลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ช่องทางจัดจำหน่าย

ลูกค้า

ลูกค้าหลักส่วนใหญ่ของ UMS มักใช้ถ่านหินที่มีค่าความร้อนต่ำ (ถ่านหินซับบิทูมินัส มีค่าความร้อนที่ 4,000 - 4,200 kcal/kg GAR (gross as received) ซึ่งสามารถส่งนำเข้าจากผู้จัดจำหน่าย (suppliers) ที่เชื่อถือได้ในประเทศอินโดนีเซีย ที่มีอยู่จำนวนไม่น้อยกว่า 10 ราย UMS ขายถ่านหินให้แก่ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศ อาทิ อุตสาหกรรมกระดาษ สิ่งทอ อาหารสำเร็จรูป และซีเมนต์

ทั้งนี้ กลยุทธ์การนำเข้าและผลิตถ่านหินของ UMS จะมีการปรับเปลี่ยน เพื่อให้เข้ากับข้อกำหนดทางวิศวกรรมของหม้อไอน้ำที่ใช้ในอุตสาหกรรมแต่ละประเภท

คู่แข่ง

ธุรกิจการจัดจำหน่ายถ่านหินในประเทศไทยมีผู้ประกอบการอยู่ประมาณ 20 ราย ซึ่งประมาณ 8 รายในจำนวนนี้นับเป็นคู่แข่งโดยตรงของ UMS ในตลาดกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ปัจจุบัน UMS มีส่วนแบ่งทางการตลาดน้อยกว่าร้อยละ 10 แต่กำลังพยายามชิงส่วนแบ่งทางการตลาดกลับคืนมาอยู่ในระดับเดิมที่ประมาณร้อยละ 35

2. ลักษณะของอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

ในปี 2558 ปัญหาอุปทานส่วนเกินของถ่านหินสันตลาดจะยังคงส่งผลกระทบต่อตลาดถ่านหินสำหรับโรงไฟฟ้าโดยรวม มีการคาดการณ์ว่าความต้องการใช้ถ่านหินสำหรับโรงไฟฟ้าถ่านหินยังคงเติบโตต่อเนื่อง โดยเฉพาะในประเทศอินเดียที่ยังไม่สามารถผลิตถ่านหินให้เพียงพอต่อความต้องการใช้งานในประเทศจึงต้องมีการนำเข้าถ่านหินมาเพื่อใช้ในการผลิตไฟฟ้า โดยอัตราการนำเข้าถ่านหินของอินเดียเติบโตในระดับเลขสองหลัก ส่วนประเทศจีนยังคงเป็นผู้นำเข้าถ่านหินสำหรับโรงไฟฟ้าถ่านหินด้วยปริมาณที่สูงติดอันดับ แต่อัตราการเติบโตของการนำเข้า ถ่านหินในปี 2558 ยังคงต้องจับตามอง เนื่องจากการนำเข้าถ่านหินของจีนได้รับผลกระทบหลายประการจากการชะลอตัวของการเติบโตทางเศรษฐกิจ มาตรการป้องกันมลพิษ การกีดกันทางการค้าภายในประเทศ เป็นต้น สำหรับกลุ่มประเทศที่ไม่เป็นสมาชิกองค์การความร่วมมือและพัฒนาทางเศรษฐกิจ (non-OECD) โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากแถบเอเชียและอเมริกาใต้จะยังคงเป็นผู้ผลิตค้ำอัตราเติบโตของถ่านหิน

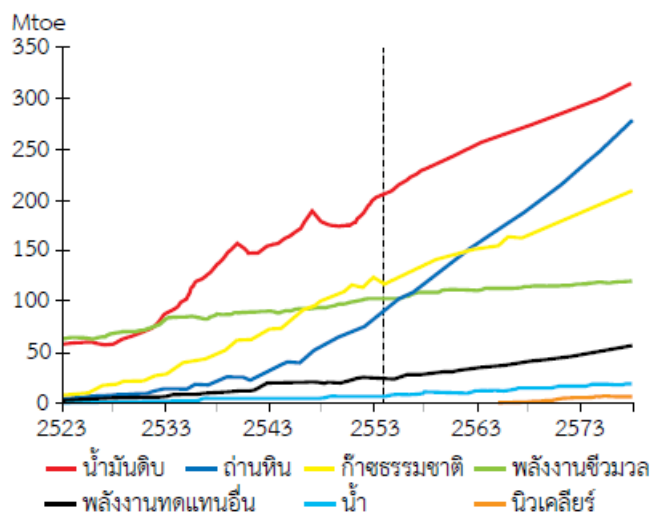
คาดว่าค่าปรับลดค่าใช้จ่ายจะเป็นประเด็นหลักที่ผู้ผลิตถ่านหินสำหรับโรงไฟฟ้าให้ความสำคัญในปี 2558 แต่ถึงอย่างนั้น ก็ยังมีคาดการณ์ว่า อุปทานส่วนเกินของถ่านหินจะยังคงมีอยู่ ซึ่งส่วนใหญ่จะมาจากผู้ผลิตถ่านหินรายใหญ่จากประเทศส่งออกหลักเช่น ออสเตรเลีย อินโดนีเซีย โคลัมเบีย รัสเซีย และแอฟริกาใต้ ซึ่งมักจะเป็นผู้ผลิตที่มีต้นทุนต่ำสำหรับผู้ผลิตจากออสเตรเลีย ปริมาณตามข้อตกลงถ่านหินในปริมาณต่ำกว่าที่ตกลงจะถูกปรับ (take-or-pay contract) ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนให้ผู้ผลิตทำการส่งออกถ่านหิน

ในระยะยาว จากรายงานของ BP's Energy Outlook 2035 มองภาพในระยะยาวว่า ถึงแม้ว่าอัตราการเติบโตของถ่านหินจะชะลอตัวลง แต่ถ่านหินจะยังคงเป็นแหล่งพลังงานสำคัญที่จะป้อนให้กับความต้องการใช้พลังงานของโลก สัดส่วนของถ่านหินในฐานะแหล่งพลังงานของโลกจะลดลงและถูกทดแทนด้วยพลังงานทางเลือก การเติบโตของการใช้ถ่านหินทั่วโลกคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 1.1 ต่อปีจนถึงปี 2558 ตามรายงานของ BP ซึ่งอัตราการเติบโตนี้เกิดจากกลุ่มประเทศ non-OECD ซึ่งคาดว่าจะเติบโตที่ 1.6% ในขณะที่ จีนและอินเดียจะมีส่วนช่วยผลักดันการเติบโตของถ่านหินประมาณ ร้อยละ 87%

สำหรับตลาดถ่านหินในประเทศไทย แม้ว่าความต้องการถ่านหินในไทยในอดีตที่ผ่านมาอยู่ในระดับที่ต่ำ เมื่อเทียบกับประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเอเชียเหนือส่วนใหญ่ แต่ความต้องการถ่านหินสำหรับภาคอุตสาหกรรมและการผลิตไฟฟ้าภายในประเทศไทย คาดว่าจะสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงเวลา 10 ปีข้างหน้า เนื่องจากการลดลงของปริมาณก๊าซธรรมชาติในอ่าวไทย ดังนั้น จึงคาดการณ์ได้ว่าเป้าหมายในการสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย และการตอบสนองความต้องการพลังงานในอนาคต จะต้องพึ่งพาพลังงานจากถ่านหินเพิ่มขึ้น

ตามข้อมูลของ Oxford Business Group ถ่านหินน่าจะเป็นพลังงานที่จะมาทดแทนการใช้ถ่านหินดิบและก๊าซธรรมชาติ โดยคาดว่าปริมาณการใช้ถ่านหินจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ต่อปีเป็น 47 ล้านตันเทียบเท่ากับถ่านหินดิบ ("TOE") ภายในปี 2578 โดยส่วนใหญ่จะเป็นการใช้ในโรงไฟฟ้า เนื่องจากความต้องการไฟฟ้ายังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ก๊าซธรรมชาติมีปริมาณค่อนข้างจำกัดในประเทศไทย ราคาน้ำมันดิบยังคงมีความผันผวนสูง และพลังงานชีวมวลยังคงมีความไม่แน่นอนจึงทำให้ถ่านหินกลายเป็นแหล่งพลังงานที่น่าเชื่อถือ คู่ค้า และมีประสิทธิภาพมากขึ้น

แผนภูมิ: อุปสงค์พลังงานหลักในอาเซียน แยกตามแหล่งพลังงาน



ที่มา: OECD/IEA World Energy Outlook 2013

สิทธิประโยชน์ - บัตรส่งเสริมการลงทุน

1. บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี ได้รับ AIS Scheme มีสาระสำคัญดังนี้

บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจาก The Maritime and Port Authority of Singapore (“MPA”) ภายใต้บริการเดินเรือในประเทศและระหว่างประเทศ สิทธิดังกล่าวเรียกว่า Approved International Shipping Enterprise (“AIS”) สิทธิพิเศษที่สำคัญรวมถึงการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรจากกิจการเดินเรือทะเลตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2551 ถึงวันที่ 8 กันยายน 2559 และสามารถต่ออายุออกไปได้อีกตามเงื่อนไข

2. เรือของกลุ่มบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ณ 31 ธันวาคม 2557 มีดังนี้คือ

ชื่อบริษัท	ชื่อเรือ	เลขที่บัตรส่งเสริม	วันที่อนุมัติบัตรส่งเสริม	ระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษี (ปี)
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	Mermaid Challenger	2163(2)/2550	22 พ.ย. 50	8
	Mermaid Asiana	1665(1)/2552	27 ส.ค. 52	8
	Mermaid Sapphire	1955(1)/2552	4 ธ.ค. 52	8
	Mermaid Siam	1262(1)/2553	15 มี.ค. 53	8
	Mermaid Endurer	1263(1)/2553	15 มี.ค. 53	8
บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)		1167/2553	17 ก.พ. 53	-

สิทธิประโยชน์ และเงื่อนไขหลักที่ได้รับ

1. ตามมาตรา 25 ให้ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าว ซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวน และกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร
2. ตามมาตรา 26 ให้คนต่างด้าว ซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรตามมาตรา 25 ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร
3. ตามมาตรา 28 ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ (ยกเว้นบัตร 1167/2553)
4. ตามมาตรา 31 วรรคหนึ่ง ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุน ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลาเปิดปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น (ยกเว้นบัตร 1167/2553)
5. ตามมาตรา 34 ให้ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 31 ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น
6. ตามมาตรา 37 ให้ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้ (ยกเว้นบัตรเลขที่ 2163(2)/2550 และ 1995(1)/2552)
7. จะต้องมีทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าหุ้นแล้วดังนี้คือ

ชื่อบริษัท	เลขที่บัตรส่งเสริม	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	2163(2)/2550	ไม่น้อยกว่า 550 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	1665(1)/2552	ไม่น้อยกว่า 2003 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	1955(1)/2552	ไม่น้อยกว่า 2003 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	1262(1)/2553	ไม่น้อยกว่า 2003 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	1263(1)/2553	ไม่น้อยกว่า 2003 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)	1167/2553	ไม่น้อยกว่า 541 ล้านบาท

3. บริษัทย่อยของบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสเชส จำกัด (มหาชน) 2 แห่ง ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) จำนวน 2 ฉบับ มีสาระสำคัญดังนี้

บัตรส่งเสริมเลขที่	1499(2)/2551	1047(2)/2552
● ประเภทกิจการ	กิจการขนส่งทางเรือ ประเภท 7.2	บริการด้านขนถ่ายสินค้า สำหรับเรือเดินทะเล ประเภท 7.1
● ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร	ตามที่คณะกรรมการ พิจารณาอนุมัติ	ตามที่คณะกรรมการ พิจารณาอนุมัติ
● ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุน ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน	เริ่ม 24 มิ.ย. 2551 สิ้นสุด 23 มิ.ย. 2559	เริ่ม 19 ม.ค. 2552 สิ้นสุด 18 ม.ค. 2560
● ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น	เริ่ม 24 มิ.ย. 2551 สิ้นสุด 23 มิ.ย. 2559	เริ่ม 19 ม.ค. 2552 สิ้นสุด 18 ม.ค. 2560

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้มีการออกแบบกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กร รวมถึงนโยบายและขั้นตอนการดำเนินงานบริหารความเสี่ยง ตามแนวทางของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (“COSO”) เพื่อให้สอดคล้องกับโครงสร้างและแบบแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ

โครงสร้างการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย:

- คณะกรรมการบริษัทฯ ตรวจสอบและทบทวนประสิทธิภาพของกรอบการบริหารความเสี่ยง และชี้แจงกำหนดในการรับความเสี่ยงของบริษัทฯ เพื่อใช้ในการบริหารจัดการความเสี่ยงในภาพรวม
- คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ปฏิบัติการควบคุมดูแลการจัดการความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ อย่างเป็นอิสระ โดยมีหน้าที่:
 - กำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ
 - ทบทวนแนวทางและกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรโดยรวม
 - ประเมินความเสี่ยงพอและประสิทธิภาพของนโยบายและขั้นตอนการบริหารความเสี่ยง
 - ทบทวนความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เทียบกับขีดจำกัดในการรับความเสี่ยงของบริษัทฯ
- ผู้บริหารทุกคนมีหน้าที่ตรวจสอบความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง โดยยึดตามนโยบายการบริหารความเสี่ยง และชี้แจงกำหนดที่กำหนดโดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและคณะกรรมการบริษัทฯ
- ฝ่ายบริหารความเสี่ยงมีหน้าที่ประสานงานและช่วยผู้บริหารทุกคนในการบริหารจัดการความเสี่ยงสำคัญทั้งหมดของบริษัทฯ

กรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กร ระบุแนวทางและขั้นตอนปฏิบัติอย่างเป็นระบบในการระบุ ประเมินและการจัดการความเสี่ยงแบบองค์รวม ทำให้บริษัทฯ เตรียมรับมือกับความไม่แน่นอนได้ดีขึ้น ซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและคงความสามารถในการแข่งขัน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีหน้าที่ช่วยคณะกรรมการบริษัทฯ ควบคุมดูแลการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ โดยความเสี่ยงหลักและความคืบหน้าของโครงการสำคัญต่างๆ ของบริษัทฯ จะถูกตรวจสอบและหารือกับผู้บริหารอย่างสม่ำเสมอ

ตามกระบวนการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ จะทำการประเมินความเสี่ยงจากแผนกลยุทธ์ โดยเน้นความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน สถานะการเงินและชื่อเสียงของบริษัทฯ ซึ่งแผนบรรเทาความเสี่ยงจะถูกกำหนดขึ้นและติดตามความคืบหน้าในการปฏิบัติตามแผนงานอย่างใกล้ชิด

บริษัทฯ จะทำการพิจารณาปัจจัยหลักต่างๆ ในการลงทุนแต่ละครั้งเพื่อประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เช่น ความสอดคล้องกับเป้าหมายกลยุทธ์ การควบคุมการดำเนินงาน ผลกระทบทางการเงิน ภาวะผูกพัน กฎหมาย และข้อบังคับของแต่ละประเทศ ความชำนาญทางเทคนิค รวมถึงทรัพยากรที่มีอยู่ เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจลงทุนอย่างละเอียดรอบคอบ

หลักเกณฑ์และขีดจำกัดในการประเมินความเสี่ยงจะถูกทบทวนเป็นระยะ เพื่อให้ในการสนับสนุนเป้าหมายธุรกิจ และบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสมและต่อเนื่อง โดยการทบทวนหลักเกณฑ์และขีดจำกัดในการประเมินความเสี่ยง จะคำนึงถึงสภาพแวดล้อมและโอกาสในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงขีดจำกัดในการรับความเสี่ยงของบริษัทฯ คณะกรรมการ บริษัทฯ จะทำการทบทวนแผนงานความเสี่ยงเป็นรายไตรมาส ซึ่งความเสี่ยงและแผนบรรเทาความเสี่ยงที่ระบุจะถูก ตรวจสอบตามโปรแกรมตรวจสอบการดำเนินงานและการเงินของบริษัทฯ

การสนับสนุนอย่างจริงจังของผู้บริหาร ช่วยผลักดันให้การบริหารจัดการความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้อาณัติการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจที่รวดเร็วทั้งในและต่างประเทศ มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น การรวมหลักการบริหารความเสี่ยง เข้ากับการดำเนินงานประจำวันทำให้บริษัทฯ สามารถวิเคราะห์และจัดการกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอย่างทันทั่วถึง ซึ่ง การคำนึงถึงความเสี่ยงในการวางแผนหรือการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมความเสี่ยงในการปฏิบัติงาน ส่งผลให้มีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ที่กล่าวถึงในรายงานประจำปีนี้ เป็นความเสี่ยงหลักซึ่งประเมินจากแผนงานกลยุทธ์ แบบแผนการดำเนินธุรกิจ สภาพแวดล้อมภายนอกและระบบการเงินของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม อาจมีความเสี่ยงบางอย่างซึ่ง บริษัทฯ ยังไม่ทราบ หรือเป็นความเสี่ยงซึ่งในขณะนี้เชื่อว่าไม่มีนัยสำคัญ แต่ในที่สุดแล้วอาจมีผลกระทบอย่างสำคัญต่อ ธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ความเสี่ยงต่างๆ อาจส่งผลกระทบในเวลาที่แตกต่างกัน หรือ ในเวลาเดียวกัน และผลกระทบรวมของ ความเสี่ยงเหล่านั้นอาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญกับบริษัทฯ ในด้านต่างๆ เช่น

- แผนธุรกิจในระยะสั้น และระยะยาว
- รายได้ และ กระแสเงินสด
- ผลลัพธ์ทางการเงิน และความเชื่อมั่นในการลงทุน
- มูลค่าปัจจุบันของทรัพย์สิน
- มูลค่าทรัพย์สินในอนาคต และ ศักยภาพในการเติบโต
- แผนสุขภาพและความปลอดภัยในระยะสั้น กลาง และยาว
- ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม
- ชื่อเสียงของบริษัทฯ

การบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ เป็นส่วนหนึ่งของแผนการบริหารความเสี่ยงองค์กร เพื่อใช้บริหารจัดการภัยคุกคามหรือเหตุการณ์ด้านลบต่างๆ ซึ่งขัดขวางการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งได้แก่ โรคระบาด ภัยจากการก่อการร้าย ภัยธรรมชาติซึ่งสร้างความเสียหายแก่ทรัพย์สินสำคัญของบริษัทฯ คณะกรรมการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ มีหน้าที่กำกับดูแลการปฏิบัติตามแผนงานบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจเพื่อช่วยลดผลกระทบจากภัยคุกคามต่างๆ ให้บริษัทฯ สามารถกลับมาดำเนินงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทฯ ย่อยแต่ละแห่งจะมีการกำหนดแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ และแผนการจัดการในภาวะวิกฤติ ซึ่งจะถูกรวบรวมและทดสอบอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ ได้มีแผนรองรับภาวะวิกฤติที่มีประสิทธิภาพซึ่งช่วยลดการหยุดชะงักในการดำเนินงาน

เพื่อสนับสนุนความสามารถในการจัดการภาวะวิกฤติบริษัทฯ ได้จัดอบรมการสื่อสารในภาวะวิกฤติให้กับผู้บริหารที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในการสื่อสารกับบุคคลภายนอก (spokesperson) เพื่อเตรียมพร้อมในการสื่อสารกับ

นักข่าวและบุคคลที่เกี่ยวข้องอย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างความคุ้นเคยกับสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในช่วงวิกฤติ นอกจากนี้ บริษัทย่อยต่างๆ ได้ทำการฝึกซ้อมอพยพหนีไฟ ทั้งบนแท่นขุดเจาะ บนเรือ และในสำนักงาน โดยการฝึกซ้อมนี้ รวมถึงการทดสอบแผนฟื้นฟูความเสียหาย เพื่อให้แน่ใจว่าระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรมต่างๆ จะสามารถกลับมาใช้งานได้ตามปกติภายในระยะเวลาที่กำหนด หลังจากการฝึกซ้อมบริษัทฯ จะมีการวิเคราะห์และทบทวนข้อบกพร่องต่างๆ และกำหนดแผนงานเพื่อแก้ไขข้อบกพร่องนั้นๆ บริษัทฯ มีการทบทวนและทดสอบแผนการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจเป็นระยะเพื่อปรับปรุงความสามารถในการปรับตัวและตอบสนองภาวะวิกฤติของบริษัทฯ

แผนควบคุมการทุจริต เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของกรอบการบริหารความเสี่ยง มาตรฐานที่เข้มงวดในการดำเนินธุรกิจและหลักบรรษัทภิบาลเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจและเติบโตอย่างยั่งยืน ดังนั้น บริษัทฯ จึงนำหลักจรรยาบรรณทางธุรกิจมาใช้ เพื่อเป็นแนวทางให้คณะกรรมการบริษัทฯ ผู้บริหารและพนักงานในการดำเนินธุรกิจอย่างมีอาชีพ บริษัทฯ ได้กำหนดให้ นโยบายและกระบวนการแจ้งการกระทำที่ผิดปกติในองค์กร และนโยบายการต่อต้านการแก้แค้นอันเนื่องมาจากการแจ้งการทำความผิดดังกล่าว เป็นหนึ่งในนโยบายที่สำคัญของจรรยาบรรณทางธุรกิจ ในการปฐมนิเทศพนักงานใหม่ บริษัทฯ ได้แจ้งให้พนักงานปฏิบัติตามนโยบายและกระบวนการต่างๆ ของบริษัทฯ โดยให้พนักงานทุกคนลงลายมือชื่อเพื่อยืนยันการรับทราบในการปฏิบัติตาม นอกจากนี้ ฝ่ายทรัพยากรบุคคลจะทำการจัดอบรมเป็นระยะ เพื่อกระตุ้นเตือนพนักงาน ขณะที่ฝ่ายตรวจสอบภายในทำการตรวจสอบและแจ้งจุดบกพร่องของระบบควบคุมภายในให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ รวมถึงรายงานให้ผู้บริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ รับทราบ

บริษัทฯ ได้จัดตั้ง “ผู้ไพรหมณีย์” เพื่อเป็นช่องทางสื่อสารให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกคนสามารถแจ้งเรื่องร้องเรียน คำติชม ความเห็น หรือคำแนะนำต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ และการปฏิบัติตามหลักจริยธรรมทางธุรกิจกับคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระได้โดยตรง ตามที่อยู่ดังต่อไปนี้

บริษัท โทริเซนไทย เอเซนต์ซีส์ จำกัด (มหาชน)

ตู้ ป.ณ. 12 ปณ. ไทยพาณิชย์

แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

whistleblowing@thoresen.com

ผู้ตรวจสอบภายในที่ได้รับมอบหมายเท่านั้น ที่จะสามารถเปิด “ผู้ไพรหมณีย์” เพื่อเก็บจดหมายเดือนละสองครั้ง โดยจดหมายทั้งหมดจะถูกส่งให้คณะกรรมการตรวจสอบโดยตรง เพื่อตรวจสอบเรื่องร้องเรียน และพิจารณาการดำเนินการอย่างเหมาะสม รวมถึงรายงานในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ที่จัดขึ้นทุกไตรมาส

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีการวางแผนกลยุทธ์อย่างละเอียดรอบคอบ แต่ก็ไม่ได้เป็นหลักประกันว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้ ความสำเร็จของแผนยังขึ้นอยู่กับการบริหารความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ อีกด้วย เช่น ผลกระทบที่อาจเกิดจากความเสียหายทั้งที่บริษัทฯ ทราบและไม่ทราบ การตั้งสมมุติฐานทางธุรกิจไม่ถูกต้อง รวมถึงการที่ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์หรือวางแผนไว้

ความเสี่ยงจากการกำหนดแผนกลยุทธ์ที่ไม่เหมาะสม

การที่บริษัทฯ ไม่สามารถวางแผนและปฏิบัติตามแผนกลยุทธ์อย่างถูกต้อง รวมถึงไม่สามารถปรับเปลี่ยนแผนกลยุทธ์ตามการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจได้อย่างทันเวลา เป็นความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการทำกำไรของบริษัทฯ ในระยะกลางและระยะยาว บริษัทฯ จัดการกับความเสี่ยงนี้โดยการจัดตั้งระบบและกระบวนการในการทบทวนแผนกลยุทธ์ที่ทบทวนโดยหน่วยงานต่างๆ เป็นระยะ โดยคำนึงถึงความสามารถในการแข่งขัน และการขยายแผนการลงทุนเพื่อสร้างมูลค่าธุรกิจ บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริหารทุกเดือน เพื่อตรวจสอบผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการปรับแผนธุรกิจ และแผนกลยุทธ์ในระยะสั้น เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ รวมถึงการรายงานต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ถ้ามีความจำเป็นที่ต้องเปลี่ยนทิศทางการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำการวิเคราะห์ เปรียบเทียบข้อมูล และสมมติฐานที่บริษัทฯ ใช้ จากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่เชื่อถือได้ และได้มีการปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญภายนอก เพื่อทำการวิเคราะห์ และคาดการณ์สภาพเศรษฐกิจ สังคม และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

สภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยอาจส่งผลทำให้รายได้จากการดำเนินงานลดลง และทำให้บริษัทฯ สูญเสียความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในต้นทุนที่เหมาะสม

วัฏจักรในการดำเนินธุรกิจและสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของอุตสาหกรรม มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ธุรกิจขนส่ง พลังงาน และโลจิสติกส์ มีหนี้สินเป็นส่วนหนึ่งของโครงสร้างเงินทุน ธุรกิจดังกล่าวขึ้นอยู่กับความสามารถในการกู้ยืมเงินในอัตราและต้นทุนที่เหมาะสม ซึ่งในภาวะการเข้าถึงตลาดเงินทุนที่จำกัด หรือต้นทุนในการกู้ยืมที่สูงขึ้น อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถคงอัตราดอกเบี้ยตามที่ได้วางแผนไว้

การสำรวจหรือพัฒนาโครงการใหม่อาจจะไม่เป็นผลสำเร็จ ผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนไม่สามารถชดเชยกับค่าใช้จ่ายที่เสียไปหรือเงินทุนสำรองที่ใช้ไปได้ทั้งหมด

บริษัทฯ มีการกำหนดโครงการลงทุนใหม่ในแผนงานการพัฒนาธุรกิจเพื่อเพิ่มมูลค่าองค์กร บริษัทฯ อาจไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอ หรือไม่สามารถหาหุ้นส่วนที่เหมาะสมในการแบ่งต้นทุนของการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ การทำกิจกรรมที่หลากหลายในการดำเนินธุรกิจก่อให้เกิดความเสี่ยงในหลายรูปแบบ เช่น ประสิทธิภาพในการรวบรวมกิจการเพื่อผนึกกำลังทางธุรกิจ การจำหน่ายหนี้สูญหรือปรับโครงสร้างค่าใช้จ่ายอย่างมีนัยสำคัญ และการเกิดต้นทุนที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ นอกจากนี้ บริษัทฯ อาจจะต้องรับผิดชอบต่อการดำเนินงานในอดีต การละเลย และหนี้สินที่เกินคาดการณ์ซึ่งเกิดจากการรวบรวมกิจการ ในทางกลับกัน บริษัทฯ อาจจะต้องรับภาระหนี้สินที่เกินคาดการณ์จากการขายกิจการในกรณีที่ผู้ซื้อไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาซื้อขายกิจการ

การดำเนินงานของบริษัทร่วมทุน และหุ้นส่วนธุรกิจ รวมถึงธุรกิจที่บริษัทฯ ไม่ได้บริหารงานเอง อาจไม่ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ หรือ ไม่ปฏิบัติตามมาตรฐานของบริษัทฯ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีการทำธุรกิจกับบริษัทร่วมทุนและหุ้นส่วนหลายบริษัท และอาจจะมีเพิ่มขึ้นในอนาคต จึงมีความเสี่ยงในเรื่องของการบริหารจัดการบริษัทร่วมทุนและหุ้นส่วน ถึงแม้ว่า บริษัทฯ จะถือหุ้นใหญ่ หรือมีอำนาจในการควบคุมการดำเนินงานในบริษัทร่วมทุน แต่มีความเสี่ยงที่หุ้นส่วนอาจจะ:

- มีความสนใจและเป้าหมายทางเศรษฐกิจและธุรกิจที่ไม่สอดคล้องกับบริษัทฯ
- ใช้สิทธิในการยับยั้งการปฏิบัติงานหรือกิจกรรมที่บริษัทฯ เชื่อว่าเป็นประโยชน์มากที่สุดกับบริษัทร่วมทุน

- ไม่สามารถที่จะปฏิบัติตามข้อตกลงที่กำหนดไว้ในสัญญาร่วมทุนได้ เช่น การเพิ่มเงินทุนเพื่อขยายธุรกิจ หรือการบริหารจัดการโครงการร่วมทุน เป็นต้น

กรณีที่หุ้นส่วนหรือบริษัทอื่นเป็นผู้บริหารจัดการบริษัทร่วมทุน บริษัทฯ ได้มีการจัดหาผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้คำแนะนำในการปฏิบัติงานอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ แต่เนื่องจากบริษัทฯ มีอำนาจในการควบคุมที่จำกัด อาจทำให้หุ้นส่วนที่บริหารงานปฏิบัติไม่สอดคล้องหรือไม่ตรงกับนโยบายในการดำเนินงานของบริษัทฯ

ความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับการรักษาชื่อเสียงและการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ

บริษัทฯ ใช้จรรยาบรรณทางธุรกิจเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ การทำให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณดังกล่าว เป็นเรื่องที่ยาก เพราะการที่บริษัทฯ ไม่ปฏิบัติตามหรือถูกเข้าใจว่าไม่ทำตามหลักจรรยาบรรณ และข้อกำหนดทางกฎหมายนั้นอาจทำให้ชื่อเสียงของบริษัทฯ เสียหาย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อใบอนุญาตในการดำเนินกิจการ ชื่อเสียงบริษัทฯ โอกาส และความสามารถในการลงทุนหรือหาทรัพยากรใหม่ๆ ทำให้โอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมีจำกัด ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและสถานะการเงินของบริษัทฯ ในที่สุด

นอกจากนี้ ยังมีหลายปัจจัยที่มีผลกระทบต่อมูลค่าและชื่อเสียงของบริษัทฯ บางปัจจัยเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ควบคุมไม่ได้ ได้แก่ การเปิดเสรีทางการตลาด ความชอบและรสนิยมของลูกค้า การที่บริษัทฯ และบริษัทร่วมไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดที่สำคัญทางกฎหมาย หรือปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อความพอใจในการซื้อสินค้าและบริการของลูกค้า ซึ่งสิ่งเหล่านี้อาจส่งผลกระทบทางด้านลบต่อ ชื่อเสียงของบริษัทฯ

นอกจากความสำคัญในการรักษาชื่อเสียง บริษัทฯ ได้มีการดำเนินการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา เช่น การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า อย่างไรก็ตามกฎหมายและข้อบังคับมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การละเมิดลิขสิทธิ์อย่างแพร่หลาย และการที่บริษัทฯ มีการควบคุมความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ไม่เพียงพอ อาจส่งผลกระทบต่อมูลค่าและความสามารถในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ ต้องการศักยภาพในการบริหารการเปลี่ยนแปลงของบุคลากรหลัก และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ

เพื่อส่งเสริมและพัฒนากิจการดำเนินงาน บริษัทฯ ต้องสรรหาบุคลากรใหม่ รวมถึงการรักษาบุคลากรเดิมที่มีความรู้ความสามารถและมีความเชี่ยวชาญสูงในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ อาจไม่สามารถปฏิบัติตามแผนกลยุทธ์ได้ ถ้าขาดบุคลากรหลักและผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถ ขาดการทำแผนสืบทอดบุคลากรอย่างต่อเนื่อง หรือการลงทุนในการพัฒนาบุคลากร ในบางธุรกิจที่บริษัทฯ มีการดำเนินงานอยู่ มีอัตราการเติบโตสูง ทำให้บริษัทฯ ต้องแข่งขันกับบริษัทอื่นเพื่อหาบุคลากรที่มีความสามารถเข้าทำงาน การที่บริษัทฯ ไม่สามารถหาหรือรักษาบุคลากรเหล่านี้ไว้ได้ อาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของบริษัทฯ อันได้แก่ ชื่อเสียง ความปลอดภัย และต้นทุนในการดำเนินงาน นอกจากนี้ ถ้าบริษัทฯ ไม่มีการสนับสนุนการแบ่งปันหรือสืบทอดความรู้หรือทักษะในการทำงานภายในองค์กร บริษัทฯ อาจสูญเสียองค์ความรู้ที่สำคัญในการดำเนินงาน ถ้าพนักงานเหล่านั้นลาออกจากบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศที่หลีกเลี่ยงไม่ได้

การดำเนินงานของบริษัทฯ ต้องอาศัยระบบคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะระบบที่รวมเข้ากับกระบวนการในการดำเนินงาน ความเสียหายที่เกิดกับระบบคอมพิวเตอร์ดังกล่าว อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ถึงแม้ว่าบริษัทฯ ได้มีการเตรียมแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ หรือแผนฟื้นฟูความเสียหายไว้แล้วก็ตาม บริษัทฯ อาจสูญเสียลูกค้าหรือความสามารถในการหาลูกค้าใหม่ๆ ทำให้เกิดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่สูงตามมา ดังนั้น บริษัทฯ ได้มีการลงทุนเป็นอย่างมากในการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับระบบคอมพิวเตอร์ดังกล่าว เพื่อคงความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

ด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจโลก ตลาดเงิน และตลาดสินค้าโภคภัณฑ์ มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานและสถานะการเงินของบริษัทฯ เนื่องจากรูปแบบในการดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับตลาดการค้าระหว่างประเทศ การเงิน อัตราดอกเบี้ย และอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงิน การถดถอยของเศรษฐกิจโลกอาจทำให้ลูกค้าเลื่อนการทำธุรกิจและการลงทุนกับบริษัทฯ หรือมีมาตรการในการลดต้นทุนเพื่อรักษาสถานะทางการเงิน ปัจจัยเหล่านี้อาจทำให้ความต้องการสินค้าหรือบริการลดลง และส่งผลกระทบกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

ความเสี่ยงเฉพาะของแต่ละประเทศ

บริษัทฯ มีการทำธุรกิจในหลายประเทศ ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงด้านการดำเนินงานในประเทศต่างๆ เช่น สถานการณ์ไม่สงบ การก่อการร้าย ความไม่มั่นคงทางเศรษฐกิจและการเมือง การกีดกันทางการค้า การกำหนดให้มีการควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา การประกาศสินทรัพย์สงวนของประเทศ สิ่งเหล่านี้ทำให้ บริษัทฯ ต้องมีความเชี่ยวชาญในการบริหารความเสี่ยง นอกจากปัจจัยเสี่ยงที่ได้กล่าวมาแล้ว อาจมีความไม่แน่นอนในเรื่องกฎระเบียบและข้อบังคับของแต่ละภูมิภาค ถึงแม้ว่าบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการปฏิบัติตามกฎระเบียบเหล่านั้น แต่การฝ่าฝืนโดยไม่ตั้งใจอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

ความเสี่ยงด้านภัยธรรมชาติ

การเกิดแผ่นดินไหว น้ำท่วม พายุ หรือการเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศ เป็นภัยธรรมชาติที่อาจส่งผลให้เกิดการสูญเสียทางการค้าหรือทำให้การดำเนินงานหยุดชะงักได้ ถึงแม้บริษัทฯ จะมีการทำประกันภัยแต่ก็ไม่อาจคุ้มครองทุกความเสียหายได้ และการเพิ่มความคุ้มครองเพื่อให้ครอบคลุมความเสี่ยงอย่างเพียงพอ ก็มีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก ดังนั้น เหตุการณ์หรือภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้นนอกเหนือความคุ้มครองจึงอาจส่งผลกระทบร้ายแรงกับการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงจากภัยโจรสลัด

ธุรกิจการเดินเรือและแท่นขุดเจาะนอกชายฝั่งเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงจากการโจมตีของโจรสลัด ในกรณีที่เกิดการโจมตี และเรือหรือแท่นขุดเจาะโดนยึด ทำลาย หรือเกิดความเสียหายนอกเหนือจากความคุ้มครองของกรมธรรม์ประกันภัย หรือเกิดการบาดเจ็บหรือสูญเสียชีวิตบุคลากร อาจส่งผลกระทบร้ายแรงต่อสถานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

ความเสี่ยงในการเกิดข้อพิพาทกับชุมชนท้องถิ่น

การดำเนินงานในบางแห่งของบริษัทฯ ทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ตั้งอยู่ใกล้กับชุมชนที่อาจมีการต่อต้านเนื่องจากมีความเข้าใจว่าการปฏิบัติงานอาจเป็นอันตรายกับสิ่งแวดล้อม ความคาดหวังของชุมชนที่มีความซับซ้อนอาจขัดแย้งกับมุมมองทางธุรกิจของผู้ร่วมผลประโยชน์รายอื่นซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาที่ยากจะแก้ไขตามมา ความคิดเห็นของผู้ร่วมผลประโยชน์และการยอมรับของชุมชน ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น อุดสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทอื่นๆ เหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระดับท้องถิ่น ภูมิภาค หรือในประเทศ ในกรณีที่ร้ายแรงที่สุด ฐานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ อาจตกเป็นเป้าหมายในการก่อความไม่สงบหรืออาชญากรรม

บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่เกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสังคม

มีปัจจัยหลายประการที่มีอิทธิพลต่อชื่อเสียงและมูลค่าของเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ รวมถึงแนวความคิดของผู้ร่วมผลประโยชน์และความเข้าใจของชุมชนในพื้นที่ปฏิบัติงานของบริษัทฯ ผลกระทบกับธุรกิจที่เกิดจากสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นปัญหาที่ต้องตรวจสอบอย่างละเอียด และอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อชื่อเสียง ถ้าบริษัทฯ ไม่สามารถแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม หรือไม่ปฏิบัติตามกฎข้อบังคับในเรื่องที่เกี่ยวกับความปลอดภัย ความมั่นคง การจัดการด้านสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน สิทธิมนุษยชน และการส่งเสริมคุณภาพชีวิตของคนในท้องถิ่น

การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดทางกฎหมายอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานในอนาคต

การพัฒนากฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับในการผลิต ความรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการ การจัดส่ง การนำเข้าสินค้า เครื่องหมายการค้าและบรรจุภัณฑ์ การบริโภค การโฆษณา การเปลี่ยนแปลงกฎหมายด้านภาษี (รวมถึงการเรียกเก็บภาษีเพิ่ม) มาตรฐานการบัญชี การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดสำหรับธนาคารและสถาบันการเงิน การเปลี่ยนแปลงกฎหมายสิ่งแวดล้อม สุขภาพ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงานและเงินบำนาญ ถึงแม้เปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะยังไม่ชัดเจนมากนัก แต่การริเริ่มเปลี่ยนแปลงสิ่งเหล่านี้จะส่งผลกระทบอย่างมากในการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและข้อบังคับที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยยังมีความไม่ชัดเจนหรือไม่เข้าใจในข้อบังคับหลายๆ ข้อที่เกี่ยวข้องกับพระราชบัญญัติทางกฎหมายที่ยังไม่ได้ถูกบัญญัติขึ้น และผลกระทบที่เกิดจากการปฏิบัติตามพระราชบัญญัตินั้นๆ การริเริ่มเปลี่ยนแปลงและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติตาม อาจส่งผลกระทบด้านลบอย่างรุนแรงกับการดำเนินธุรกิจ รวมถึงธุรกิจที่บริษัทฯ ไม่ได้ควบคุมการดำเนินงานแต่ถือหุ้นอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่า การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้จะมีผลกระทบมากน้อยเพียงใดกับงบการเงินรวม ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทฯ

ความเสี่ยงด้านการเงิน

เงินปันผลหรือผลตอบแทนจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เนื่องจากทรัพย์สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นหุ้นที่ถืออยู่ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมต่างๆ ดังนั้น กระแสเงินสดและความสามารถในการชำระหนี้ต่างๆ ของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับเงินปันผลหรือผลตอบแทนที่ได้จากบริษัทเหล่านี้

ระยะเวลาและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น กฎหมายที่เกี่ยวข้อง สภาพหนี้สิน และสถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงานและการคาดการณ์ธุรกิจในอนาคต นอกจากนี้ การรับเงินปันผลจะมีการหักภาษี ณ ที่จ่าย ซึ่งทำให้จำนวนเงินปันผลที่ได้รับจริงลดลง

ในกรณีที่บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมไม่จ่ายเงินปันผลหรือจ่ายไม่สม่ำเสมอ หรือโดนหักภาษี ณ ที่จ่ายในอัตราที่สูง อาจส่งผลกระทบต่อสถานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

สัดส่วนในการถือหุ้นของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอาจลดลง ถ้าบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นมีการขอเพิ่มทุน และบริษัทฯ ตัดสินใจไม่เพิ่มทุนตามที่ร้องขอ นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมรายอื่นอาจทำธุรกิจที่เป็น การแข่งขันกับบริษัทฯ ทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งอาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท ย่อยและบริษัทร่วม

ความผิดปกติที่เกิดขึ้นจากการลงทุนและการลดลงของมูลค่าเป้าหมายตามที่ตั้งไว้

บริษัทฯ มีการกระจายการลงทุนในหลายอุตสาหกรรม การลดลงของมูลค่าเป้าหมายในการลงทุนขนาดใหญ่อาจ ทำให้ส่วนผู้ถือหุ้นและมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้นในงบการเงินรวมลดลงอย่างมาก ในสถานการณ์ที่มูลค่าเป้าหมายของการ ลงทุนลดลงอย่างมีสาระสำคัญ บริษัทฯ อาจมีความจำเป็นต้องบันทึกผลขาดทุนจากการค้อยค่าของเงินลงทุน

บริษัทฯ มีการลงทุนส่วนใหญ่ในธุรกิจขนส่ง ธุรกิจบริการนอชายฝั่ง และธุรกิจโลจิสติกส์ การลดลงของมูลค่า เป้าหมายในการลงทุนอาจทำให้กำไรทางบัญชีลดลงอย่างมาก ซึ่งทำให้ความได้เปรียบในการแข่งขันลดลงและส่งผล กระทบอย่างมากต่อความสามารถในการลงทุนในธุรกิจใหม่ ทำให้กระทบต่อผลกำไรของบริษัทฯ ในอนาคต

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจโลก ตลาดเงิน และตลาดสินค้าโภคภัณฑ์ มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานและสถานะการเงิน ของบริษัทฯ เนื่องจากรูปแบบในการดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับความเสี่ยงด้านตลาดการค้าระหว่างประเทศ การเงิน อัตรา ดอกเบี้ย และอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงิน

บริษัทย่อยและบริษัทที่ TTA ถือหุ้นอยู่มีการดำเนินงานในสถานะเศรษฐกิจและตลาดการเงินที่แตกต่างกันทั่วโลก ความไม่มั่นคงทางการเมืองและเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อตลาดเงินเหล่านั้น บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และตราสารพาณิชย์เพื่อ เป็นการเพิ่มทุน ในปัจจุบันการเข้าถึงตลาดทุนทำได้ยากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและการ ดำเนินงานของบริษัทฯ ความเสี่ยงทางการเงิน รวมถึง ความผันผวนของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ อัตราดอกเบี้ย และอัตรา แลกเปลี่ยน การผันผวนของค่าเงินบาท และความเสี่ยงจากการดำเนินงานต่างๆ เนื่องจากบริษัทฯ มีฐานการดำเนินงานใน หลายประเทศทั่วโลก ทำให้มีความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงมูลค่าสกุลเงิน และการควบคุมอัตราแลกเปลี่ยน ถึงแม้ว่า บริษัทฯ จะมีการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน แต่การป้องกันก็ไม่ได้ครอบคลุมในทุกกิจกรรมของ บริษัทฯ ดังนั้น จึงยังมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจมีผลกระทบต่อรายได้และกระแสเงินสดของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและลดต้นทุนดอกเบี้ย โดยการสร้าง สมดุลและความเหมาะสมระหว่างการใช้อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่และลอยตัวสำหรับเงินกู้ยืม และการใช้ตราสารอนุพันธ์

เช่น การแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังบริหารจัดการระยะเวลาโดยเฉลี่ยของเงินกู้ยืมให้สัมพันธ์กับกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านความสามารถในการกู้ยืมและการปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาเงินกู้

บริษัทฯ ต้องรักษาหรือเพิ่มขีดความสามารถในการกู้ยืมเพื่อให้ได้เงินทุนตามที่ได้คาดการณ์ไว้ โดยส่วนใหญ่ความสามารถในการกู้ยืมจะขึ้นอยู่กับปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาเงินกู้ ถ้าบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดเหล่านั้นได้ ผู้ให้กู้อาจเรียกร้องให้บริษัทฯ จ่ายหนี้คืนทั้งหมดก่อนถึงกำหนดชำระ ในกรณีที่สถานะทางการเงินไม่เป็นไปตามความคาดหวังของตลาด บริษัทฯ อาจไม่สามารถทำรีไฟแนนซ์ทรัพย์สินปัจจุบันของบริษัทฯ ได้ในเงื่อนไขที่เหมาะสม แหล่งเงินทุนสำหรับการกู้ยืมในอนาคต ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์และสภาพคล่องของตลาดทุน

สภาพคล่องและกระแสเงินสดของบริษัทฯ อาจไม่เป็นไปตามที่คาดหวังส่งผลกระทบต่อแผนค่าใช้จ่าย

การหาเงินทุนเพื่อใช้ในกิจกรรมและการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่น การเพิ่มทุน การควบรวมกิจการ การสร้างนวัตกรรมใหม่ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ อาจเกิดความล่าช้าถ้าสถานะการเงินไม่ดีพอ มูลค่าของเงินทุนสำรองที่ลดลงหรือมีเงินทุนสำรองไม่เพียงพอ รวมถึงการไม่สามารถใช้เงินทุนสำรอง ทำให้ความสามารถและโอกาสในการรอดพ้นจากวิกฤติเศรษฐกิจลดลง

ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้จัดทำระบบการวางแผนกระแสเงินสด งบประมาณ รวมถึงคาดการณ์ความต้องการสภาพคล่องของบริษัทฯ ในระยะสั้น กลาง และยาว บริษัทฯ ได้จัดตั้งมาตรการทางการเงินหลายด้านเพื่อรองรับความต้องการสภาพคล่องของบริษัทฯ ได้แก่ จัดตั้งศูนย์กลางในการบริหารเงินสด รักษาระดับเงินทุนให้เหมาะสม และจัดเตรียมวงเงินสินเชื่อที่ได้รับการอนุมัติแล้ว ซึ่งการที่บริษัทฯ มีเงินทุนสำรองที่เพียงพอและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่มั่นคง ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดการความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการกู้ยืมได้ ส่งผลให้เกิดความมั่นคงทางการเงิน

ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

โทริเซน จีপি : ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง

โทริเซน จีপি เป็นเจ้าของ ผู้ดำเนินกิจการ และผู้เช่าเหมาเรือของกิจการเรือเดินทะเลแบบสินค้าแห่งเทกองที่ให้บริการทั่วโลกยกเว้นประเทศที่โดนคว่ำบาตรทางการเมือง มีการทำประกันตัวเรือและเครื่องจักร และมีระบบนำร่องการเดินเรือที่ได้มาตรฐาน ลักษณะกิจการของบริษัทฯ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงทางด้านภัยพิบัติทางทะเล อุบัติเหตุที่เกิดจากสภาพแวดล้อม ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดการเรียกร้องค่าชดเชยจำนวนมาก ความสูญเสียหรือความเสียหายของสินค้า/ทรัพย์สิน และการหยุดชะงักของธุรกิจเนื่องจากอุบัติเหตุหรือเหตุการณ์อื่นๆ ที่เกิดขึ้นจากความบกพร่องของเครื่องจักร ความคิดพลาดของมนุษย์ การเมืองในประเทศต่างๆ การนัดหยุดงาน การก่อการร้าย การปล้นสะดม สภาพอากาศที่รุนแรง รวมถึงกรณีและเหตุการณ์อื่นๆ ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดต้นทุนที่สูงขึ้น เกิดผลกระทบทางด้านชื่อเสียงหรือการสูญเสียรายได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการทำประกันภัยกับอุตสาหกรรมการประกันภัยระหว่างประเทศเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงเหล่านี้เกือบทั้งหมด อันเป็นมาตรฐานในการดำเนินงานสำหรับเจ้าของ/ผู้ประกอบการเรือระหว่างประเทศ ดังนั้น บริษัทฯ ซึ่งประกอบธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกองจึงมีความคุ้มครองที่เพียงพอสำหรับกรณีและเหตุการณ์ดังที่กล่าวมาข้างต้น ถึงแม้ว่าเบี้ยประกันภัยจะแตกต่างกันไปตามความเสี่ยงต่างๆ ที่สามารถประเมินได้ของบริษัทฯ รวมถึงพื้นที่ในการเดินเรือ

การดำเนินงานของบริษัทขนส่งสินค้าแห่งแบบเทกองอยู่ภายใต้กฎหมาย และกฎระเบียบที่กว้างและมีการเปลี่ยนแปลงเสมอ การไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบเหล่านี้อาจส่งผลให้เรือถูกกักกัน นำไปสู่การสูญเสียรายได้หรือการเรียกร้องค่าชดเชยจากผู้เช่าเรือ โดยการปฏิบัติตามกฎระเบียบใหม่นั้น อาจมีค่าใช้จ่ายที่สำคัญในการปรับปรุงเรือหรือการเปลี่ยนแปลงขั้นตอนการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความระมัดระวังในเรื่องเหล่านี้ และมีการดำเนินงานตามมาตรฐานทางด้านเทคนิคและความปลอดภัยที่กำหนดขึ้นระหว่างประเทศ ทำให้เรือของบริษัทฯ ไม่ประสบปัญหาโดนกักกันในปี 2557 ที่ผ่านมา

ในการดำเนินงานของเรือ จำเป็นต้องใช้บุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมและมีทักษะความสามารถ ไม่ว่าจะเป็นพนักงานหรือลูกเรือ ในทำนองเดียวกัน บริษัทฯ จำเป็นต้องมีผู้จัดการซึ่งมีคุณสมบัติและความสามารถที่เหมาะสมในระดับองค์กร ตลอดจนความรู้และประสบการณ์ทางเทคนิค การสรรหาและรักษามูลค่าบุคลากรดังกล่าวเป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งประกอบธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง อย่างไรก็ตาม ด้วยการใช้นโยบายพนักงานที่เป็นธรรมและเหมาะสม บริษัทฯ จึงประสบความสำเร็จในด้านการสรรหาและรักษามูลค่าบุคลากรที่มีทักษะความสามารถและคุณสมบัติสูง บริษัทฯ มีการวางแผนในการสรรหาและรักษามูลค่าอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ความเสี่ยงทางด้านนี้ลดลง

เนื่องจากบริษัทฯ ซึ่งประกอบธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกองได้เพิ่มระดับของการทำสัญญารับขนส่งสินค้าล่วงหน้า และมีการจัดช่วงเวลาในการทำสัญญาเช่าให้สอดคล้องกับการเช่าเรือระยะยาว ดังนั้น จึงมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันที่อาจจะสูงขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงนี้ บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำเป็นต้องใช้ในสัญญารับขนส่งสินค้าล่วงหน้า ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถกำหนดสัดส่วนต้นทุนที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับผลกำไรหรือขาดทุนจากการเดินเรือได้

อุตสาหกรรมและตลาดการเดินเรือมีวัฏจักร และต้องประสบกับความผันผวนในด้านความสามารถในการทำกำไร มูลค่าของเรือและอัตราค่าเช่าเรือ อันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงในอุปทานและอุปสงค์ของปริมาณการขนส่งซึ่งได้กล่าวมาแล้วในหัวข้อ “ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มของธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง” โดยวัฏจักรนี้อาจแตกต่างกันในเรื่องของจังหวะและระยะเวลาในการเกิด จากความไม่แน่นอนและความผันผวนอย่างมากในตลาด ที่ซึ่งอัตราค่าเช่าเรืออาจปรับขึ้นหรือปรับลดอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ จึงมีความเห็นว่าเป็นการรอบคอบที่จะประกันรายได้ในอนาคตด้วยการใช้อัตราค่าเช่าเรือที่สูงตามสมควรเท่าที่จะเป็นไปได้ เพื่อรองรับการปรับลดอย่างรวดเร็วของอัตราค่าเช่าเรือในตลาดให้เข้าระยะสั้น และจำกัดความผันผวนนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะให้บริการกองเรือที่หลากหลายเพื่อให้เกิดความสมดุล บริษัทฯ แบ่งเรือจำนวนหนึ่งเพื่อให้เช่าเหมาลำแบบระยะยาวโดยมีสัญญารับขนส่งสินค้าล่วงหน้า นอกจากนี้ ยังมีการกระจายความเสี่ยงในประเภทสินค้าและพื้นที่ที่ทำกาขนส่งไม่ให้กระจุกตัวที่สินค้าชนิดเดียวหรือพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งในการเดินเรือ

บริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงอย่างเข้มงวดเพื่อป้องกันการลดลงอย่างมากของอัตราค่าระวางเรือ โดยการทำสัญญาซื้อขายค่าระวางเรือล่วงหน้า (FFA) เพื่อเปรียบเทียบกับอัตราค่าระวางเรือประจำวันกับอัตราเช่าในสัญญา บริษัทฯ ทำสัญญาซื้อขายค่าระวางเรือล่วงหน้า เพื่อป้องกันความเสี่ยงและผลขาดทุนในกรณีที่ค่าระวางเรือลดลงอย่างมีสาระสำคัญเท่านั้น ไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากการทำสัญญาประเภทนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการติดตามความเสี่ยงด้านค่าระวาง

เรือเป็นรายวัน และคณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติกฎเกณฑ์และขีดจำกัดในการดำเนินงานเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ จะได้รายได้จากการเดินเรือตามที่ได้ตั้งเป้าไว้

อุปสงค์ในธุรกิจของบริษัทฯ เกิดขึ้นมาจากปริมาณสินค้าที่ต้องการให้เรือของบริษัทฯ ทำการขนส่ง โดยอุปสงค์เหล่านี้ขึ้นอยู่กับความต้องการค้าและเศรษฐกิจโลก ภาวะการเติบโตและการค้าที่ตกต่ำอย่างรุนแรง บวกกับการเปลี่ยนแปลงของแหล่งวัตถุดิบ อาจมีผลกระทบกับอุปสงค์ของเรือ และการลดลงอย่างมีสาระสำคัญของอุปสงค์ทำให้ค่าระวางเรือต่ำลง

เช่นเดียวกับธุรกิจอื่น บริษัทฯ ซึ่งประกอบธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเอกเทศมีความเสี่ยงทางด้านคู่สัญญา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่มีความฝืดเคืองทางการเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงทางด้านคู่สัญญาที่เกี่ยวข้องกับการเช่าเรือระยะยาวและการทำสัญญาขนส่งสินค้าล่วงหน้าอยู่เสมอ โดยได้ใช้ขั้นตอนการประเมินที่เหมาะสมก่อนเข้าทำสัญญา บริษัทฯ ได้ทำการตรวจสอบสถานะทางการเงินและชื่อเสียงของผู้เช่าเรือก่อนทำสัญญาเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้รักษามาตรฐานในเรื่องการชำระเงินอย่างเข้มงวด โดยไม่คำนึงถึงระดับความน่าเชื่อถือทางการเงิน ด้วยเหตุนี้ในช่วงที่ตลาดซบเซาในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงไม่มีความสูญเสียที่มีนัยสำคัญ อันเนื่องจากการผิดสัญญาของผู้เช่าเรือ

จำนวนหรือปริมาณของลูกค้า มีผลต่อรายได้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่มีความเสี่ยงในด้านการกระจุกตัวในการทำธุรกิจหรือการสูญเสียธุรกิจจากลูกค้ารายใดรายหนึ่งและไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงไม่ส่งผลให้เกิดการสูญเสียรายได้ อย่างมีนัยสำคัญในทันที

ความเสี่ยงด้านความสามารถในการทดแทนหรือขยายกองเรือ

เรือมีอายุการใช้งานที่แน่นอน ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องทำการหาเรือใหม่ที่มีอายุน้อยกว่าหรือที่มีขนาดใหญ่กว่ามาทดแทนเรือที่ขายไปหรือหมดอายุอย่างต่อเนื่อง เพื่อคงไว้ซึ่งขนาดของกองเรือที่สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่อาจจะไม่สามารถซื้อเรือมือสอง (หรือรับมอบเรือใหม่) ได้ในทันทีหรือในระยะเวลาอันรวดเร็ว และการที่ไม่สามารถซื้อเรือได้ในราคาหรือเวลาที่เหมาะสม อาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถหาเรือมาทดแทนเรือลำที่ขายไปได้

ในปลายปี 2554 บริษัทฯ ได้ลดกองเรือเหลือเพียง 15 ลำ เนื่องจากผลลดการขนส่งน้ำมันเศรษฐกิจต่ำลง ความรุ่งเรืองของตลาดการขนส่งระหว่างประเทศเมื่อไม่กี่ปีก่อนหน้านี้ ทำให้ราคาเรือมือสองในตลาดสูงขึ้นอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน ดังนั้น บริษัทฯ จึงคิดว่าไม่ควรซื้อเรือในราคาที่สูงเกินไป เพราะจะทำให้มีความเสี่ยงในเรื่องการด้อยค่าของทรัพย์สิน ถ้าตลาดการขนส่งระหว่างประเทศตกต่ำลงและส่งผลให้เรือมีราคาลดลง อย่างไรก็ตาม ในสามปีที่ผ่านมา (2555-2557) บริษัทฯ ขายเรือเพียงหนึ่งลำ ในขณะที่ได้รับมอบเรือต่อใหม่สองลำ และซื้อเรือมือสองเป็นจำนวนแปดลำในราคาที่เหมาะสม จึงเห็นได้ว่าความเสี่ยงที่บริษัทฯ จะไม่สามารถหาเรือมาทดแทนได้ทันเวลานั้นลดลงเป็นอย่างมากและคาดว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ในปัจจุบันหรืออนาคตอันใกล้นี้ โดยการซื้อเรือดังกล่าวทดแทนเรือที่ขายไปก่อนหน้านี้ ทำให้บริษัทฯ มีค่าเสื่อมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลดลง และเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการให้บริการเดินเรือที่ดีขึ้นในอนาคตเมื่อค่าระวางเรือกลับมาอยู่ที่ระดับปกติ

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) : ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับกลุ่มธุรกิจให้บริการนอชายฝั่ง

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) เป็นผู้ให้บริการงานนอชายฝั่ง อันได้แก่งานขุดเจาะและวิศวกรรมได้นำให้กับอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ธุรกิจของเมอร์เมดอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ซึ่งมีผลกระทบต่อกิจกรรมการสำรวจ การพัฒนา และการผลิตน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในภูมิภาคที่บริษัทฯ ให้บริการอยู่ ได้แก่ เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตะวันออกกลาง และแถบทะเลเหนือ

บริษัทต่างๆ ที่สำรวจน้ำมันและก๊าซธรรมชาติอาจยกเลิกหรือลดกิจกรรมการสำรวจ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับราคตลาดของน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ซึ่งอาจทำให้อุปสงค์งานบริการนอชายฝั่งต่างๆ ของเมอร์เมดลดลงตามไปด้วย ถ้ากิจกรรมขุดเจาะและการผลิตลดลงเป็นเวลานานอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ

อุปสงค์ของธุรกิจงานบริการนอชายฝั่งของเมอร์เมด มีความผันผวน ในช่วงเวลาที่มีอุปสงค์สูงแต่อุปทานมีอยู่จำกัดจึงทำให้อัตราราคาเช่าเรือสูง แต่ส่วนใหญ่จะตามด้วยช่วงเวลาที่อุปสงค์ต่ำ ทำให้อุปทานล้นตลาด และมีผลทำให้อัตราราคาเช่าเรือต่ำ การที่มีเรือส่งต่อใหม่ เรือที่มีการปรับปรุงสภาพ เรือขุดเจาะ หรือเรือสนับสนุนงานวิศวกรรมได้นำที่นำกลับมาใช้ปฏิบัติงานอีก เข้ามาในตลาดทำให้เกิดอุปทานในตลาดมากขึ้น ซึ่งจะทำให้ยากต่อการขึ้นอัตราราคาเช่าเรือ หรืออาจมีผลทำให้อัตราราคาเช่าเรือลดลงไป ทรัพย์สินที่ให้บริการนอชายฝั่งของเมอร์เมดอาจต้องถูกปล่อยทิ้งไว้โดยไม่ได้ใช้งานหรือไม่เช่นนั้นแล้วเมอร์เมดต้องยอมทำสัญญาที่ได้รับค่าตอบแทนต่ำตามสภาพตลาดในอนาคต ความสามารถในการต่อสัญญา หากลูกค้าใหม่ หรือการกำหนดเงื่อนไขในสัญญาขึ้นอยู่กับสถานะตลาดในขณะนั้น

นอกจากนี้ เนื่องด้วยสัญญาการให้บริการงานวิศวกรรมได้นำส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นสัญญาระยะสั้น การเปลี่ยนแปลงต่างๆ ของสถานะตลาดสามารถส่งผลกระทบต่อธุรกิจอย่างรวดเร็ว และเนื่องด้วยธุรกิจงานบริการนอชายฝั่งของเมอร์เมดเป็นธุรกิจที่ทำสัญญาเป็นรายโครงการ ดังนั้น กระแสเงินสดหมุนเวียนของกลุ่มธุรกิจงานบริการนอชายฝั่งจึงไม่อาจคาดเดาได้และอาจไม่สม่ำเสมอ และจากความผันผวนของอุปสงค์ อาจทำให้ผลประโยชน์ของเมอร์เมดผันผวนได้ กลยุทธ์ของบริษัทฯ คือ การให้สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของเมอร์เมด มีสัญญาว่าจ้างระยะยาวซึ่งจะช่วยให้เมอร์เมดมีรายได้ที่แน่นอนและไม่ได้รับผลกระทบจากสถานะของตลาดในระยะสั้น และยังเป็นเกราะป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของตลาด

ธุรกิจงานบริการนอชายฝั่งของเมอร์เมดมีความเสี่ยงหลายอย่างโดยธรรมชาติ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ อาทิ อคติภัย ภัยธรรมชาติ ระเบิด การเผชิญกับความผันผวนของราคา การพุ่งออกมาของน้ำมันหรือก๊าซระหว่างการขุดเจาะ ท่อน้ำมันแตกและน้ำมันล้นหรือรั่ว รวมถึงอุบัติเหตุที่มีผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้มีการเรียกร้องค่าเสียหายและธุรกิจหยุดชะงัก เนื่องจากอุบัติเหตุที่เกิดจากเครื่องจักรชำรุด ความผิดพลาดที่เกิดจากคน สถานะทางการเมือง สภาพอากาศแปรปรวน และเหตุการณ์ด้านลบอื่นๆ ความเสี่ยงต่างๆ เหล่านี้อาจมีผลตามมาอย่างร้ายแรง รวมทั้งการสูญเสียชีวิตหรือบาดเจ็บอย่างรุนแรง ความเสียหายต่อทรัพย์สิน และอุปกรณ์ของเมอร์เมดหรือของบริษัทลูกค้า เกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม การฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายต่อการบาดเจ็บของบุคคล ผลกระทบต่างๆ ทางการเมือง ต้นทุนที่สูงขึ้นและความเสียหายต่อชื่อเสียงของเมอร์เมด อย่างไรก็ตาม เมอร์เมดได้มีการซื้อประกันให้ครอบคลุมสถานการณ์ที่กล่าวมาทั้งหมดอย่างเพียงพอ ซึ่งเบี้ยประกันก็ขึ้นอยู่กับการประเมินความเสียหายที่อาจเกิดจากความเสี่ยงดังกล่าว

เมอร์เมดมีการลงทุนอย่างมากในกองเรือ เพื่อขยายขีดความสามารถในด้านความทันสมัยและขนาดของเรือ โดยเน้นการบำรุงรักษาแบบครบวงจร รวมถึงการเข้าซ่อมแซมตามกำหนดระยะเวลา เพื่อที่จะลดความเสี่ยงด้านความบกพร่องของอุปกรณ์ นอกจากนี้ เมอร์เมดยังคงเน้นย้ำด้านความปลอดภัยอยู่เสมอ โดยมีระบบบริหารจัดการความปลอดภัยที่ครบถ้วนพร้อมใช้งาน ซึ่งจะประกอบไปด้วยแนวทางปฏิบัติด้านความปลอดภัยที่ชัดเจน รวมไปถึง การจัดฝึกอบรมด้านความปลอดภัยอย่างละเอียด และจัดโครงการเพื่อกระตุ้นความสนใจด้านความปลอดภัย ยิ่งไปกว่านั้น ลูกค้าได้มีการตรวจสอบกองเรืออยู่เป็นประจำ และได้ให้ข้อมูลกับเมอร์เมดเพื่อใช้ในการตรวจสอบและบำรุงรักษากองเรืออย่างต่อเนื่อง

ในธุรกิจให้บริการวิศวกรรมนอกชายฝั่ง มีจำนวนลูกค้าจำกัดเนื่องจากเป็นตลาดเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม ดังนั้น เมอร์เมดอาจได้รับผลกระทบด้านรายได้และกำไรเป็นอย่างมากถ้าลูกค้าหลักของเมอร์เมดบอกยกเลิกสัญญาหรือปฏิเสธการต่อสัญญา และเมอร์เมดไม่สามารถหาลูกค้ารายใหม่มาทดแทนได้

ลูกค้าที่มีศักยภาพของธุรกิจขุดเจาะก็มีจำนวนจำกัด และจำนวนโครงการที่มีศักยภาพของธุรกิจบริการนอกชายฝั่งก็มีจำนวนจำกัดเช่นกัน ในแต่ละปีจำนวนสัญญาและโครงการไม่กี่โครงการ เป็นสัดส่วนที่สำคัญต่อรายได้และกำไรของธุรกิจบริการนอกชายฝั่งของเมอร์เมด ดังนั้น การสูญเสียลูกค้าของธุรกิจการขุดเจาะไปรายหนึ่งทำให้มีผลกระทบที่ร้ายแรงต่อธุรกิจขุดเจาะ และอาจส่งผลถึงรายได้และผลกำไรของเมอร์เมดโดยรวม ถ้าเมอร์เมดไม่สามารถหาลูกค้ารายใหม่มาทดแทนลูกค้าที่สูญเสียไปได้

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส เซส จำกัด (มหาชน) : ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส เซส จำกัด (มหาชน) (“UMS”) นำเข้าถ่านหินมาจากประเทศอินโดนีเซีย โดยจะใช้เรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกองหรือเรือลำเลียง ซึ่งมีความเสี่ยงที่เป็นไปได้สองประการ คือ ความพร้อมของเรือที่จะใช้ขนส่งและอัตราค่าระวางเรือที่อาจจะผันผวนในช่วงระยะเวลาที่มีการขนส่ง UMS ตระหนักถึงสถานการณ์เหล่านี้ดี และได้ดำเนินการแก้ไขด้วยการเข้าทำสัญญาระยะยาวแบบมีกำหนดเวลา (fixed long term contracts) กับผู้ขนส่งสินค้า ควบคู่ไปกับการทำสัญญาขนส่งแบบทันทีตามราคาตลาด (spot contracts) เพื่อสร้างความสมดุลด้านต้นทุนการขนส่ง ในขณะเดียวกัน ธุรกิจการขนส่งสินค้าแห่งเทกองของบริษัทฯ ก็ได้ให้การสนับสนุนในเรื่องการปรับปรุงข้อมูลและการวิเคราะห์ความเคลื่อนไหวของอัตราค่าระวางทุกสัปดาห์ ซึ่งทำให้ UMS สามารถทำการตัดสินใจได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว

ปัจจัยหลักที่กระทบต่อต้นทุนและการจัดซื้อถ่านหินมีดังนี้:

- 1) ปริมาณของถ่านหินในตลาดตามข้อกำหนดเฉพาะ/คุณภาพที่ต้องการ
- 2) ราคาของถ่านหินตามข้อกำหนดเฉพาะ/คุณภาพที่ต้องการ
- 3) อัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงิน

ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับปริมาณถ่านหินในตลาด มีผลกระทบมาจากประสิทธิภาพการผลิตของเหมือง และข้อกำหนดเกี่ยวกับความต้องการจากผู้นำเข้ารายใหญ่ โดยเฉพาะโรงไฟฟ้าของประเทศจีน ญี่ปุ่น อินเดีย และเกาหลี นอกจากนี้ UMS ยังมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับข้อกำหนดเฉพาะและคุณภาพของถ่านหิน ซึ่งเกิดขึ้นในประเทศอินโดนีเซียอยู่เสมอ UMS จะกำหนดปริมาณที่ต้องการนำเข้าถ่านหิน ตลอดจนข้อกำหนดเฉพาะและคุณภาพที่ต้องการ โดยจะถูกระบุอย่างละเอียดใน

สัญญาจัดหาถ่านหินซึ่งรวมข้อกำหนดเกี่ยวกับเกณฑ์การปฏิเสธสินค้าและค่าปรับเนื่องจากสินค้าไม่ตรงตามที่ต้องการ

จากมุมมองด้านราคา ดัชนีราคากถ่านหินส่วนใหญ่จะอิงตามราคาตลาดโลก ราคาของถ่านหินจะผันผวนตามอุปทานและอุปสงค์ทั่วโลก ดังนั้น การผันผวนของราคากถ่านหินจึงมีผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า UMS มีการติดตามดัชนีราคากถ่านหินอย่างใกล้ชิด และด้วยการใช้สัญญาการจัดหาถ่านหินแบบมีกำหนดเวลาคงที่ระยะยาวควบคู่กับสัญญาการจัดหาถ่านหินแบบระยะสั้น ทำให้ UMS สามารถบริหารต้นทุนสินค้าขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ต้นทุนสินค้าขายของ UMS ประมาณร้อยละ 90 อยู่ในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ในขณะที่รายได้ทั้งหมดเป็นเงินบาท เป็นเพราะรูปแบบการทำธุรกิจของ UMS เป็นการนำเข้าถ่านหินจากประเทศอินโดนีเซียเพื่อนำมาขายให้อุตสาหกรรมภายในประเทศ ดังนั้น UMS จึงอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ในขณะที่เงินบาทไทยมีมูลค่าลดลง ต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าของ UMS จะสูงขึ้น UMS บริหารความเสี่ยงนี้ด้วยการใช้สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) สำหรับต้นทุนการนำเข้าทั้งหมด จึงทำให้ UMS สามารถลดความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนได้เป็นอย่างมาก

คู่แข่งทางธุรกิจ

การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นได้ส่งผลให้เกิดการตัดราคาและทำให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมของผู้ค้าถ่านหินลดลง UMS ยังคงใช้กลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ให้ต่างจากคู่แข่ง ตัวอย่างเช่น UMS ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพของถ่านหินที่เหมาะสมกับหม้อไอน้ำแต่ละประเภทของแต่ละอุตสาหกรรม รวมทั้งให้คำแนะนำแก่ลูกค้าสำหรับคำถามและปัญหาทางเทคนิค รวมถึงคำถามที่เกี่ยวกับบริการอื่นๆ เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่สามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ

จากการที่ชุมชนมีความกังวลมากขึ้นเกี่ยวกับกระบวนการของถ่านหิน เมื่อเร็วๆ นี้ หน่วยงานในระดับท้องถิ่นและจังหวัดหลายแห่งได้ทำการบังคับใช้หรือเพิ่มเติมข้อกำหนดที่เกี่ยวกับการป้องกันอย่างเคร่งครัด เพื่อที่จะปกป้องดูแลชุมชนและสิ่งแวดล้อม UMS ได้ปรับปรุงโรงงานอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นไปตามและ/หรือเหนือกว่าข้อกำหนดดังกล่าว ทำให้ UMS ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001 ซึ่งข้อกำหนดเหล่านี้จะเป็นการป้องกันไม่ให้ผู้ประกอบการรายย่อยที่มีการลงทุนเพียงเล็กน้อยเข้ามาทำธุรกิจได้โดยง่าย เพราะในที่สุดแล้วผู้ประกอบการเหล่านั้นจำเป็นต้องมีการลงทุนเพิ่มเป็นจำนวนมากในการปรับปรุงเครื่องจักรและอุปกรณ์ ที่กองเก็บถ่านหิน เพื่อปฏิบัติตามข้อกำหนดป้องกันสิ่งแวดล้อมที่ได้กำหนดขึ้น

ความเข้าใจของชุมชนที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม

ถ่านหินมีหลายประเภท ได้แก่ แอนทราไซต์ บิทูมินัส ซับบิทูมินัส และลิกไนต์ เมื่อมีการเผาไหม้ถ่านหินออกซิเจนในอากาศจะทำปฏิกิริยากับถ่านหิน ทำให้เกิดก๊าซซัลเฟอร์ไดออกไซด์ (SO₂) ถ้า SO₂ ถูกดูดดมเข้าไปในร่างกายหรือสัมผัสกับผิวหนัง อาจมีผลกระทบกับปอดหรือเกิดการแพ้ได้ ซึ่งฝุ่นจากถ่านหินก็ทำให้เกิดอาการแพ้ได้เช่นกัน

ปัจจุบัน UMS นำเข้าถ่านหินบิทูมินัสและซับบิทูมินัส ซึ่งมีค่ากำมะถันในระดับต่ำ (ปริมาณกำมะถันอยู่ในช่วงร้อยละ 0.1-1.5 ในขณะที่น้ำมันเตามีกำมะถันอยู่ในช่วงร้อยละ 0.1-3.0) ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบกับสิ่งแวดล้อมน้อยกว่า

เพื่อที่จะลดทัศนคติในเชิงลบและผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมต่อชุมชน UMS จึงได้ควบคุมดูแลกระบวนการผลิตอย่างใกล้ชิดและให้เป็นไปตามกฎข้อบังคับของรัฐบาล โดยเฉพาะอย่างยิ่ง UMS ได้ลดการแพร่กระจายของฝุ่นละอองด้วยการใช้ระบบการจับแบบปิด การจัดให้มีผ้าใบคลุมรอบกองถ่านหิน การฉีดน้ำค้ำฝุ่นไม่ให้ฟุ้งกระจาย การสร้างรั้วสูงรอบคลังสินค้า และการปลูกต้นไม้โดยรอบบริเวณโรงงานเพื่อดักฝุ่นละออง รถที่บรรทุกถ่านหินจะมีผ้าใบปิดคลุมมิดชิด และจะมีการล้างล้อรถบรรทุกก่อนที่จะออกจากโรงงานเพื่อไม่ให้เศษถ่านหินตกลงบนถนน

บริษัท บาคองโค จำกัด: ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับธุรกิจปุ๋ย

ราคาวัตถุดิบของปุ๋ยมีความผันผวนทั้งในประเทศและทั่วโลก ดังนั้น บริษัท บาคองโค จำกัด (“บาคองโค”) จึงมีความเสี่ยงในเรื่องการปรับปรุงต้นทุนสินค้าคงคลัง โดยเฉพาะเมื่อตลาดอยู่ในภาวะตกต่ำ หรือ อาจมีกำไรลดลงในภาวะที่ตลาดและราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้น ความเสี่ยงเหล่านี้สามารถเกิดขึ้นได้ ถ้าบาคองโคไม่สามารถปรับราคาขายได้อย่างรวดเร็วตามภาวะของตลาด

ถึงแม้ว่าความเสี่ยงเหล่านี้อาจจะไม่สามารถถูกกำจัดไปได้ทั้งหมด แต่สามารถบรรเทาและลดลงได้ด้วยการใช้แนวทางการควบคุม 2 วิธี คือ

- ก) การรักษาสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับต่ำ เพื่อจำกัดความเสี่ยงในภาวะตลาดตกต่ำ และ
- ข) การใช้นโยบายกำหนดราคาและส่วนลดที่แน่นอน ควบคู่กับการบริหารจัดการลูกค้า ด้วยมาตรฐานของคุณภาพที่เหนือกว่า ดังนั้น บาคองโคจึงสามารถรักษาสัดส่วนกำไรไว้ได้ ถึงแม้ว่าจะมีการปรับขึ้นของราคาวัตถุดิบก็ตาม

การจัดซื้อวัตถุดิบ

บาคองโคจัดซื้อวัตถุดิบทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ในสัดส่วนที่เท่ากัน คือ ซื้อจากในประเทศร้อยละ 50 และต่างประเทศร้อยละ 50 ด้วยนโยบายเชิงกลยุทธ์ของบาคองโคในการดำรงสินค้าคงคลังที่ระดับต่ำและการจัดซื้อวัตถุดิบแบบทันเวลา (just-in-time) ส่งผลให้บาคองโคมีความเสี่ยงต่อโอกาสที่จะขาดแคลนวัตถุดิบมากขึ้นในเวลาที่ว่าวัตถุดิบในตลาดมีปริมาณน้อย

บาคองโคมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดหาสินค้าและวัตถุดิบทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ในต่างประเทศมาเป็นเวลานาน ซึ่งผู้จัดหาสินค้าเหล่านี้ต่างให้การช่วยเหลือและสนับสนุนบาคองโคอย่างต่อเนื่อง ด้วยมาตรฐานการยึดมั่นด้านคุณภาพ การปฏิบัติตามข้อผูกพันทางสัญญา และการชำระเงินที่ตรงเวลา ทำให้บาคองโคสามารถซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาสินค้าได้ตามปริมาณและในเวลาที่ต้องการเสมอ

การแข่งขันของธุรกิจปุ๋ยภายในประเทศ

ประเทศเวียดนามเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงสำหรับปุ๋ยและเคมีเกษตรกรรม (Agrochemical) ปัจจุบัน การผลิตปุ๋ย NPK ในเวียดนาม (ทั้งแบบผสมและอัดเม็ด) อยู่ในระดับเกินขีดความสามารถของการผลิต ซึ่งขณะนี้กำลังมีการวางแผนการดำเนินงานอีกหลายโครงการสำหรับปีต่อไป

บาคองโคเลือกกลยุทธ์การสร้างแตกต่างและมุ่งเน้นที่ผลิตภัณฑ์พิเศษเฉพาะทาง เพื่อจำกัดความเสี่ยงในการแข่งขัน บาคองโคมีสูตรปุ๋ยมากกว่า 50 สูตร ตั้งแต่สูตรที่ใช้ในตลาดทั่วไปจนถึงสูตรพิเศษเฉพาะ ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่า บาคองโคยังคงเป็นผู้นำในการแข่งขัน ซึ่งโดยทั่วไปแล้วจะมีผลิตภัณฑ์เพียง 10-15 ประเภทเท่านั้น

บาคองโคมีกระบวนการผลิตหลายระบบ และยังเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยกระบวนการผลิตพิเศษเฉพาะทาง เช่น การอัดแน่น (Compaction) USP และการเคลือบปุ๋ยด้วยสารชีวภาพ ด้วยแนวทางนี้ ทำให้บาคองโคสามารถรักษาชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ในตลาดซึ่งเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีการให้บริการที่ดี และคิดค้นสิ่งใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้บาคองโคสามารถรักษาสัดส่วนกำไรและส่วนแบ่งการตลาดไว้ได้

การส่งมอบปุ๋ยที่ตรงเวลา

ด้วยนโยบายการผลิตแบบทันเวลาของบาคองโค สินค้าสำเร็จรูปคงคลังจึงมีปริมาณต่ำ ซึ่งอาจทำให้ความเสี่ยงที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าล่าช้ามีมากขึ้น

บาคองโคจัดการความเสี่ยงนี้โดยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) อย่างมีประสิทธิภาพ โดยจัดให้มีการสื่อสารและการประสานงานระหว่างฝ่ายขายและฝ่ายผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ โรงงานจะทราบถึงคำสั่งซื้อที่เข้ามาล่วงหน้าหลายสัปดาห์ บวกกับบาคองโคมีแผนการบำรุงรักษาอุปกรณ์และเครื่องจักรเพื่อป้องกันความชำรุดบกพร่อง และเพื่อรักษากำลังการผลิตไว้อย่างสม่ำเสมอ หลังจากนั้นผลิตภัณฑ์จะผ่านกระบวนการบรรจุลงแบบอัตโนมัติ และถูกจัดส่งให้กับลูกค้าโดยเร็วที่สุด

การปฏิบัติตามกฎข้อบังคับทางกฎหมาย

รัฐบาลเวียดนามได้กำหนดมาตรฐานสำหรับสูตรปุ๋ยเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค และมีการบังคับใช้บทลงโทษต่างๆ ถ้ามีการตรวจพบว่าผลิตภัณฑ์ไม่ได้ผลิตตามมาตรฐานและข้อกำหนดเฉพาะที่ได้กำหนดไว้ บาคองโคมีการนำเข้าและจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดหาสินค้าต่างประเทศและในประเทศที่เชื่อถือได้ อีกทั้งมีชื่อเสียงในฐานะเป็นผู้ผลิตปุ๋ยที่มีคุณภาพสูง นอกจากนี้ ด้วยแนวทางในการคิดค้นและสร้างสรรค์สูตรการผลิต ผลิตภัณฑ์ของบาคองโคจึงเป็นไปตามหรือเหนือกว่ามาตรฐานต่างๆ ที่รัฐบาลกำหนดไว้เสมอ

คำเตือนและคำแนะนำในเรื่องข้อความที่กล่าวถึงเหตุการณ์ข้างหน้าหรือที่มีการคาดการณ์ล่วงหน้า

ข้อมูลหรือเอกสารนี้มีข้อความที่กล่าวถึงเหตุการณ์ข้างหน้า ซึ่งข้อความเหล่านี้ไม่เกี่ยวข้องกับข้อเท็จจริงที่เคยเกิดขึ้นในอดีตหรือปัจจุบัน โดยข้อความที่กล่าวถึงเหตุการณ์ข้างหน้า รวมถึง ข้อความทั้งหมดที่เป็นการคาดการณ์ วางแผน ทัศนคติและการมองแนวโน้มที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต อันได้แก่ ผลการดำเนินงาน กำไร อัตราการเติบโต แนวโน้มตลาด ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนและดอกเบี้ย ความสามารถและต้นทุนในการกู้ยืมของบริษัทฯ การคาดการณ์ต้นทุนและเงินสำรอง การปฏิบัติตามแผนกลยุทธ์และการปรับโครงสร้าง การคาดการณ์อัตราภาษี และสถานะเศรษฐกิจโดยรวม โดยปกติข้อความที่กล่าวถึงเหตุการณ์ข้างหน้าจะมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอน เพราะเป็นการกล่าวถึงเหตุการณ์ที่ยังไม่เกิดขึ้นหรือเป็นเหตุการณ์ที่ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ในอนาคต โดยมีหลายปัจจัยที่อาจทำให้ข้อความที่กล่าวถึงเหตุการณ์ข้างหน้าเหล่านี้ไม่ตรงกับข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้น ซึ่งรวมถึงปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้

เหตุการณ์ข้างหน้าที่กล่าวถึงนี้ เป็นการคาดการณ์ข้อมูลหรือเหตุการณ์จนถึงในช่วงเวลาที่เอกสารนี้ถูกทำขึ้นเท่านั้น บริษัทฯ ไม่มีหน้าที่ในการปรับปรุงข้อความที่กล่าวถึงเหตุการณ์ข้างหน้า ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงในเงื่อนไขหรือสถานการณ์ต่างๆ ที่ได้กล่าวถึงไปแล้ว อย่างไรก็ตาม ผู้อ่านควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากเอกสารหรือข้อมูลที่บริษัทฯ ประกาศหรือส่งให้กับคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ซึ่งผู้อ่านทุกคนควรรับทราบถึงการเปิดเผยข้อมูลเหล่านั้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ของบริษัท โทริเซนไทย เอเยนซีส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เท่ากับ 51,621,857,250 บาท โดยร้อยละ 29.8 เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบไปด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ และสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ส่วนสินทรัพย์ที่เหลือน้อยละ 70.2 ส่วนใหญ่เป็น เงินลงทุน และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

สินทรัพย์รวมตามที่แสดงในงบการเงินรวมของบริษัท โทริเซนไทย เอเยนซีส์ จำกัด (มหาชน) ส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและบริษัทย่อย

จากข้อมูลในงบการเงินรวมของบริษัท โทริเซนไทย เอเยนซีส์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่เป็นที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในราคาทุนสุทธิรวม 27,260,692,007 บาท คิดเป็นร้อยละ 52.8 ของสินทรัพย์รวม

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
ที่ดิน	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ อื่นๆ	99,947 27,629 372,334 108,216
อาคารและโรงงาน	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ PMTA เป็นเจ้าของ อื่นๆ	62,269 63,078 218,753 377,814 152,848
ส่วนปรับปรุงอาคาร	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ อื่นๆ	11,932 7,308 19,470 3,105
เรือเดินทะเล เรือสนับสนุน เรือกลเดินทะเล และเรือขุดเจาะ	โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	12,619,957 7,462,361
ค่าใช้จ่ายในการซ่อมเรือครั้งใหญ่	โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	213,501 563,144

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง เครื่องจักรและอุปกรณ์เครื่องใช้	TTA เป็นเจ้าของ โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโกเป็นเจ้าของ อื่นๆ	5,226 68,092 1,877,148 125,050 65,077 10,411
รถยนต์	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโกเป็นเจ้าของ อื่นๆ	23,437 6,098 26,572 12,534
เรือยนต์	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	20,554
เรือขนถ่านหิน	UMS เป็นเจ้าของ	93,211
งานระหว่างก่อสร้าง	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโกเป็นเจ้าของ	2,424,001 1,022 118,593
รวม		27,260,692

ภาระผูกพัน

- เรือเดินทะเลจำนวนหลายลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชี 312.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (30 กันยายน 2557: 247.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ได้ถูกจำนองไว้กับสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อค้ำประกันวงเงินกู้ โดยมีมูลค่าการจำนองทั้งหมด 161.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (30 กันยายน 2557: 131.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)
- เรือวิศวกรรมโยธาได้นำจำนวนหลายลำ และเรือขุดเจาะน้ำมัน 1 ลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชี 176.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (30 กันยายน 2557: 201.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารหลายแห่งเพื่อค้ำประกันเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ต่างๆ โดยมีมูลค่าการจำนองทั้งหมด 110.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (30 กันยายน 2557: 1,129.5 ล้านบาท และ 110.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)
- เรือขนถ่านหินจำนวนหลายลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชี 123.1 ล้านบาท (30 กันยายน 2557: 123.1 ล้านบาท) ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อเป็นหลักประกันเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ระยะยาว โดยมีมูลค่าการจำนองรวม 123.0 ล้านบาท (30 กันยายน 2557: 125.0 ล้านบาท)
- ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักรบางส่วนของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชี 603.3 ล้านบาทและ 2.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 79,421 ล้านดอลลาร์เวียดนาม ตามลำดับ (30 กันยายน 2557: 602.8 ล้านบาทและ 2.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 81,359 ล้านดอลลาร์เวียดนาม) ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารหลายแห่งเพื่อค้ำประกันวงเงินกู้ วงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร และ

หนังสือค้ำประกันโดยมีมูลค่าการจำนองรวม 748.5 ล้านบาท และ 7.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ (30 กันยายน 2557: 905.0 ล้านบาท และ 7.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ)

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (ล้านบาท)
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	145,106
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	2,373
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	72,191
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	6,095
รวม	225,765


รายละเอียดเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ระบุอยู่ในหัวข้อ ลักษณะการประกอบธุรกิจ













เครื่องหมายการค้า



ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 บริษัท บาคองโก จำกัด ได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าจำนวนหนึ่งสำหรับการประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร ดังต่อไปนี้

1. เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนในประเทศเวียดนาม



เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลข จดทะเบียน	วันจดทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้า มี)
	บาคองโก	67880	02/07/2004	02/07/2024
	บาคองโก	69712	02/07/2004	02/07/2024
	บาคองโก	69713	02/07/2004	02/07/2024
	บาคองโก	69714	02/07/2004	02/07/2024
	บาคองโก	77379	31/12/2004	31/12/2024
	บาคองโก	74380	31/12/2004	31/12/2024
	บาคองโก	78380	31/12/2004	31/12/2024

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลข จดทะเบียน	วันจดทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้า มี)
	บาคองโก	86844	15/07/2005	15/07/2015

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลข จดทะเบียน	วันจด ทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้า มี)
	บาคองโก	105979	17/03/2006	17/03/2016
	บาคองโก	112019	30/05/2007	30/05/2017
	บาคองโก	123089	11/01/2008	11/01/2018
	บาคองโก	182420	30/09/2005	30/09/2015
	บาคองโก	169017	30/05/2007	30/05/2017
	บาคองโก	195453	27/12/2010	27/12/2020
	บาคองโก	194908	27/12/2010	27/12/2020
	บาคองโก	123114	11/01/2008	11/01/2018
	บาคองโก	123113	11/01/2008	11/01/2018
	บาคองโก	123090	11/01/2008	11/01/2018
	บาคองโก	111958	01/06/2006	01/06/2016
	บาคองโก	112018	30/05/2007	30/05/2017
	บาคองโก	91498	30/09/2005	30/09/2015
	บาคองโก	131551	02/07/2004	02/07/2024
	บาคองโก	109476	01/06/2006	01/06/2016

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลข จดทะเบียน	วันจด ทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้า มี)
	บาคองโก	159032	30/09/2005	30/09/2015
	บาคองโก	151949	17/06/2009	17/06/2019

2. เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนในประเทศลาว

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลข จดทะเบียน	วันจดทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้า มี)
	บาคองโก	Class (01) 22617	16/02/2011	16/02/2021
	บาคองโก	Class (05) 22618	16/02/2011	16/02/2021
	บาคองโก	Class (31) 22619	16/02/2011	16/02/2021
	บาคองโก	Class (01) 22645	23/02/2011	23/02/2021
	บาคองโก	Class (05) 22646	23/02/2011	23/02/2021
	บาคองโก	Class (31) 22647	23/02/2011	23/02/2021

3. เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนในประเทศกัมพูชา

นอกเหนือไปจากเครื่องหมายการค้าที่ได้จดทะเบียนไว้ในประเทศเวียดนาม และประเทศลาวข้างต้น บริษัท บาคองโก จำกัด กำลังอยู่ในขั้นตอนการดำเนินงานเพื่อขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าจำนวนหนึ่งในประเทศกัมพูชา

อนึ่ง สำหรับตลาดต่างประเทศอย่างเช่น ในประเทศลาวและประเทศกัมพูชา การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าไม่ใช่เป็นข้อบังคับตามกฎหมายสำหรับการส่งออกสินค้าในหมวดผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเข้าไปขายและจัดจำหน่าย ในตลาดประเทศนั้นๆ หากแต่เป็นการดำเนินการเพื่อปกป้องไม่ให้ผู้ประกอบการรายอื่นมาใช้เครื่องหมายการค้าของตนเองในเชิงพาณิชย์หรือเพื่อประโยชน์อย่างหนึ่งอย่างใดโดยไม่ได้รับความยินยอมจาก บริษัท บาคองโก จำกัด

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่างๆ คือ ธุรกิจขนส่ง มูลค่ารวม 13,860 ล้านบาท ธุรกิจพลังงาน มูลค่ารวม 5,889 ล้านบาท และธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน มูลค่ารวม 119 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 79.7 ของสินทรัพย์รวม

บริษัทฯ จะดำเนินการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งในอดีตจะลงทุนตรงจากบริษัทฯ แต่หลังจากปี พ.ศ. 2552 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้ง ฟิทีอี แอลทีดี ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นบริษัทที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 และเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) เพื่อการลงทุนในธุรกิจในประเทศ นอกจากนี้ ยังมีบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย ซึ่งเป็นบริษัทที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) และได้ลงทุนซื้อหุ้นในบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสেস จำกัด (มหาชน) และบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) ในปี พ.ศ. 2552 และปี พ.ศ. 2557 ตามลำดับ และบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย ซึ่งเป็นบริษัทที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) และได้ลงทุนซื้อหุ้นในบริษัท บาคองโก จำกัด ในปี พ.ศ. 2556

การลงทุนโดยบริษัทฯ หรือบริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิทีอี แอลทีดี หรือบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด หรือบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีวัตถุประสงค์ที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจพลังงาน และธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน โดยมีนโยบายในการลงทุนในลักษณะที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทที่ลงทุน และ/หรือเป็นผู้ถือหุ้นร่วมลงทุน ตามแต่จะตกลงกันตามสัญญาการถือหุ้น (Shareholders agreement) โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความจำเป็น ความเหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ และปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเรื่องการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ อย่างเคร่งครัด

ในเรื่องของการควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ ได้มีการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัญญาการถือหุ้น (Shareholders Agreement) เพื่อคอยติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทนั้นๆ อย่างใกล้ชิด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อสินทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

ชื่อบริษัท	:	บริษัท โทรีเซนไทย เอเยนต์ชีส์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียน	:	0107537002737
วันก่อตั้งบริษัท	:	16 สิงหาคม 2526
วันจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด	:	15 ธันวาคม 2537
วันที่หุ้นสามัญของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	:	25 กันยายน 2538
ประเภทของธุรกิจ	:	ธุรกิจการลงทุน โดยลงทุนใน 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจพลังงาน และธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน
ที่ตั้ง	:	26/26-27 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซ.ชิดลม ถ.เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 ประเทศไทย โทรศัพท์ + 66 (0) 2254-8437 เว็บไซต์ : http://www.thoresen.com
แผนกนักลงทุนสัมพันธ์	:	โทรศัพท์ + 66 (0) 2254-8437 ต่อ 292 โทรสาร +66 (0) 2655-5631 อีเมล investors@thoresen.com
สำนักงานเลขานุการบริษัทและแผนกทะเบียนหุ้น	:	โทรศัพท์ + 66 (0) 2254-8437 ต่อ 144 โทรสาร +66 (0) 2655-5631 อีเมล COR@thoresen.com
แผนกตรวจสอบภายใน	:	โทรศัพท์ + 66 (0) 2254-8437 ต่อ 515 โทรสาร +66 (0) 2655-5635
หุ้นสามัญ		
ทุนจดทะเบียน	:	1,154,105,835 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	1,301,174,740 บาท
จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	:	1,301,174,740 บาท
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท

ใบสำคัญแสดงสิทธิ (TTA-W3)

จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก	:	141,600,255 หน่วย
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือ	:	131,342,815 หน่วย
ราคาใช้สิทธิ	:	16.1655 บาท ต่อ 1 หุ้นสามัญ ¹
อัตราใช้สิทธิ	:	1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1.0516 หุ้นสามัญ ¹

(หลังการปรับสิทธิในเดือนกุมภาพันธ์ 2557)

วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	11 มีนาคม 2556
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	30 เดือน หรือ 2.5 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ
วันใช้สิทธิครั้งสุดท้าย	:	11 กันยายน 2558

ใบสำคัญแสดงสิทธิ (TTA-W4)

จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก	:	99,369,017 หน่วย
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือ	:	98,167,548 หน่วย
ราคาใช้สิทธิ	:	18.50 บาท ต่อ 1 หุ้นสามัญ ^{/2}
อัตราใช้สิทธิ	:	1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ^{/2}
วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	14 มีนาคม 2557
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	36 เดือน หรือ 3 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ
วันใช้สิทธิครั้งสุดท้าย	:	28 กุมภาพันธ์ 2560

หุ้นกู้ในประเทศ

มูลค่ารวมของหุ้นกู้ในประเทศที่ออกจำหน่าย	:	หุ้นกู้ชุดที่ 1 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 2,000,000,000 บาท ระยะเวลา 5 ปี หุ้นกู้ชุดที่ 2 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 2,000,000,000 บาท ระยะเวลา 7 ปี
วันที่หุ้นกู้ในประเทศขึ้นทะเบียน กับสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย	:	9 กรกฎาคม พ.ศ. 2553

หมายเหตุ	/1	มีการปรับราคาและอัตราใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ TTA-W3 เป็น 15.2628 บาท ต่อ 1 หุ้นสามัญ และ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1.1138 หุ้นสามัญ ตามลำดับ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2558
	/2	มีการปรับราคาและอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ TTA-W4 เป็น 17.4669 บาท ต่อ 1 หุ้นสามัญ และ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิต่อ 1.0591 หุ้นสามัญ ตามลำดับ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2558

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

การลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทอื่น ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ดังต่อไปนี้

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	มูลค่าหุ้น ที่ตราไว้
ธุรกิจขนส่ง						
ประเภทธุรกิจ : รับจัดการเรือเดินทะเล						
1.	บริษัท โทริเซน (กรุงเทพ) จำกัด 26/32-34 อาคารอรกานต์ ชั้น 10 ซอยชิดลม ถ.เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ (0) 2250-0569	หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ	9,470,000 3,030,000	9,470,000 3,029,994	99.9 ^{/1}	10 บาท
2.	บริษัท ฟรีโม ชิปปิ้ง จำกัด (มหาชน) 26/32-34 อาคารอรกานต์ ชั้น 10 ซ. ชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ (0) 2250-0569	หุ้นสามัญ	22,200,000	22,199,907	99.9	100 บาท
ประเภทธุรกิจ : ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล						
3.	บริษัท โทริเซน ชาเตอร์ริง (เอชเค) แอลทีดี Suite B 12/F Two Chinachem Plaza 135 Des Voeux Road Central, Hong Kong	หุ้นสามัญ	500,000	499,999	99.99	1 ดอลลาร์ ฮ่องกง
4.	บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี 78 Shenton Way, #04-02, Singapore 079120 โทรศัพท์ +65 6578-7000	หุ้นสามัญ	464,337,671	464,337,671	100.0	1 ดอลลาร์ สิงคโปร์
5.	บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง เยอรมันนี จีเอ็มบีเอช Stavendamm 4a, 28195 Bremen, Germany Tel. : 421 336 52 22	หุ้นสามัญ	25,000	25,000	100.0	1 ยูโร
ประเภทธุรกิจ : ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห้งเทกอง						
6.	บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง เดนมาร์ก เอพีเอส Tuborg Boulevard 12, 3. 2900 Hellerup, Denmark	หุ้นสามัญ	80,000	80,000	100.0 ^{/1}	1 โครน เดนมาร์ก

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	มูลค่าหุ้น ที่ตราไว้
7.	บริษัท โทรีเซน ชิปปีง แอฟริกาใต้ (พีทีวาย) แอลทีดี 2401 ABSA Centre, Heerengracht, Cape Town Western Cape 8001, South Africa โทรศัพท์ : +27 21 680 5025	หุ้นสามัญ	3,000	3,000	100.0 ^{/1}	-
ประเภทธุรกิจ : ตัวแทนเรือ						
8.	บริษัท โทรีเซน ชิปปีง แอนด์ โลจิสติกส์ จำกัด 26/26-27 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2254-0266	หุ้นสามัญ	500,000	145,000	49.0	100 บาท
9.	บริษัท กอล์ฟ เอเจนซี่ คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด 26/30-31 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2650-7400	หุ้นสามัญ	22,000	11,215	51.0	1,000 บาท
10.	โทรีเซน ชิปปีง เอฟแซดอี 1901-19th Floor, Golden Tower Opp. Marbella Resort, Al Buhairah Corniche Road, Sharjah, UAE. โทรศัพท์ : 971-6-574 2244	หุ้นสามัญ	1	1	100.0	550,550 เดอร์แฮม
11.	โทรีเซน (อินโดไชน่า) เอส.เอ. 17th Floor, Petroland Tower 12 Tan Trao Street, Tan Phu Ward, District 7 Ho Chi Min City, Vietnam โทรศัพท์ : +84 8 5411 1919	หุ้นสามัญ	2,500	1,250	50.0	100 ดอลลาร์ สหรัฐอเมริกา
ประเภทธุรกิจ : นายหน้าเช่าเหมาเรือ						
12.	บริษัท เฟรนด์ลี่ (ประเทศไทย) จำกัด 26/55 อาคารอรกานต์ ชั้น 15 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2253-6160	หุ้นสามัญ	135,000	66,144	49.0	100 บาท

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	มูลค่าหุ้น ที่ตราไว้
13.	บริษัท โทริเซน ชาเตอร์ริง (พีทีอี) แอลทีดี 78 Shenton Way, #04-02 Singapore 079120 โทรศัพท์ : +65 6578-7000	หุ้นสามัญ	100,000	100,000	100.0	1 ดอลลาร์ สิงคโปร์
ประเภทธุรกิจ : เรือบรรทุกน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ						
14.	บริษัท ปีโตรลิปต์ จำกัด 6th Floor, Mapfre Insular Corporate Center Madrigal Business Park I, 1220 Acacia Avenue, Ayala Alabang Muntinlupa City, Philippines	หุ้นสามัญ	1,259,350,452	503,740,176	40.0 ^{/4}	1 ฟิลิปปินส์ เปโซ
ธุรกิจพลังงาน						
ประเภทธุรกิจ : บริการนอกชายฝั่ง						
15.	บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) 26/28-29 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2255-3115-6	หุ้นสามัญ	1,413,328,857	<div> <div>700,000,000</div> <div>20,398,420^{/3}</div> <div>96,309,393^{/4}</div> </div>	57.8	1 บาท
ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน						
ประเภทธุรกิจ : บริการวัสดุจัดเรียงสินค้าบนเรือ โลจิสติกส์ ขนถ่ายสินค้า						
16.	บริษัท ชิดลม มารีน เซอร์วิสแอนด์ ซัพพลายส์ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2250-0569	หุ้นสามัญ	700,000	699,993	99.9	100 บาท
17.	บริษัท จีเอซี โทริเซน โลจิสติกส์ จำกัด 26/30-31 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 3818-5090-2	หุ้นสามัญ	750,000	382,496	51.0	100 บาท

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	มูลค่าหุ้น ที่ตราไว้
ประเภทธุรกิจ : บริหารท่าเรือ						
18.	ชาร์จา พอร์ต เซอร์วิสเชส แอลแอลซี P.O.Box 510, Port Khalid Sharjah, United Arab Emirates โทรศัพท์ : 971-6-528 1327	หุ้นสามัญ	150,000	73,500	49.0 ^{/2}	100 เดอร์แฮม
19.	บาเรีย เซเรส Phu My borough, Tan Thanh district Ba Ria-Vung Tau province, Vietnam โทรศัพท์ : +84.64.3876603	หุ้นสามัญ	2,039,080	407,816	20.0 ^{/4}	100,000 เวียดนามดอง
ประเภทธุรกิจ : โลจิสติกส์ด่านหิน						
20.	บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสเชส จำกัด (มหาชน) 26/54-55 อาคารอรกานต์ ชั้น 15 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2655-7501-2	หุ้นสามัญ	153,454,064	136,083,041	88.7 ^{/3}	0.50 บาท
21.	บริษัท บาคองโก จำกัด Phu My I Industrial Park, Tan Thanh Town Baria Vung Tau Province, Vietnam โทรศัพท์ : 064.893 400	ทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว 377,072,638,790 เวียดนามดอง			100.0 ^{/5}	-
ธุรกิจอื่นๆ						
ประเภทธุรกิจ : ลงทุนโดยการถือหุ้น						
22.	โซลิอาโด โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี 25 International Business Park #02-65/67 German Centre Singapore 609916 โทรศัพท์ : +65 6578-7000	หุ้นสามัญ	130,000,000	130,000,000	100.0	1 ดอลลาร์ สิงคโปร์
23.	บริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด 26/32 อาคารอรกานต์ ชั้น 10 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2254-8437	หุ้นสามัญ	1,000,000	999,993	99.9	100 บาท

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	มูลค่าหุ้น ที่ตราไว้
24.	บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2254-8437	หุ้นสามัญ	93,100,000	93,099,998	99.9	10 บาท
25.	Merton Investments NL B.V. Hemonystraat 11, 1074 BK Amsterdam, The Netherlands โทรศัพท์ : +31206853083	หุ้นสามัญ	18,000	18,000	100 ^{/4}	ยูโร 1
ประเภทธุรกิจ : ให้บริการด้านการบริหารงาน						
26.	บริษัท โทริเซน เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2254-8437	หุ้นสามัญ	60,000,000	599,993	99.9	100 บาท

หมายเหตุ : /1 ถือหุ้นทางอ้อมโดยบริษัท โทริเซน ชิปปิง ลิงคโปร์ ฟิทีอี แอลทีดี
 /2 ถือหุ้นทางอ้อมโดยโทริเซน ชิปปิง เอฟแซคที
 /3 ถือหุ้นทางอ้อมโดยบริษัท อะธิน โฮลดิ้งส์ จำกัด
 /4 ถือหุ้นทางอ้อมโดยบริษัท โซลิตาโด โฮลดิ้งส์ ฟิทีอี แอลทีดี
 /5 ถือหุ้นทางอ้อมโดยบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- หน่วยงานกำกับบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ :** สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)
333/3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 ประเทศไทย
โทรศัพท์ : +66 (0) 2695-9999
โทรสาร : +66 (0) 2695-9660
อีเมล : info@sec.or.th
เว็บไซต์ : <http://www.sec.or.th>
- หน่วยงานกำกับบริษัทจดทะเบียน :** ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.)
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
62 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 ประเทศไทย
โทรศัพท์ : +66 (0) 2229-2000, +66 (0) 2654-5656
โทรสาร : +66 (0) 2229-2030, +66 (0) 2654-5649
ศูนย์บริการข้อมูล : +66 (0) 2229-2222
อีเมล : SETCallCenter@set.or.th
เว็บไซต์ : <http://www.set.or.th>
- นายทะเบียนหุ้นสามัญ :** บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : + 66 (0) 229-2800
TSD Call Center : +66 (0) 2359-1259
อีเมล : TSDCallCenter@set.or.th
เว็บไซต์ : <http://www.tsd.co.th>
- นายทะเบียนหุ้นกู้ :** ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 ประเทศไทย
โทรศัพท์ : +66 (0) 2544-1000
โทรสาร : +66 (0) 2544-2658
- ผู้สอบบัญชี :** นายวีระชัย รัตนจรัสกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4323
สำนักงานบัญชี เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
195 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร
กรุงเทพฯ 10120 ประเทศไทย
โทรศัพท์ : +66 (0) 2677-2000
โทรสาร : +66 (0) 2677-2222

ที่ปรึกษากฎหมาย

: บริษัท เบเคอร์ แอนด์ แมคเคนซี จำกัด
990 อาคารอับดุลราฮิม ชั้น 5, 22-25 ถนนพระราม 4
แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 ประเทศไทย
โทรศัพท์ : +66(0) 2636-2000
โทรสาร : +66 (0) 2636-2111

หมายเหตุ : ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทฯ ที่
แสดงไว้ในเว็บไซต์ของคณะกรรมการหลักทรัพย์และดูแลหลักทรัพย์ที่ <http://www.sec.co.th>. หรือในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่
<http://www.thoresen.com>