

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 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 2,276,847,250 บาท และทุนชำระแล้ว 1,822,454,100 บาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาคือ

- ปี 2554
- โซลิอาโด เข้าถือหุ้นร้อยละ 20 ใน Baria Serece โดยเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ที่จะสร้างธุรกิจโลจิสติกส์แบบครบวงจรในประเทศเวียดนาม
 - TTA ได้ซื้อเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของรวม 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 คริสติ่งส์ จำกัด ("AOD") ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 33.8 ได้ระดมเงินทุนจำนวน 180 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา จากตลาดทุนในประเทศ และได้เซ็นสัญญาสร้างเรือขุดเจาะแบบ Jack-up จำนวน 3 ลำ มูลค่ารวม 538 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกากับ Keppel FELS Ltd. ประเทศสิงคโปร์

- ปี 2555
- TTA ได้ซื้อเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สอง 1 ลำ และได้มีการโอนเรือสัญชาติไทยจำนวน 8 ลำ ของ บริษัทฯ ไปยังบริษัท โทรคมนาคมไทย จำกัด (มหาชน) ฟิฟตี แอลทีดี ทั้งนี้เป็นไปตามแผนแผนการปรับโครงสร้างธุรกิจเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สองของบริษัทฯ
 - หุ่นผู้แปลงสภาพของ TTA ได้ถึงวันครบกำหนดอายุไปเมื่อวันที่ 24 กันยายน พ.ศ. 2555
- ปี 2556
- บริษัท โทรคมนาคมไทย จำกัด (มหาชน) ฟิฟตี แอลทีดี (“TSS”) ได้รับมอบเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สองรวม 3 ลำ เป็นเรือมือสอง 1 ลำ และเรือที่สั่งต่อใหม่อีก 2 ลำ AOD ได้รับมอบเรือชุดเจาะแบบ Jack-up ที่สั่งต่อใหม่อีก 3 ลำ
 - TTA ได้ก่อตั้งบริษัท โทรคมนาคมไทย จำกัด (มหาชน) เดนมาร์ก เอฟทีเอส เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาด้านการขายและการตลาดในกรุงโคเปนเฮเกน ประเทศเดนมาร์ก เพื่อให้บริการลูกค้าในแถบทวีปยุโรป
 - TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 3 (“TTA-W3”) รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 3,964 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของบริษัทฯ
 - เมอร์เมดได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวนเงิน 175.78 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของเมอร์เมด
- ปี 2557
- TSS ได้ซื้อเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สองรวม 6 ลำ
 - บริษัท ฟรีโม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.9 เป็นบริษัทที่เกิดขึ้นจากการควบ 45 บริษัทย่อยในกลุ่มธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งที่สองของ TTA ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่ได้ดำเนินกิจการแล้ว เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติการเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สองทั้งในด้านของรายได้และการบริหารจัดการต้นทุนให้ดียิ่งขึ้น
 - TTA ได้ก่อตั้งบริษัท โทรคมนาคมไทย จำกัด (มหาชน) แอฟริกาใต้ (ฟิฟตีวาย) แอลทีดี เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาด้านการขายและการตลาดในแอฟริกาใต้ เพื่อให้บริการลูกค้าทั้งในแถบทวีปยุโรปและแอฟริกาใต้
 - บริษัท พีเอ็ม โทรคมนาคม 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

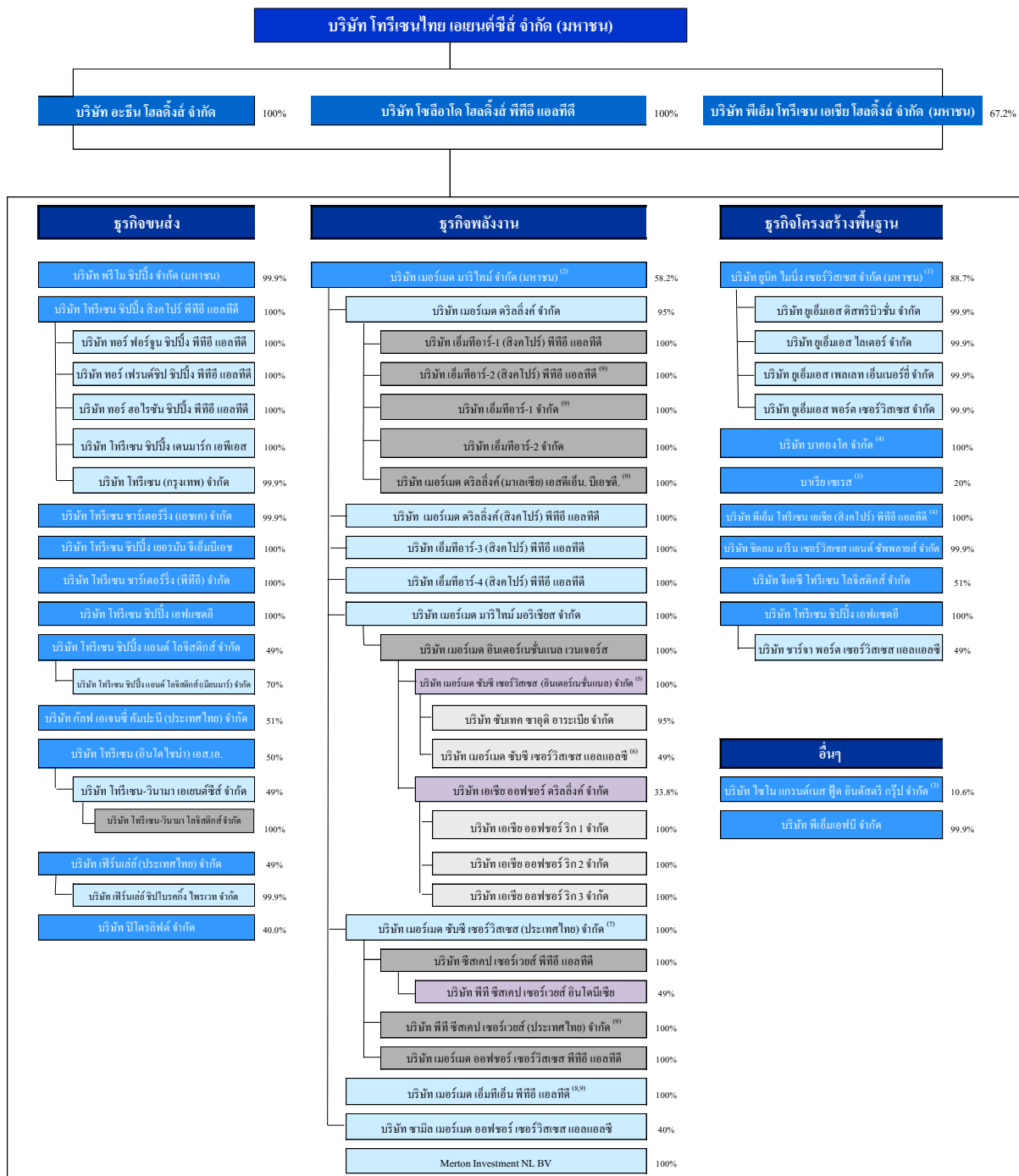
- บริษัทย่อยของเมอร์เมดได้แก่ เอ็มทีอาร์-3 (สิงคโปร์) พีทีอี ลิมิเต็ด เอ็มทีอาร์-4 (สิงคโปร์) พีทีอี ลิมิเต็ด และ เมอร์เมด ออฟฟอร์ เซอร์วิสเชส พีทีอี ลิมิเต็ด ได้มีการลงนามในสัญญาสั่งซื้อเรือขุดเจาะแบบ Tender ใหม่ 2 ลำ และเรือสนับสนุนงานบริการนอกชายฝั่ง (Dive Support Vessel) 1 ลำ กับบริษัท ไชน่า เมอร์แซนท์ อินดัสตรี โฮลดิ้งส์ จำกัด โดยมีมูลค่าสัญญารวม 436 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2557
 - TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 4 (TTA-W4) รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 4,174 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของบริษัทฯ
 - โซลิดาโด ได้มาซึ่งอำนาจควบคุมใน Merton Investment NL BV (“MIN”) โดยการซื้อหุ้นทุนและสิทธิออกเสียงใน MIN ร้อยละ 100 ทำให้การถือหุ้นใน SKI Energy Resources Inc. (“SERI”) ผ่าน MIN เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 9.72 เป็นร้อยละ 40 ในการแลกเปลี่ยนเงินลงทุนใน MIN โซลิดาโดได้โอนหุ้นร้อยละ 24.31 ใน Merton Group (Cyprus) Limited (“Merton”) และหุ้นร้อยละ 33.33 ใน Qing Mei
 - โซลิดาโด เข้าถือหุ้นร้อยละ 9 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 และรอบบัญชีถัดไปจะเริ่มนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 และสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2558
- ปี 2558
- TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 5 (TTA-W5) รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 7,286 ล้านบาท เพื่อการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และการชำระหนี้ของบริษัทฯ
 - PMTA ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดย TTA ร้อยละ 67.2 ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นใน บาคองโคซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตปุ๋ยเคมีและผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรในประเทศเวียดนาม ได้จดทะเบียนหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2558
 - TTA ได้ออกหุ้นกู้ในประเทศประเภทไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกันจำนวน 2,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการรีไฟแนนซ์หนี้เงินกู้และเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ
 - เมอร์เมด และ บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) (“ปตท.สผ”) ลงนามในบันทึกความร่วมมือทางด้านการวิจัยและพัฒนาขนำยนต์ใต้น้ำควบคุมด้วยตนเอง (Autonomous Underwater

Vehicle (“AUV”) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านนวัตกรรมของคนไทยในการพัฒนา AUV เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558

- PMTA ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายปั๊มยูเรียสูตร N-Protect แต่เพียงผู้เดียว ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่มีประสิทธิภาพสูงของบริษัทผลิตสารเคมีชั้นนำระดับโลก “โซลเวย์ แห่งเบลเยียม” โดยผลิตภัณฑ์นี้จะช่วยเร่งการเจริญเติบโตของต้นไม้ และช่วยลดการใช้ปุ๋ยลงได้ถึงร้อยละ 20 และใช้ในประเทศเวียดนาม ลาว กัมพูชา และบางประเทศในแถบแอฟริกา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 TTA เป็นเจ้าของเรือขนส่งสินค้าแห่งทอง 24 ลำ เรือบริการนอกชายฝั่ง 7 ลำ เรือขุดเจาะ 2 ลำ และเรือขุดเจาะแบบ Jack-up 3 ลำ (โดย เมอร์เมค เป็นเจ้าของร้อยละ 33.8) นอกจากนี้ ในรอบปีบัญชี 2558 ยังมีเรือบรรทุกสินค้าแห่งทองอีกเป็นจำนวนประมาณ 14.2 ลำ ที่กลุ่มบริษัทโทริเซนได้เข้ามาเสริมเพิ่มเติมแบบเต็มระยะเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในช่วงระหว่างปี

1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



- หมายเหตุ (1) บริษัท อะซิน โฮลดิ้งส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 88.7 ในบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัท โทรคมนาคมไทย เอเยนซีส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทางตรงร้อยละ 49.5 บริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิฟตี แอลทีดี ถือหุ้นร้อยละ 7.2 และบริษัท อะซิน โฮลดิ้งส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 1.4 ในบริษัท เมอร์เมด มารีไทม จำกัด (มหาชน)
- (3) บริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิฟตี แอลทีดี ถือหุ้นร้อยละ 20 ในบริษัท โซโน แกรนด์เนต ฟู้ด อินดัสทรี กรุ๊ป จำกัด
- (4) บริษัท พีเอ็ม โทรคมนาคม เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นบริษัท บาคองโก จำกัด และบริษัท พีเอ็ม โทรคมนาคม (สิงคโปร์) ฟิฟตี แอลทีดี ร้อยละ 100
- (5) บริษัท เมอร์เมด จำกัด เซอร์วิส (อินโดนีเซีย) จำกัด เดิมชื่อ บริษัท ชัยมงคล จำกัด
- (6) บริษัท เมอร์เมด จำกัด เซอร์วิส (อินโดนีเซีย) จำกัด เดิมชื่อ บริษัท ชัยมงคล จำกัด
- (7) บริษัท เมอร์เมด จำกัด เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด เดิมชื่อ บริษัท เมอร์เมด ออฟฟิศ เซอร์วิส จำกัด
- (8) บริษัท เมอร์เมด เอ็มทีเอ็น ฟิฟตี แอลทีดี เดิมชื่อ บริษัท เอ็มทีอาร์-5 (สิงคโปร์) ฟิฟตี แอลทีดี
- (9) อยู่ในขั้นตอนการเลิกบริษัท

บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มธุรกิจขนส่ง

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
1. บริษัท โทรีเซน (กรุงเทพ) จำกัด	รับจัดการเรือเดินทะเล	99.99%
2. บริษัท ฟรีโม ชิปปิ้ง จำกัด (มหาชน)	รับจัดการเรือเดินทะเล	99.99%
3. บริษัท โทรีเซน ชาเตอร์ริง (เอชเค) แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	99.99%
4. บริษัท โทรีเซน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ ฟิทีอี แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
5. บริษัท โทรีเซน ชิปปิ้ง เยอรมันนี จีเอ็มบีเอช	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
6. บริษัท โทรีเซน ชิปปิ้ง เดนมาร์ก เอพีเอส	ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห่งเทกอง	100.00%
7. บริษัท โทรีเซน ชิปปิ้ง แอฟริกาใต้ (ฟิทีวาย) แอลทีดี	ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห่งเทกอง	100.00%
8. บริษัท โทรีเซน ชิปปิ้ง แอนด์ โลจิสติกส์ จำกัด	ตัวแทนเรือ	49.00%
9. บริษัท กัลฟ เอเจนซี คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด	ตัวแทนเรือ	51.00%
10. โทรีเซน ชิปปิ้ง เอฟแซคอี	ตัวแทนเรือ	100.00%
11. โทรีเซน (อินโดไชน่า) เอส.เอ.	ตัวแทนเรือ	50.00%
12. บริษัท เฟิร์นเลย์ (ประเทศไทย) จำกัด	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	49.00%
13. บริษัท โทรีเซน ชาเตอร์ริง (ฟิทีอี) แอลทีดี	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	100.00%
14. Petrolift Inc.	เรือบรรทุกน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ	40.0%

กลุ่มธุรกิจพลังงาน

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
15. บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	58.2%

กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
16. บริษัท ซิดลม มารีเน เซอร์วิสแอนด์ ซัพพลายส์ จำกัด	จัดหาอุปกรณ์สำหรับจัดวางสินค้าในเรือเดินทะเล	99.99%
17. บริษัท จีเอซี โทรีเซน 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)	โลจิสติกส์ถ่านหิน	88.70%
21. บริษัท บาคองโค จำกัด	ขายปุ๋ยเคมี	100.00%

กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
22. โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิทีอี แอลทีดี	เพื่อการลงทุน	100.00%
23. บริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด	เพื่อการลงทุน	99.99%
24. บริษัท พีเอ็ม ไทยรีเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)	เพื่อการลงทุน	67.2%

กลุ่มธุรกิจอื่นๆ

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
25. บริษัท พีเอ็มเอฟบี จำกัด	อาหารและเครื่องดื่ม	99.99%
26. บริษัท ไฮโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด	อาหารและเครื่องดื่ม	10.50%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของ TTA	รายได้ (บาท)					
			สำหรับปีสิ้นสุด 30 ก.ย. 2557	%	สำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 2557 (ปรับปรุงใหม่)	%	สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2558	%
กลุ่มธุรกิจขนส่ง	ชิปปิง	100	6,901,909,046	32	2,214,424,491	35	5,765,685,988	27
กลุ่มธุรกิจพลังงาน	เมอร์เมด	58.2	10,088,183,138	46	3,234,735,324	52	11,527,292,397	53
ถ่านหิน/กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน	UMS ^{/1}	88.7	1,038,473,327	5	112,524,124	2	577,509,567	3
ปุ๋ย/กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน	บาคองโค ²	100	3,192,005,566	15	588,964,714	9	3,307,625,800	15
กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานอื่น	GTL/CMSS	51/100	210,667,192	1	56,027,778	1	247,644,163	1
รายได้อื่น			339,592,667	1	84,995,367	1	272,872,806	1
รวม			21,770,830,936	100	6,291,671,798	100	21,698,630,731	100

หมายเหตุ: /1 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท อะจีน โซลคิงส์ จำกัด

/2 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โซลคิงส์ จำกัด (มหาชน)

ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจหลัก

ก. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจขนส่ง

ก.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจเรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกอง

การให้บริการขนส่งสินค้าของบริษัทในกลุ่มโรเรียน เป็นแบบไม่ประจำเส้นทาง (Tramp Service)

การให้บริการแบบไม่ประจำเส้นทาง

รายได้จากการให้บริการเดินเรือแบบไม่ประจำเส้นทางแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

● รายได้จากการให้เช่าเหมาลำเป็นเที่ยว (Voyage Charter)

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

● รายได้จากการให้เช่าเหมาเป็นระยะเวลา (Time Charter)

ผู้เช่าจะจ่ายค่าเช่าเรือตามระยะเวลาที่เช่าเรือ เช่น จ่ายเป็นต่อวัน (หรือต่อเดือน) และต่อเขตเวตตันของเรือ ผู้เช่าจะเป็นผู้จ่ายค่าใช้จ่ายค่าน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในเมืองท่า (port disbursement) ตลอดจนการว่าจ้างตัวแทนเรือทั้งต้นทางและปลายทาง และเจ้าของเรือเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินงานของเรือทั้งหมด สำหรับโครงสร้างรายได้การให้บริการเช่าเหมาเป็นระยะเวลาจะอยู่ในรูปค่าเช่าเรือ ซึ่งการคิดอัตราค่าเช่า (Time Charter Rate หรือ TC Rate) จะคิดเป็นรายวัน (ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน) ซึ่งอัตราค่าเช่าจะแปรผันตามอัตราค่าเช่าของตลาดโลก และถูกกำหนดโดยอุปสงค์ และอุปทานของเส้นทางนั้นๆ

ก.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจตัวแทนเรือ

ธุรกิจตัวแทนเรือ (Ship Agency) รายได้มาจาก

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

ก.3. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจขนถ่ายสินค้าเช่าเหมาเรือ

รายได้มาจากค่านายหน้า คิดเป็นร้อยละของค่าระวางสินค้า / หรือค่าเช่าเรือ

ข. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจพลังงาน

ข.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจบริการงานวิศวกรรมโยธาใต้น้ำ

รายได้มาจากการให้บริการซ่อมบำรุงท่อน้ำมันและท่อแก๊สใต้ทะเล รวมทั้งโครงสร้างของแท่นขุดเจาะ โดยใช้หนักประดาน้ำ และอุปกรณ์หุ่นยนต์ดำน้ำ รายได้ประกอบด้วยค่าเช่าเรือ อุปกรณ์ดำน้ำ หุ่นยนต์ ดำน้ำ และค่าจ้างนักประดาน้ำตามวันและเวลาที่ใช้จริง

ข.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจให้บริการเรือขุดเจาะ

รายได้มาจากค่าเช่าเรือขุดเจาะคิดเป็นรายวัน และทำสัญญาให้บริการเป็นระยะเวลาตามที่ตกลงกัน

ค. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน**ค.1. ลักษณะรายได้ของธุรกิจจัดหาอุปกรณ์บนเรือและโลจิสติกส์**

รายได้มาจากการขายอุปกรณ์สำหรับรัดตรึงและปกป้องสินค้าบนเรือ ค่าเช่าพื้นที่ในคลังสินค้า

ค.2. ลักษณะรายได้ของธุรกิจบริหารท่าเรือ

รายได้มาจากค่าบริการขนถ่ายสินค้าขึ้น/ลงเรือ, ค่าเช่าอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า, ค่าเช่าโกดังในท่าเรือ คิดค่าบริการจากน้ำหนักของสินค้าและระยะเวลาในการเช่าอุปกรณ์และโกดัง

ค.3. ลักษณะรายได้ของธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

รายได้มาจากการขายถ่านหินและการบริการขนส่งถ่านหิน

ค.4. ลักษณะรายได้ของธุรกิจปุ๋ยและให้บริการพื้นที่เช่าคลังสินค้า

รายได้มาจากการขายปุ๋ยและค่าเช่า

2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) (หรือ “TTA” หรือ “บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2447 โดยเติบโตขึ้นจากจุดเริ่มต้นเล็กๆ ในฐานะของบริษัทที่เป็นผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล และปัจจุบันเติบโตเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นเชิงกลยุทธ์ (a strategic investment holding company) ที่ได้รับการจัดอันดับให้เป็นหนึ่งใน 100 ลำดับแรก ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลท.”) ทั้งนี้ TTA ประกอบธุรกิจในสามกลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจพลังงาน และธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งเป็นที่รู้จักในระดับสากลไปทั่วภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกกลาง ยุโรป และแอฟริกา

TTA เริ่มให้บริการด้านการขนส่งสินค้าแห่งแรกของในปี 2528 ความสนใจในด้านพาณิชย์นาวีได้ขยายตัวขึ้น เมื่อ TTA ได้เข้าซื้อกิจการบริษัทแห่งหนึ่งซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง เพื่อที่จะเจาะเข้าไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมธุรกิจดังกล่าว ด้วยการก่อตั้งของนักเดินเรือพาณิชย์ชาวเดนมาร์กในประเทศไทย ภายใต้ชื่อ บริษัท เมอร์เมด มารีน เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจให้บริการขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง ซึ่งต่อมาได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ในปี 2550 และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เมอร์เมด มาริไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) TTA ได้ขยายธุรกิจไปนอกเหนือกลุ่มพาณิชย์นาวีในปี 2552 โดยการเข้าไปเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“UMS”) และได้เสริมสร้างความแข็งแกร่งโดยเข้าถือหุ้นในบริษัทผู้ผลิตปุ๋ยของเวียดนามที่ชื่อว่า บริษัท บาคองโค จำกัด นอกจากนี้ TTA ยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของกิจการผ่านการนำบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้สำเร็จในปี 2558 ที่ผ่านมา รวมทั้งบริษัทที่ดำเนินธุรกิจในด้านโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ของกลุ่มฯ ได้รวมตัวก่อเกิดเป็นธุรกิจใหม่ ภายใต้กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน นอกจากจะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แล้ว การลงทุนในกิจการดังกล่าวยังทำให้ TTA สามารถลดการพึ่งพิงธุรกิจพาณิชย์นาวี ซึ่งมีลักษณะของการเป็นรอบวัฏจักรของอุตสาหกรรมและยังทำให้สามารถมีรายได้จากธุรกิจอื่นเพิ่มขึ้น การเริ่มต้นกลยุทธ์ขับเคลื่อนธุรกิจในระยะยาวเช่นนี้ ทำให้ TTA เป็นบริษัทเพื่อการลงทุนในเชิงกลยุทธ์ที่มีความหลากหลายมากขึ้น

ต่อมาในปี 2554 เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญขึ้นกับ TTA เมื่อครอบครัวมหากิจศิริได้กลายมาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ การดำเนินธุรกิจภายใต้การนำของนายเฉลิมชัย มหากิจศิริ โดยปรับเปลี่ยนสถานะทางธุรกิจของ TTA ใหม่ และได้สร้างความเปลี่ยนแปลง โดยเป็นไปด้วยความรอบคอบในการวางรากฐานและปูแนวทางเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต ความสำคัญลำดับแรกคือการสร้างเสริมความแข็งแกร่งให้กับสถานะทางการเงิน และปรับปรุงศักยภาพของธุรกิจหลักที่มีอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้น TTA ได้ระดมเงินทุนจำนวน 8.1 พันล้านบาทได้สำเร็จ โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมสองครั้ง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ส่วนเมอร์เมดได้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมและบุคคลในวงจำกัด จำนวน 176 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อเสริมสร้างสถานะทางการเงินให้แข็งแกร่งมากขึ้น

TTA ได้กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจใหม่ในปี 2557 โดยมีความมุ่งมั่นที่จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชียที่ได้รับความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุดภายในปี 2563 (“To be the Most Trusted Asian Investment Group”) TTA ยังคงมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจที่มีอยู่ ในขณะเดียวกัน TTA ก็มีความปรารถนาที่จะขยายธุรกิจออกไปโดยแสวงหาธุรกิจใหม่ๆ ที่เติบโตอย่างยั่งยืนและมีความยืดหยุ่น เพื่อสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น กลยุทธ์ใหม่ในการดำเนินธุรกิจเริ่มต้นตั้งแต่ปลายปี 2557 ด้วยการที่ TTA ได้เริ่มเข้าไปในกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม โดยการเข้าซื้อหุ้นในไซโน แกรนด์เนส ซึ่งเป็นผู้ผลิตผักและผลไม้บรรจุกระป๋องและเครื่องดื่มโลโกทหรือลูกแพร์ยักษ์ (loquat juice) ชำนาญชาตินิคมที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยสิงคโปร์ (SGX) และเพื่อเป็นการเสริมเงินทุนสำรองเพื่อใช้ในการลงทุนให้มากขึ้น TTA ได้ระดมทุนอีกรอบในปี 2558 ด้วยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวนเงิน 7,286 ล้านบาท

กลยุทธ์ทางธุรกิจและวิสัยทัศน์

วิสัยทัศน์ของเรา “TTA จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชียที่ได้รับความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุดภายในปี 2563” เพื่อเป็นผู้นำทางธุรกิจโดยการดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบและเป็นเลิศในด้านธุรกิจอย่างยั่งยืน รวมทั้งสร้างมูลค่าและการเติบโตในระยะยาว ด้วยเป้าหมายที่จะส่งผ่านประสบการณ์ที่สั่งสมมาอย่างยาวนานไปสู่ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ TTA มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความยั่งยืน เสริมสร้างชื่อเสียงทางธุรกิจและการเงินที่เหนือกว่า และสร้างผลกำไรให้กับทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่มีความหลากหลายรวมทั้งธุรกิจหลักขององค์กร โดยจะแสวงหาโอกาสใหม่ๆ และพัฒนาขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยการพัฒนาปรับปรุงในด้านต่างๆ อย่างทันเวลาที่ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด นับเป็นความท้าทายอย่างยิ่งในการที่จะบริหารงานท่ามกลางภาวะตลาดที่มีความผันผวนเช่นนี้ บริษัทฯ จึงพยายามที่ปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจขนส่ง และธุรกิจให้บริการชุดเจ้าน้ำมันและก๊าซธรรมชาติออกขายผิ่ ด้วยการปรับโครงสร้างการดำเนินงาน และปรับปรุงโครงสร้างต้นทุน บริษัทฯ จะเสริมสร้างสถานะในด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัทต่างๆ ที่อยู่ในพอร์ตการลงทุนของบริษัทฯ ให้มีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อที่จะรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินงานให้ยั่งยืน

ปี 2559-2563 จะเป็นยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงเชิงกลยุทธ์ เนื่องจาก TTA จะมีทั้งกลยุทธ์ในการรวมธุรกิจและสร้างความหลากหลายทางธุรกิจ นอกเหนือไปจากธุรกิจหลักเดิมที่มีอยู่ ด้วยเงินสดที่สำรองไว้เพื่อใช้ในการลงทุน TTA กำลังมองหาธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพในการเติบโต โดยเน้นการใช้กลยุทธ์ที่ยืดหยุ่นแต่รัดกุมในการทำธุรกิจในประเทศไทยและ

แถบอินโดจีนเป็นหลัก ด้วยเป้าหมายที่จะสร้างรายได้และกระแสเงินสดที่มีความมั่นคงยั่งยืน TTA ได้มุ่งเป้าที่จะลงทุนในธุรกิจที่น่าสนใจหลายกลุ่มด้วยกัน อาทิ โครงสร้างพื้นฐาน พลังงานทดแทน โลจิสติกส์ สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น TTA จะมีความเข้มงวดและมีวินัยทางการเงินโดยมุ่งเน้นที่การเติบโต ผลตอบแทน และการสร้างมูลค่าจากการเข้าซื้อและการรวมกิจการ หรือในการขยายกิจการ นอกจากนี้ TTA จะสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าทางธุรกิจให้แข็งแกร่งเพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างแท้จริง

ในฐานะที่บริษัทประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Investment Holding) ความสำเร็จของ TTA ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารการลงทุนและธุรกิจด้วยความรอบคอบ และมีประสิทธิภาพในแต่ละรอบวัฏจักรของอุตสาหกรรมและสร้างมูลค่าที่ยั่งยืนด้วยการบริหารจัดการในระยะยาว TTA จะยังคงแสวงหานวัตกรรมและแนวทางการแก้ไขปัญหาที่ถูกต้องเหมาะสม และรักษานวัตกรรมที่มีความสามารถและมีศักยภาพสูง รวมทั้งการกำกับดูแลและวินัยที่เข้มงวดในทุกธุรกิจของบริษัทฯ

TTA จะเป็นกลุ่มบริษัทที่มีความหลากหลายทางธุรกิจยิ่งขึ้น โดยให้ความสำคัญกับผลประโยชน์และการสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น

พอร์ตการลงทุนทางธุรกิจ

ด้วยเป้าหมายสูงสุดในการสร้างและทำให้มูลค่าของผู้ถือหุ้นมีความยั่งยืน TTA มุ่งเน้นที่การบริหารจัดการและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับพอร์ตการลงทุนทางธุรกิจในภาพรวม ในฐานะที่บริษัทประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) กลุ่มบริษัทฯ มีพอร์ตการลงทุนทางธุรกิจที่หลากหลายในสามกลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ขนส่งพลังงาน และโครงสร้างพื้นฐาน การลงทุนเริ่มแรกในบริษัทเครื่องดื่มน้ำของจีน คือ ไซโน แกรนด์เนส เมื่อปลายปี 2557 ได้เร่งการขยายตัวของกลุ่มบริษัทฯ ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มให้เติบโตขึ้นในปีที่แล้ว โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้จัดตั้งฝ่ายบริหารกลยุทธ์ด้านอาหารและเครื่องดื่มขึ้นมาใหม่ ภายใต้การดูแลของบริษัท พีเอ็มเอฟ จำกัด ทั้งนี้ TTA ยังคงมีจุดมุ่งหมายที่จะขยายธุรกิจเหมือนดังเช่นในอดีตที่ผ่านมา พอร์ตการลงทุนทางธุรกิจหลักที่สำคัญ ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2558 ประกอบด้วยกลุ่มธุรกิจหลักสามกลุ่มและบริษัทย่อยของแต่ละกลุ่มดังนี้

ธุรกิจขนส่ง

- บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100)
ผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของ

ธุรกิจพลังงาน

- บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 58.2)
ผู้ให้บริการวิศวกรรมได้ทะเลและบริการนอกชายฝั่งในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ

ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน

- บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 67.2)
บริษัทที่ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)

- บริษัท บาคองโก จำกัด (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 โดยถือผ่านบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน))
ผู้ผลิตและจำหน่ายปุ๋ยและให้บริการคลังสินค้าชั้นนำในประเทศเวียดนาม
- บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด(มหาชน)(สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 88.7)
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ถ่านหินในประเทศไทย

ในปี 2558 บริษัทย่อยหลักสี่บริษัท ประกอบด้วย บริษัท โทริเซน ชิปปิง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี (“โทริเซน ชิปปิง”) บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”) และบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“UMS”) สร้างรายได้ประมาณร้อยละ 98.75 ของรายได้ทั้งหมด

กลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

2.1.1 กลุ่มธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งทอง

โทริเซนชิปปิง

แนวโน้มธุรกิจ

TTA ประกอบธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งทองภายใต้ชื่อ โทริเซน ชิปปิง ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าแห่งทองระหว่างประเทศชั้นนำที่เสี่ยงชื่อเสียง และประสบการณ์อันเชี่ยวชาญในแวดวงพาณิชย์นาวีระดับโลกมาอย่างยาวนานกว่า 110 ปี

โทริเซน ชิปปิง ให้บริการเรือเดินทะเลขนส่งสินค้าไปยังทุกภูมิภาคของโลก ตามความต้องการของลูกค้า โดยสินค้าที่ขนส่งมีทั้งสินค้าประเภทหีบห่อและสินค้าแห่งทอง ได้แก่ แร่เหล็ก ถ่านหิน ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร วัสดุก่อสร้าง และเหล็ก เป็นต้น

กองเรือของโทริเซน ชิปปิง มีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลาย ตามความต้องการของลูกค้า อาทิ แบบการให้เช่าเหมาลำตามราคาลาดภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด (spot market under time charters) บริการให้เช่าเรือตามการเช่าสัญญา รับขนส่งสินค้าล่วงหน้า (Contracts of Affreightment หรือ “COA”) นอกจากนี้จะให้บริการด้วยกองเรือที่ตนเองเป็นเจ้าของแล้ว โทริเซน ชิปปิง ยังมีการเช่าเรือมาเสริมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย

กองเรือทั้งหมดจะถูกบริหารจัดการโดยทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ ซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานในสิงคโปร์ และไทย

กองเรือที่โทริเซนเป็นเจ้าของรวมทั้งเรือที่เช่ามาเสริมนั้นได้ติดตั้งปั้นจั่นไว้บนเรือ เพื่อความสะดวกในการยกสินค้าขึ้น/ลงจากเรือ และขนถ่ายสินค้าที่ทำเรือ หากท่าเรือนั้นไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประจำชายฝั่งหรือมีอยู่อย่างจำกัดในกรณีไปจอดเทียบยังท่าที่เข้าถึงได้ยาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ โทริเซนสามารถเรียกค่าบริการ

เพิ่มเติมได้จากการให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือที่ไม่มีผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าเทกองรายอื่นที่ลำใหญ่กว่าหรือสะดวกกว่าให้บริการ

อัตราการแข่งขันในธุรกิจเดินเรือทั่วโลกปรับตัวสูงขึ้นอย่างมาก ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ข้อได้เปรียบทางด้านการแข่งขันของโทริเซนในปัจจุบันมาจากประสิทธิภาพในการดำเนินงาน รวมถึงทักษะของบุคลากร มากกว่าที่จะมาจากตัวเรือเองเสียอีก

เพื่อที่จะพัฒนาข้อได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน โทริเซนได้เปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานในปี 2558

การพัฒนาที่สำคัญ ได้แก่

- การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการบริหารและโครงสร้างทางธุรกิจ
- การปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน
- การมุ่งเน้นที่การควบคุมต้นทุนและความเสี่ยง

ตลาดทางด้านการขนส่งสินค้าแห่งเทกองได้เผชิญความท้าทายที่เกิดขึ้นในปี 2558 เนื่องจาก ดัชนีบอลดัชนี (BDI) ของเรือประเภท Supramax โดยเฉลี่ยอยู่ที่เพียง 6,966 ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยประจำปีที่อยู่ในระดับต่ำสุดของดัชนีนี้เท่าที่เคยมีมาตั้งแต่ปี 2548 ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้ราคาตลาดตกต่ำ ได้แก่ การที่ประเทศจีนมีปริมาณความต้องการสินค้าเทกองลดลงอย่างมาก ในขณะที่จำนวนเรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกองได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นในอัตราที่รวดเร็ว อันเนื่องมาจากเรือลำใหม่ตามคำสั่งต่อเรือใหม่ในช่วงสองถึงสามปีที่ผ่านมาได้ถูกส่งมอบให้เจ้าของเรือแล้ว

จากการประมาณการเกี่ยวกับอุปสงค์/อุปทานที่เกิดขึ้นในกลุ่มกองเรือประเภท Handymax/Supramax ของตลาดสินค้าแห่งเทกอง คาดว่าภาวะอุปทานสั้นตลาดจะพุ่งแตะระดับ 9.5 ล้านเดเวตัน หรือประมาณ 350 ลำ และจะยังคงเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ ไปจนถึงระดับ 24 ล้านเดเวตัน หรือประมาณ 450 ลำ ภายในสิ้นปี 2559

ปัจจัยเหล่านี้จะยังคงสร้างความท้าทายให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมด้านการขนส่งสินค้าแห่งเทกองทั้งกลุ่มต่อไป โดยโทริเซน จีปี้ กำลังดำเนินการในด้านต่างๆ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะมีความพร้อมในการรับมือกับการชะลอตัวของอัตราค่าระวางเรือที่ขีดยึดเหนี่ยวได้

โทริเซนมีความมุ่งมั่นที่จะเตรียมความพร้อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการมุ่งเน้นที่การบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพในด้านรายได้ ต้นทุน และความเสี่ยง

1) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการบริหารและโครงสร้างทางธุรกิจเพื่อให้เหมาะสมกับกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

ในปี 2558 TTA ได้ปรับเปลี่ยนการบริหารงานในส่วนการขนส่งสินค้าทางเรือและพาณิชย์นาวีทั้งหมด โดยการรวมศูนย์การจัดการของโทริเซน จีปี้ และการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเดินเรือ อาทิ ทำเรือ ธุรกิจตัวแทนเรือ และนายหน้าเช่าเหมาเรือ เป็นต้น

ฝ่ายเดินเรือและขนส่งได้ถูกปรับให้อยู่ภายใต้การบริหารของนายชกมันต์ สตรอม ซึ่งเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบในการลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศเวียดนามด้วย

ภายในอีกสองถึงสามปีข้างหน้า การรวมศูนย์การจัดการเช่นนี้จะสร้างโอกาสและการลงทุนที่ดีให้เกิดการสร้างรายได้อันเกิดจากความร่วมมือภายในหน่วยงานเดียวกัน นอกจากนี้ การรวมศูนย์ในการบริหารจัดการยังช่วยให้เกิดการแบ่งปันทรัพยากรร่วมกัน โดยจะทำให้เกิดการประหยัดต้นทุน ซึ่งจะช่วยให้เราคงความสามารถในการแข่งขันในภาวะการณ์ของตลาดที่ขาลงได้

2) การปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ด้วยการตระหนักว่าการประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่ายและรายได้ที่เพิ่มขึ้น จะสามารถเกิดขึ้นได้ด้วยการปรับปรุงการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น การเพิ่มความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งในการทำงานระหว่างหน่วยงานต่างๆ และการส่งเสริมความร่วมมืออย่างใกล้ชิด ระหว่างศูนย์ควบคุมต้นทุนกับหน่วยงานที่ปฏิบัติงานด้านบัญชี โทริเซนจึงได้ย้ายแผนกปฏิบัติการด้านการค้าจากสิงคโปร์กลับมาที่กรุงเทพฯ ในระหว่างปี 2558

บริษัทฯ เริ่มมีกำไรจากการดำเนินงานที่สำคัญ อาทิ การจัดซื้อน้ำมัน และการประสานงานกับท่าเรือ ซึ่งคาดว่าจะการรวมกลุ่มเพื่อเสริมความแข็งแกร่งนี้ จะช่วยเพิ่มมูลค่าให้ผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ ในปี 2559

3) การมุ่งเน้นที่การควบคุมต้นทุนและความเสี่ยง

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้ตัดสินใจที่จะปรับโครงสร้างธุรกิจให้เป็นไปตามแผนธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อเตรียมรับมือกับภาวะการณ์ที่ท้าทายของตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง บริษัทฯ ได้ปิดสำนักงานในกรุงโคเปนเฮเกน แอฟริกาใต้ และคูไบ ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลงได้ 1.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกาโดยประมาณ และบริษัทฯ ได้ยุติการบริหารกองเรือเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Pool Operation) ซึ่งทำให้สามารถประหยัดต้นทุนได้เพิ่มขึ้น โดยในปัจจุบันบริษัทฯ ได้บริหารจากสำนักงานในกรุงเทพฯ และสิงคโปร์

ด้วยสถานะตลาดที่ย่ำแย่เช่นนี้ อาจส่งผลให้ความเสี่ยงจากการผิดสัญญาของลูกค้าเพิ่มขึ้นได้ บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นไปยังการบริหารจัดการความเสี่ยงทางด้านอัตราค่าระวางเรือ ราคาน้ำมัน และความเสี่ยงด้านสินเชื่อของลูกค้าในปี 2558 โดยการปรับปรุงกระบวนการทางด้านสินเชื่อของบริษัทฯ การจำกัดขอบเขตความเสี่ยงที่สามารถยอมรับได้ รวมทั้งเรียกหลักทรัพย์ที่มีหลักประกันจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ ได้ขยายการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงในการผันผวนของอัตราค่าระวางมากขึ้น และได้พัฒนาปรับปรุงระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมทั้งหมดของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถมองเห็นภาพรวมของความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้รอบด้านและครบถ้วนยิ่งขึ้น ซึ่งการดำเนินการทั้งหมดเหล่านี้ได้ช่วยให้ผลประกอบการของธุรกิจขนส่งสินค้าในปี 2558 ปรับตัวดีขึ้นกว่าสถานะตลาด

ถึงแม้ว่าอัตราค่าระวางเรือตกต่ำลง โทริเซน ชิปปิง ยังคงมีเงินสดคงเหลือตลอดปี 2558 ด้วยการปรับเปลี่ยนเส้นทางการเดินเรือไปยังพื้นที่ซึ่งได้รับค่าระวางเรือที่มากกว่า การตัดทอนค่าใช้จ่ายและการมุ่งเน้นเรื่องการบริหารจัดการความเสี่ยง

ก: ผลิตภัณฑ์และบริการ**โครงสร้างกองเรือและรูปแบบการให้บริการ**

ณ สิ้นปี 2558 โทริเซน ชิปปิง เป็นเจ้าของเรือรวม 24 ลำ ซึ่งประกอบด้วย เรือประเภท Handymax 8 ลำ และเรือประเภท Supramax 16 ลำ โดยมีขนาดระวางบรรทุกทุกสินค้ารวม 1.2 ล้านเดเวตัน เรือทอร์ ไดนามิก ซึ่งมีอายุมากที่สุด คือ 25 ปี ณ สิ้นปี 2558 จะถึงกำหนดปลดระวางในช่วงต้นปี 2559 ทั้งนี้ อายุเฉลี่ยของกองเรือโทริเซน ไม่รวมเรือทอร์ ไดนามิก เท่ากับ 11.66 ปี และขนาดระวางบรรทุกเฉลี่ยอยู่ที่ 50,946 เดเวตัน

โครงสร้างกองเรือบรรทุกสินค้าแห่งกอง**1) โครงสร้างกองเรือบรรทุกสินค้าแห่งกอง**

จำนวนเรือ				
ประเภทของเรือ	เรือที่บริษัทเป็นเจ้าของ	เรือที่เข้ามาเป็นระยะเวลา	เรือที่สั่งต่อใหม่	รวม
Handymax	8	2	-	10
Supramax	16	12	-	28
รวม	24	14	-	38

2) อายุเฉลี่ยกองเรือ (DWT-Weighted Average Age)

อายุเฉลี่ยของกองเรือ				
ประเภทของเรือ	เรือที่บริษัทเป็นเจ้าของ	เรือที่เข้ามาเป็นระยะเวลา	เรือที่สั่งต่อใหม่	รวม
Handymax	18.58	15.11	-	16.18
Supramax	9.02	5.96	-	6.33
รวม	12.21	7.19	-	7.95

3. รายชื่อเรือบรรทุกสินค้าแห่งกอง

เรือบรรทุกสินค้าแห่งกอง							
	ชื่อเรือ	วันที่ส่งมอบเรือ จากคู่ต่อเรือ	เดทเวทตัน	อายุ	ชนิดของเรือ		การจัดชั้นเรือ
1	ทอร์ แอ็คซิฟเวอร์	22-07-10	57,015	5.98	Standard	Bulk > 40,000 dwt	BV
2	ทอร์ โมนาคิก	07-07-14	56,026	9.34	Standard	Bulk > 40,000 dwt	NKK
3	ทอร์ มากันฮิลด์	19-02-14	56,023	9.59	Standard	Bulk > 40,000 dwt	NKK
4	ทอร์ เมอร์คิวรี่	20-01-14	55,862	10.25	Standard	Bulk > 40,000 dwt	ABS
5	ทอร์ เมเนลอส	03-06-14	55,710	9.34	Standard	Oshima - 53	Korean Classed
6	ทอร์ แม็กชิมัส	23-05-14	55,695	10.25	Standard	Oshima - 53	Korean Classed
7	ทอร์ เมค็อก	13-06-14	55,695	10.42	Standard	Oshima - 53	Korean Classed
8	ทอร์ เฟียร์เลส	06-06-13	54,881	10.15	Open Hatch / Box Shape	Oshima - 53	NKK
9	ทอร์ เฟรนด์ชิป	13-01-10	54,123	5.97	Semi-Open / Box Shape	Oshima - 53	NKK
10	ทอร์ ฟอร์จูน	15-06-11	54,123	4.55	Semi-Open / Box Shape	Oshima - 53	NKK
11	ทอร์ เบรฟ	15-11-12	53,506	3.13	Open Hatch / Box Shape	Vinashin	DNV
12	ทอร์ บรีซ	20-08-13	53,506	2.36	Open Hatch / Box Shape	Vinashin	DNV
13	ทอร์ อินสูลี	02-07-12	52,489	10.13	Standard	Tess - 52	NKK
14	ทอร์ อินดิเพนเด็นซ์	20-12-10	52,407	14.19	Standard	Tess - 52	NKK
15	ทอร์ อินฟินิตี้	21-12-10	52,383	13.91	Standard	Tess - 52	NKK
16	ทอร์ อินทริกซ์	02-04-01	52,375	14.76	Standard	Bulk > 40,000 dwt	BV
17	ทอร์ ฮาร์โมนี	21-03-02	47,111	13.79	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	DNV
18	ทอร์ ฮอไรซัน	01-10-02	47,111	13.26	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	BV
19	ทอร์ ไดนามิก *	30-04-91	43,497	24.69	Standard	Bulk > 40,000 dwt	BV
20	ทอร์ เอนเคฟเวอร์	11-04-95	42,529	20.74	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	NKK
21	ทอร์ เอนเนอร์ยี	16-11-94	42,529	21.14	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	NKK
22	ทอร์ เอนเตอร์ไพรส์	28-07-95	42,529	20.44	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	DNV
23	ทอร์ เวฟ	30-07-98	39,042	17.43	Open Hatch / Box Shape	< 40,000 dwt	ABS
24	ทอร์ วิน	18-11-98	39,087	17.13	Open Hatch / Box Shape	Bulk (Box)	ABS
รวมระวางบรรทุกของกองเรือโทริเซน			1,215,254 เดทเวทตัน				

ABS : Amercian Bureau of Shipping

DNV : Det Norske Veritas

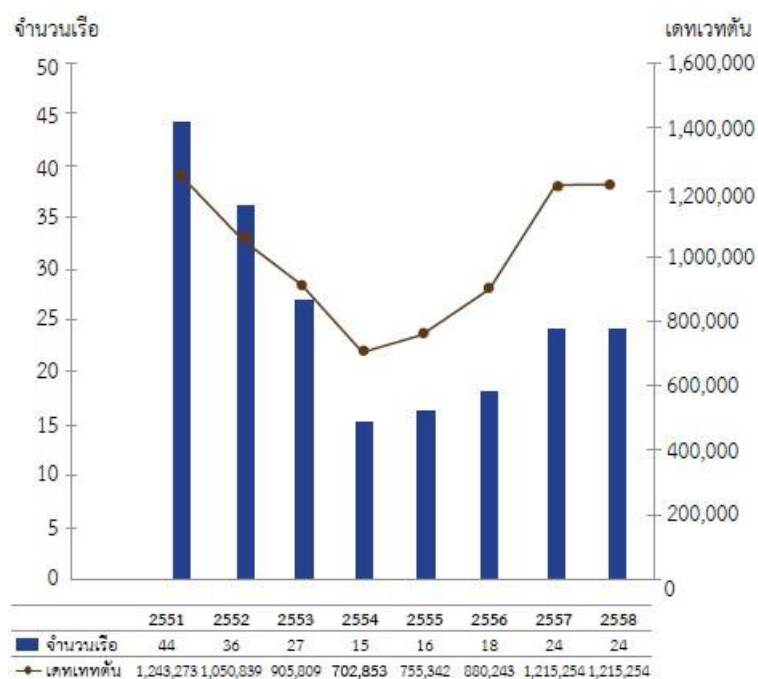
BV : Bureau Veritas

NKK : Nippon KaijiKyokai

หมายเหตุ * เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2559 บริษัทฯ ได้ขายเรือทอร์ ไดนามิก เพื่อนำไปทำเป็นเศษซาก ดังนั้น กองเรือของกลุ่มบริษัทโทริเซนจะเหลือ 23 ลำ รวมระวางบรรทุก 1,171,757 เดทเวทตัน ขนาดระวางบรรทุกเฉลี่ย 50,946 เดทเวทตัน อายุเฉลี่ยของกองเรือ 11.66 ปี

ที่มา: TTA

แผนภูมิ: กองเรือโทรีเซน ปี 2551-2558



หมายเหตุ * เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2559 บริษัทฯ ได้ขายเรือทอร์ โคนามิค เพื่อนำไปทำเป็นเศษซาก ดังนั้น กองเรือของกลุ่มบริษัทโทรีเซนจะเหลือ 23 ลำ รวมระวางบรรทุก 1,171,757 เดทเวทตัน ขนาดระวางบรรทุกเฉลี่ย 50,946 เดทเวทตัน อายุเฉลี่ยของกองเรือ 11.66 ปี

ที่มา : TTA

รูปแบบการให้บริการของกองเรือ

คุณลักษณะที่สำคัญประการหนึ่งของการให้บริการของเราคือ การรักษาสัดส่วนการให้บริการเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกองให้มีความสมดุล นับตั้งแต่การให้บริการแบบให้เช่าเหมาลำแบบเป็นระยะเวลาแก่บริษัทที่มีความน่าเชื่อถือ และกระจายการให้บริการให้เช่าเหมาลำเป็นระยะเวลาอย่างทั่วถึง ไปยังน่านน้ำหลัก 3 แห่ง ได้แก่ แอดแลนติก มหาสมุทรอินเดีย และแปซิฟิก ซึ่งตามแผนงานแล้วเรือจำนวนหนึ่งในสามของเรือที่เข้าสู่ตลาดเพื่อปล่อยเช่าจะต้องมีสถานะพร้อมให้บริการในแต่ละน่านน้ำ และกองเรือจะถูกส่งไปยังซีกตะวันตกในช่วงเวลาที่เหมาะสมของปี เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการส่งออกเมล็ดธัญพืชของแอดแลนติกในสองฤดูหลัก

นอกจากนี้ ด้วยความหลากหลายของบริษัทตัวแทนจัดหาสินค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อความผันผวนของตลาดได้อย่างรวดเร็วทันทั่วถึง ด้วยการปรับเปลี่ยนเส้นทางการเดินเรือไปยังพื้นที่ที่ได้รับค่าตอบแทนสูงขึ้น ด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

2.1.2 กลุ่มธุรกิจพลังงาน

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

ข้อมูลและภาพรวมธุรกิจ

ธุรกิจการให้บริการนอกชายฝั่งของ TTA ขับเคลื่อนโดยบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) ซึ่ง TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 58.2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เมอร์เมดเปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกในปี 2526 จากนั้นในปี 2538 TTA จึงได้เข้าซื้อหุ้นบางส่วนในเมอร์เมด และนำเมอร์เมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“SGX”) ได้สำเร็จในวันที่ 16 ตุลาคม 2550

เมอร์เมดเป็นที่รู้จักในฐานะผู้นำระดับโลกด้านการให้บริการงานวิศวกรรมได้ทะเล และบริการเรือขุดเจาะ ท้องแบนแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติทั่วโลก หรือให้บริการแก่ผู้รับจ้างช่วงต่อจากบริษัทน้ำมัน โดยพื้นที่ในการให้บริการของเมอร์เมดอยู่ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และแถบตะวันออกกลางเป็นหลัก

สำนักงานใหญ่ของเมอร์เมดตั้งอยู่ในประเทศไทย ส่วนฐานปฏิบัติการมีกระจายอยู่ในหลายประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และสหรัฐอเมริกาเพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ปัจจุบัน เมอร์เมดเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการสัญชาติเอเชียไม่กี่รายที่มีรูปแบบการบริการนอกชายฝั่งแบบครบวงจร ซึ่งมีทีมงานที่เชี่ยวชาญระดับมืออาชีพจำนวนกว่า 1,000 คน ประกอบด้วย ทีมนักประดาน้ำ นักขุดเจาะ ช่างเทคนิค นักสำรวจ ผู้บริหาร และทีมงานฝ่ายสนับสนุน

ปี 2558 นับเป็นปีที่ท้าทายสำหรับเมอร์เมดและกลุ่มอุตสาหกรรมบริการนอกชายฝั่ง เนื่องจากราคาน้ำมันยังมีการลดลงอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เดือนตุลาคม 2557 ราคาน้ำมันดิบเบรนท์ลดลงกว่า 100 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรลต่ำสุดนับตั้งแต่ปี 2546 อยู่ที่ 27.67 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล บริษัทน้ำมันต่างๆ ต้องตัดการใช้จ่ายด้านงานสำรวจและผลิตปิโตรเลียม (“E&P”) โดยเฉลี่ยร้อยละ 19 ทำให้อัตราการใช้จ่ายจากเรือและอัตราค่าเช่าเรือรายวันลดลงอย่างมาก บริษัทที่เป็นที่รู้จักในกลุ่มธุรกิจเดียวกันจำนวนหลายรายต้องเลิกประกอบธุรกิจในวงการอุตสาหกรรมน้ำมัน และก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง ในขณะที่อีกหลายเจ้าต้องแบกรับกับภาระหนี้ และยืนอยู่บนความเสี่ยงตราใบที่ราคาน้ำมันยังคงตกต่ำอยู่ ถึงกระนั้นเมอร์เมดยังสามารถทำผลประกอบการให้มีผลบวกและยังคงมีฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง ณ สิ้นปี 2558

ในปี 2558 เมอร์เมดได้เซ็นสัญญาให้บริการงานได้ทะเลหลายแห่งทั่วภูมิภาคต่างๆ และมีอัตราการใช้เรือที่ถือว่าประสบความสำเร็จอย่างสูงด้วยความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าเดิม และยังขยายฐานรายได้จากงานวางสายเคเบิลได้ทะเลเพิ่มขึ้นด้วย ท่ามกลางแรงกดดันด้านราคาในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ เมอร์เมดสามารถทำรายได้จำนวน 336,600,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปีสูงสุดเป็นประวัติการณ์ เพิ่มขึ้น 8.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือร้อยละ 2.6 เมื่อเทียบกับปี 2557

เรือสามลำที่สร้างรายได้สูงสุด (เมอร์เมด คอมมานเดอร์ เมอร์เมด เอนด์วอร์ และ เมอร์เมด เอเชียน่า) เข้ารับการตรวจเช็คสภาพประจำ 5 ปี ในช่วงไตรมาสแรกของปีนี้ ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มและกำไรลดลง โดยนำเรือเช่า เบอร์บอน โอวูลูชัน 806 ทำงานแทนเรือเมอร์เมด เอเชียน่า ในช่วง 2 เดือนที่เรือเข้าซ่อมบำรุง ส่วนเรืออีกสองลำเข้าตรวจเช็คสภาพในช่วงนอกฤดูของงาน (low season) พอดีจึงไม่กระทบการสร้างรายได้มากนัก

จากภาวะราคาน้ำมันลดลงอย่างต่อเนื่อง เมอร์เมดจะพิจารณาเรื่องแนวโน้มของธุรกิจน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในอีก 12 เดือนข้างหน้าอย่างรอบคอบ เนื่องจากบริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติอาจมีการทบทวนงบประมาณใช้จ่ายของบริษัทอีกครั้ง อย่างไรก็ตาม กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลและเรือขุดเจาะของเมอร์เมดเป็นกองเรือสำหรับการให้บริการขุดหาแหล่งน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในเขตทะเลน้ำตื้น ซึ่งเป็นบริเวณที่เป็นที่รู้กันว่ามีจุดแข็งและได้รับผลกระทบจากราคาน้ำมันลดลงค่อนข้างน้อย เนื่องจากจุดคุ้มทุนของการขุดหาแหล่งน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในเขตน้ำตื้นจะต่ำกว่าในเขตน้ำลึก ดังนั้น แนวโน้มการหดตัวของอุปสงค์ในบริเวณเขตน้ำตื้นจึงน้อยกว่าเขตน้ำลึก โดยรวมแล้วเมอร์เมดยังคงมองว่ายังมีลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่ต้องการใช้บริการของเมอร์เมดอยู่ ในช่วงปี 2558 สร้างผลกำไรเป็นที่น่าพอใจ แม้จะมีผลการดำเนินงานลดลงในปีที่ผ่านมา เนื่องจากภาวะกดดันด้านราคาน้ำมัน กับการที่เรือต้องทำการตรวจเช็คสภาพตามแผนระยะห้าปี และค่าใช้จ่ายการเช่าเรือที่เพิ่มขึ้นมา

ในช่วงที่ผ่านมาไม่นานนี้ เมอร์เมดเจรจาขอเลิกการเช่าเรือระยะยาวก่อนกำหนดสำหรับเรือขนส่งธาร์ และเรือเอนเคฟเวอร์ ในเดือนธันวาคมเพื่อลดภาระผูกพันทางการเงิน ในสภาพตลาดที่ท้าทายเช่นนี้ กลยุทธ์ของเมอร์เมดคือการคงไว้ซึ่งเงินสดและอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อทุน 0.13 เท่า ซึ่งจะช่วยให้เมอร์เมดยังคงมีสภาพคล่องพร้อมที่ฉวยโอกาสสร้างการเติบโตในธุรกิจหลักและธุรกิจอื่นเพื่อต่อยอดธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นเมื่อตลาดฟื้นกลับมา

ผลิตภัณฑ์และบริการ

โครงสร้างและบริการของกองเรือ

บริการวิศวกรรมได้ทะเล

บริการวิศวกรรมได้ทะเลของเมอร์เมดประกอบด้วยการให้บริการประดาน้ำ และการให้บริการสำรวจตรวจสอบได้ทะเลด้วยยานสำรวจได้ทะเลด้วยระบบแผงควบคุมวงจร (“ROV”) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อยของเมอร์เมด 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (อินโดนีเซีย) จำกัด และ บริษัท ซีสเคป เซอร์เวย์ ซึ่งได้ร่วมกิจการกันและเปิดให้บริการภายใต้ชื่อใหม่ร่วมกันว่า “เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส” โดยมีขอบเขตการให้บริการงานวิศวกรรมได้ทะเลที่หลากหลายครอบคลุมตั้งแต่งานสำรวจ งานซ่อมแซมและการบำรุงรักษา งานก่อสร้างงานติดตั้ง และงานโครงการวางท่อและสายเคเบิล เป็นต้น

รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโยธาได้ทะเลมีจำนวน 336,500,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 จากปีก่อน ซึ่งมาจากการวางสายเคเบิลได้ทะเล ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 42,400,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเป็น 111,300,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพิ่มขึ้นร้อยละ 162 เมื่อเทียบกับปีก่อน งานซ่อมแซมและบำรุงรักษาถูกกดจากอัตราค่าใช้รายวัน ในขณะที่อัตราการใช้ประโยชน์เรือยังคงรักษาระดับอยู่ที่จำนวนร้อยละ 65 วันทำการ เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ทั้งนี้ รายได้มีการลดลง 36,800,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา หรือลดลงร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลประกอบด้วย เรือสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลจำนวน 13 ลำ (รวมเรือที่เช่ามา) โดย 5 ใน 7 ลำ เป็นเรือสนับสนุนนักประดาน้ำ (dive support vessels) แบบพิเศษ และยานสำรวจได้ทะเลระบบปริโมทคอนโทรล (ROV) อีก 15 ลำ ที่มีระบบสนับสนุนงานก่อสร้างขนาดใหญ่สำหรับน้ำลึกและน้ำตื้น นอกจากกองเรือเหล่านี้แล้ว ส่วนงานวิศวกรรมได้ทะเลจะมีทีมนักประดาน้ำมืออาชีพ ช่างเทคนิค ช่างสำรวจ บุคลากรที่เชี่ยวชาญและพนักงานพิเศษอีกประมาณ 1,000 คน ไม่นับรวมพนักงานประจำที่มีอยู่แล้ว ที่ช่วยงานในโครงการบริการงานวิศวกรรมได้ทะเลต่าง ๆ

บริการของกองเรือและบริการนักประดาน้ำ

เรือทุกลำได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบัน DNV หรือ ABS ซึ่งทั้ง 2 สถาบันเป็นสถาบันจัดชั้นเรือระดับแนวหน้า เรือทุกลำต้องเข้ารับการตรวจสภาพเรืออย่างสม่ำเสมอจากสถาบันจัดชั้นเรือ นอกเหนือจากการเข้าซ่อมแซมและเข้าศูนย์ซ่อมบำรุงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

ความสามารถที่สำคัญอีกด้านหนึ่งของส่วนธุรกิจวิศวกรรมได้แก่ การให้บริการนักประดาน้ำตามมาตรฐานระดับโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งมาตรฐานที่กำหนดโดยสมาคมผู้ผลิตน้ำมันและก๊าซนานาชาติ (International Oil and Gas Producers Association - OGP)

ตารางรายการกองเรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมใต้ทะเลของเมอร์เมด

ลำดับ ที่	ชื่อเรือ	ประเภทเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
1.	เมอร์เมด คอมมานเดอร์	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2530	2548
2.	เมอร์เมด เอนตัวเรอร์	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2553	2553
3.	เมอร์เมด เอเชียน่า	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2553	2553
4.	เมอร์เมด แซฟไฟร์	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจใต้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2552	2552
5.	เมอร์เมด ชาเลนเจอร์	เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมใต้ทะเลชนิดอเนกประสงค์	2551	2551
6.	เมอร์เมด สยาม	เรือสนับสนุนการก่อสร้างระบบ DP2	2534	2553
7.	เอส. เอส. บาร์ราคูด้า	เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมใต้ทะเลชนิดอเนกประสงค์	2525	2553
8.	เอนเคฟเวอร์	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจใต้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2551	2555 (เช่า)
9.	เรโซลูชัน	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจใต้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2556	2556 (เช่า)
10.	มูบารัก ชัพพอร์ตเตอร์	เรือก่อสร้างระบบ DP2	2557	2557 (เช่า)
11.	เบอร์บอน อีโวลูชัน 806	เรือบริการสนับสนุนวิศวกรรมใต้ทะเลอเนกประสงค์	2556	ตุลาคม 2557 (เช่า)
12.	นุสันทารา (เดิมชื่อวินเดอร์เมียร์)	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกแบบ DP2	2553	2557 (เช่า)
13.	เรือ DSV ใหม่ MT 6024*	เรือสนับสนุนการดำน้ำ	2558/59	รับมอบในปี 2559

หมายเหตุ : *อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และมีกำหนดส่งมอบในปี 2559

บริการหลักของส่วนงานวิศวกรรมได้ทะเล มีรายละเอียดดังนี้ :

การสำรวจ	การสำรวจก่อนการติดตั้ง ซึ่งได้แก่ การกำหนดตำแหน่งที่จะทำการขุดเจาะและการให้ความช่วยเหลือในการติดตั้งแท่นขุดเจาะ และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ใต้น้ำ
การพัฒนา	การติดตั้งท่อส่งได้น้ำ การวางท่อขนส่ง การจัดเตรียมเชือกช่วยชีวิต (control umbilicals) ชุดท่อและเสา การวางและฝังท่อ การติดตั้งและยึดเสาและอุปกรณ์ท่อ การเดินเครื่อง การทดสอบและการตรวจสอบ และการวางและเชื่อมต่อสายเคเบิลและเชือกช่วยชีวิต
การผลิต	การตรวจสอบ การซ่อมบำรุงและการซ่อมแซมโครงสร้างที่ใช้ในการผลิต เสา ท่อส่ง และอุปกรณ์ใต้น้ำ

บริการขุดเจาะนอกชายฝั่ง

บริษัท เมอร์เมด คริลลิ่ง จำกัด (“MDL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 95 เป็นเจ้าของเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน (Tender) จำนวน 2 ลำและเป็นผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับเรือที่พักในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ คริลลิ่ง จำกัด (“AOD”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 33.8 และเป็นเจ้าของและดำเนินงานกองเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูงและทันสมัย AOD ได้รับมอบเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) AOD I AOD II และ AOD III ในปี 2556 โดยในปี 2558 เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ของ AOD ได้ก้าวเข้าสู่ปีที่สามของสัญญาระยะเวลา 3 ปีกับ Saudi Aramco โดยมีรายได้รวม 223.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งในปี 2558 เรือขุดเจาะใหม่ทั้งสามลำมีอัตราการใช้งานโดยเฉลี่ยร้อยละ 98

ตารางรายชื่อกองเรือขุดเจาะ

ลำดับที่	ชื่อเรือ	ประเภทของเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
1.	MTR-1	เรือที่พัก	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
5.	AOR-3	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2554
6.	เรือใหม่ MTR 3 *	เรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน	2558/2559	ร้อยละ 15 ในปี 2557 ร้อยละ 85 ในปี 2559
7.	เรือใหม่ MTR 4 **	เรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน	2558/2559	ร้อยละ 15 ในปี 2557 ร้อยละ 85 ในปี 2559

หมายเหตุ : * มีกำหนดส่งมอบในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559

** มีกำหนดส่งมอบในไตรมาสที่ 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 โดยสมาคมจัดชั้นเรือดังกล่าวจะเข้ามาตรวจสอบเรือทุกปี เรือขุดเจาะแบบท้องแบนต้องเข้าซ่อมแซมทุกๆ 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 หรือเมื่อการปฏิบัติงานขุดเจาะหยุดชะงัก หรือถูกจำกัด 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) ที่มีสเปคตามที่บริษัทขุดเจาะรายใหญ่ต้องการและบริษัทน้ำมันต่างๆ นิยมใช้งานในพื้นที่น้ำตื้นทุกแห่งของโลก เรือขุดเจาะแบบนี้จะได้รับการออกแบบให้สามารถปฏิบัติงานได้ตลอดทั้งปีในพื้นที่อ่าวเม็กซิโก มหาสมุทรอินเดีย ทะเลเหนือทางใต้ บริเวณชายฝั่งตะวันออกกลาง นอกชายฝั่งอินเดีย นอกชายฝั่งออสเตรเลีย นอกชายฝั่งนิวซีแลนด์และนอกชายฝั่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในสภาพแวดล้อมปัจจุบัน มักจะมีการเข้าทำสัญญาเช่าใช้เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) เป็นระยะเวลานาน 300 วันขึ้นไป

2.1.3 กลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตรและบริการให้เข้าพื้นที่โรงงาน

บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”)

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร

บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA” หรือ “บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัท บาคองโค จำกัด (“บาคองโค”) และ บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี (“PMTS”) ปัจจุบันบาคองโคประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร (Agrochemicals) โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนามห่างจากนครโฮจิมินห์ประมาณ 70 กิโลเมตร ในขณะที่ PMTS เป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ เพื่อให้บริการจัดซื้อจัดหาส่วนผสมของสารอาหารหลักที่ใช้สำหรับการผลิตปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตรให้กับบาคองโค ซึ่งได้แก่ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) และโพแทส (K_2O)

บาคองโคพัฒนา ผลิต ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีเชิงผสมปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยวและปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ โดยมีกำลังการผลิตรวมอยู่ที่ประมาณ 450,000 เมตริกตันต่อปี ซึ่งเพิ่มขึ้น 100,000 เมตริกตันจากปี 2556 อันเป็นผลมาจากการขยายกำลังการผลิตปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด (Granular) ซึ่งเริ่มผลิตเพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2558 และมีกำลังการบรรจุหีบห่อประมาณ 550,000 เมตริกตันต่อปี ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีทั้งหมดของบาคองโคที่จัดจำหน่ายในประเทศเวียดนาม ประเทศกัมพูชา และประเทศลาว เป็นการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและการขายภายใต้เครื่องหมายการค้า “STORK” ที่บาคองโคจดทะเบียนไว้เป็นของตนเองตั้งแต่ปี 2548 เครื่องหมายการค้า STORK ของบาคองโคเป็นที่ยอมรับและได้รับความเชื่อถือด้านคุณภาพ อันเป็นผลจากการที่บาคองโควางกลยุทธ์ที่จะเป็นผู้ผลิตปุ๋ยเคมีคุณภาพสูงที่มีส่วนผสมของสารอาหารหลัก อันได้แก่ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) และโพแทส (K_2O)



เครื่องหมายการค้า STORK ของบาคองโคได้รับการจดทะเบียนในประเทศเวียดนามตั้งแต่ปี 2548

เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า เพิ่มช่องทางการขายและจัดจำหน่ายในต่างประเทศ บาคองโคดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อและจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภายนอก ปัจจุบันบาคองโคมีการส่งออกผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีไปยัง 30 กว่าประเทศทั่วโลก โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นประเทศในแถบแอฟริกา ตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นอกจากผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่กล่าวไปแล้วนั้น บาคองโคมีการจัดจำหน่ายสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลงในประเทศเวียดนามและปุ๋ยทางใบทั้งในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ โดยกระบวนการผลิตและการบรรจุหีบห่อสำหรับสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชเป็นการว่าจ้างบุคคลภายนอก (Outsource) ตามสูตรและมาตรฐานที่บาคองโคกำหนด นอกจากนี้ บาคองโคเป็นผู้ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช และปุ๋ยทางใบภายใต้เครื่องหมายการค้าที่มีการจดทะเบียนไว้เป็นของตนเองในประเทศเวียดนาม และต่างประเทศ อาทิ ประเทศลาวและประเทศกัมพูชา

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

1. ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี

สารอาหารหลักในปุ๋ยเคมี คือ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) ซึ่งให้ฟอสฟอรัส (P) แก่พืช และ โพแทส (K_2O) ซึ่งให้โพแทสเซียม (K) แก่พืช นอกจากนี้ ยังประกอบไปด้วยสารอาหารเสริมอีกหลากหลายชนิด โดยทั้งสารอาหารหลักและสารอาหารเสริมจะทำหน้าที่ฟื้นฟูและเพิ่มสารอาหารในดิน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูกและผลผลิตทางการเกษตร ไนโตรเจนมีประโยชน์ในการเร่งการเจริญเติบโตของใบซึ่งช่วยในการสังเคราะห์แสง อีกทั้งยังช่วยในการผลิตเมล็ดพืช ฟอสฟอรัสมีประโยชน์ในการพัฒนาและเจริญเติบโตของลำต้นและช่วยให้ระบบรากแข็งแรง โพแทสเซียมมีประโยชน์ในการสร้างและเคลื่อนย้ายสารอาหารจำพวกแป้งและน้ำตาลไปเลี้ยงในส่วนที่กำลังเจริญเติบโต หรือที่หัวและลำต้นเพื่อเป็นเสบียง และเพื่อลดโอกาสการติดโรคอีกด้วย

ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK

ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ประกอบไปด้วยสารอาหารหลักสามชนิด คือ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) ซึ่งให้ฟอสฟอรัส (P) แก่พืช และ โพแทส (K_2O) ซึ่งให้โพแทสเซียม (K) แก่พืช โดยปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK แต่ละสูตรจะมีส่วนผสมของ N P และ K ที่แตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์และความต้องการทางชีวภาพของพืชแต่ละชนิด โดยปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK เป็นผลิตภัณฑ์หลักของบาคองโคที่มีการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บาคองโคมีรายได้จากการขายปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK คิดเป็นร้อยละ 94.5 และ 94.4 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ ทั้งนี้ บาคองโคผลิตปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สำหรับการเพาะปลูกกาแฟ ข้าว ยาง ผัก และพืชอีกหลากหลายชนิดรวมกว่า 95 สูตร

ปุ๋ยเคมีอื่น

สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีอื่น ประกอบไปด้วยปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยวหรือแม่ปุ๋ยที่มีธาตุอาหารหลักธาตุเดียว และปุ๋ยเคมีเชิงประกอบที่ได้จากกรรมวิธีทางเคมีและมีธาตุอาหารหลักตั้งแต่ 2 ธาตุขึ้นไป ปุ๋ยเคมีชนิดดังกล่าวนิยมใช้กันเนื่องจากความยืดหยุ่นในการผสมสูตรตามความต้องการของผู้ใช้แต่ละคนหรือพืชแต่ละชนิด โดยปุ๋ยที่มีไนโตรเจน (N) เป็นส่วนผสมหลักมีประโยชน์ในการเร่งการเจริญเติบโตของใบซึ่งช่วยในการสังเคราะห์แสง และการผลิตเมล็ดพืช ปุ๋ยที่มีฟอสเฟต (P) เป็นส่วนผสมหลักมีประโยชน์ในการพัฒนาและเจริญเติบโตของลำต้นและระบบราก ขณะที่ปุ๋ยที่มีโพแทส (K) เป็นส่วนผสมหลักมีประโยชน์ในการสร้างและเคลื่อนย้ายสารอาหารไปเลี้ยงในส่วนที่กำลังเจริญเติบโต เพิ่มคุณภาพของดอกผล และเพิ่มปริมาณโปรตีนเพื่อป้องกันการติดโรค

ทั้งนี้ สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บาคองโคมีรายได้จากการขายปุ๋ยเคมีอื่น คิดเป็นร้อยละ 1.1 และ 1.3 ของรายได้จากการขายตามลำดับ

2. ผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น

สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น ประกอบไปด้วยสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลง ซึ่งบาคองโคเป็นผู้รับซื้อจากผู้จัดจำหน่ายและส่งให้แก่บุคคลภายนอก (Outsource) เพื่อทำการบรรจุกันท์โดยจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบาคองโค แล้วนำมาจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบาคองโครวมถึง ปุ๋ยชนิดน้ำหรือปุ๋ยทางใบ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บาคองโคมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น คิดเป็นร้อยละ 4.4 และ 4.3 ของรายได้การขายตามลำดับ

สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บาคองโคมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น คิดเป็นร้อยละ 4.4 และ 4.3 ของรายได้การขายตามลำดับ

สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลง

สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลง เป็น สารเคมีชีวภาพหรือสารเคมีสังเคราะห์เพื่อป้องกัน ทำลาย ไล่ หรือลดปัญหาของศัตรูพืชและแมลง ซึ่งศัตรูพืชที่พบได้บ่อยที่สุด คือแมลง โรคพืช วัชพืช และจุลินทรีย์ที่เป็นพาหะนำโรค และก่อให้เกิดความเสียหายต่อการเกษตรกรรมและส่งผลกระทบต่อผลผลิตลดลง บาคองโคจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ในประเทศเวียดนามเท่านั้น

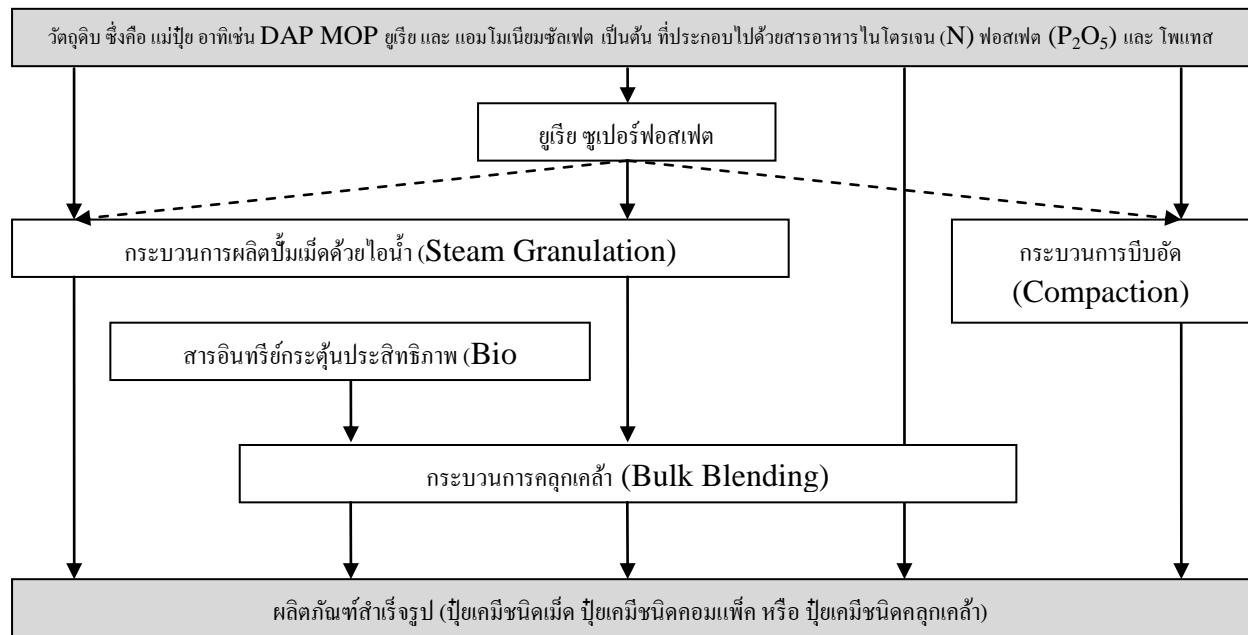
ปุ๋ยทางใบ

ปุ๋ยทางใบ เป็น ปุ๋ยสารละลายที่ใช้ในการฉีดพ่นพืชเพื่อการดูดซึมทางใบ เนื่องจากสารอาหารจะถูกดูดซึมทางใบ ได้เร็วกว่าทางราก ปุ๋ยทางใบให้สารอาหารคล้ายคลึงกับปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK จึงนิยมใช้กับการปลูกผักและผลไม้โดยจะให้ผลผลิตที่สูงและคุณภาพดีกว่า

3. กำลังการผลิตปุ๋ยเคมี

ปัจจุบัน โรงงานผลิตปุ๋ยของบาคองโค มีกำลังการผลิตปุ๋ยประมาณ 450,000 เมตริกตันต่อปี เพิ่มขึ้นจากประมาณ 350,000 เมตริกตันต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากโครงการขยายกำลังการผลิตปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด (Granular) เพื่อรองรับปริมาณความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่คาดว่าจะเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต โดยการผลิตเชิงพาณิชย์ได้เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2558 บาคองโคมีกำลังการบรรจุหีบห่อประมาณ 550,000 เมตริกตันต่อปี อย่างไรก็ตาม กำลังการผลิตรวมดังกล่าวถูกจำกัดด้วยกำลังการผลิตของกระบวนการผลิตหลัก คือ การผลิตปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด (Granular) และการบีบเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted) จากผลการดำเนินงานย้อนหลัง ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 และ 2558 บาคองโคมีอัตราการใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 49 และร้อยละ 39 ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าอัตราการใช้กำลังการผลิตนั้นต่ำกว่ากำลังการผลิตสูงสุด ซึ่งเป็นผลมาจากวัฏจักรอุตสาหกรรมปุ๋ยทั้งในประเทศเวียดนามและประเทศอื่นๆ ทั่วโลก ดังนั้น ช่วงที่ผ่านมา ผู้บริหารของบาคองโคจึงเน้นการส่งออกมากขึ้น ทำให้มีการใช้กำลังการผลิตในช่วงที่ไม่ใช่ช่วงที่นิยม (Off-peak) มากขึ้น ส่งผลให้การผลิตตลอดปีมีประสิทธิภาพดีขึ้น

4. กระบวนการผลิต



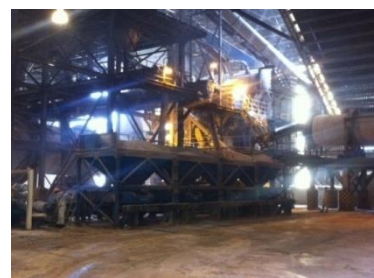
บาคองโกผลิตปุ๋ย 3 ชนิด ได้แก่ ชนิดเม็ด (Granulated) ชนิดเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted) และชนิดคลุกเคล้า (Bulk Blending) อีกทั้ง ยังสามารถผลิตสารเพิ่มประสิทธิภาพที่รู้จักกันในชื่อ ยูเรีย ซูเปอร์ ฟอสเฟต (Urea Super Phosphate หรือ USP) และสารอินทรีย์กระตุ้นประสิทธิภาพ (Bio Stimulant) ซึ่งใช้เพิ่มประสิทธิภาพของปุ๋ยเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่า (Value add) ให้แก่ผลิตภัณฑ์และความคุ้มค่าแก่ลูกค้าอีกด้วย กระบวนการผลิตปุ๋ยจำเป็นต้องใช้ความเชี่ยวชาญอย่างสูงควบคู่กับเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย โดยบาคองโกจะผลิตปุ๋ยแต่ละชนิดไม่น้อยกว่า 50,000 เมตริกตันต่อแต่ละสายการผลิต



เครื่องผสมปุ๋ยชนิดคลุกเคล้า



การบรรจุหีบห่อ

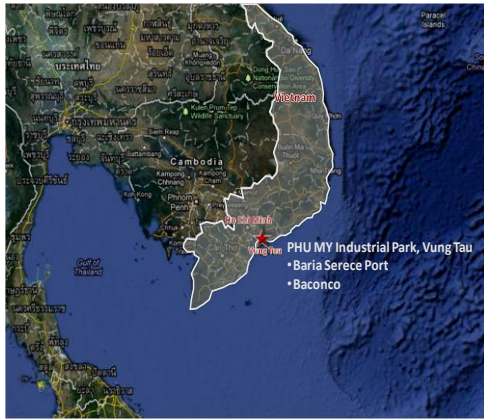


เครื่องบีบเม็ด



เครื่องอบแห้งปุ๋ยชนิดเม็ด

ธุรกิจบริการให้เช่าพื้นที่โรงงาน



นิคมอุตสาหกรรม Phu My I
ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม



Baconco ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I
และอยู่ติดกับท่าเรือของนิคมบนแม่น้ำ Thi Vai

บาคองโคตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ในเขตพื้นที่ Ba Ria Vung Tau ทางตอนใต้ของเวียดนาม ซึ่งอยู่ห่างจากนครโฮจิมินห์ ประมาณ 70 กิโลเมตร ด้วยทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่ติดกับแม่น้ำ นิคมอุตสาหกรรม Phu My I จึงมีความโดดเด่นในการดึงดูดผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรม และถือเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการส่งออกทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ นิคมอุตสาหกรรมแห่งนี้ยังได้รับประโยชน์จากความต้องการบริการด้านพื้นที่เก็บสินค้า เพื่อเก็บสินค้าหรือวัตถุดิบก่อนการส่งออกไปยังท่าเรือหรือสถานที่ต่างๆ ด้วยเหตุนี้ บาคองโคจึงเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่โรงงานให้แก่ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรม เพื่อเป็นการสร้างแหล่งรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) และช่วยให้บาคองโคสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนจากการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ

พื้นที่เก็บสินค้าของบาคองโคตั้งอยู่ติดกับท่าเรือ Baria ซึ่งเป็นท่าเรือหลักของนิคมอุตสาหกรรม Phu My I จึงมีความได้เปรียบในการแข่งขันทั้งในด้านการควบคุมต้นทุนและด้านการให้บริการ ด้วยทำเลที่ตั้งดังเช่นที่กล่าวมา ทำให้บาคองโคสามารถลดต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์จากการขนถ่ายวัตถุดิบและการขนส่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปลงได้ รวมทั้งสามารถให้บริการด้านโลจิสติกส์ได้อย่างตรงเวลาอีกด้วย ซึ่งการตรงต่อเวลาเป็นปัจจัยสำคัญในการจัดจำหน่ายปุ๋ยทั้งในเวียดนามและต่างประเทศ นอกเหนือจากการแข่งขันในด้านราคาและคุณภาพแล้ว การบริการเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการรักษาลูกค้าเดิมและดึงดูดลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะเมื่อมีคำสั่งซื้อจำนวนมากในช่วงฤดูการเพาะปลูก อีกทั้งราคาของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคยมีความผันผวนอย่างมากจากสภาวะตลาดโลก ดังนั้นการส่งผลิตภัณฑ์ตรงต่อเวลาไม่ได้เป็นประโยชน์ต่อการบริการลูกค้าเท่านั้น แต่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจและสถานะทางการเงินของบาคองโคอีกด้วย

ผลิตภัณฑ์และบริการ

เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ในการเก็บพัสดุสินค้าก่อนการขนถ่ายไปยังท่าเรือ บาคองโคจึงสร้างพื้นที่เก็บสินค้า 3 แห่ง กระจายอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ซึ่งลูกค้าของแต่ละพื้นที่เก็บสินค้าแตกต่างกันไปตามจุดประสงค์ในการใช้งานและขนาดของพื้นที่ที่เช่า อย่างไรก็ตาม เนื่องจากข้อจำกัดการถือครองหุ้นของผู้อยู่ต่างชาติ (Foreign Limit) ในบริษัทที่ประกอบธุรกิจโลจิสติกส์ตามกฎหมายของประเทศ ดังนั้น บาคองโคซึ่งเป็นบริษัทจำกัดความรับผิดที่มีเจ้าของเพียงรายเดียว (Single Member Limited Liability Company) และมีผู้อยู่ต่างชาติถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว จึงไม่สามารถให้เช่าพื้นที่โดยตรงแก่ลูกค้ารายย่อยได้ ในต้นปี 2553 บาคองโคจึงได้

ลงนามในสัญญาให้เช่าพื้นที่แก่ บริษัท โทริเซน วินามา เอเจนซีส์ จำกัด (Thoresen Vinama Agencies Co., Ltd. หรือ “TVA”) ซึ่งเป็นผู้ถือใบอนุญาตประกอบธุรกิจโลจิสติกส์และสามารถให้บริการเช่าพื้นที่เก็บสินค้าแก่ลูกค้ารายย่อยได้ตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องของเวียดนาม ภายใต้เงื่อนไขการกำหนดราคาและเงื่อนไขอื่นๆ

บาคองโกมีการร่วมมือทางธุรกิจกับ TVA TVL และ Baria Serece ซึ่งจะประโยชน์แก่ทั้งธุรกิจปุ๋ยเคมีและธุรกิจให้เช่าพื้นที่เก็บสินค้า ผลจากการร่วมมือดังกล่าวทำให้บาคองโกสามารถให้บริการแก่ลูกค้าในด้านการขนส่งตรงเวลา และการกระจายสินค้าได้อย่างดีเยี่ยม ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการเร่งการเติบโตของธุรกิจปุ๋ยเคมีประเทศเวียดนาม ซึ่งมีการแทรกแซงทางการตลาดจากรัฐบาล ดังนั้น พันธมิตรทางธุรกิจดังกล่าวนับเป็นจุดแข็งด้านการแข่งขันที่บาคองโกมีเหนือบริษัทคู่แข่งอื่นๆ ทั้งนี้ บาคองโกเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการปุ๋ยเคมีไม่กี่ราย ซึ่งมีกระบวนการผลิตครบวงจร กล่าวคือ มีกระบวนการผลิตปุ๋ย พื้นที่เก็บสินค้าสำหรับจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป รวมทั้งความสามารถในด้านโลจิสติกส์

บาคองโก 1 (“BCC I”) และบาคองโก 3 (“BCC III”) จะถูกใช้สำหรับเก็บวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป อะไหล่และอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรของบาคองโกเป็นหลัก ในขณะที่พื้นที่ส่วนที่เหลืออาจจะจัดสรรให้ผู้อื่นเช่าในช่วงระยะสั้น บาคองโก 5 (“BCC V”) นั้น ได้รับการออกแบบเป็นพิเศษสำหรับเป็นพื้นที่เก็บสินค้าโดยเฉพาะ โดยร้อยละ 75 ของลูกค้าทำสัญญาเช่า ระยะยาว (2 ปี + 1 ปี) ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 25 จะเป็นการทำสัญญาเช่าในระยะสั้น ทั้งนี้ พื้นที่เก็บสินค้าของบาคองโกสามารถจัดแบ่งได้หลายขนาดเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้ ยังมีบริการเสริมที่ครบวงจร เช่น ลานจอดรถบรรทุก จุดถ่ายสินค้า บริการด้านการรักษาความปลอดภัย และระบบสาธารณูปโภคอื่นๆ (ไฟฟ้า น้ำประปาและระบบระบายอากาศ) เป็นต้น

รายละเอียดของพื้นที่เก็บสินค้านี้

พื้นที่เก็บสินค้า	บาคองโก 1	บาคองโก 3	บาคองโก 5		
ชื่อ:	BCC I	BCC III	BCC 5A	BCC 5B.1	BCC 5B.2
เริ่มดำเนินการ:	เมษายน 2553	กุมภาพันธ์ 2555	มีนาคม 2556 และ มกราคม 2557	มีนาคม 2558	กุมภาพันธ์ 2559
พื้นที่ให้เช่ารวม:	2,000 ตรม.	6,000 ตรม.	26,800 ตรม.	11,300 ตรม.	8,200 ตรม.
ประเภทสินค้าที่จัดเก็บ:	ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีและวัตถุดิบ		สินค้าและผลิตภัณฑ์ของบริษัทอื่น		

ธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ UMS ประกอบธุรกิจการนำเข้าถ่านหินคุณภาพดี มีค่าพลังงานความร้อนปานกลาง และมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อย โดยนำเข้าจากประเทศอินโดนีเซียเพื่อจัดจำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรมทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยเฉพาะโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลรวมถึงจังหวัดใกล้เคียง UMS มีอุตสาหกรรมที่เป็นเป้าหมายหลัก คือ อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม อุตสาหกรรมกระดาษ และอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยบริษัท มีกลยุทธ์นำเข้าถ่านหินดังกล่าวมาทำการคัดเลือกและปรับปรุงคุณภาพเพื่อให้ถ่านหินมีคุณภาพตรงกับคุณสมบัติเชิงวิศวกรรมของหม้อไอน้ำของแต่ละโรงงานอุตสาหกรรม นอกจากนี้ บริษัทยังเข้าร่วมประมูลขายถ่านหินให้กับบริษัทเอกชนในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ และอุตสาหกรรมผลิตไฟฟ้าที่มีการประมูลจัดซื้อถ่านหินอีกด้วย

UMS วางรูปแบบการจัดส่งถ่านหินให้ถึงมือลูกค้าอย่างทันทางที่ ด้วยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) แบบครบวงจร โดยมีการบริหารจัดการกับกองถ่านหิน และคลังสินค้าเป็นอย่างดี เพื่อให้มั่นใจว่า เรามีถ่านหินเพียงพอสำหรับส่งมอบให้ลูกค้า ซึ่งทำให้ลูกค้าไม่ต้องคอยกังวลเกี่ยวกับเรื่องการสำรองถ่านหินและเตรียมพื้นที่หรือคลังสินค้าในการจัดเก็บถ่านหินด้วยตัวเอง

ก: ผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงฟอสซิลซึ่งมีปริมาณสำรองอยู่มากโดยแหล่งถ่านหินกระจายอยู่ในประเทศต่างๆ มากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก ทำให้ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงที่มีความมั่นคงสูงราคามีการแข่งขันกันสูงส่งผลให้มีราคาถูกกว่าเชื้อเพลิงชนิดอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งก๊าซธรรมชาติและน้ำมันเตา ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงธรรมชาติชนิดหนึ่งซึ่งมีสถานะเป็นของแข็งและมีแร่ธาตุที่สำคัญคือคาร์บอน โดยทั่วไปแล้ว ถ่านหินจะมีสีน้ำตาลเข้มหรือสีดำและแบ่งได้หลายประเภทถ่านหินที่มีคุณภาพดีที่สุด (พิจารณาจากค่าความร้อน ค่าความชื้น และปริมาณกำมะถัน) เรียงตามลำดับ ได้แก่ แอนทราไซต์ บิทูมินัส ซับบิทูมินัส และลิกไนต์

UMS เน้นการนำเข้าถ่านหินประเภทบิทูมินัสและซับบิทูมินัส เนื่องจากเป็นถ่านหินที่มีคุณภาพดี มีค่าความร้อนในระดับปานกลาง มีค่าความชื้นและปริมาณเถ้าในระดับที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีปริมาณกำมะถันที่ต่ำเมื่อเทียบกับน้ำมันเตา (น้ำมันเตามีปริมาณกำมะถันประมาณร้อยละ 0.1-3.0) ทำให้มีมลภาวะกับสิ่งแวดล้อมน้อยมาก สำหรับถ่านหินประเภทแอนทราไซต์ บริษัทไม่ได้นำเข้าถ่านหินประเภทนี้เนื่องจากมีราคาสูงกว่ามาก อีกทั้งปริมาณการใช้ภายในประเทศมีจำกัดและไม่มีแนวโน้มการขยายตัว ส่วนถ่านหินประเภทลิกไนต์เป็นถ่านหินคุณภาพต่ำที่สุด มีปริมาณกำมะถันมาก ทำให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมสูง ดังนั้นถ่านหินประเภทนี้จึงไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า

ขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจของ UMS เริ่มจากนำเข้าถ่านหินจากประเทศอินโดนีเซียและจำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ทั้งหมดและโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางบางรายบริษัท สามารถจัดส่งถ่านหินให้ลูกค้าได้ทันทีโดยไม่ต้องพักสินค้าที่คลังสินค้าของบริษัท แต่สำหรับลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางบางรายและโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กต้องการถ่านหินที่ผ่านกระบวนการคัดเลือกปรับปรุงคุณภาพ และการคัดขนาดโดยในการนำเข้าถ่านหินแต่ละครั้ง (50,000–70,000 ตัน) จะมีถ่านหินที่มีคุณสมบัติแตกต่างกันในด้านค่าความร้อน ความชื้นปริมาณเถ้าและปริมาณกำมะถัน ซึ่งบริษัทจำเป็นต้องทำการคัดเลือกคุณภาพถ่านหินก่อนซึ่งถ่านหินที่นำเข้าแต่ละ

ประเภทจะมีคุณสมบัติแตกต่างกัน เช่น ในด้านค่าความร้อนความชื้นแม้ว่าจะมาจากเหมืองเดียวกันก็ตาม (ถ่านหินในแต่ละชั้นดินจะมีคุณสมบัติแตกต่างกัน เช่น ชัยภูมิมีสีออกเขากออกเป็นหลายชนิดขึ้นอยู่กับค่าความร้อนความชื้นปริมาณขี้เถ้าและปริมาณกำมะถันเป็นต้น) หลังจากนั้น บริษัทจึงนำถ่านหินมาผสมกันตามสูตรเฉพาะของบริษัท เพื่อให้ได้คุณสมบัติตามที่ลูกค้าต้องการ และบริษัทจะทำการคัดขนาดถ่านหินเพื่อให้มีคุณภาพที่เหมาะสมสำหรับหม้อไอน้ำของโรงงานอุตสาหกรรมของลูกค้าแต่ละราย เนื่องจากหม้อไอน้ำมีการออกแบบเชิงวิศวกรรมที่แตกต่างกันออกไปเพื่อให้การเผาผลาญเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างสมบูรณ์มากที่สุด และบริษัทจะให้บริการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยจัดส่งทุกวันเพื่อความสะดวกในการใช้งานของลูกค้าและยังเป็นการช่วยลดจำนวนถ่านหินที่จะต้องเก็บในโกดังเก็บถ่านหินของลูกค้าอีกด้วย เนื่องจากลูกค้าหลายรายไม่มีสถานที่เพียงพอในการเก็บถ่านหิน

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

2.2.1 กลุ่มธุรกิจขนส่ง

1. การขนส่งสินค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

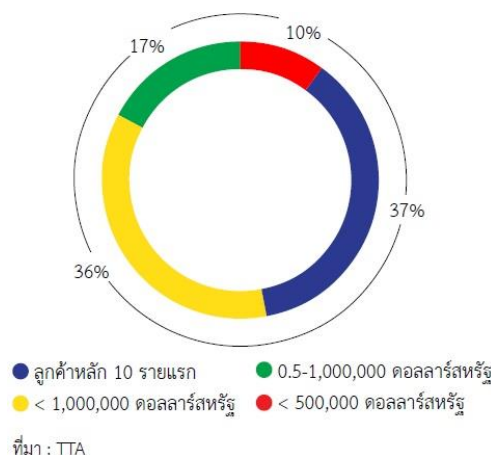
การขนส่งสินค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ตลอดทั้งปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ทุ่มเทความพยายามในการสร้างความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับลูกค้าหลักของบริษัทฯ อันได้แก่ ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมรายใหญ่ บริษัทการค้าระหว่างประเทศ และผู้ส่งออกสินค้าเฉพาะด้านของภูมิภาค อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยงขององค์กรรวมทั้งหมด โดยใช้วิธีการกระจายความเสี่ยงทางด้านลูกค้า เพื่อกระจายความเสี่ยงไปยังลูกค้าหลากหลายกลุ่ม

ในปี 2558 โทริเซนได้ทำสัญญากับลูกค้าจำนวน 152 ราย โดยรายได้ของบริษัทฯ ร้อยละ 37 มาจากลูกค้ารายใหญ่ 10 ราย รายได้ร้อยละ 36 มาจากลูกค้า 37 ราย และที่เหลืออีกร้อยละ 27 มาจากบริษัทต่างๆ 105 แห่งจากทั่วโลก

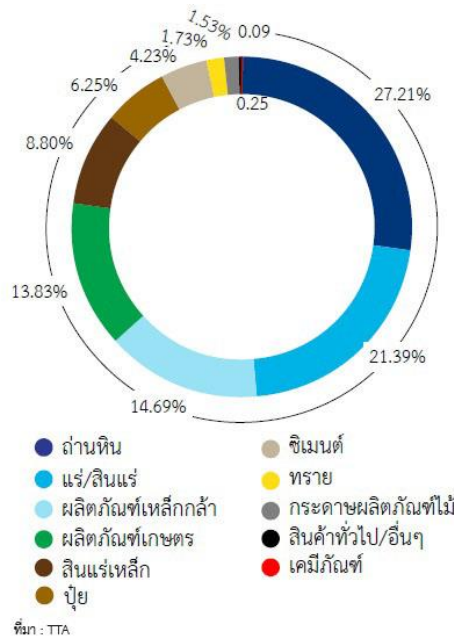
การกระจายความเสี่ยงทางด้านลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยลดการเรียกร้องค่าเสียหาย หรือการผิดนัดชำระหนี้ของลูกค้าให้น้อยลง และถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของกลยุทธ์ทางการค้าของบริษัทฯ ท่ามกลางสภาวะการณ์ของตลาดที่มีความผันผวนเช่นนี้

แผนภูมิ: ลูกค้าจำแนกตามรายรับ ปี 2558



โทริเชนขนส่งสินค้าปริมาณ 12.6 ล้านตันในปี 2558 ซึ่งสามารถแบ่งได้โดยคร่าวออกเป็นร้อยละ 50/50 ได้แก่ สินค้าแห่งเอกของกลุ่มหลัก อาทิ ถ่านหิน สินแร่เหล็ก และผลผลิตทางการเกษตร และสินค้าแห่งเอกของกลุ่มย่อย อาทิ เหล็ก ปูน ซีเมนต์ และทราย

แผนภูมิ: สินค้าที่ขนส่งจำแนกตามประเภทของสินค้าในปี 2558



ความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

โทริเชนยังคงความเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเอกอย่างครบวงจร คู่แข่งทางธุรกิจส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มักต้องพึ่งพาการบริการจากหน่วยงานภายนอก อาทิ การจัดหาลูกเรือ การบริหารจัดการด้านเทคนิค ประกันภัย และการจัดซื้อจัดหา แต่โทริเชนมีหน่วยงานภายในที่ดูแลรับผิดชอบในเรื่องดังกล่าวด้วยตนเอง

นอกจากนี้ ลูกเรือและบุคลากรที่มากด้วยประสบการณ์ รวมทั้งแผนกปฏิบัติการเรือ (Marine Operations Department) ซึ่งประจำอยู่ที่กรุงเทพฯ ล้วนทุ่มเทในการปฏิบัติงาน เพื่อสร้างความมั่นใจว่าบริษัทฯ ได้ดำเนินงานโดยมีค่าใช้จ่ายรายวันที่เกี่ยวข้องกับการเดินเรือต่ำที่สุดรายหนึ่ง

การที่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่ำทำให้บริษัทฯ สามารถคงความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจเมื่อไปประมูลงานกับลูกค้า ซึ่งคู่แข่งหลายรายไม่สามารถจะสู้ได้ในด้านต้นทุน

การผนวกความเชี่ยวชาญของหน่วยงานต่างๆ เข้าด้วยกันในเชิงลึก อันประกอบด้วย ลูกเรือ การดำเนินงานด้านเทคนิค การปล่อยเช่าเหมาลำ การปฏิบัติการเชิงพาณิชย์ การเงิน และในด้านความเสี่ยง ล้วนสะท้อนสู่สายตาของลูกค้าอุตสาหกรรมของเราได้เป็นอย่างดี ลูกค้าของเราทราบดีว่า การขนส่งสินค้าทางเรือด้วยบริการของโทริเชนจะมั่นใจได้ในเรื่องของประสิทธิภาพ การดำเนินการอย่างมืออาชีพ และยืดหยุ่นได้ ซึ่งล้วนเป็นสิ่งจำเป็นในการที่จะช่วยสนับสนุนให้การขนส่งสินค้าของลูกค้าประสบผลสำเร็จเป็นอย่างดี

ด้วยการเน้นย้ำถึงความสำคัญของประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การสื่อสารที่เข้มแข็ง และพอร์ตการลงทุนที่มีการกระจายความเสี่ยง ทั้งในส่วนของการเรือและสินค้าที่ขนส่ง เราเชื่อว่าโทริเชนยังคงเป็นผู้แข่งขันที่แข็งแกร่งรายหนึ่งที่จะสามารถต้านทานลมมรสุมที่เกิดขึ้นจากภาวะตกต่ำทางเศรษฐกิจในตลาดการขนส่งสินค้าทางเรือในระดับโลกได้

ตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งทอง

ปี 2558 นับเป็นปีที่ได้รับผลกระทบจากความไม่สมดุลที่เพิ่มสูงขึ้น ระหว่างจำนวนเรือกับปริมาณความต้องการในการขนส่งสินค้า

กองเรือขนาด Handymax ขนาด Supramax และขนาด Ultramax ทั่วโลก (ซึ่งในที่นี้จะเรียกว่า Supramax) ขยายตัวขึ้นจากจำนวนเรือ 172 ลำ เพิ่มขึ้นเป็น 3,242 ลำ และจาก 9.5 ล้านเดเวทตัน เป็น 175.4 ล้านเดเวทตัน

การชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศจีนส่งผลต่อปริมาณอุปสงค์ของตลาดเกินกว่าที่เคยคาดการณ์ไว้ในปี 2556 และ 2557 อย่างมาก

ในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา ประเทศจีนเป็นผู้ขับเคลื่อนหลักทางด้านอุปสงค์ของตลาดการขนส่งสินค้า จำพวก สินแร่ เหล็ก ซีเมนต์ และถ่านหิน เพื่อการก่อสร้างและการผลิตกระแสไฟฟ้า รวมทั้งเมล็ดธัญพืช ข้าวสาลี และถั่วเหลืองเพื่อการบริโภค ในปี 2558 การผลิตเหล็กพุ่งสู่ระดับสูงสุดและเริ่มตกลงร้อยละ 2.3 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว เหลือ 803.83 ล้านเมตริกตัน และลดลงอีกร้อยละ 5.2 ในเดือนธันวาคม เหลือเพียง 64.37 ล้านตัน อย่างไรก็ตาม ปริมาณการขนส่งสินแร่เหล็กทางทะเลยังคงเพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากสินแร่เหล่านี้จะต้องถูกขนส่งโดยเรือขนส่งสินค้าเทกองแห่งที่มีขนาดใหญ่กว่าเรือของไทรีเซน การเพิ่มขึ้นนี้จึงไม่ได้ส่งผลกระทบเชิงบวกในปี 2558 ทั้งนี้ สินค้าปริมาณร้อยละ 22 ของสินค้าที่ไทรีเซนเป็นผู้ขนส่งในปี 2558 คือ แร่เหล็กและเหล็ก

อย่างไรก็ตาม ปริมาณการส่งออกเหล็กที่เพิ่มขึ้นจากประเทศจีนไปยังภูมิภาคตะวันออกเฉียงใต้และอื่นๆ ส่งผลต่อสภาพตลาดที่ปรับตัวดีขึ้นของเรือชนิด Box Shape ของบริษัทฯ และส่วนแบ่งทางการตลาดของเราในตลาดส่งออกเหล็กขยายตัวขึ้น 1.9 ล้านตัน หรือประมาณร้อยละ 15 ของปริมาณการขนส่งสินค้าประจำปี และเทียบเท่ากับร้อยละ 1.7 ของส่วนแบ่งทางการตลาดการส่งออกเหล็กของจีน

การนำเข้าถ่านหินสำหรับการผลิตไฟฟ้าของประเทศจีนลดลงร้อยละ 30 เหลือเพียง 204.1 ล้านตันในปี 2558 อันเป็นผลมาจากความพยายามในการลดมลภาวะในเมืองใหญ่ต่างๆ และการเปลี่ยนไปผลิตไฟฟ้าด้วยพลังน้ำและก๊าซแทน

จากข้อมูลของสถาบันบัณฑิตวิทยาศาสตร์จีน (The China Academy of Sciences) คาดว่าปริมาณผลผลิตถ่านหินดิบจะลดลงร้อยละ 4.2 ในปี 2559 เหลือ 3.6 ล้านตัน ลดลงจาก 3.76 ล้านตันโดยประมาณในปี 2558 ซึ่งอาจจะส่งผลให้มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นในปี 2559 ถึงแม้ว่าปริมาณกองเรือสินค้าตลาดจะยังคงส่งผลกระทบต่อความต้องการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าระวางเรือก็ตาม

การนำเข้าเมล็ดธัญพืชและถั่วเหลืองของประเทศจีนขยายตัวขึ้นในปี 2558 ประมาณร้อยละ 11 แต่ถูกชดเชยด้วยการเก็บเกี่ยวผลผลิตเมล็ดธัญพืชภายในประเทศทั้งหมดประมาณ 621.43 ล้านตันในปี 2558 ดังนั้น จึงไม่ได้ส่งผลกระทบต่อความต้องการในการขนส่งทางทะเลอย่างมีนัยสำคัญ

ในปี 2559 บริษัทฯ คาดว่าปริมาณการผลิตเหล็กของจีนลดลงอีกร้อยละ 4 ซึ่งเมื่อผนวกกับการขึ้นภาษ้นำเข้าในตลาดส่งออกหลักในยุโรปและสหรัฐอเมริกาแล้ว จะเป็นปัจจัยหลักในการจำกัดการส่งออกเหล็ก นอกจากนี้ การนำเข้าถ่าน

หินของประเทศจีนจะลดลงอีกร้อยละ 10-15 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2558 ในขณะที่ปริมาณการนำเข้าผลผลิตทางการเกษตรจะยังคงอยู่ในระดับเดิม

เมื่อพิจารณาในภาพรวม ความไม่สมดุลกันของอุปสงค์และอุปทานสำหรับเรือขนาด Supramax จะยังคงสร้างความกดดันต่ออัตราค่าระวางเรือในปี 2559 และในอนาคตต่อไป

ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การนึ่งกำลังในการสร้างรายได้ และการให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงล้วนมีส่วนช่วยในการสร้างความแข็งแกร่งให้กับฝ่ายขนส่งสินค้าทางเรือ ให้สามารถทนต่อแรงกดดันต่างๆ ที่มีต่ออัตราค่าระวางเรือและปริมาณการขนส่งสินค้าทางเรือได้

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

ปี 2559 คาดว่าจะเป็นปีที่ท้าทายสำหรับธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง ผู้แข่งขันที่มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานและมีต้นทุนที่ต่ำเท่านั้นที่จะสามารถฟันฝ่าวิกฤติตกต่ำในครั้งนี้ได้

สาเหตุของการที่ตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกองอยู่ในภาวะตกต่ำในปัจจุบัน อาจสืบย้อนกลับไปได้ถึงวิกฤตการณ์ทางการเงินที่เริ่มก่อตัวขึ้นในปี 2551 ซึ่งสามารถแยกแยะได้เป็นหลายสาเหตุ แต่ยังคงเกี่ยวเนื่องสัมพันธ์กับเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจระดับมหภาคที่เกิดขึ้นทั่วโลก

- คลื่นลูกที่ 1: คลื่นสหรัฐฯ (The US Wave) ก่อตัวขึ้นโดยเริ่มจากการที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์พังทลายลง ซึ่งขยายผลต่อไปจนเกิดเป็นวิกฤตสินเชื่อ (Credit Crunch) และการล่มสลายของเลห์แมน (Lehman Collapse) จนตามมาด้วยการออกมาตรการผ่อนคลายในเชิงปริมาณทางการเงิน (Quantitative Easing) ของรัฐบาลสหรัฐอเมริกา โดยการอัดฉีดเงินอย่างไม่จำกัดเข้าสู่ตลาดประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ซึ่งมีอัตราผลตอบแทนอยู่ในระดับสูง

- คลื่นลูกที่ 2: คลื่นยุโรป (The European Wave) เริ่มต้นขึ้นเมื่อธนาคารต่างพากันหาหนทางในการบรรเทาภาวะขาดทุนในสหรัฐอเมริกา และได้แพร่ขยายออกไปจนกระทั่งกลายเป็นวิกฤติระดับชาติ ทั้งยังขาดกลไกในการแบ่งหนี้ทั่วภูมิภาคยุโรปอีกด้วย โดยจบลงที่การออกมาตรการโครงการซื้อพันธบัตรของธนาคารกลางของสหภาพยุโรป (The Outright Monetary Transactions) ซึ่งได้ให้คำสัญญาว่า “จะทำทุกวิถีทาง” และสุดท้ายคือการออกมาตรการผ่อนคลายในเชิงปริมาณทางการเงิน ซึ่งเป็นการอัดฉีดฟองสบู่เข้าสู่ตลาดประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่

- คลื่นลูกที่ 3: คลื่นตลาดประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ (The Emerging Markets Wave) เกิดขึ้นพร้อมกับการปรับตัวลดลงของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ เนื่องจากการชะลอตัวลงของการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรในประเทศจีน

คุณลักษณะที่สำคัญของคลื่นลูกที่ 3 คือการที่เงินทุนจำนวนมากไหลออกจากประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่เคลื่อนย้ายกลับไปสู่สหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ซึ่งทำให้ค่าเงินในสกุลต่างๆ ของประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่แข็งค่าอย่างรุนแรง โดยยิ่งทำให้ความต้องการของสินค้าโภคภัณฑ์หดตัวลง ส่งผลให้สินค้าโภคภัณฑ์ล้นตลาด ภูมิปัญญาของผู้ผลิตจึงตามมาด้วยการตัดการส่งออกสินค้า เพื่อพยุงราคาและปกป้องผลประโยชน์ของประเทศของตน ด้วยเหตุที่การเติบโตของอุปสงค์ชะลอตัวลง ผลของภูมิปัญญาในฝั่งของอุปทาน ก็ต้องถูกลดปริมาณอุปทานลงตามไปด้วย จนกว่าตลาดจะกลับเข้าสู่ระดับที่สมดุล ซึ่งเป็นจุดที่จะสามารถกลับมาเติบโตได้อีกครั้ง

เราเชื่อว่าขณะนี้เรากำลังดำเนินอยู่ท่ามกลางคลื่นลูกที่สาม ซึ่งจะยังคงดำเนินต่อไปในตลาดการลงทุนและสินค้าโภคภัณฑ์ทั่วโลก

ธุรกิจเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของไทยได้รับผลกระทบเร็วมากต่อการลดลงของอุปทาน และการระงับการส่งออกแร่โดยประเทศอินโดนีเซียและประเทศอินเดีย รวมทั้งอุปสงค์ที่ลดลงของสินค้าทะเลในจีน ซึ่งปัจจัยทั้งสองด้านนั้นสัมพันธ์กับปริมาณกองเรือที่สั้นตลาดเป็นประวัติการณ์ อันส่งผลอย่างรุนแรงต่ออัตราค่าระวางเรือ บริษัทฯ คาดว่าแนวโน้มทางเศรษฐกิจโลกอย่างในปัจจุบันจะยังคงดำเนินต่อเนื่อง จนกว่าปฏิกิริยาของฝั่งอุปทานจะเกิดขึ้นจากอุตสาหกรรมเดินเรือขนส่งสินค้า ด้วยการนำสินค้าทะเลที่สั้นตลาดไปจัดเก็บไว้ และการปลดระวางเรือเก่า อย่างไรก็ตาม เราจะเห็นว่าเมื่อเรือลำใหม่จำนวนมากที่เพิ่มเข้ามาในกองเรือทั่วโลกในทุกส่วนของตลาดสินค้าทะเลของกองภายในปีที่จะถึงนี้ ทำให้ภาวะการสั้นตลาดของสินค้าทะเลของทุกหนกมล และทำให้ปริมาณระหว่างอุปสงค์กับอุปทานในตลาดเกิดความไม่สมดุลกัน

ตารางด้านล่างนี้ได้แสดงการประมาณการของเฟิร์นเลย์ซึ่งเป็นนายหน้าเช่าเหมาเรือชั้นนำ เกี่ยวกับจำนวนเรือที่มีการสั่งต่อใหม่สำหรับการขนส่งสินค้าทะเลของกองจากทั่วโลกในปัจจุบัน ณ สิ้นปี 2558 โดยได้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงความท้าทายที่อุตสาหกรรมเดินเรือต้องเผชิญในการลดจำนวนเรือขนส่งสินค้าทะเลของกองที่กำลังให้บริการอยู่ทั่วโลก

สำหรับแนวทางการจัดการในด้านนี้ ไทรีเชนได้ดำเนินการขนส่งสินค้าทะเลของกองด้วยเรือประเภท Handymax และ Supramax ถึงแม้ว่าจะมีเรือประเภท Ultramax เพิ่มขึ้นในน่านน้ำในปี 2559 ซึ่งจะเพิ่มความกดดันทางการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจนี้ก็ตาม

ตาราง: จำนวนเรือที่สั่งต่อใหม่สำหรับการขนส่งสินค้าทะเลของกอง ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2559

ประเภทขนาดเรือ	ขนาดเดทเวทตัน	จำนวนเรือ	ขนาดระวางบรรทุกรวม	% ของกองเรือที่มีอยู่เดิม
			(ล้านเดทเวทตัน)	(เดทเวทตัน)
VLOC	200,000+	128	28.4	27.5%
Capesize	100,000 - 200,000	123	21.3	10.3%
Panamax	70,000 - 100,000	277	22.8	12.1%
Ultramax	60,000 - 70,000	401	25.2	68.3%
Supramax	50,000 - 60,000	67	3.7	3.4%
Handymax	40,000 - 50,000	27	1.1	3.1%
Handysize	10,000 - 40,000	294	10.6	16.0%
Total		1,317	113.1	14.7%

ที่มา: เฟิร์นเลย์

แรงผลักดันที่ถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าของเราในการลดต้นทุน การเพิ่มประสิทธิภาพ และการฝึกกำลังในการสร้างรายได้ ส่วนมีเป้าหมายในการสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินของโทริเชน และเพื่อให้สามารถที่จะฉกฉวยโอกาสในการขยายธุรกิจท่ามกลางภาวะตกต่ำของอัตราค่าระวางเรืออย่างเป็นประวัติกณ์เช่นนี้ในปีที่กำลังจะมาถึง

ประโยชน์ที่ได้รับจากราคาน้ำมันที่ต่ำลง

ราคาน้ำมันดิบที่ต่ำลงส่งผลกระทบต่อตรงกับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทฯ ใช้ในการเดินเรือ เรือประเภท Supramax แบบมาตรฐาน จะใช้น้ำมันอยู่ที่ประมาณวันละ 30-35 เมตริกตันต่อวัน ราคาน้ำมันดิบที่ลดลงตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 ต่อเนื่องมาจนถึงปี 2558 ซึ่งมีราคา ณ สิ้นปี อยู่ที่ 35 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล หรือประมาณ 180 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิง โดยลดลงจาก 600 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันโดยเฉลี่ยในปี 2554 มาจนถึงกลางปี 2557

จากนโยบายการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงประจำปีประมาณ 70,000 เมตริกตัน ทำให้ค่าใช้จ่ายในส่วนของการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทฯ ลดลงอย่างมาก ซึ่งช่วยชดเชยกับการขาดทุนที่เกิดขึ้นจากตลาดค่าระวางเรือ

2.2.2 กลุ่มธุรกิจพลังงาน

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

1. ลูกค้านี้และลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของทางการจัดจำหน่าย

บริการวิศวกรรมได้ทะเล

ลูกค้า

ลูกค้าของเมอร์เมดประกอบด้วยผู้ผลิตและจัดหาน้ำมันและก๊าซธรรมชาติอิสระรายใหญ่ บริษัทขนส่งทางท่อและบริษัทก่อสร้างงานวิศวกรรมได้ทะเล โดยในปี 2558 เมอร์เมดให้บริการวิศวกรรมได้ทะเลแก่ลูกค้ากว่า 40 ราย

ลูกค้าในตะวันออกกลางยังคงเป็นลูกค้าหลักของธุรกิจเมอร์เมด สัญญาการให้บริการการประดาน้ำบับสำคัญที่บริษัทฯ ได้มาในปี 2556 ผ่านบริษัท Zamil ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าของเมอร์เมดในตะวันออกกลาง ทำให้เมอร์เมดยังคงมีรายได้และผลกำไรที่สูงและจะยังคงเป็นเช่นนี้ต่อไป จนกว่าจะครบสัญญาในปี 2560 ซึ่งมีสิทธิที่จะได้รับการต่อสัญญาออกไปได้หลังจากสิ้นสุดสัญญา

ในระหว่างปี 2558 เมอร์เมดได้รับจ้างช่วงทำงานวางสายเคเบิลได้ทะเลให้กับลูกค้า 6 ราย ที่ประเทศซาอุดีอาระเบียและกาตาร์มีรายได้รวม 111 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยใช้เวลาช่วงระยะสั้นมาทำงานเพื่อให้เป็นไปตามระยะเวลาการทำงานที่กำหนดของโครงการ ทำให้เมอร์เมดขึ้นหวั่นและเป็นที่ยอมรับอย่างมากในฐานะผู้รับเหมาวางสายเคเบิลได้ทะเล

ในเอเชีย เรือเมอร์เมด คอมมานเดอร์ ได้รับจ้างงานจำพวกการประกอบและติดตั้งในอ่าวไทยให้กับ CUEL เป็นปีที่ 10 ติดต่อกัน จนเสร็จสมบูรณ์ โดยปราศจากภาวะหยุดชะงักจากอุบัติเหตุหรือการบาดเจ็บแต่อย่างใด (Lost Time Injury) อัตราการใช้งานของเรือยังคงสูงจากกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ตามแผนกลยุทธ์ด้านลูกค้าสัมพันธ์ของบริษัท

เมอร์เมดมีการปรับกลยุทธ์อีกครั้งในช่วงต้นปี 2558 โดยทีมผู้บริหารอาวุโสของเมอร์เมดได้วางกลยุทธ์ทั้งระยะสั้น (“การสร้างคามแข็งแกร่งหลัก”) และระยะยาว (“การวางตำแหน่งเพื่อเติบโต”) ที่จะทำให้เมอร์เมดมีความสามารถและขีดจำกัดในการสร้างมูลค่าของผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง

ด้านการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจหลักนั้น ด้วยกลไกของสองหลักการสำคัญ กลยุทธ์เมอร์เมดในระยะสั้นจะเน้นการรักษารายได้และเงินสด ซึ่งมาจากรากฐานอันมั่นคงขององค์กรที่มีความคล่องตัว และมาตรฐานมากขึ้นกว่าเดิม

สำหรับการวางตำแหน่งเพื่อการเจริญเติบโต กลยุทธ์ของเมอร์เมดในระยะยาวจะมุ่งเน้นการค่อยๆ ย้ายฐานการสร้างมูลค่าไปยังกลุ่มโครงการวิศวกรรมได้ทะเลที่มีมูลค่าสูงกว่าให้มากขึ้น ซึ่งจะทำให้เมอร์เมดได้เข้าทำสัญญารับเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Contracts) หรือสัญญาที่มีราคาตายตัว (Lump Sum Contracts) อย่างธุรกิจการวางสายเคเบิลใต้ทะเล ทั้งนี้ เมอร์เมดยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นแผนการดำเนินการเพื่อเลือกขยายตัวทางธุรกิจด้วยปัจจัยทางภูมิศาสตร์

เมอร์เมด คาดหวังว่าจะรักษาระดับการเติบโตของงานวิศวกรรมได้ทะเลให้เกิดขึ้นทั่วทั้งภูมิภาคตะวันออกเฉียงใต้และทะเลเหนือ ในระดับนี้ต่อไปในอีกสองสามปีข้างหน้า

นอกจากนี้ เมอร์เมด ยังคงหาทางเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์ในเรือให้สูงขึ้นต่อไป และในขณะเดียวกันก็เน้นการให้บริการเสริมแก่ลูกค้ามากขึ้น รวมถึงหาสัญญาที่มีระยะเวลาสัญญาที่ยาวขึ้นในพื้นที่ที่ต้องการสร้างความเติบโต เช่น เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตะวันออกกลาง และทะเลเหนือ

คู่แข่ง

การทำสัญญาในธุรกิจทางทะเลมีการแข่งขันสูงมาก ในขณะที่ราคาเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งแต่ความสามารถที่จะจัดหาเรือพิเศษและช่างและรักษานักวิชาการที่มีทักษะความสามารถ รวมทั้งมีประวัติการทำงานที่ดี มีความปลอดภัยก็มีความสำคัญเช่นกัน คู่แข่งในส่วนของงานวิศวกรรมได้ทะเลได้แก่ บริษัทในท้องถิ่นซึ่งมีฐานอยู่ในเอเชียและตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ที่เป็นบริษัทของยุโรปหรือสหรัฐอเมริกา บริษัทข้ามชาติเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบธุรกิจทางด้านงานวิศวกรรมงานจัดหาและนายหน้ารับเหมาโครงการ (“EPIC”)

อย่างไรก็ตาม บริการประเภทนี้ยังคงอยู่ในตลาดเฉพาะกลุ่มและมีผู้ให้บริการและหน่วยบริการทั่วโลกอยู่จำนวนจำกัด ทำให้ธุรกิจนี้ยังคงมีอนาคตที่สดใส เมอร์เมดยังคงมองเห็นการเติบโตของอุปสงค์สำหรับเรือให้บริการได้ทะเลและบริการที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับสูง ซึ่งจะเห็นได้จากสัญญาต่างๆ ที่เมอร์เมดได้มา รวมถึงมีความต้องการเพิ่มเติมจากลูกค้าทั้งรายใหม่และรายเดิม

บริการชุดเจาะนอกชายฝั่ง

ลูกค้า

MDL ประกอบธุรกิจด้านการชุดเจาะนอกชายฝั่งให้กับบริษัทน้ำมันระหว่างประเทศชั้นนำต่างๆ ทั้งจากที่ควบคุมโดยรัฐบาลและบริหารโดยเอกชน MTR-1 และ MTR-2 เป็นเรือชุดเจาะอายุงานสูงที่จอดรอเข้าอู่เพื่อทำการตรวจสภาพตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมาและไม่มีการใช้งานในช่วงระหว่างปี

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) จำนวน 3 ลำของ AOD ยังคงให้บริการแก่ Saudi Aramco บริษัทน้ำมันและก๊าซที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยสัญญาฉบับนี้จะสิ้นสุดลงในไตรมาสที่ 4 ของปี 2559 (โดยได้สิทธิในการต่อสัญญาออกไปได้ถึงปี 2560) ด้วยเหตุนี้ AOD จึงมีอัตราการใช้งานที่สูงถึงร้อยละ 98 โดยเฉลี่ยสำหรับเรือขุดเจาะทั้งสามลำ ซึ่งเป็นไปตามแผนที่บริษัทวางไว้ อัตราการใช้งานที่สูงนี้เป็นผลมาจากการที่เรือขุดเจาะปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีช่วงเวลาที่ปฏิบัติงานไม่ได้บ่อยนัก บริษัทมีความมั่นใจว่า AOD จะยังคงสามารถให้บริการแก่ลูกค้ารายนี้ต่อไปได้อีกหลังจากสัญญาสิ้นสุดลง ซึ่งเห็นได้จากที่ผ่านมา ลูกค้ารายเดิมได้ทำการขยายสัญญาทั้งในระยะสั้นและระยะกลางของผู้รับจ้างให้บริการเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) รายอื่นที่ครบกำหนดระยะเวลาไปแล้ว

คู่แข่ง

คู่แข่งรายสำคัญของ MDL คือบริษัทผู้ให้บริการเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งในระดับภูมิภาคและทั่วโลก รวมถึง Sapura Kencana บริษัทผู้ให้บริการนอกชายฝั่งของมาเลเซีย

เรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 80) ให้บริการอยู่ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ตามสัญญาที่มีระยะเวลาตั้งแต่ 1 ถึง 5 ปี ตลาดสำหรับแท่นขุดเจาะแบบท้องแบนเป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม ซึ่งโดยทั่วไปจะมีวัฏจักรเดียวกันกับตลาดสำหรับธุรกิจขุดเจาะนอกชายฝั่งเคลื่อนที่อื่นๆ โดยเฉพาะเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) อย่างไรก็ตามพบว่าเรือขุดเจาะแบบท้องแบนกำลังเป็นต้องการในพื้นที่นอกชายฝั่งแอฟริกาตะวันตก

กองเรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) กำลังมีอายุมากขึ้น โดยเกือบครึ่งหนึ่งของเรือทั้งหมดที่มีอยู่ทั่วโลก มีอายุมากกว่า 30 ปี ทั้งนี้ มีเรือขุดเจาะแบบท้องแบน ทั้งหมดทั่วโลกจำนวน 25 ลำ โดยในจำนวนนี้มี 15 ลำ ที่ได้รับสัญญาจ้างงาน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรือขุดเจาะใหม่ที่มีอายุน้อยในขณะที่อีก 10 ลำยังไม่มีสัญญา ต้องจอดนิ่งหรือรอเข้าซ่อมแซมหรือบำรุงรักษา (cold stacked) หรือกำลังรอทำสัญญาอยู่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรือที่มีอายุมาก และในจำนวนเรือ 15 ลำที่มีสัญญาว่าจ้างงาน มี 10 ลำ ที่ทำงานอยู่ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และที่เหลืออีก 5 ลำอยู่ในแอฟริกาตะวันตก นอกจากนี้ ยังมีเรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) ใหม่ 7 ลำ ซึ่งกำลังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง และมีกำหนดการส่งมอบภายในปี 2558 และ 2559

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

ก. สรุปภาพรวมปี 2558

ตามที่ได้กล่าวไปแล้วว่าปี 2558 ถือเป็นปีที่ท้าทายสำหรับอุตสาหกรรมงานบริการนอกชายฝั่งในทุกภาคส่วน โดยผลของการลดลงอย่างต่อเนื่องของราคาน้ำมันตั้งแต่เดือนตุลาคมปี 2557 ราคาน้ำมันดิบเบรนท์ลดลงกว่า 100 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรลต่ำสุดนับตั้งแต่ปี 2546 อยู่ที่ 27.67 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล ซึ่งมีสาเหตุมาจากภาวะน้ำมันล้นตลาดและการขาดอุปสงค์ประกอบกับปัจจัยอื่นๆ ส่งผลให้เกิดสถานการณ์ที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน การชะลอตัวทางเศรษฐกิจของจีนทำให้ความต้องการสำหรับสินค้าโดยทั่วไปลดลง ในขณะที่ประเทศซาอุดีอาระเบียซึ่งเป็นผู้ผลิตน้ำมันจำนวนหนึ่งในสามของสมาชิกองค์การกลุ่มประเทศผู้ส่งออกน้ำมัน (“OPEC”) มีความต้องการที่จะรักษาส่วนแบ่งการตลาดของตนมากกว่าที่จะตัดการผลิตเพื่อกระตุ้นราคา ในขณะเดียวกันการที่น้ำมันดิบจากชั้นหินดินดาน (shale oil) โดยสหรัฐอเมริกาในฐานะผู้ผลิตได้รับความนิยมนำมาแสดงให้เห็นว่า ปัจจุบันสหรัฐอเมริกามีการนำเข้าน้ำมันในประเทศน้อยลง ส่งผลให้ภาวะน้ำมันล้นตลาดโลกเพิ่มขึ้น

หากพิจารณาจากการเติบโตของธุรกิจบริการนอกชายฝั่งในทศวรรษที่ผ่านมา และความเสถียรของธุรกิจนี้ตลอดช่วงปีที่ขบเขาก่อนหน้านี้ความตกต่ำอย่างรวดเร็วของสถานการณ์ดังกล่าว นับเป็นเรื่องที่ทุกคนไม่คาดคิด ตลอดปี 2558 ตลาดการบริการนอกชายฝั่งนับว่ามีลักษณะภาวะล้นตลาดเพิ่มขึ้น ทำให้อุปสงค์ของการใช้เรือน้อยลง กลายเป็นสิ่งที่ทำทนายสำหรับวงการธุรกิจนี้มากที่สุดในประวัติศาสตร์

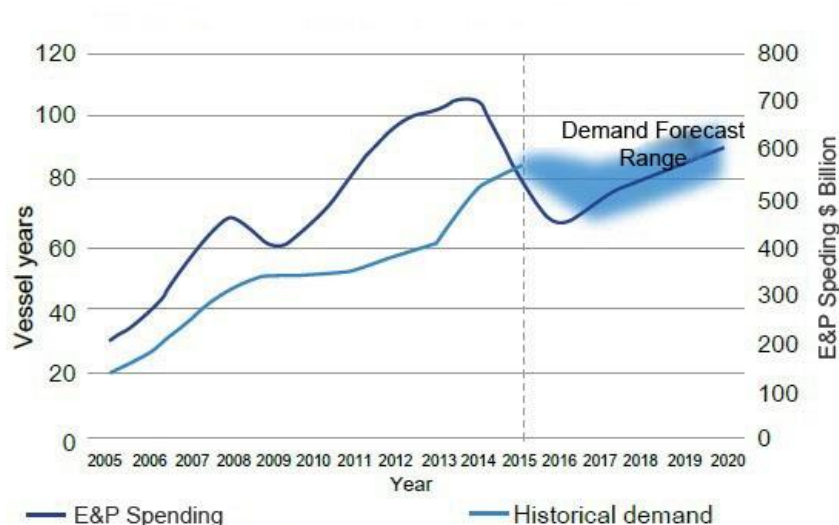
แผนภูมิ: ราคาน้ำมันดิบเบรนท์ต่อบาร์เรลในปี 2558



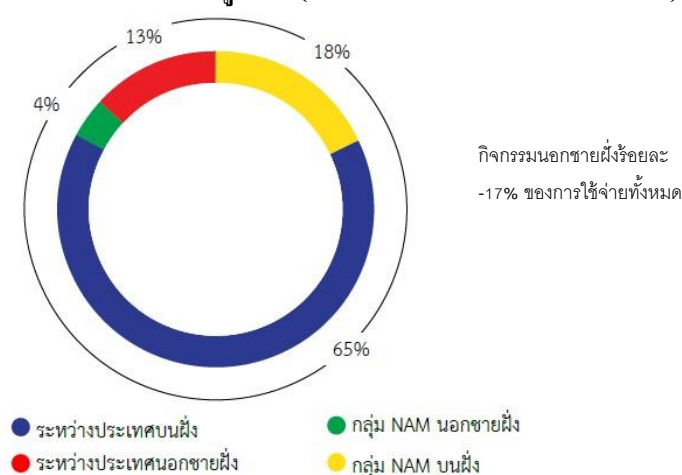
ข. การสำรวจและผลิตในปี 2559

บริษัทน้ำมันต่างปรับตัวจากภาวะราคาน้ำมันที่ลดลงโดยการตัดค่าใช้จ่ายด้านงานการสำรวจและผลิต (“E&P”) โดยเฉลี่ยร้อยละ 19 และตัดงบเงินลงทุนธุรกิจบริการนอกชายฝั่งประมาณร้อยละ 49 ในปี 2559 กิจกรรมด้าน E&P จะยังคงชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง โดยคาดการณ์ว่าบริษัทน้ำมันทั้งหลายจะลดค่าใช้จ่ายด้านงบประมาณและลดพนักงานอีกประมาณร้อยละ 11 ซึ่งนับเป็นภาวะการถดถอยในธุรกิจนี้สองปีติดต่อกันเป็นครั้งแรก นับจากช่วงกลางทศวรรษที่ 80 ทั้งนี้ อัตราการใช้จ่ายงานขุดเจาะนอกชายฝั่งโดยรวมอาจลดลงไปอยู่ที่ประมาณ 72.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปีในปี 2559

แผนภูมิ: อุปสงค์ของโลกและการใช้จ่ายการสำรวจและผลิต



แผนภูมิ: การใช้จ่ายการสำรวจผลิตขนส่งทั่วโลก แบ่งตามภูมิภาค (การใช้จ่ายการสำรวจและผลิตปี 2559)



ที่มา: IHS Petrodata, Barclays Research

ตาราง: คาดการณ์การใช้จ่ายการสำรวจผลิตขนส่งของงานนอกชายฝั่งแบ่งตามภูมิภาค

จำนวนการใช้จ่ายทั้งหมดของหลุมผลิตนอกชายฝั่ง (พันล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)				อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	
ภูมิภาค	2557	2558 ประมาณการ	2559 ประมาณการ	2557 เทียบกับ 2558	2558 เทียบกับ 2559
แอฟริกา	19.1	15.5	12.2	-19	-21
ยุโรป	17.8	15.4	11.5	-13	-25
อินเดีย เอเชีย และ ออสเตรเลีย	21.2	16.1	7.3	-24	-55
ละตินอเมริกา	22.7	19.1	17.0	-16	-11
ตะวันออกกลาง	10.0	9.6	7.8	-4	-19
อเมริกาเหนือ	18.8	17.2	15.0	-9	-12
รัสเซีย/กลุ่มประเทศ สหภาพโซเวียตในอดีต	0.8	0.0	1.5	-100	0
รวม	110.4	92.9	72.3	-16	-22

ที่มา: IHS Petrodata, Barclays Research

ค. อุตสาหกรรมด้านงานบริการวิศวกรรมได้ทะเล

ค.1 ตลาดธุรกิจงานวิศวกรรมได้ทะเล

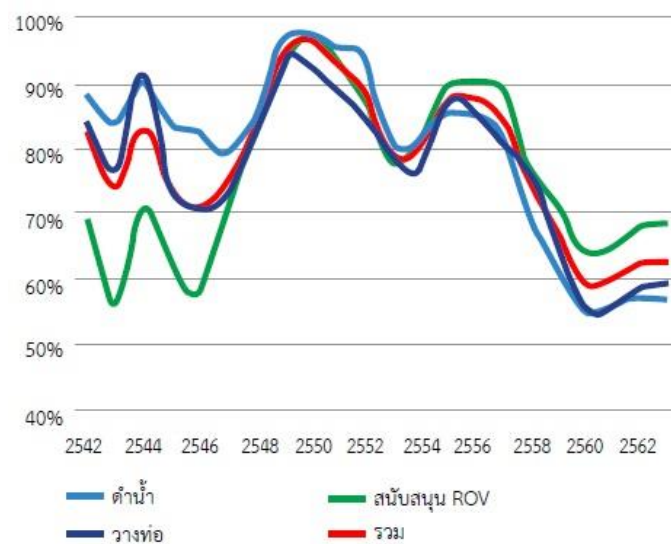
ช่วงสิ้นปี 2558 สัญญาบำรุงรักษางานวิศวกรรมได้ทะเลจำนวนมากที่ถูกหยิบยกขึ้นมาเพื่อเจรจาต่อรองเงื่อนไขกันใหม่ทั้งนี้ เนื่องจากอัตราการใช้งานและอัตราค่าบริการทุกภาคส่วนลดลงตลอดทั้งปี

หนึ่งในสามของงานบริการงานวิศวกรรมได้ทะเลเป็นงานด้านการติดตั้ง ส่วนที่เหลือโดยหลักเป็นงานในพื้นที่ต้น สำหรับโครงการที่เสร็จแล้ว ผู้รับเหมาไม่ได้ต่อสัญญาออกไปกว่าหนึ่งในห้าของงานคงค้างในมือ อุปทานที่ลดลงจากการหมดสภาพหรือถูกตัดจำหน่ายของเรือและอุปกรณ์เก่านั้นมีผลกับผู้รับเหมาบางส่วน แต่ไม่สามารถชดเชยได้กับอุปสงค์

ที่ลดลงในช่วงที่ผ่านมาได้ ในความพยายามที่จะลดผลกระทบดังกล่าว ผู้รับเหมางานรายใหญ่ๆ เลือกที่จะพักงานเรือที่มีอยู่ หรือยกเลิกสัญญาเช่าเรือและสัญญาการบริการต่างๆ ซึ่งเป็นแรงกดดันส่งผ่านไปยังธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและธุรกิจซ่อมบำรุง (IRM)

ทั้งนี้ คาดว่าอุปสงค์ของการใช้บริการงานวิศวกรรมใต้ทะเลจะยังคงลดลงต่อไปในปี 2559 อัตราการใช้งานโดยรวมคาดว่าจะลดลง ในทางกลับกัน มีการคาดการณ์ว่าราคาน้ำมันในช่วงต้นปี 2560 จะเพิ่มขึ้น อัตราการใช้ประโยชน์ของเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งที่ต่ำ เมื่อเทียบกับการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันดังกล่าว น่าจะกระตุ้นอุปสงค์ทางด้านงานบำรุงรักษาและงานวิศวกรรมใต้ทะเลในส่วนที่เป็นน้ำตื้น (น้อยกว่า 300 เมตรที่การดำน้ำจะเข้าถึง) เช่น แล่นตะวันออกกลาง เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ แอฟริกาตะวันตก และเม็กซิโก

แผนภูมิ: อัตราการใช้ประโยชน์สุทธิของเรือทั่วโลก



ที่มา : The Global Market Subsea to 2020

ก.2 ประเภทเรือวิศวกรรมใต้ทะเล

ธุรกิจบริการนอกชายฝั่งเป็นภาคอุตสาหกรรมที่มีความหลากหลาย โดยมีเรือปฏิบัติการหลายประเภทให้บริการในงานที่แตกต่างกันไปด้วยระบบและอุปกรณ์เฉพาะตัว ซึ่งอาจจะเป็นเรือที่สร้างขึ้นมาเพื่อใช้เฉพาะงาน เช่น เพื่องานประดาน้ำโดยเฉพาะ หรืออาจจะเป็นเรือที่มีการดัดแปลงบ่อยครั้งจากเรือประเภทหนึ่งให้เป็นอีกประเภทหนึ่ง ตามความเหมาะสมในการดำเนินงานของธุรกิจ ดังนั้น การจะกล่าวถึงลักษณะของการดำเนินงาน เรือเนกประสงค์ที่ให้บริการงานวิศวกรรมนอกชายฝั่งจึงครอบคลุมเรือหลายชนิดและการปฏิบัติการหลายประเภท ซึ่งเป็นเรื่องยากที่จะให้ภาพรวมที่ชัดเจน คำว่าเรือที่ให้บริการงานวิศวกรรมนอกชายฝั่งจึงอาจหมายถึงเรือได้หลายประเภท ซึ่งเป็นเรื่องแปลกสำหรับเรือลำหนึ่งที่จะให้บริการเฉพาะงานประเภทใดประเภทหนึ่งเท่านั้น ดังนั้น เรือลำหนึ่งอาจสามารถปฏิบัติงานได้ทั้งงานดำน้ำ งานขนสำรวจใต้ทะเลแบบไร้คนขับ (ROV) งานสำรวจและงานสนับสนุนการก่อสร้าง

เรือสนับสนุนการดำน้ำในอุตสาหกรรมนอกชายฝั่ง จึงอาจมาจากเรือแปลงสภาพที่มาพร้อมกับระบบพื้นฐานปฏิบัติการดำน้ำแบบใช้อากาศ (rudimentary air diving) จนไปถึงเรือต่อใหม่ที่มาพร้อมกับระบบการทำงานอย่างสมบูรณ์แบบและซับซ้อนขึ้นเพื่อการดำน้ำลึก เรือสนับสนุน ROV อาจจะเป็นเรือที่มาพร้อมกับระบบส่งยานแบบเคลื่อนที่ ซึ่ง

สามารถนำขึ้นเรือและปลดประจำการเรือภายในระยะเวลาที่สั้นมาก ในขณะที่เรือสนับสนุนการงานก่อสร้างจะมีคุณสมบัติและการออกแบบที่เกี่ยวข้องกับการดำน้ำและการปฏิบัติงาน ROV ดังนั้น หน้าหลักของเรือให้บริการก่อสร้างจะเป็นเรื่องของการติดตั้งและเรือถอนงานใต้น้ำและบนพื้นผิวน้ำ เรือที่ให้บริการงานวางท่ออาจมีลักษณะการออกแบบที่แตกต่างกันของระบบและอุปกรณ์บนเรือ แต่หน้าที่หลักของเรือเหล่านี้จะเป็นการวางท่อในก้นทะเลหรือเส้นทางที่กำหนด

ง. อุตสาหกรรมบริการด้านขุดเจาะ

ง.1 ตลาดการขุดเจาะนอกชายฝั่ง

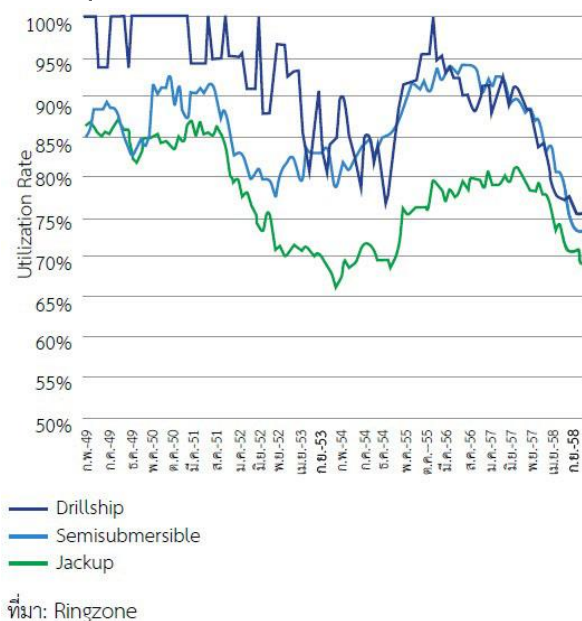
ปัจจุบันมีแท่นขุดเจาะประมาณ 500 แห่งทั่วโลกที่รอการทำงาน คิดเป็นประมาณร้อยละ 17 ของกองเรือขุดเจาะทั้งหมด ในส่วนสถิติตัวเลขอัตราการใช้ประโยชน์ของเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) และเรือแท่นเจาะแบบลอยน้ำ Floater จะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 50 เท่าๆ กัน และมากกว่า 200 ลำที่ไม่มีงาน โดยอัตราค่าเช่าเรือรายวันของเรือขุดเจาะได้ลดลงจากผลของภาวะอุปทานส่วนเกิน มีรายงานว่าเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ประมาณ 100 ลำ จากทั้งหมด 130 ลำ ไม่มีงาน ผู้รับเหมาขุดเจาะหลายรายทำสัญญากับบริษัทต่อเรือเพื่อขยายการส่งมอบเรือออกไปนานหลายเดือนหรือหลายปี ทั้งนี้ สัญญาต่อเรือมากกว่า 25 ฉบับถูกขยายระยะเวลาออกไปหรือมีการยกเลิกสัญญา ซึ่งสัญญาต่อเรือที่ถูกยกเลิกส่วนใหญ่จะเป็นการต่อเรือเพื่อขุดเจาะในน้ำลึก และเรือที่ต่อใหม่ทั้งหมด 146 ลำ คาดว่าจะเริ่มออกหางานในตลาดในอีก 12 เดือนข้างหน้า

การประมาณงานที่ไม่มีความชัดเจนส่งผลให้เกิดภาวะอุปทานส่วนเกินในตลาดมากยิ่งขึ้น กลุ่มบริษัทน้ำมันข้ามชาติ (“IOCs”) เลื่อนหรือยกเลิกงานขุดเจาะและสำรวจหลักๆ ที่มีต้นทุนสูงเมื่อเทียบกับราคาน้ำมันปัจจุบันเกือบทั้งหมด ในปี 2558 มีเพียงบริษัท Exxon Ghana to Stena Drilling เพียงเจ้าเดียวเท่านั้นที่ได้เซ็นสัญญารับงานขุดเจาะน้ำลึก ด้วยอัตราที่มีรายงานว่าต่ำกว่า 250,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน เมื่อเทียบกับช่วงต้นปี 2557 ที่มีอัตราค่าตัวเฉลี่ยอยู่ที่ 500,000 - 600,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน ในขณะที่กองเรือ Petrobras ในประเทศบราซิล ลดการเช่าเรือขุดเจาะจาก 72 ลำในปี 2557 เหลือ 55 ลำในปี 2558 โดยยังคงทำการลดลงอย่างต่อเนื่อง

เพื่อดำเนินการตามสัญญาที่ได้ทำไปแล้วนั้น บริษัทน้ำมันใหญ่ๆ จะต่อรองเงื่อนไขในสัญญาใหม่ โดยขอส่วนลดค่าบริการเป็นจำนวนมากจากอัตราที่เคยคิดจากการประเมินจำนวนงานที่มีอยู่ ซึ่งในระหว่างปีที่ผ่านมาไม่มีงานให้ส่งมอบแต่อย่างใด เจ้าของเรือหลายรายได้ยกเลิกสัญญาต่อเรือและหรือเลื่อนการส่งมอบเรือออกไปถึงปี 2561/2562

การนำเรือเก่ากลับมาใช้ใหม่และการปลดระวางเรือมีให้เห็นชัดในปี 2558 เรือขุดเจาะกว่า 35 ลำถูกตัดจำหน่าย ทำให้จำนวนเรือที่สามารถทำงานได้ในตลาดลดลง แม้ว่าการปลดระวางเรือจะเป็นทิศทางที่ถูกต้องในการจัดการกับสภาพการณ์ปัจจุบัน แต่หลายคนได้แย้งว่ายังมีอีกหลายสิ่งที่จะต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จในแง่การปรับปรุงกองเรือโดยวิธีต่อเรือใหม่ ประเทศตุรกี อินเดีย และจีนเป็นศูนย์กลางของอุตสาหกรรมการนำเรือเก่ากลับมาใช้ใหม่ โดยผู้ขุดเจาะต่างๆ มุ่งมั่นที่จะตัดจำหน่ายสินทรัพย์ของตนอย่างถูกต้องและปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อม

แผนภูมิ: อัตราการใช้ประโยชน์ของเรือขุดเจาะ



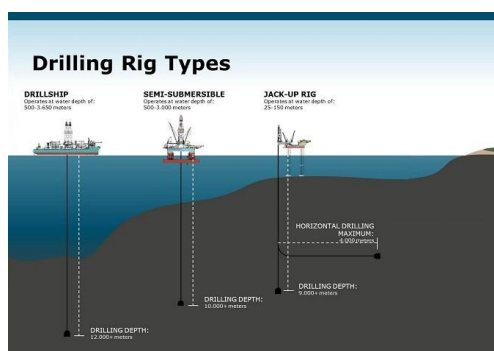
ตาราง: แท่นเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งแบบเคลื่อนที่ จำแนกโดยประเภทและปีที่ส่งมอบ

	เรือขุดเจาะแบบ Jack-up	เรือขุดเจาะแบบ Drillship	เรือขุดเจาะแบบ Semi-sub
2558	29	11	4
2559	114	13	19
2560	20	13	4
2561	1	10	1

ที่มา : AXSMarine

3.2 ประเภทของเรือขุดเจาะ

เรือขุดเจาะมีอยู่หลายชนิดด้วยกัน ส่วนมากจะเป็นที่รู้จักในนาม แท่นเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งแบบเคลื่อนที่ (“MODU”)



เรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน (Tender)

เรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน (Tender) เป็นเรือที่จอดอยู่ข้างฐานขุดเจาะที่มาพร้อมกับอุปกรณ์ขุดเจาะในตัวของมันเอง มีเครนยกที่สามารถติดตั้งปั้นจั่นบนฐานขุดเจาะอื่นได้ ทำให้ไม่ต้องใช้เรือปั้นจั่นและอุปกรณ์อื่นแยกต่างหาก เรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน (Tender) สามารถทำงานในน้ำลึกที่ 2,000 ฟุต และสามารถเจาะได้ลึกถึง 18,000 ฟุต

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up)

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) เป็นแท่นขุดเจาะเคลื่อนที่ที่ยกกระดับได้ด้วยตัวมันเอง พร้อมกับขาที่สามารถหย่อนลงไปในพื้นที่พื้นมหาสมุทร เมื่อฐานยึดติดเรียบร้อยแล้วแท่นขุดเจาะจะยกตัวขึ้นจากขาหยั่งโดยขึ้นอยู่กับความสูงของคลื่นในบริเวณนั้นเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) สามารถทำงานในน้ำลึก 350-450 ฟุตและมีความสามารถในการขุดเจาะได้ลึกถึง 40,000 ฟุต

เรือขุดเจาะแบบ Semisubmersible

เรือขุดเจาะแบบ Semisubmersible เป็นแท่นขุดเจาะลอยน้ำที่ใช้เสาและทุ่นลอยพร้อมกับระบบถ่วงท้องเรือที่ช่วยปรับระดับตัวแท่นให้สัมพันธ์กับความสูงของลำท้องเรือที่ถึงมกถึงลอยในทะเล ทั้งนี้ ตัวแท่นอาจจะมัลักษณะที่สามารถขับเคลื่อนด้วยตัวเองหรือไม่ก็ได้ เรือขุดเจาะนี้ใช้ระบบ DP หรือการถ่วงเพื่อรักษาดำแหน่งของเรือให้อยู่ในระดับแนวหัวเครื่องเจาะ เรือขุดเจาะแบบ Semisubmersible สามารถทำงานได้ในระดับน้ำความลึกช่วง 1,000 ถึง 12,000 ฟุต และสามารถเจาะได้ลึกมากกว่า 40,000 ฟุต

เรือขุดเจาะแบบ Drillship

เรือขุดเจาะแบบ Drillship ใช้ลักษณะของลำเรือเป็นพื้นฐานในการออกแบบและสามารถขับเคลื่อนได้ด้วยตนเอง โดยใช้ระบบ DP หรือการถ่วงเพื่อรักษาดำแหน่งของเรือเหนือหัวเครื่องเจาะ การขุดเจาะจะดำเนินการโดยใช้ปั้นจั่นขนาดใหญ่และสตรงกลดเพื่อขนส่งเรือดำน้ำ (Moon pool) ซึ่งจะติดตั้งอยู่กลางเรือ เรือขุดเจาะแบบ Drillship เหมาะสำหรับการขุดเจาะในพื้นที่ห่างไกลเนื่องด้วยความสะดวกตัวของเรือ เรือขุดเจาะชนิดนี้สามารถทำงานได้ในระดับน้ำความลึก 1,000 ถึง 12,000 ฟุตและสามารถเจาะได้ลึกมากกว่า 40,000 ฟุต

ง.3 ตลาดเรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender)

ประมาณครึ่งหนึ่งของเรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) ทั่วโลกที่มีอยู่ประมาณ 40 ลำ ได้รับการจ้างงาน ปัจจุบันมีการก่อสร้างเรือขุดเจาะชนิดนี้น้อยกว่า 5 ลำ ส่วนใหญ่เรือขุดเจาะประเภทนี้จะดำเนินการในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีสภาพเป็นเขตแนวน้ำตื้นซึ่งเหมาะสำหรับงานที่ต้องใช้เรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) ดังกล่าว โดยเรือส่วนใหญ่ของกองเรือที่ให้บริการอยู่ในขณะนี้ เป็นของบริษัทสามบริษัท

ความต้องการในการใช้บริการเรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) น่าจะยังคงลดลงต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2559 และ 2560 เจ้าของเรือขุดเจาะที่ทันสมัยอาจจะเป็นบริษัทเดียวที่สามารถได้รับการจ้างงาน ในทางกลับกันกลุ่มนายหน้าเรือ BRS รายงานว่าเจ้าของเรือกำลังเลือกสินทรัพย์ที่เป็นเรือขุดเจาะที่มีอายุมากเพื่อตัดจำหน่าย

ง.4 ตลาดเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-Up)

ปัจจุบันมีรายงานการสั่งซื้อเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-Up) อยู่ประมาณ 130 ลำ ซึ่งทำให้จำนวนรวมของเรือประเภทนี้อยู่ที่ 600 ลำทั่วโลก ในขณะที่เรือจำนวนไม่กี่ลำถูกตัดจำหน่าย หลายลำจอดทิ้งไว้เพื่อรอการซ่อมแซมบำรุงรักษา และในจำนวนนี้กลุ่มนายหน้าเรือ BRS ประเมินว่าจะมีการปลดระวางเรือที่มีอายุการใช้งานมานานในรอบวัฏจักรหน้า ในส่วนของการส่งมอบเรือนั้นคาดว่าในปีที่ 2559 จะมีการส่งมอบเรือประมาณ 80 ลำ ซึ่งแนวโน้มล่าสุดเจ้าของต่างพยายามที่จะชะลอ (หรือแม้กระทั่งปฏิเสธ) การรับมอบเรือมากที่สุดเท่าที่จะทำได้

เนื่องจากการชะลอตัวของธุรกิจน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในทุกๆ ภาคส่วน อัตราการใช้ประโยชน์ของเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-Up) จึงลดลงตามไปด้วย ปัจจัยการใช้เรือชนิดนี้ขึ้นอยู่กับแต่ละพื้นที่ซึ่งจะมีอัตราเพิ่มขึ้นหรือลดลงประมาณร้อยละ 50 (ร้อยละ 40 สำหรับภูมิภาคแอฟริกาตะวันออกร้อยละ 50 ในเอเชีย) และน้อยกว่าร้อยละ 10 ของเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-Up) ที่ได้รับการยืนยันการจ้างงานในปี 2559 สำหรับแอฟริกาตะวันออกและอเมริกาเหนือกลุ่มนายหน้าเรือ BRS คาดว่าตลาดจะยังคงไม่คึกคักและปี 2559 จะเป็นปีที่มีการแข่งขันสูงทั่วโลก ในละตินอเมริกามีความคาดหวังว่าในปี 2559 อาจจะมีการจ้างงานวางท่อ (เช่น จากกลุ่ม Oro Negro) และมีความคาดหวังว่าตลาดเม็กซิโกอาจจะมีการฟื้นตัว แต่ไม่มีอะไรที่ชัดเจนได้แน่นอน ในขณะที่อินเดียยังเป็นตลาดที่ไม่มีการเปิดประมูลงานใดมากนัก ทั้งนี้ บริษัทน้ำมันกลุ่ม ONGC ยังคงเสนออัตราค่าเช่าเรือรายวันที่ต่ำมากอยู่ และจากสถานการณ์ของตลาดในปัจจุบันเป็นที่คาดว่าเรือขุดเจาะจะมีมากขึ้นเพื่อรองรับการใช้งานในปี 2559/2560

จ. ตำแหน่งทางการตลาดของเมอร์เมด

เมอร์เมดจะพิจารณาอย่างรอบคอบ ในเรื่องของแนวโน้มน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในช่วง 12 เดือนข้างหน้า เนื่องจากภาวะที่ราคาน้ำมันตกต่ำ และข่าวที่ว่าบริษัทน้ำมันต่างๆ อาจจะทบทวนเรื่องการใช้จ่ายและด้วยเหตุที่ราคาน้ำมันอ่อนค่า ผู้ประกอบการในวงการน้ำมันต่างหวั่นวิตกคุณสมบัติเด่นของตนในฐานะผู้ให้บริการงานน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ นอกชายฝั่งที่จะแสดงให้เห็นว่าตนอยู่เหนือกว่าผู้ให้บริการรายอื่น และเมื่อพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ เหล่านี้แล้ว เมอร์เมดเชื่อว่าเมอร์เมดเป็นหนึ่งในบริษัทกลุ่มที่มีชั้นเชิงเหนือกว่าเนื่องจากกลยุทธ์ในตำแหน่งทางการตลาดของเมอร์เมด ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยทางภูมิศาสตร์และการมุ่งเน้นงานน้ำตื้น

กองเรือเมอร์เมดมีเรือบริการวิศวกรรมได้ทะเลในเขตนํ้าตื้นเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นที่รู้กันดีว่ามีจุดแข็งและได้รับผลกระทบไม่มากนักจากราคาน้ำมันที่ลดต่ำลง เนื่องจากการรายงานว่าจุดคุ้มทุนของงานประเภทนี้ต่ำกว่าในส่วนของการงานในเขตนํ้าลึก ดังนั้น จึงมีโอกาสน้อยที่จะโดนผลกระทบของภาวะหดตัวของอุปสงค์ในตลาด

เมอร์เมดยังได้เข้าทำกิจการร่วมค้าที่มั่นคงกับผู้ประกอบการท้องถิ่นหลายราย เพื่อให้บริการแก่กลุ่มบริษัทน้ำมันระดับชาติ (NOCs) เหนืออนันน้ำของประเทศที่ได้รับเอกสิทธิ์ตามกฎหมาย Cabotage ประเทศเหล่านั้น รวมถึงกาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และอินโดนีเซีย จึงทำให้เมอร์เมดได้รับประโยชน์ของการขยายธุรกิจท้องถิ่นเนื่องจาก NOCs มุ่งมั่นที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและเน้นความมั่นคงด้านพลังงานซึ่งมีแนวโน้มที่จะมีความอ่อนไหวของราคาน้ำมันต่ำกว่า

การมุ่งเน้น IRM เจาะกลุ่มวางสายเคเบิลใหม่ ๆ และเป็นผู้ให้บริการงานวิศวกรรมโยธาได้ทะเล

เมอร์เมดยังคงทุ่มเทและให้ความสำคัญกับงานในช่วงการผลิตของธุรกิจทางด้านการสำรวจ และผลิต (E&P) ดังนั้นเมอร์เมดจึงไม่ได้รับผลกระทบเรื่องการลดรายจ่ายฝ่ายทุน (capital expenditure) โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุปสงค์ตลาดระยะกลางถึงระยะยาวคาดว่าจะยังคงอยู่ก่อนข้างสมบูรณ์ ซึ่งน่าจะเป็นางดีสำหรับความต้องการการผลิตอย่างต่อเนื่อง

เมอร์เมดยังคงมุ่งมั่นให้บริการและขยายตัวทางภูมิศาสตร์ โดยให้ความสำคัญในงานบริการวางสายเคเบิลและวางท่อลักษณะอ่อนพร้อมเจาะตลาดในประเทศเหล่านั้น ซึ่งมีอุปสงค์ของการใช้บริการค่อนข้างสูง การกระจายศูนย์รวมปฏิบัติการในตะวันออกกลางและเอเชียแปซิฟิกยังช่วยให้มีการขยายงานได้อย่างรวดเร็วและเพิ่มประสิทธิภาพด้านต้นทุน

ข้อเสียด้านคุณภาพและความปลอดภัย แหล่งสินทรัพย์ที่ทันสมัย

เมอร์เมดยังคงเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการที่สำคัญในอุตสาหกรรมที่มีประวัติการปฏิบัติการ และความปลอดภัยที่ดีเยี่ยม รวมทั้งทีมผู้บริหารที่มีความมั่นคง ซึ่งจะช่วยให้ความได้เปรียบในการแข่งขันในสภาพตลาดที่ยากลำบากมากขึ้น เนื่องจากกลุ่มบริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติใหญ่ๆ จะเลือกผู้รับเหมาที่มีประวัติการทำงานมายาวนานมากกว่าผู้ให้บริการหน้าใหม่

กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลของเมอร์เมดมีเรือที่อายุการใช้งานน้อยส่วนใหญ่น้อยกว่า 10 ปี จึงทำให้เมอร์เมดอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบกว่า เพราะกลุ่มบริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติหลักๆ มักมีแนวโน้มที่เลือกใช้อุปกรณ์ที่ใหม่กว่าเนื่องจากมีประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานและศักยภาพในการทำงานที่เหนือกว่า

เมอร์เมดยังดำเนินการขยายกองเรือตามแผนงาน โดยการเช่าเรือบริการวิศวกรรมได้ทะเลเข้ามาเพิ่มเติม ซึ่งจะช่วยให้เมอร์เมดมีความยืดหยุ่นในการตอบสนองต่ออุปสงค์ในตลาด หรือยกเลิกการเช่าในกรณีที่ความต้องการในตลาดลดลงโดยไม่จำเป็นต้องใช้จ่ายเงินทุนที่สำคัญ

เมอร์เมดมียอดสั่งจองบริการประมาณ 255,500,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ส่วนใหญ่สำหรับการให้บริการวิศวกรรมโยธาได้ทะเล โดยคาดว่าจะป็นสัญญาที่มีระยะเวลานานขึ้น สัญญาว่าจ้างงานเหล่านี้คาดว่าจะช่วยสร้างรายได้หลักในปี 2559 และสร้างโอกาสที่ดีอื่นๆ ตามมา

การลงทุนของเมอร์เมดในเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-Up) จำนวน 3 ลำกับ บริษัท เอเซีย ออฟชอร์ คริสลิ่ง จำกัด (“AOD”) คาดว่าจะทรงตัวในปี 2559 และมีเหตุผลที่เชื่อได้ว่าเรือขุดเจาะทั้งหมดดังกล่าวจะได้รับการต่ออายุการทำงานเกินปี 2559 เนื่องจากประสิทธิภาพการดำเนินงานและการปรับปรุงเรือให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า

ในสภาวะตลาดที่ทำทายนี้อย่างนี้เอง เมอร์เมดยังคงมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนต่ำและเงินสดสำรองเพียงพอ ซึ่งจะช่วยให้เมอร์เมดยังคงมีความคล่องตัว และพร้อมที่จะฉวยโอกาสในการเติบโตของธุรกิจหลักและการต่อยอดธุรกิจอื่นที่อาจจะมีเข้ามาในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ก็ว่าได้

2.2.3 กลุ่มธุรกิจโครงสร้างขั้นพื้นฐาน

บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเซีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในขณะที่ภาคเกษตรประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร โดยมีการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีหลากหลายประเภท กลุ่มสินค้าหลักของภาคเกษตร ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีซึ่งมีการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศเวียดนามภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK และในต่างประเทศ รวมถึงผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตร

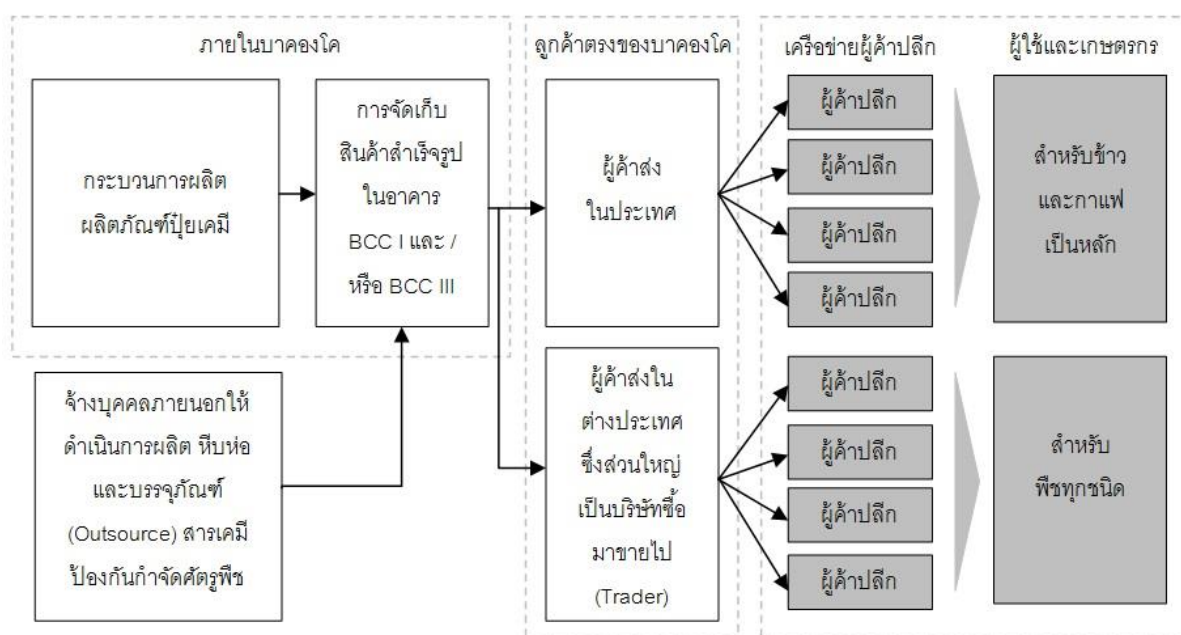
อื่นๆ เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบาคองโคที่แตกต่างกันสำหรับตลาดในประเทศเวียดนาม และตลาดในต่างประเทศ บาคองโคจึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันในแต่ละตลาด

กลุ่มลูกค้าทางตรงหลักของบาคองโคในประเทศเวียดนาม สำหรับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ ปุ๋ยทางใบ และสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช ได้แก่ บริษัทค้าส่ง ซึ่งจะดำเนินการกระจายสินค้าไปยังผู้ค้าปลีกและกลุ่มผู้ใช้สินค้า (End Users) อีกต่อหนึ่ง

ในตลาดส่งออก กลุ่มลูกค้าทางตรงของบาคองโคสำหรับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ และปุ๋ยทางใบ ได้แก่ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อมาขายไป (Trader) ซึ่งในตลาดดังกล่าวบาคองโคทำหน้าที่เป็นผู้รับจ้างผลิต และผลิตภัณฑ์ของบาคองโคจะไม่นำไปขายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK

ช่องทางการจำหน่ายและการกระจายสินค้า

ธุรกิจในตลาดเกษตรกรรมเคมีเพื่อการเกษตร



บาคองโคจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้แก่บริษัทค้าส่งในประเทศเวียดนาม ซึ่งจะจำหน่ายสินค้านี้ให้แก่ผู้ค้าปลีก ซึ่งเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไปกระจายต่อแก่ผู้ซื้ออีกต่อหนึ่ง สำหรับตลาดในประเทศเวียดนาม บาคองโคมีบุคลากรการขาย (Sales Team) จำนวนทั้งหมด 61 คน กระจายตามพื้นที่การขาย ซึ่งกำหนดโดยพื้นที่ซึ่งต่างชนิดกัน ในขณะที่กลุ่มลูกค้าของบาคองโคในต่างประเทศ คือ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อมาขายไป (Trader) ซึ่งว่าจ้างให้บาคองโคผลิตและจัดหาตามสูตรการผลิต ทั้งนี้ บาคองโคมีเครือข่ายผู้ค้าปลีกมากกว่า 5,000 ราย ในประเทศเวียดนาม

จากการที่บาคองโคมีเครือข่ายลูกค้าประเภทค้าส่งทั้งในประเทศและต่างประเทศกว่า 300 ราย ทำให้ ปริมาณและมูลค่าการส่งออกเติบโตขึ้นจาก 1,057.8 ล้านบาทในปี 2557 เป็น 1,097.2 ล้านบาทในปี 2558 ทั้งนี้ มูลค่าการส่งออกที่

เพิ่มขึ้นยังเป็นการช่วยป้องกันความเสี่ยง (Natural Hedging Strategy) จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินดอลลาร์เทียบกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งเกิดขึ้นจากการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อการผลิตปุ๋ยเคมี

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายได้จากการขายของธุรกิจอุตสาหกรรมเคมี เพื่อการเกษตรแบ่งตามตลาดในประเทศและต่างประเทศ

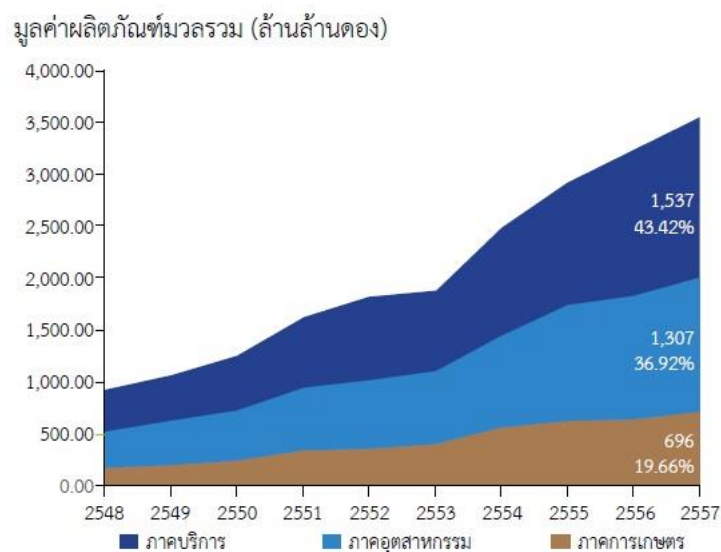
	สำหรับปีสิ้นสุด			
	2557		2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศเวียดนาม	2,030.2	65.7	2,161.3	66.3
รายได้จากการขายในต่างประเทศ	1,057.8	34.3	1,097.2	33.7
รวมรายได้จากการขาย	3,088.0	100.0	3,258.5	100.0

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

ภาพรวมอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

บาคองโคตั้งและดำเนินธุรกิจอยู่ในประเทศเวียดนาม ดังนั้น ฐานะทางการเงินและผลประกอบการของบาคองโคจึงมีความสัมพันธ์กับสถานะเศรษฐกิจและสถานะอุตสาหกรรมการเกษตรของประเทศเวียดนาม จากข้อมูลสำหรับรอบระยะเวลาในปี 2553 - 2557 ของสำนักงานสถิติทั่วไปแห่งชาติของประเทศเวียดนาม ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศเวียดนาม (Gross Domestic Product หรือ GDP) ขยายตัวต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 4.9 หากจำแนกตามกลุ่มอุตสาหกรรม เศรษฐกิจในภาพรวมทั้งระบบของประเทศเวียดนาม สามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ประกอบไปด้วยภาคการเกษตรซึ่งรวมถึงกิจกรรมทางการเกษตร ป่าไม้และประมง (Agriculture, Forestry and Fishery) ภาคอุตสาหกรรมและการก่อสร้าง (Industrial and Construction) และภาคการบริการ (Service) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศเวียดนามในปี 2557 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 19.66 ร้อยละ 36.92 และร้อยละ 43.42 ตามลำดับ

แผนภูมิต่อไปนี้จะแสดงจำนวนและการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมแบ่งตามภาคอุตสาหกรรมของเวียดนาม



ที่มา: General Statistics Office of Vietnam

แม้ว่าจะมีอุตสาหกรรมที่สร้างรายได้สูงเกิดขึ้นมาอย่างมากมาย จากนโยบายการเปิดเสรีทางเศรษฐกิจของประเทศเวียดนาม แต่ภาคการเกษตรและธุรกิจในการเกษตรยังคงเป็นภาคส่วนหลักที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของเวียดนาม สืบเนื่องจากการที่มีประชากรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วขณะที่พื้นที่เพาะปลูกมีอยู่อย่างจำกัด จากข้อมูล World Bank สำหรับปี 2557 ประเทศเวียดนามมีประชากรประมาณ 90.73 ล้านคน โดยสำนักงานสถิติทั่วไปแห่งชาติของประเทศเวียดนาม (General Statistics Office of Vietnam) ได้คาดการณ์ว่าประเทศเวียดนามจะมีประชากรมากกว่า 100 ล้านคนภายในปี 2568 ทั้งนี้ จากข้อมูลของสำนักงานสถิติทั่วไปแห่งชาติของประเทศเวียดนาม (General Statistics Office of Vietnam) เผยว่าพื้นที่เพาะปลูกในประเทศไม่ได้มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้ความต้องการปุ๋ยเคมีคุณภาพสูงและประสิทธิภาพสูงเพิ่มสูงขึ้น

ตลาดโลกโดยรวม

จากข้อมูลของรายงานทิศทางและแนวโน้มธุรกิจปุ๋ยของตลาดโลกจนถึงปี 2561 โดย องค์การอาหารและการเกษตรของสหประชาชาติ (Food and Agriculture Organization) พบว่า ภาพรวมของการอุปโภคปุ๋ยจะอยู่ที่ประมาณ 183.2 ล้านเมตริกตัน ในปี 2556 และคาดว่าจะเพิ่มเป็น 200.5 ล้านเมตริกตันภายในปี 2561

ตลาดเอเชียเป็นตลาดซึ่งมีการอุปโภคปุ๋ยเคมีมากที่สุด นับเป็นส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 58.5 ส่วนมากการบริโภคมาจากภูมิภาคเอเชียตะวันออกและเอเชียใต้

ตลาดเวียดนาม

ถึงแม้ว่าจะต้องเผชิญกับสภาวะทางเศรษฐกิจที่ท้าทาย ตลาดปุ๋ยในเวียดนามยังคงทำผลงานได้ดี ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการใช้ปุ๋ยที่มีอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เนื่องจากมากกว่าร้อยละ 60 ของประชากรในเวียดนามอยู่ในภาคการเกษตร ประกอบกับพื้นที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 ทุกปี ในขณะที่เดียวกันความต้องการบริโภคอาหารก็เพิ่มขึ้นมากกว่าจำนวนประชากรที่มีอยู่

สืบเนื่องจากความสำคัญของการเกษตรที่มีต่อเศรษฐกิจประเทศเวียดนาม รัฐบาลเวียดนามจึงมีความจำเป็นที่จะต้องแทรกแซงกลไกตลาดธุรกิจปุ๋ยเคมี โดยการบริหารงานผ่านรัฐวิสาหกิจ 2 แห่ง คือ Vietnam National Chemical Group (“Vinachem”) และ Vietnam Oil and Gas Group (“PetroVietnam” หรือ “PVN”) ตามรายงานของ InterControl ปัจจุบัน PVN มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร 2 บริษัท โดยเน้นการผลิตปุ๋ยยูเรียเป็นหลัก ในขณะที่ Vinachem มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร 9 บริษัท ซึ่งผลิตปุ๋ยเคมีหลากหลายชนิดรวมถึงปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ด้วย

ธุรกิจบริการให้เช่าพื้นที่โรงงาน

ทิศทางธุรกิจพื้นที่เก็บสินค้าในเวียดนาม

ภาคอุตสาหกรรมในเวียดนามแบ่งออกเป็นเขตเศรษฐกิจสำคัญ 3 แห่งได้แก่ เขตเศรษฐกิจสำคัญภาคเหนือ (The Northern Key Economic Region – NKER) เขตเศรษฐกิจสำคัญภาคกลาง (The Central Key Economic Region – CKER) เขตเศรษฐกิจสำคัญภาคใต้ (The Southern Key Economic Region – SKER) ซึ่งเขตเศรษฐกิจสำคัญภาคใต้มีจำนวนนิคมอุตสาหกรรมหนาแน่นที่สุด โดยเฉพาะในบริเวณใกล้เคียงกับ Baria และท่าเรือ Phu My มีนิคมอุตสาหกรรมถึง 10 แห่ง

ณ ปัจจุบัน มีระบบท่าเรือของเวียดนามกำลังได้รับการพัฒนาอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะท่าเรือที่รัฐบาลเป็นเจ้าของ แต่โครงสร้างพื้นฐานที่รองรับก็ยังมีความจำกัดในแง่การรองรับตู้สินค้าและสินค้าเทกอง

ดังนั้น การพัฒนาพื้นที่เก็บสินค้า และความพร้อมในการให้เข้า ผนวกกับการบริหารจัดการทางด้านโลจิสติกส์อย่างเชี่ยวชาญคือ ปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานท่าเรือ และภาคอุตสาหกรรมของเวียดนาม

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

ธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

นโยบายการตลาด

UMS ทำแผนการตลาดเชิงรุกโดยใช้จุดแข็งของถ่านหิน ซึ่งเป็นพลังงานที่มีต้นทุนต่ำกว่าการใช้ถ่านหิน และยังมีปริมาณสำรองที่มากกว่า ซึ่งบริษัทประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในการเพิ่มฐานลูกค้าในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กโดยบริษัทมีกลยุทธ์การตลาดในด้านต่างๆ ที่สำคัญดังนี้

กลยุทธ์การแข่งขัน

(1) ด้านสินค้าและบริการ

UMS มีกลยุทธ์ที่สำคัญทางด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งแตกต่างจากบริษัทคู่แข่งทั่วไป โดยบริษัทมีกระบวนการคัดเลือกและปรับปรุงคุณภาพถ่านหินให้เหมาะสมกับหม้อไอน้ำของแต่ละโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการเผาผลาญเชื้อเพลิง ณ ปัจจุบัน บริษัทดำเนินนโยบายนี้ให้กับโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเพื่อลดการแข่งขันด้านราคาโดยเฉพาะกับผู้จำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ในประเทศ โดยบริษัทมุ่งเน้นการทำตลาดโดยเฉพาะในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก เนื่องจากบริษัทมีกำไรขั้นต้นที่สูงกว่าการขายถ่านหินให้กับกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

UMS มีขั้นตอนในการตรวจสอบคุณภาพถ่านหินอย่างละเอียด เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพถ่านหิน โดยมีขั้นตอนเริ่มจาก ก่อนส่งถ่านหินจากประเทศอินโดนีเซีย ผู้จัดจำหน่าย/ผู้ผลิตจะมีการตรวจสอบคุณภาพถ่านหินโดยสถาบันที่ได้รับมาตรฐานการตรวจสอบจากประเทศอินโดนีเซีย โดยตรวจสอบคุณภาพในด้านค่าความร้อน ค่าคาร์บอน ค่าความชื้น ค่าซีเถ้าที่เกิดจากการเผาไหม้และค่าซัลเฟอร์ไดออกไซด์ หลังจากนั้นนำเข้ามาในประเทศไทยแล้ว บริษัทจะทำการตรวจสอบคุณภาพของถ่านหินซ้ำอีกครั้งหนึ่ง โดยบริษัทจะทำการเก็บตัวอย่างถ่านหิน ขณะที่ทำการขนถ่านหินขึ้นจากเรือเพื่อนำไปตรวจสอบคุณภาพโดยองค์กรชั้นนำที่ได้รับความยอมรับเช่น บริษัท เอสจีเอส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท โกลเทคนา อินสเปกชัน (ประเทศไทย) จำกัด และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย อำเภอแม่เมาะ จังหวัดลำปาง เป็นต้น ก่อนการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า หรือในบางกรณีลูกค้ามีข้อตกลงในการตรวจสอบคุณภาพเพิ่มเติม โดยเฉพาะโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ บริษัทจะจัดส่งตัวอย่างถ่านหินให้กับ บริษัท เอสจีเอส (ประเทศไทย) จำกัด หรือองค์กรชั้นนำอื่นๆ ที่เป็นบริษัทรับทำการตรวจสอบที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับและมีสาขาต่างๆ มากมายในหลายประเทศ

นอกจากนี้ ในเรื่องของบริการ บริษัทสามารถให้บริการได้ตามความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยบริษัทสามารถจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้ตลอด หากลูกค้ามีความต้องการใช้ถ่านหินก็จะสามารถจัดส่งได้ทันทีตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ ส่งผลให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องเก็บสต็อกสินค้ามากและลูกค้ามีความสะดวกในการใช้งานเพิ่มขึ้นอีกด้วย

(2) ด้านการขยายฐานลูกค้า

เนื่องจากถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงที่มีราคาต่ำ รวมถึงเป็นแหล่งเชื้อเพลิงที่มีปริมาณสำรองสูง เมื่อเปรียบเทียบกับน้ำมันเตาและก๊าซธรรมชาติ และมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยมาก (ถ่านหินประเภทบิทูมินัสและซับบิทูมินัสที่บริษัทเป็นผู้จำหน่าย) ดังนั้นในระยะยาว โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ จึงมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนมาใช้ถ่านหินเพิ่มมากขึ้น บริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ น้ำมันเตา เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก อีกทั้งจะขยายไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ เช่น โรงงานปูนซีเมนต์ โรงงานผลิตไฟฟ้า เป็นต้น

บริษัทมีโครงการที่จะเข้าไปนำเสนอทางเลือกให้กับลูกค้าอื่นๆ เพิ่มเติม เพื่อให้เห็นถึงประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการใช้ถ่านหินเป็นแหล่งเชื้อเพลิงแทนน้ำมันเตา โดยบริษัทใช้กลยุทธ์เข้าไปนำเสนอถึงค่าใช้จ่ายที่ประหยัดได้ โดยใช้ระยะเวลาคืนทุนประมาณ 9-24 เดือน รวมถึงให้ความรู้กับลูกค้าเพื่อให้เปลี่ยนทัศนคติที่ไม่ถูกต้องเกี่ยวกับถ่านหินในเรื่องของการก่อให้เกิดมลภาวะกับสิ่งแวดล้อม ทำให้ลูกค้าให้ความสนใจหันมาใช้ถ่านหินมากขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทยังมีช่องทางการจำหน่ายถ่านหินผ่านบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายหม้อไอน้ำ โดยหลังจากที่บริษัทได้เข้าไปนำเสนอข้อมูลการใช้แหล่งเชื้อเพลิงจากถ่านหิน และลูกค้ามีความสนใจในการเปลี่ยนมาใช้ถ่านหินดังกล่าว บริษัทจะแนะนำบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายหม้อไอน้ำให้กับลูกค้าด้วย โดยแนะนำประเภทของหม้อไอน้ำที่ตรงกับคุณภาพถ่านหินของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้การใช้ถ่านหินเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

ในอีกแนวทางหนึ่ง บริษัทเหล่านี้จะทำการตลาดในการขายหม้อไอน้ำให้กับโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ และแนะนำลูกค้าให้กับทางบริษัทโดยหลังจากที่ซื้อหม้อไอน้ำแล้ว โรงงานอุตสาหกรรมนั้นก็ทำการซื้อถ่านหินของบริษัทต่อจากคำแนะนำของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายหม้อไอน้ำ ซึ่งช่องทางการจำหน่ายดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถขายถ่านหินได้เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม การเพิ่มฐานลูกค้าให้หันมาใช้ถ่านหินเพิ่มจะต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร เนื่องจากโดยทั่วไปการติดตั้งหม้อไอน้ำขนาดเล็กจะใช้เวลาประมาณ 3-4 เดือน (รวมเวลาในการนำเข้าหม้อไอน้ำ) แต่ถ้าเป็นหม้อไอน้ำขนาดกลางถึงขนาดใหญ่จะใช้เวลาติดตั้งนานถึง 8-15 เดือน บริษัทจึงจะเริ่มขายถ่านหินของบริษัทได้ นอกจากนี้ลูกค้าส่วนใหญ่จะทำการทดลองเปลี่ยนหม้อไอน้ำจากการใช้น้ำมันเตาเป็นเชื้อเพลิงเป็นการใช้ถ่านหินแทนก่อน และถ้าไม่มีปัญหาในการใช้งานประมาณ 3-6 เดือน ลูกค้าจึงจะทำการเปลี่ยนหม้อไอน้ำที่เหลือเพื่อใช้ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิง ทำให้บริษัท คาดว่าจะมียอดขายเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

บริษัทมีการวางแผนการซื้อสินค้าที่มีประสิทธิภาพ โดยการบริหารสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม การวางแผนการขนส่งที่เป็นระบบ รวมถึงการมีคลังสินค้าซึ่งอยู่ใกล้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่เป็นฐานลูกค้า ทำให้ประหยัดค่าขนส่งได้มาก และบริษัทมีเรือโป๊ะเป็นของตัวเอง ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทขนส่งภายนอก

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่าย/ผู้ผลิตถ่านหินที่ติดต่อกันมาหลายปี ส่งผลให้บริษัทสามารถซื้อถ่านหินได้ในระดับราคาที่แข่งขันได้ โดยทั่วไปบริษัทมีสัญญากำหนดจำนวนตันในการสั่งซื้อถ่านหินจากผู้จัดจำหน่าย/ผู้ผลิต

ถ่านหินหลัก ส่วนราคาถ่านหินจะมีการกำหนดให้เป็นไปตามกลไกตลาด นอกจากนี้ บริษัทนำเข้าถ่านหินจากแหล่งอื่นๆ เพิ่มเติมอีกหลายแหล่ง เพื่อให้มีอำนาจในการต่อรองการซื้อถ่านหินและสามารถแข่งขันด้านราคาได้

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายถ่านหินให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมในประเทศ โดยแบ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก บริษัทมีนโยบายในการขยายฐานลูกค้าไปยังอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กมากขึ้น ซึ่งกลุ่มโรงงานเหล่านี้ไม่ได้เป็นเป้าหมายของผู้จัดจำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ในประเทศ จึงเป็นการลดการแข่งขันในด้านราคากับผู้จัดจำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ ปัจจุบันบริษัทมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางจำนวนประมาณ 100 ราย และกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ประมาณ 10 ราย ซึ่งมีฐานลูกค้าอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ โรงกระดาษขนาดใหญ่ และโรงผลิตไฟฟ้าเป็นหลัก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท จะอยู่ในอุตสาหกรรมที่ต้องใช้พลังงานความร้อนผลิตไอน้ำในกระบวนการผลิต ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมกระดาษ อุตสาหกรรมยางมือยาง และอุตสาหกรรมสิ่งทอ เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันส่วนใหญ่ใช้พลังงานความร้อนจากน้ำมันเตา ทำให้บริษัทมีโอกาสนำเสนอทางเลือกให้กับลูกค้ากลุ่มนี้ โดยหันมาใช้พลังงานจากถ่านหินทดแทนน้ำมันเตา เพื่อให้มีต้นทุนพลังงานที่ถูกกว่าบริษัทมีการจัดจำหน่ายไปยังหลายๆ อุตสาหกรรม เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งอาจมีผลกระทบจากวัฏจักรของเศรษฐกิจ ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีรายได้ที่มั่นคงในระยะยาว โดยบริษัทจะให้พนักงานขายตรงซึ่งมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้าของบริษัทเข้าไปนำเสนอถึงข้อเปรียบเทียบระหว่างการใช้ น้ำมันเตาและถ่านหินทั้งในด้านค่าใช้จ่ายและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าตามขนาดของโรงงานอุตสาหกรรมออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก

กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีอยู่มากทั้งในจังหวัดกรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร สมุทรปราการ นครปฐม ราชบุรี ปทุมธานี และอยุธยา ผู้บริหารคาดว่าในภาคกลางมีโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ น้ำมันเตาอยู่ประมาณ 5,000 โรงงาน ทำให้บริษัทมีช่องว่างทางการตลาดอีกมาก นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยายฐานลูกค้ารายย่อยเพื่อให้มีรายได้ที่มั่นคงในระยะยาว โดยบริษัทแบ่งลูกค้ากลุ่มนี้ออกเป็น 2 กลุ่มย่อย ดังนี้

1.1 กลุ่มลูกค้าเดิมที่มีการใช้ถ่านหินอยู่แล้ว

กลุ่มลูกค้านี้เป็นกลุ่มที่มีความรู้และคุ้นเคยกับการใช้ถ่านหินเป็นอย่างดี เป็นฐานลูกค้าในการซื้อขายกับบริษัทมาหลายปี และไว้วางใจในคุณภาพสินค้าของบริษัทมาโดยตลอด โดยส่วนใหญ่ได้แก่อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมยางมือยางและอุตสาหกรรมกระดาษ เป็นต้น

1.2 กลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้ถ่านหินเป็นแหล่งเชื้อเพลิง

เนื่องจากโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ยังคงใช้น้ำมันเตาเป็นแหล่งเชื้อเพลิงที่สำคัญ และยังไม่เคยใช้ถ่านหินมาก่อนทำให้ยังไม่มีความรู้และความเข้าใจที่ดีพอในการใช้ถ่านหิน ดังนั้น บริษัทจึงมีโอกาสนำเสนอที่จะชักชวนให้กลุ่มลูกค้าเหล่านี้เปลี่ยนมาใช้ถ่านหินเป็นแหล่งเชื้อเพลิงแทนน้ำมันเตา เนื่องจากจุดเด่นของการใช้ถ่านหินคือการลดต้นทุนของการใช้พลังงานซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการชักจูงให้ลูกค้ากลุ่มนี้หันมาใช้ถ่านหินแทนโดยมีระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ย 9-24 เดือน

2. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ใช้ถ่านหินของบริษัท ส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ ซึ่งจะทำการซื้อถ่านหินในปริมาณมาก และส่วนใหญ่จะใช้วิธีการประมูลโดยปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อถ่านหินของลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นเรื่องของราคาบริษัทจะเริ่มทำตลาดลูกค้ากลุ่มนี้มากขึ้น เพื่อต้องการขยายปริมาณการขายและขยายตลาดให้เพิ่มขึ้น

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

ภาวะการแข่งขัน

การจำหน่ายถ่านหินให้กับโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศไทยเป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการประมาณ 20 ราย โดยบริษัทมีคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญได้แก่ บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) บริษัท ลานนาวิซอร์สเสส จำกัด (มหาชน) บริษัท เอเชีย กรีน เอนเนอจี จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอ็นเนอร์ยี่ เอิร์ธ จำกัด (มหาชน) บริษัท ชิงเฮงเส็ง จำกัด บริษัท ฟินิกซ์ คอมโมดิตีส์ จำกัด เป็นต้น บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มลูกค้าในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก และพร้อมกลับมามองหาโอกาสที่จะเข้าตลาดลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เพื่อเพิ่มฐานการขายและปริมาณยอดขายให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อการเติบโตที่มากขึ้นของธุรกิจ

แนวโน้มอุตสาหกรรม

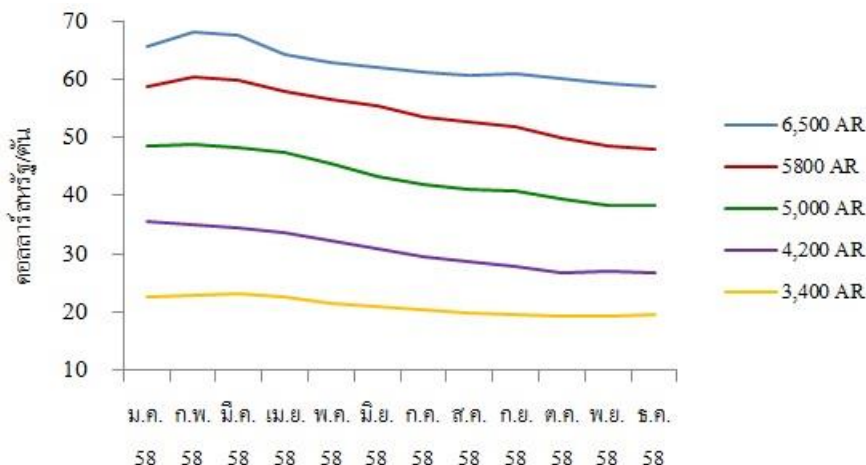
ถ่านหินยังเป็นพลังงานที่ถูกจับตามอง เนื่องจากโลกเริ่มตื่นตัวหลังจากประสบภาวะโลกร้อน ประเทศยักษ์ใหญ่ที่ปล่อยก๊าซคาร์บอนออกมามากที่สุด 2 ประเทศ อย่างจีน และสหรัฐอเมริกาจำเป็นต้องลดการปล่อยก๊าซลงโดยหันไปใช้พลังงานทดแทนให้มากขึ้น นั่นแปลว่าการใช้ถ่านหิน และเชื้อเพลิงอื่นลดลง

แต่อย่างไรก็ตาม ถ่านหินยังถือเป็นแหล่งพลังงานที่มีความสำคัญ ในการพัฒนาอุตสาหกรรม เพราะถ่านหินเป็นพลังงานที่ราคาต่ำกว่าก๊าซธรรมชาติและน้ำมันเตา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในประเทศที่มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง เช่น ประเทศในแถบเอเชีย รวมถึงประเทศไทยนั้นยังคงใช้ถ่านหินอยู่เนื่องจากราคาที่ถูกลงอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งรัสเซียเริ่มมาเป็นผู้ผลิตถ่านหินก็เป็นที่น่าจับตามองว่าอาจจะมีผลกระทบต่อตลาดถ่านหินในอาเซียน และอินเดีย

รัฐบาลของไทยยังมีโครงการที่จะสร้างโรงไฟฟ้าถ่านหินขึ้นอีก 2 โรงในภาคใต้

อย่างไรก็ตามการใช้ถ่านหินยังจะมีการลดลงอย่างช้าๆ เนื่องจากสภาวะทางเศรษฐกิจของทวีปที่จะลดตัว

แผนภูมิ: สถานการณ์ราคาถ่านหินอินโดนีเซีย 12 เดือน ปี 2558



ที่มา : www.argusmedia.com

การใช้ถ่านหินและลิกไนต์ในประเทศไทย

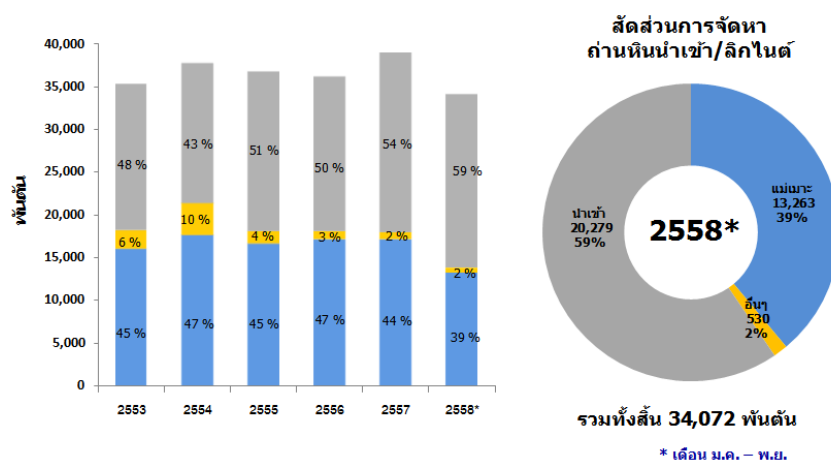
ในปี 2558 (ม.ค.-พ.ย.) ปริมาณการใช้ถ่านหินและลิกไนต์รวมประมาณ 33.94 ล้านตัน ลดลงร้อยละ 5.47 จากช่วงเดียวกันของปี 2557 ซึ่งมีปริมาณการใช้รวมประมาณ 35.90 ล้านตัน การใช้ลิกไนต์ในปี 2558 (ม.ค.-พ.ย.) ประมาณ 14.08 ล้านตัน แบ่งเป็นภาคการผลิตไฟฟ้าของ กฟผ.จำนวน 13.55 ล้านตัน และอีก 0.53 ล้านตัน นำไปใช้ในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ได้แก่ การผลิตปูนซีเมนต์ กระจกอาหาร ในขณะที่การใช้ถ่านหินนำเข้าในปี 2558 ประมาณ 19.86 ล้านตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.27 เป็นการใช้ในอุตสาหกรรมจำนวน 12.43 ล้านตัน ที่เหลืออีกประมาณ 7.42 ล้านตันใช้เป็นเชื้อเพลิงในการผลิตกระแสไฟฟ้าของ SPP และ IPP

ตาราง: ปริมาณการใช้ถ่านหินนำเข้า และลิกไนต์ในประเทศไทย

ประเภท	ปริมาณ (ล้านตัน)		อัตรา
	2557	2558	การเติบโต
	(ม.ค.-พ.ย.)	(ม.ค.-พ.ย.)	(ร้อยละ)
การบริโภคลิกไนต์	16.86	14.08	-16.46
ผลิตกระแสไฟฟ้า (กฟผ.)	15.57	13.55	-12.94
อุตสาหกรรม	1.29	0.53	-58.85
การบริโภคถ่านหิน	19.04	19.86	4.27
ผลิตกระแสไฟฟ้า (SPP และ IPP)	7.85	7.42	-5.48
อุตสาหกรรม	11.19	12.43	11.11
ความต้องการโดยรวม	35.90	33.94	-5.47

ที่มา : สำนักนโยบายและแผนพลังงานกระทรวงพลังงาน

การจัดถ่านหินนำเข้า และลิกไนต์

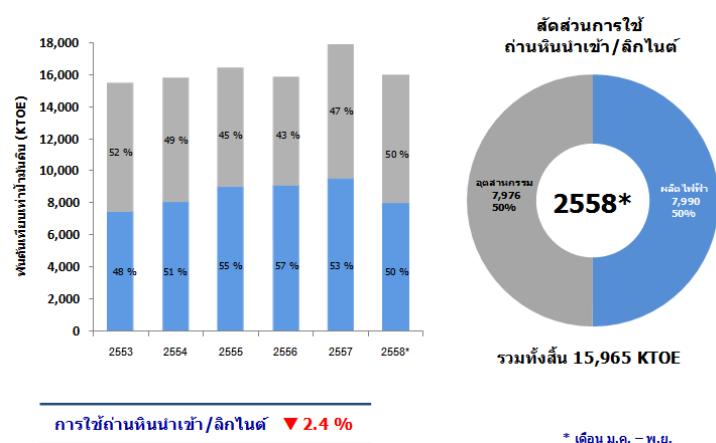


การจัดถ่านหินนำเข้า/ลิกไนต์ ▼ 4.3 %

หมายเหตุ : อื่นๆ หมายถึง ลิกไนต์ของเหมืองเอกชนภายในประเทศที่ไม่ใช่เหมืองแม่เมาะ

ที่มา : สำนักนโยบายและแผนพลังงานกระทรวงพลังงาน

ปริมาณการใช้ถ่านหินนำเข้า และลิกไนต์



ที่มา : สำนักนโยบายและแผนพลังงานกระทรวงพลังงาน

ในรอบปี 2558 ราคาถ่านหินโลกลดลงมากเป็นประวัติการณ์ จากอุปสงค์ที่อ่อนตัว ทำให้เกิดภาวะถ่านหินล้นตลาด โดยราคาถ่านหิน GAR 4,200 ได้ลดลงมาต่ำกว่าระดับ 27 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน การที่ราคาถ่านหินในตลาดโลกลดลงอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากหลายปัจจัย แต่สาเหตุหลักๆ เป็นผลมาจากการที่สหรัฐอเมริกาและจีน ซึ่งครองส่วนแบ่งอุปสงค์ถึงร้อยละ 50 ของตลาด ลดปริมาณการใช้ถ่านหินลง โดยสหรัฐอเมริกาหันไปใช้ก๊าซธรรมชาติมากขึ้น โดยเฉพาะ shale gas ที่ถูกค้นพบในสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีต้นทุนถูกมาก และเป็นสาเหตุที่ทำให้ราคาน้ำมันโลกตกลง นอกจากนี้ การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน ประกอบกับแรงกดดันจากหน่วยงานกำกับดูแลด้านสิ่งแวดล้อม ก็ส่งผลให้จีนลดปริมาณการนำเข้าถ่านหินลงเป็นจำนวนมาก ซึ่งปัจจัยหลักดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อตลาดถ่านหิน ทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาเพื่อช่วงชิงตลาด จนนำไปสู่ภาวะถ่านหินล้นตลาดในปัจจุบัน

จากปัญหาราคาถ่านหินที่ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง และภาวะการแข่งขันในประเทศที่สูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันทางด้านราคา ประกอบกับปริมาณการใช้ถ่านหินที่ลดลง บริษัทจึงขยายตลาดได้ไม่มากนัก ประกอบกับวงเงินหมุนเวียนที่ใช้ในธุรกิจมีอยู่อย่างจำกัด จึงทำให้การนำเข้าถ่านหินลดลง ส่งผลให้ UMS ต้องเผชิญกับปัญหาฐานะการเงินและสภาพคล่องในปี 2558 อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการชำระเงินต้นและภาระดอกเบี้ยแก่กลุ่มเจ้าหนี้สถาบันการเงินตรงตามกำหนดอย่างต่อเนื่องโดยตลอด และได้ทำการขอการสนับสนุนวงเงินกู้จำนวน 345 ล้านบาทจาก TTA เพื่อเสริมสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2558

ในขณะเดียวกัน จากการศึกษาของผู้เชี่ยวชาญและผู้ประเมินราคาจากภายนอก พบว่าถ่านหินที่ค้างสต็อก มีปัญหาการปนเปื้อนกับเศษหิน และเศษหินเป็นระยะเวลานาน ทำให้คุณภาพของถ่านหินดังกล่าวลดลง และไม่สามารถจำหน่ายได้ในเชิงพาณิชย์ ดังนั้น เมื่อพิจารณาปัจจัยทางธุรกิจรอบด้านและความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ ประกอบกับการบันทึกมูลค่ายุติธรรมของการดำเนินงานและสินทรัพย์ บริษัทจึงได้บันทึกการมูลค่าสินทรัพย์ที่ลดลง และรายการค้ำค่าสำหรับทรัพย์สินถาวรที่ไม่ได้มีการใช้งานแล้วในปัจจุบัน ได้แก่ เครื่องคัดขนาด เครื่องจักร อาคารโรงงานบางส่วนในจังหวัดสมุทรสาคร และอยุธยา และรายการค้ำค่าสำหรับเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจแล้ว ซึ่งทั้งหมดเป็นไปตามหลักการบัญชีโดยยึดหลักความระมัดระวัง

ทั้งนี้ บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการดำเนินงานตามแผนปรับปรุงผลการดำเนินงานให้กลับมามีผลกำไร และมีสถานะทางการเงินที่มั่นคง เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท ผู้ถือหุ้น ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

สิทธิประโยชน์ - บัตรส่งเสริมการลงทุน

1. บริษัท โทรคมนาคม ไทยปิ้ง ลิงคโปร ฟิทีอี แอลทีดี ได้รับ AIS Scheme มีสาระสำคัญดังนี้

บริษัท โทรคมนาคม ไทยปิ้ง ลิงคโปร ฟิทีอี 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 2558 มีดังนี้คือ

ชื่อบริษัท	ชื่อเรือ	เลขที่บัตรส่งเสริม	วันที่อนุมัติบัตรส่งเสริม	ระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษี (ปี)
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	Mermaid Commander	1845(4)/2548	15 ก.ย.2548	(ใช้สิทธิครบ 8 ปีแล้ว)
	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 Endurer	1263(1)/2553	15 มี.ค. 53	8
บริษัท เอ็มทีอาร์ – 2 จำกัด		1101(2)/2549	30 ม.ค. 49	(ใช้สิทธิครบ 8 ปีแล้ว)
บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)		1167/2553	17 ก.พ. 53	-

สิทธิ ผลประโยชน์ 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 ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลาแปดปี นับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น (ยกเว้นบัตร 1167/2553)

5. ตามมาตรา 34 ให้ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 31 ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น

6. ตามมาตรา 37 ให้ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้ (ยกเว้น บัตรเลขที่ 2163(2)/2550 และ 1995(1)/2552)

7. จะต้องมีทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าหุ้นแล้วดังนี้คือ

ชื่อบริษัท	เลขที่บัตรส่งเสริม	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	1845(4)/2548	ไม่น้อยกว่า 350 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	2163(2)/2550	ไม่น้อยกว่า 550 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	1665(1)/2552	ไม่น้อยกว่า 2003 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	1955(1)/2552	ไม่น้อยกว่า 2003 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	1263(1)/2553	ไม่น้อยกว่า 2003 ล้านบาท
บริษัท เอ็มทีอาร์ – 2 จำกัด	1101(2)/2549	ไม่น้อยกว่า 350 ล้านบาท
บริษัท เมอร์เมด มารี ไทม์ จำกัด (มหาชน)	1167/2553	ไม่น้อยกว่า 541 ล้านบาท

3. บริษัทย่อยของบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสเซส 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

ในการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามทิศทางเชิงกลยุทธ์ที่วางไว้ บริษัทฯ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงในด้านต่างๆ ทั้งจากภายในและภายนอกองค์กร ดังนั้นการทำความเข้าใจธรรมชาติของความเสี่ยงเหล่านี้ การระบุถึงความเสี่ยงได้อย่างทันทั่วถึง และการบริหารจัดการความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ล้วนเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการวางแผนกลยุทธ์รวมถึงกระบวนการปฏิบัติงานของบริษัทฯ การบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มบริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจได้ และหากนำการบริหารจัดการความเสี่ยงมาปฏิบัติได้สำเร็จแล้ว จะสามารถป้องกันความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้น และยังช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่ดียิ่งขึ้นได้อีกด้วย กลุ่มบริษัทฯ บริหารความเสี่ยงภายใต้ทิศทางในภาพรวมที่กำหนดโดยคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและคณะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ กรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรของบริษัทฯ (TTA Enterprise Risk Management Framework) ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นขั้นตอนและมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้มีวัฒนธรรมด้านความเสี่ยงที่เข้มแข็งอีกด้วย

กรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรของบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กร เพื่อให้แน่ใจว่า กลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นรูปธรรม เพื่อจุดมุ่งหมายในการปกป้องทรัพยากรบุคคลและทรัพย์สิน รักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นการช่วยส่งเสริมชื่อเสียงและภาพลักษณ์ที่ดีของกลุ่มบริษัทฯ ที่มีต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ในการออกแบบกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรนั้น กลุ่มบริษัทฯ ได้อิงตามมาตรฐานด้านการบริหารจัดการความเสี่ยงของกลุ่มอุตสาหกรรมซึ่งเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ตามแนวทางของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (“COSO”) เพื่อยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ และนับแต่นั้นมา กรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรของบริษัทฯ ค่อยๆ ได้รับการพัฒนาขึ้น จนเกิดเป็นกระบวนการทำงานแบบองค์รวมที่เป็นระบบ ในการระบุ วิเคราะห์ และบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการสื่อสารและอบรมพนักงานเกี่ยวกับกรอบการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อช่วยสร้างวัฒนธรรมองค์กรด้านบริหารความเสี่ยง ซึ่งในท้ายที่สุดจะช่วยเพิ่มมูลค่าและมาตรฐานในการปฏิบัติงานในทุกส่วนขององค์กรให้สูงขึ้น และช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีความสามารถในการบริหารจัดการความเสี่ยงภายใต้สภาวะการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจที่รวดเร็วทั้งในและต่างประเทศได้เป็นอย่างดี

กรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรของบริษัทฯ ประกอบด้วย:

1. วัตถุประสงค์และวิธีการในการบริหารความเสี่ยง

เพื่อให้มั่นใจว่ามาตรฐานและแนวปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงมีความสอดคล้องกัน กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดวัตถุประสงค์และวิธีการในการบริหารความเสี่ยงที่ชัดเจน รวมถึงได้มีการกำหนดขีดจำกัดของความเสี่ยงที่บริษัทฯ รับได้ไว้อีกด้วย

2. โครงสร้างและหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับกรอบการบริหารความเสี่ยง ทำให้มีวิธีการที่เป็นระบบและสอดคล้องตามหลักเหตุผล เพื่อใช้ในการระบุ วิเคราะห์ บรรเทา และติดตามความเสี่ยงหลักที่อาจมีผลกระทบต่อบริษัทฯ กระบวนการบริหารความเสี่ยงถูกขับเคลื่อนโดยคณะกรรมการบริษัทฯ โดยได้รับความช่วยเหลือและ

สนับสนุนในการปฏิบัติงานจากคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและคณะกรรมการตรวจสอบ ส่วนคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีหน้าที่ดูแล สนับสนุน และติดตามการบริหารความเสี่ยงในทุกด้านของกลุ่มบริษัทฯ

2.1 คณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการตรวจสอบ

เพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นในการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ตรวจสอบและติดตามดูแลประสิทธิภาพของการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ในภาพรวม เพื่อให้แน่ใจว่าความเสี่ยงหลักของธุรกิจได้ถูกทบทวน ติดตาม และบริหารจัดการให้อยู่ในขีดจำกัดที่บริษัทฯ รับผิดชอบได้ ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและกำหนดแนวทางในการบริหารความเสี่ยงตั้งแต่ระดับผู้บริหาร เพื่อช่วยส่งเสริมการบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งรวมถึงการรับรองกรอบการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ และสนับสนุนการปฏิบัติตามแผนงานการบริหารความเสี่ยงขององค์กร ซึ่งนับเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ส่วนคณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่กำกับดูแลกระบวนการและแนวปฏิบัติด้านการบริหารความเสี่ยงภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้แน่ใจว่ามีการควบคุมอย่างเพียงพอในขั้นตอนการบริหารจัดการความเสี่ยง รวมถึงมีประสิทธิภาพและเป็นไปตามกรอบการบริหารความเสี่ยงที่วางไว้

2.2 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีหน้าที่ช่วยคณะกรรมการบริษัทฯ ปฏิบัติหน้าที่ด้านการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ในการควบคุมดูแลการจัดการความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ อย่างเป็นอิสระ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีความรับผิดชอบในการกำหนดระดับขีดจำกัดของความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้ รวมถึงนโยบายในการควบคุมความเสี่ยง รวมทั้งมีหน้าที่ทบทวนและติดตามความเสี่ยงในทุกด้าน ได้แก่ ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ ความเสี่ยงด้านการเงิน และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามข้อกำหนด ซึ่งความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญเหล่านี้จะได้รับการทบทวนและนำไปหารืออย่างจริงจังในที่ประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทุกไตรมาส โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะคอยดูแลและติดตามให้มีการวางแผนบรรเทาความเสี่ยงที่เหมาะสมเพื่อนำไปปฏิบัติ หน้าที่ความรับผิดชอบหลักอื่นๆ ประกอบด้วย:

- ปรับปรุงและกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการและการรายงานความเสี่ยง
- ทบทวนและอนุมัติกรอบ นโยบาย กลยุทธ์ และแผนด้านการบริหารความเสี่ยง
- ทบทวนและตรวจสอบติดตามความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น
- ส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานตามแผนงานการบริหารความเสี่ยงภายในกลุ่มบริษัทฯ
- นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับความเสี่ยงแก่คณะกรรมการตรวจสอบทุกไตรมาสเพื่อช่วยในการวางแผนการตรวจสอบภายใน

2.3 การบริหารความเสี่ยงในระดับกลุ่มบริษัทฯ

เพื่อให้การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ ในการจัดการความเสี่ยงเป็นไปอย่างราบรื่น บริษัทฯ ได้แต่งตั้งหน่วยงานขององค์กรในระดับกลุ่มบริษัทฯ ขึ้น ซึ่งหน่วยงานเหล่านี้มีส่วนสนับสนุนการปฏิบัติงานและการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการบริหารความเสี่ยง โดยมีการจัดตั้งระบบบริหารและติดตามความเสี่ยง เพื่อช่วยบรรเทาผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญที่เกิดจากความเสี่ยง ซึ่งอาจส่งผลกระทบในวงกว้างต่อธุรกิจของบริษัทฯ

2.3.1 ฝ่ายบริหารความเสี่ยง

ฝ่ายบริหารความเสี่ยงขึ้นตรงต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง มีหน้าที่กำหนดนโยบาย และปฏิบัติงานตามกลยุทธ์ และแผนงานด้านการบริหารความเสี่ยงที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ หน่วยงานนี้ได้ประสานงานร่วมกับตัวแทนด้านความเสี่ยงจากหน่วยธุรกิจต่างๆ ในการทบทวนผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงหลัก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเป้าหมายทางธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาวได้ รวมถึงการรายงานและติดตามการเปลี่ยนแปลงของความเสี่ยงหลัก และการปฏิบัติตามแผนงานบรรเทาความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ นอกจากนี้ หน่วยงานดังกล่าวยังมีหน้าที่สนับสนุนการแบ่งปันความรู้และการสื่อสารด้านการบริหารความเสี่ยง รวมถึงการสร้างวัฒนธรรมด้านการบริหารความเสี่ยงในกลุ่มบริษัทฯ อีกด้วย

2.3.2 ฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติตามข้อกำหนด

หน่วยงานนี้มีหน้าที่กำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงานในทุกกระบวนการของการดำเนินงานทุกด้านภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงานเหล่านี้มีส่วนช่วยในการจำกัดและควบคุมความเสี่ยงในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีเป้าหมายสูงสุดในการปกป้องทรัพยากรบุคคลและทรัพย์สินขององค์กร รวมถึงการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น หน่วยงานนี้ยังได้มีการกำกับดูแลการปฏิบัติงานของหน่วยธุรกิจหรือหน่วยงานต่างๆ ให้เป็นไปตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ และมีหน้าที่ในการรายงานการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

2.3.3 ฝ่ายตรวจสอบภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายในมีส่วนช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพของการบริหารความเสี่ยงในภาพรวม ด้วยการประเมินประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานตามกรอบการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ฝ่ายตรวจสอบภายในขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่ตรวจสอบประสิทธิภาพของแผนงานควบคุมความเสี่ยงที่กำหนดไว้ และการปฏิบัติตามแผนงานจัดการความเสี่ยงนั้นๆ ซึ่งเป็นการช่วยเสริมสร้างความมั่นใจว่ากิจกรรมและขั้นตอนในการบริหารความเสี่ยงนั้นได้ถูกนำมาปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ และมีกรอบการควบคุมที่เพียงพอในการบริหารความเสี่ยงภายในกลุ่มบริษัทฯ

2.3.4 หน่วยงานอื่นๆ

หน่วยงานอื่นๆ หมายรวมถึงบุคคลหรือหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบในวงกว้างต่อการดำเนินงาน หรือชื่อเสียงของบริษัทฯ ซึ่งต้องการความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น แผนฟื้นฟูความเสียหาย และการบริหารความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ (เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงที่อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจหยุดชะงักและความเสี่ยงในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ) และหน่วยงานสื่อสารองค์กร (เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทฯ)

2.4 การบริหารความเสี่ยงในระดับหน่วยธุรกิจ

เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีการจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจอย่างเหมาะสม และทันเวลา หน่วยธุรกิจมีหน้าที่ความรับผิดชอบในการระบุและบริหารจัดการความเสี่ยงหลัก และรายงานต่อฝ่ายบริหารความเสี่ยงเพื่อนำไปรายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ต่อไป บริษัทฯ มีแผนที่จะปรับปรุงการบริหารจัดการความเสี่ยงของหน่วยธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายใหม่ที่ถูกกำหนดขึ้นโดยคณะ

กรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ โดยการให้หน่วยธุรกิจแต่ละแห่งจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงในระดับหน่วยธุรกิจ ซึ่งคณะกรรมการในระดับหน่วยธุรกิจเหล่านี้จะประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงของหน่วยธุรกิจนั้นๆ ทำให้บริษัทฯ สามารถวิเคราะห์และจัดการกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอย่างทันทั่วทั้งที่ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของหน่วยธุรกิจจะมีหน้าที่กำหนดโครงสร้างและกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยง ผลักดันให้เกิดการนำแผนงานด้านการบริหารความเสี่ยงมาปฏิบัติภายในหน่วยธุรกิจ และรายงานผลการปฏิบัติงานด้านความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ เป็นประจำทุกไตรมาส

3. กระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ

กระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ถูกกำหนดขึ้นตามแนวทางกรอบการบริหารความเสี่ยง รวมถึงการนำนโยบาย ขั้นตอน และแนวปฏิบัติต่างๆ จากผู้บริหาร มาประยุกต์ใช้อย่างเป็นระบบ ในการระบุ วิเคราะห์ จัดการ ติดตาม และรายงานความเสี่ยง ความเสี่ยงในระดับสูง/สูงสุดจะถูกระบุและประเมินในแง่ผลกระทบที่มีต่อการดำเนินงาน สถานะทางการเงินและชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ โดยจะมีการกำหนดแผนงานบรรเทาความเสี่ยงและติดตามความคืบหน้าอย่างใกล้ชิด กระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ประกอบด้วย:

3.1 การระบุความเสี่ยง

การระบุความเสี่ยงเป็นขั้นตอนที่กระทำอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มจากการมีความเข้าใจในเป้าหมายธุรกิจอย่างชัดเจน รวมถึงการตระหนักถึงความเสี่ยงต่างๆ ว่ามีผลกระทบกับความสำเร็จในการบรรลุเป้าหมายได้อย่างไรบ้าง โดยกระบวนการระบุความเสี่ยงนั้น บริษัทฯ ได้มีการกำหนดความเสี่ยงทั้งหมดที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งครอบคลุมความเสี่ยงในทุกด้านที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานทางธุรกิจ อันประกอบด้วยความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ ความเสี่ยงด้านการตลาด ความเสี่ยงด้านการเงินและสินเชื่อ และความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.2 การประเมินความเสี่ยง

ขั้นตอนนี้เกี่ยวข้องกับการพิจารณาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับองค์กร จากความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่ได้ระบุไว้ รวมถึงพิจารณาความเป็นไปได้ที่ความเสี่ยงเหล่านี้จะมีโอกาสเกิดขึ้น และนำมาจัดลำดับตามความสำคัญของผลกระทบที่มีต่อธุรกิจ ผู้รับผิดชอบในการประเมินความเสี่ยงมีการใช้เครื่องมือและวิธีการที่หลากหลาย อาทิ การเปรียบเทียบกับเกณฑ์มาตรฐาน การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เป็นต้น เพื่อประเมินโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารจัดการความเสี่ยง และนำผลที่ได้มาเปรียบเทียบกับขีดจำกัดความเสี่ยงที่ได้ระบุไว้ ซึ่งสอดคล้องกับระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของบริษัทฯ โดยหลักเกณฑ์และขีดจำกัดในการประเมินความเสี่ยงจะถูกทบทวนเป็นระยะ เพื่อให้สอดคล้องและสนับสนุนเป้าหมายธุรกิจ รวมถึงเกิดการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสมและต่อเนื่อง โดยการทบทวนหลักเกณฑ์และขีดจำกัดในการประเมินความเสี่ยงจะคำนึงถึงสภาพแวดล้อมและโอกาสในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงขีดจำกัดในการรับความเสี่ยงของบริษัทฯ

3.3 การจัดการความเสี่ยง

เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในด้านต่างๆ ซึ่งอยู่นอกเหนือขีดจำกัดที่ยอมรับได้ และเพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายในการบริหารจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่บริษัทฯ ยอมรับได้ บริษัทฯ มีการใช้กลยุทธ์ในการบรรเทาความเสี่ยงต่างๆ ที่เหมาะสมตามลักษณะของแต่ละความเสี่ยง เช่น การยอมรับ (Accept) หลีกเลี่ยง (Avoid) บรรเทา (Mitigate)

โอนถ่าย (Transfer) และการแสวงหาประโยชน์ (Exploit) เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยง หากความเสี่ยงที่เหลืออยู่ยังคงอยู่ในระดับที่สูงเกินกว่าขีดจำกัดความเสี่ยงที่ได้ระบุไว้ ผู้รับผิดชอบในการประเมินความเสี่ยงจะต้องจัดทำแผนงานบรรเทาความเสี่ยงขึ้น เพื่อลดโอกาสที่จะเกิดหรือลดผลกระทบของความเสี่ยงที่ระบุไว้ให้ลงมาอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

3.4 การรายงานและการติดตามความเสี่ยง

ผลที่เกิดจากการบริหารความเสี่ยงจะถูกนำไปรายงานต่อคณะผู้บริหาร อันประกอบด้วย ผู้บังคับบัญชาในหน่วยธุรกิจ และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ต่อจากนั้นจะถูกนำไปรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประจำทุกไตรมาส

การพิจารณานำเสนอการลงทุนในแต่ละครั้ง บริษัทฯ จะพิจารณาปัจจัยหลักต่างๆ ในการลงทุนเพื่อประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เช่น ความสอดคล้องกับเป้าหมายกลยุทธ์ การควบคุมการดำเนินงาน ผลกระทบทางการเงิน ภาระผูกพันทางกฎหมาย รวมทั้งกฎหมายและข้อบังคับของแต่ละประเทศ ความชำนาญทางเทคนิค รวมถึงทรัพยากรต่างๆ ที่มีอยู่เพื่อนำไปพิจารณาประกอบการตัดสินใจลงทุนอย่างละเอียดรอบคอบ

ความเสี่ยงหลักและมาตรการบรรเทาความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

1.1 ความเสี่ยงในการปฏิบัติตามแผนกลยุทธ์

ถึงแม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ ได้มีการพิจารณาความเสี่ยงเป็นประเด็นสำคัญในการตัดสินใจและวางแผนกลยุทธ์ แต่การที่บริษัทฯ ไม่สามารถกำหนดและปฏิบัติตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้อย่างถูกต้อง รวมถึงไม่สามารถปรับแผนกลยุทธ์ตามการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจได้อย่างทันเวลา เป็นความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการทำกำไรของบริษัทฯ บริษัทฯ จัดการกับความเสี่ยงนี้โดยการจัดตั้งระบบและกระบวนการในการทบทวนแผนกลยุทธ์ที่ทำขึ้นโดยหน่วยงานต่างๆ เป็นระยะ โดยคำนึงถึงความสามารถในการแข่งขัน และการขยายแผนการลงทุนเพื่อสร้างมูลค่าธุรกิจบริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริหารทุกเดือน เพื่อตรวจสอบผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการปรับแผนธุรกิจ และแผนกลยุทธ์ในระยะสั้น เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ รวมถึงการรายงานต่อกรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หากมีความจำเป็นที่ต้องเปลี่ยนทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำการวิเคราะห์ เปรียบเทียบข้อมูล และสมมุติฐานต่างๆ ที่บริษัทฯ นำมาใช้ จากแหล่งข้อมูลของสถาบันต่างๆ ที่เชื่อถือได้ และได้มีการปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญภายนอก เพื่อทำการวิเคราะห์และคาดการณ์สภาพเศรษฐกิจ สังคม และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

1.2 ความเสี่ยงด้านการลงทุนในโครงการใหม่

บริษัทฯ ได้มองหาโอกาสการลงทุนใหม่ เพื่อเป็นการต่อยอดทางธุรกิจและเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้น แต่ในสถานะเศรษฐกิจเช่นนี้ อาจเป็นเรื่องยากในการหาการลงทุนที่ดีและเหมาะสม และถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถหาโครงการลงทุนใหม่ที่เหมาะสมได้แล้วก็ตาม ความสำเร็จในการลงทุนนั้นอาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยด้านลบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากมูลค่าเงินลงทุนโครงการ หุ้นส่วนร่วมทุน ค่าสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าของโครงการ สิ่งแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ กฎระเบียบข้อบังคับ สภาพตลาด และการแข่งขัน เพื่อให้การตัดสินใจในการลงทุนเป็นไปอย่างรอบคอบและเหมาะสม กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการอนุมัติการลงทุน โดยมีวิธีการในการพิจารณาที่เป็นระเบียบแบบแผน รวมถึง

การทบทวนเพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาสทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นในการลงทุน นอกจากนี้ รายละเอียดการลงทุน และธุรกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการลงทุนจะถูกทบทวนอย่างละเอียด โดยทีมงานจากสายงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ ได้นำเสนอโครงการลงทุนที่ดีและเหมาะสมต่อคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัท เพื่อตรวจสอบในขั้นสุดท้ายและพิจารณาอนุมัติ

1.3 ความเสี่ยงด้านการร่วมทุน/หุ้นส่วนธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ มีการทำธุรกิจกับบริษัทร่วมทุนและหุ้นส่วนหลายบริษัท ซึ่งหุ้นส่วนเหล่านี้อาจมีผลประโยชน์หรือเป้าหมายทางธุรกิจหรือเศรษฐกิจที่ไม่สอดคล้องกับกลุ่มบริษัทฯ และอาจดำเนินการที่ขัดกับผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อบรรเทาความเสี่ยงในด้านนี้ กลุ่มบริษัทฯ จึงได้พิจารณาคัดเลือกผู้ร่วมทุนและหุ้นส่วนธุรกิจอย่างละเอียดรอบคอบ โดยบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญากับผู้ร่วมทุน/หุ้นส่วนธุรกิจ ซึ่งในสัญญาจะมีการระบุเงื่อนไขและข้อตกลงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการร่วมทุนเหล่านั้นอย่างเหมาะสมและรัดกุม เพื่อเป็นการปกป้องผลประโยชน์ของบริษัทฯ

1.4 ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง

บริษัทฯ ใช้จรรยาบรรณทางธุรกิจเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจสำหรับทั้งตัวบริษัทฯ และบริษัทย่อยในกลุ่ม การทำให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณดังกล่าว เป็นเรื่องที่ท้าทาย เพราะการที่บริษัทฯ ไม่ปฏิบัติตามหรือถูกเข้าใจว่าไม่ทำตามหลักจรรยาบรรณและข้อกำหนดทางกฎหมายนั้น อาจทำให้ชื่อเสียงของบริษัทฯ เสียหาย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อใบอนุญาตในการดำเนินกิจการ ชื่อเสียงบริษัทฯ โอกาสและความสามารถในการลงทุนหรือหาทรัพยากรใหม่ๆ ทำให้โอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมีจำกัด ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและสถานะการเงินของบริษัทฯ ในที่สุด ความเสี่ยงด้านชื่อเสียงอาจเกิดจากปัจจัยหลายด้าน ได้แก่ ความโปร่งใสและความยุติธรรมในแนวปฏิบัติทางธุรกิจ ความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน ความรับผิดชอบทางด้านสิ่งแวดล้อม และการตระหนักถึงความสำคัญของชุมชนและสังคม

ในการจะบริหารความเสี่ยงเหล่านี้ บริษัทฯ ได้ทบทวนจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ และได้กำหนดทิศทางในการดำเนินธุรกิจในอนาคต เพื่อรักษาสมาคมทางด้านชื่อเสียงขององค์กรที่มีต่อผู้มีส่วนได้เสียได้อย่างเหมาะสม กลุ่มบริษัทฯ มีการสื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เหมาะสม และเท่าเทียมกัน โดยหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ได้สื่อสารและเผยแพร่ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพต่อผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ สื่อที่เกี่ยวข้อง และประชาชนทั่วไป โดยได้จัดประชุมนักวิเคราะห์และนักลงทุนเป็นรายไตรมาส การประชุมกับนักลงทุน การเดินทางเพื่อพบนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ การเปิดเผยรายงานต่างๆ เป็นระยะ เช่น รายงานทางการเงิน และข่าวประชาสัมพันธ์ รวมถึงการเปิดเผยรายงานตามเหตุการณ์ เช่น รายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และการลงทุน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด

กิจกรรมทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงหลายด้าน ซึ่งรวมถึงอัตราแลกเปลี่ยน ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ และอัตราดอกเบี้ย ซึ่งล้วนมีความผันผวนและไม่แน่นอน เพื่อที่จะบริหารความเสี่ยงเหล่านี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ใช้เครื่องมือทางการเงินที่หลากหลาย ได้แก่ สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย สัญญาซื้อขายค่าระวางเรือล่วงหน้า สัญญาแลกเปลี่ยนราคาน้ำมัน และการซื้อสิทธิซื้อขาย (Option) ต่างๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการจัด

ให้รายจ่ายและเงินกู้เป็นเงินสกุลเดียวกับรายได้ให้มากที่สุด เพื่อลดความเสี่ยงด้านความผันผวนของสกุลเงิน ทั้งนี้ การใช้เครื่องมือทางการเงินจะถูกควบคุมอย่างเข้มงวดด้วยนโยบาย และขอบเขตอำนาจที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

2.2 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดขึ้นเมื่อคู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงได้ โดยปกติกลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจกับคู่สัญญาโดยพิจารณาจากฐานะทางการเงินและความน่าเชื่อถือของคู่สัญญาเป็นหลัก ซึ่งกระทำได้โดยการประเมินและติดตามการผิดนัดชำระหนี้และความเสี่ยงด้านสินเชื่อของลูกค้า ผู้จัดหาสินค้า ผู้รับเหมา ผู้ร่วมทุน และสถาบันการเงินต่างๆ ความน่าเชื่อถือของคู่สัญญาด้านสินเชื่อจะได้รับการประเมินเป็นระยะด้วยวิธีการที่เหมาะสม ในบางกรณีบริษัทฯ อาจต้องมีการเพิ่มมาตรการลดความเสี่ยง โดยการขอให้เพิ่มหลักประกัน หรือลดระยะเวลาในการให้เครดิตทางการค้า สำหรับคู่สัญญาที่มีสถานะทางการเงินที่ไม่แข็งแกร่ง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ทบทวนความเสี่ยงด้านการกระจุกตัวของสินเชื่อกับคู่สัญญารายบุคคลหรือตามภูมิภาคนำด้วย

2.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน/แหล่งเงินทุน

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงนี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการให้มีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอต่อความจำเป็นในด้านเงินลงทุน และเพื่อผลักดันให้บริษัทฯ เติบโต ไม่ว่าจะด้วยการขยายธุรกิจ หรือรวมกิจการ นอกเหนือจากการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันทางการเงินต่างๆ แล้ว บริษัทฯ ยังได้จัดตั้งระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพในการวางแผนกำหนดงบประมาณและการคาดการณ์ เพื่อประเมินความจำเป็นทางสภาพคล่องในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว มาตรการเหล่านี้ประกอบด้วยการบริหารเงินสดจากศูนย์กลาง การรักษาระดับเงินทุนและการเข้าถึงสินเชื่อได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งการติดตาม ตรวจสอบ และการทดสอบระดับกระแสเงินสดเพื่อรักษาความมั่นคงทางการเงิน กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อพร้อมใช้ที่ได้รับอนุมัติแล้วกับธนาคารที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ

3. ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

3.1 ความเสี่ยงด้านสุขภาพ ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่เข้มงวดในด้านสุขภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม ด้วยความสำคัญขององค์ประกอบสามด้านนี้ บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการบริหารความเสี่ยงด้านสุขภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจังทั่วทั้งกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้ล้วนเกี่ยวข้องกับกิจกรรมและบริการของบริษัทฯ จึงต้องมีการติดตาม ตรวจสอบ และประเมินผลการปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ หากมีการตรวจพบการไม่ปฏิบัติตามข้อบังคับจะมีการนำมาตรการแก้ไขและป้องกันมาใช้เพื่อลดความเสี่ยงลง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนด้านสุขภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม อาทิ การรณรงค์ลดอุบัติเหตุให้เป็นศูนย์ และกิจกรรมการตรวจสอบที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพื่อตรวจสอบเช็คความปลอดภัยด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อมในทุกพื้นที่ที่ปฏิบัติงาน

3.2 ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

ลักษณะการปฏิบัติงานของกลุ่มบริษัทฯ จำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีทักษะและมีความสามารถเฉพาะทางในการปฏิบัติงาน อย่างไรก็ตาม บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเหล่านี้มีจำนวนน้อยและไม่เพียงพอต่อความต้องการของ

ตลาด โดยเฉพาะในบางอุตสาหกรรม ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงต้องแข่งขันกับบริษัทอื่นทั้งที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันและต่างอุตสาหกรรม เพื่อเฟ้นหาพนักงานที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพตามที่บริษัทฯ ต้องการ หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถรักษานักงานเหล่านี้ไว้ได้ อาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของการดำเนินงาน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อศักยภาพของกลุ่มบริษัทฯ ได้ในท้ายที่สุด บริษัทฯ เชื่อว่าความรู้ความสามารถที่แข็งแกร่งของทรัพยากรมนุษย์เป็นปัจจัยหลักในการช่วยให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ บริษัทฯ จึงได้กำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการพนักงานให้อยู่ในระดับที่แข่งขันได้ เพื่อจูงใจและรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถ บริษัทฯ ยังได้ริเริ่มจัดทำกรวางแผนสืบทอดตำแหน่งด้วย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าความรู้และทักษะต่างๆ ได้ถูกส่งต่อไปยังรุ่นต่อไป บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างบรรยากาศในที่ทำงานที่เอื้อต่อการทำงานของพนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้พนักงานทุกคนสามารถที่จะพัฒนาเติบโตในสายอาชีพต่อไปและมีความสุขระหว่างชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว

3.3 การจัดการภาวะวิกฤติและการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ

เป็นส่วนหนึ่งของแผนการบริหารความเสี่ยงองค์กร เพื่อใช้บริหารจัดการภัยคุกคามหรือเหตุการณ์ด้านลบต่างๆ ซึ่งขัดขวางการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งได้แก่ โรคระบาด ภัยจากการก่อการร้าย ภัยธรรมชาติซึ่งสร้างความเสียหายแก่ทรัพย์สินสำคัญของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถกลับมาดำเนินงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทฯ จะทำงานร่วมกับหน่วยงานแต่ละแห่งในการกำหนดแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจและแผนการจัดการในภาวะวิกฤติ ซึ่งจะช่วยลดหรือจำกัดโอกาสในการเกิดภาวะธุรกิจหยุดชะงัก และยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกและการปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับ

4.1 ความเสี่ยงจากสถานการณ์ทางธุรกิจ

เนื่องจากบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจทั่วโลก จึงต้องประเมินและติดตามความเสี่ยงของประเทศต่างๆ ที่มีการประกอบกิจการอย่างต่อเนื่อง ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ-สังคม ระบบภาษีและกฎหมาย ไปจนถึงสถานการณ์ทางการเมือง ความขัดแย้งภายในประเทศ และภัยธรรมชาติ โดยได้ประเมินความเสี่ยงเหล่านี้เป็นประจำเพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถระบุความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและสามารถรับมือกับความเสี่ยงเหล่านั้นอย่างทันท่วงที ด้วยกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ทำประกันเพื่อคุ้มครองความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งสามารถลดผลกระทบจากความเสียหายลงได้

4.2 การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดตามกฎหมาย

กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจทั่วโลก จึงต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดตามกฎหมายต่างๆ มากมาย บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ จึงได้จัดทำรายการข้อกำหนดต่างๆ ที่บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามขึ้นเพื่อให้แต่ละหน่วยงานใช้ในการตรวจสอบการปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ตามกฎหมาย

แม้แต่ภายใต้สถานการณ์ความไม่แน่นอนทางการเมือง ซึ่งส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านกฎระเบียบข้อบังคับ บริษัทฯ จะดำเนินทุกมาตรการที่เป็นไปได้ เพื่อให้การปฏิบัติงานของบริษัทฯ สอดคล้องและถูกต้องตามกฎหมาย รวมถึงสร้างมาตรการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากข้อกำหนดทางกฎหมาย

เพื่อสะท้อนความมุ่งมั่นของกลุ่มบริษัทฯ บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้รายงานบรรณทางธุรกิจเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ และเพื่อให้แน่ใจว่ามีการปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องและเหมาะสม นอกจากนี้ ยังมีการจัดตั้งกระบวนการรับข้อร้องเรียนในการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการละเมิดและไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ด้วย

4.3 ความเสี่ยงทางด้านสังคมและชุมชน

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในปัจจุบันและที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ไม่ว่าจะตั้งอยู่ในชุมชนหรือบริเวณใกล้เคียงนั้น อาจถูกมองหรือเข้าใจว่ามีโอกาสที่จะสร้างความเสียหายกับสิ่งแวดล้อมในบริเวณนั้นๆ ความคาดหวังของชุมชนมีความซับซ้อน เนื่องจากมีมุมมองจากผู้มีส่วนได้เสียหลายกลุ่มที่อาจไม่ตรงกันซึ่งยากจะแก้ไข ความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสียและการยอมรับจากชุมชนอาจได้รับอิทธิพลจากหลายด้าน เช่น อิทธิพลจากกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง การปฏิบัติงานของกลุ่มต่างๆ รวมทั้งเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในระดับชุมชน ประเทศและภูมิภาคในพื้นที่ที่บริษัทฯ ประกอบกิจการอยู่ ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถลดความเสี่ยงด้านนี้ลงได้ บริษัทฯ ได้ติดตามและวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดและกฎหมายต่างๆ ที่ว่าด้วยเรื่องสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และได้ประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐต่างๆ อย่างใกล้ชิด รวมทั้งได้นำข้อมูลที่เกี่ยวข้องไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาแผนงานและมาตรการรองรับต่างๆ เช่น การจัดทำโครงการที่แสดงออกถึงความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อเป็นการให้ความสำคัญกับชุมชน และเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนในพื้นที่ปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

การสร้างวัฒนธรรมองค์กรด้านความเสี่ยงที่เข้มแข็ง

ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ มีการเสริมสร้างความเข้มแข็งในด้านการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง แต่การบริหารความเสี่ยงจะสำเร็จไม่ได้ หากทั้งองค์กรไม่นำไปปฏิบัติเพื่อสร้างให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรด้านความเสี่ยงที่เข้มแข็ง ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ได้มีการสื่อสารถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงและสร้างความเข้าใจว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของบุคลากรทุกคนในองค์กร ความมุ่งมั่นของผู้บริหารในด้านนี้ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงภายใต้สภาวะการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจที่รวดเร็วทั้งในและต่างประเทศได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ผนวกกระบวนการบริหารความเสี่ยงเข้ากับการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจอีกด้วย สิ่งเหล่านี้จะทำให้เกิดเป็นวัฒนธรรมด้านความเสี่ยงที่เข้มแข็งขึ้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มคุณค่าในกระบวนการดำเนินงานทั้งหมดของธุรกิจในทุกๆ ปี

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เท่ากับ 45,346,399,339 บาท โดยร้อยละ 45.9 เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบไปด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น ลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ และสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ส่วนสินทรัพย์ที่เหลือน้อยละ 54.1 ส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุน และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

สินทรัพย์รวมตามที่แสดงในงบการเงินรวมของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) ส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและบริษัทย่อย

จากข้อมูลในงบการเงินรวมของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่เป็นที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในราคาทุนสุทธิรวม 18,386,614,727 บาท คิดเป็นร้อยละ 40.5 ของสินทรัพย์รวม

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
ที่ดิน	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ อื่นๆ	82,847 30,248 372,334 125,252
อาคารและโรงงาน	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ PMTA เป็นเจ้าของ อื่นๆ	52,099 59,159 184,034 493,646 141,742
ส่วนปรับปรุงอาคาร	TTA เป็นเจ้าของ โทริเซนชิปปิ้งเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ อื่นๆ	8,351 169 13,074 14,893 1,728
เรือเดินทะเล เรือสนับสนุน เรือกลเดินทะเล และเรือขุดเจาะ	โทริเซนชิปปิ้งเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	8,507,735 5,865,924
ค่าใช้จ่ายในการซ่อมเรือครั้งใหญ่	โทริเซนชิปปิ้งเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	224,455 459,184

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง เครื่องจักรและอุปกรณ์เครื่องใช้	TTA เป็นเจ้าของ โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโกเป็นเจ้าของ อื่นๆ	4,202 47,951 1,175,741 56,259 140,480 11,345
รถยนต์	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโกเป็นเจ้าของ อื่นๆ	19,455 1,667 32,446 9,470
เรือยนต์	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	20,453
เรือขนถ่ายหิน	UMS เป็นเจ้าของ	81,037
งานระหว่างก่อสร้าง	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโกเป็นเจ้าของ	114,436 1,647 33,152
รวม		18,386,615

ภาระผูกพัน

- เรือเดินทะเลจำนวนหลายลำ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 180.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2557: 312.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ได้ถูกจำนองไว้กับสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อค้ำประกันเงินกู้ต่างๆ โดยมีมูลค่าการจำนองทั้งหมด 139.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2557: 161.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)
- เรือวิศวกรรมโยธาได้นำจำนวนหลายลำและเรือขุดเจาะน้ำมัน 1 ลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 148.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2557: 176.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารหลายแห่งเพื่อค้ำประกันเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ต่างๆ โดยมีมูลค่าการจำนองทั้งหมด 110.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2557: 110.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)
- เรือขนถ่ายหินลำหนึ่งลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิเป็นศูนย์ ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อเป็นหลักประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารที่ยังไม่ได้ใช้จำนวน 5.0 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2557: เรือขนถ่ายหินจำนวน 10 ลำซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิจำนวน 122.4 ล้านบาท ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อเป็นหลักประกันเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ระยะยาวโดยมีมูลค่าการจำนองรวม 125.0 ล้านบาท)

- ที่ดิน อาคารและเครื่องจักรบางส่วนของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 373.0 ล้านบาท 2.2 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และ 297,576 ล้านดองเวียดนาม (31 ธันวาคม 2557: 603.3 ล้านบาท 2.5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และ 79,421 ล้านดองเวียดนาม) ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารหลายแห่งเพื่อค้ำประกันวงเงินกู้ วงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร และหนังสือค้ำประกันโดยมีมูลค่าการจำนองรวม 745.0 ล้านบาท และ 7.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2557: 748.5 ล้านบาท และ 7.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ)

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน










	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (ล้านบาท)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	1,186
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	49,688
รวม	50,874















รายละเอียดเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ระบุอยู่ในหัวข้อ ลักษณะการประกอบธุรกิจ

เครื่องหมายการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 บริษัท บาคองโก จำกัด ได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าจำนวนหนึ่งสำหรับการประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร ดังต่อไปนี้

1. เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนในประเทศเวียดนาม

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลข จดทะเบียน	วันจดทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้า มี)
	Baconco	67880	02/07/2004	02/07/2024
	Baconco	69712	02/07/2004	02/07/2024
	Baconco	69713	02/07/2004	02/07/2024
	Baconco	69714	02/07/2004	02/07/2024
	Baconco	77379	31/12/2004	31/12/2024
	Baconco	74380	31/12/2004	31/12/2024
	Baconco	78380	31/12/2004	31/12/2024
	Baconco	86844	15/07/2005	15/07/2025
	Baconco	105979	17/03/2006	17/03/2026
	Baconco	112019	30/05/2007	30/05/2017

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลข จดทะเบียน	วันจด ทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้า มี)
	Baconco	123089	11/01/2008	11/01/2018
	Baconco	182420	30/09/2005	30/09/2025
	Baconco	169017	30/05/2007	30/05/2017
	Baconco	195453	27/12/2010	27/12/2020
	Baconco	194908	27/12/2010	27/12/2020
	Baconco	123114	11/01/2008	11/01/2018
	Baconco	123113	11/01/2008	11/01/2018
	Baconco	123090	11/01/2008	11/01/2018
	Baconco	111958	01/06/2006	01/06/2026
	Baconco	112018	30/05/2007	30/05/2017
	Baconco	91498	30/09/2005	30/09/2025
	Baconco	131551	02/07/2004	02/07/2024
	Baconco	109476	01/06/2006	01/06/2026
	Baconco	159032	30/09/2005	30/09/2025
	Baconco	151949	17/06/2009	17/06/2019

2. เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนในประเทศลาว

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

3. เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนในประเทศกัมพูชา

นอกเหนือไปจากเครื่องหมายการค้าที่ได้จดทะเบียนไว้ในประเทศเวียดนาม และประเทศลาวข้างต้น Baconco กำลังอยู่ในขั้นตอนการดำเนินงานเพื่อขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าจำนวนหนึ่งในประเทศกัมพูชา

อนึ่ง สำหรับตลาดต่างประเทศอย่างเช่น ในประเทศลาวและประเทศกัมพูชา การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าไม่ใช่เป็นข้อบังคับตามกฎหมายสำหรับการส่งออกสินค้า ในหมวดผลิตภัณฑ์บู๊เคมิเข้าไปขายและจัดจำหน่ายในตลาดประเทศนั้นๆ หากแต่เป็นการดำเนินการเพื่อปกป้องไม่ให้ผู้ประกอบการรายอื่นมาใช้เครื่องหมายการค้าของตนเองในเชิงพาณิชย์หรือเพื่อประโยชน์อย่างหนึ่งอย่างใดโดยไม่ได้รับความยินยอมจาก Baconco

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่างๆ คือ ธุรกิจขนส่ง มูลค่ารวม 13,860 ล้านบาท ธุรกิจพลังงาน มูลค่ารวม 5,889 ล้านบาท และธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน มูลค่ารวม 822 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 64.0 ของสินทรัพย์รวม

บริษัทฯ จะดำเนินการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งในอดีตจะลงทุนตรงจากบริษัทฯ แต่หลังจากปี พ.ศ. 2552 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้ง ฟิทีอี แอลทีดี ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นบริษัทที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 และเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) เพื่อการลงทุนในธุรกิจในประเทศ นอกจากนี้ยังมีบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย ซึ่งเป็นบริษัทที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) และได้ลงทุนซื้อหุ้นในบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส 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 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ถือหุ้นร้อยละ 67.2) เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) และได้ลงทุนซื้อหุ้นในบริษัท บาคองโก จำกัด ในปี พ.ศ. 2557

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

ในเรื่องของการควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ ได้มีการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อคอยติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทนั้นๆ อย่างใกล้ชิด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อสินทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ชื่อบริษัท	:	บริษัท โทริเซนไทย เอเจนต์ส์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียน	:	0107537002737
วันก่อตั้งบริษัท	:	16 สิงหาคม 2526
วันจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด	:	15 ธันวาคม 2537
วันที่หุ้นสามัญของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	:	25 กันยายน 2538
ประเภทของธุรกิจ	:	ธุรกิจการลงทุน โดยลงทุนใน 4 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน และธุรกิจอื่นๆ
ที่ตั้ง	:	26/26-27 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซ.จิตตม 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	:	2,276,847,250 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	1,822,454,100 บาท
จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	:	1,822,454,100 บาท
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท
ใบสำคัญแสดงสิทธิ (TTA-W4)		
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก	:	99,369,017 หน่วย
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือ	:	98,167,544 หน่วย
ราคาใช้สิทธิ	:	17.4669 บาท ต่อ 1 หุ้นสามัญ
อัตราใช้สิทธิ	:	1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1.0591 หุ้นสามัญ (หลังการปรับสิทธิในเดือนกุมภาพันธ์ 2558)

วันที่ออกไปสำคัญแสดงสิทธิ	:	14 มีนาคม 2557
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	36 เดือน หรือ 3 ปี นับแต่วันออกไปสำคัญแสดงสิทธิ
วันใช้สิทธิครั้งสุดท้าย	:	28 กุมภาพันธ์ 2560

ใบสำคัญแสดงสิทธิ (TTA-W5)

จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก	:	173,482,938 หน่วย
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือ	:	173,482,882 หน่วย
ราคาใช้สิทธิ	:	18.50 บาท ต่อ 1 หุ้นสามัญ
อัตราใช้สิทธิ	:	1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ
วันที่ออกไปสำคัญแสดงสิทธิ	:	13 มีนาคม 2558
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	ไม่เกิน 48 เดือน หรือ 4 ปี นับแต่วันออกไปสำคัญแสดงสิทธิ
วันใช้สิทธิครั้งสุดท้าย	:	28 กุมภาพันธ์ 2562

หุ้นกู้ในประเทศของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2553 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560

มูลค่ารวมของหุ้นกู้ที่ออกจำหน่าย	:	2,000 ล้านบาท
วันที่ออกหุ้นกู้	:	9 กรกฎาคม 2553
อายุของหุ้นกู้	:	7 ปี
วันที่หุ้นกู้ในประเทศขึ้นทะเบียนกับ	:	9 กรกฎาคม 2553
สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย		
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้	:	29 มิถุนายน 2560

หุ้นกู้ในประเทศของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561

มูลค่ารวมของหุ้นกู้ที่ออกจำหน่าย	:	2,000 ล้านบาท
วันที่ออกหุ้นกู้	:	17 กรกฎาคม 2558
อายุของหุ้นกู้	:	3 ปี
วันที่หุ้นกู้ในประเทศขึ้นทะเบียนกับ	:	17 กรกฎาคม 2558
สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย		
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้	:	17 กรกฎาคม 2561

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

การลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทอื่น ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub Singapore 049483 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
ประเภทธุรกิจ : ตัวแทนเรือ						
7.	บริษัท โทริเซน ชิปปิง 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
8.	บริษัท กัลฟ์ เอเจนซีส์ คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด 26/30-31 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 650-7400	หุ้นสามัญ	22,000	11,215	51.0	1,000 บาท
9.	โทริเซน ชิปปิง เอฟแซดอี 1901-19 th 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
10.	โทริเซน (อินโดไชน่า) เอส.เอ. 17 th 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 : นายหน้าเข้าเหมารือ						
11.	บริษัท เฟิร์นเลย์ (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
12.	บริษัท โทริเซน ชาเตอร์ริง (ฟิฟิ) แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000	หุ้นสามัญ	100,000	100,000	100.0	1 ดอลลาร์ สิงคโปร์

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	มูลค่าหุ้น ที่ตราไว้
ประเภทธุรกิจ : เรือบรรทุกน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ						
13.	บริษัท ปิโตรลิฟต์ จำกัด 6 th 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						
14.	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>101,913,293^{/4}</div> </div>	58.2	1 บาท
ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน						
ประเภทธุรกิจ : บริการวัสดุจัดเรียงสินค้าบนเรือ โลจิสติกส์ ขนถ่ายสินค้า						
15.	บริษัท ชิดลม มารีเนียร์ เซอร์วิสเชส แอนด์ 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
16.	บริษัท จีเอซี โทรีเซน 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
ประเภทธุรกิจ : บริหารท่าเรือ						
17.	ชาร์จาห์ 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 เดอริแฮม

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	มูลค่าหุ้น ที่ตราไว้
18.	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 : โลจิสติกส์ถ่านหิน						
19.	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
20.	บริษัท บาคองโค 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						
21.	บริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000	หุ้นสามัญ	130,000,000	130,000,000	100.0	1 ดอลลาร์ สิงคโปร์
22.	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
23.	บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) 26/26-27 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : +66 (0) 2254-8437	หุ้นสามัญ	101,200,000	68,003,798	67.2	10 บาท

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	มูลค่าหุ้น ที่ตราไว้
ประเภทธุรกิจ : อื่นๆ						
24.	บริษัท พีเอ็มเอฟพี จำกัด ^{/6} 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
25.	บริษัท ไซโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด 56 th Floor, Block A, Union Plaza No.5022 Binhe Road, Futian District, Shenzhen The People's Republic of China 518033 โทรศัพท์ : + 86 755 82821186	หุ้นสามัญ	673,344,828	71,204,735	10.6 ^{/4}	ไม่มีมูลค่าหุ้น ที่ตราไว้

หมายเหตุ : /1 ถือหุ้นทางอ้อมโดยบริษัท ไทยโรเซน ซิปปิง ลิงคโปร ฟิฟตี แอลทีดี
 /2 ถือหุ้นทางอ้อมโดยไทยโรเซน ซิปปิง เอฟแซคที
 /3 ถือหุ้นทางอ้อมโดยบริษัท อะซิน โฮลดิ้งส์ จำกัด
 /4 ถือหุ้นทางอ้อมโดยบริษัท ไซลิอาโด โฮลดิ้งส์ ฟิฟตี แอลทีดี
 /5 ถือหุ้นทางอ้อมโดยบริษัท พีเอ็ม ไทยโรเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)
 /6 เดิมซื้อบริษัท ไทยโรเซน เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด

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.)
 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
 โทรศัพท์ : +66 (0) 2009-9000
 โทรสาร : +66 (0) 2009-9991
 ศูนย์บริการข้อมูล : +66 (0) 2009-9999
 อีเมล : SETContactCenter@set.or.th
 เว็บไซต์ : http://www.set.or.th

- นายทะเบียนหุ้นสามัญ** : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : +66 (0) 2009-9000
โทรสาร : +66 (0) 2009-9991
ศูนย์บริการข้อมูล : +66 (0) 2009-9999
อีเมล : SETContactCenter@set.or.th
เว็บไซต์ : <http://www.set.or.th/tsd>
- 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
แสดงไว้ในเว็บไซต์ของคณะกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ <http://www.sec.co.th>. หรือในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่
<http://www.thoresen.com>