
รายงานการเปิดเผยข้อมูล

แบบ 56-1

ของ

บริษัท โทรีเซนไทย เอเยนต์ชีส์ จำกัด (มหาชน)

สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด

วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ : TTA จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชีย ที่ได้รับความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุด ด้วยการส่งมอบประสบการณ์ที่ดีในทุกแง่มุมให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ

พันธกิจ : เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ที่ไว้วางใจ บริษัทฯ จึงได้กำหนดพันธกิจในการก้าวเข้าสู่เป้าหมายดังกล่าวไว้ 4 ด้านคือ

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

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2526 และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2537 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,998,446,888 บาท และทุนชำระแล้ว 1,822,464,006 บาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาคือ

- ปี 2556
- บริษัท โทริเซน ชิปปิง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี (“TSS”) เป็นบริษัทย่อยที่บริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) (“TTA” หรือ “บริษัทฯ”) ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ได้รับมอบเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของรวม 3 ลำ โดยเป็นเรือที่ส่งต่อใหม่ 2 ลำและเรือมือสองอีก 1 ลำ ส่วนบริษัท เอเชีย ออฟชอร์ คริลลิงค์ จำกัด (“AOD”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) ได้รับมอบเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่ส่งต่อใหม่อีก 3 ลำ
 - TTA ได้ก่อตั้งบริษัท โทริเซน ชิปปิง เดนมาร์ก เอพีเอส เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาด้านการขายและการตลาดในกรุงโคเปนเฮเกน ประเทศเดนมาร์ก เพื่อให้บริการลูกค้าในแถบทวีปยุโรป
 - TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 3 (TTA-W3) รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 3,964 ล้านบาท
 - บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวนเงิน 175.78 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจของเมอร์เมด
- ปี 2557
- TSS ได้ซื้อเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สองมือสองรวม 6 ลำ
 - บริษัท ฟรีโม ชิปปิง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ TTA ถือหุ้นอยู่เกือบทั้งหมด ก่อตั้งขึ้นจากการควบรวม 45 บริษัทในกลุ่มธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งแรกของ TTA ที่ไม่ได้ดำเนินการแล้วในประเทศไทยเข้าด้วยกัน

- TTA ได้จัดตั้งบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”) ขึ้นเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2556 เพื่อประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัท บาคองโค จำกัด (“บาคองโค”) PMTA ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2557
 - TTA ขายเงินลงทุนในบริษัท PT Perusahaan Pelayaran Equinox (“Equinox”) ในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นบริษัทที่ TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 49 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2557
 - TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 4 (TTA-W4) รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 4,174 ล้านบาท
 - บริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิทีอี แอลทีดี (“โซลิดาโด”) เข้าถือหุ้นร้อยละ 9 ในบริษัท ไชโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด (“ไชโน แกรนด์เนส”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำผลไม้และอาหารกระป๋องในสาธารณรัฐประชาชนจีน
 - บริษัทฯ ได้เปลี่ยนรอบบัญชีของบริษัทฯ จากเดิมเริ่มต้นในวันที่ 1 ตุลาคม และสิ้นสุดลงในวันที่ 30 กันยายน ของทุกปี เป็นวันที่ 1 มกราคม และสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม ของทุกปี ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2557 โดยให้เริ่มงวดบัญชีแรกในรอบวันที่ 1 ตุลาคม 2557 และสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และรอบบัญชีแรกสำหรับรอบระยะเวลา 12 เดือน ให้เริ่มต้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 และสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2558
- ปี 2558
- TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 5 (TTA-W5) รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 7,286 ล้านบาท
 - PMTA ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้เป็นผลสำเร็จ เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2558 และเป็นบริษัทย่อยของ TTA โดย TTA ถือหุ้นใน PMTA ร้อยละ 67.2
 - TTA ได้ออกหุ้นกู้ในประเทศประเภทไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกันจำนวน 2,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการรีไฟแนนซ์หนี้เงินกู้และเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ
 - เมอร์เมด และ บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) (“ปตท.สผ”) ได้ลงนามในบันทึกความร่วมมือทางด้านการวิจัยและพัฒนายานยนต์ใต้น้ำควบคุมด้วยตนเอง (Autonomous Underwater Vehicle หรือ AUV) ที่มีการใช้งานครบทุกฟังก์ชัน สำหรับใช้ในการสำรวจและผลิตปิโตรเลียมเพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศไทย เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558
 - PMTA ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายปั๊มยูเรียสูตร N-Protect แต่เพียงผู้เดียว ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่มีประสิทธิภาพสูงของบริษัทผลิตสารเคมีชั้นนำระดับโลก “โซลเวย์ แห่งเบลเยียม” ใช้ในประเทศเวียดนาม ลาว กัมพูชา และบางประเทศในแถบแอฟริกา
- ปี 2559
- โซลิดาโด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ TTA ถือหุ้นทั้งหมด ได้ลงทุนในเงินกู้แปลงสภาพกับ ไชโน แกรนด์เนส เป็นจำนวนเงิน 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
 - TTA ขายเงินลงทุนร้อยละ 49 ในบริษัท โทริเซน ชิปปิง แอนด์ โลจิสติกส์ จำกัด (“TSL”) คิดเป็นมูลค่า 28 ล้านบาท เมื่อวันที่ 13 กรกฎาคม 2559
 - TTA ลงทุนร้อยละ 30 ในบริษัท เลเซอร์ เกม เอเชีย จำกัด (“LGA”) ผ่านบริษัท เอเชีย ไลฟ์ดีัง เซอร์วิสเซส จำกัด (“ACS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ TTA ถือหุ้นทั้งหมด

- TTA ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุน คือ บริษัท ทีทีเอ ซูเอซ จำกัด (“TTA SUEZ”) ซึ่งเป็นบริษัทที่บริหารจัดการด้านน้ำดื่มและให้บริการด้านการบำบัดน้ำเสีย โดยร่วมทุนกับ Suez Environnement South East Asia Limited เพื่อพัฒนาธุรกิจน้ำดื่มและให้บริการด้านการบำบัดน้ำเสียในประเทศไทย
 - บาคองโกได้รับประกาศนียบัตร “Certificate of Compliment” จาก Ba Ria Vung Tau Power Company ซึ่งเป็นรางวัลแห่งความสำเร็จด้านประหยัดพลังงานและปฏิบัติตามกฎหมาย
- ปี 2560
- TSS ได้ซื้อเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของมือสองรวม 3 ลำ
 - TTA จัดตั้งบริษัท พี เอช แคปปิตอล จำกัด (“PHC”) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70 ใน PHC เพื่อเข้าซื้อกิจการพิชชา ฮัท ในประเทศไทย จากบริษัท ยัม เรสเทอรองตส์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) (“YUM”) ได้เป็นผลสำเร็จเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2560 และ PHC ได้บริหารจัดการกิจการร้านพิชชา ฮัท ทุกสาขาในประเทศไทยนับตั้งแต่นั้นมา
 - TTA และ TSS จัดตั้งบริษัท โทริเซน ชิปปิง (ประเทศไทย) จำกัด (“TST”) ขึ้นเพื่อให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือโดยเรือสัญชาติไทย ทั้งนี้ TST ได้รับโอนเรือจาก TSS 1 ลำเพื่อใช้ในการประกอบกิจการ
 - เมอร์เมด ได้เข้าลงทุนโดยการถือหุ้นร้อยละ 49 ในบริษัท พีทีจีซี จำกัด (“PTGC”) ในประเทศกัมพูชา เพื่อสร้างผลตอบแทนในอนาคต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

รับจัดการเรือเดินทะเล

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
1. บริษัท ฟรี โม ชิปปิ้ง จำกัด (มหาชน)	รับจัดการเรือเดินทะเล	99.99%
2. บริษัท โทริเซน (กรุงเทพ) จำกัด	รับจัดการเรือเดินทะเล	99.99%

ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
3. บริษัท โทริเซน ชาเตอร์ริง (เอชเค) แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	99.99%
4. บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง ลิงคโปร ฟิทีอี แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
5. บริษัท ทอร์ ฟอรัจูน ชิปปิ้ง ฟิทีอี แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
6. บริษัท ทอร์ เฟรนด์ชิป ชิปปิ้ง ฟิทีอี แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
7. บริษัท ทอร์ สโรว์ชิป ชิปปิ้ง ฟิทีอี แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
8. บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง เซอร์มนี่ จีเอ็มบีเอช	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
9. บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง เซ้าท์ แอฟริกา (ฟิทีวาย) จำกัด (แอฟริกาใต้)	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%

ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห้งเทกอง

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
10. บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด	ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห้งเทกอง	99.99%

นายหน้าเช่าเหมาเรือ

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
11. บริษัท โทริเซน ชาเตอร์ริง (ฟิทีอี) แอลทีดี	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	100.00%

กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
12. บริษัท เมอร์เมด มารี ไทม์ จำกัด (มหาชน)	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	58.22%
13. บริษัท เมอร์เมด คริลลิ่งค์ จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	95.00%
14. บริษัท เอ็มทีอาร์-1 จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	95.00%

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
15. บริษัท เอ็มทีอาร์-2 จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	95.00%
16. บริษัท เมอร์เมด คริลลิ่งค์ (มาเลเซีย) เอสดีเอ็น บีเอสดี.	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	95.00%
17. บริษัท เอ็มทีอาร์-1 (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	95.00%
18. บริษัท เมอร์เมด คริลลิ่งค์ (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
19. บริษัท เอ็มทีอาร์-3 (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
20. บริษัท เอ็มทีอาร์-4 (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
21. บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
22. บริษัท ซีเอสเคพี เซอร์เวย์ส พีทีอี แอลทีดี	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
23. บริษัท พีที ซีเอสเคพี เซอร์เวย์ส อินโดนีเซีย	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	49.00%
24. บริษัท เมอร์เมด ออฟฟอร์ เซอร์วิส พีทีอี แอลทีดี	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
25. บริษัท เมอร์เมด มาร์ไทม์ มอริเชียส จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
26. เมอร์เมด อินเตอร์เนชั่นแนล เวเนเจอร์ส	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
27. บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
28. บริษัท ซับเทค ซาอุดีอาระเบีย จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	95.00%
29. บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส แอลแอลซี	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	49.00%
30. บริษัท เอเชีย ออฟฟอร์ คริลลิ่งค์ จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	33.76%
31. บริษัท เอเชีย ออฟฟอร์ ริก 1 จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
32. บริษัท เอเชีย ออฟฟอร์ ริก 2 จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
33. บริษัท เอเชีย ออฟฟอร์ ริก 3 จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	100.00%
34. บริษัท ซามิล เมอร์เมด ออฟฟอร์ เซอร์วิส แอลแอลซี	ลงทุนในธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	40.00%
35. บริษัท พีทีจีซี จำกัด	บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์	49.00%

กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
36. บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)	เพื่อการลงทุน	68.52%
37. บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี	เพื่อการค้าทั่วไป	100.00%
38. บริษัท บาคองโก จำกัด	ขายปุ๋ยเคมี	100.00%

กลุ่มธุรกิจการลงทุนอื่น

โลจิสติกส์

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
39. บริษัท บาเรีย เซเรส	บริหารท่าเรือ	28.00%
40. บริษัท ปีโตรลิฟต์ จำกัด	เรือบรรทุกน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ	40.00%
41. บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)	โลจิสติกส์ถ่านหิน	90.11%
42. บริษัท ยูเอ็มเอส คิสทรีวิชั่น จำกัด	โลจิสติกส์ถ่านหิน	99.99%
43. บริษัท ยูเอ็มเอส โลทีเตอร์ จำกัด	โลจิสติกส์ถ่านหิน	99.99%
44. บริษัท ยูเอ็มเอส เฟลเลท เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	โลจิสติกส์ถ่านหิน	99.99%
45. บริษัท ยูเอ็มเอส พอร์ต เซอร์วิส จำกัด	โลจิสติกส์ถ่านหิน	99.99%
46. โทริเซน (อินโดไชน่า) เอส.เอ.	ตัวแทนเรือ	50.00%
47. บริษัท โทริเซน-วินามา เอเจนซีส์ จำกัด	ตัวแทนเรือและบริการที่เกี่ยวข้อง	49.00%
48. บริษัท โทริเซน-วินามา โลจิสติกส์ จำกัด	คลังสินค้าทัณฑ์บนและบริการที่เกี่ยวข้อง	100.00%
49. บริษัท เฟิร์นเลย์ (ประเทศไทย) จำกัด	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	49.00%
50. บริษัท เฟิร์นเลย์ ชิปปิง จำกัด	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	99.99%
51. บริษัท กอล์ฟ เอเจนซี คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด	ตัวแทนเรือ	51.00%
52. บริษัท จีเอซี โทริเซน โลจิสติกส์ จำกัด	คลังเก็บสินค้า	51.00%
53. บริษัท ซิดลม มารีน เซอร์วิส แอนด์ ซัพพลายส์ จำกัด	จัดหาอุปกรณ์สำหรับจัดวางสินค้าในเรือเดินทะเล	99.99%
54. โทริเซน ชิปปิง เอฟแอนด์อี	ตัวแทนเรือ	100.00%
55. ชาร์จา พอร์ต เซอร์วิส แอลแอลซี	บริหารท่าเรือ	49.00%

อาหารและเครื่องดื่ม

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
56. บริษัท พีเอ็มเอฟบี จำกัด	อาหารและเครื่องดื่ม	99.99%
57. บริษัท พีเอช แคปปิตอล จำกัด	จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	70.00%

การบริหารทรัพยากรน้ำ

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
58. บริษัท ทีทีเอ สุเอซ จำกัด	น้ำดื่มและบริการกำจัดน้ำเสีย	51.00%

การลงทุนอื่น

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วน การถือหุ้น
59. บริษัท เอเชีย ไลฟ์สไตล์ เซอร์วิส จำกัด	เพื่อการลงทุน	99.99%
60. บริษัท เลเซอร์ เกม เอเชีย จำกัด	ไลฟ์สไตล์และบันเทิง	30.00%
61. บริษัท พีเอ็มที พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์	99.99%
62. บริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด	เพื่อการลงทุน	99.99%
63. บริษัท โซลิอาค โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี	เพื่อการลงทุน	100.00%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของ TTA	รายได้ (บาท)					
			สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2558	%	สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2559	%	สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2560	%
กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ	ชิปปิ้ง	100	5,765,685,998	27	3,176,912,332	23	4,007,397,043	29
กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	เมอร์เมด	58.2	11,527,292,397	53	6,533,377,554	46	4,918,923,124	35
ถ่านหิน/กลุ่มธุรกิจการลงทุนอื่นๆ	UMS ^{/1}	90.1	577,509,567	3	483,055,531	3	448,118,629	3
ปุ๋ย/กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร	บาคองโค ^{/2}	100	3,307,625,800	15	3,232,904,661	23	2,871,765,483	21
กลุ่มธุรกิจการลงทุนอื่นๆ	GTL/CMSS	51/99.9	247,644,163	1	235,597,337	2	1,146,056,725	8
รายได้อื่น			272,872,806	1	433,318,568	3	487,453,403	4
รวม			21,698,630,731	100	14,095,165,983	100	13,879,714,407	100

หมายเหตุ: /1 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด

/2 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจหลัก

ก. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

ก.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจเรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกอง

การให้บริการขนส่งสินค้าของบริษัทในกลุ่มโริเซน เป็นแบบไม่ประจำเส้นทาง (Tramp Service)

การให้บริการแบบไม่ประจำเส้นทาง

รายได้จากการให้บริการเดินเรือแบบไม่ประจำเส้นทางแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

- รายได้จากการให้เช่าเหมาลำเป็นเที่ยว (Voyage Charter)

ผู้เช่า (Charterer) จะจ่ายค่าเช่าเป็นค่าระวางต่อตัน หรือคิดเหมา (Lump sum) ให้กับเจ้าของเรือ เจ้าของเรือเป็นผู้จ่ายค่าน้ำมันและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งหมดรวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในท่าเรือ (Port disbursement) ค่าการะยกขนสินค้า รวมทั้งค่านายหน้าและค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างตัวแทนเรือทั้งต้นทางและปลายทาง สำหรับโครงสร้างรายได้การให้บริการเช่าเหมาลำเป็นเที่ยวจะอยู่ในรูปค่าระวางสินค้า ซึ่งการคิดค่าระวางสินค้าจะเหมือนกับการคิดค่าระวางสินค้าสำหรับการให้บริการแบบประจำเส้นทาง

- รายได้จากการให้เช่าเหมาเป็นระยะเวลา (Time Charter)

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

ก.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจตัวแทนเรือ

ธุรกิจตัวแทนเรือ (Ship Agency) รายได้มาจาก

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

ก.3. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจนายหน้าเช่าเหมาเรือ

รายได้มาจากค่านายหน้า คิดเป็นร้อยละของค่าระวางสินค้า / หรือค่าเช่าเรือ

ข. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

ข.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจบริการงานวิศวกรรมได้ทะเล

รายได้มาจากการให้บริการซ่อมบำรุงท่อน้ำมันและท่อแก๊สได้ทะเล รวมทั้งโครงสร้างของแท่นขุดเจาะ โดยใช้หนักประดาน้ำ และอุปกรณ์หุ่นยนต์ดำน้ำ รายได้ประกอบด้วยค่าเช่าเรือ อุปกรณ์ดำน้ำ หุ่นยนต์ดำน้ำ และค่าจ้างนักประดาน้ำตามวันและเวลาที่ใช้อย่างจริง

ข.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจให้บริการชุดเจาะนอกชายฝั่ง

รายได้มาจากค่าเช่าเรือชุดเจาะคิดเป็นรายวัน และทำสัญญาให้บริการเป็นระยะเวลาตามที่ตกลงกัน

ค. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร**ค.1. ลักษณะรายได้ของธุรกิจปุ๋ยและบริการให้เข้าพื้นที่โรงงาน**

รายได้มาจากการขายปุ๋ยและค่าเช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า

ง. ลักษณะรายได้ของกลุ่มการลงทุนอื่น**ง.1. ลักษณะรายได้ของธุรกิจจัดหาอุปกรณ์บนเรือและโลจิสติกส์**

รายได้มาจากการขายอุปกรณ์สำหรับรัดตึงและปกป้องสินค้าบนเรือ ค่าเช่าพื้นที่ในคลังสินค้า

ง.2. ลักษณะรายได้ของธุรกิจบริหารท่าเรือ

รายได้มาจากค่าบริการขนถ่ายสินค้าขึ้น/ลงเรือ, ค่าเช่าอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า, ค่าเช่าโกดังในท่าเรือ คิดค่าบริการจากน้ำหนักของสินค้าและระยะเวลาในการเช่าอุปกรณ์และโกดัง

ง.3. ลักษณะรายได้ของธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

รายได้มาจากการจำหน่ายถ่านหินและการบริการขนส่งถ่านหิน

ง.4. ลักษณะรายได้ของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

รายได้มาจากการกิจการร้านอาหารและเครื่องดื่ม

2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) (“TTA” หรือ “บริษัทฯ”) ย้อนกลับไปในปี 2447 เติบโตขึ้นจากจุดเริ่มต้นเล็กๆ ในฐานะของบริษัทที่เป็นผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือและปัจจุบันเติบโตเป็นบริษัทระดับสากลที่ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นเชิงกลยุทธ์ (a strategic investment holding company) ซึ่งเป็นที่รู้จักในระดับสากลไปทั่วภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกกลาง ยุโรป และแอฟริกา ได้รับการจัดอันดับให้เป็นหนึ่งใน 100 ลำดับแรก ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลท.”) ทั้งนี้ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในธุรกิจที่หลากหลาย โดยมีผลตอบแทนหลักที่ได้จากธุรกิจขนส่งทางเรือ ธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง ธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร และการลงทุนอื่น

บริษัทฯ เริ่มให้บริการด้านการขนส่งสินค้าแห่งแรกของในปี 2528 ความสนใจในด้านพาณิชย์ของบริษัทฯ ได้ขยายตัวขึ้น เมื่อบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการของบริษัท เมอร์เมด มารีน เซอร์วิส จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการชุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง เพื่อที่จะเจาะเข้าไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมธุรกิจดังกล่าว ต่อมา บริษัท เมอร์เมด มารีน เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจให้บริการชุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2550 และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เมอร์เมด มารีน จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) บริษัทฯ ได้ขายธุรกิจไปนอกเหนือกลุ่มพาณิชย์ในปี 2552 โดยการเข้าไปเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“UMS”) จากนั้นได้เข้าถือหุ้นในบริษัทผู้ผลิตปุ๋ยของเวียดนามที่ชื่อว่า บริษัท บาคองโค จำกัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของกิจการผ่านการนำบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้สำเร็จในปี 2558 นอกจากจะเป็นการ

สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แล้ว การลงทุนในกิจการดังกล่าวยังทำให้ บริษัทฯ สามารถลดการพึ่งพิงธุรกิจพาณิชย์นาวี ซึ่งมีลักษณะของการเป็นรอบวัฏจักรของอุตสาหกรรมและยังทำให้สามารถมีรายได้จากธุรกิจอื่นเพิ่มขึ้น

ต่อมาในปี 2554 เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญขึ้นกับบริษัทฯ เมื่อครอบครัวมหากิจศิริได้กลายมาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ การดำเนินธุรกิจภายใต้การนำของนายเฉลิมชัย มหากิจศิริ โดยปรับเปลี่ยนสถานะทางธุรกิจของ บริษัทฯ ใหม่ และได้สร้างความเปลี่ยนแปลง โดยเป็นไปด้วยความรอบคอบในการวางรากฐานและปูแนวทางเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต ความสำคัญลำดับแรกคือการสร้างเสริมความแข็งแกร่งให้กับสถานะทางการเงิน และปรับปรุงศักยภาพของธุรกิจหลักที่มีอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้ระดมเงินทุน โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมสองครั้ง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ส่วนเมอร์เมดได้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมและบุคคลในวงจำกัด เพื่อเสริมสร้างสถานะทางการเงินให้แข็งแกร่งมากขึ้น

บริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจใหม่ในปี 2557 โดยมีความมุ่งมั่นที่จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชียที่ได้รับความนิยมไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุด (“To be the Most Trusted Asian Investment Group”) บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจที่มีอยู่ ในขณะเดียวกันบริษัทฯ มีความปรารถนาที่จะขยายธุรกิจออกไปโดยแสวงหาธุรกิจใหม่ๆ ที่เติบโตอย่างยั่งยืนและมีความยืดหยุ่น เพื่อสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้นตามแนวทางกลยุทธ์ใหม่ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ได้ระดมทุนอีกรอบในปี 2558 ด้วยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวนเงิน 7,286 ล้านบาท

ถึงแม้ว่าปีที่ผ่านมาจะเผชิญความท้าทาย จากการถดถอยตามวัฏจักรของธุรกิจพาณิชย์นาวี บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นไปที่การขยายการลงทุนและกระจายประเภทธุรกิจให้หลากหลายมากขึ้น บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนเชิงกลยุทธ์กับบริษัทบริหารจัดการทรัพยากรน้ำและบำบัดน้ำเสียที่มีชื่อเสียงระดับโลก คือ Suez Environnement South East Asia Limited (“Suez Environnement”) ในปี 2559 เพื่อเจาะตลาดธุรกิจน้ำดื่มและบริการระบบบำบัดน้ำเสียในประเทศไทย และล่าสุดในปี 2560 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการพิชชา ฮัซ ในประเทศไทย ผ่านบริษัทย่อยจากบริษัท ยัม เรสเทอรองด์ส์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อขยายการลงทุนในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

กลยุทธ์ทางธุรกิจและวิสัยทัศน์

วิสัยทัศน์ของเรา “บริษัทฯ จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชียที่ได้รับความนิยมไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุด” เพื่อเป็นผู้นำทางธุรกิจโดยการดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบและเป็นเลิศในด้านธุรกิจอย่างยั่งยืน รวมทั้งสร้างมูลค่าและการเติบโตในระยะยาว ด้วยเป้าหมายที่จะส่งผ่านประสบการณ์ที่สั่งสมมาในตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาไปสู่ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตและเสริมสร้างชื่อเสียงให้กับธุรกิจหลักของบริษัทฯ ตลอดจนสร้างผลกำไรให้กับทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีการเงินที่เหนือกว่าและผลตอบแทนที่ยั่งยืน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับทั้งรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่มีความหลากหลายและธุรกิจหลักขององค์กร โดยพัฒนาขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยการพัฒนาปรับปรุงในด้านต่างๆ อย่างทันท่วงที เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด นับเป็นความท้าทายอย่างยิ่งในการที่จะบริหารงานท่ามกลางภาวะตลาดที่มีความผันผวนที่ไม่อาจคาดการณ์ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนส่งทางเรือและธุรกิจให้บริการชุดเจาะนอกชายฝั่ง

บริษัทฯ จึงพยายามเสริมสร้างสถานะในด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัทต่างๆ ที่อยู่ในพอร์ตการลงทุนของบริษัทฯ ให้มีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อที่จะรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินงานให้ยั่งยืน โดยมุ่งเน้นในเรื่องคุณภาพและต้นทุนการผลิตที่ต่ำ

บริษัทฯ มีเป้าหมายสูงสุดในการส่งผ่านการเติบโตอย่างมั่นคงและสมดุลในทุกแขนงธุรกิจ โดยจะเร่งการเติบโตของธุรกิจจากความหลากหลายของโอกาสทางกลยุทธ์ที่จะทำให้เกิดผลกำไรที่ยั่งยืนในระยะยาว ในปีที่จะมาถึงนี้ บริษัทฯ จะยังคงดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์ในการรวมธุรกิจและสร้างความหลากหลายทางธุรกิจ นอกเหนือไปจากธุรกิจหลักเดิมที่มีอยู่ บริษัทฯ กำลังมองหาธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพในการเติบโต โดยเน้นการใช้กลยุทธ์ที่ยืดหยุ่นแต่รัดกุมในการทำธุรกิจในประเทศไทยและแถบอินโดจีนเป็นหลัก ด้วยเป้าหมายที่จะสร้างรายได้และกระแสเงินสดที่มีความมั่นคงยิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้มุ่งเป้าที่จะขยายการลงทุนในธุรกิจที่น่าสนใจสามกลุ่มด้วยกัน คือ สินค้าอุปโภคบริโภค น้ำ และโลจิสติกส์/คลังสินค้า บริษัทฯ จะมีความเข้มงวดและมีวินัยทางการเงินโดยมุ่งเน้นที่การเติบโต ผลตอบแทน และการสร้างมูลค่าจากการเข้าซื้อ และการรวมกิจการ หรือในการขยายกิจการ นอกจากนี้บริษัทฯ จะสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าทางธุรกิจให้แข็งแกร่งเพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างแท้จริง

ในฐานะที่บริษัทประกอบธุรกิจลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (investment holding company) ความสำเร็จของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารการลงทุนและธุรกิจด้วยความรอบคอบและมีประสิทธิภาพในแต่ละรอบวัฏจักรของอุตสาหกรรมและสร้างมูลค่าที่ยั่งยืนด้วยการบริหารจัดการในระยะยาว บริษัทฯ จะยังคงแสวงหานวัตกรรมและแนวทางการแก้ไขปัญหาก็ถูกต้องเหมาะสม และรักษาบุคลากรที่มีความสามารถและมีศักยภาพสูง รวมทั้งการกำกับดูแลและวินัยที่เข้มงวดในทุกธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ จะเป็นกลุ่มบริษัทที่มีความหลากหลายทางธุรกิจยิ่งขึ้น โดยให้ความสำคัญกับผลประโยชน์และการสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น

พอร์ตการลงทุนทางธุรกิจ

ด้วยเป้าหมายสูงสุดในการสร้างและทำให้มูลค่าของผู้ถือหุ้นมีความยั่งยืน บริษัทฯ มุ่งเน้นที่การบริหารจัดการและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับพอร์ตการลงทุนทางธุรกิจในภาพรวม ในฐานะที่บริษัทประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น กลุ่มบริษัทฯ มีพอร์ตการลงทุนทางธุรกิจที่หลากหลายโดยกลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร และกลุ่มการลงทุนอื่น ที่ปัจจุบันได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างธุรกิจขององค์กรจากกลุ่มธุรกิจเดิมในปีก่อน คือ ขนส่ง พลังงาน และโครงสร้างพื้นฐาน บริษัทฯ ยังเร่งการขยายตัวของกลุ่มบริษัทฯ ในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มให้เติบโตขึ้นในปี 2560 ภายใต้นโยบายการลงทุนโดยการเข้าซื้อสินทรัพย์ในกิจการร้านพิซซ่า ฮัท ในประเทศไทย

พอร์ตการลงทุนทางธุรกิจหลักที่สำคัญ ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2560 ของบริษัทฯ ประกอบด้วยกลุ่มธุรกิจหลักสี่กลุ่มและโดยมีบริษัทในแต่ละกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

- บริษัท โทรีเซน ชิปปิง ลิงคโปร์ ฟิทีอี แอลทีดี (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100)
ผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของ

กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

- บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 58.22)
ผู้เชี่ยวชาญการให้บริการงานวิศวกรรมใต้ทะเลและบริการขุดเจาะนอกชายฝั่งในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ

กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

- บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย โซลคิงส์ จำกัด (มหาชน) (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 68.52)
ผู้ผลิตและจำหน่ายปุ๋ยและให้บริการให้เช่าพื้นที่โรงงานในประเทศเวียดนาม

กลุ่มการลงทุนอื่น

- บริษัท พีเอช แคปปิตอล จำกัด (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 70)
ผู้ให้บริการร้านอาหารและเครื่องคั่วในประเทศไทย
- บริษัท ชูนิก ไมนิ่ง เซอร์วิสเขต จำกัด(มหาชน) (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90.11)
ผู้เชี่ยวชาญการให้บริการโลหิตคิกส์ในประเทศไทย
- การลงทุนอื่นๆ

กลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

2.1.1 กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

โทรีเซน ชิปปิง

ภาพรวมธุรกิจ

TTA ประกอบธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งแรกของไทยได้ชื่อ โทรีเซน ชิปปิง ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของประเทศไทย ที่สั่งสมชื่อเสียงและประสบการณ์อันเชี่ยวชาญในแวดวงพาณิชย์นาวีระดับโลกมาอย่างยาวนานกว่า 110 ปี

โทรีเซน ชิปปิง ให้บริการเรือเดินทะเลขนส่งสินค้าไปยังทุกภูมิภาคของโลก ตามความต้องการของลูกค้า โดยสินค้าที่ขนส่งมีทั้งสินค้าประเภทหีบห่อและสินค้าแห่งแรกของ ได้แก่ แร่เหล็ก ถ่านหิน ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร วัสดุก่อสร้าง และเหล็ก เป็นต้น

กองเรือของโทรีเซน ชิปปิง มีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลาย ตามความต้องการของลูกค้า อาทิ แบบการให้เช่าเหมาลำตามราคาตลาดภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด (spot market under time charters) บริการให้เช่าเรือตามการเช่าสัญญา

รับขนส่งสินค้าล่วงหน้า (Contracts of Affreightment หรือ “COA”) นอกจากจะให้บริการด้วยกองเรือที่ตนเองเป็นเจ้าของแล้ว โทริเซน ชิปปิง ยังมีการเช่าเรือมาเสริมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย

กองเรือทั้งหมดจะถูกบริหารจัดการโดยทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ ซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานในสิงคโปร์ ไทย และกรุงลอนดอน

กองเรือที่โทริเซนเป็นเจ้าของ รวมทั้งเรือที่เช่ามาเสริมนั้น ได้ติดตั้งปั้นจั่นไว้บนเรือ เพื่อความสะดวกในการยกสินค้าขึ้น/ลงจากเรือ และขนถ่ายสินค้าที่ท่าเรือ หากท่าเรือนั้นไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประจำชายฝั่งหรือมีอยู่อย่างจำกัดในกรณีไปจอดเทียบยังท่าที่เข้าถึงได้ยาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ โทริเซนสามารถเรียกค่าบริการเพิ่มเติมได้จากการให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือ ที่ไม่มีผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าเทกองรายอื่นที่ลำใหญ่กว่าหรือสะดวกกว่าให้บริการ

อัตราการแข่งขันในธุรกิจเดินเรือทั่วโลกปรับตัวสูงขึ้นอย่างมาก ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ข้อได้เปรียบทางด้านการแข่งขันของโทริเซนยังคงเป็นผลสืบเนื่องมาจากประสิทธิภาพในการดำเนินงาน รวมถึงทักษะของบุคลากรด้วยเช่นกัน

ในช่วงปี 2560 บริษัทได้พยายามที่จะขยับก้าวเข้าสู่ระยะถัดไปของวัฏจักรธุรกิจเดินเรือ ด้วยการซื้อเรือใหม่ที่ใหญ่ขึ้นและทันสมัยมากขึ้นเพื่อทดแทนเรือลำเก่า อันจะนำมาซึ่งผลกำไรที่มากขึ้นจากอัตราบรรทุกที่เพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งการเพิ่มขีดความสามารถเชิงธุรกิจด้วยการเพิ่มจำนวนบุคลากรและสำนักงานสาขาของบริษัทฯ

การพัฒนาที่สำคัญ ได้แก่

- การปรับปรุงกองเรือด้วยการซื้อบรรทุกสินค้าเทกองมือสองจำนวน 3 ลำ
- การชนะการประมูลโครงการขนส่งท่อเหล็กนำเข้าจากต่างประเทศครั้งที่ 5 ของ ป.ต.ท.
- การดำเนินงานด้วยต้นทุนที่ต่ำอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงาน
- การดำเนินมาตรการบริหารความเสี่ยงแบบมืออาชีพและการรายงานผลเป็นรายสัปดาห์
- การจัดตั้งสำนักงานเพื่อการพาณิชย์ในกรุงลอนดอน
- การปรับสัดส่วนของการเป็นเจ้าของเรือและผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางเรือ

จากการที่โทริเซน ชิปปิงมีการบริหารจัดการกองเรือและแผนกลยุทธ์โดยหน่วยงานภายในองค์กรเอง ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของกลุ่มอุตสาหกรรมถึงร้อยละ 25

ในเชิงพาณิชย์ บริษัทมีฐานลูกค้าหลักที่แข็งแกร่ง ซึ่งใช้บริการของกองเรือโทริเซนในการขนส่งสินค้าไปยังตลาดที่ส่งมอบสินค้าทันทีและตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

นอกจากนี้ บริษัท ยังมีซอฟต์แวร์ที่ทันสมัยและดีที่สุดในการบริหารเที่ยวเรือ การตรวจวัดความเสี่ยง และการรายงานผล ซึ่งทำให้บริษัทสามารถควบคุมผลตอบแทนอย่างรัดกุม

ก: ผลิตภัณฑ์และบริการ**โครงสร้างกองเรือและรูปแบบการให้บริการเชิงพาณิชย์**

ณ สิ้นปี 2560 โทริเซน ชิปปิง เป็นเจ้าของเรือรวม 21 ลำ ซึ่งประกอบด้วยเรือประเภท Handymax 2 ลำและเรือประเภท Supramax 19 ลำ โดยมีขนาดระวางบรรทุกสินค้ารวม 1.13 ล้านตันตัน อายุเฉลี่ยของกองเรือโทริเซนเท่ากับ 11.98 ปี และขนาดระวางบรรทุกเฉลี่ยอยู่ที่ 53,742 ตันตัน

ในช่วงปี 2560 บริษัทฯ ได้ขายเรือไปรวม 2 ลำ คือ ทอร์ ฮาร์โมนี และทอร์ ฮอไรซัน ซึ่งเรือเหล่านี้มีการออกแบบในรูปแบบเก่าที่มีลักษณะไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน แทนที่จะลงทุนเพิ่มเติมในการนำเรือเหล่านี้เข้าอู่แห้งเพื่อปรับปรุงให้เป็นไปตามกฎระเบียบใหม่ด้านสิ่งแวดล้อม ช่วงเวลาในการขายเรือได้ถูกกำหนดไว้แล้วเพื่อที่บริษัทฯ จะได้รับผลกำไรมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้จากตลาดเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกองและเงินทุนที่ได้จากการขายเรือเหล่านี้ เนื่องจากเรือเหล่านี้ผลิตจากเหล็กกล้าคุณภาพสูงจึงทำให้ขายได้กำไร ซึ่งมีการรับซื้อเศษซากเหล็กดังกล่าวเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่สำหรับเรือบรรทุกสินค้ามือสองอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ ยังมีเรือขนส่งสินค้าแห่งเทกองอีกจำนวนประมาณ 5.24 ลำ ที่บริษัทได้เข้ามาเสริมเพิ่มเติมแบบเต็มระยะเวลา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในช่วงระหว่างปี บริษัทยังคงมีรายรับที่เพิ่มขึ้นจากเรือประเภท Handymax ที่เหลืออยู่ในกองเรือได้ ท่ามกลางการแข่งขันทางการค้าเฉพาะกลุ่มที่ทำหายนมากขึ้น

โครงสร้างกองเรือบรรทุกสินค้าแห่งเทกองของโทริเซน ปี 2560**1. โครงสร้างกองเรือ**

จำนวนเรือ				
ประเภทของเรือ	เรือที่บริษัทเป็นเจ้าของ	เรือที่เช่า	เรือที่สั่งต่อใหม่	รวม
Handymax	2	1	-	3
Supramax	19	5	-	24
รวม	21	6	-	27

2. อายุเฉลี่ยกองเรือ (Simple Average Age)

อายุเฉลี่ยของกองเรือ				
ประเภทของเรือ	เรือที่บริษัทเป็นเจ้าของ	เรือที่เช่า	เรือที่สั่งต่อใหม่	รวม
Handymax	22.59	9.5	-	16.05
Supramax	10.86	5.9	-	7.18
รวม	11.98	6.0	-	7.64

3. รายชื่อเรือบรรทุกสินค้าแห่งกองรอบปีบัญชี 2560

เรือบรรทุกสินค้าแห่งกอง							
	ชื่อเรือ	วันที่ส่งมอบเรือ จากคู่ต่อเรือ	เดทเวทตัน	อายุ	ชนิดของเรือ		การจัดชั้นเรือ
1	ทอร์ เอนเคฟเวอร์	11/04/2538	42,529	22.74	Bulk Carrier	Semi-Open Hatch/ Box Shape	NKK
2	ทอร์ เอนเตอร์ไพรส์	28/07/2538	42,529	22.44	Bulk Carrier	Semi-Open Hatch/ Box Shape	DNV-GL
3	ทอร์ แอ็คซิฟเวอร์	5/01/2553	57,015	7.99	Bulk Carrier	Standard	BV
4	ทอร์ เบรฟ	15/11/2555	53,506	5.13	Bulk Carrier	Open Hatch/ Box Shape	ABS
5	ทอร์ บริช	13/08/2556	53,572	4.39	Bulk Carrier	Open Hatch/ Box Shape	ABS
6	ทอร์ เฟิร์ลเลส	9/11/2548	54,881	12.15	Bulk Carrier	Open Hatch/ Box Shape	NKK
7	ทอร์ ฟอว์จูน	15/06/2554	54,123	6.55	Bulk Carrier	Open Hatch/ Box Shape	NKK
8	ทอร์ เฟรนด์ชิป	13/01/2553	54,123	7.97	Bulk Carrier	Open Hatch/ Box Shape	NKK
9	ทอร์ ฟิวเจอร์	3/03/2549	54,170	11.84	Bulk Carrier	Open Hatch/ Box Shape	NKK
10	ทอร์ อินดิเพนเด็นซ์	23/10/2544	52,407	16.20	Bulk Carrier	Standard	NKK
11	ทอร์ อินฟินิตี้	1/02/2545	52,383	15.92	Bulk Carrier	Standard	NKK
12	ทอร์ อินสวี่	16/11/2548	54,489	12.13	Bulk Carrier	Standard	NKK
13	ทอร์ อินทิกิริตี้	2/04/2544	52,375	16.76	Bulk Carrier	Standard	BV
14	ทอร์ เมด็อก	15/07/2548	55,695	12.47	Bulk Carrier	Standard	KR
15	ทอร์ มากันฮิลด์	28/06/2549	56,023	11.52	Bulk Carrier	Standard	NKK
16	ทอร์ แม็กซิมัส	7/10/2548	55,695	12.24	Bulk Carrier	Standard	KR
17	ทอร์ เมเนลอส	25/08/2549	55,710	11.36	Bulk Carrier	Standard	KR
18	ทอร์ เมอร์คิวรี	11/10/2548	55,862	12.23	Bulk Carrier	Standard	ABS
19	ทอร์ โมนาคิก	05/09/2549	55,026	11.33	Bulk Carrier	Standard	NKK
20	ทอร์ คอนพิเดนซ์	25/06/2551	58,781	9.52	Bulk Carrier	Standard	KR
21	ทอร์ เคอริจ	22/04/2552	58,693	8.70	Bulk Carrier	Standard	DNV-GL
รวมระวางบรรทุกของกองเรือไทยเรน 1,128,587 เดทเวทตัน							

ABS: American Bureau of Shipping

BV: Bureau Veritas

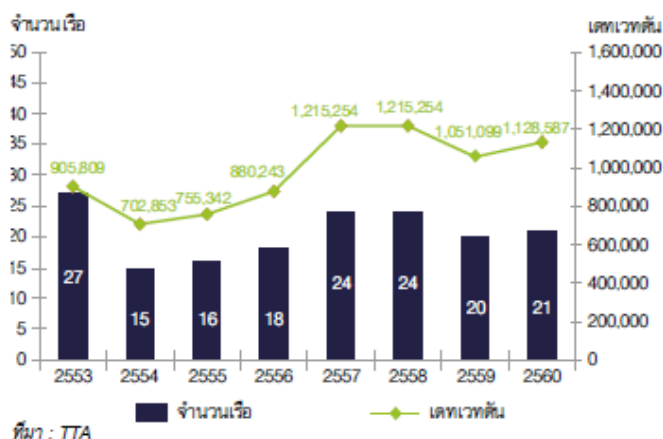
DNV-GL: Det Norske Veritas and Germanischer Lloyd

NKK: Nippon Kaiji Kyokai

KR: Korean Register of Shipping

ที่มา : TTA

แผนภูมิ : กองเรือโทริเชน ปี 2553-2560



รูปแบบการให้บริการของกองเรือ

ในช่วงปี 2560 อัตราค่าระวางปรับตัวดีขึ้นเนื่องจากอุปสงค์และอุปทานยังคงอยู่ในระดับที่สมดุลกัน จากแนวโน้มที่ติดกล่าว บริษัทฯ ได้เพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นโดยเฉพาะการว่าจ้างเรือโดยการทำสัญญารับขนส่งสินค้าล่วงหน้า ทั้งนี้ จำนวนเรือเช่าเหมาลำแบบเป็นระยะเวลา (Time Charter) ที่เพิ่มขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรในส่วนของการที่ท่าเรือทำสัญญา รับขนส่งสินค้าล่วงหน้าได้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าหลักและปรับสัดส่วนของการเป็นเจ้าของเรือและผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางเรือให้เหมาะสม ด้วยวิธีนี้ บริษัทฯ จึงสามารถใช้ฐานลูกค้าที่มีอยู่และขอการจูงเรือล่วงหน้าเป็นประกันถึงผลกำไรของเรือทั้งที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของเองรวมถึงเรือที่เช่าเหมาลำแบบเป็นระยะเวลาดำเนินการ

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงด้วยการกระจายกองเรือไปยังตลาดหลายภูมิภาค ได้แก่ มหาสมุทรแอตแลนติก มหาสมุทรอินเดีย และ มหาสมุทรแปซิฟิก และหากเป็นไปได้ บริษัทฯ จะส่งเรือไปยังพื้นที่เป้าหมายที่มีการส่งออกเมล็ด ธัญพืชตามฤดูกาล ซึ่งการเพิ่มขึ้นของปริมาณสินค้าที่ขนส่งย่อมส่งผลถึงการเพิ่มขึ้นของระดับอัตราค่าระวางด้วย บริษัทฯ ได้รวมเอาการว่าจ้างแบบระยะสั้นเข้าไว้ด้วยเพื่อช่วยป้องกันความเสี่ยงสำหรับไตรมาสที่กำลังจะมาถึง และช่วยดึงราคา ตลาดภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด (spot market) ให้สูงขึ้นด้วย

2.1.2 กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

ข้อมูลและภาพรวมธุรกิจ

ธุรกิจบริการนอกชายฝั่งของ TTA ขับเคลื่อนโดยบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) ซึ่ง TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 58.22 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เมอร์เมดเปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกในปี 2526 จากนั้นในปี 2538 TTA จึงได้เข้าซื้อหุ้นบางส่วนในเมอร์เมด และนำเมอร์เมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยสีกโปร์ (“SGX”) ได้สำเร็จในวันที่ 16 ตุลาคม 2550

เมอร์เมดเป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกด้านการให้บริการงานวิศวกรรมใต้ทะเล และบริการขุดเจาะนอกชายฝั่งแก่ บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติทั่วโลกหรือให้บริการแก่ผู้รับจ้างช่วงต่อจากบริษัทน้ำมัน โดยจดทะเบียนในตลาด

หลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศไทยและมีฐานปฏิบัติการกระจายอยู่ในหลายประเทศ อาทิ ประเทศไทย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และสหรัฐอเมริกา

ด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ของเมอร์เมด ไม่ว่าจะเป็นเรือวิศวกรรมใต้ทะเล อุปกรณ์ดำน้ำแบบพิเศษ ยานสำรวจใต้ทะเลด้วยระบบรีโมทคอนโทรล (ROV) เรือขุดเจาะนอกชายฝั่ง และแท่นที่ปักอาศัย เมอร์เมดจึงสามารถให้บริการแบบครบวงจรแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติรายใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจด้านการขุดเจาะนอกชายฝั่งได้ เมอร์เมดดำเนินงานอยู่ในแวดวงธุรกิจการให้บริการนอกชายฝั่งมากกว่า 30 ปี และในปัจจุบันมีลูกค้าผู้ใช้บริการอยู่ใน 5 ภูมิภาคทั่วโลก โดยมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญระดับมืออาชีพจำนวนกว่า 1,000 คน ประกอบด้วยทีมนักประดาน้ำ นักขุดเจาะ ช่างเทคนิค นักสำรวจ ผู้บริหารและทีมงานฝ่ายสนับสนุน วิสัยทัศน์ของเมอร์เมดคือ จะเป็นผู้ให้บริการอันเป็นเลิศแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ รวมทั้งจะมุ่งมั่นสร้างผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ

ด้วยสถานการณ์ที่ท้าทายของธุรกิจน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในขณะนี้ คณะผู้บริหารอาวุโสของเมอร์เมดจึงได้พัฒนาและนำกลยุทธ์หลัก 2 ด้าน ได้แก่ การเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจหลัก (Strengthening our Core) อันเป็นกลยุทธ์ระยะสั้น และการตั้งเป้าหมายเพื่อการเติบโต (Positioning for Growth) อันเป็นวิสัยทัศน์ระยะยาวของบริษัท มาใช้ควบคู่กันในการบริหารงาน เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้นให้เติบโตไปอย่างยั่งยืน

การเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจหลัก (Strengthening our Core): เมอร์เมดให้ความสำคัญกับการปกป้องตลาดภายในประเทศและปรับปรุงขั้นตอนการปฏิบัติงานภายในองค์กรเป็นอันดับแรก ผลสัมฤทธิ์หลักในปี 2560 คือ การได้รับการต่อสัญญาสำหรับระยะเวลาที่ยังเหลือต่อไปของโครงการสำคัญต่างๆ การจัดระบบสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในส่วนของการขุดเจาะนอกชายฝั่งและงานวิศวกรรมใต้ทะเล การขยายและเสริมสร้างความแข็งแกร่งเพิ่มเติม และการปรับปรุงการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ยังคงไว้ซึ่งบริการที่ยอดเยี่ยมและเปี่ยมไปด้วยคุณภาพ

การตั้งเป้าหมายเพื่อการเติบโต (Positioning for Growth): ในการที่จะผลักดันกลยุทธ์นี้ให้สำเร็จ เมอร์เมดได้มุ่งเน้นในการวางรากฐานเพื่อที่จะขยายธุรกิจไปสู่ตลาดใหม่ ซึ่งในปี 2560 บริษัทสามารถขยายไปสู่ภูมิภาคใหม่ได้สำเร็จ และการให้บริการแบบส่งเสริมกัน (cross selling) เพื่อเพิ่มมูลค่าของห่วงโซ่มูลค่า (value chain) ของงานบริการวิศวกรรมใต้ทะเลให้สูงขึ้น โดยนำเสนอการให้บริการที่ครบวงจรทั้งแบบระยะสั้นและระยะกลางและการให้บริการแบบเหมาจ่าย

ก: ผลิตภัณฑ์และบริการ

โครงสร้างและบริการของกองเรือ

บริการวิศวกรรมใต้ทะเล

บริการวิศวกรรมใต้ทะเลของเมอร์เมดประกอบด้วย การให้บริการประดาน้ำและการให้บริการสำรวจตรวจสอบใต้ทะเลด้วยยานสำรวจใต้ทะเลแบบไร้คนขับ (“ROV”) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อยของเมอร์เมด 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส (อินเตอร์เนชันแนล) จำกัด และซีเอสเคพี เซอร์เวย์ ซึ่งได้ร่วมกิจการกันและเปิดให้บริการภายใต้ชื่อใหม่ว่า “เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิส” โดยมีขอบเขตการให้บริการงานวิศวกรรมใต้ทะเลที่หลากหลายครอบคลุมตั้งแต่งานสำรวจ งานซ่อมแซมและการบำรุงรักษา งานก่อสร้างงานติดตั้ง และงานโครงการวางท่อและสายเคเบิล เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลประกอบด้วยเรือสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลจำนวน 8 ลำ (รวมเรือที่เข้ามา) โดย 3 ใน 8 ลำ เป็นเรือสนับสนุนนักประดาน้ำ (dive support vessels) แบบพิเศษ และยานสำรวจใต้ทะเลระบบปริโมทคอนโทรล (ROV) อีก 16 ลำ ที่มีระบบสนับสนุนงานก่อสร้างขนาดใหญ่สำหรับน้ำลึกและน้ำลึกมาก นอกจากกองเรือเหล่านี้แล้ว ส่วนงานวิศวกรรมได้ทะเลจะมีทีมนักประดาน้ำมืออาชีพ ช่างเทคนิค ช่างสำรวจ บุคลากรที่เชี่ยวชาญและพนักงานพิเศษอีกประมาณ 1,000 คน ไม่นับรวมพนักงานประจำที่มีอยู่แล้ว ที่ช่วยงานในโครงการบริการงานวิศวกรรมได้ทะเลต่างๆ

บริการของกองเรือและบริการนักประดาน้ำ

เรือทุกลำได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบัน DNV หรือ ABS ซึ่งทั้ง 2 สถาบันเป็นสถาบันจัดชั้นเรือระดับแนวหน้า เรือทุกลำต้องเข้ารับการตรวจสภาพเรืออย่างสม่ำเสมอจากสถาบันจัดชั้นเรือ นอกเหนือจากการเข้าซ่อมแซมและเข้าศูนย์ซ่อมบำรุงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

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

รายการกองเรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลของเมอร์เมด

ลำดับที่	ชื่อเรือ	ประเภทเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
1.	เมอร์เมด คอมมานเดอร์	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2530	2548
2.	เมอร์เมด เอนด์วอร์	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2553	2553
3.	เมอร์เมด เอเชียน่า	เรือสนับสนุนการดำน้ำลึกระบบ DP2	2553	2553
4.	เมอร์เมด แซฟไฟร์	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจใต้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2552	2552
5.	เมอร์เมด ซาเลนเจอร์	เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลชนิดอเนกประสงค์	2551	2551
6.	เมอร์เมด สยาม	เรือสนับสนุนการก่อสร้างระบบ DP2	2534	2553
7.	เอส. เอส. บาร์ราคูด้า	เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลชนิดอเนกประสงค์	2525	2553
8.	เร โซลูชัน	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจใต้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2556	2556 (เช่า)

บริการหลักของส่วนงานวิศวกรรมใต้ทะเล มีรายละเอียดดังนี้

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

บริการขุดเจาะนอกชายฝั่ง

บริษัท เมอร์เมด คริลล์ จำกัด (“MDL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 95 เป็นเจ้าของเรือขุดเจาะแบบห้องเบน (Tender) จำนวน 2 ลำและเป็นผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับเรือที่พักในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ คริลล์ จำกัด (“AOD”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 33.8 และเป็นเจ้าของและดำเนินงานกองเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูงและทันสมัย AOD ได้รับมอบเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) AOD-I AOD-II และ AOD-III ทั้งสามลำเข้ามาในกองเรือขุดเจาะในปี 2556 AOD ได้รับการต่อสัญญาว่าจ้างในการขุดเจาะกับ ลูกค้ารายเดิมออกไปจนถึงปี 2562 โดยในปี 2560 เรือขุดเจาะใหม่ทั้งสามลำมีอัตราการใช้ประโยชน์โดยเฉลี่ยร้อยละ 99

รายชื่อกองเรือขุดเจาะ

ลำดับที่	ชื่อเรือ	ประเภทของเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
1.	MTR-1	เรือที่พัก	2521	2548
2.	MTR-2	เรือขุดเจาะแบบห้องเบน (Tender)	2524	2548
3.	AOD-I	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2553
4.	AOD-II	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2553
5.	AOD-III	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2554

ทั้งเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) และเรือขุดเจาะแบบห้องเบน (Tender) ต้องได้รับการจัดอันดับชั้นจากสมาคมจัดอันดับชั้นเรือที่มีชื่อเสียงโดยจัดลำดับจากมาตรฐานของการปฏิบัติงานและความปลอดภัย ซึ่งเรือขุดเจาะของ MDL ได้รับการจัดอันดับชั้นจากองค์กรระดับสากล เช่น Det Norske Veritas (“DNV”) American Bureau of Shipping (“ABS”) หรือ Bureau Veritas (“BV”) โดยเรือขุดเจาะแบบห้องเบน MTR-1 ถูกจัดลำดับชั้นโดย ABS และเรือขุดเจาะแบบห้องเบน MTR-2 ถูกจัดลำดับชั้นโดย BV โดยสมาคมจัดชั้นเรือดังกล่าวจะเข้ามาตรวจสอบเรือทุกปี เรือขุดเจาะแบบห้องเบนต้องเข้าอู่ซ่อมแซมทุกๆ 5 ปีและได้รับการตรวจสอบบำรุงรักษา (Special Periodic Survey) จากสมาคมจัดอันดับชั้นเรือต่างๆ ดังกล่าว ส่วนเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ของ AOD จะได้รับการจัดอันดับชั้นโดย ABS

บริการของกองเรือ

เรือขุดเจาะ MTR-1 และ MTR-2 ซึ่งเป็นเรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) ยังคงไม่ได้รับสัญญาว่าจ้างในปี 2560 เนื่องจากอุปสงค์ที่จำกัดในตลาด ปัจจุบัน บริษัทกำลังทบทวนทางเลือกอื่นๆ เพื่อสร้างประโยชน์จากสินทรัพย์เหล่านี้

ในทางตรงกันข้าม AOD ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนของเมอร์เมดได้รับการต่อสัญญาว่าจ้างออกไปจนถึง 2562 กับลูกค้ารายเดิม ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่าเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ทั้งสามลำจะยังคงได้รับการว่าจ้างอย่างต่อเนื่องไปจนถึงปี 2562 เรือขุดเจาะของ AOD มีผลการปฏิบัติงานที่เป็นแบบอย่างที่ดีเนื่องด้วยมีอัตราการใช้ประโยชน์ของเรือทั้งสามลำที่สูงถึงประมาณร้อยละ 100 ในปี 2560

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ทั้งสามลำของ AOD ได้รับการออกแบบในชั้น MOD V-B ซึ่งเป็นที่เข้าใจกันว่าเป็นเรือขุดเจาะที่ได้รับการออกแบบตรงตามบริษัทขุดเจาะรายใหญ่และบริษัทน้ำมันต่างๆ นิยมใช้งานในพื้นที่น้ำตื้นทุกแห่งของโลก เรือขุดเจาะแบบนี้จะได้รับการออกแบบให้สามารถปฏิบัติงานได้ตลอดทั้งปีในพื้นที่อ่าวเม็กซิโก มหาสมุทรอินเดีย ทะเลเหนือทางตอนใต้ บริเวณชายฝั่งตะวันออกกลาง นอกชายฝั่งอินเดีย นอกชายฝั่งออสเตรเลีย นอกชายฝั่งนิวซีแลนด์ และนอกชายฝั่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

2.1.3 กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

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”) ปัจจุบัน บาคองโคประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร (Agrochemicals) โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม ห่างจากนครโฮจิมินห์ประมาณ 70 กิโลเมตร ในขณะที่ PMTS เป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ เพื่อให้บริการจัดซื้อวัตถุดิบที่ใช้สำหรับธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรของ Bacconco

บาคองโคเป็นผู้พัฒนา ผลิต ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีเชิงผสม ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว และปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ โดยมีกำลังการผลิตรวมอยู่ที่ประมาณ 450,000 เมตริกตันต่อปี และมีกำลังการบรรจุหีบห่อประมาณ 550,000 เมตริกตันต่อปี ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีทั้งหมดของบาคองโคจัดจำหน่ายในประเทศเวียดนาม ประเทศกัมพูชา และประเทศลาว ภายใต้เครื่องหมายการค้า “STORK” ที่บาคองโคจดทะเบียนไว้เป็นของตนเองตั้งแต่ปี 2548 เครื่องหมายการค้า STORK ของบาคองโคเป็นที่ยอมรับและได้รับความเชื่อถือด้านคุณภาพอันเป็นผลจากการที่บาคองโควางกลยุทธ์ที่จะเป็นผู้ผลิตปุ๋ยเคมีคุณภาพสูงที่มีส่วนผสมของสารอาหารหลัก อันได้แก่ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) และโพแทสเซียม (K_2O)



เครื่องหมายการค้า STORK ของบาคองโคได้รับการจดทะเบียนในประเทศเวียดนามตั้งแต่ปี 2548

เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า เพิ่มช่องทางการขาย และจัดจำหน่ายในต่างประเทศ บาคองโคดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อและจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภายนอก ปัจจุบัน บาคองโคมีการส่งออกผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีไปยัง 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 โพแทช (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 โพแทช (K_2O) ซึ่งให้โพแทสเซียม (K) แก่พืช โดยปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK แต่ละสูตรจะมีส่วนผสมของ N P และ K ที่แตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์และความต้องการทางชีวภาพของพืชแต่ละชนิด โดยปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK เป็นผลิตภัณฑ์หลักของบาคองโคที่มีการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ

ปุ๋ยเคมีอื่น

สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีอื่นประกอบไปด้วยปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยวหรือแม่ปุ๋ยที่มีธาตุอาหารหลักธาตุเดียว และปุ๋ยเคมีเชิงประกอบที่ได้จากกรรมวิธีทางเคมีและมีธาตุอาหารหลักตั้งแต่ 2 ธาตุขึ้นไป ปุ๋ยเคมีชนิดดังกล่าวนิยมใช้กันเนื่องจากความยืดหยุ่นในการผสมสูตรตามความต้องการของผู้ใช้แต่ละคนหรือพืชแต่ละชนิด โดยปุ๋ยที่มีไนโตรเจน (N) เป็นส่วนผสมหลักมีประโยชน์ในการเร่งการเจริญเติบโตของใบซึ่งช่วยในการสังเคราะห์แสง และการผลิตเมล็ดพืช ปุ๋ยที่มีฟอสเฟต (P) เป็นส่วนผสมหลักมีประโยชน์ในการพัฒนาและเจริญเติบโตของลำต้นและระบบราก ขณะที่ปุ๋ยที่มีโพแทช (K) เป็นส่วนผสมหลักมีประโยชน์ในการสร้างและเคลื่อนย้ายสารอาหารไปเลี้ยงในส่วนที่กำลังเจริญเติบโต เพิ่มคุณภาพของดอกผล และเพิ่มปริมาณโปรตีนเพื่อป้องกันการติดโรค

2. ผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น

สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น ประกอบไปด้วยสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช และสารกำจัดแมลง ซึ่งบาคองโคเป็นผู้รับซื้อจากผู้จัดจำหน่ายและส่งให้แก่บุคคลภายนอก (Outsource) เพื่อทำการบรรจุภัณฑ์โดยจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบาคองโค แล้วนำมาจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบาคองโครวมถึง ปุ๋ยชนิดน้ำหรือปุ๋ยทางใบ

สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลง

สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลง เป็น สารเคมีชีวภาพหรือสารเคมีสังเคราะห์เพื่อการป้องกันทำลาย ไล่ หรือลดปัญหาของศัตรูพืชและแมลง ซึ่งศัตรูพืชที่พบได้บ่อยที่สุด คือแมลง โรคพืช วัชพืช และจุลินทรีย์ที่เป็นพาหะนำโรคและก่อให้เกิดความเสียหายต่อการเกษตรกรรมและส่งผลกระทบต่อผลผลิตลดลง บาคองโคจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ในประเทศเวียดนามเท่านั้น

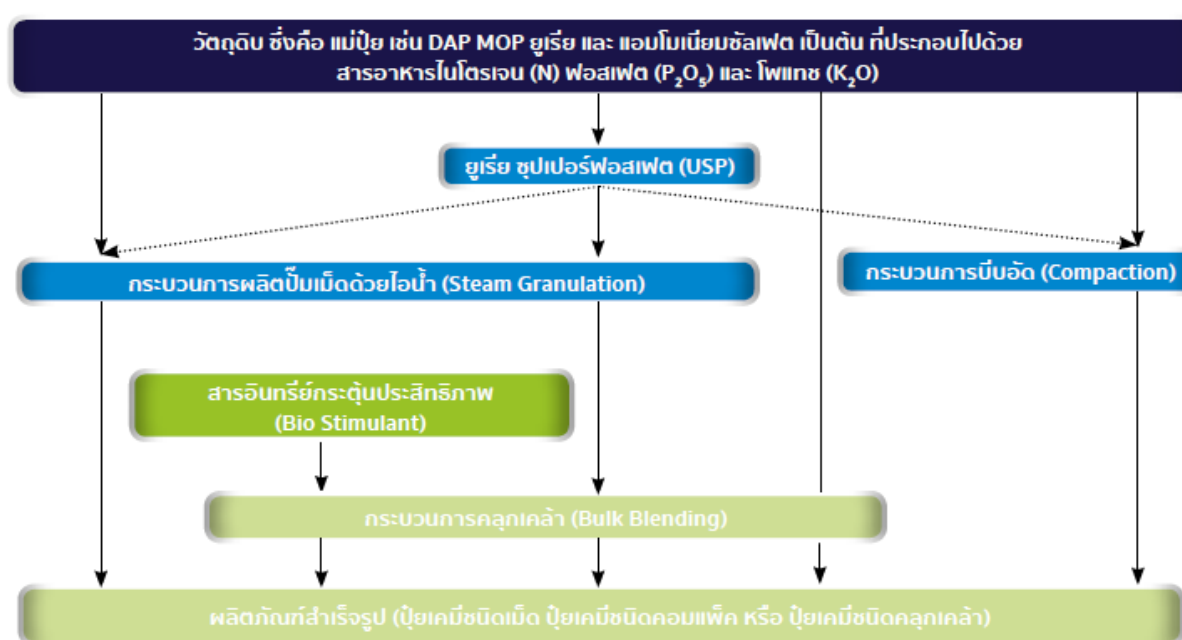
ปุ๋ยทางใบ

ปุ๋ยทางใบ เป็น ปุ๋ยสารละลายที่ใช้ในการฉีดพ่นพืชเพื่อการดูดซึมทางใบ เนื่องจากสารอาหารจะถูกดูดซึมทางใบได้เร็วกว่าทางราก ปุ๋ยทางใบให้สารอาหารคล้ายคลึงกับปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK จึงนิยมใช้กับการปลูกผักและผลไม้โดยจะให้ผลผลิตที่สูงและคุณภาพดีกว่า

3. กำลังการผลิตปุ๋ยเคมี

ปัจจุบัน โรงงานผลิตปุ๋ยของบาคองโค มีกำลังการผลิตปุ๋ยประมาณ 450,000 เมตริกตันต่อปี และมีกำลังการบรรจุหีบห่อประมาณ 550,000 เมตริกตันต่อปี

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



เครื่องบีบเม็ด

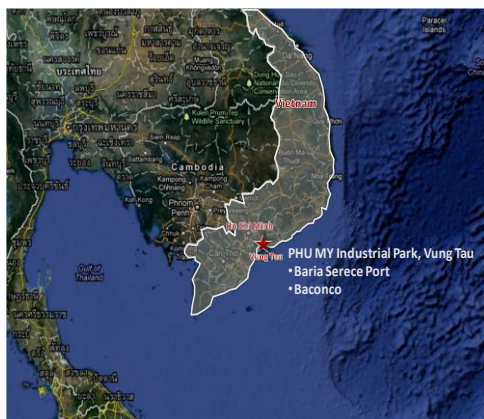


การบรรจุหีบห่อ



เครื่องอบแห้งปุ๋ยชนิดเม็ด

ธุรกิจบริการให้เช่าพื้นที่โรงงาน



นิคมอุตสาหกรรม Phu My I
ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม



Baconco ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I และอยู่ติด
กับท่าเรือของนิคม บันแม่น้ำ Thi Vai

บาคองโกตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ในเขตพื้นที่ Ba Ria Vung Tau ทางตอนใต้ของเวียดนาม ซึ่งอยู่ห่างจากนครโฮจิมินห์ ประมาณ 70 กิโลเมตร ด้วยทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่ติดกับแม่น้ำ นิคมอุตสาหกรรม Phu My I จึงมีความโดดเด่น

เด่นในการดึงดูดผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรม และถือเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการส่งออกทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ นิคมอุตสาหกรรมแห่งนี้ยังได้รับประโยชน์จากความต้องการบริการด้านพื้นที่เก็บสินค้า เพื่อเก็บสินค้าหรือวัตถุดิบก่อนการส่งออกไปยังท่าเรือหรือสถานที่ต่างๆ ด้วยเหตุนี้ บาคองโคจึงเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่โรงงานให้แก่ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรม เพื่อเป็นการสร้างแหล่งรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) และช่วยให้บาคองโคสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนจากการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ

พื้นที่เก็บสินค้าของบาคองโคตั้งอยู่ติดกับท่าเรือ Baria ซึ่งเป็นท่าเรือหลักของนิคมอุตสาหกรรม Phu My I จึงมีความได้เปรียบในการแข่งขันทั้งในด้านการควบคุมต้นทุน และด้านการให้บริการ ด้วยทำเลที่ตั้งดังเช่นที่กล่าวมา ทำให้บาคองโคสามารถลดต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์จากการขนถ่ายวัตถุดิบและการขนส่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปลงได้ รวมทั้งสามารถให้บริการด้านโลจิสติกส์ได้อย่างตรงเวลาอีกด้วย

ผลิตภัณฑ์และบริการ

เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ในการเก็บพัสดุสินค้าก่อนการขนถ่ายไปยังท่าเรือ บาคองโคจึงสร้างพื้นที่เก็บสินค้า 3 แห่ง กระจายอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ซึ่งลูกค้าของแต่ละพื้นที่เก็บสินค้าแตกต่างกันไปตามจุดประสงค์ในการใช้งานและขนาดของพื้นที่ที่เช่า

ทั้งนี้ อาคารบางกองโก 1 (“BCC I”) และบาคองโก 3 (“BCC III”) จะถูกใช้สำหรับเก็บวัตถุดิบสินค้าสำเร็จรูปอะไหล่และอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรของบาคองโค เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม อาจมีการให้ลูกค้าภายนอกเช่าพื้นที่ว่างเป็นระยะสั้น ในขณะที่อาคารบาคองโก 5 (“BCC V”) นั้นถูกสร้างขึ้นเพื่อรองรับการขยายสายการบรรจุห่อปุ๋ยทางใบ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมีพื้นที่ว่างลงเหลือ Baconco จึงจัดสรรพื้นที่ดังกล่าวไว้เพื่อประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า ทั้งนี้ อาคารของ Baconco สามารถแบ่งย่อยได้ตามความต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังมีอุปกรณ์และระบบสาธารณูปโภคครบวงจร อาทิเช่น ที่จอดรถบรรทุก จุดถ่ายสินค้า บริการรักษาความปลอดภัย และระบบสาธารณูปโภคอื่นๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปาและระบบระบายอากาศ เป็นต้น

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 ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม อุตสาหกรรมกระดาษ และอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยบริษัท มีกลยุทธ์นำถ่านหินดังกล่าวมาทำการคัดเลือกและปรับปรุงคุณภาพเพื่อให้ถ่านหินมีคุณภาพตรงกับคุณสมบัติเชิงวิศวกรรมของหม้อไอน้ำของแต่ละโรงงานอุตสาหกรรม นอกจากนี้ บริษัทยังเข้าร่วมประมูลขายถ่านหินให้กับบริษัทเอกชนในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ และอุตสาหกรรมผลิตไฟฟ้าที่มีการประมูลจัดซื้อถ่านหินอีกด้วย

บริษัทวางรูปแบบการจัดส่งถ่านหินให้ถึงมือลูกค้าอย่างทันเวลาที่ ด้วยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) แบบครบวงจร โดยมีการบริหารจัดการกับกองถ่านหิน และคลังสินค้าเป็นอย่างดี เพื่อให้มั่นใจว่า เรามีถ่านหินเพียงพอสำหรับส่งมอบให้ลูกค้า ซึ่งทำให้ลูกค้าไม่ต้องคอยกังวลเกี่ยวกับเรื่องการสำรองถ่านหินและเตรียมพื้นที่หรือคลังสินค้าในการจัดเก็บถ่านหินด้วยตัวเอง

ผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงฟอสซิลซึ่งมีปริมาณสำรองอยู่มากโดยแหล่งถ่านหินกระจายอยู่ในประเทศต่างๆ มากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก ทำให้ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงที่มีความมั่นคงสูง ราคามีการแข่งขันกันสูง ส่งผลให้มีราคาถูกกว่าเชื้อเพลิงชนิดอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ก๊าซธรรมชาติและน้ำมันเตา ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงธรรมชาติชนิดหนึ่งซึ่งมีสถานะเป็นของแข็งและมีแร่ธาตุที่สำคัญคือคาร์บอน โดยทั่วไปแล้ว ถ่านหินจะมีสีน้ำตาลเข้มหรือสีดำและแบ่งได้หลายประเภทถ่านหินที่มีคุณภาพดีที่สุด เรียงตามลำดับ ได้แก่ แอนทราไซต์ บิทูมินัส ซับบิทูมินัส และลิกไนต์ (พิจารณาจากค่าความร้อน ค่าความชื้นและปริมาณกำมะถัน)

บริษัทเน้นการนำเข้าถ่านหินประเภทบิทูมินัสและซับบิทูมินัส เนื่องจากเป็นถ่านหินที่มีคุณภาพดี มีค่าความร้อนในระดับปานกลาง มีค่าความชื้นและปริมาณกำมะถันในระดับที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีปริมาณกำมะถันที่ต่ำเมื่อเทียบกับน้ำมันเตา (น้ำมันเตามีปริมาณกำมะถันประมาณร้อยละ 0.1-3.0) ทำให้มีมลภาวะกับสิ่งแวดล้อมน้อยมาก สำหรับถ่านหินประเภทแอนทราไซต์ บริษัทไม่ได้นำเข้าถ่านหินประเภทนี้เนื่องจากมีราคาสูงกว่ามาก อีกทั้งปริมาณการใช้ภายในประเทศมีจำกัดและไม่มีแนวโน้มการขยายตัว ส่วนถ่านหินประเภทลิกไนต์เป็นถ่านหินคุณภาพต่ำที่สุด มีปริมาณกำมะถันมาก ทำให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมสูง ดังนั้นถ่านหินประเภทนี้จึงไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

2.2.1 กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

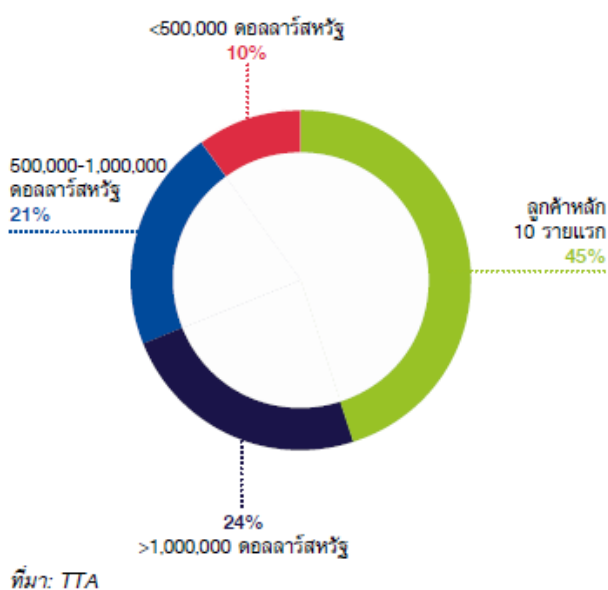
1. การขนส่งสินค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

การขนส่งสินค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

โทริเซน ชิปปิง ยังคงสร้างความเติบโตให้กับธุรกิจขนส่งสินค้าอย่างต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการขนส่งสินค้าทางเรือ บริษัทฯ ได้ทบทวนเป้าหมายด้านแผนการตลาดและการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับกลุ่มลูกค้าหลัก ในการจัดหากระบวนสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ทั้งในแบบที่ต้องการขนส่งสินค้าในทันที และแบบที่ทำสัญญาขนส่งสินค้าล่วงหน้า ซึ่งล้วนแต่ต้องมีความเข้าใจเป็นอย่างดีในเรื่องของตลาดการขนส่งสินค้าทางเรือและเชื้อเพลิงในเรือ ด้วยการมุ่งเน้นไปที่ตัวลูกค้าความต้องการที่แตกต่างกันของพวกเขา ส่งผลให้บริษัทฯ มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในแถบมหาสมุทรอินเดียและมหาสมุทรแปซิฟิก

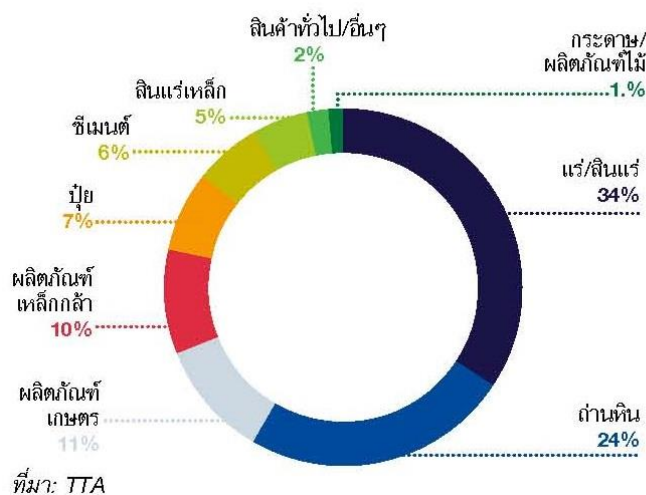
บริษัทฯ ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งในการสร้างตัวตนที่โดดเด่นในการให้บริการแบบพิเศษแก่ลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น การขนส่งท่อเคลือบ เป็นต้น ด้วยกองเรือที่มีความหลากหลายและทีมบริหารงานที่มากด้วยประสบการณ์ ทำให้โทริเซน ชิปปิง สามารถจัดหากระบวนสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มเหล่านี้ได้

แผนภูมิ: ลูกจ้างจำแนกตามรายรับปี 2560



โทริเซนขนส่งสินค้าปริมาณ 9.21 ล้านตันในปี 2560 ซึ่งสามารถแบ่งได้โดยคร่าวออกเป็นร้อยละ 70/30 ระหว่างสินค้าแห่งแรกของกลุ่มหลัก อาทิ ถ่านหิน แร่/สินแร่ และผลผลิตทางการเกษตร และสินค้าแห่งแรกของกลุ่มย่อย อาทิ เหล็ก ปูน ซีเมนต์ และทราย

แผนภูมิ: สินค้าขนส่งจำแนกตามประเภทของสินค้าในปี 2560



ความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

โทริเซนยังคงความเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งแรกของอย่างครบวงจร คู่แข่งทางธุรกิจส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มักต้องพึ่งพาการบริการจากหน่วยงานภายนอก อาทิ การจัดหาลูกเรือ การบริหารจัดการด้านเทคนิค ประกันภัย และการจัดซื้อจัดหา แต่โทริเซนมีหน่วยงานภายในที่ดูแลรับผิดชอบในเรื่องดังกล่าวด้วยตนเอง

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

การที่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่ำทำให้บริษัทฯ สามารถคงความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจเมื่อไปประมูลงานกับลูกค้า ซึ่งคู่แข่งหลายรายไม่สามารถจะสู้ได้ในด้านต้นทุน

การผนวกความเชี่ยวชาญของหน่วยงานต่างๆ เข้าด้วยกันในเชิงลึก อันประกอบด้วย ลูกเรือ การดำเนินงานด้านเทคนิค การปล่อยเช่าเหมาลำ การปฏิบัติการเชิงพาณิชย์ การเงิน และในด้านความเสี่ยง ล้วนสะท้อนสู่สายตาของลูกค้าอุตสาหกรรมของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี ลูกค้าของบริษัทฯ ทราบดีว่าการขนส่งสินค้าทางเรือด้วยบริการของโทริเซนจะมั่นใจได้ในเรื่องของประสิทธิภาพ การดำเนินการอย่างมืออาชีพ และยืดหยุ่นได้ ซึ่งล้วนเป็นสิ่งจำเป็นในการที่จะช่วยสนับสนุนให้การขนส่งสินค้าของลูกค้าประสบผลสำเร็จเป็นอย่างดี

ด้วยการเน้นย้ำถึงความสำคัญของประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การสื่อสารที่เข้มแข็ง และพอร์ตการลงทุนที่มีการกระจายความเสี่ยง ทั้งในส่วนของกองเรือและสินค้าที่ขนส่ง บริษัทฯ เชื่อว่าโทริเซนจะสามารถทำกำไรในช่วงการฟื้นตัวของวัฏจักรธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกองนี้ได้

ตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง

ปี 2560 เป็นปีที่ตลาดขนส่งสินค้าแห่งเทกองกลับเข้าสู่ระยะฟื้นตัวของวัฏจักร ผลประกอบการของตลาดที่ดีขึ้นในช่วงปีนี้ส่งผลให้บริษัทเจ้าของเรือต้นทุนต่ำอย่างเช่น โทริเซน จีปิ้ง มีผลกำไรได้

อุปสงค์ด้านสินแร่เหล็กและถ่านหินนำเข้าของจีนปรับตัวสูงขึ้นอย่างมาก ความต้องการเหล็กกล้าภายในประเทศที่เพิ่มขึ้น ผลกำไรที่ดีสำหรับโรงงานผลิตเหล็ก และการที่รัฐบาลสั่งระงับการผลิตเหล็กในช่วงเดือนพฤศจิกายนเพื่อลดมลพิษทางอากาศในฤดูหนาว ล้วนเป็นปัจจัยบวกต่อตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าทางเรือในช่วงเวลาส่วนมากของปีนี้

ตลาดยังได้รับแรงหนุนจากฤดูกาลขายเมล็ดธัญพืชที่ยาวนานของทวีปอเมริกาใต้อีกด้วย ช่วงเวลาการเก็บเกี่ยวทั้งเมล็ดถั่วเหลืองและเมล็ดข้าวโพดทำให้แน่ใจได้ว่าแรงหนุนนี้ยังคงอยู่ต่อไปไม่มากนักตลอดทั้งปี

ในด้านของอุปทาน การส่งมอบเรือต่อใหม่ได้ชะลอตัวลงในช่วงครึ่งปีหลัง ในขณะที่ราคาเศษซากเหล็กปรับตัวสูงขึ้น ดังนั้น ถึงแม้ว่าปริมาณเรือลำใหม่จะลดลง ก็ยังคงมีเรือบางส่วนที่ถูกขายเพื่อนำไปทำลาย

มูลค่าเรือยังคงอยู่ในระดับที่ดี และราคาเรือมือสองปรับเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 20 – 30

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

ตลาดได้กลับเข้าสู่ภาวะสมดุลอีกครั้งในระหว่างปี 2560 มีการชะลอตัวลงของการส่งมอบเรือใหม่ ในขณะที่อุปสงค์ก็ปรับตัวดีขึ้นด้วย และดูเหมือนว่าแนวโน้มที่ดีดังกล่าวจะยังคงดำเนินไปอย่างต่อเนื่องในปี 2561

มีการคาดการณ์ที่ค่อนข้างแน่นอนถึงจำนวนเรือส่งต่อใหม่ที่จะส่งมอบในอีก 12 เดือนข้างหน้า ดัชนีชี้วัดต่างๆ ล้วนแสดงให้เห็นว่าการส่งมอบเรือใหม่ในปี 2561 จะมีจำนวนน้อยกว่าในปี 2560 ถึงแม้ว่าการขายเรือเพื่อนำไปทำลายจะลดลง แต่ราคาเศษซากเหล็กยังคงค้ำอยู่ และด้วยกฎระเบียบใหม่ที่กำลังจะนำมาบังคับใช้ ทำให้เรือบางลำเลือกที่จะออกจากตลาดไป

ในด้านอุปทาน สภาพเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้นทั่วโลก ส่งผลให้มีความต้องการเรือบรรทุกสินค้าเพิ่มมากขึ้นด้วย

การนำเข้าสินค้าแห่งแรกของจีนเป็นตัวแปรสำคัญต่อตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งแรกของ นโยบายที่ให้อยู่ในจีนสามารถสร้างอุปสงค์เกินจริงที่ไม่แน่นอนได้ มาตรการต่างๆ ในปัจจุบันที่รัฐบาลจีนดำเนินการอยู่นั้นได้แก่ การปิดโรงงานผลิตเหล็กในช่วงฤดูหนาวเพื่อปรับปรุงคุณภาพอากาศให้ดีขึ้น การจำกัดการนำเข้าถ่านหินจากเกาหลีเหนือ รวมทั้งการสั่งปิดเหมืองถ่านหินที่ไม่ทำกำไรและไม่ปลอดภัยอย่างต่อเนื่อง หลังจากฤดูหนาวสิ้นสุดลง บริษัทฯ หวังว่าความต้องการเหล็กของจีนจะกลับมาอยู่ในระดับสูงอีกครั้งจากการที่โรงงานผลิตเหล็กเปิดทำการด้วยกำลังการผลิตสูงสุด ซึ่งส่งผลให้มีการนำเข้าสินแร่เหล็กและถ่านหินคุณภาพดีมากขึ้น สร้างกำไรได้มากกว่าและก่อมลพิษน้อยกว่า และดูเหมือนว่าการนำเข้าเช่นนี้จะยังคงดำเนินต่อไป

ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของจีนตามที่ได้มีการอนุมัติไว้แล้วตามแผนนโยบาย 5 ปี ซึ่งได้เริ่มบังคับใช้เมื่อปี 2559 ได้ส่งแรงหนุนให้แก่อุตสาหกรรมการขนส่งสินค้าทางเรืออย่างมากในปี 2560 และจะยังคงเป็นปัจจัยบวกต่อไปจนถึงปี 2561

สถานะเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้นของสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปยังส่งผลอย่างมากต่ออุปสงค์เช่นกัน อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดดทำให้ปริมาณการนำเข้าถ่านหินของแต่ละประเทศเพิ่มขึ้นตามไปด้วย แม้ว่าสัดส่วนการใช้ถ่านหินในการผลิตพลังงานโดยรวมของประเทศต่างๆ ทั่วโลกจะปรับลดลงก็ตาม การเพิ่มขึ้นของประชากร การขยายตัวของชุมชนเมือง และการปรับเปลี่ยนวิถีการบริโภคไปสู่อาหารประเภทผลิตภัณฑ์จากนมและเนื้อมากขึ้น ล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยที่นำไปสู่ความต้องการเรือขนส่งสินค้าจากผู้ค้าเมล็ดธัญพืชและปศุสัตว์มากขึ้น

จำนวนเรือที่ส่งต่อใหม่สำหรับการขนส่งสินค้าแห่งแรกของ ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2560

ประเภทเรือที่ส่งต่อใหม่	จำนวนเรือ	ขนาดระวางบรรทุกรวม	% ของกองเรือที่มีอยู่เดิม
		(ล้านตัน)	
Handysize	175	5.94	6.2%
Handymax	171	10.36	5.3%
Panamax	192	15.89	7.9%
Capesize	152	39.67	12.3%
รวม	690	71.86	8.8%

ที่มา: Clarksons

ราคาน้ำมัน

ราคาน้ำมันได้ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2560 บริษัทฯ ได้ใช้กลยุทธ์ป้องกันความเสี่ยงที่รัดกุมในส่วนของการจองระวางบรรทุกสินค้าล่วงหน้า โดยการทำสัญญาซื้อขายน้ำมันล่วงหน้า (bunker swap agreement)

2.2.2 กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

1. ลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายช่องทางการจัดจำหน่าย

บริการวิศวกรรมได้ทะเลและเรือขุดเจาะนอกชายฝั่ง

ลูกค้าของเมอร์เมดประกอบด้วยผู้ผลิตและจัดหาน้ำมันและก๊าซธรรมชาติรายใหญ่ทั้งที่อยู่ในและภายนอกประเทศ บริษัทขนส่งทางท่อและบริษัทก่อสร้างงานวิศวกรรมนอกชายฝั่ง ภายในตลาดภูมิภาคทั้งตะวันออกกลางและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยในปี 2560 เมอร์เมดให้บริการงานวิศวกรรมได้ทะเลแก่ลูกค้ากว่า 40 ราย

ลูกค้าในตะวันออกกลางยังคงเป็นลูกค้าหลักของธุรกิจเมอร์เมด สัญญาการให้บริการการประดาน้ำฉบับสำคัญที่บริษัทฯ ได้มาในปี 2556 ผ่านบริษัท Zamil ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าของเมอร์เมดในตะวันออกกลาง ทำให้เมอร์เมดยังคงมีรายได้และผลกำไรที่สูงและจะยังคงเป็นเช่นนี้ต่อไป จนกว่าจะครบสัญญาในปี 2561 โดยบริษัทฯ ได้รับการต่อสัญญาออกไปอีกหนึ่งปี

ด้วยกลยุทธ์การตั้งเป้าหมายเพื่อการเติบโตนี้ เมอร์เมด คาดหวังว่าจะรักษาระดับการขยายตัวทางการตลาดของงานวิศวกรรมได้ทะเลให้เกิดขึ้นทั่วทั้งภูมิภาคตะวันออกกลาง เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในระดับนี้ต่อไปในอีกสองสามปีข้างหน้า

นอกจากนี้ การเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์ในเรือให้สูงขึ้นยังคงเป็นหนึ่งในสิ่งสำคัญอันดับต้นๆ ของเมอร์เมด และในขณะเดียวกันการให้บริการส่งเสริมกัน (cross selling) ผ่านห่วงโซ่มูลค่า (value chain) รวมถึงหาสัญญาที่มีระยะเวลาสัญญาที่ยาวขึ้นในพื้นที่ที่ต้องการสร้างความเติบโต เช่น เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และตะวันออกกลางก็ยังคงดำเนินต่อไป

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ทั้ง 3 ลำของ AOD ยังคงให้บริการแก่ลูกค้าซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทน้ำมันและก๊าซที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยสัญญาฉบับนี้จะสิ้นสุดลงในปี 2562 ด้วยเหตุนี้ AOD จึงมีอัตราการใช้งานที่สูงถึงประมาณร้อยละ 100 โดยเฉลี่ยสำหรับเรือขุดเจาะทั้งสามลำ ซึ่งเป็นไปตามแผนที่บริษัทวางไว้ อัตราการใช้งานที่สูงนี้เป็นผลมาจากการที่เรือขุดเจาะปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีช่วงเวลาที่ปฏิบัติงานไม่ได้สั้นน้อยมาก

คู่แข่ง

การบริการลูกค้ายังคงเป็นกลยุทธ์ที่สร้างความแตกต่างที่สำคัญมากของบริษัท มีหลายเหตุผลว่าทำไมลูกค้าถึงได้เลือกใช้บริการของบริษัท นั่นก็คือ บริษัทมีประวัติด้านสุขอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมที่ดีเยี่ยมซึ่งนับเป็นความภาคภูมิใจของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังเสนอการบริการที่มีคุณภาพในระดับต้นๆ บวกกับราคาที่สามารถแข่งขันกับตลาดได้ บริษัทมีความสามารถและทรัพยากรที่จะรับมือไม่ว่าจะเป็นโครงการขนาดใหญ่หรือโครงการขนาดเล็กตามแต่ที่ลูกค้า

ต้องการ และยังมีจุดให้บริการแบบครบในหนึ่งเดียว (one stop shop) ไว้บริการลูกค้าอีกด้วย บริษัทมีบุคลากรภายในองค์กรที่มีประสบการณ์และมีความทุ่มเทให้การปฏิบัติงานให้การสนับสนุนอยู่เป็นจำนวนมาก รวมถึงมีหุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์ในประเทศอยู่หลายแห่ง นอกจากนี้บริษัทยังปฏิบัติตามมาตรฐานสากลในด้านของเรือ เรือชุดเจาะ และอุปกรณ์ต่างๆ อย่างเคร่งครัด

บริษัทได้ทำงานอย่างหนักเพื่อที่จะได้มาซึ่งโครงการที่ประสบผลสำเร็จจากลูกค้าที่มีชื่อเสียง เพื่อขยายธุรกิจไปยังภูมิภาคใหม่ๆ และพัฒนาฐานการดำเนินงานระดับภูมิภาคด้วยการสานสัมพันธ์ที่ระยะยาวกับลูกค้า และมีระบบพร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือลูกค้าด้วยความทุ่มเทและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เร่งด่วนได้อย่างทันท่วงที รวมถึงความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายในทุกเวลาและในทุกสถานการณ์ ดังนั้น บริษัทจึงมีความยินดีที่จะดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องกับลูกค้าทุกราย

ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

1. ปี 2560 - การปรับสมดุลของตลาดน้ำมัน

โดยรวมราคาน้ำมันมีเสถียรภาพมากขึ้นในปี 2560 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา รวมทั้งยังมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นทั่วโลก หลังจากที่ราคาน้ำมันเบรนท์ (Brent oil) พุ่งลงต่ำสุดที่ 27 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในปี 2560 ราคาน้ำมันเริ่มฟื้นตัวขึ้นอย่างต่อเนื่องก่อนที่จะเกินเกณฑ์มาตรฐาน ที่ 60 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2560 จากข้อมูล US Energy Information Administration (EIA) ราคาน้ำมันดิบเบรนท์ อยู่ที่ 54 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในปี 2560 ซึ่งเพิ่มขึ้น 10 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลจากราคาน้ำมันในปี 2559 และคาดว่าราคาเฉลี่ยจะอยู่ที่ระดับ 60 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในปี 2561

แผนภูมิ: ราคาน้ำมันดิบเบรนท์ต่อบาร์เรลในสองปีที่ผ่านมา



ที่มา: BRS Group

การเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2560 ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยพื้นฐานหลายประการซึ่งหนึ่งในนั้นคือข้อตกลงการลดอุปทานระหว่างสมาชิกกลุ่ม OPEC และพันธมิตรคู่ค้าที่ไม่ใช่สมาชิกกลุ่ม OPEC ข้อตกลงที่เริ่มขึ้นเมื่อเดือนมกราคม 2560 ทำให้สภาพตลาดน้ำมันมีการปรับตัวลงโดยราคาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องที่ระดับสูงกว่า 50 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลและสูงกว่า 60 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในเดือนพฤศจิกายน นอกจากนี้ตามข้อตกลงของ OPEC และกลุ่ม

พันธมิตรเพื่อขยายการลดอุปทานไปจนถึงปลายปี 2561 ทำให้นักวิเคราะห์ได้เพิ่มการคาดการณ์ราคาน้ำมันเบรนท์เฉลี่ยของปี 2561 ไว้ตามตารางด้านล่าง

ประมาณการณ์ราคาน้ำมันเบรนท์ปี 2561

Citigroup	54 เหรียญสหรัฐ
Barclays	55 เหรียญสหรัฐ
JP Morgan	60 เหรียญสหรัฐ
Credit Suisse	60 เหรียญสหรัฐ
UBS	60 เหรียญสหรัฐ
Goldman Sachs	62 เหรียญสหรัฐ

ที่มา : Kennedy Marr

ในเดือนธันวาคม 2560 ราคาน้ำมันยังคงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น เมื่อคณะกรรมการ Joint OPEC-Non-OPEC Ministerial Monitoring Committee ประกาศว่าสมาชิกของตนปฏิบัติตามข้อตกลงในการลดอุปทานได้ถึงร้อยละ 122 น้ำมันดิบเบรนท์ถูกซื้อขายในตลาด Spot Market เฉลี่ยมากกว่า 64 เหรียญสหรัฐต่อเดือน นักวิเคราะห์จาก Jefferies เห็นว่าตลาดน้ำมันจะยังคงอยู่ในภาวะตึงตัวอุปทานจนถึงปี 2562 และสินค้าคงเหลือจะลดลงสู่ระดับเฉลี่ย 5 ปีในไตรมาสที่ 3 ของปี 2561

อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่าราคาน้ำมันที่สูงขึ้นกำลังดึงดูดปริมาณน้ำมันเข้าสู่ตลาดมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในทวีปอเมริกาเหนือและโดยเฉพาะในน้ำมัน ซึ่ง EIA ได้คาดการณ์ว่าการผลิตน้ำมันดิบในสหรัฐจะมีอัตราการผลิตน้ำมันดิบเฉลี่ยสูงสุดในประวัติศาสตร์ในปี 2561 ที่ 10.3 ล้านบาร์เรลต่อวันและจะเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 11 ล้านบาร์เรลต่อวันในปลายปี 2562 หลายคนกังวลว่าหินน้ำมันจะเป็นตัวกำหนดให้ราคาน้ำมันอยู่ในระดับใดระดับหนึ่ง หากราคาเพิ่มขึ้นสูงเกินไปผู้ผลิตหินน้ำมันจะเพิ่มการผลิตมากขึ้นซึ่งจะกดดันให้ราคาลดลงอีก แม้ว่าต้นทุนการผลิตหินน้ำมันจะเพิ่มสูงขึ้นประกอบกับการต่อสัญญาการขุดเจาะ ด้วยสถานะที่รัดตัวของตลาดแรงงานและอุปสรรคการผลิตในตลาด ผู้ผลิตพยายามที่จะลดจุดคุ้มทุนของต้นทุนโดยการปรับปรุงเทคโนโลยีและประสิทธิภาพจนถึงจุดที่สามารถบรรลุอัตราผลตอบแทนที่ดีที่ 53 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลและอาจได้ผลตอบแทนคืนในอัตราที่ 60 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล

OPEC และผู้ผลิตทั่วไปทุกรายจะต้องเฝ้าติดตามพัฒนาการของหินน้ำมันในสหรัฐอย่างใกล้ชิดเพื่อดูว่าผู้ผลิตที่มีต้นทุนต่ำจะตอบสนองต่อราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นและรีบดำเนินการอย่างทันทีเพื่อไม่ให้ราคาน้ำมันปรับตัวลดลงอีกครั้งหรือไม่

นอกจากนี้ BP ได้รายงานใน Energy Outlook ฉบับปี 2560 ซึ่งคาดการณ์ว่าความต้องการพลังงานจะเพิ่มขึ้นเพียง 30 เปอร์เซ็นต์ในช่วงที่อุปสงค์เพิ่มขึ้นซึ่งจะถูกชดเชยโดยการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน พลังงานหมุนเวียนคาดว่าจะกลายเป็นแหล่งที่เติบโตเร็วที่สุดของน้ำมันเชื้อเพลิงที่เพิ่มขึ้นสี่เท่าตัวในช่วง 20 ปีข้างหน้า เมื่อความสามารถในการแข่งขันยังคงมีเพิ่มขึ้น ทั้งๆ ที่การเติบโตของพลังงานทดแทนจะมีเพิ่มขึ้น เชื้อเพลิงฟอสซิลคาดว่าจะยังคงเป็นแหล่งพลังงานสำคัญในปี 2578 ที่ร้อยละ 77; และการผลิตน้ำมันของโลกคาดว่าจะมีความเข้มข้นมากขึ้นในตะวันออกกลาง สหรัฐอเมริกาและ

รัสเซียเนื่องจากผู้ผลิตต้นทุนต่ำเพิ่มสัดส่วนการถือครองในตลาดเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 63 ของการผลิตน้ำมันในปี 2578 เทียบกับร้อยละ 56 ในปี 2558 น้ำมัน ก๊าซและถ่านหินจะยังคงเป็นแหล่งพลังงานที่สำคัญในการกระตุ้นเศรษฐกิจโลกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนกว่า 3 ใน 4 ของแหล่งพลังงานทั้งหมดในปี 2578

2. อุตสาหกรรมการผลิตน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง

การอนุมัติโครงการนอกชายฝั่งถึงจุดสูงสุดของการตัดสินใจลงทุนสุดท้าย (FIDs) จำนวน 120 โครงการในปี 2555 แต่ตั้งแต่นั้น โครงการก็ถูกกดดันจากราคาน้ำมันที่ตกลงมาตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2557 การลดการใช้จ่ายด้านการสำรวจและผลิตของบริษัทน้ำมัน ทำให้ FIDs ตกลงถึงร้อยละ 33 ในปี 2558 โครงการขนาดใหญ่กว่าได้รับผลกระทบหนักขึ้นเมื่อจำนวนของการพัฒนาโครงการเหล่านั้นในปี 2559 ที่จะได้รับ FID ลดลงร้อยละ 60 ในปี 2555

หลังจาก 2 ปีของ “ภาวะถดถอยของตลาดเป็นประวัติการณ์” ผลกระทบยังคงมีอยู่ และยังคงกระทบต่อภาคอุตสาหกรรมนี้อย่างหนัก ในปี 2560 เราได้เห็นการปรับโครงสร้างหนี้จำนวนมากของบริษัทต่างๆ การเข้าสู่กระบวนการล้มละลายและมีการควบรวมกิจการมากขึ้น Rystad Energy รายงานว่าขณะที่ปี 2560 เป็นปีที่ตลาดการให้บริการเฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ สำหรับผู้ประกอบการในอเมริกาเหนือและธุรกิจหินน้ำมันเท่านั้น ในทางตรงกันข้ามผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนอกชายฝั่งของ EPCI การขุดเจาะนอกชายฝั่งและธุรกิจบริการได้ทะเลได้รับผลกระทบจากการตัดสินใจอนุมัติโครงการที่ต่ำในปี 2557-2559 และค่าใช้จ่ายการลงทุนในอุตสาหกรรมนอกชายฝั่งลดลงร้อยละ 18 ในปี 2560

ตามรายงานของ Clarksons Platou Offshore งานขุดเจาะนอกชายฝั่งลดลงอย่างมากในช่วงภาวะการถดถอยต่ำ มีการค้นพบพื้นที่ขุดเจาะนอกชายฝั่งจำนวน 53 แห่งทั่วโลกในปี 2560 ซึ่งมีอัตราการลดลงร้อยละ 56 เมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของปี 2548-2557 ที่ 166 แห่งต่อปี การเริ่มทำธุรกิจนอกชายฝั่งหดตัวลงเนื่องจากภาวะงานค้างในพื้นที่ขุดเจาะได้ทะเลที่ยังอยู่ระหว่างการดำเนินการและโครงการที่ได้รับการอนุมัติมีน้อยลง มีแหล่งขุดเจาะได้ทะเลเพียงจำนวน 41 พื้นที่เท่านั้นที่ได้เริ่มงานในเดือนตุลาคม 2560 ซึ่งลดลงร้อยละ 51 ของค่าเฉลี่ยในปี 2548 ถึงปี 2557 ที่มีแหล่งขุดเจาะได้ทะเล 115 พื้นที่ โดยมีอัตราการใช้จ่ายประโยชน์จากเรือขุดเจาะแบบสามขา (jack-up) และแท่นเจาะแบบลอยน้ำ (floater) ทั่วโลกอยู่ที่ร้อยละ 65 ลดลงร้อยละ 27 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2557 และเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) และแท่นเจาะแบบลอยน้ำ (floater) รวมจำนวนทั้งหมด 129 ลำยังคงไม่มีงาน ซึ่งเป็นอัตราที่เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ถึงร้อยละ 87

การส่งมอบ OSV ในปี 2560 ยังคงมีแนวโน้มลดลง ปีนี้เจ้าของเรือไม่ได้รับมอบเรือที่ต่อขึ้นใหม่น้อยลงกว่า 100 ลำ ซึ่งส่งผลให้มีเรือเกือบ 400 ลำที่สร้างขึ้นในปี 2552 ที่ยังคงไม่ได้มีการส่งมอบได้ในเร็วๆ นี้ นอกจากนี้ยังมีเรือ OSV ประมาณ 400 ลำในอุ้งต่อเรือของจีนกำลังรอส่งมอบให้เจ้าของ แต่ในปี 2560 แสดงให้เห็นว่าการส่งมอบเรือมีแนวโน้มกลับมาในปี 2560

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าความท้าทายที่ยังคงมีอยู่สำหรับปี 2561 แต่ผู้ประกอบการนอกชายฝั่งทุกรายกำลังเฝ้าสังเกตสัญญาณความตื่นตัวสำหรับปีต่อไป ราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นเสมือนเป็นแนวโน้มที่สูงขึ้นในการประกอบการอย่างค่อยเป็นค่อยไป คาดว่าจะช่วยลดการแข่งขันได้มากขึ้นเพื่อให้มีงานมากขึ้น การใช้เรือเพิ่มสูงขึ้นและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ดีขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา

3. ปีแห่งการตัดสินใจที่ยากลำบาก

ปี 2560 เป็นอีกปีที่บริษัทน้ำมันติดตั้งประมาณการใช้จ่ายอย่างมาก Wood Mackenzie รายงานว่าการยกเลิกโครงการและการลดการซื้อขายกับผู้ผลิตรายย่อยเป็นกลยุทธ์ทั่วไปที่ใช้เพื่อลดค่าใช้จ่ายตลอดทั้งปี การริเริ่มการปรับลดงบประมาณและการเพิ่มประสิทธิภาพค่าใช้จ่ายได้ถูกนำมาใช้ทั่วทั้งอุตสาหกรรม และผู้ประกอบการน้ำมันทุกรายได้นำแนวคิด “น้อยลงแต่ใช้ได้มากขึ้น” หรือแม้แต่ “ใช้น้อยลงแต่มีใช้ตลอดไป” มาปรับใช้ด้วย

แม้จะมีการปรับขึ้นราคาน้ำมันในช่วงครึ่งหลังของปี 2560 บริษัทผู้สำรวจและผลิตต่างๆ (E&P) ยังคงเน้นย้ำถึงความตั้งใจในการรักษาต้นทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ซึ่งหมายความว่าในขณะที่บริษัทน้ำมันอาจได้รับผลกำไรอีกครั้งเนื่องจากราคาน้ำมันปรับตัวสูงขึ้น บริษัทขนาดเล็กกว่าในห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมนี้กลับไม่ได้กำไรโดยเฉพาะเจ้าของเรือที่ให้บริการนอกชายฝั่งซึ่งเป็นปัญหาที่บริษัทเหล่านี้ต้องจัดการเองซึ่งปัญหาที่สำคัญที่สุดคือกำลังการผลิตที่สูงเกินไป การที่มีเรือล้นตลาดจะต้องมีการจัดการให้มีการกระจายในตลาดก่อนที่จะมีการขึ้นอัตราค่าเช่าเรืออย่างมีนัยสำคัญ

เพื่อที่จะได้รับการว่าจ้างอย่างต่อเนื่องไปจนกว่าจะได้รับผลกระทบจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นจริงในตลาดนอกชายฝั่งนั้น นวัตกรรมในการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพและผลผลิตถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้รับเหมาทั้งหมดต้องนำมาใช้ในปี 2561

4. งานบริการวิศวกรรมใต้ทะเล

4.1 ตลาดงานวิศวกรรมใต้ทะเล

“Subsea หรืองานวิศวกรรมใต้ทะเล” เป็นคำที่ใช้ในการอธิบายถึงการดำเนินงานหรือการประยุกต์ใช้อุปกรณ์วิศวกรรมทางทะเลที่อยู่ใต้น้ำโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่ออยู่ห่างไกลนอกชายฝั่งในน่านน้ำทะเลลึกหรือบนพื้นใต้ทะเล แหล่งน้ำมันและก๊าซมักจะอยู่ใต้ทะเลและนอกชายฝั่งหลายแห่งทั่วโลก ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ คำว่า “subsea” เกี่ยวข้องกับการสำรวจการขุดเจาะและการพัฒนาแหล่งน้ำมันและก๊าซในสถานที่ใต้น้ำเหล่านี้ แหล่งน้ำมันและเครื่องมืออุปกรณ์ใต้น้ำโดยทั่วไปใช้คำนำหน้าด้วยคำว่า “subsea” เช่น บ่อน้ำมันใต้ทะเล หรือ subsea well, แหล่งการขุดเจาะใต้ทะเล หรือ subsea field, โครงการงานใต้ทะเล หรือ subsea project และ การพัฒนางานใต้ทะเล หรือ subsea development และอื่นๆ

การพัฒนาแหล่งน้ำมันใต้ทะเลมักแบ่งออกเป็น ประเภทน้ำตื้นและน้ำลึก เพื่อแยกความแตกต่างระหว่างเครื่องมืออุปกรณ์และวิธีการต่างๆ ที่จำเป็นต่องานแต่ละประเภท คำว่าน้ำตื้นหรือ Shallow water หรือไหล่ทวีป (shelf) ใช้สำหรับระดับความลึกของน้ำที่ตื้นมากที่ซึ่งอุปกรณ์ยึดพื้นต่างๆ เช่น แท่นขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) และสิ่งปลูกสร้างแบบถาวรสามารถใช้ได้ซึ่งทำให้งาน คำนวณระยะยาวแบบ saturation สามารถทำได้ ส่วนคำว่า น้ำลึกหรือ Deepwater เป็นคำที่ใช้บ่อยครั้งเพื่ออ้างถึงโครงการนอกฝั่งทะเลซึ่งตั้งอยู่ในระดับความลึกของน้ำทะเลมากกว่า 600 ฟุต โดยที่มีการใช้เรือขุดเจาะแบบลอยน้ำและแท่นขุดเจาะน้ำมันแบบลอยตัวและต้องใช้น้ำที่ควบคุมด้วยรีโมทคอนโทรลระยะไกลเป็นตัวทำงาน เนื่องจากนักดำน้ำไม่สามารถทำงานในเขตน้ำลึกเหล่านั้นได้

ในขณะที่การสำรวจและพัฒนานอกชายฝั่งลดลง ตลาดเรือบริการงานวิศวกรรมใต้ทะเลยังคงมีสูงมากส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคาอย่างเข้มข้น อัตราค่าเช่าเรืออยู่ในระดับต่ำ ผู้รับเหมางานขุดเจาะนอกชายฝั่งไม่ได้มีทางเลือกมาก

นัก แต่ต้องการให้มีงานเพียงพอให้เรือยังคงมีอัตราการใช้ประโยชน์ มีรายงานว่าผู้รับเหมาบางรายยอมจ่ายเงินบางส่วนให้ลูกค้าหรือเสนออุปกรณ์ ROV ให้ใช้ฟรีและเรียกเก็บเงินจากบุคลากรที่ให้บริการเท่านั้น

อัตราการใช้ประโยชน์จากเรือค่อนข้างที่จะต่ำในปีที่ผ่านมา ยกตัวอย่างเช่น อัตราการใช้ประโยชน์จากเรือสนับสนุนการดำน้ำ (dive support vessel) นอกแคว้นทะเลเหนือ เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 55-57 เทียบกับอัตราการใช้ร้อยละ 80 ในช่วงจุดสูงสุดของการใช้น้ำมัน ในปี 2557 การใช้เรือประเภท ROV อยู่ที่ร้อยละ 66-70 เทียบกับอัตราการใช้ร้อยละ 85-95 ในช่วงจุดสูงสุดของการใช้น้ำมันในปี 2557 นอกจากนี้ในช่วงปลายปีนี้มีการคาดการณ์ว่าอุตสาหกรรมจะมีความต้องการเรือสนับสนุนการดำน้ำใหม่เข้ามาในตลาดซึ่งจะเพิ่มศักยภาพในการรองรับอุปทานที่กำลังมีอยู่อย่างล้นตลาด

ต่อมาในปี 2560 เมื่อราคาน้ำมันปรับตัวขึ้นผู้รับเหมาได้เห็นตัวชี้วัดของงานที่เพิ่มขึ้นและโครงการอื่นๆ ที่ได้รับอนุมัติมากขึ้น ความต้องการของลูกค้าเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว แต่ตลาดเรือบริการนอกชายฝั่งยังคงแสดงลักษณะให้เห็นจากงานที่ลดลงและความสามารถในการให้บริการของเรือยังคงล้นตลาด

แม้จะมีสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ท้าทาย สัญญาณสำคัญที่จำเป็นมากสำหรับการฟื้นตัวในภาคธุรกิจก็ยังคงดำเนินต่อไปแม้จะเคลื่อนไปอย่างค่อยเป็นค่อยไปก็ตาม การฟื้นตัวของตลาดยังคงมาจากข้อเท็จจริงที่ว่า บริษัทน้ำมันมีกระแสเงินสดเป็นบวกที่ 50 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลเนื่องจากบริษัทเหล่านั้นกลับมาใช้จ่ายและเริ่มมีงานด้านการสำรวจนอกชายฝั่งมากขึ้น

4.2 ประเภทของเรือวิศวกรรมใต้ทะเล

อุตสาหกรรมบริการนอกชายฝั่งเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีความหลากหลาย โดยมีเรือปฏิบัติการหลายประเภทให้บริการในงานที่แตกต่างกันไปด้วยระบบและอุปกรณ์เฉพาะตัว เรือเหล่านี้สามารถเปลี่ยนจากเรือที่อาจสร้างขึ้นมาเพื่อใช้เฉพาะงาน เช่น เพื่องานประดาน้ำโดยเฉพาะ หรืออาจจะเป็นเรือที่มีการดัดแปลงบ่อยครั้งจากเรือประเภทหนึ่งให้เป็นอีกประเภทหนึ่งตามลักษณะของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป คำว่าเรือสนับสนุนงานบริการงานวิศวกรรมนอกชายฝั่งจึงอาจหมายถึงเรือได้หลายประเภทซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่ปกตินักหากจะนำเรือลำหนึ่งมาให้บริการเฉพาะงานประเภทใดประเภทหนึ่งเท่านั้น เรือลำหนึ่งอาจสามารถปฏิบัติงานได้ทั้งงานดำน้ำ งานขนสำรวจใต้ทะเลแบบไร้คนขับ (ROV) งานสำรวจและงานสนับสนุนงานก่อสร้างขึ้นอยู่กับโครงสร้างการออกแบบของเรือแต่ละลำ

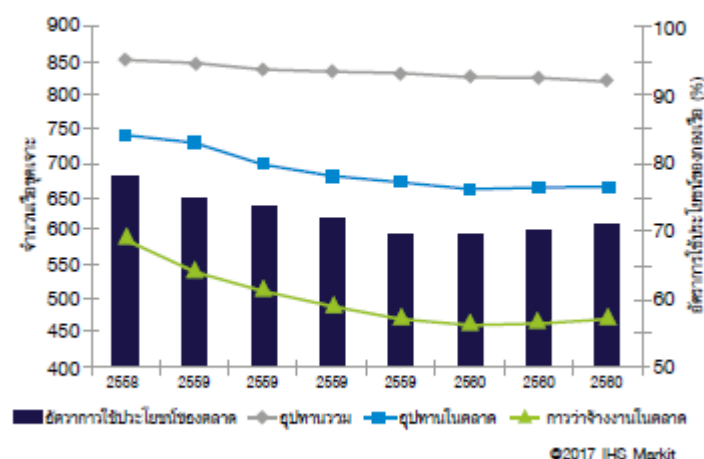
โดยทั่วไปแล้วเรือสนับสนุนการดำน้ำ (DSV) ในอุตสาหกรรมนอกชายฝั่ง จึงอาจมาจากเรือแปลงสภาพที่มาพร้อมกับระบบพื้นฐานปฏิบัติการดำน้ำแบบใช้อากาศ (rudimentary air diving) จนถึงเรือต่อใหม่ที่มาพร้อมกับระบบการทำงานอย่างสมบูรณ์แบบและซับซ้อนขึ้นเพื่อการดำน้ำลึก เรือสนับสนุน ROV อาจจะเป็นเรือที่มาพร้อมกับระบบส่งยานแบบเคลื่อนที่ ซึ่งสามารถนำขึ้นเรือและปลดประจำการเรือภายในระยะเวลาที่สั้นมาก ในขณะที่เรือสนับสนุนการงานก่อสร้างจะมีคุณสมบัติและการออกแบบที่เกี่ยวข้องกับการดำน้ำและการปฏิบัติงาน ROV ดังนั้น หน้าที่หลักของเรือให้บริการก่อสร้างจะเป็นเรื่องของติดตั้งและรื้อถอนงานใต้น้ำและบนพื้นผิวน้ำ เรือที่ให้บริการงานวางท่ออาจมีลักษณะการออกแบบที่แตกต่างกันของระบบและอุปกรณ์บนเรือ แต่หน้าที่หลักของเรือเหล่านี้จะเป็นการวางท่อในก้นทะเลหรือเส้นทางที่กำหนด

5. อุตสาหกรรมขุดเจาะนอกชายฝั่ง – ปรับตัวขึ้นเล็กน้อย อัตราค่าระวางเรือยังทรงตัว

5.1 ตลาดขุดเจาะนอกชายฝั่ง

ความต้องการเรือขุดเจาะทั่วโลกยังคงชะลอตัวลงในปี 2560 IHS Markit ได้รายงานถึงภาวะล้นตลาดของเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งโดยมีแนวโน้มการใช้ประโยชน์เพียงเล็กน้อยอยู่ที่ระดับร้อยละ 70 ในไตรมาสที่ 3 จำนวนเรือขุดเจาะที่หกดตัวไม่ได้แสดงให้เห็นถึงการพัฒนามากเช่นกัน

แผนภูมิ : จำนวนเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งทั่วโลกและอัตราการใช้ประโยชน์จากเรือ (เฉลี่ยรายไตรมาส)



ที่มา: IHS Markit

ในทำนองเดียวกัน Bassoe Offshore รายงานว่าอัตราค่าระวางเรือรายวันและแนวโน้มการใช้ประโยชน์สำหรับเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งมีการปรับตัวเพียงเล็กน้อยในปี 2560 และมีความเห็นว่าในปี 2561 บริษัทน้ำมันจะลดค่าใช้จ่ายในการสำรวจเป็นปีที่ 5 ติดต่อกัน การพัฒนาประสิทธิภาพในด้านต้นทุนที่ต่ำและผลกระทบสำหรับงบประมาณที่สูงในการวางแผนการสำรวจและการผลิตจะยังคงจำกัดการทำตลาดแทนขุดเจาะ อย่างไรก็ตามมันไม่ได้หมายความว่าขุดเจาะนอกชายฝั่งจะลดลง แต่จะเป็นเพราะ บริษัทน้ำมันสามารถดำเนินการขุดเจาะได้เองด้วยต้นทุนเพียงเล็กน้อยเนื่องจากอัตราค่าระวางเรือขุดเจาะยังคงต่ำกว่าที่เคยมีมา เชื่อว่ากิจกรรมการขุดเจาะนอกชายฝั่งจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อย แต่ปริมาณการผลิตสันตลาดจะยังคงกดอัตราค่าระวางเรือรายวัน

5.2 ประเภทของเรือขุดเจาะแบบ Offshore Drilling Rigs

เรือขุดเจาะมีอยู่หลายชนิดด้วยกัน ส่วนมากจะเป็นที่รู้จักในนามแท่นเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งแบบเคลื่อนที่ (“Mobile Offshore Drilling Units หรือ “MODU”)



ที่มา: IHS Petrodata

เรือขุดเจาะแบบทอ้งเบน (Tender)

เรือขุดเจาะแบบทอ้งเบน (Tender) เป็นเรือที่จอดอยู่ข้างฐานขุดเจาะที่มาพร้อมกับอุปกรณ์ขุดเจาะในตัวของมันเอง มีเครื่องยนต์ที่สามารถติดตั้งปั้นจั่นบนฐานขุดเจาะอื่นได้ ทำให้ไม่ต้องใช้เรือปั้นจั่นและอุปกรณ์อื่นแยกต่างหาก เรือขุดเจาะแบบทอ้งเบน (Tender) สามารถทำงานในน้ำลึกที่ 2,000 ฟุต และสามารถเจาะได้ลึกถึง 18,000 ฟุต

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up)

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) เป็นแท่นขุดเจาะเคลื่อนที่ที่ยกระดับได้ด้วยตัวมันเอง พร้อมกับขาที่สามารถหย่อนลงไปก้นมหาสมุทร เมื่อฐานยึดติดเรียบร้อยแล้ว แท่นขุดเจาะจะยกตัวขึ้นจากขาที่ยังโดยอยู่เหนือค่าความสูงของคลื่นในบริเวณนั้นเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) สามารถทำงานในน้ำลึก 350-450 ฟุตและมีความสามารถในการขุดเจาะได้ลึกถึง 40,000 ฟุต

เรือขุดเจาะแบบ Semisubmersible

เรือขุดเจาะแบบ Semisubmersible เป็นแท่นขุดเจาะลอยน้ำที่ใช้เสาและทุ่นลอยพร้อมกับระบบถ่วงที่ช่วยให้ปรับระดับตัวแท่นให้สัมพันธ์กับความสูงของลำท้องเรือที่จมกึ่งลอยในทะเล ทั้งนี้ ตัวแท่นอาจจะมีลักษณะที่สามารถขับเคลื่อนด้วยตัวเองหรือไม่ก็ได้ เรือขุดเจาะนี้ใช้ระบบ DP หรือการถ่วงเพื่อรักษาดำแหน่งของเรือให้อยู่ในระดับแนวหัวเครื่องเจาะ เรือขุดเจาะแบบ Semisubmersible สามารถทำงานได้ในระดับน้ำความลึกช่วง 1,000 ถึง 10,000 ฟุต และสามารถเจาะได้ลึกมากกว่า 40,000 ฟุต

เรือขุดเจาะแบบ Drillship

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

5.3 ตลาดเรือขุดเจาะแบบสามขา Jack-Up

ณ ไตรมาสที่ 3 ของปี 2560 กองเรือขุดเจาะแบบสามขามีจำนวน 546 ลำซึ่งในจำนวนนี้มีเรือ 78 ลำไม่มีการใช้งาน และมีเรือ 301 ลำที่ได้รับการทำสัญญาเพื่อทำงาน โดยมีอัตราการใช้ประโยชน์โดยรวมในตลาดอยู่ที่ร้อยละ 55 และ 64 อัตราการใช้กำลังการผลิตทั้งหมดสำหรับเรือขุดเจาะที่มีอายุมากกว่า 20 ปีอยู่ที่ร้อยละ 52 ขณะที่การใช้ประโยชน์ของเรือขุดเจาะที่มีอายุน้อยกว่า 10 ปีอยู่ที่ร้อยละ 65 สะท้อนให้เห็นถึงตลาดที่มีเรือขุดเจาะในปริมาณมากเกินไปทำให้อัตราค่าระวางเรือปรับตัวลดลงอย่างมากในปี 2560 จากรายงานของ Clarksons Platou Offshore ค่าเฉลี่ยของค่าระวางเรือทั่วโลกเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 6 ในปีดังกล่าวอยู่ที่ 83,500 เหรียญสหรัฐต่อวัน

จำนวนการจองการทำงานอยู่ที่ 94 ลำซึ่งในจำนวนนี้มีเจ้าของเรือขุดเจาะเพียง 9 ลำเท่านั้นที่คาดว่าจะดำเนินการเอง ส่วนที่เหลืออีก 85 ลำเป็นเจ้าของโดยผู้ต่อเรือและจะต้องมีการเอาออกขายและ/หรือดำเนินการภายใต้สัญญาเช่าเรือแบบเรือเปล่า (bareboat) นอกเหนือจากการผลิตสันตลาดดังกล่าว การร่วมทุน 50/50 ระหว่าง Saudi Aramco และ Rowan ยังมีข้อผูกมัดที่จะต้องต่อเรือใหม่อีก 20 ลำในซาอุดีอาระเบียซึ่งจะมีการส่งมอบตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นไป เรือทั้งหมดนี้ที่จะออกสู่ตลาดและจะยิ่งตอกย้ำว่าภาวะการแข่งขันจะยิ่งเข้มข้น และอัตราค่าระวางเรือจะยังคงอยู่ในระดับต่ำระหว่างปี 2561 – 2563

การปลดระวางเรือเพื่อแยกชิ้นส่วนขายยังคงเป็นกุญแจสำคัญในการปรับสมดุลของตลาดในระยะยาว แต่ยังคงเป็นส่วนที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับปริมาณเรือที่มากขึ้นไป คาดว่าการปลดระวางเรือเพื่อแยกชิ้นส่วนขายจะเร่งตัวเพิ่มขึ้นในช่วงหลายปีข้างหน้า เนื่องจากต้องมีการทำนุบำรุงรักษาเรือมากขึ้นและการทำงานที่มีมากขึ้นหากเทียบกับการลงทุนในกองเรือที่ค่อนข้างจำกัดในปัจจุบัน ตลอดจนเรือแบบใหม่ๆ ที่กำลังจะตามมา

Saudi Aramco ได้ทำสัญญากับกองเรือขุดเจาะแบบสามขาที่มีอยู่เดิมโดยคาดว่าจะมีการใช้งานเรือขุดเจาะแบบสามขามากขึ้นในอนาคตอันใกล้ เพื่อเป็นการต่อขยายแผนการพัฒนาดังกล่าว เรือขุดเจาะแบบสามขา ทั้ง 3 ลำซึ่งเป็นของบริษัทร่วมของเมอร์เมด คือ บริษัท เอเชีย ออฟ شور คริลล์ส์ จำกัด ได้รับการต่ออายุสัญญาในปี 2560 ซึ่งจะเห็นว่าเรือขุดเจาะแบบสามขาทั้ง 3 ลำยังคงได้รับการว่าจ้างในซาอุดีอาระเบียไปจนถึงปี 2562

5.4 ตลาดเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบน

โดยปกติเมื่อตลาดเรือสามขาปรับตัวดีขึ้น ตลาดเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบนก็จะดีขึ้นไปด้วย แต่ในปี 2560 ไม่ได้เป็นเช่นนั้น ซึ่งในปีที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่าไม่มีสัญญาของการปรับตัวของตลาดเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบนหากพิจารณาจากภาวะอุปทานสันตลาดและการแข่งขันกับแบบเรือขุดเจาะใหม่ๆ ในเดือนธันวาคม 2560 จำนวนเรือขุดเจาะแบบทอ้งแบนอยู่ที่ 22 ลำและมีเพียง 10 ลำที่ทำงาน

6. ตำแหน่งทางการตลาดของเมอร์เมด

เมอร์เมดจะพิจารณาอย่างรอบคอบในเรื่องของแนวโน้มน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในช่วง 12 เดือนข้างหน้า และด้วยภาวะการปรับสมดุลของตลาดน้ำมัน ผู้ประกอบการในวงการน้ำมันต่างหวั่นวิตกคุณสมบัติเด่นของตนในฐานะผู้ให้บริการน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่งที่จะแสดงให้เห็นว่าตนอยู่เหนือกว่าผู้ให้บริการรายอื่น และเมื่อพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ เหล่านี้แล้ว เมอร์เมดเชื่อว่าเมอร์เมดเป็นหนึ่งในบริษัทกลุ่มที่มีขึ้นเชิงเหนือกว่าเนื่องด้วยกลยุทธ์ในตำแหน่ง

ทางการตลาดของเมอร์เมด ความมีชื่อเสียง ภาพรวมผลงานที่ผ่านมาที่เป็นที่รับรู้และความมีวินัยทางการเงิน ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยทางภูมิศาสตร์และการมุ่งเน้นงานน้ำเค็ม

กองเรือเมอร์เมดมีเรือบริการวิศวกรรมได้ทะเลในเขตนํ้าเค็มเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นที่รู้กันดีว่ามีจุดแข็งและได้รับผลกระทบไม่มากนักจากราคานํ้ามันที่ลดต่ำลง เนื่องจากการรายงานว่าจุดคุ้มทุนของงานประเภทนี้ต่ำกว่าในส่วนของการงานในเขตนํ้าลึก ดังนั้น จึงมีโอกาสน้อยที่จะโดนผลกระทบของภาวะหดตัวของอุปสงค์ในตลาด

เมอร์เมดยังได้เข้าทำการร่วมค้าที่มั่นคงกับผู้ประกอบการท้องถิ่นหลายราย เพื่อให้บริการแก่กลุ่มบริษัทนํ้ามันระดับชาติ (NOCs) เหนือนํ้าของประเทศที่ได้รับเอกสิทธิ์ตามกฎหมาย Cabotage ประเทศเหล่านั้น รวมถึงกาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และอินโดนีเซีย จึงทำให้เมอร์เมดได้รับประโยชน์ของการขยายธุรกิจท้องถิ่นเนื่องจาก NOCs มุ่งมั่นที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและเน้นความมั่นคงด้านพลังงานซึ่งมีแนวโน้มที่จะมีความอ่อนไหวของราคานํ้ามันน้อยกว่า

การมุ่งเน้น IRM และการขยายธุรกิจทางภูมิศาสตร์

เมอร์เมดยังคงทุ่มเทและให้ความสำคัญกับงานในช่วงการผลิตของธุรกิจทางด้านการสำรวจและผลิต (E&P) ดังนั้นเมอร์เมดจึงไม่ได้รับผลกระทบเรื่องการลดรายจ่ายฝ่ายทุน (capital expenditure) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อุปสงค์ตลาดระยะกลางถึงระยะยาวคาดว่าจะยังคงอยู่ค่อนข้างสมบูรณ์ ซึ่งน่าจะเป็นสัญญาณที่ดีสำหรับความต้องการการผลิตอย่างต่อเนื่อง

เมอร์เมดยังคงมุ่งมั่นให้บริการและขยายตัวทางภูมิศาสตร์ในประเทศที่มีอุปสงค์ของการใช้บริการค่อนข้างสูง

ชื่อเสียงด้านคุณภาพและความปลอดภัย แหล่งสินทรัพย์ที่ทันสมัย

เมอร์เมดยังคงเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการที่สำคัญในอุตสาหกรรมที่มีประวัติการปฏิบัติการ และความปลอดภัยที่ดีเยี่ยม รวมทั้งทีมผู้บริหารที่มีความมั่นคง ซึ่งจะช่วยให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันในสภาพตลาดที่ยากลำบากมากขึ้น เนื่องจากกลุ่มบริษัทนํ้ามันและก๊าซธรรมชาติใหญ่ๆ จะเลือกผู้รับเหมาที่มีประวัติการทำงานมาช้านานมากกว่าผู้ให้บริการหน้าใหม่

กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลของเมอร์เมดมีเรือที่อายุการใช้งานน้อยส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 10 ปี จึงทำให้เมอร์เมดอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบกว่า เพราะกลุ่มบริษัทนํ้ามันและก๊าซธรรมชาติหลักๆ มักมีแนวโน้มที่เลือกใช้อุปกรณ์ที่ใหม่กว่าเนื่องจากมีประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานและศักยภาพในการทำงานที่เหนือกว่า

เมอร์เมดยังดำเนินการขยายกองเรือตามแผนงาน โดยการเช่าเรือบริการวิศวกรรมได้ทะเลเข้ามาเพิ่มเติม ซึ่งจะช่วยให้เมอร์เมดมีความยืดหยุ่นในการตอบสนองต่ออุปสงค์ในตลาด หรือยกเลิกการเช่าในกรณีที่ความต้องการในตลาดลดลงโดยไม่จำเป็นต้องใช้จ่ายเงินทุนที่สำคัญ

เมอร์เมดยังมียอดสั่งจองงานอย่างต่อเนื่องส่วนใหญ่สำหรับงานวิศวกรรมได้ทะเล ซึ่งคาดว่าจะได้รับงานจริงๆ เป็นจำนวนมากในระยะเวลาอันใกล้ งานในมือเหล่านี้ที่คาดว่าจะพื้นฐานรายได้ในปี 2561 มีโอกาสที่จะมีส่วนช่วยเพิ่ม การลงทุนได้ ทั้งนี้ การลงทุนของเมอร์เมดในบริษัท เอเชีย ออฟชอร์ คริลลิ่งส์ จำกัด ("AOD") ในเรือขุดเจาะแบบสามขา จำนวนสามลำของบริษัทตั้งแต่ปี 2559 ยังคงความต่อเนื่องโดยสามารถที่จะขยายระยะเวลาการจ้างไปอีกจนถึง 2562 ตาม ความต้องการของลูกค้าและประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการดัดแปลงให้ตรงตามความ ต้องการของลูกค้าในแต่ละราย

วินัยทางการเงิน

ท่ามกลางสภาวะตลาดที่ท้าทายเหล่านี้เมอร์เมดยังคงสามารถรักษาสัดส่วนหนี้สินที่ต่ำ และมีปริมาณเงินสด สำรองที่เพียงพอ ช่วยให้ บริษัท ยังคงคล่องตัวและเตรียมพร้อมที่จะใช้ประโยชน์เพื่อการเติบโตในทางอื่นที่อาจเกิดขึ้นได้ ในปัจจุบัน

(อ้างอิง: กลุ่ม BRS, Clarksons Platou Offshore, ที่ปรึกษา Icarus, IHS Markit, Kennedy Marr, องค์การร่วม ประเทศผู้ผลิตน้ำมันเพื่อการส่งออก (OPEC), Pareto Securities Research, Rigzone, Rystad Energy, Strategic Offshore Research, US Energy Information Administration (EIA), Wood Mackenzie, Bassoe Offshore)

2.2.3 กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

บริษัท พีเอ็ม โทริเชน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

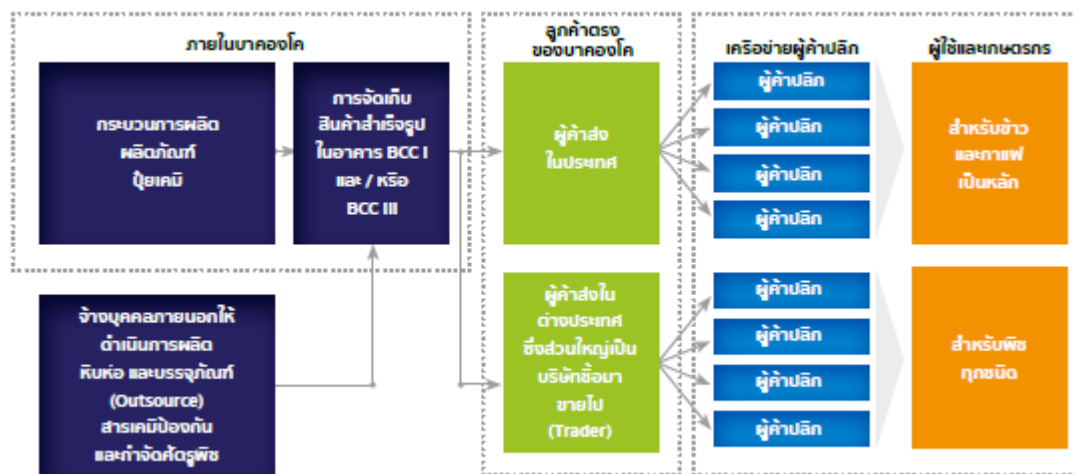
ในขณะที่ภาคโคโคประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร โดยมีการพัฒนา ผลิต ดำเนินกิจกรรมทาง การตลาด ขาย และจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีหลากหลายประเภท กลุ่มสินค้าหลักของภาคโคโค ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีซึ่งมีการจัด จำหน่ายทั้งในประเทศเวียดนามภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK และในต่างประเทศ รวมถึงผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตร อื่นๆ เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของภาคโคโคที่แตกต่างกันสำหรับตลาดในประเทศเวียดนาม และตลาดใน ต่างประเทศ ภาคโคโคจึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันในแต่ละตลาด

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

ในตลาดส่งออก กลุ่มลูกค้าทางตรงของภาคโคโคสำหรับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเคมี เชิงประกอบ และปุ๋ยทางใบ ได้แก่ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อขายไป (Trader) ซึ่งในตลาดดังกล่าวภาคโคโคทำหน้าที่เป็น ผู้รับจ้างผลิต และผลิตภัณฑ์ของภาคโคโคจะไม่นำไปขายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK

ช่องทางการจำหน่ายและการกระจายสินค้า

ธุรกิจในตลาดเกษตรเคมีเพื่อการเกษตร



ภาคของโคจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้แก่บริษัทค้าส่งในประเทศเวียดนาม ซึ่งจะจำหน่ายสินค้านี้ให้แก่ผู้ค้าปลีกซึ่งเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไปกระจายต่อแก่ผู้ใช้อีกต่อหนึ่ง ในขณะที่กลุ่มลูกค้าของภาคของโคในต่างประเทศคือ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อขายไป (Trader) ซึ่งว่าจ้างให้ภาคของโคผลิตและจัดหาตามสูตรการผลิต ทั้งนี้ ภาคของโคมีเครือข่ายผู้ค้าปลีกมากกว่า 5,000 ราย ในประเทศเวียดนาม

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

ตลาดโลกโดยรวม

จากข้อมูลของสภาวะตลาดปุ๋ยเคมีโลก โดย Food and Agriculture Organization of the United Nations อุปสงค์การใช้ปุ๋ยรวมอยู่ที่ประมาณ 190.8 ล้านเมตริกตันในปี 2559 และจะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 201.6 ล้านตันในปี 2563 ซึ่งตลาดเอเชียเป็นตลาดซึ่งมีการอุปโภคปุ๋ยเคมีมากที่สุดและการบริโภคโดยส่วนมากมาจากภูมิภาคเอเชียตะวันออกและเอเชียใต้

ตลาดเวียดนาม

ถึงแม้ว่าจะต้องเผชิญกับสภาวะทางเศรษฐกิจที่ท้าทาย ตลาดปุ๋ยในเวียดนามยังคงทำผลงานได้ดี ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการใช้ปุ๋ยที่มีอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เนื่องจากมากกว่าร้อยละ 60 ของประชากรในเวียดนามอยู่ในภาคการเกษตร

ธุรกิจบริการให้เข้าพื้นที่โรงงาน

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 แต่โครงสร้างพื้นฐานที่รองรับก็ยังมีความจำกัดในการรองรับตู้สินค้าและสินค้าเทกอง ดังนั้น การพัฒนาพื้นที่เก็บสินค้า และความพร้อมในการให้เข้า ผนวกกับการบริหารจัดการทางด้านโลจิสติกส์อย่างเชี่ยวชาญคือ ปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานท่าเรือ และภาคอุตสาหกรรมของเวียดนาม

2.2.4 กลุ่มการลงทุนอื่น

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

ธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

นโยบายการตลาด

บริษัททำแผนการตลาดเชิงรุกโดยใช้จุดแข็งของถ่านหินซึ่งเป็นพลังงานที่มีต้นทุนต่ำกว่าการใช้ น้ำมันเตา และยังมีปริมาณสำรองที่มากกว่า ซึ่งบริษัทประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในการเพิ่มฐานลูกค้าในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยบริษัทมีกลยุทธ์การตลาดในด้านต่างๆ ที่สำคัญ ดังนี้

กลยุทธ์การแข่งขัน

(1) ด้านสินค้าและบริการ

บริษัทมีกลยุทธ์ที่สำคัญทางด้านผลิตภัณฑ์ซึ่งแตกต่างจากบริษัทคู่แข่งทั่วไป โดยบริษัทมีกระบวนการคัดเลือกและปรับปรุงคุณภาพถ่านหินให้เหมาะสมกับหม้อไอน้ำของแต่ละโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการเผาผลาญเชื้อเพลิง ณ ปัจจุบัน บริษัทดำเนินนโยบายนี้ให้กับโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเพื่อลดการแข่งขันด้านราคาโดยเฉพาะกับผู้จัดจำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ในประเทศ โดยบริษัทมุ่งเน้นการทำตลาดโดยเฉพาะในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก เนื่องจากบริษัทมีกำไรขั้นต้นที่สูงกว่าการขายถ่านหินให้กับกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

(2) ด้านการขยายฐานลูกค้า

เนื่องจากถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงที่มีราคาต่ำรวมถึงเป็นแหล่งเชื้อเพลิงที่มีปริมาณสำรองสูงเมื่อเปรียบเทียบกับน้ำมันเตาและก๊าซธรรมชาติ และมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยมาก (ถ่านหินประเภทบิทูมินัสและซับบิทูมินัส) ดังนั้นในระยะยาว โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ จึงมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนมาใช้ถ่านหินเพิ่มมากขึ้น บริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้น้ำมันเตา เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก อีกทั้งจะขยายไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ด้วย เช่น โรงงานปูนซีเมนต์ โรงไฟฟ้า

บริษัทมีโครงการที่จะเข้าไปนำเสนอทางเลือกให้กับลูกค้าอื่นๆ เพิ่มเติม เพื่อให้เห็นถึงประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการใช้ถ่านหินเป็นแหล่งเชื้อเพลิงแทนน้ำมันเตา โดยบริษัทใช้กลยุทธ์เข้าไปนำเสนอถึงค่าใช้จ่ายที่ประหยัดได้ โดยใช้ระยะเวลาคืนทุนประมาณ 9-24 เดือน รวมถึงให้ความรู้กับลูกค้าเพื่อให้ความรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับถ่านหินในเรื่องของมลภาวะกับสิ่งแวดล้อม ทำให้ลูกค้าให้ความสนใจหันมาใช้ถ่านหินมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม การเพิ่มฐานลูกค้าให้หันมาใช้ถ่านหินเพิ่มจะต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร เนื่องจากโดยทั่วไปการติดตั้งหม้อไอน้ำขนาดเล็กจะใช้เวลาประมาณ 3-4 เดือน (รวมเวลาในการนำเข้าหม้อไอน้ำ) แต่ถ้าเป็นหม้อไอน้ำขนาดกลางถึงขนาดใหญ่จะใช้เวลาติดตั้งนานถึง 8-15 เดือน บริษัทจึงจะเริ่มขายถ่านหินของบริษัทได้

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

บริษัทมีการวางแผนการซื้อสินค้าที่มีประสิทธิภาพ โดยการบริหารสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม การวางแผนการขนส่งที่เป็นระบบ รวมถึงการมีคลังสินค้าซึ่งอยู่ใกล้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่เป็นฐานลูกค้า ทำให้ประหยัดค่าขนส่งได้มาก และบริษัทมีเรือโปิและรถบรรทุกเป็นของบริษัทเอง ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทขนส่งภายนอก

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่าย/ผู้ผลิตถ่านหินที่ติดต่อกันมาหลายปี ส่งผลให้บริษัทสามารถซื้อถ่านหินได้ในระดับราคาที่แข่งขันได้ โดยทั่วไปบริษัทมีสัญญากำหนดจำนวนตันในการสั่งซื้อถ่านหินจากผู้จำหน่าย/ผู้ผลิตถ่านหินหลัก ส่วนราคาถ่านหินจะมีการกำหนดให้เป็นไปตามกลไกตลาด นอกจากนี้บริษัทนำเข้าถ่านหินจากแหล่งอื่นๆ เพิ่มเติมอีกหลายแหล่ง เพื่อให้มีอำนาจในการต่อรองการซื้อถ่านหินและสามารถแข่งขันด้านราคาได้

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัท จำหน่ายถ่านหินให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมในประเทศ โดยแบ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดเล็ก บริษัทมีนโยบายในการขยายฐานลูกค้าไปยังอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กมากขึ้น ซึ่งกลุ่มโรงงานเหล่านี้ไม่ได้เป็นเป้าหมายของผู้จำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ในประเทศ จึงเป็นการลดการแข่งขันในด้านราคากับผู้จำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ ปัจจุบันบริษัทมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางจำนวนประมาณ 100 ราย และกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ประมาณ 10 ราย ซึ่งมีฐานลูกค้าอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ โรงกระดาษขนาดใหญ่ และโรงผลิตไฟฟ้าเป็นหลัก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะอยู่ในอุตสาหกรรมที่ต้องใช้พลังงานความร้อนผลิตไอน้ำในกระบวนการผลิต ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมกระดาษ อุตสาหกรรมถลุงมีด และอุตสาหกรรมสิ่งทอ เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันส่วนใหญ่ใช้พลังงานความร้อนจากน้ำมันเตา ทำให้บริษัทมีโอกาสในการนำเสนอทางเลือกให้กับลูกค้ากลุ่มนี้โดยหันมาใช้พลังงานจากถ่านหินทดแทนน้ำมันเตาเพื่อให้มีต้นทุนพลังงานที่ถูกกว่า บริษัทมีการจัดจำหน่ายไปยังหลายๆ อุตสาหกรรม เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งอาจมีผลกระทบจากวัฏจักรของเศรษฐกิจ ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีรายได้ที่มั่นคงในระยะยาว บริษัทจะให้พนักงานขายตรงซึ่งมีความรู้ ความเข้าใจ ในตัวสินค้าของบริษัทเข้าไปนำเสนอถึงข้อเปรียบเทียบระหว่างการใช้ น้ำมันเตาและถ่านหิน ทั้งในด้านค่าใช้จ่ายและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าตามขนาดของโรงงานอุตสาหกรรมออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก

กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทโดยลูกค้ากลุ่มนี้มีอยู่มากทั้งในจังหวัดกรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร สมุทรปราการ นครปฐม ราชบุรี ปทุมธานี และอยุธยา ผู้บริหารคาดว่าในภาคกลาง มีโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้

น้ำมันเตาอยู่ประมาณ 5,000 โรงงาน ทำให้บริษัทฯ มีช่องว่างทางการตลาดอีกมาก โดยบริษัทฯ แบ่งลูกค้ากลุ่มนี้ออกเป็น 2 กลุ่มย่อย ดังนี้

1.1 กลุ่มลูกค้าเดิมที่มีการใช้ถ่านหินอยู่แล้ว

กลุ่มลูกค้านี้เป็นกลุ่มที่มีความรู้และคุ้นเคยกับการใช้ถ่านหินเป็นอย่างดี เป็นฐานลูกค้าในการซื้อขายกับบริษัทฯ หลายปี และไว้วางใจในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ โดยตลอด โดยส่วนใหญ่ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมถุงมือยาง และอุตสาหกรรมกระดาษ เป็นต้น

1.2 กลุ่มลูกค้าที่ไม่ได้ใช้ถ่านหินเป็นแหล่งเชื้อเพลิง

เนื่องจากโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ยังคงใช้น้ำมันเตาเป็นแหล่งเชื้อเพลิงที่สำคัญและยังไม่เคยใช้ถ่านหินมาก่อน ทำให้ยังไม่มีความรู้และความเข้าใจที่ดีพอในการใช้ถ่านหิน ดังนั้น จึงเป็นโอกาสดีที่บริษัทจะชักชวนให้กลุ่มลูกค้าเหล่านี้เปลี่ยนมาใช้ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงแทนน้ำมันเตา เพื่อเป็น การลดต้นทุนของการใช้พลังงาน ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการชักจูงให้ลูกค้ากลุ่มนี้หันมาใช้ถ่านหินแทน โดยมีระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ยที่ 9-24 เดือน รวมทั้งให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับด้านสิ่งแวดล้อมจากการใช้ถ่านหิน

2. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ใช้ถ่านหินของบริษัท ส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ ซึ่งจะทำการซื้อถ่านหินในปริมาณมากและส่วนใหญ่จะใช้วิธีการประมูล โดยปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อถ่านหินของลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นเรื่องของราคา บริษัทจะเริ่มทำตลาดลูกค้ากลุ่มนี้มากขึ้น เพื่อต้องการขยายปริมาณการขายและขยายตลาดให้เพิ่มขึ้น และนอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยายฐานลูกค้ารายย่อย เพื่อให้มีรายได้ที่มั่นคงในระยะยาว

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

ภาวะการแข่งขัน

การจำหน่ายถ่านหินให้กับโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศไทยเป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการประมาณ 20 ราย โดยบริษัทมีคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญได้แก่ บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) บริษัท ลานนารีซอร์สเซส จำกัด (มหาชน) บริษัท เอเชีย กรีน เอนเนอจี จำกัด (มหาชน) บริษัท ชิงเสงเส็ง จำกัด บริษัท อีสเทิร์น เพิร์ล จำกัด บริษัท พีโก้ เมทเทิลส์ แอนด์ ไมเนอรัลส์ จำกัด บริษัท ฟินิกซ์ โกลบอล (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัท ทีซีซี เอนเนอจี้ จำกัด เป็นต้น บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มลูกค้าในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก และพร้อมทั้งมองหาโอกาสที่จะเข้าตลาดลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ บริษัทพยายามเพิ่มฐานการขายและปริมาณยอดขายให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น เพื่อการเติบโตที่มากขึ้นของธุรกิจ

แนวโน้มอุตสาหกรรม

ถ่านหินยังถือว่าเป็นแหล่งพลังงานที่มีความสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรม เพราะถ่านหินเป็นพลังงานที่ราคาต่ำกว่าก๊าซธรรมชาติและน้ำมันเตา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง เช่น ประเทศในแถบเอเชีย รวมถึงประเทศไทยนั้นยังคงใช้ถ่านหินอยู่เนื่องจากราคาที่ถูกลง

แนวโน้มกำลังผลิตถ่านหินทั่วโลกในอีก 10 ปีข้างหน้าซึ่งคาดว่าจะเพิ่มสูงถึง 1 พันล้านตัน โดยเฉพาะการเพิ่มกำลังผลิตในทวีปเอเชีย และเชื้อเพลิงถ่านหินยังเป็นตัวขับเคลื่อนพลังงานในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยคาดว่าสัดส่วนการใช้ถ่านหินในภาพรวมจะเพิ่มจากร้อยละ 46 ในปัจจุบัน เป็นร้อยละ 60 และสัดส่วนการใช้ถ่านหินผลิตไฟฟ้าจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 32 เป็นร้อยละ 50 ภายในปี 2583 หรืออีก 23 ปีข้างหน้า

สหรัฐอเมริกาเป็นประเทศที่มีการใช้พลังงานมากที่สุดในโลกและก็เป็นหนึ่งในประเทศที่ใช้ทั้งเชื้อเพลิงฟอสซิลเป็นพลังงานหลัก ควบคู่ไปกับการเพิ่มกำลังการผลิตของพลังงานหมุนเวียน ทั้งพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานลม สำนักบริหารสารสนเทศพลังงานของสหรัฐอเมริกา (EIA) เปิดเผยรายงานมุมมองพลังงานระยะสั้น (Short-Term Energy Outlook, September 2017) ระบุว่าสัดส่วนการใช้ถ่านหินในการผลิตไฟฟ้าของสหรัฐในปี 2560 จะเพิ่มขึ้นไปอยู่ที่ร้อยละ 31 และจะเพิ่มไปอยู่ที่ร้อยละ 32 ในปี 2562

จากเหตุการณ์หลังเกิดเหตุแผ่นดินไหวและภัยพิบัติทางธรรมชาติในประเทศญี่ปุ่นนำไปสู่การระงับโรงไฟฟ้านิวเคลียร์เกือบทุกแห่งในประเทศ มีการวางแผนจะสร้างโรงไฟฟ้าถ่านหิน 46 แห่งในอนาคต ถ้ายังไม่สามารถผลิตพลังงานเองได้มากพอ รวมถึงการนำเข้าจากประเทศจีนบางส่วน รัฐบาลญี่ปุ่นให้เหตุผลว่า พลังงานถ่านหินเป็นพลังงานที่มีราคาถูกกว่า และเป็นตัวสร้างความมั่นคงทางด้านพลังงานให้ประเทศที่สำคัญ ในขณะที่ญี่ปุ่นต้องพึ่งพาการนำเข้าพลังงานกว่าร้อยละ 95 และหากสามารถผลิตได้เอง จะสามารถพึ่งพาตนเองได้ในการผลิตพลังงาน

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมีกระบวนการในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. บริษัทนำเข้าถ่านหินจากประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นแหล่งผลิตถ่านหินที่ใหญ่ติดอันดับ 1 ใน 3 ของโลก บริษัททำการคัดเลือกเหมืองถ่านหินที่มีคุณภาพดีที่ให้ค่าความร้อนสูง มีค่าความชื้นต่ำ มีปริมาณขี้เถ้าและปริมาณกำมะถันต่ำ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้ง ถ่านหินที่ประเทศอินโดนีเซียยังมีปริมาณถ่านหินจำนวนมากเมื่อเทียบกับแหล่งอื่นในต่างประเทศ และประหยัดค่าขนส่ง เนื่องจากสามารถขนส่งโดยทางเรือได้ประมาณ 50,000 ตัน (+/-10%)
2. เรือเดินทะเลจากประเทศอินโดนีเซียจะเข้ามาจอดท่าที่เกาะสีชัง อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี จากนั้นจะทำการขนถ่ายถ่านหินลงเรือโป๊ะอีกทอดหนึ่งซึ่งเรือโป๊ะนี้สามารถขนถ่ายถ่านหินได้ครั้งละ 500-2,500 ตันต่อลำ โดยเดินทางมาขึ้นที่ท่าเทียบเรือจังหวัดพระนครศรีอยุธยา
3. บริษัทสามารถจัดส่งถ่านหินโดยตรงให้กับลูกค้าได้ทันทีทั้งโดยทางเรือหรือทางรถบรรทุก และในกรณีที่บริษัทต้องการขนย้ายถ่านหินเข้าคลังสินค้าสามารถเก็บในพื้นที่โรงงานของบริษัท จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อคัดเลือกและปรับปรุงคุณภาพ แล้วจึงส่งถ่านหินให้กับลูกค้า โดยรถบรรทุกของบริษัทผู้รับเหมาต่อไป
4. บริษัทมีนโยบายในการเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถส่งสินค้าได้ทันกับความต้องการของลูกค้า

5. ระยะเวลาตั้งแต่การสั่งซื้อถ่านหินจากประเทศอินโดนีเซียจนกระทั่งขนส่งถ่านหินเข้าเก็บคลังสินค้าใช้เวลาประมาณ 45 วัน

จากข้อมูลในอดีตพบว่าราคาถ่านหินมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาดโลก โดยบริษัทมีนโยบายจัดหาถ่านหินจากผู้จัดจำหน่ายหลายรายเพื่อสำรองปริมาณถ่านหินให้เหมาะสมกับการขยายตัวทางธุรกิจของบริษัทและถ่วงดุลอำนาจการต่อรองราคาสินค้ากับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นๆ หลายราย ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงในการจัดซื้อถ่านหิน

นอกจากปัจจัยด้านราคาแล้ว ความน่าเชื่อถือและไว้วางใจในแหล่งที่มาของถ่านหินเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งทั้งในด้านคุณภาพถ่านหิน กำลังการผลิต ระบบขนส่งถ่านหินมายังท่าเรือและชื่อเสียงของผู้จัดจำหน่ายถ่านหิน เป็นต้น และด้วยความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าเป็นระยะเวลานาน ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะได้รับการส่งมอบถ่านหินคุณภาพดีจากคู่ค้าตามสัญญาอย่างต่อเนื่อง

บริษัทมีนโยบายจัดหาถ่านหินที่มีคุณภาพดีเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตรงกับความต้องการลูกค้า มีขบวนการตรวจสอบควบคุมคุณภาพถ่านหิน ตั้งแต่ซื้อจากผู้จำหน่าย เหมือง การขนส่ง และการผลิตสินค้าสำเร็จรูป จนส่งถึงลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจและพึงพอใจของลูกค้า

สิทธิประโยชน์ - บัตรส่งเสริมการลงทุน

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

บริษัท ไทยโรเรียน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจาก The Maritime and Port Authority of Singapore (“MPA”) ภายใต้บริการเดินเรือในประเทศและระหว่างประเทศ สิทธิดังกล่าวเรียกว่า Approved International Shipping Enterprise (“AIS”) สิทธิพิเศษที่สำคัญรวมถึงการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรจากกิจการเดินเรือทะเล เป็นเวลา 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2549 ถึงวันที่ 7 กันยายน 2559 และปัจจุบันบริษัท ไทยโรเรียน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี ได้รับการอนุมัติ ให้ต่ออายุในการรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีออกไปได้อีก 10 ปี จนถึงวันที่ 7 กันยายน 2569

2. เรือของกลุ่มบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ณ 31 ธันวาคม 2560 มีดังนี้คือ

ชื่อบริษัท	ชื่อเรือ	เลขที่บัตรส่งเสริม	วันที่อนุมัติบัตรส่งเสริม	ระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษี (ปี)
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	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 เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)		1167/2553	17 ก.พ. 53	-

สิทธิ ผลประโยชน์ และเงื่อนไขหลักที่ได้รับ

1. ตามมาตรา 25 ให้ได้รับอนุญาตคนต่างด้าว 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 (ยกเว้นบัตรเลขที่ 2163(2)/2550 และ 1995(1)/2552)

7. จะต้องมีทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าหุ้นแล้วดังนี้คือ

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

3. บริษัทย่อยของบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสเชส จำกัด (มหาชน) 2 แห่ง ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) จำนวน 1 ฉบับ มีสาระสำคัญดังนี้

บัตรส่งเสริมเลขที่	1047(2)/2552
• ประเภทกิจการ	บริการด้านขนถ่ายสินค้าสำหรับเรือเดินทะเลประเภท 7.1
• ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร	ตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
• ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุน ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน	เริ่ม 19 ม.ค. 2552 สิ้นสุด 18 ม.ค. 2560
• ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น	เริ่ม 19 ม.ค. 2552 สิ้นสุด 18 ม.ค. 2560

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงเป็นส่วนประกอบสำคัญของธุรกิจ แบ่งออกเป็นทั้งภัยคุกคามและโอกาสทางธุรกิจ บริษัทฯ มุ่งมั่นในการดำเนินการเพื่อให้กิจกรรมหลักและส่วนที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ มีความสามารถในการบริหารความเสี่ยงและโอกาสทางธุรกิจแบบองค์รวมและเป็นระบบ มีการปลูกฝังการตระหนักถึงความเสี่ยงเสมอเมื่อจะทำการตัดสินใจทุกครั้งจนเป็นวัฒนธรรมองค์กร เพื่อสร้างการได้เปรียบทางการแข่งขัน บริษัทฯ ได้ใช้แผนงานด้านการบริหารความเสี่ยงที่รวดเร็วที่สอดคล้องกันเพื่อให้มีโอกาสทางธุรกิจเพิ่มขึ้นและลดภัยคุกคามลง

บริษัทฯ ได้นิยามความเสี่ยงว่าเป็นอุบัติการณ์หรือพัฒนาการที่อาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของคุณค่า วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัทฯ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติกรอบการทำงานด้านการบริหารความเสี่ยงหรือกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรของบริษัทฯ (TTA Enterprise Risk Management Framework – TTA ERM) ซึ่งได้กำหนดวิธีการในการเข้าถึงระบบบรรษัทภิบาลและการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมที่ได้อิงตามมาตรฐานด้านการบริหารจัดการความเสี่ยงของกลุ่มอุตสาหกรรมซึ่งเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ตามแนวทางของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (“COSO”)

คณะกรรมการบริษัทฯ มีความรับผิดชอบขั้นสูงสุดสำหรับกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมและการพิจารณาว่าระดับความเสี่ยงที่เหมาะสมและยอมรับได้ควรเป็นระดับใด โดยได้มีการกำหนดขีดจำกัดความเสี่ยงโดยรวมที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายของกลุ่มบริษัทฯ และความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญที่สุดที่กลุ่มบริษัทฯ กำลังเผชิญ รวมถึงมีการประเมิน ฝ้าติดตามและรับมือกับความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ด้านปฏิบัติการ ด้านการเงิน และด้านการปฏิบัติตามข้อกำหนดและกฎหมาย คณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการต่างๆ ที่ได้รับมอบหมายความรับผิดชอบ ได้ให้ความสำคัญและทุ่มเททรัพยากรอย่างเต็มที่ตลอดทั้งปี เพื่อความมั่นใจในการนำแผนงานการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมมาใช้ภายในกลุ่มบริษัทฯ และที่รวมถึงการทบทวนและหาวิธีปัญหาความเสี่ยงที่เฉพาะเจาะจง

แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถทำให้หลักปฏิบัติด้านการบริหารความเสี่ยงแข็งแกร่งได้อย่างต่อเนื่อง แต่การดำเนินการจะสำเร็จไม่ได้ หากทั้งองค์กรไม่นำไปปฏิบัติเพื่อสร้างให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรด้านความเสี่ยงที่เข้มแข็ง ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ สื่อสารถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงและสร้างความเข้าใจว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของบุคลากรทุกคนในองค์กร ความมุ่งมั่นของผู้บริหารในด้านนี้ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงได้เป็นอย่างดีและส่งผลทำให้เกิดเป็นวัฒนธรรมด้านความเสี่ยงที่เข้มแข็งขึ้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มคุณค่าต่อองค์กรในท้ายที่สุด

1. ด้านกลยุทธ์

1.1 การดำเนินการด้านกลยุทธ์

แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะวางแผนกลยุทธ์และทิศทางธุรกิจของกลุ่มอย่างรอบคอบ แต่การที่ไม่สามารถระบุและนำกลยุทธ์ที่เหมาะสมมาใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อสภาพแวดล้อมทางธุรกิจได้เปลี่ยนแปลงไปอาจทำให้เกิดผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ อย่างมาก บริษัทฯ จึงจัดการกับความเสี่ยงนี้โดยการประเมินกลยุทธ์และแผนธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับหน่วยปฏิบัติการ ที่คำนึงถึงการรักษาความสามารถในการแข่งขันและการสร้างมูลค่าให้แก่

ผู้ถือหุ้น โดยปกติบริษัทฯ จะจ้างผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาภายนอกเพื่อทดสอบและตรวจสอบความถูกต้องของตำแหน่งและทิศทางทางกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

เพื่อปรับปรุงผลการดำเนินงาน บริษัทฯ จะติดตามและวิเคราะห์ข้อมูลธุรกิจทางบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ คณะกรรมการบริหารและเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะจัดประชุมกับหน่วยงานธุรกิจทุกเดือนเพื่อติดตามผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการปรับแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ในระยะสั้นเพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

1.2 วัฏจักรตลาด/อุตสาหกรรม

กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งเปราะบางต่อวัฏจักรเศรษฐกิจของโลกอย่างมาก การชะลอตัวทางเศรษฐกิจหรือการถดถอยของตลาดที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการก่อให้เกิดเงินสดหรือผลกำไรทางธุรกิจ และยังอาจทำให้สถานะทางการเงิน ตลอดจนความสามารถในการเข้าถึงตลาดทุนในราคาที่สมเหตุสมผลของบริษัทฯ ลดน้อยลงอีกด้วย เพื่อบรรเทาความเสี่ยงนี้ กลุ่มบริษัทฯ พยายามมองหาการลงทุนที่หลากหลายและลดธุรกิจในลักษณะที่เป็นวัฏจักรของกลุ่มบริษัทฯ ลง โดยการมุ่งเน้นที่อุตสาหกรรมที่มีความมั่นคง และเป็นไปในลักษณะที่ผันผวนตรงกันข้ามกับวัฏจักรเศรษฐกิจ (Countercyclical) มากขึ้น

1.3 การลงทุนใหม่

บริษัทฯ ได้มองหาโอกาสการลงทุนใหม่ เพื่อเป็นการต่อยอดทางธุรกิจและเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้น แต่ในสภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้ อาจเป็นเรื่องยากในการหาการลงทุนที่ดีและเหมาะสม ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถหาโครงการลงทุนใหม่ที่เหมาะสมได้แล้วก็ตาม ความสำเร็จในการลงทุนนั้นอาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยด้านลบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการระดมเงินทุนสำหรับโครงการ หุ้นส่วนร่วมทุน ค่าสมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าของโครงการ สิ่งแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ กฎระเบียบข้อบังคับ สภาพตลาด และการแข่งขัน

เพื่อให้การตัดสินใจในการลงทุนเป็นไปอย่างรอบคอบและเหมาะสม กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการอนุมัติการลงทุน โดยมีวิธีการในการพิจารณาที่เป็นระเบียบแบบแผนเพื่อประเมินความเสี่ยงหลักๆ และโอกาสทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นในการลงทุน ต้องมีการนำแนวทางด้านการควบคุมกิจการที่เข้มงวดรวมถึงกระบวนการตรวจสอบสถานะของธุรกิจมาใช้ในการประเมินและการดำเนินการซื้อกิจการทั้งหมดที่จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ

1.4 การร่วมทุน/หุ้นส่วนทางกลยุทธ์

เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจใหม่ๆ หรือเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ กลุ่มบริษัทฯ จะเลือกเฟ้นในการทำธุรกิจกับบริษัทร่วมทุนและหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการตรวจสอบอย่างเข้มข้นเพื่อให้แน่ใจว่ามีการปรับผลประโยชน์ทางธุรกิจของทุกฝ่ายให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและมีคุณค่าหลักขององค์กรร่วมกัน แต่เมื่อเวลาผ่านไป แนวคิดนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงผลประโยชน์หรือเป้าหมายทางธุรกิจหรือเศรษฐกิจของหุ้นส่วนอาจไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับกลุ่มบริษัทฯ อีกต่อไป และที่ร้ายแรงกว่านั้น หุ้นส่วนอาจดำเนินการที่ขัดกับผลประโยชน์ของกลุ่ม บริษัทฯ เพื่อบรรเทาความเสี่ยงในด้านนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะแลกเปลี่ยนความเห็นกับหุ้นส่วนอย่างเปิดเผยและมั่นใจเพื่อให้บรรลุข้อตกลงและหากจำเป็น อาจพิจารณาเรื่องการแยกจากกันอย่างฉันทามติ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายว่าต้องมีการขกร่างข้อตกลงและทบทวนการทำธุรกิจทั้งหมดกับบริษัทร่วมทุนหรือหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ทั้งหลายอย่างละเอียดรอบคอบ เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถปกป้องผลประโยชน์ของกลุ่มได้

1.5 ชื่อเสียง

บริษัทฯ ต้องการให้กลุ่มบริษัทฯ บริษัทย่อยในกลุ่มและพนักงานทุกคนดำเนินการอย่างมีจริยธรรมตามมาตรฐานจรรยาบรรณทางธุรกิจที่ยึดตามคุณค่าหลักของบริษัทฯ บริษัทฯ คาดหวังว่าพนักงานทุกคนจะทำในสิ่งที่ถูกต้องโดยใช้วิธีการที่ถูกต้อง เนื่องจากจะเป็นวิธีการเดียวเท่านั้นที่จะสามารถทำให้กลยุทธ์ที่มีความสำคัญของกลุ่มบริษัทฯ บรรลุผลสำเร็จและทำให้ชื่อเสียงแข็งแกร่ง แม้เมื่อกลุ่มบริษัทฯ แสวงหาการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ ต้องการให้ทุกฝ่ายปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณดังกล่าวอย่างเต็มที่ แต่การที่ไม่ปฏิบัติตามหรือถูกเข้าใจว่าไม่ทำตามหลักจรรยาบรรณและข้อกำหนดทางกฎหมายนั้น อาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ

ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีเครื่องมือและกระบวนการที่ครอบคลุมเพื่อจัดการกับความเสี่ยงดังกล่าว รวมถึงการต่อต้านทุจริต การปฏิบัติตามหลักการดำเนินธุรกิจอย่างยุติธรรมและโปร่งใส พนักงานทุกคนต้องตระหนักและรับรู้นโยบายของบริษัทฯ ด้าน “การไม่อดทนต่อการไม่ปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณข้อกำหนดทางกฎหมาย” ที่ทุกฝ่ายต้องยึดถือและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ การไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ทำให้เกิดผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ จะถูกดำเนินการขั้นรุนแรง

2. ด้านการปฏิบัติการ

2.1 ห่วงโซ่อุปทาน

ในการดำเนินงาน บริษัทฯ ต้องพึ่งพาผู้จัดหาสินค้าและความสามารถของพวกเขาในการนำส่งผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างทันเวลาในคุณภาพที่เหมาะสม ผลกระทบที่ได้รับบางส่วนคือ บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ผู้จัดหาสินค้ามีอำนาจต่อรองที่ค่อนข้างสูงขึ้นและจากจำนวนผู้จัดหาสินค้าที่มีจำนวนจำกัด แม้ว่าส่วนมากแล้ว กลุ่มบริษัทฯ มักจะใช้ผู้จัดหาสินค้าที่หลากหลาย มีขอบเขตที่กว้างขวาง และติดตามการทำงานของพวกเขเพื่อหลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่อาจทำให้สถานะในการต่อรองของกลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนของผลิตภัณฑ์หรือการมีความพร้อมในการใช้งานทั้งหมด

2.2 พันธะหน้าที่ด้านสินเชื่อกู้ยืม

ความเสี่ยงด้านสินเชื่อกู้ยืมจะเกิดขึ้นเมื่อคู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงได้ โดยปกติกลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการทางธุรกิจกับคู่สัญญาโดยพิจารณาจากฐานะทางการเงินและความน่าเชื่อถือของคู่สัญญาเป็นหลัก ซึ่งกระทำได้โดยการประเมินและติดตามการผิดนัดชำระหนี้และความเสี่ยงด้านสินเชื่อกู้ยืมของลูกค้า ผู้จัดหาสินค้า ผู้รับจ้าง ผู้ร่วมทุน และสถาบันการเงินต่างๆ ความน่าเชื่อถือของคู่สัญญาด้านสินเชื่อกู้ยืมได้รับการประเมินเป็นระยะด้วยวิธีการที่เป็นระเบียบแบบแผน ในบางกรณีบริษัทฯ อาจต้องมีการเพิ่มมาตรการลดความเสี่ยง โดยการขอให้เพิ่มหลักประกัน หรือลดระยะเวลาในการให้เครดิตทางการค้าสำหรับคู่สัญญาที่มีสถานะทางการเงินที่ไม่แข็งแกร่ง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ทบทวนความเสี่ยงด้านการกระจุกตัวของสินเชื่อกู้ยืมรายบุคคลหรือตามภูมิศาสตร์ด้วย

2.3 ทุนมนุษย์

การสรรหาพนักงานใหม่ การรักษาและพัฒนาพนักงานที่มีความสามารถและการบริหารจัดการพนักงานที่มีความสามารถพิเศษตลอดทั้งกลุ่มบริษัทฯ มีความสำคัญต่อความสำเร็จของกลุ่มอย่างมาก การแข่งขันด้านบุคลากรนั้นสูงมาก โดยเฉพาะในบางอุตสาหกรรมและกลุ่มบริษัทฯ อาจไม่สามารถดึงดูดหรือรักษามูลค่าที่มีคุณภาพได้ การสูญเสียพนักงานหลักๆ และการที่กลุ่มไม่สามารถดึงดูดพนักงานใหม่หรือพนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมอย่างเพียงพอ หรือความล่าช้าในการว่าจ้างบุคลากรหลักๆ สามารถทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เสี่ยงอย่างร้ายแรง และยังขัดขวางให้กลุ่มบริษัทฯ และหน่วยงานธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ให้ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ด้านกลยุทธ์ ต้องเผชิญกับผลกระทบเชิงลบที่มีนัยสำคัญต่อธุรกิจ สถานะทางการเงินและความสามารถในการทำกำไรได้

บริษัทฯ จัดการความเสี่ยงและการสูญเสียพนักงานที่มีความสามารถโดยการใช้การดำเนินการแบบผสมผสานที่แตกต่างกัน อาทิ การดำเนินการที่มุ่งเน้นในการทำให้พนักงานทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ มีภาพรวมที่ดีขึ้น ทำให้ชื่อเสียงของพนักงานที่มาจากบริษัทฯ เป็นที่รู้จักทั้งภายในและต่างประเทศยิ่งขึ้น การนำเสนอแฟล็กเก้อค่าตอบแทนที่สามารถแข่งขันกับบริษัทอื่นได้ มีความพยายามในการจ้างและพัฒนาพนักงานที่มีความสามารถพิเศษที่เข้มข้น ท้ายที่สุด กลุ่มบริษัทฯ จะเน้นเรื่องการประเมินการบริหารจัดการและพนักงานที่มีความสามารถพิเศษอย่างจริงจัง รวมถึงการวางแผนการสืบทอดตำแหน่งสำหรับตำแหน่งที่สำคัญๆ

2.4 ความเสี่ยงด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม (“HSE”)

การไม่สามารถบริหารจัดการด้านความปลอดภัยในระดับสูง อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อพนักงานหรือผู้รับจ้าง รวมถึงชุมชนและสิ่งแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง ผลกระทบที่เกี่ยวข้องกับการได้รับบาดเจ็บทางกายภาพ ผลข้างเคียงต่อสุขภาพและความเสียหายด้านสิ่งแวดล้อม อาจส่งผลต่อความรับผิดชอบในพนักงานหรือบุคคลภายนอก ซึ่งจะทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสื่อมเสียชื่อเสียง หรือไม่สามารถดึงดูดและรักษาพนักงานที่มีความสามารถเอาไว้ได้ นอกจากนี้หน่วยงานของรัฐบาลอาจบังคับให้ปิดการดำเนินธุรกิจเป็นการชั่วคราวได้

เนื่องจากสุขภาพและความปลอดภัยเป็นเรื่องที่เคร่งครัด บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องมีการติดตาม ตรวจสอบอย่างเคร่งครัด และทำให้ตรงตามมาตรฐานด้าน HSE ที่ประกาศใช้ จะมีการวัดผลการปฏิบัติงานด้านสุขภาพและความปลอดภัยของธุรกิจของบริษัทฯ โดยการใช้ตัวชี้วัดตามสำหรับการเกิดอุบัติเหตุและเกือบจะเกิดอุบัติเหตุ และตัวชี้วัดสำหรับการสังเกตการณ์ความปลอดภัย เป้าหมายด้านความปลอดภัยคือการลดอัตราการเกิดอุบัติเหตุ และอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นให้เป็นศูนย์ หากธุรกิจไม่สามารถปฏิบัติตามมาตรฐาน HSE ได้ จะมีการนำมาตรการแก้ไขและป้องกันมาใช้เพื่อลดความเสี่ยงลง

2.5 การพลิกผันทางธุรกิจ

การพลิกผันทางธุรกิจเป็นส่วนหนึ่งของแผนการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อใช้บริหารจัดการภัยคุกคามหรือเหตุการณ์ด้านลบต่างๆ ซึ่งขัดขวางการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่น โรคระบาด ภัยจากการก่อการร้าย ภัยธรรมชาติ และความเสียหายแก่ทรัพย์สินสำคัญของบริษัทฯ บริษัทฯ จะทำงานร่วมกับหน่วยงานแต่ละแห่งในการกำหนดแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจและแผนการจัดการในภาวะวิกฤต ซึ่งจะช่วยลดหรือจำกัดโอกาสในการเกิดภาวะธุรกิจหยุดชะงัก และยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. ด้านการเงิน

3.1 ตลาดทางการเงิน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านตลาดทางการเงินหลายด้าน ทั้งอัตราแลกเปลี่ยน ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ และอัตราดอกเบี้ย ซึ่งล้วนมีความผันผวนและไม่แน่นอน ดังนั้น เพื่อให้มีการระดมเงินทุนโดยใช้ต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพและลดความไม่แน่นอนของรายได้ กลุ่มบริษัทฯ จึงได้บริหารความเสี่ยงทางการเงินเหล่านี้ ด้วยการใช้เครื่องมือทางการเงินที่หลากหลาย ได้แก่ สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย สัญญาซื้อขายค่าระวางเรือล่วงหน้า สัญญาแลกเปลี่ยนราคาน้ำมัน และการซื้อสิทธิซื้อขายต่างๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดให้รายจ่ายและเงินกู้เป็นเงินสกุลเดียวกับรายได้ให้มากที่สุด เพื่อลดความเสี่ยงด้านความผันผวนของสกุลเงิน ทั้งนี้ การใช้เครื่องมือทางการเงินจะถูกควบคุมอย่างเข้มงวดด้วยนโยบายและขอบเขตอำนาจที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการ บริษัทฯ

3.2 สภาพคล่องทางการเงิน/แหล่งเงินทุน

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงนี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการให้มีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอต่อความจำเป็นในด้านเงินลงทุนหมุนเวียนและเพื่อผลักดันให้บริษัทฯ เติบโต ไม่ว่าจะเป็นด้วยการขยายธุรกิจ หรือการควบรวมกิจการและการซื้อกิจการ นอกเหนือจากการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันทางการเงินต่างๆ แล้ว บริษัทฯ ยังได้จัดตั้งระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพในการวางแผนด้านกระแสเงินสด การกำหนดงบประมาณและการคาดการณ์ เพื่อประเมินความจำเป็นทางสภาพคล่องในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว มาตรการเหล่านี้ประกอบด้วยการบริหารเงินสดของกลุ่มอย่างคล่องแคล่ว การรักษาระดับเงินทุนและการเข้าถึงสินเชื่อได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งการติดตาม ตรวจสอบ และการทดสอบระดับกระแสเงินสดเพื่อรักษาความมั่นคงทางการเงิน กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อพร้อมใช้ที่ได้รับอนุมัติแล้วกับธนาคารที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ

3.3 เงินปันผลจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น จึงต้องพึ่งพาผลตอบแทนจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บางครั้งทั้งระยะเวลาและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ อาจถูกจำกัดด้วยกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อกำหนดด้านการเป็นหนี้ของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่ละแห่ง เงื่อนไขทางการเงิน ผลประกอบการ และโอกาสทางธุรกิจในอนาคตบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งหากไม่ได้รับเงินปันผล อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของกลุ่มบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงนี้โดยการวางแผนข้อกำหนดด้านสภาพคล่องทางการเงินและแหล่งเงินทุนในระดับบริษัทอย่างรัดกุม บริษัทฯ ยังได้พยายามสร้างความสมดุลของความเสี่ยงด้านเงินปันผลโดยใช้กลยุทธ์การลงทุนในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย โดยมุ่งเน้นในการลงทุนในอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดเงินสดที่แตกต่างออกไป และมีกระแสเงินสด/การคืนทุนของเงินสดที่ชัดเจน

4. การปฏิบัติตามข้อกำหนดและจากภายนอก

4.1 ตลาดโลก

เนื่องจากบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจทั่วโลก จึงต้องประเมินและติดตามความเสี่ยงที่เฉพาะเจาะจงของประเทศต่างๆ ที่บริษัทฯ มีการประกอบกิจการอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งพิจารณาเรื่องการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นทั้งปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ-สังคม ระบบภาษีและกฎหมาย ไปจนถึงสถานการณ์ทางการเมือง และความขัดแย้งภายในประเทศ โดยได้ประเมินความเสี่ยงเหล่านี้เป็นประจำเพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถระบุความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและที่กำลังเกิดขึ้นใหม่เพื่อให้

กลุ่มบริษัทฯ สามารถรับมือและหาวิธีในการจัดการกับความเสี่ยงเหล่านี้ได้อย่างทันทั่วทั้งที่ด้วยกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมหากจำเป็น

4.2 อุตภัยทางธรรมชาติ

แผ่นดินไหว น้ำท่วม หรือพายุสามารถส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์และการปฏิบัติการของกลุ่ม ทำให้เกิดอุบัติการณ์ทางสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญ ความสูญเสียทางการค้า หรือการหยุดชะงักของธุรกิจได้ เพื่อบรรเทาความเสี่ยงนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจและแผนฉุกเฉินเชิงรุก และหากสามารถทำได้ จะทำประกันภัยที่มีคุ้มครองอย่างเพียงพอเพื่อลดหรือบรรเทาความสูญเสียใดๆ

4.3 การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดตามกฎหมาย

กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจทั่วโลก จึงต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดตามกฎหมายต่างๆ มากมาย บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ จึงได้จัดทำรายการข้อกำหนดต่างๆ ที่บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามขึ้นเพื่อให้แต่ละหน่วยงานใช้ในการตรวจสอบการปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ตามกฎหมาย แม้แต่ภายใต้สถานการณ์ความไม่แน่นอนด้านการเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดต่างๆ บริษัทฯ จะดำเนินทุกมาตรการที่เป็นไปได้เพื่อให้การปฏิบัติงานของบริษัทฯ สอดคล้องและถูกต้องตามกฎหมาย รวมถึงสร้างมาตรการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากข้อกำหนด กฎเกณฑ์ ทางกฎหมาย

4.4 ชุมชนสัมพันธ์และความรับผิดชอบต่อสังคม

ความเสี่ยงทางสังคมอาจสร้างความเสียหายต่อการปฏิบัติงานที่ดำเนินอยู่และการดำเนินงานการลงทุนใหม่ๆ การที่ไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนในท้องถิ่นและองค์กรพัฒนาเอกชนต่างๆ สามารถทำให้การปฏิบัติงานของบริษัทฯ หยุดชะงักและส่งผลกระทบในทางลบต่อกลุ่มบริษัทฯ อาจเกิดผลกระทบด้านชื่อเสียงและการนำเสนอทางสื่อในเชิงลบ สร้างความเสียหายให้กับชุมชน ทำให้เกิดการหยุดชะงักที่เป็นผลร้ายต่อการปฏิบัติงานจนกระทั่งถึงขอบเขตที่อาจทำให้บริษัทฯ สูญเสียใบอนุญาตเพื่อปฏิบัติงานได้

บริษัทฯ พยายามบ่งชี้และลดความเสี่ยงทางสังคมดังกล่าวให้น้อยที่สุด ซึ่งรวมถึงการเน้นการใช้มาตรการเชิงป้องกันเพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม/สังคมในเชิงลบอย่างเสมอ และเพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามพัฒนาการด้านกฎระเบียบข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อมและอื่นๆ อย่างจริงจัง เพื่อจัดทำแผนงานและลดผลกระทบในเชิงลบใดๆ ต่อธุรกิจของบริษัทฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เท่ากับ 35,584,769,722.13 บาท โดยร้อยละ 30.7 เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบไปด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น ลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ และสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ส่วนสินทรัพย์ที่เหลือน้อยละ 69.3 ส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุน อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

สินทรัพย์รวมตามที่แสดงในงบการเงินรวมของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) ส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและบริษัทย่อย

จากข้อมูลในงบการเงินรวมของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่เป็นที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในราคาทุนสุทธิรวม 15,561,464,481 บาท คิดเป็นร้อยละ 43.7 ของสินทรัพย์รวม

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
ที่ดิน	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ อื่นๆ	82,847 19,275 272,612 125,444
อาคารและโรงงาน	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโคเป็นเจ้าของ GTL เป็นเจ้าของ อื่นๆ	40,331 26,093 53,751 514,558 275,390 48,049
ส่วนปรับปรุงอาคาร	TTA เป็นเจ้าของ โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ PHC เป็นเจ้าของ อื่นๆ	4,205 404 27,015 4,269 134,569 500
เรือเดินทะเล เรือสนับสนุน เรือกลเดินทะเล และเรือขุดเจาะ	โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	7,313,521 4,793,977
ค่าใช้จ่ายในการซ่อมเรือครั้งใหญ่	โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ	149,129 162,388 4,977

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง เครื่องจักรและอุปกรณ์เครื่องใช้	TTA เป็นเจ้าของ โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโกเป็นเจ้าของ อื่นๆ	2,367 39,327 811,513 29,328 119,097 241,177
รถยนต์	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ บาคองโกเป็นเจ้าของ อื่นๆ	24,732 35,111 4,223
เรือยนต์	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	55,615
เรือขนถ่ายหิน	UMS เป็นเจ้าของ	77,040
งานระหว่างก่อสร้าง	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ GTL เป็นเจ้าของ PHC เป็นเจ้าของ	535 54,999 1,746 4,111 7,339
รวม		15,561,464

ภาระผูกพัน

- เรือเดินทะเลจำนวนหลายลำ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 170.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2559: 205.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ได้ถูกจำนองไว้กับสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อค้ำประกันเงินกู้ต่างๆ โดยมีมูลค่าการจำนองทั้งหมด 96.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2559: 114.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)
- เรือวิศวกรรมโยธาได้นำจำนวนหลายลำ และ เรือขุดเจาะน้ำมัน 1 ลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 125.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2559: 128.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อค้ำประกันเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ต่างๆ โดยมีมูลค่าการจำนองทั้งหมด 110.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2559: 110.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)
- เรือขนถ่ายหินหนึ่งลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 12.6 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2559: ศูนย์) ได้ถูกจำนองไว้กับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อเป็นหลักประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารที่ยังไม่ได้ใช้จำนวน 10.0 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2559: 10.0 ล้านบาท)
- ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักรบางส่วนของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 217 ล้านบาท 1.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 98,327 ล้านดอลลาร์เวียดนาม (31 ธันวาคม 2559: 361.6 ล้านบาท 2.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 104,714 ล้านดอลลาร์

เวียดนาม) ได้ถูกจ้างองไว้กับธนาคารหลายแห่งเพื่อค้ำประกันวงเงินกู้ ตัวสัญญาใช้เงิน วงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร และหนังสือค้ำประกัน โดยมีมูลค่าการจ้างองรวม 290 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2559: 445.0 ล้านบาท)

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	13,211
ใบอนุญาตแฟรนไชส์	130,957
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	27,526
รวม	171,694

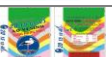
รายละเอียดเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ระบุอยู่ในหัวข้อ ลักษณะการประกอบธุรกิจ

เครื่องหมายการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 บริษัท บาคองโก จำกัด ได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าจำนวนหนึ่งสำหรับการประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร ดังต่อไปนี้

1. เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนในประเทศเวียดนาม

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลขจด ทะเบียน	วันจดทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้ามี)
	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
	Baconco	123089	11/01/2008	11/01/2018
	Baconco	182420	30/09/2005	30/09/2025

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลขจด ทะเบียน	วันจดทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้ามี)
	Baconco	169017	30/05/2017	30/05/2027
	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
	Baconco	231862	30/09/2005	30/09/2025
	Baconco	234368	26/04/2013	24/06/2023
	Baconco	261730	23/05/2014	23/05/2024

2. เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนในประเทศลาว

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลข จดทะเบียน	วันจดทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้ามี)
	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

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่างๆ คือ ธุรกิจขนส่งทางเรือ มูลค่ารวม 12,653 ล้านบาท ธุรกิจบริการนอชายฝั่ง มูลค่ารวม 5,889 ล้านบาท ธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร มูลค่ารวม 728 ล้านบาท และธุรกิจการลงทุนอื่นๆ มูลค่ารวม 4,315 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 80.6 ของสินทรัพย์รวม

บริษัทฯ จะดำเนินการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งในอดีตจะลงทุนตรงจากบริษัทฯ แต่หลังจากปี พ.ศ. 2552 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิทีอี แอลทีดี ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นบริษัทที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 และเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) เพื่อการลงทุนในธุรกิจต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย ซึ่งเป็นบริษัทที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) และได้ลงทุนซื้อหุ้นในบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสเอส 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 2560 ถือหุ้นร้อยละ 68.52) เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น (holding company) และได้ลงทุนซื้อหุ้นในบริษัท บาคองโค จำกัด ในปี พ.ศ. 2557

การลงทุนโดยบริษัทฯ หรือบริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิทีอี แอลทีดี หรือบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด หรือบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีวัตถุประสงค์ที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจขนส่งทางเรือ ธุรกิจบริการนอชายฝั่ง และธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร โดยมีนโยบายในการลงทุนในลักษณะที่เป็น ผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทที่ลงทุน และ/หรือเป็นผู้ถือหุ้นร่วมลงทุน ตามแต่จะตกลงกันตามสัญญาการถือหุ้น (shareholders agreement) โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความจำเป็น ความเหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ และปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเรื่องการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ อย่างเคร่งครัด

ในเรื่องของการควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ ได้มีการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ไปเป็น กรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อคอยติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ นั้นๆ อย่างใกล้ชิด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อสินทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น หรือคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ชื่อบริษัท	:	บริษัท โทริเซนไทย เอเจนต์ส์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียน	:	0107537002737
วันก่อตั้งบริษัท	:	16 สิงหาคม 2526
วันจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด	:	15 ธันวาคม 2537
วันที่หุ้นสามัญของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายใน	:	25 กันยายน 2538
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย		
ประเภทของธุรกิจ	:	ธุรกิจลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น โดยลงทุนในธุรกิจหลัก 4 กลุ่มได้แก่ กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร และกลุ่มการลงทุนอื่น
ที่ตั้ง	:	26/26-27 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซ.ชิดลม ถ.เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 ประเทศไทย โทรศัพท์: +66 (0) 2254-8437 โทรสาร: +66 (0) 2655-5631 อีเมล: tta@thoresen.com เว็บไซต์: http://www.thoresen.com
แผนกนักลงทุนสัมพันธ์	:	โทรศัพท์ + 66 (0) 2254-8437 ต่อ 292 โทรสาร +66 (0) 2655-5631 อีเมล investors@thoresen.com
สำนักงานเลขานุการบริษัท	:	โทรศัพท์ + 66 (0) 2254-8437 ต่อ 144 โทรสาร +66 (0) 2655-5631 อีเมล COR@thoresen.com
แผนกตรวจสอบภายใน	:	โทรศัพท์ + 66 (0) 2254-8437 ต่อ 156 โทรสาร +66 (0) 2655-5635
หุ้นสามัญ		
ทุนจดทะเบียน	:	1,995,946,888 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	1,822,464,006 บาท
จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	:	1,822,464,006 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

การลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทอื่น ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังต่อไปนี้

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ					
ประเภทธุรกิจ : รับจัดการเรือเดินทะเล					
1.	บริษัท โทริเซน (กรุงเทพ) จำกัด 26/32-34 อาคารอรกานต์ ชั้น 10 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-8437 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ กลุ่ม ก กลุ่ม ข	9,470,000 1,530,000 1,500,000	9,470,000 1,529,944 1,500,000	99.99 ^{/1}
2.	บริษัท พรโม ชิปปิ้ง จำกัด (มหาชน) 26/32-34 อาคารอรกานต์ ชั้น 10 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-0569 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	35,000,000	349,977	99.99
ประเภทธุรกิจ : ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล					
3.	บริษัท โทริเซน ชาร์เตอร์ริง (เอชเค) แอลทีดี Suite B 12/F Two Chinachem Plaza 135 Des Voeux Road Central, Hong Kong	หุ้นสามัญ	500,000	499,999	99.99
4.	บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ ฟิทีอี แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000 โทรสาร +65 6578-7007	หุ้นสามัญ	614,909,306	614,909,306	100.00
5.	บริษัท ทอร์ ฟอรัจัน ชิปปิ้ง ฟิทีอี แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub, Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000 โทรสาร +65 6578-7007	หุ้นสามัญ	33,516,824	33,516,824	100.00 ^{/1}
6.	บริษัท ทอร์ เฟรนด์ชิป ชิปปิ้ง ฟิทีอี แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub, Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000 โทรสาร +65 6578-7007	หุ้นสามัญ	28,142,405	28,142,405	100.00 ^{/1}
7.	บริษัท ทอร์ โซไรซัน ชิปปิ้ง ฟิทีอี แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub, Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000 โทรสาร +65 6578-7007	หุ้นสามัญ	15,500,000	15,500,000	100.00 ^{/1}
8.	บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง เยอรมันนี จีเอ็มบีเอช Stavendam 4a, 28195 Bremen, Germany โทรศัพท์ +49 421 336 52 22	หุ้นสามัญ	25,000	25,000	100.00

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
ประเภทธุรกิจ : ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห่งทอง					
9.	บริษัท โทริเซน จีปี่ง (ประเทศไทย) จำกัด 26/26-27 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-0569 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	12,000,000	6,120,000 5,879,990 ^{/1}	99.99
ประเภทธุรกิจ : นายหน้าเช่าเหมาเรือ					
10.	บริษัท โทริเซน ชาร์เตอร์ริง (ฟิทีอี) แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub, Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000 โทรสาร +65 6578-7007	หุ้นสามัญ	100,000	100,000	100.00
กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง					
ประเภทธุรกิจ : บริการนอกชายฝั่ง					
11.	บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) 26/28-29 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2255-3115-6 โทรสาร +66 (0) 2255-1079	หุ้นสามัญ	1,413,328,857	700,000,000 20,398,420 ^{/4} 102,509,593 ^{/5}	58.22
12.	บริษัท เมอร์เมด คริลลิ่งค์ จำกัด 26/28-29 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2255-3115-6	หุ้นสามัญ	41,000,000	38,950,000	95.00
13.	บริษัท เอ็มทีอาร์-1 จำกัด 26/28-29 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2255-3115-6	หุ้นสามัญ	24,000,000	22,800,000	95.00
14.	บริษัท เอ็มทีอาร์-2 จำกัด 26/28-29 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2255-3115-6	หุ้นสามัญ	35,000,000	33,250,000	95.00
15.	บริษัท เมอร์เมด คริลลิ่งค์ (มาเลเซีย) เอสดีเอ็น บีเอชดี Level 8 Symphony House, Pusat Dagangan Dana 1 Jalan PJU1A/46 47301 Petaling Jaya Selangor Darul Ehsan, Malaysia	หุ้นสามัญ	500,000	475,000	95.00

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
16.	บริษัท เอ็มทีอาร์-1 (สิงคโปร์) ฟิทีอี แอลทีดี 80 Robinson Road #02-00, Singapore 068898 โทรศัพท์ +66 (0) 2255-3115-6	หุ้นสามัญ	40,000	38,000	95.00
17.	บริษัท เมอร์เมด คริลลิงค์ (สิงคโปร์) ฟิทีอี แอลทีดี 80 Robinson Road #02-00, Singapore 068898 โทรศัพท์ +66 (0) 2255-3115-6	หุ้นสามัญ	50,999,926	50,999,926	100.00
18.	บริษัท เอ็มทีอาร์-3 (สิงคโปร์) ฟิทีอี แอลทีดี 80 Robinson Road #02-00, Singapore 068898	หุ้นสามัญ	22,000,100	22,000,100	100.00
19.	บริษัท เอ็มทีอาร์-4 (สิงคโปร์) ฟิทีอี แอลทีดี 80 Robinson Road #02-00, Singapore 068898	หุ้นสามัญ	22,000,079	22,000,079	100.00
20.	บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด 26/28-29 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2255-3115-6	หุ้นสามัญ	538,000,000	538,000,000	100.00
21.	บริษัท ซีสเคป เซอร์เวย์ส ฟิทีอี แอลทีดี 8 Loyang Drive, Loyang Industrial Estate Singapore (508939)	หุ้นสามัญ	100	100	100.00
22.	บริษัท ฟิที ซีสเคป เซอร์เวย์ส อินโดนีเซีย JL T.B. Simatupang, Kav. 1 S, Cilandak, Timur Jakarta, 12560, Indonesia	หุ้นสามัญ	800	392	49.00
23.	บริษัท เมอร์เมด ออฟชอร์ เซอร์วิสเชส ฟิทีอี แอลทีดี 80 Robinson Road #02-00, Singapore 068898	หุ้นสามัญ	20,400,100	20,400,100	100.00
24.	บริษัท เมอร์เมด มารีไทม มอริเชียส จำกัด C/O Abax Corporate Services Ltd. 6th Floor, Tower A, 1 CyberCity, Ebene, Mauritius	หุ้นสามัญ	1	1	100.00
25.	บริษัท เมอร์เมด อินเตอร์เนชั่นแนล เวเนเจอร์ส Clifton House, 75 Fort Street, PO Box 1350 Grand Cayman KY1-1108, Cayman Islands	หุ้นสามัญ	100	100	100.00
26.	บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด Suite 15, 1st Floor, Oliaji Trade Centre, Fransis Rachel Street, Box 1004, Victoria, Mahe, Seychelles	หุ้นสามัญ	1	1	100.00

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
27.	บริษัท ซับเทค ซาอุดี อาระเบีย จำกัด Al Khobar, Al Shoaiby Building, Al Hizam and Al Akhzar Area, Prince Hamoud Raod PO Box 1280, 31952 Kingdom of Saudi Arabia	หุ้นสามัญ	5,000	4,750	95.00
28.	บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเซส แอลแอลซี 3 rd Floor, Sh. Jassim Bin Jaber Al-Thani Building Abdullah Bin Jassim Street, Doha, Qatar	หุ้นสามัญ	200	98	49.00
29.	บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ คริสตจักร จำกัด Canon's Court, 22 Victoria Street Hamilton H M 12, Bermuda	หุ้นสามัญ	600,000,100	20,256,425	33.76
30.	บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ ริค 1 จำกัด Canon's Court, 22 Victoria Street Hamilton H M 12, Bermuda	หุ้นสามัญ	36,000,000	36,000,000	100.00
31.	บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ ริค 2 จำกัด Canon's Court, 22 Victoria Street Hamilton H M 12, Bermuda	หุ้นสามัญ	36,000,000	36,000,000	100.00
32.	บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ ริค 3 จำกัด Canon's Court, 22 Victoria Street Hamilton H M 12, Bermuda	หุ้นสามัญ	36,000,000	36,000,000	100.00
33.	บริษัท ซามิต เมอร์เมด ออฟชอร์ เซอร์วิสเซส แอลแอลซี Khobar, P.O. Box 1922, ZIP Code 31952 Kingdom of Saudi Arabia	หุ้นสามัญ	2,000	800	40.00
34.	บริษัท ฟิทีจีซี จำกัด J41, Street 99R, Toul Sakae Village Sangkat Toul Sanglke, Khan Russey Keo Phnom Penh, Kingdom of Cambodia โทรศัพท์ : +855 087336668	หุ้นสามัญ	1,200,000	588,000	49.00
กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร					
35.	บริษัท พีเอ็ม ไทยเรซิน เอเชีย โซลคิงส์ จำกัด (มหาชน) 26/26-27 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2254-8437 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	101,200,000	69,338,498	68.52

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
36.	บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000 โทรสาร +65 6578-7007	หุ้นสามัญ	40,000	40,000	100.00 ^{/6}
37.	บริษัท บาคองโก จำกัด Phu My I Industrial Park, Tan Thanh Town Baria Vung Tau Province, Vietnam โทรศัพท์ +84 64 3893 400 โทรสาร +84 64 3876 030	ทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว 377,072,638,790 เวียดนามดอง			100.00 ^{/6}
กลุ่มการลงทุนอื่น					
ประเภทธุรกิจ : โลจิสติกส์					
38.	บาเรีย เซเรส Phu My Borough, Tan Thanh District Ba Ria-Vung Tau Province, Vietnam โทรศัพท์ +84 64 3876 603 โทรสาร +84 64 3876 600	หุ้นสามัญ	2,039,080	407,816	28.00 ^{/5}
39.	บริษัท ปีโตรลิฟต์ จำกัด 7F, Mapfre Insular Corporate Center Madrigal Business Park I, 1220, Acacia Avenue Ayala Alabang, Muntinlupa City, 1780 Philippines	หุ้นสามัญ	1,259,350,452	503,740,176	40.00 ^{/5}
40.	บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสেস จำกัด (มหาชน) 26/54-55 อาคารอรกานต์ ชั้น 15 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2655-7501-2 โทรสาร +66 (0) 2655-7503-5	หุ้นสามัญ	503,384,438	453,610,136	90.11 ^{/4}
41.	บริษัท ยูเอ็มเอส ดิสทริบิวชั่น จำกัด 26/54-55 อาคารอรกานต์ ชั้น 15 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2655-7501-2 โทรสาร +66 (0) 2655-7503-5	หุ้นสามัญ	2,000,000	1,999,993	99.99
42.	บริษัท ยูเอ็มเอส โลโก้เตอร์ จำกัด 26/54-55 อาคารอรกานต์ ชั้น 15 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2655-7501-2 โทรสาร +66 (0) 2655-7503-5	หุ้นสามัญ	11,000,000	10,999,994	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
43.	บริษัท ยูเอ็มเอส เฟลเลท เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด 26/54-55 อาคารอรกานต์ ชั้น 15 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2655-7501-2 โทรสาร +66 (0) 2655-7503-5	หุ้นสามัญ	1,800,000	1,799,994	99.99
44.	บริษัท ยูเอ็มเอส พอร์ต เซอร์วิส จำกัด 108/2 หมู่ 2 ตำบลคลองสะแก อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โทรศัพท์ +66 (0) 3572-4210, +66 (0) 3572-4204 โทรสาร +66 035-724-281	หุ้นสามัญ	1,800,000	1,799,993	99.99
45.	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 โทรสาร +84 8 5417 1919	หุ้นสามัญ	2,500	1,250	50.00
46.	บริษัท ไทยไฟแนนซ์-เวียดนาม เอเจนซี จำกัด 19-25 Nguyen Hue, Ben Nghe Ward District 1, Ho Chiminh City, Vietnam	ทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว 8,412,697,789 เวียดนามดอง			49.00
47.	บริษัท เฟิร์นเลย์ (ประเทศไทย) จำกัด 26/55 อาคารอรกานต์ ชั้น 15 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2253-6160 โทรสาร +66 (0) 2655-2716	หุ้นสามัญ	135,000	66,144	49.00
48.	บริษัท เฟิร์นเลย์ ชิปปิ้งโบรคกิ้ง ไพรเวท จำกัด ชั้น 7, Badheka Chambers 31, Manohardas Street, Fort, Mumbai, India 400 001	หุ้นสามัญ	10,000	9,990	99.90 ^{/8}
49.	บริษัท กลฟ เอเจนซี คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด 26/30-31 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 650-7400 โทรสาร +66 (0) 2650-7401	หุ้นสามัญ	22,000	11,215	51.00
50.	บริษัท จีเอซี ไทยไฟแนนซ์ โลจิสติกส์ จำกัด 26/30-31 อาคารอรกานต์ ชั้น 9 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2650-7400 โทรสาร +66 (0) 2650-7401	หุ้นสามัญ	750,000	382,496	51.00

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
51.	บริษัท ซิดลม มารีน เซอร์วิสแอนด์ ซัพพลายส์ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยซิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-0569 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	700,000	699,993	99.99
52.	บริษัท โทริเซน ซิปป์ เอฟแซดอี 1901-19 th Floor, Golden Tower, Opp. Marbella Resort Al Buhairah Corniche Road, Sharjah, UAE. โทรศัพท์ : 971-6-574 2244 โทรสาร : 971-6-574 4244	หุ้นสามัญ	1	1	100.00
53.	ชาร์จา พอร์ต เซอร์วิสแอนด์ แอลแอลซี P.O.Box 510, Port Khalid, Sharjah United Arab Emirates โทรศัพท์ : 971-6-528 1327	หุ้นสามัญ	150,000	73,500	49.00 ^{/3}
ประเภทธุรกิจ : อาหารและเครื่องดื่ม					
54.	บริษัท พีเอ็มเอฟ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยซิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2254-8437 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	600,000	599,993	99.99
55.	บริษัท พีเอส แคปปิตอล จำกัด 26/24-25 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซอยซิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2254-8437 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	60,000,000	4,199,999	70.00
ประเภทธุรกิจ : การบริหารทรัพยากรน้ำ					
56.	บริษัท ทีทีเอส สุเอซ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยซิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-0569 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	20,000	101,997	51.00
ประเภทธุรกิจ : การลงทุนอื่น					
57.	บริษัท เอเชีย ไลฟ์สไตล์ เซอร์วิส จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยซิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-0569 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	800,000	799,993	99.99

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
58.	บริษัท เลเซอร์ เกม เอเชีย จำกัด 1 ห้องเลขที่ 7 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ +66 (0) 2663-7703	หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ	19,600 20,400	5,880 6,120	30.00 ^{/7}
59.	บริษัท พีเอ็มที พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-0569 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	100,000	99,997	99.99
60.	บริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด 26/32 อาคารอรกานต์ ชั้น 10 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2254-8437 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	1,000,000	999,993	99.99
61.	บริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี 3 Church Street, #22-06 Samsung Hub Singapore 049483 โทรศัพท์ +65 6578-7000 โทรสาร +65 6578-7007	หุ้นสามัญ	130,000,000	130,000,000	100.00

หมายเหตุ : /1 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท โทริเซน ซิปป์ สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี
 /2 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านโทริเซน (อินโดไชน่า) เอส.เอ.
 /3 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านโทริเซน ซิปป์ เอฟแอนด์อี
 /4 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด
 /5 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี
 /6 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)
 /7 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เอเชีย ไลฟ์สไตล์ เซอร์วิส จำกัด
 /8 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท เฟรนด์ลี่ (ประเทศไทย) จำกัด

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- 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
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 : สำนักงานบัญชี เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 48-51 เอ็มไพร์ทาวเวอร์
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>