

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ : TTA จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชีย ที่ได้รับความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุด ด้วยการส่งมอบประสบการณ์ที่ดีในทุกแง่มุมให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ

พันธกิจ : เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ที่ได้วางไว้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดพันธกิจในการก้าวเข้าสู่เป้าหมายดังกล่าวไว้ 4 ด้านคือ

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

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

บริษัท โทริเชนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2526 และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2537 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,998,446,888 บาท และทุนชำระแล้ว 1,822,464,006 บาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาคือ

- ปี 2557
- บริษัท โทริเชน ชิปปิง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี (“TSS”) ได้ซื้อเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของมือสองรวม 6 ลำ
 - บริษัท พรโม ชิปปิง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท โทริเชนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) (“TTA” หรือ “บริษัทฯ”) ถือหุ้นอยู่เกือบทั้งหมด ก่อตั้งขึ้นจากการควบรวม 45 บริษัทในกลุ่มธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งแรกของ TTA ที่ไม่ได้ดำเนินกิจการแล้วในประเทศไทยเข้าด้วยกัน
 - TTA ได้จัดตั้งบริษัท พีเอ็ม โทริเชน 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 โซลิอิด โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี (“โซลิอิด”) เข้าถือหุ้นร้อยละ 9 ในบริษัท โซโน แกรนด์เนส ฟู้ด อินดัสตรี กรุ๊ป จำกัด (“โซโน 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

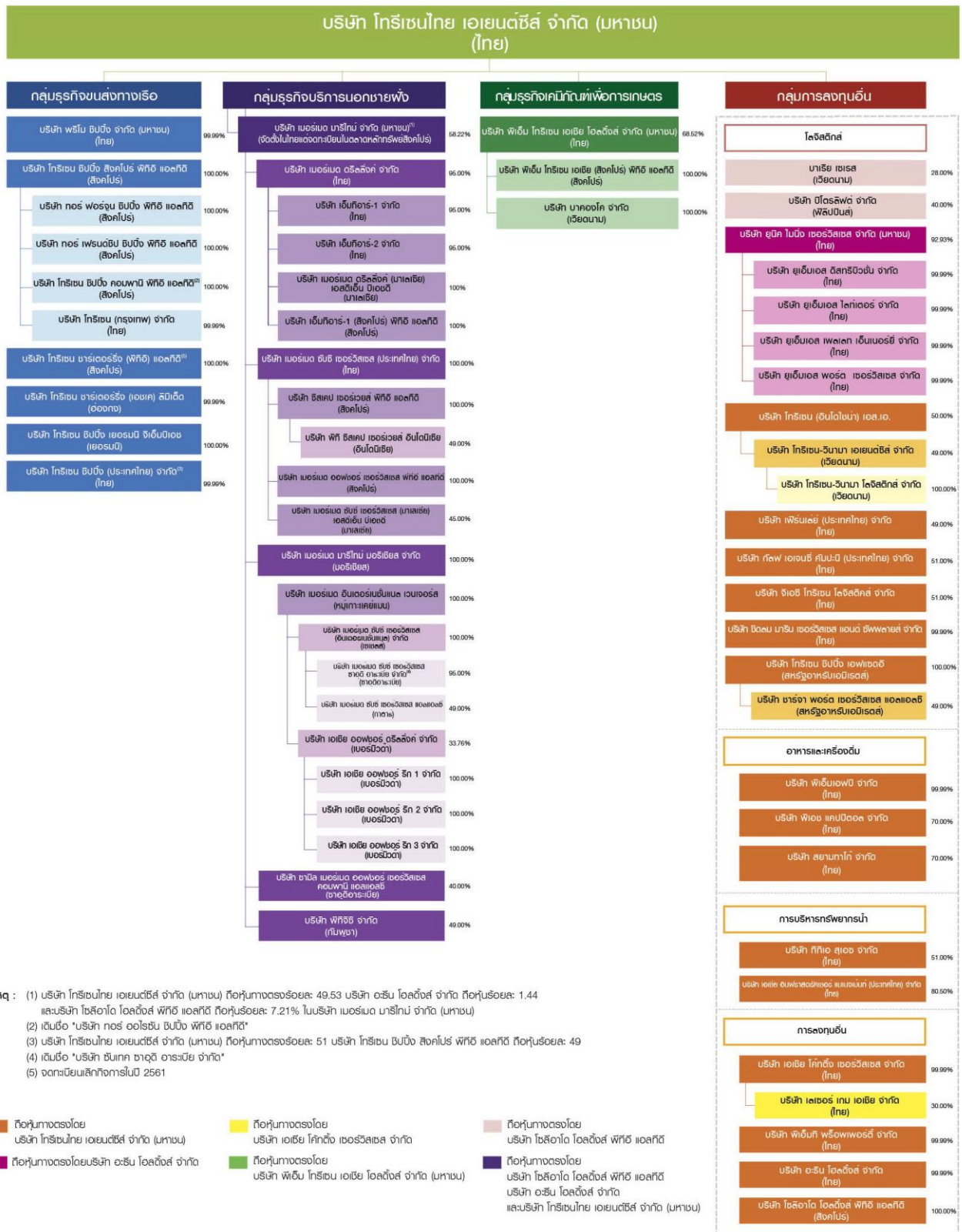
ตุลาคม 2557 และสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และรอบบัญชีแรกสำหรับรอบระยะเวลา 12 เดือน ให้เริ่มต้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 และสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2558

- ปี 2558
- TTA ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนควบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 5 (“TTA-W5”) รวมเป็นเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นสามัญเป็นจำนวน 7,286 ล้านบาท
 - PMTA ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“SET”) ได้เป็นผลสำเร็จ เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2558 และเป็นบริษัทย่อยของ TTA โดย TTA ถือหุ้นใน PMTA ร้อยละ 67.2
 - TTA ได้ออกหุ้นกู้ในประเทศประเภทไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกันจำนวน 2,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการรีไฟแนนซ์หนี้เงินกู้และเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ
 - บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 58.22 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 ไซโน 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 โค้ทติ้ง เซอร์วิสেস 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 เรสเทอรองดส์ 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
- ปี 2561
- TSS ได้ซื้อเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สองรวม 2 ลำ
 - TTA ได้รับสิทธิในการเข้าทำสัญญาแฟรนไชส์ ทาโก้เบลล์ (Taco Bell) (สัญญาได้มีการลงนามเมื่อต้นปี 2562) กับบริษัท ทาโก้เบลล์ เรสเทอรองตส์ เอเชีย พีทีอี แอลทีดี โดยผ่านบริษัท สยามทาโก้ จำกัด (“STC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ TTA ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70 เพื่อดำเนินกิจการร้านอาหาร ทาโก้เบลล์ในประเทศไทย และขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจร้านอาหารซึ่งมีการเติบโตสูงและมีความมั่นคง
 - TTA ได้ออกหุ้นกู้ในประเทศประเภทไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน 2 ครั้ง จำนวนรวม 3,305.2 ล้านบาท เพื่อใช้ในการจ่ายคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดไถ่ถอนและเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ
 - TTA ได้เข้าถือหุ้นร้อยละ 80.5 ในบริษัท เอเชีย อินฟราสตรัคเจอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (“AIM”) ซึ่งเป็นบริษัทไทยที่มีความเชี่ยวชาญในการจัดการน้ำ เพื่อส่งเสริมธุรกิจการบริหารทรัพยากรน้ำที่มีอยู่เดิม
 - บริษัท เอเชีย ไลท์ติ้ง เซอร์วิสেস จำกัด (“ACS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้เข้าถือหุ้นร้อยละ 16.67 ในบริษัท อัลฟา ดิจิตอล พีทีอี จำกัด (“Alpha”) ในประเทศสิงคโปร์ เพื่อการลงทุนในบริษัท วี-ไฟแนนซ์ เทคโนโลยี จำกัด (“V-Finance”) ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศอิสราเอล
 - TTA ได้รับรางวัล Asia’s Most Influential Companies ในงาน Asia Corporate Excellence & Sustainability Awards 2018 (ACES Awards 2018) ซึ่งจัดขึ้นโดย MORS Group เพื่อยกย่องความสำเร็จขององค์กรและผู้ประกอบการในทวีปเอเชีย ที่เป็นแบบอย่างในการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



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 ชาร์เตอร์ริง (เอชเค) ลิมิเตด	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	99.99%
4. บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง สิงคโปร์ 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 โทริเซน ชิปปิ้ง คอมพานี ฟิทีอี แอลทีดี	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%
8. บริษัท โทริเซน ชิปปิ้ง เซอร์มนี่ จีเอ็มบีเอช	ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล	100.00%

ให้บริการเช่าเรือและรับขนส่งสินค้าแห้งเทกอง

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

นายหน้าเช่าเหมาเรือ

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
10. บริษัท โทริเซน ชาร์เตอร์ริง (ฟิทีอี) แอลทีดี	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	100.00%

กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
11. บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	58.22%
12. บริษัท เมอร์เมด คริลลิงค์ จำกัด	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	95.00%
13. บริษัท เอ็มทีอาร์-1 จำกัด	ให้บริการขุดเจาะแท่งธุรกิจปิโตรเคมี	100.00%
14. บริษัท เอ็มทีอาร์-2 จำกัด	ให้บริการขุดเจาะแท่งธุรกิจปิโตรเคมี	100.00%
15. บริษัท เมอร์เมด คริลลิงค์ (มาเลเซีย) เอสดีเอ็น บีเอชดี	ให้บริการขุดเจาะแท่งธุรกิจปิโตรเคมี	100.00%

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
16. บริษัท เอ็มทีอาร์-1 (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี	ให้บริการชุดเจาะแก่ธุรกิจปิโตรเคมี	100.00%
17. บริษัท เมอร์เมด ซัพซี้ เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	100.00%
18. บริษัท ซีสเคป เซอร์เวย์ส พีทีอี แอลทีดี	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	100.00%
19. บริษัท พีที ซีสเคป เซอร์เวย์ส อินโดนีเซีย	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	49.00%
20. บริษัท เมอร์เมด ออฟฟอร์ เซอร์วิสเชส พีทีอี แอลทีดี	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	100.00%
21. บริษัท เมอร์เมด ซัพซี้ เซอร์วิสเชส (มาเลเซีย) เอสดีเอ็น บีเอสดี	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	45.00%
22. บริษัท เมอร์เมด มาร์ไทม์ มอริเชียส จำกัด	เพื่อการลงทุน	100.00%
23. บริษัท เมอร์เมด อินเตอร์เนชั่นแนล เวเนเจอร์ส	เพื่อการลงทุน	100.00%
24. บริษัท เมอร์เมด ซัพซี้ เซอร์วิสเชส (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	100.00%
25. บริษัท เมอร์เมด ซัพซี้ เซอร์วิสเชส ซาอุดีอาระเบีย จำกัด	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	95.00%
26. บริษัท เมอร์เมด ซัพซี้ เซอร์วิสเชส แอลแอลซี	ลงทุนในธุรกิจให้บริการนอกชายฝั่ง	49.00%
27. บริษัท เอเชีย ออฟฟอร์ คริลลิงค์ จำกัด	ให้บริการชุดเจาะแก่ธุรกิจปิโตรเคมี	33.76%
28. บริษัท เอเชีย ออฟฟอร์ รีก 1 จำกัด	ให้บริการชุดเจาะแก่ธุรกิจปิโตรเคมี	100.00%
29. บริษัท เอเชีย ออฟฟอร์ รีก 2 จำกัด	ให้บริการชุดเจาะแก่ธุรกิจปิโตรเคมี	100.00%
30. บริษัท เอเชีย ออฟฟอร์ รีก 3 จำกัด	ให้บริการชุดเจาะแก่ธุรกิจปิโตรเคมี	100.00%
31. บริษัท ซามิล เมอร์เมด ออฟฟอร์ เซอร์วิสเชส คอมพานี แอลแอลซี	ให้บริการตรวจสอบ คัดตัง ซ่อมแซม แก่บริการชุดเจาะและธุรกิจปิโตรเคมี	40.00%
32. บริษัท พีทีจีซี จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	49.00%

กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
33. บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)	เพื่อการลงทุน	68.52%
34. บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี	เพื่อการค้าทั่วไป	100.00%
35. บริษัท บาคองโค จำกัด	ผลิตและจำหน่ายปุ๋ย	100.00%

กลุ่มธุรกิจการลงทุนอื่น

โลจิสติกส์

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
36. บาเรีย เซเรส	บริหารท่าเรือเกี่ยวกับการขนถ่ายสินค้า	28.00%
37. บริษัท ปีโตรลิฟต์ จำกัด	บริการขนส่งทางทะเล	40.00%
38. บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิสเชส จำกัด (มหาชน)	จำหน่ายถ่านหิน	92.93%
39. บริษัท ยูเอ็มเอส คิสทรีบิวชั่น จำกัด	บริหารจัดการด้านขนถ่ายสินค้าและจำหน่ายปุ๋ย	99.99%

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
40. บริษัท ยูเอ็มเอส ไลท์เตอร์ จำกัด	ขนส่งทางน้ำ	99.99%
41. บริษัท ยูเอ็มเอส เพเลท เอ็นเนอร์ยี จำกัด	ขนส่งทางบกและจำหน่ายเชื้อเพลิงชีวมวล	99.99%
42. บริษัท ยูเอ็มเอส พอร์ต เซอร์วิส จำกัด	บริการท่าเทียบเรือ	99.99%
43. บริษัท โทรคมนาคม (อินโดไชน่า) เอส.เอ.	ตัวแทนเรือ	50.00%
44. บริษัท โทรคมนาคม-เวียดนาม เอเจนซีส์ จำกัด	ตัวแทนเรือและบริการที่เกี่ยวข้อง	49.00%
45. บริษัท โทรคมนาคม-เวียดนาม โลจิสติกส์ จำกัด	คลังสินค้าทัณฑ์บนและบริการที่เกี่ยวข้อง	100.00%
46. บริษัท เฟิร์นเลย์ (ประเทศไทย) จำกัด	นายหน้าเช่าเหมาเรือ	49.00%
47. บริษัท กอล์ฟ เอเจนซี คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด	ตัวแทนเรือ	51.00%
48. บริษัท จีเอซี โทรคมนาคม โลจิสติกส์ จำกัด	คลังเก็บสินค้า	51.00%
49. บริษัท ชิดลม มารีน เซอร์วิส แอนด์ ซัพพลายส์ จำกัด	จัดหาอุปกรณ์สำหรับจัดวางสินค้าในเรือเดินทะเล	99.99%
50. บริษัท โทรคมนาคม ซิปป์ เอฟแซดอี	ตัวแทนเรือ	100.00%
51. บริษัท ชาร์จ พอร์ต เซอร์วิส แอลแอลซี	บริการท่าเรือเกี่ยวกับการขนถ่ายสินค้า	49.00%

อาหารและเครื่องดื่ม

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
52. บริษัท พีเอ็มเอฟพี จำกัด	จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	99.99%
53. บริษัท พีเอช แคปปิตอล จำกัด	จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	70.00%
54. บริษัท สยามทาโก้ จำกัด	จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	70.00%

การบริหารจัดการน้ำ

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
55. บริษัท ทีทีเอ ซูเอช จำกัด	น้ำดื่มและบริการกำจัดน้ำเสีย	51.00%
56. บริษัท เอเซีย อินฟราสตรัคเจอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด	การบริหารจัดการน้ำ	80.50%

การลงทุนอื่น

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
57. บริษัท เอเชีย ไลฟ์สไตล์ เซอร์วิส จำกัด	เพื่อการลงทุน	99.99%
58. บริษัท เลเซอร์ เกม เอเชีย จำกัด	ไลฟ์สไตล์และบันเทิง	30.00%
59. บริษัท พีเอ็มที พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์	99.99%
60. บริษัท อะริน โฮลดิ้งส์ จำกัด	เพื่อการลงทุน	99.99%
61. บริษัท โซลิอาโด โฮลดิ้งส์ ฟิฟตี แอลทีดี	เพื่อการลงทุน	100.00%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของ TTA	รายได้ (บาท)					
			สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2559	%	สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2560	%	สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2561	%
กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ	ชิปปิ้ง	100	3,176,912,332	23	4,007,397,043	29	5,816,461,835	41
กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง	เมอร์เมด	58.2	6,533,377,554	46	4,918,923,124	35	3,071,867,557	22
ถ่านหิน/กลุ่มธุรกิจการลงทุนอื่นๆ	UMS ^{/1}	92.9	483,055,531	3	448,118,629	3	249,143,366	2
ปุ๋ย/กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร	บาคองโค ^{/2}	100	3,232,904,661	23	2,871,765,483	21	2,775,153,135	19
กลุ่มธุรกิจการลงทุนอื่นๆ	GTL/CMSS	51/99.9	235,597,337	2	1,146,056,725	8	2,033,713,151	14
รายได้อื่น			433,318,568	3	487,453,403	4	285,609,634	2
รวม			14,095,165,983	100	13,879,714,407	100	14,231,948,678	100

หมายเหตุ /1 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด

/2 ถือหุ้นโดยอ้อมผ่านบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจหลัก

ก. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

ก.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจเรือบรรทุกสินค้าแห่งทอง

การให้บริการขนส่งสินค้าของบริษัทในกลุ่มโทรคมนาคม เป็นแบบไม่ประจำเส้นทาง (Tramp Service)

การให้บริการแบบไม่ประจำเส้นทาง

รายได้จากการให้บริการเดินเรือแบบไม่ประจำเส้นทางแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

- รายได้จากการให้เช่าเหมาลำเป็นเที่ยว (Voyage Charter)

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

- รายได้จากการให้เช่าเหมาเป็นระยะเวลา (Time Charter)

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

ก.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจตัวแทนเรือ

ธุรกิจตัวแทนเรือ (Ship Agency) รายได้มาจาก

- ค่าบริการการเป็นตัวแทนเรือ คิดค่าบริการตามอัตราซึ่งสมาคมเจ้าของและตัวแทนเรือกรุงเทพฯ กำหนด
- ค่าบริการในการรับส่งลูกเรือ คิดค่าบริการเป็นเที่ยวซึ่งส่วนใหญ่จะขึ้นกับระยะทางที่ให้บริการ
- ค่าบริการจากการดำเนินพิธีการศุลกากร คิดค่าบริการเป็นกรณีๆ ไปตามปริมาณของสินค้า
- ค่านายหน้าจากการจัดหาสินค้าลงเรือให้กับเจ้าของเรือ คิดเป็นร้อยละของค่าระวางสินค้า
- ค่านายหน้าจากการจัดหาอุปกรณ์และเสบียงให้แก่ลูกเรือและเจ้าของเรือคิดเป็นร้อยละของมูลค่าอุปกรณ์หรือการให้บริการ

ก.3. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจนายหน้าเช่าเหมาเรือ

รายได้มาจากค่านายหน้า คิดเป็นร้อยละของค่าระวางสินค้า/หรือค่าเช่าเรือ

ข. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

ข.1. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจบริการงานวิศวกรรมใต้ทะเล

รายได้มาจากการให้บริการซ่อมบำรุงท่อน้ำมันและท่อแก๊สใต้ทะเล รวมทั้งโครงสร้างของแท่นขุดเจาะ โดยใช้หนักประดาน้ำ และอุปกรณ์หุ่นยนต์ดำน้ำ รายได้ประกอบด้วยค่าเช่าเรือ อุปกรณ์ดำน้ำ หุ่นยนต์ดำน้ำ และค่าจ้างนักประดาน้ำตามวันและเวลาที่ใช้งานจริง

ข.2. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจให้บริการชุดเจาะนอกชายฝั่ง

รายได้มาจากค่าเช่าเรือชุดเจาะคิดเป็นรายวัน และทำสัญญาให้บริการเป็นระยะเวลาตามที่ตกลงกัน

ค. ลักษณะรายได้ของกลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร**ค.1. ลักษณะรายได้ของธุรกิจปุ๋ยและบริการพื้นที่โรงงาน**

รายได้มาจากการขายปุ๋ยและบริการพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า

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

รายได้มาจากการขายอุปกรณ์สำหรับรัดตึงและปกป้องสินค้าบนเรือ ค่าเช่าพื้นที่ในคลังสินค้า

ง.2. ลักษณะรายได้ของธุรกิจบริหารท่าเรือ

รายได้มาจากค่าบริการขนถ่ายสินค้าขึ้น/ลงเรือ ค่าเช่าอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า ค่าเช่าโกดังในท่าเรือ คิดค่าบริการจากน้ำหนักของสินค้าและระยะเวลาในการเข้าอุปกรณ์และโกดัง

ง.3. ลักษณะรายได้ของธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

รายได้มาจากการจำหน่ายถ่านหินและการบริการขนส่งถ่านหิน

ง.4. ลักษณะรายได้ของธุรกิจบริหารจัดการน้ำ

รายได้มาจากการบริหารจัดการน้ำ

ง.5. ลักษณะรายได้ของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

รายได้มาจากการกิจการร้านอาหารและเครื่องดื่ม

2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์**ข้อมูลในภาพรวมเกี่ยวกับบริษัทฯ**

บริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) (หรือ “TTA” หรือ “บริษัทฯ”) จัดตั้งขึ้นในปี 2526 ย้อนไปในปี 2447 เดิมทีขึ้นจากจุดเริ่มต้นเล็กๆ ในฐานะของบริษัทที่เป็นผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือ ต่อมาในปี 2538 ได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลท.”) ปัจจุบันเติบโตเป็นบริษัทระดับสากลที่ประกอบธุรกิจลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นเชิงกลยุทธ์ (a strategic investment holding company) ซึ่งเป็นที่รู้จักไปทั่วภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกกลาง และยุโรป บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในธุรกิจที่หลากหลาย โดยมีผลตอบแทนหลักที่ได้จากธุรกิจขนส่งทางเรือ ธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง ธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร และการลงทุนอื่น

บริษัทฯ เริ่มให้บริการด้านการขนส่งสินค้าแห่งแรกของในปี 2528 ความสนใจในด้านพาณิชย์นาวีของบริษัทฯ ได้ขยายตัวขึ้น เมื่อ บริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการของบริษัท เมอร์เมด มารีน เซอร์วิสেস จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการชุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง เพื่อที่จะเจาะเข้าไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมธุรกิจดังกล่าว ต่อมา บริษัท เมอร์เมด มารีน เซอร์วิสেস จำกัด ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจให้บริการชุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2550 และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เมอร์เมด มารีน จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) บริษัทฯ ได้ขายธุรกิจไปนอกเหนือกลุ่มพาณิชย์นาวีในปี 2552 โดยการเข้าไปเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ยูนิค ไมนิ่ง

เซอร์วิสเชส จำกัด (มหาชน) (“UMS”) จากนั้นได้เข้าซื้อหุ้นในบริษัทผู้ผลิตปุ๋ยของเวียดนามที่ชื่อว่า บริษัท บาคองโค จำกัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของกิจการผ่านการนำบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้สำเร็จในปี 2558 นอกจากจะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แล้ว การลงทุนในกิจการดังกล่าวยังทำให้ บริษัทฯ สามารถลดการพึ่งพิงธุรกิจพาณิชย์นาวิ ซึ่งมีลักษณะของการเป็นรอบวัฏจักรของอุตสาหกรรมและยังทำให้สามารถมีรายได้จากธุรกิจอื่นเพิ่มขึ้น

ต่อมาในปี 2554 เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญขึ้นกับบริษัทฯ เมื่อครอบครัวมหากิจศิริได้กลายมาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ การดำเนินธุรกิจภายใต้การนำของนายเฉลิมชัย มหากิจศิริ โดยปรับเปลี่ยนสถานะทางธุรกิจของบริษัทฯ ใหม่ และได้สร้างความเปลี่ยนแปลง โดยเป็นไปด้วยความรอบคอบในการวางรากฐานและปูแนวทางเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต ความสำคัญลำดับแรกคือการสร้างเสริมความแข็งแกร่งให้กับสถานะทางการเงิน และปรับปรุงศักยภาพของธุรกิจหลักที่มีอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้ระดมเงินทุนโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมสองครั้ง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ส่วนเมอร์เมดได้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมและบุคคลในวงจำกัดเพื่อเสริมสร้างสถานะทางการเงินให้แข็งแกร่งมากขึ้น

บริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจใหม่ในปี 2557 โดยมีความมุ่งมั่นที่จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชียที่ได้รับความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุด (To be the Most Trusted Asian Investment Group) บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจที่มีอยู่ ในขณะเดียวกันบริษัทฯ ก็มีความปรารถนาที่จะขยายธุรกิจออกไปโดยแสวงหาธุรกิจใหม่ๆ ที่เติบโตอย่างยั่งยืนและมีความยืดหยุ่น เพื่อสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น ตามแนวทางกลยุทธ์ใหม่ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ได้ระดมทุนอีกรอบในปี 2558 ด้วยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวนเงิน 7,286 ล้านบาท

บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการเข้าลงทุนและขยายธุรกิจไปยังธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และการบริหารจัดการน้ำในประเทศไทย ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มของบริษัทฯ เริ่มต้นในปี 2560 ด้วยการเข้าซื้อกิจการพิชชา ฮัท ในประเทศไทย จากบริษัท ยัม เรสเทอรองตส์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด และต่อมาบริษัทฯ ได้แฟรนไชส์กิจการร้านอาหาร ทาโก้เบลล์ ในประเทศไทยจากเจ้าของสิทธิ์แฟรนไชส์ (franchisor) รายเดียวกัน สำหรับธุรกิจการบริหารจัดการน้ำ หลังจากที่บ้านบริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนเชิงกลยุทธ์กับบริษัทบริหารจัดการทรัพยากรน้ำและบำบัดน้ำเสียที่มีชื่อเสียงระดับโลก คือ Suez Environnement South East Asia Limited (“SUEZ”) ในปี 2559 และต่อมาในปี 2561 บริษัทฯ ได้เข้าถือหุ้นใหญ่ในบริษัท เอเชีย อินฟราสตรักเชอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (“AIM”) ซึ่งเป็นบริษัทไทยที่มีความเชี่ยวชาญในบริการจัดการน้ำ ซึ่งการลงทุนนี้ ไม่เพียงแต่จะเป็นการเสริมสร้างการลงทุนเชิงกลยุทธ์กับ SUEZ ให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้นเท่านั้น แต่ยังจะช่วยให้บริษัทฯ อยู่ในสถานะที่เข้มแข็งที่จะสามารถใช้ประโยชน์จากโอกาสทางธุรกิจที่กำลังเติบโตในภาคธุรกิจนี้ในประเทศไทยและระดับภูมิภาคได้อย่างเต็มที่

กลยุทธ์ทางธุรกิจและวิสัยทัศน์

วิสัยทัศน์ของเรา “บริษัทฯ จะก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มบริษัทเพื่อการลงทุนชั้นนำในเอเชียที่ได้รับความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือมากที่สุด” เพื่อเป็นผู้นำทางธุรกิจโดยการดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบและเป็นเลิศในด้านธุรกิจอย่างยั่งยืน รวมทั้งสร้างมูลค่าและการเติบโตในระยะยาว ด้วยเป้าหมายที่จะส่งผ่านประสบการณ์ที่สั่งสมมาในตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาไปสู่ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตและเสริมสร้างชื่อเสียงให้กับธุรกิจหลักของ

บริษัทฯ ตลอดจนสร้างผลกำไรให้กับทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีการเงินที่เหนือกว่าและผลตอบแทนที่ยั่งยืน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่มีความหลากหลายและธุรกิจหลักขององค์กร โดยพัฒนาขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยการพัฒนาปรับปรุงในด้านต่างๆ อย่างทันทั่วถึง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด นับเป็นความท้าทายอย่างยิ่งในการที่จะบริหารงานท่ามกลางภาวะตลาดที่มีความผันผวนที่ไม่อาจคาดการณ์ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนส่งทางเรือและธุรกิจให้บริการชุดจะนอกชายฝั่ง บริษัทฯ จึงพยายามเสริมสร้างสถานะในด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัทฯ ต่างๆ ที่อยู่ในพอร์ตการลงทุนของบริษัทฯ ให้มีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อที่จะรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินงานให้ยั่งยืนโดยมุ่งเน้นในเรื่องคุณภาพและต้นทุนการผลิตที่ต่ำ

บริษัทฯ มีเป้าหมายสูงสุดในการส่งผ่านกำไรอย่างมั่นคงและสมดุลในทุกแขนงธุรกิจ โดยจะเร่งการเติบโตของธุรกิจจากความหลากหลายของโอกาสทางกลยุทธ์ที่จะทำให้เกิดผลกำไรที่ยั่งยืนในระยะยาว ในปีที่จะมาถึงนี้ บริษัทฯ จะยังคงดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์ในการรวมธุรกิจและพัฒนาธุรกิจหลักเดิมที่มีอยู่ ตลอดจนมองหาธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพในการเติบโต โดยเน้นการใช้กลยุทธ์ที่ยืดหยุ่นแต่รัดกุมในการทำธุรกิจในประเทศไทยและแถบอินโดจีนเป็นหลัก ด้วยเป้าหมายที่จะสร้างรายได้และกระแสเงินสดที่มีความมั่นคงยิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้มุ่งเป้าที่จะเติบโตในธุรกิจที่น่าสนใจสามกลุ่มด้วยกัน คือ ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจการบริหารจัดการน้ำ และธุรกิจโลจิสติกส์/คลังสินค้า บริษัทฯ จะมีความเข้มงวดและมีวินัยทางการเงินโดยมุ่งเน้นที่การเติบโต ผลตอบแทน และการสร้างมูลค่าจากการเข้าซื้อและการรวมกิจการหรือในการขายกิจการ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทางธุรกิจให้แข็งแกร่งเพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างแท้จริง

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

บริษัทฯ จะเป็นกลุ่มบริษัทที่มีความหลากหลายทางธุรกิจยิ่งขึ้น โดยให้ความสำคัญกับผลประโยชน์และการสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น

พอร์ตการลงทุนทางธุรกิจ

ในฐานะที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น กลุ่มบริษัทฯ มีพอร์ตการลงทุนทางธุรกิจที่หลากหลาย โดยมีกลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร และกลุ่มการลงทุนอื่น ด้วยเป้าหมายสูงสุดในการสร้างและทำให้มูลค่าของผู้ถือหุ้นมีความยั่งยืน บริษัทฯ มุ่งเน้นที่การบริหารจัดการและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับพอร์ตการลงทุนทางธุรกิจในภาพรวม และกระจายธุรกิจจากธุรกิจหลัก

เดิมให้มีความหลากหลาย โดยบริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจใหม่หรือธุรกิจที่กำลังเติบโตน้อยกว่าที่เป็นธุรกิจย่อยในกลุ่มการลงทุนอื่น โดยมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม การบริหารจัดการน้ำ โลจิสติกส์ และอื่นๆ

พอร์ตการลงทุนทางธุรกิจหลักที่สำคัญ ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2561 ของบริษัทฯ ประกอบด้วยกลุ่มธุรกิจหลักสี่กลุ่ม โดยมีบริษัทหลักในแต่ละกลุ่มธุรกิจดังนี้

กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

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

กลุ่มธุรกิจบริการนอชายฝั่ง

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

กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

- บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 68.52)
ผู้ผลิตและจำหน่ายปุ๋ยและให้บริการพื้นที่โรงงานในประเทศเวียดนาม

กลุ่มการลงทุนอื่น

- บริษัท พีเอช แคปปิตอล จำกัด (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 70)
ผู้ให้บริการแฟรนไชส์ร้านอาหารและเครื่องดื่มในประเทศไทย
- บริษัท สยามทาโก้ จำกัด (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 70)
ผู้ให้บริการแฟรนไชส์ร้านอาหารและเครื่องดื่มในประเทศไทย
- บริษัท เอเชีย อินฟราสตรัคเจอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 80.5)
ผู้เชี่ยวชาญการบริหารจัดการน้ำในประเทศไทยและแถบอินโดจีน
- บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 92.93)
ผู้เชี่ยวชาญการให้บริการโลจิสติกส์ในประเทศไทย
- การลงทุนอื่น

กลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

2.1.1 กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

โทริเชน ชิปปิง

แนวโน้มธุรกิจ

TTA ประกอบธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งแรกของไทยได้ชื่อ โทริเชน ชิปปิง ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าแห่งแรกของระหว่างประเทศชั้นนำที่สั่งสมชื่อเสียง และประสบการณ์อันเชี่ยวชาญในแวดวงพาณิชย์ในระดับโลกมาอย่างยาวนานกว่า 110 ปี

โทริเชน ชิปปิง ให้บริการเรือเดินทะเลขนส่งสินค้าไปยังทุกภูมิภาคของโลก ตามความต้องการของลูกค้า โดยสินค้าที่ขนส่งมีทั้งสินค้าประเภทหีบห่อและสินค้าแห่งเอกอง ได้แก่ แร่เหล็ก ถ่านหิน ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร วัสดุก่อสร้าง และเหล็ก เป็นต้น

กองเรือของโทริเชน ชิปปิง มีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลาย ตามความต้องการของลูกค้า อาทิ แบบการให้เช่าเหมาลำตามราคาตลาดภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด (spot market under time charters) บริการให้เช่าเรือตามการเซ็นสัญญา รับขนส่งสินค้าล่วงหน้า (Contracts of Affreightment หรือ “COA”) นอกจากนี้ยังให้บริการด้วยกองเรือที่ตนเองเป็นเจ้าของแล้ว โทริเชน ชิปปิง ยังมีการเช่าเรือมาเสริมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย

กองเรือทั้งหมดจะถูกบริหารจัดการ โดยทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ ซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานในสิงคโปร์ ไทย และกรุงลอนดอน

กองเรือที่โทริเชนเป็นเจ้าของรวมทั้งเรือที่เช่ามาเสริมนั้นได้ติดตั้งปั้นจั่นไว้บนเรือ เพื่อความสะดวกในการยกสินค้าขึ้น/ลงจากเรือ และขนถ่ายสินค้าที่ทำเรือ หากทำเรือขึ้นไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประจำชายฝั่งหรือมีอยู่อย่างจำกัดในกรณีไปจอดเทียบยังท่าที่เข้าถึงได้ยาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ โทริเชนสามารถเรียกค่าบริการเพิ่มเติมได้จากค่าบริการขนส่งสินค้าทางเรือที่ไม่มีผู้ให้บริการเรือขนส่งสินค้าเทกองรายอื่นที่ลำใหญ่กว่า หรือสะดวกกว่าให้บริการ

ตลาดการขนส่งสินค้าแห่งเอกองมีการแข่งขันกันสูงมาก ในขณะที่กองเรือทั่วโลกขยายตัวอย่างก้าวกระโดดในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ข้อได้เปรียบทางด้านการแข่งขันของโทริเชนยังคงเป็นผลสืบเนื่องมาจากประสิทธิภาพในการดำเนินงาน รวมถึงทักษะของบุคลากรด้วยเช่นกัน

ในช่วงปี 2560 และ 2561 บริษัท ได้พยายามที่จะขยับก้าวเข้าสู่ระยะถัดไปของวัฏจักรธุรกิจเดินเรือ ด้วยการซื้อเรือใหม่ที่ใหญ่ขึ้นและทันสมัยมากขึ้นเพื่อทดแทนเรือลำเก่า อันจะนำมาซึ่งผลกำไรที่มากขึ้นจากอัตราารับที่เพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งการเพิ่มขีดความสามารถเชิงธุรกิจด้วยการเพิ่มจำนวนบุคลากรและสำนักงานสาขาของบริษัท

พัฒนาการที่สำคัญ ในปี 2561 ได้แก่

- การปรับปรุงกองเรือโดยการทดแทนเรือเก่า 2 ลำที่มีอายุ 23 ปี ขนาดระวางบรรทุกสินค้า 42,529 เดทเวตัน ด้วยเรือใหม่ 2 ลำ ที่มีอายุ 10 ปี ขนาดระวางบรรทุกสินค้า 58,000 เดทเวตัน

- การคงไว้ซึ่งการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ อันส่งผลให้โทริเซนเป็นหนึ่งในบริษัทที่มีค่าใช้จ่ายรายวันที่เกี่ยวข้องกับการเดินเรือที่ต่ำที่สุดของอุตสาหกรรมนี้
- การพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงาน
- การดำเนินมาตรการบริหารความเสี่ยงแบบมีอาชีพและการรายงานผลเป็นรายสัปดาห์
- การเพิ่มจำนวนพนักงานที่สำนักงานเพื่อการพาณิชย์ในกรุงลอนดอน
- การปรับสัดส่วนของการเป็นเจ้าของเรือและผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางเรือ

จากการที่โทริเซน ชิปปิง มีการบริหารจัดการกองเรือและแผนกลูกเรือโดยหน่วยงานภายในองค์กรเอง ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของกลุ่มอุตสาหกรรมถึงร้อยละ 22

ในเชิงพาณิชย์ บริษัทมีฐานลูกค้าหลักที่แข็งแกร่ง ซึ่งใช้บริการของกองเรือโทริเซนในการขนส่งสินค้าไปยังตลาดที่ส่งมอบสินค้าทันทีและตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

นอกจากนี้ บริษัทยังมีซอฟต์แวร์ที่ทันสมัยและดีที่สุดในการบริหารเที่ยวเรือ การตรวจวัดความเสี่ยง และการรายงานผล ซึ่งทำให้บริษัท สามารถควบคุมผลตอบแทนได้อย่างรัดกุม

ก: ผลลัพธ์และบริการ

โครงสร้างกองเรือและรูปแบบการให้บริการเชิงพาณิชย์

ณ สิ้นปี 2561 โทริเซน ชิปปิง เป็นเจ้าของเรือประเภท Supramax รวม 21 ลำ โดยมีขนาดระวางบรรทุกสินค้ารวม 1.16 ล้านเดวตัน อายุเฉลี่ยของกองเรือโทริเซน 11.71 ปี และขนาดระวางบรรทุกเฉลี่ยอยู่ที่ 55,285 เดวตัน

ในช่วงปี 2561 บริษัท ได้ขายเรือไปรวม 2 ลำ คือ ทอร์ เอนเคฟเวอร์ และทอร์ เอนเตอร์ไพรส์ ซึ่งเรือเหล่านี้มีการออกแบบในรูปแบบเก่าที่มีลักษณะไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน เรือทั้งสองลำได้รับการซ่อมบำรุงอย่างสม่ำเสมอซึ่งเป็นไปตามกฎระเบียบสากลระหว่างประเทศ และถูกขายแยกกันให้กับผู้ซื้อจากตะวันออกกลางเพื่อนำไปขายต่ออีกทอดหนึ่ง ทั้งนี้บริษัทสามารถบันทึกกำไรจากการขายเรือครั้งนี้ นอกจากนี้ ยังมีเรือขนส่งสินค้าแห่งที่สองอีกจำนวนประมาณ 10.6 ลำ ที่บริษัทได้เข้ามาเสริมเพิ่มเติมแบบเต็มระยะเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในช่วงระหว่างปี บริษัทยังคงสามารถรักษาระดับรายรับที่เพิ่มขึ้นจากเรือประเภท Supramax ที่เหลืออยู่ในกองเรือได้ ท่ามกลางการแข่งขันทางการค้าเฉพาะกลุ่มที่ทำทายมากขึ้น

โครงสร้างกองเรือ (ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2561)

1. จำนวนเรือ

จำนวนเรือ				
ประเภทของเรือ	เรือที่บริษัทเป็นเจ้าของ	เรือที่เช่า (เทียบจำนวนลำ)	เรือที่สั่งต่อใหม่	รวม
Handymax	-	1	-	1
Supramax	21	16	-	37
รวม	21	17	-	38

2. อายุเฉลี่ยกองเรือ (Simple Average Age)

อายุเฉลี่ยของกองเรือ				
ประเภทของเรือ	เรือที่บริษัทเป็นเจ้าของ	เรือที่เช่า	เรือที่สั่งซื้อใหม่	รวม
Handymax	-	17	-	17
Supramax	11.71	6.85	-	9.02
รวม	11.71	7.22	-	9.19

3. รายชื่อเรือบรรทุกสินค้าแห่งกอง

เรือบรรทุกสินค้าแห่งกอง							
	ชื่อเรือ	วันที่ส่งมอบเรือ จากคู่ต่อเรือ	เดทเวทตัน	อายุ	ชนิดของเรือ		การจัดชั้นเรือ
1	ทอร์ แอ็คซิเพวอร์	05/01/2553	57,015	8.99	Bulk Carrier	Standard	BV
2	ทอร์ เบรฟ	15/11/2555	53,506	6.13	Bulk Carrier	Open Hatch / Box Shape	ABS
3	ทอร์ บริช	13/08/2556	53,572	5.39	Bulk Carrier	Open Hatch / Box Shape	ABS
4	ทอร์ เฟียร์เลส	9/11/2548	54,881	13.15	Bulk Carrier	Open Hatch / Box Shape	NKK
5	ทอร์ ฟอร์จูน	15/06/2554	54,123	7.55	Bulk Carrier	Open Hatch / Box Shape	NKK
6	ทอร์ เฟรนด์ชิป	13/01/2553	54,123	8.97	Bulk Carrier	Open Hatch / Box Shape	NKK
7	ทอร์ ฟิวเจอร์	03/03/2549	54,170	12.84	Bulk Carrier	Open Hatch / Box Shape	NKK
8	ทอร์ อินดิเพนเด็นซ์	23/10/2544	52,407	17.20	Bulk Carrier	Standard	NKK
9	ทอร์ อินฟินิตี้	01/02/2545	52,383	16.92	Bulk Carrier	Standard	NKK
10	ทอร์ อินสวี่	16/11/2548	52,489	13.13	Bulk Carrier	Standard	NKK
11	ทอร์ อินทิกิริตี้	02/04/2544	52,375	17.76	Bulk Carrier	Standard	BV
12	ทอร์ เมค็อก	15/07/2548	55,695	13.47	Bulk Carrier	Standard	KR
13	ทอร์ มากันฮิลด์	28/06/2549	56,023	12.52	Bulk Carrier	Standard	NKK
14	ทอร์ แม็กซิมัส	07/10/2548	55,695	13.24	Bulk Carrier	Standard	KR
15	ทอร์ เมเนลอส	25/08/2549	55,710	12.36	Bulk Carrier	Standard	KR
16	ทอร์ เมอร์คิวรี่	11/10/2548	55,862	13.23	Bulk Carrier	Standard	ABS
17	ทอร์ โมนาดีค	05/09/2549	56,026	12.33	Bulk Carrier	Standard	NKK
18	ทอร์ คอนฟีเดนซ์	25/06/2551	58,781	10.52	Bulk Carrier	Standard	KR
19	ทอร์ เคอริจ	22/04/2552	58,693	9.70	Bulk Carrier	Standard	DNV-GL
20	ทอร์ แคลลิเบอร์	19/12/2551	58,732	10.04	Bulk Carrier	Standard	NKK
21	ทอร์ ไชโย	16/07/2551	58,731	10.47	Bulk Carrier	Standard	NKK
รวมระวางบรรทุกของกองเรือโทริเซน			1,160,992 เดทเวทตัน				

ABS : Amercian Bureau of Shipping

BV : Bureau Veritas

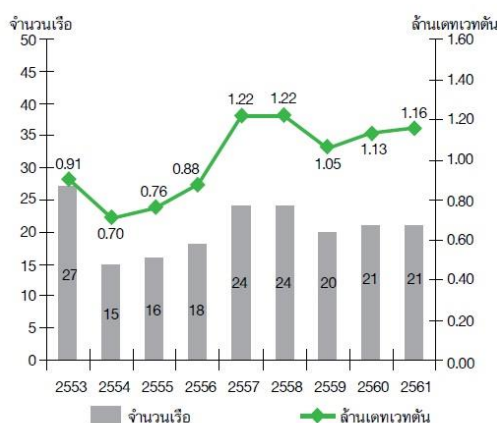
DNV-GL: Det Norske Veritas and Germanischer Lloyd

NKK : Nippon Kaiji Kyokai

KR : Korean Register of Shipping

ที่มา : TTA

แผนภูมิ : กองเรือโทรีเซน ปี 2553-2561



ที่มา : TTA

รูปแบบการให้บริการของกองเรือ

ในช่วงปี 2561 อัตราค่าระวางปรับตัวขึ้นเนื่องจากอุปสงค์และอุปทานยังคงอยู่ในระดับที่สมดุลกัน จากแนวโน้มที่ติดกล่าวไว้ บริษัทได้เพิ่มความระมัดระวังมากขึ้น โดยเฉพาะการว่าจ้างเรือ โดยการทำสัญญา รับขนส่งสินค้าล่วงหน้า ทั้งนี้ จำนวนเรือเช่าเหมาลำแบบเป็นระยะเวลา (Time Charter) ที่เพิ่มขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรในส่วนของเรือที่ทำสัญญา รับขนส่งสินค้าล่วงหน้าได้ บริษัทยังคงมุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าหลักและปรับสัดส่วนของการเป็นเจ้าของเรือและผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางเรือให้เหมาะสม ด้วยวิธีนี้ บริษัทจึงสามารถใช้ฐานลูกค้าที่มีอยู่และขอการจองเรือล่วงหน้า เป็นประกันถึงผลกำไรของเรือ ทั้งที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของเองรวมถึงเรือที่เช่าเหมาลำแบบเป็นระยะเวลาดำย

บริษัทบริหารความเสี่ยงด้วยการกระจายกองเรือไปยังตลาดหลายภูมิภาค ได้แก่ มหาสมุทรแอตแลนติก มหาสมุทรอินเดีย และมหาสมุทรแปซิฟิก และหากเป็นไปได้บริษัทจะส่งเรือไปยังพื้นที่เป้าหมายที่มีการส่งออกเมล็ดธัญพืช ตามฤดูกาล ซึ่งการเพิ่มขึ้นของปริมาณสินค้าที่ขนส่งย่อมส่งผลถึงการเพิ่มขึ้นของระดับอัตราค่าระวางด้วย บริษัทได้รวมการว่าจ้างแบบระยะสั้นเข้าไว้ด้วย เพื่อช่วยป้องกันความเสี่ยงสำหรับไตรมาสที่กำลังจะมาถึง และช่วยดึงราคาตลาดภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด (spot market) ให้สูงขึ้นด้วย

2.1.2 กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

ข้อมูลและภาพรวมธุรกิจ

ธุรกิจบริการนอกชายฝั่งของ TTA โดยหลักขับเคลื่อนโดยบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) (“เมอร์เมด”) ซึ่ง TTA ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 58.22 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เมอร์เมดเปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกในปี 2526 จากนั้นในปี 2538 TTA จึงได้เข้าซื้อหุ้นบางส่วนในเมอร์เมด และนำเมอร์เมดเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SGX) ได้สำเร็จในวันที่ 16 ตุลาคม 2550

เมอร์เมดเป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกด้านการให้บริการงานวิศวกรรมใต้ทะเล และบริการขุดเจาะนอกชายฝั่งแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติทั่วโลกหรือให้บริการแก่ผู้รับจ้างช่วงต่อจากบริษัทน้ำมัน มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศไทยและมีฐานปฏิบัติการกระจายอยู่ในหลายประเทศ อาทิ ประเทศไทย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และสหรัฐอเมริกา

ด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ของเมอร์เมด ไม่ว่าจะเป็นเรือวิศวกรรมใต้ทะเล อุปกรณ์ดำน้ำแบบพิเศษ ยานสำรวจใต้ทะเลระบบรีโมทคอนโทรล (ROV) เรือขุดเจาะนอกชายฝั่ง และแท่นที่ปักอาศัย เมอร์เมดจึงสามารถให้บริการแบบครบวงจรแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติรายใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจด้านการขุดเจาะนอกชายฝั่งได้ เมอร์เมดดำเนินงานอยู่ในแวดวงธุรกิจบริการนอกชายฝั่งมากกว่า 30 ปี และในปัจจุบันมีลูกค้าผู้ใช้บริการอยู่ใน 5 ภูมิภาคทั่วโลก โดยมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญระดับมืออาชีพจำนวนกว่า 1,000 คน ประกอบด้วยทีมนักประดาน้ำ นักขุดเจาะ ช่างเทคนิค นักสำรวจ ผู้บริหาร และทีมงานฝ่ายสนับสนุน วิสัยทัศน์ของเมอร์เมดคือ จะเป็นผู้นำให้บริการอันเป็นเลิศแก่บริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ รวมทั้งจะมุ่งมั่นสร้างผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ

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

การเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจหลัก (Strengthening our Core) : เมอร์เมดให้ความสำคัญกับการปกป้องตลาดภายในประเทศและปรับปรุงขั้นตอนการปฏิบัติงานภายในองค์กรเป็นอันดับแรก ผลสัมฤทธิ์หลักในปี 2561 คือการได้รับการต่อสัญญาสำหรับระยะเวลาที่ยังเหลือต่อไปของโครงการสำคัญต่างๆ การจัดระบบสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในส่วนงานขุดเจาะนอกชายฝั่งและงานวิศวกรรมใต้ทะเล การขยายและเสริมสร้างความแข็งแกร่งเพิ่มเติม และการปรับปรุงการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ยังคงไว้ซึ่งบริการที่ยอดเยี่ยมและเปี่ยมไปด้วยคุณภาพ

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

ก: ผลิตภัณฑ์และบริการ

โครงสร้างและบริการของกองเรือ

บริการวิศวกรรมใต้ทะเล

บริการวิศวกรรมใต้ทะเลของเมอร์เมดประกอบด้วยการให้บริการประดาน้ำและการให้บริการสำรวจตรวจสอบใต้ทะเลด้วยยานสำรวจใต้ทะเลแบบไร้คนขับ (“ROV”) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อยของเมอร์เมด 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (อินเตอร์เนชันแนล) จำกัด และซีเคป เซอร์เวย์ ซึ่งได้ร่วมกิจการกันและเปิดให้บริการภายใต้ชื่อใหม่ว่า “เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส” โดยมีขอบเขตการ

ให้บริการงานวิศวกรรมได้ทะเลที่หลากหลายครอบคลุมตั้งแต่งานสำรวจ งานซ่อมแซมและการบำรุงรักษา งานก่อสร้างงานติดตั้ง และงานโครงการวางท่อและสายเคเบิล เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลประกอบด้วยเรือสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลจำนวน 7 ลำ โดย 3 ใน 7 ลำ เป็นเรือสนับสนุนนักประดาน้ำ (dive support vessels) แบบพิเศษ และยานสำรวจได้ทะเลระบบโรบอติกคอนโทรล (ROV) อีก 15 ลำ ที่มีระบบสนับสนุนงานก่อสร้างขนาดใหญ่สำหรับน้ำลึกและน้ำตื้นมาก นอกจากกองเรือเหล่านี้แล้ว ส่วนงานวิศวกรรมได้ทะเลจะมีทีมนักประดาน้ำมืออาชีพ ช่างเทคนิค ช่างสำรวจ บุคลากรผู้เชี่ยวชาญและพนักงานพิเศษอีกประมาณ 1,000 คน ไม่นับรวมพนักงานประจำที่มีอยู่แล้ว ที่ช่วยงานในโครงการบริการงานวิศวกรรมได้ทะเลต่างๆ

บริการของกองเรือและบริการนักประดาน้ำ

เรือทุกลำได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบัน DNV หรือ ABS ซึ่งทั้ง 2 สถาบันเป็นสถาบันจัดชั้นเรือระดับแนวหน้า เรือทุกลำต้องเข้ารับการตรวจสภาพเรืออย่างสม่ำเสมอจากสถาบันจัดชั้นเรือ นอกเหนือจากการเข้าซ่อมแซมและเข้าศูนย์ซ่อมบำรุงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

ความสามารถที่สำคัญอีกด้านหนึ่งของส่วนธุรกิจวิศวกรรมได้ทะเลคือ 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	เรือซึ่งสนับสนุนระบบควบคุมยานสำรวจได้ทะเลและนักประดาน้ำระบบ DP2	2552	2552
5.	เมอร์เมด ชาเลนเจอร์	เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลชนิดอเนกประสงค์	2551	2551
6.	เมอร์เมด สยาม	เรือสนับสนุนการก่อสร้างระบบ DP2	2534	2553
7.	เอส. เอส. บาร์ราคูด้า	เรือบริการและสนับสนุนงานวิศวกรรมได้ทะเลชนิดอเนกประสงค์	2525	2553

บริการหลักของส่วนงานวิศวกรรมได้ทะเล มีรายละเอียดดังนี้

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

บริการขุดเจาะนอกชายฝั่ง

บริษัท เอเชีย ออฟซอร์ คริลลิ่ง จำกัด (“AOD”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนที่เมอร์เมดถือหุ้นอยู่ร้อยละ 33.8 และเป็นเจ้าของและดำเนินงานกองเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูงและทันสมัย AOD ได้รับมอบเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) AOD-I AOD-II และ AOD-III ทั้งสามลำเข้ามาในกองเรือขุดเจาะในปี 2556 AOD ได้รับการต่อสัญญาว่าจ้างในการขุดเจาะกับลูกค้ารายเดิมออกไปจนถึงปี 2562 โดยในปี 2561 เรือขุดเจาะใหม่ทั้งสามลำมีอัตราการใช้ประโยชน์โดยเฉลี่ยร้อยละ 99.7

รายชื่อกองเรือขุดเจาะ

ลำดับที่	ชื่อเรือ	ประเภทเรือ	ปีปฏิทิน (พ.ศ.)	
			ปีที่สร้าง	ปีที่ซื้อ
1.	AOD-I	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2553
2.	AOD-II	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2553
3.	AOD-III	เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัวสูง	2556	2554

เรือขุดเจาะทุกลำต้องได้รับการจัดอันดับชั้นจากสมาคมจัดอันดับชั้นเรือที่มีชื่อเสียง โดยจัดลำดับจากมาตรฐานของการปฏิบัติงานและความปลอดภัย ส่วนเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ของ AOD จะได้รับการจัดอันดับชั้นโดย ABS

บริการของกองเรือ

AOD ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนของเมอร์เมดได้รับการต่อสัญญาว่าจ้างออกไปจนถึงปี 2562 กับลูกค้ารายเดิม ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่าเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ทั้งสามลำจะยังคงได้รับการว่าจ้างงานอย่างต่อเนื่องไปจนถึงปี 2562 เรือขุดเจาะของ AOD มีผลการปฏิบัติงานที่เป็นแบบอย่างที่ดีเนื่องด้วยมีอัตราการใช้ประโยชน์ของเรือทั้งสามลำที่สูงถึงประมาณร้อยละ 99.7 ในปี 2561

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ทั้งสามลำของ AOD ได้รับการออกแบบในชั้น MOD V-B ซึ่งเป็นที่เข้าใจกันว่าเป็นเรือขุดเจาะที่ได้รับการออกแบบตรงตามที่บริษัทขุดเจาะรายใหญ่และบริษัทน้ำมันต่างๆ นิยมใช้งานในพื้นที่น้ำตื้นทุกแห่งของโลก เรือขุดเจาะแบบนี้จะได้รับการออกแบบให้สามารถปฏิบัติงานได้ตลอดทั้งปีในพื้นที่อ่าวเม็กซิโก มหาสมุทร

อินเดีย ทะเลเหนือทางตอนใต้ บริเวณชายฝั่งตะวันออกกลาง นอกชายฝั่งอินเดีย นอกชายฝั่งออสเตรเลีย นอกชายฝั่งนิวซีแลนด์ และนอกชายฝั่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

2.1.3 กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตรและบริการให้เช่าพื้นที่โรงงาน

บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย โซลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA”)

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร

บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย โซลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“PMTA” หรือ “บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัท บาคองโก จำกัด (“บาคองโก”) และบริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี (“PMTS”) ปัจจุบัน บาคองโกประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร (Agrochemical) โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม ห่างจากนครโฮจิมินห์ประมาณ 70 กิโลเมตร ในขณะที่ PMTS เป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ เพื่อให้บริการจัดซื้อวัตถุดิบที่ใช้สำหรับธุรกิจ ในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรของบาคองโก

บาคองโกเป็นผู้พัฒนาผลิต ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีเชิงผสม ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว และปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ โดยมีกำลังการผลิตรวมอยู่ที่ประมาณ 450,000 เมตริกตันต่อปี และมีกำลังการบรรจุหีบห่อประมาณ 550,000 เมตริกตันต่อปี ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีทั้งหมดของบาคองโกที่จัดจำหน่ายในประเทศเวียดนาม จัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า “STORK” ที่บาคองโกจดทะเบียนไว้เป็นของตนเองตั้งแต่ปี 2548 เครื่องหมายการค้า STORK ของบาคองโกเป็นที่ยอมรับและได้รับความเชื่อถือด้านคุณภาพ อันเป็นผลจากการที่บาคองโกวางกลยุทธ์ที่จะเป็นผู้ผลิตปุ๋ยเคมีคุณภาพสูงที่มีส่วนผสมของสารอาหารหลัก อันได้แก่ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) และโพแทสเซียม (K_2O)



เครื่องหมายการค้า STORK ของบาคองโกได้รับการจดทะเบียนในประเทศเวียดนามตั้งแต่ปี 2548

เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า เพิ่มช่องทางการขาย และจัดจำหน่ายในต่างประเทศ บาคองโกดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อและจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภายนอก ปัจจุบัน บาคองโกมีการส่งออกผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีไปยัง 30 กว่าประเทศทั่วโลก โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นประเทศในแถบแอฟริกา ตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นอกจากผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่กล่าวไปแล้วนั้น บาคองโกมีการจัดจำหน่ายสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลงในประเทศเวียดนามและปุ๋ยทางใบทั้งในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ โดยกระบวนการผลิตและการบรรจุหีบห่อสำหรับสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชเป็นการว่าจ้างบุคคลภายนอก (Outsource) ตามสูตรและมาตรฐานที่บาคองโกกำหนด นอกจากนี้ บาคองโกเป็นผู้ดำเนินการกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช และปุ๋ยทางใบภายใต้เครื่องหมายการค้าที่มีการจดทะเบียนไว้เป็นของตนเองในประเทศเวียดนาม

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 และเพื่อลดโอกาสการติดโรครากอีกด้วย

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

สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่นประกอบไปด้วย สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช และสารกำจัดแมลง ซึ่งบาคองโคเป็นผู้รับซื้อจากผู้จัดจำหน่ายและส่งให้แก่ลูกค้าภายนอก (Outsource) เพื่อทำการบรรจุก่อนจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบาคองโค แล้วนำมาจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบาคองโค รวมถึงปุ๋ยชนิดน้ำหรือปุ๋ยทางใบ

สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชและสารกำจัดแมลง

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

ปุ๋ยทางใบ

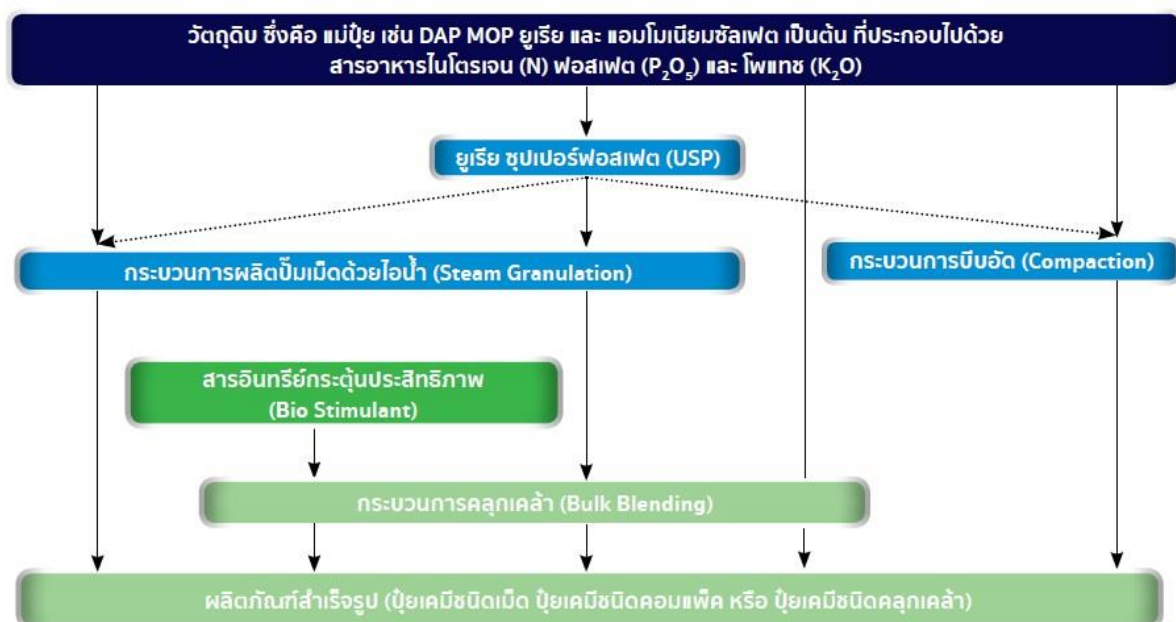
ปุ๋ยทางใบเป็นปุ๋ยสารละลายที่ใช้ในการฉีดพ่นพืชเพื่อการดูดซึมทางใบ เนื่องจากสารอาหารจะถูกดูดซึมทางใบได้เร็วกว่าทางราก ปุ๋ยทางใบให้สารอาหารคล้ายคลึงกับปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK จึงนิยมใช้กับการปลูกผักและผลไม้โดยจะให้ผลผลิตที่สูงและคุณภาพดีกว่า

3. กำลังการผลิตปุ๋ยเคมี

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

4. กระบวนการผลิต

บาคองโกผลิตปุ๋ย 3 ชนิด ได้แก่ ชนิดเม็ด (Granulated) ชนิดเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted) และชนิดคลุกเคล้า (Bulk Blending) อีกทั้งยังสามารถผลิตสารเพิ่มประสิทธิภาพที่รู้จักกันในชื่อ ยูเรีย ซูเปอร์ฟอสเฟต (Urea Super Phosphate หรือ USP) และสารอินทรีย์กระตุ้นประสิทธิภาพ (Bio Stimulant) ซึ่งใช้เพิ่มประสิทธิภาพของปุ๋ยเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่า (Value added) ให้แก่ผลิตภัณฑ์และความคุ้มค่าแก่ลูกค้าอีกด้วย กระบวนการผลิตปุ๋ยจำเป็นต้องใช้ความเชี่ยวชาญอย่างสูงควบคู่กับเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย โดยบาคองโกจะผลิตปุ๋ยแต่ละชนิดไม่น้อยกว่า 50,000 เมตริกตันต่อแต่ละสายการผลิต





เครื่องผสมปุ๋ยชนิดลูกกลิ้ง



การบรรจุหีบห่อ

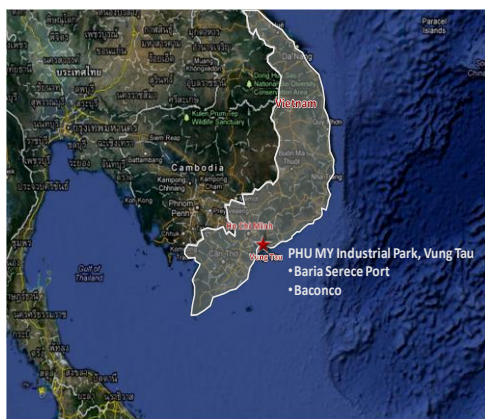


เครื่องบีบเม็ด



เครื่องอบแห้งปุ๋ยชนิดเม็ด

ธุรกิจบริการพื้นที่โรงงาน



นิคมอุตสาหกรรม Phu My I

ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม



บาคองโกซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I

และอยู่ติดกับท่าเรือของนิคม บนแม่น้ำ Thi Vai

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

พื้นที่เก็บสินค้าของบาคองโกตั้งอยู่ติดกับท่าเรือ Baria ซึ่งเป็นท่าเรือหลักของนิคมอุตสาหกรรม Phu My I จึงมีความได้เปรียบในการแข่งขันทั้งในด้านการควบคุมต้นทุนและด้านการให้บริการ ด้วยทำเลที่ตั้งดังเช่นที่กล่าวมา ทำให้

บาคองโคสามารถลดต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์จากการขนถ่ายวัตถุดิบและการขนส่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปลงได้ รวมทั้งสามารถให้บริการด้านโลจิสติกส์ได้อย่างตรงเวลาอีกด้วย

ก. ผลิตภัณฑ์และบริการ

เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ในการเก็บผักสินค้าก่อนการขนถ่ายไปยังท่าเรือ บาคองโคจึงสร้างพื้นที่เก็บสินค้า 3 แห่ง กระจายอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ซึ่งลูกค้าของแต่ละพื้นที่เก็บสินค้าแตกต่างกันไปตามจุดประสงค์ในการใช้งานและขนาดของพื้นที่ให้บริการ

ทั้งนี้ อาคาร บาคองโค 1 (“BCC I”) และ บาคองโค 3 (“BCC III”) จะถูกใช้สำหรับเก็บวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป อะไหล่และอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรของบาคองโคเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม อาจมีการให้ลูกค้าภายนอกมาใช้บริการพื้นที่ว่างเป็นระยะสั้น ในขณะที่อาคารบาคองโค 5 (“BCC V”) นั้นถูกสร้างขึ้นเพื่อรองรับการขยายสายการบรรจุห่อปุ๋ยทางใบ เนื่องจากมีพื้นที่ว่างคงเหลือ บาคองโคจึงจัดสรรพื้นที่ดังกล่าวไว้เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า ทั้งนี้ อาคารของบาคองโคสามารถแบ่งย่อยได้ตามความต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังมีอุปกรณ์และระบบสาธารณูปโภคครบวงจร ได้แก่ ที่จอดรถบรรทุก จุดถ่ายสินค้า บริการรักษาความปลอดภัย และระบบสาธารณูปโภคอื่นๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปาและระบบระบายอากาศ เป็นต้น

2.1.4 กลุ่มธุรกิจการลงทุนอื่นๆ

ธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ UMS ประกอบธุรกิจจำหน่ายถ่านหินประเภทบิทูมินัสและซับบิทูมินัส (ถ่านหินสะอาด) เป็นถ่านหินคุณภาพดี และมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อย โดยนำเข้าจากประเทศอินโดนีเซีย หรือซื้อจากผู้นำเข้าภายในประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรมภายในประเทศ ทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก โดยเฉพาะ โรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงจังหวัดใกล้เคียง บริษัทมีอุตสาหกรรมที่เป็นเป้าหมายหลัก ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม อุตสาหกรรมกระดาษ และอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยบริษัทมีกลยุทธ์นำถ่านหินดังกล่าวมาทำการคัดเลือกและปรับปรุงคุณภาพ เพื่อให้ถ่านหินมีคุณภาพตรงกับคุณสมบัติเชิงวิศวกรรมของหม้อไอน้ำของแต่ละโรงงานอุตสาหกรรม นอกจากนี้ บริษัทยังเข้าร่วมประมูลขายถ่านหินให้กับบริษัทเอกชนในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ และอุตสาหกรรมผลิตไฟฟ้าที่มีการประมูลจัดซื้อถ่านหินอีกด้วย

บริษัทวางรูปแบบการจัดส่งถ่านหินให้ถึงมือลูกค้าอย่างทันทางที่ ด้วยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) แบบครบวงจร โดยมีการบริหารจัดการกับกองถ่านหิน และคลังสินค้าเป็นอย่างดี เพื่อให้มั่นใจว่าเรามีถ่านหินเพียงพอสำหรับส่งมอบให้ลูกค้า ซึ่งทำให้ลูกค้าไม่ต้องคอยกังวลเกี่ยวกับเรื่องการสำรองถ่านหินและเตรียมพื้นที่หรือคลังสินค้าในการจัดเก็บถ่านหินด้วยตัวเอง

ก: ผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงฟอสซิลซึ่งมีปริมาณสำรองอยู่มาก โดยแหล่งถ่านหินกระจายอยู่ในประเทศต่างๆ มากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก ทำให้ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงที่มีความมั่นคงสูง ราคามีการแข่งขันกันสูง ส่งผลให้มีราคาถูกกว่าเชื้อเพลิงชนิดอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งก๊าซธรรมชาติและน้ำมันเตา ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงธรรมชาติชนิดหนึ่ง ซึ่งมีสถานะเป็นของแข็ง และมีแร่ธาตุที่สำคัญ คือ คาร์บอน โดยทั่วไปแล้วถ่านหินจะมีสีน้ำตาลเข้มหรือสีดำ และแบ่งได้หลายประเภท ถ่านหินที่มีคุณภาพดีที่สุดเรียงตามลำดับ ได้แก่ แอนทราไซต์ บิทูมินัส ซับบิทูมินัส และลิกไนต์ (พิจารณาจากค่าความร้อน ค่าความชื้น และปริมาณกำมะถัน)

บริษัทเน้นการขายถ่านหินประเภทบิทูมินัสและซับบิทูมินัส เนื่องจากเป็นถ่านหินที่มีคุณภาพดี มีค่าความร้อนในระดับปานกลาง มีค่าความชื้นและปริมาณเถ้าในระดับที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีปริมาณกำมะถันที่ต่ำ เมื่อเทียบกับน้ำมันเตา (น้ำมันเตามีปริมาณกำมะถันประมาณร้อยละ 0.1 - 3.0) ทำให้มีมลภาวะกับสิ่งแวดล้อมน้อยกว่า สำหรับถ่านหินประเภทแอนทราไซต์ บริษัทไม่ได้ขายถ่านหินประเภทนี้ เนื่องจากมีราคาสูงกว่ามาก อีกทั้งปริมาณการใช้ภายในประเทศมีจำกัดและไม่มีแนวโน้มการขยายตัว ส่วนถ่านหินประเภทลิกไนต์ซึ่งเป็นถ่านหินคุณภาพต่ำที่สุด มีปริมาณกำมะถันมาก ทำให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมสูง ดังนั้น ถ่านหินประเภทนี้จึงไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

2.2.1 กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ

การขนส่งสินค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

การขนส่งสินค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

โทริเซน ชิปปิง ยังคงสร้างความเติบโตให้กับธุรกิจขนส่งสินค้าอย่างต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการขนส่งสินค้าทางเรือ บริษัทได้ทบทวนเป้าหมายด้านแผนการตลาดและการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับกลุ่มลูกค้าหลัก ในการจัดหาบรรจบลำเรือให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าทั้งในแบบที่ต้องการขนส่งสินค้าในทันที และแบบที่ทำสัญญาขนส่งสินค้าล่วงหน้า ซึ่งล้วนแต่ต้องมีความเข้าใจเป็นอย่างดีในเรื่องของตลาดการขนส่งสินค้าทางเรือและเชื้อเพลิงในเรือ

ด้วยการมุ่งเน้นไปที่ตัวลูกค้าและความต้องการที่แตกต่างกันของพวกเขา ส่งผลให้บริษัทมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในแถบมหาสมุทรอินเดีย และมหาสมุทรแปซิฟิก ปัจจุบันยังได้ขยายฐานลูกค้าไปยังแถบมหาสมุทรแอตแลนติกอีกด้วย

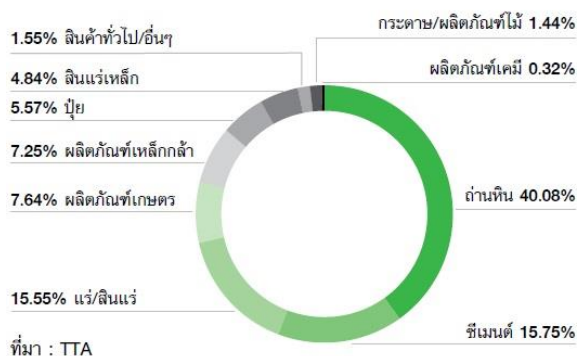
บริษัทเป็นหนึ่งในบริษัทขนส่งสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในโลกที่มีความเชี่ยวชาญในการขนส่งต่อเคลือบ ด้วยกองเรือที่มีความหลากหลายและทีมบริหารงานที่มากด้วยประสบการณ์ ทำให้โทริเซน ชิปปิง สามารถจัดหาบรรจบลำเรือให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มเหล่านี้ได้

แผนภูมิ : ลูกค้ายำแนกตามรายรับปี 2561



โทริเซนขนส่งสินค้าปริมาณ 14.42 ล้านตันในปี 2561 ซึ่งแบ่งโดยคร่าวๆ ออกเป็นร้อยละ 60/40 ระหว่างสินค้าแห้งเทกองกลุ่มหลัก อาทิ ถ่านหิน แร่/สินแร่ และผลผลิตทางการเกษตร และสินค้าแห้งเทกองกลุ่มย่อย อาทิ เหล็ก ปุ๋ย ซีเมนต์ และอื่นๆ

แผนภูมิ : สินค้าที่ขนส่งจำแนกตามประเภทของสินค้าในปี 2561



ความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

โทริเซนยังคงความเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจขนส่งสินค้าแห้งเทกองอย่างครบวงจร คู่แข่งทางธุรกิจส่วนใหญ่ของบริษัท มักต้องพึ่งพาการบริการจากหน่วยงานภายนอก อาทิ การจัดหาลูกเรือ การบริหารจัดการด้านเทคนิค ประกันภัย และการจัดซื้อจัดหา แต่โทริเซนมีหน่วยงานภายในที่ดูแลรับผิดชอบในเรื่องดังกล่าวด้วยตนเอง

นอกจากนี้ ด้วยรากฐานอันแข็งแกร่งทางด้านบุคลากรที่มากด้วยประสบการณ์ รวมทั้งแผนปฏิบัติการเรือ (Marine Operations Department) ซึ่งประจำอยู่ที่กรุงเทพมหานคร ล้วนทุ่มเทในการปฏิบัติงาน เพื่อสร้างความมั่นใจว่าบริษัทได้ดำเนินงานโดยมีค่าใช้จ่ายรายวันที่เกี่ยวข้องกับการเดินเรือต่ำที่สุดรายหนึ่ง

การผนวกความเชี่ยวชาญของหน่วยงานต่างๆ เข้าด้วยกันในเชิงลึก อันประกอบด้วย ลูกเรือ การดำเนินงานด้านเทคนิค การปล่อยเช่าเหมาลำ การปฏิบัติการเชิงพาณิชย์ การเงิน และในด้านความเสี่ยง ล้วนสะท้อนสู่สายตาของลูกค้าอุตสาหกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี ลูกค้าของบริษัททราบดีว่าการขนส่งสินค้าทางเรือด้วยบริการของโทริเซนจะมั่นใจได้ในเรื่องของประสิทธิภาพ การดำเนินการอย่างมืออาชีพ และยืดหยุ่นได้ ซึ่งล้วนเป็นสิ่งจำเป็นในการที่จะช่วยสนับสนุนให้การขนส่งสินค้าของลูกค้าประสบผลสำเร็จเป็นอย่างดี

ด้วยการเน้นย้ำถึงความสำคัญของประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การสื่อสารที่เข้มแข็ง และพอร์ตการลงทุนที่มี การกระจายความเสี่ยง ทั้งในส่วนของกองเรือและสินค้าที่ขนส่ง บริษัทเชื่อว่าโทริเซนจะสามารถทำกำไรในช่วงการฟื้นตัวของวัฏจักรธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกองนี้ได้

ตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าแห่งเทกอง

ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

หลังจากช่วง 2 ปีของการกลับสู่ภาวะสมดุลอีกครั้ง การค้าในตลาดปี 2561 ก็อยู่ในสภาวะที่ทำให้บริษัทเจ้าของเรือ ที่บริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพอย่างโทริเซน ชิปปิง สามารถทำกำไรได้อย่างมาก

เรือส่งต่อใหม่ที่จะมอบเข้าสู่ตลาดมีจำนวนต่ำที่สุดในรอบ 10 ปี ถึงแม้ว่าการขายเรือเก่าเพื่อนำไปทำลายจะชะลอตัวลงอย่างเห็นได้ชัด แต่อัตราการเติบโตของกองเรือโลกก็ยังคงต่ำพอที่จะหนุนให้มีรายรับที่เพิ่มสูงขึ้นได้

โรงงานผลิตเหล็กในจีนยังคงมีกำไรที่สูงมากเกือบตลอดทั้งปี แม้ว่าได้เริ่มลดลงในเดือนกันยายน เช่นเดียวกันกับการนำเข้าถ่านหินของจีน ซึ่งมีปริมาณเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปีที่แล้วจนถึงเดือนสุดท้ายของปี 2561 ด้วยนโยบายของรัฐบาลจีนในการจำกัดปริมาณการนำเข้าถ่านหินให้เท่ากับที่นำเข้าในปี 2560 และการหิวยกประเด็นมลพิษทางอากาศขึ้นมาอีกครั้ง โดยการปรับลดการผลิตเหล็กในช่วงฤดูหนาว ส่งผลให้การนำเข้าถ่านหินลดต่ำลงอย่างมากในช่วงปลายปี

ปริมาณการขนส่งสินค้าทางเรือที่มีอยู่อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี ดูเหมือนว่าจะช่วยขจัดความผันผวนของตลาดที่เกิดจากประเด็นเรื่องกำแพงภาษีทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีนได้ แต่ในบางพื้นที่ก็ได้รับผลกระทบจากรูปแบบการค้าเมล็ดพันธุ์พืชที่เปลี่ยนไปและปริมาณการค้าเหล็กกล้าที่ซบเซาลง การค้าเมล็ดถั่วเหลืองของบราซิลปรับตัวดีขึ้นอันเป็นผลมาจากการที่สหรัฐอเมริกาส่งออกเมล็ดถั่วเหลืองไปยังจีน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงปลายปีที่ถูกลดเก็บเกี่ยวของบราซิลสิ้นสุดลง และยังไม่ได้ถูกทดแทนด้วยการเพิ่มปริมาณการส่งออกเมล็ดถั่วเหลืองของสหรัฐอเมริกา ไปยังจีน บริษัทหวังว่า ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2562 การเจรจาทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีนจะนำไปสู่ข้อตกลงที่จะอนุญาตให้จีนสามารถทำสัญญาซื้อขายสินค้าทางการเกษตรในปริมาณมากจากสหรัฐอเมริกาได้

มูลค่าเรืออยู่ในระดับคงที่หลังจากปรับตัวสูงขึ้นในช่วงครึ่งแรกของปี ก่อนที่จะปรับตัวลดลงในช่วงปลายปี กฎระเบียบใหม่ของจีนที่จำกัดผู้ซื้อชาวจีนในการซื้อเรือที่มีเครื่องยนต์หลักแบบระยะที่สอง (Tier II) ได้ถูกประกาศออกมาในช่วงกลางปี ซึ่งมีผลบังคับใช้แทบจะทันที ผู้ซื้อที่ต้องการจะนำเรือเข้าจดทะเบียนในจีน โดยมุ่งหวังที่จะเข้าสู่ตลาดการขนส่งถ่านหินตามแนวชายฝั่งของจีนอันเป็นตลาดที่ใหญ่มากนั้น จะไม่ถูกจำกัดด้วยข้อบังคับเรื่องอายุเรือที่ 18 ปีอีกต่อไปแล้ว แต่จะถูกจำกัดด้วยเรื่องประเภทของเครื่องยนต์หลักที่มีเฉพาะในเรือที่สร้างตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นไป

ในปี 2562 เราคาดว่า การส่งมอบเรือต่อใหม่จะเพิ่มขึ้นจากระดับที่ต่ำในปี 2561 รวมถึงการขายเรือเก่าเพื่อนำไปทำลายก็จะมีจำนวนเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน กฎระเบียบเรื่องการบำบัดน้ำอับเฉาเรือและการใช้เชื้อเพลิงกำมะถันต่ำ (IMO 2020) ส่งผลให้เจ้าของเรือเก่าจะต้องระมัดระวังในการลงทุนเพิ่มเติม ก่อนที่จะนำเรือไปตรวจเช็คเพิ่มเติมพิเศษก่อนนำเข้าสู่กระบวนการขายในตลาดต่อไป ในภาพรวมแล้ว เราคาดว่าอุปทานจะยังคงอยู่ในระดับที่ควบคุมได้ในอีก 1 - 2 ปีข้างหน้า

ในด้านอุปสงค์ จะเห็นว่ามีคามผันผวนไปตามอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของโลกโดยเฉพาะอย่างยิ่งสภาพเศรษฐกิจของจีนและกลุ่มตลาดเกิดใหม่ทั่วโลก ในขณะที่ยังมีความผันผวนทางเศรษฐกิจในหลายพื้นที่ กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ก็ได้คาดการณ์ถึงอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของโลกว่าจะยังคงอยู่เหนือระดับเฉลี่ย โดยรวมเราคาดว่าระดับอุปสงค์ในปี 2562 จะต่ำกว่าปี 2561 เล็กน้อย จากสถานการณ์การเจรจาทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน ซึ่งกำลังจะเข้าสู่ระยะวิกฤติในไตรมาสที่ 1 และการนำเข้าถ่านหินของจีนที่ยังคงลดต่ำลงจนกว่าเทศกาลปีใหม่จะผ่านพ้นไปนั้น ทำให้เราคาดว่าอุปสงค์จะอยู่ในระดับต่ำในช่วงเริ่มต้นปี แต่ด้วยผลผลิตทางการเกษตรที่อุดมสมบูรณ์ของทั้งอาร์เจนตินาและบราซิล เราคาดว่าจะมีแรงหนุนจากการค้าเมล็ดพันธุ์พืชที่กินระยะเวลานานเข้ามาเสริมตั้งแต่เดือนมีนาคมเป็นต้นไป

ตั้งแต่ไตรมาสสุดท้ายของปี 2561 เป็นต้นไป เรือทุกลำจะต้องทำความสะอาดถังน้ำมันเพื่อกำจัดคราบกำมะถันจากน้ำมันที่ตกค้างอยู่ และเปลี่ยนมาใช้เชื้อเพลิงที่มีค่ากำมะถันต่ำ โดยมีกำหนดเส้นตายภายในวันที่ 1 มกราคม 2563 ทั้งนี้เชื้อเพลิงที่มีค่ากำมะถันต่ำมีราคาแพงขึ้นส่งผลให้ต้นทุนการขนส่งสินค้าแห่งเทกองทั่วโลกนั้นจะปรับเพิ่มขึ้นด้วย บริษัทคาดว่าปริมาณการขนส่งสินค้าจะเพิ่มขึ้นในช่วงกลางปี เพราะผู้ซื้อจะเริ่มกักตุนสินค้าล่วงหน้าก่อนที่จะเข้าสู่ปี 2563

จำนวนเรือที่สั่งต่อใหม่จะยังคงอยู่ในระดับที่ควบคุมได้ เพราะเจ้าของเรือมีความระมัดระวังในการสั่งต่อเรือ ด้วยเกรงว่าแบบของเรือจะไม่ตรงกับกฎระเบียบใหม่ๆ ทางด้านสิ่งแวดล้อม การอนุมัติสินเชื่อของธนาคารจะรัดกุมมากขึ้น โดยหลายธนาคารที่เคยให้สินเชื่อแก่ภาคอุตสาหกรรมขนส่งสินค้าทางทะเลได้ปรับลดวงเงินลง ทั้งนี้จำนวนเรือที่สั่งต่อใหม่ทั้งหมดอยู่ที่ร้อยละ 7.8 ของกองเรือปัจจุบัน เปรียบเทียบกับร้อยละ 8.8 ของปีก่อน และร้อยละ 16.9 ของปี 2559

จำนวนเรือที่สั่งต่อใหม่สำหรับการขนส่งสินค้าแห่งเทกอง ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2561

ประเภทเรือที่สั่งต่อใหม่	จำนวนเรือ	ขนาดระวางบรรทุกรวม	% ของกองเรือที่มีอยู่เดิม
		(ล้านเดทเวตัน)	
Handysize	200	6.74	7.0%
Handymax	248	15.21	7.8%
Panamax	237	19.56	9.7%
Capesize	179	46.48	14.4%
รวม	864	87.99	10.8%

ที่มา: Clarksons

ราคาน้ำมัน

ราคาน้ำมันได้ปรับตัวสูงขึ้นในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2561 ก่อนที่จะปรับตัวลดลงอย่างมากในไตรมาสสุดท้าย บริษัทได้ใช้กลยุทธ์ป้องกันความเสี่ยงของราคาน้ำมันที่รัดกุมในส่วนของกองเรือระวางบรรทุกสินค้าล่วงหน้า โดยการทำสัญญาซื้อขายน้ำมันล่วงหน้า (bunker swap agreement)

2.2.2 กลุ่มธุรกิจบริการนอกชายฝั่ง

บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน)

1. ลูกค้าและลูกค้านกลุ่มเป้าหมายช่องทางการจัดจำหน่าย

บริการวิศวกรรมใต้ทะเลและเรือชุดเจาะนอกชายฝั่ง

ลูกค้าของเมอร์เมดประกอบด้วยผู้ผลิตและจัดหาน้ำมันและก๊าซธรรมชาติรายใหญ่ทั้งที่อยู่ในและภายนอกประเทศ บริษัทขนส่งทางท่อ และบริษัทก่อสร้างงานวิศวกรรมนอกชายฝั่ง ภายในตลาดภูมิภาคทั้งตะวันออกกลางและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยในปี 2561 เมอร์เมดให้บริการงานวิศวกรรมใต้ทะเลแก่ลูกค้าน้อยกว่า 30 ราย

ลูกค้าในตะวันออกกลางยังคงเป็นลูกค้าหลักของธุรกิจเมอร์เมด สัญญาการให้บริการการประดาน้ำมันดิบสำคัญที่บริษัทได้มาในปี 2556 ผ่านบริษัท Zamil ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าของเมอร์เมดในตะวันออกกลาง ทำให้เมอร์เมดยังคงมีรายได้และผลกำไรที่สูงและจะยังคงเป็นเช่นนี้ต่อไป จนถึงสิ้นปี 2562 โดยปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างการเจรจาเพื่อต่อสัญญาว่าจ้างในปี 2562

ด้วยกลยุทธ์การตั้งเป้าหมายเพื่อการเติบโตนี้ (Positioning for Growth) เมอร์เมดคาดหวังว่าจะขยายตลาดระดับภูมิภาคของงานวิศวกรรมใต้ทะเลไปสู่ตลาดอื่นๆ เช่น ทะเลเหนือ แอฟริกาตะวันตก และ เมดิเตอร์เรเนียนในอีกสองสามปีข้างหน้า

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

เรือชุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ทั้ง 3 ลำของ AOD ยังคงให้บริการแก่ ลูกค้าซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยสัญญาฉบับนี้จะสิ้นสุดลงในปี 2562 ด้วยเหตุนี้ AOD จึงมีอัตราการใช้งานที่สูงถึงประมาณร้อยละ 99.7 โดยเฉลี่ยสำหรับเรือชุดเจาะทั้งสามลำ ซึ่งเป็นไปตามแผนที่บริษัทวางไว้ อัตราการใช้งานที่สูงนี้เป็นผลมาจากการที่เรือชุดเจาะปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยมีช่วงเวลาที่ปฏิบัติงานไม่ได้น้อยมาก

ภาวะการแข่งขัน

การบริการลูกค้ายังคงเป็นกลยุทธ์ที่สร้างความแตกต่างที่สำคัญมากของบริษัท มีหลายเหตุผลว่าทำไมลูกค้าถึงได้เลือกใช้บริการของบริษัท นั่นก็คือ บริษัทมีประวัติด้านสุขอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมที่ดีเยี่ยม ซึ่งนับเป็นความภาคภูมิใจของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังเสนอการบริการที่มีคุณภาพในระดับต้นๆ บวกกับราคาที่สามารแข่งขันกับตลาดได้ บริษัทมีความสามารถและทรัพยากรที่จะรับมือไม่ว่าจะเป็นโครงการขนาดใหญ่หรือโครงการขนาดเล็กตามแต่ที่ลูกค้านำมาสั่งการ และยังมีจุดให้บริการแบบครบในหนึ่งเดียว (one stop-shop) ไว้บริการลูกค้านอกจากนี้ บริษัทมีบุคลากรภายในองค์กรที่มีประสบการณ์และความทุ่มเทให้กับการปฏิบัติงานให้การสนับสนุนอยู่เป็นจำนวนมาก รวมถึงมีส่วนเชิงกลยุทธ์ใน

ประเทศอยู่หลายแห่ง นอกจากนี้บริษัทยังปฏิบัติตามมาตรฐานสากลในด้านของเรือ เรือชุดเจาะ และอุปกรณ์ต่างๆ อย่างเคร่งครัด

บริษัทได้ทำงานอย่างหนักเพื่อที่จะได้มาซึ่งโครงการที่ประสบผลสำเร็จจากลูกค้าที่มีชื่อเสียง เพื่อขยายธุรกิจไปยังภูมิภาคใหม่ๆ และพัฒนาฐานการดำเนินงานระดับภูมิภาคด้วยการสานสัมพันธ์ที่ระยะยาวกับลูกค้า และมีระบบพร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือลูกค้าด้วยความทุ่มเทและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เร่งด่วนได้อย่างทันเวลาที่ รวมถึงความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายในทุกเวลาและในทุกสถานการณ์ ดังนั้น บริษัทจึงมีความยินดีที่จะดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องกับลูกค้าทุกราย

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

2.1 ปี 2561 - ปีที่ราคาน้ำมันมีความผันผวนอย่างมาก

ปี 2561 นับเป็นปีที่ตลาดน้ำมันและก๊าซธรรมชาติมีความพลิกผันไปมา น้ำมันดิบเบรนท์เพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 20 และทำสถิติสูงสุดในรอบสี่ปีที่ราคา 86 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในเดือนตุลาคม 2561 แต่ตลอดทั้งปีที่เหลือราคาร่วงสู่ระดับต่ำสุดที่ 50 - 55 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในเดือนธันวาคม 2561 จากข้อมูล U.S. Energy Information Administration (EIA) น้ำมันดิบเบรนท์มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 72 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในปี 2561 เพิ่มขึ้นเกือบ 17 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลจากปี 2560 อย่างไรก็ตาม ราคาน้ำมันสิ้นสุดปีอยู่ที่ 54 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล ลดลงเกือบ 13 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลเมื่อเทียบกับปีที่แล้ว

EIA รายงานว่ามีหลายปัจจัยที่ทำให้ราคาน้ำมันลดลงอย่างรวดเร็ว ระดับการผลิตที่สูงเป็นประวัติการณ์จากผู้ผลิตรายใหญ่ 3 รายในเดือนพฤศจิกายน 2561 ความกังวลเกี่ยวกับการเติบโตของเศรษฐกิจโลกและน้ำมันดิบที่มีอยู่ในตลาดโลกมีมากขึ้นกว่าที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากสหรัฐอเมริกา ขกเลิกการนำเข้าน้ำมันจากลูกค้ารายใหญ่ที่สุดหลายรายของอิหร่านไปเป็นระยะเวลาหกเดือน ในทำนองเดียวกัน Rystad Energy รายงานว่าตลาดที่มีอุปทานล้นเกิน รวมถึงราคาน้ำมันที่ลดลงในช่วงปลายปี 2561 เป็นผลมาจากการผลิตน้ำมันหินดินดานของสหรัฐอเมริกา ประกอบกับการผลิตน้ำมันจากกลุ่มประเทศโอเปกที่สูงเกินที่คาดการณ์ไว้และภาวะการสูญเสียการนำเข้าน้ำมันจากอิหร่านที่มากเกินไป

สำหรับแนวโน้มพลังงานระยะสั้น EIA ได้ประมาณการว่าปริมาณการผลิตน้ำมันดิบโลกและของเหลวอื่นๆ จะอยู่ที่ระดับเฉลี่ย 100.4 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2561 เพิ่มขึ้น 2.4 ล้านบาร์เรลต่อวันจากปี 2560 EIA ยังคาดการณ์ว่าองค์กรร่วมประเทศผู้ผลิตน้ำมันเพื่อการส่งออก (OPEC) จะมีการผลิตรวมเฉลี่ย 39.2 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2561 ลดลงเล็กน้อยจาก 39.3 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2560 ในขณะที่คาดการณ์ว่าปริมาณการใช้น้ำมันทั่วโลกเพิ่มขึ้นประมาณ 1.5 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2561 เป็น 100.1 ล้านบาร์เรลต่อวัน

เพื่อลดปัญหาอุปทานส่วนเกิน OPEC และประเทศผู้ผลิตอื่นๆ รวมถึงรัสเซียได้ประกาศเมื่อเดือนธันวาคม 2561ว่าจะลดกำลังการผลิต 1.2 ล้านบาร์เรลต่อวันจากเดือนตุลาคม 2561 ในช่วงหกเดือนแรกของปี 2562 แม้ว่าจะมีความกังวลเกี่ยวกับเศรษฐกิจโลก แนวโน้มและการเพิ่มขึ้นของการผลิตน้ำมันยังคงมีอยู่ องค์กรบางแห่งได้ปรับราคาเฉลี่ยของน้ำมันเบรนท์ในปี 2562 ลง ซึ่งองค์กรต่างๆ ได้คาดการณ์ราคาน้ำมันเบรนท์เฉลี่ยในปี 2562 ตามตารางด้านล่าง

ประมาณการราคาน้ำมันเบนโทปี 2562

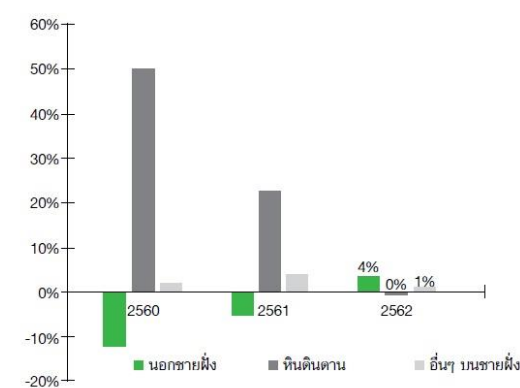
Citi	60 เหรียญสหรัฐ
EIA แห่งสหรัฐอเมริกา	61 เหรียญสหรัฐ
Goldman Sachs	70 เหรียญสหรัฐ
Barclays	72 เหรียญสหรัฐ
JP Morgan	73 เหรียญสหรัฐ
สำนักข่าวรอยเตอร์จากนักวิเคราะห์และนักเศรษฐศาสตร์ 38 คน	74.5 เหรียญสหรัฐ
S&P Global Platts จากการสำรวจธนาคารและโบรกเกอร์จำนวน 11 แห่ง	75.5 เหรียญสหรัฐ

ที่มา: Kennedy Marr

Rystad Energy มีความเห็นว่าการลดการผลิตจะส่งผลให้ตลาดมีความสมดุลมากขึ้นในปี 2562 ในปี 2563 ตลาด gasoil จะตึงตัวเนื่องจากการจำกัดการใช้เชื้อเพลิงซัลเฟอร์ ในการขนส่งขององค์กรเดินเรือระหว่างประเทศ (IMO) ปี 2562 ทำให้ราคาน้ำมันสูงขึ้นแม้ว่าจะมีอุปทานล้นตลาดก็ตาม ดังนั้นในการช่วยสร้างความสมดุลให้กับตลาด การผลิตน้ำมันทั่วโลกจะอยู่ที่ 1.8 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2562 เมื่อเทียบกับปี 2561 ที่ 2.2 ล้านบาร์เรลต่อวัน

ในแง่ของการลงทุน การฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปคาดว่าจะดำเนินต่อไปในปี 2562 Rystad Energy คาดการณ์ว่าการใช้จ่ายนอกชายฝั่งจะสูงกว่าการใช้จ่ายในการผลิตน้ำมันหินดินดานบนฝั่งในปี 2562 เนื่องจากราคาน้ำมันลดลงในช่วงปลายปี 2561 การใช้จ่ายสำหรับอุตสาหกรรมน้ำมันหินดินดานมีแนวโน้มทรงตัว ในทางตรงกันข้ามผู้รับเหมาในตลาดบริการนอกชายฝั่ง รวมทั้งตลาดของผู้ประกอบการด้านการบำรุงรักษา การซ่อมบำรุงและการปฏิบัติการต่างๆ จะได้รับประโยชน์จากแนวโน้มการพลิกฟื้นนี้และคาดว่าจะเติบโตร้อยละ 4 ในปี 2562

แผนภูมิ: อัตราการเติบโตของประเภทกลุ่มทรัพยากรบริการ
บ่อน้ำมัน



ที่มา: Rystad Energy DCube

Moody คาดการณ์ว่าในปี 2562 ราคาน้ำมันและก๊าซธรรมชาติจะยังคงผันผวน แต่ก็มีความชัดเจนจำกัด ในขณะที่การประกาศล่าสุดของการลดการผลิตช่วยบรรเทาความกังวลเกี่ยวกับภาวะอุปทานล้นตลาด คำถามสำคัญในปี 2562 คือ โอเปกและรัสเซียจะรักษาวินัยการผลิตของตนได้หรือไม่ และจะเกิดอะไรขึ้นในเดือนมิถุนายนเมื่อข้อตกลงดังกล่าวสิ้นสุดลง

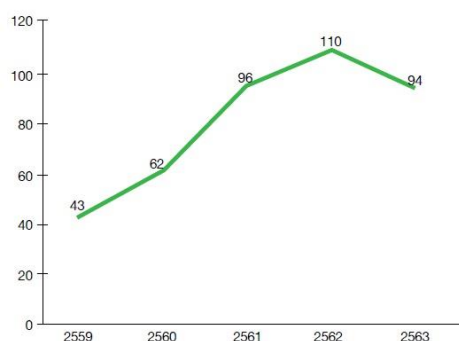
Wood Mackenzie ได้ประมาณการราคาน้ำมันเบรนท์ เป็นกรณีขึ้นพื้นฐานว่าจะมีราคาเฉลี่ยที่ 66 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลในปี 2562 แต่ยังระบุถึงความไม่แน่นอนที่สำคัญห้าประการที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการคาดการณ์อื่น ได้แก่ การชะลอตัวทางเศรษฐกิจและอัตราอุปสงค์น้ำมันที่ลดลง การเปลี่ยนแปลงของการผลิตน้ำมันหินดินดานในสหรัฐอเมริกา การยกเลิกการนำเข้าน้ำมันระหว่างอิหร่านและสหรัฐอเมริกา ผลกระทบโดยรวมในช่วงห้าปีของกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมันที่ใช้การบริการการขุดเจาะและโครงการผลิตน้ำโดยทั่วไปน้อยลง และการเปลี่ยนแปลงของอัตรากำไรขั้นต้น ความแตกต่างของค่าแรง และความต้องการน้ำมันดิบประเภทต่างๆ ในกรณีที่การจำกัดการใช้เชื้อเพลิงซัลเฟอร์ ขององค์กรระหว่างประเทศ (IMO) เริ่มมีผลบังคับใช้ในเดือนมกราคม 2563

2.2 อุตสาหกรรมการผลิตน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่ง

อัตราการอนุมัติโครงการนอกชายฝั่งขึ้นสูงสุดตามดัชนีวัดการลงทุน (FIDs) จำนวน 120 โครงการในปี 2555 แต่ตั้งแต่นั้นโครงการก็ถูกกดดันจากราคาน้ำมันที่ลดลงตั้งแต่ช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 การลดการใช้จ่ายด้านการสำรวจและผลิตของบริษัทน้ำมัน ทำให้ FIDs ตกลงถึงร้อยละ 33 ในปี 2558 โครงการขนาดใหญ่กว่าได้รับผลกระทบหนักขึ้นเมื่อจำนวนของการพัฒนาโครงการเหล่านั้นลดลงในปี 2559 ทำให้ดัชนีค่า FID ลดลงร้อยละ 60 ในปี 2555

จากนั้นตลาดเริ่มเห็นถึงจำนวนโครงการใหม่ที่เพิ่มขึ้น 62 โครงการในปี 2560 และมีราว 90 โครงการในปี 2561 และอีก 100 โครงการในปี 2562 Rystad Energy มีความเห็นว่าแม้ราคาจะลดลงในช่วงไตรมาสที่สี่ของปี 2561 ผู้ประกอบการยังคงวางแผนที่จะใช้จ่ายมากขึ้นในปี 2562 และเดินหน้าต่อไปเพื่ออนุมัติโครงการในปี 2561 ราคาต่อหน่วยจะตกต่ำสุดตั้งแต่ปี 2549 ลดลงร้อยละ 30 จากปี 2557 ทำให้ต้นทุนต่อบาร์เรลและราคาคู่ทุนเป็นที่น่าพอใจเป็นอย่างมาก

แผนภูมิ: จำนวนของโครงการนอกชายฝั่งที่ได้รับอนุมัติตามปี



ที่มา: Rystad Energy OFS Sanctioning Report - Oilfield Service Analytics

Westwood Energy Group คาดการณ์ว่าจำนวนโครงการกรีนฟิลด์นอกชายฝั่งที่ผ่านการอนุมัติโดย FID เพิ่มขึ้นร้อยละ 154 ในปี 2561 เมื่อเทียบกับในปี 2559 และคาดว่าจะใช้เงิน 44.7 พันล้านเหรียญสหรัฐในระหว่างปี 2562 ถึง 2566 ในการติดตั้งท่อส่งน้ำมันนอกชายฝั่ง 18,480 กิโลเมตร ปริมาณกิจกรรมนอกชายฝั่งที่สำคัญสำหรับเรือบริการ IRM (การสำรวจ ซ่อมแซมและบำรุงรักษา) คาดว่าจะกลับสู่ตลาดและมีมูลค่า 21 พันล้านเหรียญสหรัฐระหว่างปี 2562 - 2566 ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 25 เมื่อเทียบกับปี 2557 - 2561 และเช่นเดียวกัน Rystad Energy มีความเห็นว่าอนาคตทางธุรกิจของผู้ให้บริการในอุตสาหกรรมแหล่งน้ำมันนอกชายฝั่งจะมีความแข็งแกร่ง และการลงทุนในอุตสาหกรรมนอกชายฝั่งจะมีความแข็งแกร่งมากขึ้น แม้ว่าราคาน้ำมันจะอยู่ที่ 50 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรลก็ตาม แต่การลงทุนคาดว่าจะเพิ่มขึ้นสำหรับกิจกรรม

E&P ทั้งในระดับน้ำลึกปานกลางและน้ำลึกมาก ด้วยโครงการใหม่มากกว่า 100 โครงการที่มีเป้าหมายเพื่อรองรับการกิจกรรมนอกชายฝั่งในปี 2562 ผู้ให้บริการนอกชายฝั่งสามารถคาดการณ์รายได้ที่จะเพิ่มขึ้นในปี 2562 หลังจากที่ลดลงตลอดระยะเวลา 4 ปี โดยร้อยละ 30 ของโครงการในปี 2562 ตั้งอยู่ในตะวันออกกลาง ร้อยละ 25 ในอเมริกาใต้ ร้อยละ 15 ในแอฟริกาและเอเชีย และที่เหลืออยู่ในยุโรปและอเมริกาเหนือ อย่างไรก็ตามจะต้องมีการบันทึกไว้ว่าในปี 2561 เพื่อให้บรรลุศักยภาพในการอนุมัติโครงการอุตสาหกรรมนอกชายฝั่งได้เต็มจำนวน ทุกหน่วยงานจำเป็นต้องใช้ความพยายามในการลดต้นทุนเพิ่มเติมด้วย

3. งานบริการวิศวกรรมใต้ทะเล

3.1 ตลาดงานวิศวกรรมใต้ทะเล

ตลาดงานวิศวกรรมใต้ทะเลยังคงมีปริมาณการใช้บริการสูงอย่างต่อเนื่องตลอดปี 2561 ส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงและอัตราค่าเช่าเรือรายวันที่ลดลง อัตราการใช้ประโยชน์ของเรือมีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยในปี 2561 เช่นการใช้ประโยชน์จากเรือสนับสนุนการดำน้ำโดยเปลี่ยนจากภูมิภาคทะเลตอนเหนืออยู่ที่ร้อยละ 55 - 63 ในปี 2561 เทียบกับปี 2560 ที่ร้อยละ 53 - 54 ซึ่งยังห่างไกลจากอัตราการใช้ร้อยละ 77 - 84 ในช่วงที่ราคาน้ำมันมีระดับสูงสุดในปี 2557 เรือ ROV นอกภูมิภาคทะเลตอนเหนืออยู่ที่ร้อยละ 56 - 63 ในปี 2561 ลดจากร้อยละ 68 - 71 ในปี 2560 ตามข้อมูลของการวิจัยเชิงกลยุทธ์นอกชายฝั่ง นอกจากนี้ Rystad Energy เห็นว่าแนวโน้มของผู้ให้บริการรับเหมางานนอกชายฝั่ง รวมถึงผู้ให้บริการใต้ทะเลในปัจจุบันดูเหมือนจะมีเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีโครงการใหม่มากกว่า 100 โครงการที่จะได้รับการอนุมัติในปี 2562 รายงานการอนุมัติโครงการล่าสุดของ Rystad Energy ชี้ให้เห็นว่าในปี 2562 จะมีการใช้จ่ายรวม 210 พันล้านเหรียญสหรัฐอเมริกานในธุรกิจอุตสาหกรรมบริการนอกชายฝั่งทั่วโลก

หลังจากรายได้ในอุตสาหกรรมนี้ลดลงสี่ปีติดต่อกัน รายได้ค่าบริการในอุตสาหกรรมนี้คาดว่าจะเริ่มกลับมาเติบโตอีกครั้งในปี 2562 เนื่องจากการอนุมัติโครงการนอกชายฝั่งในปี 2560 2561 และ 2562 จะส่งผลให้มีรายได้เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากในระดับหลัก Mid-Single Digits ซึ่งเป็นไปตามภาวะการใช้จ่ายที่เพิ่มมากขึ้นจากการลงทุนที่ถูกกำหนดไว้

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 ราคาน้ำมันปรับตัวลดลงโดยน้ำมันเบรนท์มีการหมุนเวียนปรับเปลี่ยนประมาณ 60 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล ผู้ประกอบการน้ำมันและก๊าซธรรมชาติยังคงวางแผนที่จะใช้จ่ายมากขึ้นในปี 2562 และเดินหน้าต่อไปเพื่ออนุมัติโครงการ ซึ่งจะมีการอนุมัติโครงการอย่างน้อย 100 โครงการในต่างประเทศในปี 2562 หลังจากที่มีโครงการประมาณ 90 กว่าโครงการได้รับไฟเขียวให้ดำเนินการได้ในปี 2561 โครงการที่อยู่ในแผนเพื่อการอนุมัติในปี 2562 สำหรับโครงการพัฒนากรินฟิลด์มีมูลค่าประมาณ 120 พันล้านเหรียญสหรัฐ

จากข้อมูลของ Rystad Energy พบว่าร้อยละ 30 ของโครงการในปี 2562 ตั้งอยู่ในตะวันออกกลางร้อยละ 25 ในอเมริกาใต้ร้อยละ 15 ในแอฟริกาและเอเชียและส่วนที่เหลือในยุโรปและอเมริกาเหนือรวมกัน

Westwood คาดว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเรือใต้ทะเลจะอยู่ที่ 10 - 13 พันล้านเหรียญสหรัฐต่อปี ในช่วงปี 2562 - 2566 โดยคาดว่าอุปสงค์การใช้บริการเรือใต้ทะเลจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 ซึ่งจะเพียงพอต่อการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าเช่าเรือรายวัน

Rystad Energy คาดว่าผู้รับเหมาในตลาดได้ทะเลนอกชายฝั่งและการบริการ MMO (การบำรุงรักษา การดัดแปลง และการปฏิบัติการ) จะใช้จ่ายเกินกว่ากิจกรรมการใช้น้ำมันหินดินดานบนฝั่งในปี 2562 โดยที่งบประมาณสำหรับการผลิตน้ำมันหินดินดานจะลดลงอย่างมากหลังจากการลดลงในช่วงท้ายของปี 2561 ในอีกทางหนึ่งงบประมาณการใช้จ่ายอุตสาหกรรมนอกชายฝั่งอยู่ที่ระดับต่ำสุดในรอบ 10 ปีหลังจากมีการคุมค่าใช้จ่ายอย่างเข้มข้นในรอบ 4 ปีที่ผ่านมา ซึ่งตั้งแต่บัดนั้นเป็นต้นมา ยังไม่มีกิจกรรมการบริการเพิ่มเติมที่จำเป็นในการผลักดันตลาด

3.2 ประเภทของเรือวิศวกรรมใต้ทะเล

อุตสาหกรรมบริการนอกชายฝั่งเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีความหลากหลาย โดยมีเรือปฏิบัติการหลายประเภทให้บริการในงานที่แตกต่างกันไปด้วยระบบและอุปกรณ์เฉพาะตัว เรือเหล่านี้สามารถเปลี่ยนจากเรือที่อาจสร้างขึ้นเพื่อใช้เฉพาะงาน เช่น เพื่องานประดาน้ำโดยเฉพาะ หรืออาจจะเป็นเรือที่มีการดัดแปลงบ่อยครั้งจากเรือประเภทหนึ่งให้เป็นอีกประเภทหนึ่งตามลักษณะของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป คำว่า เรือสนับสนุนงานบริการงานวิศวกรรมนอกชายฝั่ง จึงอาจหมายถึงเรือได้หลายประเภทซึ่งเป็นเรือที่ไม่ปกติหากจะนำเรือลำหนึ่งมาให้บริการเฉพาะงานประเภทใดประเภทหนึ่งเท่านั้น เรือลำหนึ่งอาจสามารถปฏิบัติงานได้ทั้งงานดำน้ำ งานขนสำรวจใต้ทะเลแบบไร้คนขับ (ROV) งานสำรวจและงานสนับสนุนงานก่อสร้างขึ้นอยู่กับโครงสร้างการออกแบบของเรือแต่ละลำ

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

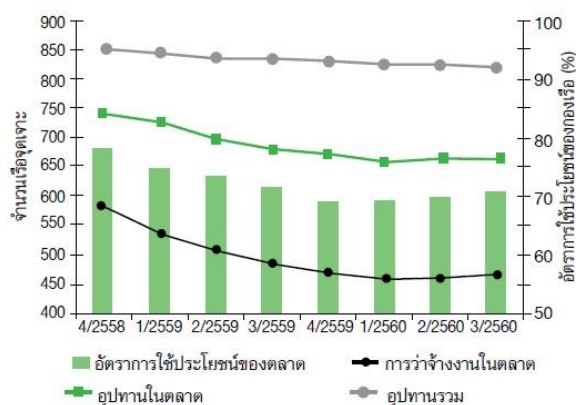
4. อุตสาหกรรมขุดเจาะนอกชายฝั่ง – ปรับตัวขึ้นเล็กน้อย อัตราค่าเช่าเรือรายวันเรื่อยังทรงตัว

4.1 ตลาดการขุดเจาะนอกชายฝั่ง

อุปสงค์การใช้บริการเรือขุดเจาะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 70 - 72 ในปี 2560 เป็นร้อยละ 78 ในไตรมาสที่ 3 ปี 2561 จำนวนเรือขุดเจาะที่ได้ทำสัญญาว่าจ้างดีขึ้นเพียงเล็กน้อยในปีที่ผ่านมา RigLogix เผยให้เห็นว่าอัตราค่าเช่าเรือขุดเจาะไม่มีการขยับตัวมากนักในปี 2561 ยกเว้นในพื้นที่บางแห่งที่มีความต้องการสูง หนึ่งในนั้นคือในแถบประเทศนอร์เวย์ ซึ่งมีจำนวนอุปกรณ์ล่าสุดที่นำไปติดตั้งในสภาพแวดล้อมนอกชายฝั่งมูลค่าถึง 300,000 เหรียญสหรัฐ อีกภูมิภาคหนึ่งที่อัตราค่าเช่าเรือรายวันมีการเพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงปี 2561 คือ ตลาดเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ในอ่าวเม็กซิโกของสหรัฐอเมริกาซึ่งจำนวนอุปกรณ์สำหรับติดตั้งเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) ขยายมีมูลค่าถึง 80,000 - 85,000 เหรียญสหรัฐเทียบกับในปีก่อนที่ 60,000 - 65,000 เหรียญสหรัฐ ในขณะที่อัตราค่าเช่าเรือขุดเจาะในน้ำตื้นก็มีอัตราเพิ่มขึ้นจาก 50,000 - 55,000 เหรียญสหรัฐเป็น 65,000 - 70,000 เหรียญสหรัฐ

นักวิเคราะห์ของ IHS Markit ให้ความเห็นว่าระดับกิจกรรมของเรือขุดเจาะในปี 2562 จะไม่แตกต่างจากปี 2561 ภาวะอุปทานสินค้าตลาดอย่างต่อเนื่องได้สร้างการแข่งขันที่เข้มข้น และผู้ประกอบการจะยังคงเป็นฝ่ายกำหนดเงื่อนไขการว่าจ้างต่อไป ผลกระทบจากความล่าช้าของโครงการและการยกเลิกสัญญาจ้างจะยังคงอยู่ และเนื่องจากอัตราการใช้ประโยชน์ของเรือยังคงอยู่ในระดับต่ำ อัตราค่าเช่าเรือขุดเจาะรายวันจึงไม่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญซึ่งผู้รับจ้างต่างๆ จะยังคงต้องยอมรับเงื่อนไขเหล่านี้ต่อไป

แผนภูมิ: จำนวนเรือขุดเจาะนอกชายฝั่งทั่วโลกและอัตราการใช้ประโยชน์จากเรือ (เฉลี่ยรายไตรมาส)



ที่มา: IHS Markit

4.2 ประเภทของเรือขุดเจาะนอกชายฝั่ง

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



ที่มา: IHS Petrodata

เรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender)

เรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) เป็นเรือที่จอดอยู่ข้างฐานขุดเจาะที่มาพร้อมกับอุปกรณ์ขุดเจาะในตัวของมันเอง มีเครื่องยนต์ที่สามารถติดตั้งบนจันทันฐานขุดเจาะอื่นได้ ทำให้ไม่ต้องใช้เรือปั้นจั่นและอุปกรณ์อื่นแยกต่างหาก เรือขุดเจาะแบบท้องแบน (Tender) สามารถทำงานในน้ำลึกที่ 2,000 ฟุต และสามารถเจาะได้ลึกถึง 18,000 ฟุต

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up)

เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) เป็นเรือขุดเจาะเคลื่อนที่ที่ยกระดับได้ด้วยตัวมันเอง พร้อมกับขาที่สามารถหย่อนลงไปที่พื้นมหาสมุทร เมื่อฐานยึดติดเรียบร้อยแล้ว แท่นขุดเจาะจะยกตัวขึ้นจากขาที่ยังโดยอยู่เหนือค่าความสูงของคลื่นในบริเวณนั้น เรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-up) สามารถทำงานในน้ำลึก 350 ถึง 450 ฟุตและมีความสามารถในการขุดเจาะได้ลึกถึง 40,000 ฟุต

เรือขุดเจาะแบบ Semisubmersible

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

เรือขุดเจาะแบบ Drillship

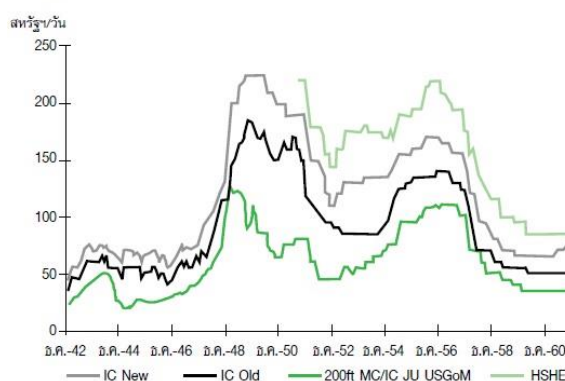
เรือขุดเจาะแบบ Drillship ใช้ลักษณะของลำเรือเป็นพื้นฐานในการออกแบบและสามารถขับเคลื่อนได้ด้วยตนเอง โดยใช้ระบบ DP หรือการถ่วงเพื่อรักษาดำแหน่งของเรือเหนือหัวเครื่องเจาะ การขุดเจาะจะดำเนินการโดยใช้ปั้นจั่นขนาดใหญ่และสระทรงกลมเพื่อขนส่งเรือดำน้ำ (Moon pool) ซึ่งจะติดตั้งอยู่กลางเรือ เรือขุดเจาะแบบ Drillship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

4.3 ตลาดเรือขุดเจาะแบบสามขา (Jack-Up)

ณ เดือนธันวาคม 2561 กองเรือขุดเจาะแบบสามขามีจำนวน 518 ลำ ซึ่งในจำนวนนี้มีเรือ 66 ลำไม่มีการใช้งาน และมีเรือ 315 ลำที่ได้รับการทำสัญญาเพื่อทำงาน โดยมีอัตราการใช้ประโยชน์ของเรือขุดเจาะโดยรวมในตลาดอยู่ที่ร้อยละ 61 และ 70 ตามลำดับ อัตราการใช้ประโยชน์ทั้งหมดสำหรับเรือขุดเจาะที่มีอายุมากกว่า 10 ปีอยู่ที่ร้อยละ 53 ขณะที่การใช้ประโยชน์ของเรือขุดเจาะที่มีอายุน้อยกว่า 10 ปีอยู่ที่ร้อยละ 70

จากผลการสำรวจของ Pareto Securities Equity พบว่าค่าสถิติของอัตราค่าเช่าเรือรายวันสำหรับเรือขุดเจาะแบบสามขาในอดีตค่อนข้างคงที่ตลอดทั้งปี ยกเว้นเรือขุดเจาะแบบสามขา IC ที่อายุน้อยกว่า 10 ปีที่มีอัตราค่าเช่าเรือรายวันขยับสูงขึ้น

แผนภูมิ: อัตราค่าเช่าเรือรายวันในอดีต



ที่มา: Pareto Securities Equity Research, HIS Petrodata

RigLogix รายงานว่าอัตราค่าเช่าเรือรายวันไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนักในปี 2561 ยกเว้นตลาดเรือขุดเจาะสามขาแบบพื้นที่ห่างไกลในอ่าวเม็กซิโกของสหรัฐอเมริกา ซึ่งการติดตั้งแทนขุดเจาะสามขาแบบยาวมีอัตราถึง 80,000 - 85,000 เหรียญสหรัฐเทียบกับปีก่อนที่ 60,000 - 65,000 เหรียญสหรัฐ ในขณะที่อัตราค่าเช่าเรือรายวันสำหรับเรือขุดเจาะสามขาในเขตแนวน้ำตื้นก็มีอัตราเพิ่มขึ้นจาก 50,000 - 55,000 เหรียญสหรัฐเป็น 65,000 - 70,000 เหรียญสหรัฐ

RigLogix ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า ความสมดุลทางอุปสงค์กับอุปทานเพียงอย่างเดียว ไม่สามารถแก้ไขปัญหาค่าเช่าเรือขุดเจาะที่น้อยกว่าภาวะปกติได้ และเพื่อให้อัตราค่าเช่าเรือรายวันเพิ่มขึ้นอย่างมาก อัตราการใช้ประโยชน์จะต้องสูงถึงร้อยละ 85 ซึ่งนั่นหมายความว่าอุปสงค์ที่จะใช้เรือขุดเจาะจะต้องเพิ่มขึ้นถึง 89 ลำหรือจะต้องปลดระวางเรือขุดเจาะออกจากตลาดจำนวนเกือบ 100 ลำ ซึ่งคงจะไม่เกิดขึ้นเร็วๆ นี้ นอกจากนี้ ยังมีการต่อเรือขุดเจาะแบบสามขาใหม่ในอุตสาหกรรมเรือต่างๆ อีกถึง 79 ลำ อัตราค่าเช่าเรือรายวันสำหรับเรือขุดเจาะแบบสามขาจะยังไม่ขยับขึ้นในปี 2562 โดยเฉพาะในตะวันออกกลางที่มีเรือขุดเจาะมากกว่า 100 ลำเพื่อแข่งขันกันรับงาน

5. ตำแหน่งทางการตลาดของเมอร์เมด

การที่เมอร์เมดประกอบธุรกิจในการอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติมานานกว่า 30 ปี เมอร์เมดจึงภูมิใจที่จะกล่าวได้ว่าเมอร์เมดมีความเป็นเลิศทางด้านชื่อเสียงอันยาวนานในการบริการงานวิศวกรรมได้ทะเล ด้วยการดำเนินงานทั่วเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และตะวันออกกลาง เมอร์เมดมีบทบาทสำคัญในตลาดได้ทะเลทั่วโลก เมอร์เมดสามารถจัดหาแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกี่ยวกับงานวิศวกรรมได้ทะเลในทุกระดับน้ำที่เกี่ยวข้องกับวิศวกรรมอันซับซ้อน และทำหายในทุกภูมิภาคของโลกสำหรับตลาดน้ำมันและก๊าซ

เมอร์เมดเป็นเจ้าของและดำเนินการก่อสร้างเรืองานวิศวกรรมได้ทะเล และการสำรวจที่ช่วยให้บริษัทสามารถมอบข้อเสนอการบริการที่แตกต่างให้กับลูกค้าของบริษัทได้ โดยมุ่งเน้นไปที่ความสัมพันธ์ระยะยาวที่ช่วยเพิ่มการส่งมอบบริการและลดความเสี่ยงโดยรวม

เมอร์เมดจะยังคงพิจารณาอย่างรอบคอบในเรื่องของแนวโน้มน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในตลาดนอกชายฝั่งในช่วง 12 เดือนข้างหน้า และด้วยภาวะการปรับสมดุลของตลาดน้ำมัน ผู้ประกอบการในวงการน้ำมันต่างหวั่นวิตกคุณสมบัติเด่นของตนในฐานะผู้ให้บริการงานน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินอกชายฝั่งที่จะแสดงให้เห็นว่าตนอยู่เหนือกว่าผู้ให้บริการรายอื่น และ

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ เหล่านี้แล้ว เมอร์เมดเชื่อว่าเมอร์เมดเป็นหนึ่งในบริษัทกลุ่มที่มีขึ้นเชิงที่สามารถแข่งขันในสภาพตลาดปัจจุบันได้ เนื่องจากกลยุทธ์ในตำแหน่งทางการตลาดของเมอร์เมด ความมีชื่อเสียง ภาพรวมผลงานที่ผ่านมาที่เป็นที่รับรู้และความมีวินัยทางการเงิน ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยทางภูมิศาสตร์และการมุ่งเน้นงานน้ำขึ้น

กองเรือเมอร์เมดมีเรือบริการวิศวกรรมได้ทะเลในเขตแนวน้ำขึ้นเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นที่รู้กันดีว่ามีจุดแข็งและได้รับผลกระทบไม่มากนักจากราคาน้ำมันที่ลดต่ำลง เนื่องจากการรายงานว่าจุดคุ้มทุนของงานประเภทนี้ต่ำกว่าในส่วนของการงานในเขตน้ำลึก ดังนั้น จึงมีโอกาสน้อยที่จะโดนผลกระทบของภาวะหดตัวของอุปสงค์ในตลาด เมอร์เมดยังได้เข้าทำกิจการร่วมค้าที่มั่นคงกับผู้ประกอบการท้องถิ่นหลายราย เพื่อให้บริการแก่กลุ่มบริษัทน้ำมันระดับชาติ (NOCs) เหนือหน้าของประเทศไทยที่ได้รับเอกสิทธิ์ตามกฎหมาย Cabotage ของประเทศเหล่านั้น รวมถึงกลุ่มประเทศในวันออกกลางและภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก จึงทำให้เมอร์เมดได้รับประโยชน์ของการขยายธุรกิจท้องถิ่นเนื่องจาก NOCs มุ่งมั่นที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและเน้นความมั่นคงด้านพลังงานซึ่งมีแนวโน้มที่จะมีความผันผวนทางราคาน้อยกว่า

การมุ่งเน้น IRM และการขยายธุรกิจทางภูมิศาสตร์

หนึ่งในธุรกิจหลักของเมอร์เมดยังคงมุ่งเน้นไปที่การสำรวจ การซ่อมบำรุง และการบำรุงรักษางานให้กับกลุ่มประเทศ NOC ประจำปี ซึ่งไม่ได้รับผลกระทบเรื่องการลดรายจ่ายด้านต้นทุน (capital expenditure) โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุปสงค์ตลาดระยะกลางถึงระยะยาวคาดว่าจะยังคงอยู่ค่อนข้างสมบูรณ์ ซึ่งน่าจะเป็นสัญญาณที่ดีสำหรับเมอร์เมด

เมอร์เมดยังคงมุ่งมั่นให้บริการด้านอื่นๆ และขยายตัวทางภูมิศาสตร์ในประเทศที่มีอุปสงค์ของการใช้บริการค่อนข้างสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดงานการวางสาย umbilical ได้ทะเล สาย Risers และ Flowlines จากได้ทะเลสู่ผิวน้ำ (SURF) และแหล่งที่มีความต้องการการติดตั้งสายเคเบิลได้ทะเล

ชื่อเสียงด้านคุณภาพและความปลอดภัย แหล่งสินทรัพย์ที่ทันสมัย

เมอร์เมดยังคงเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการที่สำคัญในอุตสาหกรรมที่มีประวัติการปฏิบัติการและความปลอดภัยที่ดีเยี่ยม รวมทั้งทีมผู้บริหารที่มีความมั่นคง ซึ่งจะช่วยให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันในสภาพตลาดที่ยากลำบากมากขึ้น เนื่องจากกลุ่มบริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติใหญ่ๆ จะเลือกผู้รับเหมาที่มีประวัติการทำงานมายาวนานมากกว่าผู้ให้บริการหน้าใหม่ กองเรือวิศวกรรมได้ทะเลของเมอร์เมดมีเรือที่อายุการใช้งานน้อยส่วนใหญ่ต่ำกว่า 10 ปี จึงทำให้เมอร์เมดอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบกว่า เพราะกลุ่มบริษัทน้ำมันและก๊าซธรรมชาติหลักๆ มักมีแนวโน้มที่เลือกใช้อุปกรณ์ที่ใหม่กว่าเนื่องจากมีประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานและศักยภาพในการทำงานที่เหนือกว่า

เมอร์เมดยังดำเนินการขยายกองเรือตามแผนงาน โดยการเช่าเรือบริการวิศวกรรมได้ทะเลเข้ามาเพิ่มเติม ซึ่งจะช่วยให้เมอร์เมดมีความยืดหยุ่นในการตอบสนองต่ออุปสงค์ในตลาด หรือยกเลิกการเช่าในกรณีที่ความต้องการในตลาดลดลงโดยไม่จำเป็นต้องใช้จ่ายเงินทุนที่สำคัญ

เมอร์เมดยังมีข้อสงสัยของงานอย่างต่อเนื่องส่วนใหญ่สำหรับงานวิศวกรรมได้ทะเล ซึ่งคาดว่าจะได้รับงานจริงๆ เป็นจำนวนมากในระยะเวลาอันใกล้ งานในมือเหล่านี้คาดว่าจะป็นฐานรายได้ในปี 2562 พร้อมโอกาสทางธุรกิจที่เพิ่มขึ้น

วินัยทางการเงิน

ท่ามกลางสภาวะตลาดที่ท้าทายเหล่านี้ เมอร์เมดยังคงสามารถรักษาสัดส่วนหนี้สินที่ต่ำและมีปริมาณเงินสดสำรองที่เพียงพอ ช่วยให้บริษัทยังคงคล่องตัวและเตรียมพร้อมที่จะใช้ประโยชน์เพื่อการเติบโตในทางอื่นที่อาจเกิดขึ้นได้ในปัจจุบัน

(อ้างอิง: IHS Markit, Kennedy Marr, องค์การร่วมประเทศผู้ผลิตน้ำมันเพื่อการส่งออก (OPEC), Pareto Securities Research, Rigzone, Rystad Energy, Strategic Offshore Research, U.S. Energy Information Administration (EIA), Moody's, Wood Mackenzie)

2.2.3 กลุ่มธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

บริษัท พีเอ็ม โทรีเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

ธุรกิจปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตร

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

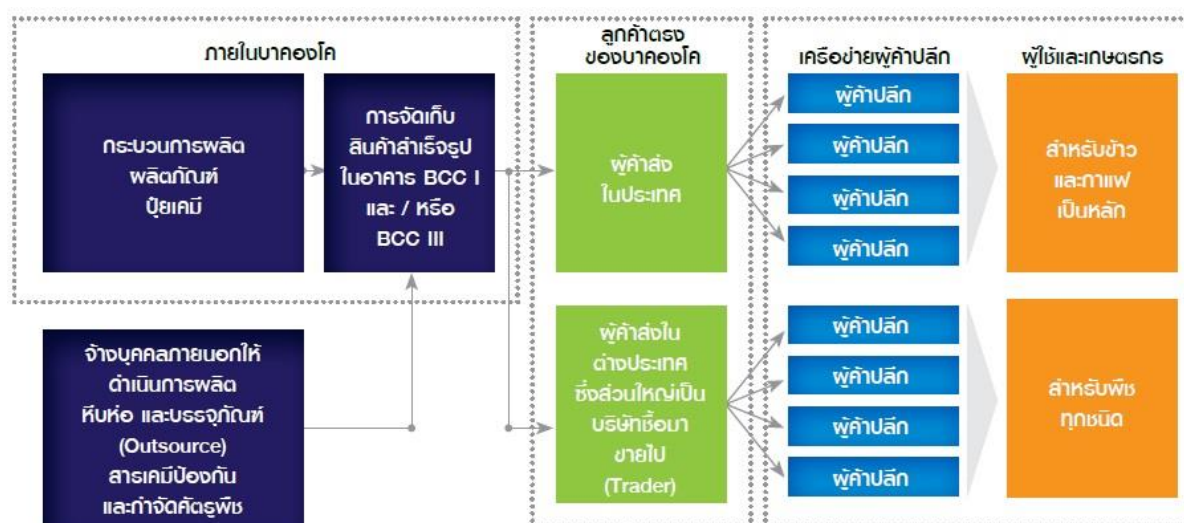
ในขณะที่ภาคเกษตรประกอบธุรกิจในการอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร โดยมีการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีหลากหลายประเภท กลุ่มสินค้าหลักของภาคเกษตร ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีซึ่งมีการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศเวียดนามภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK และในต่างประเทศ รวมถึงผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่นๆ เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของภาคเกษตรที่แตกต่างกันสำหรับตลาดในประเทศเวียดนามและตลาดในต่างประเทศ ภาคเกษตรจึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันในแต่ละตลาด

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

ในตลาดส่งออก กลุ่มลูกค้าทางตรงของภาคเกษตรสำหรับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ และปุ๋ยทางใบ ได้แก่ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อขายไป (Trader) ซึ่งในตลาดดังกล่าวภาคเกษตรทำหน้าที่เป็นผู้รับจ้างผลิต และผลิตภัณฑ์ของภาคเกษตรจะไม่นำไปขายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK

ช่องทางการจำหน่ายและการกระจายสินค้า

ธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร



ภาคของโคจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้แก่บริษัทค้าส่งในประเทศเวียดนาม ซึ่งจะจำหน่ายสินค้านี้ให้แก่ผู้ค้าปลีกซึ่งเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไปกระจายต่อแก่ผู้ใช้ อีกต่อหนึ่ง ในขณะที่กลุ่มลูกค้าของภาคของโคในต่างประเทศคือ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อมาขายไป (Trader) ซึ่งว่าจ้างให้ภาคของโคผลิตและจัดหาตามสูตรการผลิต

2. ลักษณะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

ตลาดโลกโดยรวม

จากข้อมูลของสถานะตลาดปุ๋ยเคมีโลก โดย Food and Agriculture Organization of the United Nations อุปสงค์การใช้ปุ๋ยรวมอยู่ที่ประมาณ 191.8 ล้านเมตริกตันในปี 2562 และจะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 201.6 ล้านตันในปี 2563 ซึ่งตลาดเอเชียเป็นตลาดซึ่งมีการอุปโภคปุ๋ยเคมีมากที่สุดและการบริโภคโดยส่วนมากมาจากภูมิภาคเอเชียตะวันออกและเอเชียใต้

ตลาดเวียดนาม

ถึงแม้ว่าจะต้องเผชิญกับสถานะทางเศรษฐกิจที่ท้าทาย ตลาดปุ๋ยในเวียดนามยังคงทำผลงานได้ดี ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการใช้ปุ๋ยที่มีอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เนื่องจากมากกว่าร้อยละ 60 ของประชากรในเวียดนามอยู่ในภาคการเกษตร

ธุรกิจบริการให้เข้าพื้นที่โรงงาน

ทิศทางธุรกิจพื้นที่เก็บสินค้าในเวียดนาม

ภาคอุตสาหกรรมในเวียดนามแบ่งออกเป็นเขตเศรษฐกิจสำคัญ 3 แห่ง ได้แก่ เขตเศรษฐกิจสำคัญภาคเหนือ (The Northern Key Economic Region – NKER) เขตเศรษฐกิจสำคัญภาคกลาง (The Central Key Economic Region – CKER) เขตเศรษฐกิจสำคัญภาคใต้ (The Southern Key Economic Region – SKER) ซึ่งเขตเศรษฐกิจสำคัญภาคใต้มีจำนวนนิคมอุตสาหกรรมหนาแน่นที่สุดโดยเฉพาะในบริเวณใกล้เคียงกับ Baria และท่าเรือ Phu My และในปัจจุบันระบบท่าเรือของเวียดนามกำลังได้รับการพัฒนาอย่างมีนัยสำคัญโดยเฉพาะท่าเรือที่รัฐบาลเป็นเจ้าของ แต่โครงสร้างพื้นฐานที่รองรับก็ยังมีความจำกัดในแง่การรองรับสินค้าและสินค้าเทกอง ดังนั้น การพัฒนาพื้นที่เก็บสินค้าและความพร้อมในการให้บริการ พรวก

กับการบริหารจัดการทางด้านโลจิสติกส์อย่างเชี่ยวชาญ คือ ปัจจัยสำคัญในการสนับสนุน โครงสร้างพื้นฐานท่าเรือ และ ภาควิสาหกรรมการท่องเที่ยว

2.2.4 กลุ่มธุรกิจการลงทุนอื่นๆ

ธุรกิจโลจิสติกส์ถ่านหิน

บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

นโยบายการตลาด

บริษัททำแผนการตลาดโดยใช้จุดแข็งของถ่านหิน ซึ่งเป็นพลังงานที่มีต้นทุนต่ำกว่าการใช้ถ่านหิน และยังมี ปริมาณสำรองที่มากกว่า จึงทำให้เป็นเชื้อเพลิงที่ผู้ประกอบการนิยมใช้กันเมื่อเปรียบเทียบกับพลังงานอื่นๆ บริษัทเน้นการ รักษาฐานลูกค้าเดิมในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยบริษัทมีกลยุทธ์การตลาดในด้านต่างๆ ที่สำคัญดังนี้

กลยุทธ์การแข่งขัน

(1) ด้านสินค้าและบริการ

บริษัทมีกลยุทธ์ที่สำคัญทางด้านผลิตภัณฑ์ โดยบริษัทมีกระบวนการคัดเลือกและปรับปรุงคุณภาพถ่านหินที่มี ประสิทธิภาพ เพื่อให้เหมาะสมกับหม้อไอน้ำของแต่ละโรงงานอุตสาหกรรม และเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการเผาผลาญ เชื้อเพลิง ณ ปัจจุบัน บริษัทดำเนินนโยบายนี้ให้กับโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่ม ให้กับสินค้าเพื่อลดการแข่งขันด้านราคา โดยเฉพาะกับผู้จำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ในประเทศ โดยบริษัทมุ่งเน้นการทำ ตลาดโดยเจาะในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก เนื่องจากมีการแข่งขันที่ต่ำกว่า การขายถ่านหินให้กับกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

(2) ด้านการขยายฐานลูกค้า

เนื่องจากถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงที่มีราคาถูก รวมถึงเป็นแหล่งเชื้อเพลิงที่มีปริมาณสำรองสูงเมื่อเปรียบเทียบกับน้ำมัน เตาและก๊าซธรรมชาติ และมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยมาก (ประเภทปิโตรมิเนสและซบปิโตรมิเนส) ดังนั้น โรงงาน อุตสาหกรรมต่างๆ จึงมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนมาใช้ถ่านหินเพิ่มมากขึ้น บริษัทซึ่งประกอบธุรกิจมานานและมีกลุ่มลูกค้า กระจายอยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ แต่เนื่องจากยอดขายที่ลดลงในช่วงที่ผ่านมา จึงทำให้ลูกค้าเดิมลดลงไปด้วย บริษัทจึงได้ เริ่มสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายเดิมที่หยุดใช้ถ่านหินของบริษัทไป โดยในปีนี้มีลูกค้ารายเดิมกลับมาซื้อถ่านหินของ บริษัทเพิ่มขึ้น แต่ก็ยังต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งบริษัทจำเป็นต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

(3) ด้านการบริหารต้นทุน

บริษัทมีการวางแผนการซื้อสินค้าที่มีประสิทธิภาพ โดยการบริหารสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม การ วางแผนการขนส่งที่เป็นระบบ รวมถึงการมีคลังสินค้าซึ่งอยู่ใกล้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่เป็นฐานลูกค้า ทำให้ประหยัด ต้นทุนค่าขนส่งได้มาก และบริษัทมีเรือ โป๊ะและท่าเรือเป็นของตัวเอง ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทขนส่งภายนอก

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่าย/ผู้ผลิตถ่านหินติดต่อกันมานาน ทำให้บริษัทสามารถซื้อถ่านหินได้จากหลายแหล่ง บริษัทจึงไม่จำเป็นต้องสต็อกสินค้าคงคลังไว้มากเกินความจำเป็น ทำให้การบริหารสินค้าคงคลังมีประสิทธิภาพมากขึ้น และช่วยลดต้นทุน รวมทั้งการสูญเสียของสินค้าลงได้บางส่วน

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายถ่านหินให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมในประเทศ โดยแบ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก บริษัทมีนโยบายในการขยายฐานลูกค้าไปยังอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กมากขึ้น ซึ่งกลุ่มโรงงานเหล่านี้ไม่ได้เป็นเป้าหมายของผู้จัดจำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ในประเทศ จึงเป็นการลดการแข่งขันในด้านราคากับผู้จัดจำหน่ายถ่านหินรายใหญ่ ปัจจุบันบริษัทมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางจำนวนประมาณ 50 ราย และกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ประมาณ 5 ราย ซึ่งเป็นลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ โรงกระดาษขนาดใหญ่ และโรงผลิตไฟฟ้าเป็นหลัก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะอยู่ในอุตสาหกรรมที่ต้องใช้พลังงานความร้อนผลิตไอน้ำในกระบวนการผลิต ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมกระดาษ อุตสาหกรรมถลุงมีนอยาง โรงงานผลิตอาหารสัตว์ และอุตสาหกรรมสิ่งทอ เป็นต้น

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าตามขนาดของโรงงานอุตสาหกรรมออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก

กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท โดยลูกค้ากลุ่มนี้อยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร สมุทรปราการ นครปฐม ราชบุรี ปทุมธานี และอยุธยาเป็นส่วนใหญ่ ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีความรู้และคุ้นเคยกับการใช้ถ่านหินเป็นอย่างดี เป็นฐานลูกค้าในการซื้อขายกับบริษัทมาหลายปี และไว้วางใจในคุณภาพสินค้าของบริษัทมาโดยตลอด โดยส่วนใหญ่ ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมถลุงมีนอยาง และอุตสาหกรรมกระดาษ เป็นต้น

2. กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ใช้ถ่านหินส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ ซึ่งจะทำการซื้อถ่านหินในปริมาณมาก และส่วนใหญ่จะใช้วิธีการประมูล โดยปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อถ่านหินของลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นเรื่องของราคา ซึ่งบริษัทมีลูกค้ากลุ่มนี้ค่อนข้างน้อยในปัจจุบัน

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

ภาวะการแข่งขัน

การจำหน่ายถ่านหินให้กับโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศไทย เป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการประมาณ 20 กว่าราย ซึ่งมีทั้งผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็กที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้ธุรกิจถ่านหินมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง สำหรับราคากำหนดในป็นปีปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย และมีความผันผวนไม่มากนัก

บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มลูกค้าในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก พร้อมกับมองหาโอกาสที่จะเข้าตลาดลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ บริษัทพยายามที่จะขยายฐานการขายและปริมาณยอดขายให้เพิ่มมากยิ่งขึ้นเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนมากขึ้นของธุรกิจ

แนวโน้มอุตสาหกรรม

สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมถ่านหินในประเทศไทยถ่านหินในปี 2561 ยังถือว่าเป็นแหล่งพลังงานที่มีความสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรม เพราะถ่านหินเป็นพลังงานที่ราคาถูกกว่าก๊าซธรรมชาติและน้ำมันเตา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง เช่น ประเทศในแถบเอเชีย รวมถึงประเทศไทยนั้น ยังคงใช้ถ่านหินอยู่เนื่องจากราคาที่ถูกลง ความต้องการใช้ถ่านหินยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้น จากสถิติการนำเข้าถ่านหินในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2561 ประเทศไทยมีการนำเข้าถ่านหินประมาณ 21.3 ล้านตัน เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับปีช่วงเดียวกันของปี 2560 โดยเป็นการนำเข้าถ่านหินคุณภาพดีที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้าและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ

ตลาดถ่านหินโดยรวมสำหรับในปี 2562 ถึงแม้ว่าแนวโน้มประเทศจีนจะมีการนำเข้าถ่านหินลดลง และควบคุมราคาถ่านหินในประเทศจีน แต่ความต้องการใช้ถ่านหินของประเทศในแถบเอเชีย เช่น อินเดีย เวียดนาม ที่นำเข้าถ่านหินมาใช้ในการผลิตกระแสไฟฟ้ามีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น จึงทำให้ความต้องการถ่านหินโดยรวมเพิ่มขึ้น แต่อาจจะไม่เท่ากับปี 2561

ตลาดถ่านหินในประเทศไทยในปี 2562 บริษัทคาดว่าปริมาณการใช้ถ่านหินรวมอาจจะคงที่หรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากเป็นการใช้ถ่านหินในภาคอุตสาหกรรมเป็นหลัก ในส่วนของราคาถ่านหินคาดว่าจะมีความผันผวนไม่มากนัก

แนวโน้มกำลังการผลิตถ่านหินทั่วโลกในอีก 10 ปีข้างหน้า ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มสูงถึง 1 พันล้านตัน โดยเฉพาะการเพิ่มกำลังผลิตในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเชื้อเพลิงถ่านหินยังเป็นตัวขับเคลื่อนพลังงานในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยคาดว่าสัดส่วนการใช้ถ่านหินในภาพรวมจะเพิ่มจากร้อยละ 46 ในปัจจุบัน เป็นร้อยละ 60 และสัดส่วนการใช้ถ่านหินผลิตไฟฟ้าจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 32 เป็นร้อยละ 50 ภายในปี 2583 หรืออีก 23 ปีข้างหน้า

สหรัฐอเมริกาเป็นประเทศที่มีการใช้พลังงานมากที่สุดในโลก และก็เป็นหนึ่งในประเทศที่ใช้ทั้งเชื้อเพลิงฟอสซิลเป็นพลังงานหลัก 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 และหากสามารถผลิตได้เองจะสามารถพึ่งพาตนเองได้ในการผลิตพลังงาน

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมีกระบวนการในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. บริษัทซื้อถ่านหินจากในประเทศ หรือนำเข้าถ่านหินประเภทบิทูมินัสและซับบิทูมินัส (ถ่านหินสะอาด) จากประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นแหล่งผลิตถ่านหินที่ใหญ่ติดอันดับ 1 ใน 3 ของโลก บริษัทจะเลือกซื้อจากเหมืองถ่านหินที่มีถ่านหินคุณภาพดีที่ให้ค่าความร้อนสูง มีค่าความชื้นต่ำ มีปริมาณขี้เถ้าและปริมาณกำมะถันต่ำ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้ง ถ่านหินที่ประเทศอินโดนีเซียยังมีปริมาณถ่านหินสำรองอีกเป็นจำนวนมากเมื่อเทียบกับแหล่งอื่นในต่างประเทศ และประหยัดค่าขนส่งเนื่องจากอยู่ไม่ไกลจากกันมากนักเมื่อเทียบกับแหล่งอื่น ซึ่งสามารถขนส่งโดยทางเรือในปริมาณครั้งละ 50,000 ตัน
2. เรือเดินทะเลจากประเทศอินโดนีเซียจะเข้ามาจอดท่าที่เกาะสีชัง อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี จากนั้นจะทำการขนถ่ายถ่านหินลงเรือไประหว่างทอดหนึ่ง ซึ่งเรือไประยะนี้สามารถขนถ่ายถ่านหินได้ครั้งละ 500 - 2,500 ตันต่อลำ โดยเดินทางมาขึ้นที่ท่าเทียบเรือ อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
3. บริษัทจะจัดส่งถ่านหินโดยตรงให้กับลูกค้าได้ทันทีโดยทางรถบรรทุก และในกรณีที่บริษัทต้องการขนย้ายถ่านหินเข้าคลังสินค้า บริษัทสามารถจัดเก็บในพื้นที่โรงงานของบริษัทที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยาได้ก่อนที่จะนำไปคัดเลือกและปรับปรุงคุณภาพแล้วจึงส่งถ่านหินให้กับลูกค้า โดยรถบรรทุกของผู้รับเหมาต่อไป
4. บริษัทมีนโยบายในการเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถส่งสินค้าได้ทันกับความต้องการของลูกค้า
5. ระยะเวลาตั้งแต่การสั่งซื้อถ่านหินจากประเทศอินโดนีเซียจนกระทั่งขนส่งถ่านหินเข้าเก็บคลังสินค้าใช้เวลาประมาณ 45 วัน

จากข้อมูลในอดีตพบว่าราคาถ่านหินมีการเปลี่ยนแปลงตามราคากลางโลก โดยบริษัทมีนโยบายจัดหาถ่านหินจากผู้จำหน่ายหลายราย เพื่อสำรองปริมาณถ่านหินให้เหมาะสมกับการขยายตัวทางธุรกิจของบริษัท และถ่วงดุลอำนาจการต่อรองราคาสินค้ากับผู้จำหน่ายรายอื่นๆ หลายราย ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงในการจัดซื้อถ่านหิน

นอกจากปัจจัยด้านราคาแล้ว ความน่าเชื่อถือและไว้วางใจในแหล่งที่มาของถ่านหินเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ทั้งในด้านคุณภาพถ่านหิน กำลังการผลิต ระบบขนส่งถ่านหินมายังท่าเรือ และชื่อเสียงของผู้จำหน่ายถ่านหิน เป็นต้น และด้วยความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นระยะเวลายาวนาน ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะได้รับการส่งมอบถ่านหินคุณภาพดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

บริษัทมีนโยบายจัดหาถ่านหินที่มีคุณภาพดีเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมตรงตามความต้องการลูกค้า มีกระบวนการตรวจสอบควบคุมคุณภาพถ่านหิน ตั้งแต่ซื้อจากผู้จำหน่ายเหมือง การขนส่ง และการผลิตสินค้าสำเร็จรูป จนส่งถึงลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจและพึงพอใจของลูกค้า

สิทธิประโยชน์ - บัตรส่งเสริมการลงทุน

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

บริษัท โทรคมนาคม ไทยปิ้ง ลิงคโปร ฟิทีอี แอลทีดี ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจาก The Maritime and Port Authority of Singapore (“MPA”) ภายใต้บริการเดินเรือในประเทศและระหว่างประเทศ สิทธิดังกล่าวเรียกว่า Approved International Shipping Enterprise (“AIS”) สิทธิพิเศษที่สำคัญรวมถึงการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรจากกิจการเดินเรือทะเล เป็นเวลา 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2549 ถึงวันที่ 7 กันยายน 2559 และปัจจุบัน บริษัท โทรคมนาคม ไทยปิ้ง ลิงคโปร ฟิทีอี แอลทีดี ได้รับการอนุมัติ ให้ต่ออายุในการรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีออกไปได้อีก 10 ปี จนถึงวันที่ 7 กันยายน 2569

2. เรือของกลุ่มบริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ จำกัด (มหาชน) ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ณ 31 ธันวาคม 2561 มีดังนี้คือ

ชื่อบริษัท	ชื่อเรือ	เลขที่บัตรส่งเสริม	วันที่อนุมัติบัตรส่งเสริม	ระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษี (ปี)
บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด	Mermaid Asiana	1665(1)/2552	27 ต.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 ให้ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าว ซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวน และกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร

2. ตามมาตรา 26 ให้คนต่างด้าว ซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรตามมาตรา 25 ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร

3. ตามมาตรา 28 ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ (ยกเว้นบัตร 1167/2553)

4. ตามมาตรา 31 วรรคหนึ่ง ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุน ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลาแปดปี นับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น (ยกเว้นบัตร 1167/2553)

5. ตามมาตรา 34 ให้ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 31 ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น

6. ตามมาตรา 37 ให้ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้ (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. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้นิยามความเสี่ยงว่าเป็นอุบัติการณ์หรือพัฒนาการที่อาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของคุณค่า วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้บ่งชี้และบริหารจัดการความเสี่ยงเหล่านี้เชิงรุกเพื่อให้คงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขัน เสริมสร้างโอกาสและลดภัยคุกคามโดยผ่านการใช้โครงการด้านความเสี่ยงที่มีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติกรอบการทำงานด้านการบริหารความเสี่ยง หรือกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรของบริษัทฯ (TTA Enterprise Risk Management Framework – TTA ERM) ซึ่งได้กำหนดวิธีการในการเข้าถึงระบบบรรษัทภิบาลและการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมที่สอดคล้องกับมาตรฐานด้านการบริหารจัดการความเสี่ยงของกลุ่มอุตสาหกรรมซึ่งเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ตามแนวทางของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (“COSO”)

คณะกรรมการบริษัทฯ มีความรับผิดชอบขั้นสูงสุดสำหรับกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมและการพิจารณาว่าระดับความเสี่ยงที่เหมาะสมและยอมรับได้ควรเป็นระดับใด โดยได้มีการกำหนดขีดจำกัดความเสี่ยงโดยรวมที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายของกลุ่มบริษัทฯ ความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญที่สุดที่กลุ่มบริษัทฯ กำลังเผชิญ รวมถึงความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ด้านปฏิบัติการ ด้านการเงิน และด้านการปฏิบัติตามข้อกำหนดและกฎหมายจะได้รับการประเมินและเฝ้าติดตาม และหากจำเป็น ซึ่งบริษัทฯ จะรับมือกับความเสี่ยงเหล่านี้โดยการใช้แผนการบรรเทาความเสี่ยง คณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการต่างๆ ที่ได้รับมอบหมายความรับผิดชอบ ได้ให้ความสำคัญและทุ่มเททรัพยากรอย่างเต็มที่ตลอดทั้งปี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการนำแผนงานการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมมาใช้ภายในกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงการทบทวนและหาวิธีแก้ปัญหาความเสี่ยงที่เฉพาะเจาะจงโดยละเอียด

แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถทำให้หลักปฏิบัติด้านการบริหารความเสี่ยงแข็งแกร่งได้อย่างต่อเนื่อง แต่การดำเนินการจะสำเร็จไม่ได้ หากทั้งองค์กรไม่นำไปปฏิบัติเพื่อสร้างให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรด้านความเสี่ยงที่เข้มแข็ง และเพื่อเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ตระหนักเรื่องความเสี่ยงที่เข้มแข็งดังกล่าวนี้ ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ จึงได้สื่อสารถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงและสร้างความเข้าใจว่า การบริหารความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของบุคลากรทุกคนในองค์กร และความมุ่งมั่นของผู้บริหารในด้านนี้ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงได้เป็นอย่างดีและส่งผลทำให้เกิดเป็นวัฒนธรรมด้านความเสี่ยงที่เข้มแข็งขึ้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มคุณค่าต่อองค์กรในท้ายที่สุด

1. ด้านกลยุทธ์

1.1 กลยุทธ์

แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะวางแผนกลยุทธ์และทิศทางธุรกิจของกลุ่มอย่างรอบคอบ แต่การที่ไม่สามารถระบุและนำกลยุทธ์ที่เหมาะสมมาใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อสภาพแวดล้อมทางธุรกิจได้เปลี่ยนแปลงไป อาจทำให้เกิดผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ อย่างมาก บริษัทฯ จึงจัดการกับความเสี่ยงนี้โดยการประเมินกลยุทธ์และแผนธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับหน่วยปฏิบัติการ จากการมุ่งเน้นความสามารถในการแข่งขันและการสร้างมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะจ้างผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาทั้งภายในและภายนอกกลุ่มบริษัทฯ เพื่อทดสอบและตรวจสอบความถูกต้องของตำแหน่งและทิศทางทางกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ เพื่อปรับปรุงผลการดำเนินงาน บริษัทฯ จะติดตามและวิเคราะห์ข้อมูลธุรกิจของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ คณะกรรมการบริหารและเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะจัดประชุมกับหน่วยงานธุรกิจทุกเดือนเพื่อติดตามผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการปรับแผนธุรกิจ และแผนกลยุทธ์ในระยะสั้นเพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ จะสามารถบรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

1.2 วัฏจักรตลาด/อุตสาหกรรม

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

1.3 การลงทุนใหม่

บริษัทฯ ได้มองหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างความหลากหลายให้กับธุรกิจและเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้น แต่ในสภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้ อาจเป็นเรื่องยากในการหาการลงทุนที่ดีและเหมาะสม ถึงแม้ว่า บริษัทฯ จะสามารถหาโครงการลงทุนใหม่ที่เหมาะสมได้แล้วก็ตาม ความสำเร็จในการลงทุนนั้นอาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยด้านลบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการระดมเงินทุนสำหรับโครงการ หุ้นส่วนร่วมทุน ค่าสมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าของโครงการ สิ่งแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ กฎระเบียบข้อบังคับ สถานะตลาด และการแข่งขัน

เพื่อให้การตัดสินใจในการลงทุนเป็นไปอย่างรอบคอบและเหมาะสม กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการอนุมัติการลงทุน โดยมีวิธีการในการพิจารณาที่เป็นระเบียบแบบแผนเพื่อประเมินความเสี่ยงหลักๆ และ โอกาสทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นในการลงทุน ทั้งนี้ การนำแนวทางด้านการควบคุมกิจการที่เข้มงวด รวมถึงกระบวนการตรวจสอบสถานะของธุรกิจมาใช้ในการประเมินและการดำเนินการซื้อกิจการทั้งหมดที่จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ

1.4 การร่วมทุน/หุ้นส่วนทางกลยุทธ์

เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจใหม่ๆ หรือเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ กลุ่มบริษัทฯ จะเลือกเฟ้นในการทำธุรกิจกับบริษัทร่วมทุนและหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการตรวจสอบอย่างเข้มงวดเพื่อให้แน่ใจว่าไม่ได้มีเพียงการปรับผลประโยชน์ทางธุรกิจของทุกฝ่ายให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันเท่านั้น แต่มีการแบ่งปันมีคุณค่าหลักขององค์กรร่วมกัน อย่างไรก็ตาม แนวคิดนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลง ผลประโยชน์หรือเป้าหมายทางธุรกิจหรือเศรษฐกิจของหุ้นส่วน ซึ่งอาจไม่ไปในทิศทางเดียวกันกับกลุ่มบริษัทฯ อีกต่อไป และที่ร้ายแรงกว่านั้น หุ้นส่วนอาจดำเนินการที่ขัดกับผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อบรรเทาความเสี่ยงในด้านนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะแลกเปลี่ยนความเห็นกับหุ้นส่วนอย่างเปิดเผยและมั่นใจเพื่อให้บรรลุข้อตกลง และหากจำเป็น อาจพิจารณาเรื่องการแยกจากกันอย่างฉันทามติ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายว่าต้องมีการขร่างข้อตกลงและบทวนการทำธุรกิจทั้งหมดกับบริษัทร่วมทุนหรือหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ทั้งหลายอย่างละเอียดรอบคอบ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปกป้องผลประโยชน์ของกลุ่มได้

1.5 ชื่อเสียง

บริษัทฯ ต้องการให้กลุ่มบริษัทฯ และบริษัทย่อยในกลุ่ม รวมถึงพนักงานทุกคนดำเนินการอย่างมีจริยธรรมตามมาตรฐานจรรยาบรรณทางธุรกิจที่ยึดตามคุณค่าหลักของบริษัทฯ บริษัทฯ คาดหวังว่าพนักงานทุกคนจะทำในสิ่งที่ถูกต้องโดยใช้วิธีการที่ถูกต้อง เนื่องจากจะเป็นวิธีการเดียวเท่านั้นที่จะสามารถทำให้กลยุทธ์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ บรรลุผลสำเร็จและทำให้ชื่อเสียงแข็งแกร่ง เมื่อกลุ่มบริษัทฯ แสวงหาการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน แม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ ต้องการให้ทุกฝ่ายปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณดังกล่าวอย่างเต็มที่ แต่การที่ไม่ปฏิบัติตามหรือถูกเข้าใจว่าไม่ทำตามหลักจรรยาบรรณและข้อกำหนดทางกฎหมายนั้น อาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ

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

2. ด้านการปฏิบัติการ

2.1 การแข่งขัน

ระดับของการแข่งขันในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศที่สูงขึ้น อาจทำให้เกิดความกดดันด้านราคาและกำไรขั้นต้นที่ลดลงและอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการสร้างกำไรและส่วนแบ่งทางการตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันในแนวทางนี้ได้ บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันอย่างสม่ำเสมอเพื่อทำความเข้าใจกับลูกค้า คู่แข่ง และขอบเขตของตลาด และพัฒนา/ปรับปรุงกลยุทธ์เพื่อแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แม้ว่าจะมีแนวโน้มด้านการเปลี่ยนแปลง แต่บริษัทฯ จะยังคงแสวงหาวิธีการในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการที่มีอยู่ปัจจุบันให้ดีขึ้น รวมถึงพัฒนาและนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ บริษัทฯ มุ่งมั่นเพื่อทำให้สามารถตอบสนองความพึงพอใจและความคาดหวังของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

2.2 ห่วงโซ่อุปทาน

ในการดำเนินงาน บริษัทฯ ต้องพึ่งพาผู้จัดหาสินค้าและความสามารถของพวกเขาในการนำส่งผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างทันเวลาในคุณภาพที่เหมาะสม ผลกระทบที่ได้รับบางส่วนคือ บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ผู้จัดหาสินค้ามีอำนาจต่อรองที่ค่อนข้างสูงและจากจำนวนผู้จัดหาสินค้าที่มีจำนวนจำกัด แม้ว่าส่วนมากแล้ว กลุ่มบริษัทฯ มักจะใช้ผู้จัดหาสินค้าที่หลากหลาย มีขอบเขตที่กว้างขวาง และติดตามการทำงานของพวกเข เพื่อหลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่อาจทำให้สถานะในการต่อรองของกลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนของผลิตภัณฑ์หรือการมีความพร้อมในการใช้งานทั้งหมด

2.3 พันธะหน้าที่ด้านสินเชื่อของคู่สัญญา

ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดขึ้นเมื่อคู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงได้ โดยปกติกลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจกับคู่สัญญาโดยพิจารณาจากฐานะทางการเงินและความน่าเชื่อถือของคู่สัญญาเป็นหลัก ซึ่งกระทำได้โดย

การประเมินและติดตามการผิวนัยชำระหนี้และความเสี่ยงด้านสินเชื่อของลูกค้า ผู้จัดหาสินค้า ผู้รับจ้าง ผู้ร่วมทุน และสถาบันการเงินต่างๆ ความน่าเชื่อถือของลูกค้าด้านสินเชื่อจะได้รับการประเมินเป็นระยะด้วยวิธีการที่เป็นระเบียบแบบแผน ในบางกรณีบริษัทฯ อาจต้องมีการเพิ่มมาตรการลดความเสี่ยง โดยการขอให้เพิ่มหลักประกัน หรือลดระยะเวลาในการให้เครดิตทางการค้าสำหรับลูกค้าที่มีสถานะทางการเงินที่ไม่แข็งแกร่ง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ทบทวนความเสี่ยงด้านการกระจุกตัวของสินเชื่อกับลูกค้ารายบุคคลหรือตามภูมิศาสตร์ด้วย

2.4 ทุนมนุษย์

การสรรหาพนักงาน การรักษา และพัฒนาพนักงานที่มีความสามารถ และการบริหารจัดการพนักงานที่มีความสามารถพิเศษตลอดทั้งกลุ่มบริษัทฯ มีความสำคัญต่อความสำเร็จของกลุ่มอย่างมาก การแข่งขันด้านบุคลากรนั้นสูงมาก โดยเฉพาะในบางอุตสาหกรรม และกลุ่มบริษัทฯ อาจไม่สามารถดึงดูดหรือรักษามูลค่าบุคลากรที่มีคุณภาพได้ การสูญเสียพนักงานหลักๆ และการที่กลุ่มไม่สามารถดึงดูดพนักงานใหม่ หรือพนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมอย่างเพียงพอ หรือความล่าช้าในการว่าจ้างบุคลากรหลักๆ สามารถทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เสี่ยงอย่างร้ายแรง และยังขัดขวางทำให้กลุ่มบริษัทฯ และหน่วยงานธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ด้านกลยุทธ์ และต้องเผชิญกับผลกระทบเชิงลบที่มีนัยสำคัญต่อธุรกิจ สถานะทางการเงินและความสามารถในการทำกำไรได้

บริษัทฯ จัดการความเสี่ยงและการสูญเสียพนักงานที่มีความสามารถโดยใช้การดำเนินการแบบผสมผสานที่แตกต่างกัน อาทิ การดำเนินการที่มุ่งเน้นในการทำให้พนักงานทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ มีภาพรวมที่ดีขึ้น ทำให้ชื่อเสียงของพนักงานที่มาจากบริษัทฯ เป็นที่รู้จักทั้งภายในและภายนอกดีขึ้น การนำเสนอแพ็คเกจค่าตอบแทนที่สามารถแข่งขันกับบริษัทอื่นได้ มีความพยายามในการจำแนกและพัฒนาพนักงานที่มีความสามารถพิเศษที่เข้มข้น และท้ายที่สุด กลุ่มบริษัทฯ เน้นเรื่องการประเมินการบริหารจัดการและพนักงานที่มีความสามารถพิเศษอย่างจริงจัง รวมถึงการวางแผนการสืบทอดตำแหน่งสำหรับตำแหน่งที่สำคัญ

2.5 อาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม (“HSE”)

การไม่สามารถบริหารจัดการด้านความปลอดภัยในระดับสูง อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อพนักงานหรือผู้รับจ้าง รวมถึงชุมชนและสิ่งแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง ผลกระทบที่เกี่ยวข้องกับการได้รับบาดเจ็บทางกายภาพ ผลข้างเคียงต่อสุขภาพและความเสียหายด้านสิ่งแวดล้อม อาจส่งผลต่อความรับผิดชอบในพนักงานหรือบุคคลภายนอก ซึ่งจะทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสื่อมเสียชื่อเสียง หรือไม่สามารถดึงดูดและรักษาพนักงานที่มีความสามารถเอาไว้ได้ นอกจากนี้ หน่วยงานที่มีอำนาจของรัฐอาจบังคับให้ปิดการดำเนินการธุรกิจเป็นการชั่วคราวได้

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

2.6 การพลิกผันทางธุรกิจ

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

3. ด้านการเงิน

3.1 ตลาดทางการเงิน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านตลาดทางการเงิน ทั้งอัตราแลกเปลี่ยน ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ และอัตราดอกเบี้ย ซึ่งล้วนมีความผันผวนและไม่แน่นอน ดังนั้น เพื่อให้มีการระดมเงินทุน โดยการใช้ต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพและลดความไม่แน่นอนของรายได้ กลุ่มบริษัทฯ จึงได้บริหารความเสี่ยงทางการเงินเหล่านี้ ด้วยการใช้เครื่องมือทางการเงินที่หลากหลาย ได้แก่ สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย สัญญาซื้อขายค่าระวางเรือล่วงหน้า สัญญาแลกเปลี่ยนราคาน้ำมัน และการซื้อสิทธิซื้อขายต่างๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดให้รายจ่ายและเงินกู้เป็นเงินสกุลเดียวกับรายได้ให้มากที่สุด เพื่อลดความเสี่ยงด้านความผันผวนของสกุลเงิน ทั้งนี้ การใช้เครื่องมือทางการเงินจะถูกควบคุมอย่างเข้มงวดด้วยนโยบายและขอบเขตอำนาจที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ

3.2 สภาพคล่องทางการเงิน/แหล่งเงินทุน

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงนี้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการให้มีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอต่อความจำเป็นในด้านเงินลงทุนหมุนเวียนและเพื่อผลักดันให้บริษัทฯ เติบโต ไม่ว่าจะเป็นด้วยการขยายธุรกิจ หรือการควบรวมกิจการและการซื้อกิจการ นอกเหนือจากการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันทางการเงินต่างๆ แล้ว บริษัทฯ ยังได้จัดตั้งระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพในการวางแผนด้านกระแสเงินสด การกำหนดงบประมาณและการคาดการณ์ เพื่อประเมินความจำเป็นทางสภาพคล่องในระยะสั้น ระยะกลาง ไปจนถึงระยะยาว มาตรการเหล่านี้ประกอบด้วยการบริหารเงินสดของกลุ่มอย่างคล่องแคล่ว การรักษาระดับเงินทุนและการเข้าถึงสินเชื่อได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งการติดตาม ตรวจสอบ และการทดสอบระดับกระแสเงินสดเพื่อรักษาความมั่นคงทางการเงิน กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อพร้อมใช้ที่ได้รับอนุมัติแล้วกับธนาคารที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ

3.3 เงินปันผลจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น จึงต้องพึ่งพาผลตอบแทนจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ทั้งระยะเวลาและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ อาจถูกจำกัดในบางครั้งด้วยกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อกำหนดด้านการเป็นหนี้ของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่ละแห่ง เงื่อนไขทางการเงิน ผลประกอบการ และโอกาสทางธุรกิจในอนาคตของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งหากไม่ได้รับเงินปันผล อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของกลุ่มบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงนี้โดยการวางแผนข้อกำหนดด้านสภาพคล่องทางการเงินและแหล่งเงินทุนในระดับบริษัทอย่างรัดกุม บริษัทฯ ยังได้พยายามสร้างความสมดุลของความเสี่ยงด้านเงินปันผลโดยใช้กลยุทธ์การลงทุนใน

อุตสาหกรรมที่หลากหลาย โดยมุ่งเน้นในการลงทุนในอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดเงินสดที่แตกต่างออกไป และมีกระแสเงินสด/การคืนทุนของเงินสดที่ยืดหยุ่น

4. การปฏิบัติตามข้อกำหนดและจากภายนอก

4.1 ตลาดโลก

เนื่องจากบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจทั่วโลก จึงต้องประเมินและติดตามความเสี่ยงที่เฉพาะเจาะจงในประเทศต่างๆ ที่บริษัทฯ มีการประกอบกิจการอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งพิจารณาเรื่องการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นทั้งปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ-สังคม ระบบภาษีและกฎหมาย ไปจนถึงสถานการณ์ทางการเมือง และความขัดแย้งภายในประเทศ โดยความเสี่ยงเหล่านี้จะได้รับการประเมินเป็นประจำเพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถระบุความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและที่กำลังเกิดขึ้นใหม่ เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรับมือและหาวิธีในการจัดการกับความเสี่ยงเหล่านั้นอย่างทันทั่วถึง ด้วยกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม

4.2 อุปถัมภ์ทางธรรมชาติ

แผ่นดินไหว น้ำท่วม หรือพายุสามารถส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์และการปฏิบัติการของกลุ่ม ทำให้เกิดอุบัติการณ์ทางสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญ ความสูญเสียทางการค้า หรือการหยุดชะงักของธุรกิจได้ เพื่อบรรเทาความเสี่ยงนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจและแผนฉุกเฉินเชิงรุก และหากสามารถทำได้ จะทำประกันภัยที่มีความคุ้มครองอย่างครอบคลุมเพื่อลดหรือบรรเทาความสูญเสียใดๆ

4.3 การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดตามกฎหมาย

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

4.4 ชุมชนสัมพันธ์และความรับผิดชอบต่อสังคม

ความเสี่ยงทางสังคมอาจสร้างความเสียหายต่อการปฏิบัติงานที่ดำเนินอยู่และการดำเนินงานการลงทุนใหม่ๆ การที่ไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนในท้องถิ่นและองค์กรเอกชนต่างๆ สามารถทำให้การปฏิบัติงานของบริษัทฯ หยุดชะงักและส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ อาจเกิดผลกระทบด้านชื่อเสียงและการนำเสนอทางสื่อในเชิงลบ สร้างความเสียหายให้กับชุมชน ทำให้เกิดการหยุดชะงักที่เป็นผลร้ายต่อการปฏิบัติงานจนกระทั่งถึงขอบเขตที่อาจทำให้บริษัทฯ สูญเสียใบอนุญาตเพื่อปฏิบัติงานได้

บริษัทฯ พยายามบ่งชี้และลดความเสี่ยงทางสังคมดังกล่าวให้น้อยที่สุด ซึ่งรวมถึงการเน้นการใช้มาตรการเชิงป้องกันเพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม/สังคมในเชิงลบอย่างเสมอ และเพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามพัฒนาการด้านกฎระเบียบข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อมและอื่นๆ อย่างจริงจัง เพื่อจัดทำแผนงานและลดผลกระทบในเชิงลบใดๆ ต่อธุรกิจของบริษัทฯ

5. ด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ในปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการจัดเก็บข้อมูล การใช้งานอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ การติดต่อสื่อสารผ่านระบบเครือข่าย ซึ่งภายใต้สภาวะการดำเนินงานนั้นอาจมีข้อจำกัดและช่องโหว่ ซึ่งอาจเกิดเป็นความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและความเสี่ยงด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการทำงานและเป้าหมายของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้จำแนกความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว (Agility Risk) การคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Risk) ความเสี่ยงทางด้านการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและการปฏิบัติงานด้านไอที (IT Operation Risk) ความเสี่ยงทางด้านการลงทุนในโครงการด้านไอที (IT Project Delivery Risk) เพื่อเตรียมความพร้อมและรองรับสถานการณ์ฉุกเฉิน ที่อาจเกิดขึ้นกับระบบฐานข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นแนวทางในการดูแลรักษาระบบความมั่นคงปลอดภัยการควบคุมเสถียรภาพ และความพร้อมในการใช้งานของระบบฐานข้อมูลและเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีระบบและต่อเนื่อง

บริษัทฯ มีมาตรการป้องกันและแก้ไขปัญหาที่เกิดจากความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและความเสี่ยงด้านความปลอดภัยไซเบอร์ ดังนี้

- 1) กรณีที่เกิดเหตุภัยพิบัติ บริษัทฯ มีศูนย์ข้อมูลสำรองแยกออกจากศูนย์ข้อมูลหลัก ซึ่งมีระยะห่างอย่างน้อย 20 กิโลเมตร และมีการติดตั้งระบบสำรองไฟและระบบไฟฟ้าของศูนย์ข้อมูลหลักที่มาจากแหล่งพลังงาน 2 แหล่ง
- 2) กรณีการโจมตีทางไซเบอร์ บริษัทฯ มีการติดตั้ง Firewall และทำการปรับปรุงให้ระบบทันสมัยอยู่เสมอ จัดให้มีเจ้าหน้าที่ตรวจสอบประจำวันและบำรุงรักษาตามรอบ และติดตั้งโปรแกรมป้องกันไวรัส (Antivirus)
- 3) กรณีการเข้าถึงหรือการนำออกของข้อมูลโดยบุคคลากรที่ไม่ได้รับอนุญาต บริษัทฯ จะกำหนดสิทธิของผู้ได้รับอนุญาตในการจัดการข้อมูลและทบทวนสิทธิของผู้ได้รับอนุญาตอย่างน้อยปีละครั้ง รวมทั้งมีการกำหนดชั้นความลับ ให้เข้าถึงได้เฉพาะผู้ที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น
- 4) กรณีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ มีการจัดอบรมให้ความรู้แก่พนักงานทุกระดับในองค์กร เช่น การให้ความรู้เรื่องภัยคุกคามทางไซเบอร์ และเผยแพร่ข่าวสารความรู้ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งนวัตกรรมทางเทคโนโลยีใหม่ๆ ในช่องทางการสื่อสารขององค์กร

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ทำการแก้ไขกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าคณะกรรมการมีการกำกับดูแลกลยุทธ์ นโยบาย และแผนงานที่ครอบคลุมถึงการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในการเพิ่มคุณค่าแก่ธุรกิจ รวมทั้งมีการกำกับดูแลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและจัดการความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

สินทรัพย์รวม สำหรับรอบปีบัญชี 2561 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยเท่ากับ 37,144,600,838 บาท โดยร้อยละ 31.6 เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบไปด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น ลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ และสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ส่วนสินทรัพย์ที่เหลืร้อยละ 68.4 ส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุน อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

สินทรัพย์รวมตามที่แสดงในงบการเงินรวมของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) ส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและบริษัทย่อย

จากข้อมูลในงบการเงินรวมของบริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ จำกัด (มหาชน) สำหรับรอบปีบัญชี 2561 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่เป็นที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในราคาทุนสุทธิรวม 15,617,495,161 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.0 ของสินทรัพย์รวม

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
ที่ดิน	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ GTL เป็นเจ้าของ อื่นๆ	82,847 19,139 166,151 63,801 67,889
อาคารและโรงงาน	TTA เป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ บาคองโคเป็นเจ้าของ GTL เป็นเจ้าของ AIM เป็นเจ้าของ อื่นๆ	35,006 27,856 50,218 477,231 261,226 47,972 42,232
ส่วนปรับปรุงอาคาร	TTA เป็นเจ้าของ โทริเซนชิปปิ้งเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ UMS เป็นเจ้าของ PHC เป็นเจ้าของ อื่นๆ	3,211 396 17,551 3,161 221,521 467
เรือเดินทะเล เรือสนับสนุน เรือกลเดินทะเล และเรือขุดเจาะ	โทริเซนชิปปิ้งเป็นเจ้าของ เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	7,667,792 4,441,691

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
ค่าใช้จ่ายในการซ่อมเรือครั้งใหญ่	โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ	190,331
	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	217,440
	UMS เป็นเจ้าของ	9,563
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง เครื่องจักรและอุปกรณ์เครื่องใช้	TTA เป็นเจ้าของ	4,544
	โทริเซนชิปปิงเป็นเจ้าของ	40,586
	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	687,364
	UMS เป็นเจ้าของ	18,911
	บาคองโกเป็นเจ้าของ	110,218
	PHC เป็นเจ้าของ	231,471
	GTL เป็นเจ้าของ	51,605
	AIM เป็นเจ้าของ	100,308
	อื่นๆ	3,492
รถยนต์	TTA เป็นเจ้าของ	3,671
	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	17,035
	บาคองโกเป็นเจ้าของ	29,948
	AIM เป็นเจ้าของ	15,622
	อื่นๆ	574
เรือยนต์	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	56,456
เรือขนถ่านหิน	UMS เป็นเจ้าของ	87,319
งานระหว่างก่อสร้าง	TTA เป็นเจ้าของ	535
	เมอร์เมดเป็นเจ้าของ	13,402
	UMS เป็นเจ้าของ	1,734
	บาคองโกเป็นเจ้าของ	8,037
	PHC เป็นเจ้าของ	8,402
	AIM เป็นเจ้าของ	2,185
	อื่นๆ	9,384
รวม		15,617,495

ภาระผูกพัน

- เรือเดินทะเลจำนวนหลายลำ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 184.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2560: 170.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ได้ถูกจำนองไว้กับสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อค้ำประกันเงินกู้ต่างๆ โดยมีมูลค่าการจำนองทั้งหมด 100.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (31 ธันวาคม 2560 : 96.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)

- เรือวิศวกรรมโยธาได้นำจำนวนหลายลำ และ เรือขุดเจาะน้ำมัน 1 ลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 119.9 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2560 : 125.2 ล้านบาท) ได้ถูกจำหน่ายไว้กับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อค้ำประกันเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ต่างๆ โดยมีมูลค่าการจำหน่ายทั้งหมด 110.0 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2560 : 110.0 ล้านบาท)
- เรือขนลำเลียงหนึ่งลำ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 13.9 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2560 : 12.6 ล้านบาท) ได้ถูกจำหน่ายไว้กับธนาคารแห่งหนึ่งเพื่อเป็นหลักประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารที่ยังไม่ได้ใช้จำนวน 10.0 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2560 : 10.0 ล้านบาท)
- ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักรบางส่วนของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 213.8 ล้านบาท 1.8 ล้านบาท และ 91,940.3 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2560 : 217 ล้านบาท 1.7 ล้านบาท และ 98,327.3 ล้านบาท) ได้ถูกจำหน่ายไว้กับธนาคารหลายแห่งเพื่อค้ำประกันวงเงินกู้ ตัวสัญญาใช้เงิน วงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร และหนังสือค้ำประกัน โดยมีมูลค่าการจำหน่ายรวม 290.0 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2560 : 290.0 ล้านบาท)

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน











	ราคาตามบัญชี – สุทธิ (พันบาท)
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	25,010
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	18,015
ใบอนุญาตแฟรนไชส์	117,050
เครื่องหมายการค้า	30,156
สัญญาซื้อขายน้ำประปา	97,493
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	40,591
รวม	328,315

รายละเอียดเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ระบุอยู่ในหัวข้อ ลักษณะการประกอบธุรกิจ

เครื่องหมายการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 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	30/05/2027
	Baconco	123089	11/01/2008	11/01/2028
	Baconco	182420	30/09/2005	30/09/2025
	Baconco	169017	30/05/2007	30/05/2027
	Baconco	195453	27/12/2010	27/12/2020
	Baconco	194908	27/12/2010	27/12/2020
	Baconco	123114	11/01/2008	11/01/2028
	Baconco	123113	11/01/2008	11/01/2028
	Baconco	123090	11/01/2008	11/01/2028
	Baconco	111958	01/06/2006	01/06/2026
	Baconco	112018	30/05/2007	30/05/2027
	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

เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ ผู้จดทะเบียน	หมายเลขจด ทะเบียน	วันจดทะเบียน	วันหมดอายุ (ถ้ามี)
	Baconco	234368	26/04/2013	24/06/2023
	Baconco	261730	23/05/2014	23/05/2024
	Baconco	275560	16/04/2014	16/04/2024
	Baconco	292569	13/11/2015	13/11/2025
	Baconco	301985	22/6/2016	22/6/2026
	Baconco	301986	22/6/2016	22/6/2026
	Baconco	302002	22/6/2016	22/6/2026
	Baconco	302003	22/6/2016	22/6/2026
	Baconco	303784	23/6/2016	23/6/2026
	Baconco	306429	16/8/2016	16/8/2026

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

สำหรับรอบปีบัญชี 2561 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่างๆ คือ ธุรกิจขนส่งทางเรือ มูลค่ารวม 12,627 ล้านบาท ธุรกิจบริการนอกราชการ มูลค่ารวม 5,889 ล้านบาท ธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร มูลค่ารวม 728 ล้านบาท และธุรกิจการลงทุนอื่นๆ มูลค่ารวม 4,422 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 78.1 ของสินทรัพย์รวม

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

การลงทุนโดยบริษัทฯ หรือบริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ ฟิทีอี แอลทีดี หรือบริษัท อะซิน โฮลดิ้งส์ จำกัด หรือบริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีวัตถุประสงค์ที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนส่งทางเรือ ธุรกิจบริการนอกราชการ และธุรกิจเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร โดยมีนโยบายในการลงทุนในลักษณะที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทที่ลงทุน และ/หรือเป็นผู้ถือหุ้นร่วมลงทุน ตามแต่จะตกลงกันตามสัญญาการถือหุ้น (shareholders agreement) โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความจำเป็น ความเหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ และปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเรื่องการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ อย่างเคร่งครัด

ในเรื่องของการควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ ได้มีการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อคอยติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทนั้นๆ อย่างใกล้ชิด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สำหรับปี 2561 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อสินทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท สำหรับรอบปีบัญชี 2561 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ชื่อบริษัท	:	บริษัท โทริเซนไทย เอเจนซีส์ 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	:	1,998,446,888 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	1,822,464,006 บาท
จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	:	1,822,464,006 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

การลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทอื่น ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป สำหรับรอบปีบัญชี 2561 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังต่อไปนี้

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %	
กลุ่มธุรกิจขนส่งทางเรือ						
ประเภทธุรกิจ : บริหารจัดการเรือเดินทะเล						
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 ฟรี โม 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	87,500	87,494		99.99
ประเภทธุรกิจ : ขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล						
3.	บริษัท โทริเซน ชาร์เตอร์ริง (เอชเค) ลิมิเต็ด 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 พีทีอี 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 ฟอรัจูน ชิปปิ้ง พีทีอี 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 พีทีอี 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 โทริเซน ชิปปิ้ง คอมพานี พีทีอี 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 ^{/2} 102,509,593 ^{/3}	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	24,000,000	100.00
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	35,000,000	100.00
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	500,000	100.00

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
16.	บริษัท เอ็มทีอาร์-1 (สิงคโปร์) พีทีอี แอลทีดี 80 Robinson Road #02-00, Singapore 068898 โทรศัพท์ +66 (0) 2255-3115-6	หุ้นสามัญ	40,000	40,000	100.00
17.	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
18.	บริษัท ซิสเคป เซอร์เวย์ส์ พีทีอี แอลทีดี 8 Loyang Drive, Loyang Industrial Estate Singapore (508939)	หุ้นสามัญ	100	100	100.00
19.	บริษัท พีที ซิสเคป เซอร์เวย์ส์ อินโดนีเซีย JL T.B. Simatupang, Kav. 1 S, Cilandak, Timur Jakarta, 12560, Indonesia	หุ้นสามัญ	800	392	49.00
20.	บริษัท เมอร์เมด ออฟฟิส เซอร์วิสเชส พีทีอี แอลทีดี 80 Robinson Road #02-00, Singapore 068898	หุ้นสามัญ	20,400,100	20,400,100	100.00
21.	บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส (มาเลเซีย) เอสดีเอ็น บีเอสดี Level 22, Axiata Tower, No. 9, Jalan Stesen Sentral 5 Kuala Lumpur Sentral, Kuala Lumpur, Malaysia, 50470 Tel. : +603-2273-1919	หุ้นสามัญ	350,000	157,500	45.00
22.	บริษัท เมอร์เมด มารีไทม์ มอริเชียส จำกัด C/O Abax Corporate Services Ltd. 6th Floor, Tower A, 1 CyberCity, Ebene, Mauritius	หุ้นสามัญ	1	1	100.00
23.	บริษัท เมอร์เมด อินเตอร์เนชั่นแนล เวเนเจอร์ส Clifton House, 75 Fort Street, PO Box 1350 Grand Cayman KY1-1108, Cayman Islands	หุ้นสามัญ	100	100	100.00
24.	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
25.	บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส 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

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
26.	บริษัท เมอร์เมด ซับซี เซอร์วิสเชส แอลแอลซี 3 rd Floor, Sh. Jassim Bin Jaber Al-Thani Building Abdullah Bin Jassim Street, Doha, Qatar	หุ้นสามัญ	200	98	49.00
27.	บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ ครีคลิ่งส์ จำกัด Canon's Court, 22 Victoria Street Hamilton H M 12, Bermuda	หุ้นสามัญ	600,000,100	20,256,425	33.76
28.	บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ ริก 1 จำกัด Canon's Court, 22 Victoria Street Hamilton H M 12, Bermuda	หุ้นสามัญ	36,000,000	36,000,000	100.00
29.	บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ ริก 2 จำกัด Canon's Court, 22 Victoria Street Hamilton H M 12, Bermuda	หุ้นสามัญ	36,000,000	36,000,000	100.00
30.	บริษัท เอเชีย ออฟชอร์ ริก 3 จำกัด Canon's Court, 22 Victoria Street Hamilton H M 12, Bermuda	หุ้นสามัญ	36,000,000	36,000,000	100.00
31.	บริษัท ซามิล เมอร์เมด ออฟชอร์ เซอร์วิสเชส คอมพานี แอลแอลซี Khobar, P.O. Box 1922, ZIP Code 31952 Kingdom of Saudi Arabia	หุ้นสามัญ	2,000	800	40.00
32.	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					
33.	บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย โฮลดิ้งส์ 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
34.	บริษัท พีเอ็ม โทริเซน เอเชีย (สิงคโปร์) ฟิทีอี 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 ^{/2}

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
35.	บริษัท บาคองโค 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 ^{/2}
กลุ่มการลงทุนอื่น					
ประเภทธุรกิจ : โลจิสติกส์					
36.	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 ^{/3}
37.	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 ^{/3}
38.	บริษัท ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) 26/23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2655-7501-2 โทรสาร +66 (0) 2655-7503-5	หุ้นสามัญ	704,738,212	654,878,013	92.93 ^{/4}
39.	บริษัท ยูเอ็มเอส ดิสทริบิวชั่น จำกัด 26/23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 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
40.	บริษัท ยูเอ็มเอส โลโก้ จำกัด 26/23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 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
41.	บริษัท ยูเอ็มเอส เฟลเลท เอ็นเนอร์ยี จำกัด 26/23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 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

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
42.	บริษัท ยูเอ็มเอส พอร์ต เซอร์วิสেস 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
43.	บริษัท 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
44.	บริษัท โทริเซน-วินามา เอเจนซีส์ จำกัด 19-25 Nguyen Hue, Ben Nghe Ward District 1, Ho Chiminh City, Vietnam	ทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว 8,412,697,789 เวียดนามดอง			49.00 ^{/5}
45.	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
46.	บริษัท กลฟ์ 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
47.	บริษัท จีเอซี โทริเซน 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
48.	บริษัท ชิดลม มารีน เซอร์วิสেস แอนด์ ซัพพลายส์ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-0569 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	700,000	699,993	99.99
49.	บริษัท โทริเซน ซิปปิง เอฟแอนด์อี 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

ลำดับ ที่	ชื่อบริษัท	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น ที่ชำระแล้ว	จำนวนหุ้น ที่ถือ	สัดส่วนการ ถือหุ้น %
50.	บริษัท ชาร์จา พอร์ต เซอร์วิสเชส แอลแอลซี P.O.Box 510, Port Khalid, Sharjah United Arab Emirates โทรศัพท์ : 971-6-528 1327	หุ้นสามัญ	150,000	73,500	49.00 ⁶
ประเภทธุรกิจ : อาหารและเครื่องดื่ม					
51.	บริษัท พีเอ็มเอฟพี จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2254-8437 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	600,000	599,993	99.99
52.	บริษัท พีเอส แกปปิดอล จำกัด 26/24-25 อาคารอรกานต์ ชั้น 8 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2254-8437 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	66,000,000	46,199,999	70.00
53.	บริษัท สยามทาโก้ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2254-8437 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	4,000,000	2,799,999	70.00
ประเภทธุรกิจ : การบริหารจัดการน้ำ					
54.	บริษัท ทีทีเอส สุเอซ จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ +66 (0) 2250-0569 โทรสาร +66 (0) 2655-5631	หุ้นสามัญ	20,000	101,997	51.00
55.	บริษัท เอเชีย อินฟราสตรัคเจอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด 807/26 หมู่บ้านภูมิริน หมู่ที่ 8 ตำบลลูกุด อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี โทรศัพท์ +66 (0) 2531-8141-4	หุ้นสามัญ	2,500,000	2,012,500	80.50
ประเภทธุรกิจ : การลงทุนอื่น					
56.	บริษัท เอเชีย โกลด์มิง เซอร์วิสเชส จำกัด 26/22-23 อาคารอรกานต์ ชั้น 7 ซอยชิดลม 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 %
57.	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}
58.	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
59.	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	48,070,000	48,069,993	99.99
60.	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 โทรคมนาคม ชิปปิง สิงคโปร์ พีทีอี แอลทีดี
 - /2 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท พีเอ็มที โทรคมนาคม เอเชีย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)
 - /3 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท โซลิดาโด โฮลดิ้งส์ พีทีอี แอลทีดี
 - /4 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท อะชิน โฮลดิ้งส์ จำกัด
 - /5 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท โทรคมนาคม (อินโดไชน่า) เอส.เอ.
 - /6 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท โทรคมนาคม ชิปปิง เอฟแซดอี
 - /7 ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เอเชีย ไลท์ติ้ง เซอร์วิส เซส 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

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