

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เป็นผู้ให้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์(Logistics Provider) โดยกลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้บริการด้านจัดการขนส่งแก่ลูกค้าทั้งทางบก, ทางทะเล และทางอากาศ ซึ่งครอบคลุมทั้งการจัดส่งสินค้าแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ (FCL) และไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ (LCL), การขนส่งสินค้าแบบจากประตูสู่ประตู (Door to Door), การดำเนินการด้านพิธีการศุลกากร (Custom Broker), การจัดการด้านสินค้าคงคลัง (Warehousing) และการขนส่งสินค้าในประเทศด้วยรถบรรทุกทุกหัวลาก บริษัทเริ่มดำเนินกิจการตั้งแต่ปี 2539 ต่อมาบริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อปี 2557 ปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการด้วยความมั่นคงมากกว่า 18 ปี มีทุนจดทะเบียน 105 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 420 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

### 1.2 วิสัยทัศน์ การกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินงาน

#### วิสัยทัศน์

บริษัทกำหนดวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำในด้านการให้บริการด้านโลจิสติกส์แบบครบวงจร โดยจะเป็นทางเลือกแรกและทางเลือกที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้าและคู่ค้าของบริษัท

#### ภารกิจ

ภารกิจของบริษัท ได้แก่ การประกอบธุรกิจให้บริการด้านโลจิสติกส์แบบครบวงจรด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญและให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความจริงใจ พร้อมทั้งสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางการค้าที่มีประสิทธิภาพทั่วโลก

#### เป้าหมายในการดำเนินงานธุรกิจ

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ การเป็นมืออาชีพในการช่วยลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าให้มากที่สุด

#### กลยุทธ์การดำเนินงาน

บริษัทได้จัดเตรียมบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถไว้คอยให้บริการแก่ลูกค้า โดยสามารถนำเสนอบริการได้อย่างครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษาในการวางแผนและจัดหาวิธีขนส่งที่เหมาะสมที่สุด และการจัดการให้ลูกค้าสามารถขนส่งได้ตรงตามกำหนดเวลาภายใต้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด รวมถึงมีการประสานงานกับพันธมิตรในต่างประเทศเพื่อให้สามารถกระจายสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางในประเทศต่างๆ ได้ทั่วโลก

### 1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

กลุ่มบริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด(มหาชน) ก่อตั้งขึ้นโดยคุณกิตติ พัวถาวรสกุล เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด(มหาชน) (เดิมชื่อ “บริษัท ริจินอล เฟลท์ จูบิลี จำกัด”) ก่อตั้งในปี 2537, บริษัท วี พี อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์(ประเทศไทย) จำกัด (“VP”) และบริษัท ยูนิทรานส์ โกลบอล จำกัด (“UNI”) เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างการบริหารภายในกลุ่มบริษัทและจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ในปี 2552 VP จึงได้เริ่มหยุดการประกอบธุรกิจ และในปี 2554 พนักงานซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง UNI ได้ขายหุ้น UNI ให้แก่คุณกิตติ พัวถาวรสกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ซึ่งต่อมาคุณกิตติได้มีการขายหุ้น UNI ให้แก่บุคคลภายนอกทั้งหมด แต่ UNI ยังคงใช้สถานที่ประกอบกิจการในอาคารเดียวกันกับบริษัทและยังต้องพึ่งพาบริษัทในด้านเอกสารต่าง ๆ รวมถึงการบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน อย่างไรก็ดี ในปัจจุบัน VP และ UNI ได้หยุดการประกอบธุรกิจแล้ว โดยแจ้งหยุดการประกอบธุรกิจกับกรมสรรพากรตั้งแต่เดือนกรกฎาคม ปี 2555 และอยู่ระหว่างการรอชำระบัญชี ดังนั้น บริษัทที่ยังคงประกอบธุรกิจอยู่ในปัจจุบันจึงมีเพียงบริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (“บริษัท”, “NCL”) เพียงแห่งเดียวบริษัทเริ่มต้นให้บริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในปี 2537 ซึ่งดำเนินการภายใต้บริษัท วี พี อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์(ประเทศไทย) จำกัด (“VP”) โดยเริ่มจากการเป็นผู้ให้บริการขนส่งระหว่างประเทศแบบไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ (LCL) ในเส้นทางประเทศไทย-ทวีปสหรัฐอเมริกา และขยายสู่เส้นทางในทวีปเอเชียและยุโรปในปี 2539 และปี 2543 ตามลำดับ นับตั้งแต่เริ่มประกอบธุรกิจ บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและสามารถให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศได้ทั้งแบบไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ (LCL) และแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ (FCL) รวมทั้งให้บริการด้านพิธีการศุลกากรและเป็นตัวแทนในการออกสินค้าให้แก่ลูกค้า นอกจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องในธุรกิจรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศแล้ว ในช่วงปี 2554 บริษัทยังได้มีการลงทุนในธุรกิจขนส่งในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลากและหางลากเพื่อสร้างความต่อเนื่องในการให้บริการแก่ลูกค้า โดยเริ่มต้นที่เส้นทางในภาคใต้

นอกจากนี้ เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายในการเป็นผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์แบบครบวงจร (Total Logistics Provider) ในปี 2557 กลุ่มบริษัทจึงเริ่มให้บริการจัดหาและบริหารจัดการคลังสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยปัจจุบันมีคลังสินค้าสำหรับให้บริการ 1 แห่งที่เขตปลอดอากรวินโดสท์ ถนนบางนา-ตราด จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อเป็นการขยายขอบเขตการให้บริการให้สามารถครอบคลุมทุกความต้องการด้านโลจิสติกส์ของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

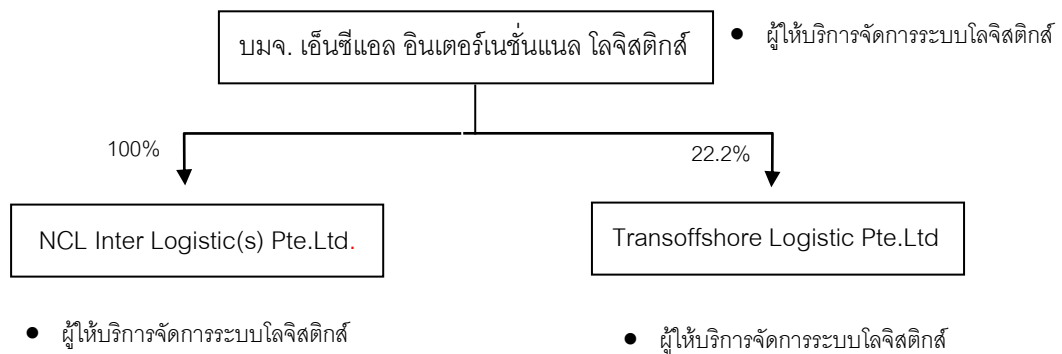
สำหรับพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาของกลุ่มบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

- |         |        |   |  |
|---------|--------|---|--|
| ปี 2555 | เมษายน | - | เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100.00 บาทเป็นหุ้นละ 10.00 บาท                               |
|         |        | - | เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 60.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน                                    |
|         |        | - | ขยายธุรกิจขนส่งในประเทศโดยการซื้อหัวลากจำนวน 17 หัวและหางลากจำนวน 18 หาง จากบริษัท เพชรสุราษฎร์ เทรดิง จำกัด |

- พฤษภาคม - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 66.25 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- สิงหาคม - ตั้งสำนักงานสาขาที่อำเภอพนมพิณ จังหวัดสุราษฎร์ธานี
- กันยายน - บริษัท ร่วมทุน เค-เอสเอ็มอี จำกัด ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทจำนวน 1 หุ้น ที่ราคา 40 บาท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 81.25 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายตัวของธุรกิจ โดยมีผู้ถือหุ้นใหม่คือ บริษัท ร่วมทุน เค-เอสเอ็มอี จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นจำนวน 1.50 ล้านหุ้น ที่ราคาหุ้นละ 40 บาทต่อหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 10 บาทต่อหุ้น)
- ปี 2556 มิถุนายน - ดำเนินการแปรรูปบริษัทเป็นมหาชน และเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด” เป็น “บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)” เพื่อนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 105.00 ล้านบาท และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 10.00 บาทเป็นหุ้นละ 0.25 บาทซึ่งทำให้จำนวนหุ้นสามัญที่จดทะเบียนไว้เพิ่มขึ้นจาก 8,125,000 หุ้นเป็น 420,000,000 หุ้น
- ปี 2557 มกราคม - เริ่มให้บริการจัดหาและบริหารจัดการคลังสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยปัจจุบันมีคลังสินค้าที่ให้บริการ 1 แห่งที่เขตปลอดอากรวินโดสท์ ถนนบางนา-ตราด
- สิงหาคม - ตั้งสำนักงานสาขาที่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
- พฤศจิกายน - ก่อตั้ง NCL Inter Logistic(s) Pte.Ltd. ที่ประเทศสิงคโปร์เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์ โดยมีทุนจดทะเบียน 500,000 เหรียญสิงคโปร์ ทั้งนี้บริษัทถือหุ้นทั้งหมดในสัดส่วน 100% ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว
- ธันวาคม - เข้าซื้อหุ้นของ Transoffshore Logistic Pte.Ltd ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 22.2% ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนชำระแล้ว 1,000,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ ในราคารวมประมาณ 33,080,000 บาท ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศสิงคโปร์ โดยประกอบธุรกิจให้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์ ทั้งนี้เป็นการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจการขนส่งด้านระบบโลจิสติกส์ในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับท่อชุดเจาะน้ำมันดิบ และรองรับการขยายตลาดสู่กลุ่มประเทศอาเซียน

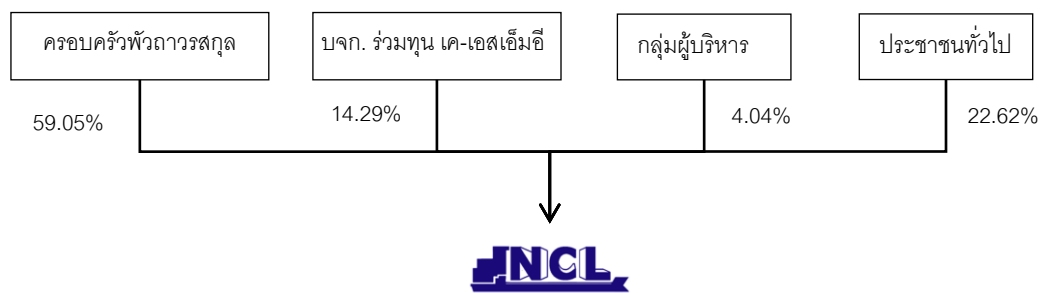
#### 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้



#### 1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

ณ วันที่ 6 พฤศจิกายน 2557 กลุ่มบริษัทมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเท่ากับ 105.00 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้



#### 1.6 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งได้แก่ คุณกิตติพัทธวรสกุลจะประกอบธุรกิจทับซ้อนกันกับกลุ่มบริษัท ผู้ถือหุ้นใหญ่มองว่าจึงได้ทำสัญญากับกลุ่มบริษัทว่าจะไม่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันกับกลุ่มบริษัท ซึ่งได้แก่ การประกอบธุรกิจให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศและให้บริการขนส่งในประเทศรวมถึงธุรกิจอื่นของกลุ่มบริษัทในอนาคต รวมทั้งจะไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนแบบไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการหรือรับจ้างหรือเป็นผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการใดที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของกลุ่มบริษัท ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ตนหรือประโยชน์ผู้อื่น โดยหากผู้ถือหุ้นใหญ่เห็นโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวในอนาคต จะพิจารณาให้กลุ่มบริษัทเป็นผู้ประกอบกิจการนั้นๆ ซึ่งสัญญานี้มีผลผูกพันจนกว่าคุณกิตติพัทธวรสกุลรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องตามนิยามของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ.17/2551 จะถือหุ้นรวมกันต่ำกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท และไม่มีท่านใดดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารหรือกรรมการของกลุ่มบริษัท

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด(มหาชน) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) ประกอบธุรกิจให้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์ (Logistics Provider) ซึ่งได้แก่ การวางแผน การจัดการ รวมถึงการเสนอแนวทางแก้ไขปัญหามาให้แก่ลูกค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่ากระบวนการเคลื่อนย้ายสินค้าของลูกค้าจากต้นทางจะไปสู่จุดหมายปลายทางด้วยระยะเวลาที่สั้นที่สุดและด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด โดยโครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทแบ่งตามลักษณะการให้บริการสามารถสรุปตามที่ปรากฏในงบการเงินของกลุ่มบริษัทได้ดังนี้

รายได้	2555		2556 <sup>1)</sup>		2557	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการให้บริการ						
1. การจัดการขนส่งระหว่างประเทศ						
1.1. ทางเรือ	618.87	84.87	798.09	85.27	776.96	84.20
1.2. ทางอากาศ	44.89	6.16	12.21	1.30	13.22	1.44
1.3. บริการอื่น ๆ	2.36	0.32	1.07	0.11	-	-
รวมรายได้จากการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ	666.12	91.35	811.38	86.69	790.18	85.64
2. การขนส่งในประเทศด้วยรถบรรทุกทุกหัวลาก-หางลาก	61.44	8.44	117.87	12.59	125.24	13.57
รวมรายได้จากการให้บริการ	727.56	99.78	929.25	99.29	915.42	99.21
รายได้อื่น <sup>2)</sup>	1.67	0.22	6.66	0.71	7.29	0.79
รายได้รวม	729.23	100	935.91	100.00	922.71	100

หมายเหตุ 1) เนื่องจากการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัท ทำให้ในปี 2556 กลุ่มบริษัทจะมีเพียง บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เท่านั้น

2) รายได้อื่นได้แก่ กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน, ดอกเบี้ยรับ และรายได้ค่าเช่า เป็นต้น

ลักษณะการให้บริการของกลุ่มบริษัทแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก คือ การให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ และการให้บริการขนส่งในประเทศ โดยแต่ละกลุ่มการให้บริการมีรายละเอียด ดังนี้

- 1) **การให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ** ได้แก่ การเป็นผู้บริหารจัดการให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้าจากจุดขนถ่ายสินค้าเพื่อส่งออกจากประเทศไทยไปสู่ยังจุดหมายปลายทางในประเทศต่าง ๆ กว่า 180 ประเทศซึ่งครอบคลุมทุกเส้นทางการค้าหลักทั่วโลก และการเป็นผู้บริหารจัดการการเคลื่อนย้ายสินค้าจากประเทศต่าง ๆ มาสู่จุดขนถ่ายสินค้าเข้าประเทศ ซึ่งกลุ่มบริษัทมีการให้บริการจัดการขนส่งทั้งทางทะเลและ

ทางอากาศ โดยกลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้บริการจัดการขนส่งประเภทที่ไม่มีเรือหรือเครื่องบินเป็นของตนเอง แต่จะจัดหาระวางเรือหรือเครื่องบินรวมทั้งตู้คอนเทนเนอร์จากผู้ประกอบการขนส่งอื่นได้แก่ บริษัทเรือหรือสายการ

บินเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้มีการประสานงานกับพันธมิตรในประเทศต่าง ๆ เพื่อให้สามารถให้บริการเคลื่อนย้ายสินค้าจากท่าเรือหรือสนามบินในต่างประเทศไปยังจุดหมายปลายทางที่อยู่ภายในประเทศต่าง ๆ นั้นได้อีกด้วย ทั้งนี้ รายได้จากการให้บริการดังกล่าวนับเป็นรายได้หลักของบริษัท โดยปี 2556 และ ปี 2557 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการให้บริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเท่ากับ 811.38 ล้านบาท และ 790.18 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 86.69 ร้อยละ และร้อยละ 85.64 ของรายได้รวมในแต่ละปี ตามลำดับ

การให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งตามวิธีการขนส่งได้ดังนี้

1.1) การจัดการขนส่งระหว่างประเทศทางทะเล : ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีการให้บริการจัดการขนส่งทางทะเลครอบคลุมทั้ง 5 ทวีป ได้แก่ ยุโรป, อเมริกา, เอเชีย, ออสเตรเลีย และแอฟริกา ซึ่งครอบคลุมท่าเรือหลักของเขตการค้าสำคัญในกลุ่มประเทศต่าง ๆ ได้อย่างครบถ้วนรวมกว่า 180 แห่ง สำหรับการขนส่งสินค้าทางทะเลสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ

- การขนส่งแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ (Full Container Load: FCL) เหมาะสำหรับลูกค้าที่มีปริมาณสินค้าที่มากพอที่จะเช่าตู้คอนเทนเนอร์ทั้งตู้ เพื่อบรรจุสินค้าของลูกค้าชิ้น ๆ เพียงรายเดียวโดยไม่จำเป็นต้องไปร่วมแบ่งใช้ตู้คอนเทนเนอร์กับลูกค้ารายอื่น ๆ โดยกลุ่มบริษัทจะให้บริการจัดหาตู้คอนเทนเนอร์ขนาดต่าง ๆ ที่เหมาะสม, จัดหาสายเรือตามตารางเวลาและข้อกำหนดของลูกค้าต้องการ, จัดการด้านเอกสารพิธีการศุลกากร รวมถึงเป็นตัวแทนในการออกสินค้าให้แก่ลูกค้า
- การขนส่งแบบไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ (Less than Container Load: LCL) เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีสินค้าไม่มากพอที่จะเช่าตู้คอนเทนเนอร์เพื่อบรรจุสินค้าของตนเองเพียงรายเดียวได้ โดยกลุ่มบริษัทจะให้บริการรับสินค้าจากลูกค้าแต่ละรายมารวมกันและจัดสรรพื้นที่ในการบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์ที่จองไว้ ซึ่งกลุ่มบริษัทจะคำนวณพื้นที่และจัดวางสินค้าให้เหมาะสมกับลักษณะของสินค้าและข้อกำหนดของลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้สินค้าของลูกค้าแต่ละรายที่มีความแตกต่างกันสามารถบรรจุลงตู้คอนเทนเนอร์เดียวกันได้อย่างปลอดภัย, ส่งได้ตามกำหนด และอยู่ภายใต้ต้นทุนที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจให้บริการจัดการขนส่งสินค้าเช่นเดียวกับกลุ่มบริษัท จึงสามารถดำเนินการเรื่องเอกสารพิธีการศุลกากรได้เอง

1.2) การจัดการขนส่งระหว่างประเทศทางอากาศ : เป็นวิธีการขนส่งระหว่างประเทศที่รวดเร็ว ใช้ระยะเวลาในการเคลื่อนย้ายสินค้าไปสู่จุดหมายปลายทางที่สั้นกว่าการขนส่งทางทะเล แต่มีต้นทุนที่สูงกว่า จึงเหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่มีอายุในการเก็บรักษาสั้นหรือต้องการรักษาอุณหภูมิ เช่น ผักสดและผลไม้, สินค้าที่มีมูลค่าสูงหรือต้องการการดูแลเป็นพิเศษ เช่น อัญมณีและทองคำ รวมทั้งสินค้าที่

ต้องการความรวดเร็วในการจัดส่งซึ่งมีน้ำหนักและปริมาณไม่มากนัก เช่น เอกสารและสิ่งตีพิมพ์ต่าง ๆ สำหรับการให้บริการแก่ลูกค้าที่ต้องการบริการขนส่งระหว่างประเทศทางอากาศนี้ กลุ่มบริษัทจะให้บริการจัดหาสายการบินตามตารางเวลาและข้อกำหนดที่ลูกค้าต้องการ, จัดการด้านเอกสารพิธีการศุลกากร รวมถึงเป็นตัวแทนในการออกสินค้าให้แก่ลูกค้า ปัจจุบันกลุ่มบริษัทสามารถให้บริการจัดการขนส่งทางอากาศรวมแล้วกว่า 180 ประเทศเช่นเดียวกัน

- 1.3) บริการอื่น ๆ : กลุ่มบริษัทมีการให้บริการด้านพิธีการศุลกากรและเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการเป็นตัวแทนในการออกสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวต้องอาศัยผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านพิธีการศุลกากรและกฎระเบียบเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออก เพื่อให้ลูกค้าสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องในแต่ละประเทศได้อย่างถูกต้องและสามารถรับหรือส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางได้ตรงตามกำหนดเวลา นอกจากนี้ เพื่อเป็นการขยายขอบเขตการให้บริการแก่ลูกค้าให้ครบวงจร ในปี 2557 กลุ่มบริษัทจึงเริ่มให้บริการด้านคลังสินค้า โดยจัดหาคลังสินค้าที่เหมาะสมกับสินค้าและข้อกำหนดของลูกค้า รวมถึงให้บริการในการจัดการระบบบริหารสินค้าที่อยู่ในคลังแก่ลูกค้าอีกด้วย โดยปัจจุบันบริษัทมีคลังสินค้าเพื่อให้บริการ 1 แห่งที่เขตปลอดอากรวินโคสท์ ถนนบางนา-ตราด ก.ม.52 ตำบลท่าข้าม อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา



ตัวอย่างภาพการขนส่งระหว่างประเทศและการจัดตู้คอนเทนเนอร์

ตัวอย่างหน้าจอระบบ Log Freight

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทมีสำนักงานที่ให้บริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ 2 แห่ง ได้แก่ที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทในกรุงเทพ และสำนักงานสาขาที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา นอกจากนี้ ในช่วงปลายปี 2557 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อย NCL Inter Logistic(s) Pte.Ltd และร่วมลงทุนในบริษัทร่วม คือ Transoffshore Logistic Pte.Ltd ซึ่งทั้งสองบริษัทให้บริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศจากประเทศสิงคโปร์ ไปสู่ยังจุดหมายปลายทางในภูมิภาคต่างๆ โดยมีเป้าหมายหลักคือ ทวีปอเมริกา ทวีปเอเชีย และทวีปยุโรป

- 2) การให้บริการขนส่งในประเทศ บริษัทเริ่มให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลากและหางลากในปี 2554 เพื่อเป็นการขยายขอบเขตการให้บริการแก่ลูกค้าที่ใช้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศกับบริษัทอยู่แล้ว และยังเป็นการขยายการทำธุรกิจโดยอาศัยความชำนาญในด้านการบริการจัดการระบบขนส่งของบริษัท เพื่อให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการเคลื่อนย้ายสินค้าในประเทศทางถนนด้วยรถบรรทุกหัวลากและหางลากอีกด้วย ปัจจุบันบริษัทมีรถบรรทุกหัวลากจำนวน 50 คัน และมีหางรถสำหรับต่อกับรถบรรทุกหัวลากเพื่อขนส่งสินค้าจำนวน 98 ทาง โดยหางลากของบริษัทมีทั้งแบบกวางปลาซึ่งออกแบบมาสำหรับใช้วางตู้คอนเทนเนอร์ และแบบพื้นเรียบที่สามารถใช้วางตู้คอนเทนเนอร์หรือวางสินค้าโดยตรงบนหางลาก การให้บริการเคลื่อนย้ายสินค้าในประเทศของบริษัทนี้มีเส้นทางให้บริการจากโรงงานผู้ผลิตสินค้าไปยังจุดขนถ่ายสินค้าเพื่อเตรียมส่งออกจากประเทศ และจากจุดขนถ่ายสินค้าในการนำเข้าจากต่างประเทศมาสู่โรงงานหรือจุดหมายปลายทางต่าง ๆ ในประเทศ รวมถึงการ



เคลื่อนย้ายสินค้าจากต้นทางไปยังจุดหมายปลายทางต่าง ๆ ในประเทศตามที่ถูกค้าต้องการ โดยบริษัทมีจุดให้บริการรับขนส่งสินค้าในประเทศ ดังนี้

- **จุดบริการสุราษฎร์ธานี :** ตั้งอยู่ที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีการให้บริการขนส่งทั้งระยะทางใกล้และระยะทางไกล โดยการขนส่งระยะทางใกล้จะใช้เวลาในการขนส่งไม่เกิน 1 วัน ได้แก่ การรับสินค้าจากโรงงานใน จ.สุราษฎร์ธานีเพื่อนำไปส่งยังท่าเทียบเรือหรือสถานีรถไฟในเขตจังหวัดเดียวกัน หรือนำไปส่งที่ท่าเรือในเขตภาคใต้ เช่น ท่าเรือภูเก็ต สำหรับการขนส่งระยะทางไกลจะใช้เวลาในการขนส่งเกินกว่า 1 วัน ได้แก่ การขนส่งสินค้าจากโรงงานใน จ.สุราษฎร์ธานีไปยังกรุงเทพฯ หรือจังหวัดอื่น ๆ และรับสินค้าจากจังหวัดปลายทางหรือบริเวณใกล้เคียงกลับมาส่งยังจังหวัดในเขตภาคใต้
- **จุดบริการแหลมฉบัง :** ตั้งอยู่ที่อำเภอสัตหิรา จังหวัดชลบุรี ปัจจุบันมีการให้บริการขนส่งทั้งแบบระยะทางใกล้ ได้แก่ การนำตู้คอนเทนเนอร์เปล่าไปรับสินค้าที่โรงงานในเขตแหลมฉบัง และนำสินค้าจากโรงงานมาส่งที่ท่าเรือแหลมฉบัง และแบบระยะทางไกลโดยการนำตู้คอนเทนเนอร์เปล่าไปรับสินค้าในจังหวัดแถบภาคกลางและภาคตะวันออกแล้วนำสินค้ากลับมาส่งที่ท่าเรือแหลมฉบัง
- **จุดบริการอื่นๆ :** นอกจากจุดให้บริการทั้ง 2 แห่งดังกล่าวนี้แล้ว ภายในปี 2558 บริษัทยังมีแผนที่จะเปิดจุดให้บริการรับส่งสินค้าอีก 2 แห่ง ได้แก่ จุดให้บริการที่จังหวัดสงขลา เพื่อให้บริการรับส่งสินค้าในเส้นทางระหว่างท่าเรือแหลมฉบังและท่าเรือสงขลาหรือท่าเรือปีนัง และจุดให้บริการที่จังหวัดอุดรธานี เพื่อให้บริการรับส่งสินค้าในเส้นทางระหว่างท่าเรือแหลมฉบังและจังหวัดอุดรธานี

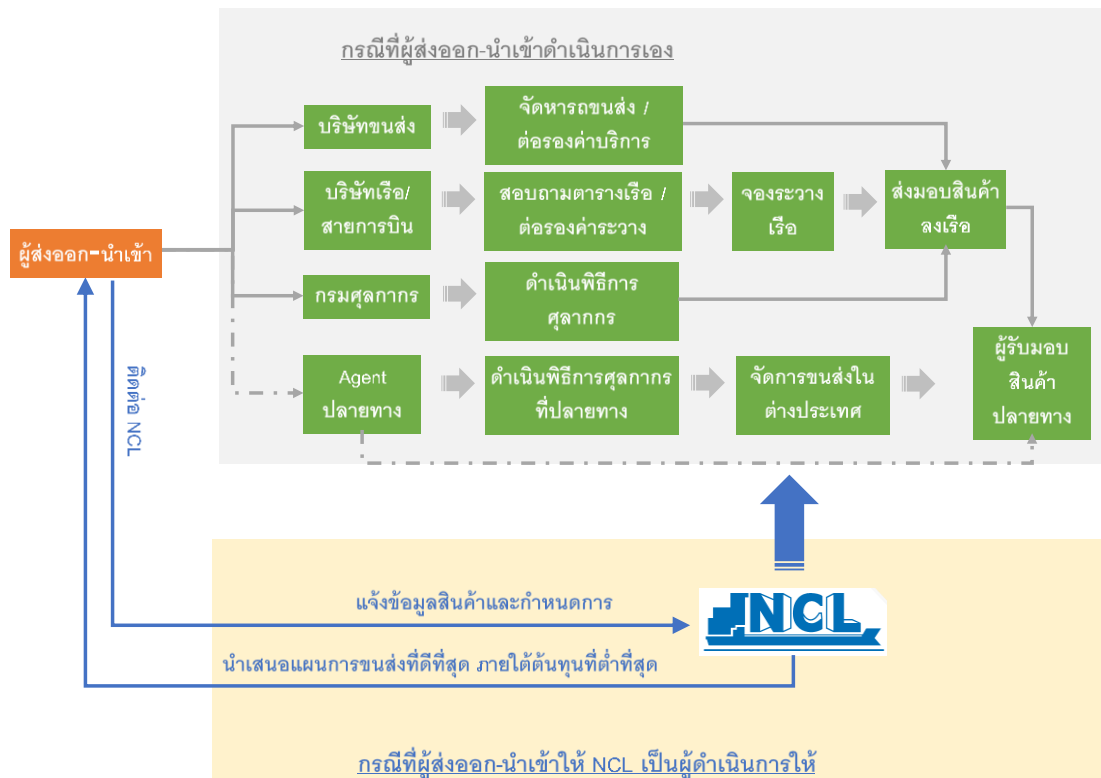


ตัวอย่างภาพรถบรรทุกหัวลาก-หางลาก

ตัวอย่างหน้าจอ GPS



## สรุปทางเลือกของผู้ประกอบการกรณีดำเนินการด้วยตนเอง และกรณีใช้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์ของ NCL



## 2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

- การมีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ และมุ่งมั่นในการให้บริการ

การให้บริการด้านจัดการขนส่งระหว่างประเทศนั้นต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในกฎระเบียบต่างๆ ที่บังคับใช้ในการส่งออกหรือนำเข้าและกฎหมายของประเทศต่างๆ เพราะแต่ละประเทศอาจมีข้อบังคับที่แตกต่างกัน ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงได้จัดเตรียมบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญในธุรกิจจัดการขนส่งระหว่างประเทศไว้คอยให้บริการแก่ลูกค้าโดยมีพนักงานที่ได้รับใบอนุญาตเพื่อเป็นผู้ชำนาญการศุลกากรประจำบริษัทถึง 2 คนคอยให้คำแนะนำแก่พนักงานในส่วนงานต่างๆ เพื่อจะได้นำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้องตามระเบียบและกฎหมายศุลกากรรวมถึงกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้ลูกค้าของ กลุ่มบริษัทมั่นใจได้ว่า จะสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องได้อย่างถูกต้อง และสามารถรับหรือส่งสินค้าได้ตามกำหนดเวลา รวมทั้งลดปัญหาความผิดพลาดอันที่จะก่อให้เกิดความเสียหายในภายหลัง

นอกจากบุคลากรที่มีความรู้ทางด้านกฎระเบียบและกฎหมายดังกล่าวแล้ว พนักงานของกลุ่มบริษัทยังเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำงานในธุรกิจจัดการขนส่งระหว่างประเทศซึ่งมีอายุการทำงานเฉลี่ยในบริษัทไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถให้คำแนะนำที่มาจากประสบการณ์การทำงานจริงได้ เช่น การแนะนำช่วงเวลาในการจองระวางเรือที่มีปริมาณการส่งออกน้อย หรือการจัดเรียงสินค้าจากลูกค้าหลาย ๆ รายให้อยู่ในตู้คอนเทนเนอร์เดียวกันอย่างเหมาะสมโดยใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งจะเป็นการช่วยลดต้นทุนการขนส่งให้แก่ลูกค้าได้ เป็นต้น

ทั้งนี้ นอกจากการส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญในหน้าที่ที่รับผิดชอบแล้ว กลุ่มบริษัทยังมุ่งเน้นการปลูกฝังค่านิยมในการทำงานให้แก่พนักงานว่า จะต้องมีความมุ่งมั่นและจริงจังต่อการให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า แนวทางการทำงานดังกล่าวนับเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถสร้างสัมพันธภาพที่ดีแก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทเสมอมา

- การพัฒนาคุณภาพในการให้บริการ

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์เป็นอย่างดี เนื่องจากต้นทุนด้านโลจิสติกส์นั้นนับเป็นต้นทุนที่สำคัญอย่างหนึ่งของลูกค้า กลุ่มบริษัทจึงมุ่งมั่นในการพัฒนาขั้นตอนการให้บริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง โดยในส่วนของธุรกิจบริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ กลุ่มบริษัทได้พัฒนาระบบ Log Freight ซึ่งเป็นระบบสารสนเทศที่สามารถเชื่อมโยงฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อจัดการเอกสารต่างๆ ที่ต้องใช้ในการดำเนินการนำเข้า-ส่งออก โดยใช้ระยะเวลาที่สั้นที่สุด ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถจัดทำใบตราส่ง (Bill of Lading) และ ใบส่งปล่อยสินค้า (Delivery Order) ซึ่งเป็นเอกสารสำคัญที่ต้องนำไปใช้ในการออกสินค้าได้ภายใน 1 วัน นอกจากนี้ พนักงานของกลุ่มบริษัทยังสามารถตรวจสอบสถานะของขั้นตอนการดำเนินการด้านเอกสารให้แก่ลูกค้าโดยผ่านระบบอินเทอร์เน็ตซึ่งเชื่อมโยงกับเครือข่ายส่วนกลาง จึงสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้โดยไม่มีข้อจำกัดด้านสถานที่ทำงาน

ในส่วนของธุรกิจบริการขนส่งในประเทศนั้น บริษัทได้นำระบบกำหนดตำแหน่ง (Global Positioning System: GPS) เข้ามาใช้ในการติดตามตำแหน่งรถบรรทุกทุกหัวลากของบริษัท เพื่อให้สามารถตรวจสอบตำแหน่งที่อยู่และความเร็วของรถได้แบบแบบเรียลไทม์ (Real time) ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทสามารถวางแผนเส้นทางการขนส่งและติดตามสถานะการจัดส่งสินค้าของลูกค้าได้

- การให้บริการที่ครบวงจร

กลุ่มบริษัทมุ่งมั่นในการนำเสนอบริการที่หลากหลายเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมให้มากที่สุด (Total Logistics Provider) โดยเริ่มตั้งแต่การให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าใน การวางแผนและจัดหาวิธีการขนส่งที่เหมาะสมกับลักษณะของสินค้าและข้อกำหนดของลูกค้า รวมถึงกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของประเทศต่างๆ, การจัดหาและจองระวางเรือหรือเครื่องบินภายใต้ต้นทุนที่ดีที่สุด, การดำเนินการบรรจุสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์ให้ปลอดภัยและใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด, การจัดการด้านพิธีการศุลกากรและเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าสามารถส่งออกหรือรับสินค้าได้ตามกำหนด และทำหน้าที่ในการติดตามรวมถึงประสานงานกับ

พันธมิตรในต่างประเทศเพื่อขนส่งและกระจายสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางในต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าซึ่งสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้ครอบคลุมกว่า 180 ประเทศทั่วโลก

- การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

จากการที่กลุ่มบริษัทมีการพัฒนาระบบการให้บริการอย่างต่อเนื่องและประกอบธุรกิจมานานกว่า 18 ปี ส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ประกอบการบริหารจัดการขนส่งรายย่อยในประเทศที่จะมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ให้บริการแก่ลูกค้าของตน โดยผู้ประกอบการรายย่อยที่มีข้อจำกัดด้านขอบเขตการให้บริการนั้น สามารถนำเสนอบริการที่หลากหลายครอบคลุมให้แก่ลูกค้าของตนเองมากขึ้นโดยผ่านการใช้บริการของกลุ่มบริษัท ส่งผลให้ปัจจุบันกลุ่มบริษัทเป็นเสมือนศูนย์กลางของการรวบรวมการจัดส่งสินค้า (Center of Consolidation) ให้แก่ผู้ประกอบการรายย่อยต่าง ๆ เหล่านี้ ซึ่งสำหรับกลุ่มบริษัทแล้ว ผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มนี้จึงเป็นเสมือนพันธมิตรทางธุรกิจที่ทำหน้าที่รับงานจากลูกค้ารายย่อยที่กระจายอยู่ทั่วประเทศมาส่งต่อให้แก่กลุ่มบริษัทนั่นเอง

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมุ่งแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจจัดการขนส่งในประเทศต่างๆ เพื่อที่จะทำหน้าที่เป็นตัวแทนของกลุ่มบริษัทในการติดต่อประสานงานเพื่อให้บริการในเขตต่างประเทศ (Agent) ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจในลักษณะดังกล่าวกว่า 80 รายใน 30 ประเทศ ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทสามารถให้บริการลูกค้าได้ตั้งแต่ต้นทางในประเทศจนถึงจุดหมายปลายทางในต่างประเทศได้ครอบคลุมกว่า 180 ประเทศทั่วโลก นอกจากนี้ พันธมิตรทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทยังช่วยให้ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสทางการตลาดในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าได้ และกลุ่มบริษัทยังสามารถขยายฐานลูกค้าโดยการเป็นผู้รับผิดชอบประสานงานเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของพันธมิตรดังกล่าวในเขตประเทศไทยอีกด้วย

- ศักยภาพในการบริหารจัดการต้นทุน

นับตั้งแต่เริ่มประกอบธุรกิจ กลุ่มบริษัทสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการทั้งแก่ลูกค้าและพันธมิตรทางการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศมาโดยตลอด ทำให้กลุ่มบริษัทมีการเติบโตและขยายฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการที่กลุ่มบริษัทมีปริมาณการขนส่งอย่างสม่ำเสมอส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถเจรจากับคู่ค้าต่างๆ เช่น สายการบินและสายการเดินเรือเพื่อจองตารางการจัดส่งสินค้าลงเรือหรือเครื่องบินให้เป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการ และยังสามารถเจรจาต่อรองเพื่อบริหารต้นทุนค่าระวางซึ่งนับเป็นต้นทุนหลักในการให้บริการได้ นอกจากนี้ การที่กลุ่มบริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจในประเทศต่างๆ ยังส่งผลให้บริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลการบริหารต้นทุนในการให้บริการในประเทศต่างๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดอีกด้วย

## 2.2.2 ลักษณะของลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งตามลักษณะของธุรกิจได้ดังนี้

### ธุรกิจบริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ

กลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้บริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทั้งทางเรือและทางอากาศ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มผู้ประกอบการเพื่อการส่งออกและนำเข้า (Exporter and Importer) ซึ่งได้แก่โรงงานต่าง ๆ ที่เป็นผู้ผลิตสินค้า (Manufacturer) รวมถึงผู้ประกอบการที่เป็นผู้ค้าและจัดจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ (Trader, Distributor) ตัวอย่างเช่น ผู้ค้าข้าว, ยางพารา, ยางรถยนต์ และสินค้าอุปโภคบริโภคต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้มักมีปริมาณสินค้าที่จะขนส่งมากพอที่จะเช่าตู้คอนเทนเนอร์ทั้งตู้เพื่อบรรจุสินค้าของตนเองเพียงรายเดียวได้ โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมักมีการใช้บริการจัดการขนส่งทางทะเลแบบ FCL เป็นหลัก
2. กลุ่มผู้ให้บริการจัดการขนส่งสินค้า (Freight Forwarder) ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจให้บริการจัดการขนส่งเช่นเดียวกันกับกลุ่มบริษัท แต่มีปริมาณการจัดส่งสินค้าไม่มากพอที่จะเช่าตู้คอนเทนเนอร์ได้ทั้งตู้ได้ กลุ่มลูกค้าดังกล่าวจึงมักใช้บริการขนส่งทางทะเลแบบ LCL กับกลุ่มบริษัท

### ธุรกิจบริการขนส่งในประเทศ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจนี้ได้แก่ ผู้ประกอบการในธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งที่เป็นโรงงานผลิตสินค้า (Manufacturer) หรือผู้ค้าและผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Trader, Distributor) ที่มีการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางต่างๆ ในประเทศ ตัวอย่างเช่น ผู้ค้าข้าว, ยางพารา, ผู้จัดจำหน่ายเครื่องดื่ม, ผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น

ทั้งนี้ เนื่องจากลูกค้าของบริษัทนั้นกระจายอยู่ในกลุ่มธุรกิจต่างๆ เป็นจำนวน 2,000 – 3,000 ราย ทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับภาคการเกษตรและภาคอุตสาหกรรม รวมถึงกลุ่มผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ เช่นเดียวกันกับบริษัท ส่งผลให้บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการให้บริการในแต่ละปี โดยในปี 2556 และ ปี 2557 บริษัทมีการให้บริการแก่ลูกค้าในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการให้บริการเพียง 1 ราย โดยมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าดังกล่าวเท่ากับร้อยละ 19.72 และร้อยละ 14.36 ของรายได้จากการให้บริการในปี 2556 และ ปี 2557 ตามลำดับ

### **2.2.3 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

กลุ่มบริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยช่องทางการจำหน่ายทางตรงได้แก่การติดต่อกับลูกค้าโดยตรงผ่านทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดและเว็บไซต์ [www.nclthailand.com](http://www.nclthailand.com) ของบริษัท โดยกลุ่มบริษัทมีการแบ่งส่วนงานออกเป็น 3 ส่วนตามกลุ่มของลูกค้าเพื่อทำหน้าที่ติดตามข่าวสารและนำเสนอบริการที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มให้ได้มากที่สุด ซึ่งประกอบด้วย แผนกให้บริการบริหารและจัดการขนส่งและพิธีการกรมศุลกากร (FF), แผนกให้บริการขนส่งและกระจายสินค้าระหว่างประเทศ (NVOCC) และแผนกให้บริการขนส่งและขนถ่ายสินค้าทางบก (Truck) โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดและการขายจะเป็นผู้ทำหน้าที่ติดต่อกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งทางโทรศัพท์และการนัดหมายเข้าพบเพื่อนำเสนอบริการ

กลุ่มบริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อมจากการแนะนำของลูกค้าเดิมที่เคยใช้บริการกับกลุ่มบริษัท และจากการแนะนำของพันธมิตรทางการค้าของกลุ่มบริษัท ซึ่งได้แก่ เอเยนต์ของบริษัทซึ่งเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจจัดการขนส่งในประเทศต่าง ๆ โดยเอเยนต์เหล่านี้จะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานในการบริการจัดการการขนส่งในเขตประเทศที่ตนดูแลให้แก่กลุ่มบริษัท และในทางกลับกันก็จะแนะนำหรือมอบหมายให้กลุ่มบริษัทเป็นผู้ดูแลลูกค้าของเอเยนต์ดังกล่าวในการบริการจัดการการขนส่งในเขตประเทศไทย ปัจจุบันบริษัทมีการจัดทำบันทึกข้อตกลงทางธุรกิจกับเอเยนต์รวมประมาณ 80 ราย ในทั่วโลก ซึ่งการแนะนำลูกค้าใหม่ของลูกค้าเหล่านี้นับเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญอีกช่องทางหนึ่งของกลุ่มบริษัท

นอกจากช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงและทางอ้อมดังกล่าวข้างต้นแล้วนั้น ทางกลุ่มบริษัทยังมีช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าและลูกค้ารู้จักกลุ่มบริษัทโดยการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของสมาคมต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งได้แก่ สมาคมหอการค้าไทย, สมาคมชิปปิงแห่งประเทศไทย, สมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ และ World Cargo Alliances : WCA อีกด้วย

## 2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมการขนส่งระหว่างประเทศโดยรวมในปี 2557 อยู่ในสภาวะที่ค่อนข้างคงตัว โดยเห็นได้อย่างชัดเจนจากการชะลอตัวในช่วงไตรมาสสอง และไตรมาสที่สามของปี 2557 เนื่องจากความไม่สงบทางการเมือง ส่งผลให้เกิดการชะลอตัวของการส่งออกข้าว และราคาสินค้าเกษตรต่ำ แต่อย่างไรก็ตามในช่วงไตรมาสสี่ของปี 2557 การขนส่งระหว่างประเทศมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น

### แนวโน้มธุรกิจโลจิสติกส์

ธุรกิจในกลุ่มโลจิสติกส์ของประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะนับตั้งแต่ที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้จัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทยเป็นครั้งแรกในปี 2548 และยังคงมีแนวโน้มที่จะสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ ดังนี้

- ภาครัฐให้ความสำคัญต่อการพัฒนาและส่งเสริมด้านโลจิสติกส์โดยมีการกำหนด “แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย” อย่างต่อเนื่อง ซึ่งในแผนฉบับล่าสุดประกอบด้วย 3 ภารกิจหลัก ได้แก่ 1. การเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่ผู้ประกอบการ (Supply Chain Enhancement) 2. การยกระดับประสิทธิภาพระบบอำนวยความสะดวกทางการค้า (Trade Facilitation Enhancement) และ 3. การพัฒนาปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ (Capacity Building and Policy Driving Factors) ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้แก่ประเทศและบรรลุเป้าหมายในการเป็น “Logistics Hub” ของภูมิภาคอาเซียน
- ภาคธุรกิจมีการขยายฐานการผลิตและศูนย์กระจายสินค้าออกสู่ภูมิภาคต่างๆ รวมทั้งมีการขยายตัวของความเป็นเมืองออกจากส่วนกลางมากขึ้น ประกอบกับการส่งเสริมการท่องเที่ยวในภูมิภาคต่าง ๆ ที่ส่งผลให้เกิดการค้าการลงทุนมากขึ้น ย่อมส่งผลให้เกิดความต้องการในการใช้บริการธุรกิจโลจิสติกส์เพิ่มขึ้นด้วย
- ภาคธุรกิจให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการโลจิสติกส์มากขึ้น เห็นได้จากการที่ต้นทุนโลจิสติกส์ของประเทศมีแนวโน้มลดลงจากร้อยละ 17.00 ของ GDP ในปี 2550 มาเป็นร้อยละ 14.30 ของ GDP ในปี

2556 นับเป็นโอกาสของผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ที่จะนำเสนอบริการจัดการระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพเพื่อช่วยลดต้นทุนให้แก่ผู้ประกอบการ

- ประเทศไทยมีจุดแข็งด้านทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่ศูนย์กลางของภูมิภาคและมีพื้นที่ติดชายฝั่งทะเลค่อนข้างมาก โดยมีพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน 4 ประเทศ ได้แก่ เมียนมาร์ ลาว กัมพูชา และมาเลเซีย และมีจังหวัดที่สามารถติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านได้ถึง 30 จังหวัด รวมทั้งสามารถเชื่อมต่อไปยังประเทศข้างเคียง เช่น เวียดนามและสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ได้อีกด้วย ส่งผลให้กิจกรรมด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทยยังสามารถขยายขอบข่ายการให้บริการได้อีกมาก
- ศูนย์กลางกิจกรรมการค้าของโลกมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนจากกลุ่มประเทศในซีกโลกตะวันตกมาสู่กลุ่มประเทศอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง, ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และกลุ่มประเทศในเอเชีย เนื่องจากกลุ่มประเทศดังกล่าวมีการเปิดเสรีทางการค้ามากขึ้นและมีกำลังซื้อของประชากรเพิ่มสูงขึ้น จึงเป็นโอกาสให้ประเทศไทยสามารถขยายการค้าการลงทุนไปสู่เขตการค้าใหม่ๆ นอกจากนี้ จากการที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้ง ยังส่งผลให้ประเทศไทยได้ประโยชน์จากการเคลื่อนย้ายสินค้าระหว่างประเทศในภูมิภาคโดยใช้เส้นทางผ่านประเทศไทยมากยิ่งขึ้นอีกด้วย
- การเปิดเสรีทางการค้า การลงทุน และธุรกิจบริการ ภายในกรอบ AEC ในปี 2558 จะส่งผลให้เกิดความต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าและทรัพยากรต่างๆ ระหว่างประเทศในภูมิภาคอาเซียนมีการขยายตัวอย่างมาก ประกอบกับแนวโน้มการผ่อนคลายกฎระเบียบด้านการคมนาคมขนส่งข้ามพรมแดนภายใต้กรอบ AEC ย่อมเป็นปัจจัยที่จะช่วยส่งเสริมให้ธุรกรรมด้านโลจิสติกส์เติบโตได้มากยิ่งขึ้น

ในด้านการแข่งขัน สามารถแบ่งได้เป็น

#### ธุรกิจบริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ

สำหรับผู้ประกอบการไทยในกลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัทนั้น จากข้อมูลจำนวนสมาชิกของสมาคมชิปปิ้งแห่งประเทศไทยพบว่า มีทั้งสิ้น 1,099 ราย เป็นผู้ประกอบการในภาคกลาง 875 ราย, ภาคตะวันออก 58 ราย, ภาคเหนือ 50 ราย, ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 30 ราย และภาคใต้ 86 ราย โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายย่อยที่มีการให้บริการบริหารจัดการขนส่งแบบไม่เต็มตู้ (LCL) หรือมีการให้บริการเพียงบางอย่าง ผู้ประกอบการเหล่านี้จึงเป็นเสมือนพันธมิตรทางธุรกิจที่ทำหน้าที่รับงานจากลูกค้ารายย่อยที่กระจายอยู่ทั่วประเทศมาส่งต่อให้แก่บริษัทมากกว่าเป็นคู่แข่ง ส่วนผู้ประกอบการไทยรายใหญ่ที่มีกลุ่มลูกค้าใกล้เคียงกับของกลุ่มบริษัทนั้นมีประมาณ 25 ราย แบ่งเป็นผู้ประกอบการไทยประมาณ 15 รายและผู้ประกอบการต่างประเทศรวมถึงบริษัทในเครือรวมประมาณ 10 ราย อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารประเมินว่า การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการไทยด้วยกันนั้นยังคงไม่รุนแรงนัก เนื่องจากตลาดของโลจิสติกส์นั้นมีขนาดใหญ่และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการทั้งหลายจึงมีทั้งการแข่งขันเพื่อเสนอบริการให้แก่ลูกค้าและในขณะเดียวกันก็มีการแลกเปลี่ยนหรือร่วมมือกันเพื่อให้สามารถบริการลูกค้าของตนด้วยเช่นกัน

ในส่วนของการแข่งขันจากผู้ประกอบการต่างชาตินั้น ผู้บริหารประเมินว่าอาจจะมีความรุนแรงมากขึ้นภายหลังจากการเปิดเสรีสาขาบริการด้านโลจิสติกส์ภายใต้กรอบ AEC ประกอบกับการที่ประเทศไทยตั้งเป้าหมายเป็น “Logistics Hub” ของภูมิภาคนั้น จะเป็นปัจจัยที่ดึงดูดให้ผู้ประกอบการต่างชาติเข้ามาแข่งขันมากขึ้น ซึ่งตั้งแต่ในปี 2556 ประเทศไทยได้มีนโยบายผ่อนคลายกฎระเบียบโดยการเพิ่มสัดส่วนให้

ชาวต่างชาติสามารถถือครองหุ้นในธุรกิจโลจิสติกส์ได้ถึงร้อยละ 70 อย่างไรก็ดี ผู้บริหารของบริษัทเชื่อมั่นว่า ผู้ประกอบการไทยยังคงมีความได้เปรียบในด้านความเชี่ยวชาญด้านระบบขนส่งและโครงสร้างพื้นฐานภายในประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการที่จะบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ให้เกิดประสิทธิภาพที่สุด ดังนั้น หากผู้ประกอบการต่างชาติต้องการที่จะเข้ามามีส่วนร่วมแบ่งในตลาดโลจิสติกส์ของไทย ก็น่าจะเข้ามาในรูปแบบของการร่วมทุนหรือเป็นพันธมิตรทางการค้ากับผู้ประกอบการในไทย เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายการให้บริการที่ตนในต่างประเทศกับพันธมิตรที่เป็นผู้ประกอบการไทยมากกว่า

จากการให้บริการที่หลากหลายครอบคลุมของบริษัทและบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญที่พร้อมนำเสนอทางเลือกที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้าและคู่ค้า ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถรักษาความเป็นผู้นำด้านการให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศได้ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงสัดส่วนของปริมาณตู้คอนเทนเนอร์ที่บริษัทเป็นผู้ส่งออก-นำเข้ากับปริมาณตู้คอนเทนเนอร์ขาเข้า-ออกที่ทำเรือกรุงเทพและท่าเรือแหลมฉบัง พบว่า บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดของการเป็นผู้ให้บริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล ดังนี้

หน่วย: TEU

รายละเอียด	2555	2556	2557
ปริมาณตู้คอนเทนเนอร์ขาเข้า-ออกที่ทำเรือ <sup>1)</sup>	7,323,883	7,421,194	8,119,274
ปริมาณตู้คอนเทนเนอร์ขาเข้า-ออกที่บริษัทให้บริการ <sup>2)</sup>	19,681	27,929	32,091
ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	0.27	0.38	0.39

ที่มา : 1) กรมท่าเรือ 2) ข้อมูลจากบริษัท

### ธุรกิจขนส่งภายในประเทศด้วยรถบรรทุกหกล้อ

ธุรกิจการให้บริการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกนั้น เป็นตลาดที่มีผู้ประกอบการจำนวนมากและส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก โดยจากข้อมูลของกรมการขนส่งทางบกพบว่า ณ สิ้นสุด 31 กรกฎาคม 2557 ทั่วประเทศมีจำนวนผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุกสำหรับการรับจ้าง รวมทั้งสิ้น 17,409 ราย เป็นผู้ประกอบการในภาคกลาง 5,041 ราย, ภาคตะวันออก 2,081 ราย, ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 4,776 ราย, ภาคเหนือ 2,551 ราย, ภาคตะวันตก 1,882 ราย และภาคใต้ 1,078 ราย

ปัจจุบัน บริษัทมีรถบรรทุกหกล้อจำนวน 50 คัน และหางลากจำนวน 98 หาง โดยกลุ่มลูกค้าและจุดให้บริการหลักของบริษัทนั้นอยู่ที่ จ.สุราษฎร์ธานี ซึ่งผู้บริหารประเมินว่าในเขตภาคใต้นั้น มีผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพในการแข่งขันกับบริษัทเป็นจำนวนประมาณ 7-8 รายโดยแต่ละรายมีจำนวนรถประมาณ 50-300 คัน สำหรับในเขตภาคตะวันออกซึ่งบริษัทมีจุดให้บริการอยู่ที่จังหวัดชลบุรีนั้น ผู้บริหารประเมินว่ามีผู้ประกอบการรายใหญ่มากมาย โดยแต่ละรายมีจำนวนรถมากกว่า 100 คัน อย่างไรก็ดี ศักยภาพการแข่งขันในธุรกิจขนส่งนั้นขึ้นอยู่กับคุณภาพในการให้บริการและความสามารถในการจัดหาพนักงานขับรถที่มีมาตรฐาน ดังนั้น การมีจำนวนรถเพื่อให้บริการมากจึงมิใช่ปัจจัยชี้วัดว่าจะสามารถได้รับงานจากลูกค้าได้อย่างไร

ภาวะการแข่งขันโดยรวมในธุรกิจขนส่งด้วยรถบรรทุกหกล้อนั้น ผู้บริหารประเมินว่าไม่รุนแรงนักโดยจะมีการแข่งขันกันเพียงบางช่วงเวลา และในขณะเดียวกันผู้ประกอบการแต่ละรายก็สามารถเป็นพันธมิตรทางการค้ากันได้เช่นกัน โดยเมื่อผู้ประกอบการรายใดได้รับงานที่เกินกว่าความสามารถที่ตนจะให้บริการได้ ก็จะมีการติดต่อหา



ผู้ประกอบการรายอื่นให้มาช่วยรับงานต่อไป (Subcontract) สำหรับการให้บริการของบริษัทก็เช่นเดียวกัน โดยปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าที่มีการทำข้อตกลงร่วมกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรประมาณ 10 ราย

จากการพัฒนาการให้บริการด้วยการนำเอาระบบ GPS มาใช้ในการวางแผนและควบคุมคุณภาพการให้บริการ และความใส่ใจในการพัฒนามาตรฐานพนักงานขับรถของบริษัทอย่างต่อเนื่องด้วยการจัดฝึกอบรมและสร้างมาตรฐานการปฏิบัติงานที่ปลอดภัยและประหยัดน้ำมัน ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่ามีศักยภาพเพียงพอในการแข่งขันและการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคต

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังอาศัยข้อได้เปรียบจากการที่เป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ทำให้สามารถนำเสนอบริการต่อเนื่องซึ่งเชื่อมโยงทั้งการให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศและการขนส่งภายในประเทศในลักษณะของ One-Stop-Service ได้ ซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถใช้บริการที่หลากหลายด้านโลจิสติกส์ได้จากบริษัทเพียงแห่งเดียว

### กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่มีกฎหมายที่กำกับดูแลการให้บริการโลจิสติกส์โดยเฉพาะ แต่มีกฎหมายหลายฉบับที่เกี่ยวข้องกับแต่ละกิจกรรมของการให้บริการด้านโลจิสติกส์ เช่น ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์, พระราชบัญญัติการรับขนส่งของทางทะเล พ.ศ. 2534, พระราชบัญญัติการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548, พระราชบัญญัติจัดวางการรถไฟและทางหลวง พ.ศ. 2464, พระราชบัญญัติการขนส่งทางบก พ.ศ. 2522, พระราชบัญญัติจราจรทางบก พ.ศ. 2522, พระราชบัญญัติเรือไทย พ.ศ. 2481 พระราชบัญญัติการเดินเรือในน่านน้ำไทย พ.ศ. 2456 และพระราชบัญญัติการเดินอากาศ พ.ศ. 2497 เป็นต้น สำหรับกฎหมายสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทมีดังนี้

#### พระราชบัญญัติการรับขนส่งของทางทะเล พ.ศ.2534

พระราชบัญญัติการรับขนส่งของทางทะเลคือพระราชบัญญัติที่ใช้บังคับแก่การขนส่งทางทะเลจากที่แห่งหนึ่งในราชอาณาจักรไปยังที่อีกแห่งหนึ่งนอกราชอาณาจักร โดยตามพระราชบัญญัตินี้กำหนดให้ผู้ขนส่งไม่ต้องรับผิดชอบในกรณีที่เกิดการสูญหาย เสียหาย หรือส่งมอบล่าช้า อันเป็นผลมาจากเหตุสุดวิสัย, อุบัติเหตุแห่งท้องทะเล, การสงคราม หรือเหตุอื่นใดตามหมวด 5 มาตรา 52 ของพระราชบัญญัตินี้ ซึ่งหมายความรวมถึงการไม่ต้องรับผิดชอบในกรณีที่เกิดความเสียหายจากความผิดของผู้ส่งของ หรือเกิดจากสภาพแห่งของนั้นเอง

ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ขนส่งต้องรับผิดชอบ พระราชบัญญัตินี้ได้จำกัดความรับผิดชอบของผู้ขนส่งไว้เพียง 10,000 บาทต่อ 1 หน่วยการขนส่ง หรือ กิโลกรัมละ 30 บาทต่อน้ำหนักสุทธิแห่งของนั้น แล้วแต่เงินจำนวนใดจะมากกว่า แต่ต้องไม่เกินกว่าราคาของนั้น (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในหมวด 6 มาตราที่ 58-61)

#### ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

กฎหมายแพ่งเป็นกฎหมายเอกชนว่าด้วยเรื่องสิทธิ หน้าที่ และความสัมพันธ์ ระหว่างเอกชนต่อเอกชน ส่วนกฎหมายพาณิชย์คือกฎหมายว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของบุคคล อันเป็นกฎหมายเกี่ยวกับการเศรษฐกิจและการค้า โดยวางระเบียบเกี่ยวพันทางการค้าหรือธุรกิจระหว่างบุคคล สำหรับในการประกอบธุรกิจให้บริการขนส่งในประเทศของบริษัทนั้น กฎหมายดังกล่าวกำหนดให้บริษัทต้องรับผิดชอบในกรณีที่เกิดการสูญหายหรือบุบสลาย หรือส่งมอบล่าช้า เว้นแต่พิสูจน์ได้ว่าเกิดจากเหตุสุดวิสัย หรือเกิดจากสภาพแห่งของนั้นเอง หรือเกิดจากความผิดของผู้ส่ง (ดูรายละเอียดได้ในมาตราที่ 420 และ 616)

ทั้งนี้ ในการป้องกันความเสี่ยงจากการให้บริการรับขนส่งในประเทศของบริษัทนั้น บริษัทได้การซื้อประกันภัยสินค้าที่รับขนส่ง, ประกันภัยรถบรรทุก และประกันภัยอุบัติเหตุ ซึ่งมีทุนประกันภัยมูลค่าสูงกว่าความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น

ในส่วนของการให้บริการจัดการพิธีศุลกากรซึ่งบริษัทได้รับมอบอำนาจจากลูกค้าให้เป็นตัวแทนในการทำพิธีการศุลกากรนั้น ตามกฎหมายดังกล่าวระบุว่า การทำตามกรอบหนังสือมอบอำนาจที่ได้รับ บริษัทมีต้องรับผิดชอบเป็นการส่วนตัวต่อบุคคลภายนอก เนื่องจากบริษัทอยู่ในฐานะตัวแทน ดังนั้น ผู้มอบอำนาจให้บริษัทย่อมเป็นผู้มีความผูกพันต่อบุคคลภายนอกในกิจการทั้งหลายที่ตัวแทนได้ทำไปภายในขอบเขตแห่งการมอบอำนาจนั้น (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในตามมาตราที่ 820)

## 2.3 การจัดหาบริการ

### 2.3.1 การจัดหาและแหล่งที่มาของบริการ

#### ธุรกิจรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศ

ในการให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศกลุ่มบริษัทจะต้องจัดหาระวางเรือหรือเครื่องบินจากผู้ประกอบการขนส่งเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า และมีการประสานงานกับพันธมิตรในต่างประเทศเพื่อช่วยในการให้บริการ โดยแหล่งที่มาของบริการต่าง ๆ ดังกล่าว มีดังนี้

#### ระวางเรือหรือเครื่องบิน

ค่าระวางเรือหรือเครื่องบินนั้นนับเป็นต้นทุนหลักในการให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 80-85 ของต้นทุนการให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทมีการจัดหาระวางเรือหรือเครื่องบินจากผู้ประกอบการในประเทศเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-75 ของต้นทุนค่าระวางรวม ซึ่งต้นทุนดังกล่าวจะมีการจ่ายชำระให้แก่ผู้ประกอบการขนส่งโดยตรงเป็นสกุลเงินบาท ในแต่ละปีกลุ่มบริษัทมีการจัดหาระวางเรือหรือเครื่องบินจากผู้ประกอบการขนส่งรวมแล้วกว่า 300 ราย ทั้งนี้ จากการที่กลุ่มบริษัทมีการจองระวางเรือหรือเครื่องบินอย่างสม่ำเสมอ จึงสามารถเจรจากับผู้ให้บริการขนส่งในการขอกำหนดราคาค่าระวางล่วงหน้าในช่วงระยะเวลาประมาณ 15 – 30 วัน

สำหรับในบางกรณีที่กลุ่มบริษัทจะต้องให้บริการจัดการการขนส่งในเขตต่างประเทศ กลุ่มบริษัทจะประสานงานกับเอเยนต์ซึ่งเป็นพันธมิตรในประเทศต่าง ๆ ให้เป็นผู้ช่วยดำเนินการให้ ดังนั้น ต้นทุนค่าระวางในส่วนของการให้บริการในต่างประเทศที่มีการให้บริการโดยใช้เอเยนต์นั้น จะมีการจ่ายชำระเป็นสกุลเงินต่างประเทศ โดยเอเยนต์จะเรียกเก็บค่าระวางและค่าบริการต่าง ๆ สำหรับการที่กลุ่มบริษัทใช้บริการเอเยนต์ในการช่วยจัดการการขนส่งดังกล่าว ซึ่งต้นทุนค่าระวางที่มีการจ่ายชำระเป็นสกุลเงินต่างประเทศนั้น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20-25 ของต้นทุนค่าระวางรวมของกลุ่มบริษัท

#### เอเยนต์ (Agent)

ในกรณีที่กลุ่มบริษัทมีการให้บริการจัดการขนส่งในเขตต่างประเทศ เช่น การจัดการขนส่งสินค้าจากท่าเรือในต่างประเทศไปสู่จุดหมายปลายทางภายในประเทศต่างๆ กลุ่มบริษัทจะประสานงานกับเอเยนต์ซึ่งเป็นพันธมิตรทางการค้าที่อยู่ในต่างประเทศเพื่อช่วยดำเนินการในขั้นตอนดังกล่าว โดยเอเยนต์ของกลุ่มบริษัทนั้นได้แก่ผู้ประกอบการในธุรกิจจัดการขนส่งในประเทศต่าง ๆ ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานในการ

บริการจัดการการขนส่งในเขตประเทศที่ตนดูแลให้แก่บริษัท รวมถึงเป็นผู้ช่วยเก็บค่าบริการให้แก่กลุ่มบริษัท ในกรณีที่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทระบุให้มีการเรียกเก็บค่าบริการที่ปลายทางในต่างประเทศ ปัจจุบันกลุ่มบริษัท มีการจัดทำบันทึกข้อตกลงทางธุรกิจกับเอเยนต์รวมประมาณ 80 ราย ซึ่งพร้อมช่วยดูแลการให้บริการแก่ ลูกค้าของกลุ่มบริษัทในเขตประเทศต่างๆ กว่า 180 ประเทศทั่วโลก ในการจ่ายชำระต้นทุนค่าระวางรวมทั้ง ต้นทุนค่าบริการของเอเยนต์เหล่านี้ จะมีการจ่ายชำระเป็นสกุลเงินต่างประเทศ

### ธุรกิจขนส่งในประเทศ

ในการให้บริการขนส่งในประเทศนั้น ปัจจุบันบริษัทมีการให้บริการโดยใช้รถบรรทุกหัวลากและหาง ลากจำนวน 50 หัว และ 98 หาง โดยต้นทุนหลักในการให้บริการขนส่ง ได้แก่ ค่าน้ำมัน คิดเป็นสัดส่วน ประมาณร้อยละ 30-35 ของต้นทุนการให้บริการขนส่งในประเทศ รองลงมาได้แก่ ค่าขนส่ง ซึ่งได้แก่ ต้นทุน การว่าจ้างผู้ประกอบการขนส่งรถบรรทุกหัวลาก-หางลากรายอื่น (Sub-Contract) คิดเป็นสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 10-30 ของต้นทุนการให้บริการขนส่งในประเทศ และต้นทุนเงินเดือนและเบี้ยเลี้ยงพนักงานขับรถ คิด เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 15-35 ของต้นทุนการให้บริการขนส่งในประเทศ

ทั้งนี้ บริษัทมีแหล่งที่มาของการจัดหารถบรรทุกและต้นทุนการให้บริการต่าง ๆ ดังนี้

#### รถบรรทุกหัวลากและหางลาก

บริษัทมีการจัดหารถบรรทุกหัวลากและหางลากทั้งจากการซื้อรถใหม่จากตัวแทนจำหน่ายของ ผู้ผลิตรถบรรทุกโดยตรง เช่น บริษัท ตรีเพชร ลีสซิ่ง อีซูซุ จำกัด และบริษัท ดायน โอโต้โมบิล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น โดยในกรณีที่เป็นการซื้อรถที่เคยผ่านการใช้งานมาแล้วนั้น บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบ สภาพรถและอายุการใช้งานก่อนตัดสินใจซื้อ ทั้งนี้ รถบรรทุกหัวลากของบริษัททุกคันมีการทำประกันภัยชั้น 1 และประกันภัยสินค้าที่รับขนส่ง ซึ่งมีทุนประกันภัยมูลค่าสูงกว่าความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น

#### น้ำมัน

ในปี 2557 บริษัทได้มีการยกเลิกระบบการซื้อน้ำมันมาสำรองไว้ที่จุดบริการของบริษัท และเปลี่ยน มาใช้บริการระบบ “Fill & Go” กับผู้ประกอบการน้ำมันรายใหญ่รายหนึ่ง โดยระบบดังกล่าวเป็นระบบที่ ควบคุมให้รถบรรทุกหัวลากของบริษัทจะต้องเติมน้ำมันเฉพาะที่สถานีบริการที่กำหนดเท่านั้น ส่งผลให้ บริษัทสามารถควบคุมและตรวจสอบการเติมน้ำมันของรถแต่ละคันของบริษัทได้ ในส่วนของการจัดการ ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมันดีเซลซึ่งเป็นเชื้อเพลิงหลักนั้น บริษัทมีการกำหนดราคา ค่าบริการกับลูกค้าโดยกำหนดเป็นขั้นบันไดซึ่งแปรผันตามระดับราคาน้ำมัน อย่างไรก็ดี ราคาน้ำมันดีเซลนั้น อยู่ภายใต้การควบคุมของกระทรวงพลังงาน จึงมีความผันผวนของระดับราคาค่อนข้างต่ำโดยในปี 2557 ที่ ผ่านมา ราคาน้ำมันดีเซลจะอยู่ที่ช่วงราคาประมาณ 29 - 30 บาทต่อลิตรมาโดยตลอด

#### ผู้ประกอบการรถบรรทุกหัวลาก-หางลาก (Sub-Contract)

ต้นทุนการว่าจ้างผู้ประกอบการขนส่งรถบรรทุกหัวลาก-หางลากรายอื่น (Sub-Contract) เกิดขึ้น จากการที่ในบางช่วงเวลารถของ บริษัทไม่เพียงพอที่จะให้บริการแก่ลูกค้าหรือไม่คุ้มที่จะดำเนินการเอง บริษัทจะมีการติดต่อหาผู้ประกอบการรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางการค้าให้มาช่วยรับงานต่อไป (Sub- contract) โดยปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าที่มีการทำข้อตกลงร่วมกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ประมาณ 10 ราย

ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทมีคู่ค้าและพันธมิตรทางการค้าที่หลากหลาย ส่งผลให้บริษัทไม่มีการพึ่งพิงคู่ค้ารายใดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนการให้บริการในแต่ละปี โดยบริษัทมีการให้บริการจาก

ผู้ประกอบการขนส่งทางเรือในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 10 ของต้นทุนการให้บริการรวมในปี 2556 เป็นจำนวน 1 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.70 ของต้นทุนการให้บริการรวม สำหรับในปี 2557 บริษัทไม่มีการใช้บริการจากคู่ค้ารายใดในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 10 ของต้นทุนการให้บริการรวม

## 2.4 ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

ในการประกอบธุรกิจรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศของกลุ่มบริษัทนั้น ไม่มีขั้นตอนการทำงานใดที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สำหรับการประกอบธุรกิจขนส่งในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลาก-หางลากของบริษัทนั้น อยู่ภายใต้กฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก ซึ่งกำหนดไว้ว่า รถที่จะนำมาต่ออายุทะเบียนและเสียภาษีต้องผ่านการตรวจสภาพรถจากพนักงานหรือจากสถานตรวจสภาพรถที่ได้รับอนุญาต เพื่อรับใบรับรองการตรวจสภาพรถซึ่งเป็นเอกสารที่ต้องใช้ในการจดทะเบียนหรือต่ออายุทะเบียนและเสียภาษี โดยในการตรวจสภาพรถนั้น จะครอบคลุมถึงการตรวจประสิทธิภาพล้อ, ระบบไฟ, ระดับความดังของเสียง, สภาพทั่วไป, ระบบเครื่องยนต์ และมลภาวะจากไอเสียรถยนต์ เช่น คาร์บอนดำ, ปริมาณคาร์บอนมอนอกไซด์, ไฮโดรคาร์บอน, ออกไซด์ของไนโตรเจน และสารพิษอนุภาค ซึ่งที่ผ่านมา รถบรรทุกของบริษัทสามารถผ่านการตรวจสภาพรถและได้รับการต่ออายุทะเบียนตามกำหนดทุกปีมาโดยตลอด

## 2.5 งานที่ยังมิได้ส่งมอบ

- ไม่มี

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

##### 3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ในการให้บริการลูกค้าในเขตต่างประเทศนั้น กลุ่มบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าซึ่งเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจจัดการขนส่งในประเทศต่างๆ ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนของกลุ่มบริษัทในการติดต่อประสานงานเพื่อให้บริการในเขตต่างประเทศ (Agent) รวมถึงการรับค่าบริการจากลูกค้าที่ปลายทางและการจ่ายต้นทุนค่าบริการต่างๆ ในต่างประเทศ เช่น ต้นทุนค่าระวางเรือ, ค่าระวางเครื่องบิน, ค่าขนส่งหรือค่าเอกสารพิธีการต่าง ๆ ในต่างประเทศ เป็นต้น ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีรายรับและรายจ่ายเป็นสกุลเงินต่างประเทศสำหรับการให้บริการลูกค้าที่มีการใช้บริการเอเยนตีในต่างประเทศดังกล่าว โดยใน ปี 2557 กลุ่มบริษัทมีรายได้เป็นสกุลเงินต่างประเทศเท่ากับ 247.52 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.04 และมีต้นทุนค่าบริการที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศเท่ากับ 133.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.75

ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินบาทและสกุลเงินต่างประเทศมีความผันผวนมาก จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรของกลุ่มบริษัทเมื่อคิดเป็นสกุลเงินบาท โดยอาจเกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำการบันทึกบัญชีกับวันที่ทำการแลกเปลี่ยนเงินเป็นสกุลบาทมีความแตกต่างกันเป็นอย่างมาก โดยกลุ่มบริษัทมีรายได้และต้นทุนค่าบริการจากต่างประเทศเป็นเงินสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99 ของรายได้และต้นทุนค่าบริการต่างประเทศของกลุ่มบริษัท

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว ผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่าง ๆ และมีการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการเปิดบัญชีเงินฝากสกุลเงินต่างประเทศ (Foreign Currency Deposit Account: FCD) และบริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารและเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2557 ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 โดยบริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินเท่ากับ 500,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด

##### 3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ธุรกิจการให้บริการด้านการจัดการขนส่งระหว่างประเทศนั้นต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในกฎระเบียบต่าง ๆ ที่บังคับใช้ในการส่งออกหรือนำเข้าและกฎหมายของประเทศต่างๆ รวมทั้งต้องมีความเข้าใจในรูปแบบและเงื่อนไขในพิธีการชำระเงินระหว่างประเทศ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าจะสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องได้อย่างถูกต้อง และสามารถรับหรือส่งสินค้าได้ตามกำหนดเวลา ในส่วนของธุรกิจขนส่งในประเทศนั้นก็ต้องอาศัยพนักงานขับรถที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทได้ ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงต่อการขาด

แคลนบุคลากรหากกลุ่มบริษัทมีการขยายงานหรือมีพนักงานลาออกแล้วบริษัทยังไม่สามารถหาบุคลากรทดแทนได้ทันที

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงได้ให้ความสำคัญการพัฒนาและจูงใจให้ทำงานกับกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทมีการวางแผนความก้าวหน้าทางสายงานและมีการให้ค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของพนักงานในแต่ละสายงาน ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีอัตราการหมุนเวียนของพนักงานในส่วนงานที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจที่ต่ำ โดยมีอายุงานเฉลี่ยของพนักงานในแผนกให้บริการบริหารและจัดการขนส่งและพิธีการกรมศุลกากร (FF) และแผนกให้บริการขนส่งและกระจายสินค้าระหว่างประเทศ (NVOCC) ไม่ต่ำกว่า 5 ปี และมีอายุงานเฉลี่ยของพนักงานระดับผู้บริหารไม่ต่ำกว่า 20 ปี

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้มีการนำระบบสารสนเทศเข้ามาใช้ในการทำงาน อาทิ ระบบ Log Freight ซึ่งเป็นระบบสารสนเทศที่สามารถเชื่อมโยงฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อจัดการเอกสารต่างๆ ที่ต้องใช้ในการดำเนินพิธีศุลกากรและการนำเข้า-ส่งออก และระบบกำหนดตำแหน่ง (Global Positioning System: GPS) ซึ่งเป็นระบบติดตามสถานะการจัดส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกหัวลากและหางลาก ทั้งนี้ เพื่อสร้างความสะดวกแก่พนักงานในการให้บริการลูกค้าและยังช่วยลดจำนวนบุคลากรที่ต้องใช้ในขั้นตอนการทำงานต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทได้อีกด้วย

### 3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

กลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทนั้นกระจายอยู่ในกลุ่มธุรกิจต่างๆ ทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับภาคการเกษตรและภาคอุตสาหกรรม รวมถึงกลุ่มผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์เช่นเดียวกันกับบริษัท ส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการให้บริการในปี 2557

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาจากรายได้โดยแยกเป็นกลุ่มธุรกิจจะพบว่า ในปี 2556 และ 2557 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการแก่ลูกค้าในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากกลุ่มธุรกิจขนส่งในประเทศ เป็นจำนวน 1 ราย โดยมีมูลค่าเท่ากับ 42.04 ล้านบาท และ 40.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 35.66 และร้อยละ 32.43 ของรายได้จากการให้บริการขนส่งในประเทศ ในปี 2556 และ 2557 ตามลำดับ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่สำหรับการประกอบธุรกิจขนส่งในประเทศ

อย่างไรก็ดี ลูกค้ารายใหญ่ของกลุ่มธุรกิจขนส่งในประเทศรายดังกล่าวเป็นลูกค้าประจำที่มีการติดต่อกันมาเป็นระยะเวลากว่า 5 ปีและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการที่กลุ่มบริษัทมีการพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพและมีขอบเขตการให้บริการอย่างครบวงจร ส่งผลให้ลูกค้ารายใหญ่นี้มีการใช้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์ของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะยังคงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าประจำของบริษัทต่อไป อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง โดยกลุ่มบริษัทมีนโยบายในการขยายลูกค้าใหม่เพื่อกระจายฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัท และยังเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติมในการให้บริการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทอีกด้วย

### 3.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากกลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศซึ่งต้องเกี่ยวข้องกับกฎระเบียบต่างๆ ที่บังคับใช้ในการส่งออกหรือนำเข้าและกฎหมายของประเทศต่างๆ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ และบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามได้ ก็อาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถจัดการส่งสินค้าได้ตามข้อกำหนดที่ลูกค้าต้องการ รวมถึงอาจเกิดความเสียหายจากค่าปรับต่างๆ ได้

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทได้จัดเตรียมบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญในธุรกิจจัดการขนส่งระหว่างประเทศไว้คอยให้บริการแก่ลูกค้าและคอยให้คำแนะนำแก่พนักงานในส่วนงานต่าง ๆ โดยกลุ่มบริษัทมีการกำหนดผู้รับผิดชอบในการศึกษาข้อมูลและติดตามการบังคับใช้กฎระเบียบและมาตรการทางการค้าของประเทศต่าง ๆ ทั้งจากการติดตามข่าวสาร ติดต่อหน่วยงานราชการ รวมทั้งการรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการซึ่งเป็นคู่ค้าของบริษัทในต่างประเทศ เพื่อแจ้งข้อมูลให้ส่วนงานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ในกลุ่มบริษัททราบและนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้องตามระเบียบและกฎหมายศุลกากรรวมถึงกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องส่งผลให้แต่ละส่วนงานในกลุ่มบริษัทได้รับข้อมูลอย่างต่อเนื่องและเพียงพอต่อให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าให้สามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ได้ ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมากลุ่มบริษัทไม่เคยถูกฟ้องร้องหรือเรียกค่าเสียหายจากการที่ไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ

### 3.5 ความเสี่ยงจากการเปิดประชาคมอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

ในปี 2558 จะมีการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) โดยกลุ่มธุรกิจบริการด้านโลจิสติกส์เป็นสาขาที่จะต้องเปิดให้ประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นสามารถถือหุ้นในธุรกิจได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2556 ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่จะมีผู้ประกอบการรายใหม่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะบริษัทต่างชาติที่มีความพร้อมด้านเงินทุนและเทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่า รวมถึงมีบริการที่ครบวงจรมากกว่า ซึ่งอาจส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจมีความรุนแรงเพิ่มขึ้นและทำให้กลุ่มบริษัทอาจต้องสูญเสียรายได้ไป

อย่างไรก็ดี แม้การเปิดประชาคมอาเซียนนั้นจะส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาเพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันการเปิดประชาคมอาเซียนดังกล่าวก็ส่งผลให้เกิดความต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าและทรัพยากรต่าง ๆ ซึ่งส่งผลให้กิจกรรมด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทยมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากเช่นเดียวกัน ดังนั้น จึงนับเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่มีความพร้อมที่จะสามารถรองรับความต้องการด้านระบบโลจิสติกส์ที่จะเพิ่มมากขึ้นดังกล่าว

ทั้งนี้ จากการที่กลุ่มบริษัทมีการพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งการนำเอาเทคโนโลยีมาช่วยในการให้บริการ เช่น ระบบ Log Freight และระบบ GPS และการขยายขอบเขตการให้บริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้ครบวงจรมากที่สุด ประกอบกับวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่เตรียมความพร้อมในการหาพันธมิตรในประเทศต่างๆ เพื่อสร้างเครือข่ายการให้บริการให้สามารถเชื่อมโยงกันได้ทั่วทุกทวีปแล้วนั้น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า ถึงแม้การแข่งขันจะรุนแรงขึ้นในอนาคต กลุ่มบริษัทก็ยังคงสามารถรักษาศักยภาพในการแข่งขันได้

### 3.6 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือครอบครัวพัทธาวรสกุล จะถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.05 ของจำนวนหุ้นที่ชำระได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และคุณกิตติ พัทธาวรสกุลยังเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าว เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะกรรมการรวม 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้



ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานและสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย อีกทั้ง โครงสร้าง คณะกรรมการของบริษัทยังประกอบด้วยกรรมการอิสระเป็นจำนวน 4 ท่านจากจำนวนกรรมการรวมทั้งหมด 9 ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่านซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอ เรื่องต่างๆที่จะพิจารณาเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนั้นแล้ว กลุ่มบริษัทได้มีระเบียบปฏิบัติกรณี ที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอัน อาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย

### **ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์**

#### **3.7 ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นอันเนื่องมาจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ขายหุ้น**

บริษัทร่วมทุน เค-เอสเอ็มอี จำกัด("K-SME") ได้ทำสัญญาซื้อหุ้นสามัญจากบริษัทเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2555 ในราคาหุ้นละ 40 บาท จำนวนรวม 1,500,000 หุ้น(ราคาพาร์ 10 บาท) หรือเท่ากับราคาหุ้นละ 1.00 บาท จำนวนรวม 60,000,000 หุ้น (ราคาพาร์ 0.25 บาท) ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 14.29 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทต่อประชาชนในครั้งนี้ โดยผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวได้ตกลงที่จะนำหุ้นส่วนที่ ถืออยู่จำนวน 20,000,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4.76 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้น สามัญของบริษัทต่อประชาชนในครั้งนี้ ให้อยู่ในกลุ่มของหุ้นสามัญที่มีช่วงระยะเวลาการห้ามขายหุ้น (Silent Period) เป็นระยะเวลา 6 เดือนนับจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) หุ้น และมีหุ้น จำนวน 40,000,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 9.53 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญของ บริษัทต่อประชาชนในครั้งนี้ ที่สามารถขายได้เมื่อหุ้นสามัญของบริษัทเริ่มเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

ทั้งนี้ ราคา 1.00 บาทต่อหุ้นที่ K-SME ซื้อหุ้นสามัญจากบริษัทนั้น ต่ำกว่าราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายต่อ ประชาชนในครั้งนี้ซึ่งเท่ากับ 1.80 บาทต่อหุ้น เป็นสัดส่วนร้อยละ 44.44 ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการลดลง ของราคาหุ้นที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวขายหุ้นจำนวน 40,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.53 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทต่อ ประชาชนในครั้งนี้ เพื่อทำการไถ่ถอนหุ้นสามัญของบริษัทเริ่มเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และขายหุ้นจำนวน 20,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.76 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทภายหลังการ เสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทต่อประชาชนในครั้งนี้ เมื่อพ้นระยะเวลาการห้ามขายหุ้น (Silent Period)

#### 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจตามงบการเงินรวม ดังนี้  
ที่ดิน อาคาร และสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง  
กลุ่มบริษัทมีที่ดิน อาคาร และสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง จำนวน 80.09 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสำนักงาน NCL 56/9-10 ซอยสมเด็จพระเจ้าตากสิน 12/1 ถนนตากสิน แขวงบวรคดี เขตธนบุรี กรุงเทพ 10600 - ที่ดิน - อาคารสำนักงานและส่วนปรับปรุง - สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ เจ้าของ เจ้าของ	6.72 9.15 63.42	ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างถูกจดจำนอง เพื่อค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชี และตัวสัญญาใช้เงิน 80 ล้านบาท
2. ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจุดบริการแหลมฉบัง ส่วนปรับปรุงที่ดินเช่าแหลมฉบัง 99/111 หมู่ที่ 10 ต.หนองขาม อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี 20110 - ส่วนปรับปรุงที่ดิน - สำนักงาน - ส่วนปรับปรุงอาคาร	เช่า เจ้าของ เจ้าของ	0.34 0.36 0.10	ไม่มี ไม่มี ไม่มี
<b>รวม</b>		<b>80.09</b>	

ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีการทำประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินที่อาจเกิดขึ้นกับทรัพย์สินของกลุ่มบริษัท ได้แก่ เพอร์ริเจอร์ สิ่งตกแต่ง อุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้สำนักงานต่างๆ ทุนประกันภัย 13 ล้านบาท โดยประกันภัยนี้ คุ้มครองความสูญเสีย/เสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยเป็นผลโดยตรงจากความเสียหายทุกชนิดที่เกิดจากสาเหตุ บั๊จภัยภายนอก อาทิเช่น อัคคีภัย ไฟฟ้า ภัยระเบิด ภัยเนืองจากน้ำ(ไม่รวมน้ำท่วม) ภัยยวดยานพาหนะ ภัยจากควัน ภัยอากาศยานและอุบัติเหตุจากบั๊จภัยภายนอกอื่นๆที่ไม่ได้ระบุยกเว้นในกรมธรรม์

##### ยานพาหนะ

รายการ	จำนวน ( คัน )	มูลค่าตามบัญชี ( ล้านบาท )	ลักษณะกรรมสิทธิ์
1. รถบรรทุก - รถบรรทุกหัวลาก	50	82.64	เป็นเจ้าของจำนวน 3 คัน มีภาระผูกพันสัญญาเช่าทางการเงิน

รายการ	จำนวน ( คัน )	มูลค่าตามบัญชี ( ล้านบาท )	ลักษณะกรรมสิทธิ์
- หางลาก	98	34.07	จำนวน 47 คัน เป็นเจ้าของจำนวน 18 คัน มีภาระผูกพันสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 80 คัน
2. ยานพาหนะอื่น ๆ	24	13.57	เป็นเจ้าของจำนวน 20 คัน มีภาระผูกพันสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 4 คัน
<b>รวม</b>		130.28	

#### อุปกรณ์สำนักงาน

กลุ่มบริษัทมีอุปกรณ์สำนักงาน ทั้งสิ้น 4.42 ล้านบาท อาทิเช่น คอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศ เครื่อง  
ตกแต่ง และอื่นๆ

## 4.2 สรุปสัญญาที่สำคัญ

### 4.2.1 สัญญาเช่าที่สำคัญ ณ 31 ธันวาคม 2557

รายการ	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
1.สำนักงานสาขา 1 และจุดบริการ รถบรรทุกหัวลาก 1 เลขที่ 2/2,2/3,2/4 ถ.ตาปีเจริญ ต.ท่าข้าม อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี	นายสุขสันต์ กิตติภัทรพงษ์	3 ปี (1 ธ.ค. 2555 – 30 พ.ย. 2558)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง <u>อัตราค่าเช่า</u> อัตราค่าเช่าคงที่ 120,000 บาทต่อเดือน <u>การต่อสัญญา</u> -ไม่มี- <u>การเลิกสัญญา</u> 1.เมื่อครบกำหนดสัญญา 2.เมื่อผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข
2.จุดบริการรถบรรทุกหัวลาก 2 ตำบลหนองขาม อำเภอศรีราชา จ.ชลบุรี	นางน้อม ศิริผล	3 ปี (1 ก.ย. 2555 – 31 ส.ค. 2558)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> ที่ดินและทรัพย์สินในที่ดิน <u>อัตราค่าเช่า</u> อัตราค่าเช่าคงที่ 80,000 บาทต่อเดือน <u>การต่อสัญญา</u> -ไม่มี- <u>การเลิกสัญญา</u> ผู้ให้เช่าแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้เช่า ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน
3.สำนักงานสาขา 2	นายนิริวัชร	1 ปี (1 ก.ค. 2557	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u>

รายการ	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
638/10 ถ.เพชรเกษม ต.หาดใหญ่ จ.สงขลา	วัชรพิธานรัตน์	- 1 ก.ค. 2558)	ตึก 3.5 ชั้น <u>อัตราค่าเช่า</u> 18,947.37 บาทต่อเดือน <u>การต่อสัญญา</u> -ไม่มี- <u>การเลิกสัญญา</u> 1.เมื่อครบกำหนดสัญญา 2.เมื่อผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข
4.คลังเอกสาร 59,61 ซอยเจริญนคร24 ถนนเจริญนคร แขวงบางลำพูล่าง เขตคลองสานจ.กทม.	นางสาววราภรณ์ กิตตยานุรักษ์	3ปี (1 ส.ค. 2556 - 31 ก.ค. 2559)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> อาคาร <u>อัตราค่าเช่า</u> อัตราค่าเช่าคงที่ 7,895 บาทต่อเดือน <u>การต่อสัญญา</u> -ไม่มี- <u>การเลิกสัญญา</u> -ไม่มี-
5.จุดบริการที่ทำเรือคลองเตย การทำเรือแห่งประเทศไทย แขวงคลองเตย เขตคลองเตย จ.กทม.	การทำเรือแห่งประเทศไทย	1ปี (1 ก.ค. 2551 - 30 มิ.ย. 2552)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> พื้นที่ภายในแผนกโรงพักสินค้า <u>อัตราค่าเช่า</u> อัตราค่าเช่าคงที่ 5,040 บาทต่อเดือน <u>การต่อสัญญา</u> สัญญาผูกพันจนกว่าผู้เช่าไม่ชำระค่าเช่าสองเดือนติดต่อกันหรือผู้เช่าต้องการคืนบริเวณที่เช่า <u>การเลิกสัญญา</u> ผู้เช่าแจ้งผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน
6.คลังสินค้า 105 หมู่3 ถ.บางนา-ตราด กม.52 อำเภอบางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา	บมจ.วินโคสท์อินดัสเทรียลพาร์ค	3ปี (1 ม.ค. 2557 - 31 ธ.ค. 2559)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> อาคารคลังสินค้า <u>อัตราค่าเช่า</u> อัตราค่าเช่า 167,400 บาทต่อเดือน แบ่งเป็นค่าเช่าโกดัง 54,000 บาทและค่าบริการ 113,400 บาท โดยมีการปรับราคาขึ้นร้อยละ 3 ต่อทุก 3 ปี <u>การต่อสัญญา</u>

รายการ	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
			ต่ออายุสัญญาเช่าต่อไปได้อีก 3 ปี โดยผู้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนสัญญาเช่าฉบับปัจจุบันหมดอายุ <u>การเลิกสัญญา</u> ผู้เช่าแจ้งผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 120 วันก่อนครบกำหนดสัญญา
7.พื้นที่ในศูนย์การค้า เจ.เจ.มอลล์ 588 ถ.กำแพงเพชร2 เขตจตุจักร กทม.  <u>หมายเหตุ</u> เดิมบริษัทมีการเช่าพื้นที่ดังกล่าวเพื่อเปิดเป็นจุดให้บริการรับส่งสินค้าหรือพัสดุแก่ลูกค้ารายย่อย ทั้งนี้ บริษัทได้ปิดให้บริการในพื้นที่ดังกล่าวแล้วตั้งแต่ปี 2553 และนำพื้นที่ดังกล่าวให้เช่าช่วงแก่บุคคลภายนอก	บจก.เจ.เจ.มอลล์	20 ปี (1 ม.ค. 2550 – 31 ธ.ค. 2569)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> พื้นที่ในศูนย์การค้า <u>อัตราค่าเช่า</u> จ่ายค่าเช่า 2,616,300 บาท ณ วันทำสัญญา และอัตราค่าบริการ 2,617 บาทต่อเดือน โดยอัตราค่าบริการในปีต่อไปผู้ให้บริการจะกำหนดและแจ้งในภายหลัง ณ 31 มีนาคม 2557 อัตราค่าบริการเท่ากับ 3,385.80 บาทต่อเดือน  <u>การต่อสัญญา</u> -ไม่มี- <u>การเลิกสัญญา</u> 1.เมื่อครบกำหนดสัญญา 2.เมื่อผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข
8. สำนักงานสาขา 3 370/8 ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี	นางสาวจรัสศรี มากเฟื่องฟู	2 ปี (1 พ.ย. 2557 – 31 ต.ค. 2559)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> ตึก 3 ชั้น <u>อัตราค่าเช่า</u> 15,790 บาทต่อเดือน <u>การต่อสัญญา</u> -ไม่มี- <u>การเลิกสัญญา</u> 1.เมื่อครบกำหนดสัญญา 2.เมื่อผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข

#### 4.2.2 สรุปสัญญา agency agreement

บริษัทมีการทำสัญญา Agency Agreement กับเอเยนต์ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานในการบริหารจัดการการขนส่งในเขตประเทศที่เอเยนต์แต่ละรายดูแลให้แก่บริษัท ซึ่งในสัญญามีสาระสำคัญดังต่อไปนี้

1. บริษัทและเอเยนต์จะประสานงานในการบริหารจัดการการขนส่งให้กันและกัน
2. บริษัทและเอเยนต์จะกำหนดค่าตอบแทนและค่าบริการต่าง ๆ ร่วมกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนการส่งสินค้าแต่ละครั้ง
3. เอเยนต์จะไม่ปล่อยหรือส่งสินค้าให้กับผู้รับจนกว่าจะได้รับการชำระเงินหรือได้รับหนังสือค้ำประกันความเสียหายจากธนาคาร
4. เอเยนต์จะต้องแจ้งให้ทางบริษัททราบทันทีหากไม่สามารถส่งสินค้าหรือสินค้าถูกปฏิเสธการรับ
5. เอเยนต์จะต้องแจ้งให้บริษัททราบเมื่อเกิดปัญหาเกี่ยวกับสินค้า เช่น สินค้าเสียหายหรือสินค้าไม่ไปถึงปลายทางตามกำหนดเวลา เป็นต้น และจะต้องรับผิดชอบสืบสวนหาสาเหตุของปัญหา
6. ข้อตกลงมีอายุหนึ่งปีและจะถูกต่ออายุอัตโนมัติหากไม่มีการขอยกเลิกจากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง
7. การยกเลิกข้อตกลงต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วันเป็นลายลักษณ์อักษร
8. ข้อตกลงจะถูกยกเลิกทันทีหากมีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่ทำตามที่ระบุไว้ในข้อตกลง

#### 4.2.3 สรุปสัญญาขนส่ง

บริษัทมีการทำสัญญาขนส่งกับผู้ประกอบการขนส่งทางบกซึ่งช่วยให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศให้แก่ลูกค้าในกรณีที่รถบรรทุกทุกหัวลาก-หางลากของบริษัทไม่เพียงพอหรือไม่คุ้มที่จะดำเนินการเอง ซึ่งสัญญามีสาระสำคัญดังต่อไปนี้

1. ผู้ว่าจ้างตกลงจ้าง และผู้รับจ้างขนส่งตกลงรับจ้างขนส่งสินค้า และ/หรือสิ่งของตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด โดยต้องส่งมอบสินค้าตามคำสั่งภายในระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดตามที่ตกลงกันในแต่ละครั้ง
2. ผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้างขนส่งตกลงคิดราคาค่าขนส่งตามสัญญานี้ในอัตราและเงื่อนไขตามที่ระบุไว้ในใบแจ้งอัตราและ/หรือในเอกสารแนบท้ายสัญญาที่ออกโดยผู้ว่าจ้าง
3. ผู้รับจ้างขนส่งต้องจัดหายานพาหนะ อุปกรณ์การขนส่งและ/หรือขนถ่ายให้เพียงพอกับการปฏิบัติงานขนส่งตามสัญญานี้
4. ผู้รับจ้างขนส่งต้องจัดหาพนักงานขับยานพาหนะที่มีใบอนุญาตขับขี่ที่ตามชนิดของยานพาหนะที่ใช้ขนส่งตามสัญญานี้และมีประสบการณ์ในการขับขี่ยานพาหนะเป็นอย่างดี
5. ผู้รับจ้างขนส่งต้องจัด และใช้ยานพาหนะพร้อมอุปกรณ์การขนส่งให้ถูกต้องตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับของท้องถิ่น และคำสั่งใดๆของหน่วยงานของรัฐหรือเจ้าพนักงานผู้มีอำนาจ
6. ผู้รับจ้างขนส่งต้องรับผิดชอบต่อผู้ว่าจ้างโดยไม่มีข้อโต้แย้งใดๆหากเกิดกรณีสินค้า ภาชนะบรรจุ และตู้คอนเทนเนอร์เสียหาย สูญหาย หรือขาดจำนวน หรือกรณีผู้รับจ้างขนส่งไม่มาทำการขนส่งหรือการขนส่งล่าช้าหรือการรับ/ส่งสินค้าผิดสถานที่

7. หากผู้ว่าจ้างมีความประสงค์จะเลิกสัญญาให้แจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน เว้นแต่ผู้รับจ้างขนส่งจะกระทำผิดสัญญาอย่างใดอย่างหนึ่ง ผู้ว่าจ้างจะบอกเลิกสัญญาได้ทันทีและผู้รับจ้างขนส่งจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายแต่อย่างใด

#### 4.2.4 สรุปสัญญาร่วมลงทุนและสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น

บริษัทได้ทำสัญญาขายหุ้น ฉบับลงวันที่ 27 กันยายน 2555 และบันทึกข้อตกลงแนบท้ายสัญญา ฉบับลงวันที่ 12 มิ.ย. 2557 กับบริษัทร่วมทุน เค-เอสเอ็มอี จำกัด("K-SME") ภายใต้การดูแลของบริษัทหลักทรัพย์จัดการเงินร่วมลงทุน ข้าวกล้า จำกัด ในราคาหุ้นละ 40 บาท จำนวนรวม 1,500,000 หุ้น(ราคาพาร์ 10 บาท) หรือจำนวนหุ้น 60,000,000 หุ้น(ราคาพาร์ 0.25 บาท) คิดเป็นร้อยละ 14.29 ของหุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกและชำระแล้วหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนครั้งนี้ ทั้งนี้เงื่อนไขที่สำคัญที่อาจจะกระทบต่อนักลงทุนมีดังนี้

1. K-SME ตกลงที่จะนำหุ้นส่วนที่ถืออยู่จำนวน 60,000,000 หุ้นเข้ากระจายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดย K-SME ตกลงที่จะให้หุ้นส่วนที่ถืออยู่จำนวน 20,000,000 หุ้น ให้อยู่ในกลุ่มของหุ้นสามัญที่มีช่วงระยะเวลาการห้ามขายหุ้น (Silent Period) เป็นระยะเวลา 6 เดือนนับจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)
2. การเข้าร่วมเจรจา การทำสัญญา ที่นอกเหนือจากการทำการค้าปกติของบริษัท ที่มีมูลค่าเป็นจำนวนเงินเกินกว่า 5 ล้านบาทต้องผ่านมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
3. บริษัทต้องรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ของบริษัทให้อยู่ในระดับไม่เกิน 3:1
4. บริษัทจะต้องได้รับการเห็นชอบจาก K-SME ในการเปลี่ยนแปลงผู้สอบบัญชีหรือผู้บริหารของบริษัท หรือลดหรือเพิ่มผู้บริหารของบริษัท รวมทั้งการปรับโครงสร้างองค์กรหรือจัดระบบการบริหารใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานของบริษัท
5. การที่บริษัทจะให้กู้ยืมเงินหรือให้สินเชื่อไม่ว่ารูปแบบใดๆ แก่บุคคลหรือนิติบุคคลใดๆ ต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีเสียงสนับสนุนของ K-SME ร่วมอยู่ด้วย เว้นแต่เป็นการให้กู้ยืมเงินหรือการให้สินเชื่อนั้นเป็นไปตามระเบียบปฏิบัติของบริษัท
6. จำนวนสินทรัพย์ถาวรไม่รวมที่ดิน ต้องดำรงไว้ไม่ให้เกิดเกินกว่า 200 ล้านบาทและจำนวนบุคลากรของบริษัทจะต้องดำรงไว้ไม่ให้เกิดเกินกว่า 200 คนเพื่อให้คงสถานะความเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
7. สิทธิและความรับผิดชอบของสัญญาฉบับนี้จะสิ้นสุดลงเมื่อบริษัทนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ หรือตลาดหลักทรัพย์อื่นใด

ทั้งนี้หากบริษัท ไม่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขข้างต้น ผู้ถือหุ้นหลักกลุ่มนายกิตติ พัวถาวรสกุลจะต้องซื้อหุ้นสามัญของบริษัททั้งหมดจาก K-SME ในราคาที่สูงกว่าระหว่างมูลค่าทางบัญชีบวกด้วยอัตราผลตอบแทน (IRR) ร้อยละ 16.50 ต่อปีหรือราคาที่ K-SME เข้าร่วมลงทุนบวกด้วยอัตราผลตอบแทน(IRR) ร้อยละ 20 ต่อปี นับจากวันที่ K-SME เข้าร่วมลงทุน

#### 4.3 เงินลงทุนและนโยบายในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม



บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะของบริษัท ซึ่งแสดงตามวิธีราคาทุนโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีมูลค่าเงินลงทุนสุทธิเท่ากับ 45.22 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.47 ของสินทรัพย์รวมของงบการเงินเฉพาะของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ทุนจดทะเบียน (ล้านเหรียญ ดอลลาร์สิงคโปร์)	ทุนชำระแล้ว (ล้านเหรียญ ดอลลาร์สิงคโปร์)	สัดส่วน การถือหุ้น	มูลค่าเงินลงทุน สุทธิ (ล้านบาท)
<b>เงินลงทุนในบริษัทย่อย</b>				
1. NCL Inter Logistic(s) Pte.Ltd. ประกอบธุรกิจ ให้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์ ในประเทศ สิงคโปร์	0.50	0.50	100%	12.47
<b>เงินลงทุนในบริษัทร่วม</b>				
1. Transoffshore Logistic Pte.Ltd ประกอบธุรกิจ ให้บริการจัดการระบบโลจิสติกส์ ในประเทศ สิงคโปร์	1.00	1.00	22.2%	32.75

หมายเหตุ : ใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่ 24.94 บาทต่อ 1 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์

ทั้งนี้กลุ่มบริษัท มีนโยบายลงทุนผ่านบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะพิจารณาการลงทุนที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท มุ่งเน้นการลงทุนในระยะยาว โดยคณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัท โดยคำนึงถึงความจำเป็น ความเหมาะสมและประโยชน์ของกลุ่มบริษัทและผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ที่สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการลงทุนในสัดส่วนที่มากเพียงพอที่จะสามารถเข้าร่วมบริหารจัดการและกำหนดแนวทางของธุรกิจดังกล่าวได้ โดยอาจพิจารณาการลงทุนในรูปแบบต่างๆ ที่มีความเหมาะสม ในลักษณะที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทที่ลงทุน และ/หรือเป็นผู้ถือหุ้นร่วมลงทุน ตามแต่จะตกลงกันตามสัญญาการถือหุ้น (Shareholders agreement)

**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ณ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆที่อยู่ระหว่างการฟ้องร้อง ซึ่งอาจทำให้กลุ่มบริษัทได้รับผลกระทบในทางลบหรือต้องชดเชยค่าเสียหายเป็นมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท

## 6. โครงการในอนาคต

### การขยายธุรกิจขนส่งในประเทศ

กลุ่มบริษัทมีแผนขยายธุรกิจขนส่งในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลากและหางลากโดยการเปิดจุดบริการรับส่งสินค้าเพิ่มอีก 2 แห่งภายในปี 2558 ได้แก่

- จุดให้บริการที่จังหวัดสงขลา เพื่อให้บริการรับส่งสินค้าในเส้นทางระหว่างท่าเรือแหลมฉบังและท่าเรือสงขลาหรือท่าเรือป็นัง
- จุดให้บริการที่จังหวัดอุดรธานี เพื่อให้บริการรับส่งสินค้าในเส้นทางระหว่างท่าเรือแหลมฉบังและจังหวัดอุดรธานี

ทั้งนี้ เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มลูกค้าเดิมของกลุ่มบริษัท และเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับปริมาณการขนส่งสินค้าที่จะผ่านประเทศไทยภายหลังจากการรวมตัวกันของกลุ่มประเทศอาเซียนเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN ECONOMICS COMMUNITY: AEC)

### เงินลงทุน

เบื้องต้นกลุ่มบริษัทคาดว่าจะต้องใช้เงินลงทุนในการเปิดจุดบริการใหม่ 2 แห่ง และเงินลงทุนในรถบรรทุกหัวลาก-หางลาก ดังนี้

รายการ	จำนวน	ระยะเวลา	เงินลงทุนโดยประมาณ
รถบรรทุกหัวลาก	ประมาณ 50-80 คัน	ภายในปี 2558	125-200 ล้านบาท
รถบรรทุกส่วนหางลาก	ประมาณ 50-100 หาง	ภายในปี 2558	35-70 ล้านบาท
รวม			160-270 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทจะใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์บางส่วนเป็นแหล่งเงินทุนในการขยายธุรกิจขนส่งในประเทศดังกล่าว และจะจัดหาแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงินเพิ่มเติมในส่วนที่ยังไม่เพียงพอต่อการลงทุน

### การขยายธุรกิจขนส่งระหว่างประเทศ

กลุ่มบริษัทมีแผนขยายธุรกิจขนส่งระหว่างประเทศ โดยการเป็นผู้ขนส่งทางเรือจากประเทศไทยไปยังกลุ่มประเทศในอาเซียน ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้เช่าเรือโดยทำเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น และบริหารจัดการเรื่องการขนถ่ายสินค้าจากต้นทาง ไปยังปลายทาง โดยโครงการแรก กลุ่มบริษัทได้ริเริ่มจากการขนส่งสินค้าจาก ท่าเรือจังหวัดระนอง ประเทศไทย ไปยัง กรุงย่างกุ้ง ประเทศเมียนมาร์ ซึ่งเส้นทางดังกล่าวเป็นเส้นทางใหม่ที่สั้นกว่าเส้นทางในปัจจุบันในการขนส่งสินค้าระหว่างสองประเทศ จึงทำให้ระยะเวลาในการขนส่งเร็วขึ้นเมื่อเทียบกับการขนส่งในปัจจุบัน

### การขยายสำนักงานและเพิ่มจุดให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ

ปัจจุบันบริษัทมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 56/9-10 ซอยตากสิน 12/1 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวง บุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นอาคารพาณิชย์สูง 5 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 1,033 ตารางเมตร โดยบริษัท ใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานหลักในการให้บริการสำหรับกลุ่มธุรกิจจัดการขนส่งระหว่างประเทศและส่วนงานสนับสนุนต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันได้มีการใช้งานเต็มพื้นที่แล้ว ดังนั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2557 เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2557 จึงมีมติอนุมัติการลงทุนซื้อที่ดินและอาคารสำนักงานสูง 7 ชั้น ตั้งอยู่เลขที่ 56/15 ซอยตากสิน 12/1 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 1,164 ตารางเมตร มูลค่ารวม 60.00 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตและการขยายงานในอนาคตของบริษัท โดยบริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากกระแสเงินสดภายในของบริษัทในการลงทุนซื้อที่ดินและอาคารดังกล่าว ทั้งนี้ ราคาที่บริษัทซื้อที่ดินและอาคารดังกล่าวนี้เป็นราคาที่สูงกว่าราคาประเมินที่ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 57.90 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ที่ประชุมคณะกรรมการ ได้พิจารณาถึงปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่ในบริเวณเดียวกันกับอาคารสำนักงานเดิมซึ่งทำให้พนักงานของบริษัทที่อยู่อาคารสำนักงานเดิมและอาคารสำนักงานใหม่สามารถติดต่อประสานงานกันได้อย่างสะดวกรวดเร็วและมีความคล่องตัวในการทำงาน ประกอบกับอาคารใหม่มีพื้นที่ซึ่งสามารถใช้เป็นที่พักจอดรถได้ซึ่งเป็นการเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่มาติดต่อกับบริษัทอีกด้วย ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทจึงได้มีมติอนุมัติซื้อที่ดินและอาคารดังกล่าวที่ราคา 60.00 ล้านบาท โดยรายการซื้อที่ดินและอาคารดังกล่าวนี้เป็นการซื้อจากบุคคลภายนอกที่ไม่มีความเกี่ยวข้องใด ๆ กับบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทได้โอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคารดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2557 โดยเบื้องต้นคาดว่า บริษัทจะต้องใช้เงินลงทุนในการตกแต่งและปรับปรุงอาคารดังกล่าวอีกประมาณไม่เกิน 10.00 ล้านบาท ส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนในที่ดินและอาคารดังกล่าวรวมทั้งสิ้นแล้วเท่ากับประมาณ 70.00 ล้านบาท และคาดว่าจะเริ่มเข้าใช้พื้นที่ในอาคารดังกล่าวได้ภายในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2558