

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ แบบครบวงจร (International Logistics Service and Solution Provider) ให้บริการทั้งการนำเข้าและส่งออก ทั้งทางทะเลและทางอากาศ ให้บริการด้านพิธีการศุลกากร การขนส่งในประเทศ และคลังสินค้า

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ คือ เป็น Logistics Service Provider (LSPs) ในระดับแนวหน้า ด้านการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ให้บริการที่ “สร้างคุณค่า” ในงานโลจิสติกส์แก่ผู้ส่งออก ผู้นำเข้า เป็นสำคัญ และบริษัทฯ ได้กำหนดพันธกิจของบริษัทฯ ขึ้น ดังนี้

1. ส่งมอบบริการอย่างมีคุณภาพ ประสิทธิภาพและประสิทธิภาพ เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ
2. สร้างความพร้อมด้านบุคลากร กระบวนการและระบบสารสนเทศ (Information Technology) เพื่อรองรับการเจริญเติบโต
3. สร้างความน่าเชื่อถือ เพื่อเพิ่มความจงรักภักดีของลูกค้าและคู่ค้าองค์กร
4. พัฒนาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและคู่ค้าเพื่อสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ
5. สร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน เพื่อสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมแก่ทุกฝ่าย

นอกจากนี้บริษัทฯ มีกำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจภายในระยะ 3 ปีข้างหน้า ดังนี้

- บริษัทฯ มีแผนในการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือขยายสาขาไปยังต่างประเทศ เพื่อรักษาอัตราการเติบโตอย่างยั่งยืนสำหรับรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ในอนาคตได้
- บริษัทฯ มีแผนเน้นการให้บริการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นในเกณฑ์ดี เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับที่แข่งขันได้ในอุตสาหกรรม และสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้มากขึ้น
- บริษัทฯ เน้นการให้บริการที่มีคุณภาพเพื่อรักษฐานลูกค้าปัจจุบัน และมีแผนขยายฐานลูกค้าใหม่ ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้เพิ่มสูงขึ้น สามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้มากยิ่งขึ้น

1.2 ประวัติความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “WICE”) ย่อมาจาก Worldwide Industrial Commercial Enterprise) (เดิมชื่อ บริษัท ไวส์เฟรทเซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด) เริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในปี 2536 ซึ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางทะเล โดยมีเส้นทางหลัก คือ ไทย-สหรัฐอเมริกา ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท โดยเป็นการร่วมทุนระหว่างกลุ่มนักลงทุนชาวไทยรวม 70% และกลุ่มบริษัท Wice Group ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทต่างชาติที่มีชื่อเสียงด้านธุรกิจเฟรท (Freight) ตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์และเขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนรวม 30% ต่อมาบริษัทได้ขยายการให้บริการครอบคลุมการให้บริการด้านพิธีการทางศุลกากร

โดยในปี 2545 และ ปี 2547 กลุ่มคุณอารยา คงสุนทร ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ได้มีการซื้อหุ้นของบริษัท จากกลุ่มหุ้นส่วนชาวฮ่องกงและชาวสิงคโปร์ ตามลำดับ ส่งผลให้บริษัทถือหุ้นโดยคนไทย 100% และเพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทใหม่ ในเดือนพฤศจิกายน ปี 2556 โดยวิธีการควบบริษัท (Amalgamation) ระหว่าง บริษัท ไวส์เฟรทเซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท พรีเมทเฟรท แอนด์ โลจิสติกส์ จำกัด, และ บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด จัดตั้งเป็นบริษัทใหม่ แต่ยังคงใช้ชื่อเดิม คือ บริษัท ไวส์เฟรทเซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 15.00 ล้านบาท และมีสำนักงานให้บริการอยู่ที่ท่าเรือแหลมฉบัง นอกจากนี้ ในเดือนธันวาคม ปี 2556 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 180.00 ล้านบาท และเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ชันเอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด ทั้งนี้ บริษัทได้ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2558 โดยมีทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 225 ล้านบาท)

บริษัท ชันเอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (“SUN”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 3.00 ล้านบาท โดยการร่วมทุนกันระหว่างกลุ่มนักลงทุนชาวไทยรวม 60% และกลุ่มนักลงทุนชาวสิงคโปร์และชาวฮ่องกงรวม 40% เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งให้บริการด้านพิธีการทางศุลกากร ซึ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ โดยมีสาขาตั้งอยู่ที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ปัจจุบัน SUN มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 54 ล้านบาท

บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) ได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท Sun Express Logistics Pte. Ltd. (“SEL”) ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ จากกลุ่มนายлим เมง ฟู ผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งประกอบด้วยนายлим เมง ฟู นายเลี่ยน ฮก ลุง และนางสาวซู ยี โนจ จำนวน 700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ SEL โดยวิธีการแลกหุ้นสามัญ (Share Swap) และชำระด้วยเงินสด จำนวน 424,973,343 บาท

การเข้าซื้อหุ้นสามัญของ SEL จะดำเนินการเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 วันที่ 15 สิงหาคม 2560 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของ SEL จำนวน 490,000 หุ้น คิดเป็น 70% ของจำนวนหุ้นสามัญ ทั้งหมดของ SEL โดยชำระด้วยเงินสด 50% เป็นเงิน 145,318,327 บาท และออกหุ้นสามัญใหม่ ให้แก่บุคคลในวงจำกัดเฉพาะเจาะจง (Private Placement) เพื่อเป็นค่าตอบแทนในการได้มาซึ่งหุ้น SEL จำนวนไม่เกิน 51,899,500 หุ้น ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและ ทุนชำระแล้ว จำนวน 325,949,750 บาท หุ้นสามัญ 651,899,500 หุ้น

ส่วนที่ 2 บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของ SEL ได้ตกลงให้ บริษัทฯ สามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของ SEL จำนวนที่เหลืออยู่ คือ จำนวน 210,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้น ในช่วงระหว่าง วันที่ 1 มกราคม 2563 จนถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2563



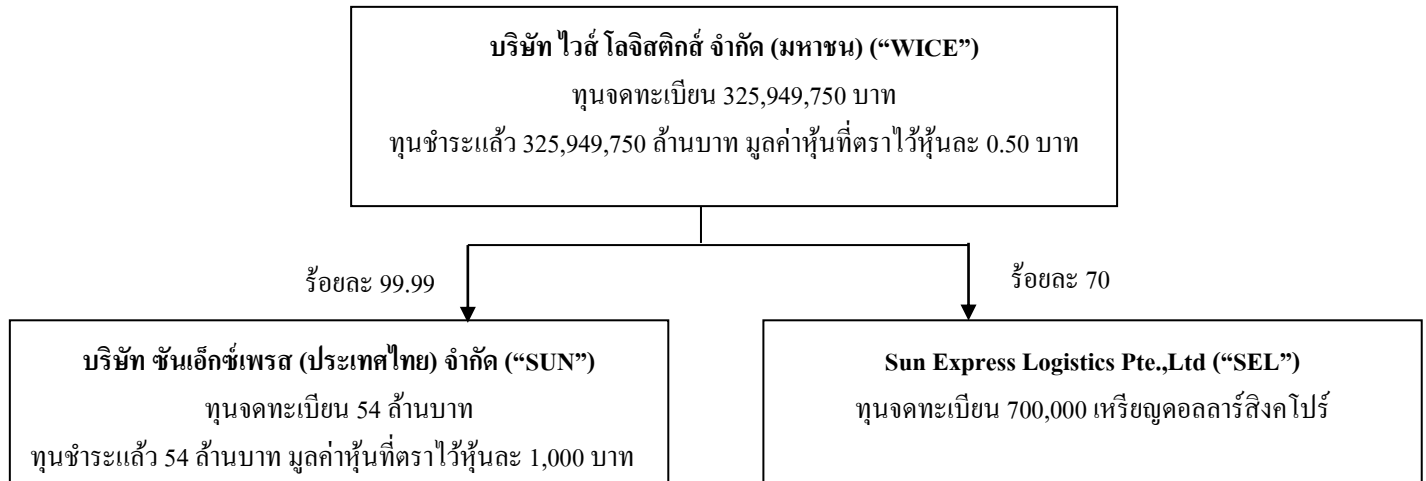
พัฒนาการที่สำคัญของ “WICE”

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของ “WICE”
2536	เริ่มก่อตั้งบริษัท ไวส์เฟรทเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด โดยการร่วมทุนกับไวส์กรุ๊ปจากฮ่องกง และสิงคโปร์ โดยเริ่มต้นจากการบริการขนส่งสินค้าไป USA
2545	ขยายการให้บริการครอบคลุมด้านพิธีการศุลกากร และเข้าร่วม TIFFA (Thai International Freight Forwarders Association)
2546	ไวส์กรุ๊ปฮ่องกงตกลงขายกิจการทำให้บริษัท ไวส์เฟรทในขณะนั้นตัดสินใจซื้อหุ้นคืนทั้งหมด เพื่อดำเนินธุรกิจต่อไปในประเทศไทย โดยมีคนไทยเป็นเจ้าของ 100%
2459	ย้ายสำนักงานเข้าสู่ WICE Place :ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานของบริษัทและขยายสำนักงานเพิ่ม ณ สนามบินสุวรรณภูมิเพื่อเพิ่มขอบเขตในการให้บริการอย่างทั่วถึง
2552	ขยายสำนักงานเพิ่มเติม ณ อำเภอแหลมฉบัง เพื่อเพิ่มขอบเขตการให้บริการสู่ท่าเรือแหลมฉบัง
2557	เพิ่มทุนเป็น 225 ล้านบาท แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยให้ชื่อ บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)
2558	เพิ่มทุนเป็น 300 ล้านบาท เพื่อเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2559	เข้าซื้อหุ้นกิจการ SEL ประเทศสิงคโปร์ จำนวน 70% และเพิ่มทุนเป็น 325 ล้านบาท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทการบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากการประกอบธุรกิจหลักดังนี้

ประเภทของรายได้	2556*		2557*		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ								
1. จัดการขนส่งสินค้าทางทะเล (Sea Freight)	277.99	51.69	377.29	55.75	396.17	57.46	503.93	48.66
2. จัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ (Air Freight)	146.80	27.29	170.57	25.20	152.37	22.10	293.76	28.37
3. พิธีการศุลกากรและการขนส่ง ในประเทศ (Customs and Transport)	104.01	19.34	122.34	18.08	132.99	19.29	224.79	21.70
รวมรายได้จากการให้บริการ	528.80	98.32	670.20	99.03	681.53	98.85	1022.48	98.73
รายได้อื่น**	9.03	1.68	6.57	0.97	7.94	1.15	13.15	1.27
รวมรายได้	537.84	100.00	676.77	100.00	689.47	100.00	1035.63	100.00

หมายเหตุ : * งบการเงินรวม – ประเมินใหม่ปี 2556 จัดทำโดยผู้บริหาร และรายงานโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

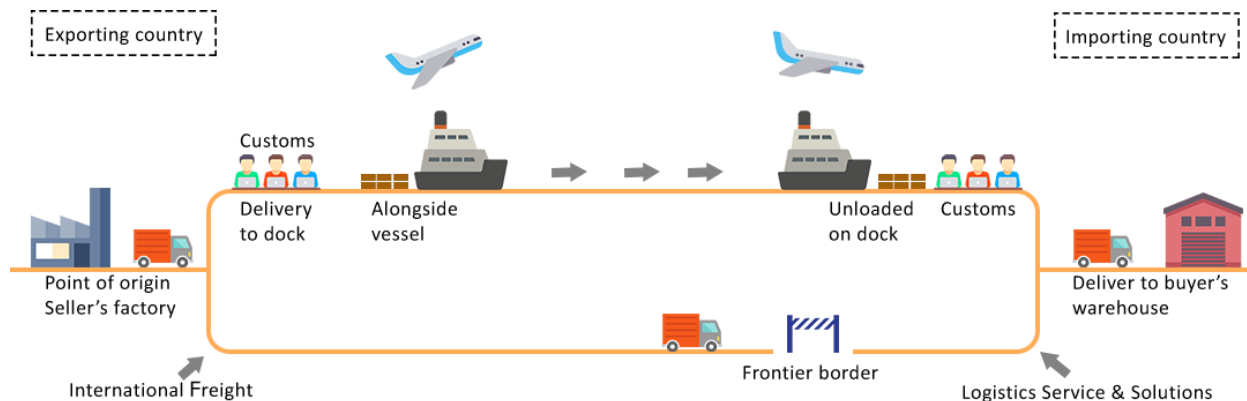
** รายได้อื่นๆ เช่นกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ดอกเบี้ยรับ กำไรขาดทุนจากการขายเงินลงทุน เป็นต้น

รายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะการให้บริการ

บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เป็นผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร (International Logistics Services and Solutions Provider) ทั้งการนำเข้าและส่งออก โดยการขนส่งทั้งทางทะเล (แบบเต็มตู้และแบบไม่เต็มตู้) และทางอากาศ และการให้บริการด้านพิธีการศุลกากร และการขนส่งในประเทศ เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า รวมถึงการให้บริการขนส่งสินค้าแบบประตูสู่ประตู (Door to Door) คือ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งตั้งแต่หน้าประตูโรงงานลูกค้าต้นทางเพื่อส่งมอบไปยังหน้าประตูโรงงานลูกค้าปลายทาง โดยผู้ส่งออกเป็นผู้รับผิดชอบภาระค่าขนส่ง และแบบ Exwork คือ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าที่ผู้นำเข้ารับผิดชอบภาระค่าขนส่งตั้งแต่หน้าประตูโรงงานผู้ส่งออกไปจนถึงมือผู้รับปลายทาง

แผนภาพการให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ



บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Freight Forwarder) ทั้งนำเข้าและส่งออก ด้วยการขนส่งทางทะเลและการขนส่งทางอากาศครอบคลุมกว่า 100 ประเทศ โดยทีมงานผู้มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญด้านระบบโลจิสติกส์ที่พร้อมเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ตลอดจนวางแผนและออกแบบเส้นทางขนส่งให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยคำนึงถึงระยะเวลาในการขนส่ง ต้นทุนในการขนส่ง ประเภท/ ลักษณะของสินค้าที่ขนส่ง ความสะดวกต่อลูกค้าในการจัดการขนส่ง เป็นต้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศประเภทที่ไม่มีเรือ/ เครื่องบินเป็นของตนเอง (Non-Vessel Operation Common Carrier หรือ N.V.O.C.C) ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะจัดหาเรือหรือเครื่องบินจากผู้ประกอบการขนส่ง คือสายการบินเรือ หรือสายการบิน ที่เหมาะสมเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ตลอดจนประสานงานกับตัวแทนต่างประเทศ (Oversea Agent) ซึ่งถือเป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Business Partner) ของบริษัทฯ ในประเทศต่างๆ ในการดำเนินการจัดการเพื่อให้สินค้าถึงผู้รับอย่างปลอดภัยตามเวลาที่กำหนด การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของบริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. การบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล (Sea Freight)

บริษัทเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางทะเล โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์จากสายการบินเรือชั้นนำที่มีชื่อเสียงเชื่อถือได้ ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้พิจารณาติดต่อสายการบินเรือดำเนินการต่อรองและจองระวางเรือที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ขยายเครือข่ายโดยเข้าร่วมเป็นภาคีสมาชิกต่างๆ เช่น CGLN ภายใต้ WCA Family Network ทำให้ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถให้บริการบริหารจัดการขนส่งทางทะเลครอบคลุมท่าเรือหลักในเขตการค้าสำคัญในประเทศต่างๆ โดยตลาดหลักยังคงเป็นตลาดสหรัฐอเมริกา เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในเส้นทางขนส่งไทย-สหรัฐอเมริกาตั้งแต่แรกเริ่ม สำหรับตลาดหลักรองลงมา คือ ประเทศจีน ประเทศญี่ปุ่น และประเทศฟิลิปปินส์

การขนส่งสินค้าโดยเรือสามารถขนส่งสินค้าได้คราวละมากๆ มีต้นทุนในการขนส่งที่ถูกกว่าการขนส่งสินค้าทางเครื่องบิน เหมาะสำหรับการขนส่งที่ไม่เร่งด่วน โดยสินค้าหลักๆ ได้แก่ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ (สินค้าสำเร็จรูป) ชิ้นส่วนยานยนต์ โครงสร้างเหล็กและวัสดุก่อสร้าง อาหารกระป๋อง เป็นต้น การขนส่งทางเรือจะบรรจุสินค้าลงในตู้คอนเทนเนอร์ซึ่งช่วยให้การเคลื่อนย้ายสินค้านั้นรวดเร็วและสะดวกยิ่งขึ้น โดยตู้คอนเทนเนอร์จะแบ่งออกเป็น 2 ขนาดหลักๆ คือ ขนาด 20 ฟุต เหมาะกับการใช้งานบรรทุกสินค้าที่มีน้ำหนักมากแต่มีปริมาณน้อย และ ขนาด 40 ฟุต เหมาะกับการใช้งานบรรทุกสินค้าที่มีน้ำหนักน้อยแต่มี

ปริมาณมาก นอกจากนี้ ตู้คอนเทนเนอร์ยังมีรูปแบบต่างๆ เช่น ตู้คอนเทนเนอร์แบบแห้ง (Dry) แบบควบคุมอุณหภูมิ (Reefer) แบบเปิดหลังคา (Open Top) เป็นต้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและให้เหมาะกับประเภทของสินค้าที่ขนส่ง

ปริมาณการขนส่งสินค้าทางทะเลของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ปี 2556 – 2559

ประเภทการให้บริการ	ปริมาณตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี (TEU)*			
	2556	2557	2558	2559
สินค้าขาออก (Export)	6,087	6,315	11,645	15,268
สินค้าขาเข้า (Import)	3,235	3,529	5,917	6,150
รวม	9,322	9,844	17,562	21,418

หมายเหตุ: * Twenty Foot Equipment Unit หรือตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต

การขนส่งทางทะเลสามารถแบ่งเป็น 2 แบบ ดังนี้

- การขนส่งแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ (Full Container Load: FCL) หมายถึง การบรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์ โดยสินค้าในตู้จะเป็นของลูกค้าเพียงรายเดียว ไม่มีการร่วมใช้ตู้คอนเทนเนอร์กับลูกค้ารายอื่นๆ เหมาะสำหรับลูกค้าที่มีการขนส่งสินค้าปริมาณมาก โดยหลังจากบรรจุสินค้าจนเต็มตู้แล้วจะไม่มีการเปิดตู้จนกว่าจะถึงจุดหมายปลายทาง บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการตั้งแต่การติดต่อสายการเดินเรือ ต่อรองถ่วงเรือ จองระวางเรือ จัดหาตู้คอนเทนเนอร์ที่เหมาะสมกับสินค้า ออกแบบเส้นทางการขนส่ง ส่งมอบสินค้าลงเรือ ตลอดจนติดตามสถานะของสินค้าจนถึงท่าเรือปลายทาง จัดการด้านเอกสารพิธีการศุลกากร ตลอดจนประสานงานกับตัวแทนต่างประเทศในการส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับ ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่ม ผู้นำเข้า-ส่งออก
- การขนส่งแบบไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ (Less than Container Load: LCL) หมายถึง การบรรจุสินค้าไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ โดยสินค้าในตู้จะเป็นของลูกค้ามากกว่าหนึ่งราย ซึ่งต้องร่วมแบ่งใช้พื้นที่ตู้คอนเทนเนอร์เดียวกัน ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่มีปริมาณขนส่งไม่มากพอที่จะเช่าตู้คอนเทนเนอร์ทั้งตู้เพื่อบรรจุสินค้าเฉพาะของตนเอง บริษัทฯ จะทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมสินค้าจากลูกค้าแล้วนำมาบรรจุในตู้คอนเทนเนอร์ โดยจะมีการคำนวณพื้นที่ในการจัดวางและจัดทำเป็นแผนงาน (Consol Plan) ส่งให้กับผู้รับบรรจุสินค้าลงตู้ที่ทำเรือ โดยจะมีสถานีสำหรับการบรรจุสินค้าเข้าตู้หรือแยกออกจากตู้ เรียกว่า Container Freight Station



2. การจัดการขนส่งระหว่างประเทศทางอากาศ (Air Freight)

บริษัทฯ ย่อยเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ โดยการขนส่งสินค้าทางอากาศเป็นการขนส่งที่มีศักยภาพสูง เหมาะกับการขนส่งระหว่างประเทศที่ต้องการความรวดเร็ว ในระยะเวลาจำกัด และเป็นการขนส่งที่ให้ความยืดหยุ่นสูงตอบสนองการเปลี่ยนแปลงและเวลาได้เป็นอย่างดีแต่มีต้นทุนที่สูงกว่าการขนส่งทางเรือสินค้าส่วนใหญ่ที่ขนส่งทางอากาศจะมีปริมาณค่อนข้างน้อยหรือมีมูลค่าสูงและต้องใช้ความระมัดระวังเป็นพิเศษ ซึ่งบริษัทย่อยจะเป็นผู้ติดต่อและจองระวางสายการบินตามตารางเวลาและข้อกำหนดที่ลูกค้าต้องการ โดยคำนึงถึงความรวดเร็ว ความตรงต่อเวลา และการประหยัดต้นทุนให้ลูกค้า โดยสามารถให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศได้ครอบคลุมเขตการค้าสำคัญในประเทศต่างๆ ซึ่งตลาดหลักจะเป็นตลาดในแถบเอเชีย เช่น ประเทศสิงคโปร์ ฮองกง ประเทศจีน เป็นต้น สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

การจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศ ให้ความสำคัญกับความรวดเร็วและความชำนาญในตัวสินค้า โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งบริษัทย่อยสามารถให้บริการจัดส่งสินค้าแบบเร่งด่วนภายใน 24 ชั่วโมง จากสิงคโปร์ มากรุงเทพฯ แบบประตูถึงประตู (Door-to-Door) ถือเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการ โดยสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่นำเข้าจากประเทศสิงคโปร์มาประกอบในประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทย่อยยังมีการให้บริการเสริมสำหรับลูกค้าที่ต้องการให้จัดการขนส่งสินค้ากรณีฉุกเฉิน เช่น การให้บริการรับหิ้วสินค้าแบบถึงมือผู้รับ (Hand Carrier) ภายใน 24 ชั่วโมง เส้นทางเชียงใหม่-กรุงเทพฯ-เชียงใหม่ เป็นต้น นอกจากการให้บริการจัดการขนส่งดังกล่าวแล้ว บริษัทย่อยยังมีบริการให้คำปรึกษาในการจัดการระบบโลจิสติกส์ โดยร่วมกับลูกค้าในการคิดหาวิธีการจัดการระบบโลจิสติกส์เพื่อประหยัดต้นทุนในการขนส่งให้กับลูกค้า ในลักษณะการรวมสินค้าจากหลายๆ Supplier ของลูกค้ารายใดรายหนึ่ง (Combined Cargo) แล้วจัดส่งพร้อมกัน เพื่อประหยัดต้นทุนในการขนส่ง

ปริมาณการขนส่งสินค้าทางอากาศ ปี 2556- ปี 2559

ประเภทการให้บริการ	ปริมาณขนส่งต่อปี (ตัน)			
	2556	2557	2558	2559
สินค้าขาออก (Export)	1,583	1,664	1,182	1,185
สินค้าขาเข้า (Import)	4,474	3,448	3,049	3,530
รวม	6,057	5,112	4,231	4,715



3. การให้บริการด้านพิธีการศุลกากรและการขนส่งในประเทศ (Customs Broker and Transport)

บริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการด้านพิธีการศุลกากรควบคู่ไปกับการให้บริการขนส่งในประเทศ

การให้บริการด้านพิธีการศุลกากร(Customs Broker)

การนำเข้าหรือส่งออกสินค้าระหว่างประเทศต้องผ่านพิธีการศุลกากรก่อนนำสินค้าขึ้นหรือลงเรือ/เครื่องบิน โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการให้บริการด้านพิธีการศุลกากรและเป็นตัวแทนในการออกสินค้า รวมถึงการจัดเตรียมเอกสารและการให้คำแนะนำเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการนำเข้า-ส่งออกให้แก่ลูกค้า ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวต้องอาศัยผู้ชำนาญการด้านพิธีการศุลกากร ซึ่งต้องมีความรู้ความเข้าใจกฎระเบียบเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออก บริษัทฯ ที่ให้บริการด้านพิธีการศุลกากรจะต้องมีผู้ชำนาญการศุลกากรประจำสำนักงานอย่างน้อย 1 คน ซึ่งจะต้องไปสอบกับกรมศุลกากร ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีผู้ชำนาญการศุลกากรจำนวน 6 คน และมีที่ปรึกษาอาวุโส ซึ่งเป็นอดีตผู้อำนวยการด้านพิธีการศุลกากร (ปัจจุบันเกษียณอายุแล้ว)

ทั้งนี้ การเป็นตัวแทนออกสินค้าจะแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ผู้ประกอบการระดับมาตรฐานทั่วไป และผู้ประกอบการระดับมาตรฐานเออีโอ (Authorized Economic Operator หรือ AEO) ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นตัวแทนออกสินค้าระดับมาตรฐานทั่วไป และอยู่ระหว่างยกระดับเป็นมาตรฐาน AEO ซึ่งจะเป็นที่ยอมรับในระดับสากลมากยิ่งขึ้น การยกระดับมาตรฐานเป็น AEO ต้องมีคุณสมบัติผ่านเกณฑ์ตามที่กรมศุลกากรกำหนด และมีการทบทวนสถานภาพทุก 3 ปี ซึ่งคาดว่าจะภายในปี 2559 บริษัทจะสามารถยกระดับเป็นมาตรฐาน AEO ได้ โดยจะได้รับสิทธิพิเศษของตัวแทนออกของระดับมาตรฐาน AEO เช่น การยกเว้นการตรวจสอบสินค้า การยกเว้นการชักตัวอย่างสินค้าที่ส่งออก สามารถใช้หลักประกันการเป็นตัวแทนออกของระดับมาตรฐาน AEO แทนการวางเงินหรือหลักประกันของผู้ขนส่ง เป็นต้น ทำให้การดำเนินการด้านพิธีการศุลกากรและการตรวจสอบสินค้ามีความรวดเร็วขึ้น และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัทและบริษัทย่อยมากขึ้น

ปริมาณงานพิธีการศุลกากร ปี 2557-2559

รายการ	ปริมาณงานต่อปี		
	2557	2558	2559
จำนวน Shipment	10,495	11,648	15,164
จำนวน ตู้	27,995	28,293	30,689

4. การให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศ (Transport)

บริษัทฯ ให้บริการขนส่งสินค้าภายในประเทศเพื่อเป็นการสนับสนุนธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ เป็นการให้บริการเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ ให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลาก-หางพ่วง รถบรรทุกแบบเทกอง (Dump Truck) รถบรรทุก 6 ล้อ รถบรรทุก 4 ล้อ เป็นต้น โดยให้บริการขนส่งจากท่าเรือ/ท่าอากาศยานไปยังจุดจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการ เช่น โรงงาน หรือ คลังสินค้าของลูกค้า หรือ รับสินค้าจากโรงงานหรือคลังสินค้าไปส่งยังท่าเรือ/ท่าอากาศยาน ทั้งนี้ ลูกค้าที่ใช้บริการขนส่งดังกล่าวจะเป็นลูกค้าที่ใช้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยเห็นว่าการให้บริการดังกล่าวเป็นการเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าที่ต้องการเคลื่อนย้ายสินค้าจากท่าเรือหรือท่าอากาศยานไปยังจุดหมายปลายทาง โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นผู้จัดหารถขนส่งที่เหมาะสมเพื่อให้บริการขนส่งแก่ลูกค้า ปัจจุบันบริษัทฯ มีหน่วยงานให้บริการอยู่ที่แหลมฉบัง และบริษัทย่อยมีสาขาอยู่ที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ โดยบริษัทฯ มีรถบรรทุกขนส่งสลับได้ดังนี้

จำนวนรถบรรทุก ปี 2557 – 2559

รายการ	จำนวนรถขนส่ง (คัน)		
	2557	2558	2559
หัวลาก	17	27	27
หางพ่วงบรรทุก	23	37	37
รถบรรทุก 6 ล้อ	4	4	4
รถบรรทุก 4 ล้อ	6	6	6
รวมจำนวนคัน	50	74	74

ปริมาณการขนส่งสินค้าภายในประเทศ ปี 2557 – 2559

รายการ	ปริมาณการขนส่งต่อปี (ตู้)		
	2557	2558	2559
จำนวนตู้ที่ให้บริการ	15,016	19,560	26,552


มาตรฐานความปลอดภัยในการให้บริการขนส่งโดยรถบรรทุก

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้คำนึงถึงมาตรฐานความปลอดภัยในการให้บริการขนส่งเป็นอันดับแรกควบคู่ไปกับการตรงต่อเวลาซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยตระหนักว่าการเลือกใช้รถที่มีสมรรถนะสูงประกอบกับการคัดสรรบุคลากรที่มีคุณภาพเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเป้าหมาย สามารถส่งสินค้าให้ถึงจุดหมายตามกำหนดอย่างปลอดภัย โดยไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อทรัพย์สินของลูกค้าและบริษัทฯ รถขนส่งทุกคันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด และจะต้องผ่านการตรวจเช็คสภาพก่อนการใช้งาน และมีการตรวจสอบสภาพความพร้อมของพนักงานขับรถก่อนปฏิบัติงานที่ บริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองมาตรฐานคุณภาพบริการรถบรรทุก จาก กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม (Q MARK) ตลอดจนได้นำระบบ GPS มาใช้เพื่อให้การดำเนินงานและการบริหารงานยานพาหนะมีประสิทธิภาพ โดยติดตั้งกับตัวรถเพื่อติดตามตำแหน่งของรถในขณะปฏิบัติงาน บันทึกและควบคุมความเร็วในการขับขี่ให้เหมาะสม เป็นต้น

5. การให้บริการคลังสินค้า (Warehouse)

เพื่อขยายการให้บริการครบวงจรในด้านโลจิสติกส์ บริษัทจึงได้ขยายการให้บริการคลังสินค้า เพื่อครอบคลุมความต้องการของลูกค้า โดยปัจจุบัน บริษัทให้บริการคลังสินค้าใน 3 รูปแบบ คือ

5.1 คลังสินค้าทั่วไป (Multiusers Warehouse) โดยเป็นคลังสินค้าสำหรับเก็บรักษาสินค้า ที่อยู่ในรูปของวัตถุดิบ หรือสินค้าสำเร็จรูปเพื่อจัดเก็บและส่งสินค้าเข้ายังโรงงานผลิตสินค้า จัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าของลูกค้า หรือ ใช้ในการเก็บสินค้าสำเร็จรูปของลูกค้า เพื่อ รอการจัดส่งไปยังลูกค้าในประเทศ หรือ จัดส่งไปยังต่างประเทศ

5.2 คลังสินค้าที่ออกแบบเพื่อลูกค้าเฉพาะราย (Dedicated Warehouse) เป็นคลังสินค้าที่ออกแบบเพื่อลูกค้าเฉพาะราย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ารายนั้น ๆ เช่น เป็นคลังสินค้าที่อยู่ในพื้นที่ที่ลูกค้าต้องการ โดยอาจจะอยู่ใกล้กับโรงงานของลูกค้า หรือ อยู่ใกล้กับลูกค้าของลูกค้า หรือออกแบบเพื่อตอบสนองความต้องการด้านอื่นๆ ของลูกค้า โดยขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและข้อตกลงของบริษัท กับลูกค้า

5.3 บริหารคลังสินค้าให้ลูกค้า (Onsite Warehouse Management) โดยบริษัทให้บริการบริหารคลังสินค้าให้กับคลังสินค้าของลูกค้าเอง ด้วยการออกแบบขั้นตอนการปฏิบัติงานในคลังสินค้า การวางแผนกำลังคนในคลังสินค้า การจัดทำกำลังคนในการปฏิบัติการ และการควบคุมการทำงานภายในคลังสินค้าของลูกค้าให้เป็นไปตาม ดัชนีชี้วัดผลงาน (KPI) ที่ตกลงกับลูกค้า



การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทั้งทางทะเลและทางอากาศ รวมถึงการให้บริการขนส่งสินค้าภายในประเทศด้วยรถบรรทุก หั้วลาก-หางพ่วง จึงสามารถพัฒนาบริษัทฯ ให้เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง เป็นหนึ่งในผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่มีคุณภาพมาตรฐาน และมีบริการที่ครบวงจร ทั้งในด้านความหลากหลายของประเภทการให้บริการและความครอบคลุมในเส้นทางขนส่งในหลายประเทศ รวมทั้งระบบบริหารจัดการสำหรับการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศได้รับการรับรองโดยมาตรฐาน ISO9001: 2015 จาก TUV NORD โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขัน เพื่อรักษาสถานะลูกค้าที่มีอยู่เดิมรวมทั้งเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

(1) การให้บริการในหลายรูปแบบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการให้บริการในหลายรูปแบบโดยให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ทั้งตลาดสินค้านำเข้าและส่งออก โดยการขนส่งทั้งทางทะเล (แบบเต็มตู้และแบบไม่เต็มตู้) และทางอากาศ เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าซึ่งเป็นการให้บริการที่ครอบคลุมการจ่อระวางภายใต้ต้นทุนที่ดีที่สุด, ดำเนินการด้านพิธีการศุลกากรทั้งต้นทางและปลายทาง, จัดหาคลังสินค้าและกระจายสินค้า, จัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทั้งหมด, การจัดการรถบรรทุก

เพื่อรับ-ส่งสินค้า, บริการอื่นๆ เช่น จัดทำหีบห่อ (กรณีลูกค้าร้องขอ), จัดทำประกันภัยสินค้า เป็นต้น ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออก ดูแลและติดตามสถานะสินค้าจนถึงเมืองท่าปลายทาง ตลอดจนประสานงานกับตัวแทนต่างประเทศ ในการดำเนินการจัดการเพื่อให้สินค้าถึงผู้รับอย่างปลอดภัยตามเวลาที่กำหนด ซึ่งการให้บริการที่ครบวงจรดังกล่าวเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับบริการ และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ช่วยลดต้นทุนและลดขั้นตอนในการติดต่อสื่อสารกับหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทเน้นการให้บริการแบบประตูสู่ประตู (Door to Door) คือ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งตั้งแต่หน้าประตูโรงงานลูกค้าต้นทางเพื่อส่งมอบไปยังหน้าประตูโรงงานลูกค้าปลายทาง และ แบบ Exwork คือ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าที่ผู้นำเข้ารับผิดชอบภาระค่าขนส่งตั้งแต่หน้าประตูโรงงานผู้ส่งออกไปจนถึงมือผู้รับปลายทาง

(2) การให้บริการอย่างมีคุณภาพ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานบริการที่นำเสนอต่อลูกค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งต้องรวดเร็ว ถูกต้อง และน่าเชื่อถือ โดยเริ่มจากการศึกษาความต้องการของลูกค้า จัดรูปแบบและเส้นทางการขนส่งที่เหมาะสม โดยจะเสนอรูปแบบการขนส่งอย่างน้อย 3 รูปแบบเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า และเมื่อลูกค้าตัดสินใจเลือกแล้ว บริษัทจะติดต่อสายการบินเรือ/สายการบินเพื่อจอง/ต่อรองค่าระวาง ประสานงานกับตัวแทนในประเทศ รับผิดชอบงานด้านเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดการขนส่งสินค้าทั้งหมดอย่างถูกต้องและรวดเร็ว ตลอดจนให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับลูกค้า ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศเรื่อยมา เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพของการให้บริการแก่ลูกค้า ความถูกต้องแม่นยำด้านเอกสารเป็นสิ่งสำคัญ และเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดการด้านกระบวนการให้บริการ บริษัทได้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ช่วยเพิ่มศักยภาพและลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน โดยบริษัทได้รับใบรับรองการยกระดับคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพโลจิสติกส์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ในปี 2556 และใบรับรองการตรวจประเมินตามเกณฑ์คุณภาพโลจิสติกส์ใน “ระดับดี” กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ในปี 2555 นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับรางวัลสุดยอด SMEs แห่งชาติ กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ จาก สสว. ในปี 2553 ปี 2554 และปี 2555

(3) การสร้างสมดุลระหว่างการให้บริการบริหารจัดการขนส่งด้านการส่งออกและนำเข้า

ธุรกิจของบริษัทฯ ครอบคลุมการให้บริการบริหารจัดการขนส่งทั้งด้านการส่งออกและนำเข้า ปัจจุบันบริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่จากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งทางด้านการส่งออก และจะขยายฐานลูกค้ากลุ่มผู้นำเข้า ด้วยการเสนอบริการที่หลากหลายรูปแบบ เพื่อช่วยลูกค้าบริหารต้นทุน การสร้างสมดุลระหว่างการให้บริการบริหารจัดการขนส่งทั้งด้านส่งออกและนำเข้า เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไร อันเนื่องมาจากความผันผวนของการเติบโตของการส่งออกของไทย โดยที่รายได้จากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าด้านการนำเข้าของบริษัทในปี 2558 มีอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 5 และในปี 2559 มีอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 15

(4) ความชำนาญด้านภูมิศาสตร์

บริษัทฯ มีความชำนาญด้านภูมิศาสตร์ โดยมีความเชี่ยวชาญในเส้นทางการขนส่งสินค้าทางทะเล ไทย-สหรัฐอเมริกา มากกว่า 20 ปี สามารถรับและส่งมอบสินค้าได้ทุกรัฐของประเทศสหรัฐอเมริกาในรูปแบบประตูสู่ประตู (Door to Door) ทั้งประเภทขนส่งแบบเต็มตู้ (FCL) และแบบไม่เต็มตู้ (LCL) ด้วยรัฐบาลสหรัฐอเมริกามีกฎหมายเข้ามาควบคุมธุรกิจบริหารจัดการขนส่งสินค้า คือ จะต้องมีการวางพันธบัตร (Bonded) กับทาง FMC Regulation (Federal Maritime Commission) เป็นเงิน 150,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้บริโภคที่อาจจะได้รับความเสียหายจากการขนส่ง ซึ่งต่างจากตลาดอื่นที่ไม่มีการบังคับดังกล่าวรองรับ โดยบริษัทได้มีการดำเนินการดังกล่าวกับทาง FMC แล้ว ดังนั้น จึงเป็นการลดคู่แข่งให้น้อยลง ถือเป็นข้อได้เปรียบของบริษัท นอกจากนี้ การให้บริการกับสายการบินเรือที่วิ่งอยู่ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา ไม่ว่าจะเป็นผู้ส่งออกหรือบริษัทบริหารจัดการขนส่งสินค้า จะต้องมีการทำสัญญาบริการ (Services Contract) กับสายการบินเรือจึงจะสามารถให้บริการ

ได้ โดยปัจจุบันบริษัทมีสัญญาบริการกับสายการบินเรือที่วิ่งอยู่ในเส้นทางไทย-สหรัฐอเมริกาประมาณ 7 บริษัท และมีตัวแทนในประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อทำหน้าที่ประสานงานจัดการด้านพิธีการศุลกากรเมื่อสินค้าไปถึงท่าเรือ ตลอดจนจัดส่งสินค้าให้กับผู้รับปลายทาง ซึ่งตัวแทนต่างประเทศดังกล่าวเป็นตัวแทนที่บริษัททำงานร่วมกันมานานกว่า 20 ปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีส่วนประกอบและความชำนาญในการให้บริการขนส่งทางอากาศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และประเทศจีน

(5) ความพร้อมของบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ

เนื่องจากธุรกิจรับจัดการขนส่งสินค้าเป็นธุรกิจให้บริการ บุคลากรนับว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่จะต้องเป็นผู้มีความรู้มีประสบการณ์และความชำนาญ ทำงานด้วยความถูกต้อง แม่นยำ มีความยืดหยุ่นในการให้บริการ และมีจิตใจรักการบริการ (Service Mind) ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าที่มาใช้บริการเกิดความมั่นใจและเกิดความพึงพอใจต่อการให้บริการ โดยบริษัทมีการวางแผนด้านบุคลากรและพัฒนาความรู้ความสามารถเพื่อให้สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการสรรหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของบริษัทฯ และให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรโดยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯ มีการจัดทำแผนการอบรมพนักงานประจำปี โดยพนักงานแต่ละคนต้องได้เข้าอบรมอย่างน้อย 5 หลักสูตรต่อปีและหรือ 48 ชั่วโมงต่อปี เพื่อให้เกิดความรู้ความสามารถและทักษะให้แก่พนักงานในการปฏิบัติงาน จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานเพื่อกำหนดและพิจารณาผลตอบแทนที่เหมาะสม เพื่อยุติให้บุคลากรเกิดขวัญและกำลังใจในการทำงาน โดยพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอายุการทำงานเฉลี่ยประมาณ 5 ปี นอกจากนี้ การให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในกฎระเบียบต่างๆ ที่บังคับใช้ในการส่งออกหรือนำเข้า โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดเตรียมบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า โดยมีพนักงานที่ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ชำนาญการศุลกากรประจำบริษัทฯ และบริษัทย่อยรวม 6 คน เพื่อให้คำแนะนำแก่พนักงานในส่วนงานต่างๆ ได้

(6) การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตมาจากการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเลเป็นหลัก โดยมีความชำนาญในเส้นทางไทย-สหรัฐอเมริกามากกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับสายการบินเรือที่วิ่งอยู่ในเส้นทางดังกล่าว ต่อมาบริษัทมีการขยายเส้นทางบริการในเส้นทางอื่นมากขึ้น จึงทำให้มีความสัมพันธ์อันดีกับสายการบินเรือเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีการจัดหาระวางเรือจากสายการบินเรือรวมกว่า 15 ราย และธุรกิจของบริษัทย่อยซึ่งเติบโตมาจากการให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศเป็นหลัก จึงทำให้มีความสัมพันธ์อันดีกับสายการบินกว่า 10 ราย นอกจากนี้ ตัวแทนต่างประเทศ (Oversea Agent) ถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจหรือคู่ค้าที่สำคัญ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของบริษัทและบริษัทย่อยในการติดต่อประสานงานเพื่อให้บริการจัดการการขนส่งในเขตประเทศที่ตัวแทนแต่ละรายดูแล ปัจจุบันบริษัทมีตัวแทนในประเทศต่างๆ ครอบคลุมกว่า 100 ประเทศทั่วโลก ทั้งนี้ บริษัทย่อยยังเป็นหนึ่งในสมาชิกเครือข่าย Sun Express Group ซึ่งประกอบด้วยบริษัทใน 6 ประเทศและตัวแทนอื่นกว่า 100 แห่งทั่วโลก ซึ่งถือเป็นพันธมิตรทางการค้าที่สำคัญนอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังเข้าร่วมเป็นภาคีสมาชิกต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่ TIFFA, TAFA, CGLN ภายใต้ WCA Family Network.

(7) ความสามารถในการบริหารต้นทุน

ด้วยบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมาอย่างยาวนาน โดยธุรกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีปริมาณการขนส่งอย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะมีการวางแผนและจองระวางเรือ/เครื่องบินในปริมาณมาก ส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถเจรจาต่อรองราคากับสายการบินเรือ/สายการบิน เพื่อบริหารต้นทุนค่าระวางซึ่งเป็นต้นทุนหลัก โดยการบริหารต้นทุนดังกล่าวเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทและบริษัทย่อย ในการนำเสนอราคาแก่ลูกค้า ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าด้วย

(8) รักษาฐานลูกค้าปัจจุบัน

ลูกค้าปัจจุบันเป็นฐานลูกค้าที่สร้างรายได้หลักให้กับบริษัท ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญกับการรักษาฐานลูกค้าดังกล่าวให้มากที่สุด ซึ่งจะเน้นการสร้างสายสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับฐานลูกค้ากลุ่มดังกล่าว โดยพนักงานจะติดต่อกับลูกค้าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าเยี่ยมเยียนด้วยตัวเอง หรือ ติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ เพื่อสอบถามถึงความต้องการใช้บริการและเสนอการบริการได้ทันกับความต้องการ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออก ซึ่งมีความต้องการใช้บริการอยู่อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ โดยจะพยายามให้กลุ่มลูกค้าปัจจุบันเพิ่มปริมาณการใช้บริการมากยิ่งขึ้นให้ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งนี้ กลยุทธ์ในการรักษาฐานลูกค้ากลุ่มนี้ ยังประกอบด้วย การรักษาคุณภาพการบริการ ความสะดวกในการติดต่อสื่อสาร การส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลาที่กำหนด ซึ่งบริษัทมีการจัดทำแบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงการให้บริการให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

(9) การขยายการให้บริการ

บริษัทฯ มีแผนเพิ่มการให้บริการในลักษณะการต่อยอดการให้บริการกับลูกค้ารายใดรายหนึ่ง เช่น การให้บริการทั้งด้านนำเข้าและส่งออก หรือทางเรือควบคู่ไปกับทางอากาศ รวมทั้งการให้บริการพิธีการศุลกากรและการขนส่ง หรือแม้กระทั่งการขยายขอบเขตเมืองท่า (Port) นอกจากนี้ยังขยายไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น การให้บริการคลังสินค้า โดยบริษัทฯ มองว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจและเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังขยายสาขาไปยังต่างประเทศ เมื่อมีโอกาสทางธุรกิจที่เหมาะสม ตลอดจนขยายฐานลูกค้าไปยังตลาดใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมที่มีความแตกต่าง โดยมีการจัดทำเว็บไซต์ (Website) ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ www.wice.co.th และ www.sunexpress.co.th เพื่อให้บริการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นที่รู้จักแก่คนทั่วไป และให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้สะดวกขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นกลุ่มลูกค้าขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ โดยพิจารณาถึงปริมาณการใช้บริการและทุนจดทะเบียน รวมถึงความสามารถในการทำกำไร ลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อยจะกระจายอยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งสินค้าหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ได้แก่ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าประเภทชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งสามารถแบ่งตามประเภทการใช้บริการของลูกค้าได้ดังนี้

ประเภทการบริการ	ประเภทสินค้าหลัก	ประเทศนำเข้า-ส่งออกหลัก
บริการ Sea Freight	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์สำนักงาน/คอมพิวเตอร์, ชิ้นส่วนยานยนต์, อาหารกระป๋อง, เหล็กและวัสดุก่อสร้าง, วัสดุก่อสร้าง	สหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, จีน, และประเทศในกลุ่มอาเซียน
บริการ Air Freight	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์, ชิ้นส่วนยานยนต์	จีน,ฮ่องกง, สิงคโปร์

นอกจากนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศให้แก่กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น เคมีภัณฑ์ เสื้อผ้า พลาสติก เป็นต้น โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าหลักๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ดังนี้

(1) กลุ่มผู้ประกอบการเพื่อการนำเข้าและส่งออก (Importer & Exporter) เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยปี 2558 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 92 ของรายได้จากการบริการ ปี 2559 สัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 95 ของรายได้จากการบริการ

(2) กลุ่มผู้ให้บริการรับจัดขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Co-Loader) เป็นกลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกับบริษัทฯ คือ ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล ซึ่งไม่มีสัญญาบริการ (Service Contract) กับสาย

เรือ หรือเป็นบริษัทฯ ที่มีปริมาณสินค้าไม่มากพอที่จะใช้บริการแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องใช้บริการของบริษัทฯ ทั้งแบบเต็มตู้และแบบไม่เต็มตู้ทั้งนี้ ลูกค้านี้ถือเป็นพันธมิตรทางการค้ากับบริษัทฯ โดยปี 2558 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 8 รายได้จากการบริการ ปี 2559 สัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 5 ของรายได้จากการบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลากและหางพ่วง โดยการให้บริการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการให้บริการขนส่งสินค้านี้ระหว่างประเทศเท่านั้น ดังนั้น ลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นลูกค้าต่อเนื่อง ซึ่งใช้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้านี้ระหว่างประเทศกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะให้บริการจัดการรถบรรทุกที่เหมาะสมกับสินค้าเพื่อไปรับสินค้าที่โรงงานของลูกค้ามาที่ท่าเรือเพื่อดำเนินการส่งออก หรือรับสินค้าจากท่าเรือไปส่งมอบที่โรงงานของลูกค้าในกรณีนำเข้า เป็นต้น ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับบริการและอำนวยความสะดวกต่อลูกค้า ซึ่งทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถให้บริการลูกค้าได้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการบริการแบบครบวงจร ดังนี้

กลุ่มลูกค้า	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการครบวงจร	481.30	71.81	503.93	73.94	814.08	79.62
กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการอื่นๆ						
1. กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการ Freight อย่างเดียว	146.62	21.88	153.60	22.53	154.55	15.12
2. กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการ เฉพาะ Custom & Transport	42.28	6.31	24.00	3.53	53.85	5.26
รวมรายได้จากการบริการ	670.20	100.00	681.53	100.00	1,022.48	100.00

หมายเหตุ : *กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการครบวงจร คือ ลูกค้าที่ใช้บริการ Freight และบริการอื่นๆ เช่น การให้บริการ แบบ Door-To-Door /Door-To-Port/Port-To-Door)

**กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการอื่นๆ คือลูกค้าที่ใช้บริการเฉพาะด้านใดด้านหนึ่ง เช่น Freight หรือ Custom&Transport

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีลูกค้ากระจายอยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง โดยลูกค้า 10 รายแรกในปี 2557 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 34.35 ของรายได้จากการบริการ และ ในปี 2558 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 48 ของรายได้จากการบริการ ไม่มีลูกค้ารายใดมีสัดส่วนรายได้เกินร้อยละ 10 ของรายได้จากการบริการ

นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายเสนอราคาที่เหมาะสมแก่ลูกค้า ซึ่งพิจารณาจากรูปแบบการให้บริการและเงื่อนไขของการบริการ โดยกระบวนการให้บริการบริหารจัดการขนส่งทั้งในและระหว่างประเทศจะปรับให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่นำมาพิจารณาในการคิดค่าบริการ ได้แก่ รูปแบบการขนส่ง เส้นทางขนส่ง ระยะเวลาในการขนส่ง ปริมาณสินค้า ประเภทสินค้า เป็นต้น โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะคิดค่าบริการตามประเภท/ลักษณะการให้บริการดังนี้

ชนิดของการให้บริการ	การคิดค่าบริการ
SEA FREIGHT(EXPORT/IMPORT)	FCL : คิดตามจำนวนตู้สินค้า และขนาดของตู้สินค้า และเส้นทาง
	LCL : คิดตามปริมาตร (ลูกบาศก์เมตร) หรือ คิดตามน้ำหนัก (ตัน) แล้วแต่จำนวนใดมากกว่า
AIR FREIGHT(EXPORT/IMPORT)	คิดตามน้ำหนัก (กิโลกรัม) หรือ คิดตามปริมาตร (ลูกบาศก์เมตร) แล้วแต่จำนวนใดมากกว่า
CUSTOMS	คิดตามจำนวนใบขนสินค้า และจำนวนตู้ และประเภทของสินค้า
TRANSPORT	คิดตามชนิดของรถ และระยะทาง
WAREHOUSE	คิดตามพื้นที่การใช้งาน และค่าจัดการ (Handling) และระยะเวลา

โดยมีนโยบายการกำหนดราคา ดังนี้

1. กำหนดราคาตามงบประมาณของลูกค้า โดยนำเสนอบริการต่างๆ ให้สอดคล้องกับที่ลูกค้าต้องการภายใต้งบประมาณที่ลูกค้ากำหนด
2. กำหนดราคาตามราคาต้นทุนบริการบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม และเป็นไปตามภาวะของอุปสงค์และอุปทานในตลาด โดยจะกำหนดราคาให้สามารถแข่งขันในตลาดได้
3. กำหนดราคาเทียบกับคู่แข่ง แต่เสนอการให้บริการที่มากกว่า โดยคำนึงถึงต้นทุนที่แท้จริงและ โอกาสทางธุรกิจที่จะได้ฐานลูกค้าใหม่ๆ เป็นปัจจัยในการตัดสินใจ

ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาการกำหนดราคาจากภาวะการแข่งขันในตลาดในขณะนั้นและความต้องการของลูกค้าแต่ละรายควบคู่กันไป

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแบ่งเป็น 2 ช่องทาง ดังนี้

1. การติดต่อลูกค้าโดยตรง เป็นการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงผ่านทางทีมขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือติดต่อผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ www.wice.co.th และ www.sunexpress.co.th การเสนอบริการโดยการติดต่อลูกค้าโดยตรงคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 80 ของรายได้จากการบริการ โดยบริษัทจะมีทีมขายทำหน้าที่ติดต่อและเข้าพบลูกค้า เพื่อนำเสนอการบริการที่เหมาะสมให้กับลูกค้า ซึ่งเมื่อบริษัทได้รับโอกาสในการให้บริการแล้ว ลูกค้ามักจะใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีทีมขายซึ่งมีหน้าที่ความรับผิดชอบหลัก คือ
 - ดูแลลูกค้าปัจจุบัน (Active Clients) ตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดี และพยายามเสนอบริการให้ลูกค้าใช้บริการเพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในฐานลูกค้าเก่า

- มุ่งเน้นขยายฐานลูกค้าใหม่ในตลาดเป้าหมายที่กำหนดไว้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมที่มีความแตกต่างกัน
- 2. การติดต่อลูกค้าโดยผ่านตัวแทนในต่างประเทศ (Oversea Agent) คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 20 ของรายได้จากการบริการ ซึ่งตัวแทนในต่างประเทศทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อประสานงานในการบริหารจัดการขนส่งในประเทศที่ตนเองเป็นผู้ดูแลให้แก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งถือเป็นลูกค้าทางธุรกิจ โดยตัวแทนในต่างประเทศก็จะแนะนำหรือมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ดูแลลูกค้าของตัวแทนดังกล่าวในการบริหารจัดการขนส่งในเขตประเทศไทยเช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมเป็นภาคีสมาชิกต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งได้แก่ TIFFA, TAFA, CGLN ภายใต้ WCA Family Network ซึ่งถือเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าและลูกค้ารู้จักบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

“การบริหารจัดการโลจิสติกส์ หมายถึง กระบวนการทำงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน การดำเนินงาน และการควบคุมการทำงานขององค์กร รวมทั้งการบริหารจัดการข้อมูลและธุรกรรมทางการเงินที่เกี่ยวข้อง ให้เกิดการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บ การรวบรวม การกระจายสินค้า วัตถุดิบ ชิ้นส่วนประกอบ และการบริการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด โดยคำนึงถึงความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ” (ที่มา: นิยามของ Council of Logistics Management)

รายงานโลจิสติกส์ของประเทศไทยประจำปี 2557 รายงานว่า ต้นทุนโลจิสติกส์ของประเทศไทยในปี 2556 มีมูลค่ารวม 1.84 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 14.20 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ โดยมีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 14.40 ในปี 2555 โครงสร้างต้นทุนโลจิสติกส์ ประกอบด้วย ต้นทุนค่าขนส่งสินค้า ต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง และต้นทุนการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ โดยต้นทุนค่าขนส่งสินค้าเป็นองค์ประกอบหลักของต้นทุนโลจิสติกส์รวมของไทย คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 51.90 ของต้นทุนโลจิสติกส์รวม รองลงมา คือ ต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง และต้นทุนการบริหารจัดการ คิดเป็นร้อยละ 39 และร้อยละ 9.10 ของต้นทุนโลจิสติกส์รวม ตามลำดับ โดยองค์ประกอบทั้ง 3 ส่วนคิดเป็นร้อยละ 7.4 ร้อยละ 5.5 และร้อยละ 1.3 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ตามลำดับ (ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงคมนาคม) ทั้งนี้ ประเทศไทยมีมูลค่าการค้าทั้งมูลค่าการนำเข้าและการส่งออก ดังแสดงตามตารางด้านล่าง

(หน่วย : ล้านล้านบาท)

ปี	มูลค่าการค้า	มูลค่าการส่งออก	มูลค่าการนำเข้า
2553	11.97	6.11	5.86
2554	13.69	6.71	6.98
2555	14.89	7.08	7.81
2556	14.57	6.91	7.66
2557	14.72	7.31	7.41
2558	14.13	7.23	6.90
2559	14.45	7.53	6.90

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบเปิด (Open Economy) คือ เป็นประเทศที่ติดต่อทำการซื้อขายสินค้าและบริการกับประเทศเพื่อนบ้าน การค้าระหว่างประเทศจึงมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาและผลักดันให้เศรษฐกิจของประเทศไทยขยายตัว โดยตลาดส่งออกสำคัญของไทย 5 อันดับแรกที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุด สรุปได้ดังนี้

ลำดับ	ประเทศ	มูลค่าการส่งออก (หน่วย: ล้านล้านบาท)			
		2556	2557	2558	2559
1	สหรัฐอเมริกา	0.69	0.77	0.81	0.86
2	จีน	0.82	0.86	0.80	0.83
3	ญี่ปุ่น	0.67	0.70	0.68	0.72
4	ฮ่องกง	0.40	0.40	0.40	0.40
5	ออสเตรเลีย	0.31	0.30	0.33	0.36

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

จากข้อมูลในตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่าในปี 2559 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกไปประเทศสหรัฐอเมริกา มากที่สุดคิดเป็นประมาณร้อยละ 11.89 ของมูลค่าการส่งออกรวม รองลงมา คือ ประเทศจีน ประเทศญี่ปุ่น ประเทศฮ่องกง และออสเตรเลีย ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกคิดเป็นประมาณร้อยละ 11.48 ร้อยละ 9.96 ร้อยละ 5.53 และร้อยละ 4.98 ของมูลค่าการส่งออก รวม ตามลำดับ

โครงสร้างสินค้าส่งออกของไทย ประกอบด้วย สินค้าอุตสาหกรรม สินค้าเกษตรกรรม สินค้าอุตสาหกรรมเกษตร และสินค้าแร่และเชื้อเพลิง โดยสินค้าส่งออกในปี 2559 ที่มีมูลค่าสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ 1) รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ 2) เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ 3) อัญมณีและเครื่องประดับ 4) แผงวงจรไฟฟ้า 5) เม็ดพลาสติก

ทั้งนี้ ตลาดนำเข้าสำคัญของไทย 5 อันดับแรก ประกอบด้วย ประเทศจีน ประเทศญี่ปุ่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศมาเลเซีย และประเทศเกาหลีใต้ โดยในปี 2559 ประเทศไทยมีมูลค่าการนำเข้าจากประเทศดังกล่าวคิดเป็นประมาณร้อยละ 21.60 ร้อยละ 15.80 ร้อยละ 6.20 ร้อยละ 5.60 และร้อยละ 3.70 ของมูลค่าการนำเข้ารวม ตามลำดับ สรุปได้ดังนี้

ลำดับ	ประเทศ	มูลค่าการนำเข้า (หน่วย: ล้านล้านบาท)			
		2556	2557	2558	2559
1	จีน	1.16	1.25	1.40	1.49
2	ญี่ปุ่น	1.26	1.16	1.06	1.09
3	สหรัฐอเมริกา	0.45	0.47	0.47	0.47
4	มาเลเซีย	0.41	0.41	0.41	0.39
5	เกาหลีใต้	0.28	0.24	0.24	0.26

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

โครงสร้างสินค้านำเข้าของไทย ประกอบด้วย สินค้าวัตถุดิบและกึ่งสำเร็จรูป สินค้าทุน สินค้าเชื้อเพลิง สินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้านานาพหุและอุปกรณ์การขนส่ง โดยสินค้านำเข้าในปี 2559 ที่มีมูลค่าสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ 1) เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ 2) เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ 3) น้ำมันดิบ 4) เคมีภัณฑ์ 5) ส่วนประกอบและอุปกรณ์ยานยนต์

เมื่อพิจารณาถึงรูปแบบในการขนส่งสินค้านี้ระหว่างประเทศ โดยข้อมูลกรมศุลกากรพบว่า การขนส่งสินค้าทางเรือมีมูลค่าสูงสุดประมาณร้อยละ 67.95 ของมูลค่านำเข้าส่งออกรวม รองลงมาคือการขนส่งสินค้าทางเครื่องบินมีสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 22.96 ของมูลค่านำเข้าส่งออก ซึ่งมูลค่าการขนส่งมีรายละเอียดตามตารางดังนี้

รูปแบบการขนส่ง	มูลค่าการขนส่งสินค้านำเข้าและขาออก					
	2556		2557		2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ทางเรือ	10.21	70.19	10.38	70.71	9.56	67.95
ทางเครื่องบิน	3.26	22.41	3.14	21.39	3.23	22.96
ทางรถยนต์	1.07	7.34	1.15	7.83	1.27	9.03
ทางรถไฟ	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	0.04
ทางไปรษณีย์ภัณฑ์และอื่น ๆ	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	0.02
รวม	14.54	100.00	14.68	100.00	14.07	100.00

ที่มา: กรมศุลกากร รวบรวมโดยศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงคมนาคม

แนวโน้มธุรกิจโลจิสติกส์

ตลาดโลจิสติกส์ในประเทศไทยคาดการณ์โต 7.5%

ฟรอสต์ แอนด์ ซัลลิแวน (Frost & Sullivan) คาดตลาดโลจิสติกส์ในประเทศไทยจะโตร้อยละ 7.5 (CAGR) โดยมีมูลค่าสูงถึง 85.9 พันล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2559

ฟรอสต์ แอนด์ ซัลลิแวน องค์กรให้คำปรึกษาโลก คาดการณ์เกี่ยวกับตลาดโลจิสติกส์ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกใน 12 ประเทศ (ฮ่องกง สิงคโปร์ ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลี อินเดีย มาเลเซีย ไทย จีน เวียดนาม และอินโดนีเซีย) ว่า ตลาดนี้จะมีการเติบโต (CAGR) ที่ร้อยละ 7.6 ตั้งแต่ปี 2554-2559 โดยมีมูลค่ากว่า 4.09 ล้านล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2559 และสำหรับประเทศไทย ตลาดโลจิสติกส์จะโตร้อยละ 7.5 (CAGR) โดยมีมูลค่าสูงถึง 85.9 พันล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2559

มร. โกปอล อาร์ Vice President, Transportation & Logistics Practice Asia Pacific บริษัท ฟรอสต์ แอนด์ ซัลลิแวน องค์กรให้คำปรึกษาและวิจัยระดับโลก เปิดเผยว่า การขนส่งทางทะเลเป็นการขนส่งหลักสำหรับการขนส่งสินค้าในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 ของการขนส่งทั้งหมดในประเทศที่ทำการวิจัยทั้ง 12 ประเทศ นอกจากนี้ ปริมาณสินค้าของประเทศต่างๆเหล่านี้จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.1 และมีจำนวนถึง 19.67 พันล้านตันในปีนี้

แนวโน้มอุตสาหกรรมหลักในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก

มร. โกปอล กล่าวว่า ปัจจุบัน ผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์มีพัฒนาการที่ก้าวหน้าเป็นอย่างมาก และมีความคาดหวังต่อผู้ให้บริการสูงขึ้นเช่นกัน โดยลูกค้าเหล่านี้ต้องการความสามารถที่จะมองเห็นได้ในกระบวนการห่วงโซ่อุปทานจากผู้ให้บริการ เพื่อยกระดับการจัดการสินค้าคงคลัง การพัฒนาเรื่องการคาดการณ์ความต้องการเพิ่มเติมด้านการสื่อสาร และทำให้การจัดการโลจิสติกส์มีความราบรื่นมากยิ่งขึ้น

เขากล่าวเสริมว่าปัจจุบัน ทั้งโลกต่างก็ให้ความสำคัญเรื่องสิ่งแวดล้อม ทำให้ผู้นำภาคอุตสาหกรรมต่างๆจำเป็นต้องยึดหลักปฏิบัติเกี่ยวกับ กรีน โลจิสติกส์ (Green Logistics) ที่ยั่งยืน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และในขณะเดียวกันก็ต้องรักษาต้นทุนไม่ให้สูงขึ้นอีกด้วยโดยกรีน โลจิสติกส์ดังกล่าวรวมถึง การปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์สู่สิ่งแวดล้อมให้น้อยลง การใช้พลังงานเชื้อเพลิงอย่างมีประสิทธิภาพ และลดการใช้พลังงานน้ำ กระดาษ และทรัพยากรอื่นๆ เป็นต้น

องค์กรที่เกี่ยวข้องกับผู้ให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ

FIATA หรือ "International Federation of Freight Forwarders Associations" จัดตั้งขึ้นในกรุงเวียนนา ประเทศออสเตรีย เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2469 เป็นองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร (Non-Governmental Organization: NGO) เป็นองค์กรระหว่างประเทศที่เป็นศูนย์รวมบริษัทบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ (Freight Forwarder) ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากองค์สหประชาชาติและรัฐบาลของประเทศสมาชิกเป็นอย่างดี ปัจจุบันเป็นตัวแทนของกลุ่มธุรกิจบริษัทขนส่งและโลจิสติกส์กว่า 40,000 บริษัททั่วโลก จุดประสงค์หลักขององค์กรคือ การรวบรวมกิจการในอุตสาหกรรมการขนส่งทั่วโลกให้เป็นหนึ่งเดียว และเป็นตัวแทนในการส่งเสริมและปกป้องผลประโยชน์ของอุตสาหกรรมขนส่ง โดยมีส่วนร่วมในการเป็นผู้ให้คำแนะนำและเป็นผู้เชี่ยวชาญในการประชุมของหน่วยงานสากลต่าง ๆ ในเรื่องเกี่ยวกับการขนส่ง รวมถึงการพัฒนาคุณภาพของการบริการการขนส่งของบริษัทในธุรกิจขนส่งโดยการพัฒนาและส่งเสริมเอกสารเกี่ยวกับการขนส่งและมาตรฐานการขนส่งให้เป็นระบบเดียวกันทั่วโลก ซึ่งสมาชิกจะต้องสนับสนุนจุดประสงค์ของ FIATA และอยู่ภายใต้กฎระเบียบต่างๆ

ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยซึ่งเป็นสมาชิกของสมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของไทย หรือ TIFFA (Thai International Freight Forwarders Association) ซึ่ง TIFFA เป็นสมาชิกของ FIATA ด้วย สมาชิกของ TIFFA ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดสำหรับจรรยาบรรณวิชาชีพเพื่อรักษาชื่อเสียงที่ดีของวิชาชีพผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศโดยมีหลักการดังนี้

1. ดำเนินธุรกิจอย่างมืออาชีพปกป้องผลประโยชน์ของผู้ใช้บริการ
2. แข่งขันอยู่บนรากฐานความยุติธรรมและเคารพในสิทธิและผลประโยชน์ของผู้อื่น
3. ไม่เปิดเผยความลับทางธุรกิจของตนเอง ของคู่แข่งหรือของผู้ใช้บริการ
4. เคารพต่อกฎหมาย กฎระเบียบของสมาคมของประเทศตนเอง และของประเทศอื่นๆ ที่ติดต่อด้วย
5. เคารพต่อหลักสากลของการดำเนินธุรกิจรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทมีความรับผิดชอบตามกฎหมายต่อความสูญหาย ความเสียหายของผู้ประกอบการขนส่ง ต่อเนื่องหลายรูปแบบ ภายใต้สัญญาประกันภัยที่กำหนดความคุ้มครองให้มีการชดเชยค่าสินไหมทดแทนตามหลักเกณฑ์ความรับผิดชอบของผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบตามพระราชบัญญัติการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548 และสามารถสร้างความมั่นใจให้กับผู้ให้บริการว่าจะได้รับการชดเชยค่าสินไหมทดแทนหากเกิดความเสียหายจากการขนส่งได้

ภาวะการแข่งขัน

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้แบ่งโครงสร้างของบริการโลจิสติกส์ไทยไว้เป็น 5 ประเภท ได้แก่ การขนส่งสินค้า การจัดเก็บสินค้า บริการด้านพิธีการต่างๆ บริการงานโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเสริม และบริการพัสดุและไปรษณีย์ภัณฑ์ ปัจจุบันพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศไทยมี 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการขนส่งทางบก ขนส่งทางน้ำ ขนส่งทางอากาศ ตัวแทนออกของและตัวแทนขนส่ง และคลังสินค้า รวมกว่า 10,000 บริษัท และกว่าร้อยละ 80 เป็นผู้ประกอบการขนาดย่อมและขนาดกลางหรือ SMEs (ที่มา: www.thai-aec.com)

จากสถิติฐานข้อมูลของ BOL (Business on Line) จำนวนนิติบุคคลจดทะเบียนใหม่ในประเทศประเภทธุรกิจการขนส่ง และสถานที่เก็บสินค้าในปี 2555 – ปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 2,582 ราย 2,596 รายและ 2,405 รายตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการเติบโตของธุรกิจในแต่ละปี คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรมได้ง่าย เนื่องจากสามารถเริ่มต้นธุรกิจได้ตั้งแต่ขนาดเล็กด้วยเงินลงทุนไม่สูงมาก อาศัยความความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและสายการบิน/เรือ/สายการเดินเรือ โดยผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทข้ามชาติ หรือผู้ประกอบการไทยรายใหญ่ๆ เท่านั้น

ผู้บริหารของบริษัทประมาณการมูลค่าธุรกิจรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศจากรายได้ของผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิก TIFFA ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 90,000 ล้านบาท ถึงแม้ว่าตลาดโลจิสติกส์จะมีขนาดใหญ่แต่มีการแข่งขันกันสูง เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจโลจิสติกส์แต่ละกลุ่มจะมีความชำนาญเฉพาะ การแข่งขันกันในเรื่องนี้จะเน้นที่ความชำนาญในเส้นทางและประเภทของสินค้า ความเร็วในการขนส่ง ความรวดเร็วในการตอบสนองต่อลูกค้า รวมถึงเครือข่ายที่มีคุณภาพและความยืดหยุ่นของการให้บริการในราคาที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้า กลุ่มผู้ประกอบการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มบริษัทข้ามชาติกับบริษัทร่วมทุน (Joint Venture) และกลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่น (Local Company) โดยผู้ประกอบการกลุ่มที่ 1 จะเป็นผู้ครอบครองตลาดเนื่องจากมีข้อได้เปรียบทางด้านขนาดและเครือข่าย แต่กลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่นมีความยืดหยุ่นของการให้บริการมากกว่า ซึ่งบริษัทจัดได้ว่าเป็นหนึ่งในผู้นำด้านให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในกลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่น โดยปัจจุบันผู้ประกอบการที่ถือเป็นคู่แข่งที่สำคัญโดยตรงของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ ผู้ประกอบการต่างประเทศจำนวนประมาณ 5-6 ราย ซึ่งมีขนาดธุรกิจใหญ่กว่าบริษัทและบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าความสามารถในการยืดหยุ่นของการให้บริการของบริษัทและบริษัทย่อยที่มากกว่า รวมถึงการให้บริการที่ครอบคลุมครบวงจร ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีความสามารถในการแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งดังกล่าวได้

ทั้งนี้ การให้บริการรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศทางทะเล (Sea Freight) ผู้นำเข้า-ส่งออกสามารถเลือกใช้บริการจากสายการบินเรือโดยตรง หรือ เลือกใช้บริการตัวแทนรับจัดการขนส่ง อย่างไรก็ตาม สายการบินเรือส่วนใหญ่จะให้บริการประเภทท่าเรือสู่ท่าเรือ (Port-to-Port) ด้วยปริมาณการขนส่งเยอะ ในขณะที่ตัวแทนรับจัดการขนส่งสามารถเสนอการให้บริการ

ที่ยืดหยุ่นได้มากกว่า ซึ่งผู้นำเข้า-ส่งออก มีแนวโน้มที่จะเลือกใช้ตัวแทนบริหารจัดการขนส่งเพิ่มขึ้น สำหรับการให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศทางอากาศ (Air Freight) เนื่องจากผู้ประกอบการสายการบินจะไม่มีบริการตรงกับลูกค้า ดังนั้น ผู้นำเข้า-ส่งออกจะใช้บริการจากตัวแทนบริหารจัดการขนส่ง

ความได้เปรียบในการแข่งขัน

จุดเด่นในการแข่งขันสำหรับธุรกิจให้บริการขนส่งของบริษัทอยู่ที่ศักยภาพในการให้บริการที่มีคุณภาพครอบคลุมความต้องการของลูกค้า ปลอดภัย และตรงเวลา รวมถึงความพร้อมของบุคลากรและยานพาหนะ ซึ่งด้วยความรู้ ทักษะความชำนาญ และประสบการณ์ที่ผ่านมา ทำให้บริษัทมีความพร้อมในด้านต่างๆ ในการแข่งขัน โดยผู้บริหารเชื่อว่าบริษัทมีจุดเด่นในการแข่งขัน ดังต่อไปนี้

1. มีประสบการณ์ในธุรกิจบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศมานาน มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ และได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาตลอดระยะเวลากว่า 20 ปี
2. มีการนำเสนอบริการที่หลากหลายและครบวงจร (One Stop Service) ให้กับลูกค้า โดยสามารถให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ทั้งการนำเข้าและส่งออก โดยการขนส่งทั้งทางทะเล (แบบเต็มตู้และแบบไม่เต็มตู้) และทางอากาศ และการให้บริการด้านพิธีการศุลกากร เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า รวมถึงการให้บริการขนส่งสินค้าแบบประตูสู่ประตู (Door to Door) และ แบบ Ex-work ตลอดจนการให้คำปรึกษาในการจัดการระบบโลจิสติกส์เพื่อให้สามารถประหยัดต้นทุนให้ลูกค้า
3. บุคลากรมีความรู้ ความสามารถ และมีความชำนาญในงานที่รับผิดชอบ เช่น มีผู้ชำนาญการศุลกากรให้คำปรึกษาด้านพิธีการศุลกากรและสิทธิประโยชน์ในการนำเข้าและส่งออกระหว่างประเทศ
4. มีเครือข่ายที่ดีกับบริษัทสายการบินเรือ/สายการบิน และตัวแทนในต่างประเทศ ซึ่งถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ รวมทั้งบริษัทยังเป็นภาคีสมาชิกของสมาคมจัดการขนส่งระหว่างประเทศทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่ TIFFA, TAFA, CGLN ภายใต้ WCA Family Network
5. การเข้าควบรวมทางธุรกิจกับ บริษัท Sun Express Logistics (SEL) ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ โดยเป็นผู้ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมุ่งเน้นให้บริการในกลุ่มสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ให้กับผู้ผลิตรายใหญ่ระดับโลก และมีความเชี่ยวชาญทางด้านจัดการขนส่งทางอากาศ ทำให้บริษัทเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการขนส่งทางอากาศ
6. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในกระบวนการทำงาน เพื่อเพิ่มศักยภาพและลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน
7. มีศักยภาพในการบริหารต้นทุนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน โดยมีการจอร์จวางตู้คอนเทนเนอร์ในปริมาณมาก เพื่อให้สามารถต่อรองราคากับสายการบินเรือและนำเสนอลูกค้าในราคาที่แข่งขันได้ ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าด้วย

การจัดหาบริการ**การจัดหาแหล่งที่มาของบริการ****ธุรกิจรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศ**

ธุรกิจให้บริการรับจัดการขนส่งทางด้านโลจิสติกส์ระหว่างประเทศเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการกระบวนการทำงาน เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพ ปัจจัยสำคัญของกระบวนการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ประกอบด้วย การจัดการระวางเรือ/เครื่องบิน ซึ่งถือเป็นต้นทุนหลักของการให้บริการขนส่งของบริษัท และการประสานงานกับตัวแทนในต่างประเทศเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) การจัดการระวางเรือ/เครื่องบิน

เนื่องจากการระวางเรือ/เครื่องบิน เป็นต้นทุนหลักในธุรกิจให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยจึงมีการวางแผนการจองระวางเรือ/เครื่องบิน เพื่อให้สามารถบริหารต้นทุนได้อย่างดีที่สุด การจองระวางเรือเส้นทางไทย-สหรัฐอเมริกา จะมีการจัดทำเป็นสัญญากับสายการบินเรือ (Service Contract) โดยจะมีการต่อสัญญาทุกปี ในสัญญาจะระบุข้อตกลงเรื่องราคาค่าระวางภายใต้ปริมาณการซื้อระวางขั้นต่ำ (Minimum Quality Commitment: MQC) โดยบริษัทจะมีการประเมินปริมาณงานจากข้อมูลในอดีตและประเมินแนวโน้มงานที่คาดว่าจะได้รับก่อนที่จะลงนามในสัญญา เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถขาระวางได้ตามที่ตกลงในสัญญา ซึ่งการจองระวางในปริมาณมากทำให้สามารถต่อรองค่าระวางและทำให้ต้นทุนของบริษัทแข่งขันได้ ทั้งนี้ ราคาค่าระวางในสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยสายการบินเรือจะต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน สำหรับการจองระวางเรือในเส้นทางอื่นและการจองระวางเครื่องบินจะไม่มีการจัดทำเป็นสัญญา โดยบริษัทจะนำข้อมูลการใช้บริการของลูกค้าที่ผ่านมา แล้วทำการจองระวางเรือล่วงหน้ากับสายการบินเรือ ซึ่งเมื่อลูกค้าติดต่อขอจองระวางเรือ บริษัทจะสามารถยืนยันการจองกับลูกค้าได้ทันที โดยบริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกสายการบินเรือ/สายการบินที่เหมาะสมให้กับลูกค้า ทั้งนี้ ในบางกรณีบริษัทและบริษัทย่อยจะประสานงานกับตัวแทนในต่างประเทศเพื่อให้ช่วยบริษัทจัดการระวางในกรณีที่บริษัทต้องให้บริการรับจัดการขนส่งในเขตประเทศต่างๆ ซึ่งในแต่ละปีบริษัทและบริษัทย่อยมีการจัดการระวางเรือ/เครื่องบินจากผู้ประกอบการขนส่งจำนวน 15 ราย และ 10 ราย ตามลำดับ

นโยบายการคัดเลือกสายการบินเรือ/สายการบิน/ Co-Loader

1. มีการให้บริการในเส้นทางที่ลูกค้าต้องการและมีตารางการเดินทางที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
2. เป็นผู้ให้บริการที่มีความน่าเชื่อถือ
3. เป็นผู้ให้บริการที่มีต้นทุนที่แข่งขันได้
4. เป็นผู้ให้บริการที่มีระบบการติดตามงาน สามารถตรวจติดตามการเดินทางของสินค้าได้

(2) ตัวแทนต่างประเทศ(Oversea Agent)

ในกรณีที่บริษัทมีการให้บริการรับจัดการขนส่งในเขตต่างประเทศ บริษัทจะประสานงานกับตัวแทนที่เป็นพันธมิตรทางการค้าในประเทศต่างๆ เพื่อช่วยดูแลการให้บริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนเป็นผู้ช่วยบริษัทในการจัดเก็บค่าบริการในกรณีที่ลูกค้าระบุให้เรียกเก็บค่าบริการที่ปลายทางในประเทศ ดังนั้น การคัดเลือกตัวแทนต่างประเทศจึงเป็นสิ่งสำคัญ โดยตัวแทนของบริษัทในประเทศได้แก่ ผู้ประกอบการในธุรกิจรับจัดการขนส่งในประเทศต่างๆ ซึ่งมีประสบการณ์ ความชำนาญและความน่าเชื่อถือในการให้บริการดังกล่าว ทั้งนี้ ตัวแทนดังกล่าวถือเป็นพันธมิตรและลูกค้าที่สำคัญ เนื่องจากตัวแทนดังกล่าวสามารถเลือกให้บริษัทเป็นตัวแทนของตนเพื่อประสานงานและให้บริการในเขตประเทศไทยได้ด้วยเช่นกัน กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกตัวแทนต่างประเทศดังนี้

นโยบายการคัดเลือกตัวแทนต่างประเทศ (Oversea Agent) ตัวแทนในต่างประเทศแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลักๆ ดังนี้

1. กลุ่มบริษัทพันธมิตร (Group Company) ได้แก่ กลุ่มเครือข่าย Sun Express Group ซึ่งประกอบด้วยบริษัทใน 6 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย ประเทศสิงคโปร์ สหราชอาณาจักร ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศเวียดนาม และประเทศมาเลเซีย โดยมีเครือข่ายทั่วโลกกว่า 100 แห่ง ถือเป็นกลุ่มตัวแทนต่างประเทศที่มีความสำคัญ
2. กลุ่มภาคี (Conference) ที่บริษัทเข้าร่วมเป็นสมาชิก อาทิเช่น, CGLN ภายใต้ WCA Family Network ซึ่งเป็นสมาคมที่มีสมาชิกเป็นผู้ประกอบการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในประเทศต่างๆ และจะมีการประชาสัมพันธ์บริษัทที่เป็นสมาชิกกับสมาชิกอื่นๆ เพื่อให้เป็นที่รู้จัก โดยบริษัทที่จะเข้าร่วมเป็นสมาชิกได้ต้องมีความน่าเชื่อถือ และผ่านการตรวจสอบต่างๆ จากสมาคมแล้ว
3. กลุ่มตัวแทนต่างประเทศอื่นๆ ซึ่งเป็นกลุ่มเครือข่ายที่บริษัททำงานด้วยมาเป็นระยะเวลานานกว่า 10 ปี โดยมีการจัดทำข้อตกลงทางธุรกิจ (Agency Agreement) ระหว่างกัน

บริษัทและบริษัทย่อยจะพิจารณาเลือกกลุ่มที่ 1 และ กลุ่มที่ 2 เป็นหลัก เนื่องจากทั้งสองกลุ่มนี้จะมีความน่าเชื่อถือและความรับผิดชอบโดยบริษัทจะพิจารณาจากความสามารถในการทำงาน ความรวดเร็วในการตอบคำถามและติดตามงาน และต้นทุนในการทำงานที่มีประสิทธิภาพ

ธุรกิจให้บริการขนส่งในประเทศ

ธุรกิจให้บริการขนส่งในประเทศของบริษัทและบริษัทย่อย เป็นการให้บริการเพื่อสนับสนุนธุรกิจรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ซึ่งต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการกระบวนการทำงาน เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานความปลอดภัยสูง ปัจจัยสำคัญของกระบวนการขนส่งที่มีคุณภาพ มีดังนี้

(1) การจัดหาและการซ่อมบำรุงยานพาหนะที่ใช้ในกระบวนการขนส่ง

ยานพาหนะที่สำคัญสำหรับการขนส่ง ประกอบด้วย รถหัวลาก และหางพ่วงบรรทุก โดยบริษัทจะสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีความน่าเชื่อถือ พร้อมทั้งพิจารณาถึงคุณภาพของรถขนส่งให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด ซึ่งในปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อรถจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่าย โดยรถขนส่งทุกคันได้มีการทำประกันภัยชั้น 1 และประกันภัยสินค้าที่รับขนส่ง ซึ่งมีทุนประกันภัยมูลค่าสูงกว่าความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น

บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดให้มีการตรวจเช็คสภาพตามระยะการใช้งานของรถหัวลาก และหางพ่วงบรรทุก โดยจะทำการตรวจเช็คตามตารางเวลาที่ได้มีการวางแผนไว้แล้ว พร้อมทั้งทำการซ่อมบำรุงและเปลี่ยนอะไหล่ที่เสื่อมสภาพตามระยะการใช้งาน เพื่อให้รถสามารถใช้งานได้อย่างสมบูรณ์และมีอายุการใช้งานยาวนานทั้งนี้ บริษัทได้จัดทำสัญญาว่าจ้างการให้บริการซ่อมบำรุงรถบรรทุกฮิโน่ กับ บริษัท ฮิโน่มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อการซ่อมแซมและบำรุงรักษา

(2) การจัดหาและการฝึกอบรมพนักงานขับรถ

พนักงานขับรถถือเป็นบุคลากรที่มีส่วนสำคัญสำหรับงานบริการขนส่งที่ปลอดภัย ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในการคัดสรรพนักงานขับรถที่มีคุณภาพมาร่วมงาน โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกหลักๆ ดังต่อไปนี้

- พนักงานขับรถต้องมีประสบการณ์ในการขับรถบรรทุกอย่างน้อย 2 ปี
- ต้องมีใบอนุญาตขับรถสำหรับการขับรถขนส่งประเภท 3 และ 4 สำหรับขับรถประเภทรถหัวลาก
- ต้องผ่านการทดสอบจากบริษัท

เมื่อได้รับการบรรจุเป็นพนักงานขับรถแล้ว พนักงานขับรถต้องผ่านการฝึกอบรมก่อนที่จะปฏิบัติงานจริง

(3) การจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิง

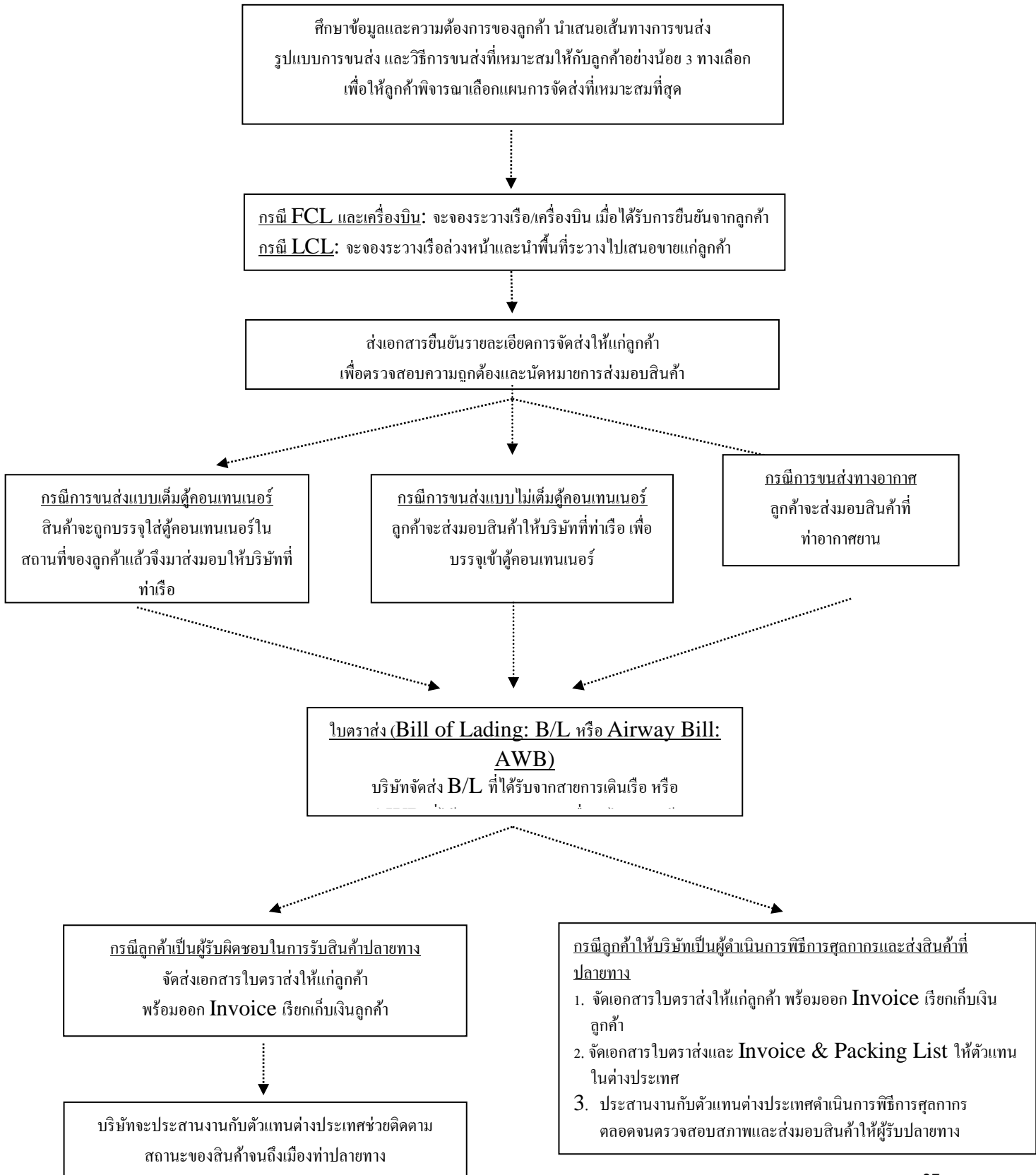
ปัจจุบันรถขนส่งของบริษัทใช้ก๊าซ NGV และน้ำมัน โดยบริษัทและบริษัทย่อยใช้บริการ PTT Fleet Card ของธนาคาร กสิกรไทย ซึ่งเปรียบเสมือนบัตรเครดิตสำหรับใช้จ่ายชำระค่าน้ำมันเชื้อเพลิงภายในวงเงินที่จำกัดไว้ซึ่งจะมีบัตรประจำรถขนส่งแต่ละคัน โดยในบัตรจะระบุทะเบียนรถและเมื่อใช้จ่ายชำระจะต้องระบุรหัสผ่าน บริษัทและบริษัทย่อยจะมีการคำนวณอัตราการใช้เชื้อเพลิงเปรียบเทียบกับอัตราการใช้จริง เพื่อให้สามารถควบคุมการใช้เชื้อเพลิงในการขนส่งได้

(4) การจัดหาผู้ประกอบการรถบรรทุกขนส่ง(Outsource)

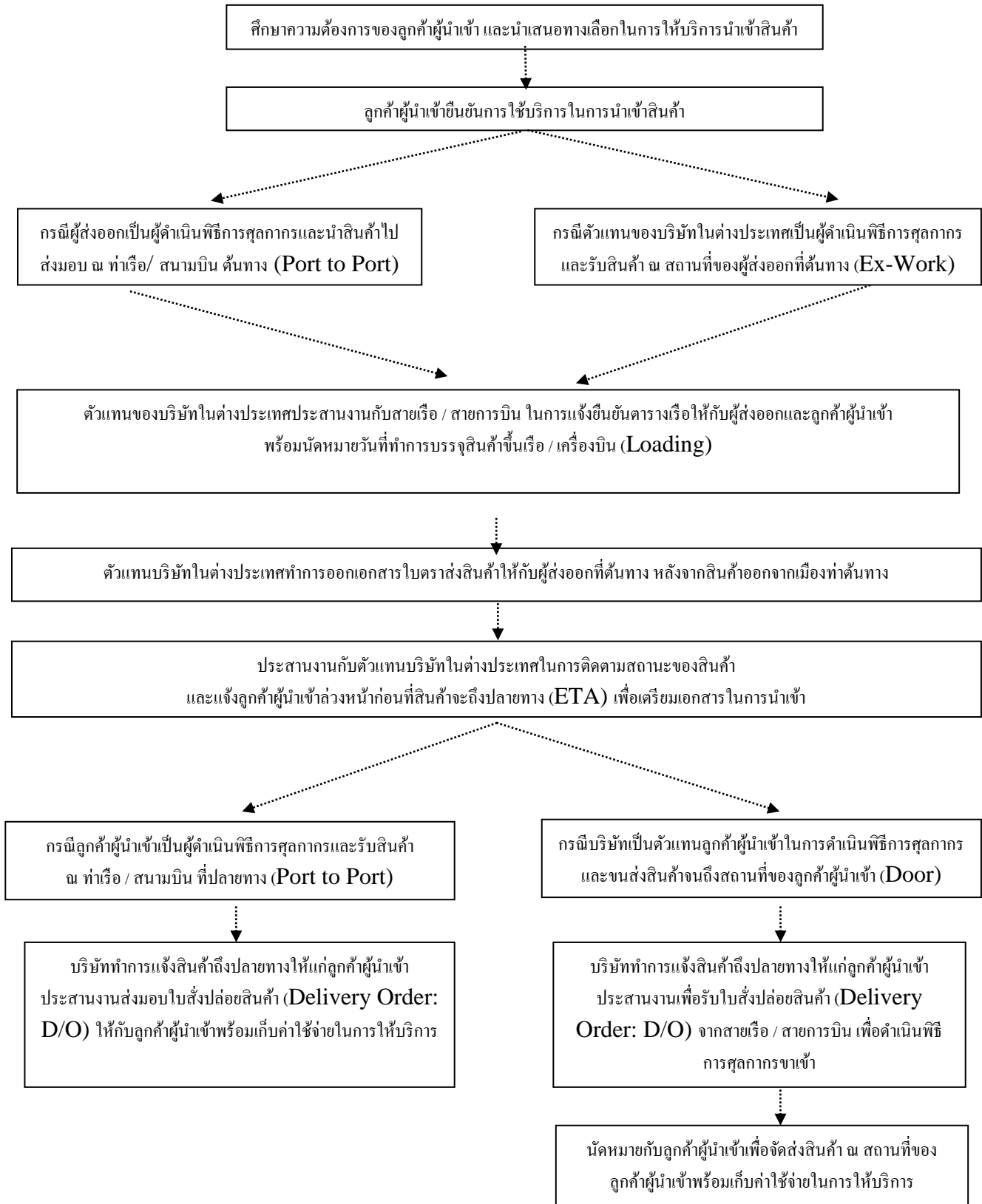
บริษัทเป็นผู้ให้บริการขนส่งด้วยรถบรรทุกหกล้อ-หางพ่วงแก่ลูกค้าด้วยตัวเอง ยกเว้นในบางช่วงเวลาที่จำนวนรถบรรทุกไม่เพียงพอที่จะให้บริการแก่ลูกค้า โดยบริษัทจะติดต่อกับผู้ประกอบการรถบรรทุกขนส่ง (Outsource) รายอื่นให้มาทำงานต่อไป เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการใช้บริการรถบรรทุกขนส่งอย่างเพียงพอ โดยปัจจุบันบริษัทมีผู้ประกอบการขนส่งที่อยู่ใน Approved Vendor List ประมาณ 3 ราย โดยมีเกณฑ์ในการเลือกผู้ประกอบการ คือ เป็นผู้ให้บริการในรูปแบบบริษัท โดยให้บริการขนส่งสินค้าเป็นธุรกิจหลัก และต้องมีประกันภัยรถยนต์และประกันสินค้าขั้นต่ำ 1,500,000 บาท มีความสามารถในการให้บริการ มีปริมาณรถ และคุณภาพของรถตรงตามที่บริษัทต้องการ

ขั้นตอนการดำเนินงานให้บริการ

สรุปขั้นตอนการให้บริการขนส่งระหว่างประเทศ - ขาออก







สรุปขั้นตอนการให้บริการขนส่งระหว่างประเทศ - ขาเข้า



เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดการด้านกระบวนการให้บริการ บริษัทได้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ช่วยเพิ่มศักยภาพและลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน มีระบบตรวจวัดที่มีประสิทธิภาพ เพื่อตรวจสอบระยะเวลาในการทำงานในแต่ละส่วนงานให้เป็นไปตามเป้าหมายคุณภาพที่บริษัทกำหนด

สรุปการเข้าร่วมเป็นภาคีสมาชิก (Conference) ทั้งในและต่างประเทศ

ชื่อสมาคม	ตราสัญลักษณ์	บริษัทที่เป็นสมาชิก	วันที่เป็นสมาชิก	วันสิ้นสุดการเป็นสมาชิก
สมาคมในประเทศ				
สมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Thai International Freight Forwarders Association: TIFFA)		WICE SUN	6 ก.พ. 45 10 พ.ย. 48	ไม่มีกำหนด ไม่มีกำหนด
สมาคมตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศไทย (Thai Airfreight Forwarders Association: TAFA)		WICE SUN	ปี 2547 ปี 2550	31 ม.ค. 61 31 ม.ค. 61
สมาคมชิปปิ้งแห่งประเทศไทย (The Customs Broker and Transportation Association of Thailand: CTAT)		WICE	12 ก.พ. 57	11 ก.พ. 61
หอการค้าไทย (The Thai Chamber of Commerce Member ship)		WICE SUN	17 ต.ค. 53 17 ต.ค. 53	ไม่มีกำหนด ไม่มีกำหนด
สมาคมต่างประเทศ				
CGLN ภายใต้ WCA Family Network		WICE SUN	26 ต.ค. 48 26 ต.ค. 48	25 ต.ค. 60 25 ต.ค. 60

หมายเหตุ: ในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกจะมีค่าสมาชิกรายปี

WCA Family Network เป็นเครือข่ายกิจการบริการการขนส่งที่ใหญ่ มีสมาชิกกว่า 5,700 บริษัทใน 189ประเทศ โดย WCA ประกอบด้วย เครือข่ายจำนวนมากและความชำนาญในการให้บริการ

สิทธิประโยชน์ของสมาชิก

1. รายชื่อสมาชิกจะเข้าไปอยู่ใน list เพื่อง่ายต่อการหาและเลือกใช้งาน
2. Financial Protection Plan เป็นการเสนอครอบคลุมวงเงินที่ไม่ได้รับชำระจากสมาชิกลูกหนี้ ให้สมาชิกเจ้าหนี้สูงสุด 50,000 USD
3. การประชุมเครือข่ายประจำปีเพื่อให้ประเทศสมาชิมาพบปะและร่วมเจรจาธุรกิจในรูปแบบ Workshop เป็นการส่งเสริมความสัมพันธ์และแลกเปลี่ยนความร่วมมือระหว่างกัน โดยแต่ละประเทศสามารถนัดหมายเพื่อพบปะเจรจากันในงานนี้ ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปเจรจาในแต่ละประเทศ
4. ช่วยจัดการปัญหาข้อพิพาทระหว่างสมาชิก

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัท ไม่มีข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และไม่มีประวัติกระทำความผิดตามกฎหมายสิ่งแวดล้อมกับหน่วยงานภาครัฐ สำหรับการให้บริการขนส่งด้วยรถบรรทุกอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในเรื่องของมลภาวะทางอากาศอันเกิดจากควันจากท่อไอเสียของรถขนส่ง ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยได้ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว จึงได้มีการให้ความรู้เจ้าหน้าที่พนักงานในการดูแลและตรวจสอบสภาพรถอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์ของหน่วยราชการ

สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ การให้บริการประเภทโลจิสติกส์ นั้น ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ มากมายที่จะส่งเสริมให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัทที่ตั้งไว้ได้ ตลอดจนรักษาคุณภาพการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดทั้งในด้านของคุณภาพการบริการ การประเมินปัจจัยความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถบรรลุเป้าประสงค์ได้ก็มีความสำคัญเช่นกัน ดังนั้นบริษัทฯ ได้วิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น และส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคต ไว้ ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าระวาง

ต้นทุนค่าระวางเรือ/เครื่องบินถือเป็นต้นทุนหลักในการดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ โดยในปี 2555 – ปี 2558 ต้นทุนดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 83.69 ร้อยละ 78.59 ร้อยละ 78.77. และร้อยละ 79.79. ของต้นทุนรวม ตามลำดับ ดังนั้น ความผันผวนของค่าระวางซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามอุปสงค์และอุปทานในตลาด มีผลกระทบต่อต้นทุนการให้บริการและอัตรากำไรสุทธิของกลุ่มบริษัท หากกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถปรับราคาค่าบริการเพิ่มตามต้นทุนค่าระวางที่มีการปรับตัวขึ้นได้ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของค่าระวาง จึงให้ความสำคัญตั้งแต่การจัดหาระวาง โดยมีการคาดการณ์ปริมาณความต้องการของลูกค้าและจองระวางในปริมาณมาก เพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองค่าระวาง และมีการจัดทำเป็นสัญญา โดยในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงราคาตามที่ระบุในสัญญา สายการบินเรือจะต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะตรวจสอบราคาค่าระวางอย่างใกล้ชิด เพื่อคาดการณ์สถานการณ์และแนวโน้มของค่าระวาง ทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถกำหนดราคาค่าบริการให้มีส่วนต่างกำไรในระดับที่จะสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของราคาค่าระวางได้ในระดับหนึ่ง

โดยปกติการจัดทำสัญญากับสายการบินเรือ (เส้นทางไทย – สหรัฐอเมริกา) จะมีการระบุปริมาณการซื้อระวางขั้นต่ำ ซึ่งจะไม่มีการระบุค่าปรับในสัญญา ทั้งนี้ สัญญาบริการกับสายการบินเรือแห่งหนึ่ง (เส้นทางไทย – สหรัฐอเมริกา) ระบุว่าในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถขายระวางเรือตามปริมาณขั้นต่ำที่ตกลงในสัญญา บริษัทฯ จะโดนปรับ (Deficit Charges) ในอัตรา 250 เหรียญสหรัฐอเมริกาต่อ FEU (Forty Foot Equipment Unit หรือ ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต) อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะมีการประเมินปริมาณงานจากข้อมูลในอดีตและประเมินแนวโน้มงานที่คาดว่าจะได้รับก่อนที่จะลงนามในสัญญา เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถขายระวางได้ตามที่ตกลงในสัญญา ในกรณีที่เรือเต็ม สายการบินเรือจะปฏิเสธการจองระวางเรือ ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถลดยอด MQC (Minimum Quantity Commitment) ได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยโดยค่าปรับดังกล่าว

ความเสี่ยงจากความรับผิดชอบในตัวสินค้า กรณีเกิดความเสียหาย

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร จึงอาจมีความเสี่ยงจากความเสียหายของตัวสินค้าระหว่างขนส่งที่อาจเกิดขึ้นได้ กรณีที่เกิดความเสียหายกับสินค้าของลูกค้าและได้มีการพิสูจน์ได้ว่าเป็นการขนส่งที่อยู่ในความรับผิดชอบของบริษัทฯ ในเบื้องต้นบริษัทประกันภัยจะเป็นผู้รับผิดชอบชดเชยความเสียหายให้กับลูกค้า โดยบริษัทฯ จะช่วยสืบหาข้อเท็จจริงและติดตามการชดเชยความเสียหายให้กับลูกค้า ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกสายการบินเรือ/สายการบิน รวมถึงผู้ประกอบการรถขนส่ง (Outsource) เพื่อลดความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับสินค้า และให้ความสำคัญในการคัดเลือกบริษัทประกันภัยที่มีมาตรฐานและเป็นที่ยอมรับทั่วไป เพื่อให้เกิดความสะดวกในการขอชดเชยความเสียหาย ทั้งนี้ ในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังไม่เคยชำระค่าชดเชยให้กับลูกค้ากรณีเกิดความเสียหายในตัวสินค้าอันส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

ความเสี่ยงในการแข่งขัน

ผู้ประกอบการธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศไทย มี 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการขนส่งทางบก ขนส่งทางน้ำ ขนส่งทางอากาศ ตัวแทนของและตัวแทนขนส่ง และคลังสินค้า รวมกว่า 10,000 บริษัท และกว่าร้อยละ 80 เป็นผู้ประกอบการขนส่งขนาดเล็กและขนาดกลางหรือ SMEs ซึ่งคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรมได้ง่าย เนื่องจากสามารถเริ่มต้นธุรกิจได้ตั้งแต่ขนาดเล็กด้วยเงินลงทุนไม่สูงมาก อาศัยความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและสายการบิน/สายการเดินเรือ/สายการบิน อย่างไรก็ตาม การแข่งขันในธุรกิจจะเน้นที่ความชำนาญในเส้นทางและประเภทของสินค้า ความยืดหยุ่นในการจัดหาเส้นทางขนส่งตามงบประมาณของลูกค้า ความรวดเร็วในการตอบสนองต่อลูกค้า รวมถึงเครือข่ายที่มีคุณภาพและความยืดหยุ่นของการให้บริการในราคาที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทมีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจและมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ มีการนำเสนอบริการที่ครบวงจร ตลอดจนให้คำปรึกษาในการจัดการระบบโลจิสติกส์เพื่อให้สามารถประหยัดต้นทุนให้ลูกค้า ซึ่งบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาตลอดกว่า 20 ปี

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการให้บริการบริหารจัดการขนส่งเส้นทางไทย – สหรัฐอเมริกา

บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในเส้นทางขนส่งสินค้าทางทะเล ไทย – สหรัฐอเมริกา มากกว่า 20 ปี สามารถรับและส่งมอบสินค้าได้ทุกรัฐของประเทศสหรัฐอเมริกาในรูปแบบประตูสู่ประตู (Door to Door) ทั้งประเภทขนส่งแบบเต็มตู้ (FCL) และแบบไม่เต็มตู้ (LCL) ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล (Sea Freight) เส้นทางไทย – คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2555 – ปี 2559) ประมาณร้อยละ 14.20 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล ดังนั้น แนวโน้มของรายได้ดังกล่าวจะมีทิศทางเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกา

อย่างไรก็ตาม การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของบริษัทฯ จะให้บริการหลากหลายเส้นทาง (Routing Diversification) เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงจากปัจจัยลบทางเศรษฐกิจของแต่ละภูมิภาค โดยเส้นทางระยะไกลไปยังทวีปอเมริกา จะมียอดขายสูงกว่าเมื่อเทียบกับเส้นทางระยะสั้นในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก แต่ก็จะมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่า โดยที่บริษัทฯ เห็นว่าการรักษาการให้บริการในเส้นทางระยะไกลจะทำให้บริษัทเกิดความได้เปรียบในเรื่องความสามารถในการแข่งขัน ในขณะที่อัตราค่าระวางเรือในการขนส่งมีแนวโน้มลดลง ในขณะที่การให้บริการในเส้นทางระยะสั้นจะมีอัตรากำไรที่ต่ำกว่า แต่การแข่งขันที่สูงกว่าเช่นกัน ดังนั้น การทำธุรกิจของบริษัทฯ ก็จะพิจารณา ทั้งการเพิ่มขึ้นของยอดขายและการรักษาความสามารถในการทำกำไร ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้ในเส้นทาง ประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีน ประเทศสิงคโปร์ ประเทศออสเตรเลีย สัดส่วนรายได้เฉลี่ย (ปี 2555 – ปี 2559) ของประเทศดังกล่าว รวมกันประมาณร้อยละ 43.14 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ ต้องใช้ความรู้ความชำนาญ รวมถึงประสบการณ์ของผู้บริหารและบุคลากรในการดำเนินงาน จึงจำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในกฎระเบียบต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศสำหรับการส่งออกหรือนำเข้า รวมถึงผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ชำนาญการศุลกากรประจำบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อให้คำแนะนำแก่พนักงานในส่วนงานต่างๆ ได้ซึ่งจะทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการเกิดความมั่นใจและเกิดความพึงพอใจต่อการให้บริการ ในกรณีที่บริษัทฯ เกิดการขาดแคลนบุคลากรดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการทำงาน

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของทรัพยากรบุคคล ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จึงมีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ และประสิทธิภาพในการทำงาน โดยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานทั้งพนักงานเก่าและพนักงานใหม่อย่างสม่ำเสมอ บริษัทมีการจัดทำแผนการอบรมพนักงานประจำปี โดยพนักงานแต่ละคนต้องได้เข้าอบรมอย่างน้อย 5 หลักสูตรต่อปี เพื่อให้เกิดความรู้ความสามารถและทักษะให้แก่พนักงานในการปฏิบัติงาน นอกจากนี้

บริษัทยังจัดให้มีการทำงานแบบคู่หู (Buddy) เพื่อให้พนักงานสามารถทำงานทดแทนกันได้ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทในการพึ่งบุคลากรคนใดคนหนึ่ง ตลอดจนจัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานเพื่อกำหนดและพิจารณาผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยมีอายุการทำงานเฉลี่ย 5 ปี และมีอายุการทำงานเฉลี่ยของผู้บริหารไม่ต่ำกว่า 20 ปี

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายให้พนักงานมีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของบริษัท (Sense of Belongings) โดยในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2558 มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ให้กับพนักงานและผู้บริหาร (ที่ไม่ใช่กรรมการ) ของบริษัทฯ จำนวน 7.50 ล้านหุ้น พร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี เพื่อสร้างขวัญกำลังใจและรักษาบุคลากรที่มีความสามารถให้อยู่กับองค์กร บริษัทจึงคาดว่านโยบายดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรของบริษัทไว้ได้

ความเสี่ยงจากความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจากรายได้และต้นทุนในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีรายได้เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2555 – ปี 2559) ประมาณร้อยละ 81.02 ของรายได้จากการให้บริการ ซึ่งหากเงินบาทแข็งค่าขึ้นย่อมส่งผลต่อรายได้ที่ได้รับลดลง และมีต้นทุนเป็นสกุลเงินต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2555 – ปี 2559) ประมาณร้อยละ 79.79 ของต้นทุนบริการรวม ซึ่งในกรณีที่เงินบาทอ่อนค่าลง จะส่งผลต่อต้นทุนที่สูงขึ้น ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศย่อมส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

ทั้งนี้ ต้นทุนในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศดังกล่าวเกิดจากการที่บริษัทฯ มีพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจจัดการขนส่งในต่างประเทศเพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนให้บริษัทฯ ในการประสานงานเพื่อให้บริการลูกค้า ในทางกลับกัน บริษัทฯ ก็มีรายได้จากการเป็นพันธมิตรทางการค้าด้วยเช่นกัน การที่บริษัทฯ มีรายได้และต้นทุนในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ จึงถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามธรรมชาติ (Natural Hedge) เป็นบางส่วน โดยบริษัทฯ จะมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา เพื่อจะประเมินสถานการณ์และหาทางป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยที่ผ่านมามีผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่จัดว่ามีนัยสำคัญต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัทฯ

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

ณ วันที่ 11 มกราคม 2560 นางอารยา คงสุนทร และ นายชูเดช คงสุนทร ถือหุ้นรวมกัน在公司 40.38 ของทุนชำระแล้ว ทำให้คุณอารยา คงสุนทร และ คุณชูเดช คงสุนทร ยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

อย่างไรก็ตามเพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และถ่วงดุลอำนาจดังกล่าว บริษัทฯ ได้พิจารณาปรับโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้นสามารถตรวจสอบได้ และมีการถ่วงดุลอำนาจจึงคณะกรรมการบริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน โดยเป็นกรรมการตรวจสอบ จำนวน 3 ท่าน และประธานกรรมการบริษัทจำนวน 1 ท่าน โดยบริษัทฯ มีกรรมการบริษัทรวมกรรมการตรวจสอบทั้งสิ้น 8 ท่าน ในจำนวนนี้มีกรรมการที่ไม่ใช่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 4 ท่าน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังจัดให้มีฝ่ายตรวจสอบภายในที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระตามความเหมาะสม

และขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบที่ได้กำหนดไว้ และตรวจสอบการดำเนินงานของฝ่ายบริหารเพื่อให้เกิดความโปร่งใส นอกจากนี้ในกรณีเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว และในการอนุมัติรายการจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน กสท. และตลาดหลักทรัพย์ฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์ถาวรที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 150.72 ล้านบาท รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร แสดงได้ดังนี้

ประเภทของสินทรัพย์		ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคา สะสม (บาท)	ภาระผูกพัน
สินทรัพย์ถาวร				
1	ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	23,800,000	ไม่มี
	โฉนดเลขที่ 69738 เนื้อที่ 6 ไร่ 0 งาน 70 ตารางวา ที่ตั้ง ตำบลหนองขาม อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี			
2	อาคารและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	18,294,148	ไม่มี
	สถานที่จอดรถและวางตู้สินค้า	เป็นเจ้าของ	14,784,046	ไม่มี
3	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	8,059,338	ไม่มี
4	ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	44,411,721	ไม่มี
		เป็นผู้เช่า (เช่าการเงิน)	41,368,510	ไม่มี
รวม			150,717,763	

นอกจากทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทได้เช่าพื้นที่สำนักงาน โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าดังนี้

สัญญาเช่า	รายละเอียดของสัญญา
<p>1. <u>สัญญาเช่าที่ดินเพื่อปลูกสร้างอาคาร</u></p> <p>โฉนดเลขที่ 53901 เลขที่ดิน 376 หน้าสำรวจ 11348</p> <p>แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร</p> <p>เนื้อที่ดิน 1 งาน 70 2/10 ตารางวา</p>	<p>ผู้เช่า : WICE</p> <p>ผู้ให้เช่า : นางอารยา คงสุนทร และ นายชูเดช คงสุนทร (เป็นกรรมการและผู้จัดการของ บริษัท)</p> <p>ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2557 – 30 มิถุนายน 2577</p> <p>ค่าเช่า : ปีที่ 1 - 2 เดือนละ 92,674 บาท ปีที่ 3 - 5 เดือนละ 101,941 บาท ปีที่ 6 - 8 เดือนละ 112,135 บาท ปีที่ 9 - 11 เดือนละ 123,349 บาท ปีที่ 12 - 14 เดือนละ 135,684 บาท ปีที่ 15 - 17 เดือนละ 149,252 บาท ปีที่ 18 - 20 เดือนละ 164,177 บาท</p> <p>รวมค่าเช่าทั้งสิ้นจำนวน 30,539,586 บาท</p> <p>วัตถุประสงค์ : เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัท</p>
<p>2. <u>สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร</u></p> <p>- โฉนดเลขที่ 164087 เลขที่ดิน 5612 หน้าสำรวจ 32222</p> <p>ตำบลสุรศักดิ์ อำเภอสรรพยา จังหวัดชัยภูมิ</p> <p>เนื้อที่ดิน 42 ตารางวา</p> <p>- อาคารพาณิชย์บนที่ดินดังกล่าวจำนวน 3 ชั้น 2 คูหา</p>	<p>ผู้เช่า : WICE</p> <p>ผู้ให้เช่า : นางอารยา คงสุนทร และ นายชูเดช คงสุนทร (เป็นกรรมการและผู้จัดการของ บริษัท)</p> <p>ระยะเวลา : 1 สิงหาคม 2557 – 1 สิงหาคม 2560</p> <p>ค่าเช่า : 31,000 บาทต่อเดือน</p> <p>วัตถุประสงค์ : เพื่อใช้เป็นหน่วยบริการของบริษัทที่แหลมฉบัง</p>
<p>3.. <u>สัญญาเช่าอาคารของ SUN</u></p> <p>- พื้นที่ห้องของอาคารเลขที่ 88/8 ชั้นที่ 4 ถนนนนทรี</p> <p>แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร</p>	<p>ผู้เช่า : SUN (บริษัทย่อย)</p> <p>ผู้ให้เช่า : WICE</p> <p>ระยะเวลา : 1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2559</p> <p>พื้นที่เช่า : 308 ตารางเมตร</p> <p>ค่าเช่า : 55,400 บาทต่อเดือน</p> <p>ค่าบริการ : 55,400 บาทต่อเดือน</p> <p>วัตถุประสงค์ : เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัทย่อย</p>
<p>4.. <u>สัญญาเช่าสำนักงาน สาขาสุวรรณภูมิ</u></p> <p>- ห้องภายในอาคารตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศ</p> <p>ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ</p> <p>- อาคาร AO3 หมายเลข 11 (ชั้น 4)</p>	<p>ผู้เช่า : SUN (บริษัทย่อย)</p> <p>ผู้ให้เช่า : บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)</p> <p>ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2557 - 30 มิถุนายน 2560</p> <p>พื้นที่เช่า : 51.25 ตารางเมตร</p> <p>ค่าเช่า : 17,937.50 บาทต่อเดือน</p> <p>วัตถุประสงค์ : เพื่อใช้เป็นสาขาของบริษัทย่อย</p>

4.2 รายละเอียดสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจประกอบด้วย

- 1) ความสัมพันธ์ของกลุ่มลูกค้า มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ เท่ากับ 247.57 ล้านบาท
- 2) สิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่ม มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ เท่ากับ 3.88 ล้านบาท
- 3) คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ เท่ากับ 7.39 ล้านบาท

4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

4.3.1 สรุปสัญญากับสายการบินเรือ

บริษัทมีการทำสัญญาบริการกับสายการบินเรือ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1. เส้นทางการบินหลัก ได้แก่ เส้นทางไทย-สหรัฐอเมริกา
2. สายการบินเรือมีหน้าที่ให้บริการจัดระวางเรือให้บริษัทฯ ตามปริมาณขั้นต่ำ (Minimum Quantity Commitment: MQC) ที่ระบุไว้ในสัญญาบริการ
3. บริษัทฯ จะชำระค่าระวางให้กับสายการบินเรือตามอัตราที่ระบุในสัญญาบริการ
4. สัญญาบริการมีอายุ 1 ปี และมีการต่อสัญญาทุกปี
5. สายการบินเรือมีความรับผิดชอบในสินค้าตามที่ระบุไว้ในใบตราส่ง (Bill of Lading)

ทั้งนี้ มีสายการบินเรือ 1 แห่งระบุว่าในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถขายระวางเรือตามปริมาณขั้นต่ำที่ตกลงในสัญญา บริษัทฯ จะโดนปรับ (Deficit Charges) ในอัตรา 250 เหรียญสหรัฐอเมริกาต่อ FEU (Forty Foot Equipment Unit หรือตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต) อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะมีการประเมินปริมาณงานจากข้อมูลในอดีตและประเมินแนวโน้มงานที่คาดว่าจะได้รับก่อนที่จะลงนามในสัญญา เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถขายระวางเรือได้ตามที่ตกลงในสัญญา ในกรณีที่เรือเต็มสายการบินเรือจะปฏิเสธการจองระวางเรือ ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถลดยอด MQC ได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยโดนค่าปรับดังกล่าว

4.3.2 สรุปสัญญากับตัวแทนต่างประเทศ

กลุ่มเครือข่าย Sun Express Group สามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1. ร่วมกันพัฒนาการขนส่ง รวมถึงการแลกเปลี่ยนข้อมูลในแง่ ค่าบริการ การแข่งขัน การขาย และการปฏิบัติการ และแนะนำถึงธุรกิจขนส่งและธุรกิจอื่นๆ ที่อาจจะสามารถขยายธุรกิจไปได้
2. ทั้งสองฝ่ายสามารถใช้เครือข่ายของกันและกันในการปฏิบัติงาน
3. ทั้งสองฝ่ายแต่งตั้งอีกฝ่ายเป็น non-exclusive agent ของตน ในแต่ละประเทศ
4. ทั้งสองฝ่ายจะเสนออัตราค่าบริการที่ดีที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
5. ทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะไม่ทำธุรกิจที่แข่งขันกัน ถ้าไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษร
6. ทั้งสองฝ่ายจะต้องสนับสนุนการขาย การควบคุมดูแล และการปฏิบัติงานในการขนส่งทั้งทางบก ทางอากาศ และทางทะเล รวมถึงการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า ผู้ประกอบการขนส่ง และหน่วยงานต่างๆ
7. ทั้งสองฝ่ายจะต้องจัดให้มีการบริการที่จำเป็นเกี่ยวกับการนำเข้าและส่งออก เช่น พิธีการศุลกากร, การจัดเก็บสินค้า, การส่งมอบสินค้า, การดูแลสินค้าระหว่างทาง, การส่งสินค้าต่อเนื่อง, จัดเก็บค่าบริการจากลูกค้า เป็นต้น

8. บริษัทฯ ผู้รับสินค้าจะต้องตรวจตราสินค้าว่ามีความเสียหายหรือสูญหายหรือไม่ ถ้ามีความเสียหายต่อสินค้าเกิดขึ้นจะต้องแจ้งบริษัทประกันภัยให้รับผิดชอบ และแจ้งบริษัทฯ ด่วนทางทันทีผ่านโทรสารหรืออีเมล เพื่อหาวิธีดำเนินการต่อไป
9. ทั้งสองฝ่ายจะชำระค่าตอบแทนและค่าบริการต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในข้อตกลง
10. ข้อตกลงมิได้กำหนดวันสิ้นสุดของสัญญา จนกว่าจะมีการขอยกเลิกจากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างน้อย 90 วัน
11. ข้อตกลงจะถูกลบเลิกทันที หากมีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่ทำตามที่ระบุไว้ในข้อตกลง

กลุ่มตัวแทนต่างประเทศอื่น สามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1. บริษัทและตัวแทนต่างประเทศจะช่วยประชาสัมพันธ์ซึ่งกันและกันในประเทศและเครือข่ายของตนเอง
2. บริษัทและตัวแทนต่างประเทศจะประสานงานในการให้บริการจัดการขนส่งให้กันและกัน
3. บริษัทและตัวแทนต่างประเทศจะชำระค่าตอบแทนและค่าบริการต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในข้อตกลง
4. ตัวแทนต่างประเทศจะไม่ปล่อยหรือส่งสินค้าให้กับผู้รับจนกว่าจะได้รับการชำระเงินจากผู้รับสินค้า
5. ในกรณีที่เกิดปัญหา เช่น ไม่สามารถส่งสินค้า, สินค้าถูกปฏิเสธการรับ, สินค้าเสียหาย เป็นต้น ตัวแทนต่างประเทศจะต้องแจ้งให้บริษัททราบทันที เพื่อหาทางแก้ไข
6. ข้อตกลงมิได้กำหนดวันสิ้นสุดของสัญญา จนกว่าจะมีการขอยกเลิกจากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเป็นลายลักษณ์อักษร
7. ข้อตกลงจะถูกลบเลิกทันทีหากมีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่ทำตามที่ระบุไว้ในข้อตกลง

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัท ชันเอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และมีเงินลงทุนในบริษัท Sun Express Logistics Pte.Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 70

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่มีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ ในปี 2559 บริษัทฯ แห่งหนึ่งได้ฟ้องร้องบริษัทย่อยในคดีแพ่ง เพื่อเรียกร้องให้ชดเชยค่าเสียหายจากการรับขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ โดยบริษัทดังกล่าวได้ฟ้องต่อศาลให้บริษัทย่อยชดเชยค่าเสียหายเป็นจำนวน 3.1 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับถัดจากวันฟ้องจนกว่าบริษัทย่อยจะชำระเงินให้แก่บริษัทดังกล่าวเสร็จสิ้น ต่อมาในระหว่างไต่สวนคดีที่ 3/2559 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางได้มีคำพิพากษาให้บริษัทย่อยชดเชยค่าเสียหายให้แก่บริษัทดังกล่าวเป็นเงินจำนวน 0.4 ล้านบาท ตามคำพิพากษาที่ กค.159/2559 ลงวันที่ 18 สิงหาคม 2559 โดยบริษัทย่อยได้จ่ายเงินชำระค่าเสียหายและบันทึกการจ่ายเงินชดเชยค่าเสียหายดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุน

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจหลัก	:	ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร (International Logistics Service and Solution Provider)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	อาคาร WICE PLACE เลขที่ 88/8 ถนนนนทบุรี แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107558000156
โทรศัพท์	:	02-681-6181
โทรสาร	:	02-681-6173-75
E-mail Address	:	info@wice.co.th
Website	:	www.wice.co.th
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว	:	325,949,750 บาท (สามร้อยยี่สิบห้าล้านเก้าแสนสี่หมื่นเก้าพันเจ็ดร้อยสี่สิบบาทถ้วน) ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 651,899,500 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ทุนชำระแล้วเป็นจำนวนเงิน 325,949,750 บาท (สามร้อยยี่สิบห้าล้านเก้าแสนสี่หมื่นเก้าพันเจ็ดร้อยสี่สิบบาทถ้วน)
บุคคลอ้างอิง	:	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0 2009-9000 โทรสาร : 0 2009-9991 SET Contact center: 0 2009-9999 E-mail : SETContactCenter@set.or.th Website: http://www.tsd.co.th
ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	:	ไม่มี
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด โดย นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4521 อาคารเลครัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 ถนน รัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-0777 , 0-2661-9190 โทรสาร : 0-2264-0789-90 อีเมล : ernstyoung.thailand@th.ey.com

ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท เวล แพลนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด โดย
นางสาววรลักษณ์ ลิ้มสุขประเสริฐ และ นางสาวหทัยา ใจบุญศักดิ์
11 ซอย 6 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
โทรศัพท์ : 0-2434-3746
อีเมล : wpsthai@gmail.com

ที่ปรึกษาทางการเงิน : บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ : ไม่มี