

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “WICE”) ย่อมาจาก Worldwide Industrial Commercial Enterprise) (เดิมชื่อ บริษัท ไวส์เฟรทเซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด) เริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2536 เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ แบบครบวงจร (International Logistics Service and Solution Provider) ให้บริการทั้งการนำเข้าและส่งออก ทางทะเล และทางอากาศ ให้บริการด้านพิธีการศุลกากร การให้บริการขนส่งในประเทศ การให้บริการขนส่งข้ามพรมแดน (Cross Border) และคลังสินค้า เป็นหลัก พร้อมทั้งมียังบริษัทในเครือ ในหลายประเทศชั้นนำ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว

กลยุทธ์ขององค์กร

ได้กำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจภายในระยะ 3 ปีข้างหน้า ดังนี้

บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจภายในระยะ 3 ปีข้างหน้า ดังนี้

1. เป็นบริษัทชั้นนำในการเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร มีเป้าหมายในการขยายการลงทุนสร้างเครือข่ายผู้ให้บริการโลจิสติกส์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ครอบคลุมภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกยกระดับความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มศักยภาพขององค์กรสู่การเป็นผู้เล่นในภูมิภาค (Regional Player) เพื่อขยายโอกาสในการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน
2. บริษัทฯ เน้นการให้บริการด้าน Logistics and Supply Chain Solutions เพื่อตอบโจทย์แก่ลูกค้าที่หลากหลาย และรักษฐานลูกค้าปัจจุบัน รองรับการพัฒนาฐานลูกค้าใหม่ ในอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตของประเทศ ได้แก่ กลุ่มสินค้าไฮเทค กลุ่ม New S-Curve ในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และเพื่อให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต
3. บริษัทฯ วางแผนการบริหารจัดการและดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ เน้นการให้บริการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นในเกณฑ์ดี เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับที่แข่งขันได้ในอุตสาหกรรม และสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นให้เพิ่มสูงขึ้น

บริษัทย่อย/บริษัทร่วมทุน

- บริษัท ไวส์ ซัพพลายเชน โซลูชันส์ จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท ชันเอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 54 ล้านบาท และได้ลดทุนจดทะเบียนเหลือ 13.5 ล้านบาท พร้อมกับดำเนินการเปลี่ยนชื่อเมื่อวันที่ 11 กันยายน 2562 โดยดำเนินธุรกิจให้บริการคลังสินค้า และบริการจัดการซัพพลายเชน ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว
- บริษัท WICE Logistics (Singapore) Pte. Ltd (ชื่อเดิม Sun Express Logistics Pte. Ltd. (“SEL”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2545 เป็นบริษัทฯ รับจัดการขนส่งระหว่างประเทศชั้นนำในประเทศสิงคโปร์ ให้บริการครบวงจร มีเที่ยวบินที่หลากหลาย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ 24 ชั่วโมง มีที่ตั้งสำนักงานและคลังสินค้าอยู่ใน สนามบินชางงี เขตการค้าเสรี (Changi Free Zone Airport) และยังได้รับสิทธิในการขนส่งผ่านพาเลตของสายการบินโดยตรง (ULD-Unit Load Device) ทำให้ได้รับความสะดวกและรวดเร็วในการขนส่งสินค้า และเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2559 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท WICE Logistics (Singapore) Pte. Ltd. จำนวน 700,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 70 ของหุ้นสามัญทั้งหมด ต่อมาปี 2563 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นส่วนที่เหลืออีก 30% (ส่วนที่ 2) มูลค่า 5,354,375 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ ทำให้บริษัทฯ เป็นเจ้าของ 100%
- บริษัท WICE Logistics (Hong Kong) Ltd หรือ “WICE HK” (ชื่อเดิม Universal Worldwide Transportation Limited (“UWT”)) ก่อตั้งขึ้นปี 2535 ให้บริการขนส่งทางอากาศและทางทะเลภายใต้การควบคุมของ Master Air Waybills และ Ocean Bill of Ladings ไปยังยุโรป เอเชียตะวันออก รวมถึงจีนแผ่นดินใหญ่จากฮ่องกง และมีสาขา

ย่อย Guangzhou , Shanghai และ Shenzhen และเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2561 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท WICE Logistics (Hong Kong) Ltd. จำนวน 80,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 80 ของหุ้นสามัญทั้งหมด

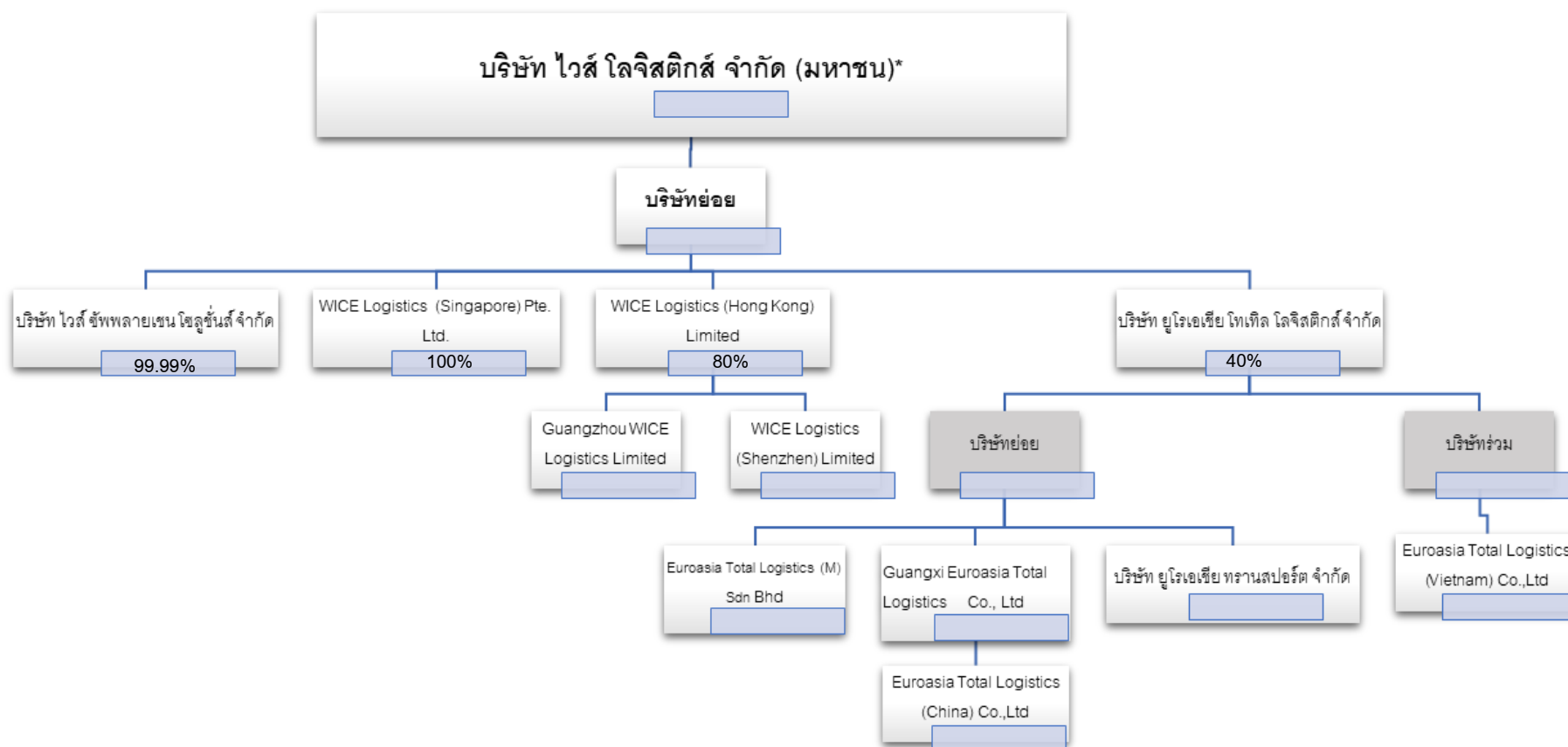
- บริษัท ยูโรเอเชีย โทเทิล โลจิสติกส์ จำกัด (EUROASIA TOTAL LOGISTICS CO., LTD.) หรือ “ETL” (บริษัทร่วมทุน) โดยเมื่อวันที่ 14 กันยายน 2561 WICE ได้ร่วมลงทุนก่อตั้งบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่ เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ขนส่งข้ามพรมแดน (Cross – Border Transport Services) ระหว่างประเทศจีน ฮองกง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กับ Mr. Lee Yik Chieh (Malaysian) และ นางสาวกฤชวรรณ ชื้อเจริญชัย โดยบริษัทฯ ลงทุนในสัดส่วน 40% และมีอำนาจควบคุมดูแลทางการเงิน และปัจจุบันมีบริษัทย่อยใน 3 ประเทศ ดังนี้ ประเทศมาเลเซีย ประเทศเวียดนาม และประเทศจีน

พัฒนาการที่สำคัญของ WICE

2536	<ul style="list-style-type: none"> ก่อตั้งบริษัท ไวส์เฟรท เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด ร่วมทุนกับไวส์กรุ๊ปจากฮ่องกงและสิงคโปร์
2545	<ul style="list-style-type: none"> ขยายการบริการด้านพิธีการศุลกากร เข้าร่วมสมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (TIFFA)
2546	<ul style="list-style-type: none"> ไวส์มีคนไทยเป็นเจ้าของ 100% เชี่ยวชาญการบริการขนส่งสินค้าระหว่างไทย – USA
2549	<ul style="list-style-type: none"> ย้ายสำนักงานสู่ WICE Place ขยายสำนักงานเพิ่ม ณ สนามบินสุวรรณภูมิ
2552	<ul style="list-style-type: none"> ขยายสำนักงานเพิ่ม ณ อำเภอแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี
2555	<ul style="list-style-type: none"> ขยายการบริการขนส่งด้วยรถบรรทุกทั่วประเทศ ได้รางวัลสุดยอด SMEs แห่งชาติ
2557	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนเป็น 225 ล้านบาท แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยใช้ชื่อ “บริษัท ไวส์ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)” “WICE”
2558	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนเป็น 300 ล้านบาท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
2559	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนเป็น 325 ล้านบาท ผ่านการรับรอง “มาตรฐานคุณภาพบริการขนส่งด้วยรถบรรทุก” หรือ “Q Mark” โดยกรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม เข้าซื้อกิจการ SUN Express (Singapore) Pte. Ltd. 70% ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น “WICE Logistics (Singapore) Pte. Ltd”
2560	<ul style="list-style-type: none"> ผ่านการรับรองโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) เป็นผู้ประกอบการระดับมาตรฐานเออีโอ (Authorized Economic Operator :AEO)
2561	<ul style="list-style-type: none"> เข้าซื้อกิจการ Universal Worldwide Transportation Limited (“UWT”) 80% ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น WICE Logistics (Hong Kong) Ltd. เข้าซื้อกิจการ Universal Worldwide Transportation Limited (“UWT”) 80% ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น “WICE Logistics (Hong Kong)”

- | | |
|------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • ก่อตั้งบริษัทร่วมทุนใหม่ (Joint Venture) ในชื่อ “บริษัท ยูโรเอเชีย โทเทิล โลจิสติกส์ จำกัด” สัดส่วนการลงทุน 40% |
| 2562 | <ul style="list-style-type: none"> • ขยายงานบริการขนส่งข้ามพรมแดน • เพิ่มสำนักงานสาขาในจีน 1 แห่ง ที่ เซินเจิ้น • 5 ดาว จากโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียน (CGR) |
| 2563 | <ul style="list-style-type: none"> • ก่อตั้ง WICE Supply Chain Solutions Co., Ltd. • เข้าซื้อหุ้นส่วนที่เหลืออีก 30% (ส่วนที่ 2) ของ WICE Logistics (Singapore) Pte Ltd. ทำให้บริษัทฯ เป็นเจ้าของ 100% • ได้รับรางวัลนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม ประจำปี 2563 (Best Investor Relations Awards 2020) |

โครงสร้างการถือหุ้นบริษัทในกลุ่ม
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทการบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากการประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทของรายได้	สำหรับปี 2561		สำหรับปี 2562		สำหรับปี 2563	
	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ						
1. การบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล (SEA FREIGHT)	631.12	34.11	650.34	29.15	655.62	16.37
2. การบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ (AIR FREIGHT)	903.41	44.90	813.05	36.45	2130.12	53.18
3. งานโลจิสติกส์ (LOGISTICS SERVICE)	370.12	20.01	353.77	15.86	339.74	8.48
4. การให้บริการด้านการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดน (CROSS BORDER SERVICE)	-	-	478.74	21.46	979.49	24.45
รายได้ระหว่างส่วนงาน	(72.54)	-	-75.02	-	-109.44	-
รวมรายได้จากการให้บริการ	1832.11	99.03	2220.88	99.55	3,995.53	99.75
รายได้อื่น**	18.00	0.97	10.00	0.45	10.04	0.25
รวมรายได้	1850.11	100.00	2230.88	100.00	4,005.57	100.00

หมายเหตุ :

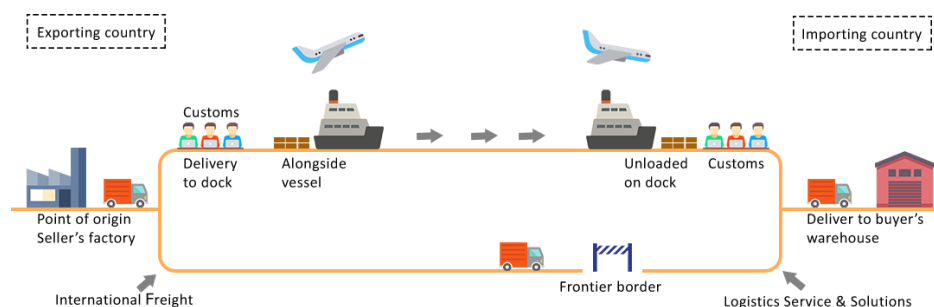
* รายได้อื่นๆ เช่นกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ดอกเบี้ยรับ กำไรขาดทุนจากการขายเงินลงทุน เป็นต้น

รายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะการให้บริการ

บริษัท ไวส์โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร (International Logistics Services and Solutions Provider) ทั้งการนำเข้าและส่งออก โดยการขนส่งทั้งทางทะเล (แบบเต็มตู้และแบบไม่เต็มตู้) และทางอากาศ และการให้บริการด้านพิธีการศุลกากร และการขนส่งในประเทศ ทางรถหัวลาก - หางพ่วง และการให้บริการขนส่งข้ามพรมแดน (Cross Border Service) เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า รวมถึงการให้บริการขนส่งสินค้าแบบประตูสู่ประตู (Door to Door) คือ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งตั้งแต่หน้าประตูโรงงานลูกค้าต้นทางเพื่อส่งมอบไปยังหน้าประตูโรงงานลูกค้าปลายทาง โดยผู้ส่งออกเป็นผู้รับผิดชอบภาระค่าขนส่ง และแบบ Ex-work คือ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าที่ผู้นำเข้ารับผิดชอบภาระค่าขนส่งตั้งแต่หน้าประตูโรงงานผู้ส่งออกไปจนถึงมือผู้รับปลายทาง

แผนภาพการให้บริการโลจิสติกส์ (International Logistics Flow)



บริษัท และกลุ่มบริษัทย่อยเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Freight Forwarder) ทั้งนำเข้าและส่งออก ด้วยการขนส่งทางทะเลและการขนส่งทางอากาศครอบคลุมกว่า 100 ประเทศ โดยทีมงานผู้มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญด้านระบบโลจิสติกส์ที่พร้อมเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ตลอดจนวางแผนและออกแบบเส้นทางการขนส่งให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยคำนึงถึงระยะเวลาในการขนส่ง ต้นทุนในการขนส่ง ประเภท/ ลักษณะของสินค้าที่ขนส่ง ความสะดวกต่อลูกค้าในการจัดการขนส่ง เป็นต้น บริษัท และบริษัทย่อยเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศประเภทที่ไม่มีเรือและเครื่องบินของตนเอง (Non-Vessel Operation Common Carrier หรือ N.V.O.C.C) ซึ่งบริษัท และบริษัทย่อยจะจัดหาระวางเรือหรือเครื่องบินจากผู้ประกอบการขนส่ง คือสายการบินหรือสายการบินที่เหมาะสมเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ตลอดจนประสานงานกับตัวแทนต่างประเทศ (Oversea Agent) ซึ่งถือเป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Business Partner) ของบริษัท ในประเทศต่างๆ ในการดำเนินการจัดการเพื่อให้สินค้าถึงผู้รับอย่างปลอดภัยตามเวลาที่กำหนด การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของบริษัท และบริษัทย่อยสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. การบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล (Sea Freight):

บริษัท เป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางทะเล โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดหาระวางเรือและตู้คอนเทนเนอร์จากสายการบินเรือชั้นนำที่มีชื่อเสียงเชื่อถือได้ ซึ่งบริษัท จะเป็นผู้พิจารณาติดต่อสายการบินเรือดำเนินการต่อเรือและจองระวางเรือที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้ บริษัท ได้ขยายเครือข่ายโดยเข้าร่วมเป็นภาคีสมาชิกต่างๆ เช่น CGLN ภายใต้ WCA Family Network ทำให้ปัจจุบันบริษัท สามารถให้บริการบริหารจัดการขนส่งทางทะเลครอบคลุมท่าเรือหลักในเขตการค้าสำคัญในประเทศต่างๆ โดยตลาดหลักยังคงเป็นตลาดสหรัฐอเมริกา เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในเส้นทางการขนส่งไทย-สหรัฐอเมริกาตั้งแต่แรกเริ่ม สำหรับตลาดหลักรองลงมา คือ ประเทศจีน ประเทศญี่ปุ่น และประเทศฟิลิปปินส์

การขนส่งสินค้าโดยเรือสามารถขนส่งสินค้าได้คราวละมากๆ มีต้นทุนในการขนส่งที่ถูกกว่าการขนส่งสินค้าทางเครื่องบิน เหมาะสำหรับการขนส่งที่ไม่เร่งด่วน โดยสินค้าหลักๆ ได้แก่ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทสินค้าสำเร็จรูป, ชิ้นส่วนยานยนต์, โครงสร้างเหล็กและวัสดุก่อสร้าง อาหารกระป๋อง เป็นต้น การขนส่งทางเรือจะบรรจุสินค้าลงในตู้คอนเทนเนอร์ซึ่งช่วยให้การเคลื่อนย้ายสินค้านั้นรวดเร็วและสะดวกยิ่งขึ้น โดยตู้คอนเทนเนอร์จะแบ่งออกเป็น 2 ขนาดหลักๆ คือ ขนาด 20 ฟุต เหมาะกับการใช้งานบรรทุกสินค้าที่มีน้ำหนักมากแต่มีปริมาณน้อย และ ขนาด 40 ฟุต เหมาะกับการใช้งานบรรทุกสินค้าที่มีน้ำหนักน้อยแต่มีปริมาณมาก

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

ปริมาณการขนส่งสินค้าทางทะเลของบริษัท และบริษัทย่อย ปี 2561 – 2563

หน่วย : TEU

ประเภทการให้บริการ	ปริมาณตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี		
	2561	2562	2563
สินค้าขาออก (Export)	18,590	25,520	25,831
สินค้าขาเข้า (Import)	8,777	9,962	8,273
รวม	27,367	35,482	34,104

การขนส่งทางทะเล

สามารถแบ่งเป็น 2 แบบ ดังนี้

- การขนส่งแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ (Full Container Load: FCL) คือ การบรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์โดยสินค้าในตู้จะเป็นของลูกค้านั้นเพียงรายเดียว ไม่มีการร่วมใช้ตู้คอนเทนเนอร์กับลูกค้ารายอื่นๆ เหมาะสำหรับลูกค้าที่มีการขนส่งสินค้าปริมาณมาก โดยหลังจากบรรจุสินค้าจนเต็มตู้แล้วจะไม่มีการเปิดตู้จนกว่าจะถึงจุดหมายปลายทาง บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการตั้งแต่การติดต่อสายการบินเรือ ต่อบรรจุสินค้าลงเรือ จอดรับสินค้า จัดหาตู้คอนเทนเนอร์ที่เหมาะสมกับสินค้า ออกแบบเส้นทางขนส่ง ส่งมอบสินค้าลงเรือ ตลอดจนถึงติดตามสถานะของสินค้าจนถึงท่าเรือปลายทาง จัดการด้านเอกสารพิธีการศุลกากร ตลอดจนประสานงานกับตัวแทนต่างประเทศในการส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับ ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่ม ผู้นำเข้า-ส่งออก
- การขนส่งแบบไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ (Less than Container Load: LCL) คือ การบรรจุสินค้าไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ โดยสินค้าในตู้จะเป็นของลูกค้านั้นมากกว่าหนึ่งราย ซึ่งต้องร่วมแบ่งใช้พื้นที่ตู้คอนเทนเนอร์เดียวกัน ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่มีปริมาณขนส่งไม่มากพอที่จะเช่าตู้คอนเทนเนอร์ทั้งตู้เพื่อบรรจุสินค้าเฉพาะของตนเอง บริษัทฯ จะทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมสินค้าจากลูกค้าแล้วนำมาบรรจุในตู้คอนเทนเนอร์ โดยจะมีการคำนวณพื้นที่ในการจัดวางและจัดทำเป็นแผนงาน (Consolidation Plan) ส่งให้กับผู้รับบรรจุสินค้าลงตู้ที่ท่าเรือ โดยจะมีสถานีสำหรับการบรรจุสินค้าเข้าตู้หรือแยกออกจากตู้ เรียกว่า Container Freight Station

2. การบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ (Air Freight):

บริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศ โดยการขนส่งสินค้าทางอากาศเป็นการขนส่งที่มีศักยภาพสูง เหมาะกับการขนส่งระหว่างประเทศที่ต้องการความรวดเร็วในระยะเวลาจำกัด และเป็นการขนส่งที่ให้ความยืดหยุ่นสูงตอบสนองการเปลี่ยนแปลงและเวลาได้เป็นอย่างดีและมีต้นทุนที่สูงกว่าการขนส่งทางเรือสินค้าส่วนใหญ่ที่ขนส่งทางอากาศจะมีปริมาณค่อนข้างน้อยหรือมีมูลค่าสูงและต้องใช้เวลาระมัดระวังเป็นพิเศษ ซึ่งบริษัทย่อยจะเป็นผู้ติดต่อและจองระวางสายการบินตามตารางเวลาและข้อกำหนดที่ลูกค้าต้องการ โดยคำนึงถึงความรวดเร็ว ความตรงต่อเวลา และการประหยัดต้นทุนให้ลูกค้า โดยสามารถให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางอากาศได้ครอบคลุมเขตการค้าสำคัญในประเทศต่างๆ ซึ่งตลาดหลักจะเป็นตลาดในแถบเอเชีย เช่น ประเทศสิงคโปร์ ฮองกง ประเทศจีน เป็นต้น สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

การจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศ ให้ความสำคัญกับความรวดเร็วและความชำนาญในตัวสินค้า โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งบริษัทฯ สามารถให้บริการจัดส่งสินค้าแบบเร่งด่วนภายใน 24 ชั่วโมง จากสิงคโปร์มากรุงเทพฯ แบบประตูถึงประตู (Door-to-Door) ถือเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการ โดยสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่นำเข้าจากประเทศสิงคโปร์มาประกอบในประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการให้บริการเสริมสำหรับลูกค้าที่ต้องการให้จัดการขนส่งสินค้ากรณีฉุกเฉิน เช่น การให้บริการรับหิ้วสินค้าแบบถึงมือผู้รับ (Hand Carrier) ภายใน 24 ชั่วโมง เส้นทางเชียงใหม่-กรุงเทพฯ-เชียงใหม่ เป็นต้น นอกจากการให้บริการจัดการขนส่งดังกล่าวแล้ว บริษัทย่อยยังมีบริการให้คำปรึกษาในการจัดการระบบโลจิสติกส์ โดยร่วมกับลูกค้าในการคิดหาวิธีการจัดการระบบโลจิสติกส์เพื่อประหยัดต้นทุนในการขนส่งให้กับลูกค้า ในลักษณะการรวมสินค้าจากหลายๆ Supplier ของลูกค้ารายใดรายหนึ่ง (Combined Cargo) แล้วจัดส่งพร้อมกัน เพื่อประหยัดต้นทุนในการขนส่ง

ปริมาณการขนส่งสินค้าทางอากาศ ปี 2561 – ปี 2563

หน่วย : ตัน

ประเภทการให้บริการ	ปริมาณขนส่งต่อปี		
	2561	2562	2563
สินค้าขาออก (Export)	9,016	9,622	14,679
สินค้าขาเข้า (Import)	8,597	6,543	3,603
รวม	17,613	16,165	18,282



3. งานโลจิสติกส์ (Logistics Service) โดยประกอบด้วย

3.1 การให้บริการด้านพิธีการศุลกากรและการขนส่งในประเทศ (Customs Broker and Transport):

บริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการด้านพิธีการศุลกากรควบคู่ไปกับการให้บริการขนส่งในประเทศ

การให้บริการด้านพิธีการศุลกากร (Customs Broker)

การนำเข้าหรือส่งออกสินค้านั้นระหว่างประเทศต้องผ่านพิธีการศุลกากรก่อนนำสินค้าขึ้นหรือลงเรือ/เครื่องบิน โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการให้บริการด้านพิธีการศุลกากรและเป็นตัวแทนในการออกสินค้า รวมถึงการจัดเตรียมเอกสารและการให้คำแนะนำเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการนำเข้า-ส่งออกให้แก่ลูกค้า ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญการด้านพิธีการศุลกากร ซึ่งต้องมีความรู้ความเข้าใจกฎระเบียบเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออก บริษัทฯ ที่ให้บริการด้านพิธีการศุลกากรจะต้องมีผู้เชี่ยวชาญการศุลกากรประจำสำนักงานอย่างน้อย 1 คน ซึ่งจะต้องไปสอบกับกรมศุลกากร ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญการศุลกากรจำนวน 5 คน และมีที่ปรึกษาอาวุโส ซึ่งเป็นอดีตผู้อำนวยการด้านพิธีการศุลกากร

ทั้งนี้ การเป็นตัวแทนออกสินค้าจะแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ผู้ประกอบการระดับมาตรฐานทั่วไป และผู้ประกอบการระดับมาตรฐานเออีโอ (Authorized Economic Operator หรือ AEO) ปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนออกสินค้าระดับมาตรฐาน AEO ซึ่งจะเป็นที่ยอมรับในระดับสากล การยกย่องระดับมาตรฐานเป็น AEO ต้องมีคุณสมบัติผ่านเกณฑ์ตามที่กรมศุลกากรกำหนด และมีการทบทวนสถานภาพทุก 3 ปี ซึ่งบริษัทได้ยกระดับเป็นตัวแทนออกของ AEO ในปี 2559 และยื่นต่อทบทวนสถานภาพในปี 2563 ตามแผนดำเนินงานโดยสิทธิพิเศษของตัวแทนออกของระดับมาตรฐาน AEO ได้แก่ การยกเว้นการตรวจสอบสินค้า การยกเว้นการชักตัวอย่างสินค้าที่ส่งออก สามารถใช้หลักประกันการเป็นตัวแทนออกของระดับมาตรฐาน AEO แทนการวางเงินหรือหลักประกันของผู้ขนส่ง เป็นต้น ทำให้การดำเนินการด้านพิธีการศุลกากรและการตรวจสอบปล่อยสินค้ามีความรวดเร็วขึ้น และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัทฯ และบริษัทย่อยมากขึ้น

ปริมาณงานพิธีการศุลกากร ปี 2561 - 2563

รายการ	ปริมาณงานต่อปี		
	2561	2562	2563
จำนวน Shipment	16,641	14,125	14,389
จำนวน ตู้	32,886	37,802	27,728

การให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศ (Transport)

บริษัทฯ ให้บริการขนส่งสินค้าภายในประเทศเพื่อเป็นการสนับสนุนธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ เป็นการให้บริการเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ ให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศด้วยรถบรรทุกหัวลาก-หางพ่วง รถบรรทุกแบบเทกอง (Dump Truck) รถบรรทุก 6 ล้อ รถบรรทุก 4 ล้อ เป็นต้น โดยให้บริการขนส่งจากท่าเรือ/ท่าอากาศยานไปยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการ เช่น โรงงาน หรือ คลังสินค้าของลูกค้า หรือ รับสินค้าจากโรงงานหรือคลังสินค้าไปยังยังที่ท่าเรือ/ท่าอากาศยาน

ทั้งนี้ ลูกค้าที่ใช้บริการขนส่งดังกล่าวจะเป็นลูกค้าที่ใช้บริการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศกับบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ เห็นว่าการให้บริการดังกล่าวเป็นการเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าที่ต้องการเคลื่อนย้ายสินค้าจากท่าเรือหรือท่าอากาศยานไปยังจุดหมายปลายทาง โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดการขนส่งที่เหมาะสมเพื่อให้บริการขนส่งแก่ลูกค้า ปัจจุบันบริษัทมีหน่วยงานให้บริการอยู่ที่แหลมฉบัง และมีสาขาอยู่ที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ โดยบริษัทมีรถบรรทุกขนส่งสรุปได้ดังนี้

จำนวนรถบรรทุก ปี 2561 – 2563

หน่วย : คัน

รายการ	จำนวนรถขนส่ง		
	2561	2562	2563
หัวลาก	27	31	31
หางพ่วงบรรทุก	40	45	45
รถบรรทุก 6 ล้อ	2	3	3
รถบรรทุก 4 ล้อ	4	4	4
รวมจำนวนคัน	73	83	83

ปริมาณการขนส่งสินค้าภายในประเทศ ปี 2561 – 2563

หน่วย : ตู้

รายการ	ปริมาณการขนส่งต่อปี		
	2561	2562	2563
จำนวนตู้ที่ให้บริการ	32,886	23,625	28,375

มาตรฐานความปลอดภัยในการให้บริการขนส่งโดยรถบรรทุก

บริษัทฯ ได้คำนึงถึงมาตรฐานความปลอดภัยในการให้บริการขนส่งเป็นอันดับแรกควบคู่ไปกับการตรงต่อเวลาซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยตระหนักว่าการเลือกใช้รถที่มีสมรรถนะสูงประกอบกับการคัดสรรบุคลากรที่มีคุณภาพเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเป้าหมาย สามารถส่งสินค้าให้ถึงจุดหมายตามกำหนดอย่างปลอดภัย โดยไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อทรัพย์สินของลูกค้าและบริษัทฯ รถขนส่งทุกคันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด และจะต้องผ่านการตรวจเช็คสภาพก่อนการใช้งาน และมีการตรวจสอบสภาพความพร้อมของพนักงานขับรถก่อนปฏิบัติหน้าที่ บริษัทได้ผ่านการรับรอง

มาตรฐานคุณภาพบริการรถบรรทุก จาก กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม (Q - MARK) ตลอดจนได้นำระบบ GPS มาใช้ เพื่อให้การดำเนินงานและการบริหารงานยานพาหนะมีประสิทธิภาพ โดยติดตั้งกับตัวรถเพื่อติดตามตำแหน่งของรถในขณะปฏิบัติงาน บันทึกลงและควบคุมความเร็วในการขับขี่ให้เหมาะสม เป็นต้น



3.2 การให้บริการคลังสินค้า (Warehouse):

เพื่อขยายการให้บริการครบวงจรในด้านโลจิสติกส์ บริษัทจึงได้ขยายการให้บริการคลังสินค้า เพื่อครอบคลุมความต้องการของลูกค้า โดยปัจจุบัน บริษัทให้บริการคลังสินค้าใน 3 รูปแบบ คือ

- คลังสินค้าทั่วไป (Multiusers Warehouse) โดยเป็นคลังสินค้าสำหรับเก็บรักษาสินค้า ที่อยู่ในรูปของวัตถุดิบ หรือ สินค้าสำเร็จรูปเพื่อจัดเก็บและส่งสินค้าเข้ายังโรงงานผลิตสินค้า จัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าของลูกค้า หรือ ใช้ในการเก็บสินค้าสำเร็จรูปของลูกค้า เพื่อ รอการจัดส่งไปยังลูกค้าในประเทศ หรือ จัดส่งไปยังต่างประเทศ
- คลังสินค้าที่ออกแบบเพื่อลูกค้าเฉพาะราย (Dedicated Warehouse) เป็นคลังสินค้าที่ออกแบบเพื่อลูกค้าเฉพาะราย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ารายนั้น ๆ เช่น เป็นคลังสินค้าที่อยู่ในพื้นที่ที่ลูกค้าต้องการ โดยอาจจะอยู่ใกล้กับโรงงานของลูกค้า หรือ อยู่ใกล้กับลูกค้าของลูกค้า หรือออกแบบเพื่อตอบสนองความต้องการด้านอื่นๆ ของลูกค้า โดยขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและข้อตกลงของบริษัท กับลูกค้า
- บริหารคลังสินค้าให้ลูกค้า (Onsite Warehouse Management) โดยบริษัทให้บริการบริหารคลังสินค้าให้กับคลังสินค้าของลูกค้าเอง ด้วยการออกแบบขั้นตอนการปฏิบัติงานในคลังสินค้า การวางแผนกำลังคนในคลังสินค้า การจัดหากำลังคนในการปฏิบัติการ และการควบคุมการทำงานภายในคลังสินค้าของลูกค้าให้เป็นไปตาม ดัชนีชี้วัดผลงาน (KPI) ที่ตกลงกับลูกค้า

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีคลังสินค้าสำหรับให้บริการลูกค้า ดังนี้

- การให้บริการคลังสินค้าที่ศรีราชา เนื้อที่ประมาณ 5,000 ตารางเมตร
- การให้บริการคลังสินค้าที่แหลมฉบัง เนื้อที่ประมาณ 5,000 ตารางเมตร



4. การให้บริการด้านการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดน (Cross Border Service: CBS)

บริษัทฯ ได้จับมือกับหุ้นส่วนเพื่อก่อตั้งบริษัท ยูโรเอเชีย โทเทิล โลจิสติกส์ จำกัด หรือ “ETL” เพื่อดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดน หรือ Cross Border Service สืบเนื่องจากการที่ประเทศไทยมีพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านต่างๆ ทั้งมาเลเซีย กัมพูชา ลาว พม่า ซึ่งได้มีการติดต่อค้าขายและขนส่งสินค้าตามชายแดนกันเป็นปรกติอยู่แล้ว ต่อมาได้มีการพัฒนาการขนส่งเข้าสู่ประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศดังกล่าวเพิ่มเติม เช่นการขนส่งผ่านแดนไปยังสิงคโปร์ผ่านทางมาเลเซีย การขนส่งผ่านแดนไปยังเวียดนาม ผ่านทางลาว ในปัจจุบันนี้ ได้มีการพัฒนาการขนส่งต่อเนื่องเข้าสู่ประเทศที่มีพรมแดนเชื่อมโยงติดต่อกันเพิ่มเติม เช่นการขนส่งผ่านแดนไปยังจีน ผ่านทางเวียดนามและลาว ในปัจจุบันนี้บริษัทฯ สามารถให้บริการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดนจาก สิงคโปร์ ไปยังจีนได้ โดยการรับสินค้าจากสิงคโปร์ และดำเนินการขนส่งผ่านมาเลเซีย ไทย ลาว และเวียดนาม ก่อนเข้าสู่ประเทศจีน

No	Route	From		To			Distance (KM)	Time (Day)
1	Southern	Bangkok	Thailand	Penang	Malaysia		1,150 km	2 days
2	Southern	Bangkok	Thailand	Kuala Lumpur	Malaysia		1,460 km	3 days
3	Southern	Bangkok	Thailand	Johor Bahru	Malaysia		1,970 km	3 days
4	Southern	Bangkok	Thailand	Singapore	Singapore		2,000 km	3 days
5	Western	Bangkok	Thailand	Rangoon(Yangon)	Myanmar		987 km	2-3 days
6	Eastern	Bangkok	Thailand	Phnompenh	Cambodia		730 km	1 day
7	Eastern	Bangkok	Thailand	Vientiane	Laos		650 km	1 day
8	Eastern	Bangkok	Thailand	Hanoi	Vietnam		1,600 km	2 days
9	Eastern	Bangkok	Thailand	Ho Chi Minh City	Vietnam		1,050 km	2 days
10	Northern	Bangkok	Thailand	Shenzhen	China		2,600 km	4 days
11	Northern	Bangkok	Thailand	Guangzhou	China		2,500 km	4 days
12	Northern	Bangkok	Thailand	Changsha	China		2,810 km	4 days
13	Northern	Bangkok	Thailand	Chongqing	China		2,650 km	4 days
14	Northern	Bangkok	Thailand	Shanghai	China		3,865 km	5 days
15	Northern	Bangkok	Thailand	Beijing	China		4,400 km	6-7 days
16	Northern	Bangkok	Thailand	Tianjin	China	4,350 km	6-7 days	
17	Northern	Bangkok	Thailand	Hong Kong	Hong Kong		2,650 km	4 days



Border Gateway Name:

- 1) Pingxiang (CN)
- 2) Huu Nghi (VN)
- 3) Lao Bao (VN)
- 4) Moc Bai (VN)
- 5) Dansavan (Laos)
- 6) Savannakhet (Laos)
- 7) Thanaleng (Laos)
- 8) Mukdahan (Thai)
- 9) Nongkhai (Thai)
- 10) Mae Sot (Thai)
- 11) Aranyaprathet (Thai)
- 12) Sadao (Thai)
- 13) Myawaddy (Myanmar)
- 14) Poi Pet (Cam)
- 15) Bavet (Cam)
- 16) Bukit Kayu Hitam (MY)
- 17) Johor (MY)

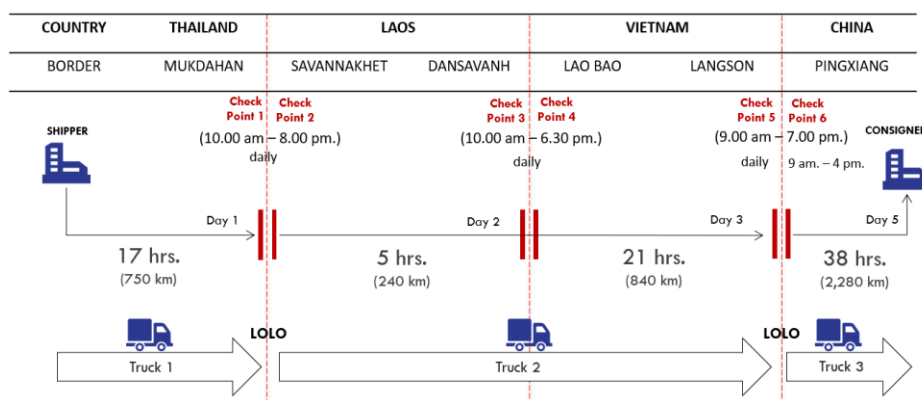
เส้นทางที่บริษัทฯ ให้บริการเป็นประจำในปัจจุบัน

สาเหตุที่บริษัทฯ เน้นการให้บริการในเส้นทางนี้เนื่องจากเป็นพื้นที่ตลาดหลักของลูกค้าอยู่แล้ว อีกทั้งที่ผ่านมาการขนส่งสินค้าทางทะเลประสบปัญหาด้านต่างๆ ทั้งสภาพภูมิอากาศ ความคับคั่งของปริมาณตู้สินค้า ทำให้การขนส่งเกิดความล่าช้า การให้บริการ Cross Border Service (CBS) จึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้กับลูกค้าของบริษัทฯ

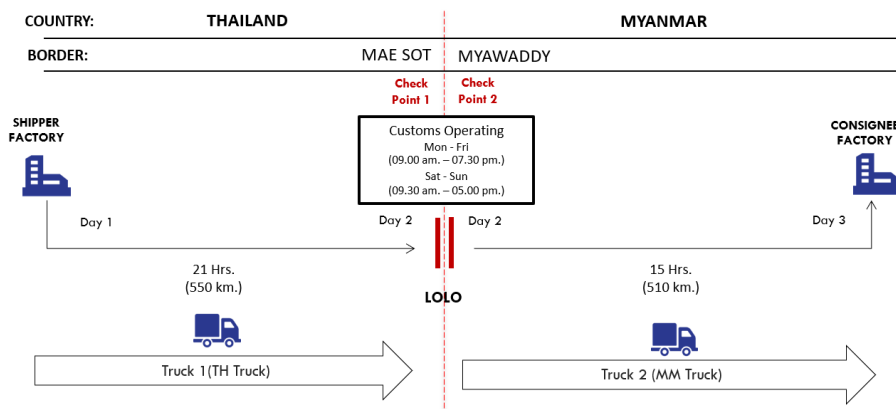
อีกทั้งเส้นทางนี้เป็นเส้นทางหลักที่เชื่อมโยงการขนส่งระหว่างประเทศในกลุ่มอาเซียน-จีน และการขนส่งโดยเส้นทางนี้สามารถที่จะเชื่อมต่อการขนส่งโดยรถไฟบรรทุกสินค้าจากจีน (China Railways Express) ไปยังประเทศต่างๆ ในทวีปยุโรป ภายใต้โครงการ One Belt, One Road (OBOR) ของประเทศจีน

ในปัจจุบันบริษัทฯ เน้นให้บริการ Cross Border Service (CBS) ทั้งในรูปแบบของ Full Truck Load (FTL) และ Less than Truck Load (LTL) ผ่านสองเส้นทางหลัก ได้แก่

1. ไทย-จีน
2. ไทย-พม่า



รูปแบบการให้บริการขนส่งผ่านแดน FTL ไทย-จีน



รูปแบบการให้บริการขนส่งผ่านแดน FTL ไทย-พม่า

การให้บริการ Cross Border Service (CBS) ในรูปแบบของ Full Truck Load (FTL) ของบริษัทฯ มีความแตกต่างจากผู้ให้บริการอื่นๆ ในตลาด ดังนี้

1. ตู้สินค้าที่ลูกค้าผู้ส่งสินค้าทำการบรรจุสินค้าที่โรงงาน (ต้นทาง) จะเป็นตู้สินค้าตู้เดียวกับที่ลูกค้าผู้รับสินค้าได้รับที่ปลายทาง
2. บริษัทฯ ใช้ระบบ LOLO ในแต่ละด่านชายแดน ในการการยกตู้สินค้าทั้งตู้จากรถคันหนึ่งไปยังรถอีกคันหนึ่ง โดยวิธีนี้สินค้าจะไม่มี Transload หรือการ Unload สินค้าออกจากตู้หนึ่ง ไป Load ใส่อีกตู้หนึ่ง ตามด่านชายแดนต่างๆ ทำให้ลดความเสียหายของสินค้า
3. รถของบริษัทฯ ติดตั้งระบบ Air Suspension เพื่อลดการสั่นสะเทือน ตลอดเส้นทางการขนส่ง ซึ่งเป็นระบบที่ช่วยลดความเสียหายที่จะเกิดกับตัวสินค้า
4. บริษัทฯ เน้นเรื่องความปลอดภัยของสินค้า โดยใช้ระบบ Smart Log ทำให้ตู้คอนเทนเนอร์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเปิดโดยบุคคลอื่นๆ จากภายนอกตู้ได้
5. บริษัทฯ มีระบบการตรวจสอบและดูแลจัดการเส้นทางการเดินทางของรถบรรทุก โดยศูนย์ควบคุมเส้นทาง (Command Center) ตลอด 24 ชั่วโมง

จะเห็นได้ว่าบริการ Cross Border Service (CBS) ของบริษัทฯ ถือเป็นอีกบริการหนึ่ง ที่สร้างความอุ่นใจให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ปัจจุบัน บริษัทยูโรเอเชีย โทเทิล โลจิสติกส์ จำกัด หรือ “ETL” มีบริษัทลูกในหลายประเทศ เพื่อรองรับการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

- Euroasia Total Logistics (M) Sdn Bhd ประเทศมาเลเซีย
- Euroasia Total Logistics (China) Co.,Ltd ประเทศจีน
- Euroasia Total Logistics (Vietnam) Co.,Ltd ประเทศเวียดนาม
- บริษัท ยูโรเอเชีย ทรานสปอร์ต จำกัด ประเทศไทย



การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ และกลุ่มบริษัทย่อยเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทั้งทางทะเลและทางอากาศ รวมถึงการให้บริการขนส่งสินค้าภายในประเทศด้วยรถบรรทุกทุกหัวลาก-หางพ่วง จึงสามารถพัฒนาบริษัทฯ ให้เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง เป็นหนึ่งในผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่มีคุณภาพมาตรฐาน และมีบริการที่ครบวงจร ทั้งในด้านความหลากหลายของประเภทการให้บริการและความครอบคลุมในเส้นทางขนส่งในหลายประเทศ รวมทั้งระบบบริหารจัดการสำหรับการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศได้รับการรับรองโดยมาตรฐาน ISO9001:-2015 จาก TUV NORD โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการแข่งขัน เพื่อรักษาฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิมรวมทั้งเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

(1) การให้บริการในหลายรูปแบบ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการให้บริการในหลายรูปแบบโดยให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ทั้งตลาดสินค้านำเข้าและส่งออก โดยการขนส่งทั้งทางทะเล (แบบเต็มตู้และแบบไม่เต็มตู้) และทางอากาศ เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าซึ่งเป็นการให้บริการที่ครอบคลุมการจ่อระวางภายใต้ต้นทุนที่ดีที่สุด, ดำเนินการด้านพิธีการศุลกากรทั้งต้นทางและปลายทาง, จัดหาลงสินค้าและกระจายสินค้า, จัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทั้งหมด, การจัดหารถบรรทุกเพื่อรับ-ส่งสินค้า, บริการอื่นๆ เช่น จัดทำหีบห่อ (กรณีลูกค้าร้องขอ), จัดทำประกันภัยสินค้า เป็นต้น ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออก ดูแลและติดตามสถานะสินค้าจนถึงเมืองท่าปลายทาง ตลอดจนประสานงานกับตัวแทนต่างประเทศ ในการดำเนินการจัดการเพื่อให้สินค้าถึงผู้รับอย่างปลอดภัยตามเวลาที่กำหนด ซึ่งการให้บริการที่ครบวงจรดังกล่าวเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับบริการ และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ช่วยลดต้นทุนและลดขั้นตอนในการติดต่อสื่อสารกับหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยบริษัทเน้นการให้บริการแบบประตูสู่ประตู (Door to Door) คือ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งตั้งแต่หน้าประตูโรงงานลูกค้าต้นทางเพื่อส่งมอบไปยังหน้าประตูโรงงานลูกค้าปลายทาง และ แบบ Ex-work คือ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าที่ผู้นำเข้ารับผิดชอบภาระค่าขนส่งตั้งแต่หน้าประตูโรงงานผู้ส่งออกไปจนถึงมือผู้รับปลายทาง

(2) การให้บริการอย่างมีคุณภาพ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานบริการที่นำเสนอต่อลูกค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งต้องรวดเร็ว ถูกต้อง และน่าเชื่อถือ โดยเริ่มจากการศึกษาความต้องการของลูกค้า จัดรูปแบบและเส้นทางการขนส่งที่เหมาะสม โดยจะเสนอรูปแบบการขนส่งอย่างน้อย 3 รูปแบบเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า และเมื่อลูกค้าตัดสินใจเลือกแล้ว บริษัทฯ จะติดต่อสายการบินเรือ/สายการบินเพื่อจอง/ต่อรถระวาง ประสานงานกับตัวแทนในต่างประเทศ รับผิดชอบงานด้านเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดการขนส่งสินค้าทั้งหมดอย่างถูกต้องและรวดเร็ว ตลอดจนให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้กับลูกค้า ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศเรื่อยมา เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพของการให้บริการแก่ลูกค้า ความถูกต้องแม่นยำด้านเอกสารเป็นสิ่งสำคัญ และเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดการด้านกระบวนการให้บริการ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ช่วยเพิ่มศักยภาพและลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน โดยบริษัทฯ ได้รับใบรับรองการยกระดับคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพโลจิสติกส์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ในปี 2556 และใบรับรองการตรวจประเมินตามเกณฑ์คุณภาพโลจิสติกส์ใน “ระดับดี” กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ในปี 2555 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับรางวัลสุดยอด SMEs แห่งชาติ กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ จาก สสว. ในปี 2553 ปี 2554 และปี 2555

ผลการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าต่อการบริการ สำหรับปี 2563 เทียบกับปี 2562 ดังนี้

ปี 2563 ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของลูกค้าต่อการบริการ คิดเป็นร้อยละ 98

ปี 2562 ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของลูกค้าต่อการบริการ คิดเป็นร้อยละ 97.47

(3) การขยายสาขาไปยังต่างประเทศ

ธุรกิจของบริษัทฯ ครอบคลุมการให้บริการทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้นการมีสาขาในต่างประเทศจะทำให้บริษัทฯ มีความสามารถในการแข่งขันและการให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศอาเซียน ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพ และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปัจจุบันทางบริษัทมีสาขาในต่างประเทศ ดังนี้ ประเทศสิงคโปร์ ประเทศจีน และฮ่องกง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนที่จะขยายสาขาไปยังกลุ่มประเทศอื่นๆ ในอาเซียนอย่างต่อเนื่องตามความเหมาะสมของธุรกิจ

(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 ซึ่งต่างจากตลาดอื่นที่ไม่มีการกฎหมายดังกล่าวรองรับ โดยบริษัทได้มีการดำเนินการดังกล่าวกับทาง FMC แล้ว ดังนั้น จึงเป็นการลดคู่แข่งให้น้อยลง ถือเป็นข้อได้เปรียบของบริษัท นอกจากนี้ การใช้บริการกับสายการบินเรือที่วิ่งอยู่ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา ไม่ว่าจะเป็นผู้ส่งออกหรือบริษัทบริหารจัดการขนส่งสินค้า จะต้องมีการทำสัญญาบริการ (Services Contract) กับสายการบินเรือจึงจะสามารถใช้บริการได้ โดยปัจจุบันบริษัทมีสัญญาบริการกับสายการบินเรือที่วิ่งอยู่ในเส้นทางไทย-สหรัฐอเมริกาประมาณ 7 บริษัท และมีตัวแทนในประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อทำหน้าที่ประสานงานจัดการด้านพิธีการศุลกากรเมื่อสินค้าไปถึงท่าเรือ ตลอดจนจัดส่งสินค้าให้กับผู้รับปลายทาง ซึ่งตัวแทนต่างประเทศดังกล่าวเป็นตัวแทนที่บริษัททำงานร่วมกันมานานกว่า 20 ปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีประสบการณ์และความชำนาญในการให้บริการขนส่งทางอากาศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และประเทศจีน

(5) ความพร้อมของบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ

เนื่องจากธุรกิจบริหารจัดการขนส่งสินค้าเป็นธุรกิจให้บริการ บุคลากรนับว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่จะต้องเป็นผู้มีความรู้ มีประสบการณ์และความชำนาญ ทำงานด้วยความถูกต้อง แม่นยำ มีความยืดหยุ่นในการให้บริการ และมีจิตใจรักการบริการ (Service Mind) ซึ่งจะทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการเกิดความมั่นใจและเกิดความพึงพอใจต่อการให้บริการ โดยบริษัทมีการวางแผนด้านบุคลากร และพัฒนาความรู้ความสามารถเพื่อให้สอดคล้องกับขยายตัวของธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการสรรหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของบริษัทฯ และให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรโดยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯ มีการจัดทำแผนการอบรมพนักงานประจำปี โดยพนักงานแต่ละคนต้องได้เข้าอบรมอย่างน้อย 5 หลักสูตรต่อปีและหรือ 48 ชั่วโมงต่อปี เพื่อให้เกิดความรู้ความสามารถและทักษะให้แก่พนักงานในการปฏิบัติงาน จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานเพื่อกำหนดและพิจารณาผลตอบแทนที่เหมาะสม เพื่อจูงใจให้บุคลากรเกิดขวัญและกำลังใจในการทำงาน โดยพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอายุการทำงานเฉลี่ยประมาณ 5 ปี นอกจากนี้ การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในกฎระเบียบต่างๆ ที่บังคับใช้ในการส่งออกหรือนำเข้า โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดเตรียมบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า โดยมีพนักงานที่ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ชำนาญการศุลกากรประจำบริษัทฯ รวม 5 คน เพื่อให้คำแนะนำแก่พนักงานในส่วนงานต่างๆ ได้

(6) การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตมาจากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเลเป็นหลัก โดยมีความชำนาญในเส้นทางไทย-สหรัฐอเมริกามากกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับสายการบินเรือที่วิ่งอยู่ในเส้นทางดังกล่าว ต่อมาบริษัทมีการขยายเส้นทางการบริการในเส้นทางอื่นมากขึ้น จึงทำให้มีความสัมพันธ์อันดีกับสายการบินเรือเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ มีการจัดหาระวางเรือจากสายการบินเรือรวมกว่า 15 ราย และธุรกิจของบริษัทย่อยซึ่งเติบโตมาจากการให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางอากาศเป็นหลัก จึงทำให้มีความสัมพันธ์อันดีกับสายการบินกว่า 10 ราย นอกจากนี้ ตัวแทนต่างประเทศ (Oversea Agent) ถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจหรือคู่ค้าที่สำคัญ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของบริษัทและบริษัทย่อยในการติดต่อประสานงานเพื่อให้

บริการจัดการการขนส่งในเขตประเทศที่ตัวแทนแต่ละรายดูแล ปัจจุบันบริษัทมีตัวแทนในประเทศต่างๆ ครอบคลุมกว่า 100 ประเทศทั่วโลก นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังเข้าร่วมเป็นภาคีสมาชิกต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่ TIFFA, TAFA, CGLN ภายใต้ WCA Family Network.

(7) ความสามารถในการบริหารต้นทุน

ด้วยบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมาอย่างยาวนาน โดยธุรกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีปริมาณการขนส่งอย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทฯ จะมีการวางแผนและจองระวางเรือ/เครื่องบินในปริมาณที่มากส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเจรจาต่อรองราคากับสายการบินเรือ/สายการบิน เพื่อบริหารต้นทุนค่าระวางซึ่งเป็นต้นทุนหลัก โดยการบริหารต้นทุนดังกล่าวเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัท ในการนำเสนอราคาแก่ลูกค้า ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าด้วย

สำหรับในปี 2563 ค่าระวางเรือมีการปรับตัวสูงขึ้นเนื่องจากสภาวะผู้ขาดแคลนทั่วโลกจากสถานการณ์โควิด 19 สินค้าถูกกักอยู่ในประเทศที่มีโควิด ทำให้ไม่สามารถเคลื่อนย้ายออกมาได้ ผู้ส่วนใหญ่อยู่ในประเทศยุโรปและอเมริกาที่มีความต้องการสินค้าประเภทหน้ากอนามัยและถุงมืออย่างเป็นจำนวนมาก เมื่อสินค้าเข้าไปจำนวนมากจึงเกิดท่าเรือแออัด ไม่สามารถเดินพิธีการสินค้านำเข้าได้ทันที นอกจากสินค้าที่ไปในประเทศยุโรปและอเมริกาแล้ว สินค้าที่ส่งออกไปยังประเทศที่มีการระบาดของโควิด 19 เช่น ประเทศอินเดีย ฟิลิปปินส์ ก็ประสบปัญหาท่าเรือแออัดเช่นกัน เหตุการณ์ดังกล่าวนอกจากส่งผลเรื่องสภาวะผู้ขาดแคลนแล้ว ยังส่งผลให้เกิดความล่าช้าของสายการบินเรืออีกด้วย ทั้งนี้ยังส่งผลให้ค่าระวางทางอากาศมีการปรับตัวสูงขึ้นเช่นกัน และเกิดข้อจำกัดในการบินของแต่ละสายการบิน ทำให้มีไฟล์ทเดินทางน้อยลง จึงทำให้ค่าระวางทางอากาศสูงขึ้นอีกด้วย

(8) รักษาฐานลูกค้าปัจจุบัน

ลูกค้าปัจจุบันเป็นฐานลูกค้าที่สร้างรายได้หลักให้กับบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการรักษาฐานลูกค้าดังกล่าวให้มากที่สุด ซึ่งจะเน้นการสร้างสายสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับฐานลูกค้ากลุ่มดังกล่าว โดยพนักงานจะติดต่อลูกค้าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าเยี่ยมด้วยตัวเอง หรือ ติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ เพื่อสอบถามถึงความต้องการใช้บริการและเสนอการบริการได้ทันทีตามความต้องการ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออก ซึ่งมีความต้องการใช้บริการอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ 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) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ www.wice.co.th เพื่อให้บริการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นที่รู้จักแก่คนทั่วไป และให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้สะดวกขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นกลุ่มลูกค้าขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ โดยพิจารณาถึงปริมาณการใช้บริการและทุนจดทะเบียน รวมถึงความสามารถในการทำกำไร ลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะกระจายอยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งสินค้าหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ได้แก่ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าประเภทชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งสามารถแบ่งตามประเภทการใช้บริการของลูกค้าได้ดังนี้

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ สามารถให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศให้แก่กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น เคมีภัณฑ์ เสื้อผ้า พลาสติก เป็นต้น โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าหลักๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ดังนี้

(1) กลุ่มผู้ประกอบการเพื่อการนำเข้าและส่งออก (Importer & Exporter) เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยปี 2563 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 90% ของรายได้จากการบริการ

(2) กลุ่มผู้ให้บริการรับจัดขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Co-Loader) เป็นกลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกับบริษัทฯ คือ ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล ซึ่งไม่มีสัญญาบริการ (Service Contract) กับสายเรือ หรือเป็นบริษัทฯ ที่มีปริมาณสินค้าไม่มากพอที่จะใช้บริการแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องใช้บริการของบริษัทฯ ทั้งแบบเต็มตู้และแบบไม่เต็มตู้ทั้งนี้ ลูกค้ากลุ่มนี้ถือเป็นพันธมิตรทางการค้ากับบริษัทฯ โดยปี 2563 มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 10% ของรายได้จากการบริการ

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศด้วยรถบรรทุกหกล้อและหางพ่วง โดยการให้บริการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเท่านั้น ดังนั้น ลูกค้าของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าต่อเนื่อง ซึ่งใช้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะให้บริการจัดการรถบรรทุกที่เหมาะสมกับสินค้าเพื่อไปรับสินค้าที่โรงงานของลูกค้ามาที่ท่าเรือเพื่อดำเนินการส่งออก หรือรับสินค้าจากท่าเรือไปส่งมอบที่โรงงานของลูกค้าในกรณีนำเข้า เป็นต้น ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับบริการและอำนวยความสะดวกต่อลูกค้า ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าได้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการบริการแบบครบวงจร ดังนี้

กลุ่มลูกค้า	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการครบวงจร	1,514.38	77.28	1,146.30	63	2,668.25	65
กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการอื่นๆ						
1. กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการ Freight อย่างเดียว	288.85	14.74	349.09	19	944.15	23
2.กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการ เฉพาะ Warehouse , Custom ,Transport	156.38	7.98	316.08	18	492.60	12
รวมรายได้จากการบริการ	1,959.6	100	1,811.47	100	4,105	100

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

**กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการอื่นๆ คือลูกค้าที่ใช้บริการเฉพาะด้านใดด้านหนึ่ง เช่น Freight, Warehouse, Custom , Transport

บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทย่อยมีลูกค้ากระจายอยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง โดยลูกค้า 10 อันดับแรกในปี 2563 มีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 40% ของรายได้จากการบริการ โดยไม่มีลูกค้ารายใดมีสัดส่วนรายได้เกินร้อยละ 10 ของรายได้จากการบริการ

นโยบายการกำหนดราคา

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

ชนิดของการให้บริการ	การคิดค่าบริการ
Sea Freight (Export/Import)	FCL: คิดตามจำนวนตู้สินค้า และขนาดของตู้สินค้า และเส้นทาง
	LCL: คิดตามปริมาตร (ลูกบาศก์เมตร) หรือ คิดตามน้ำหนัก (ตัน) แล้วแต่ว่าจำนวนใดมากกว่า
Air Freight (Export/Import)	คิดตามน้ำหนัก (กิโลกรัม) หรือ คิดตามปริมาตร (ลูกบาศก์เมตร) แล้วแต่ว่าจำนวนใดมากกว่า
Customs	คิดตามจำนวนใบขนสินค้า และจำนวนตู้ และประเภทของสินค้า
Transport	คิดตามชนิดของรถ และระยะทาง
Warehouse	คิดตามพื้นที่การใช้งาน และค่าจัดการ (Handling) และระยะเวลา

โดยมีนโยบายการกำหนดราคาดังนี้

- กำหนดราคาตามงบประมาณของลูกค้า โดยนำเสนอบริการต่างๆ ให้สอดคล้องกับที่ลูกค้าต้องการภายใต้งบประมาณที่ลูกค้ากำหนด
- กำหนดราคาตามราคาต้นทุนบริการบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม และเป็นไปตามภาวะของอุปสงค์และอุปทานในตลาด โดยจะกำหนดราคาให้สามารถแข่งขันในตลาดได้
- กำหนดราคาเทียบกับคู่แข่ง แต่เสนอการให้บริการที่มากกว่า โดยคำนึงถึงต้นทุนที่แท้จริงและโอกาสทางธุรกิจที่จะได้ฐานลูกค้าใหม่เป็นปัจจัยในการตัดสินใจ

ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาการกำหนดราคาจากภาวะการแข่งขันของตลาดในขณะนั้นและความต้องการของลูกค้าแต่ละรายควบคู่กันไป

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแบ่งเป็น 2 ช่องทาง ดังนี้

- การติดต่อลูกค้าโดยตรง เป็นการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงผ่านทางทีมขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือติดต่อผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ www.wice.co.th การเสนอบริการโดยการติดต่อลูกค้าโดยตรงคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 80 ของรายได้จากการบริการ โดยบริษัทฯ จะมีทีมขายทำหน้าที่ติดต่อและเข้าพบลูกค้า เพื่อนำเสนอบริการที่เหมาะสมให้กับลูกค้า ซึ่งเมื่อบริษัทฯ ได้รับโอกาสในการให้บริการแล้ว ลูกค้ามักจะใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีทีมขายซึ่งมีหน้าที่ความรับผิดชอบหลัก คือ
 - ดูแลลูกค้าปัจจุบัน (Active Clients) ตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีและพยายามเสนอบริการให้ลูกค้าใช้บริการเพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในฐานลูกค้าเก่า
 - มุ่งเน้นขยายฐานลูกค้าใหม่ในตลาดเป้าหมายที่กำหนดไว้ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมที่มีความแตกต่างกัน
- การติดต่อลูกค้าโดยผ่านตัวแทนในต่างประเทศ (Oversea Agent) คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 20 ของรายได้จากการบริการ ซึ่งตัวแทนในต่างประเทศทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อประสานงานในการบริหารจัดการขนส่งในประเทศที่ตนเองเป็น

ผู้ดูแลให้แก่บริษัท และบริษัทย่อย ซึ่งถือเป็นคู่ค้าทางธุรกิจ โดยตัวแทนในต่างประเทศก็จะแนะนำหรือมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ดูแลลูกค้าของตัวแทนดังกล่าวในการบริหารจัดการขนส่งในเขตประเทศไทยเช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมเป็นภาคีสมาชิกต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งได้แก่ TIFFA, TAFA, CGLN ภายใต้ WCA Family Network ซึ่งถือเป็นการประชาสัมพันธ์ให้คู่ค้าและลูกค้ารู้จักบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

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

รายงานโลจิสติกส์ของประเทศไทยประจำปี 2564 รายงานว่า ต้นทุนโลจิสติกส์ของประเทศไทยในปี 2563 มีมูลค่ารวม 2.11 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.1 จากปี 2562 หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 13.60 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ โดยมีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 13.80 ในปี 2560 โครงสร้างต้นทุนโลจิสติกส์ ประกอบด้วย ต้นทุนค่าขนส่งสินค้า ต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง และต้นทุนการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ โดยต้นทุนค่าขนส่งสินค้าเป็นองค์ประกอบหลักของต้นทุนโลจิสติกส์รวมของไทย คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 54.10 ของต้นทุนโลจิสติกส์รวม รองลงมา คือ ต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง และต้นทุนการบริหารจัดการ คิดเป็นร้อยละ 36.80 และร้อยละ 9.10 ของต้นทุนโลจิสติกส์รวม ตามลำดับ โดยองค์ประกอบทั้ง 3 ส่วนคิดเป็นร้อยละ 7.3 ร้อยละ 4.9 และร้อยละ 1.2 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ตามลำดับ (ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงคมนาคม) ทั้งนี้ ประเทศไทยมีมูลค่าการค้าทั้งมูลค่าการนำเข้าและการส่งออก ดังแสดงตามตารางด้านล่าง

(หน่วย : ล้านล้านบาท)

ปี	มูลค่าการค้า	มูลค่าการส่งออก	มูลค่าการนำเข้า
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
2560	15.64	8.01	7.63
2561	16.19	8.09	8.10
2562	15.07	7.63	7.42
2563	13.68	7.18	6.50

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

จากตารางดังกล่าว อัตราการขยายตัวในปี 2563 มูลค่าการค้า มูลค่าการส่งออก และ มูลค่าการนำเข้า มีสัดส่วนลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 6.9 ร้อยละ 5.9 และร้อยละ 7.9 ตามลำดับ

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

หน่วย : ล้านล้านบาท

ลำดับ	ประเทศ	มูลค่าการส่งออก		
		2561	2562	2563
1	สหรัฐอเมริกา	0.90	0.97	0.97
2	จีน	0.97	0.90	0.84
3	ญี่ปุ่น	0.79	0.76	0.65
4	สิงคโปร์	0.30	0.27	0.27
5	มาเลเซีย	0.37	0.32	0.24

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

จากข้อมูลในตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่าในปี 2563 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกไปประเทศสหรัฐอเมริกามากที่สุด แซงหน้าประเทศจีนที่เป็นลำดับ 1 ในปี 2561 และ 2562 ลำดับถัดมาคือ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศมาเลเซีย ตามลำดับ

โครงสร้างสินค้าส่งออกของไทย ประกอบด้วย สินค้าอุตสาหกรรม สินค้าเกษตรกรรม สินค้าเกษตรกรรมเกษตร และสินค้าแร่ และเชื้อเพลิง โดยสินค้าส่งออกในปี 2562 ที่มีมูลค่าสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ 1) รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ 2) เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ 3) อัญมณีและเครื่องประดับ 4) ผลิตภัณฑ์ยาง 5) เม็ดพลาสติก

ทั้งนี้ ตลาดนำเข้าสำคัญของไทย 5 อันดับแรก ประกอบด้วย ประเทศจีน ประเทศญี่ปุ่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศมาเลเซีย และประเทศไต้หวัน โดยมีมูลค่าการนำเข้า ตามลำดับ ดังนี้

หน่วย : ล้านล้านบาท

ลำดับ	ประเทศ	มูลค่าการนำเข้า		
		2561	2562	2563
1	จีน	1.62	1.58	1.42
2	ญี่ปุ่น	1.14	1.04	0.78
3	สหรัฐอเมริกา	0.49	0.55	0.43
4	มาเลเซีย	0.43	0.40	0.29
5	สิงคโปร์	0.25	0.24	0.22

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

โครงสร้างสินค้านำเข้าของไทย ประกอบด้วย สินค้าวัตถุดิบและกึ่งสำเร็จรูป สินค้าทุน สินค้าเชื้อเพลิง สินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้านานาพหุและอุปกรณ์การขนส่ง โดยสินค้านำเข้าในปี 2563 ที่มีมูลค่าสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ 1) เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ 2) น้ำมันดิบ 3) เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ 4) เคมีภัณฑ์ 5) แผงวงจรไฟฟ้า

แนวโน้มธุรกิจโลจิสติกส์

การบริการขนส่งและคลังสินค้าปี 2563 “ขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง”สะท้อนจาก GDP สาขาการขนส่ง สถานที่เก็บสินค้า และคมนาคม ที่คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 5.8 (%YOY) ลดลงจากปีก่อนหน้าที่คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 7.4 (%YOY) ซึ่งเป็นผลมาจากการสถานการณ์โรคระบาดโควิด 19 ซึ่งกระทบธุรกิจทั่วโลกทั้งด้านการบริโภค ภาคเอกชน การส่งออก และการท่องเที่ยวที่เกิดการชะงักงันตลอดปี 2563 อย่างไรก็ตามโครงการระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออกและการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเพื่อเชื่อมโยงพื้นที่ทางการค้าทั้งในและต่างประเทศมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ยังคงส่งผลเชิงบวกให้ความต้องการ บริการขนส่งและพื้นที่จัดเก็บสินค้านี้ยังคงขยายตัว โดยเฉพาะธุรกิจที่ให้บริการขนส่งสินค้าภาคอุตสาหกรรมและสินค้าแบบเร่งด่วน รวมไปถึง ธุรกิจคลังสินค้าที่มีระบบจัดการ

สินค้าที่ทันสมัย (Premium Warehouse) คลังสินค้าห้องเย็นควบคุมอุณหภูมิ (Cold Storage) และคลังสินค้า รูปแบบใหม่ที่ไม่ต้องใช้พื้นที่ขนาดใหญ่แต่เน้นการบริหารจัดการที่สะดวกรวดเร็วเพื่อรองรับการเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจ E-Commerce โดยคาดการณ์ปี 2563 นี้จะขยายตัวร้อยละ 6.6 (%YOY) มีมูลค่าประมาณ 3.3 ล้านบาท

- บริการขนส่งทางบก มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจากการส่งออกที่ยังคงขยายตัวได้ รวมถึงการเติบโตของการค้าแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ที่มีผลให้รูปแบบการขนส่งเร่งด่วนเติบโตอย่างรวดเร็ว
- บริการขนส่งทางน้ำ มีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเรือเทกอง และบริการขนส่งทางทะเล ตามความต้องการที่เพิ่มขึ้นและจำนวนกองเรือ ในตลาดที่ลดลงต่อเนื่องหลายปีและ ยังได้รับปัจจัยบวกจากการส่งออก
- บริการขนส่งทางอากาศ มีแนวโน้มทรงตัว เนื่องจากได้รับผลกระทบสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 มีผลเชิงลบกับธุรกิจการท่องเที่ยวทั่วโลก

ปัจจัยเสี่ยงต่อธุรกิจบริการขนส่งและคลังสินค้า

ธุรกิจบริการขนส่งและคลังสินค้าในปี 2563 มีปัจจัยเสี่ยง ดังนี้

- การบริโภคภายในประเทศยังฟื้นตัวไม่เต็มที่อาจส่งผลกระทบต่อความต้องการบริการขนส่งและคลังสินค้า เป็นผลจากสถานการณ์โรคระบาดโควิด 19 กระทบธุรกิจทั่วโลก
- สงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกา นโยบายกีดกันการค้าของสหรัฐอเมริกาอาจส่งผลกระทบต่อภาวะการส่งออกของไทย
- ต้นทุนของธุรกิจบริการขนส่งและคลังสินค้ามีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น อาทิ ราคาค่าระวางเรือ ราคาเชื้อเพลิง ราคาที่ดินเปล่า เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องแบกรับต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรของผู้ประกอบการ
- จำนวนผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจบริการขนส่ง อาจก่อให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงและผู้ประกอบการ อาจต้องแบกรับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มการลงทุนเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจเช่าพื้นที่คลังสินค้ามีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องเฉลี่ย 5.7% ในช่วง 3 ปีข้างหน้า คือ 2563-2565 ปัจจัยสนับสนุนมาจาก

- 1) กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ขยายตัว ทั้งด้านการผลิตและการค้า
- 2) การลงทุนเติบโตอันสืบจากการเร่งลงทุนภาครัฐ และการเติบโตของการลงทุนภาคเอกชน สะท้อนจากมูลค่าโครงการของนักลงทุนต่างชาติที่ BOI ออกบัตรส่งเสริมการลงทุนแล้วต้องเร่งลงทุนในปี 2563 ช่วง 9 เดือนแรกของปี 2562 เพิ่มขึ้น 10.4% YoY
- 3) Digital platform ใหม่ ๆ ที่ หลากหลายขึ้น หนุนธุรกิจ e-Commerce ขยายตัวต่อเนื่อง
- 4) เศรษฐกิจ ประเทศเพื่อนบ้านมีแนวโน้มเติบโตในอัตราสูง หนุนกิจกรรมการค้า การจัดเก็บ และกระจายสินค้าบริเวณด่านพรมแดน

ด้านอุปทาน ในระยะ 3 ปีข้างหน้า คาดว่าผู้ประกอบการจะมีมติระงับในการลงทุนขยายพื้นที่คลังสินค้าให้เช่า หลังจากมีการเร่งลงทุนอย่างต่อเนื่องในช่วงก่อนหน้า (ปี 2559-2561 อุปทานเพิ่มเฉลี่ย 4.5 แสน ตร.ม. ต่อปี) ทำให้คาดว่า พื้นที่คลังสินค้าให้เช่าจะเพิ่มขึ้น 3.3 แสน ตร.ม. ต่อปี (ขยายตัวเฉลี่ย 5.9% ต่อปี) โดยผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีแนวโน้มเพิ่มพื้นที่คลังสินค้าให้เช่าแบบสมัยใหม่ตามที่ถูกความต้องการ (Built to suit) มากขึ้น รวมถึงรับบริหารจัดการและ ให้บริการเสริมอื่นๆ เพื่อเพิ่มโอกาสสร้างรายได้จากกลุ่มลูกค้าเฉพาะที่มักทำสัญญาเช่าระยะยาว และผู้ประกอบการยังสามารถเรียกเก็บค่าเช่าได้ในอัตราสูง กว่าคลังสินค้าแบบดั้งเดิม ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กบางส่วนยังคง ขยายพื้นที่คลังสินค้าให้เช่าแบบดั้งเดิมในทำเลเดิมหรือพื้นที่ใกล้เคียง มีผลให้การ แข่งขันยังคงรุนแรง คาดว่าอัตราการเช่าพื้นที่จะลดลงอยู่ที่ 83.4% ส่วนการ ปรับขึ้นค่าเช่ายังทำได้ยาก

คลังสินค้าให้เช่าในทำเลศักยภาพยังกระจุกตัวในนิคมอุตสาหกรรม สวนอุตสาหกรรม เขตอุตสาหกรรม และเขตปลอดอากรทั่วประเทศที่มีกิจกรรมการผลิต จุดขนถ่ายสินค้า และเส้นทางขนส่งที่สะดวกต่อการกระจายสินค้าไปภูมิภาคต่างๆ ทั้งในและ

ต่างประเทศ อาทิ พื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดในเขตเศรษฐกิจพิเศษ โดยเฉพาะพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก จังหวัดศูนย์กลางในภูมิภาค รวมทั้งจังหวัดชายแดนที่มีจุดผ่านแดนเชื่อมกับประเทศเพื่อนบ้าน

องค์กรที่เกี่ยวข้องกับผู้ให้บริการจัดการขนส่งระหว่างประเทศ

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

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

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีความรับผิดชอบตามกฎหมายต่อความสูญหาย ความเสียหายของผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ ภายใต้สัญญาประกันภัยที่กำหนดความคุ้มครองให้มีการชดเชยค่าสินไหมทดแทนตามหลักเกณฑ์ความรับผิดชอบของผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบตามพระราชบัญญัติการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548 และสามารถสร้างความมั่นใจให้กับผู้ให้บริการว่าจะได้รับการชดเชยค่าสินไหมทดแทนหากเกิดความเสียหายจากการขนส่งได้

ภาวะการแข่งขัน

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

จากสถิติฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งให้ความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ที่ตั้งอยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) มากขึ้น เพื่อรองรับการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจให้มีปัจจัยพื้นฐานสนับสนุนได้อย่างแข็งแกร่ง โดยปัจจุบัน (ข้อมูล ณ วันที่ 31 มีนาคม 2562) มีนิติบุคคลให้บริการโลจิสติกส์ใน EEC จำนวนรวมทั้งสิ้น 5,015 ราย ทุนจดทะเบียนรวม 34,465.57 ล้านบาท แบ่งเป็น จังหวัดชลบุรี 3,560 ราย ทุนจดทะเบียน 22,942.01 ล้านบาท จังหวัดระยอง 933 ราย ทุนจดทะเบียน 3,599.99 ล้านบาท และ ฉะเชิงเทรา 522 ราย ทุนจดทะเบียน 7,923.57 ล้านบาท ทั้งนี้ จำนวนธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ในเขต EEC คิดเป็นร้อยละ 20.18 จากจำนวนธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ทั่วประเทศ ซึ่งมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 24,852 ราย

ปัจจุบัน (ข้อมูล ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2562) นิติบุคคลที่ประกอบธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์มีจำนวน 25,837 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2561 (24,091 ราย) จำนวน 1,746 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.24 และมีทุนจดทะเบียนรวม 322,523.03 ล้านบาท โดยธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ที่มีการจดทะเบียนสูงสุด 3 ลำดับ ได้แก่ การขนส่งทางบกและระบบท่อลำเลียง 18,494 ราย (คิดเป็นร้อยละ 71.5) ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าและตัวแทนออกของ 3,719 ราย (คิดเป็นร้อยละ 14.4) และการบริหารจัดการเกี่ยวกับสินค้า (จัดการด้านการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า บริการบรรจุหีบห่อเพื่อการขนส่ง) 1,191 ราย (คิดเป็นร้อยละ 4.6)

ผู้บริหารของบริษัทประมาณการมูลค่าธุรกิจรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศจากรายได้ของผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิก TIFFA ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 100,000 ล้านบาท ถึงแม้ว่าตลาดโลจิสติกส์จะมีขนาดใหญ่แต่มีการแข่งขันกันสูง เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจโลจิสติกส์แต่ละกลุ่มจะมีความชำนาญเฉพาะ การแข่งขันกันในธุรกิจจะเน้นที่ความชำนาญในเส้นทางและประเภทของสินค้า ความเร็วในการขนส่ง ความรวดเร็วในการตอบสนองต่อลูกค้า รวมถึงเครือข่ายที่มีคุณภาพและความยืดหยุ่นของการให้บริการในราคาที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้า กลุ่มผู้ประกอบการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มบริษัทข้ามชาติกับบริษัทร่วมทุน (Joint Venture) และกลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่น (Local Company) โดยผู้ประกอบการกลุ่มที่ 1 จะเป็นผู้ครอบครองตลาดเนื่องจากมีข้อได้เปรียบทางด้านขนาดและเครือข่าย แต่กลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่นมีความยืดหยุ่นของการให้บริการมากกว่า ซึ่งบริษัทจัดได้ว่าเป็นหนึ่งในผู้นำด้านให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในกลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่นโดยปัจจุบันผู้ประกอบการที่ถือเป็นคู่แข่งที่สำคัญโดยตรงของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ ผู้ประกอบการต่างประเทศจำนวนประมาณ 5-6 ราย ซึ่งมีขนาดธุรกิจใหญ่กว่าบริษัทและบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าความสามารถในการยืดหยุ่นของการให้บริการของบริษัทและบริษัทย่อยที่มากกว่า รวมถึงการให้บริการที่ครอบคลุมครบวงจร ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีความสามารถในการแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งดังกล่าวได้

ทั้งนี้ การให้บริการรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศทางทะเล (Sea Freight) ผู้นำเข้า-ส่งออกสามารถเลือกใช้บริการจากสายการเดินเรือโดยตรง หรือ เลือกใช้บริการตัวแทนรับจัดการขนส่ง อย่างไรก็ตาม สายการเดินเรือส่วนใหญ่จะให้บริการประเภทท่าเรือสู่ท่าเรือ (Port-to-Port) ด้วยปริมาณการขนส่งเยอะ ในขณะที่ตัวแทนรับจัดการขนส่งสามารถเสนอการให้บริการที่ยืดหยุ่นได้มากกว่า ซึ่งผู้นำเข้า-ส่งออก มีแนวโน้มที่จะเลือกใช้ตัวแทนรับจัดการขนส่งเพิ่มขึ้น สำหรับการให้บริการรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศทางอากาศ (Air Freight) เนื่องจากผู้ประกอบการสายการบินจะไม่มีบริการให้บริการตรงกับลูกค้า ดังนั้น ผู้นำเข้า-ส่งออกจะใช้บริการจากตัวแทนรับจัดการขนส่ง

ความได้เปรียบในการแข่งขัน

จุดเด่นในการแข่งขันสำหรับธุรกิจให้บริการขนส่งของบริษัทอยู่ที่ศักยภาพในการให้บริการที่มีคุณภาพครอบคลุมความต้องการของลูกค้า ปลอดภัย และตรงเวลา รวมถึงความพร้อมของบุคลากรและยานพาหนะ ซึ่งด้วยความรู้ ทักษะความชำนาญ และประสบการณ์ที่ผ่านมา ทำให้บริษัทมีความพร้อมในด้านต่างๆ ในการแข่งขัน โดยผู้บริหารเชื่อว่าบริษัทมีจุดเด่นในการแข่งขันดังต่อไปนี้

1. มีประสบการณ์ในธุรกิจรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศมานาน มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ และได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาตลอดระยะเวลากว่า 20 ปี
2. มีการนำเสนอบริการที่หลากหลายและครบวงจร (One Stop Service) ให้กับลูกค้า โดยสามารถให้บริการรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศ 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. การเข้าร่วมทางธุรกิจกับ บริษัท Sun Express Logistics (SEL) ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ โดยเป็นผู้ดำเนินธุรกิจรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมุ่งเน้นให้บริการในกลุ่มสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ให้กับผู้ผลิตรายใหญ่ระดับโลก และมีความเชี่ยวชาญทางด้านจัดการขนส่งทางอากาศ ทำให้บริษัทเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการขนส่งทางอากาศ
6. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในกระบวนการทำงาน เพื่อเพิ่มศักยภาพและลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน
7. มีศักยภาพในการบริหารต้นทุนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน โดยมีการจองระวางตู้คอนเทนเนอร์ในปริมาณมาก เพื่อให้สามารถต่อรองราคากับสายการบินเรือและนำเสนอลูกค้าในราคาที่แข่งขันได้ ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าด้วย

การจัดหาบริการ

การจัดหาแหล่งที่มาของบริการ

ธุรกิจรับจัดการขนส่งระหว่างประเทศ

ธุรกิจให้บริการรับจัดการขนส่งทางด้านโลจิสติกส์ระหว่างประเทศเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการกระบวนการทำงาน เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพ ปัจจัยสำคัญของกระบวนการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ประกอบด้วย การจัดหาเรือ/เครื่องบิน ซึ่งถือเป็นต้นทุนหลักของการให้บริการขนส่งของบริษัท และการประสานงานกับตัวแทนในต่างประเทศเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) การจัดหาเรือ/เครื่องบิน

เนื่องจากค่าเรือ/เครื่องบิน เป็นต้นทุนหลักในธุรกิจให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยจึงมีการวางแผนการจองระวางเรือ/เครื่องบิน เพื่อให้สามารถบริหารต้นทุนได้อย่างดีที่สุด การจองระวางเรือเส้นทางไทย-สหรัฐอเมริกา จะมีการจัดทำเป็นสัญญาซื้อขายกับสายการบินเรือ (Service Contract) โดยจะมีการต่อสัญญาทุกปี ในสัญญาจะระบุข้อตกลงเรื่องราคาค่าเรือภายใต้ปริมาณการซื้อขั้นต่ำ (Minimum Quality Commitment: MQC) โดยบริษัทจะมีการประเมินปริมาณงานจากข้อมูลในอดีตและประเมินแนวโน้มงานที่คาดว่าจะได้รับก่อนที่จะลงนามในสัญญา เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถขายระวางได้ตามที่ตกลงในสัญญา ซึ่งการจองระวางในปริมาณมากทำให้สามารถต่อรองค่าเรือและทำให้ต้นทุนของบริษัทแข่งขันได้ ทั้งนี้ ราคาที่ระบุในสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยสายการบินเรือจะต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน สำหรับการจองระวางเรือในเส้นทางอื่นและการจองระวางเครื่องบินจะไม่มีการจัดทำเป็นสัญญา โดยบริษัทจะนำข้อมูลการใช้บริการของลูกค้าที่ผ่านมา แล้วทำการจองระวางเรือล่วงหน้ากับสายการบินเรือ ซึ่งเมื่อลูกค้าติดต่อขอจองระวางเรือ บริษัทจะสามารถยืนยันการจองกับลูกค้าได้ทันที โดยบริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกสายการบินเรือ/สายการบินที่เหมาะสมให้กับลูกค้า ทั้งนี้ ในบางกรณีบริษัทและบริษัทย่อยจะประสานงานกับตัวแทนในต่างประเทศเพื่อให้ช่วยบริษัทจัดหาเรือ/เครื่องบินในกรณีที่บริษัทต้องให้บริการรับจัดการขนส่งในเขตประเทศต่างๆ ซึ่งในแต่ละปี บริษัทและบริษัทย่อยมีการจัดหาเรือ/เครื่องบินจากผู้ประกอบการขนส่งจำนวน 15 ราย และ 10 ราย ตามลำดับ

นโยบายการคัดเลือกสายการบินเรือ/สายการบิน Co-Loader

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

(2) ตัวแทนต่างประเทศ (Oversea Agent)

ในกรณีที่บริษัทมีการให้บริการบริหารจัดการขนส่งในเขตต่างประเทศ บริษัทจะประสานงานกับตัวแทนที่เป็นพันธมิตรทางการค้าในประเทศต่างๆ เพื่อช่วยดูแลการให้บริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนเป็นผู้ช่วยบริษัทในการจัดเก็บค่าบริการในกรณีที่ลูกค้าระบุให้เรียกเก็บค่าบริการที่ปลายทางในต่างประเทศ ดังนั้น การคัดเลือกตัวแทนต่างประเทศจึงเป็นสิ่งสำคัญ โดยตัวแทนของบริษัทในต่างประเทศ ได้แก่ ผู้ประกอบการในธุรกิจบริหารจัดการขนส่งในประเทศต่างๆ ซึ่งมีประสบการณ์ความชำนาญและความน่าเชื่อถือในการให้บริการดังกล่าว ทั้งนี้ ตัวแทนดังกล่าวถือเป็นพันธมิตรและคู่ค้าที่สำคัญ เนื่องจากตัวแทนดังกล่าวสามารถเลือกให้บริษัทเป็นตัวแทนของตนเพื่อประสานงานและให้บริการในเขตประเทศไทยได้ด้วยเช่นกัน กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกตัวแทนต่างประเทศดังนี้

นโยบายการคัดเลือกตัวแทนต่างประเทศ (Oversea Agent) ตัวแทนในต่างประเทศแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลักๆ ดังนี้

1. กลุ่มบริษัทพันธมิตร (Group Company) ได้แก่ กลุ่มเครือข่าย Sun Express Group ซึ่งประกอบด้วยบริษัทใน 6 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย ประเทศสิงคโปร์ ออสเตรเลีย 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 เป็นการให้บริการเพื่อสนับสนุนธุรกิจบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ซึ่งต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการกระบวนการทำงาน เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานความปลอดภัยสูง ปัจจัยสำคัญของกระบวนการขนส่งที่มีคุณภาพ มีดังนี้

(1) การจัดหาและการซ่อมบำรุงยานพาหนะที่ใช้ในกระบวนการขนส่ง

ยานพาหนะที่สำคัญสำหรับการขนส่ง ประกอบด้วย รถหัวลาก และหางพ่วงบรรทุก โดยบริษัทจะสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีความน่าเชื่อถือ พร้อมทั้งพิจารณาถึงคุณภาพของรถขนส่งให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด ซึ่งในปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อรถจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่าย โดยรถขนส่งทุกคันได้มีการทำประกันภัยชั้น 1 และประกันภัยสินค้าที่รับขนส่ง ซึ่งมีทุนประกันภัยมูลค่าสูงกว่าความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น

บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดให้มีการตรวจเช็คสภาพตามระยะการใช้งานของรถหัวลาก และหางพ่วงบรรทุก โดยจะทำการตรวจเช็คตามตารางเวลาที่ได้มีการวางแผนไว้แล้ว พร้อมทั้งทำการซ่อมบำรุงและเปลี่ยนอะไหล่ที่เสื่อมสภาพตามระยะการใช้งาน เพื่อให้รถสามารถใช้งานได้อย่างสมบูรณ์และมีอายุการใช้งานยาวนาน ทั้งนี้ บริษัทได้จัดทำสัญญาว่าจ้างการให้บริการซ่อมบำรุงรถบรรทุกอีโน กับ บริษัท อีโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อการซ่อมแซมและบำรุงรักษา

(2) การจัดหาและการฝึกอบรมพนักงานขับรถ

พนักงานขับรถถือเป็นบุคลากรที่มีส่วนสำคัญสำหรับงานบริการขนส่งที่ปลอดภัย ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในการคัดสรรพนักงานขับรถที่มีคุณภาพมาร่วมงาน โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกหลักๆ ดังต่อไปนี้

- พนักงานขับรถต้องมีประสบการณ์ในการขับรถบรรทุกอย่างน้อย 2 ปี
- ต้องมีใบอนุญาตขับรถสำหรับการขับขีรถขนส่งประเภท 3 และ 4 สำหรับขับรถประเภทรถห้ลาก
- ต้องผ่านการทดสอบจากบริษัท

เมื่อได้รับการบรรจุเป็นพนักงานขับรถแล้ว พนักงานขับรถต้องผ่านการฝึกอบรมก่อนที่จะปฏิบัติงานจริง

(3) การจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิง

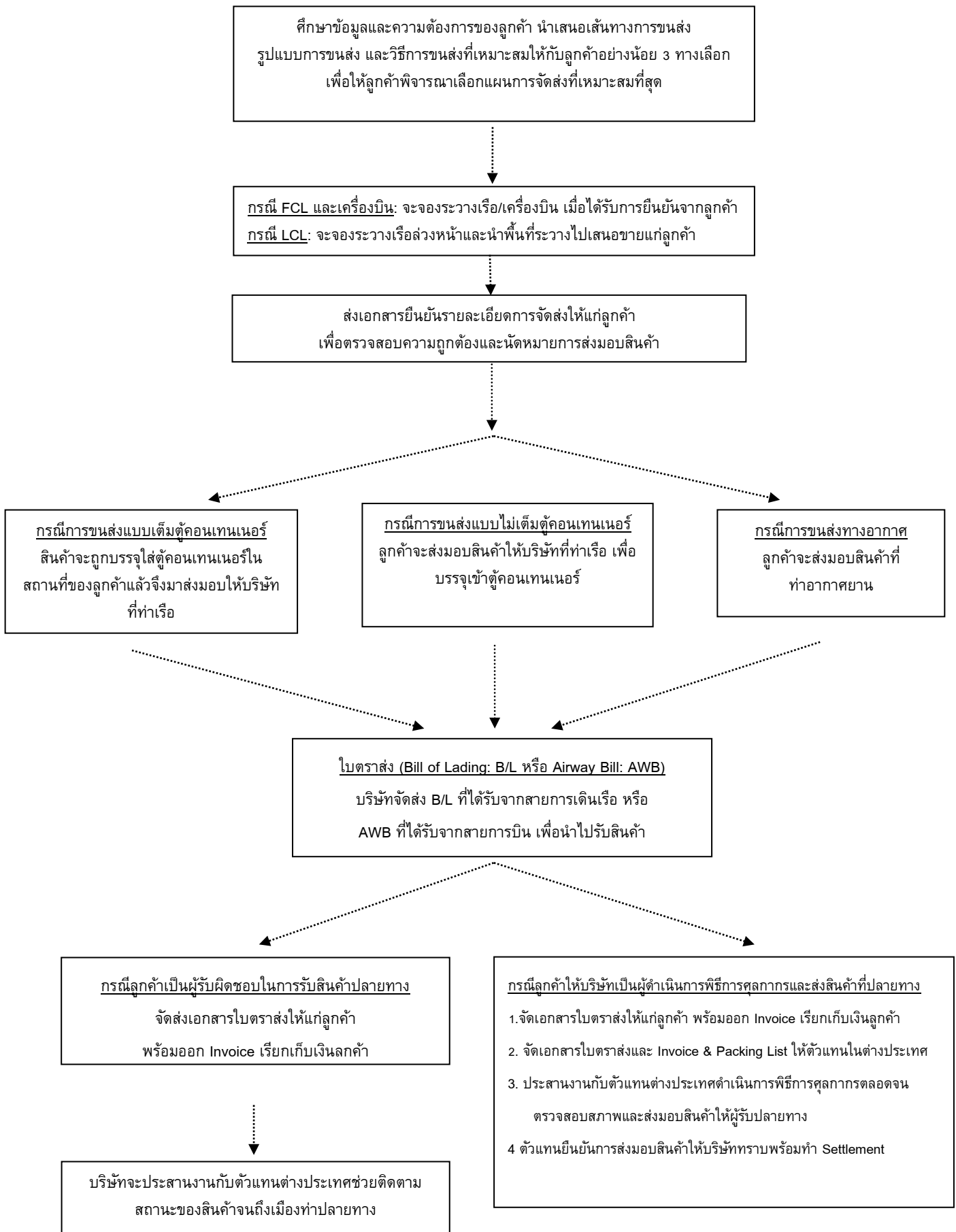
ปัจจุบันรถขนส่งของบริษัทใช้ก๊าซ NGV และน้ำมัน โดยบริษัทและบริษัทย่อยใช้บริการ PTT Fleet Card ของธนาคารกสิกรไทย ซึ่งเปรียบเสมือนบัตรเครดิตสำหรับใช้จ่ายชำระค่าน้ำมันเชื้อเพลิงภายในวงเงินที่จำกัดไว้ ซึ่งจะมีบัตรประจำรถขนส่งแต่ละคัน โดยในบัตรจะระบุทะเบียนรถและเมื่อใช้จ่ายชำระจะต้องระบุรหัสผ่าน บริษัทและบริษัทย่อยจะมีการคำนวณอัตราการใช้เชื้อเพลิงเปรียบเทียบกับอัตราการใช้จริง เพื่อให้สามารถควบคุมการใช้เชื้อเพลิงในการขนส่งได้

(4) การจัดหาผู้ประกอบการรถบรรทุกขนส่ง(Outsource)

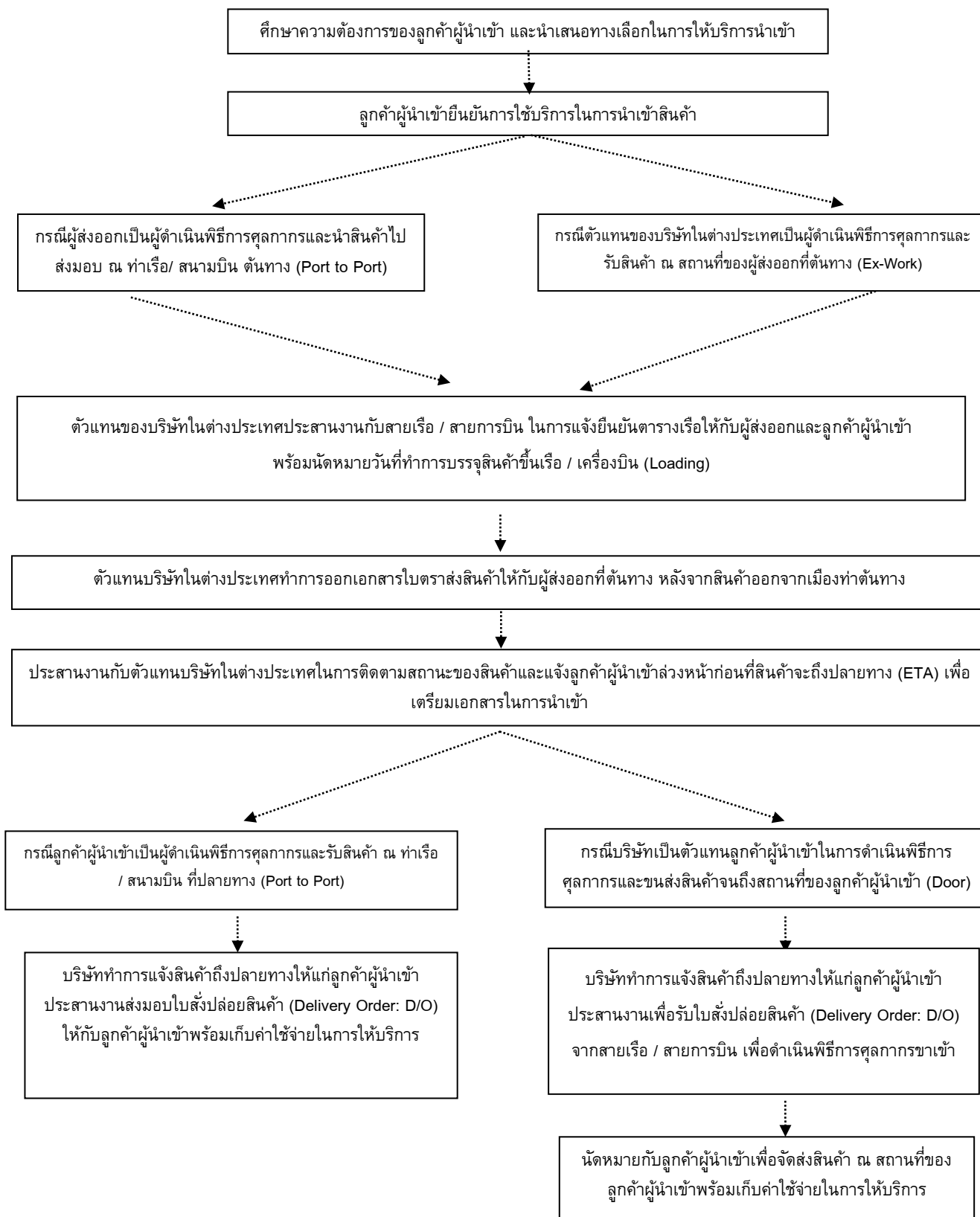
บริษัทเป็นผู้ให้บริการขนส่งด้วยรถบรรทุกห้ลาก-หางพ่วงแก่ลูกค้าด้วยตัวเอง ยกเว้นในบางช่วงเวลาที่มีจำนวนรถบรรทุกไม่เพียงพอที่จะให้บริการแก่ลูกค้า โดยบริษัทจะติดต่อกับผู้ประกอบการรถบรรทุกขนส่ง (Outsource) รายอื่นให้มารับงานต่อไป เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการใช้บริการรถบรรทุกขนส่งอย่างเพียงพอ โดยปัจจุบันบริษัทมีผู้ประกอบการขนส่งที่อยู่ใน 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	6 ก.พ. 45	ไม่มีกำหนด
สมาคมตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศไทย (Thai Airfreight Forwarders Association: TAFE)		WICE	1 ต.ค. 2547	ไม่มีกำหนด
สมาคมชิปปิงแห่งประเทศไทย (The Customs Broker and Transportation Association of Thailand: CTAT)		WICE	12 ก.พ. 57	11 ก.พ. 65
หอการค้าไทย (The Thai Chamber of Commerce Member ship)		WICE	17 ส.ค. 53	ไม่มีกำหนด
สมาคมต่างประเทศ				
Leading the World in Logistics Partnering		WICE	26 ต.ค. 48	25 ต.ค. 64

หมายเหตุ:ในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกจะมีค่าสมาชิกรายปี

WCA เป็นเครือข่ายกิจการบริการการขนส่งที่ใหญ่ มีสมาชิกกว่า 5,700 บริษัทใน 189 ประเทศ โดย WCA ประกอบด้วยเครือข่ายจำนวนมากและความชำนาญในการให้บริการ

สิทธิประโยชน์ของสมาชิก

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และไม่มีประวัติกระทำความผิดตามกฎหมายสิ่งแวดล้อมกับหน่วยงานภาครัฐ สำหรับการให้บริการขนส่งด้วยรถบรรทุกอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในเรื่องของมลภาวะทางอากาศอันเกิด

จากวันจากท่อไอเสียของรถยนต์ ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยได้ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว จึงได้มีการให้ความรู้เจ้าหน้าที่พนักงานในการดูแลและตรวจสอบสภาพรถอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์ของหน่วยราชการ

สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ การให้บริการประเภทโลจิสติกส์ นั้น ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ มากมายที่จะส่งเสริมให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัทที่ตั้งไว้ได้ ตลอดจนรักษาคุณภาพการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดทั้งในด้านของคุณภาพการบริการ การประเมินปัจจัยความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ก็มีความสำคัญเช่นกัน ดังนั้นบริษัทฯ ได้วิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และส่งผลกระทบต่อการทำงานในอนาคตไว้ ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าระวาง

ต้นทุนค่าระวางเรือ/เครื่องบินถือเป็นต้นทุนหลักในการดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ 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 เหรียญสหรัฐหรืออเมริกาต่อ FEU (Forty Foot Equipment Unit หรือ ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต) อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะมีการประเมินปริมาณงานจากข้อมูลในอดีตและประเมินแนวโน้มงานที่คาดว่าจะได้รับก่อนที่จะลงนามในสัญญา เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถขายระวางได้ตามที่ตกลงในสัญญา ในกรณีที่เรือเต็ม สายการบินเรือจะปฏิเสธการจองระวางเรือ ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถลดยอด MQC (Minimum Quantity Commitment) ได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยโดยค่าปรับดังกล่าว

ความเสี่ยงจากความรับผิดชอบในสินค้า กรณีเกิดความเสียหาย

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร จึงอาจมีความเสี่ยงจากความเสียหายของสินค้าระหว่างขนส่งที่อาจเกิดขึ้นได้ กรณีที่เกิดความเสียหายกับสินค้าของลูกค้าและได้มีการพิสูจน์ได้ว่าเป็นการขนส่งที่อยู่ในความรับผิดชอบของบริษัทฯ ในเบื้องต้นบริษัทประกันภัยจะเป็นผู้รับผิดชอบชดเชยความเสียหายให้กับลูกค้า โดยบริษัทฯ จะช่วยสืบหาข้อเท็จจริงและติดตามการชดเชยความเสียหายให้กับลูกค้า ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกสายการบินเรือ/สายการบิน รวมถึงผู้ประกอบการขนส่ง (Outsource) เพื่อลดความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับสินค้า และให้ความสำคัญในการคัดเลือกบริษัทประกันภัยที่มีมาตรฐานและเป็นที่ยอมรับทั่วไป เพื่อให้เกิดความสะดวกในการขอชดเชยความเสียหาย ทั้งนี้ ในระยะเวลา 6 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ และบริษัทย่อยยังไม่เคยชำระค่าชดเชยให้กับลูกค้ากรณีเกิดความเสียหายในสินค้าอันส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

ความเสี่ยงในการแข่งขัน

ผู้ประกอบการธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศไทย มี 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการขนส่งทางบก ขนส่งทางน้ำ ขนส่งทางอากาศ ตัวแทนของและตัวแทนขนส่ง และคลังสินค้า รวมกว่า 10,000 บริษัท และกว่าร้อยละ 80 เป็นผู้ประกอบการขนส่งขนาดเล็ก

และขนาดกลางหรือ SMEs ซึ่งคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรมได้ง่าย เนื่องจากสามารถเริ่มต้นธุรกิจได้ตั้งแต่นขนาดเล็กด้วยเงินลงทุนไม่สูงมาก อาศัยความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและสายการบิน/สายการบิน อย่างไรก็ตาม การแข่งขันในธุรกิจจะเน้นที่ความชำนาญในเส้นทางและประเภทของสินค้า ความยืดหยุ่นในการจัดหาเส้นทางขนส่งตามงบประมาณของลูกค้า ความรวดเร็วในการตอบสนองต่อลูกค้า รวมถึงเครือข่ายที่มีคุณภาพและความยืดหยุ่นของการให้บริการในราคาที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทมีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจและมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ มีการนำเสนอบริการที่ครบวงจร ตลอดจนให้คำปรึกษาในการจัดการระบบโลจิสติกส์เพื่อให้สามารถประหยัดต้นทุนให้ลูกค้า ซึ่งบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาตลอดกว่า 26 ปี

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการให้บริการบริหารจัดการขนส่งเส้นทางไทย – สหรัฐอเมริกา

บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในเส้นทางขนส่งสินค้าทางทะเล ไทย – สหรัฐอเมริกา มากกว่า 27 ปี สามารถรับและส่งมอบสินค้าได้ทุกรัฐของประเทศสหรัฐอเมริกาในรูปแบบประตูสู่ประตู (Door to Door) ทั้งประเภทขนส่งแบบเต็มตู้ (FCL) และแบบไม่เต็มตู้ (LCL) ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล (Sea Freight) เส้นทางไทย – สหรัฐอเมริกา คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2556 – ปี 2563) ประมาณร้อยละ 15 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล ดังนั้น แนวโน้มของรายได้ดังกล่าวจะมีทิศทางเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกา

อย่างไรก็ตาม การให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของบริษัทฯ จะให้บริการหลากหลายเส้นทาง (Routing Diversification) เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงจากปัจจัยลบทางเศรษฐกิจของแต่ละภูมิภาค โดยเส้นทางระยะไกลไปยังทวีปอเมริกาจะมียอดขายสูงกว่าเมื่อเทียบกับเส้นทางระยะสั้นในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก แต่ก็จะมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่า โดยที่บริษัทฯ เห็นว่าการรักษาการให้บริการในเส้นทางระยะไกลจะทำให้บริษัทเกิดความได้เปรียบในเรื่องความสามารถในการแข่งขัน ในขณะที่อัตราค่าระวางเรือในการขนส่งมีแนวโน้มลดลง ในขณะที่การให้บริการในเส้นทางระยะสั้นจะมีอัตรากำไรที่ต่ำกว่า แต่การแข่งขันที่สูงกว่าเช่นกัน ดังนั้น การทำธุรกิจของบริษัทฯ ก็จะพิจารณา ทั้งการเพิ่มขึ้นของยอดขายและการรักษาความสามารถในการทำกำไร ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้ในเส้นทาง ประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีน ประเทศสิงคโปร์ ประเทศออสเตรเลีย สัดส่วนรายได้เฉลี่ย (ปี 2556 – ปี 2563) ของประเทศดังกล่าว รวมกันประมาณร้อยละ 40 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเล

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ ต้องใช้ความรู้ความชำนาญ รวมถึงประสบการณ์ของผู้บริหารและบุคลากรในการดำเนินงาน จึงจำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในกฎระเบียบต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศสำหรับการส่งออกหรือนำเข้า รวมถึงผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ชำนาญการศุลกากรประจำบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อให้คำแนะนำแก่พนักงานในส่วนงานต่างๆ ได้ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการเกิดความมั่นใจและเกิดความพึงพอใจต่อการให้บริการ ในกรณีที่บริษัทฯ เกิดการขาดแคลนบุคลากรดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการทำงาน

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของทรัพยากรบุคคล ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จึงมีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ และประสิทธิภาพในการทำงาน โดยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานทั้งพนักงานเก่าและพนักงานใหม่อย่างสม่ำเสมอ บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการอบรมพนักงานประจำปี โดยพนักงานแต่ละคนต้องได้เข้าอบรมอย่างน้อย 5 หลักสูตรต่อปี เพื่อให้เกิดความรู้ความสามารถและทักษะให้แก่พนักงานในการปฏิบัติงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการทำงานแบบคู่หู (Buddy) เพื่อให้พนักงานสามารถทำงานทดแทนกันได้ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทฯ ในการพึ่งพิงบุคลากรคนใดคนหนึ่ง ตลอดจนจัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานเพื่อกำหนดและพิจารณาผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอายุการทำงานเฉลี่ย 5 ปี และมีอายุการทำงานเฉลี่ยของผู้บริหารไม่ต่ำกว่า 20 ปี

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายให้พนักงานมีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของบริษัท (Sense of Belongings) โดยในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2558 มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ให้กับพนักงานและ

ผู้บริหาร (ที่ไม่ใช่กรรมการ) ของบริษัทฯ จำนวน 7.50 ล้านหุ้น พร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ เพื่อสร้างขวัญกำลังใจและรักษาบุคลากรที่มีความสามารถให้อยู่กับองค์กร บริษัทจึงคาดว่าจะนโยบายดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรของบริษัทไว้ได้

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจากรายได้และต้นทุนในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งในกรณีที่เงินบาทอ่อนค่าลง จะส่งผลต่อต้นทุนที่สูงขึ้น ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศย่อมส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

ทั้งนี้ ต้นทุนในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศดังกล่าวเกิดจากการที่บริษัทฯ มีพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจจัดการขนส่งในต่างประเทศเพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนให้บริษัทฯ ในการประสานงานเพื่อให้บริการลูกค้า ในทางกลับกันบริษัทฯ ก็มีรายได้จากการเป็นพันธมิตรทางการค้าด้วยเช่นกัน การที่บริษัทฯ มีรายได้และต้นทุนในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศจึงถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามธรรมชาติ (Natural Hedge) เป็นบางส่วน โดยบริษัทฯ จะมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา เพื่อจะประเมินสถานการณ์และหาทางป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยที่ผ่านมาผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่จัดว่ามีนัยสำคัญต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2563 ดร.อารยา คงสุนทร และ นายชูเดช คงสุนทร ถือหุ้นรวมกันในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 38.061 ของทุนชำระแล้ว ทำให้ ดร. อารยา คงสุนทร และนายชูเดช คงสุนทร ยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่จะเป็นการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

อย่างไรก็ตามเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และถ่วงดุลอำนาจดังกล่าว บริษัทฯ ได้พิจารณาปรับโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้นสามารถตรวจสอบได้ และมีการถ่วงดุลอำนาจจึงคณะกรรมการบริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน โดยเป็นกรรมการตรวจสอบ จำนวน 3 ท่าน และประธานกรรมการบริษัทจำนวน 1 ท่านโดยบริษัทฯ มีกรรมการบริษัทรวมกรรมการตรวจสอบทั้งสิ้น 8 ท่าน ในจำนวนนี้มีกรรมการที่ไม่ใช่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 4 ท่าน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังจัดให้มีฝ่ายตรวจสอบภายในที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระตามความเหมาะสมและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบที่ได้กำหนดไว้ และตรวจสอบการดำเนินงานของฝ่ายบริหารเพื่อให้เกิดความโปร่งใส นอกจากนี้ในกรณีเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว และในการอนุมัติรายการจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ถาวรที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 207,683,961 บาท รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร ได้ดังนี้

ประเภทของสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม (บาท)
1. ที่ดิน	24,220,000
2. อาคารและสถานที่จอดรถบรรทุกและวางตู้สินค้า	20,316,747
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	2,797,462
เครื่องใช้สำนักงาน	506,168
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	5,928,253
ยานพาหนะ	107,297,742
ตู้คอนเทนเนอร์และอุปกรณ์คอนเทนเนอร์	44,905,966
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	1,711,623
รวม	207,683,961

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ทำสัญญาเช่าสินทรัพย์เพื่อใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท โดยมีอายุสัญญาระหว่าง 3-20 ปี สินทรัพย์สิทธิการใช้ สรุปได้ดังนี้

ประเภทของสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)
1. สินทรัพย์สิทธิการใช้ ที่ดิน	16,454,458
2. สินทรัพย์สิทธิการใช้ อาคาร	1,211,357
3. สินทรัพย์สิทธิการใช้ อุปกรณ์	1,656,862
4. สินทรัพย์สิทธิการใช้ ยานพาหนะ	20,205,995
รวม	39,528,672

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจประกอบด้วย

ประเภทของสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)
1. ความสัมพันธ์ของกลุ่มลูกค้า	243,181,487
2. คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	6,631,942
รวม	249,813,429

4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

4.3.1 สรุปสัญญากับสายการบินเรือ

บริษัทมีการทำสัญญากับสายการบินเรือ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1. เส้นทางขนส่งหลัก 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 เหรียญสหรัฐต่อ FEU (Forty Foot Equipment Unit หรือตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต) อย่างไรก็ตาม บริษัทฯจะมีการประเมินปริมาณงานจากข้อมูลในอดีตและประเมินแนวโน้มงานที่คาดว่าจะได้รับก่อนที่จะลงนามในสัญญา เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถขายระวางได้ตามที่ตกลงในสัญญา ในกรณีที่เรือเต็มสายการบินเรือจะปฏิเสธการจองระวางเรือ ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถลดยอด MQC ได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยโดนปรับดังกล่าว

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 ทันทีทันทีผ่านโทรสารหรืออีเมล เพื่อหาวิธีดำเนินการต่อไป
9. ทั้งสองฝ่ายจะชำระค่าตอบแทนและค่าบริการต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในข้อตกลง
10. ข้อตกลงมิได้กำหนดวันสิ้นสุดของสัญญา จนกว่าจะมีการขอยกเลิกจากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างน้อย 90 วัน
11. ข้อตกลงจะถูกยกเลิกทันที หากมีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่ทำตามตามที่ระบุไว้ในข้อตกลง

กลุ่มตัวแทนต่างประเทศอื่น สามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

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

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดังนี้

1. เงินลงทุนในบริษัท ไวส์ ซัพพลายเชน โซลูชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99
2. เงินลงทุนในบริษัท WICE Logistics (Singapore) Pte. Ltd. (เดิม Sun Express Logistics Pte. Ltd. ("SEL") ในสัดส่วนร้อยละ 100
3. เงินลงทุนในบริษัท WICE Logistics (Hong Kong) (เดิม Universal Worldwide Transportation Limited ("UWT") ในสัดส่วนร้อยละ 80
4. เงินลงทุนในบริษัท ยูโรเอเชีย โทเทิล โลจิสติกส์ จำกัด (EUROASIA TOTAL LOGISTICS CO., LTD.) ในสัดส่วนร้อยละ 40

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อย่อ	WICE (จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย)
เลขทะเบียนบริษัท	0107558000156
ประเภทธุรกิจ	ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศแบบครบวงจร (International Logistics Service and Solution Provider)
เว็บไซต์	www.wice.co.th
ปีที่ก่อตั้ง	2536
วันแรกที่ซื้อขายหุ้น	28 กรกฎาคม 2558
ในตลาดหลักทรัพย์ฯ	
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	อาคาร WICE PLACE เลขที่ 88/8 ถนนนนทบุรี แขวงช่องนนทบุรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
ทุนจดทะเบียน	325,949,750 บาท
ทุนชำระแล้ว	325,949,750 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 651,899,500 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	หุ้นสามัญ หุ้นละ 0.50 บาท
หุ้นบุริมสิทธิ	ไม่มี
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม – 31 ธันวาคม

6.2 บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้น ที่ตั้ง	บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 1 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	0 2009-9000
โทรสาร	0 2009-9991
อีเมล	SETContactCenter@set.or.th
เว็บไซต์	www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด โดย นาย ชยพล ศุภเศรษฐนันท์ (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3972)
ที่ตั้ง	อาคารเลอครีดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	0-2264-0777 , 0-2661-9190
โทรสาร	0-2264-0789-90
อีเมล	ernstyoung.thailand@th.ey.com

ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	ไม่มี
ที่ปรึกษาทางการเงิน	บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ	ไม่มี