

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1. ลักษณะการให้บริการ

บริษัท เอทีพี 30 จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งโดยนายปิยะ เตชาภูล ร่วมกับนายวิวัฒน์ กรมดิษฐ์ และกลุ่มนายชาติชาย พานิชชีวะ โดยนายปิยะเป็นผู้มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจรถโดยสารเพื่อรับ-ส่งบุคลากรในจังหวัดระยองมาก่อน ได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการก่อตั้งธุรกิจให้บริการรถโดยสารเพื่อรับส่งบุคลากรให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมที่ตั้งอยู่ในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ในพื้นที่ภาคตะวันออก (Eastern Seaboard) อาทิ จังหวัดชลบุรี จังหวัดระยอง และจังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นต้น ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการตั้งโรงงานอุตสาหกรรมจึงทำให้มีโรงงานอุตสาหกรรมตั้งอยู่ในนิคมทางภาคตะวันออกเป็นจำนวนมากและมีแนวโน้มการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

บริษัทได้รับใบอนุญาตให้เป็นผู้ประกอบการรถโดยสารขนส่งไม่ประจำทาง จากกรมขนส่งทางบก ปัจจุบันบริษัท แบ่งรูปแบบรถที่ให้บริการรับ-ส่งเป็น 2 รูปแบบ ได้แก่

1) รถโดยสารของบริษัท :

รถโดยสารของบริษัททุกคันได้ขึ้นทะเบียนเป็นรถที่ได้รับอนุญาตรับ-ส่งบุคคลถูกต้องตามกฎหมาย (ป้ายทะเบียนสีเหลืองตัวหนังสือดำ) ซึ่งบริษัทร่วมกับผู้ผลิตและจำหน่ายรถชั้นนำ อาทิ สแกนเนียและฮีโน่ เพื่อออกแบบโครงสร้างรถบัสให้มีความปลอดภัยและสะดวกสบายต่อผู้โดยสาร โดยในปี 2557 รถโดยสารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 120 คัน แบ่งเป็นรถบัสโดยสารจำนวน 110 คัน รถมินิบัสโดยสารจำนวน 2 คัน และรถตู้โดยสารจำนวน 8 คัน

2) รถโดยสารร่วมบริการ:

บริษัทยังมีรถร่วมบริการที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท ซึ่งบริษัทคัดเลือกจากผู้ให้บริการรถร่วมที่มีใบอนุญาตรับ-ส่งบุคคลถูกต้องตามกฎหมาย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีรถร่วมบริการที่ให้บริการรวมทั้งสิ้น 93 คัน แบ่งเป็นรถตู้ร่วมบริการ 87 คัน และรถบัสร่วมบริการ 12 คัน (ณ ขณะใดขณะหนึ่ง ปริมาณรถร่วมบริการอาจมีการเปลี่ยนแปลง โดยขึ้นอยู่กับความต้องการใช้งาน ซึ่งบริษัทจะได้รับแจ้งล่วงหน้าจากลูกค้า)

บริษัทได้นำระบบสารสนเทศมาใช้ในการบริหารการเดินรถ ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนและคุณภาพการขับของนักขับ เส้นทางการเดินรถ และเวลาในการเดินรถ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการการเดินรถ นอกจากนี้ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของนักขับ ผ่านหลักสูตรการอบรมทั้งภายในบริษัทและการส่งบุคลากรเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ ของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างจิตสำนึกในการขับรถที่คำนึงถึงความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้โดยสาร และผู้ร่วมเดินทางบนถนน ตลอดจนสำนึกในการให้บริการเพื่อเพิ่มความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ อย่างต่อเนื่องเสมอมา ทั้งนี้ ในปี 2555 ถึงปี 2557 บริษัทมีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทรายได้ ดังนี้

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้

| โครงสร้างรายได้ | ปี 2555 | | ปี 2556 | | ปี 2557 | |
|---------------------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | ล้านบาท | สัดส่วน | ล้านบาท | สัดส่วน | ล้านบาท | สัดส่วน |
| รายได้จากการให้บริการ | | | | | | |
| 1) รถโดยสารของบริษัท | 103.74 | 60.64% | 135.07 | 65.33% | 161.95 | 68.96% |
| 2) รถโดยสารร่วมบริการ | 67.21 | 39.29% | 71.07 | 34.37% | 72.36 | 30.81% |
| รวมรายได้จากการให้บริการ | 170.95 | 99.92% | 206.14 | 99.70% | 234.31 | 99.77% |
| รายได้อื่น | 0.13 | 0.08% | 0.62 | 0.30% | 0.54 | 0.23% |
| รายได้รวม | 171.08 | 100.00% | 206.76 | 100.00% | 234.85 | 100.00% |

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

หมายเหตุ : รายได้อื่นของบริษัท ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายทรัพย์สินรอตต์บัญชี และรายได้อื่น ทั้งนี้ กำไรจากการขายทรัพย์สินรอตต์บัญชีเกิดจากการทำ Sale and lease back โดยในปี 2555 ถึงปี 2557 บริษัทมีกำไรจากการขายทรัพย์สินรอตต์บัญชีเท่ากับ 0.05 ล้านบาท 0.42 ล้านบาท และ 0.46 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทไม่มีนโยบายทำ Sale and lease back แล้ว

รถที่ใช้ในการให้บริการ

บริษัทให้บริการรถรับ-ส่งพนักงานไม่ประจำทาง ผ่านรูปแบบรถที่ให้บริการ 2 รูปแบบ คือ รถโดยสารของบริษัท และรถโดยสารร่วมบริการ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีรถโดยสารให้บริการรวมทั้งสิ้น 213 คัน แบ่งเป็นรถโดยสารของบริษัทเท่ากับ 120 คัน และรถโดยสารร่วมบริการเท่ากับ 93 คัน หรือคิดเป็นสัดส่วนต่อจำนวนรถโดยสารที่ให้บริการรวมเท่ากับร้อยละ 56.34 และร้อยละ 43.66 ตามลำดับ บริษัทจะให้บริการกับลูกค้าแต่ละราย ผ่านการทำสัญญาให้บริการรับ-ส่งพนักงานซึ่งระบุเส้นทาง การเดินทาง และระบุดำเนินการให้บริการในแต่ละเส้นทางอย่างชัดเจน โดยบริษัทมีหน้าที่จัดหารถโดยสารให้เพียงพอตามจำนวนผู้โดยสารที่ลูกค้ากำหนดในแต่ละเส้นทาง และให้บริการอย่างเหมาะสมตามที่ตกลงกับลูกค้าไว้ ทั้งนี้ สามารถอธิบายรูปแบบการให้บริการแยกตามรถที่ใช้ในการให้บริการ ได้ดังนี้

1) รถโดยสารของบริษัท

ปี 2557 รถโดยสารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 120 คัน แบ่งเป็นรถบัสโดยสารจำนวน 110 คัน รถมินิบัสโดยสารจำนวน 2 คัน และรถตู้โดยสารจำนวน 8 คัน โดยบริษัทเน้นลงทุนรถบัสโดยสารมากกว่ารถตู้โดยสารและรถมินิบัส และไม่มีนโยบายที่จะเพิ่มจำนวนรถตู้โดยสารและรถมินิบัสในอนาคต และบริษัทจะลงทุนรถโดยสารเพื่อให้บริการ ก็ต่อเมื่อมีความชัดเจนค่อนข้างแน่นอนว่าจะได้รับการสั่งจ้างจากลูกค้าแล้วเท่านั้น และไม่มีการลงทุนรถโดยสารเพื่อรองรับงานจากลูกค้า ดังนั้น รถโดยสารของบริษัทที่มีอยู่ทั้งหมดจะมีเส้นทางวิ่งเพื่อให้บริการลูกค้าทุกคัน (ไม่มีรถจอดวาง) นอกจากนี้ บริษัทไม่มีนโยบายลงทุนรถตู้โดยสารเพิ่มเติม เนื่องจากการลงทุนในรถตู้มีอัตราการทำกำไรน้อยกว่ารถบัส แต่หากบางเส้นทางลูกค้าแจ้งความประสงค์จะใช้รถตู้โดยสาร บริษัทจะแจ้งไปยังรถร่วมพันธมิตรเพื่อให้บริการเป็นรายไป ซึ่งบริษัทจะแจ้งทะเบียนรถที่จะให้บริการกับลูกค้า พร้อมทั้งระบุชัดเจนว่าเป็นรถโดยสารของบริษัท หรือรถโดยสารร่วมบริการ เพื่อให้ลูกค้าทราบและสามารถตรวจสอบเกี่ยวกับความปลอดภัยของพนักงานลูกค้าได้ ทั้งนี้ บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นทั้งหมด อาทิ การจ่ายค่าชดเชยกรณีรับ-ส่งพนักงานช้ากว่าเวลากำหนด ค่าชดเชยกรณีพนักงานตกรถ (บริษัทและลูกค้าจะหารือถึงสาเหตุ

ดังกล่าวเพื่อพิจารณาความเหมาะสมในการจ่ายค่าชดเชย) และการเกิดอุบัติเหตุต่างๆ เป็นต้น โดยบริษัทได้จัดทำประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสียหายจากอุบัติเหตุไว้บางส่วนแล้ว

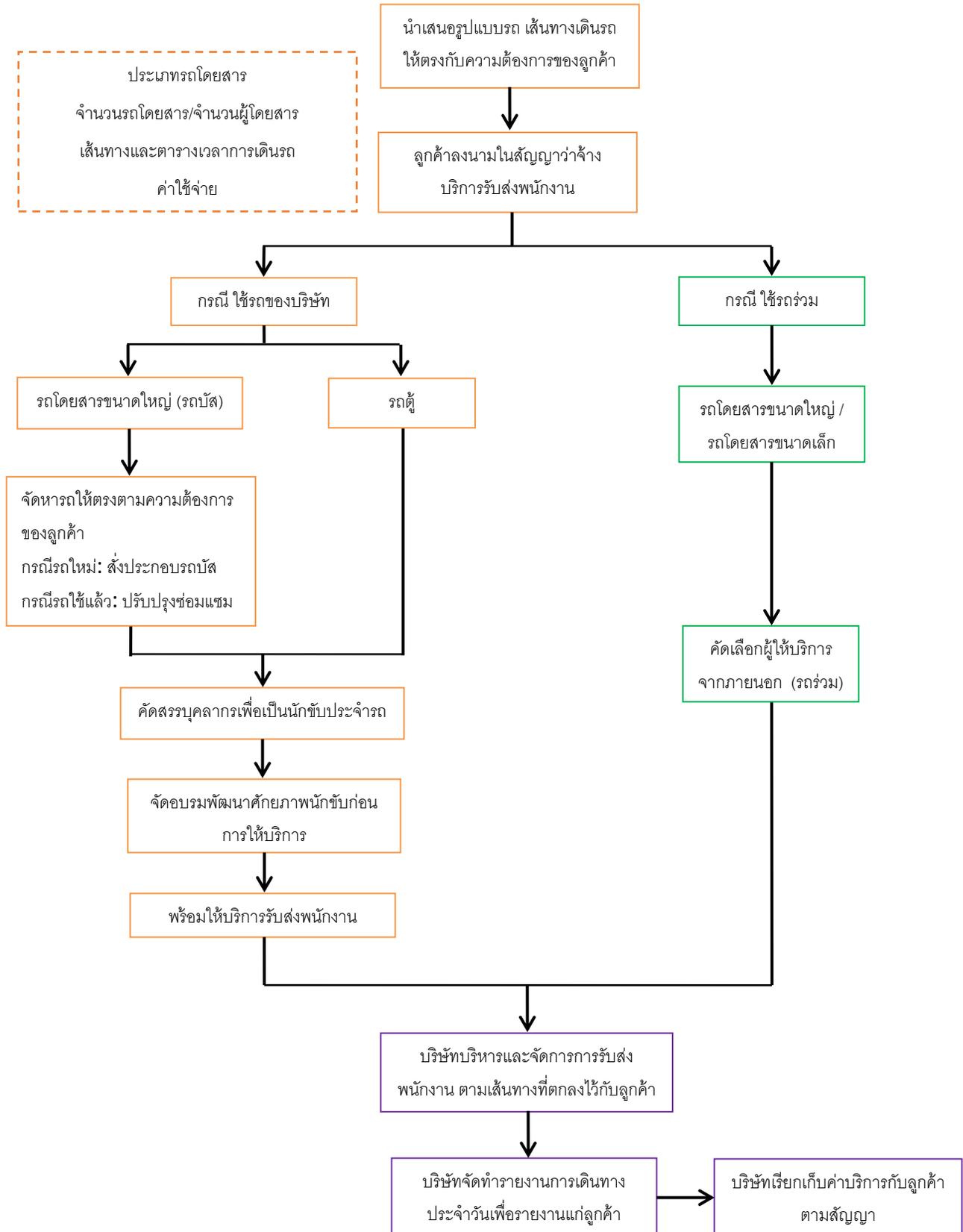
2) รถโดยสารร่วมบริการ

บริษัทมีพันธมิตรรถร่วมกว่า 80 ราย โดยมีสัญญาร่วมบริการแบบปีต่อปี โดยไม่ระบุเส้นทางการบริการที่ชัดเจน ขึ้นอยู่กับการจัดสรรรถในดุลยพินิจของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีรถโดยสารร่วมบริการรวมเท่ากับ 93 คัน แบ่งเป็นรถบัสร่วมบริการจำนวน 12 คัน และรถตู้ร่วมบริการจำนวน 81 คัน โดยรถร่วมบริการทุกคัน ต้องมีคุณสมบัติเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด อาทิ นักขับต้องมีใบอนุญาตขับขี่ตามกฎหมายกำหนด และรถโดยสารต้องมีการทำประกันภัยทุกคัน เป็นต้น โดยรถร่วมบริการจะเป็นผู้รับผิดชอบในความเสี่ยงทั้งหมดที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการรับ-ส่งพนักงาน อาทิ การจ่ายค่าชดเชยกรณีรับ-ส่งพนักงานช้ากว่าเวลาดำหนด ค่าชดเชยกรณีพนักงานตกรถ และการเกิดอุบัติเหตุต่างๆ เป็นต้น โดยบริษัทมีหน้าที่เพียงประสานงานระหว่างลูกค้ากับรถร่วมหากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวเท่านั้น ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทจะใช้บริการรถร่วม ก็ต่อเมื่อมีปริมาณรถโดยสารไม่เพียงพอ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการลงทุนในรถโดยสาร โดยเฉพาะรถบัสโดยสารที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ทั้งนี้ รถบัสร่วมบริการ และรถตู้ร่วมบริการส่วนใหญ่ในปัจจุบัน เป็นรถร่วมบริการที่บริษัทใช้บริการเดิมมาอย่างต่อเนื่อง และบริษัทเน้นการใช้รถตู้โดยสารร่วมบริการมากกว่ารถบัสโดยสารร่วมบริการ และไม่มียุโรปายที่จะเพิ่มปริมาณรถบัสร่วมบริการในอนาคต

ตารางแสดงจำนวนรถโดยสารที่ให้บริการ แยกตามรถที่ให้บริการ ระหว่างปี 2555 ถึงปี 2557

| รถโดยสาร | ปี 2555 | | ปี 2556 | | ปี 2557 | |
|------------------------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|
| | จำนวนคัน | ร้อยละ | จำนวนคัน | ร้อยละ | จำนวนคัน | ร้อยละ |
| รถโดยสารของบริษัท | | | | | | |
| รถบัส | 67 | 45.58% | 85 | 45.70% | 110 | 51.64% |
| รถมินิบัส | 1 | 0.68% | 2 | 1.08% | 2 | 0.94% |
| รถตู้ | 6 | 4.08% | 8 | 4.30% | 8 | 3.76% |
| รวมรถโดยสารของบริษัท | 74 | 50.34% | 95 | 51.08% | 120 | 56.34% |
| รถโดยสารร่วมบริการ | | | | | | |
| รถบัส | 13 | 8.84% | 11 | 5.91% | 12 | 5.63% |
| รถตู้ | 60 | 40.82% | 80 | 43.01% | 81 | 38.03% |
| รวมรถโดยสารร่วมบริการ | 73 | 49.66% | 91 | 48.92% | 93 | 43.66% |
| รวม | 144 | 100.00% | 186 | 100.00% | 213 | 100.00% |

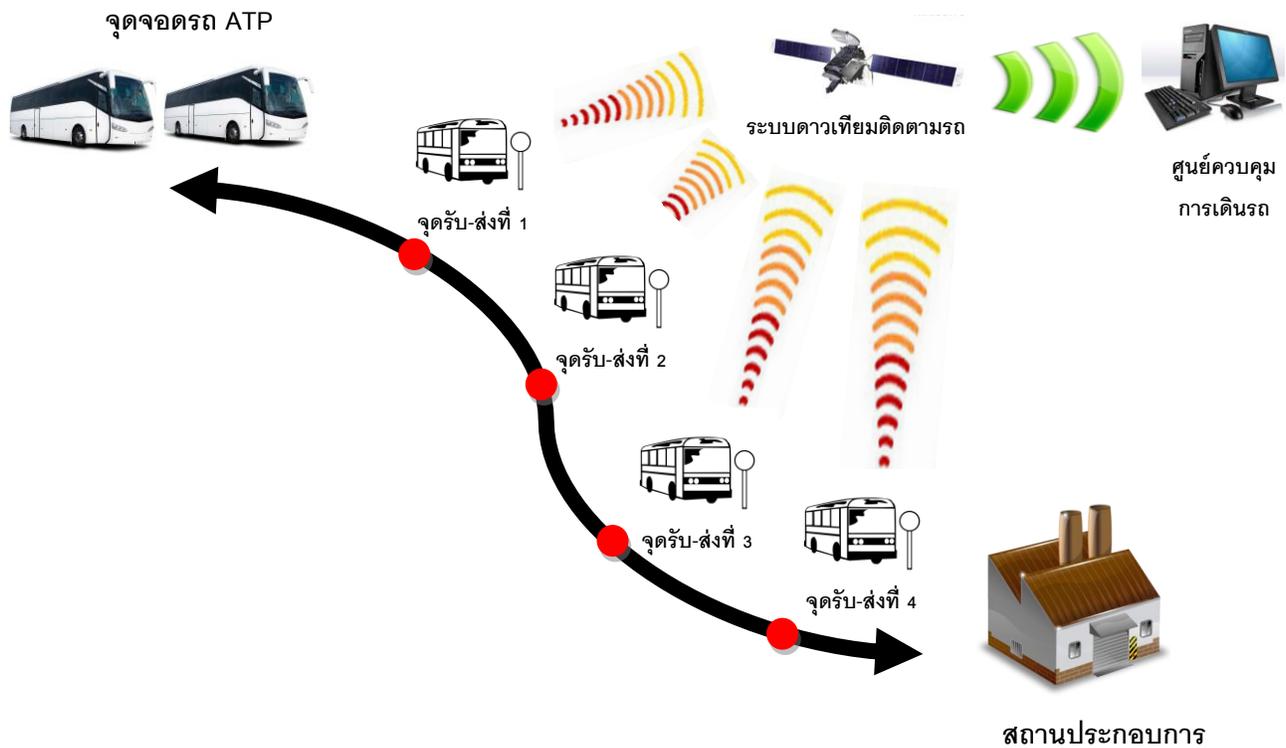
แผนภาพแสดงขั้นตอนการจัดการและให้บริการลูกค้า



ขั้นตอนการจัดการและให้บริการลูกค้า

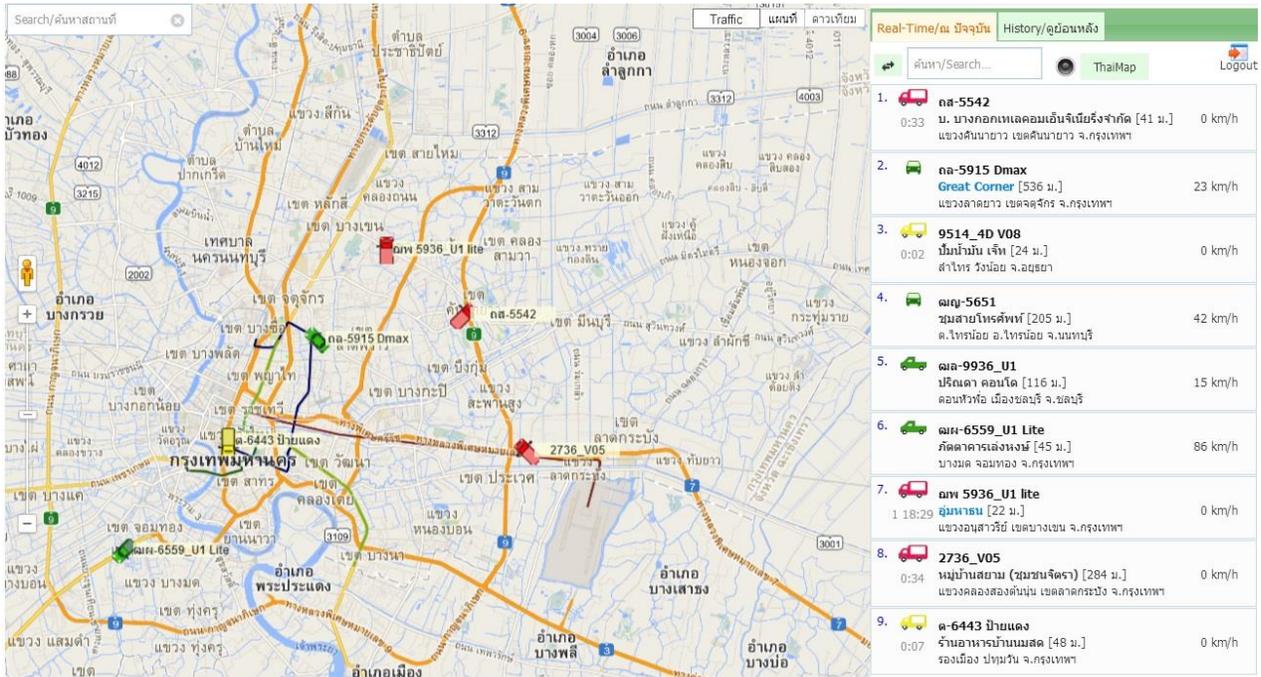
1. บริษัทจะร่วมประชุมกับลูกค้าเพื่อหารือและนำเสนอรูปแบบการเดินรถรับ-ส่งพนักงาน โดยบริษัทจะใช้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากลูกค้า เช่น จำนวนคน เส้นทาง ตารางเวลาการปฏิบัติงานของพนักงาน เพื่อประกอบการออกแบบลักษณะรถ จำนวนรถ เส้นทางเดินรถ ตารางเวลารับ-ส่ง จุดรับ-ส่ง และค่าใช้จ่าย ให้แก่ลูกค้าพิจารณา
2. เมื่อลูกค้าพิจารณาตกลงว่าจ้าง ตามที่บริษัทได้เสนอ บริษัทจะจัดทำสัญญาบริการขนส่งพนักงาน (Employee transportation Service Agreement)
3. บริษัทจะดำเนินการจัดการรถโดยสารและนักขับ เพื่อเตรียมสำหรับการเดินรถตามสัญญาบริการ มีรายละเอียดดังนี้
 - 3.1 กรณีที่ดำเนินการด้วยรถของบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรถบัสโดยสารใหม่ บริษัทจะส่งประกอบรถบัส โดยการสั่งซื้อ โครงรถและเครื่องยนต์ (Chassis) และสั่งทำตัวถัง (Body) พร้อมตกแต่ง จากผู้ประกอบการชั้นนำที่ได้มาตรฐาน และบริษัทต้องอบรมคัดเลือกบุคลากรเพื่อเป็นนักขับประจำรถ
 - 3.2 กรณีที่ดำเนินการด้วยรถร่วมบริการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรถตู้โดยสาร บริษัทจะทำสัญญาตกลงกับรถร่วมบริการ เพื่อให้มาดำเนินการรับ-ส่ง ตามที่บริษัทได้ตกลงไว้ในสัญญาบริการกับลูกค้า โดยรถร่วมบริการมีหน้าที่ จัดหารถและนักขับเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัทในนามของ บริษัท เอทีพี 30 จำกัด (มหาชน)
4. บริษัทจะดำเนินการจัดตารางการเดินรถตามที่ได้ตกลงไว้ในสัญญา และเริ่มบริการรับ-ส่งพนักงาน ตามตารางที่กำหนด โดยสามารถอธิบายการดำเนินการรับ-ส่ง พนักงาน ได้ดังนี้

ภาพแสดงการให้บริการ รับ-ส่ง พนักงาน



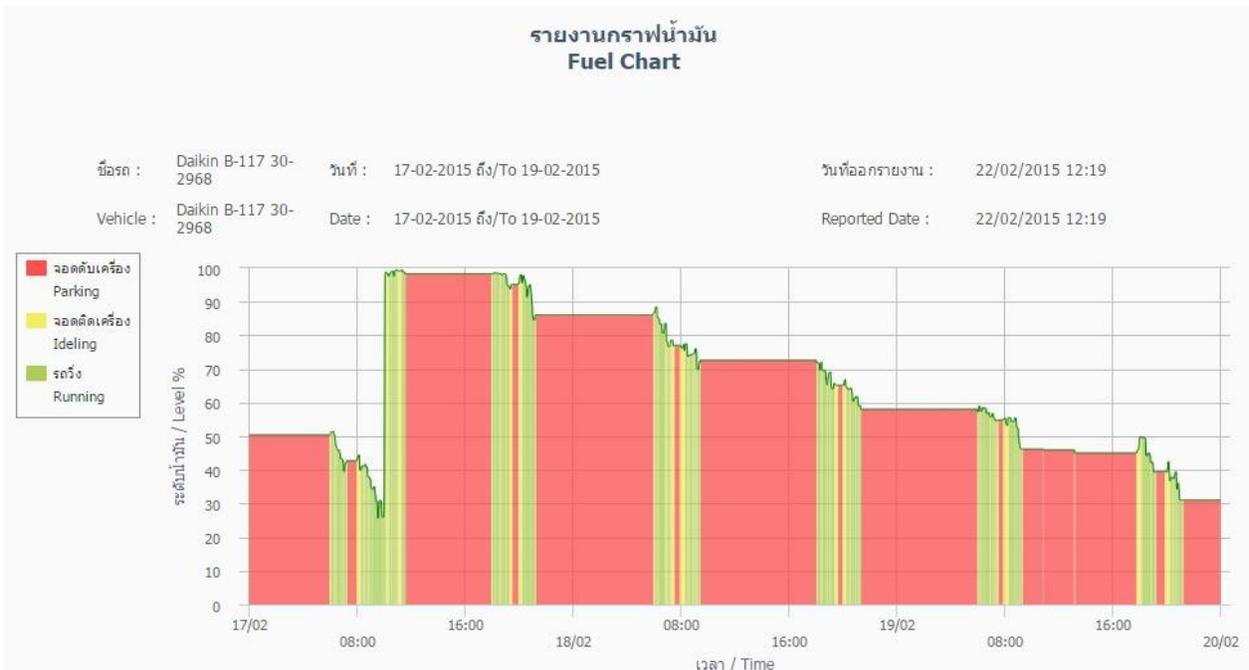
- 4.1 นักขับจะนำรถมายังจุดจอดรถ เพื่อเตรียมความพร้อมและตรวจสอบสภาพ ความสะอาด ความเรียบร้อย ภายในรถโดยสารก่อนปฏิบัติหน้าที่ 30 นาที
- 4.2 เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการจะออกดำเนินการสุ่มวัดระดับแอลกอฮอล์ และสารเสพติด รวมไปถึงสภาพความพร้อมทั้งร่างกายและจิตใจของนักขับ เพื่อบันทึกเป็นรายงานให้แก่ลูกค้า ในกรณีที่ตรวจพบระดับแอลกอฮอล์ที่ไม่สูงมาก เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการจะทำการประจำรถไปกับนักขับ เพื่อควบคุมและดูแลการขับ แต่ในกรณีที่ตรวจพบว่านักขับไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการจะดำเนินการหานักขับทดแทน ซึ่งมาจากนักขับสำรองของบริษัท หรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการจะเป็นผู้ดำเนินการขับแทน
- 4.3 นักขับจะเริ่มเดินรถไปยังจุดรับ-ส่งต่างๆ ตามเวลา และเส้นทาง ที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า
- 4.4 นักขับจะทำการบันทึกเวลาที่ถึง และออกจากจุด-รับส่ง และบันทึกจำนวนพนักงานที่ขึ้นรถ เพื่อเป็นข้อมูลรายงานให้แก่ลูกค้า
- 4.5 เมื่อนักขับดำเนินการรับ-ส่ง พนักงานยังจุดหมายปลายทาง อย่างปลอดภัย เป็นที่เรียบร้อยแล้ว นักขับจะนำรถไปยังจุดจอดรถที่กำหนด เพื่อเตรียมตัวรับ-ส่งพนักงานในรอบถัดไป
- 4.6 เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการจะดำเนินการรวบรวมข้อมูลของนักขับ มาจัดทำเป็นรายงานประจำวันเพื่อส่งให้แก่ลูกค้า และวางใบแจ้งหนี้เมื่อให้บริการครบเดือน
- 4.7 บริษัทจะดำเนินการปรับเส้นทาง เวลา การเดินรถ จากข้อมูลที่บันทึกไว้ เช่น กรณีที่บางจุดรับ-ส่ง มีจำนวนพนักงานจำนวนมากขึ้นหรือน้อยลง เนื่องจากลาออกหรือย้ายที่อยู่ของพนักงาน บริษัทจะเสนอการปรับจุดรับส่ง ให้แก่ลูกค้าพิจารณา โดยคำนึงถึงความเหมาะสมและค่าใช้จ่าย
- 4.8 บริษัทจัดให้มีระบบติดตามรถด้วยสัญญาณดาวเทียม (GPS Tracking) ซึ่งจะทำงานร่วมกับ Software ที่เรียกว่า GPS Tracking System โดยตัว Software นั้นจะทำหน้าที่เก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้รับจากตัว GPS Tracking เพื่อให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการสามารถเข้าไปตรวจสอบตำแหน่งปัจจุบันของตัว GPS Tracking และยังสามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้ตลอดเวลา ตามความสามารถของ GPS Tracking System เช่น ความเร็วรถ สถานะของรถ ระดับน้ำมัน เป็นต้น

ภาพตัวอย่างการใช้โปรแกรมติดตามรถด้วยสัญญาณดาวเทียม



ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

รูปภาพ แสดงการติดตามการใช้น้ำมันและสถานะของรถแต่ละคัน



ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

บริษัทมีระบบเซ็นเซอร์ตรวจวัดปริมาณน้ำมันในถังของรถบัสแต่ละคันที่แสดงผลในรูปของกราฟปริมาณน้ำมัน ซึ่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการสามารถเข้าตรวจสอบได้จากระบบ Back Office ระบบดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถติดตามการ

เคลื่อนไหวที่ผิดปกติของปริมาณน้ำมันในถังของรถบัสแต่ละคันได้ เช่น ในกรณีที่รถบัสกำลังจอดอยู่ แต่ปริมาณน้ำมันในถังมีการลดลง อาจเป็นไปได้ว่านักขับประจำรถมีการทุจริต ขนถ่ายน้ำมันออกจากรถเพื่อไปจำหน่ายต่อให้กับผู้อื่น เป็นต้น

2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ

ก. ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP)

ตาราง สรุปอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจไทย

| อัตราการเติบโตเศรษฐกิจ (%) | 2556 | 2557 | คาดการณ์ปี2558 |
|----------------------------|-------|-------|----------------|
| GDP (ณ ราคาคงที่) | 2.89 | 0.71 | 3.5 – 4.5 |
| การบริโภครวม | 0.31 | 0.30 | 2.6 |
| การลงทุนภาคเอกชน | -1.97 | -2.77 | 5.0 |
| การใช้จ่ายภาครัฐ | 4.89 | 2.77 | 5.6 |
| การส่งออก | 4.21 | 0.03 | 3.5 |
| การนำเข้า | 2.35 | -4.79 | 1.8 |

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

เศรษฐกิจไทยในปี 2557 ขยายตัวในระดับต่ำที่อัตราร้อยละ 0.71 จากผลกระทบของเหตุการณ์ชุมนุมทางการเมืองในช่วงครึ่งปีแรก แม้ต่อมามีการชุมนุมได้ยุติลงและคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ได้เข้าบริหารประเทศในช่วงครึ่งปีหลัง แต่เศรษฐกิจของประเทศไทยก็ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้เต็มที่ อันเนื่องมาจากการเบิกจ่ายการใช้จ่ายภาครัฐที่ล่าช้ากว่าที่คาด และการส่งออกที่ไม่สามารถขยายตัวได้เต็มที่ อันเป็นผลมาจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจภาคต่างประเทศ

สำหรับเศรษฐกิจปี 2558 สำนักงานยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาคคาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 – 4.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนประกอบด้วย (1) การฟื้นตัวอย่างช้าๆ ของภาคการส่งออกตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก (2) การฟื้นตัวของการลงทุนภาคเอกชนและการท่องเที่ยว (3) การเร่งรัดการใช้จ่ายและการดำเนินโครงการลงทุนสำคัญของภาครัฐ (4) การเริ่มกลับมาขยายตัวของปริมาณการผลิตและจำหน่ายรถยนต์ (5) การลดลงของราคาน้ำมันในตลาดโลกกดดันด้านราคาและเพิ่มอำนาจซื้อ (รายงานภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2557 และแนวโน้มปี 2558: สำนักงานยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค)

ข. ภาวะเงินเฟ้อ

ตาราง สรุปอัตราเงินเฟ้อของประเทศไทย

| อัตราเงินเฟ้อ | Q1/2557 | Q2/2557 | Q3/2557 | Q4/2557 | คาดการณ์ปี 2558 |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| อัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน | 1.19 | 1.71 | 1.79 | 1.65 | 1.2 |
| อัตราเงินเฟ้อทั่วไป | 2.00 | 2.47 | 2.03 | 1.13 | 0.2 |

ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ และธนาคารแห่งประเทศไทย

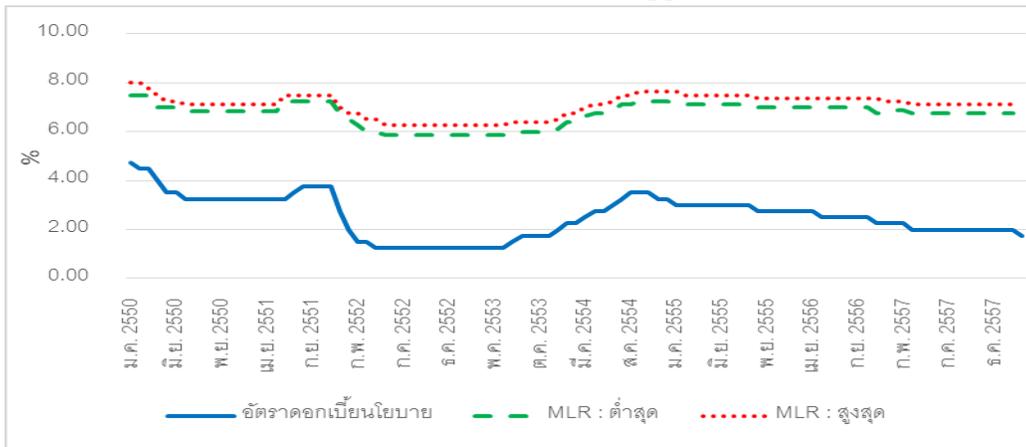
สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้าได้รายงานอัตราเงินเฟ้อทั่วไปของปี 2557 ขยายตัวร้อยละ 1.90 ชะลอตัวลงจากปี 2556 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 2.18 โดยมีสาเหตุจากการปรับลดของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงขายปลีกในประเทศ ตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่ชะลอตัวลง และมาตรการดูแลค่าครองชีพของประชาชนตามนโยบายของรัฐบาล ด้วยการตรึงราคาก๊าซหุงต้ม (LPG) ภาค

ครัวเรือน และการลดราคาน้ำมันดีเซล น้ำมันเบนซินและแก๊สโซฮอล์ ประกอบกับราคาอาหารสดที่ปรับลดลงเนื่องจากสภาพภูมิอากาศที่เอื้ออำนวยทำให้ผลผลิตเข้าสู่ตลาดมากขึ้น ลดแรงกดดันเงินเฟ้อลง ทำให้อัตราเงินเฟ้อปี 2557 ขยายตัวไม่มากนัก (ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไปและดัชนีราคาผู้บริโภคพื้นฐานของประเทศ เดือนธันวาคม 2557 และปี 2557: กระทรวงพาณิชย์)

ธนาคารแห่งประเทศไทยปรับลดประมาณการอัตรา การขยายตัวของเศรษฐกิจปี 2558 ลง และประเมินว่า ความเสี่ยงต่อประมาณการในปีด้านต่ำ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปปี 2558 ลดลงจาก ประมาณการเดิมค่อนข้างมากและต่ำกว่าเป้าหมายนโยบายการเงิน โดยความเสี่ยงต่อประมาณการอัตราเงินเฟ้อทั้งสองโน้มไปด้านต่ำ เพราะแรงกดดันด้านอุปสงค์อาจมีน้อยกว่าคาดจากเศรษฐกิจ ที่ฟื้นตัวช้ากว่ากรณีฐาน และราคาน้ำมันขายปลีกในประเทศที่ยังอยู่ในระดับต่ำ (รายงานการประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน ฉบับเดือนมีนาคม 2558 : ธนาคารแห่งประเทศไทย)

ค. อัตราดอกเบี้ย

ภาพ อัตราดอกเบี้ยนโยบายและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี (MLR)



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

อัตราดอกเบี้ยนโยบายของประเทศไทย จากประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2558 มีมติให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงร้อยละ 0.25 จาก ร้อยละ 2.00 เป็นร้อยละ 1.75 ต่อปี ขณะที่ข้อมูลระดับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี (MLR) ของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย¹ จากธนาคารแห่งประเทศไทยประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2558 อยู่ที่ร้อยละ 6.75 – 7.13

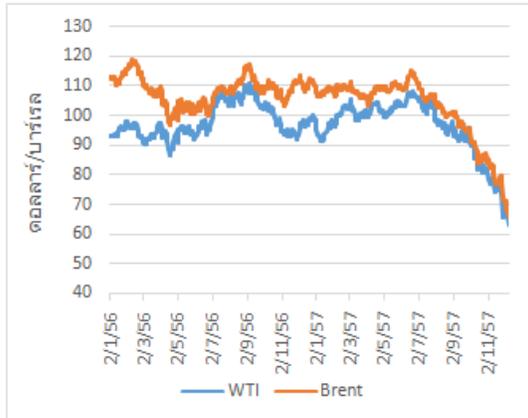
ในช่วง 2 เดือนแรกของปี 2558 อัตราเงินเฟ้อทั่วไปปรับลดลงและติดลบตามราคาน้ำมันโลกที่อยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม ราคาสินค้าและบริการส่วนใหญ่ยังปรับเพิ่มขึ้น สะท้อนจากอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานที่เป็นบวก โดยคาดการณ์ว่าในอนาคตแรงกดดันด้านเงินเฟ้อคาดว่าจะยังอยู่ในระดับต่ำ คณะกรรมการฯ สนับสนุนให้ปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยนโยบายการเงินเพื่อช่วยเพิ่มแรงสนับสนุนเศรษฐกิจโดยเฉพาะอุปสงค์ในประเทศที่มีแนวโน้มอ่อนแรงลง และพยุงความเชื่อมั่นของภาคเอกชน ใน

¹ ประกอบด้วย ธนาคารกรุงเทพ, ธนาคารกรุงไทย, ธนาคารไทยพาณิชย์, ธนาคารกสิกรไทย และธนาคารกรุงศรีอยุธยา

ภาวะที่แรงกระตุ้นจากภาคการผลิตยังมีข้อจำกัด ในการขับเคลื่อน และเศรษฐกิจโลกมีความเสี่ยงมากขึ้น ขณะที่อัตราเงินเฟ้อทั่วไปคาดว่าจะอยู่ในระดับต่ำกว่า เป้าหมายไปอีกระยะหนึ่ง (รายงานการประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน ฉบับเดือนมีนาคม 2558 : ธนาคารแห่งประเทศไทย)

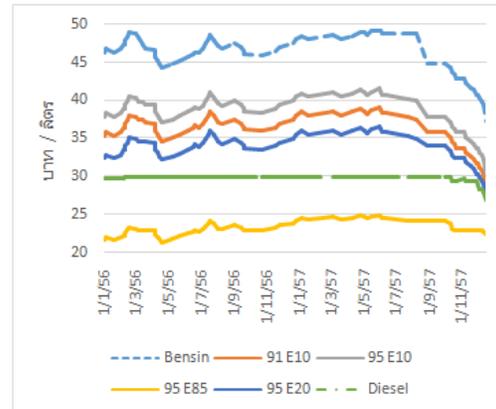
ง. ราคาพลังงาน

ราคาน้ำมันดิบในตลาด NYMEX และตลาด BRENT



ที่มา: Energy Information Administration from U.S. Government

ราคาขายปลีกน้ำมันในกรุงเทพฯ



ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน

ราคาน้ำมันดิบมีทิศทางปรับลดลงอย่างชัดเจนและต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 โดยเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวช้า ทำให้ความต้องการน้ำมันดิบทรงตัว ประกอบกับปริมาณน้ำมันดิบที่ผลิตได้เพิ่มขึ้นมากโดยเฉพาะในสหรัฐฯ และประเทศอื่นนอกกลุ่ม OPEC ในขณะที่กลุ่มประเทศ OPEC ยังคงกำลังการผลิตเดิม การลดกำลังการผลิตของกลุ่มประเทศ OPEC เพื่อพยุงราคาน้ำมันเพราะจะนำไปสู่การสูญเสียส่วนแบ่งตลาด สำหรับราคาน้ำมันขายปลีก² ในประเทศเคลื่อนไหวในทิศทางเดียวกับราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก โดยในช่วงสิ้นปี 2557 จากการลดลงของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ส่งผลให้ราคาเชื้อเพลิงทุกประเภทที่จำหน่ายหน้าปั๊มในประเทศลดลง และยังคงมีแนวโน้มที่จะลดลงอีกต่อเนื่อง

สำหรับราคาน้ำมันดิบในปี 2558 จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังคงฟื้นตัวอย่างช้า ทำให้ความต้องการใช้พลังงานในภาคเศรษฐกิจยังไม่ขยายตัวมากนัก โดยสำนักงานพลังงานสากล (U.S. Energy Information Administration: EIA) ได้ปรับลดคาดการณ์การเติบโตของอุปสงค์น้ำมันดิบโลกลง 230,000 บาร์เรลต่อวัน หรือลดลงกว่า 20% นอกจากนี้โครงสร้างของตลาดน้ำมันโลกได้เปลี่ยนไปจากในอดีต ปัจจุบันประเทศนอกกลุ่ม OPEC รวมถึงสหรัฐฯ สามารถผลิตน้ำมันได้เพิ่มขึ้นทำให้อุปทานน้ำมันในตลาดโลกสูงขึ้น ช่วยจำกัดความเสี่ยงที่ราคาน้ำมันดิบจะเพิ่มขึ้นอย่างรุนแรงเหมือนอดีต ด้วยเหตุดังกล่าวจึงคาดว่าราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกจะยังคงอยู่ในระดับต่ำอย่างต่อเนื่อง

² ราคาขายปลีก น้ำมันของไทย ประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก คือต้นทุนเนื้อน้ำมันสำเร็จรูป อัตราภาษีและเงินเข้ากองทุน ค่าการตลาด โดยโครงสร้างราคาขายปลีกน้ำมันเฉลี่ย ปี 2556 ประกอบด้วยเนื้อน้ำมัน 79% ภาษีและกองทุนต่างๆ 19% และค่าการตลาด 4%

อ้างอิงจาก: <http://www.pttplc.com/th/Media-Center/ptt-hot-issue/Documents/Oil%20Issue/โครงสร้างราคาน้ำมันในประเทศไทยเป็นอย่างไร.pdf>

ภาวะอุตสาหกรรม
ก. นิคมอุตสาหกรรมภายในประเทศ
จำนวนนิคมอุตสาหกรรมและจำนวนผู้ใช้ที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ ข้อมูล ณ เดือนสิงหาคม 2557

| | กลาง | ตะวันตก | ตะวันออก | เหนือ | ใต้ | ตะวันออกเฉียงเหนือ | รวมทั้งประเทศ |
|----------------------------|--------------|-----------|--------------|-----------|-----------|--------------------|---------------|
| ดำเนินการแล้ว | 14 | 1 | 17 | 2 | 1 | 0 | 35 |
| กำลังเริ่มดำเนินการ | 2 | 2 | 13 | 2 | 1 | 1 | 21 |
| รวมจำนวนนิคมทั้งหมด | 16 | 3 | 30 | 4 | 2 | 1 | 56 |
| จำนวนผู้ใช้ที่ดิน | 1,570 | 27 | 2,535 | 88 | 22 | - | 4,242 |

ที่มา: การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.)

จำนวนนิคมอุตสาหกรรมในประเทศไทย ณ เดือนสิงหาคม 2557 มีจำนวนทั้งสิ้น 56 นิคม โดยแบ่งเป็นจำนวนนิคมที่ดำเนินการแล้วจำนวน 35 นิคม และนิคมที่กำลังอยู่ในขั้นตอนการเริ่มดำเนินการอีกจำนวน 21 นิคม มีจำนวนผู้ใช้ที่ดินหรือจำนวนผู้ประกอบการในนิคมเท่ากับ 4,242 ราย ประกอบด้วยจำนวนคนงานทั้งสิ้น 562,649 คน โดยส่วนมากนิคมอุตสาหกรรมกว่าครึ่งของประเทศตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออก เนื่องจากมีความสะดวกในการขนส่ง ใกล้กับกรุงเทพมหานคร และ ยังเป็นเขตที่ปลอดภัยจากการเกิดอุทกภัย หากนับเฉพาะนิคมภาคตะวันออกที่เปิดดำเนินการแล้วคิดเป็นจำนวน 17 นิคม และมีจำนวนผู้ประกอบการใช้พื้นที่ 2,535 ราย

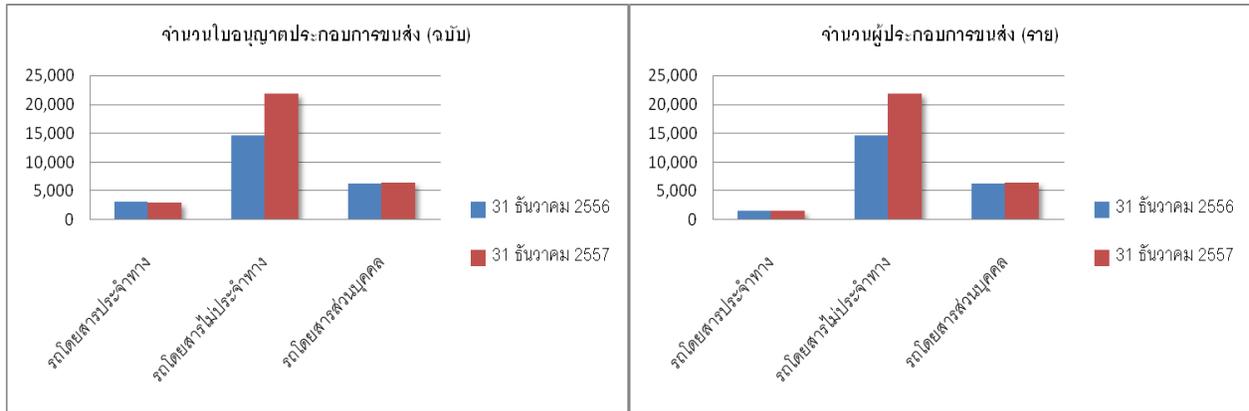
จากที่ประชุมของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment: BOI) ได้เห็นชอบและอนุมัติแผน “ยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนในระยะ 7 ปี” (พ.ศ. 2558 – 2564) โดยให้ความสำคัญกับประเภทกิจการที่เป็นประโยชน์และมีคุณค่าต่อภาคอุตสาหกรรมและต่อประเทศเป็นหลัก และส่งเสริมการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งจะได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มขึ้นจากสิทธิพื้นฐานตามประเภทอุตสาหกรรม นโยบายการส่งเสริมการลงทุนของ BOI ดังกล่าว จะช่วยผลักดันให้เกิดการลงทุนเพิ่มขึ้นและเกิดการขยายตัวของโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมที่จะเปิดดำเนินการในอนาคต

การขยายตัวของโรงงานและนิคมอุตสาหกรรมในอนาคต ย่อมก่อให้เกิดการเพิ่มขึ้นของการจ้างงานในพื้นที่ ทำให้มีความต้องการใช้บริการขนส่งผู้โดยสารจากที่พักอาศัยเข้าสู่พื้นที่นิคมเพิ่มขึ้น ดังนั้น จะเกิดการเคลื่อนย้ายทรัพยากรมนุษย์เพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ จึงทำให้อุรกิจที่ให้บริการขนส่งผู้โดยสารแบบไม่ประจำทางเพื่อรับส่งพนักงานของบริษัทหรือโรงงาน จึงยังมีโอกาสเติบโตตามการขยายตัวของนิคมในอนาคต

ข. จำนวนผู้ประกอบการขนส่ง
จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (สะสม) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

| ลักษณะรถ | ณ 31 ธันวาคม 2556 | | ณ 31 ธันวาคม 2557 | | อัตราการเปลี่ยนแปลงจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (%) |
|---------------------------|------------------------------------|------------------------------|------------------------------------|------------------------------|--|
| | จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (ฉบับ) | จำนวนผู้ประกอบการขนส่ง (ราย) | จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง (ฉบับ) | จำนวนผู้ประกอบการขนส่ง (ราย) | |
| รถโดยสารประจำทาง | 3,042 | 1,489 | 2,961 | 1,461 | -2.66 |
| รถโดยสารไม่ประจำทาง | 14,575 | 14,575 | 21,890 | 21,890 | 50.18 |
| รถโดยสารส่วนบุคคล | 6,296 | 6,296 | 6,437 | 6,437 | 2.23 |
| รวมรถโดยสารทั้งหมด | 23,913 | 22,360 | 31,288 | 29,788 | 30.84 |

ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก



จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งรถโดยสารทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนทั้งสิ้น 31,288 ฉบับ โดยมีจำนวนผู้ประกอบการทั้งสิ้น 29,788 ราย เมื่อพิจารณาตามประเภทการขนส่งพบว่า ส่วนใหญ่เป็นใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารไม่ประจำทาง มากที่สุดร้อยละ 69.96 รองลงมาคือ ใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารส่วนบุคคลร้อยละ 20.57 และใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถโดยสารประจำทาง ร้อยละ 9.46 ตามลำดับ

ในปี 2557 การขนส่งด้วยรถโดยสาร มีการเติบโตของจำนวนใบอนุญาตฯ จากปี 2556 ร้อยละ 30.84 โดยเฉพาะธุรกิจการขนส่งด้วยรถโดยสารไม่ประจำทางที่เติบโตถึงร้อยละ 50.18 แสดงให้เห็นถึงการแข่งขันที่มากขึ้นในธุรกิจนี้ และการเติบโตของความต้องการใช้รถโดยสารไม่ประจำทาง เนื่องจากเป็นการขนส่งที่ลูกค้าสามารถกำหนดเส้นทางได้เองตามความต้องการ

ค. จำนวนรถจดทะเบียนและผู้ได้รับใบอนุญาตประจำรถ ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก

จำนวนใบอนุญาตผู้ประจำรถ สะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก

(หน่วย: ฉบับ)

| ประเภทใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถ | 2556 | | 2557 | |
|----------------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|
| | ภาคตะวันออก | ภาคอื่นๆ | ภาคตะวันออก | ภาคอื่นๆ |
| ผู้ขับรถชนิดที่ 1 | 963 | 8,924 | 1,107 | 10,279 |
| ผู้ขับรถชนิดที่ 2 | 116,747 | 1,109,282 | 118,947 | 1,123,026 |
| ผู้ขับรถชนิดที่ 3 | 34,206 | 259,867 | 35,162 | 269,880 |
| ผู้ขับรถชนิดที่ 4 | 19,157 | 76,810 | 21,004 | 80,455 |
| รวมทุกประเภท | 171,073 | 1,454,883 | 176,220 | 1,483,640 |

ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก

ในปี 2557 จำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถ ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก³ มีจำนวนทั้งสิ้น 1,659,860 ราย โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2556 ซึ่งมีจำนวน 1,625,956 ราย คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.09 โดยเป็นจำนวนผู้ที่ได้รับใบอนุญาตขับ

³ คำจำกัดความประเภทใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถ ตามกรมขนส่งทางบก คือ

ชนิดที่ 1 ใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถสำหรับรถที่มีน้ำหนักบรรทุก และน้ำหนักบรรทุกรวมกันไม่เกินสามพันห้าร้อยกิโลกรัมที่มีได้ใช้ขนส่งผู้โดยสารหรือสำหรับรถขนส่งผู้โดยสารไม่เกินสี่สิบคน

รถในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจำนวน 176,220 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.88 ของจำนวนทั้งหมด โดยนิยามของกรมขนส่งทางบกนั้น ผู้ขับรถจะต้องได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถชนิดที่ 2, 3 หรือ 4 จึงจะสามารถขับรถบัสขนส่งซึ่งบรรทุกผู้โดยสารเกินกว่า 20 คนได้

จำนวนรถจดทะเบียนสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก

(หน่วย: คัน)

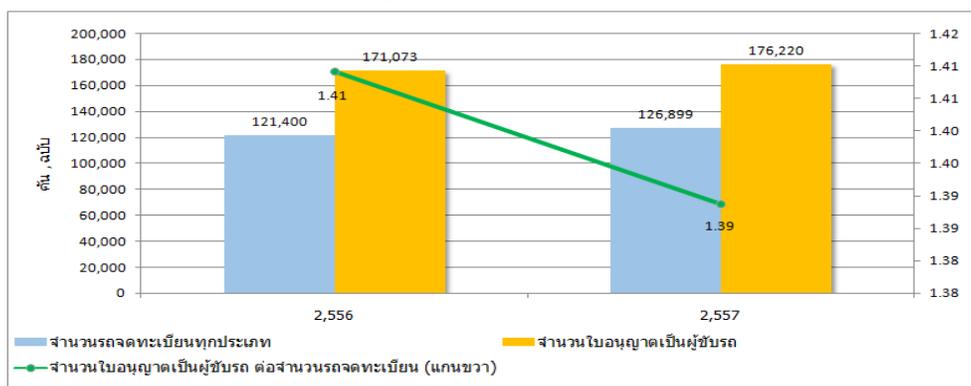
| ประเภทรถ | 2556 | | 2557 | |
|-----------------------|-----------------------|----------------|-----------------------|------------------|
| | ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | ภาคอื่นๆ | ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | ภาคอื่นๆ |
| รถโดยสารประจำทาง | 7,025 | 80,489 | 6,899 | 79,542 |
| รถโดยสารไม่ประจำทาง | 4,031 | 36,812 | 4,726 | 41,810 |
| รถโดยสารส่วนบุคคล | 877 | 10,613 | 914 | 10,882 |
| รวมรถโดยสาร | 11,933 | 127,914 | 12,539 | 132,234 |
| รถบรรทุกและรถขนาดเล็ก | 109,467 | 854,917 | 114,360 | 894,236 |
| รวมทุกประเภท | 121,400 | 982,831 | 126,899 | 1,026,470 |

ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก

จำนวนรถโดยสารจดทะเบียนสะสม ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนทั้งสิ้น 144,773 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่จำนวน 139,847 คัน คิดเป็นร้อยละ 3.52 ในจำนวนรถโดยสารนี้ เป็นรถโดยสารไม่ประจำทางจำนวน 46,536 คัน คิดเป็นร้อยละ 32.14 ของรถโดยสารในปี 2557

จากสถิติดังกล่าวพบว่าการขนส่งประเภทรถโดยสารไม่ประจำทางในปี 2557 ยังมีจำนวนรถเติบโตขึ้นจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 13.93 ซึ่งเติบโตสวนทางกับการขนส่งโดยรถโดยสารประจำทางและส่วนบุคคล โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาการเติบโตของจำนวนรถโดยสารไม่ประจำทางในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งของนิคมอุตสาหกรรมจะมีจำนวนรถโดยสารเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 17.24

เปรียบเทียบจำนวนใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถและจำนวนรถจดทะเบียน ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ



ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก

ชนิดที่ 2 ใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถสำหรับรถที่มีน้ำหนักบรรทุกและน้ำหนักบรรทุกรวมกันเกินกว่าสามพันห้าร้อยกิโลกรัมที่มีได้ใช้ขนส่งผู้โดยสารหรือสำหรับรถขนส่งผู้โดยสารเกินกว่าสี่สิบคน

ชนิดที่ 3 ใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถซึ่งโดยสภาพใช้สำหรับลากจูงรถอื่นหรือล้อเลื่อนที่บรรทุกสิ่งใด ๆ บนล้อเลื่อนนั้น

ชนิดที่ 4 ใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถสำหรับรถที่ใช้ขนส่งวัตถุอันตรายตามประเภทหรือชนิด และลักษณะการบรรทุกตามที่อธิบดีกำหนดโดยประกาศในราชกิจจานุเบกษา

เมื่อเปรียบเทียบจำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถทุกประเภท และจำนวนรถจดทะเบียนทุกประเภท ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า จำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตฯ มีมากกว่าจำนวนรถจดทะเบียน ในอัตราผู้ได้รับใบอนุญาต ต่อ รถจดทะเบียนเท่ากับ 1.41 ในปี 2556 และลดลงเล็กน้อยเหลือ 1.39 ในปี 2557 โดยที่จำนวนรถจดทะเบียนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงกว่าจำนวนผู้ได้รับใบอนุญาตฯ เล็กน้อย ในสถานการณ์ปัจจุบัน ธุรกิจขนส่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือยังสามารถขยายจำนวนรถได้อีกเล็กน้อย แต่อาจจะเผชิญกับปัญหาการแย่งชิงผู้ได้รับใบอนุญาตฯ ขั้วขึ้น เพื่อจ้างเป็นพนักงานขับในการประกอบธุรกิจขนส่ง

การแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจรถโดยสารไม่ประจำทาง ไม่มีข้อจำกัดในการเข้าทำธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ เพียงแต่มีเงินทุนเพียงพอ และต้องได้รับใบอนุญาตประกอบการขนส่ง รวมถึงนักขับต้องได้รับใบอนุญาตขับที่ตามกฎหมายกำหนด จึงทำให้มีจำนวนผู้ประกอบการรถโดยสารไม่ประจำทางรายใหม่เกิดขึ้นมาก โดยในปี 2556 มีจำนวนผู้ประกอบการรถโดยสารไม่ประจำทางเท่ากับ 14,575 ราย และในปี 2557 มีจำนวนผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นเป็น 21,890 ราย หรือเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 50.18 ซึ่งส่วนใหญ่จะเน้นการแข่งขันทางด้านราคาและการบริการเป็นหลัก ซึ่งคู่แข่งของบริษัทที่อยู่ในพื้นที่ให้บริการเดียวกันหรือใกล้เคียงกันมีรวมทั้งสิ้นประมาณ 7 ราย แบ่งเป็นรายใหญ่ 2 ราย และรายที่มีขนาดใกล้เคียงกับบริษัท 2 ราย และรายเล็ก 3 ราย ทั้งนี้ จุดเด่นของบริษัทที่ทำให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ คือการให้ความสำคัญกับคุณภาพการให้บริการ ควบคู่ไปกับการให้คำแนะนำเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้บริการรถในแต่ละเส้นทาง

2.3 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ

2.3.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

1) กลยุทธ์ด้านบริการ (Service)

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทได้ทำการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการบริการอย่างต่อเนื่อง โดยยึดหลักความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ และยึดมั่นกับนโยบายในการให้บริการ 3 ประการ คือ หลักความปลอดภัย (Safety) หลักภาพความน่าเชื่อถือ (Reliability) และหลักความสะอาดสบาย (Comfort) ด้วยการกำหนดมาตรฐานการบริการ ดังนี้

มาตรฐานรถบัส

รถบัสรุ่นใหม่ของบริษัททุกคันจะประกอบจากค้ำซีและเครื่องยนต์ใหม่จากบริษัทชั้นนำ อาทิ ยี่โน้ สแกนเนีย และประกอบตัวถังตามคุณลักษณะการใช้งานมีการออกแบบโดยคำนึงถึงความปลอดภัยและความสะอาดสบายของผู้โดยสารเป็นหลัก และหากเป็นรถปรับอากาศทางบริษัทจะติดตั้งระบบปรับอากาศที่เป็นอุปกรณ์ใหม่ทุกชิ้นเพื่อสุขลักษณะที่ดีของผู้โดยสารทุกคน โดยรถทุกคันจะมีระบบอำนวยความสะดวก อาทิ เช่น ที่วี เครื่องเสียง เพื่อความบันเทิงในการโดยสาร ตลอดจนอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย เช่น ชุดปฐมพยาบาล ถังดับเพลิง เป็นต้น นอกจากนี้ การประกอบรถบัสของบริษัทจะออกแบบเพื่อใช้รับส่งพนักงานจึงทำให้มีขนาดตัวรถบัส ขนาดของเครื่องยนต์ที่มีความเหมาะสมตามหลักวิศวกรรม จึงส่งผลให้รถบัสที่บริษัทเลือกใช้ มีความปลอดภัยมากขึ้นและมีความเหมาะสมต่อการใช้งานรับส่งพนักงานมากกว่ารถบัสทั่วไปที่ออกแบบมาเพื่อใช้งานในหลากหลายวัตถุประสงค์

มาตรฐานขับรถ

พนักงานขับรถทุกคนจะผ่านการคัดเลือกอย่างเข้มงวดโดยการสัมภาษณ์ ตรวจสอบประวัติ ทดสอบความสามารถในการขับและตรวจสภาพทางด้านร่างกายโดยทีมงานของบริษัท และเมื่อเข้ามาทำงานร่วมกับบริษัทแล้วจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยการฝึกอบรม ทั้งความรู้ความสามารถในการดูแลรักษารถ การขับที่อย่างประหยัดและปลอดภัย ตลอดจนจิตใจสำนึกในการให้บริการ เพื่อเพิ่มคุณค่าของการให้บริการอย่างต่อเนื่อง

มาตรฐานการควบคุมการเดินรถ

บริษัทได้ลงทุนติดตั้งระบบติดตามรถ (Tracking System) แบบ Real time สำหรับรถบัสของบริษัททุกคัน เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการจะทำการตรวจสอบสถานะของรถตลอดช่วงเวลาที่ใช้บริการ และทำการบันทึกสถานะของรถตามที่กำหนดเพื่อการตรวจสอบย้อนกลับ (Log sheet) โดยบริษัทมีข้อกำหนดให้รถทุกคันพร้อมให้บริการก่อนเวลาไม่น้อยกว่า 30 นาทีและควบคุมความเร็วรถไม่เกิน 90 กม./ชม. ตลอดระยะเวลาการให้บริการ เมื่อรถนำส่งพนักงานเรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่จะทำการสรุปข้อมูลการรับส่งรายงานให้ลูกค้าทราบทุกวัน (Daily report) และจะรวบรวมเป็นรายงานประจำเดือน (Monthly Report) เพื่อให้กับทางลูกค้าสอบถามการทำงานของ บริษัท และเป็นข้อมูลให้ลูกค้าจัดการเดินรถให้เหมาะสมกับจำนวนพนักงานที่ใช้บริการเพื่อเป็นการบริหารต้นทุนการขนส่งพนักงานให้แก่ลูกค้า (Cost optimization management) นอกจากนี้ บริษัทยังติดตั้งกล้องวงจรปิดภายในรถบัสที่บริษัทส่งผลิตตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา และมีแผนที่จะติดตั้งกล้องในรถบัสของบริษัทให้ครบทุกคัน เพื่อติดตามและดูแลพฤติกรรมของนักขับ ทำให้สามารถควบคุมได้อย่างใกล้ชิด ผ่านการสุ่มตรวจโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ

มาตรฐานการซ่อมบำรุง

ด้านการดูแลรักษาเครื่องยนต์และมาตรฐานต่างๆ ของอะไหล่ ทุกชิ้นส่วนเป็นสิ่งสำคัญ บริษัทจัดให้มีคลังอะไหล่ที่สามารถเบิกใช้ได้ทันทีมากกว่า 300 รายการ และบริษัทจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานฝ่ายซ่อมบำรุงให้มีความรู้ความสามารถด้านการซ่อมบำรุงและชิ้นส่วนอะไหล่ต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ช่างทุกท่านมีความชำนาญ และความสามารถในการตรวจสอบ วิเคราะห์ และซ่อมบำรุงชิ้นส่วนต่างๆ เป็นอย่างดี มีการเปลี่ยนอะไหล่ทันทีเมื่อครบอายุการใช้งาน โดยไม่ต้องรอให้เกิดความเสียหาย เพื่อสมรรถภาพที่ดีของรถทุกคัน และบริษัทได้จัดให้ฝ่ายซ่อมบำรุงมีความพร้อมในการแก้ไขปัญหานอกสถานที่ด้วยรถซ่อมบำรุงเคลื่อนที่ (Mobile Unit) ทั้งนี้ การดูแลและซ่อมบำรุงรถของบริษัทแบ่งเป็น 2 ประเภท

- 1) การดูแลประจำวัน เป็นการดูแลความเรียบร้อย และความสะอาดของรถบัส เช่น การทำความสะอาด เบาะที่นั่ง ซักพรมน้ำยาฆ่าเชื้อโรค เป็นต้น จะดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการและนักขับร่วมกัน
- 2) การซ่อมบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) จะดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายซ่อมบำรุง จะมีตารางการตรวจซ่อมรายสัปดาห์ เพื่อทำการเปลี่ยนอะไหล่ หรือซ่อมแซมในส่วนที่สึกหรอ ในกรณีที่พบปัญหาใหญ่ๆ เช่น ช่วงล่างรถ เครื่องยนต์ เป็นต้น จะดำเนินการนำส่งศูนย์ซ่อมทันที และแจ้งฝ่ายปฏิบัติการให้ดำเนินการหารทดแทน และแจ้งให้ลูกค้าทราบต่อไป

2) กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทเลือกใช้กลยุทธ์ราคาเหมาะสมยุติธรรม และคุณภาพสูง (Premium Strategy) เนื่องจากรถของบริษัทจะเลือกใช้รุ่นใหม่ มีการออกแบบให้ตรงกับความต้องการใช้งานมากที่สุด นอกจากนี้บริษัทยังมีกระบวนการคัดสรรนักขับรวมทั้งระบบติดตามรถแบบ Real Time และระบบการบริหารจัดการการเดินทางที่มีประสิทธิภาพ (Fleet management system) เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้โดยสาร ถึงความปลอดภัย และความสะดวกรวดสบาย เป็นหลัก การกำหนดราคาบริการจะต้องคำนึงถึงความสามารถในการแข่งขันได้ สอดคล้องกับอายุการให้บริการและค้ำค้ำกับที่บริษัทจะลงทุนประกอบรถใหม่ ซึ่งมีระยะเวลาประมาณ 1-5 ปี โดยรูปแบบการกำหนดราคาและระยะเวลาให้บริการจะถูกระบุในสัญญาให้บริการของบริษัท ซึ่งแบ่งเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. การกำหนดอัตราค่าบริการแบบคงที่ตามระยะทาง ที่ระบุไว้ในสัญญา โดยมีทั้งรูปแบบการกำหนดค่าบริการที่ระบุให้มีการเจรจาเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน และรูปแบบที่กำหนดค่าบริการแตกต่างกันไปตามช่วงราคาน้ำมัน
2. การกำหนดค่าบริการแบบคงที่ตามระยะทางที่ผันแปรตามอัตราค่าน้ำมันขดเซย โดยค่าบริการจะผันแปรไปตามอัตราค่าน้ำมันขดเซย ซึ่งคำนวณได้จากปริมาณน้ำมันที่ใช้ในแต่ละเส้นทางและส่วนต่างของราคาน้ำมันเฉลี่ยในปัจจุบันและราคาน้ำมันตามสัญญา
3. การกำหนดค่าบริการแบบผันแปรตามราคาน้ำมันและระยะทางที่ใช้บริการ (Minimum Guarantee) ซึ่งอัตราค่าบริการขั้นต่ำประกอบด้วย ค่ารถและค่านักขับ โดยบวกเพิ่มตามการให้บริการตามระยะทางและราคาน้ำมันที่เกิดขึ้นจริง

3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทไม่มีหน่วยงานขายหรือฝ่ายการตลาด ดังนั้น กิจกรรมการขายจะ ดำเนินการโดยฝ่ายปฏิบัติการซึ่งการรับงานของบริษัทจะมาจาก 2 ช่องทาง คือ (1) การติดต่อจากลูกค้ามายังบริษัทโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับการแนะนำจากลูกค้าที่เคยใช้บริการ และ (2) การเข้าร่วมประกวดราคา/การประมูลราคา (Price Auction) โดยที่ผ่านมา การรับงานส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากการติดต่อเข้ามาของเจ้าของกิจการโดยตรงและการแนะนำจากลูกค้าที่เคยใช้บริการมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 60 เนื่องจากการประมูลการเข้าร่วมประกวดราคาส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นที่การแข่งขันด้านราคา ซึ่งบริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคาเพื่อให้ได้งาน แต่จะเน้นเรื่องของการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพบริการให้ค้ำค้ำกับค่าบริการที่ลูกค้าต้องจ่ายให้กับบริษัทมากกว่า

เนื่องมาจากผลงานการบริหารและจัดการการเดินทางรับส่งพนักงานเป็นเครื่องยืนยันได้เป็นอย่างดีถึงคุณภาพของการให้บริการของบริษัท อีกทั้งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทยังมีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของกิจการ จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ปฏิบัติหน้าที่เป็นการบริหารและจัดการการเดินทางรับส่งพนักงาน

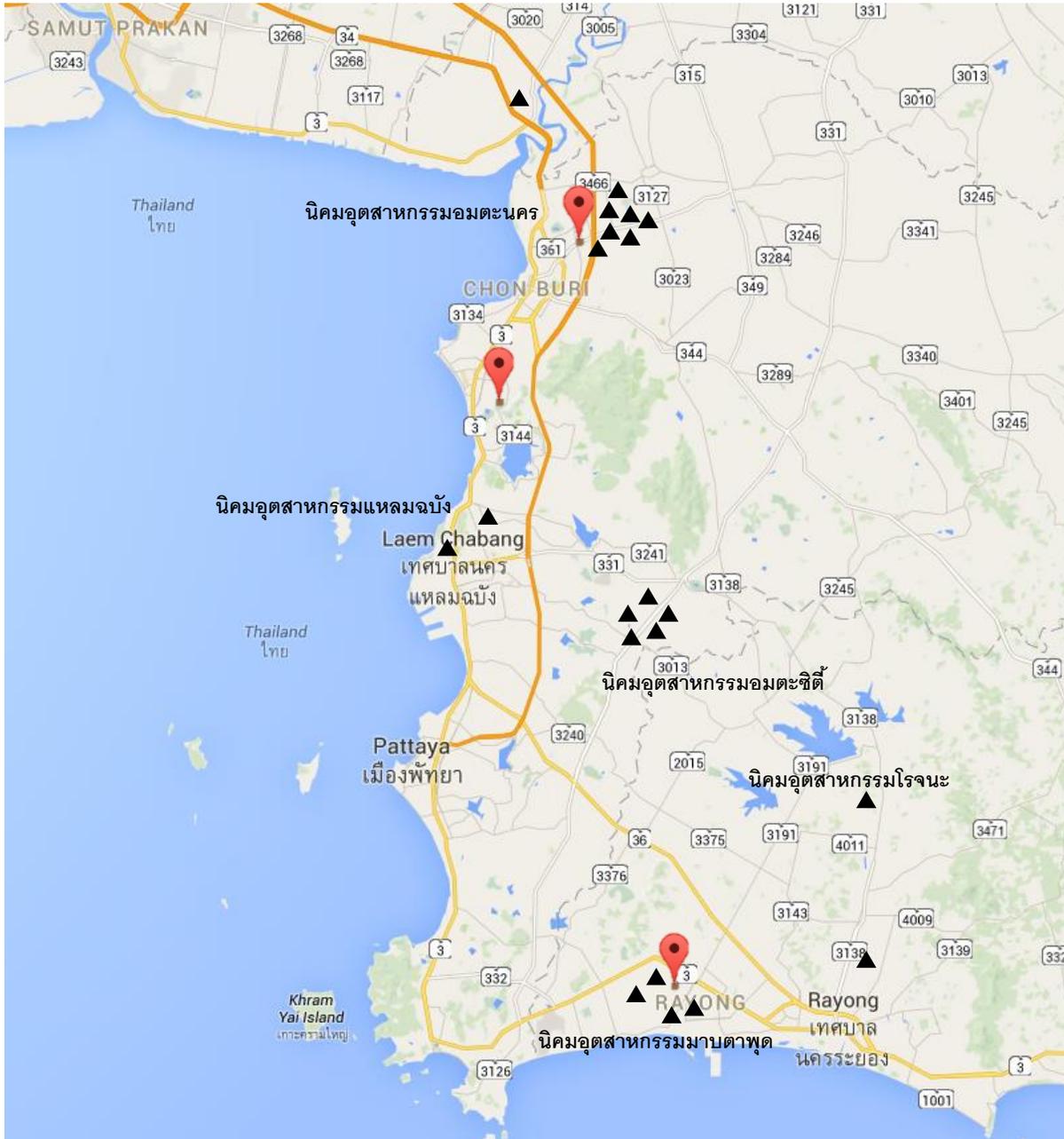
4) การประชาสัมพันธ์ (Promotion)

ในการส่งเสริมการขาย บริษัทอาศัยการสร้างชื่อเสียงในคุณภาพของการบริการ ความปลอดภัย และความค้ำค้ำ โดยที่ผ่านมาบริษัทได้จัดทำเว็บไซต์และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ นอกจากนี้ ทางบริษัทก็มีแผนที่จะสนับสนุนสื่อโฆษณาบนหนังสือพิมพ์เพิ่มขึ้น เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัท รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2.3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่ ผู้ประกอบการในภาคการผลิตที่มีที่ตั้งโรงงานอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม หรือนอกนิคมอุตสาหกรรมในพื้นที่ภาคตะวันออกครอบคลุมพื้นที่ 3 จังหวัดได้แก่จังหวัดชลบุรี จังหวัดระยอง และจังหวัดฉะเชิงเทรา โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีจำนวนลูกค้าทั้งสิ้น 21 ราย แบ่งเป็นลูกค้าในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดชลบุรี จำนวน 9 ราย นิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดระยองจำนวน 11 ราย และนิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดฉะเชิงเทราจำนวน 1 ราย โดยสามารถแสดงพื้นที่การให้บริการรับ-ส่งพนักงานในปัจจุบันครอบคลุมพื้นที่ แสดงดังภาพ

แผนภาพแสดงที่ตั้งสำนักงาน จุดจอดรถของบริษัท และที่ตั้งของลูกค้า



คือ ที่ตั้งบริษัท สำนักงาน จุดจอดรถ และโรงซ่อมรถ



คือ โรงงานหรือที่ตั้งของลูกค้าที่ใช้บริการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

ทั้งนี้ เมื่อจำแนกกลุ่มลูกค้าของบริษัท โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ จากข้อมูลในปี 2557 ประเภทของธุรกิจที่ใช้บริการขนส่งของบริษัทสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มชิ้นส่วนประกอบรถยนต์ กลุ่มผลิตยารรถยนต์ และกลุ่มน้ำมันเชื้อเพลิงและปิโตรเคมี

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้ของบริษัท แยกตามกลุ่มอุตสาหกรรมของลูกค้าผู้ใช้บริการ ตั้งแต่ปี 2555 ถึงปี 2557

| กลุ่มอุตสาหกรรม ของลูกค้าที่ใช้บริการ | 2555 | | 2556 | | 2557 | |
|--|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % |
| ชิ้นส่วนประกอบรถยนต์ | 27.90 | 16.32% | 47.68 | 23.13% | 60.11 | 25.65% |
| ผลิตยางรถยนต์ | 39.58 | 23.15% | 44.19 | 21.43% | 44.96 | 19.19% |
| น้ำมันเชื้อเพลิง และปิโตรเคมี | 21.04 | 12.31% | 29.63 | 14.37% | 40.21 | 17.16% |
| เครื่องใช้ไฟฟ้า | 33.38 | 19.53% | 29.68 | 14.40% | 33.28 | 14.20% |
| สินค้าบริโภค | 20.12 | 11.77% | 23.96 | 11.62% | 25.60 | 10.92% |
| เหล็ก | 16.33 | 9.55% | 18.02 | 8.74% | 18.20 | 7.77% |
| อื่นๆ | 12.60 | 7.37% | 12.98 | 6.30% | 11.96 | 5.11% |
| รวมรายได้บริการก่อนส่วนลด | 170.95 | 100.00% | 206.14 | 100.00% | 234.31 | 100.00% |

ที่มา: ข้อมูลจากบริษัท

จากตารางข้างต้นแสดงรายได้จากการให้บริการของบริษัทตั้งแต่ปี 2556 -2557 จะเห็นว่าบริษัทได้มีการแบ่งลูกค้าตามประเภทของอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งบริษัทจะพยายามรักษาสัดส่วนรายได้จากลูกค้าไม่ให้กระจุกตัวอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง จนก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อรายได้จากการพึ่งพิงกลุ่มอุตสาหกรรมใดมากเกินไป โดยจะพยายามรักษาสัดส่วนรายได้ และเพิ่มรายได้จากลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ปีละ 3 – 5 สัญญา

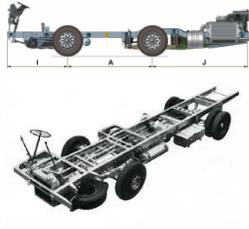
2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ
(1) การจัดหารถโดยสาร

ทั้งนี้ บริษัทได้จัดหาทั้งกรณีรถที่บริษัทเป็นเจ้าของ และกรณีรถร่วมบริการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

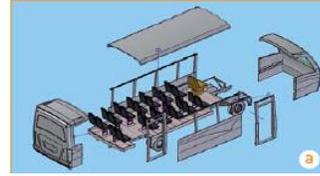
ก. รถที่บริษัทเป็นเจ้าของ

บริษัทจะลงทุนรถโดยสารเพื่อให้บริการ ก็ต่อเมื่อมีความชัดเจนค่อนข้างแน่นอนว่าจะได้รับการสั่งจ้างจากลูกค้าแล้วเท่านั้น และไม่มีการโยกย้ายการลงทุนรถโดยสารเพื่อรองรับงานจากลูกค้า โดยรถจะต้องมีลักษณะเป็นไปตามที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า อาทิ เบาะที่นั่ง และม่าน เป็นต้น ซึ่งในการซื้อรถโดยสาร บริษัทจะลงทุนซื้อคัสชีและเครื่องยนต์ (Chassis and engine) ใหม่จากผู้ผลิตชั้นนำ มาประกอบตัวถัง (Bus Body) และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องโดยสาร โดยมีแหล่งเงินทุนจากการขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน และเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ นอกจากนี้ บริษัทยังจัดทำประกันภัยให้กับรถโดยสารทุกคัน เพื่อเป็นการป้องกันและจำกัดความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับรถของบริษัทบางส่วน

แผนภาพการจัดการรถโดยสาร



1. คัดเลือกคัชชีและ
เครื่องยนต์ (Chassis)



2. ประกอบตัวถัง ทำกราฟฟิกนอก
รถและ สิ่งอำนวยความสะดวก
ภายในห้องโดยสาร



3. จัดทะเบียนรถบัสต่อกรมขนส่งทางบก



4. นำรถบัสโดยสารให้บริการแก่ลูกค้า

ข. รถร่วมบริการ

การจัดการบริการรถโดยสารให้แก่ลูกค้าโดยใช้รถร่วม บริษัทจะเลือกใช้บริการรถร่วมที่เป็นรถตู้เกือบทั้งหมด เมื่อบริษัทนำเสนอรูปแบบและประเภทรถให้แก่ลูกค้าและตกลงในสัญญาบริการเป็นที่เรียบร้อยแล้ว หากมีความจำเป็นต้องใช้รถตู้ทางบริษัทจะเลือกรถตู้ร่วมบริการเข้ามาเดินรถในสายนั้น โดยบริษัทจะทำสัญญาว่าจ้างรถตู้ร่วมบริการเป็นรายคัน โดยทุกสัญญาจะมีอายุสิ้นสุดทุกวันที่ 31 ธันวาคมของทุกปี ถึงแม้สัญญาบริการระหว่างบริษัทกับลูกค้าจะยังไม่หมดอายุ เพื่อที่จะให้บริษัทประเมินผลงานของรถร่วมบริการทุกคัน จึงจะเริ่มทำการต่อสัญญาว่าจ้างรถร่วม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสัญญากรรถร่วมบริการทั้งสิ้นจำนวน 93 ราย แบ่งเป็นรถบัส 12 คันและรถตู้ 81 คัน ทั้งนี้ ในกรณีที่รถร่วมบริการก่อให้เกิดความเสียหายในการให้บริการ อาทิ รับ-ส่งพนักงานไม่ตรงตามเวลาที่กำหนด อันเป็นเหตุให้พนักงานของลูกค้าตกรถหรือต้องเดินทางเอง รวมถึงกรณีเกิดอุบัติเหตุ บริษัทจะไม่มีส่วนร่วมรับผิดชอบกับความเสียหายที่เกิดขึ้น โดยรถร่วมบริการจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเองทั้งหมด

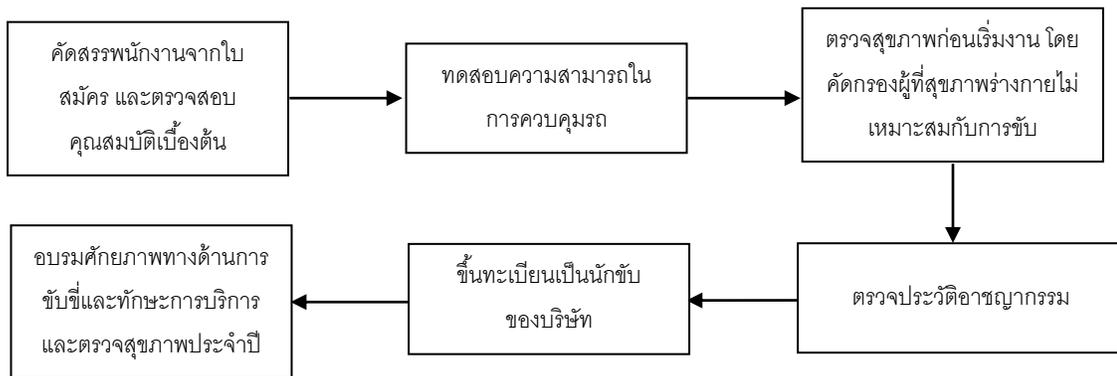
ปัจจุบันบริษัทไม่มีนโยบายในการให้รถบัสร่วมบริการรายใหม่ๆ เข้ามาวิ่งร่วมกับบริษัทแล้ว เหลือเพียงแต่รายเดิมซึ่งเป็นผู้ให้บริการรายแรกๆ ที่มีการร่วมงานมาตั้งแต่ช่วงบริษัทก่อตั้งและมีการให้บริการผ่านการประเมินจากทางบริษัทและทางลูกค้าในระดับที่ดีมาตลอด

(2) นักขับ (Driver)

บริษัทได้ให้ความสำคัญการคัดเลือกนักขับเป็นอย่างยิ่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีนักขับซึ่งเป็นพนักงานประจำทั้งหมดจำนวน 115 คน โดยนักขับทุกคนต้องมีใบอนุญาตเป็นผู้ขับรถชนิดที่ 2, 3 หรือ 4 (ชนิดที่ 2 เป็นอย่างน้อย) ที่ได้รับอนุญาตจากกรมขนส่งทางบก จึงจะสามารถขับรถโดยสารที่ขนส่งผู้โดยสารเกินกว่า 20 คนได้ ซึ่งบริษัทมีขั้นตอนและกระบวนการสรรหานักขับโดยเริ่มตั้งแต่ฝ่ายบุคคลและธุรการประกาศรับสมัครด้วยการตีพิมพ์ตามที่ต่างๆ และมีโครงการจัดหานักขับชื่อ “นักขับ” แนะนำ “นักขับ” (Driver get Driver) ด้วย ซึ่งจะให้คำแนะนำแก่นักขับที่แนะนำเพื่อนให้มาสมัครงานและได้บรรจุเป็นพนักงานกับบริษัท เมื่อได้ใบสมัครจากนักขับแล้วจะทำการตรวจสอบคุณสมบัตินักขับเบื้องต้นจากใบสมัคร และทำการทดสอบความสามารถในการควบคุมรถและตรวจสอบสภาพร่างกายว่ามีความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่หรือไม่ หลังจากนั้นฝ่ายปฏิบัติการจะเป็นผู้ตัดสินว่าจะรับผู้สมัครดังกล่าวเป็นนักขับของบริษัทหรือไม่

เมื่อบริษัทรับผู้สมัครดังกล่าวเป็นนักขับของบริษัท ฝ่ายบุคคลและธุรการจะทำการตรวจสอบประวัติอาชญากรรมโดยประสานงานกับหน่วยราชการ ซึ่งในขั้นตอนนี้ต้องใช้เวลานานในการตรวจสอบ ทำให้บริษัทอาจต้องบรรจุผู้สมัครที่ผ่านการทดสอบเป็นนักขับของบริษัทก่อนที่จะทราบผลประวัติ หากผู้สมัครรายใดเคยมีประวัติอาชญากรรมกับกรมตำรวจ เมื่อทางบริษัทได้ข้อมูลประวัติ จะทำการเรียกนักขับรายดังกล่าวมาพูดคุยเพื่อลงชื่อรับทราบประวัติ และบริษัทจะเฝ้าสังเกตพฤติกรรมนักขับรายดังกล่าวเป็นพิเศษ ภายหลังจากขึ้นทะเบียนผู้สมัครให้เป็นนักขับของบริษัทแล้ว บริษัทจะจัดอบรมทักษะการขับขี่และการบริการให้แก่ักขับก่อนจะเริ่มปฏิบัติงานต่อไป

แผนภาพแสดงขั้นตอนการสรรหานักขับ



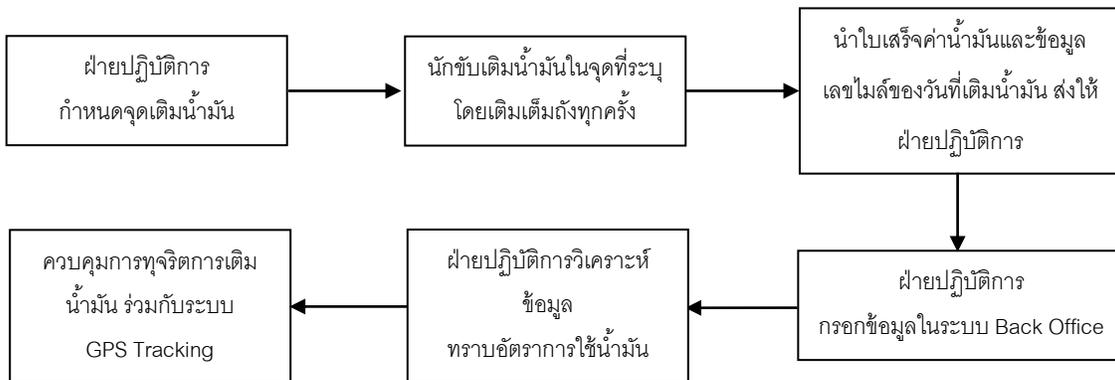
(3) น้ำมันเชื้อเพลิง

รถบัสและรถตู้ของบริษัททุกคนใช้น้ำมันดีเซลเป็นเชื้อเพลิง ทั้งนี้ บริษัทยังไม่มียุทธศาสตร์ในการตัดแปลงเครื่องยนต์เพื่อเปลี่ยนประเภทเชื้อเพลิงที่ใช้ ซึ่งบริษัทได้จัดทำบัตรวงเงินเติมน้ำมันกับบริษัทจำหน่ายน้ำมันที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งเพื่อเป็นการควบคุมไม่ให้เกิดการลักลอบกระทำทุจริต โดยบริษัทจำหน่ายน้ำมันจะรวบรวมและส่งยอดเรียกเก็บทุกสิ้นเดือน

ในขั้นตอนของการเติมน้ำมันเชื้อเพลิง ฝ่ายปฏิบัติการจะเป็นผู้กำหนดตำแหน่งสถานีบริการน้ำมันที่เหมาะสมกับเส้นทางการเดินทางรถให้แก่รถบัสแต่ละคัน โดยในการเติมน้ำมันแต่ละครั้ง นักขับจะต้องเติมน้ำมันให้เต็มถังเสมอ เมื่อนัก

ขั้วเติมน้ำมันที่สถานีบริการจะต้องแจ้งเลขไมล์ให้แก่สถานี ซึ่งเป็นข้อมูลประกอบในการออกใบเสร็จ หลังจากนั้น นักขั้วจะต้องนำใบเสร็จค่าน้ำมันที่เติมมาส่งให้แก่เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการภายในเข้าวันถัดไป เมื่อเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการได้ข้อมูลจากใบเสร็จค่าน้ำมัน จะนำข้อมูลเลขไมล์ของรถแต่ละคันและปริมาณน้ำมันที่เติม กรอกเข้าในระบบ Back Office ของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัททราบถึงอัตราการใช้น้ำมันของรถบัสแต่ละคัน (Rate of Consumption) หากข้อมูลอัตราการใช้น้ำมันของรถบัสคันใด มีการเพิ่มขึ้นผิดปกติ เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการจะทำการตรวจสอบร่วมกับระบบ GPS Tracking เพื่อตรวจสอบเส้นทางการเดินทางของรถคันดังกล่าวว่ามีการขับออกนอกจุดเพื่อถ่ายหรือขายน้ำมันหรือไม่ ด้วยระบบดังกล่าวจะช่วยทำให้บริษัททราบหากเกิดการทุจริตของนักขั้วและสามารถควบคุมความเสียหายได้ทันที่

แผนภาพแสดงขั้นตอนและการควบคุมการเติมน้ำมันของนักขั้ว



2.5 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัท ได้ให้ความสำคัญด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ซึ่งได้ตระหนักดีว่าการให้บริการด้วยรถโดยสารขนาดใหญ่จะมีการใช้เชื้อเพลิงและการปล่อยมลภาวะ รวมไปถึงอาจมีของเสียจากกระบวนการซ่อมบำรุงรถโดยสาร อาทิ น้ำมันเครื่อง อะไหล่เก่า เป็นต้น ดังนั้นเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินการ บริษัท จึงได้ดำเนินการบริหารจัดการด้านคุณภาพสิ่งแวดล้อม ดังนี้

- 1) การลดมลภาวะทางอากาศที่เกิดจากการเผาผลาญของเครื่องยนต์โดยสาร ด้วยการเลือกใช้เครื่องยนต์รุ่นใหม่ล่าสุดเพื่อประสิทธิภาพในการเผาไหม้ที่ดีที่สุด และมีการบำรุงรักษาตามมาตรฐานที่ผู้ผลิตกำหนด
- 2) เลือกใช้น้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้จัดจำหน่ายที่ได้มาตรฐาน เพื่อประสิทธิภาพของการเผาไหม้และการปล่อยมลภาวะให้น้อยที่สุด
- 3) ไม่ตัดแปลงหรือกระทำการใดๆ ต่อเครื่องยนต์ ที่ไม่ได้ตามหลักวิศวกรรมยานยนต์อันจะส่งผลต่อการเผาไหม้ของเครื่องยนต์จนก่อให้เกิดมลภาวะทางอากาศ
- 4) การกำจัดของเสียที่อาจเกิดขึ้นจากการซ่อมบำรุงรถโดยสาร ส่วนกระบวนการซ่อมบำรุงรถยนต์ ปัจจุบันได้จัดการให้มีการจัดเก็บโดยผู้เชี่ยวชาญ อาทิ น้ำมันเครื่องที่มีการเปลี่ยนถ่ายจะทำการจัดส่งให้ผู้รับซื้อที่มีใบอนุญาตการนำน้ำมันเครื่องเก่าไปกำจัดอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

| ลำดับ | ชื่อลูกค้า | ระยะเวลา | วันเริ่มต้น ของสัญญา | วันสิ้นสุด ของสัญญา | ประมาณมูลค่า งานตามสัญญา (1) | มูลค่างานที่รับรู้ได้ ตั้งแต่ วันเริ่มบริการ ตามสัญญาจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 (2) | ประมาณการ มูลค่างานที่ยัง ไม่ได้รับรู้เป็น รายได้ (3) = (1-2) | ร้อยละของงาน คงเหลือ (4) = (3/1) |
|-------|---|----------|-------------------------|------------------------|------------------------------------|--|---|--|
| 1 | บริษัท บริดจสโตน ไทร์ แมนูแฟค เจอร์ริง (ประเทศไทย) จำกัด | 1 ปี | 1 ก.ค. 57 | 30 มิ.ย. 58 | 26.52 | 13.67 | 12.85 | 48.45% |
| 2 | บริษัท คาร์ดิแนล เฮลท์ 222 (ประเทศไทย) จำกัด | 1 ปี | 1 ก.ย. 57 | 30 ส.ค. 58 | 14.92 | 5.05 | 9.87 | 66.16% |
| 3 | บริษัท ชูอะลี (ประเทศไทย) จำกัด | 1 ปี | 8 ต.ค. 57 | 7 ต.ค. 58 | 6.61 | 1.92 | 4.69 | 70.90% |
| 4 | บริษัท คอลเกต ปาล์มโอสไฟฟ (ประเทศไทย) จำกัด | 3 ปี | 1 มี.ค. 57 | 28 ก.พ. 58 | 6.84 | 5.71 | 1.13 | 16.49% |
| 5 | บริษัท ไดกิน อินดัสทรีส์ (ประเทศ ไทย) จำกัด | 5 ปี | 1 ก.ย. 57 | 31 ส.ค. 62 | 77.24 | 7.18 | 70.06 | 90.71% |
| 6 | บริษัท โดนัลด์สัน (ประเทศไทย) จำกัด | 3 ปี | 1 มิ.ย. 57 | 31 พ.ค. 60 | 49.04 | 9.72 | 39.31 | 80.17% |
| 7 | บริษัท ฟุจิทสี เท็น (ประเทศไทย) จำกัด | 5 ปี | 1 พ.ค. 57 | 30 เม.ย. 62 | 66.25 | 8.37 | 57.88 | 87.37% |
| 8 | บริษัท ฮันวา สตีล เซอร์วิสเซ (ประเทศไทย) จำกัด | 1 ปี | 31 ต.ค. 56 | 30 ต.ค. 58 | 15.70 | 9.15 | 6.55 | 41.71% |
| 9 | บริษัท อินเตอร์เฟซฟลอร์ (ประเทศ ไทย) จำกัด | 3 ปี | 1 ม.ค. 58 | 31 ธ.ค. 60 | 8.98 | 4.49 | 4.49 | 50.00% |

| ลำดับ | ชื่อบริษัท | ระยะเวลา | วันเริ่มต้น ของสัญญา | วันสิ้นสุด ของสัญญา | ประมาณมูลค่า งานตามสัญญา (1) | มูลค่างานที่รับรู้ได้ ตั้งแต่ วันเริ่มบริการ ตามสัญญาจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 (2) | ประมาณการ มูลค่างานที่ยัง ไม่ได้รับรู้เป็น รายได้ (3) = (1-2) | ร้อยละของงาน คงเหลือ (4) = (3/1) |
|-------|---|----------|-------------------------|------------------------|------------------------------------|--|---|--|
| 10 | บริษัท เจเทคโตะ (ไทยแลนด์) จำกัด และบริษัท โคโย จอยท์ (ไทย แลนด์) จำกัด | 5 ปี | 1 ก.ค. 57 | 30 มิ.ย. 62 | 125.44 | 13.53 | 111.91 | 89.21% |
| 11 | บริษัท วิคแอนด์ ฮุกสันด์ จำกัด (มหาชน) | 1 ปี | 1 มี.ค. 57 | 28 ก.พ. 58 | 2.02 | 1.74 | 0.28 | 14.03% |
| 12 | บริษัท มาเจนด์ แมคซิส จำกัด | | 1 ม.ค. 57 | 31 ธ.ค. 57 | 7.76 | 3.87 | 3.89 | 50.12% |
| 13 | บริษัท สยาม มิตรชุย พีทีเอ จำกัด | 1 ปี | 1 มิ.ย. 55 | 31 พ.ค. 60 | 24.25 | 2.84 | 21.41 | 88.26% |
| 14 | บริษัท สยามยูไนเต็ดสตีล (1995) จำกัด | 6 ปี | 1 เม.ย. 58 | 31 มี.ค. 64 | 121.28 | 31.11 | 90.17 | 74.35% |
| 15 | บริษัท เอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด | 5 ปี | 31 ต.ค. 55 | 31 ต.ค. 60 | 126.24 | 26.25 | 99.99 | 79.21% |
| 16 | บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) | 5 ปี | 1 พ.ย. 53 | 31 ต.ค. 58 | 82.89 | 71.87 | 11.02 | 13.30% |
| 17 | บริษัท ไทรอัมพ์ เอวิเอชั่น เซอร์วิส เซส เอเชีย จำกัด | 1 ปี | 1 ม.ค. 57 | 31 ธ.ค. 57 | 10.34 | 5.17 | 5.17 | 50.00% |
| 18 | บริษัท โตโยต้า โกเซ (ประเทศไทย) จำกัด | 5 ปี | 1 เม.ย. 55 | 1 เม.ย. 60 | 96.14 | 42.29 | 53.85 | 56.01% |
| 19 | บริษัท โยโกฮามา ไทร์ แมนูแฟค เจอร์ริง (ประเทศไทย) จำกัด | 5 ปี | 1 ต.ค. 54 | 31 ต.ค. 59 | 93.10 | 59.69 | 33.41 | 35.89% |

| ลำดับ | ชื่อลูกค้า | ระยะเวลา | วันเริ่มต้น ของสัญญา | วันสิ้นสุด ของสัญญา | ประมาณมูลค่า งานตามสัญญา (1) | มูลค่างานที่รับรู้ได้ ตั้งแต่ วันเริ่มบริการ ตามสัญญาจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 (2) | ประมาณการ มูลค่างานที่ยัง ไม่ได้รับรู้เป็น รายได้ (3) = (1-2) | ร้อยละของงาน คงเหลือ (4) = (3/1) |
|------------|---|----------|-------------------------|------------------------|------------------------------------|--|---|--|
| 20 | บริษัท เคป อีสต์ (ประเทศไทย) จำกัด | 1 ปี | 1 ธค.57 | 30 พย.58 | 1.26 | 0.10 | 1.16 | 91.67% |
| 21 | บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน) | 5 ปี | 1 เมย.58 | 31 มีค.63 | 58.81 | 0.00 | 58.81 | 100.00% |
| รวม | | | | | 1,021.65 | 323.73 | 697.91 | 68.31% |

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท