

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่น ๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจอิงจากข้อมูลปัจจุบันและคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจส่งผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัท โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ กล่าวคือ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนารมณ์ของบริษัทที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ อาทิ “แผนการ” “ประสงค์” “ต้องการ” “คาดว่า” “เห็นว่า” “เชื่อว่า” “ประมาณ” “อาจจะ” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ได้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาน้ำมันเชื้อเพลิง

น้ำมันเชื้อเพลิงจัดเป็นต้นทุนหลักที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทใช้น้ำมันดีเซลเป็นเชื้อเพลิงในการให้บริการเดินรถ ในปี 2555 ถึง ปี 2557 บริษัทมีต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิงเท่ากับ 35.53 ล้านบาท 46.41 ล้านบาทและ 52.60 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 25.19 ร้อยละ 27.62 และ ร้อยละ 27.87 ของต้นทุนบริการรวมแต่ละปี ตามลำดับ ความผันผวนในราคาน้ำมันเชื้อเพลิงมีผลกระทบโดยตรงต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ ราคาน้ำมันขึ้นอยู่กับการอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลกเป็นหลัก โดยมีสภาวการณ์ทางการเมืองระหว่างประเทศและปัจจัยทางเศรษฐกิจ รวมไปถึงเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ทั่วโลกอาจจะเป็นปัจจัยรองในการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง ทั้งนี้ บริษัทไม่มีการทำสัญญาซื้อน้ำมันกับผู้จำหน่ายน้ำมันล่วงหน้า เพื่อบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการผันผวนของราคาน้ำมันดีเซล ทำให้บริษัทต้องนำปัจจัยด้านต้นทุนน้ำมันมาพิจารณาในการกำหนดค่าบริการเดินรถแก่ลูกค้า ซึ่งบริษัทมีรูปแบบการกำหนดอัตราค่าบริการเดินรถ 3 ประเภท ได้แก่ การกำหนดอัตราค่าบริการแบบคงที่ (Fixed-rate Contract) การกำหนดอัตราค่าบริการแบบเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมัน (Floating-rate Contract) และการกำหนดค่าบริการเฉพาะค่ารถและค่านักขับแบบคงที่ต่อเดือน โดยบวกเพิ่มด้วยค่าบริการรับ-ส่งตามจริงที่ปรับเปลี่ยนตามราคาน้ำมัน

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารต้นทุนน้ำมัน จึงได้ใช้กลยุทธ์การกระจายความเสี่ยงดังกล่าวโดยแบ่งสัดส่วนสัญญาให้บริการที่กำหนดราคาคงที่และสัญญาให้บริการที่เปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมันที่ประมาณร้อยละ 60 และร้อยละ 40 ของจำนวนสัญญาทั้งหมด ซึ่งลักษณะสัญญาที่แตกต่างดังกล่าว สามารถช่วยลดผลกระทบจากความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของราคาน้ำมันดีเซลได้ระดับหนึ่ง กอปรกับสัญญาของลูกค้าที่กำหนดอัตราค่าบริการแบบคงที่ ระบุเงื่อนไขให้บริษัทสามารถเจรจากับลูกค้าได้หากราคาน้ำมันมีการเปลี่ยนแปลง รวมถึงการกำหนดค่าบริการเฉพาะค่ารถและค่านักขับแบบคงที่ต่อเดือน ซึ่งถือเป็นการสร้างรายรับที่แน่นอน และยังเป็นการช่วยให้บริษัทสามารถรักษาอัตรากำไรให้อยู่ในระดับใกล้เคียงต่อเนื่อง นอกจากนี้ ราคาน้ำมันดีเซลในไทยอยู่ในระดับคงที่ตั้งแต่ปี 2553 ดังแผนภาพข้างล่าง เนื่องจากน้ำมันดีเซลถือเป็นน้ำมันที่มีมูลค่าเชิงเศรษฐกิจของประเทศไทย เพราะทั้งภาคการค้า การขนส่งและการเกษตรยังต้องพึ่งพาน้ำมันดังกล่าว น้ำมันดีเซลเป็นสินค้าควบคุมในแง่ของการเก็บภาษีและราคาที่ทางภาครัฐให้ความสำคัญ ตามประกาศ

คณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการและพรบ.ควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิงพ.ศ.2542 และในอนาคตราคาน้ำมันเชื้อเพลิงอาจมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าขึ้นทำให้ผู้ผลิตน้ำมันบางส่วนสามารถผลิตน้ำมันจากการสกัดหินน้ำมัน (Shale Oil Refinery) ได้ ส่งผลให้มีอุปทานน้ำมันในโลกเพิ่มขึ้น กอปรกับกลุ่มประเทศ OPEC ซึ่งเป็นผู้ผลิตน้ำมันรายใหญ่ โดยคิดเป็น 81% ของทั้งโลก และปริมาณการผลิตต่อวัน คิดเป็น 43% ของทั้งโลกยังไม่มียุทธศาสตร์ในการลดจำนวนการผลิตน้ำมันต่อวันลง ถึงแม้ว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงจะลดลงอย่างต่อเนื่องในไตรมาสแรกของปี 2558 (ที่มา: OPEC Bulletin Commentary January-February 2015)



ที่มา : ราคาน้ำมันย้อนหลัง บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน), 2558

นอกจากนี้ บริษัทเน้นความสำคัญในการบริหารและควบคุมต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิง โดยนำระบบสารสนเทศเข้ามาใช้เก็บข้อมูลของรถแต่ละคันผ่านฝ่ายปฏิบัติการที่ดูแลอย่างใกล้ชิด เพื่อใช้ในการวิเคราะห์และปรับปรุงการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในรถแต่ละคันให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ระบบสารสนเทศดังกล่าวช่วยให้บริษัทสามารถตรวจสอบข้อมูลต่างๆ ได้ อาทิ ปริมาณการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงของรถโดยสารและข้อมูลการเดินทางในแต่ละวัน ซึ่งฝ่ายบริหารสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาวางแผนและปรับปรุงรูปแบบการให้บริการให้มีการใช้น้ำมันอย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสม อาทิ การลดตารางการเดินทางที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีโครงการอบรมพฤติกรรมรถบรรทุกที่ถูกต้องแก่นักขับ ซึ่งจัดโดยบริษัทผลิตรถยนต์โดยสารชั้นนำ เช่น การใช้ความเร็วที่เหมาะสม และขั้นตอนการขับที่ถูกต้อง ซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านน้ำมันเชื้อเพลิงได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ การบริหารต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิงและการพัฒนาบุคลากรดังกล่าวคาดว่าจะลดต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิงลงได้ร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 10 โดยประมาณ และลดความเสี่ยงจากความผันผวนในราคาน้ำมันเชื้อเพลิงของธุรกิจอีกทางหนึ่ง ดังนั้น บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวน้อย

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายยานพาหนะ

บริษัทมีรายการสั่งซื้อสั่งจ้างเพื่อการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่จากการสั่งซื้อยานพาหนะ การว่าจ้างรถโดยสารร่วมบริการ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และค่ากรรมธรรม์รถยนต์ ซึ่งบริษัทจะสั่งซื้อสั่งจ้างจากผู้จำหน่าย และ/หรือผู้รับจ้างที่มีชื่ออยู่ในทะเบียน Vendor List ของบริษัท โดยบริษัทจะทำการพิจารณาคัดเลือกผู้จำหน่ายและผู้รับจ้างตามความเหมาะสมของ

ประเภทงานที่จะใช้บริการ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทลงทุนยานพาหนะเพื่อการขนส่งอย่างต่อเนื่องผ่านรูปแบบการจัดหายานพาหนะเพื่อการขนส่ง 2 รูปแบบ ได้แก่ การซื้อคัสซี อะไหล่และเครื่องยนต์เพื่อนำมาประกอบเป็นรถโดยสาร และการสั่งซื้อรถโดยสารใหม่จากตัวแทนผู้จำหน่ายยานพาหนะโดยตรง ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา บริษัทไม่มีนโยบายให้บริการด้วยรถประกอบแล้ว โดยได้ลงทุนรถโดยสารใหม่ (รถบัส) จำนวน 25 คัน ผ่านการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายรายหนึ่งคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อและสั่งจ้างรวม ซึ่งผู้จำหน่ายดังกล่าวไม่มีความเกี่ยวข้องกับใดๆ กับผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรถโดยสารรายใหญ่นี้ดังกล่าว หากผู้จำหน่ายดังกล่าวหยุดโดยสารให้กับบริษัท หรือไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวให้กับบริษัทได้จากสาเหตุภายในของผู้จำหน่ายเอง

การให้บริการของบริษัทส่วนใหญ่ เป็นการให้บริการผ่านรถบัสโดยสาร ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสั่งซื้อรถบัสโดยสารจากตัวแทนผู้จำหน่ายยานพาหนะรายดังกล่าวต่อเนื่องทุกปี โดยบริษัทจะขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงินเพื่อจ่ายชำระค่ายานพาหนะทันที ทำให้บริษัทมีประวัติที่ดีกับผู้จำหน่ายรายดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง แต่หากบริษัทไม่สามารถสั่งซื้อยานพาหนะจากผู้จำหน่ายรายดังกล่าวได้ หรือผู้จำหน่ายรายดังกล่าวงดจำหน่ายให้กับบริษัทด้วยเหตุผลภายใน บริษัทก็ยังคงสามารถจัดซื้อยานพาหนะในลักษณะเดียวกันกับตัวแทนผู้จำหน่ายรายอื่นที่สามารถประกอบรถให้มีคุณสมบัติเป็นไปตามที่ต้องการได้ นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อยานพาหนะในลักษณะเดียวกันกับผู้จำหน่ายรายอื่นแล้ว ดังนั้น บริษัทจึงมั่นใจว่าจะได้รับความเสี่ยงในประเด็นดังกล่าวน้อย

3.1.3 ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มลูกค้าจำนวนน้อยรายและอยู่ในวงจำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการเดินรถโดยสารแก่โรงงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงเป็นหลัก อาทิ นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ และนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด เป็นต้น โดยมีรายได้จากการให้บริการเดินรถระหว่างปี 2555 ถึง ปี 2557 เท่ากับ 170.95 ล้านบาท 206.14 ล้านบาท และ 234.31 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.92 ร้อยละ 99.70 และร้อยละ 99.77 ของรายได้รวมในแต่ละปี และแบ่งออกเป็นรายได้จากรถโดยสารของบริษัทระหว่างปี 2555 ถึง ปี 2557 เท่ากับ 103.74 ล้านบาท 135.07 ล้านบาท และ 161.95 ล้านบาท และรายได้จากรถร่วมบริการเท่ากับ 67.21 ล้านบาท 71.07 ล้านบาท และ 72.36 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีจำนวนลูกค้า 21 ราย ที่ให้บริการเดินรถอยู่ และรายได้มากกว่าร้อยละ 20 เกิดจากลูกค้าหลัก จำนวน 2 ราย ลักษณะการให้บริการเดินรถจะดำเนินการในรูปแบบของสัญญาให้บริการเดินรถ ซึ่งขึ้นอยู่กับราคา ข้อตกลง ความต้องการและนโยบายภายในของลูกค้าแต่ละราย ส่วนระยะเวลาของสัญญาบริการมีตั้งแต่ 1-5 ปี สัญญาให้บริการกับลูกค้ารายใหญ่บางรายจะทยอยสิ้นสุดลงตั้งแต่วันที่ 2558 เป็นต้นไป และปัจจุบันอยู่ระหว่างเจรจากับลูกค้าหลักจำนวน 1 รายเพื่อต่อสัญญาฉบับใหม่ หากลูกค้าไม่พิจารณาต่อสัญญาอาจเกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ในกรณีที่ไม่สามารถหาลูกค้ารายใหม่เข้ามาทดแทนได้ ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงจากกลุ่มลูกค้าจำนวนน้อยรายและอยู่ในวงจำกัด

บริษัท ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและมีแผนงานที่ชัดเจนในการรักษาลูกค้ารายเดิมและหาลูกค้ารายใหม่เข้ามาทดแทนเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าในมือและลดการพึ่งพิงรายได้จากรายใหญ่บางราย ทั้งนี้ บริษัทเชื่อมั่นว่าโอกาสที่จะสูญเสียลูกค้าปัจจุบันมีน้อย เนื่องจากบริษัทมีการให้บริการลูกค้ารายใหญ่จำนวน 2 ราย เป็นระยะเวลา 8 ปี ซึ่งมีการให้บริการเดินรถอย่างต่อเนื่องและยาวนาน สำหรับการขยายฐานลูกค้า บริษัทได้มีการจัดหาลูกค้ารายใหม่อย่างสม่ำเสมอทั้งในเขตนิคมอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงในภาคตะวันออก โดยมีการกำหนดราคาและระยะเวลาสัญญาบริการที่เป็นไปตามความเหมาะสมของลูกค้าแต่ละราย จากการสำรวจในเบื้องต้น ปัจจุบันบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 2 คิดจาก

จำนวนประชากรในภาคการผลิตอุตสาหกรรมของพื้นที่ 4 จังหวัดหลักในเขตภาคตะวันออกทั้งหมด (ที่มา : ข้อมูลจากฝ่ายบริหาร) ทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในอนาคต ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าวได้ นอกจากนี้ บริษัทมีการกระจายความเสี่ยงโดยการจัดหาลูกค้าในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม (Industry Diversification) เพื่อลดความเสี่ยงที่ลูกค้ารายใหญ่ในกลุ่มธุรกิจเดียวกันจะไม่ต่อสัญญาเนื่องจากผลของสภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้นๆ ซึ่งอาจนำไปสู่ความเสี่ยงในความไม่ต่อเนื่องของรายได้ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ โดยรายละเอียดเพิ่มเติมระบุไว้ในหัวข้อ 3.1.4 ปัจจัยความเสี่ยงเนื่องจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ หรือความไม่แน่นอนของรายได้

ในปัจจุบันประเทศไทยอยู่ในระยะฟื้นตัวทางเศรษฐกิจและจะเข้าสู่การเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน (AEC) ในอนาคตอันใกล้ ผลจากการเปิดเขตการค้าเสรีจะทำให้เขตอุตสาหกรรมทั้งในไทยและประเทศเพื่อนบ้านเกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ธุรกิจต่างๆที่เกี่ยวข้องมีการเติบโตตามอย่างเป็นลำดับ ซึ่งบริษัทเชื่อว่า ธุรกิจให้บริการเดินรถโดยสารจะมีความต้องการเพิ่มขึ้น ดังนั้น ประชาคมอาเซียนและเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวถือเป็นโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญในการขยายฐานลูกค้าในส่วนของบริษัทเกี่ยวกับการให้บริการเดินรถโดยสาร และสามารถช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าว ทำให้โดยรวมแล้ว ฝ่ายบริหารของบริษัท มั่นใจว่าจะได้รับผลเสียหายจากความเสี่ยงดังกล่าวน้อย

3.1.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนนักขับ

บริษัทมีนักขับในปี 2555 ถึง ปี 2557 จำนวน 71 คน จำนวน 93 คน และจำนวน 115 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 73.19 ร้อย ละ 72.66 และร้อยละ 74.19 ของจำนวนพนักงานทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนรถที่ให้บริการ นักขับจึงเป็นหัวใจสำคัญของบริษัทในการขับเคลื่อนบริษัท ให้ก้าวไปข้างหน้า บริษัทจึงมีการกำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการต่างๆที่เหมาะสมเพียงพอ เนื่องจากการพัฒนานักขับให้ผ่านมาตรฐานการขับที่ปลอดภัยและมีความชำนาญในการออกปฏิบัติงานต้องใช้ระยะเวลาที่ยาวนาน ทั้งยังมีกฎข้อบังคับด้านร่างกายและความพร้อมในการปฏิบัติงานที่รัดกุม เป็นเหตุให้อัตรการหมุนเวียนบุคลากรด้านนักขับอยู่ในระดับที่สูง ซึ่งบริษัทมีการเพิ่มและทดแทนจำนวนนักขับอยู่เสมอเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจให้บริการเดินรถโดยสารไม่ประจำทาง หากบริษัทขาดแคลนนักขับที่ดีและมีคุณภาพหรือภาวะขาดแคลนนักขับไม่เพียงพอกับการให้บริการ ก็อาจจะกระทบความสามารถในการสร้างรายได้ของกิจการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษานักขับที่มีคุณภาพ และปริมาณนักขับให้เพียงพอต่อการให้บริการ โดยการกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับการทำงานของนักขับ ทำให้นักขับมีการรับประกันรายได้ต่อเนื่องและให้สวัสดิการต่างๆ รวมไปถึงการสร้างแรงจูงใจแก่นักขับโดยการให้รางวัลแก่นักขับที่สามารถปฏิบัติได้ตามมาตรฐานการให้บริการของบริษัทและมีความประพฤติเป็นไปตามข้อกำหนดที่วางไว้ อาทิ การเข้างานตรงเวลา และการรับส่งในจุดรับส่งที่ลูกค้ากำหนดในเวลานัดหมาย มาตรฐานขับที่เข้มงวดอย่างปลอดภัย มาตรฐานการใช้ความเร็ว และการตรวจสุขภาพผ่านหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด อาทิ การปลอดแอลกอฮอล์และสารเสพติด เป็นต้น นอกจากนี้ ในกรณีที่เกิดความไม่เพียงพอของนักขับ บริษัทก็จะมี การจัดหาพนักงานในหลายช่องทาง อาทิ การติดต่อประกาศรับสมัคร การชักชวนจากพนักงานในการแจ้งชักชวนบุคคลที่มีศักยภาพ โดยบริษัทจะตรวจสอบคุณสมบัติและประวัติต่างๆ ก่อนรับเข้ามาทำงานผ่านช่องทางของหน่วยงานราชการต่างๆ อาทิ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ กรมการขนส่ง และกรมการจัดหางาน เป็นต้น จากนั้นนักขับจะเข้าสู่ระบบการฝึกอบรมของบริษัท เพื่อพัฒนาทักษะและผลกดันบุคลากรในส่วนนี้ให้มีคุณภาพเพียงพอในการปฏิบัติงาน

นอกจากนี้ บริษัทยังมีฝ่ายปฏิบัติการที่สามารถปฏิบัติงานได้เหมือนนักขับหลัก เพื่อใช้ป้องกันภาวะขาดแคลนนักขับฉุกเฉินหรือกรณีที่นักขับหลักจำนวนมากไม่สามารถปฏิบัติงานได้ โดยนักขับทดแทนเป็นนักขับที่มีคุณสมบัติผ่านพ.ร.บ.

ขนส่งสำหรับรถโดยสารทุกประเภท ทำให้โดยรวมแล้วในช่วงที่ผ่านมาของบริษัทพบว่า บริษัทไม่เคยประสบผลกระทบจากความเสียหายการขาดแคลนนักขับแต่อย่างใดและมั่นใจว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสียหายดังกล่าวน้อย

3.1.5 ความเสี่ยงเนื่องจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ หรือความไม่แน่นอนของรายได้

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการให้บริการเดินรถโดยสารไม่ประจำทางรับ-ส่งพนักงานแก่ลูกค้าในเขตนิคมอุตสาหกรรมและพื้นที่โดยรอบ ซึ่งแบ่งออกเป็นรายได้จากการให้บริการเดินรถโดยสารของบริษัท และรถร่วมบริการ โดยในปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการด้วยรถโดยสารของบริษัทและรถร่วมบริการคิดเป็นร้อยละ 68.96 และร้อยละ 30.81 ของรายได้รวมในปี 2557 ตามลำดับ

อย่างไรก็ดี บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ เนื่องจากสัญญาให้บริการเดินรถโดยสารของบริษัท มีระยะเวลาตั้งแต่ 1 ถึง 5 ปี และหากสัญญาสิ้นสุดลงจะทำให้บริษัท ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆที่เป็นต้นทุนคงที่ อาทิ ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรโดยเฉพาะนักขับที่มีการว่าจ้างสัญญางานประจำ

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ จึงมีการกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงไว้ ดังนี้

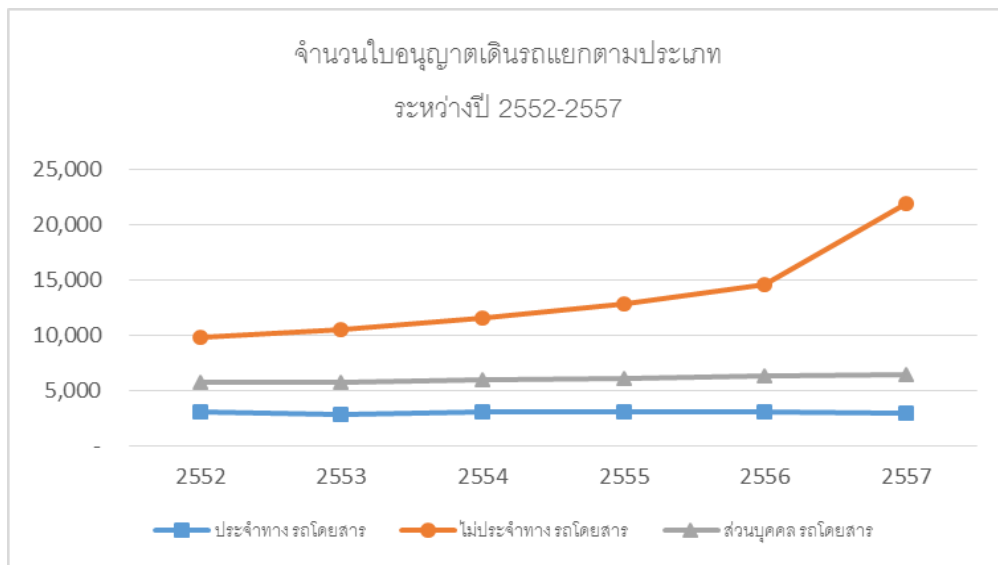
1. กระจายกลุ่มลูกค้าตามพื้นที่และประเภทธุรกิจของลูกค้า โดยบริษัทมีนโยบายที่กระจายฐานลูกค้าไปสู่นิคมอุตสาหกรรมอื่นหรือพื้นที่อื่น และเพิ่มฐานลูกค้าในธุรกิจประเภทต่างๆที่มีความต้องการที่ใช้บริการการเดินรถโดยสารไม่ประจำทางของบริษัท เพื่อป้องกันและกระจายความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้อันเกิดจากปัจจัยทั้งภายนอกและภายในของลูกค้า
2. รักษานโยบายด้านคุณภาพงานและการให้บริการแก่ลูกค้า ทั้งในด้านของความปลอดภัย ความสะดวกสบาย และความน่าเชื่อถือ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจกับลูกค้า โดยจะเห็นได้จากตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัท ได้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆมาใช้กับกระบวนการเดินรถ เช่น โปรแกรมการติดตามและตรวจสอบสถานะการเดินรถและกล้องวงจรปิดรักษาความปลอดภัย (GPS Tracking & 24/7 Monitoring system) นอกจากนี้ บริษัท ยังจัดอบรมนักขับซึ่งถือเป็นหัวใจในการขับเคลื่อนธุรกิจทุกคนในด้านของเทคนิคการขับ (Technical Skill) และเทคนิคการสื่อสารกับผู้โดยสาร (Communication Skill) เพื่อควบคุมสถานการณ์หรือป้องกันอุบัติเหตุที่ไม่พึงประสงค์ที่อาจเกิดขึ้น รวมไปถึงการตรวจสอบความพร้อมในการทำงานของนักขับ (Health and Alcohol Check) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าในการให้บริการจนเกิดการโฆษณาแบบปากต่อปาก (Word of mouth) และนำไปสู่การต่อสัญญาบริการ (Renew contract) จากกลุ่มลูกค้าทั้งรายเดิมและรายใหม่
3. บริษัทมีการจัดทำงบประมาณต้นทุนค่าใช้จ่ายในการให้บริการเดินรถแก่ทางลูกค้า (Project Budgeting) ทำให้สามารถประเมินค่าใช้จ่ายในแต่ละสัญญาและสามารถวางแผนการจัดการในด้านการขนส่งบุคลากรที่ตามฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งบริษัทสามารถนำข้อมูลนี้ไปวิเคราะห์และเสนอสัญญาให้บริการและวางแผนการให้บริการได้อย่างเหมาะสม ซึ่งถือเป็นจุดแข็งอย่างหนึ่งที่ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นต่อบริษัท

ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า แผนการดำเนินธุรกิจข้างต้นสามารถดึงดูดลูกค้าได้ในระยะยาวและช่วยลดผลกระทบจากความเสียหายดังกล่าวได้

3.1.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

ประเทศไทยถือเป็นหนึ่งในศูนย์กลางอุตสาหกรรมของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ซึ่งอัตราเติบโตของพื้นที่อุตสาหกรรมสูงกว่าประเทศในภูมิภาคเดียวกัน ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่างๆมีการขยายตัวมากขึ้น โดยธุรกิจให้บริการ

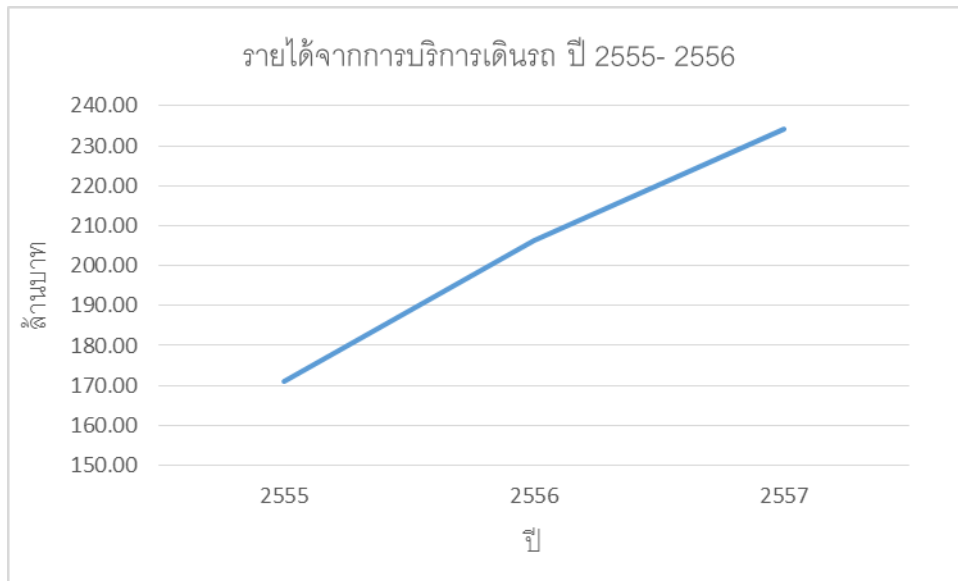
นับเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีการขยายตัวตามสภาพเศรษฐกิจ โดยจะเห็นว่าจำนวนผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินธุรกิจประเภทนี้มีจำนวนเพิ่มขึ้นในแต่ละปีจากการสำรวจของกรมขนส่ง พบว่า ใบอนุญาตในการประกอบกิจการการเดินรถโดยสารไม่ประจำทางเพิ่มขึ้นจาก 9,801 ราย เป็น 21,890 ราย ระหว่างปี 2552-2557 โดยปกติแล้ว นอกจากการขอใบอนุญาตเดินรถพาณิชย์ ธุรกิจให้บริการเดินรถโดยสารแบบไม่ประจำทางนั้นมีข้อจำกัดในการเข้าสู่ธุรกิจน้อย (Low Entry Barrier) เนื่องจากธุรกิจไม่ต้องการขอสัมปทานจากทางภาครัฐ อีกทั้งหากมีจำนวนเงินที่เพียงพอก็สามารถเข้ามาเป็นผู้ประกอบการได้ โดยส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันด้านราคาบริการ (Price Competition) นอกจากนี้ การเปิดเขตการค้าเสรี AEC ในปี 2558 อาจทำให้กลุ่มผู้แข่งขันจากต่างประเทศที่มีความพร้อมด้านเงินทุนบางส่วนเข้ามาดำเนินธุรกิจให้บริการเดินรถโดยสารไม่ประจำทาง ส่งผลให้ผู้แข่งขันในธุรกิจประเภทนี้มากขึ้น



ที่มา : สถิติจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งและจำนวนผู้ประกอบการขนส่ง กรมการขนส่ง, 2558

จะเห็นได้ว่า ประเทศไทยมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจเดินรถโดยสารจำนวนมาก แต่ยังมีผู้แข่งขันจำนวนน้อยรายที่มีศักยภาพในการลงทุนและการบริหารจัดการด้านการให้บริการรับส่งผู้โดยสารในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคตะวันออก อีกทั้ง อุตสาหกรรมการเดินรถโดยสารดังกล่าวยังมีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจากปกติแล้วรถบัสโดยสารที่ซื้อขายจะมีสภาพคล่องต่ำ ส่งผลให้มีเงื่อนไขจำนวนมากในการเข้าถึงแหล่งทุน เช่น การกู้ยืม

นอกจากนี้ บริษัทสามารถสร้างจุดแข็งและความแตกต่างที่ชัดเจนในด้านคุณภาพ โดยนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ในการจัดทำสถิติและข้อมูลต่างๆ เช่น ข้อมูลการเดินรถ เพื่อปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการบริการให้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทยังมีการจัดอบรมบุคลากรเพื่อพัฒนาคุณภาพการขับขี่ของนักขับ รวมไปถึงการใช้รถโดยสารใหม่ที่ยืดอายุการใช้งานเพื่อรองรับการขนส่งบุคลากรในเขตอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทสามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่คำนึงถึงปัจจัยด้านคุณภาพและความปลอดภัยของบุคลากร ซึ่งนำไปสู่ความเชื่อมั่นในการให้บริการ (Brand Loyalty) และเกิดการโฆษณาแบบปากต่อปาก (Word of mouth) ระหว่างธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม ส่งผลให้ บริษัทมีรายได้จากการให้บริการมากขึ้นในแต่ละปี ตามแผนภาพข้างล่าง



ที่มา : งบการเงินบริษัท เอทีพี 30 จำกัด (มหาชน), 2555, 2556, และ 2557

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยง โดยใช้นโยบายการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้น อาทิ การให้บริการรถโดยสารที่หลากหลาย (Product Variety) รูปแบบการให้บริการที่เหมาะสมกับงบประมาณและความต้องการของลูกค้า (Product Design) และการให้คำปรึกษาด้านต้นทุนค่าใช้จ่ายของลูกค้าด้วยประมาณการค่าใช้จ่ายต่อหัวที่เหมาะสม (Optimising Cost per man) เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการด้วยต้นทุนที่สมเหตุสมผลโดยคงไว้ซึ่งคุณภาพด้านความปลอดภัย ความสะอาดสบายและความน่าเชื่อถือ ซึ่งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการแข่งขันของคู่แข่งอย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.3 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

ในปัจจุบัน บริษัท มีการทำสัญญาเช่าทางการเงินหรือเงินกู้ยืมกับสถาบันทางการเงินต่างๆเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ โดยระหว่างปี 2555 ถึง ปี 2557 บริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินที่กำหนดชำระภายในหนึ่งปี เท่ากับ 28.12 ล้านบาท เท่ากับ 33.54 ล้านบาท และเท่ากับ 53.12 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.87 ร้อยละ 12.68 และร้อยละ 15.38 ของมูลค่าสินทรัพย์รวมในแต่ละปี และมีเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันทางการเงินเท่ากับ 5.00 ล้านบาท เท่ากับ 3.00 ล้านบาท และเท่ากับ 19.42 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.29 ร้อยละ 1.13 และร้อยละ 5.62 ของมูลค่าสินทรัพย์รวมในแต่ละปี ทั้งนี้ ต้นทุนทางการเงินของบริษัท ส่วนใหญ่เกิดจากการชำระดอกเบี้ยกับสถาบันทางการเงินที่ทางบริษัท ทำสัญญาเช่าทางการเงิน โดยในระหว่างปี 2555 ถึง ปี 2557 บริษัทมีภาระต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 8.11 ล้านบาท เท่ากับ 10.67 ล้านบาท และเท่ากับ 15.21 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4.74 ร้อยละ 5.18 และร้อยละ 6.49 ของรายได้จากการให้บริการ ตามลำดับ ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยปรับตัวเพิ่มขึ้น บริษัทจะมีภาระต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นในการขยายธุรกิจและอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงผลกระทบและมีการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการกำหนดมูลค่าของสัญญาบริการให้สอดคล้องตามต้นทุนภาระทางดอกเบี้ยจากสัญญาทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อที่บริษัท ใช้ในการลงทุนเพื่อขยายรถโดยสารเพิ่มขึ้นในการลดความเสี่ยงดังกล่าว อีกทั้ง บริษัท มีการพิจารณาอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในสัญญาเช่าทางการเงินและเงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินหลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบความเหมาะสมในด้านระยะเวลาและมูลค่ารวมของสัญญากู้ยืม นอกจากนี้ การจัดหาเงินทุนเพิ่มเติมจากส่วนของทุนโดยการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนชนก็มีส่วนช่วยลดภาระหนี้และ

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเช่นเดียวกัน ดังนั้นบริษัท มีความเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานมากนัก

3.2.4 ความเสี่ยงการผิดนัดชำระหนี้เนื่องจากมูลค่าหนี้สินหมุนเวียนที่สูงกว่าสินทรัพย์หมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 2556 และ 2557 บริษัท มีหนี้สินหมุนเวียนสูงกว่าสินทรัพย์หมุนเวียน จำนวน 29.70 ล้านบาท 40.34 ล้านบาท และ 70.94 ล้านบาท ตามลำดับ และมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน เท่ากับ 27.81 ล้านบาท 38.26 ล้านบาท และ 57.15 ล้านบาท ตามลำดับ สาเหตุของมูลค่าหนี้สินหมุนเวียนสูงกว่าสินทรัพย์หมุนเวียนนั้น เนื่องจากสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้อยานพาหนะ เพื่อใช้ในการขยายธุรกิจนั้น มีระยะสั้นกว่าสัญญาให้บริการเดินรถโดยสารกับลูกค้า ส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินมากกว่ามูลค่าการรับรู้รายได้ในแต่ละปี ซึ่งปัจจัยดังกล่าวทำให้เกิดข้อสงสัยเกี่ยวกับความสามารถในการดำเนินงานต่อเนื่องบริษัท และบริษัท อาจได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงการผิดนัดชำระหนี้ (Default Risk) หากไม่มีสินทรัพย์หมุนเวียนที่เพียงพอต่อหนี้สินหมุนเวียนที่ถึงกำหนดชำระ

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มีการพิจารณาทางเลือกในการระดมทุนหรือกู้ยืมเงินโดยการออกเครื่องมือทางการเงิน อาทิ ตัวแลกเปลี่ยน (Bill of Exchange) เป็นต้น เพื่อลดความเสี่ยงการขาดสภาพคล่องทางการเงินและใช้เป็นเงินหมุนเวียนในกิจการ นอกจากนี้ มูลค่ารายได้จากสัญญาบริการจะทยอยรับรู้เพิ่มขึ้นเมื่อสัญญาเช่าทางการเงินดำเนินไประยะหนึ่งหรือสิ้นสุดลง โดยจำนวนหนี้สินหมุนเวียนที่มีมูลค่ามากกว่ากระแสเงินสดจากการดำเนินงานเกิดขึ้นมากในปี 2557 เนื่องจากในปี 2557 มีการลงทุนเพิ่มจำนวนรถโดยสารจำนวนมาก เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีพบว่า บริษัทมีมูลค่ากระแสเงินสดจากการดำเนินงานมากกว่าต้นทุนทางการเงินมาโดยตลอด ทำให้กิจการมีความเชื่อมั่นในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ การจัดหาเงินทุนจากการเสนอขายหุ้นแก่บุคคลทั่วไปจะเพิ่มปริมาณเงินทุนหมุนเวียนในบริษัท ให้เพียงพอกับความต้องการเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละปี ดังนั้น บริษัท เชื่อมั่นว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวไม่มากนัก

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.3.3 ความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

บริษัทได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2548 โดยมีผู้บริหารหลัก คือนายปิยะ เตชากุล ซึ่งมีประสบการณ์และชื่อเสียงในวงการธุรกิจมานานจนได้สร้างความน่าเชื่อถือ ความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์อันดีกับทางลูกค้าของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลัก จึงอาจส่งผลกระทบต่อทำให้บริษัท ได้รับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น และกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการระบุนโยบายและอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบและอำนาจอนุมัติในแต่ละตำแหน่งและส่วนงานอย่างชัดเจน โดยมีการกระจายอำนาจในการบริหารและการจัดการอย่างเป็นระบบผ่านผังอำนาจอนุมัติที่ได้กำหนดไว้ สร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ ความสามารถ รวมไปถึงมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบต่างๆ ให้ผู้มีความรู้และความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจอีกด้วย ดังนั้น บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างบริษัทอย่างยั่งยืนโดยลดการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลักได้

3.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

3.4.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

บริษัท มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้นัก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“SET”) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (“mai”) ทั้งนี้ บริษัท ได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2558 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัท ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัท และหุ้นสามัญของบริษัท มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ด้วยเกณฑ์กำไร (Profit test) ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัท จะต้องเป็นผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัท ยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้หุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของหุ้นสามัญของบริษัท ในตลาดรอง หากหุ้นสามัญของบริษัท ไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เนื่องจากไม่สามารถกระจายหุ้นได้ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งจะทำให้บริษัท มีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้