



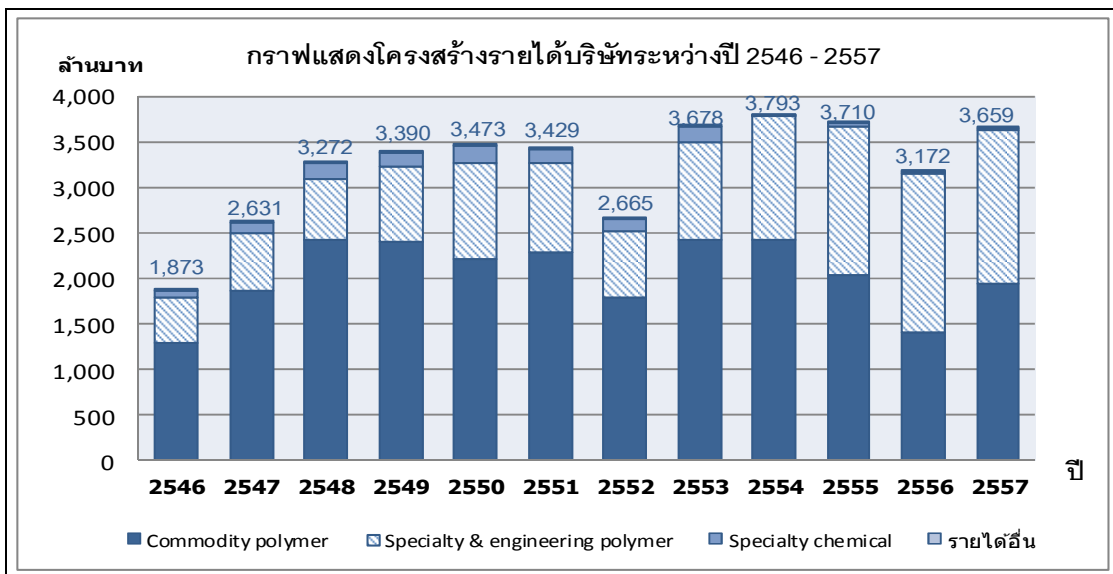
บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
GLOBAL CONNECTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับพลาสติกและปิโตรเคมี รวมถึงสารเติมแต่งที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมีอื่นๆ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทชั้นนำทั้งในด้านการผลิตและเทคโนโลยีทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ รวมกันกว่า 30 บริษัท อาทิเช่น บริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (PTTPM) บริษัทในกลุ่ม ปตท. ดำเนินธุรกิจทางการตลาด และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โพลีเมอร์ของกลุ่ม ปตท. ซึ่งดำเนินธุรกิจพลังงาน และปิโตรเคมีอย่างครบวงจรรายใหญ่ของประเทศไทย และเป็นผู้จำหน่ายในภูมิภาคเอเชีย และผู้ผลิตสากลชั้นนำ อาทิ ExxonMobil Chemical, Eastman Chemical, DuPont Performance Polymers, และ Chi Mei Corporation เป็นต้น ซึ่งบริษัทถือเป็นบริษัทไทยที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิตเม็ดพลาสติก สารเติมแต่ง และเคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีที่หลากหลายที่สุดในประเทศไทย

บริษัทก่อตั้งขึ้นเมื่อ วันที่ 27 กันยายน 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท โดยเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ในวันที่ 1 เมษายน 2538 โดยกลุ่มผู้ก่อตั้งที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมพลาสติกจนถึงปัจจุบันมากกว่า 30 ปี ด้วยประสบการณ์ของทีมผู้บริหารเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทมีผลกำไรอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2557 บริษัทมียอดขายมูลค่า 3,647 ล้านบาท และกำไรสุทธิประมาณ 47 ล้านบาท แม้ว่าบริษัทจะมียอดขายที่เพิ่มสูงขึ้น มีการกระจายกลุ่มลูกค้าไปหลากหลายอุตสาหกรรม ซึ่งทำให้บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนลูกค้าที่อุตสาหกรรมชะลอตัวไปยังอุตสาหกรรมที่ยังเติบโตได้ ทำให้รายได้เติบโตจากปีก่อนร้อยละ 15 แต่ทั้งนี้ บริษัทมีผลกำไรลดลงจากปีก่อนร้อยละ 32 เป็นผลสืบเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ประกอบกับการแข่งขันที่รุนแรง สถานการณ์ราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลงอย่างรุนแรงในไตรมาสที่ 4 ส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรที่ต่ำลง



ที่มา : บริษัท

หมายเหตุ จากแผนภาพข้างต้น บริษัทมียอดขายในปี 2552 ลดลง ร้อยละ 22.4 จาก 3,427 ล้านบาทในปี 2551 มาเป็น 2,661 ล้านบาทในปี 2552 สาเหตุเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาที่ชะลอตัวลง ประกอบกับราคาสินค้าที่ลดลงตามความผันผวนของราคาน้ำมัน และสำหรับยอดขายที่ลดลงต่อเนื่องในปี 2555-2556 เหตุผลส่วนหนึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายในเดือน ก.ค. 2555

บริษัทแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจหลัก คือ 1. หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer 2. หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer และ 3. หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical and Intermediate กล่าวคือ บริษัทมีสินค้าครอบคลุมตั้งแต่ Commodity Polymer ซึ่งเป็นวัตถุดิบพื้นฐานในการแปรรูปสินค้าพลาสติกทั่วไป กระทั่ง Specialty and Engineering Polymer ซึ่งเป็นเม็ดพลาสติกเกรดพิเศษที่ให้ความแข็งแรง คงทน และคุณสมบัติอื่นที่เหมาะสมกับงานด้านอุตสาหกรรม จนถึงสารเติมแต่งชนิดพิเศษที่เป็นสินค้าที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผสมสารเติมแต่ง มีคุณสมบัติพิเศษเพิ่มขึ้น อาทิ ป้องกันการเกิดปฏิกิริยา Oxidation ป้องกันรังสี ป้องกันเชื้อรา แบคทีเรีย ป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ เป็นต้น บริษัทเป็นหนึ่งในสองบริษัทไทยที่มีสินค้าในกลุ่มปิโตรเคมีครอบคลุมทั้ง Commodity และ Specialty Product ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยในปี 2557 บริษัทมีรายได้รวม 3,659 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากสินค้า Commodity Polymer 1,937 ล้านบาท รายได้จากสินค้า Specialty & Engineering Polymer 1,692 ล้านบาท รายได้จาก Specialty Chemical 18 ล้านบาท และรายได้อื่นๆ 12 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 53.00, 46.29, 0.49 และ 0.22 ของรายได้รวมตามลำดับ

บริษัทมีความเสี่ยงที่สำคัญ ได้แก่ ความเสี่ยงจากหนี้สูญของลูกค้า ความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาสินค้าในตลาดโลก ความเสี่ยงจากการมีกำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำ เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ อย่างใกล้ชิด ดังรายละเอียดที่ได้กล่าวไว้ในเรื่องปัจจัยเสี่ยง

สรุปฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน

	2555	2556	2557
ฐานะการเงิน (ล้านบาท)			
สินทรัพย์หมุนเวียน	983	1,147	1,040
สินทรัพย์รวม	1,129	1,281	1,171
หนี้สินหมุนเวียน	711	870	767
หนี้สินรวม	726	882	782
ส่วนของผู้ถือหุ้น	403	399	389
ผลการดำเนินงาน (ล้านบาท)			
รายได้จากการขาย	3,700	3,159	3,647
กำไรขั้นต้น	233	219	200
กำไรจากการดำเนินงาน	119	105	79
กำไรสุทธิ	76	70	47
อัตราส่วนทางการเงิน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	6.80	5.80	3.88
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	19.28	17.44	12.08
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	2.06	2.21	1.31
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	1.38	1.32	1.36
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.80	2.21	2.01
มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (บาท)	2.02	2.00	1.94
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.38	0.35	0.24

หมายเหตุ :

จากการนำมาตราฐานการบัญชีฉบับที่ 12 เรื่องภาษีเงินได้มาถือปฏิบัติตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ซึ่งมีผลกระทบต่อมูลค่าสินทรัพย์รวม ส่วนของผู้ถือหุ้น และกำไรสุทธิของงวดปี 2555 จึงทำให้อัตราส่วนทางการเงินบางรายการของปี 2555 ที่แสดงเปรียบเทียบไว้นั้นไม่ตรงกับที่เคยเปิดเผยไปก่อนหน้านี้

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัทหรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม ตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

วิสัยทัศน์

บริษัทมีเป้าหมาย ทำให้บริษัทเป็นองค์กรที่มีการเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยผลกำไรที่มั่นคง ภายใต้การบริหารจัดการที่มีธรรมาภิบาล และพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจดังนี้

วิสัยทัศน์ : บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นพันธมิตร/คู่คิดที่ดีที่สุดในการมีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์รูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับทุกฝ่าย และการให้บริการที่ดีเลิศในการจัดหาวัตถุดิบสินค้าอุตสาหกรรม

Vision : Your best partner for solution and service in industrial raw material supply

บริษัทตระหนักและเล็งเห็นถึงความสำคัญเรื่องวิสัยทัศน์ของบริษัท เพื่อวางแผนเป้าหมายในอนาคตและทิศทางการดำเนินงาน

บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการพิจารณาบททวนและอนุมัติวิสัยทัศน์และภารกิจของบริษัทคือ กรรมการและผู้บริหารมีหน้าที่พิจารณาบททวนวิสัยทัศน์และภารกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี และนำเสนอให้แก่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติวิสัยทัศน์ดังกล่าว โดยในปีที่ผ่านมาได้นำเสนอวิสัยทัศน์ เพื่อพิจารณาบททวนพร้อมกับการพิจารณางบประมาณประจำปี 2558 และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นควรให้คงวิสัยทัศน์ข้างต้นไว้

บริษัทไม่ได้ทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงอย่างเดียว แต่บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นตัวแทนจำหน่าย ที่ให้บริการลูกค้าได้ครบวงจร รวมทั้งเป็นศูนย์รวมความรู้และเทคโนโลยีล่าสุดจากผู้ผลิตชั้นนำของโลก จึงทำให้สามารถให้คำปรึกษาทางวิชาการที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าในด้านการผลิต และเชื่อมโยงต่อไปถึงด้านการตลาด นอกจากนี้บริษัทถือหลักพันธมิตรในการทำธุรกิจกับลูกค้า ผู้ผลิต และสถาบันการเงินที่เน้นการเกื้อกูลกันเพื่อการค้าในระยะยาว โดยได้กำหนดแนวทางและเป้าหมายไว้ดังนี้

กลยุทธ์ในการดำเนินงานสำหรับปี 2558 : TASK

Talent leveraged	:	การส่งเสริมและพัฒนาความสามารถพิเศษของพนักงาน
AEC opportunity exposure	:	การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจในกลุ่ม AEC
Salience in profitable sales	:	การสร้างยอดขายที่มีนัยสำคัญทางกำไรอย่างโดดเด่น
Keen cost and expense management	:	การตื่นตัวกับการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

- ❑ ดำเนินธุรกิจเชิงผู้ประกอบการวิชาชีพ (Professional) ภายใต้นโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน
- ❑ ดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานการให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะความเสี่ยงหลักในเรื่องของหนี้สูญ เป็นต้น

เป้าหมายด้านยอดขายและกำไร

- ❑ รักษาการเติบโตที่ยั่งยืน ทั้งในส่วนของยอดขายและกำไรสุทธิจากฐานธุรกิจปัจจุบัน ให้มีการเติบโตโดยเฉลี่ยทั้งทางด้านยอดขาย และกำไรในอัตราประมาณร้อยละ 10 ต่อปี

เป้าหมายด้านสินค้า

- ❑ การมุ่งเน้นขยายตลาดสินค้าเกรดพิเศษ โดยมีเป้าหมายจะเพิ่มสัดส่วนยอดขายจากสินค้าเกรดพิเศษ ซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ของลูกค้าให้มีคุณภาพสินค้าสูงขึ้น และส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นด้วย
- ❑ การมีสินค้าที่ครบวงจรจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพสินค้าดีที่สุดหรือผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตใหญ่ที่สุดในอันดับต้นๆ ของโลกไว้ให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องตลอดเวลา
- ❑ เพิ่มชนิดของสินค้า เพื่อส่งเสริมสินค้าที่ปัจจุบันขายอยู่ในบางอุตสาหกรรม
- ❑ วิจัย และพัฒนา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

เป้าหมายด้านลูกค้า

- ❑ เน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ให้ทันกับภาวะการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น
- ❑ การสร้างความไว้วางใจกับลูกค้า โดยมีนโยบายการขายเสมือนเป็นพันธมิตรกับทั้งซัพพลายเออร์และลูกค้า
- ❑ การสร้างความไว้วางใจและให้ความเคารพต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อบริษัทในทุกๆ ด้าน
- ❑ การสร้างฐานลูกค้าเดิมให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น และขยายฐานลูกค้าใหม่ในลักษณะพันธมิตรระยะยาวต่อเนื่อง
- ❑ การสร้างความพร้อมในการแข่งขัน และสร้างเป้าหมายในการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าในระดับภูมิภาค

เป้าหมายด้านซัพพลายเออร์และสถาบันการเงิน

- ❑ การสร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจกับซัพพลายเออร์ และสถาบันการเงินในลักษณะพันธมิตรระยะยาว โดยเน้นความโปร่งใส เปิดเผยข้อมูลที่ต้อง ทนต่อเหตุการณ์
- ❑ ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพให้ซัพพลายเออร์ในลักษณะการให้บริการของบริษัทแบบครบวงจร (Total Outsource Solution) ทั้งด้านการตลาด, การขาย, บริการด้านเทคนิคและโลจิสติกส์
- ❑ การร่วมพัฒนารูทกับซัพพลายเออร์และสถาบันการเงิน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของทั้งสองฝ่าย

แผนการดำเนินงาน

- รักษาฐานลูกค้าที่มีสถานะทางการเงินที่ดี มีการเติบโตทางธุรกิจหรือมีแนวโน้มที่ดี มองเห็นคุณค่าการบริการของบริษัท
- เพิ่มสัดส่วนทางการตลาดและขยายกลุ่มสินค้าในฐานลูกค้าเป้าหมาย
- ระบุลูกค้าที่จะขยายหรือย้ายฐานการผลิตไปในประเทศข้างเคียง พร้อมหาช่องทางในการเสนอบริการ
- เข้าใจทิศทางธุรกิจของลูกค้าและหาจุดสอดคล้องกับทิศทางของบริษัท
- เพิ่มลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความชำนาญ พร้อมขยายฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น
- ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ทางการขายหรือที่จะเพิ่มผลผลิตภาพ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ลำดับเหตุการณ์ที่สำคัญของบริษัท

- ปี 2537 ก่อตั้งบริษัทขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท ในชื่อ “บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด” เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2537
- ปี 2539 บริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซีซีซี เคมีภัณฑ์ จำกัด) ให้เป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเป็นการเริ่มต้นการค้ากับกลุ่มปิโตรเคมีของปูนซิเมนต์ไทย โดยในขณะนั้น บริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายที่มียอดขายเป็นอันดับ 17 ของ บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด และยังได้รับการแต่งตั้งจาก Eastman Chemical ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเกรดพิเศษ (Specialty Product) และการทำการค้ากับบริษัทข้ามชาติ หลังจากนั้นบริษัทระดับโลกหลายรายได้ติดต่อให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า และบริษัทได้มีการเพิ่มทุนเป็น 10 ล้านบาท
- ปี 2540 บริษัทมีการเพิ่มทุนเป็น 20 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัท และบริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายของ DuPont Engineering Polymers (เปลี่ยนเป็น DuPont Performance Polymers ในปัจจุบันนี้) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติก POLYAMIDE 66 หรือ NYLON 66 ที่ใหญ่ที่สุดในโลก และตัวแทนจำหน่ายของ Chi Mei Corporation ผู้ผลิต ABS รายใหญ่ที่สุดของโลก
- ปี 2543 Advanced Elastomer Systems (AES) ซึ่งภายหลังได้ถูกควบรวมกิจการ โดย ExxonMobil ในปี 2545 โดยเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติก PP ผสมยางที่ใหญ่ที่สุดในโลกได้แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย และบริษัทมีการขยายวงเงินสินเชื่อจาก 3 ธนาคารเป็น 6 ธนาคาร ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้เป็นจำนวนมาก
- ปี 2546 บริษัทมีการเพิ่มทุนเป็น 100 ล้านบาท และย้ายที่ตั้งคลังสินค้ามาอยู่บริเวณที่ตั้งปัจจุบันที่ถนนกิ่งแก้ว ซึ่งเป็นที่ตั้งยุทธศาสตร์เนื่องจากอยู่ใกล้ลูกค้า มีความสะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่งจากแหล่งผลิตในประเทศที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด หรือสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศผ่านทางท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง และบริษัทยังได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจากบริษัท ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิต PVC ที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน
- ปี 2547 บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจาก ExxonMobil ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตปิโตรเคมีที่ใหญ่ที่สุดในโลก และ Rio Tinto Mineral Asia Pte., Ltd.
- บริษัทได้ย้ายที่ตั้งของสำนักงานใหญ่มาอยู่ติดกับคลังสินค้าเพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินงาน
- ปี 2548 ทำการจดทะเบียนแปรสภาพ และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)” เรียบร้อย เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2548
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชน โดยบริษัทได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ให้เสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2548

เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2548 ได้เปิดให้มีการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก ในหมวดปีโตรเคมี ภายใต้ชื่อย่อ “GC”

ปี 2550 ลงนามร่วมกับ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ในสัญญาการให้การสนับสนุนทางการเงินในโครงการ K – Dealer Financing เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2550 โดยธนาคารจะสนับสนุนวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อความสะดวกและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทางการเงิน

ฉลองครบรอบ 10 ปีความสัมพันธ์ในฐานะพันธมิตรทางการค้ากับบริษัท DuPont เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2550 ณ โรงแรมสุโขทัย

ปี 2555 บริษัทยุติบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด ด้วยความเห็นพร้อมร่วมกัน ในขณะเดียวกัน ได้จัดหาสินค้าทดแทน โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่ม ปตท. โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 เป็นต้นมา

ปี 2556 มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกรรมการและการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นเดิม โดยคุณศิริ จิระพัฒน์วงศ์ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท เนื่องจากต้องการเกษียณอายุการทำงานก่อนกำหนด โดยมีผลเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2556

ปี 2557 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2557 ณ ที่ทำการ บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ได้มีพิธีลงนามความร่วมมือด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตลาดกับบริษัท เทคโนโลยี จำกัด สำหรับสินค้านวัตกรรมใหม่ในการขจัดคราบน้ำมัน ย่อยสลายได้ในธรรมชาติ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ในโอกาสนี้ ถือเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาธุรกิจให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยการสร้างความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อมเข้าสู่กระบวนการทำธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม

บริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เลขที่ 2109/2557 ลงวันที่ 9 กันยายน 2557 โดยได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการประเภท 7.12 กิจการศูนย์จัดหาจัดซื้อชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์ระหว่างประเทศ (International Procurement Office – IPO)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ไม่มี

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ไม่มี

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับพลาสติกและปิโตรเคมี รวมถึงสารเติมแต่งที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมีอื่นๆ โดยบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทชั้นนำทั้งในด้านกำลังการผลิตและเทคโนโลยีทั้งภายในประเทศและต่างประเทศกว่า 30 บริษัท ซึ่งถือว่าเป็นบริษัทไทยที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิตเม็ดพลาสติกและเคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีที่มีสินค้าหลากหลายที่สุดในประเทศไทย (ที่มา: ข้อมูลจากบริษัท) และซัพพลายเออร์ของบริษัทในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นบริษัทซัพพลายเออร์สินค้าอันดับต้นๆ ของประเทศไทยในผลิตภัณฑ์ประเภทนั้นๆ ในส่วนซัพพลายเออร์ในต่างประเทศก็เช่นกันส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตที่มีขนาดกำลังการผลิตอยู่อันดับต้นๆ ของโลก

บริษัทมีฐานลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการที่เป็นโรงงานแปรรูปพลาสติก ยาง และอื่นๆ เป็นจำนวนมากกว่า 2,000 ราย ครอบคลุมในหลากหลายอุตสาหกรรม อาทิเช่น บรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ บรรจุภัณฑ์อุตสาหกรรม บรรจุภัณฑ์อาหาร รวมถึงบรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคล (Personal Care Product) ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ เครื่องกีฬา เครื่องเขียน ของเด็กเล่น เป็นต้น

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้	2555		2556		2557	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
	(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)	
Commodity Polymer	2,041	55	1,405	44	1,937	53
Specialty and engineering Polymer	1,632	44	1,737	55	1,692	46
Specialty chemical and Intermediate	27	1	17	1	18	0
รวมรายได้จากการขาย	3,700	100	3,159	100	3,647	100
รายได้อื่น	10	0	13	0	12	0
รวมรายได้ทั้งสิ้น	3,710	100	3,172	100	3,659	100
อัตรากำไรสุทธิของรายได้ (%)	(2%)		(15%)		15%	

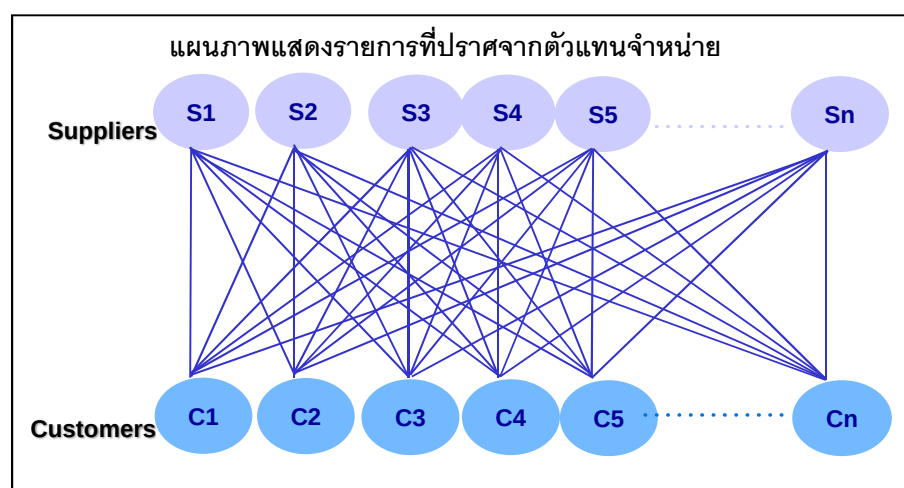
หมายเหตุ: รายได้อื่น หมายถึง รายได้ที่มาจากค่านายหน้ารับจากการติดต่อประสานงานเป็นตัวแทนขายสินค้าให้แก่ซัพพลายเออร์ต่างประเทศ และดอกเบี้ยรับจากธนาคาร และ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และกำไรจากการขายสินทรัพย์

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บทบาทของผู้ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่าย

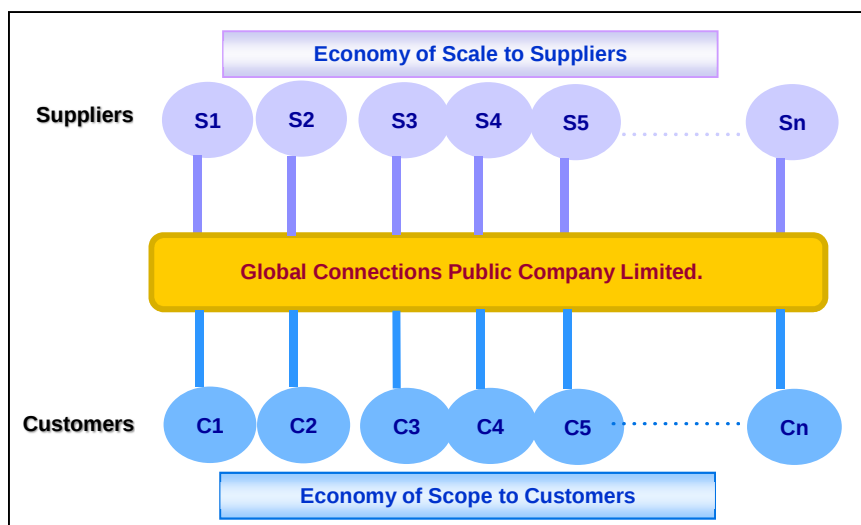
เนื่องจากลักษณะการจัดจำหน่ายวัตถุดิบของผู้ผลิตอุตสาหกรรมปิโตรเคมีไปถึงลูกค้า ซึ่งมีลักษณะกระจายอยู่หลายแห่ง ทำให้บริษัทผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขนาดใหญ่ส่วนใหญ่ เช่น ExxonMobil Chemical, Eastman Chemical, Chi Mei Corporation ไม่นิยมกระจายสินค้าด้วยตนเองเนื่องจากต้นทุนในการดำเนินงานจะสูง และไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินการ

ขณะเดียวกันการที่วัตถุดิบในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีมีความหลากหลายสูงมาก ทำให้ผู้ใช้วัตถุดิบมักต้องการวัตถุดิบจากผู้ผลิตหลายราย ซึ่งหากผู้ใช้วัตถุดิบสั่งซื้อสินค้าจากทางผู้ผลิตโดยตรงจะมีความยุ่งยากเสียเวลา และมีค่าใช้จ่ายต่อการรายการที่สูงมาก เนื่องจากขาดความประหยัดต่อขนาดรายการระหว่างผู้ผลิตและผู้ใช้วัตถุดิบในกรณีที่ไม่มีตัวแทนจำหน่ายสามารถแสดงได้ดังแผนภาพดังต่อไปนี้



ดังนั้น ตัวแทนจำหน่ายจึงมีความสำคัญที่จะเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตกับผู้แปรรูป โดยช่วยลดต้นทุนในการจัดจำหน่ายของผู้ผลิตและอำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้วัตถุดิบ นอกจากนี้ ลักษณะพื้นฐานของลูกค้าที่กระจายตัวกับความหลากหลายของวัตถุดิบ จึงทำให้เกิดช่องว่างที่สามารถเพิ่มมูลค่าจากตัวแทนจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพที่จะรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายจากผู้ผลิตมาขายไปสู่ผู้ซื้ออย่างทั่วถึง กล่าวได้ว่า ในมุมมองของลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายนำความหลากหลายของสินค้า (Economy of Scope) มาให้ ในมุมมองของผู้ผลิต ตัวแทนจำหน่ายได้รวบรวมกำลังซื้อ (Economy of Scale) มาให้ แผนภาพต่อไปแสดงถึงบทบาทและประโยชน์ของตัวแทนจำหน่าย

แผนภาพแสดงรายการในกรณีมีตัวแทนจำหน่าย



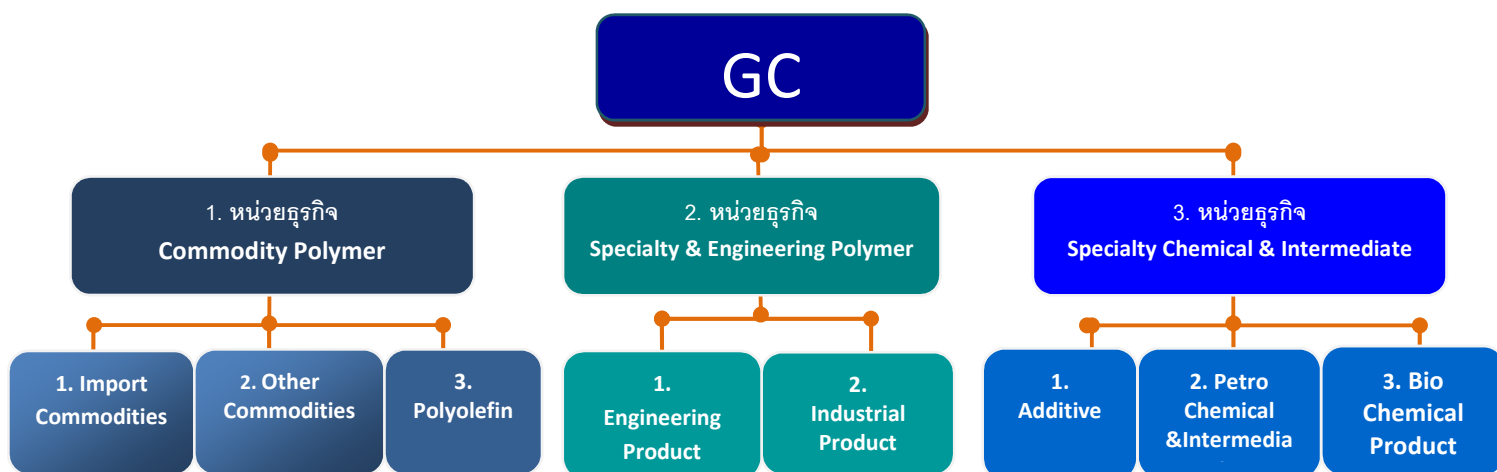
ตัวอย่างข้างต้นเปรียบเทียบกับให้เห็นได้ชัดเจนยิ่งขึ้น เช่นในกรณีสินค้าอุปโภคบริโภคที่ผู้บริโภครุ่นและผู้ผลิตสินค้านิยมซื้อหาและขายสินค้าผ่านห้างซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ เช่น Tesco Lotus, Makro, BigC เป็นต้น

นอกจากนี้ เนื่องจากผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีที่เป็นผู้ผลิตระดับโลก จะแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศใดประเทศหนึ่งเพียง 1 – 2 ราย ด้วยเหตุนี้ จึงเป็นการยากพอสมควรที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาสู่ตลาด

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) แบ่งธุรกิจ ออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจหลัก คือ

1. หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer
2. หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer
3. หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical and Intermediate และ Additive

แผนผังแสดงการจัดโครงสร้างองค์กรตามหน่วยธุรกิจ (Business Unit) และหน่วยธุรกิจย่อย (Sub Business Unit) สามารถแสดงได้ดังนี้



บริษัท ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เลขที่ 2109/2557 ลงวันที่ 9 กันยายน 2557 โดยได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการประเภท 7.12 กิจการศูนย์จัดหาจัดซื้อชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์ระหว่างประเทศ (International Procurement Office – IPO) โดยให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ และปฏิบัติตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้

สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ มีดังนี้

1. ตามมาตรา 25 ให้ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการกับคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้ง 2 ประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร
2. ตามมาตรา 26 ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรตามมาตรา 25 ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลา เท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร
3. ตามมาตรา 28 ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
4. ตามมาตรา 36(1) ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลาหนึ่งปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก
5. ตามมาตรา 36(2) ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่ผู้ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไปเป็นระยะเวลาหนึ่งปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก
6. ตามมาตรา 37 ให้ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้

การที่บริษัทได้รับการส่งเสริมกิจการประเภทศูนย์จัดหาจัดซื้อชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์ระหว่างประเทศ หรือ International Procurement Office – IPO บริษัทจะมีบทบาทในการเป็นคนกลางระหว่างโรงงานผู้ผลิตและซัพพลายเออร์ โดย IPO จะทำหน้าที่เหมือนหน่วย Sourcing หรือ ฝ่ายจัดหาจัดซื้อของผู้ผลิตดำเนินการจัดหาวัตถุดิบที่ผู้ผลิตต้องการ และพร้อมที่จะจัดส่งให้ตามเวลาที่ต้องการ และ IPO จะเป็นผู้รับผิดชอบดูแลและเก็บจำนวนวัตถุดิบไม่ให้เกิดการขาดแคลน

2.1.1 หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer

หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer เป็นหน่วยธุรกิจที่ดูแลสินค้าประเภทวัตถุดิบพื้นฐานที่มีความเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาสูง โดยสินค้าประเภทนี้จะเป็นสินค้าที่มีการซื้อขายคล่องตัว ทำให้มีปริมาณและมูลค่าการซื้อขายสูง โดยมากกว่าร้อยละ 45 ของยอดขายในหน่วยธุรกิจนี้จะอยู่ในรูปเครดิตทางการค้าไม่เกิน 30 วัน หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

2.1.1.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 1.1) Import commodities ซึ่งจะประกอบด้วย PE, PP, EVA, PET และสินค้าเกรดพิเศษอื่นๆ ที่นำเข้าจากต่างประเทศ

- หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้าที่เป็น Polyethylene, Polypropylene ซึ่งเป็นวัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงพลาสติก, ขวด, กล่องพลาสติก และบรรจุภัณฑ์ อื่นๆ โดยจะเป็นวัตถุดิบที่ไม่ได้ผลิตในประเทศ

2.1.1.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 1.2) Other Commodities

- หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้าที่ผลิตขึ้นภายในประเทศทุกประเภทที่ไม่ใช่เกรด PE, PP โดยซัพพลายเออร์หลักในประเทศคือ บริษัท ไออาร์พีซี โพลีเอทิลีน จำกัด เป็นสินค้าในกลุ่มของ PU (Polyurethane) ซึ่งอยู่ในรูปของเหลว (Liquid) และต้องมีการนำสารตั้งต้นตั้งแต่ 2 ตัวขึ้นไปมาผสมในสูตร โดยสินค้า PU จะจัดอยู่ในกลุ่ม Thermosetting ซึ่งจะไม่สามารถนำมา recycle ได้อีก สามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรม กลุ่มรองเท้า, เครื่องเย็บ ตู้แช่, กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ และงานก่อสร้าง

2.1.1.3 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 3 (SBU 1.3) Polyolefin ซึ่งจะประกอบด้วย PE, PP จากผู้ผลิตในประเทศ

- หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้าที่เป็น Polyethylene, Polypropylene ซึ่งเป็นวัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงพลาสติก, ขวด, กล่องพลาสติก และบรรจุภัณฑ์ อื่นๆ โดยจะเป็นวัตถุดิบที่ผลิตในประเทศ โดยซัพพลายเออร์ หลักคือ บริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (PTTPM) ซึ่งเป็นตัวแทนผู้ผลิตสินค้าเกรด HDPE, LLDPE, LDPE และกลุ่มบริษัทที่เป็นพันธมิตร ได้แก่ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้าในกลุ่ม HDPE, PP HOMO, PP COPO, PP Random และบริษัท เอ็ชเอ็มซี โพลีเมอส์ จำกัด จะมีสินค้าเฉพาะ PP ทั้ง PP HOMO, PP COPO, PP RANDOM โดยหน่วยธุรกิจย่อยนี้จะเป็นกลุ่มที่มีความผันผวนในเรื่องของราคาค่อนข้างสูง ซึ่งยอดขายมากกว่า 80% ของ BU1 จะอยู่ในหน่วยธุรกิจย่อยนี้
- นอกจากวัตถุดิบพื้นฐานแล้วในกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ยังมีวัตถุดิบเกรดพิเศษ ที่พัฒนาขึ้นสำหรับงานเฉพาะ อาทิ เช่น LDPE กลุ่ม Wire & Cable ที่พัฒนาเกรดเฉพาะเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมสายไฟ, HDPE กลุ่มงานฝา เป็นการพัฒนา HDPE จากเกรดฉีดปกติให้ตอบสนองความต้องการของตลาดน้ำดื่ม ที่มีความต้องการคุณสมบัติพิเศษในเรื่องการป้องกันกลิ่นเจือปน หรือการทำหน้าที่เป็น barrier, LLDPE กลุ่ม ROTO MOLDING ที่พัฒนาสำหรับงานอุตสาหกรรมถังขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง, LLDPE C6 พัฒนาเพื่อเพิ่มความแข็งแรงในการรีลด์ และพัฒนาในเรื่องลดความหนาของ Film เป็นต้น

2.1.2 หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer

หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer จะดูแลสินค้าในกลุ่มโพลีเมอร์ที่ไม่ได้ครอบคลุมในหน่วยธุรกิจ Commodity Polymer ส่วนใหญ่สินค้าเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ มีคุณสมบัติแข็งแรง ทนทาน ทนความร้อนและสารเคมี เหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 2 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

2.1.2.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 2.1) Engineering Products

- หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 นี้ดูแลสินค้าประเภท พลาสติกวิศวกรรม และ Styrenic Plastic โดยพลาสติกแต่ละชนิดในกลุ่มนี้มีคุณสมบัติและการใช้งานที่แตกต่างกันไป ตัวอย่างเช่น งานบรรจุภัณฑ์, ส่วนตกแต่งเสื้อผ้า (ไม้แขวนเสื้อ), ของเล่น, ส่วนประกอบรถยนต์, ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น โดยซัพพลายเออร์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในหน่วยธุรกิจนี้ได้แก่
 - DuPont Performance Polymers เป็นบริษัทเคมีภัณฑ์ชั้นนำของโลก ซึ่งมีชื่อเสียงในด้านนวัตกรรมที่ล้ำหน้า และมีความเป็นมากกว่า 200 ปี โดยเฉพาะเม็ดพลาสติกภายใต้ชื่อการค้า Zytel® (Polyamide หรือ Nylon), Delrin® (Polyacetal หรือ POM) 2 ผลิตภัณฑ์นี้ DuPont เป็นผู้นำตลาดที่มีกำลังการผลิตสูงอันดับต้นๆ และมีฐานการผลิตกระจายอยู่ทั่วโลก ทั้งยุโรป อเมริกา และเอเชีย ซึ่งฐานการผลิตในภูมิภาคเอเชียอยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ จีน ไต้หวัน เกาหลี และญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังมีสินค้าอีกหลายชนิดที่บริษัท ทำตลาด เช่น Zytel HTN® (High Performance Polyamide) CRAFTIN® (PBT), HYTREL® (TPC-ET), RYNITE® (PET) ซึ่งเป็นวัสดุที่ใช้ในการขึ้นรูปชิ้นงานพลาสติกในอุตสาหกรรมหลากหลาย บางชนิดทนความร้อนได้สูงมากจึงสามารถใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อิเล็กทรอนิกส์ และงานทดแทนโลหะบางประเภทได้ เป็นต้น นอกเหนือจากนี้ ทางดูปองท์ยังมีผลิตภัณฑ์พลาสติกที่ผลิตขึ้นโดยใช้พืช (Bio-Base) ได้แก่ ข้าวโพด เป็นวัตถุดิบตั้งต้น โดยผ่านกระบวนการสังเคราะห์ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์พลาสติกที่ผลิตมาจากพืช และได้นำพลาสติกกลุ่มนี้มาทำการผสมกับพลาสติกที่ผลิตจากปิโตรเคมี เพื่อเป็นการลดการใช้พลาสติกที่ผลิตจากปิโตรเคมีลงในสัดส่วนที่แตกต่างกันไปเพื่อยังคงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ดีตามความต้องการของตลาดอยู่ โดยมีการกำหนดตราสัญลักษณ์สินค้าที่แตกต่างกันไปตามแต่ละชนิดของพลาสติกที่ผลิตได้ เช่น Hytrel® RS Thermoplastic Elastomers, Sorona® EP Thermoplastic Polymers, Zytel® RS Polyamide Polymers เป็นต้น
 - Chisso Corporation เป็นบริษัทญี่ปุ่นซึ่งชำนาญในการผลิตพลาสติกผสม (Compounding Plastic) เช่น พลาสติกที่มีการผสมสารหน่วงการติดไฟ (Flame Retardant) ใน Polypropylene (PP), พลาสติกเสริมแรงด้วยใยแก้วทั้งขนาดสั้นและยาว (PP ผสม Short และ Long Glass Fiber) โดยเฉพาะ PP Long Glass Fiber ซึ่งมีคุณสมบัติเสริมให้ PP มีความแข็งแรง และแข็งแรงมากกว่า PP ทั่วไป และสินค้าที่ใช้ทำความสะอาดภายในเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเมื่อต้องการเปลี่ยนสีหรือชนิดของ Polymer โดยมีชื่อทางการค้าว่า “Z Clean” ซึ่งเป็นสารทำความสะอาดในกระบอกหลอม (EXTRUDER) ของเครื่องแปรรูปพลาสติก โดยจัดจำหน่ายให้กับโรงงานพลาสติกขึ้นรูปทั่วไป

- **Cabot Plastics** ในธุรกิจ แม่สี สีดำ (Black Color Masterbatch) และพลาสติกกึ่งนำไฟฟ้า (Conductive Polymer) Cabot Plastics มีฐานการผลิตอยู่ในประเทศทางแถบยุโรป จีนและดูไบ ซึ่งเป็นโรงงานที่เพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการใหม่ในปี 2554 เป็นบริษัทที่ค้นพบขบวนการผลิต Carbon Black รายแรกและปัจจุบันยังคงเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดในโลก โดยนอกจากแม่สีสีดำ (Black Masterbatch) ที่เป็นสินค้าที่ใช้สำหรับเติมแต่งพลาสติกให้มีสีดำแล้ว Cabot Plastics ยังมีพลาสติกกึ่งนำไฟฟ้า (Conductive Polymer) ซึ่งเป็นสินค้าเฉพาะในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าที่ต้องการเพิ่มความปลอดภัยด้านการนำไฟฟ้า (Safety Part) มีกลุ่มลูกค้าเฉพาะ มีขนาดของธุรกิจไม่ใหญ่มากนัก แต่ผู้ที่อยู่ในธุรกิจนี้จะต้องมีความรู้ความเข้าใจเฉพาะสาขานี้อย่างลึกซึ้ง
- **Chi Mei Corporation** ผู้ผลิต ABS รายใหญ่ที่สุดในโลก, อันดับ 2 ของโลกสำหรับการผลิต SBR และอันดับ 3 ของโลกสำหรับการผลิต Acrylic Polymer ในปัจจุบันยังได้ขยายการผลิตไปสู่ Polycarbonate (PC) ซึ่งใช้ในงานผลิตแผ่น CD, VCD, Electronics parts, ขวดนม และอื่นๆ นอกจากนี้ยังได้เพิ่มสินค้าใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา และด้วยภาวะการแข่งขันในตลาดมากขึ้นทางบริษัท Chi Mei ยังคงทำการขยายกำลังการผลิต ABS โดยตั้งโรงงานผลิตแห่งใหม่ในประเทศจีน ซึ่งจากการที่ประเทศไทยมีสนธิสัญญาการค้าเสรีอาเซียน-จีน ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยได้รับประโยชน์จากการยกเว้นภาษีนำเข้าสินค้า ABS บางเกรดที่ผลิตจากโรงงานแห่งนี้ ทำให้ราคาขายสินค้ากลุ่มนี้มีความสามารถในการแข่งขันที่ดีขึ้น
- **Styron LLC.** เป็นบริษัทผู้นำผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติก ลาเท็กซ์ และยางระดับโลก (เดิมคือ บริษัท Dow Chemical Company (“DOW”) บริษัท Styron มีความสามารถในด้านของการตลาดและผู้นำด้านเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย อีกทั้งผลิตภัณฑ์ยังมีความหลากหลายสามารถตอบสนองตรงกับความต้องการของตลาด อาทิเช่น MAGNUM™ (ABS), PULSE™ (PC,PC/ABS), INSPIRE™ (PP SPECIAL COMPOUND), VELVEX™ (REINFORCED ELASTOMER) ซึ่งเป็นวัสดุที่เหมาะสมกับงานขึ้นรูปชิ้นงานพลาสติกในกลุ่มของอุตสาหกรรมยานยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น
- **Denka** ผู้ผลิต High Molecular Weight Polystyrene และ SBS ในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งปัจจุบันได้ขยายกำลังการผลิต High Molecular Weight Polystyrene และ SBS มาที่ประเทศสิงคโปร์โดยเริ่มการผลิตเมื่อปลายปี 2549
- **Styrolution** หนึ่งในผู้ผลิต SMMA รายแรกๆ ของโลกซึ่งเป็นผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีรายใหญ่ที่สุดในโลก ประเทศแคนาดา ปัจจุบันได้ย้ายฐานการผลิตไปประเทศสหรัฐอเมริกา โดยใช้ชื่อทางการค้าว่า “NAS” ปัจจุบันบริษัทนำเข้าสินค้าจาก Styrolution มาจำหน่ายในประเทศไทย โดยเป็นสินค้าที่สามารถนำไปใช้ได้ ในหลายกลุ่ม เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า, เครื่องแต่งกาย และเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นต้น

2.1.2.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 2.2) Industrial Products

สินค้าในหน่วยธุรกิจนี้แบ่งออกเป็น 5 กลุ่มหลัก คือ

1. กลุ่มยางสังเคราะห์
2. กลุ่มพลาสติกกึ่งยาง หรือ Thermoplastic Elastomers (TPEs, TPO, TPVs)
3. กลุ่มพลาสติกสำหรับกาวร้อน (Hot Melt Adhesive) และปรับปรุงคุณสมบัติในยางสังเคราะห์
4. กลุ่มพลาสติกโพลีเอสเตอร์ Copolyester
5. กลุ่มแร่ต่างๆ เพื่อใช้สำหรับปรับปรุงคุณสมบัติบางประการในพลาสติก และยาง

โดยบริษัท มีซัพพลายเออร์หลักได้แก่

- **ExxonMobil Chemical** เป็นผู้ผลิตปิโตรเลียมและปิโตรเคมีที่ใหญ่ที่สุดในโลก ครอบคลุมสินค้าหลายชนิด ได้แก่
 - สินค้าในกลุ่ม Synthetic Rubber ที่บริษัทดูแล ได้แก่ EPDM และ BUTYL Rubber ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่นำไปผลิตเป็นชิ้นงานยางที่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง, อุปกรณ์ในเครื่องใช้ไฟฟ้า และ ยานยนต์ ปัจจุบัน ExxonMobil เป็นผู้ผลิต EPDM และ BUTYL Rubber ที่มีกำลังการผลิตใหญ่ที่สุดในโลก สินค้าในกลุ่มนี้จะถูกจำหน่ายไปยังโรงงานแปรรูปยางสังเคราะห์ ผู้ผลิตยางรถยนต์ โดยธุรกิจนี้ของ ExxonMobil ยังคงเป็นธุรกิจที่มีอนาคตและมีอัตราการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง
 - Specialty Elastomer - TPV เป็นเม็ดพลาสติกที่มีคุณสมบัติคล้ายยางสังเคราะห์คือ ทนสารเคมี ทนความร้อนได้ดี ในขณะที่สามารถทำการขึ้นรูปได้เหมือนพลาสติกทั่วไป ใช้ชื่อทางการค้า SANTOPRENE™ นิยมนำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าอุปโภค เช่น ยางกันฝุ่นสำหรับรถยนต์ ด้ามจับแปรงสีฟัน เป็นต้น
 - Specialty Elastomer - Plastomer เป็นพลาสติกที่มีคุณสมบัติยืดหยุ่นสูงเป็นกลุ่มใหม่ของ ExxonMobil โดยพลาสติกกลุ่มนี้เป็นพลาสติกที่ผลิตโดยใช้เทคโนโลยี Catalyst แบบใหม่ที่เรียกว่า Metallocene ทำให้ผลิตสินค้ากลุ่ม Metallocene PE (mPE) และ PP base Elastomer โดยมีชื่อทางการค้าว่า EXACT™, EXCEED™, ENABLE™ และ VISTAMAXX™ ตามลำดับ ซึ่งสามารถนำมาใช้ปรับปรุงคุณสมบัติของ Polymer ต่างๆ ให้มีความอ่อนนุ่ม เหนียว ทนความร้อนดีขึ้น เพิ่มความสามารถในการรับแรงกระแทก (Impact Modifier) สินค้าในกลุ่มนี้ยังสามารถใช้ทดแทน EVA และ PVC-Soft ได้ในบาง Application อันเนื่องมาจากข้อจำกัดในการกีดกัน PVC ในสินค้าส่งออกบางประเภทอีกด้วย นอกจากการนำสินค้ากลุ่มนี้ไปใช้ปรับปรุงคุณสมบัติด้านต่างๆ ดังกล่าวแล้ว ทั้ง EXACT™, EXCEED™, ENABLE™ และ VISTAMAXX™ ยังสามารถที่จะนำไปใช้งานด้านบรรจุภัณฑ์ได้อีกด้วย เช่น การนำไปผลิตขึ้นรูปฟิล์ม โดยใช้พลาสติกกลุ่มนี้ล้วน หรือแม้กระทั่งจะนำไปผสมกับพลาสติกกลุ่ม PE และ PP เพื่อให้ได้คุณสมบัติพิเศษตามที่ต้องการได้
 - Adhesive Industrial Business / AIB สินค้าในกลุ่มนี้ เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ผลิตกาวร้อน (Hot Melt Adhesive) ที่ช่วยการยึดติดของงานโดยทำให้กาวละลายด้วยความร้อนแล้วทาลงบนพื้นผิวที่ต้องการจะยึดติดให้อยู่ในลักษณะที่ต้องการ สำหรับกาว Hot melt มักจะนำไปใช้ในงานประเภท

Packaging, Book Binder, Pressure Sensitive Adhesive Tape (PSA) หรือเทปกาว รวมถึง สีทาถนน ซึ่ง ExxonMobil Chemical เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดในโลกทั้ง Hydrocarbon Resin และ EVA Copolymer โดยที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ บริษัท ExxonMobil Chemical ในตลาดนี้แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

- **BST Elastomers (BSTE)** โรงงานผลิตยางสังเคราะห์ S-SBR (Solution Polymerization Styrene-Butadiene Rubber) แห่งแรกในประเทศไทย ที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด มีกำลังการผลิตระหว่าง 50,000 - 100,000 ตันต่อปี S-SBR ถือได้ว่าเป็นยางสังเคราะห์อีกชนิดหนึ่งที่มีคุณสมบัติพิเศษ ส่วนใหญ่นำมาใช้ในการผลิตยางล้อรถยนต์และผลิตภัณฑ์ต่างๆ อีกหลากหลายประเภท ปัจจุบันปริมาณความต้องการยางสังเคราะห์ S-SBR ทั่วโลกเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- **Eastman Chemical (ในส่วน Transparency Product)** Eastman Chemical เดิมเป็นส่วนหนึ่งของ Eastman Kodak โดยสินค้ามี 2 กลุ่มหลัก คือ Copolyester และ Cellulose Polymer โดย Copolyester นิยมใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มเครื่องสำอาง ที่เน้นความใสและรูปลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์เป็นพลาสติกที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เนื่องจากสามารถใช้สัญลักษณ์รีไซเคิลเบอร์ 1 ได้เหมือน PET นอกจากนี้ยังสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องเขียน เครื่องมือช่าง ในขณะที่ Cellulose Polymer เป็นพลาสติกที่ผลิตมาจากเยื่อไม้ธรรมชาติ (Bio-Base) ตลาดนี้มีคู่แข่งขนานน้อยรายโดย Eastman เป็นผู้ผลิตรายหลักในตลาดโลก นอกจากสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมข้างต้นแล้ว ปัจจุบัน Eastman Chemical ยังคงมีการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่องโดยการออกสินค้ากลุ่มใหม่ที่รองรับความต้องการของตลาดโลก คือ พลาสติกใส (เหมือนแก้ว) ที่ไม่มีสาร BPA (Bis-Phenol A) ในขณะเดียวกันจะต้องมีคุณสมบัติทนความร้อนได้ดีด้วย โดยสินค้าใหม่ของ Eastman Chemical นี้ได้ออกสู่ท้องตลาด ภายใต้แบรนด์ “**Tritan**” สำหรับตลาดหลักที่เริ่มนิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะสินค้าที่คำนึงถึงเรื่องการปลอดสาร BPA (BPA Free) คือ ขวดนมเด็กชนิด BPA-Free, ขวดน้ำดื่มทั่วไป (สำหรับเด็กและผู้ใหญ่), กล่องบรรจุอาหาร และถังบรรจุน้ำดื่ม เป็นต้น
- **OCV (Thailand)** บริษัทในกลุ่มของ OCV Reinforcement Co., LTD (เกิดจากการรวมกิจการระหว่าง Owens Corning Australia PTY (ประเทศออสเตรเลีย) และ Saint Gobain's Reinforcement) ผู้ผลิตใยแก้วรายใหญ่ที่สุดในโลก (Fiber Glass) มีฐานการผลิตในสหรัฐอเมริกา, เกาหลีใต้ และขยายกำลังการผลิตใหม่ที่ประเทศจีน โดย Fiber Glass ถือเป็นแร่ใยแก้วที่ใช้ในการเพิ่มคุณสมบัติของพลาสติกหลายประเภท เช่น PP, Nylon, PET, PBT, etc. ให้มีคุณสมบัติความแข็งแรงมากขึ้น รวมทั้งยังช่วยให้ทนความร้อนขึ้นได้อีกด้วย
- **Rio Tinto Mineral** จากเดิมที่มีกลุ่มสินค้า Talcum อยู่ แต่เนื่องจากเกิดการเปลี่ยนแปลงด้านการขายกิจการจึงทำให้ Rio Tinto Mineral เหลือเพียงกลุ่มสินค้าเพียงกลุ่มเดียว คือ กลุ่ม Zinc borate สารกลุ่มนี้จัดเป็นแร่กลุ่มหนึ่ง ใช้สำหรับปรับปรุงคุณสมบัติพลาสติกในการลดหรือหน่วงการติดไฟและลดการเกิดควันขณะไหม้ได้

สามารถนำไปใช้ปรับปรุงคุณสมบัติบางประการของทั้งพลาสติกและยาง โดยตลาดที่เกี่ยวข้องกับสินค้ากลุ่มนี้ โดยส่วนใหญ่จะเป็น ตลาด Intermediate ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ผู้ผลิตเม็ดที่ทำ การปรับปรุงคุณสมบัติบางประการเอง, บริษัทที่นำเม็ดพลาสติกมาปรับปรุง เปลี่ยนแปลงเพื่อให้ได้คุณสมบัติตรงตามความต้องการในการใช้งาน ได้แก่ Masterbatch producer , Compounder ถึงแม้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงภายในของบริษัท Rio Tinto Mineral ก็ตาม แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ Rio Tinto Mineral ในส่วนของ Zinc borate ได้อย่างต่อเนื่อง

- **Imerys Mineral** เป็นกลุ่มธุรกิจเหมืองแร่ Talcum ที่เกิดจากการควบรวมกิจการบางส่วนจาก บริษัท Rio Tinto Mineral โดยบริษัทเป็นเจ้าของเหมืองแร่หลากหลายชนิด แต่ที่สำคัญมากคือเหมืองแร่ Talcum ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ซึ่งสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมยางและพลาสติก โดย Talcum ทำหน้าที่ปรับปรุงคุณสมบัติในพลาสติกหลายชนิดและได้หลายด้านด้วยกัน เช่น เพิ่มความแข็งแรงทรงรูป, เพิ่มการทนความร้อน, ช่วยลดการติดกันของผิวฟิล์ม, ช่วยลดระยะเวลาขึ้นรูปได้ เป็นต้น นอกจากนั้นยังสามารถนำไปปรับปรุงคุณสมบัติของยางธรรมชาติ และยางสังเคราะห์ ได้อีกด้วย เช่น เพื่อป้องกันการซึมผ่านของอากาศในยางให้ดีขึ้น ช่วยให้การถอดแบบง่ายขึ้น เป็นต้น
- **Timcal Ltd.** เป็นกลุ่มบริษัทผู้ผลิต Graphite และ Carbon เกรดพิเศษ โดยมีเทคโนโลยีในการผลิต Graphite & Carbon เป็นของตนเองโดยเฉพาะ และเป็นที่รู้จักกันทั่วโลก โดย Timcal Ltd. นี้เป็นส่วนหนึ่งของบริษัทกลุ่ม Imerys Mineral ด้วย ซึ่งสินค้ากลุ่มนี้มีการนำมาใช้สำหรับปรับปรุงคุณสมบัติได้ทั้งพลาสติกและยาง เพื่อให้คุณสมบัติพลาสติก และยางนั้นมีคุณสมบัติพิเศษ เฉพาะทาง เช่น มีคุณสมบัติกึ่งนำไฟฟ้า (Conductive), ทำให้ผิวชิ้นงานลื่นขึ้น (Low Friction), การส่งผ่านความร้อน (Thermal Conductive)
- **Thai Synthetic Rubbers Company Limited (TSL)** ก่อตั้งขึ้นในประเทศไทยปี ค.ศ. 1995 เป็นโรงงานผลิตยาง Poly-butadiene โรงงานแรกใน South East Asia ด้วยกำลังการผลิต 65,000 ตันต่อปี โดยใช้เทคโนโลยีจาก Ube Industries ของประเทศญี่ปุ่น UBE ได้ชื่อว่าเป็นผู้ผลิตรายหลักของโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่ม High-cis poly-butadiene rubber ชนิด cobalt catalyst ซึ่งมีเกรดสินค้าที่หลากหลาย ที่ได้รับการควบคุมคุณภาพด้านต่างๆ ก่อนส่งมือถึงลูกค้า รวมทั้งยังมีการพัฒนาสินค้าออกมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เหมาะสมต่อความต้องการของตลาด เช่น ยางเกรดพิเศษ UBEPOL VCR เป็นต้น.

นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจนี้ยังดูแลสินค้าอื่นๆ อีกด้วย เช่น Butadiene Rubber, Nanoclay, Silica ซึ่งการทำธุรกิจสำหรับสินค้าในกลุ่มนี้ยังส่งผลให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมและความสัมพันธ์ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีได้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น

2.1.3 หน่วยธุรกิจ Specialty Chemicals

หน่วยธุรกิจ Specialty Chemicals จะดูแลสินค้าประเภทสารเติมแต่ง และดูแลสินค้าอื่นๆ ในตลาดอุตสาหกรรมปิโตรเคมี หน่วยธุรกิจ Specialty Chemicals สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 2 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

2.1.3.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 3.1) สารเติมแต่ง

สารเติมแต่ง (Additives) สินค้าประเภทสารเติมแต่งนี้ สามารถจำหน่ายให้กับสายการผลิตของบริษัทในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ได้ตั้งแต่ ผู้ผลิตเม็ดพลาสติก (เรซิน) ผู้ผลิตแม่สีที่เรียกกันว่า Masterbatch และ Compounder รวมไปถึงผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติก โดยสารเติมแต่งนี้จะใช้ร่วมกับวัตถุดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีเพื่อให้สินค้านั้นๆ มีคุณสมบัติพิเศษตามที่ต้องการ ตัวอย่างสินค้า ได้แก่ สารป้องกันการเกิดปฏิกิริยา Oxidation (Antioxidant) ของพลาสติก, สารป้องกันรังสี UV (UV Stabilizer), สารป้องกันเชื้อราและแบคทีเรีย (Antimicrobial agent), สารป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ (Antistatic agent), สารช่วยในการก่อผลึก (Nucleating agent), สารเพิ่มความใส (Clarifying agent) และสารเพิ่มความขาว (Optical Brightener) เป็นต้น โดยในการทำตลาดสินค้าในกลุ่มนี้ บริษัทไม่ได้ทำหน้าที่เพียงแต่เป็นผู้กระจายสินค้าเท่านั้น แต่ยังทำหน้าที่ทุกขั้นตอนของการพัฒนาตลาด ตั้งแต่ให้ข้อมูลแนะนำ ร่วมทดลอง จนสามารถสร้างความต้องการของสินค้าชนิดดังกล่าวขึ้นได้ ซึ่งทางบริษัทได้ร่วมมือกับซัพพลายเออร์อย่างใกล้ชิดในการให้บริการนี้ โดยซัพพลายเออร์ในส่วนของสารเติมแต่งมีดังนี้

- AKZONOBEL POLYMER CHEMICAL BV ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของกลุ่ม AKZO NOBEL จากประเทศเนเธอร์แลนด์ โดยที่สินค้าในกลุ่มของ AKZO NOBEL POLYMER CHEMICALS BV เป็นสารเติมแต่งประเภทสารป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ และสารหล่อลื่น เป็นต้น
- Milliken Chemical ในส่วนของ Nucleating Agent และ Clarifying Agent : เป็นผู้ผลิตสารเติมแต่งที่ปรับปรุงคุณสมบัติของ Polyethylene และ Polypropylene ที่ดีที่สุด มีสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมหลากหลายประเภท เช่น อุตสาหกรรมชุดป้องกันไฟไหม้ อุตสาหกรรมพรม เป็นต้น โดยบริษัทใหญ่ตั้งอยู่ที่ประเทศสหรัฐอเมริกา และเป็นบริษัทที่เคยได้รับการยกย่องให้เป็นบริษัทนายจ้างที่ดีติดอันดับแรกที่ดีที่สุดของประเทศสหรัฐอเมริกา จาก FORTUNE magazine's "Best Companies to Work For" ระหว่างปี 2551-2552 (ที่มา : Milliken website) และแผนกสารเคมีดังกล่าวสนับสนุนลูกค้าทั่วโลก จากการวิจัยและพัฒนา (R&D) ตั้งแต่ระดับห้องปฏิบัติการไปยังขั้นการผลิตจริง, ทีม Milliken Chemical ทั่วโลกพร้อมที่จะช่วยให้ลูกค้าออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ และปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ ซึ่งสร้างโอกาสที่จะเติบโตในตลาดใหม่โดยการประยุกต์ใช้

นอกจากนี้บริษัทยังคงคัดสรรสินค้าจากแหล่งต่างๆ ภายนอกประเทศที่เป็นที่เชื่อถือได้ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าด้วยแล้วแต่กรณี

2.1.3.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 3.2) ตลาดอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและ Intermediate

หน่วยธุรกิจนี้จะต่างจากหน่วยธุรกิจย่อยอื่น โดยหน่วยธุรกิจนี้จะกำหนดขอบเขตของตลาดแล้วจึงพิจารณาสินค้าที่มีศักยภาพ ต่างจากหน่วยธุรกิจอื่นที่พิจารณาตัวสินค้าเป็นหลัก โดยหน่วยธุรกิจนี้แบ่งตลาดเป็น 2 ส่วน คือ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่โรงกลั่นน้ำมัน Cracker และผู้ผลิตเม็ดพลาสติก (เรซิน) โดยบริษัทจะจัดหาสินค้าให้กับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีนี้ ตั้งแต่บริษัทที่อยู่ต้นน้ำจนถึงบริษัทที่อยู่ปลายน้ำ สำหรับ ตลาด Intermediate ซึ่งผลิตสารตั้งต้นที่เป็นองค์ประกอบหลักของกลุ่ม Downstream โดยซัพพลายเออร์หลักของสินค้าในกลุ่มนี้คือ Chevron Phillips Chemical ซึ่งมีสินค้าหลักจะเป็นสารประกอบประเภท Mercaptan ได้แก่

- Tert-Dodecyl Mercaptan (TDM) ซึ่งเป็นตัว Molecular Weight Modifier สำหรับ SBR, ABS, Latex
- N-Dodecyl Mercaptan (NDDM) เป็นตัว Molecular Weight Modifier อีกตัวหนึ่งซึ่งใช้ใน Acrylic Resins, BR, PS
- N-Octyl Mercaptan (NOM), Molecular Weight Modifier อีกตัวหนึ่งที่ใช้กับงาน PMMA
- Ethyl Mercaptan (EM), สารเติมกลิ่นใน Gas LPG

นอกจากนี้ยังมีสินค้าตัวอื่นๆ เช่น Dimethyl Disulfide (DMDS): สาร Anticoking และ presulfide

- Sulfolane W: additive extractor for BTX unit
- 2-Mercaptaethanol (BME): Polymerization modifier in acrylic resin and Specialty PVC, Organo-tin stabilizers for PVC
- Reference fuel ได้แก่ PRF-isooctane, PRF-n-heptane, PRF-octane blends no.80, Toluene Reference fuel, Cetane check Fuels (High and Low, T and U)

2.1.3.3 หน่วยย่อยธุรกิจที่ 3 (SBU 3.3) BioChemical – Micronice Products

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Biochemical นี้ ครอบคลุมการใช้งานกับทุกกลุ่มอุตสาหกรรม ลดการใช้เคมีสังเคราะห์ ลดของเสียออกจากอุตสาหกรรม คำนึงความสมดุลให้สิ่งแวดล้อม ทั้งประโยชน์ยังครอบคลุมในหลายๆ ด้าน ดังต่อไปนี้

- เป็นมิตร และปลอดภัย กับผู้ใช้งาน
- ช่วยคงประสิทธิภาพของเครื่องจักร และง่ายต่อการบำรุงรักษา
- ช่วยลดปัญหาการสูญเสียพลังงานส่วนเกิน
- ง่ายต่อการแยกน้ำมัน ของเสียก่อน ปล่อยน้ำทิ้งซึ่งไม่ทำลายจุลินทรีย์ในบ่อบำบัด
- ลดภาระต่อระบบบำบัด จุลินทรีย์ทำงานได้เต็มประสิทธิภาพ
- ลดการใช้น้ำ โดยนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ ภายใต้การจัดการที่ถูกต้อง

ผลิตภัณฑ์ Micronice® แบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ ตามประเภทการใช้งาน

1. กลุ่มระบบทำความเย็น ความร้อน :

- Micronice® D-5 GC สำหรับป้องกันการเกิดตะกรัน และสนิมใหม่ ในส่วนของ Cooling Tower/ Chiller/ AHU/ Boiler
- Micronice® Flushing สำหรับขจัดตะกรัน และสนิมเก่า ในส่วนของ Roller / Oil Cooler / Mold
- Micronice® Bio Air Conditioner Cleaner สำหรับขจัดเชื้อรา ฝุ่น ละอองน้ำมัน ในส่วนของ Coil ร้อน / Coil เย็น ของ AHU / Chiller / Home Air Conditioner

2. กลุ่มทำความสะอาด คราบน้ำมัน สนิม และสิ่งสกปรก บนพื้นผิว

- Micronice® Engine Cleaner ผลิตภัณฑ์พร้อมใช้ เหมาะกับทุกสภาพพื้นผิว ขจัดคราบน้ำมัน คราบสกปรกทั่วไป ได้ทั้งแม่พิมพ์ (mold) / เครื่องจักร และพื้นโรงงาน
- Micronice® Bio3Mex ผลิตภัณฑ์เข้มข้น สำหรับผสมเพื่อให้เหมาะสมกับความหนืดของคราบน้ำมัน และ คราบสกปรก เหมาะกับทุกสภาพพื้นผิว ยกเว้น เหล็ก
- Micronice® Bio3Mex – RP2 ผลิตภัณฑ์เข้มข้น สำหรับผสมเพื่อให้เหมาะสมกับความหนืดของคราบน้ำมัน และคราบสกปรกที่หนัก และเหนียว เหมาะกับทุกสภาพพื้นผิว ยกเว้น อลูมิเนียม
- Micronice® Bio3Mex – RP4 ผลิตภัณฑ์เข้มข้น สำหรับผสมเพื่อให้เหมาะสมกับความหนืดของคราบน้ำมัน และคราบสกปรกที่หนัก และเหนียวมาก เหมาะกับทุกสภาพพื้นผิว ยกเว้นอลูมิเนียม

3. กลุ่มทำความสะอาดในครัวเรือน อาคารสำนักงาน โรงอาหาร และสายการผลิตอาหาร

- Micronice® Bio Clean&Clear ผลิตภัณฑ์ล้างภาชนะ และสายการผลิตอาหารไม่ทิ้งสารตกค้าง ขจัดกลิ่นคาว ไม่ละลายน้ำมันลงในน้ำ ไม่เกิดก้อนไขมันอุดตันในท่อระบายน้ำ และเกิดกลิ่นเหม็น
- Micronice® Bio Clean ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดพื้น ผ้าม่าน สุขภัณฑ์ ในห้องน้ำ ห้องครัว ลดปัญหา ตะกรัน คราบไขสบู่เกาะฝังแน่น ไม่มีกลิ่นคาวขณะใช้งาน และไม่ทำลายจุลินทรีย์ในบ่อบำบัด
- Micronice® Bio Hand Wash ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดมือ ขจัดความมัน กลิ่นคาว
- Micronice® Bio Hand Clean ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดมือเข้มข้น สำหรับขจัดน้ำมัน ในฝ่ายซ่อมบำรุง
- Micronice® Bio Deodorizer ผลิตภัณฑ์สลายกลิ่นไม่พึงประสงค์ สำหรับในรถยนต์ ห้องประชุม คอนโด ร้านอาหาร

MICRO-NICE® เป็นชื่อที่ตั้งขึ้นเพื่อใช้เรียก สารสกัดจากธรรมชาติ (Phytochemical) ของประเทศไทย (Botanical Extract from Locally Plant) มีคุณสมบัติจากธรรมชาติ เช่น ลดแรงตึงผิว และสลายกลิ่นเน่าเสีย โดยที่สาร MICRO-NICE® นี้สามารถย่อยสลายในธรรมชาติได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ภายใน 9 วัน

การทำงานของ MICRO-NICE® มี 4 ขั้นตอน

1. **แทรก** : ผลิตภัณฑ์จะแทรกเข้าไปในระหว่างสิ่งสกปรกและผิวพื้นที่ต้องการทำความสะอาดกับสิ่งสกปรก ต่างๆ เช่น คราบน้ำมัน คราบไขมัน คราบโปรตีน เป็นต้น
2. **ลดแรงตึงผิว** : ลดแรงตึงผิวของสิ่งสกปรก ทำให้สิ่งสกปรกหลุดออกจากกัน และ หลุดออกจากพื้นผิว คงเหลือไว้ซึ่งความ สะอาดของพื้นผิวที่เป็นอยู่ โดยไม่มีผลกระทบกับพื้นผิว
3. **ชะล้าง** : เนื่องจากเป็นสูตรน้ำ จึงสามารถชะล้างออกได้โดยง่าย และรวดเร็ว เพียงใช้น้ำสะอาดเท่านั้น
4. **การสลายกลิ่น** : “สารไมโครไนซ์” จะมีคุณสมบัติในการสลายกลิ่น(De-Odor) ที่เกิดจากการเน่าในธรรมชาติ

ตารางแสดงตัวอย่างรายชื่อผลิตภัณฑ์และลักษณะการนำไปใช้งาน

อักษรย่อ	คำเต็ม	ตัวอย่างลักษณะการนำไปใช้งาน
PP	POLYPROPYLENE	ถุงร้อน, กระสอบ, เครื่องใช้ในครัวเรือน, เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนในรถยนต์, หลอดกาแฟ, ลังอุตสาหกรรม, เปลือก แบตเตอรี่รถยนต์
PE	POLYETHYLENE (HDPE/LLDPE/LDPE/MDPE)	ถุงพลาสติก, ฟิล์มหด, บรรจุภัณฑ์ประเภทต่างๆ, ขวด
HDPE	HIGH DENSITY POLYETHYLENE	เชือก, แหวน, ขวดบรรจุภัณฑ์, Pallet, ถุงหิ้ว, ถัง, ลัง อุตสาหกรรม
LLDPE	LINEAR LOW DENSITY POLYETHYLENE	บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน เช่น ถุงอุตสาหกรรม เครื่องใช้ใน ครัวเรือน
MDPE	MEDIUM DENSITY POLYETHYLENE	ถัง, งานฉีดประเภทต่างๆ
LDPE	LOW DENSITY POLYETHYLENE	บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน เช่น บรรจุภัณฑ์อาหาร ถุงชีส ฟิล์มหด bubble film
PVC	POLYVINYL CHLORIDE	ขวดแชมพู, รองเท้า, หนังสืเยม, ชิ้นส่วนงานอุตสาหกรรม ประเภทต่างๆ ท่อน้ำชนิดแข็งและอ่อน สายไฟ
PET	POLYETHYLENE TEREPHTHALATE	ขวดน้ำดื่ม, บรรจุภัณฑ์เครื่องสำอาง, บรรจุภัณฑ์แบบแผ่น
TPC-ET	THERMOPLASTIC POLYETHER ESTER ELASTOMER	ชิ้นส่วนรองเท้ายาง, ชิ้นส่วนเครื่องกล
PCT	POLYCYCLOHEXAMETHYLENE TEREPHTHALATE	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
EPDM	ETHYLENE PROPYLENE DIENE MONOMER	ชิ้นส่วนยานยนต์
BUTYL	BUTYL RUBBER	ชิ้นส่วนยานยนต์, ยางรถยนต์
GPPS	GENERAL PURPOSE POLYSTYRENE	เครื่องใช้ในครัวเรือน, บรรจุภัณฑ์ใช้แล้วทิ้ง
HIPS	HIGH IMPACT POLYSTYRENE	เครื่องใช้ไฟฟ้า
SAN	STYRENE ACRYLONITRILE	บรรจุภัณฑ์, เครื่องสำอาง, ไฟแช็ค
ABS	ACRYLONITRILE BUTADIENE STYRENE	ชิ้นส่วนยานยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อิเล็กทรอนิกส์, ของเล่น เด็ก, หมวกกันน็อค
TABS	TRANSPARENT ABS	ชิ้นส่วนยานยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อิเล็กทรอนิกส์, ของเล่น เด็กที่มีลักษณะโปร่งแสง
SBS	STYRENE BUTADIENE STYRENE	ไม้แขวนเสื้อ, แก้วกาแฟชนิดใส
SMMA	STYRENE METHYL METHACRYLATE	เครื่องครัว, รองเท้าแฟชั่น
PMMA	ACRYLIC POLYMER	ไฟท้ายรถยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้า
PPS	POLYPHENYLENE SULFIDE	อะไหล่ชิ้นส่วนรถยนต์, อิเล็กทรอนิกส์
HMPs	HIGH MOLECULAR WEIGHT POLYSTYRENE	เครื่องครัว

โครงสร้างบริษัท และบริษัทในเครือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

บริษัทไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

ลูกค้าของบริษัทที่ซื้อขายในปี 2557 มีทั้งหมดมากกว่า 1,000 ราย โดยเป็นลูกค้าหลักที่ค้าขายกันเป็นประจำมากกว่า 70% โดยลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีสัดส่วนการซื้อขายแต่ละรายไม่เกินร้อยละ 5 ของยอดขายรวมของบริษัท และมูลค่าการซื้อขายลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15 ของยอดขายรวมบริษัทโดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. **ผู้แปรรูป (converter)** เป็นผู้ผลิตซึ่งนำเม็ดพลาสติกและวัตถุดิบอื่นๆ ที่สั่งซื้อจากบริษัทมาแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยอุตสาหกรรมหลักที่บริษัทขายวัตถุดิบให้ ได้แก่ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 30-35 ของยอดขายในกลุ่มนี้ นอกจากนี้ ยังขายวัตถุดิบให้กับบริษัทในอุตสาหกรรมหลากหลาย ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ในครัวเรือน อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์เครื่องสำอาง อุตสาหกรรมก่อสร้าง และอุตสาหกรรมเกษตร เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มผู้แปรรูปนี้เป็นลูกค้าหลักของบริษัทโดยยอดขายรวมของลูกค้ากลุ่มนี้คิดเป็นประมาณมากกว่าร้อยละ 90 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัทตัวอย่างของบริษัทลูกค้าในกลุ่มผู้แปรรูปนี้ที่เป็นที่รู้จัก แต่ไม่ได้เป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ บมจ. ศรีไทยซูเปอร์แวร์, บมจ. ที.กรุงเทพอุตสาหกรรม, บมจ. ยูเนี่ยนพลาสติก, กลุ่มบริษัทไทยซัมมิต, บมจ. พลาสติกและหีบห่อไทย จำกัด, บมจ. อาปิโก้พลาสติก และบมจ.ปัญญาวัฒนาพลาสติก เป็นต้น
2. **ผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Trade partner)** เป็นผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรกับบริษัทโดยจะรับสินค้าของบริษัทไปขายต่ออีกทอดหนึ่ง และในบางกรณีพันธมิตรกลุ่มนี้จะแนะนำลูกค้ามาให้บริษัทเนื่องจากบริษัทมีวัตถุดิบที่ครบวงจร จึงเป็นการเกื้อกูลกันระหว่างผู้ค้ากับบริษัท ผู้ค้าในกลุ่มนี้มียอดขายประมาณร้อยละ 1 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัท
3. **บริษัทประเภท Compounder** ซึ่งเป็นผู้ผสมสีผสมวัตถุดิบชนิดต่างๆ เข้าด้วยกันเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น บริษัทขายสินค้าให้บริษัทประเภท Compounder และยังเป็นพันธมิตรกับบริษัทในกลุ่มนี้เพื่อการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ยอดขายจากบริษัทในกลุ่มนี้คิดเป็นประมาณน้อยกว่าร้อยละ 5 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทคือ บริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมนั้นๆ และมุ่งเน้นลูกค้าที่มีฐานะการเงินดี นั่นคือ มีระดับความน่าเชื่อถือที่บริษัทจัดกลุ่มอยู่ในระดับ A จนถึง B- บริษัทจะขายสินค้าให้ลูกค้าระดับต่ำกว่า B- ก็ต่อเมื่อได้รับพิจารณาอนุมัติเป็นกรณีพิเศษเท่านั้น และจะอนุมัติในวงเงินที่จำกัด

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของบริษัทจะเป็นการจัดจำหน่ายโดยตรงไปที่ลูกค้าโดยจะมีพนักงานขายที่ดูแลแต่ละหน่วยธุรกิจเป็นคนดูแล นอกจากนี้ยังมีการเป็นพันธมิตรกับผู้ค้าพลาสติกรายอื่น ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายเม็ดพลาสติกเช่นกัน โดยหากสินค้าชนิดใดพันธมิตรไม่มีก็จะแนะนำมาที่บริษัทเนื่องจากบริษัทถือได้ว่าเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบทางด้านพลาสติกและปิโตรเคมีที่มีความหลากหลายของสินค้ามากที่สุด รวมถึงพนักงานขายส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาทางสายเคมีหรือ โพลีเมอร์ ทำให้สามารถให้ข้อมูลและบริการที่ครบถ้วน บริษัทเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสี ผสมวัตถุดิบชนิดต่างๆ ซึ่งการเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder นี้ บริษัทจะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลและเข้าทำการวิจัยร่วมกับบริษัท Compounder ทำให้สามารถพัฒนาสินค้าใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

ที่ตั้งคลังสินค้า

ทำเลที่ตั้งของบริษัทนับเป็นทำเลยุทธศาสตร์ซึ่งเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งที่สนับสนุนให้การจัดส่งเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุผลที่สำคัญ 3 ประการ คือ

ประการแรก ลูกค้าขนาดใหญ่จำนวนมากรวมถึงลูกค้าที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และบรรจุภัณฑ์พลาสติกมีโรงงานในแถบสมุทรปราการ และต่อเนื่องไปชายฝั่งทะเลตะวันออก คลังสินค้าของบริษัทซึ่งอยู่ริมถนนกิ่งแก้ว บางนา-ตราด กม.12 จึงเป็นจุดกระจายสินค้าที่ใกล้กับลูกค้าสำคัญเหล่านี้ ทำให้การจัดส่งเป็นไปได้อย่างรวดเร็วฉับไว และประหยัดต้นทุนในการขนส่งเป็นอย่างมากในภาวะวิกฤตพลังงานน้ำมันแพง

ประการที่สอง ที่ตั้งของคลังสินค้าของบริษัทเป็นจุดซึ่งอยู่ในโซนนอกวงแหวน ซึ่งมีได้ถูกจำกัดเวลาเดินรถบรรทุกขนาดใหญ่เหมือนกับโซนด้านใน ทำให้บริษัทสามารถใช้กำลังการจัดส่งทั้งกำลังคนกำลังรถได้อย่างเต็มประสิทธิภาพในกรณีการส่งมอบ ให้กับลูกค้าที่อยู่พื้นที่โซนนอกวงแหวนด้วยกัน

ประการที่สาม ที่ตั้งของคลังสินค้าของบริษัทเป็นจุดที่มีความสะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่ายทั้งในแง่ของเวลาและค่าขนส่งในสถานะที่น้ำมันมีราคาแพง ในการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศที่ตั้งโรงงานอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยองทั้งสิ้น รวมถึงสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศผ่านทางท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง และอยู่ใกล้กับลานสินค้าลาดกระบ้ง ซึ่งทำให้บริษัทสามารถเลือกจุดในการนำเข้าสินค้าให้เหมาะสมและควบคุมค่าใช้จ่ายในการขนส่งกับการขายและการส่งมอบสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สภาพการแข่งขัน

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขันในอนาคต

เนื่องจากบริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีเป็นหลัก ดังนั้น ยอดขายของบริษัทจะมีความเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีโดยตรง ข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (www.oie.go.th.) ณ วันที่ 3 มกราคม 2558 ได้สรุปภาวะอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี ดังนี้

อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก

ภาพรวมผลิตภัณฑ์พลาสติก

อุตสาหกรรมพลาสติกปี 2557 เมื่อเทียบกับปีก่อน คาดว่า ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมพลาสติก เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.05 และดัชนีส่งสินค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.93 ทั้งนี้ เนื่องจาก การส่งออกไปยังตลาดหลักได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และกลุ่มประเทศ CLMV มีการส่งออกเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ภายในประเทศภาครัฐมีนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจโดยลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานการก่อสร้างอาคารชุด (คอนโดมิเนียม) ตามแนวรถไฟฟ้า การขยายสาขาของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่และการเร่งรัดการใช้จ่ายเงินของภาครัฐช่วงปลายปี 2557 คาดว่าจะทำให้การบริโภคภายในประเทศเพิ่มขึ้น

ตารางแสดงดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม ระหว่างปี 2555 – 2557

ดัชนีผลผลิต อุตสาหกรรม	2555	2556	2556				2557				2557*
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	ม.ค. - ต.ค.	
รวม	147.45	150.45	145.16	143.22	157.58	155.37	159.77	162.47	168.66	164.70	174.61
YOY (%)	0.93	2.03	1.35	(0.10)	1.02	5.55	10.78	13.31	7.03	9.37	16.05
QoQ (%)	-	-	(1.39)	(1.34)	10.02	(1.40)	2.12	2.28	3.93	-	-
พลาสติกแผ่น	125.68	116.89	121.57	113.90	115.83	115.49	112.63	114.29	119.53	115.89	119.73
YOY (%)	4.32	(6.99)	0.87	(7.44)	(10.48)	(10.97)	(6.53)	0.34	3.19	(1.12)	2.42
QoQ (%)	-	-	(6.28)	(6.31)	1.69	(0.29)	(2.47)	1.47	4.58	-	-
แผ่นฟิล์มพลาสติก	286.50	326.67	313.01	308.60	354.89	330.20	356.63	365.58	383.00	372.57	405.43
YOY (%)	0.26	14.02	11.36	12.64	14.17	17.87	26.88	18.46	7.92	11.87	24.11
QoQ (%)	-	-	11.73	(1.41)	15.01	(6.95)	8.01	2.51	4.77	-	-
กระสอบพลาสติก	122.77	126.76	109.73	120.35	143.10	133.87	143.19	156.32	160.62	155.83	177.36
YOY (%)	(13.51)	3.24	(7.18)	2.03	8.11	9.25	21.12	29.88	12.24	24.65	39.72
QoQ (%)	-	-	(10.44)	9.68	18.90	(6.45)	6.96	9.16	2.75	-	-
ถุงพลาสติก	131.48	126.76	127.35	121.14	124.94	134.27	129.17	129.95	134.26	131.77	134.42
YOY (%)	6.98	(3.59)	(1.23)	(3.73)	(8.28)	(0.45)	0.17	7.27	7.46	5.31	6.04
QoQ (%)	-	-	(5.58)	(4.88)	3.13	7.46	(3.79)	0.60	3.32	-	-
เครื่องใช้ประจำ โต๊ะอาหารครัว และห้องน้ำ	110.22	107.38	103.41	102.19	115.55	107.57	110.95	110.26	115.49	113.42	116.25
YOY (%)	0.08	(2.58)	(6.10)	(12.09)	(1.14)	2.39	7.24	7.89	(0.05)	4.41	8.26
QoQ (%)	-	-	(6.84)	(1.18)	13.07	(6.91)	3.14	(0.62)	4.74	-	-

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศเศรษฐกิจอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

* ประมาณการโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

การตลาดและการจำหน่าย

การส่งออก

ปี 2557 ปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติก (3916-3926) เท่ากับ 1,148,146.81 ตันเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.54 เมื่อเทียบกับปีก่อน สินค้าที่มีการส่งออกเพิ่มขึ้น ได้แก่ โยยาวเดี่ยว หลอดหรือท่อแผ่นฟิล์มชนิดยืดติดในตัว เครื่องสุขภัณฑ์ และของที่ใช้ลำเลียงหรือบรรจุสินค้า โดยเพิ่มขึ้น ร้อยละ 101.13, 18.77, 17.31, 24.85 และ 14.13 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยประเทศไทยมีการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกส่วนใหญ่ไปยังประเทศ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และมาเลเซีย คิดเป็นร้อยละ 18.28, 9.44, 6.72 และ 6.68 ตามลำดับ

การนำเข้า

ปี 2557 ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติก (3916-3926) เท่ากับ 593,175.38 ตันเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.26 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยสินค้าที่มีการนำเข้าเพิ่มขึ้น ได้แก่ โยยาวเดี่ยว หลอดหรือท่อพลาสติกปูพื้น แผ่นฟิล์มชนิดยืดติดในตัว และเครื่องสุขภัณฑ์ โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.06, 21.55, 8.76, 12.79 และ 21.23 ตามลำดับ โดยประเทศไทยนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติกส่วนใหญ่มาจากประเทศจีน ญี่ปุ่น มาเลเซีย และสหรัฐอเมริกา คิดเป็นร้อยละ 27.33, 24.73, 8.17 และ 6.04 ตามลำดับ

ตารางแสดงปริมาณการนำเข้า และส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติก ระหว่างปี 2555 - 2557

	2555	2556	2556				2557				2557*
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	ม.ค. - ต.ค.	
ปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติก (หน่วย: ตัน)											
รวม	992,650.00	1,057,834.00	248,990.71	253,859.42	279,769.42	275,214.86	276,016.94	276,274.11	307,169.01	956,789.01	1,148,146.81
YOY (%)	2.63	6.57	4.78	3.80	9.13	8.31	10.85	8.82	9.79	8.49	8.54
QoQ (%)	-	-	(2.01)	1.96	10.21	(1.63)	0.29	0.09	11.18	-	-
ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติก (หน่วย: ตัน)											
รวม	541,460.27	553,017.10	132,586.97	139,360.88	142,271.80	138,797.45	140,498.76	148,257.31	152,092.94	494,312.81	593,175.38
YOY (%)	20.39	2.13	2.41	(0.79)	4.04	2.97	5.96	6.38	6.90	6.73	7.26
QoQ (%)	-	-	(1.63)	5.11	2.09	(2.44)	1.22	5.52	2.59	-	-

ที่มา: Global Trade Atlas และศูนย์วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมพลาสติก (PIU) สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

*ประมาณการโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมพลาสติกปี 2557 และแนวโน้มปี 2558

สรุป

สรุปภาวะเศรษฐกิจปี 2557 ผลิตภัณฑ์พลาสติกคาดว่าจะมีมูลค่าการส่งออกรวม 120,525 ล้านบาท โดยสินค้าที่มีการส่งออกเพิ่มขึ้น ได้แก่ โยยาวเดี่ยว เครื่องสุขภัณฑ์ และหลอดหรือท่อ แผ่นฟิล์มชนิดยืดติดในตัว และของที่ใช้ลำเลียงหรือบรรจุสินค้า โดยเพิ่มขึ้น ร้อยละ 101.13, 24.85 และ 18.77 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน ส่วนการนำเข้าคาดว่าจะมีมูลค่ารวม 123,770 ล้านบาท โดยสินค้าที่มีการนำเข้าเพิ่มขึ้น ได้แก่ หลอดหรือท่อ เครื่องสุขภัณฑ์ และโยยาวเดี่ยว โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.55, 21.23 และ 21.06 ตามลำดับ

แนวโน้ม

แนวโน้มปี 2558 คาดว่าจะมีการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกคิดเป็นมูลค่าประมาณ 132,577 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.01 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 เนื่องจากคาดว่าประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา จะมีภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น และความร่วมมือกันทางด้านเศรษฐกิจของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) มีความชัดเจนเป็นรูปธรรมมากขึ้น

นอกจากนี้ ธุรกิจส่งหริมทรัพย์มีการคาดการณ์ว่าจะมีการขยายตัวตามแนวรถไฟฟ้า รวมถึงตามแนวชายแดนที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในช่วงปลายปี 2558 ส่งผลให้มีการใช้ผลิตภัณฑ์พลาสติกเพิ่มขึ้น

อุตสาหกรรมปิโตรเคมี

ภาพรวมอุตสาหกรรมปิโตรเคมี

อุตสาหกรรมปิโตรเคมีช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2557 ราคาเนฟธาของตลาดเอเซียปรับตัวผันผวน ตามราคาน้ำมันดิบในตลาดล่วงหน้า โดยภาพรวมราคาเฉลี่ยปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

การผลิต

อุตสาหกรรมปิโตรเคมีของไทยช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2557 มีการร่วมทุนกับประเทศอินโดนีเซีย เพื่อก่อสร้างกลุ่มโรงงาน ปิโตรเคมีในประเทศอินโดนีเซีย โดยโรงงานแห่งนี้จะใช้วัตถุดิบจากประเทศไทยและอินโดนีเซียเพื่อผลิตเนฟธากำล้างการผลิต 1,000,000 ตัน/ปี ซึ่งผลิตภัณฑ์จากโรงงานแห่งนี้จะมีสัดส่วนร้อยละ 30 ของตลาดปิโตรเคมีในประเทศอินโดนีเซีย และคาดว่าจะครองส่วนแบ่งการตลาดภายในประเทศอินโดนีเซียราวร้อยละ 30-40 เมื่อเปิดดำเนินการ โดยกำหนดเริ่มเปิดดำเนินการในปี 2561 นอกจากนี้ ภาคอุตสาหกรรมปิโตรเคมีของไทยได้ตระหนักถึงความจำเป็นที่ต้องสร้างความแข็งแกร่งทางการศึกษาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และวิศวกรรมศาสตร์ เพื่อสร้างนักวิจัย นักนวัตกรรมที่มีคุณภาพสูง เพื่อช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เพื่อยอมรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 จึงเดินหน้าโครงการพัฒนาบุคลากร โดยสร้างสถาบันวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีขั้นสูงระยอง (RAIST) และโรงเรียนวิทยาศาสตร์ระยอง (RASA) โดยมีกำหนดเปิดภาคการศึกษาแรกในปี 2558

การค้าระหว่างประเทศ

การส่งออก

การส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2557 ทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำมีมูลค่ารวม 255,442.96 ล้านบาท มีอัตราการขยายตัวโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.54 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีของปี 2557 ทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ คาดว่าจะมีมูลค่ารวม 306,531.56 ล้านบาท มีอัตราการขยายตัวโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.56 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ตารางแสดงการส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีระหว่างปี 2555 - 2557

	2555	2556	2556				2557				ม.ค. - ต.ค.	2557*
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3			
ส่งออก	287,101.75	295,974.66	77,230.97	70,589.98	74,979.81	73,173.90	79,577.07	76,878.66	73,560.11	255,442.96		306,531.56
YOY (%)	(23.01)	3.09	13.20	(2.91)	2.95	(0.23)	3.04	8.91	(1.89)	3.54		3.56
QoQ (%)	-	-	5.30	(8.60)	6.22	(2.47)	8.75	(3.39)	(4.32)	-		-
ต้นน้ำ	59,540.10	78,808.15	23,137.85	19,810.00	18,470.87	17,389.44	19,940.59	17,194.11	14,598.02	56,108.29		67,329.95
YOY (%)	1.92	32.36	102.53	45.55	15.08	(5.77)	(13.82)	(13.20)	(20.97)	(16.59)		(14.56)
QoQ (%)	-	-	25.37	(14.38)	(6.76)	(5.85)	14.67	(13.77)	(15.09)	-		-
กลางน้ำ	54,543.18	40,630.74	10,059.15	8,716.60	11,384.28	10,470.71	9,554.55	9,011.40	9,458.28	30,596.72		36,716.07
YOY (%)	(15.31)	(25.51)	(31.44)	(38.85)	(11.82)	(17.59)	(5.02)	3.38	(16.92)	(7.72)		(9.63)
QoQ (%)	-	-	(20.82)	(13.34)	30.61	(8.02)	(8.75)	(5.68)	4.96	-		-
ปลายน้ำ	173,018.47	176,535.77	44,033.97	42,063.38	45,124.66	45,313.75	50,081.92	50,673.15	49,503.81	168,737.95		202,485.54
YOY (%)	(30.81)	2.03	4.52	(6.19)	2.86	7.43	13.73	20.47	9.70	15.36		14.69
QoQ (%)	-	-	4.39	(4.48)	7.28	0.42	10.52	1.18	(2.31)	-		-

ที่มา: กรมศุลกากร

* ประมาณการโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

การนำเข้า

การนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2557 ทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีมูลค่ารวม 92,183.97 ล้านบาท มีอัตราการขยายตัวโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.88 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

สำหรับการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีในปี 2557 ทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ คาดว่าจะมีมูลค่ารวม 110,620.77 ล้านบาท มีอัตราการขยายตัวโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.28 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ตารางแสดงการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีระหว่างปี 2555 - 2557

	2555	2556	2556				2557				2557*
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	ม.ค. - ต.ค.	
นำเข้า	120,272.14	110,305.11	22,189.55	27,580.59	29,788.18	30,746.78	27,439.99	26,948.71	27,711.32	92,183.97	110,620.77
YOY	(26.80)	(8.29)	(19.44)	(8.31)	(7.36)	0.84	23.66	(2.29)	(6.97)	3.88	0.28
QoQ	-	-	(27.22)	24.30	8.01	3.22	(10.75)	(1.79)	2.83	-	-
ต้นน้ำ	16,434.98	11,786.83	754.24	2,485.70	4,665.01	3,881.87	1,918.14	2,518.95	3,701.26	9,788.67	11,746.41
YOY	(23.03)	(28.28)	(85.69)	(33.41)	3.54	32.76	154.31	1.34	(20.66)	11.74	(0.34)
QoQ	-	-	(74.20)	229.56	87.68	(16.79)	(50.59)	31.32	46.94	-	-
กลางน้ำ	19,932.40	22,695.56	3,855.26	7,472.11	6,060.07	5,308.12	7,190.41	5,664.78	5,127.65	19,996.75	23,996.10
YOY	(39.49)	13.86	(13.94)	26.48	22.18	15.78	86.51	(24.19)	(15.39)	1.26	5.73
QoQ	-	-	(15.91)	93.82	(18.90)	(12.41)	35.46	(21.22)	(9.48)	-	-
ปลายน้ำ	83,904.76	75,822.72	17,580.05	17,622.78	19,063.10	21,556.79	18,331.44	18,764.98	18,882.41	62,398.55	74,878.26
YOY	(23.74)	(9.63)	(1.20)	(13.79)	(15.98)	(6.20)	4.27	6.48	(0.95)	3.60	(1.24)
QoQ	-	-	(23.50)	0.24	8.18	13.08	(14.96)	2.36	0.63	-	-

ที่มา: กรมศุลกากร

* ประมาณการโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

ราคาสินค้า

ราคาเอทิลีนในตลาดเอเชียในช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2557 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 42.96 บาทต่อกิโลกรัม และราคาโพรพิลีนเฉลี่ยอยู่ที่ 51.47 บาทต่อกิโลกรัม โดยราคาของผลิตภัณฑ์เอทิลีนและราคาโพรพิลีนมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนในช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2557 ราคาเม็ดพลาสติก (ราคาเฉลี่ย SE Asia CFR) LDPE, HDPE, และ PP มีระดับราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 52.53, 51.06 และ 51.47 บาทต่อกิโลกรัมตามลำดับ ทั้งนี้ LDPE, HDPE และ PP มีระดับราคาเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

สรุปและแนวโน้ม

สรุป

อุตสาหกรรมปิโตรเคมีช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2557 มูลค่าการส่งออกและนำเข้าโดยรวมมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 3.54 และ 3.88 ตามลำดับ คาดว่าเป็นผลมาจากการที่ประเทศที่เป็นตลาดส่งออกหลักของไทย ได้แก่ ประเทศจีน และประเทศญี่ปุ่น มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกาที่ยังคงเปราะบาง รวมถึงเสถียรภาพทางการเมืองในประเทศยังคง เป็นปัจจัยสำคัญที่อุตสาหกรรมต้องติดตามอย่างใกล้ชิด

แนวโน้ม

แนวโน้มการขยายตัวของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีไทยในปี 2557 คาดว่าอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกและนำเข้าจะเพิ่มขึ้น ร้อยละ 3.56 และ 0.28 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2556 ทั้งนี้ปัจจัยสำคัญน่าจะมาจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศ และประเทศที่เป็นตลาดส่งออกหลักของไทยได้แก่ ประเทศจีน และประเทศญี่ปุ่นมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกาที่ยังคงเปราะบางจะเป็นปัจจัยสำคัญที่อุตสาหกรรมต้องติดตาม ดังนั้นในระยะสั้น ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีควรปรับแผนการผลิตให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในประเทศและภาวะเศรษฐกิจโลก ส่วนในระยะยาว เพื่อลดความเสี่ยงควรบุกเบิกตลาดในประเทศกำลังพัฒนาใหม่ๆ ผ่านการร่วมทุน โดยเฉพาะในภูมิภาคเศรษฐกิจเกิดใหม่ เช่น กลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม)

คู่แข่ง

บริษัทประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีครบวงจร ซึ่งจำหน่ายวัตถุดิบทั้ง Commodity Polymer, Specialty & Engineering Polymer และ Specialty Chemical ตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยของอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่จำหน่ายวัตถุดิบในกลุ่ม Commodity Polymer เป็นหลัก โดยมีคู่แข่งในขนาดเดียวกันเพียงไม่กี่รายที่มีการจัดจำหน่ายครอบคลุมถึงผลิตภัณฑ์เกรดพิเศษ โดยโอกาสที่คู่แข่งใหม่จะเข้ามาแข่งขันในตลาดนั้น ต้องอาศัยความสัมพันธ์กับผู้ผลิต ซึ่งผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีระดับโลกมักจะแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพียงประเทศละ 1 – 2 ราย นอกจากนี้ต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอเพื่อที่จะสร้างความประหยัดต่อขนาดและความหลากหลายของสินค้าอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันเริ่มมีคู่แข่งเข้ามาในตลาดมากขึ้น แต่ส่วนมากแล้วมักไม่มีสินค้าที่ครบวงจร ดังเช่นที่บริษัทมี และคู่แข่งเหล่านั้นก็มุ่งเน้นเฉพาะสินค้าของตน

รายได้จากการขายของบริษัทคู่แข่งเทียบกับบริษัทสามารถแสดงได้ดังตารางต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายชื่อบริษัท	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557
บมจ. โกลบอล คอนเน็คชั่นส์	3,455	3,410	2,647	3,662	3,786	3,700	3,158	3,647
บริษัท เลียกเซ็ง เทรดิง จำกัด	3,173	3,204	2,414	2,611	3,133	3,111	2,921	NA.
บริษัท เอพี อีพี จำกัด	2,250	2,257	1,814	2,401	2,611	2,464	2,494	NA.
บริษัท ชนิกันต์โพลีเมอร์ จำกัด	1,869	1,704	1,403	1,684	1,789	1,889	1,880	NA.
บริษัท ทะล่อมสินพลาสติก จำกัด*	2,386	2,273	1,996	3,250	3,228	3,233	3,033	NA.
บริษัท แกรนด์โพลีเมอร์ อินเตอร์ จำกัด	1,726	1,814	1,877	2,683	3,277	3,355	3,658	NA.

ที่มา: บริษัท บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท

* งบการเงินปี 25450 - 2556 สิ้นสุดวันที่ 5 มีนาคม 2551 - 2557 ตามลำดับ

** งบการเงินของบริษัทคู่แข่งเปรียบเทียบทั้งหมดมิได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนั้นจึงไม่สามารถมีข้อมูลปี 2557 เทียบเคียง

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่า บริษัทมีสถานะภาพ และศักยภาพในการแข่งขันเป็นอันดับต้นๆ เมื่อเทียบกับตัวแทนจำหน่ายด้วยกัน ทั้งนี้หากพิจารณาถึงสถานะภาพในการแข่งขันในภาพใหญ่ที่รวมเอาผู้ผลิตเม็ดพลาสติกทั้งในกลุ่ม ปตท. และเอสซีจี เข้ามารวมด้วยบริษัทจะมีส่วนแบ่งตลาดระหว่าง 1-2 % เท่านั้น

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

□ กลยุทธ์ด้านสินค้า

บริษัทมีสินค้าที่หลากหลายและมีฐานลูกค้าที่กระจายตัวอยู่ในทุกอุตสาหกรรมทำให้บริษัทมีรายได้ที่ค่อนข้างสม่ำเสมอไม่แปรผันตามฤดูกาล เนื่องจากไม่ได้พึ่งพาสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งหรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ ในอนาคตบริษัทจะให้ความสำคัญและเพิ่มรายได้จากสินค้า Specialty ให้มากขึ้นเนื่องจากสินค้าประเภทนี้เป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง ตลาดยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก และสอดคล้องกับบุคลากรของบริษัทที่มีความรู้ และทักษะทางด้านเทคโนโลยี การเพิ่มรายได้สินค้านี้มากขึ้นจะทำให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทดีขึ้น โดยภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) มีผลทำให้อัตราภาษีนำเข้าสินค้าปิโตรเคมีเข้ามาในประเทศไทยลดลงอย่างต่อเนื่องจนเหลืออัตราร้อยละ 0 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 รวมถึงประเทศไทยยังได้มีการเจรจาการค้ากับประเทศต่างๆ เพิ่มเติมในบางหมวดสินค้าที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบพลาสติกเช่น จีนและเกาหลีใต้ เป็นต้น ซึ่งผลจากการลดภาษีนำเข้านี้จะทำให้บริษัทสามารถนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตได้ในต้นทุนที่ถูกลง โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่ม Specialty ซึ่งอาจจะทำให้มีความต้องการจากลูกค้ามากขึ้นและสามารถทำตลาดได้กว้างและหลากหลายยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทยังได้ทำการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น โดยบริษัทเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสี ผสมวัตถุดิบชนิดต่างๆ เข้าด้วยกันซึ่งมีประมาณ 50 รายในตลาด การเป็นพันธมิตรกับ Compounder นี้จะทำให้บริษัทเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

□ กลยุทธ์ด้านลูกค้า

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยใช้หลักการพันธมิตรทางธุรกิจ ยึดถือประโยชน์ระยะยาวเป็นหลักทั้งกับลูกค้าและผู้ผลิต โดยการแนะนำ และให้คำปรึกษาด้านต่างๆ ที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า ขณะเดียวกันก็มีนโยบายพัฒนาสินค้าของผู้ผลิต ให้เกิดประโยชน์ทั้งสองด้านคือ ทั้งลูกค้าและผู้ผลิต โดยบริษัทไม่มีนโยบายการซื้อสินค้ากักตุนไว้เพื่อขายราคาแพง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้พิสูจน์ความจริงใจในการเป็นพันธมิตรกับลูกค้าในช่วงวิกฤตที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทได้ขายสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านี้ในราคาที่เป็นธรรม และจัดสรรปริมาณอย่างเหมาะสม ในกรณีของผู้ผลิต ส่วนใหญ่บริษัทจะเป็นตัวแทนให้กับผู้ผลิตรายเดียวในหนึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อทำให้บริษัทสามารถช่วยทำการตลาดให้กับผู้ผลิตได้อย่างเต็มที่ และเพื่อขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่จะทำให้ผู้ผลิตกลางแครงใจ บริษัทดำเนินธุรกิจโดยถือหลักการพันธมิตรเพราะถือหลักว่าการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในระยะยาวต้องอาศัยความสำเร็จของทั้งลูกค้าและผู้ผลิต

บริษัทมีนโยบายเป็นผู้ให้บริการครบวงจร (Total Solutions and Service Provider) กับลูกค้า โดยการให้บริการ Value added services กับลูกค้า การให้บริการไม่เพียงแต่ขายและส่งของให้ลูกค้าเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการให้ข้อมูล และให้คำปรึกษากับลูกค้าในการดำเนินธุรกิจรวมถึงให้ข้อมูลที่จำเป็นกับลูกค้าทั้งด้านเทคโนโลยีและพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ในต่างประเทศ เพื่อเพิ่มศักยภาพที่ลูกค้าต้องการ และอีกหนึ่งความแตกต่างคือ บริษัทได้อาศัยการเป็นพันธมิตรกับสถาบันการเงินในการช่วยแก้ปัญหาสภาพคล่องให้กับลูกค้าที่มีศักยภาพแต่ติดปัญหาทางการเงิน ทำให้ธุรกิจของลูกค้าและบริษัทสามารถขยายตัวได้ไปพร้อมๆ กัน

2.3 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ก. ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายชั้นนำ โดยมีผู้จัดจำหน่ายหลัก อาทิเช่น

- AKZO Nobel Polymer Chemicals BV (ประเทศเนเธอร์แลนด์)
- Asia Polymer Corporation (ประเทศไต้หวัน)
- Cabot Plastics HongKong Ltd. (ประเทศฮ่องกง)
- Chevron Philips Chemicals International N.V. (ประเทศสหรัฐอเมริกา)
- Chi Mei Corporation (ประเทศไต้หวัน)
- Dainippon Ink and Chemicals, Incorporated (DIC)
- DuPont Performance Polymers (ประเทศไทย)
- Eastman Chemical Ltd., Singapore Branch (ประเทศสิงคโปร์)
- ExxonMobil Chemical Asia Pacific (ประเทศสิงคโปร์)
- Fuji Chemical industries, Ltd.
- Imerys Mineral Ltd.(ประเทศฝรั่งเศส)
- Inabata (ประเทศสิงคโปร์)
- Integrated Refinery Petrochemical Complex (ประเทศไทย) (IRPC)
- Itochu (Thailand) Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)
- LG CHEM LTD. (เกาหลีใต้)
- Milliken Chemical
- Nissho Corporation (Chisso Group) (ประเทศญี่ปุ่น)
- Mitsubishi Chemical (ประเทศญี่ปุ่น)
- Nova Chemical (international) S.A. (ประเทศ สวิตเซอร์แลนด์)
- OCV (Thailand) บริษัทในกลุ่มของ OCV Reinforcement Co., LTD (เกิดจากการรวมกิจการระหว่าง Owens Corning Australia PTY (ประเทศออสเตรเลีย) และ Saint Gobain's Reinforcement)
- PTT Polymer Marketing Co., Ltd.
- Rio Tinto Mineral Asia Pte., Ltd.
- Sabic Asia Pacific Pte.Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)
- Samsung Chemical
- Styrolution Co., Ltd.
- Styron (Hongkong) Limited

- Timcal/Graphite and Carbon (Member of IMERYS)
- Thai Synthetic Rubbers Company Limited (TSL), UBE Group

โดยทั่วไปแล้วสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศมักจะมีตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยเพียง 1-2 ราย ในขณะที่สินค้าในประเทศจะมีตัวแทนจำหน่ายมากกว่านั้นมาก เช่น กรณีของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด มีตัวแทนจำหน่ายมากกว่า 30 รายเป็นต้น

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าเก็บไว้ในคลังสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าเมื่อมีการสั่งซื้อ แต่ในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก บริษัทจะดำเนินการจัดส่งจากผู้ผลิตจนถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อลดต้นทุนและความยุ่งยากของการดำเนินการ

การจัดหาสินค้าจากในประเทศในช่วงปี 2555 – 2557 ประมาณร้อยละ 65 - 71 และต่างประเทศประมาณร้อยละ 29 - 35 ดังแสดงได้ดังตารางดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

	2555		2556		2557	
	มูลค่า	มูลค่า	มูลค่า	มูลค่า	มูลค่า	ร้อยละ
ยอดซื้อในประเทศ	2,464	71	1,902	65	2,274	69
ยอดซื้อต่างประเทศ	1,019	29	1,023	35	1,036	31
รวม	3,483	100	2,925	100	3,310	100

ปี 2556 ยอดซื้อในประเทศหลักมาจากบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 41 ของยอดซื้อในประเทศทั้งหมด ในขณะที่ยอดซื้อจากต่างประเทศหลักมาจากบริษัท เอ็กซอนโมบิล เคมิคอล เอเชีย แปซิฟิก โดยคิดเป็นร้อยละ 50 ของยอดซื้อต่างประเทศทั้งหมด ในขณะที่ปี 2557 ยอดซื้อในประเทศหลักมาจากบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 48 ของยอดซื้อในประเทศทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากเหตุที่บริษัทมีการขยายฐานลูกค้าสำหรับลูกค้ากลุ่มปตท. ที่เติบโตขึ้น ในขณะที่ยอดซื้อจากต่างประเทศหลักมาจากบริษัท เอ็กซอนโมบิล เคมิคอล เอเชีย แปซิฟิก โดยคิดเป็นร้อยละ 49 ของยอดซื้อต่างประเทศทั้งหมด ซึ่งยังรักษาระดับใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา

นโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

บริษัทมีนโยบายเก็บสินค้าให้เหมาะสม และสอดคล้องกับความจำเป็นสำหรับการส่งให้ลูกค้าอย่างทันเวลา โดยมีระยะเวลาการเก็บสินค้าเฉลี่ยประมาณ 19 วันสำหรับสินค้าที่ผลิตในประเทศและเฉลี่ย 68-181 วันสำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทจะมีการกำหนดขนาดการสั่งซื้อที่เป็นมาตรฐาน และมีการวางแผนเก็บสินค้าคงคลังโดยพิจารณาถึงระยะเวลาการสั่งซื้อ และการพยากรณ์ยอดขาย โดยจะเก็บสินค้าประเภทที่มีระยะเวลาในการส่งสินค้านานและมีความผันผวนของราคาต่ำไว้มากในคลังสินค้า เพื่อสำรองไว้เพื่อจัดส่งให้ลูกค้า ทั้งนี้บริษัทไม่มีนโยบายกักตุนสินค้าเพื่อเก็งกำไร บริษัทมีระบบควบคุมการเก็บสินค้าโดยสินค้าทุกชิ้นที่นำเข้าจะต้องมีใบส่งสินค้าจากผู้ผลิตและมีใบนำเข้าคลังสินค้า สินค้าทุกชิ้นที่ออกต้องมีใบจ่ายสินค้าออกจากคลังสินค้า ดังนั้น จำนวนสินค้าในคลังสินค้าจึงตรง และสอบทานได้กับระบบบัญชี โดยบริษัทจะมีตรวจเช็คสินค้าที่มีการเบิกจ่ายสินค้าทุกวัน และ สุ่มตรวจเช็คสินค้าคงคลังทุกเดือน และมีการตรวจเช็คทั้งหมดปีละ 2 ครั้ง คือ ช่วงกลางปี และปลายปี ซึ่งกำหนดการตรวจนับในแต่ละปี จะกำหนดเป็นครั้งไปในแต่ละปี

บริษัทใช้ระบบ FIFO (First In, First Out) เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาสินค้าเสื่อมสภาพจากการเก็บนานเกินควร นอกจากนี้ยังมีการใช้รายงานอายุสินค้าจากระบบ ERP เป็นเครื่องมือในการตรวจสอบอายุสินค้า ทั้งนี้สินค้าของบริษัทมีอายุการเก็บโดยไม่เสื่อมสภาพเฉลี่ยประมาณไม่น้อยกว่า 2 ปี

ในปี 2557 บริษัทมีคลังสินค้าในบริเวณบริษัท 3 หลัง คลังสินค้าหลังที่หนึ่ง และสอง มีพื้นที่ในแต่ละคลังประมาณ 1,200 ตร.ม. และโดยในคลังหลังแรกมีพื้นที่ชั้นลอยเพิ่มเติมอีก 400 ตร.ม. สำหรับคลังสินค้าที่สาม เป็นคลังสินค้าชั่วคราว พื้นที่ประมาณ 750 ตร.ม. นอกจากนี้บริษัท ได้เช่าคลังสินค้าภายนอก มีพื้นที่ 3,600 ตร.ม. ชื่อคลังเช่ามนตรี โดยมีสัญญาเช่าปัจจุบันสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2559 ในกรณีที่พื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอ ทางบริษัทมีการติดต่อเช่าพื้นที่จัดเก็บกับบริษัทภายนอก อาทิ บริษัท ยูเซ็น โลจิสติกส์ จำกัด คลังสินค้าตั้งอยู่ที่สถานีขนส่งสินค้าร่มเกล้า และ คลังสินค้าทัณฑ์บน ตั้งอยู่บนถนนบางนาตราด กม. 19, บริษัท ยะมะโตะ อูนิยู จำกัด ตั้งอยู่บนถนนบางนาตราด กม. 19, บริษัท บีเอ็มที แปซิฟิก จำกัด ตั้งอยู่บนถนนสุขสวัสดิ์ จังหวัดสมุทรปราการ และ บริษัท คมนาสาน จำกัด จังหวัด ระยอง โดยมีค่าใช้จ่ายผันแปรตามปริมาณสินค้า และจำนวนวันที่นำฝาก

การจัดเก็บสินค้าของบริษัทจะมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณา คือ แบ่งตามประเภทของสินค้า โดยจัดแบ่งเป็น สินค้า Commodity, Engineering, Chemical, Dangerous and Hazardous Cargo โดย

- ❑ จัดเก็บสินค้าประเภท Commodity ไว้ที่คลังสินค้าหลังที่ 2 คลังสินค้าชั่วคราว และคลังมนตรี สินค้าประเภท Commodity จะมีความเคลื่อนไหวบ่อย และปริมาณในการเคลื่อนไหวแต่ละครั้ง ค่อนข้างมาก แต่จะเป็นสินค้าที่มีราคาไม่สูง
- ❑ จัดเก็บสินค้าประเภท Engineering ไว้ที่คลังสินค้าหลังที่หนึ่งบริเวณพื้นที่ด้านล่าง และจัดเก็บสินค้าประเภท Chemical ไว้บริเวณชั้นลอย เนื่องจากลักษณะของสินค้าจะแตกต่างกัน และลักษณะของบรรจุภัณฑ์ของสินค้าประเภท Chemical จะแตกต่างจากเม็ดพลาสติก คือจะบรรจุถุง และบรรจุอยู่ในกล่องกระดาษอีกชั้นหนึ่งไม่สามารถซ้อนทับได้ สินค้าประเภท Engineering และ Chemical จะมีความถี่ในการเคลื่อนไหว และปริมาณการเคลื่อนไหวน้อยกว่าประเภท Commodity สินค้าส่วนใหญ่จะนำเข้าจากต่างประเทศ และจะมีมูลค่าของสินค้าค่อนข้างสูง ทั้งนี้ในสินค้าประเภท Chemical บางเกรดที่มีการแบ่งบรรจุภัณฑ์ จะจัดเก็บบรรจุภัณฑ์ที่ทำการแบ่งไว้ต่างหากที่ชั้นสำหรับวางสินค้าโดยแยกตามขนาดของบรรจุภัณฑ์และรหัสสินค้า ทั้งนี้จำเป็นต้องตรวจสอบอุณหภูมิ

ของคลังสินค้า ซึ่งมีผลต่อการจัดเก็บสินค้าประเภท Chemical ไม่ให้ได้รับผลกระทบจากอุณหภูมิที่สูงเกินไป ส่งผลต่อคุณภาพของสินค้า

- ❑ การจัดเก็บสินค้าประเภท Dangerous and Hazardous Cargo หรือสินค้าอันตราย เป็นสินค้าเกรดพิเศษบางชนิดที่ต้องการการเก็บรักษาเป็นพิเศษนั้น ทางบริษัทได้จัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าที่ได้รับใบอนุญาตในการประกอบการคลังสินค้าอันตราย ได้แก่ บริษัท บีเอ็มที แปซิฟิค จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท บางกอก โมเดิร์น เทอร์มินอล จำกัด)
- ❑ การจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าทัณฑ์บน เป็นสินค้าที่นำเข้ามาสำหรับลูกค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษี เนื่องจากกระบวนการในการนำเข้าสินค้า โดยผ่านคลังสินค้าทัณฑ์บนจะยังคงใช้สิทธิพิเศษทางภาษีที่ลูกค้ามีได้ (กลุ่ม BOI หรือ ลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ EPZ)
- ❑ ทั้งนี้ทางบริษัท ได้เพิ่มเติมการขออนุมัติ เป็น IPO (International Procurement Officer) เพื่อสนับสนุนการขายสินค้าให้กับลูกค้าในกลุ่มที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษี BOI หรือ EPZ โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการได้ภายในเดือนเมษายน 2558 โดยสินค้านี้จะจัดเก็บอยู่ในคลังสินค้าหลังที่ 1 ซึ่งจะทำให้การจัดเก็บสินค้าของคลังทัณฑ์บนจะมีปริมาณลดลงตามลำดับ

โดยลักษณะการจัดเก็บสินค้า จะจัดแยกสินค้าแต่ละรหัสสินค้าให้อยู่ในกอง และแถวเดียวกันเป็นหลัก โดยในแต่ละกองจะจัดเก็บสินค้าน้ำหนัก 1,000 – 1,500 กิโลกรัม สินค้าของผู้ผลิตเดียวกัน จะจัดเก็บอยู่ในบริเวณเดียวกัน และในการจัดวางสินค้ามีการจัดทำเอกสารกำกับกองสินค้าและแถวสินค้าให้สามารถควบคุมความถูกต้องในการดำเนินการนำเข้าเก็บและนำส่งมอบ อีกทั้งจัดแถวของสินค้าให้มีพื้นที่สำหรับ เดินตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้าได้ สม่่าเสมอ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ปฏิบัติงานในคลังสินค้าเป็นสิ่งสำคัญ

ทั้งนี้ในการจัดเก็บสินค้า จะจัดเก็บสินค้าที่มีความเคลื่อนไหวสม่ำเสมอของแต่ละคลังสินค้าไว้บริเวณพื้นที่ด้านหน้าใกล้ประตูคลังสินค้าเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการปฏิบัติงาน โดยที่ในบางช่วงเวลาที่สินค้าเข้าเป็นจำนวนมากนั้นอาจทำให้ไม่สามารถจัดวางสินค้าในเกรดเดียวกันไว้ด้วยกันได้ เนื่องจากการซ้อนทับสินค้าด้วยสินค้าใหม่จะทำให้การควบคุมวิธี FIFO เป็นไปได้ยาก ทั้งนี้สินค้านี้จะถูกจัดวางเป็นแถวใหม่ และลงบันทึกวันรับสินค้าในเอกสารกำกับสินค้า เพื่อเป็นข้อมูล และใช้ในการจ่ายสินค้าต่อไป

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

-ไม่มี-

3 ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาซัพพลายเออร์หลัก หรือผู้ผลิตสินค้าร้อยละ

ที่ผ่านมาสัดส่วนการซื้อขายสินค้าจากซัพพลายเออร์หลักจากบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด มีสัดส่วนสูงถึงประมาณร้อยละ 50-60 ในประเด็นความเสี่ยงจากการพึ่งพาซัพพลายเออร์หลัก เป็นประเด็นพิจารณา ดังจะเห็นได้จากเมื่อบริษัทยุติบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่ายกับบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด ในปี 2555 ได้ส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทพอสมควร อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดหาสินค้าทดแทน โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่ม ปตท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 เป็นต้นมา

โดยในปี 2557 บริษัท มียอดขายจากสินค้ากลุ่ม Commodity Polymer จำนวน 1,937 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่มียอดขายจำนวน 1,405 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 38 ซึ่งมีสาเหตุมาจากการที่บริษัท เริ่มที่จะขยายตลาดสำหรับลูกค้าที่ใช้สินค้าของกลุ่ม ปตท. ได้เพิ่มมากขึ้น และรวมถึงการขยายตลาดสำหรับสินค้านำเข้าในกลุ่ม Commodity ที่มีคุณภาพเทียบเคียง และไม่ซ้ำซ้อนกับสินค้าของซัพพลายเออร์หลัก ภายใต้ต้นทุนที่แข่งขันได้กับสินค้าในประเทศ ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาซัพพลายเออร์ได้บางส่วน

นอกจากนี้ บริษัทยังคงนโยบายเพิ่มความหลากหลายของสินค้า โดยขยายตัวไปในตลาดและอุตสาหกรรมใหม่ ดังจะเห็นได้จากการขยายธุรกิจไปยังตลาด/อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับยาง ยานยนต์และบรรจุภัณฑ์ มีการติดต่อเพิ่มจำนวนซัพพลายเออร์และเพิ่มความหลากหลายของสินค้าในกลุ่มซัพพลายเออร์รายเดิม เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลที่เหมาะสม ในขณะเดียวกัน ยังคงมุ่งเน้นขยายตลาด และเพิ่มยอดขายสินค้าเกรดพิเศษ ที่ผลิตโดยซัพพลายเออร์ชั้นนำของโลก อีกกว่า 20 บริษัท และให้อัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่า มีความเสี่ยงเรื่องราคาต่ำกว่า มีอัตราการเจริญเติบโตสูง และคู่แข่งน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าในกลุ่ม Commodity

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาพนักงาน

เนื่องจากยอดขายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านพนักงานขาย ดังนั้น ยอดขายของบริษัทจึงมีความสัมพันธ์โดยตรงกับบุคลากรฝ่ายขาย บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงบุคลากรฝ่ายขายในด้านความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า หากพนักงานขายออกจากบริษัทไป ลูกค้าก็อาจย้ายการซื้อสินค้าตามไปด้วย ซึ่งอาจจะทำให้อายอดขายและกำไรของบริษัทลดลงได้ โดยเฉพาะสินค้าประเภท Commodity Polymer แต่ในการขายสินค้าเกรดพิเศษบางผลิตภัณฑ์ อาจจำเป็นต้องอาศัยความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรในการขายสินค้านั้นๆ และสิ่งสำคัญการสนับสนุนด้านเทคนิคจากซัพพลายเออร์หากพนักงานขายคนดังกล่าวออกจากบริษัทไป บริษัทอาจประสบปัญหาด้านงานขายได้

อย่างไรก็ตามลูกค้าส่วนใหญ่ได้ค้าขายกับบริษัทมาเป็นเวลานาน ซึ่งมีความประทับใจต่อนโยบายของบริษัท ดังนั้นจึงสามารถลดความเสี่ยงในการเสียลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง และผู้บริหารของบริษัทมีความรู้ความชำนาญในสินค้าทุกชนิดเป็นอย่างดี อีกทั้งมีการเยี่ยมเยียนลูกค้าตามวาระต่างๆ ทำให้ความสัมพันธ์ในรูปบริษัท และทางผู้บริหารเป็นไปด้วยดี และบริษัทมีนโยบายในการฝึกอบรมให้กับพนักงานอย่างต่อเนื่อง จึงสามารถพัฒนาบุคลากรมาทดแทนได้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่ดี จึงทำให้พนักงานใหม่สามารถติดตามลูกค้าเดิมได้โดยง่าย สิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือสินค้าเกรดพิเศษที่บริษัทเป็นตัวแทนส่วนใหญ่จากผู้ส่งซื้อของลูกค้ารับรองคุณภาพแล้ว จะไม่เปลี่ยนไปใช้ของ

บริษัทอื่น ถ้าไม่มีเหตุจำเป็นอย่างแท้จริง เนื่องจากผู้ซื้อของลูกค้ากำหนดรายละเอียดคุณภาพของวัตถุดิบไว้แล้ว นอกจากนี้ฐานลูกค้าบางกลุ่มผูกกับสินค้าเกรดพิเศษ และไม่สามารถเปลี่ยนได้ ทำให้การพึ่งพาพนักงานจากส่วนนี้มีผลไม่มากนัก

นอกจากที่กล่าวมาแล้ว บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนาแผนการสืบทอด (Succession Plan) ในทุกระดับของการบริหารในองค์กร เพื่อเป็นการเสริมสร้างความมั่นคงยั่งยืนขององค์กรและธุรกิจในระยะยาว

3.3 ความเสี่ยงจากหนี้สูญของลูกค้า

ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายสินค้าโดยให้สินเชื่อเกือบทั้งหมด ดังนั้นหากลูกหนี้การค้าของบริษัทกลายเป็นหนี้สูญเป็นจำนวนมาก อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัททางด้านเงินทุนหมุนเวียน หรือผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทมีการกระจายการขายให้แก่ลูกค้าในวงกว้าง โดยมียอดขายแต่ละรายลูกค้าไม่เกินร้อยละ 5 ของยอดขายทั้งหมดเพื่อลดความเสี่ยง และมีนโยบายตรวจสอบสินเชื่อของลูกค้าอย่างรัดกุมก่อนที่จะให้สินเชื่อกับลูกค้า และติดตามดูพฤติกรรมและความสามารถในการชำระเงินอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทได้ตั้งคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อเพื่อพิจารณาวางเงินเครดิตสำหรับลูกค้าทั้งรายเก่าและรายใหม่ และมีการจัดตั้งระบบการอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้าโดยแยกออกมาจากฝ่ายขาย เพื่อควบคุมรายการขายที่อาจมีความเสี่ยง นอกจากนั้นบริษัทได้ทำประกันคุ้มครองความเสียหายของลูกหนี้การค้ากับบริษัทประกันภัยอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา โดยจะคุ้มครองสำหรับหนี้เสียของลูกค้าของบริษัทที่อยู่ในเงื่อนไขการประกันภัย โดยทางบริษัทประกันภัยจะกำหนดวงเงินคุ้มครองสำหรับลูกค้ารายที่เข้าเกณฑ์ตามเงื่อนไขประกัน สำหรับการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทนั้น บริษัทมีการพิจารณาความเสี่ยงของลูกหนี้การค้าจากประสบการณ์ในการเก็บเงินในอดีตและสถานะปัจจุบันของลูกค้าที่ค้างเปรียบเทียบกับสำรองค่าเผื่อหนี้สูญที่ตั้งอยู่ และการค้าประกันจากบริษัทประกันภัย ว่าจำเป็นต้องมีการสำรองเพิ่มเติมหรือไม่

ทั้งนี้มียอดละเอียดส่วนลูกหนี้แยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระรวมถึงตัวเลขการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่แสดงไว้พร้อมคำอธิบาย อยู่ในหัวข้อการวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

3.4 ความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน

แม้ว่าบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์ทั้งจากในและต่างประเทศ โดยในส่วนของสินค้าเกรดพิเศษ จำเป็นต้องสั่งซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์ต่างประเทศซึ่งซื้อขายเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ เกือบทั้งหมดเพื่อความสะดวกในการควบคุมดูแล ในปี 2557 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าในสกุลเงินต่างประเทศประมาณร้อยละ 31 ของยอดสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทในจำนวนนี้มากกว่าร้อยละ 99 เป็นการสั่งซื้อสินค้าในสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งหากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทต่อสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ มีความผันผวน อาจทำให้มีผลกระทบต่อกำไรของบริษัทได้มาก

อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทจึงมีการติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินบาทต่อสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐฯ อย่างใกล้ชิดโดยขอคำปรึกษาจากธนาคารคู่ค้าประกอบการตัดสินใจว่า ควรจะมีการป้องกันความเสี่ยงด้วยเครื่องมือทางการเงิน โดยการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ช่วงเวลาไหนอย่างไร บริษัทมีนโยบายชัดเจนในการไม่เก็งกำไรอัตราแลกเปลี่ยน โดยไม่มีการซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าโดยไม่มีการระบุพันทางการค้า และบริษัทจะไม่มีการขายล่วงหน้าโดยไม่ได้ตกลงอัตราแลกเปลี่ยนกับลูกค้า จึงทำให้สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ในระดับหนึ่ง

3.5 ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน

เนื่องจากบริษัทต้องมีการสำรองสินค้าคงคลังไว้จำนวนหนึ่งเพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยระยะเวลาขายสินค้ารวมกับระยะเวลาการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าของบริษัทอยู่ที่ประมาณ 107 วัน ซึ่งนานกว่าระยะเวลาการเรียกเก็บเงินจากเจ้าหนี้การค้าของบริษัทที่มีระยะเวลาประมาณ 21 วัน ซึ่งมีผลทำให้บริษัทจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนระดับหนึ่งสำหรับการดำเนินงานของบริษัทซึ่งมีวงจรเงินสด (Cash Cycle) อยู่ที่ประมาณ 86 วัน หากยอดขายของบริษัทเพิ่มขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทอาจต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมซึ่งมีต้นทุนทางการเงินสูงกว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัทในปัจจุบัน

ในปัจจุบัน บริษัทสามารถซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหลัก เช่น บริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ในรูปเครดิตตามสัญญาที่ตกลงไว้ 15 วัน ซึ่งหากบริษัทต้องการซื้อสินค้าโดยได้เครดิตเทอมที่นานกว่านี้ ก็สามารถดำเนินการได้ โดยติดต่อกับผู้ผลิตเป็นกรณีไป ซึ่งอาจจะมียอดต้นทุนทางการเงินส่วนเพิ่มขึ้นบ้าง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินยังคงมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า

นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทมีวงเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินหลายแห่ง ทำให้บริษัทมีวงเงินหมุนเวียนใช้ได้อย่างเพียงพอ โดย ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทยังมีวงเงินคงเหลือที่จะสามารถใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อีกประมาณร้อยละ 66 จากวงเงินที่มีอยู่ทั้งหมด ทำให้บริษัทมีฐานะเงินทุนหมุนเวียนที่เข้มแข็ง และ ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเพียง 2.01 เท่า อีกทั้งความน่าเชื่อถือและการดำเนินงานที่โปร่งใสอย่างสม่ำเสมอของบริษัททำให้บริษัทได้รับเงื่อนไขและการสนับสนุนวงเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ด้วยดี

3.6 ความเสี่ยงจากความเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าในตลาดโลก

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมียอดขายส่วนใหญ่จากในประเทศ แต่ราคาสินค้าที่ขายในตลาดส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับราคาสินค้าในตลาดที่ผันแปรตามอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก ตามลักษณะสินค้าในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีซึ่งมีลักษณะเป็น Commodity กำไรของบริษัทจึงเปลี่ยนแปลงตามราคาสินค้าในตลาด ซึ่งมีลักษณะเป็นวัฏจักร ความเสี่ยงของบริษัทจึงอาจเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทซื้อสินค้ามาในราคาสูง และเกิดเหตุการณ์ที่ราคาสินค้าดังกล่าวลดลง โดยจากสถานการณ์ราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลงอย่างรุนแรง ในไตรมาส 4 ของปี 2557 ซึ่งส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าปิโตรเคมี และเม็ดพลาสติกที่ปรับตัวลดลง บริษัทจึงอาจจำเป็นต้องขายสินค้าคงคลังที่มีอยู่ให้กับลูกค้าในราคาที่ลดลงหรือต่ำกว่าราคาซื้อ ซึ่งส่งผลกระทบต่อกำไรของบริษัทลดลงและอาจขาดทุนในบางกรณี

ที่ผ่านมาบริษัทพยายามลดความเสี่ยงนี้ลงโดยการพยายามเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่เหมาะสม ตามการคาดการณ์ทิศทางของอุปสงค์และอุปทาน โดยเฉพาะสินค้าที่มีความผันผวนของราคามาก และติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาตลาดตลอดเวลาจากข้อมูลที่ได้รับจากซัพพลายเออร์ระดับโลกอย่างครบวงจร ตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี สำหรับลูกค้ารายใหญ่ที่มีการสั่งซื้อล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัทจะได้รับการสนับสนุนในเรื่องปริมาณและราคาโดยตรงจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จำหน่ายจึงทำให้ลดความเสี่ยงได้ นอกจากนี้ สินค้าเกรดพิเศษของบริษัทยังได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาสินค้าต่ำกว่า เนื่องจากสามารถกำหนดราคาขายตามต้นทุนของบริษัทบวกกำไร (Cost Plus)

อย่างไรก็ตามในช่วงปลายปี 2557 เกิดภาวะวิกฤตราคาน้ำมัน ที่ส่งผลให้ราคาน้ำมันดิบปรับตัวลดลงจากกระดับ 100 เหรียญสหรัฐต่อบาเรล มาอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า 46-50 เหรียญสหรัฐต่อบาเรล ส่งผลให้ราคาสินค้าลดลงอย่างรวดเร็ว และรุนแรงทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากการขาดทุนจากราคาสินค้าที่ลดต่ำลงอย่างรวดเร็ว และรุนแรงเช่นกัน ซึ่งไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ทั้งหมด ถึงแม้จะพยายามลดปริมาณสินค้าคงคลังลงแล้วจำนวนหนึ่ง เพราะโดยธรรมชาติของการดำเนินธุรกิจ การเป็นตัวแทนจำหน่าย การจัดเตรียมสินค้าตามความต้องการของลูกค้าให้เพียงพอกับระยะเวลาในการสั่งซื้อจากต่างประเทศ (Lead Time) เป็นสิ่งจำเป็น

3.7 ความเสี่ยงจากการที่ไม่ต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิต

สัญญาตัวแทนจำหน่ายที่บริษัททำกับผู้ผลิตมีทั้งลักษณะสัญญาปีต่อปี หรือ ต่อทุก 2 ปี ซึ่งเป็นหลักปฏิบัติโดยทั่วไปในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิต หากไม่สามารถทำตามข้อกำหนดของผู้ผลิตแต่ละราย เช่น ไม่สามารถสร้างยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ผู้ผลิตกำหนด หรือไม่สามารถดำรงระบบโครงสร้างพื้นฐานได้ตามที่ผู้ผลิตกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีลูกค้าประจำอยู่จำนวนมาก อีกทั้งมีการพัฒนามูลฐานลูกค้าใหม่ในหลากหลายอุตสาหกรรม จึงสร้างความพึงพอใจให้กับผู้ผลิตมาตลอด ประกอบกับบริษัทมีการสื่อสารทำงานร่วมกันกับทางผู้ผลิตอย่างใกล้ชิดเพื่ออธิบายความคืบหน้าของการขายและการพัฒนาตลาดในประเทศ ทำให้ในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ทางผู้ผลิตก็ยังคงต่อสัญญากับบริษัทเนื่องจากเข้าใจในเหตุผล และรับทราบถึงสถานการณ์อย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา

หากแต่ในบางครั้งเมื่อนโยบายการดำเนินธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ไม่สอดคล้องกันในบางประการ หรือเกิดการควบรวมกิจการทำให้เกิดการทับซ้อนของผลิตภัณฑ์ อาจทำให้บริษัทจำเป็นต้องยุติบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตบางรายไป กรณีของบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด และบริษัท บีเอสเอสเอฟ ที่เกิดขึ้นในปี 2555 และ 2554 ก็เช่นกัน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น ทั้งสองฝ่าย จึงเห็นพ้องในการยุติบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่าย และดำเนินธุรกิจของตนเองต่อไป

อย่างไรก็ตาม สำหรับกรณีของบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด ซึ่งบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่ายได้สิ้นสุดลงในวันที่ 30 มิถุนายน 2555 ในปี 2556 เป็นปีที่ได้รับผลกระทบจากการยุติบทบาทกับทางกลุ่มเอสซีจีเดิมปี เพื่อมิให้การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีผลกระทบต่อลูกค้ามากนัก ทางบริษัทได้จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพจากบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่ม ปตท มาทดแทน โดยบริษัทได้รับเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 เป็นต้นมาจนถึงแม้จะไม่สามารถทดแทนได้ทั้งหมด ดังจะเห็นได้จากมูลค่าขายในกลุ่ม Commodity ในปี 2556 ที่ลดลงจากปี 2555 ประมาณ 636 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 31 แต่ทั้งนี้ในปี 2557 บริษัทสามารถปรับตัว และสามารถเพิ่มฐานลูกค้าในกลุ่ม Commodity ได้เพิ่มมากขึ้น โดยบริษัท มียอดขายในกลุ่มดังกล่าวจำนวน 1,937 ล้านบาท ซึ่งถือว่าใกล้เคียงเมื่อเปรียบเทียบกับการขายสินค้าของกลุ่มเอสซีจี

ดังนั้นจะเห็นว่า ด้วยการบริหารจัดการและประเมินความเสี่ยงที่อาจจะเกิดเหตุการณ์ต่างๆ อยู่เสมอ ทำให้บริษัทสามารถประเมินสถานการณ์ และวางแผนการดำเนินธุรกิจเพื่อรองรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ทำให้บริษัทสามารถปรับตัวและบรรเทาปัญหาเพื่อผ่านวิกฤตได้

3.8 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผู้ถือหุ้นหรือการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์ จากบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด หากพิจารณาโดยแยกบุคคล บริษัทไม่มีความเสี่ยงในการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แต่อย่างไรก็ตามหากจะพิจารณาเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มของผู้ก่อตั้งเดิม ประกอบด้วยนายสมชาย คูลีเมชิน, นายสำรวย ทิชาชล, นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์ และนายเอกชัย ศิริจันทร์นนท์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัทจำนวน 129,843,930 หุ้น (นับรวมบุคคลตามมาตรา 258 คิดเป็นร้อยละ 65 (มากกว่าร้อยละ 50) ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจึงทำให้กลุ่มผู้ก่อตั้งเดิม สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 2 ใน 3 หรือ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์ (เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ)	มูลค่าทางบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน (ที่ดินที่ตั้งบริษัท ตั้งอยู่เลขที่ 13/1 หมู่ 2 ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โดยมีพื้นที่ 12 ไร่ 3 งาน 1 ตร.ว.)	เป็นเจ้าของ	52.72	ไม่มี
2. อาคาร	เป็นเจ้าของ	93.74	ไม่มี
3. อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	17.22	ไม่มี
4. เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	14.58	ไม่มี
5. ยานพาหนะ	เช่าซื้อ	13.23	ดูรายละเอียดใน หมายเหตุ
	เป็นเจ้าของ	14.69	ไม่มี
รวม		206.18	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(85.15)	
สินทรัพย์ถาวรหลักสุทธิ		121.03	

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงินกับบริษัทลีส์ซึ่งเหลืออยู่อีก 5.7 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเช่าซื้อยานพาหนะจำนวน 3 คันเพื่อใช้ในการดำเนินงานของกิจการโดยมีกำหนดการชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อายุของสัญญามีระยะเวลา 5 ปี

นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีภาระผูกพันตามสิทธิในสัญญาเช่าระยะยาวเหลืออยู่อีกเป็นเวลา 2 ปีนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีจำนวนเงินที่ต้องจ่ายในอนาคตรวมทั้งสิ้น 13.2 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเช่าอาคารเพื่อใช้เก็บสินค้าของกิจการโดยมีกำหนดการชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อายุของสัญญามีระยะเวลา 3 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 หรือคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")
ประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับพลาสติกและปิโตรเคมี รวมถึงสารเติมแต่งที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมีอื่นๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 13/1 หมู่ 2 ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000153
Home Page	: www.gc.co.th
โทรศัพท์	: 0-2763-7921, 0-2763-7999, 0-2763-7923-42
โทรสาร	: 0-2763-7949, 0-2312-4880-1
นักลงทุนสัมพันธ์	: 0-2763-7999 ต่อ 201-204
วันก่อตั้งบริษัท	: 27 กันยายน 2537
วันจดทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัด	: 17 มีนาคม 2548
วันที่เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์	: 6 ธันวาคม 2548
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นมากกว่า 10%	: ไม่มี
ทุนจดทะเบียน	: 200,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	: 200,000,000 หุ้น
รายนามบุคคลอ้างอิงอื่น	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่อยู่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 02-229-2800 โทรสาร 02-654-5427
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด อาคารเลอรัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ ชั้น 33, 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก , เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 02-264-0777 โทรสาร 02-264-0789