



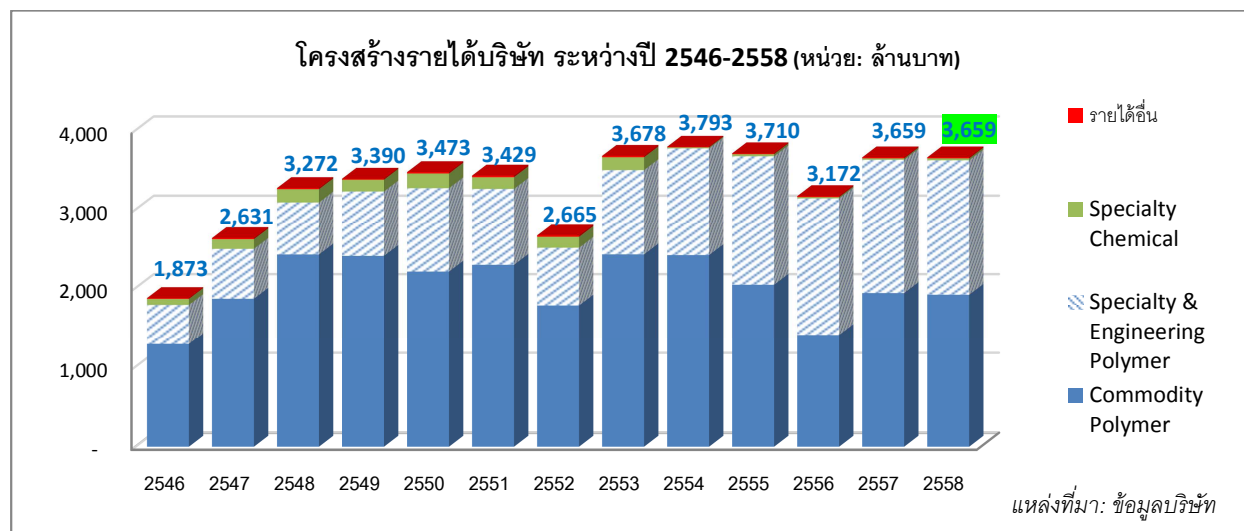
บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
GLOBAL CONNECTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

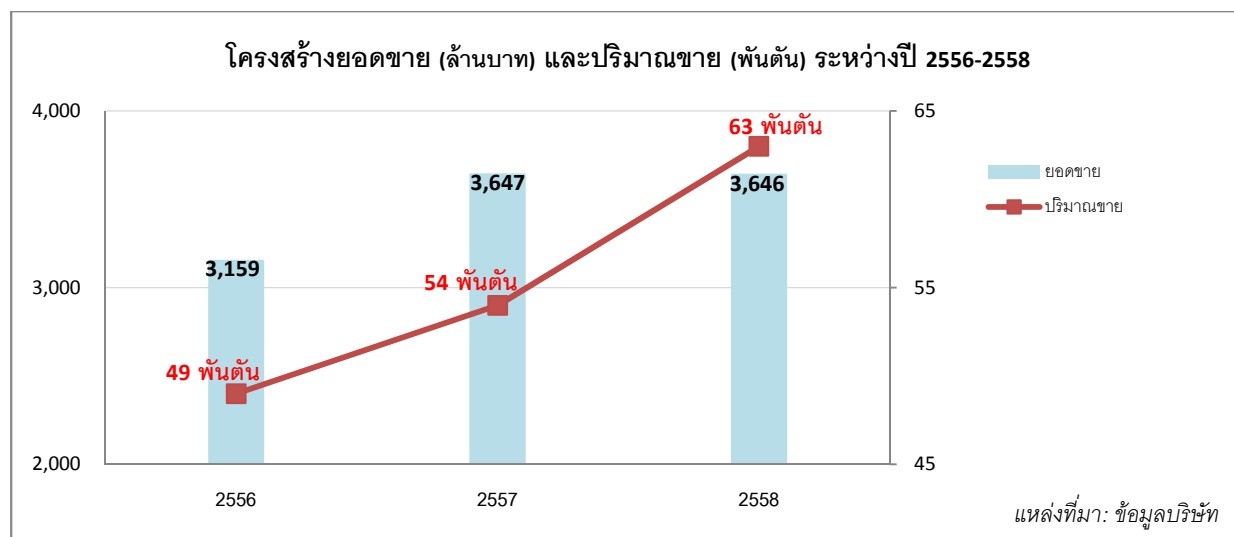
บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับพลาสติกและปิโตรเคมี รวมถึงสารเติมแต่งที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมีอื่นๆ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า ให้กับบริษัทชั้นนำทั้งในด้านการผลิตและเทคโนโลยีทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ รวมกันกว่า 30 บริษัท อาทิเช่น บริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (PTTPM) บริษัทในกลุ่ม ปตท. ดำเนินธุรกิจทางการตลาด และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โพลีเมอร์ของกลุ่ม ปตท. ซึ่งดำเนินธุรกิจพลังงาน และปิโตรเคมีอย่างครบวงจรรายใหญ่ของประเทศไทย และเป็นผู้นำในภูมิภาคเอเชีย 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



หมายเหตุ: จากแผนภาพข้างต้น

- บริษัทมีรายได้ในปี 2552 จำนวนเงิน 2,665 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 22 จากปี 2551 ที่มีรายได้ 3,429 ล้านบาท เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาที่ชะลอตัวลง ประกอบกับราคาสินค้าที่ลดลงตามความผันผวนของราคาน้ำมัน
- บริษัทมีรายได้ในปี 2555-2556 ลดลง เหตุผลส่วนหนึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายในเดือนกรกฎาคม 2555



ในปี 2556 บริษัทมียอดขาย 3,159 ล้านบาท สาเหตุส่วนหนึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายในเดือนกรกฎาคม 2555 ต่อมาบริษัทขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น จนกระทั่งในปี 2557 และ 2558 มียอดขาย 3,647 ล้านบาท และ 3,646 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งใกล้เคียงกัน แต่เมื่อพิจารณาจากปริมาณขายปี 2558 และ 2557 ประมาณ 63 พันตัน และ 54 พันตัน ตามลำดับ จะเห็นว่า บริษัทมีแนวโน้มการเติบโต ปริมาณสินค้าที่ขายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ที่ยอดขายมีมูลค่าลดลง เป็นผลสืบเนื่องจากราคาสินค้าปรับตัวลดลงตามสภาวะตลาดระหว่างปี 2558

บริษัทแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจหลัก คือ 1. หน่วยธุรกิจ Commodity Polymers 2. หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymers และ 3. หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical, Intermediate, and Additives กล่าวคือ บริษัทมีสินค้าครอบคลุมตั้งแต่ Commodity Polymers ซึ่งเป็นวัตถุดิบพื้นฐานในการแปรรูปสินค้าพลาสติกทั่วไป กระทั่ง Specialty and Engineering Polymers ซึ่งเป็นเม็ดพลาสติกเกรดพิเศษที่ให้ความแข็งแรง คงทน และคุณสมบัติอื่นที่เหมาะสมกับงานด้านอุตสาหกรรม จนถึงสารเติมแต่งชนิดพิเศษที่เป็นสินค้าที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผสมสารเติมแต่ง มีคุณสมบัติพิเศษเพิ่มขึ้น อาทิ ป้องกันการเกิดปฏิกิริยา Oxidation ป้องกันรังสี ป้องกันเชื้อรา แบคทีเรีย ป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ เป็นต้น

บริษัทเป็นหนึ่งในสองบริษัทไทยที่มีสินค้าในกลุ่มปิโตรเคมีครอบคลุมทั้ง Commodity และ Specialty Products ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยในปี 2558 บริษัทมีรายได้รวม 3,659 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากสินค้า Commodity Polymers 1,915 ล้านบาท รายได้จากสินค้า Specialty and Engineering Polymers 1,707 ล้านบาท รายได้จาก Specialty Chemical, Intermediate, and Additive 24 ล้านบาท และรายได้อื่นๆ 13 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52, 47, 1 และ 0 ของรายได้รวม ตามลำดับ

บริษัทมีความเสี่ยงที่สำคัญ ได้แก่ ความเสี่ยงจากหนี้สูญของลูกหนี้การค้า ความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาสินค้าในตลาดโลก เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ อย่างใกล้ชิด ดังรายละเอียดที่ได้กล่าวไว้ในเรื่องปัจจัยเสี่ยง

สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

	2556	2557	2558
ฐานะการเงิน (ล้านบาท)			
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,147	1,040	1,246
สินทรัพย์รวม	1,281	1,171	1,378
หนี้สินหมุนเวียน	870	767	936
หนี้สินรวม	882	782	956
ส่วนของผู้ถือหุ้น	399	389	422
ผลการดำเนินงาน (ล้านบาท)			
รายได้จากการขาย	3,159	3,647	3,646
กำไรขั้นต้น	219	200	229
กำไรจากการดำเนินงาน	105	79	113
กำไรสุทธิ	70	48	79
อัตราส่วนทางการเงิน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	5.80	3.88	6.22
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	17.44	12.08	19.56
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	2.21	1.31	2.17
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	1.32	1.36	1.33
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	2.21	2.01	2.27
มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (บาท)	2.00	1.94	2.11
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.35	0.24	0.40

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัทหรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม ตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

วิสัยทัศน์

บริษัทมีเป้าหมาย ทำให้บริษัทเป็นองค์กรที่มีการเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยผลกำไรที่มั่นคง ภายใต้การบริหารจัดการที่มีธรรมาภิบาลและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

วิสัยทัศน์: บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นพันธมิตร/คู่คิดที่ดีที่สุดในการมีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์รูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับทุกฝ่าย และการให้บริการที่ดีเลิศในการจัดหาวัตถุดิบสินค้าอุตสาหกรรม

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

บริษัทตระหนักและเล็งเห็นถึงความสำคัญเรื่องวิสัยทัศน์ของบริษัท เพื่อวางแผนเป้าหมายในอนาคตและทิศทางการดำเนินงาน

บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการพิจารณาบททวนและอนุมัติวิสัยทัศน์และภารกิจของบริษัทคือ กรรมการและผู้บริหารมีหน้าที่พิจารณาบททวนวิสัยทัศน์และภารกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี และนำเสนอให้แก่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติวิสัยทัศน์ดังกล่าว โดยในปีที่ผ่านมาได้นำเสนอวิสัยทัศน์ เพื่อพิจารณาบททวนพร้อมกับการพิจารณางบประมาณประจำปี 2559 และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นควรให้คงวิสัยทัศน์ข้างต้นไว้ และขอให้ศึกษาโอกาสการเติบโตในด้านอื่นๆ เช่น ด้านงานวิจัยและพัฒนา และด้านเปิดตลาดสู่สากลให้มากขึ้น เป็นต้น

บริษัทไม่ได้ทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงอย่างเดียว แต่บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ให้บริการลูกค้าได้ครบวงจร รวมทั้งเป็นศูนย์รวมความรู้และเทคโนโลยีล่าสุดจากผู้ผลิตชั้นนำของโลก จึงทำให้สามารถให้คำปรึกษาทางวิชาการที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าในด้านการผลิต และเชื่อมโยงต่อไปถึงด้านการตลาด นอกจากนี้ บริษัทถือหลักพันธมิตรในการทำธุรกิจกับลูกค้า ผู้ผลิต และสถาบันการเงินที่เน้นการเกื้อกูลกันเพื่อการค้าในระยะยาว โดยได้กำหนดพันธกิจ แนวทาง และเป้าหมายไว้ดังนี้

พันธกิจ:

- มุ่งมั่นในการเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ไม่ทำผิดกฎหมาย และมีจรรยาบรรณ
- มุ่งสร้างการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ทั้งในด้านของผลกำไรและรายได้
- มุ่งมั่นพัฒนาความรู้ ทักษะ ความเชี่ยวชาญของบุคลากรอย่างต่อเนื่องสู่ความเป็นมืออาชีพ เพื่อก้าวไปสู่ความเป็นผู้นำทางการตลาด และรักษาความสามารถในการแข่งขัน
- เป็นผู้นำทางการตลาด มีสินค้าครบวงจร การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตคุณภาพระดับสากล การตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
- ฝึกอบรม และพัฒนาพนักงานให้มีความรู้ความชำนาญในการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง
- การเป็นสื่อกลางในการสรรหาผู้ผลิตที่ดีที่สุด โดยส่งมอบเทคโนโลยีทันสมัย เพื่อสร้างบริการที่มีค่าสู่ลูกค้า

กลยุทธ์องค์กร:

- ❑ รักษาตำแหน่งและฐานทางการตลาด (Market Positioning) ที่แข็งแกร่งในปัจจุบัน
- ❑ รักษาความเป็นพันธมิตรที่เข้มแข็งกับทั้งผู้ผลิตและลูกค้า
- ❑ นำเสนอการแก้ไขปัญหาได้อย่างมืออาชีพและครบวงจร
- ❑ เป็นผู้นำสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง
- ❑ ขยายธุรกิจไปสู่อุตสาหกรรมที่มีการเติบโต
- ❑ พัฒนาดลาดสินค้า และรูปแบบงานใหม่ๆ จากระยะเริ่มต้น

กลยุทธ์สำหรับปี 2559: VUCA

- V : การสร้างสรรค์มูลค่าด้วยนวัตกรรมและความแตกต่าง
Value creation thru Innovation and Differentiation
- U : ความมุ่งมั่นในการสร้างความเติบโตด้านยอดขายและกำไร
Uncompromisingness with Business Growth and Profit commitment
- C : การบริหารจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
Cost management thru Efficiency and Effectiveness
- A : การจัดสรรการลงทุนเพื่อสร้างความเติบโตและความยั่งยืนในอนาคต
Aligned investment for Future Growth and Sustainability

เป้าหมายของบริษัท ในด้านต่างๆ:เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ

- ❑ ดำเนินธุรกิจกับผู้ประกอบวิชาชีพ (Professional) ภายใต้นโยบายกำกับดูแลกิจการ/ธรรมาภิบาลที่ดี โดยให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน
- ❑ ดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานการให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะความเสี่ยงหลักในเรื่องของหนี้สูญ

เป้าหมายด้านยอดขายและกำไร

- ❑ รักษาการเติบโตที่ยั่งยืน ทั้งในส่วนของยอดขายและกำไรสุทธิจากฐานธุรกิจปัจจุบัน

เป้าหมายด้านสินค้า

- ❑ การมุ่งเน้นขยายตลาดสินค้าเกรดพิเศษ โดยมีเป้าหมายจะเพิ่มสัดส่วนยอดขายจากสินค้าเกรดพิเศษ ซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ของลูกค้าให้มีคุณภาพสินค้าสูงขึ้น และส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นด้วย
- ❑ การมีสินค้าที่ครบวงจรจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพสินค้าดีที่สุดหรือผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตใหญ่ที่สุดในอันดับต้นๆ ของโลกไว้ให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องตลอดเวลา
- ❑ การเพิ่มชนิดของสินค้า เพื่อส่งเสริมสินค้าที่ปัจจุบันขายอยู่ในบางอุตสาหกรรม
- ❑ การวิจัยและพัฒนา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

เป้าหมายด้านลูกค้า

- เน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ให้ทันกับภาวะการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น
- การสร้างความไว้วางใจกับลูกค้า โดยมีนโยบายการขายเสมือนเป็นพันธมิตรกับทั้งซัพพลายเออร์และลูกค้าผู้แปรรูป
- การสร้างความไว้วางใจ และให้ความเคารพต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อบริษัทในทุกๆ ด้าน
- การสร้างฐานลูกค้าเดิมให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น และขยายฐานลูกค้าใหม่ในลักษณะพันธมิตรระยะยาวต่อเนื่อง
- การสร้างความพร้อมในการแข่งขัน และสร้างเป้าหมายในการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าในระดับภูมิภาค

เป้าหมายด้านซัพพลายเออร์และสถาบันการเงิน

- การสร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจกับซัพพลายเออร์ และสถาบันการเงินในลักษณะพันธมิตรระยะยาว โดยเน้นความโปร่งใส เปิดเผยข้อมูลที่ต้อง และทันต่อเหตุการณ์
- ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพให้ซัพพลายเออร์ในลักษณะการให้บริการของบริษัทแบบครบวงจร (Total Outsourcing Solution) ทั้งด้านการตลาด การขาย การบริการด้านเทคนิค และโลจิสติกส์
- การร่วมพัฒนารูทกับซัพพลายเออร์และสถาบันการเงิน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของทั้งสองฝ่าย

แผนการดำเนินงาน

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

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนารูทที่สำคัญ**ลำดับเหตุการณ์ที่สำคัญของบริษัท**

- | | |
|---------|--|
| ปี 2537 | ก่อตั้งบริษัทขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท ในชื่อ “บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด” เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2537 |
| ปี 2539 | บริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท เอสซีจี พลาสติก จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซีซีซี เคมีภัณฑ์ จำกัด) ให้เป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเป็นการเริ่มต้นการค้ากับกลุ่มปิโตรเคมีของปูนซิเมนต์ไทย โดยในขณะนั้น บริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายที่มียอดขายเป็นอันดับ 17 ของ บริษัท เอสซีจี พลาสติก 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 ในปัจจุบัน) 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 ผสมยางที่ใหญ่ที่สุดในโลก ได้แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย 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 Chemical ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตปิโตรเคมีที่ใหญ่ที่สุดในโลก และ Rio Tinto Mineral Asia Pte., Ltd.
- บริษัทได้ย้ายที่ตั้งของสำนักงานใหญ่มาอยู่ที่เดียวกับคลังสินค้าเพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินงาน
- 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 ในหมวดปิโตรเคมี ภายใต้ชื่อย่อ “GC”
- ปี 2550 ลงนามร่วมกับธนาคารสิริกไทย จำกัด (มหาชน) ในสัญญาให้การสนับสนุนทางการเงินในโครงการ 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 ด้วยความเห็นพ้องร่วมกัน ในขณะเดียวกัน ได้จัดหาสินค้าทดแทน โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่ม ปตท. โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 เป็นต้นมา

- ปี 2556 บริษัทเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกรรมการและการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นเดิม โดยคุณศิริ จีระพัฒน์วงศ์ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท เนื่องจากต้องการเกษียณอายุการทำงานก่อนกำหนด โดยมีผลเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2556
- ปี 2557 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2557 ณ ที่ทำการ บริษัท โกลบอล คอนเน็กซ์ จำกัด (มหาชน) ได้มีพิธีลงนามความร่วมมือด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตลาดกับบริษัท เทคโนโลยี จำกัด สำหรับสินค้านวัตกรรมใหม่ในการขจัดคราบน้ำมัน ย่อยสลายได้ในธรรมชาติ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ในโอกาสนี้ถือเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาธุรกิจให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยการสร้างความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อมเข้าสู่กระบวนการทำธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม
- บริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เลขที่ 2109/2557 ลงวันที่ 9 กันยายน 2557 โดยได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการประเภท 7.12 กิจการศูนย์จัดหาจัดซื้อชิ้นส่วน และผลิตภัณฑ์ระหว่างประเทศ (International Procurement Office - IPO)
- ปี 2558 รศ. เชาวลิย์ พงศ์ผาติโรจน์ แจ้งความประสงค์ขอลาออกจากการเป็นกรรมการ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระของบริษัท ด้วยเหตุผลด้านสุขภาพ โดยคณะกรรมการบริษัทมีมติแต่งตั้ง คุณธานี พุฒิปันธุ์ฤทธิ์ เป็นกรรมการ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระแทนการลาออก และการแต่งตั้ง มีผลวันเดียวกัน ในวันที่ 1 มกราคม 2559

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท -ไม่มี-

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ -ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

บริษัทมีฐานลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปพลาสติก ยาง และอื่นๆ เป็นจำนวนมากกว่า 2,300 ราย ครอบคลุมในหลากหลายอุตสาหกรรม อาทิเช่น บรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ บรรจุภัณฑ์อุตสาหกรรม บรรจุภัณฑ์อาหาร รวมถึงบรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคล (Personal Care Product) ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ เครื่องกีฬา เครื่องเขียน และของเด็กเล่น เป็นต้น

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้	2556		2557		2558	
	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ร้อยละ
Commodity Polymers	1,405	44	1,937	53	1,915	52
Specialty and Engineering Polymers	1,737	55	1,692	46	1,707	47
Specialty Chemical, Intermediate, and Additive	17	1	18	1	24	1
รวมรายได้จากการขาย	3,159	100	3,647	100	3,646	100
รายได้อื่น	13	-	12	-	13	-
รวมรายได้ทั้งสิ้น	3,172	100	3,659	100	3,659	100
อัตรากำไรสุทธิของรายได้ (%)	(15%)		15%		-	

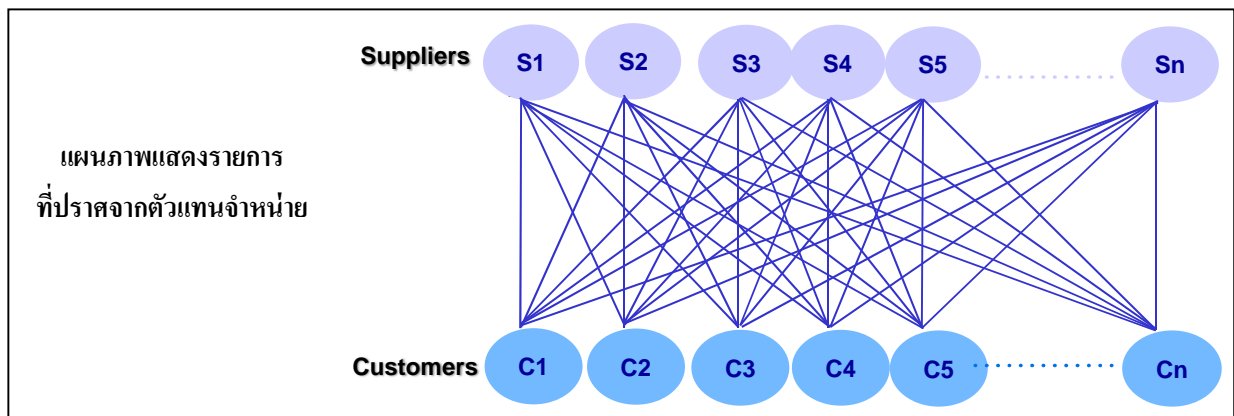
หมายเหตุ: รายได้อื่น หมายถึง รายได้ที่มาจากค่านายหน้ารับจากการติดต่อประสานงานเป็นตัวแทนขายสินค้าให้แก่ซัพพลายเออร์ต่างประเทศ ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และกำไรจากการขายสินทรัพย์

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

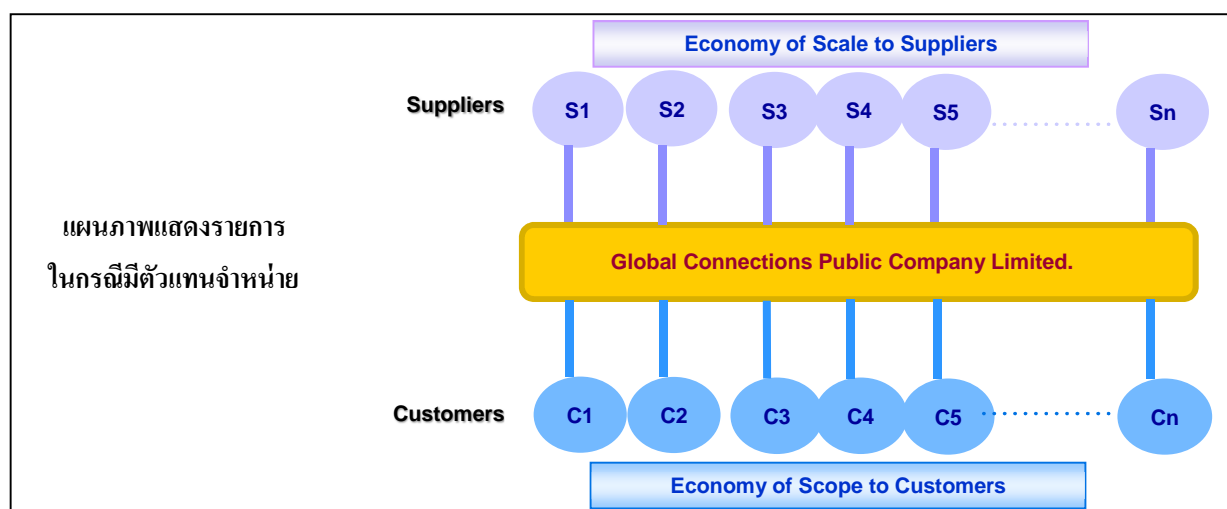
บทบาทของผู้ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่าย

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

ขณะเดียวกันการที่วัตถุดิบในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีมีความหลากหลายสูงมาก ทำให้ผู้ใช้วัตถุดิบมักต้องการวัตถุดิบจากผู้ผลิตหลายราย ซึ่งหากผู้ใช้วัตถุดิบสั่งซื้อสินค้าจากทางผู้ผลิตโดยตรงจะมีความยุ่งยากเสียเวลา และมีค่าใช้จ่ายต่อรายการที่สูงมาก เนื่องจากขาดความประหยัดต่อขนาดรายการระหว่างผู้ผลิตและผู้ใช้วัตถุดิบในกรณีที่ไม่มีตัวแทนจำหน่าย สามารถแสดงได้ดังแผนภาพดังต่อไปนี้



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



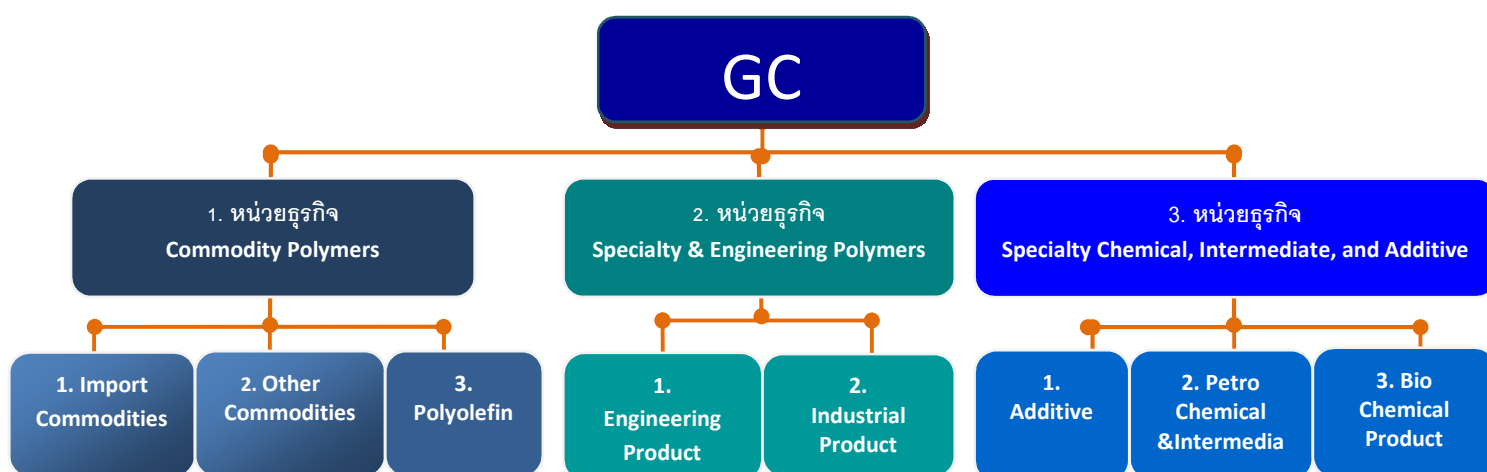
ตัวอย่างข้างต้นเปรียบเทียบให้เห็นได้ชัดเจนยิ่งขึ้น เช่น ในกรณีสินค้าอุปโภคบริโภคที่ผู้บริโภคและผู้ผลิตสินค้านิยมซื้อหาและขายสินค้าผ่านทางซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ เช่น Tesco Lotus, Makro, และ BigC เป็นต้น

นอกจากนี้ เนื่องจากผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีที่เป็นผู้ผลิตระดับโลก จะแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศใดประเทศหนึ่งเพียง 1-2 ราย ด้วยเหตุนี้ จึงเป็นการยากพอสมควรที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาสู่ตลาด

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

1. หน่วยธุรกิจ Commodity Polymers
2. หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymers
3. หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical, Intermediate, and Additive

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



2.1.1 หน่วยธุรกิจ Commodity Polymers

หน่วยธุรกิจ Commodity Polymers เป็นหน่วยธุรกิจที่ดูแลสินค้าประเภทวัตถุดิบพื้นฐานที่มีความเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาสูง โดยสินค้าประเภทนี้จะเป็นสินค้าที่มีการซื้อขายคล่องตัว ทำให้มีปริมาณและมูลค่าการซื้อขายสูง โดยมากกว่าร้อยละ 49 ของยอดขายในหน่วยธุรกิจนี้จะอยู่ในรูปเครดิตทางการค้าไม่เกิน 30 วัน

หน่วยธุรกิจ Commodity Polymers สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

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

- หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้าที่เป็น Polyethylene และ Polypropylene ซึ่งเป็นวัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงพลาสติก ขวด กล่องพลาสติก และบรรจุภัณฑ์อื่นๆ โดยจะเป็นวัตถุดิบที่ไม่ได้ผลิตในประเทศ

2.1.1.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 1.2) Other Commodities

- หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้าที่ผลิตขึ้นภายในประเทศทุกประเภทที่ไม่ใช่เกรด PE และ PP โดยซัพพลายเออร์หลักในประเทศคือ บริษัท ไออาร์พีซี โพลีเอทิลีน จำกัด เป็นสินค้าในกลุ่มของ PU (Polyurethane) ซึ่งอยู่ในรูปของเหลว (Liquid) และต้องมีการนำสารตั้งต้นตั้งแต่ 2 ตัวขึ้นไปมาผสมในสูตร โดยสินค้า PU จะจัดอยู่ในกลุ่ม Thermosetting ซึ่งจะไม่สามารถนำมา recycle ได้อีก สามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมกลุ่มรองเท้า เครื่องเย็บตู้แช่ เฟอร์นิเจอร์ และงานก่อสร้าง

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

- หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้าที่เป็น Polyethylene และ Polypropylene ซึ่งเป็นวัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงพลาสติก ขวด กล่องพลาสติก และบรรจุภัณฑ์อื่นๆ โดยจะเป็นวัตถุดิบที่ผลิตในประเทศ โดยซัพพลายเออร์หลักคือ บริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (PTTPM) ซึ่งเป็นตัวแทนผู้ผลิตสินค้าเกรด HDPE, LLDPE, LDPE และกลุ่มบริษัทที่เป็นพันธมิตร ได้แก่ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้าในกลุ่ม HDPE, PP HOMO, PP COPO, และ PP Random และบริษัท เอ็มซี โพลีเมอร์ จำกัด จะมีสินค้าเฉพาะ PP ทั้ง PP HOMO, PP COPO, และ PP RANDOM โดยหน่วยธุรกิจย่อยนี้จะ เป็นกลุ่มที่มีความผันผวนในเรื่องของราคาค่อนข้างสูง ซึ่งยอดขายมากกว่าร้อยละ 70 ของ BU1 จะอยู่ในหน่วยธุรกิจย่อยนี้
- นอกจากวัตถุดิบพื้นฐานแล้ว ในกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ยังมีวัตถุดิบเกรดพิเศษที่พัฒนาขึ้นสำหรับงานเฉพาะ อาทิเช่น LDPE กลุ่ม Wire & Cable ที่พัฒนาเกรดเฉพาะเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมสายไฟ, HDPE กลุ่มงานฝา เป็นการพัฒนา HDPE จากเกรดฉีดปกติให้ตอบสนองความต้องการของตลาดน้ำดื่ม ที่มีความต้องการคุณสมบัติพิเศษในเรื่องการป้องกันกลิ่นเจือปน หรือการทำหน้าที่เป็น Barrier, LLDPE กลุ่ม ROTO MOLDING ที่พัฒนาสำหรับงานอุตสาหกรรมถังขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง, และ LLDPE C6 พัฒนาเพื่อเพิ่มความแข็งแรงในการซีลด์และพัฒนาในเรื่องลดความหนาของ Film เป็นต้น

2.1.2 หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymers

หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymers จะดูแลสินค้าในกลุ่มโพลีเมอร์ที่ไม่ได้ครอบคลุมในหน่วยธุรกิจ Commodity Polymers ส่วนใหญ่สินค้าเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ มีคุณสมบัติแข็งแรง ทนทาน ทนความร้อน และสารเคมี เหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymers สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 2 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

2.1.2.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 2.1) Engineering Products

- หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 ดูแลสินค้าประเภทพลาสติกวิศวกรรม และ Styrenic Plastic โดยพลาสติกแต่ละชนิดในกลุ่มนี้มีคุณสมบัติและการใช้งานที่แตกต่างกันไป ตัวอย่างเช่น งานบรรจุภัณฑ์ ส่วนตกแต่งเสื้อผ้า (ไม้แขวนเสื้อ) ของเล่น ส่วนประกอบรถยนต์ และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น โดยซัพพลายเออร์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในหน่วยธุรกิจนี้ได้แก่

- 1) **DuPont Performance Polymers** เป็นบริษัทเคมีภัณฑ์ชั้นนำของโลก ซึ่งมีชื่อเสียงในด้านนวัตกรรมที่ล้ำหน้า และมีความเป็นมากกว่า 200 ปี โดยเฉพาะเม็ดพลาสติกภายใต้ชื่อการค้า Zytel® (Polyamide หรือ Nylon) และ Delrin® (Polyacetal หรือ POM) 2 ผลิตภัณฑ์นี้ DuPont เป็นผู้นำตลาดที่มีกำลังการผลิตสูงอันดับต้นๆ และมีฐานการผลิตกระจายอยู่ทั่วโลก ทั้งยุโรป อเมริกา และเอเชีย ซึ่งฐานการผลิตในภูมิภาคเอเชียอยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ จีน ไต้หวัน เกาหลี และญี่ปุ่น นอกจากนี้ ยังมีสินค้าอีกหลายชนิดที่บริษัททำตลาด เช่น Zytel HTN® (High Performance Polyamide), CRASTIN® (PBT), HYTREL® (TPC-ET), RYNITE® (PET) ซึ่งเป็นวัสดุที่ใช้ในการขึ้นรูปชิ้นงานพลาสติกในอุตสาหกรรมหลากหลาย บางชนิดทนความร้อนได้สูงมากจึงสามารถใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และงานทดแทนโลหะบางประเภทได้ เป็นต้น นอกเหนือจากนี้ ทางคูปองก็ยังผลิตพลาสติกที่ผลิตขึ้น โดยใช้พืช (Bio-Base) ได้แก่ ข้าวโพด เป็นวัตถุดิบตั้งต้น โดยผ่านกระบวนการสังเคราะห์ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์พลาสติกที่ผลิตมาจากพืช และได้นำพลาสติกกลุ่มนี้มาทำการผสมกับพลาสติกที่ผลิตจากปิโตรเคมี เพื่อเป็นการลดการใช้พลาสติกที่ผลิตจากปิโตรเคมีลงในส่วนที่แตกต่างกันไป เพื่อยังคงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ติดตามความต้องการของตลาดอยู่ โดยมีการกำหนดตราสัญลักษณ์สินค้าที่แตกต่างไปตามแต่ละชนิดของพลาสติกที่ผลิตได้ เช่น Hytel® RS Thermoplastic Elastomers, Sorona® EP Thermoplastic Polymers, และ Zytel® RS Polyamide Polymers เป็นต้น
- 2) **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 มีความแข็งแรงและแข็งแรงมากกว่า PP ทั่วไป และสินค้าที่ใช้ทำความสะอาดภายในเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเมื่อต้องการเปลี่ยนสีหรือชนิดของ Polymers โดยมีชื่อทางการค้าว่า “Z Clean” ซึ่งเป็นสารทำความสะอาดในระบบหล่ออม (EXTRUDER) ของเครื่องแปรรูปพลาสติก โดยจัดจำหน่ายให้กับโรงงานพลาสติกขึ้นรูปทั่วไป
- 3) **Cabot Plastics** ในธุรกิจแม่สี สีดำ (Black Color Masterbatch) และพลาสติกกึ่งนำไฟฟ้า (Conductive Polymers) Cabot Plastics มีฐานการผลิตอยู่ในประเทศทางแถบยุโรป จีน และดูไบ ซึ่งเป็นโรงงานที่เริ่มเปิดดำเนินการใหม่ในปี 2554 เป็นบริษัทที่ค้นพบกระบวนการผลิต Carbon Black รายแรก และปัจจุบันยังคงเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดในโลก ทั้งนี้ นอกจากเม็ดสีดำ (Black Color Masterbatch) ที่เป็นสินค้าที่ใช้สำหรับเติมแต่งพลาสติกให้มีสีดำแล้ว ยังมีพลาสติกกึ่งนำไฟฟ้า (Conductive Polymers) Cabot Plastics ซึ่งเป็นสินค้าเฉพาะในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าที่ต้องการเพิ่มความปลอดภัยด้านการนำไฟฟ้า (Safety Part) มีกลุ่มลูกค้าเฉพาะ มีขนาดของธุรกิจไม่ใหญ่มากนัก แต่ผู้ที่อยู่ในธุรกิจนี้จะต้องมีความรู้ความเข้าใจเฉพาะสาขาน้อยลง
- 4) **Chi Mei Corporation** ผู้ผลิต ABS รายใหญ่ที่สุดในโลก และเป็นอันดับ 2 ของโลกสำหรับการผลิต SBR และเป็นอันดับ 3 ของโลกสำหรับการผลิต Acrylic Polymers ในปัจจุบันยังได้ขยายการผลิตไปสู่ Poly Carbonate (PC) ซึ่งใช้ในงานผลิตแผ่น CD, VCD, Electronics parts, ขวดนม และอื่นๆ นอกจากนี้ ยังได้เพิ่มสินค้าใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา และยังมีกลุ่มสินค้า Syrenic ได้แก่ GPPS, HIPS, SBC, ABS, SAN, ASA, SMMA, PMMA, PC, และ BR ซึ่งรวมทั้งเกรดสินค้าทั่วไปและเกรดสินค้าพิเศษต่างๆ

- 5) Trinseo (เปลี่ยนชื่อมาจาก Styron LLC. เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นในปี 2557 และในอดีตเคยเปลี่ยนชื่อมาจาก Dow Chemical Company “DOW” โดยการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นครั้งล่าสุดนี้ส่งผลในเชิงบวก เรื่อง การเพิ่มการลงทุน โดยมีแผนเพิ่มโรงงานผลิตให้มากขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขันสินค้ากลุ่มนี้ให้มีโอกาสมากขึ้น และเพื่อตอบสนองลูกค้าดีขึ้น) Trinseo เป็นบริษัทที่มีความสามารถในการตลาดและด้านเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย เป็นผู้นำผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติก ลาเท็กซ์ และยางระดับโลก โดยมีผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่หลากหลาย และสามารถตอบสนองตรงตามความต้องการของตลาด อาทิเช่น MAGNUM™ (ABS), PULSE™ (PC,PC/ABS), INSPIRE™ (PP SPECIAL COMPOUND), และ VELVEX™ (REINFORCED ELASTOMER) ซึ่งเป็นวัสดุที่เหมาะสมกับงานขึ้นรูปชิ้นงานพลาสติกในกลุ่มของอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น
- 6) Denka ผู้ผลิต High Molecular Weight Polystyrene และ SBS ในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งปัจจุบันได้ขยายกำลังการผลิต High Molecular Weight Polystyrene และ SBS มาที่ประเทศสิงคโปร์โดยเริ่มการผลิตเมื่อปลายปี 2549 คุณสมบัติของสินค้ามีลักษณะเฉพาะตัว และแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นๆ อาทิเช่น คุณสมบัติพิเศษ ซึ่งจะคล้ายแก้วมากกว่าสินค้ากลุ่มเดียวกัน และสามารถนำไปใช้ปรับปรุงคุณสมบัติให้แก่กลุ่มพลาสติก Polystyrene ได้
- 7) Styrolution หนึ่งในผู้ผลิต SMMA รายแรกๆ ของโลก ซึ่งเป็นผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีรายใหญ่ที่สุดในประเทศแคนาดา ปัจจุบันได้ย้ายฐานการผลิตไปประเทศสหรัฐอเมริกา โดยใช้ชื่อทางการค้าว่า “NAS” ปัจจุบันบริษัทนำเข้าสินค้าจาก Styrolution เพื่อมาจำหน่ายในประเทศไทย โดยเป็นสินค้าที่สามารถนำไปใช้ได้หลายกลุ่ม เช่น อุปกรณ์การแพทย์ เครื่องประดับ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องแต่งกาย และเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นต้น
- 8) RTP ผู้ผลิตคอมปาวด์เกรดสินค้าพิเศษเกือบทุกประเภทที่เรียกว่ากลุ่ม Super Engineering เช่น PEEK, PPS, LCP, Thermal Conductive, และ High Concentrate Long Glass Fiber เป็นต้น โดยเฉพาะกลุ่ม Long Glass Fiber ได้ดำเนินการขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง เพราะเล็งเห็นถึงอัตราการเติบโตของสินค้าในกลุ่มนี้ในแถบประเทศ ASEAN
- 9) Toray ผู้ผลิตจากญี่ปุ่นที่มีศักยภาพเป็นอย่างมาก ได้มีการขยายกำลังการผลิตในหลายกลุ่มสินค้า เช่น Nylon, PBT, และ PPS ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าที่เล็งเห็นการเจริญเติบโตในอนาคต จึงมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ดูแล ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้า Engineering Plastic ที่มีคุณสมบัติแข็งแรง และปัจจุบันได้นำมาใช้ทดแทนโลหะในบาง Application โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

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 เพื่อใช้สำหรับปรับปรุงคุณสมบัติบางประการในพลาสติกและยาง

โดยบริษัทมีซัพพลายเออร์หลักได้แก่

1) **ExxonMobil Chemical** เป็นผู้ผลิตปิโตรเลียมและปิโตรเคมีที่ใหญ่ที่สุดในโลก ครอบคลุมสินค้าหลายชนิด ได้แก่

- **Specialty Elastomer - Synthetic Rubber** ที่บริษัทดูแล ได้แก่ EPDM และ BUTYL Rubber ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่นำไปผลิตเป็นชิ้นงานยางที่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง อุปกรณ์ในเครื่องใช้ไฟฟ้า และยานยนต์ ปัจจุบัน ExxonMobil เป็นผู้ผลิต EPDM โดยใช้ “Vistalon” เป็น Brand Name และ Butyl Rubber โดยเน้นกลุ่ม Chloro & Bromo Butyl Rubber ที่มีกำลังการผลิตใหญ่ที่สุดในโลก อีกทั้งมีการเพิ่มกำลังการผลิตในอีกหลายประเทศ โดยสินค้าในกลุ่มนี้จะถูกจำหน่ายไปยังโรงงานคอมปาวด์และโรงงานแปรรูปยางสังเคราะห์ เช่น ผู้ผลิตยางรถยนต์ โดยธุรกิจนี้ของ ExxonMobil ยังคงเป็นธุรกิจที่มีอนาคตและมีอัตราการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง
- **Specialty Elastomer - TPV** เป็นเม็ดพลาสติกที่มีคุณสมบัติคล้ายยางสังเคราะห์คือ ทนสารเคมี ทนความร้อนได้ดี ในขณะที่สามารถทำการขึ้นรูปได้เหมือนพลาสติกทั่วไป ใช้ชื่อทางการค้า SANTOPRENE™ นิยมนำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าอุปโภค เช่น ยางกันฝุ่นสำหรับรถยนต์ ด้ามจับแปรงสีฟัน เป็นต้น ซึ่งปริมาณความต้องการของสินค้ากลุ่มนี้มีทิศทางการเติบโตอย่างต่อเนื่อง กลุ่ม TPV นี้ตอบสนองต่อการพัฒนาสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นอย่างมาก เนื่องจากน้ำหนักเบา สามารถขึ้นรูปได้ง่าย สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ (Recycle) และอัตราการผลิตสูง เป็นต้น
- **Polyolefin Elastomer & Metallocene** เป็นพลาสติกที่มีคุณสมบัติด้านความยืดหยุ่นสูง โดยพลาสติกกลุ่มนี้เป็นพลาสติกที่ผลิตโดยใช้เทคโนโลยี Catalyst แบบใหม่ที่เรียกว่า Metallocene Technology ทำให้ผลิตสินค้ากลุ่ม Metallocene PE (mPE) โดยมีชื่อทางการค้าว่า EXACT™, EXCEED™, ENABLE™ และ PP base Elastomer คือ กลุ่มสินค้าภายใต้ชื่อ VISTAMAXX™ ซึ่งสามารถนำมาใช้ปรับปรุงคุณสมบัติของ Polymers ต่างๆ ให้มีความอ่อนนุ่ม เหนียว ทนความเย็นดีขึ้น เพิ่มความสามารถในการรับแรงกระแทก (Impact Modifier) สินค้าในกลุ่มนี้ก็ยังสามารถใช้ทดแทน EVA และ PVC-Soft ได้ในบาง Application อันเนื่องมาจากข้อจำกัดในการกีดกัน PVC ในสินค้าส่งออกบางประเภทอีกด้วย นอกจากการนำสินค้ากลุ่มนี้ไปใช้ปรับปรุงคุณสมบัติด้านต่างๆ ดังกล่าวแล้ว ทั้ง EXACT™, EXCEED™, ENABLE™ และ VISTAMAXX™ ยังสามารถที่จะนำไปใช้งานด้านบรรจุภัณฑ์ได้อีกด้วย เช่น การนำไปผลิตขึ้นรูปฟิล์ม โดยใช้พลาสติกกลุ่มนี้ทั้งหมด 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 ทั้งนี้ ทาง ExxonMobil ได้มีนโยบายการเพิ่มกำลังการผลิต เพื่อรองรับปริมาณความต้องการของลูกค้าในแถบ ASEAN ไม่เพียงแต่สินค้าทั้งสองกลุ่มดังกล่าว ยังมีการเพิ่มกลุ่ม Metallocene Product สำหรับกลุ่มงานกาวด้วย โดยที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ ExxonMobil Chemical ในตลาดนี้แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย
- 2) **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
- 3) **Eastman Chemical (ในส่วนของ Transparency Product)** Eastman Chemical เดิมเป็นส่วนหนึ่งของ Eastman Kodak โดยสินค้ามี 2 กลุ่มหลัก คือ Copolyester และ Cellulose Polymer โดย Copolyester นิยมใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มเครื่องสำอาง ที่เน้นความใสและรูปลักษณะของบรรจุภัณฑ์เป็นพลาสติกที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เนื่องจากสามารถใช้สัญลักษณ์รีไซเคิลเบอร์ 1 ได้เหมือน PET นอกจากนี้ ยังสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องเขียน เครื่องมือช่าง ในขณะที่ Cellulose Polymer เป็นพลาสติกที่ผลิตมาจากเยื่อไม้ธรรมชาติ (Bio-Base) ตลาดนี้มีคู่แข่งชั้นนำย่อยโดย Eastman เป็นผู้ผลิตรายหลักในตลาดโลก นอกจากสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมข้างต้นแล้ว ปัจจุบัน Eastman Chemical ยังคงมีการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง โดยการออกสินค้ากลุ่มใหม่ที่รองรับความต้องการของตลาดโลก คือ พลาสติกใส (เหมือนแก้ว) ที่ไม่มีสาร BPA (Bis-Phenol A) ในขณะเดียวกันจะต้องมีคุณสมบัติทนความร้อนได้ดีด้วย โดยสินค้าใหม่ของ Eastman Chemical นี้ได้ออกสู่ท้องตลาดภายใต้แบรนด์ **"Tritan"** สำหรับตลาดหลักที่เริ่มนิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะสินค้าที่คำนึงถึงเรื่องความปลอดภัย BPA (BPA Free) คือ ขวดนมเด็กชนิด BPA-Free ขวดน้ำดื่มทั่วไป (สำหรับเด็กและผู้ใหญ่) กล่องบรรจุอาหาร และถังบรรจุน้ำดื่ม เป็นต้น นอกจากนี้ ทาง Eastman Chemical ยังคงเดินหน้าเพิ่มกำลังการผลิต Tritan อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นตลาดที่มีทิศทางการเติบโตอย่างต่อเนื่องใน ASEAN
- 4) **OCV (Thailand)** บริษัทในกลุ่มของ OCV Reinforcement Co., LTD (เกิดจากการรวมกิจการระหว่าง Owens Corning Australia PTY (ประเทศออสเตรเลีย) และ Saint Gobain's Reinforcement) ผู้ผลิตใยแก้ว (Fiber Glass) รายใหญ่ที่สุดในโลก มีฐานการผลิตในสหรัฐอเมริกา เกาหลีใต้ และขยายกำลังการผลิตใหม่ในประเทศจีน โดย Fiber Glass ถือเป็นแร่ใยแก้วที่ใช้ในการเพิ่มคุณสมบัติของพลาสติกหลายประเภท เช่น PP, Nylon, PET, PBT, และอื่นๆ ให้มีคุณสมบัติความแข็งแรงมากขึ้น รวมทั้งยังช่วยให้ทนความร้อนดีขึ้นได้อีกด้วย

- 5) **Rio Tinto Mineral** จากเดิมที่มีกลุ่มสินค้า Talcum อยู่ แต่เนื่องจากเกิดการเปลี่ยนแปลงด้านการขายกิจการ จึงทำให้ Rio Tinto Mineral เหลือเพียงกลุ่มสินค้าเพียงกลุ่มเดียวคือ กลุ่ม Zinc borate สารกลุ่มนี้จัดเป็นแร่กลุ่มหนึ่ง ใช้สำหรับปรับปรุงคุณสมบัติพลาสติกในการลดหรือหน่วงการติดไฟและลดการเกิดควันขณะไหม้ได้ นอกจากนี้ยังสามารถนำไปใช้ปรับปรุงคุณสมบัติบางประการของทั้งพลาสติกและยาง โดยตลาดที่เกี่ยวข้องกับสินค้ากลุ่มนี้โดยส่วนใหญ่จะเป็น ตลาด Intermediate ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ผู้ผลิตเม็ดที่ทำกรปรับปรุงคุณสมบัติบางประการเอง บริษัทที่นำเม็ดพลาสติกมาปรับปรุงเปลี่ยนแปลง เพื่อให้ได้คุณสมบัติตรงตามความต้องการในการใช้งาน ได้แก่ Masterbatch producer และ Compounder ถึงแม้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงภายในของบริษัท Rio Tinto Mineral ก็ตาม แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ Rio Tinto Mineral ในส่วนของ Zinc borate ได้อย่างต่อเนื่อง
- 6) **Imerys Mineral** เป็นกลุ่มธุรกิจเหมืองแร่ Talcum ที่เกิดจากการควบรวมกิจการบางส่วนจากบริษัท Rio Tinto Mineral โดยบริษัทเป็นเจ้าของเหมืองแร่หลากหลายชนิด แต่ที่สำคัญมากคือเหมืองแร่ Talcum ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ซึ่งสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมยางและพลาสติก โดย Talcum ทำหน้าที่ปรับปรุงคุณสมบัติในพลาสติกหลายชนิดและได้หลายด้านด้วยกัน เช่น เพิ่มความแข็งแรงทรงรูป เพิ่มการทนความร้อน ช่วยลดการติดกันของผิวฟิล์ม และช่วยลดระยะเวลาขึ้นรูปได้ เป็นต้น นอกจากนี้ยังสามารถนำไปปรับปรุงคุณสมบัติของยางธรรมชาติ และยางสังเคราะห์ได้อีกด้วย เช่น เพื่อป้องกันการซึมผ่านของอากาศในยางให้ดีขึ้น และช่วยให้การถอดแบบง่ายขึ้น เป็นต้น
- 7) **Timcal Ltd.** เป็นกลุ่มบริษัทผู้ผลิต Graphite และ Carbon เกรดพิเศษ โดยมีเทคโนโลยีในการผลิต Graphite & Carbon เป็นของตนเองโดยเฉพาะและเป็นที่รู้จักกันทั่วโลก โดย Timcal Ltd. นี้เป็นส่วนหนึ่งของบริษัทกลุ่ม Imerys Mineral ด้วย ซึ่งสินค้ากลุ่มนี้มีการนำมาใช้สำหรับปรับปรุงคุณสมบัติได้ทั้งพลาสติกและยาง เพื่อให้คุณสมบัติพลาสติก และยางนั้นมีคุณสมบัติพิเศษเฉพาะทาง เช่น มีคุณสมบัติกึ่งนำไฟฟ้า (Conductive) ทำให้ผิวชิ้นงานลื่นขึ้น (Low Friction) และการส่งผ่านความร้อน (Thermal Conductive)
- 8) **Thai Synthetic Rubbers Company Limited (TSL)** ก่อตั้งขึ้นในประเทศไทยปี ค.ศ. 1995 เป็นโรงงานผลิตยาง Poly-butadiene โรงงานแรกใน South East Asia ด้วยกำลังการผลิต 65,000 ตันต่อปี โดยใช้เทคโนโลยีจาก UBE Industries (UBE) ของประเทศญี่ปุ่น UBE ได้ชื่อว่าเป็นผู้ผลิตรายหลักของโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่ม High-cis poly-butadiene rubber ชนิด cobalt catalyst ซึ่งมีเกรดสินค้าที่หลากหลาย ที่ได้รับการควบคุมคุณภาพด้านต่างๆ ก่อนส่งถึงมือลูกค้า รวมทั้งยังมีการพัฒนาสินค้าออกมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เหมาะสมต่อความต้องการของตลาด เช่น ยางเกรดพิเศษ UBEPOL VCR เป็นต้น
- 9) **Campine** เป็นผู้ผลิตเคมีกลุ่ม Antimony มีประวัติยาวนานกว่า 100 ปี ซึ่งสินค้ากลุ่ม Antimony สามารถนำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม โดยหนึ่งในสินค้ากลุ่มนี้ ทำหน้าที่เป็นสารหน่วงการติดไฟ โดยสามารถใช้งานร่วมกับสารเคมีกลุ่มอื่นที่มีหน้าที่แบบเดียวกัน (Flame Retardant)

นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจนี้ยังดูแลสินค้าอื่นๆ อีกด้วย เช่น Butadiene Rubber, Nanoclay, และ 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 สามารถจำหน่ายให้กับสายการผลิตของบริษัทในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีได้ตั้งแต่ผู้ผลิตเม็ดพลาสติก (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 โดยในการทำการตลาดสินค้าในกลุ่มนี้ บริษัทไม่ได้ทำหน้าที่เพียงแต่เป็นผู้กระจายสินค้าเท่านั้น แต่ยังทำหน้าที่ทุกขั้นตอนของการพัฒนาตลาด ตั้งแต่ให้ข้อมูลแนะนำ ร่วมทดลอง จนสามารถสร้างความต้องการของสินค้าชนิดดังกล่าวขึ้นได้ ซึ่งทางบริษัทได้ร่วมมือกับซัพพลายเออร์อย่างใกล้ชิดในการให้บริการนี้

โดยบริษัท มีซัพพลายเออร์ในส่วนของสารเติมแต่ง ได้แก่

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

นอกจากนี้ บริษัทยังคงคัดสรรสินค้าจากแหล่งต่างๆ ภายนอกประเทศที่เป็นที่เชื่อถือได้ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าด้วยแล้วแต่กรณี

2.1.3.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 3.2) ตลาดอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและ Intermediate

หน่วยธุรกิจนี้จะต่างจากหน่วยธุรกิจย่อยอื่น โดยหน่วยธุรกิจนี้จะกำหนดขอบเขตของตลาดแล้วจึงพิจารณาสินค้าที่มีศักยภาพ ต่างจากหน่วยธุรกิจอื่นที่พิจารณาตัวสินค้าเป็นหลัก โดยหน่วยธุรกิจนี้แบ่งตลาดเป็น 2 ส่วนคือ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นต้น ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่โรงกลั่นน้ำมัน โรงผลิตเอทิลีน ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) และอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นกลาง (Intermediate) ซึ่งครอบคลุมผู้ผลิตเม็ดพลาสติก และกาว (เรซิน) ซึ่งผลิตสารตั้งต้นที่เป็นองค์ประกอบหลักของกลุ่ม Downstream

โดยซัพพลายเออร์หลักของสินค้าในกลุ่มนี้คือ Chevron Phillips Chemical ซึ่งมีสินค้าหลักเป็นสารประกอบประเภท Mercaptan ได้แก่

- Tert-Dodecyl Mercaptan (TDM) เป็น Molecular Weight Modifier สำหรับผลิต SBR, ABS, และ NR Latex
- N-Dodecyl Mercaptan (NDDM) เป็น Molecular Weight Modifier สำหรับผลิต Adhesive ชนิด Acrylic Resins, BR, และ PS
- N-Octyl Mercaptan (NOM) เป็น Molecular Weight Modifier สำหรับผลิต PMMA
- Ethyl Mercaptan (EM) เป็นสารเติมกลิ่นในก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG)
- Dimethyl Disulfide (DMS) เป็นสาร Anti-Coking ในโรงงาน Cracker และเป็นสารสำหรับการทำ Pre-Sulfiding ใน Aromatic plant
- Sulfolane W เป็น solvent extractor for BTX unit
- 2-Mercaptaethanol (BME) เป็น modifier สำหรับ Acrylic Resin และเป็น Stabilizers สำหรับ Specialty PVC และเป็นหนึ่งในวัตถุดิบของการผลิตสาร Corrosive Inhibition
- Reference fuel ประกอบด้วย
 - PRF-Isooctain, PRF-Octane Blends No. 80, PRF-N-Heptane, และ Toluene Reference Fuel ใช้สำหรับการวัดค่าออกเทนในน้ำมันเบนซิน
 - Diesel Reference Fuel T and U ใช้สำหรับการวัดค่าซีเทนในน้ำมันเบนซิน

2.1.3.3 หน่วยย่อยธุรกิจที่ 3 (SBU 3.3) BioChemical - Micronice Products

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม BioChemical นี้ ครอบคลุมการใช้งานกับทุกกลุ่มอุตสาหกรรม ลดการใช้เคมีสังเคราะห์ ลดของเสียออกจากอุตสาหกรรม คือความสมดุลให้สิ่งแวดล้อม ทั้งประโยชน์ยังครอบคลุมในหลายๆ ด้าน ดังต่อไปนี้

- เป็นมิตร และปลอดภัย กับผู้ใช้งาน
- ช่วยคงประสิทธิภาพของเครื่องจักร และง่ายต่อการบำรุงรักษา
- ช่วยลดปัญหาการสูญเสียพลังงานส่วนเกิน
- ง่ายต่อการแยกน้ำมัน ของเสีย ก่อนปล่อยน้ำทิ้งซึ่งไม่ทำลายจุลินทรีย์ในบ่อบำบัด
- ลดภาระต่อระบบบำบัด จุลินทรีย์ทำงานได้เต็มประสิทธิภาพ
- ลดการใช้น้ำ โดยนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ ภายใต้การจัดการที่ถูกต้อง

MICRO-NICE® เป็นชื่อที่ตั้งขึ้นเพื่อใช้เรียก สารสกัดจากธรรมชาติ (Phytochemical) ของประเทศไทย (Botanical Extract from Locally Plant) มีคุณสมบัติจากธรรมชาติ เช่น ช่วยลดแรงตึงผิวและสลายกลิ่นเน่าเสีย โดยที่สาร MICRO-NICE® นี้ สามารถย่อยสลายในธรรมชาติได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ภายใน 9 วัน

การทำงานของ MICRO-NICE® มี 4 ขั้นตอน

- 1) **แทรก** คือ ผลิตภัณฑ์จะแทรกเข้าไปภายในระหว่างพื้นผิวที่ต้องการทำความสะอาดกับสิ่งสกปรกต่างๆ เช่น คราบน้ำมัน คราบไขมัน และคราบโปรตีน เป็นต้น
- 2) **ลดแรงตึงผิว** คือ การลดแรงตึงผิวของสิ่งสกปรก ทำให้สิ่งสกปรกหลุดออกจากกัน และหลุดออกจากพื้นผิว คงเหลือไว้ซึ่งความสะอาดของพื้นผิวที่เป็นอยู่ โดยไม่มีผลกระทบกับพื้นผิว
- 3) **ชะล้าง** คือ MICRO-NICE® เป็นสูตรน้ำ จึงสามารถชะล้างสิ่งสกปรกหลุดออกได้โดยง่ายและรวดเร็ว เพียงใช้น้ำสะอาดเท่านั้น
- 4) **การสลายกลิ่น** คือ MICRO-NICE® จะมีคุณสมบัติในการสลายกลิ่น (De-Oder) ที่เกิดจากการเน่าในธรรมชาติ

ผลิตภัณฑ์ Micronice® แบ่งได้ 3 กลุ่มใหญ่ๆ ตามประเภทการใช้งาน

1) กลุ่มระบบทำความเย็น ความร้อน

- Micronice® D-5 GC สำหรับจัดการตะกอนแข็ง และป้องกันการเกิดตะกอนแข็ง และสนิมใหม่ในส่วนของ Cooling Tower และ Chiller
- Micronice® Flushing สำหรับขจัดตะกอน และสนิมเก่า ในส่วนของ Roller, Oil Cooler, และ Mold
- Micronice® Bio AHU สำหรับขจัดเมือก ฝุ่น ละอองน้ำมัน ในส่วนของ Coil ร้อนและเย็นของ AHU, Chiller, และ Industrial Air Conditioner

2) กลุ่มทำความสะอาด คราบน้ำมัน สนิม และสิ่งสกปรกบนพื้นผิว

- Micronice® Engine Cleaner ผลิตภัณฑ์พร้อมใช้ เหมาะกับทุกสภาพพื้นผิว ขจัดคราบน้ำมัน คราบสกปรกทั่วไปได้ทั้งแม่พิมพ์ (mold) เครื่องจักร และพื้นโรงงาน
- Micronice® Bio3Mex ผลิตภัณฑ์เข้มข้น สำหรับผสมเพื่อให้เหมาะกับสภาพความหนืดของคราบน้ำมัน และคราบสกปรก เหมาะกับทุกสภาพพื้นผิว ยกเว้น เหล็ก

- Micronice® Bio3Mex - RP2 และ Bio3Mex - RP4 ผลิตภัณฑ์เข้มข้น สำหรับผสมเพื่อให้เหมาะสมกับความหนืดของคราบน้ำมัน และคราบสกปรกที่หนักและเหนียว เหมาะกับทุกสภาพพื้นผิว ยกเว้นอลูมิเนียม

3) กลุ่มทำความสะอาดในครัวเรือน อาคารสำนักงาน โรงอาหาร และสายการผลิตอาหาร

- Micronice® Bio Clean&Clear ผลิตภัณฑ์ล้างภาชนะ และสายการผลิตอาหารไม่ทิ้งสารตกค้าง ขจัดกลิ่นคาว ไม่ละลายน้ำมันลงในน้ำ ไม่เกิดก้อนไขมันอุดตันในท่อระบายน้ำ และเกิดกลิ่นเหม็น
- Micronice® Bio Clean ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดพื้นผนัง สุขภัณฑ์ในห้องน้ำ ห้องครัว ลดปัญหาตะกรัน คราบไขสบู่เกาะผนังแน่น ไม่มีกลิ่นฉุนขณะใช้งาน ปลอดภัยกับผู้ใช้งานและกับผิวสุขภัณฑ์ และไม่ทำลายจุลินทรีย์ในบ่อบำบัด
- Micronice® Bio Hand Wash ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดมือ ขจัดความมัน และกลิ่นคาว
- Micronice® Bio Hand Clean ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดมือเข้มข้น สำหรับขจัดน้ำมัน เหมาะสำหรับส่วนงานซ่อมบำรุง
- Micronice® Bio Deodorizer ผลิตภัณฑ์สลายกลิ่นไม่พึงประสงค์ สำหรับในรถยนต์ ห้องประชุม คอนโด และร้านอาหาร

ตารางแสดงตัวอย่างรายชื่อผลิตภัณฑ์และลักษณะการนำไปใช้งาน

อักษรย่อ	คำเต็ม	ตัวอย่างลักษณะการนำไปใช้งาน
PP	POLYPROPYLENE	ถุงร้อน กระสอบ เครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนในรถยนต์ หลอดกาแฟ ลังอุตสาหกรรม และเปลือกแบตเตอรี่รถยนต์
PE	POLYETHYLENE (HDPE/LLDPE/LDPE/MDPE)	ถุงพลาสติก ฟิล์มหด บรรจุภัณฑ์ประเภทต่างๆ และขวด
HDPE	HIGH DENSITY POLYETHYLENE	เชือก แหวน ขวดบรรจุภัณฑ์ พาเลท ถุงหิ้ว ถัง และลังอุตสาหกรรม
LLDPE	LINEAR LOW DENSITY POLYETHYLENE	บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน เช่น ถุงอุตสาหกรรม และเครื่องใช้ในครัวเรือน
MDPE	MEDIUM DENSITY POLYETHYLENE	ถัง และงานฉีดประเภทต่างๆ
LDPE	LOW DENSITY POLYETHYLENE	บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน เช่น บรรจุภัณฑ์อาหาร ถุงซีป ฟิล์มหด และ bubble film
PVC	POLYVINYL CHLORIDE	ขวดแชมพู รองเท้า หนังสติ๊ก ชิ้นส่วนงานอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ ท่อน้ำ ชนิดแข็งและอ่อน และสายไฟ
PET	POLYETHYLENE TEREPHTHALATE	ขวดน้ำดื่ม บรรจุภัณฑ์เครื่องสำอาง และบรรจุภัณฑ์แบบแผ่น
TPC-ET	THERMOPLASTIC POLYETHER ESTER ELASTOMER	ชิ้นส่วนรองเท้ากีฬา และชิ้นส่วนเครื่องกล
PCT	POLYCYCLOHEXAMETHYLENE TEREPHTHALATE	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
EPDM	ETHYLENE PROPYLENE DIENE MONOMER	ชิ้นส่วนยานยนต์
BUTYL	BUTYL RUBBER	ชิ้นส่วนยานยนต์ และยางรถยนต์
GPPS	GENERAL PURPOSE POLYSTYRENE	เครื่องใช้ในครัวเรือน และบรรจุภัณฑ์ใช้แล้วทิ้ง
HIPS	HIGH IMPACT POLYSTYRENE	เครื่องใช้ไฟฟ้า
SAN	STYRENE ACRYLONITRILE	บรรจุภัณฑ์ เครื่องสำอาง และไฟแช็ค
ABS	ACRYLONITRILE BUTADIENE STYRENE	ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ ของเล่นเด็ก และหมวกกันน็อค

อักษรย่อ	คำเต็ม	ตัวอย่างลักษณะการนำไปใช้งาน
TABS	TRANSPARENT ABS	ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และของเล่นเด็กที่มีลักษณะโปร่งแสง
SBS	STYRENE BUTADIENE STYRENE	ไม้แขวนเสื้อ และแก้วกาแฟชนิดใส
SMMA	STYRENE METHYL METHACRYLATE	เครื่องครัว และรองเท้าแฟชั่น
PMMA	ACRYLIC POLYMER	ไฟท้ายรถยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า
PPS	POLYPHENYLENE SULFIDE	อะไหล่ชิ้นส่วนรถยนต์ และอิเล็กทรอนิกส์
HMPS	HIGH MOLECULAR WEIGHT POLYSTYRENE	เครื่องครัว

โครงสร้างบริษัท และบริษัทในเครือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 -บริษัทไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม-

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

2.2.1.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

ลูกค้าของบริษัทที่ซื้อขายในปี 2558 มีทั้งหมดมากกว่า 1,000 ราย โดยเป็นลูกค้าหลักที่ค้าขายกันเป็นประจำมากกว่าร้อยละ 70 โดยลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีสัดส่วนการซื้อรายไม่เกินร้อยละ 5 ของยอดขายรวมของบริษัท และมูลค่าการซื้อของลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15 ของยอดขายรวมบริษัท

โดยบริษัทสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

- 1) ผู้แปรรูป (converter)** เป็นผู้ผลิตซึ่งนำเม็ดพลาสติกและวัตถุดิบอื่นๆ ที่สั่งซื้อจากบริษัทมาแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ ได้แก่ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องใช้ไฟฟ้า บรรจุภัณฑ์เครื่องสำอาง ก่อสร้าง และเกษตร เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มผู้แปรรูปนี้เป็นลูกค้าหลักของบริษัท โดยยอดขายรวมของลูกค้ากลุ่มนี้คิดเป็นประมาณมากกว่าร้อยละ 88 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัท ตัวอย่างของบริษัทลูกค้าในกลุ่มผู้แปรรูปนี้ที่เรารู้จักแต่ไม่ได้เป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ บมจ. ศรีไทย ชูเปเปอร์แวร์ บมจ. ที.กรุ๊ปไทยอุตสาหกรรม บมจ. ยูเนี่ยนพลาสติก กลุ่มบริษัทไทยซัมมิท บมจ. พลาสติกและหีบห่อไทย จำกัด บมจ. อาปีโก้พลาสติก และบมจ.ปัญญาพัฒนาพลาสติก เป็นต้น
- 2) ผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Trade partner)** เป็นผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรกับบริษัทโดยจะรับสินค้าของบริษัทไปขายต่ออีกทอดหนึ่ง และในบางกรณีพันธมิตรกลุ่มนี้จะแนะนำลูกค้ามาให้บริษัท เนื่องจากบริษัทมีวัตถุดิบที่ครบวงจร จึงเป็นการเกื้อกูลกันระหว่างผู้ค้ากับบริษัท ผู้ค้าในกลุ่มนี้มียอดขายประมาณร้อยละ 5 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัท
- 3) บริษัทประเภท Compounder** ซึ่งเป็นผู้ผสมส่วนผสมวัตถุดิบชนิดต่างๆ เข้าด้วยกันเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น บริษัทขายสินค้าให้บริษัทประเภท Compounder และยังเป็นพันธมิตรกับบริษัทเพื่อการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ยอดขายจากบริษัทในกลุ่มนี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 7 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทคือ บริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมนั้นๆ และมุ่งเน้นลูกค้าที่มีฐานะการเงินดี คือ มีระดับความน่าเชื่อถือที่บริษัทจัดกลุ่มอยู่ในระดับ A จนถึง C+ บริษัทจะขายสินค้าให้ลูกค้าระดับต่ำกว่า C+ ก็ต่อเมื่อได้รับพิจารณาอนุมัติเป็นกรณีพิเศษเท่านั้น และจะอนุมัติในวงเงินที่จำกัด โดยในปี 2558 บริษัทขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไปยังกลุ่ม C+ เพิ่มมากขึ้นกว่าปีก่อน แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทยังคงเล็งเห็นความสำคัญเรื่อง การป้องกันความเสี่ยง และได้ทำประกันคุ้มครองความเสียหายของลูกค้าหนึ่งการค้ากับบริษัทประกันภัยอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา โดยจะคุ้มครองสำหรับหนี้เสียของลูกค้าของบริษัทที่อยู่ในเงื่อนไขการประกันภัย

2.2.1.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของบริษัทจะเป็นการจัดจำหน่ายโดยตรงไปที่ลูกค้าโดยจะมีพนักงานขายที่ดูแลแต่ละหน่วยธุรกิจเป็นคนดูแล นอกจากนี้ ยังมีการเป็นพันธมิตรกับผู้ค้าพลาสติกรายอื่น ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายเม็ดพลาสติกเช่นกัน โดยหากสินค้าชนิดใดที่พันธมิตรไม่มีก็จะแนะนำมาที่บริษัท เนื่องจากบริษัทถือได้ว่าเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบทางด้านพลาสติกและปิโตรเคมีที่มีความหลากหลายของสินค้ามากที่สุด รวมถึงพนักงานขายส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาทางสายเคมีหรือโพลิเมอร์ ทำให้สามารถให้ข้อมูลและบริการที่ครบถ้วน บริษัทเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสี ผสมวัตถุดิบชนิดต่างๆ ซึ่งการเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder นี้ บริษัทจะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลและเข้าทำการวิจัยร่วมกับบริษัท Compounder ทำให้สามารถพัฒนาสินค้าใหม่ที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

2.2.1.3 ที่ตั้งคลังสินค้า

ทำเลที่ตั้งของบริษัทนับเป็นทำเลยุทธศาสตร์ซึ่งเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งที่สนับสนุนให้การจัดส่งเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุผลที่สำคัญ 3 ประการ คือ

- **ประการแรก** ลูกค้าขนาดใหญ่จำนวนมากรวมถึงลูกค้าที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และบรรจุภัณฑ์พลาสติกมีโรงงานในแถบสมุทรปราการ และต่อเนื่องไปชายฝั่งทะเลตะวันออก คลังสินค้าของบริษัทซึ่งอยู่ติดถนนกิ่งแก้ว บางนา-ตราด กม.12 จึงเป็นจุดกระจายสินค้าที่ใกล้กับลูกค้าสำคัญเหล่านี้ ทำให้การจัดส่งเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว จับใจ และประหยัดต้นทุนในการขนส่งเป็นอย่างมาก
- **ประการที่สอง** ที่ตั้งของคลังสินค้าของบริษัทเป็นจุดซึ่งอยู่ในโซนนอกวงแหวน ซึ่งมีได้ถูกจำกัดเวลาเดินรถบรรทุกขนาดใหญ่เหมือนกับโซนด้านใน ทำให้บริษัทสามารถใช้กำลังการจัดส่งทั้งกำลังคน กำลังรถได้อย่างเต็มประสิทธิภาพในกรณีการส่งมอบให้กับลูกค้าที่อยู่พื้นที่โซนนอกวงแหวนด้วยกัน
- **ประการที่สาม** ที่ตั้งของคลังสินค้าของบริษัทเป็นจุดที่มีความสะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่ายทั้งในแง่ของเวลาและค่าขนส่ง ในการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศที่ตั้งโรงงานอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุด จังหวัดระยองทั้งสิ้น รวมถึงสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศผ่านทางท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง และอยู่ใกล้กับลานสินค้าลาดกระบ้ง ซึ่งทำให้บริษัทสามารถเลือกจุดในการนำเข้ามาสินค้าให้เหมาะสมและควบคุมค่าใช้จ่ายในการขนส่งกับการขาย และการส่งมอบสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.2.2 สภาพการแข่งขัน

2.2.2.1 แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขันในอนาคต

เนื่องจากบริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีเป็นหลัก ดังนั้น ยอดขายของบริษัทจะมีความเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีโดยตรง ข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (www.oie.go.th) ณ วันที่ 4 มกราคม 2559 ได้สรุปภาวะอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี ดังนี้

1) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก

- **ภาพรวมผลิตภัณฑ์พลาสติก** อุตสาหกรรมพลาสติกในช่วง 10 เดือน (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 การส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกลดลงร้อยละ 4.37 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการส่งออกไปยังตลาดหลัก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และกลุ่มประเทศ CLMV ชะลอตัว บวกกับราคาสินค้าที่ลดลงตามทิศทางราคาน้ำมันในตลาดโลก ส่งผลให้ปริมาณการผลิตสินค้าพลาสติกไม่เพิ่มขึ้น ส่วนการนำเข้าของผลิตภัณฑ์พลาสติกเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.04 ตามประเภทผลิตภัณฑ์ที่เป็นปัจจัยการผลิตของอุตสาหกรรมก่อสร้างและภาคเกษตร ได้แก่ พลาสติกปูพื้น หลอด และท่อ
- **การตลาดและการจำหน่าย**
 - **การส่งออก** ในช่วง 10 เดือน (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 ปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติก (3916-3926) เท่ากับ 1,085,942 ตัน ลดลงร้อยละ 4.37 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สินค้าที่มีการส่งออกลดลงที่สำคัญ ได้แก่ ไบยาวเดี่ยว พลาสติกปูพื้น และของที่ใช้ลำเลียงหรือบรรจุสินค้า โดยลดลงร้อยละ 64.58, 19.20, และ 7.76 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยภาพรวมประเทศไทยมีการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกส่วนใหญ่ไปยังประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และมาเลเซีย คิดเป็นร้อยละ 18.28, 9.44, 6.72, และ 6.68 ตามลำดับ
 - **การนำเข้า** ในช่วง 10 เดือน (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติก (3916-3926) เท่ากับ 622,279 ตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.04 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยสินค้าที่มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นที่สำคัญ ได้แก่ พลาสติกปูพื้น หลอดหรือท่อ และไบยาวเดี่ยว โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 24.50, 13.43, และ 10.58 ตามลำดับ โดยภาพรวมประเทศไทยนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติกส่วนใหญ่มาจากประเทศจีน ญี่ปุ่น มาเลเซีย และสหรัฐอเมริกา คิดเป็นร้อยละ 27.33, 24.73, 8.17, และ 6.04 ตามลำดับ

ตารางแสดงปริมาณการนำเข้าและส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกระหว่างปี 2556-2558

	2556	2557	2557				2558				2558*
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	ม.ค. - ต.ค.	
ปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติก (หน่วย: ตัน)											
รวม	1,057,834.00	1,133,414.02	276,016.94	276,274.11	307,169.01	273,953.96	260,350.00	273,318.00	281,097.00	904,952.00	1,085,942.00
YOY (%)	6.57	7.14	10.85	8.82	9.79	(0.45)	(5.67)	(0.97)	(8.48)	(5.41)	(4.37)
QoQ (%)	N/A	N/A	0.29	0.09	11.18	(10.81)	(4.96)	4.98	2.84	-	-
ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติก (หน่วย: ตัน)											
รวม	553,017.10	597,119.07	140,498.76	148,257.31	152,092.94	156,270.06	152,193.00	158,931.00	155,491.00	518,566.00	622,279.00
YOY (%)	2.13	7.97	5.96	6.38	6.90	12.58	8.32	13.11	2.23	4.67	4.04
QoQ (%)	N/A	N/A	1.22	5.52	2.59	2.74	(2.60)	4.42	(2.16)	-	-

ที่มา: Global Trade Atlas และศูนย์วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมพลาสติก (PIU) สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

*ประมาณการโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

■ สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมพลาสติกและแนวโน้ม

- สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมพลาสติกปี 2558

การส่งออก มีปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติก (3916-3926) เท่ากับ 1,085,942 ตัน ลดลงร้อยละ 4.37 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สินค้าที่มีการส่งออกลดลง ได้แก่ โปยยาวเดี่ยว พลาสติกปูพื้น และของที่ใช้ลำเลียงหรือบรรจุสินค้า โดยลดลงร้อยละ 148.42, 19.27, และ 6.49 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน

การนำเข้า มีปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติก (3916-3926) เท่ากับ 622,279 ตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.04 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยสินค้าที่มีการนำเข้าเพิ่มขึ้น ได้แก่ พลาสติกปูพื้น เครื่องประกอบของอาคาร หลอดหรือท่อ และโปยยาวเดี่ยว โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.15, 19.70, 12.83, และ 10.73 ตามลำดับ

แนวโน้มปี 2559 คาดว่าเศรษฐกิจไทยน่าจะมีแนวโน้มขยายตัวโดยมาตรการกระตุ้นค่าใช้จ่าย และการลงทุนของภาครัฐที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ เศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่เริ่มขยายตัวดีขึ้น ประกอบกับค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มอ่อนค่าลง รวมทั้งราคาน้ำมันดิบที่น่าจะมีแนวโน้มลดลงเช่นกัน ซึ่งจะส่งผลดีต่อผลิตภัณฑ์พลาสติกในเชิงบวก

2) อุตสาหกรรมปิโตรเคมี

■ **ภาพรวมอุตสาหกรรมปิโตรเคมี** อุตสาหกรรมปิโตรเคมีช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 ราคาเนฟธาของตลาดเอเซียปรับตัวผันผวนตามราคาน้ำมันดิบในตลาดล่วงหน้า โดยภาพรวมราคาเฉลี่ยปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

- **การผลิต** อุตสาหกรรมปิโตรเคมีของไทยช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 มีการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา เพื่อยกระดับการเป็นผู้นำทางธุรกิจในการพัฒนาสินค้ากลุ่มที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในภูมิภาคอาเซียน

โครงการเพิ่มกำลังการผลิตมอนอเมอร์ซิลิโคนจาก 70,000 ตันต่อปี เป็น 105,000 ตันต่อปี และโครงการเพิ่มกำลังการผลิตพอลิเมอร์ซิลิโคนจาก 54,000 ตันต่อปี เป็น 74,000 ตันต่อปี โดยส่วนขยายของโรงงานจะก่อสร้างแล้วเสร็จภายในปี 2560

การเจรจาร่วมทุนโครงการผลิตโพรพิลีนออกไซด์ (Propylene Oxide, PO) และพอลิออกไซด์ (Polyols) ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งสองจะนำไปใช้เป็นวัตถุดิบ เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์และสารเคลือบ กำลังการผลิต 200,000 ตันต่อปี รวมถึงมีแผนการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตพอลิเอทิลีนความหนาแน่นต่ำเชิงเส้น (LLDPE) เป็น 800,00 ตันต่อปี มีกำหนดเปิดดำเนินการในปี 2561

การเปิดดำเนินการโรงงานผลิตโซเดียมไบคาร์บอเนต กำลังการผลิต 100,000 ตันต่อปี เพื่อตอบสนองการขยายตัวของอุปสงค์ในตลาดผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ อาหาร และสินค้าโภคภัณฑ์ โดยเฉพาะในตลาดทวีปยุโรป

โครงการ Upstream Project for Hygiene & Value-Added Product (UHV) เป็นการปรับแผนการผลิต เพื่อมุ่งสู่การผลิตสินค้าปิโตรเคมีเกรดพิเศษ ซึ่งจะเสร็จสมบูรณ์ในช่วงปลายปี 2558 โดยโพรพิลีนที่ผลิตได้จากโครงการจะใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับโครงการขยายกำลังการผลิต PP เพิ่มขึ้นอีก 300,000 ตันต่อปี (PP 160,000 ตันต่อปี และคอมพาวด์ของ PP 140,000 ตันต่อปี) โดยโครงการส่วนขยายนี้ มีกำหนดเสร็จในปี 2560

โครงการร่วมทุนกับประเทศญี่ปุ่น เพื่อก่อสร้างโรงงานผลิตพอลิยูรีเทน (PU) ในไทย ขณะนี้อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ร่วมกัน หากโครงการแล้วเสร็จจะทำให้มีกำลังการผลิตโพรพิลีนออกไซด์ (PO) และพอลิเอทิลเทอร์พอลิออกไซด์ 200,000 และ 130,000 ตันต่อปี ตามลำดับ ทั้งนี้ พอลิออกไซด์จะใช้เป็นวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตโฟม PU ที่ใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องนอน ก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์

- **การค้าระหว่างประเทศ**

- **การส่งออก**

ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 ทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำมีมูลค่ารวม 6,058.20 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีแนวโน้มลดลงประมาณร้อยละ 28.85 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีของปี 2558 ทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ คาดว่าจะมีมูลค่ารวม 7,269.84 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีแนวโน้มลดลงประมาณร้อยละ 27.51 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

- การนำเข้า

ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 ทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำมีมูลค่ารวม 2,450.98 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีแนวโน้มลดลงประมาณร้อยละ 20.24 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

สำหรับการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีของปี 2558 ทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ คาดว่าจะมีมูลค่ารวม 2,941.18 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีแนวโน้มลดลงประมาณร้อยละ 18.39 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ตารางแสดงการส่งออกและการนำเข้า ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีระหว่างปี 2556-2558

การส่งออก

	2556	2557	2557				2558				2558*
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	ม.ค. - ต.ค.	
ส่งออก	9,592.88	9,253.78	2,434.29	2,358.96	2,280.93	2,179.60	1,875.89	1,913.46	1,746.97	6,058.20	7,269.84
YOY (%)	3.09	(3.53)	(2.07)	8.91	(1.89)	(2.42)	(22.93)	(25.33)	(28.75)	(28.85)	(27.51)
QoQ (%)	-	-	8.75	(3.09)	(3.31)	(4.44)	(13.93)	2.00	(8.70)	-	-
ต้นน้ำ	2,561.09	2,030.26	609.99	527.59	452.65	440.03	330.11	373.19	257.97	1,006.60	1,207.92
YOY (%)	32.36	(20.73)	(13.82)	(13.20)	(20.97)	(17.10)	(45.88)	(34.89)	(46.99)	(46.18)	(44.09)
QoQ (%)	-	-	14.67	(13.51)	(14.20)	(2.79)	(24.98)	13.05	(30.87)	-	-
กลางน้ำ	1,314.18	1,074.77	292.27	276.51	293.28	212.71	195.92	222.81	154.30	622.72	747.26
YOY (%)	(25.51)	(18.22)	(5.02)	3.38	(16.92)	(33.45)	(32.97)	(25.82)	(51.06)	(35.02)	(37.02)
QoQ (%)	-	-	(8.75)	(5.39)	6.06	(27.47)	(7.89)	13.72	(30.75)	-	-
ปลายน้ำ	5,717.61	6,148.77	1,532.03	1,554.87	1,535.00	1,526.87	1,349.86	1,317.46	1,334.70	4,428.88	5,314.66
YOY (%)	2.03	7.54	13.73	20.47	9.70	10.39	(11.89)	(22.00)	(19.11)	(21.26)	(20.45)
QoQ (%)	-	-	10.52	1.49	(1.28)	(0.53)	(11.59)	(2.40)	1.31	-	-

ที่มา: กรมศุลกากร

* ประมาณการโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

การนำเข้า

	2556	2557	2557				2558				2558*
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	ม.ค. - ต.ค.	
นำเข้า	3,564.75	3,299.17	848.58	826.90	859.26	764.43	796.94	701.37	743.58	2,450.98	2,941.18
YOY	(8.29)	(7.45)	23.66	(2.29)	(6.97)	(18.55)	(6.08)	(21.92)	(19.50)	(20.24)	(18.39)
QoQ	-	-	(10.75)	(2.55)	3.91	(11.03)	4.25	(11.99)	6.02	-	-
ต้นน้ำ	377.15	332.46	58.68	77.29	114.77	81.72	38.57	48.31	64.78	157.60	189.12
YOY	(28.28)	(11.85)	133.13	1.34	(20.66)	(31.03)	(34.27)	(42.47)	(47.49)	(51.70)	(46.68)
QoQ	-	-	(50.59)	31.71	48.49	(28.80)	(52.80)	25.25	34.09	-	-
กลางน้ำ	735.58	695.76	229.13	173.82	158.99	133.82	144.50	135.19	165.73	481.57	577.88
YOY	13.86	(5.41)	86.51	(24.19)	(15.39)	(17.41)	(36.93)	(28.41)	(3.04)	(27.75)	(24.99)
QoQ	-	-	35.46	(24.14)	(8.53)	(15.83)	7.98	(6.44)	22.59	-	-
ปลายน้ำ	2,452.02	2,270.95	560.77	575.79	585.50	548.89	613.87	517.37	513.07	1,811.81	2,174.18
YOY	(9.63)	(7.38)	4.27	6.48	(0.95)	(16.58)	9.47	(17.29)	(18.48)	(12.89)	(12.29)
QoQ	-	-	(14.96)	2.68	1.68	(6.25)	11.84	(15.72)	(0.83)	-	-

ที่มา: กรมศุลกากร

* ประมาณการโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

■ ราคาสินค้า

ราคาเอทิลีนในตลาดเอเชียในช่วง 10 เดือนแรก (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 31.77 บาทต่อกิโลกรัม และราคาโพรพิลีนเฉลี่ยอยู่ที่ 30.16 บาทต่อกิโลกรัม โดยราคาของผลิตภัณฑ์เอทิลีนและราคาโพรพิลีนมีการปรับตัวลดลง เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ระดับราคา 42.96 และ 47.93 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ

ราคาเม็ดพลาสติก (ราคาเฉลี่ย SE Asia CFR) LDPE, HDPE, และ PP มีระดับราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 43.29, 42.82, และ 41.44 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ ทั้งนี้ LDPE, HDPE, และ PP มีระดับราคาเฉลี่ยลดลง เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ระดับราคา 52.53, 51.06, และ 51.47 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ

■ สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและแนวโน้ม

- **สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปิโตรเคมี** ในช่วง 10 เดือน (ม.ค.-ต.ค.) ปี 2558 มูลค่าการส่งออกและนำเข้าโดยรวมมีแนวโน้มลดลงร้อยละ 28.85 และ 20.24 ตามลำดับ คาดว่าเกิดจากการปรับลดลงของระดับราคาน้ำมันดิบ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังคงมีความเปราะบาง โดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศที่เป็นตลาดส่งออกหลักของไทย ได้แก่ ประเทศจีน สหรัฐอเมริกา กลุ่มสหภาพยุโรป และประเทศญี่ปุ่น

- **แนวโน้ม**

ในปี 2558 การขยายตัวของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีไทยคาดว่า มูลค่าการส่งออกและนำเข้าจะมีแนวโน้มลดลงร้อยละ 27.51 และ 18.39 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญน่าจะมาจากการปรับลดลงอย่างมากของระดับราคาน้ำมันดิบ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของอุตสาหกรรม รวมถึงการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังคงเปราะบาง จะเป็นปัจจัยสำคัญที่อุตสาหกรรมต้องติดตาม ดังนั้นในระยะสั้น ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีควรปรับแผนการผลิตให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในประเทศและภาวะเศรษฐกิจโลก ส่วนในระยะยาว เพื่อลดความเสี่ยง ควรลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้ผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูง (Specialty Products)

ในปี 2559 การขยายตัวของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีไทยคาดว่าจะเพิ่มขึ้นตามการคาดการณ์การขยายตัวของ GDP และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง โดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลังได้ประมาณการแนวโน้มการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยอยู่ในช่วงร้อยละ 3.3-4.3 (ที่มา: ข่าวกระทรวงการคลัง ฉบับที่ 90/2558 วันที่ 28 ตุลาคม 2558) อย่างไรก็ตาม การปรับตัวของระดับราคาน้ำมันดิบ ภาวะเศรษฐกิจการค้าในภูมิภาคและภาวะเศรษฐกิจโลก การขยายตัวของอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง และอุตสาหกรรมปลายทาง ได้แก่ อุตสาหกรรมพลาสติก เป็นปัจจัยสำคัญที่อุตสาหกรรมต้องติดตามอย่างใกล้ชิด

2.2.2.2 คู่แข่ง

บริษัทประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีครบวงจร ซึ่งจำหน่ายวัตถุดิบทั้ง Commodity Polymers, Specialty & Engineering Polymers และ Specialty Chemical ตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยของอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่จำหน่ายวัตถุดิบในกลุ่ม Commodity Polymers เป็นหลัก โดยมีคู่แข่งในขนาดเดียวกันเพียงไม่กี่รายที่มีการจัดจำหน่ายครอบคลุมถึงผลิตภัณฑ์เกรดพิเศษ โดยโอกาสที่คู่แข่งใหม่จะเข้ามาแข่งขันในตลาดนั้น ต้องอาศัยความสัมพันธ์กับผู้ผลิต ซึ่งผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีระดับโลกมักจะแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพียงประเทศละ 1-2 ราย นอกจากนี้ ต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอเพื่อที่จะสร้างความประหยัดต่อขนาดและความหลากหลายของสินค้าอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันเริ่มมีคู่แข่งเข้ามาในตลาดมากขึ้น แต่ส่วนมากแล้วมักไม่มีสินค้าที่ครบวงจร ดังเช่นที่บริษัทมี และคู่แข่งเหล่านั้นก็มุ่งเน้นเฉพาะสินค้าของตน

รายได้จากการขายของบริษัทคู่แข่งเทียบกับบริษัท สามารถแสดงได้ดังตารางต่อไปนี้ (หน่วย: ล้านบาท)

รายชื่อบริษัท	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558
บมจ. โกลบอล คอนเน็คชั่นส์	3,455	3,410	2,647	3,662	3,786	3,700	3,158	3,647	3,646
บริษัท เลียกเซ็ง เทอร์ดิง จำกัด	3,173	3,204	2,414	2,611	3,133	3,111	2,921	3,039	NA.
บริษัท เอพี อีพี จำกัด	2,250	2,257	1,814	2,401	2,611	2,464	2,494	2,553	NA.
บริษัท ชนิกานต์โพลีเมอร์ จำกัด	1,869	1,704	1,403	1,684	1,789	1,889	1,880	1,780	NA.
บริษัท ทะล่อมสินพลาสติก จำกัด*	2,386	2,273	1,996	3,250	3,228	3,233	3,033	3,080	NA.
บริษัท แกรนด์โพลีเมอร์ อินเตอร์ จำกัด	1,726	1,814	1,877	2,683	3,277	3,355	3,658	3,616	NA.

ที่มา: บริษัท บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท

* งบการเงินปี 2550-2557 สิ้นสุดวันที่ 5 มีนาคม 2551-2558 ตามลำดับ

** งบการเงินของบริษัทคู่แข่งเปรียบเทียบทั้งหมดมิได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนั้นจึงไม่สามารถมีข้อมูลปี 2558 เทียบเคียง

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่า บริษัทมีสถานะภาพ และศักยภาพในการแข่งขันเป็นอันดับต้นๆ เมื่อเทียบกับตัวแทนจำหน่ายด้วยกัน ทั้งนี้หากพิจารณาถึงสถานะภาพในการแข่งขันในภาพใหญ่ที่รวมเอาผู้ผลิตเม็ดพลาสติกทั้งในกลุ่มปตท. และ เอสซีจี เข้ามารวมด้วยบริษัทจะมีส่วนแบ่งตลาดระหว่างร้อยละ 1-2 เท่านั้น

2.2.2.3 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

■ กลยุทธ์ด้านสินค้า

บริษัทมีสินค้าที่หลากหลายและมีฐานลูกค้าที่กระจายตัวอยู่ในทุกอุตสาหกรรมทำให้บริษัทมีรายได้ที่ค่อนข้างสม่ำเสมอไม่แปรผันตามฤดูกาล เนื่องจากไม่ได้พึ่งพาสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งหรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ บริษัทให้ความสำคัญและเพิ่มรายได้จากสินค้า Specialty ให้มากขึ้น เนื่องจากสินค้าประเภทนี้เป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง ตลาดยังมียอดเติบโตได้อีกมาก และสอดคล้องกับบุคลากรของบริษัทที่มีความรู้ และทักษะทางด้านเทคโนโลยี การเพิ่มรายได้สินค้านี้มากขึ้นจะทำให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทดีขึ้น

นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทยังได้ทำการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น นอกเหนือจากการเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสี ผสมวัตถุดิบชนิดต่างๆ เข้าด้วยกันซึ่งมีประมาณ 50 รายในตลาด ทำให้บริษัทเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ยังมีการทำวิจัยและพัฒนาร่วมกับลูกค้าตลอดจนซัพพลายเออร์ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติเฉพาะและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น ตามกระแสการใส่ใจคุณภาพและสิ่งแวดล้อม ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์โดยทั่วไปในท้องตลาด แต่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าของบริษัทได้ด้วย

■ กลยุทธ์ด้านลูกค้า

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยใช้หลักการพันธมิตรทางธุรกิจ ยึดถือประโยชน์ระยะยาวเป็นหลักทั้งกับลูกค้าและผู้ผลิต โดยการแนะนำ และให้คำปรึกษาด้านต่างๆ ที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า ขณะเดียวกันก็มีนโยบายพัฒนาสินค้าของผู้ผลิตให้เกิดประโยชน์ทั้งสองด้านคือ ทั้งลูกค้าและผู้ผลิต โดยบริษัทไม่มีนโยบายการซื้อสินค้ากักตุนไว้เพื่อขายราคาแพง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้พิสูจน์ความจริงใจในการเป็นพันธมิตรกับลูกค้าในช่วงวิกฤตที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทได้ขายสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านั้นในราคาที่เป็นธรรม และจัดสรรปริมาณอย่างเหมาะสม ในกรณีของผู้ผลิต ส่วนใหญ่บริษัทจะเป็นตัวแทนให้กับผู้ผลิตรายเดียวในหนึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อให้บริษัทสามารถช่วยทำการตลาดให้กับผู้ผลิตได้อย่างเต็มที่ และเพื่อขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่จะทำให้ผู้ผลิตกลางแฉลงใจ บริษัทดำเนินธุรกิจโดยถือหลักการพันธมิตรเพราะถือหลักว่าการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในระยะยาวต้องอาศัยความสำเร็จของทั้งลูกค้าและผู้ผลิต

บริษัทมีนโยบายเป็นผู้ให้บริการครบวงจร (Total Solutions and Service Provider) กับลูกค้า โดยการให้บริการ Value added services กับลูกค้า การให้บริการไม่เพียงแต่ขายและส่งของให้ลูกค้าเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการให้ข้อมูล และให้คำปรึกษากับลูกค้าในการดำเนินธุรกิจรวมถึงให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าทั้งด้านเทคโนโลยีและพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ในต่างประเทศ เพื่อเพิ่มศักยภาพที่ลูกค้าต้องการ และอีกหนึ่งความแตกต่างคือ การแบ่งปันประสบการณ์ ไม่เฉพาะข้อมูลของสินค้าและบริการ แต่ยังรวมถึงข้อคิด/หลักการในการบริหารจัดการองค์กร ประสบการณ์จากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ การจัดโครงการการบริหารสินเชื่อกทางการเงินในการช่วยแก้ปัญหาสภาพคล่องให้กับลูกค้าที่มีศักยภาพแต่ติดปัญหาทางการเงิน ทำให้ธุรกิจของลูกค้าและบริษัทสามารถขยายตัวไปได้พร้อมๆ กัน กระทั่งการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ส่งเสริมให้บริษัทเป็นพันธมิตรและคู่คิดที่ดีที่สุดในการสร้างสรรรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้กับลูกค้าของบริษัทให้เติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

2.3 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายชั้นนำ โดยมีผู้จัดจำหน่ายหลัก อาทิเช่น

- AKZO Nobel Polymer Chemicals BV (ประเทศเนเธอร์แลนด์)
- Asia Polymer Corporation (ประเทศไต้หวัน)
- BST Elastomers Co., Ltd.
- Cabot Plastics HongKong Ltd. (ประเทศฮ่องกง)
- Chevron Philips Chemicals International N.V. (ประเทศสหรัฐอเมริกา)
- Chi Mei Corporation (ประเทศไต้หวัน)
- Denka Singapore PTE LTD (ประเทศสิงคโปร์)
- DOW Chemical Thailand Limited
- DuPont Performance Polymers (ประเทศไทย)
- Dyna Chisso Thai Co., Ltd.
- Eastman Chemical Ltd., Singapore Branch (ประเทศสิงคโปร์)
- ExxonMobil Chemical Asia Pacific (ประเทศสิงคโปร์)
- HMC Polymers
- Imerys Mineral Ltd.(ประเทศฝรั่งเศส)
- Inabata (ประเทศสิงคโปร์)
- Integrated Refinery Petrochemical Complex (ประเทศไทย) (IRPC)
- Itochu (Thailand) Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)
- LG CHEM LTD. (เกาหลีใต้)
- Milliken Chemical
- Mitsubishi Chemical (ประเทศญี่ปุ่น)
- NATPET (ประเทศซาอุดีอาระเบีย) / Noble Resources Pte. Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)
- Nova Chemical (international) S.A. (ประเทศ สวิตเซอร์แลนด์)
- OCV (Thailand) บริษัทในกลุ่มของ OCV Reinforcement Co., LTD (เกิดจากการรวมกิจการระหว่างOwens Corning Australia PTY (ประเทศออสเตรเลีย) และ Saint Gobain's Reinforcement)
- PETLIN (MALAYSIA) SDN BHD
- Petronas (ประเทศมาเลเซีย)
- Pinnacle Plastic Asia Co., Ltd.
- PTT Polymer Marketing Co., Ltd.

- Rio Tinto Mineral Asia Pte., Ltd.
- Sabic Asia Pacific Pte.Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)
- Styrolution Co., Ltd.
- Technogreen Co., Ltd.
- Trinseo (Hongkong) Limited (เปลี่ยนชื่อมาจาก Styron (Hongkong) Limited)
- Timcal/Graphite and Carbon (Member of IMERYS)
- Thai Synthetic Rubbers Company Limited (TSL), UBE Group
- The Polyolefin Company (Singapore) PTE LTD. (ประเทศสิงคโปร์)
- Tonen Chemical Corporation (ประเทศญี่ปุ่น)
- TPSC Asia PTE Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)

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

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าเก็บไว้ในคลังสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าเมื่อมีการสั่งซื้อ แต่ในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก บริษัทจะดำเนินการจัดส่งจากผู้ผลิตจนถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อลดต้นทุนและความยุ่งยากของการดำเนินการ

การจัดหาสินค้าจากในประเทศช่วงปี 2556-2558 ประมาณร้อยละ 61- 69 และต่างประเทศประมาณร้อยละ 31-39 ดังแสดงได้ดังตารางดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

	2556		2557		2558	
	มูลค่า	มูลค่า	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ยอดซื้อในประเทศ	1,902	65	2,274	69	2,059	61
ยอดซื้อต่างประเทศ	1,023	35	1,036	31	1,297	39
รวม	2,925	100	3,310	100	3,356	100

ช่วงปี 2556-2558 ยอดซื้อในประเทศหลักมาจากบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด คิดเป็นร้อยละ 41, 48, และ 49 ของยอดซื้อในประเทศทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะพยายามขยายฐานลูกค้าที่ใช้สินค้ากลุ่มปตท. เพิ่มขึ้น

นโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

บริษัทมีนโยบายเก็บสินค้าให้เหมาะสม และสอดคล้องกับความจำเป็นสำหรับการส่งให้ลูกค้าอย่างทันเวลา โดยมีระยะเวลาการเก็บสินค้าเฉลี่ยประมาณ 19 วันสำหรับสินค้าที่ผลิตในประเทศและเฉลี่ย 60-180 วันสำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทจะมีการกำหนดขนาดการสั่งซื้อที่เป็นมาตรฐาน และมีการวางแผนเก็บสินค้าคงคลังโดยพิจารณาถึงระยะเวลาการสั่งซื้อ และการพยากรณ์ยอดขาย โดยจะเก็บสินค้าประเภทที่มีระยะเวลาในการส่งสินค้านานและมีความผันผวนของราคาต่ำไว้มากในคลังสินค้า เพื่อสำรองไว้เพื่อจัดส่งให้ลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายกักตุนสินค้าเพื่อเก็งกำไร บริษัทมีระบบควบคุมการเก็บสินค้าโดยสินค้าทุกชิ้นที่นำเข้าจะต้องมีใบส่งสินค้าจากผู้ผลิตและมีใบนำเข้าคลังสินค้า สินค้าทุกชิ้นที่ออกต้องมีใบจ่ายสินค้าออกจากคลังสินค้า ดังนั้น จำนวนสินค้าในคลังสินค้าจึงตรง และสอบทานได้กับระบบบัญชี โดยบริษัทจะมีตรวจเช็คสินค้าที่มีการเบิกจ่ายสินค้าทุกวัน และ สุ่มตรวจเช็คสินค้าคงคลังทุกเดือน และมีการตรวจเช็คทั้งหมดปีละ 2 ครั้ง คือ ช่วงกลางปี และปลายปี ซึ่งกำหนดการตรวจนับในแต่ละปี จะกำหนดเป็นครั้งไป

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

บริษัทมีคลังสินค้าที่บริหารจัดการอยู่ในบริเวณบริษัทและคลังเช่าบนถนนกิ่งแก้ว โดยมีพื้นที่แสดงดังตารางต่อไปนี้

คลังสินค้า	พื้นที่ (ตารางเมตร)	ความสามารถในการจัดเก็บ (ตัน)
1	1,600	1,054
2	1,200	1,020
3 (คลังชั่วคราว)	750	640
4 (คลังเช่า)	3,600	3,322
รวม	7,150	6,036

หมายเหตุ:

- 1) คลังเช่า มีสัญญาเช่าสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559
- 2) กรณีที่พื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอ สามารถเช่าพื้นที่จัดเก็บกับบริษัทภายนอก ในลักษณะ Outsource โดยมีค่าใช้จ่ายผันแปรตามปริมาณสินค้าและจำนวนวันที่นำฝาก ได้แก่
 - บริษัท ยูเซ็น โลจิสติกส์ คลังสินค้าตั้งอยู่ที่สถานีขนส่งสินค้าร่มเกล้า และคลังสินค้าทัณฑ์บน ตั้งอยู่บนถนนบางนาตราดกม. 19
 - บริษัท ยะมะโตะ อุนยู จำกัด ตั้งอยู่บนถนนบางนาตราดกม. 19
 - บริษัท บีเอ็มที แปซิฟิค จำกัด ตั้งอยู่บนถนนสุขสวัสดิ์ จังหวัดสมุทรปราการ
 - บริษัท คมนาสาน จำกัด จังหวัดระยอง

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

- ❑ จัดเก็บสินค้าประเภท Commodity ไว้ที่คลังสินค้าหลังที่ 2 คลังสินค้าชั่วคราว และคลังเช่า สินค้าประเภท Commodity จะมีความเคลื่อนไหวบ่อย และปริมาณในการเคลื่อนไหวแต่ละครั้งค่อนข้างมาก แต่จะเป็นสินค้าที่มีราคาไม่สูง
- ❑ จัดเก็บสินค้าประเภท Engineering ไว้ที่คลังสินค้าหลังที่หนึ่งบริเวณพื้นที่ด้านล่าง และจัดเก็บสินค้าประเภท Chemical ไว้บริเวณชั้นลอย เนื่องจากลักษณะของสินค้าจะแตกต่างกัน และลักษณะบรรจุภัณฑ์ของสินค้าประเภท Chemical จะแตกต่างจากเม็ดพลาสติกคือ จะบรรจุถุงและบรรจุอยู่ในกล่องกระดาษอีกชั้นหนึ่ง ไม่สามารถซ้อนทับได้ สินค้าประเภท Engineering และ Chemical จะมีความถี่ในการเคลื่อนไหว และปริมาณการเคลื่อนไหวน้อยกว่าประเภท Commodity สินค้าส่วนใหญ่จะนำเข้าจากต่างประเทศ และจะมีมูลค่าของสินค้าค่อนข้างสูง ทั้งนี้ ในสินค้าประเภท Chemical บางเกรดที่มีการแบ่งบรรจุภัณฑ์ จะจัดเก็บบรรจุภัณฑ์ที่ทำการแบ่งไว้ต่างหากที่ชั้นสำหรับวางสินค้าโดยแยกตามขนาดของบรรจุภัณฑ์และรหัสสินค้า ทั้งนี้ จำเป็นต้องตรวจสอบอุณหภูมิของคลังสินค้า ซึ่งมีผลต่อการจัดเก็บสินค้าประเภท Chemical ไม่ให้ได้รับผลกระทบจากอุณหภูมิที่สูงเกินไปซึ่งจะส่งผลต่อคุณภาพของสินค้า
- ❑ การจัดเก็บสินค้าประเภท Dangerous and Hazardous Cargo หรือสินค้าอันตราย เป็นสินค้าเกรดพิเศษบางชนิดที่ต้องการการเก็บรักษาเป็นพิเศษนั้น ทางบริษัทได้จัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าที่ได้รับใบอนุญาตในการประกอบ การคลังสินค้าอันตราย ได้แก่ บริษัท บีเอ็มที แปซิฟิค จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท บางกอก โมเดิร์น เทอร์มินอล จำกัด)
- ❑ การจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าทัณฑ์บน เป็นสินค้าที่นำเข้ามาสำหรับลูกค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษี เนื่องจากกระบวนการในการนำเข้าสินค้า โดยผ่านคลังสินค้าทัณฑ์บนจะยังคงใช้สิทธิพิเศษทางภาษีที่ลูกค้ามีได้ (กลุ่ม BOI หรือลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ EPZ)
- ❑ การจัดเก็บสินค้าในพื้นที่ที่ขออนุมัติตามโครงการ IPO (International Procurement Officer) เพื่อสนับสนุนการขายสินค้าให้กับลูกค้าในกลุ่มที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษี BOI หรือ EPZ ซึ่งเริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนเมษายน 2558 ทางบริษัทได้จัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าหลังที่ 1 และแบ่งพื้นที่การจัดเก็บไว้อย่างชัดเจน ซึ่งทำให้การจัดเก็บสินค้าของคลังทัณฑ์บนมีปริมาณลดลง

บัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

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

สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ มีดังนี้

- ตามมาตรา 25 ให้ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการกับคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้ง 2 ประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร
- ตามมาตรา 26 ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรตามมาตรา 25 ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร
- ตามมาตรา 28 ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ตามมาตรา 36(1) ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลาหนึ่งปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก
- ตามมาตรา 36(2) ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่ผู้ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไปเป็นระยะเวลาหนึ่งปีนับแต่วันนำเข้าครั้งแรก
- ตามมาตรา 37 ให้ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้

การที่บริษัทได้รับการส่งเสริมกิจการประเภทศูนย์จัดหาจัดซื้อชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์ระหว่างประเทศ หรือ International Procurement Office - IPO บริษัทจะมีบทบาทในการเป็นคนกลางระหว่างโรงงานผู้ผลิตและซัพพลายเออร์โดย IPO จะทำหน้าที่เหมือนหน่วย Sourcing หรือ ฝ่ายจัดหาจัดซื้อของผู้ผลิตดำเนินการจัดหาวัตถุดิบที่ผู้ผลิตต้องการ และพร้อมที่จะจัดส่งให้ตามเวลาที่ต้องการ และ IPO จะเป็นผู้รับผิดชอบดูแล และเก็บจำนวนวัตถุดิบไม่ให้เกิดการขาดแคลน โดยลดภาระภาษี สำหรับผู้ผลิตเพื่อการส่งออกและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัท

โดยลักษณะการจัดเก็บสินค้า จะจัดแยกสินค้าแต่ละรหัสสินค้าให้อยู่ในกองและแถวเดียวกันเป็นหลัก โดยในแต่ละกองจะจัดเก็บสินค้าน้ำหนัก 1,000-1,500 กิโลกรัม สินค้าของผู้ผลิตเดียวกันจะจัดเก็บอยู่ในบริเวณเดียวกัน และในการจัดวางสินค้ามีการจัดทำเอกสารกำกับกองสินค้าและแถวสินค้าให้สามารถควบคุมความถูกต้องในการดำเนิน การนำเข้าเก็บและนำส่งมอบ อีกทั้งการจัดแถวของสินค้าให้มีพื้นที่สำหรับเดินตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้าได้ สม่าเสมอ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ปฏิบัติงานในคลังสินค้าเป็นสิ่งสำคัญ

ทั้งนี้ ในการจัดเก็บสินค้า จะจัดเก็บสินค้าที่มีความเคลื่อนไหวสม่ำเสมอของแต่ละคลังสินค้าไว้บริเวณพื้นที่ด้านหน้าใกล้ประตูคลังสินค้า เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการปฏิบัติงาน โดยที่ในช่วงเวลาที่มีสินค้าเข้าเป็นจำนวนมากอาจทำให้ไม่สามารถจัดวางสินค้าในเกรดเดียวกันไว้ด้วยกันได้ เนื่องจากการซ้อนทับสินค้าด้วยสินค้าใหม่จะทำให้การจัดเรียงและการเบิกจ่ายสินค้าไม่เป็นไปตามหลักเข้าก่อน-ออกก่อน (First In-First Out) ทั้งนี้ สินค้าดังกล่าวจะถูกจัดวางเป็นแถวใหม่ และลงบันทึกวันรับสินค้าในเอกสารกำกับสินค้า เพื่อเป็นข้อมูลและใช้อ้างอิงในการเบิกจ่ายสินค้า และสามารถควบคุมการเบิกจ่ายให้เป็นไปตามหลักเข้าก่อน-ออกก่อน โดยอาศัยข้อมูล Lot Number จากโปรแกรม Microsoft Dynamic AX2009 (ERP system)

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ -ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาซัพพลายเออร์หลัก หรือผู้ผลิตสินค้าร้อยละ

ในอดีตสัดส่วนการซื้อขายสินค้าจากซัพพลายเออร์หลักจากบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด มีสัดส่วนสูงถึงประมาณร้อยละ 50-60 จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพาซัพพลายเออร์หลัก เป็นประเด็นสำคัญ ดังจะเห็นได้จากเหตุการณ์ยุติบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่ายกับบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด ในปี 2555 ส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทพอสมควร อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เตรียมความพร้อมและจัดหาสินค้าทดแทน โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ บริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่ม ปตท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 เป็นต้นมา

ปัจจุบัน บริษัทได้กระจายโครงสร้างการจำหน่ายสินค้าให้มีการกระจายตัวมากขึ้น จากเดิมที่พึ่งพาการจำหน่ายสินค้าจากซัพพลายเออร์หลักในประเทศเพียงรายเดียวกว่าร้อยละ 50-60 ของสินค้า ในปี 2558 ยอดจำหน่ายสูงสุดของยอดขายทั้งหมด ปรับลดลงมาพอควรจากในอดีตที่ระดับร้อยละ 50-60 จากซัพพลายเออร์หลักในประเทศมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 25

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงนโยบายเพิ่มความหลากหลายของสินค้า โดยขยายตัวไปในตลาดและอุตสาหกรรมใหม่ ดังจะเห็นได้จากการขยายธุรกิจไปยังตลาด/อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับยาง ยานยนต์และบรรจุภัณฑ์ มีการติดต่อเพิ่มจำนวนซัพพลายเออร์และเพิ่มความหลากหลายของสินค้าในกลุ่มซัพพลายเออร์รายเดิม เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลที่เหมาะสม ขณะเดียวกันได้มุ่งเน้นและริเริ่มสินค้าที่ผ่านการวิจัยและพัฒนาภายในองค์กร พัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ของตนเอง โดยการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีจากพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้ในอนาคต และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาซัพพลายเออร์หลักได้ในระดับหนึ่ง

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพานักงาน

เนื่องจากการขายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านพนักงานขาย ดังนั้น ยอดขายของบริษัทจึงมีความสัมพันธ์โดยตรงกับบุคลากรฝ่ายขาย บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงบุคลากรฝ่ายขายในด้านความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า หากพนักงานขายออกจากบริษัทไป ลูกค้าก็อาจย้ายการซื้อสินค้าตามไปด้วย ซึ่งอาจจะทำให้ยอดขายและกำไรของบริษัทลดลงได้ โดยเฉพาะสินค้าประเภท Commodity Polymers แต่ในการขายสินค้าเกรดพิเศษบางผลิตภัณฑ์ อาจจำเป็นต้องอาศัยความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรในการขายสินค้านั้นๆ และสิ่งสำคัญการสนับสนุนด้านเทคนิคจากซัพพลายเออร์หากพนักงานขายคนดังกล่าวออกจากบริษัทไป บริษัทอาจประสบปัญหาด้านงานขายได้

อย่างไรก็ตาม ลูกค้าส่วนใหญ่มีประวัติค้าขายกับบริษัทมานาน มีความประทับใจต่อนโยบายของบริษัท ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในการเสียลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง และผู้บริหารของบริษัทมีความรู้ความชำนาญในสินค้าทุกชนิดเป็นอย่างดี อีกทั้ง มีการเยี่ยมเยียนลูกค้าตามวาระต่างๆ ทำให้ความสัมพันธ์ในรูปบริษัท และผู้บริหารเป็นไปด้วยดี และบริษัทมีนโยบายในการฝึกอบรมให้กับพนักงาน จึงสามารถพัฒนาบุคลากรมาทดแทนได้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่ดี จึงทำให้พนักงานใหม่สามารถติดตามลูกค้าเดิมได้โดยง่าย สิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ สินค้าเกรดพิเศษที่บริษัทเป็นตัวแทนส่วนใหญ่ หลังจากผู้สั่งซื้อของลูกค้ารับรองคุณภาพแล้ว จะไม่เปลี่ยนไปใช้ของบริษัทอื่นถ้าไม่มีเหตุจำเป็นอย่างจริงจัง เนื่องจากผู้สั่งซื้อของลูกค้ากำหนดรายละเอียดคุณภาพของวัตถุดิบไว้แล้ว นอกจากนี้ ฐานลูกค้าบางกลุ่มผูกกับสินค้าเกรดพิเศษ จะมีต้นทุนที่สูงขึ้นในการเปลี่ยนแปลง ทำให้การพึ่งพานักงานจากส่วนนี้มีผลไม่มากนัก

นอกจากที่กล่าวมาแล้ว บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนาแผนการสืบทอด (Succession Plan) ในทุกระดับของการบริหารในองค์กร เพื่อเป็นการเสริมสร้างความมั่นคงยั่งยืนขององค์กรและธุรกิจในระยะยาว

3.3 ความเสี่ยงจากหนี้สูญของลูกหนี้การค้า

บริษัทจำหน่ายสินค้าโดยให้สินเชื่อเกือบทั้งหมด ดังนั้นหากลูกหนี้การค้าของบริษัทกลายเป็นหนี้สูญเป็นจำนวนมาก อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องเงินทุนหมุนเวียน หรือผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกระจายการขายให้แก่ลูกค้าในวงกว้าง โดยมียอดขายแต่ละรายลูกค้าไม่เกินร้อยละ 5 ของยอดขายทั้งหมด เพื่อกระจายความเสี่ยง และมีนโยบายตรวจสอบสินเชื่อของลูกค้าอย่างรัดกุมก่อนที่จะให้สินเชื่อกับลูกค้า ติดตามดูพฤติกรรมและความสามารถในการชำระเงินอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทตั้งคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อเพื่อพิจารณาวงเงินเครดิตสำหรับลูกค้าทั้งรายเก่าและรายใหม่ และมีการจัดตั้งระบบการอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้าโดยแยกออกมาจากฝ่ายขาย เพื่อควบคุมรายการขายที่อาจมีความเสี่ยง

ในการบริหารความเสี่ยงเรื่องนี้ บริษัทได้ออนความเสี่ยงส่วนหนึ่งไปยังบริษัทประกันภัย โดยทำประกันคุ้มครองความเสียหายของลูกหนี้การค้ากับบริษัทประกันภัยอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา โดยจะคุ้มครองสำหรับหนี้เสียของลูกค้าของบริษัทที่อยู่ในเงื่อนไขการประกันภัย โดยทางบริษัทประกันภัยจะกำหนดวงเงินคุ้มครองสำหรับลูกค้ารายที่เข้าเกณฑ์ตามเงื่อนไขประกัน สำหรับการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนั้น บริษัทมีการพิจารณาความเสี่ยงของลูกหนี้การค้าจากประสบการณ์การเก็บเงินในอดีตและสถานะปัจจุบันของลูกค้านี้คงค้างเปรียบเทียบกับสำรองค่าเผื่อหนี้สูญที่ตั้งอยู่ และการค้าประกันจากบริษัทประกันภัยว่าจำเป็นต้องมีการสำรองเพิ่มเติมหรือไม่

ทั้งนี้ ได้อธิบายเพิ่มเติมรายละเอียดส่วนลูกหนี้แยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระรวมถึงตัวเลขการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในหัวข้อการวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการข้อ 14.1.2 หน้า 129-130 แล้ว

3.4 ความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์ทั้งในและต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่ของสินค้าเกรดพิเศษนั้นจะสั่งซื้อจากซัพพลายเออร์ต่างประเทศ ซึ่งซื้อขายเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเกือบทั้งหมด ในปี 2558 บริษัทซื้อสินค้าในสกุลเงินต่างประเทศประมาณร้อยละ 39 ของยอดสั่งซื้อทั้งหมด ซึ่งหากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทต่อสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมีความผันผวน อาจทำให้มีผลกระทบต่อกำไรของบริษัทได้มาก

เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทจึงติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินบาทต่อสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐ อย่างใกล้ชิด โดยขอคำปรึกษาจากธนาคารคู่ค้าประกอบการตัดสินใจว่า ควรจะมีการป้องกันความเสี่ยงด้วยเครื่องมือทางการเงิน โดยการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ช่วงเวลาไหนอย่างไร บริษัทมีนโยบายชัดเจนในการไม่เก็งกำไรอัตราแลกเปลี่ยน โดยจะไม่ซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าหากไม่มีการระบุพันทางการค้า และบริษัทจะไม่มีการขายล่วงหน้าโดยไม่ได้ตกลงอัตราแลกเปลี่ยนกับลูกค้า จึงทำให้สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ในระดับหนึ่ง

3.5 ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน

บริษัทมีการสำรองสินค้าคงคลังไว้จำนวนหนึ่งเพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยระยะเวลาขายสินค้ารวมกับระยะเวลาการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าของบริษัทอยู่ที่ประมาณ 112 วัน ซึ่งนานกว่าระยะเวลาการเรียกเก็บเงินจากเจ้าหนี้การค้าของบริษัทที่มีระยะเวลาประมาณ 23 วัน ซึ่งมีผลทำให้บริษัทจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนระดับหนึ่งสำหรับการดำเนินงานของบริษัทซึ่งมีวงจรเงินสด (Cash Cycle) อยู่ที่ประมาณ 89 วัน หากยอดขายของบริษัทเพิ่มขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทอาจต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมซึ่งมีต้นทุนทางการเงินสูงกว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัทในปัจจุบัน

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

นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทมีวงเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินหลายแห่ง ทำให้บริษัทมีวงเงินหมุนเวียนใช้ได้ อย่างเพียงพอ โดย ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทยังมีวงเงินคงเหลือที่จะสามารถใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อีกประมาณ ร้อยละ 51 จากวงเงินที่มีอยู่ทั้งหมด ทำให้บริษัทมีฐานะเงินทุนหมุนเวียนที่เข้มแข็ง และ ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเพียง 2.27 เท่า อีกทั้งความน่าเชื่อถือและการดำเนินงานที่โปร่งใสอย่างสม่ำเสมอของบริษัททำให้บริษัทได้รับเงื่อนไขและการสนับสนุนวงเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ด้วยดี

3.6 ความเสี่ยงจากความเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าในตลาดโลก

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมียอดขายส่วนใหญ่จากในประเทศ แต่ราคาสินค้าที่ขายในตลาดส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับราคาสินค้าในตลาดที่ผันแปรตามอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก ตามลักษณะสินค้าในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีซึ่งมีลักษณะเป็น Commodity กำไรของบริษัทจึงเปลี่ยนแปลงตามราคาสินค้าในตลาด ซึ่งมีลักษณะเป็นวัฏจักร ความเสี่ยงของบริษัทจึงอาจเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทซื้อสินค้ามาในราคาสูง และเกิดเหตุการณ์ที่ราคาสินค้าดังกล่าวลดลง จากสถานการณ์ราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลงอย่างรุนแรงตั้งแต่ไตรมาส 4 ของปี 2557 ต่อเนื่องมายังปี 2558 ซึ่งส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าปิโตรเคมี และเม็ดพลาสติกที่ปรับตัวลดลง บริษัทจึงอาจจำเป็นต้องขายสินค้าคงคลังที่มีอยู่ให้กับลูกค้าในราคาที่ลดลงหรือต่ำกว่าราคาซื้อ ซึ่งจะส่งผลทำให้กำไรของบริษัทลดลงและอาจขาดทุนในบางกรณี

ที่ผ่านมาบริษัทพยายามลดความเสี่ยงนี้ลงโดยการพยายามเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่เหมาะสม ตามการคาดการณ์ทิศทางของอุปสงค์ และอุปทาน โดยเฉพาะสินค้าที่มีความผันผวนของราคามาก และติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าตลอดเวลาจากข้อมูลที่ได้รับจากซัพพลายเออร์ระดับโลกอย่างครบวงจร ตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี สำหรับลูกค้ารายใหญ่ที่มีการสั่งซื้อล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัทจะได้รับการสนับสนุนในเรื่องปริมาณและราคาโดยตรงจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จำหน่ายจึงทำให้ลดความเสี่ยงได้ นอกจากนี้ สินค้าเกรดพิเศษของบริษัทยังได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาสินค้าต่ำกว่า เนื่องจากสามารถกำหนดราคาขายตามต้นทุนของบริษัทบวกกำไร (Cost Plus)

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้จะพยายามลดปริมาณสินค้าคงคลังลงแล้วจำนวนหนึ่ง เพราะโดยธรรมชาติของการดำเนินธุรกิจการเป็นตัวแทนจำหน่าย การจัดเตรียมสินค้าตามความต้องการของลูกค้าให้เพียงพอกับระยะเวลาในการสั่งซื้อจากต่างประเทศ (Lead Time) เป็นสิ่งจำเป็น ความเสี่ยงดังกล่าวจึงไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ทั้งหมด แต่พยายามบริหารให้ลดผลกระทบให้มากที่สุด

3.7 ความเสี่ยงจากการที่ไม่ต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิต

สัญญาตัวแทนจำหน่ายที่บริษัททำกับผู้ผลิตมีทั้งลักษณะสัญญาปีต่อปี หรือ ต่อทุก 2 ปี ซึ่งเป็นหลักปฏิบัติโดยทั่วไปในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิต หากไม่สามารถทำตามข้อกำหนดของผู้ผลิตแต่ละราย เช่น ไม่สามารถสร้างยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ผู้ผลิตกำหนด หรือไม่สามารถดำรงระบบโครงสร้างพื้นฐานได้ตามที่ผู้ผลิตกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีลูกค้าประจำอยู่จำนวนมาก อีกทั้งมีการพัฒนากลุ่มลูกค้าใหม่ในหลากหลายอุตสาหกรรม จึงสร้างความพึงพอใจให้กับผู้ผลิตมาตลอด ประกอบกับบริษัทมีการสื่อสารทำงานร่วมกันกับทางผู้ผลิตอย่างใกล้ชิดเพื่ออธิบายความคืบหน้าของการขายและการพัฒนาตลาดในประเทศ ทำให้ในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ทางผู้ผลิตก็ยังคงต่อสัญญากับบริษัทเนื่องจากเข้าใจในเหตุผล และรับทราบถึงสถานการณ์อย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา

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

อย่างไรก็ตาม สำหรับกรณีของบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด ซึ่งบทบาทการเป็นตัวแทนจำหน่ายได้สิ้นสุดลงในวันที่ 30 มิถุนายน 2555 ในปี 2556 เป็นปีที่ได้รับผลกระทบจากการยุติบทบาทกับทางกลุ่มเอสซีจีเต็มปี เพื่อมิให้มีการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีผลกระทบต่อลูกค้ามากนัก ทางบริษัทได้จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพจากบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่ม ปตท มาทดแทน โดยบริษัทได้รับเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 เป็นต้นมานั้น ถึงแม้จะไม่สามารถทดแทนได้ทั้งหมด ดังจะเห็นได้จากมูลค่าขายในกลุ่ม Commodity ในปี 2556 ที่ลดลงจากปี 2555 ประมาณ 636 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 31 แต่ในปี 2557 ต่อเนื่องไปจนถึงปี 2558 บริษัทสามารถปรับตัว และสามารถเพิ่มฐานลูกค้าในกลุ่ม Commodity ได้เพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทมียอดขายในกลุ่มดังกล่าวจำนวนประมาณ 1,900 ล้านบาท ซึ่งถือว่าใกล้เคียงเมื่อเปรียบเทียบกับการขายสินค้าของกลุ่มเอสซีจี

ดังนั้นจะเห็นว่า ด้วยการบริหารจัดการและประเมินความเสี่ยงที่อาจจะเกิดเหตุการณ์ต่างๆ อยู่เสมอ ทำให้บริษัทสามารถประเมินสถานการณ์ และวางแผนการดำเนินธุรกิจเพื่อรองรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ทำให้บริษัทสามารถปรับตัวและบรรเทาปัญหาเพื่อผ่านวิกฤตได้

3.8 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผู้ถือหุ้นหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สินจากบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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 ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

ในอดีตที่ผ่านมา ตั้งแต่เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2548 กลุ่มผู้ก่อตั้งเดิมไม่เคยใช้เสียงควบคุมในการหาประโยชน์ให้กับกลุ่มหรือเอาเปรียบผู้ถือหุ้นรายย่อย และดูแลผู้ถือหุ้นรายย่อยอย่างเท่าเทียม และยึดหลักธรรมาภิบาลและจริยธรรมมาโดยตลอด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

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	14.95	ไม่มี
4. เครื่องจักร เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	18.72	ไม่มี
5. ยานพาหนะ	เช่าซื้อ	14.90	ดูรายละเอียดใน หมายเหตุ
	เป็นเจ้าของ	12.40	ไม่มี
รวม		207.43	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(83.57)	
สินทรัพย์ถาวรหลักสุทธิ		123.86	

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงินกับบริษัทลีส์ซึ่งเหลืออยู่อีก 7.5 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเช่าซื้อยานพาหนะจำนวน 4 คัน เพื่อใช้ในการดำเนินงานของกิจการโดยมีกำหนดการชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนอายุของสัญญามีระยะเวลา 4-5 ปี

นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีภาระผูกพันตามสิทธิในสัญญาเช่าระยะยาวเหลืออยู่อีกเป็นเวลา 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีจำนวนเงินที่ต้องจ่ายในอนาคตรวมทั้งสิ้น 6.6 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเช่าอาคารเพื่อใช้เก็บสินค้าของกิจการโดยมีกำหนดการชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อายุของสัญญามีระยะเวลา 3 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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
เว็บไซต์บริษัท	: http://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 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02-009-9000 โทรสาร 02-009-9991
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

