

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และ กลยุทธ์ ในการทำธุรกิจ

#### วัตถุประสงค์

บริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน) ได้ก่อตั้งขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีประเภทสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งเป็นผลผลิตจากการนำผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติ (NGL), แนฟทา (Naphtha) รวมทั้ง คอนเดนเสท (Condensate) มาใช้ในการผลิตปิโตรเคมีขั้นต้นในสายอโรเมติกส์ (Aromatic Unit) และในสายโอเลฟินส์ (Olefin Unit) โดย Solvents เป็นสารเคมีที่มีคุณสมบัติในการทำละลาย เพื่อให้สารเคมีอื่นที่มีลักษณะเป็นของแข็งประเภทต่างๆสามารถรวมตัวกันได้ และเป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิตสินค้าในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ และ อุตสาหกรรมการพิมพ์ เป็นต้น ซึ่งจากการที่ Solvents เป็นส่วนประกอบที่จำเป็นของการผลิตในหลากหลายอุตสาหกรรม ดังนั้นบริษัทสามารถหมุนเวียนขายสินค้าได้ตามฤดูกาลของสินค้าเหล่านั้น ทำให้บริษัทสามารถขายสินค้าได้ตลอดปี

บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีซึ่งประกอบด้วย 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์หลักคือ Commodity Solvents และ Specialty Solvents/ Chemicals

ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ Commodity Solvents จะดำเนินการโดยบริษัท ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 7 ประเภทใหญ่ๆ ตามคุณสมบัติในการทำละลาย โดยแต่ละประเภทจะประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักๆของบริษัทและสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ ดังนี้

1. Alcohol ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
2. Aliphatic ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
3. Aromatic ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้กับร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
4. Ester เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
5. Glycols ใช้เป็นส่วนประกอบหลักใน อุตสาหกรรมผลิตเคมี
6. Ketone ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี และ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์

## 7. Monomer เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมอื่นๆ

สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ Specialty Solvents/ Chemical ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ยูเนียน อินทราไก จำกัด ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และ บริษัท ไลอ้อน เอเซีย (ไทยแลนด์) จำกัด ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้จะเป็น Solvents ชนิดพิเศษ มีลักษณะการใช้งานที่เฉพาะเจาะจง หรือ มีคุณลักษณะเฉพาะ กว่าสินค้าประเภท Commodity เช่น ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีความปลอดภัยต่อร่างกาย ปราศจากกลิ่น สี เป็นต้น

### เป้าหมาย

ใน 5 ปีข้างหน้าในการดำเนินธุรกิจ บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินงานในอนาคตดังนี้

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มชนิดสินค้าให้มีความหลากหลายขึ้นเพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้าปัจจุบันและอนาคต
2. ขยายฐานลูกค้าโดยการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมใหม่ๆ

### กลยุทธ์

#### กลยุทธ์การตลาด

บริษัทจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ Solvents ที่มีคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ (Product Feature) ที่ผลิตจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียง เนื่องจากบริษัทจะเน้นในการกำหนดการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า นอกจากนั้นเพื่อควบคุมคุณภาพของสินค้า บริษัทจะจัดให้มีการตรวจสอบ และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้า โดยทั้งทางบริษัทและผู้ตรวจสอบภายนอก (surveyor) จะมีการตรวจสอบสินค้าซึ่งจะเริ่มตั้งแต่สินค้าที่บรรจุมาทางเรือหรือทางรถบรรทุกและขนถ่ายไปเก็บไว้ในแท้งก์ของคลังสินค้าจนถึงจัดส่งสินค้าถึงลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถรับประกันในคุณภาพของสินค้า รวมถึงความบริสุทธิ์ของสารเคมี ได้สูงกว่าสินค้าของคู่แข่ง

นอกจากนั้นบริษัทยังมีแผนการที่จะกำหนดให้มีการศึกษาแนวโน้มของสภาวะตลาดของแต่ละสายผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละภาคอุตสาหกรรม อีกทั้งบริษัทยังมีนโยบายที่จะมุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาวโดยบริษัทได้จัดให้เจ้าหน้าที่การตลาดดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด ฝ่ายบริหารการตลาดและการขายจะทำงานร่วมกับลูกค้า เพื่อให้บริษัทจะได้ให้บริการตรงตามความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดได้อย่างมีประสิทธิภาพแก่ลูกค้าแต่ละราย

### กลยุทธ์การจัดจำหน่าย

นโยบายในการขายสินค้าสินค้าของบริษัทจะเน้นการขายตรงให้กับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเป็นหลัก ซึ่งจะเป็นการขายในปริมาณมากต่อครั้ง และ จากการที่บริษัทมี Fleet รถของตัวเองทำให้สะดวกในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้า และในการส่งสินค้าให้ตรงตามกำหนดเวลา ซึ่งในอนาคตบริษัทมีนโยบายในการที่จะจัดจ้างรถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ (Bulk) จากบริษัทภายนอกบางส่วนเพื่อเพิ่มความสามารถในการจัดส่งสินค้าให้มากขึ้น เนื่องจากการขนส่งสินค้าโดยรถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและความชำนาญในการจัดส่งสินค้ามากกว่า และยังเป็นการลดความเสี่ยงจากปัญหาต่างๆที่เกิดจากการขนส่งสินค้า เช่น ความเสียหายจากอุบัติเหตุ การบริหารบุคลากรด้านการขนส่ง เป็นต้น

### กลยุทธ์ด้านราคา

สินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งเป็นผลผลิตจากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบ และการผลิตปิโตรเคมีขั้นต่างๆ ดังนั้นราคาจึงแปรผันตามราคาน้ำมันและราคาของปิโตรเคมี และกลไกของตลาด สำหรับราคาของ Solvents นั้นจะถูกกำหนดโดยภาวะของราคาน้ำมันและปิโตรเคมี และจากผู้ผลิตรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่าย Solvents จากผู้ผลิตรายใหญ่ ดังนั้นนโยบายด้านราคาขายสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้าจึงค่อนข้างมีความยืดหยุ่น เนื่องจากบริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายให้กับลูกค้าที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงต้นทุนในการจัดหาหรือได้มา ค่าใช้จ่ายในการบริหารระดับกำไรที่เหมาะสมรวมถึงปริมาณสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นขั้นต่ำในการขายสินค้า เพื่อให้เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารและดำเนินงานและค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยบริษัทจะตั้งราคาขายจากทุน และในส่วนของอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละชนิดสินค้า บริษัทจะพิจารณาจากคุณสมบัติของสินค้าแต่ละชนิด และความสามารถในการแข่งขันของสินค้านั้นในตลาด นอกจากนี้บริษัทมีการแบ่งกลุ่มสินค้าแยกตามอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า โดยจะแบ่งออกเป็นสินค้าที่มีระดับอัตรากำไรขั้นต้น สูง ปานกลางและน้อย ทั้งนี้ก็เพื่อให้สามารถวางแผนการจำหน่ายในแต่ละกลุ่มสินค้าได้

### กลยุทธ์ด้านการเงิน

บริษัทมีนโยบายด้านการให้เครดิตที่รัดกุม โดยมีการตรวจสอบธุรกิจและการดำเนินงานของลูกค้าอย่างใกล้ชิด ประกอบกับการดูประวัติการชำระเงินที่ผ่านมา ก่อนที่จะทำการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วทางบริษัทจะให้ระยะเวลาเครดิตกับลูกค้าประมาณ 90 วัน และบริษัทจะทำการพิจารณาการให้เครดิตแก่ลูกค้าดังกล่าวเป็นราย ๆ ไปเท่านั้น จึงทำให้การดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทประสบปัญหาหนี้สูญน้อยมาก

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### ประวัติความเป็นมา

บริษัท ยูเนี่ยน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อ บริษัท ยูเนี่ยนเทรดดิ้ง แอนด์ อินดัสตรี จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2524 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 15 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์

#### ปี 2524

บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ให้กับ บริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม Mitsubishi Corporation ประเทศญี่ปุ่น โดยเริ่มแรกบริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับบริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด เพียงแห่งเดียว และได้รับการไว้วางใจให้เป็นตัวแทน จำหน่ายมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งในขณะนั้นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายมีประมาณ 10 ชนิด เช่น ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Alcohols, Aromatic, Ketone และ Ester เป็นต้น

#### ปี 2528

วันที่ 5 ตุลาคม 2528 บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม Mitsubishi Corporation ประเทศญี่ปุ่น ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายหลักสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภท Solvents ซึ่ง ปัจจุบันบริษัทยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายหลักของบริษัท ไทย เอ็ม-ซี จำกัด

#### ปี 2529

บริษัทมีการขยายธุรกิจโดยนำเข้าเคมีภัณฑ์จากต่างประเทศ เช่น เกาหลี, ไต้หวัน, สิงคโปร์ และ ยุโรป เป็นต้น และได้มีการนำสินค้าของกลุ่มบริษัท เอ็กซอน เคมี เข้ามาจำหน่าย และเริ่มเช่าแท้งค์บรรจุ เคมีภัณฑ์ขนาดความจุประมาณ 750,000 ลิตร จากบริษัท สยามเคมี จำกัด (มหาชน)

#### ปี 2547

บริษัทได้เริ่มดำเนินการปรับโครงสร้างธุรกิจของกลุ่มเพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

วันที่ 1 มิถุนายน 2547 บริษัทได้ลงทุนใน บริษัท ยูเนี่ยน อินทราโก้ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาท โดยซื้อหุ้นทั้งหมดจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มครอบครัวสุวรรณภาศรี และบริษัท ไลอฮอน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด เนื่องจากบริษัท ยูเนี่ยน อินทราโก้ จำกัด ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้า และจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เคมีที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มี

ความรู้ ความชำนาญ ในตัวสินค้ามากกว่าการขายเคมีภัณฑ์อื่น ๆ ทั่วไป โดยบริษัทมีส่วนถือหุ้นจำนวนร้อยละ 99.86 ของทุนที่เรียกชำระแล้ว

ในวันที่ 1 ธันวาคม 2547 บริษัทได้เข้าไปลงทุนใน บริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด โดยซื้อหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมคือ กลุ่มครอบครัวสุวรรณภาศรี และ บริษัท ยูเนียนสยาม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งรวมกันเท่ากับร้อยละ 75 ของทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท (ทุนชำระแล้วเท่ากับ 10 ล้านบาท) หรือคิดเป็นเงินลงทุนจำนวน 7.5 ล้านบาท ทำให้จากเดิมที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในบริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด ร้อยละ 18.37 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน และเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2547 บริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด ได้เรียกชำระทุนเพิ่มอีกจำนวน 2.25 ล้านบาททำให้ปัจจุบันบริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด มีทุนชำระแล้วรวมทั้งสิ้น 12.25 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท

วันที่ 2 ธันวาคม 2547 ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ยูเนียน เทรดิง แอนด์ อินดัสตรี จำกัด เป็น บริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด

เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2547 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจาก 15 ล้านบาท เป็น 110 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้น 95 ล้านบาท เพื่อนำไปซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด และเป็นทุนหมุนเวียนในกิจการ [ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2547 และ 5/2547 วันที่ 12 ธันวาคม 2547 และ 29 ธันวาคม 2547 ตามลำดับ] โดย เมื่อวันที่ 14 มกราคม 2548 บริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาท เป็น 58 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้เข้าไปซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งหมดจำนวน 53 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีส่วนถือหุ้นจำนวนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว จำนวน 58 ล้านบาท

นอกจากนี้บริษัท ได้ทำการปรับโครงสร้างของบริษัทในกลุ่มเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยได้ทำการขายหลักทรัพย์ที่ถืออยู่ในบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักออกไป คือ บริษัท ไวกิ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท เฟสท์ทราโก้ จำกัด

## ปี 2548

วันที่ 7 มีนาคม 2548 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจาก 110 ล้านบาท เป็นจำนวน 115 ล้านบาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในกิจการ

วันที่ 7 เมษายน 2548 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนใน บริษัท นิปปอนรีไฟน์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีความชัดเจนและเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

วันที่ 9 พฤษภาคม 2548 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วจาก 115 ล้านบาท เป็น 131 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้น 16 ล้านบาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในกิจการ

วันที่ 2 มิถุนายน 2548 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 131 ล้านบาทเป็น 165 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้น 34 ล้านบาท เพื่อที่จะเสนอขายต่อประชาชน และบริษัทได้แปรสภาพจากบริษัท จำกัด เป็นบริษัทมหาชน และในระยะเวลา 5 ปี ที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่เกี่ยวกับการอำนาจในการควบคุมการบริหารบริษัท โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทคือ กลุ่มสุวรรณภักดี

#### ปี 2550

วันที่ 2 เมษายน 2550 บริษัท ยูเนียนอินทราโก้ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจากเดิม 58 ล้านบาท เป็น 78 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้น 20 ล้านบาท

#### ปี 2551

เมื่อวันที่ 24 กันยายน 2551 บริษัทได้ทำการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (พาร์) จาก หุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่งบาท) เป็นหุ้นละ 0.25 บาท (ยี่สิบห้าสตางค์) ทำให้จำนวนหุ้นที่ออกและเสนอขายแล้วทั้งหมดของบริษัทเพิ่มจาก 165,000,000 หุ้น เป็น 660,000,000 หุ้น

จัดตั้ง Multi Kross Operation Limited ขึ้นที่เขตบริหารการปกครองพิเศษฮ่องกง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน เพื่อดำเนินธุรกิจ นำเข้าและส่งออก เคมีภัณฑ์

#### ปี 2552

เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2552 บริษัทได้ทำการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 1 โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 4 หุ้น ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิโดยไม่คิดมูลค่า ทั้งนี้ใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวมีจำนวนทั้งสิ้น 165,000,000 หน่วย มีอายุ 5 ปีนับตั้งแต่วันที่ออกและเสนอขาย โดยมีอัตราใช้สิทธิที่ 1 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ที่ราคาหุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบสตางค์) ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่ออกในครั้งนี้ได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2552

จัดตั้ง บริษัท ยูเคม เอทานอล แอนด์ เอสเตอร์ จำกัด ขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายเอทานอล ปัจจุบันยังไม่ได้เริ่มดำเนินการเนื่องจากไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมได้ ทั้งนี้ ในปัจจุบัน บริษัท ยูเคม เอทานอล แอนด์ เอสเตอร์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อมาเป็น บริษัท ยูเคมเทค จำกัด

#### ปี 2553

ที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2553 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2553 ได้มีมติอนุมัติแผนการนำบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (“บริษัทย่อย”) เข้าจดทะเบียนใน ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (Spin-off) โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทย่อยให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไป จำนวน 52,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดภายหลังการเสนอขายครั้งนี้ จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (“บริษัทย่อย”) ให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน) ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Pre-emptive Right) จำนวนไม่เกิน 13,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดภายหลังการเสนอขายครั้งนี้

#### ปี 2554

เมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2554 หุ้นของบริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน) ได้เข้าทำการซื้อขายเป็นครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

ผลการดำเนินงานของบริษัท และ บริษัทย่อย มีกำไรสุทธิเกินกว่า 100 ล้านบาทเป็นปีแรกนับตั้งแต่การก่อตั้งบริษัท

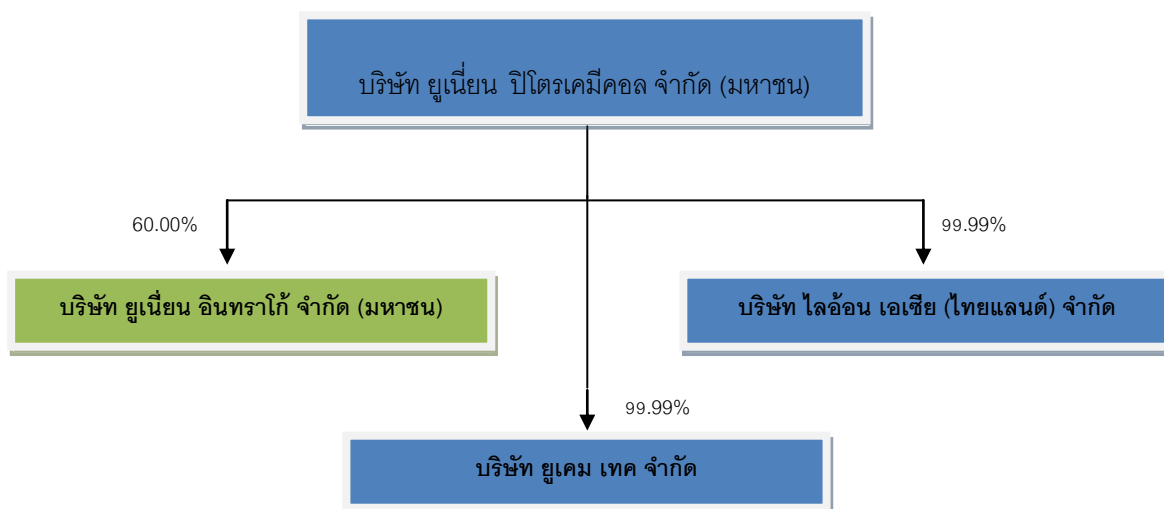
#### ปี 2555

ผลการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิเกินกว่า 100 ล้านบาทเป็นปีที่สองติดต่อกัน

#### ปี 2556

เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2556 บริษัทได้ทำการยกเลิก บริษัทย่อย ได้แก่ Multi Kross Operation Limited และได้ทำการชำระบัญชีเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ:-

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

#### บริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ โดยสินค้าของบริษัทประกอบด้วยสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งเป็นสินค้าที่จำหน่ายทั่วไป (Commodity Solvent) สำหรับใช้เป็นสารทำละลายซึ่งเป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าที่ใช้สารทำละลายประเภทนี้ จะเป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าประเภทต่างๆ ในแต่ละภาคอุตสาหกรรมที่ต้องนำสารทำละลาย มาใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้า โดยบริษัทผู้ผลิตเหล่านี้ส่วนมากเป็นลูกค้าเก่าของบริษัทและมีความสัมพันธ์เป็นคู่ค้ากันมาอย่างยาวนาน

#### บริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน)

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 212,333,276 บาทและถือหุ้นโดยบริษัทในอัตราส่วนร้อยละ 60.00 ดำเนินธุรกิจนำเข้าส่งออกและจำหน่ายเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ (Specialty Chemical) ให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ โดยบริษัทจะเน้นการกระจายสินค้าออกไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องการเคมีภัณฑ์ซึ่งทำหน้าที่สร้างคุณลักษณะเฉพาะให้กับสินค้า นอกจากนี้บริษัทย่อยดังกล่าวจะเป็นผู้สรรหาเคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษเข้ามาป้อนสู่ตลาดใหม่ๆ เพิ่มเติมในอนาคต



### บริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด

มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 15 ล้านบาท และถือหุ้นโดยบริษัทในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 ดำเนินธุรกิจนำเข้าส่งออกและจำหน่าย เคมีภัณฑ์ ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าวก่อตั้งขึ้นมาเพื่อจัดจำหน่ายสารทำละลายชนิดพิเศษ (Specialty Solvents) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสารทำละลายประเภทที่ไม่เป็นอันตรายต่อสภาวะแวดล้อม

#### 1.4 ข้อตกลงระหว่างกลุ่มบริษัท

เนื่องจาก บริษัท และ บริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน) มีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนทั้งสองแห่ง ดังนั้น เพื่อหลีกเลี่ยง การแข่งขันระหว่างกัน บริษัท และ บริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน) จึงมีข้อตกลงระหว่างกัน โดยที่จะไม่มีการจำหน่ายสินค้าที่ทับซ้อนกัน

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยแยกตามประเภทของธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยระหว่างปี 2554 ถึงปี 2556 เป็นดังต่อไปนี้

โครงสร้างรายได้จากการขายของบริษัทและบริษัทย่อย

ประเภท	2554*		2555*		2556*	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
บมจ.ยูเนียนปิโตรเคมีคอล	2,523.15	77.41	2,698.76	74.65	2,684.03	74.06
บจก.ไลอ้อน เอเซีย(ไทยแลนด์)	238.75	7.32	271.82	7.51	274.49	7.57
บมจ. ยูเนียนอินทราโก้	497.72	15.27	644.87	17.84	665.64	18.37
<b>รวม</b>	<b>3,259.62</b>	<b>100.00</b>	<b>3,615.45</b>	<b>100.00</b>	<b>3,624.16</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : (\*) ไม่นับรวมรายการซื้อขายระหว่างกลุ่มบริษัท

รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยแบ่งแยกตามประเภทสารทำละลาย

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทสารทำละลาย	2554	%	2555	%	2556	%
Commodity Solvents	2,523.15	77.41	2,698.76	74.65	2,684.03	74.06
Specialty Solvents & Chemicals	736.47	22.59	916.69	25.35	940.13	25.94
<b>รวม*</b>	<b>3,259.62</b>	<b>100.00</b>	<b>3,615.45</b>	<b>100.00</b>	<b>3,624.16</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: (\*) ไม่นับรวมการซื้อขายระหว่างกลุ่ม

Commodity Solvents ดำเนินการโดยบริษัท ยูเนียนปิโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน)

Special Solvent & Chemicals ดำเนินการโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท ยูเนียน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไลอ้อน เอเซีย (ไทยแลนด์) จำกัด

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

#### กลุ่มผลิตภัณฑ์

บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีซึ่งประกอบด้วย

3 กลุ่มผลิตภัณฑ์หลักคือ Commodity Solvents, Specialty Chemical และ Specialty Solvents

ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ Commodity Solvents จะดำเนินการโดยบริษัท ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 7 ประเภทใหญ่ๆ ตามคุณสมบัติในการทำละลาย โดยแต่ละประเภทจะประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักๆของบริษัทและสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ ดังนี้

1. Alcohol ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
2. Aliphatic ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
3. Aromatic ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้กับร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
4. Ester เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมอื่นๆ และจำหน่ายให้ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
5. Glycols ใช้เป็นส่วนประกอบหลักใน อุตสาหกรรมผลิตเคมี
6. Ketone ใช้เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมสี, อุตสาหกรรมผลิตเคมี และ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์
7. Monomer เป็นส่วนประกอบหลักในอุตสาหกรรมอื่นๆ

สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ Specialty Solvents/ Chemical ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ยูเนียน อินทราไก จำกัด ซึ่งจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เช่นเดียวกับบริษัท และ บริษัท ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้จะเป็น Solvents ชนิดพิเศษ มีลักษณะการใช้งานที่เฉพาะเจาะจง หรือ มีคุณลักษณะเฉพาะ กว่าสินค้าประเภท Commodity เช่น ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีความปลอดภัยต่อร่างกาย ปราศจากกลิ่น สี เป็นต้น

## 2.2 การตลาด และการแข่งขัน

### นโยบายการตลาดและกลยุทธ์การแข่งขัน

จากการที่บริษัทเป็นผู้จำหน่ายหลักในประเทศตลอดระยะเวลากว่า 26 ปี บริษัทได้ทำการค้นคว้าและศึกษาข้อมูลทางการตลาดในแต่ละสายผลิตภัณฑ์อย่างละเอียดและต่อเนื่องโดยไม่หยุดยั้ง เพื่อให้คำปรึกษาและตอบสนองความต้องการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ยังผลก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างยาวนานโดยตลอด ดังนั้นกลยุทธ์ในการแข่งขันจึงเป็นลักษณะเน้นการสร้างความปลอดภัยในการให้บริการแก่ลูกค้าในระยะยาว (Long-Term Customer Satisfaction) โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ Solvents ที่มีคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ (Product Feature) ที่ผลิตมาจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียง เนื่องจากบริษัทจะเน้นในการกำหนดการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า นอกจากนั้นเพื่อควบคุมคุณภาพของสินค้า บริษัทจะจัดให้มีการตรวจสอบ และควบคุมคุณภาพ

ของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้า โดยทั้งทางบริษัทและผู้ตรวจสอบภายนอก (surveyor) จะมีการตรวจสอบสินค้าซึ่งจะเริ่มตั้งแต่สินค้าที่บรรทุกมาทางเรือหรือทางรถบรรทุกและขนถ่ายไปเก็บไว้ในแท้งก์ของคลังสินค้าจนถึงจัดส่งสินค้าถึงลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถรับประกันในคุณภาพของสินค้า รวมถึงความบริสุทธิ์ของสารเคมี ได้สูงกว่าสินค้าของคู่แข่ง

นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนการที่จะกำหนดให้มีการศึกษาแนวโน้มของสภาวะตลาดของแต่ละสายผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละภาคอุตสาหกรรม อีกทั้งบริษัทยังมีนโยบายที่จะมุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาวโดยบริษัทได้จัดให้เจ้าหน้าที่การตลาดดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด ฝ่ายบริหารการตลาดและการขายจะทำงานร่วมกับลูกค้า เพื่อที่บริษัทจะได้ให้บริการตรงตามความต้องการและสร้างพึงพอใจสูงสุดได้อย่างมีประสิทธิภาพแก่ลูกค้าแต่ละราย

### กลยุทธ์ในการจัดจำหน่าย

นโยบายในการขายสินค้าของลูกค้าของบริษัทจะเน้นการขายตรงให้กับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเป็นหลัก ซึ่งจะเป็นการขายในปริมาณมากต่อครั้ง และ จากการที่บริษัทมี Fleet รถของตัวเองทำให้สะดวกในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้า และในการส่งสินค้าให้ตรงตามกำหนดเวลา ซึ่งในอนาคตบริษัทมีนโยบายในการที่จะจัดจ้างรถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ (Bulk) จากบริษัทภายนอกบางส่วนเพื่อเพิ่มความสามารถในการจัดส่งสินค้าให้มากขึ้น เนื่องจากการขนส่งสินค้าโดยรถขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและความชำนาญในการจัดส่งสินค้ามากกว่า และยังเป็นการลดความเสี่ยงจากปัญหาต่างๆที่เกิดจากการขนส่งสินค้า เช่น ความเสียหายจากอุบัติเหตุ การบริหารบุคลากรด้านการขนส่ง เป็นต้น

### กลยุทธ์ด้านราคา

สินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ซึ่งเป็นผลผลิตจากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบและการผลิตปิโตรเคมีขั้นต่างๆ ดังนั้นราคาจึงแปรผันตามราคาน้ำมันและราคาของปิโตรเคมี และกลไกของตลาด สำหรับราคาของ Solvents นั้นจะถูกกำหนดโดยภาวะของราคาน้ำมันและปิโตรเคมี และจากผู้ผลิตรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนจำหน่าย Solvents จากผู้ผลิตรายใหญ่ ดังนั้นนโยบายด้านราคาขายสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้าจึงค่อนข้างมีความยืดหยุ่นเนื่องจากบริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายให้กับลูกค้าที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงต้นทุนในการจัดหาหรือได้มา ค่าใช้จ่ายในการบริหารระดับกำไรที่เหมาะสมรวมถึงปริมาณสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นขั้นต่ำในการขายสินค้า เพื่อให้เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารและดำเนินงานและค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยบริษัทจะตั้งราคาขายจากทุน

และในส่วนของอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละชนิดสินค้า บริษัทจะพิจารณาจากคุณสมบัติของสินค้าแต่ละชนิดและความสามารถในการแข่งขันของสินค้านั้นในตลาด นอกจากนี้บริษัทมีการแบ่งกลุ่มสินค้าแยกตามอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า โดยจะแบ่งออกเป็นสินค้าที่มีระดับอัตรากำไรขั้นต้น มาก ปานกลางและน้อย ทั้งนี้เพื่อให้สามารถวางแผนการจำหน่ายในแต่ละกลุ่มสินค้าได้

### กลยุทธ์การให้เครดิต

บริษัทมีนโยบายด้านการให้เครดิตที่รัดกุม โดยมีการตรวจสอบธุรกิจและการดำเนินงานของลูกค้าอย่างใกล้ชิด ประกอบกับการดูประวัติการชำระเงินที่ผ่านมา ก่อนที่จะทำการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วทางบริษัทจะให้ระยะเวลาเครดิตกับลูกค้าประมาณ 90 วัน และบริษัทจะทำการพิจารณาการให้เครดิตแก่ลูกค้าดังกล่าวเป็นราย ๆ ไปเท่านั้น จึงทำให้การดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทประสบปัญหาหนี้สูญน้อยมาก

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่แตกต่างกันไปซึ่งใช้สารทำละลายเป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้า โดยอุตสาหกรรมหลักที่มีการใช้สารทำละลายประเภท Solvents เป็นองค์ประกอบหลักในการผลิต ได้แก่ อุตสาหกรรมสี อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อุตสาหกรรมผลิตเคมี เป็นต้น ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทมายาวนานตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมาสินค้าที่บริษัทจำหน่ายให้กับลูกค้าเป็นสินค้าที่ได้มาตรฐานและตรงตามคำสั่งซื้อหรือความต้องการของลูกค้า จึงทำให้ลูกค้ามีความไว้วางใจและเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อให้กับบริษัทมาโดยตลอด ใน 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใดในสัดส่วนที่เกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายของบริษัทในแต่ละปี เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่จะไม่พึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งมากเกินไป บริษัทสามารถแยกประเภทลูกค้าตามกลุ่มอุตสาหกรรมหลักๆ ได้ดังนี้

#### 1. อุตสาหกรรมสี

ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมสีเป็นลูกค้ากลุ่มที่ใช้ Solvents เป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตสี ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตสีเพื่อใช้สำหรับเป็น สีทาอาคาร สียานยนต์ และสีอุตสาหกรรม

#### 2. อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์

ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เป็นกลุ่มลูกค้าที่ใช้ Solvents เป็นส่วนประกอบในการผลิตบรรจุภัณฑ์ต่างๆ เช่น ถุงพลาสติก กระสอบพลาสติก หมึกพิมพ์สำหรับการพิมพ์ฉลากบรรจุภัณฑ์โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีหน้าที่ใช้เป็นตัวทำละลายในขั้นตอนการผลิต

### 3. อุตสาหกรรมเคมี

ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเคมี เป็นลูกค้าที่ใช้ Solvents เป็นส่วนประกอบในการผลิตเคมีเพื่อการเกษตร เช่น ยาฆ่าแมลง ยาฆ่าหญ้า เป็นต้น

### 4. อุตสาหกรรมอื่นๆ

ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆที่ใช้สินค้าของบริษัทในกระบวนการผลิตได้แก่ อุตสาหกรรมพลาสติก อุตสาหกรรมกาว อุตสาหกรรมหมึกพิมพ์ อุตสาหกรรมฟอกหนัง เป็นต้น

### 5. ร้านค้า ตัวแทนจำหน่ายของบริษัท

ลูกค้าประเภทที่สั่งซื้อสินค้าจากบริษัทได้แก่ ร้านค้าในรูปแบบตัวแทนจำหน่าย (Dealer) หรือ ผู้จำหน่ายรายย่อย โดยส่วนใหญ่ร้านค้าประเภทนี้จะนำสินค้าของบริษัทไปแบ่งขาย เพื่อที่จะสามารถนำไปจำหน่ายให้ลูกค้ารายย่อย

นอกจากนั้นบริษัทมีนโยบายในการขยายฐานกลุ่มลูกค้าออกไปยังทั้งในอุตสาหกรรมเดิมและอุตสาหกรรมใหม่ ๆ ที่มีศักยภาพในการขยายตัวในอนาคต ซึ่งปัจจุบันอุตสาหกรรมใหม่ๆ ที่อัตราการสั่งซื้อสินค้าที่ขยายตัวสูง ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ และอุตสาหกรรมหมึกพิมพ์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่เน้นการจำหน่ายให้อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งหรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งอย่างเฉพาะเจาะจง ทำให้บริษัทสามารถกระจายความเสี่ยงของรายได้ออกไปตามวัฏจักรของอุตสาหกรรมที่แตกต่างกันได้

#### การจำหน่ายและช่องทางจัดจำหน่าย

บริษัทมีฝ่ายบริหารการตลาดทำหน้าที่ในการวางแผนและ จัดแบ่งฝ่ายขายออกเป็นทีมโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อก่อประโยชน์และสร้างกำไรสูงสุดให้กับทั้งบริษัทและลูกค้า นอกจากนี้ฝ่ายบริหารการตลาดและการขายได้มีการกำหนดแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่โดยสังเขปดังนี้คือ

- กำหนดการบริหารการตลาด ร่วมกันกับลูกค้าของบริษัท และกับผู้ผลิตโดยมีการประชุมกันอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ทราบถึงปริมาณความต้องการล่วงหน้าของลูกค้า และทราบถึงปริมาณสินค้าและราคาตลาดล่วงหน้าในสินค้าเคมีภัณฑ์ชนิดต่างๆ ในส่วนของผู้ผลิต นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจและสายสัมพันธ์อันดีระหว่างกันอีกด้วย
- จัดให้มีการศึกษารายละเอียดของสินค้าในแต่ละภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง และนำเสนอสินค้าที่มีอยู่กับทั้งลูกค้ารายใหม่และรายเดิม

## **ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน**

แนวโน้มอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ในประเทศไทยจะขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมอื่นๆ ด้วย เนื่องจากสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) เป็นสินค้าที่ใช้เป็นวัตถุดิบส่วนหนึ่งสำหรับการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเกี่ยวเนื่องกับอุตสาหกรรมสี อุตสาหกรรมผลิตเคมีและ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงในภาวะอุตสาหกรรมดังกล่าวในประเทศไทยจะส่งผลกระทบต่อสภาวะอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์

## **ภาวะอุตสาหกรรม**

### **อุตสาหกรรมนำเข้าและจำหน่าย Solvents**

จากการที่สินค้าประเภทสารทำละลาย (Solvents) เป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตของหลากหลายอุตสาหกรรม อาทิ อุตสาหกรรมสี (สีทาอาคาร สีรถยนต์ และ สีอุตสาหกรรม เป็นต้น) บรรจุภัณฑ์ หมึกพิมพ์ ฟอกหนัง และ เครื่องสำอาง เป็นต้น ดังนั้นการเติบโตของ Solvents จะขึ้นอยู่กับ การเติบโตของอุตสาหกรรมและภาวะเศรษฐกิจของประเทศ โดยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากอุตสาหกรรมสีเป็นหลัก ดังนั้น การเติบโตของรายได้บริษัทและบริษัทย่อยในปัจจุบันจึงเป็นไปตามอุตสาหกรรมสี ทั้งนี้ อุตสาหกรรมสีมีความเกี่ยวเนื่องกันอย่างมากกับภาวะของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจาก ปัจจุบัน สีทาอาคาร คิดเป็นสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 50 ของตลาดสีทั้งหมด ส่วนที่เหลือ จะเป็นสีของตลาดรถยนต์ อุตสาหกรรม ฯลฯ เป็นต้น

### **อุตสาหกรรมสี**

สารทำละลายประเภท Solvents เป็นองค์ประกอบหลักในการผลิตสีโดยทำหน้าที่ละลายสีและส่วนประกอบอื่นๆ ให้เป็นเนื้อเดียวกัน นอกจากนี้ยังเป็นตัวปรับความหนืดของสีให้เหมาะแก่การเก็บและจำหน่ายตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน ซึ่งส่วนใหญ่ Solvents ที่บริษัทจำหน่ายจะเป็นตัวทำละลายเพื่อใช้ผลิตสีสำหรับทาอาคาร รถยนต์และสีอุตสาหกรรม สำหรับอุตสาหกรรมสีในประเทศไทยแบ่งหลักๆ ออกเป็น 2 ส่วนได้แก่ สีทาอาคาร และ สีอุตสาหกรรม ปัจจุบัน ณ ปี 2556 มีมูลค่าตลาดรวม 31,600 ล้านบาทปรับตัวลดลงจากปีก่อนหน้าประมาณร้อยละ 7.50 โดยมีสาเหตุหลักจากการลดลงของตลาดสีทาอาคารซึ่งมีสัดส่วนราวร้อยละ 60 ของตลาดสีทั้งหมด เนื่องจากหนี้สินต่อครัวเรือนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70-80 ของจีดีพี ทำให้กำลังซื้อชะลอตัวลง ผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่ายเงิน และ ชะลอการซ่อมแซมบ้าน

## มูลค่าตลาดอุตสาหกรรมสีในประเทศ ปี 2551 – 2556\*

ปี	2551	2552*	2553*	2554*	2555*	2556*
มูลค่าตลาดสี (ล้านบาท)	24,500	20,859	29,050	30,502.50	34,162.8	31,600.59
อัตราการขยายตัว(ร้อยละ)	4.6	-14.86	39.27	5.00	10.00	-7.50

ที่มา : (\*) จากการรวบรวมและประเมินของบริษัท

อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ที่พักอาศัย

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ภาพรวมภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ ของประเทศ มีการขยายตัวในอัตราที่ดีมาโดยตลอด โดยเฉพาะที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ยกเว้นในช่วงปลายปี 2554 ซึ่งเกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ ในเขตพื้นที่ภาคกลาง ภาคเหนือตอนล่าง และ กรุงเทพมหานคร โดยมีปัจจัยสนับสนุนได้แก่ ภาวะอัตราดอกเบี้ยที่ยังทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก และ ราคาที่อยู่อาศัยไม่เกิน 5 ล้านบาท การเร่งผลักดันโครงการขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ ดังจะเห็นได้จากจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนสร้างเสร็จ และ จำนวนที่อยู่อาศัยออกใหม่แต่ละปี ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล อย่างไรก็ตาม ในปี 2556 ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และ ปริมณฑลมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใหม่เป็นจำนวนมาก ซึ่งในส่วนของคุณคอนโดมิเนียมออกใหม่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 30 ของจำนวนอสังหาริมทรัพย์ออกใหม่ทั้งหมด อย่างไรก็ตามมีการคาดการณ์ว่าในปี 2557 จำนวนที่พักอาศัยออกใหม่จะปรับตัวลดลงมากราวร้อยละ 32.5-42.6 (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย) เนื่องจาก สถานการณ์ทางการเมือง แนวโน้มต้นทุนธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้น และปัญหาขาดแคลนแรงงาน

## จำนวนที่พักอาศัยออกใหม่แต่ละปีในเขตกรุงเทพฯ และ ปริมณฑล

จำนวน หน่วย

	2552	เพิ่ม/ลด	2553	เพิ่ม/ลด	2554	เพิ่ม/ลด	2555	เพิ่ม/ลด	2556
จำนวนที่พักอาศัยออกใหม่	57,604	102.7%	116,791	-26.5%	85,800	11.1%	95,300	38.0%	131,500

ที่มา : ศูนย์ข้อมูล วิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (AREA)



## จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล แยกตามประเภทที่พักอาศัย

จำนวน : หน่วย

	2552	เพิ่ม/ลด	2553	เพิ่ม/ลด	2554	เพิ่ม/ลด	2555	เพิ่ม/ลด	2556
บ้านพักอาศัยแนวราบ	41,252	13.9%	46,974	0.3%	47,122	-9.9%	47,159	28.5%	60,600
คอนโดมิเนียม	53,725	11.5%	59,919	-42.0%	34,734	55.0%	64,716	7.4%	69,500
รวม	94,977	12.5%	106,893	-23.4%	81,856	18.0%	111,875	16.3%	130,100

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC)

## จำนวนที่พักอาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพฯ และ ปริมณฑล แยกตามประเภทที่พักอาศัย

จำนวน หน่วย

	2552	เพิ่ม/ลด	2553	เพิ่ม/ลด	2554	เพิ่ม/ลด	2555	เพิ่ม/ลด	2556
บ้านพักอาศัยแนวราบ	105,126	4.9%	110,319	-17.4%	91,071	-1.6%	89,600	17.4%	105,200
คอนโดมิเนียม	56,114	30.9%	73,441	-17.9%	60,291	10.6%	66,700	12.7%	75,200
รวม	161,240	14.0%	183,760	-17.6%	151,362	-4.2%	156,300	15.4%	180,400

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC)

### อุตสาหกรรมยานยนต์

ในปี 2556 ปริมาณการผลิตรถยนต์นั่งทุกประเภทปรับตัวเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 0.14 ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้ว่าจะผลิตได้ทั้งสิ้น 2.55 ล้านคัน ซึ่งสาเหตุหลักมาจากการทิ้งใบจองรถยนต์คันแรกที่มีราว 1 แสนคัน และ อีกส่วนหนึ่งมาจากสาเหตุที่เศรษฐกิจไทยเติบโตในอัตราลดลง ทำให้กำลังซื้อลดลงตาม อย่างไรก็ตามยอดผลิตรถยนต์ข้างต้นถือเป็นยอดตัวเลขการผลิตที่ทำสถิติสูงสุด

### ข้อมูลการผลิตยานยนต์

	ปริมาณการผลิต (คัน)			อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)		
	2554	2555	2556	2554	2555	2556
รถยนต์	1,457,795	2,453,717	2,457,086	-11.39	68.32	0.14%

ที่มา : สถาบันยานยนต์

### ภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม Solvents

ภาวะการแข่งขัน สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้คือ

#### การแข่งขันจากผู้ผลิตและจำหน่ายภายในประเทศ

การดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) ในประเทศไทยนั้นธุรกิจดังกล่าวจะมีมูลค่าตลาดรวมประมาณ 15,000 ล้านบาทต่อปี (ที่มา : ประมาณการจากบริษัท) ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้มีจำนวนประมาณ 20-30 ราย (ที่มา : ประมาณการโดยบริษัท) แต่เมื่อพิจารณาจากยอดขาย จะพบว่าในธุรกิจนี้มีผู้ประกอบการรายใหญ่ประมาณ 5-6 ราย ซึ่งมียอดขายรวมกันมากกว่า 7,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทก็เป็น 1 ใน 3 ของบริษัทที่มียอดขายสูงสุด (ที่มา : ประมาณการโดยบริษัท) อย่างไรก็ตามเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายใหญ่อื่นๆ ด้วยกันแล้ว บริษัทจัดว่าเป็นบริษัทที่อยู่ในธุรกิจจำหน่ายเคมีภัณฑ์ที่มีประสบการณ์ยาวนานที่สุด จึงได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก นอกจากนั้นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทกับผู้ประกอบการ รายอื่น คือ ความสัมพันธ์อันยาวนานกับกลุ่มลูกค้า, การศึกษาความต้องการของตลาดและลูกค้าเฉพาะราย ที่ทำมาอย่างต่อเนื่อง, การให้เครดิตการค้าแก่ลูกค้าที่ยาวนาน, การมีสินค้าที่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า, การจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ , คุณภาพสินค้า และการบริการจัดส่งที่ตรงเวลา

#### การแข่งขันจากผู้ประกอบการจากต่างประเทศ

ในปัจจุบันการแข่งขันจากผู้ประกอบการจากต่างประเทศมีแนวโน้มที่จะลดลง เนื่องจากผู้ประกอบการจากต่างประเทศจะลดบทบาทตัวเองในการจัดจำหน่ายสินค้าลง โดยผู้ประกอบการจากต่างประเทศจะใช้นโยบายในการหาผู้ประกอบการภายในประเทศเป็นตัวแทนในการกระจายสินค้าแทน เพื่อที่จะลดความเสี่ยงและต้นทุนในการประกอบธุรกิจ นอกจากนั้นผู้ประกอบการภายในประเทศได้มีการพัฒนาตัวเองขึ้นมาเรื่อยๆ เพราะโครงสร้างในการประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายไม่ได้มีความซับซ้อนเหมือนกับธุรกิจผลิตสินค้า เช่น โครงสร้างการจัดการ โครงสร้างทางการเงิน เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการภายในประเทศสามารถมีต้นทุนในการจัดการที่ต่ำกว่า อีกทั้งยังสามารถเข้าใจสถานะตลาดและกลุ่มลูกค้า

และมีความชำนาญในประเทศได้ดีกว่าผู้ประกอบการจากต่างประเทศจากสาเหตุดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการจากต่างประเทศเริ่มหันมาใช้นโยบายในการหาตัวแทนจำหน่ายในลักษณะที่เป็น Local Strategic Partner มากขึ้นเพื่อทำการกระจายสินค้า ซึ่งทางบริษัทก็เป็นหนึ่งบริษัทที่มีศักยภาพและได้รับความไว้วางใจให้เป็น Local Strategic Partner สำหรับการจำหน่ายสินค้า

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตรายใหญ่ ได้แก่ 1) บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม เอ็กซอนโมบิลแห่งประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัทได้จำหน่ายสินค้าให้กับ บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มาตั้งแต่ปี 2529 และได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Branded Distributor ในปี 2548 2) บริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม มิตซูบิชิ คอร์ปอเรชั่น แห่งประเทศญี่ปุ่น ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายมาตั้งแต่ปี 2528 และ 3) กลุ่มบริษัทในเครือ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ปตท. เคมีคอล จำกัด (มหาชน) ได้แก่ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน), บริษัท พีทีที ฟีนอล จำกัด และ บริษัท ทีโอซี ไกลคอล จำกัด นอกจากนี้บริษัทยังมีการนำเข้าสินค้าโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่มาจากประเทศผู้ผลิตในแถบเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น และ เกาหลี ซึ่งประเทศดังกล่าวมีการดำเนินงานในอุตสาหกรรมผลิตเคมีภัณฑ์มาเป็นระยะเวลายาวนาน จากการที่สินค้าบางอย่างต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งต้นทุนและปริมาณสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะถูกกำหนดจากปริมาณความต้องการใช้สินค้าในประเทศผู้ผลิต (Local Demand) เป็นหลัก ดังนั้นถ้าความต้องการในประเทศผู้ผลิตสูง ปริมาณสินค้าที่จะสามารถจัดหามาให้บริษัทอาจมีจำนวนไม่มากในราคาต้นทุนที่สูงขึ้น จากปัจจัยดังกล่าวการจัดหาสินค้าชนิดต่างๆ ทางฝ่ายการตลาดจะเป็นผู้วางแผนในการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละช่วงเวลาให้มีปริมาณที่เหมาะสมเพื่อการจำหน่ายให้ลูกค้าและสำรองไว้เพื่อเป็นสินค้าคงคลัง โดยบริษัทจะมีการติดตามแนวโน้มของสินค้าในตลาดโลกอยู่เป็นระยะ เพื่อวิเคราะห์คาดการณ์ถึงความต้องการในต่างประเทศและปริมาณของสินค้าที่ผลิตออกมา รวมถึงความต้องการภายในประเทศเพื่อให้เป็นพื้นฐานในการซื้อสินค้า ปริมาณการจัดซื้อ ช่วงระยะเวลาและราคาที่สามารถทำผลกำไรสูงสุดให้กับบริษัท บริษัทยังมีส่วนร่วมประชุมกับ Supplier รายใหญ่ๆ ในแต่ละประเทศ เพื่อดูแนวโน้มภาวะการตลาดของประเทศ ไทย ปริมาณสินค้าที่จะส่งมายังประเทศไทยในแต่ละปีถัดไป และในฐานะที่บริษัทเป็น Branded Distributor ให้กับ Supplier รายใหญ่ๆ ทำให้บริษัทได้รับการดูแล และให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยมีการร่วมกันทำงานในลักษณะของ Strategic Partner ซึ่งมีผลทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรอง ทั้งในเรื่องของปริมาณและราคาสินค้า

สินค้าของบริษัทจะถูกจัดส่งมาทางเรือบรรทุกขนาดใหญ่หรือรถบรรทุกขนาดใหญ่ โดยสินค้าจะถูกถ่ายไปเก็บไว้ในแท้งก์ ซึ่งบริษัทได้เช่าจาก บริษัท สยามเคมี จำกัด (มหาชน) ก่อนที่จะส่งให้ลูกค้าทางรถบรรทุกสินค้าขนาดใหญ่ (Bulk) หรือบรรจลงในถัง 200 ลิตร เพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าต่อไป

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบ

สินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) เป็นผลผลิตของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นต้น และ ขั้นกลาง ซึ่งในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นต้นจะนำผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติเหลว (NGL) แนฟทา (Naphtha) รวมทั้งคอนเดนเสท (Condensate) ซึ่งได้มาจากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบ มาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต ดังนั้นราคาโซลเว้นท์ โดยทั่วไปจึงมีแนวโน้มที่จะแปรผันตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก และภาวะอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องของราคาต้นทุนสินค้า ซึ่งในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา (ปี 2554-2556) ต้นทุนวัตถุดิบของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยเกินกว่าร้อยละ 88 ของต้นทุนขายสินค้า อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทจัดเป็นผู้จำหน่ายรายใหญ่และมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตทำให้บริษัท สามารถบริหารจัดการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทยังมีการประชุมเพื่อติดตามสถานะการเคลื่อนไหวของราคาเคมีภัณฑ์ทั้งในและต่างประเทศตลอดจนแนวโน้มราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกอย่างสม่ำเสมอเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของราคาต้นทุนสินค้าและเพื่อวางแผนการบริหารสินค้าคงคลังและการวางแผนจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตสินค้าน้อยราย

บริษัทดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย Solvents ซึ่งบริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตรายใหญ่ 3 ราย คือ 1)บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม เอ็กซอนโมบิล แห่งประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัทได้จำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มาตั้งแต่ปี 2529 และได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Branded Distributor ในปี 2548 2) บริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม มิตซูบิชิ คอร์ปอเรชั่น แห่งประเทศญี่ปุ่น ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายมาตั้งแต่ปี 2528 และ 3) กลุ่มบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ได้แก่ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน), บริษัท พีทีที ฟีนอล จำกัด และ บริษัท ทีโอซี ไกลคอล จำกัด ในปี 2556 บริษัทมียอดขายจากผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวข้างต้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 85 ของยอดขายซื้อทั้งหมด ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ที่เป็นผู้ผลิตจากต่างประเทศ

#### 3.3 ความเสี่ยงจากการที่ไม่ได้รับต่อสัญญาจาก Supplier หลัก

บริษัท มี supplier หลักๆ จำนวน 5 รายคือ 1)บริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด 2)บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) 3)บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) 4) บริษัท พีทีที ฟีนอล จำกัด และ 5) บริษัท ทีโอซี ไกลคอล จำกัด ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่ได้รับต่อสัญญาจาก Supplier บางราย

อย่างไรก็ตามบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับ Supplier เป็นระยะเวลายาวนานและตั้งแต่บริษัทได้จัดตั้งมา บริษัทไม่มีประวัติที่ Supplier ไม่ต่อสัญญาหรือยกเลิกสัญญากับบริษัท

นอกจากนี้จากการที่บริษัทผู้ผลิตมีแนวโน้มที่จะลดบทบาทของตัวเอง โดยไม่ต้องการที่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายให้กับลูกค้าจำนวนมากเนื่องจากไม่ต้องการที่จะรับภาระในเรื่องการกระจายสินค้า และระบบการบริหารงาน จึงใช้กลยุทธ์ในการหาผู้ประกอบการภายในประเทศ (Local Strategic Partner) เพื่อทำหน้าที่ในการกระจายสินค้า ซึ่งบริษัทก็เป็นหนึ่งในบริษัทที่ได้รับความไว้วางใจให้เป็น Local Strategic Partner สำหรับสินค้าของผู้ผลิต โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม มิตร ชูบุชี คอร์ปอเรชั่น ประเทศญี่ปุ่น ให้เป็น Authorized Distributor มาตั้งแต่วันที่ 5 ตุลาคม 2528 และได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Branded Distributor ของ บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด(มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่ม เอ็กซอนโมบิล ประเทศสหรัฐอเมริกา มาตั้งแต่วันที่ 5 กรกฎาคม 2548 และมีการทำสัญญาซื้อขายสินค้ากับกลุ่มบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ได้แก่ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน), บริษัท พีทีที ฟีนอล จำกัด และบริษัท ทีโอซี ไกลคอล จำกัดโดยมีอายุสัญญา 1 ปี และมีการต่ออายุสัญญาปีต่อปี

### 3.4 ความเสี่ยงทางการให้สินเชื่อ

การขายส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นการขายโดยการให้สินเชื่อ ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรับชำระหนี้จากลูกค้าได้ อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยในการพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อหรือการพิจารณาทบทวนวงเงินสินเชื่อ บริษัทจะทำการวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน แนวโน้มความเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมนั้นๆ ความมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของลูกค้า ประวัติการชำระหนี้ในอดีต และจำนวนการสั่งซื้อในอดีตที่ผ่านมา รวมถึงการตรวจสอบธุรกิจและการดำเนินงานของลูกค้าอย่างใกล้ชิด ก่อนที่จะทำการอนุมัติสินเชื่อการค้าแก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ที่ผ่านมามีหนี้เสียที่เกิดจากการให้สินเชื่อน้อยมาก และปัจจุบันลูกหนี้ที่มีการฟ้องร้องมีจำนวนน้อยโดยมีจำนวนยอดคงค้างที่ไม่มีสาระสำคัญต่อฐานะการเงินของบริษัท

### 3.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

ในปัจจุบันธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์ประเภทโซลเว้นท์มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายย่อย ที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจการจัดจำหน่ายโซลเว้นท์จนทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงมากขึ้น อย่างไรก็ตาม โอกาสที่คู่แข่งรายใหม่ ๆ จะประสบความสำเร็จในการแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดจะค่อนข้างยาก เนื่องจากการเข้าสู่ธุรกิจจำหน่ายเคมีภัณฑ์ไม่ใช่เรื่องของเงินทุนเพียงอย่างเดียวแต่ยังมีเรื่องของการบริหารการจัดซื้อและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และ ผู้ผลิต ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ ที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจต้องใช้เวลายาวนานในการพิสูจน์ นอกจากนี้สภาวะตลาดของสินค้าเคมีภัณฑ์มีความเปลี่ยนแปลงของราคา

ค่อนข้างมากเพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่อิงกับภาวน้ำมันโลก ทำให้ต้องอาศัยประสบการณ์และความชำนาญในการดำเนินธุรกิจสูง

### 3.6 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทดำเนินธุรกิจซื้อและจำหน่ายสินค้าเคมีภัณฑ์ประเภทสารทำละลาย (Solvents) โดยสินค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นการสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ทั้งในและต่างประเทศ เช่น บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทของกลุ่มเอ็กซอนโมบิลแห่งประเทศสหรัฐอเมริกา, บริษัท ไทย-เอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มมิตซูบิชิ แห่งประเทศญี่ปุ่น และ กลุ่มบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ปตท.เคมีคอล จำกัด (มหาชน) ได้แก่ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน), บริษัท พีทีที ฟีนอล จำกัด และ บริษัท ทีโอซี ไกลคอล จำกัด เป็นต้น ในปี 2556 สัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 73.29 ในขณะที่การซื้อสินค้าจากต่างประเทศอยู่ที่ร้อยละ 26.71 ของมูลค่าการซื้อสินค้านี้รวมทั้งหมด ยอดซื้อสินค้าจากต่างประเทศเป็นการนำเข้าโดยตรงจากผู้ผลิตสินค้าในต่างประเทศ โดยมีการกำหนดราคาเป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเต็มจำนวน

### 3.7 ความเสี่ยงกรณีมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ปัจจุบันบริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มสุวรรณภาศรี ซึ่งถือหุ้นในบริษัทประมาณร้อยละ 57 ซึ่งทำให้กลุ่มสุวรรณภาศรี สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดรวมถึงการมีอำนาจควบคุมการแต่งตั้งกรรมการของบริษัทและเรื่องที่ต้องใช้เสียงมติส่วนใหญ่เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทำให้ผู้ถือหุ้นอื่นไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ อย่างไรก็ตามกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ผู้ถือหุ้นอื่นจึงอาจสามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในมติพิเศษได้ นอกจากนี้เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลในการบริหารจัดการบริษัทได้ดำเนินการ ดังนี้

1. แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความเป็นอิสระจำนวน 3 ท่านเข้ามาตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งทำให้เกิดการถ่วงดุลในการบริหารจัดการ
2. แต่งตั้งกรรมการอิสระจากภายนอก (รวมกรรมการตรวจสอบแล้ว) จำนวน 4 ท่าน ซึ่งทำให้เกิดการถ่วงดุลในการบริหารงาน
3. จัดให้มีการแบ่งแยกสายงานบังคับบัญชาที่ชัดเจน มีการกระจายอำนาจในการบริหารงานและการตัดสินใจลงไปในฝ่ายและแผนกต่างๆ ภายในบริษัทตามความเหมาะสม เพื่อไม่ให้อำนาจใน

การตัดสินใจและการบริหารงานอยู่ที่กรรมการผู้จัดการแต่เพียงผู้เดียว ถึงแม้ว่าในตำแหน่งผู้บริหารของฝ่ายต่างๆ ยังเป็นบุคคลในตระกูลสุวรรณภาศิริ บริษัทก็มีการกำหนดอำนาจดำเนินการของผู้บริหารแต่ละระดับของบริษัทไว้อย่างชัดเจน

4. มีการจ้างบริษัทภายนอกที่เป็นผู้มีความรู้และความชำนาญงานวางระบบควบคุมภายในทำหน้าที่เป็นผู้วางระบบบัญชี และ มีการจ้างบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถมาทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2549 โดยขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำการสอบทานให้บริษัทมีการปฏิบัติตามระบบควบคุมภายใน (Internal Control) ที่ได้วางไว้ และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ในด้านต่างๆ รวมทั้งด้านการบริหาร ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ร่วมกันกับคณะกรรมการตรวจสอบ

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรที่สำคัญที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะการใช้ประโยชน์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินรวมเนื้อที่ 4 ไร่ ที่ตั้ง ตำบลบางจาก อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ	ใช้เป็นที่ตั้งอาคารคลังสินค้า	บริษัทเป็นเจ้าของ	28.80	ไม่มี
2	ที่ดิน เนื้อที่ 1 ไร่ 20 ตารางวา ที่ตั้ง 219/12-15 หมู่ที่ 6 ซอยสุขสวัสดิ์ 78 ต.ในคลองปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ	ใช้เป็นที่ตั้งอาคารคลังสินค้าของบริษัทยูนิยาม อินทราโก้ จำกัด (มหาชน)	บริษัท ยูนิยาม อินทราโก้ จำกัด (มหาชน)	8.40	ไม่มี
3	ที่ดิน จำนวน 6 แปลง เนื้อที่รวม 1-1-46 ไร่ ตั้งอยู่ที่ 9/8 หมู่ที่ 5 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร	อาคารสำนักงาน	บริษัท ยูนิยาม อินทราโก้ จำกัด (มหาชน) เป็นเจ้าของ	38.77	ไม่มี
4	ที่ดินเปล่า เนื้อที่รวม 1-0-23 ตั้งอยู่บริเวณซอยเพชรเกษม 64 บางแคเหนือ กรุงเทพมหานคร	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	บริษัทเป็นเจ้าของ	13.96	ไม่มี
5	อาคารคลังสินค้าจำนวน 2 อาคาร ตั้งอยู่เลขที่ 95/1 หมู่ 6 แขวงบางจาก เขตพระประแดง จ.สมุทรปราการ อาคารคลังสินค้าจำนวน 1 อาคาร	ใช้เก็บสารเคมี	บริษัทเป็นเจ้าของ	16.13	ไม่มี
		ใช้เก็บสารเคมี	บริษัทย่อย	9.74	ไม่มี



[illegible]

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะการใช้ประโยชน์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
11	รถยนต์ผู้บริหาร -บริษัท จำนวน 6 คัน -บมจ.ยูเนียนอินทราโก้จำนวน 2 คัน	ใช้สำหรับเป็นรถยนต์ประจำตำแหน่ง	บริษัทและบริษัทย่อย เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์/ผู้เช่าซื้อ	8.78 6.08	ไม่มี
12	รถยนต์พนักงาน -บริษัท จำนวน 8 คัน -บจก.ไล่ออนเอเชีย (ไทยแลนด์) จำนวน 7 คัน - บมจ. ยูเนียนอินทราโก้ จำนวน 4 คัน รถจักรยานยนต์ 4 คัน	ใช้สำหรับเป็นรถยนต์ของพนักงานขาย และงาน ส่วนกลาง  ใช้สำหรับจัดส่งเอกสาร	บริษัทและบริษัทย่อย เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์/ผู้เช่าซื้อ	0.58 0.25 2.71 0.03	ไม่มี
13	งานระหว่างก่อสร้าง	อาคารสำนักงาน คลังสินค้า และอุปกรณ์	บริษัทย่อย เป็นเจ้าของ	0.65	
14	เครื่องจักร		บริษัทย่อย เป็นเจ้าของ	14.20	
	<b>ยอดรวม</b>				

## 4.2 สรุปสัญญาต่างๆ ที่สำคัญ

### 4.2.1 สัญญาเช่าทรัพย์สิน

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	อัตราค่าเช่า / ค่าบริการ (บาท)	คู่สัญญา	อื่นๆ
1	ถังเก็บสารเคมี 5 ถัง	ตามที่ได้ตกลงกัน	บมจ. สยามเคมี	สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2557 และ 28 กุมภาพันธ์ 2558 มกราคม 2556 แต่ละถังมีความจุ 750,000 ลิตร และ 1,850,000 ลิตร
2	พื้นที่เก็บสินค้า	ตามที่ได้ตกลงกัน	บจก.บางกอก โมเดิร์น เทอร์มินอล	เป็นสัญญาจ้างบริการรับและจ่ายผลิตภัณฑ์เคมี สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2558
3	อาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ 728 อาคารยูเนี่ยนเฮาส์ แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ ฯ	320 บาท ต่อ ตรม. ไม่รวมค่าสาธารณูปโภคต่างๆ โดย - บมจ.ยูเนี่ยน ปิโตรเคมีคอล เช่าพื้นที่รวม 560 ตรม. คิดเป็นค่าเช่าต่อเดือน 179,200 บาท - บจก.ไลอ้อน เอเชีย (ไทยแลนด์) เช่าพื้นที่รวม 174 ตรม.คิดเป็นค่าเช่าต่อเดือน 55,680 บาท	บจก. เฟสท์ทราโก้	คู่สัญญาเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดยผู้ถือหุ้นและกรรมการของบริษัทคู่สัญญาเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับกรรมการผู้จัดการของบริษัท โดยค่าเช่าอาคารเป็นราคาใกล้เคียงกับราคาเช่าอาคารสำนักงานบริเวณใกล้เคียง สัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2558
4	อาคารคลังสินค้า ตั้งอยู่ที่ 350-350/1-4 ซอยสุขสวัสดิ์ 64 ถนนสุขสวัสดิ์ บางฟุ้ง พระประแดง สมุทรปราการ	ตามที่ได้ตกลงกัน	คณะบุคคลโดยนาย ปรัชญา วิทยาพันธุ์และพวก	สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2560

## 4.2.2 สัญญาทางการค้าต่างๆ

ลำดับ	ประเภท/ลักษณะสัญญา	คู่สัญญา	อื่นๆ
1	สัญญาซื้อวัตถุดิบ	บมจ.ไออาร์พีซี	สัญญาซื้อวัตถุดิบเป็นรายปี
2	สัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Branded Distributor	บมจ.เอสโซ่ (ประเทศไทย)	แต่งตั้งตั้งแต่วันที่ 5 กรกฎาคม 2548
3	หนังสือแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย(Authorized Distributor)	บจก.ไทย-เอ็มซี	แต่งตั้งตั้งแต่วันที่ 5 ตุลาคม 2528
4	สัญญาซื้อสินค้า	บจก.ทีโอซีโกดคอล	สัญญาซื้อสินค้าเป็นรายปี
5	สัญญาซื้อสินค้า	บจก. พีทีที ฟีนอล	สัญญาซื้อสินค้าเป็นรายปี

## 4.3 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 4 บริษัทคือ บริษัท ไลอ้อน เอเซีย (ไทยแลนด์) จำกัด, บริษัท ยูเนียน อินทราไก้ จำกัด(มหาชน) , Multi Kross Operation Limited และ บริษัท ยูเคมเทค จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 60.00 และ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ตามลำดับ โดยเหตุผลการลงทุนเพื่อจัดโครงสร้างองค์กรให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพมากขึ้นและจัดโครงสร้างที่อาจก่อให้เกิดผลประโยชน์ทับซ้อน

ตารางสรุปการลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อยทั้ง 4 แห่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

บริษัทย่อย	ทุนจดทะเบียนและ ชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	เงินลงทุน (ล้านบาท)	
			วิธีราคาทุน	เงินปันผล
บจก.ไลอ้อน เอเซีย (ไทยแลนด์)	15	99.99	14.99	-
บมจ.ยูเนียน อินทราไก้	212.33	60.00	77.99	8.579
บจก.ยูเคมเทค	8.750	99.99	8.75	-
Multi Kross Operation Limited	1.169	99.99	1.169	-

\*ณ อัตราแลกเปลี่ยน 4.2 บาท เท่ากับ 1 ดอลลาร์ฮ่องกง

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่าง  
เป็นสาระสำคัญต่อสินทรัพย์หรือการดำเนินธุรกิจของบริษัท

## 6.1 ข้อมูลทั่วไป

### ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท ยูเนียน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Union Petrochemical Public Company Limited
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 728 อาคารยูเนียนเฮ้าส์ ถ.บรมราชชนนี แขวงบำรุง เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์
เลขทะเบียนบริษัท	: บมจ. 0107574800391
ทุนจดทะเบียน	: 206,250,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 178,985,725 (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557)
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ ออกและจำหน่ายได้แล้ว ทั้งหมด	: หุ้นสามัญ 715,834,900 หุ้น (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557)
มูลค่าที่ตราไว้	: 0.25 บาทต่อหุ้น
Website	: <a href="http://www.unionpetrochemical.com">http://www.unionpetrochemical.com</a>
โทรศัพท์	: 0-2881-8288
โทรสาร	: 0-2433-7243-4

### นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละสิบ ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ยูเนียนอินทราโก้ จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้ง	: 9/8 หมู่ 5 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์
ทุนชำระแล้ว	: 212,333,276 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 1.00 บาทต่อหุ้น
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่	: ร้อยละ 60
ชื่อบริษัท	: บริษัท ไลอ้อนเอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด
สถานที่ตั้ง	: 728 อาคารยูเนียนเฮ้าส์ ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์

ทุนจดทะเบียน : 15,000,000 บาท  
ทุนชำระแล้ว : 15,000,000 บาท  
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาทต่อหุ้น  
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ : ร้อยละ 99.99

ชื่อบริษัท : บริษัท ยูนิออน เทค จำกัด  
สถานที่ตั้ง : 728 อาคารยูนิออนเฮาส์ ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700  
ประเภทธุรกิจ : ปัจจุบันไม่ได้ดำเนินการ  
ทุนจดทะเบียน : 35,000,000 บาท  
ทุนชำระแล้ว : 7,500,000 บาท  
มูลค่าที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น  
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ : ร้อยละ 99.99

### ข้อมูลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
สถานที่ตั้ง : 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขต คลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : +66 (0) 2229-2800  
โทรสาร : +66 (0) 2359-1259  
TSD Call Center : +66 (0) 2229-2888  
Email : TSDCallCenter@set.or.th

ผู้สอบบัญชี : บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด  
สถานที่ตั้ง : ชั้นที่ 33 อาคารเลดริชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ 193/136-137 ถนน รัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ : +66 (0) 2264-0077