

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “PTG”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2531 ในนาม บริษัท ภาคใต้เชื้อเพลิง จำกัด ซึ่งภายหลังได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2554 โดยมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศ และขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดทั้งลูกค้า พนักงาน และผู้ให้บริการทุกคน บริษัทได้ยึดถือการทำงานตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี รวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมมาโดยตลอด ทั้งนี้ บริษัทได้รับคะแนนผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการในระดับ “ดีมาก” จากการประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทยในตลาดหลักทรัพย์ (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies) ประจำปี 2559 ซึ่งจัดทำโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และบริษัทได้รับการรับรองเข้าเป็นสมาชิกของแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (CAC) บริษัทตระหนักและให้ความสำคัญกับการยกระดับมาตรฐานขององค์กรให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

วิสัยทัศน์ (Vision)

PT ผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศ

พันธกิจ (Mission)

1. สร้างความพึงพอใจสูงสุดทั้งลูกค้า พนักงาน และผู้ให้บริการทุกคน
2. บริหารจัดการแบบมืออาชีพ และบูรณาการเรื่องการบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างรายได้ และเพิ่มมูลค่าให้แก่องค์กรและลูกค้าทุกคน
3. มีความรับผิดชอบต่อสังคม และสนับสนุนกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม

ค่านิยม (Values)

1. **Customer Service**
การแสดงออกถึงความพยายามที่จะรับฟังและเข้าใจลูกค้า (ทั้งภายในและภายนอกองค์กร) การรับรู้ถึงความต้องการและความคาดหวังของลูกค้ารวมทั้งความพยายามที่จะตอบสนองต่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าเป็นสำคัญ
2. **Team Work**
ความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของตนเองในฐานะที่เป็นสมาชิกหนึ่งของทีม รวมทั้งการมีส่วนร่วมในการทำงาน การแก้ไขปัญหา การแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความคิดเห็นต่างๆ กับสมาชิกในทีม
3. **Integrity & Ethics**
ความสามารถในการปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณ และการแสดงออกถึงความซื่อสัตย์ในการทำงาน รวมทั้งการผลักดันให้สมาชิกในทีมเคร่งครัดต่อหลักเกณฑ์ และกฎระเบียบของบริษัท
4. **Continuous Improvement**
การคิดหาวิธีการที่จะพัฒนา และประยุกต์ใช้ระบบงาน กระบวนการ และขั้นตอนใหม่ๆ แทนที่ระบบงานกระบวนการ หรือขั้นตอนการทำงานปัจจุบัน เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และพร้อมใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง

บริษัทยังคงเป้าหมายและกลยุทธ์ในการขยายการดำเนินงานไปสู่ธุรกิจพลังงานด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาศักยภาพองค์กรในการดำเนินธุรกิจและเพื่อตอบสนองความต้องการพลังงานในอนาคต บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างความมั่นคงทางด้านพลังงานอย่างยั่งยืนควบคู่ไปกับการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยตระหนักถึงบทบาท หน้าที่ ในการร่วมส่งเสริมให้มีการใช้พลังงานอย่างรู้คุณค่า และเสริมสร้างคุณภาพชีวิตของประชากร โดยโครงการที่สำคัญ ได้แก่ โครงการปาล์มน้ำมันครบวงจร (Palm Complex) ซึ่งเป็นธุรกิจผลิตไบโอดีเซล (B100) จากปาล์มน้ำมันที่เป็นวัตถุดิบสำคัญของส่วนผสมในน้ำมันดีเซล ซึ่งคาดว่าจะโครงการจะเริ่มผลิต และจำหน่ายได้ในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2560 นอกจากนี้ บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้เข้าร่วมลงทุนใน บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายเอทานอลจากกากมันสำปะหลัง ซึ่งมีผู้ร่วมทุนเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านแปรรูปมันสำปะหลัง และมีผู้เชี่ยวชาญทางด้านการหมักจากประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้สนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีการผลิตเอทานอล ปัจจุบัน โครงการอยู่ระหว่างการออกแบบ โดยคาดว่าจะเริ่มผลิต และจำหน่ายได้ในปี 2563

บริษัทมุ่งมั่นในการสร้างระบบนิเวศวิทยาของ PTG (PTG Eco-system) โดยการสร้างประสบการณ์การใช้สินค้าและบริการที่ดีมีคุณภาพให้กับผู้บริโภค ภายใต้เครือข่ายพันธมิตรของ PTG ตามสโลแกน “ที่ไหนมีคนไทย พีทีจีจะไปถึง เพื่อเป็นหนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ” ผ่านการสร้างความสัมพันธ์กับผู้บริโภคทางระบบสมาชิก PT Max Card ที่ปัจจุบันมีอยู่ 5.6 ล้านสมาชิก และการใช้ social media ต่างๆ เช่น Facebook และ Line Application บริษัทยังมีแผนพัฒนาระบบ CRM ให้สามารถตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น เพราะการบริการเป็นสิ่งที่เป็นที่บริษัทให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง

นอกจากนั้น บริษัทยังคงกลยุทธ์ในการเพิ่มจำนวนสถานีบริการ PT อย่างต่อเนื่อง ทั้งที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์และเป็นผู้บริหารงาน เรียกว่า “COCO” (Company Owned Company Operated) และสถานีบริการ PT ที่ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทเป็นเจ้าของและเป็นผู้บริหาร เรียกว่า “DODO” (Dealer Owned Dealer Operated) เพื่อการให้บริการที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ในแต่ละจังหวัดทั่วประเทศ ตามนโยบาย “1 อำเภอ 1 สถานี” และให้ผู้ใช้บริการสถานีบริการ PT มั่นใจได้ว่าจะได้รับการบริการที่ได้มาตรฐาน และน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีคุณภาพสูงสุด Euro 4 จากโรงกลั่นชั้นนำของประเทศ ทั้งนี้บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มจำนวนสถานีบริการ PT ประเภท COCO เนื่องจากเป็นสถานีบริการที่บริษัทอยู่เป็นผู้บริหารงานเอง ทำให้สามารถควบคุมมาตรฐานการให้บริการ และการบริหารระบบคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงความรวดเร็วในการเพิ่มจำนวนสถานีบริการ ในปี 2559 บริษัทมีจำนวนสถานีบริการทั้งหมด 1,407 สถานี โดยแบ่งออกเป็น สถานีบริการแบบ COCO 1,194 สถานี และสถานีบริการแบบ DODO 213 สถานี

บริษัทยังมุ่งเน้นกลยุทธ์ในการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านระบบขนส่งที่บริษัทบริหารงานเอง ด้วยกองรถบรรทุกทั้งหมด 407 คัน ควบคู่กับพันธมิตรทั้งทางบก และทางท่อที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับระบบโลจิสติกส์ รวมถึงเครือข่ายคลังน้ำมันที่ครอบคลุมทั่วประเทศทั้ง 9 แห่ง และคลังน้ำมันแห่งที่ 10 ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง เพื่อสนับสนุนและรองรับการเติบโตของบริษัทในอนาคต

บริษัทมีเจตนารมณ์ที่จะพัฒนาองค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงมีการกำกับดูแลกิจการและการบริหารจัดการที่ดีเลิศ เพื่อการดำเนินงานที่โปร่งใส เป็นธรรม และตรวจสอบได้ บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการเป็นหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน เพื่อให้คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน สามารถยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน อีกทั้งบริษัทได้ร่วมลงนามในคำประกาศเจตนารมณ์ของแนวร่วมปฏิบัติ (Collective Action Coalition) ของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต รวมถึงได้จัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริต (Anti-Corruption Policy) พร้อมทั้งกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ แนวปฏิบัติ และมาตรการในการดำเนินการ เพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2559

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 อนุมัติให้ 1. บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนของ บริษัท อาม่า มาร์ติน จำกัด (“AMA”) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางทะเลโดยเรือบรรทุกสินค้าเหลว และให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางบกโดยรถบรรทุกสินค้าเหลว จำนวน 518,000 หุ้น หรือร้อยละ 32.01 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด เป็นมูลค่าการลงทุน 621.60 ล้านบาท 2. อนุมัติการออกหุ้นกู้ ในวงเงินต้นหุ้นกู้ไม่เกิน 4,000 ล้านบาท หรือในสกุลอื่นในจำนวนที่เทียบเท่า เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ และขยายธุรกิจของบริษัท
- บริษัททำการออกและเสนอขายหุ้นกู้ จำนวน 1,700 ล้านบาท อายุ 3 ปี เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจตามเป้าหมาย และกลยุทธ์ของบริษัท
- บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ให้จัดตั้งบริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชัน จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้ง ตรวจสอบ ซ่อมแซม ตู้จ่ายเชื้อเพลิง สถานีบริการ และอุปกรณ์ทุกประเภท โดยบริษัทถือหุ้นเป็นจำนวน 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท หรือร้อยละ 60.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
- ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นในกลุ่มของครอบครัวรัชกิจประการ โดยการโอนหุ้นบางส่วนให้ บริษัท รัชกิจ โฮลดิ้ง จำกัด เข้าถือหุ้นแทน เพื่อรองรับการกำกับดูแลธุรกิจของครอบครัวในระยะยาว ซึ่งภายหลังจากการโอนหุ้น บริษัท รัชกิจ โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นร้อยละ 25.12 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด และผู้ถือหุ้นสูงสุดยังเป็นบุคคลเดิม ทั้งนี้ การปรับโครงสร้างดังกล่าว ไม่ส่งผลกระทบต่อข้อกำหนดนโยบาย และอำนาจการบริหารจัดการบริษัท
- บริษัทเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ “น้ำมันเครื่อง พีที แมกซีนตรอน” ที่มีคุณภาพสูง โดยใช้เทคโนโลยี Syn4Max ที่เพิ่มประสิทธิภาพน้ำมันพื้นฐานให้เทียบเท่ากับน้ำมันสังเคราะห์ ทำให้เครื่องยนต์สะอาด และสามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ โดยวางจำหน่ายที่สถานีบริการน้ำมัน พีที ทุกสาขา
- บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้ บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าร่วมทุนกับ บริษัท เอ็มบูรพา จำกัด เพื่อร่วมกันจัดตั้งบริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายเอทานอล

น้ำมันเชื้อเพลิงชีวภาพจากกากมันสำปะหลัง หรือแป้ง ตามแผนการขยายธุรกิจพลังงานทดแทนของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทย่อยถือหุ้นเป็นจำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท หรือร้อยละ 60.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสถานีสาน้ำมันทั้งหมด 1,407 แห่งทั่วประเทศ มีจำนวนสมาชิก Max Card ทั้งหมด 5.6 ล้านสมาชิก ตามเป้าหมายที่วางไว้
- บริษัทได้รับรางวัล “Best CEO Award” และ “Best Company Performance Award” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ปี 2558

- บริษัทได้รับผลสำรวจจากการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนประจำปี 2558 จัดทำโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยบริษัทได้คะแนนผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการในระดับ “ดีมาก” และบริษัทได้รับการรับรองเข้าเป็นสมาชิกของแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต
- ประกาศนียบัตรโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต เพื่อรับรองถึงความร่วมมือในการต่อต้านการทุจริตอย่างเป็นรูปธรรมตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี จัดทำโดยรัฐบาลและสำนักงานคณะกรรมการ ป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.)
- บริษัทได้รับรางวัล บริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น ประจำปี 2015 (Investor Relations Awards 2015) ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดระหว่าง 3,000 - 10,000 ล้านบาท
- ข่าระเงินลงทุนในกิจการร่วมค้า บริษัท ท่าฉาง (บางสะพาน) น้ำมันปาล์ม จำกัด (ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท พีทีพี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด (“PPP”) จำนวน 348.80 ล้านบาท ตามเงื่อนไขสัญญาร่วมลงทุนในโครงการปาล์มน้ำมันครบวงจร (Palm Complex) ที่ลงนามในเดือนพฤศจิกายน 2557 และแก้ไขเพิ่มเติมในเดือนธันวาคม 2557
- บริษัทและผู้ร่วมทุนในนาม บริษัท พีทีพี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด ลงนามสัญญาซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์เพื่อการผลิตสำหรับโครงการปาล์มน้ำมันครบวงจร (Palm Complex)
- บริษัทเริ่มให้บริการสถานีบริการ LPG เพื่อให้ผู้ใช้บริการ LPG ได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและบริการที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน
- บริษัทย่อยจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อ จาก บริษัท พีเอ็นเอส ออยล์ จำกัด (“PRN”) เป็น บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (“PTGGE”)
- จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (“PTGLG”) มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็น 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบกิจการขนส่ง ขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และสินค้าทุกประเภท รวมถึงคนโดยสาร ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ
- บริษัทลงนามสัญญาซื้อขายน้ำมันระยะยาว ระยะเวลา 7 ปี มูลค่ารวม 2.5 แสนล้านบาท กับบริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558-2564) เพื่อสร้างความเชื่อมั่น และสร้างความมั่นคงในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ โดยสอดคล้องกับแผนนโยบายการขยายสถานีบริการที่จะเพิ่มขึ้นต่อไปในอนาคต
- บริษัทมีมติส่งเรื่องนำเสนอต่อที่ประชุมวิสามัญ ในการเข้าถือหุ้นอาม่า มารีน ในสัดส่วน 32.01% หลังผ่านมติคณะกรรมการบริษัท โดนบริษัท อาม่า มารีน ประกอบธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางทะเลและทางบก ซึ่งบริษัทได้เล็งเห็นถึงประสิทธิภาพและโอกาสที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพในด้านโลจิสติกส์ให้กับบริษัทในอนาคต
- บริษัทมีมติส่งเรื่องนำเสนอต่อที่ประชุมวิสามัญ ในการออกและเสนอขายหุ้นกู้ ในวงเงินไม่เกิน 4,000 ล้านบาท เพื่อดำเนินงานและการขยายธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย
- บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด (“FPT”) ในสัดส่วน 9.55% ซึ่งประกอบธุรกิจขนส่งน้ำมันทางท่อ โดยบริษัทได้ตระหนักถึงศักยภาพในขนถ่ายน้ำมันที่รวดเร็วปลอดภัย และโอกาสที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการขนส่งน้ำมันให้กับบริษัทในอนาคต
- บริษัทขยายสถานีบริการน้ำมันเพิ่มขึ้นอีก 222 แห่ง เป็นสถานีบริการน้ำมันแบบ COCO จำนวน 204 แห่ง และเป็นสถานีบริการน้ำมันแบบ DODO จำนวน 18 แห่ง ทำให้ ณ วันสิ้นปี บริษัทมีสถานีบริการน้ำมันทั้งหมด 1,150 แห่งทั่วประเทศ มีจำนวนสมาชิก Max Card เพิ่มขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ทั้งหมด 3.8 ล้านสมาชิก และขณะนี้มีสถานีบริการที่จำหน่ายแก๊สโซฮอล์ E20 ทั้งหมด 56 แห่ง

ปี 2557

- บริษัทได้เข้าทำสัญญาร่วมลงทุนในกิจการผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันปาล์มในเดือนธันวาคม ซึ่งเป็นโครงการปาล์มน้ำมันครบวงจร (Palm Complex) ที่เริ่มตั้งแต่การปลูกปาล์มเพื่อนำผลผลิตมาใช้ในกระบวนการผลิต จนถึงการทำน้ำมันปาล์มมาผลิตเป็นไบโอดีเซล B100 และน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์ โดยมีผู้ร่วมทุนจำนวน 3 ราย ได้แก่

- 1.) บริษัทท่าฉาง (บางสะพาน) น้ำมันปาล์ม จำกัด
- 2.) บริษัทพีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน)
- 3.) บริษัทอาร์แอนด์ดี เกษตรพัฒนา จำกัด

ทั้งนี้ การดำเนินการก่อสร้างโครงการจะเริ่มประมาณไตรมาสแรกของปี 2558 โดยคาดว่าโรงสกัดน้ำมันปาล์มจะก่อสร้างแล้วเสร็จภายในปี 2559 และโครงการทั้งหมดจะก่อสร้างแล้วเสร็จภายในปี 2560

- บริษัทได้ลงทุนและพัฒนาสถานีบริการน้ำมันขนาดใหญ่ รูปแบบทันสมัย พร้อมธุรกิจเสริมที่หลากหลายเพื่อให้บริการลูกค้าที่จุดพักรถเชลล์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจุดพักรถชัยนาท จังหวัดชัยนาท โดยคาดว่าส่วนธุรกิจเสริมจะสามารถเปิดให้บริการภายในไตรมาสสองปี 2558
- บริษัทได้เปิดให้บริการคลังน้ำมันพิษณุโลก ซึ่งถือเป็นคลังน้ำมันแห่งที่ 8 อย่างเป็นทางการในเดือนมกราคม โดยตั้งอยู่ที่ตำบล บึงพระ อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก มีขนาดปริมาณความจุน้ำมันทั้งสิ้น 7.69 ล้านลิตร ซึ่งปริมาณน้ำมันจะสำรองหมุนเวียนไว้เพื่อจำหน่ายให้กับสถานีบริการน้ำมันที่อยู่ในเครือข่ายบริเวณดังกล่าว 63 สถานี ซึ่งสามารถรองรับการขยายตัวของบริการปิโตรเคมีน้ำมันครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในเขตภาคเหนือ โดยมีจังหวัดที่รับน้ำมันจากคลังพิษณุโลกถึง 8 จังหวัด ดังต่อไปนี้ เชียงราย, พะเยา, น่าน, ลำปาง, แพร่, อุตรดิตถ์, สุโขทัย และพิษณุโลก
- บริษัทได้เปิดคลังน้ำมันเพิ่มขึ้นอีก 1 แห่งที่จังหวัดนครสวรรค์อย่างเป็นทางการในเดือนกันยายน เป็นคลังน้ำมันแห่งที่ 9 โดยตั้งอยู่ที่ตำบลม่วงหัก อำเภอพยุหะคีรี จังหวัดนครสวรรค์ มีขนาดปริมาณบรรจุน้ำมันทั้งสิ้น 6.65 ล้านลิตร ซึ่งปริมาณน้ำมันจะสำรองหมุนเวียนไว้เพื่อจำหน่ายให้กับสถานีบริการน้ำมันที่อยู่ในเครือข่ายบริเวณดังกล่าว 44 สถานี ซึ่งสามารถรองรับการขยายตัวของบริการปิโตรเคมีน้ำมันครอบคลุมพื้นที่ให้บริการในเขตภาคเหนือ และภาคกลาง โดยมีจังหวัดที่รับน้ำมันจากคลังนครสวรรค์ถึง 6 จังหวัด ดังต่อไปนี้ ชัยนาท, อุทัยธานี, นครสวรรค์, พิจิตร, กำแพงเพชร และตาก
- บริษัทจัดทำนโยบายการต่อต้านการทุจริต (Anti-Corruption Policy) และประกาศใช้กับบุคลากร ประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน เพื่อดำเนินธุรกิจอย่างซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส มีคุณธรรม รับผิดชอบต่อสังคม และคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ตามหลักเกณฑ์การกำกับดูแลกิจการที่ดี
- บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาทรัพยากรบุคคลเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ รวมถึงการส่งเสริมความเชี่ยวชาญในงาน และเพิ่มทักษะความรู้ต่างๆ เพื่อให้พนักงานเติบโตไปพร้อมองค์กร โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมแก่พนักงานทั้งฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายสนับสนุนหรือสำนักงานใหญ่ เพื่อเพิ่มศักยภาพของพนักงานทั้งความสามารถในด้านการทำงานและด้านสังคม โดยบริษัทยังคงมีพัฒนาการด้านการพัฒนาบุคลากร ดังนี้
 1. บริษัทได้จัดตั้งศูนย์การฝึกอบรมที่อำเภอพนสนิมคม จังหวัดชลบุรี สำหรับเป็นศูนย์กลางการฝึกอบรมผู้จัดการสถานีบริการน้ำมัน PT ที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์และเป็นผู้บริหารงานทั่วประเทศ (COCO) เพื่อความเป็นมาตรฐานเดียวกันของสถานีบริการ รวมถึงได้จัดตั้งศูนย์การฝึกอบรมพนักงานฝ่ายขนส่งหรือพนักงานขับรถบรรทุกน้ำมันของบริษัท ที่คลังน้ำมันหนองแค อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี โดยเน้นย้ำถึงความปลอดภัยในการปฏิบัติงานซึ่งบริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง
 2. บริษัทได้จัดให้มีการสื่อสารทิศทางองค์กร จากผู้บริหารระดับสูงไปยังพนักงานทุกคนอย่างต่อเนื่อง ผ่านกิจกรรม “CEO Talk” ที่ได้จัดขึ้นทุกไตรมาส เพื่อให้พนักงานเข้าใจแนวทางและกลยุทธ์ของบริษัทไปในทิศทางเดียวกัน
 3. บริษัทได้นำกิจกรรมไคเซ็น (Kaizen) เข้ามาเป็นกิจกรรมพัฒนาระบบงานทั้งฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายสนับสนุน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้ดียิ่งขึ้น และเน้นย้ำค่านิยมขององค์กรด้านการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับความร่วมมืออย่างดีจากพนักงาน เป็นการเปิดโอกาสและกระตุ้นให้พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการนำเสนอข้อคิดเห็นและการปรับปรุงการทำงานในแต่ละหน่วยงาน เพื่อให้การทำงานเป็นระบบแบบแผนมากขึ้น มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถลดระยะเวลาในการทำงาน ส่งผลให้มีการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีกว่า นำมาซึ่งการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน
- บริษัทได้กำหนดนโยบายเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อพัฒนาระบบสารสนเทศและโครงข่ายการสื่อสารของระบบสารสนเทศเพื่อสนับสนุนธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการควบคุมคุณภาพแหล่งข้อมูล การสร้างระบบความปลอดภัยของการเข้าถึงข้อมูลสำคัญ จัดทำแผนรองรับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน และบริษัทได้นำระบบ ERP มาใช้เพื่อสนับสนุนกระบวนการภายใน โดยรวมข้อมูลไว้ในฐานข้อมูลเดียวกัน เพื่อให้ง่ายแก่การเชื่อมโยงข้อมูล รวมถึงได้นำระบบบริหารงานซ่อมบำรุง มาใช้ในการจัดเก็บอุปกรณ์ การบริหารการแจ้งซ่อม และการเปลี่ยนอะไหล่ เพื่อจัดเก็บข้อมูลให้เป็นระบบ รวมถึงการเก็บประวัติการซ่อม ทั้งนี้ยังมีการเตรียมระบบพื้นฐาน และ server เพื่อการปรับปรุงระบบเครือข่ายให้มีความปลอดภัย และมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- บริษัทได้รับการรับรองระบบความปลอดภัยท่าเรือ The International Ship and Port Facility Security (ISPS) Code ตามประกาศกรมการขนส่งทางน้ำและพาณิชยนาวี ว่าด้วยการรักษาความปลอดภัยของเรือ และท่าเรือระหว่างประเทศ ณ คลังน้ำมันแม่กลอง จังหวัดสมุทรสงคราม เพื่อป้องกันภัยคุกคามด้านการก่อการร้ายหรือการกระทำอื่นใดอันก่อให้เกิดความไม่ปลอดภัยในการขนส่งทางน้ำ และเป็นการสร้างความมั่นใจในระบบความปลอดภัยที่บริษัทให้ความสำคัญ

- บริษัทจัดทำระบบ CRM เพื่อทำการตลาดและส่งเสริมการขาย และรองรับสมาชิกบัตรสะสมแต้ม Max Card จากการเติมน้ำมันในสถานีบริการน้ำมัน PT ที่จะมีจำนวนสมาชิกเพิ่มมากขึ้นในอนาคต โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีจำนวนสมาชิก Max Card ทั้งหมด 2.4 ล้านสมาชิก โดยทางบริษัทได้นำข้อมูลจากระบบ CRM มาใช้วิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมของลูกค้าแต่ละราย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า การบันทึกการสะสมแต้ม และการแลกของรางวัล ปัจจุบันทุกการใช้จ่ายผ่านร้านกาแฟพันธุ์ไทย สามารถนำมาสะสมแต้มในบัตร PT Max Card ได้แล้ว
- บริษัทเข้าร่วม “โครงการสถานีบริการน้ำมันเต็มลิตร” โดยได้รับมาตรฐานที่ผ่านการตรวจสอบจากกรมการค้าภายใน ตาม พ.ร.บ. มาตรการจังหวัด พ.ศ. 2542 และมีเครื่องตวงมาตรฐาน ขนาด 5 ลิตร ที่ใช้ในการตรวจสอบไว้ประจำสถานีบริการแต่ละสาขา เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคที่ใช้บริการเติมน้ำมันเชื้อเพลิงจากสถานีบริการน้ำมัน PT ว่าได้ปริมาณน้ำมันที่ได้คุณภาพเต็มจำนวน ทั้งนี้ บริษัทยังมีหน่วยตรวจสอบน้ำมันเคลื่อนที่ (Mobile Lab) สำหรับสุ่มตรวจคุณภาพน้ำมันที่จำหน่ายอีกด้วย
- บริษัทเล็งเห็นถึงความปลอดภัย และการควบคุมมาตรฐานการซ่อมบำรุงของสถานีบริการน้ำมันอย่างต่อเนื่อง โดยปกติจะมีการตรวจมาตรฐานการบำรุงรักษาเชิงป้องกันภายในเป็นประจำทุก 4 เดือน (Preventive Maintenance) นอกจากนี้ บริษัทได้มีการกำหนดมาตรฐานการให้บริการและมีการตรวจติดตามคุณภาพการให้บริการของสถานีบริการตามมาตรฐานที่กำหนดผ่าน Mystery Shopper เป็นประจำ ซึ่งเป็นเครื่องมือตรวจสอบที่ช่วยให้ทราบถึงมาตรฐานการบริการที่แท้จริง และวิธีการปรับปรุงเพื่อรักษาไว้ซึ่งคุณภาพและมาตรฐานการให้บริการของสถานีบริการ ตามที่บริษัทได้ให้คำมั่นในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงได้พัฒนาระบบการจัดการบริหารพื้นที่ในสถานีบริการน้ำมัน เพื่อเพิ่มความโปร่งใสในการควบคุมร้านค้าย่อยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- บริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้สนับสนุนในโครงการมูลนิธิพระดาบสเป็นปีที่ 2 ซึ่งทางบริษัทเล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาบุคลากรของประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยร่วมมอบโอกาสทางวิชาชีพแก่ศิษย์พระดาบส ทั้งในด้านเครื่องมือประกอบการเรียนการสอน และทุนการศึกษา ทั้งนี้ผู้ใช้บริการสถานีน้ำมัน PT ทั่วประเทศ ได้มีส่วนร่วมบริจาคในโครงการพีทีเติมพลังสัมผัส ช่วงเดือนสิงหาคม ถึงกันยายน 2557 โดยสามารถรวบรวมยอดบริจาคจากการจำหน่ายน้ำมัน และการสมทบทุนเพิ่มเติม เป็นเงินทั้งหมด 15 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก ค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงและขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นหลัก นอกจากนี้บริษัทยังประกอบธุรกิจสะดวกซื้อภายใต้แบรนด์ พีที แม็กซ์ มาร์เก็ตและร้านกาแฟภายใต้แบรนด์พันธุ์ไทย ภายในสถานีบริการน้ำมัน PT เพื่ออำนวยความสะดวกและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีธุรกิจพลังงานทดแทนและธุรกิจผลิตจำหน่ายไบโอดีเซลและน้ำมันปาล์มบริโภค

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (PTG)

ร้อยละ 99.99	บริษัท ปิโตรเลียมไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (PTC)	ร้อยละ 99.97	บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND)	ร้อยละ 99.99	บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (PTGLG)
ร้อยละ 99.98	บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO)	ร้อยละ 99.97	บริษัท แอดลาส ออยล์ จำกัด (ATL)	ร้อยละ 60.00	บริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (ESS)
ร้อยละ 99.97	บริษัท แอลโพน ออยล์ จำกัด (APO)	ร้อยละ 99.97	บริษัท โอลิมปัส ออยล์ จำกัด (OPL)	ร้อยละ 59.99	บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (IGE)
ร้อยละ 99.98	บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO)	ร้อยละ 99.99	บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (PTGGE)		
ร้อยละ 99.98	บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO)	ร้อยละ 99.99	บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด (PUN)		

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (PTG)	- ธุรกิจค้าปลีกน้ำมันผ่านสถานีบริการภายใต้แบรนด์ PT ที่บริษัทเป็นผู้บริหารงาน - ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับ - ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเพื่อจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมันที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเป็นผู้บริหาร - ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น - ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจ - ธุรกิจการให้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมัน	-
บริษัท ปีโตรเลียมไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (PTC)	- ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 และแก๊สแอลพีจี - ธุรกิจร้านสะดวกซื้อในสถานีบริการน้ำมันและสถานีบริการแก๊สแอลพีจี	99.99%
บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO)	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.98%
บริษัท แอลไพน์ ออยล์ จำกัด (APO)	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.97%
บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO)	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.98%
บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO)	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.98%
บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND)	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.97%
บริษัท แอตลาส ออยล์ จำกัด (ATL)	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.97%
บริษัท โอลิมปัส ออยล์ จำกัด (OLP)	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	99.97%
บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (PTGGE)	- ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 - การผลิต และ/หรือจำหน่ายพลังงานทางเลือก	99.99%
บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด (PUN)	ร้านกาแฟภายใต้ชื่อร้าน “กาแฟพันธุ์ไทย”	99.99%
บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (PTGLG)	ประกอบกิจการขนส่ง ขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และสินค้าทุกประเภท รวมถึงคนโดยสาร ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ	99.99%
บริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (ESS)	ประกอบธุรกิจระบบการบริหาร และจัดการอุปกรณ์ และเครื่องจักร รวมทั้งให้บริการโปรแกรม คำสั่ง และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว	60.00%
บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (IGE)	ประกอบกิจการผลิต และจำหน่ายเอทานอล น้ำมันเชื้อเพลิงชีวภาพจากกากมันสำปะหลัง หรือแป้ง หรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับแป้ง โรงงานผลิตเอทานอล โรงไฟฟ้าไบโอแก๊ส โรงไฟฟ้าชีวมวล และโรงไฟฟ้าทุกประเภท	59.99%

2. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นหลัก โดยส่วนใหญ่ส่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายโดยตรงจาก บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ไทยออยล์” หรือ “TOP”) และขนส่งโดยกองรถบรรทุกน้ำมันของบริษัท เพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า โดยน้ำมันเชื้อเพลิงส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่าย เป็นการจำหน่ายทั้งทางตรงและทางอ้อมให้กับกลุ่มผู้ใช้รถยนต์และกลุ่มผู้ใช้น้ำมันอื่น (เช่น เกษตรกรที่ใช้น้ำมันสำหรับเครื่องจักรการเกษตร เป็นต้น) ผ่านสถานีบริการน้ำมัน PT

นอกจากนี้ บริษัทมีคลังน้ำมันทั้งหมด 9 แห่ง รวมความจุ 200.52 ล้านลิตร และอยู่ระหว่างการก่อสร้างคลังน้ำมันแห่งที่ 10 โดยคลังน้ำมันของบริษัทตั้งอยู่ตามภาคต่างๆ ในประเทศ ซึ่งใช้เป็นจุดพักน้ำมัน จากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ ก่อนส่งต่อไปยังสถานีบริการน้ำมันหรือกลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมัน เพื่อเป็นการให้บริการขนส่งอย่างมีประสิทธิภาพ ลดระยะเวลาการส่งมอบ และลดต้นทุนค่าขนส่ง โดยบริษัทจะมีการตรวจคุณภาพน้ำมันที่เก็บรักษาในทุกๆ เดือน

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัท และบริษัทย่อยจำหน่ายสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

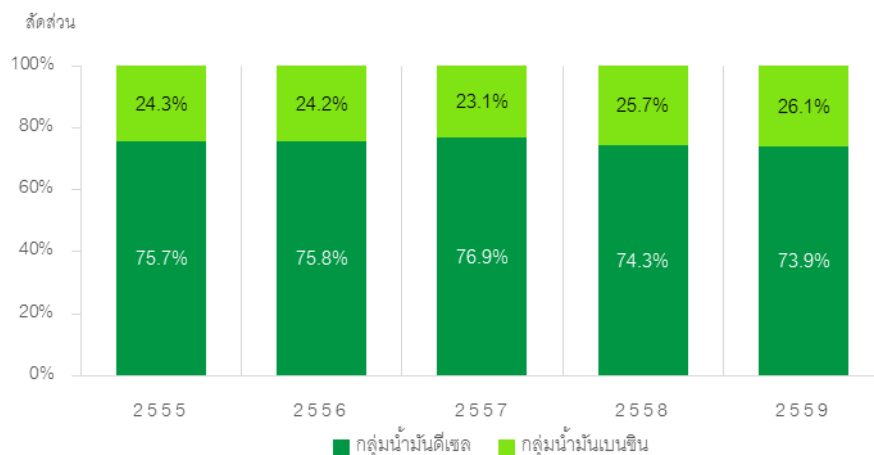
1) ผลิตภัณฑ์น้ำมันเชื้อเพลิง (Fuel Product)

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัท และบริษัทย่อยจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับยานพาหนะต่างๆ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักได้แก่

- 1.1) กลุ่มน้ำมันดีเซล ได้แก่ น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “น้ำมันดีเซล”)
- 1.2) กลุ่มน้ำมันเบนซิน ได้แก่ น้ำมันเบนซินออกเทน 95 น้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 (E20) น้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95 (E10) และน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 91 (E10) (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “น้ำมันเบนซิน”)

น้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นน้ำมันดีเซล เนื่องจากกลุ่มผู้ใช้รถยนต์เพื่อการพาณิชย์เป็นกลุ่มลูกค้าหลักทั้งทางตรงและทางอ้อมของบริษัท ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายจึงสอดคล้องกับประเภทรถยนต์ที่จดทะเบียนในประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่ใช้น้ำมันดีเซล

สัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินในปี 2555 – 2559



ที่มา: บริษัท

2) ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่น้ำมันเชื้อเพลิง (Non-fuel Product)

บริษัทจำหน่ายสินค้าอุปโภค และบริโภค มากกว่า 1,000 รายการ ผ่านร้านสะดวกซื้อ PT Mart และสินค้ามากกว่า 2,000 รายการ ผ่านร้านสะดวกซื้อ Max Mart รวมถึงมีร้านกาแฟที่มีคุณภาพซึ่งให้บริการภายใต้ชื่อ กาแฟพันธุ์ไทย และนอกจากจะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ล้อสิ้นเครื่องยนต์ชนิดต่างๆ รวมถึงพื้นที่ให้เช่าภายในสถานีบริการ PT แล้ว บริษัทยังจำหน่ายน้ำมันเครื่องคุณภาพสูงในราคาย่อมเยาภายใต้แบรนด์ PT Maxnitron อีกด้วย ซึ่งเริ่มต้นขายเมื่อปลายปี 2559

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับลูกค้า และกลุ่มผู้ค้าน้ำมันรายอื่น โดยการให้บริการที่สำคัญของบริษัท คือ การให้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับลูกค้าในธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่ไม่มีรถบรรทุกน้ำมันเป็นของตนเอง ทั้งนี้ บริษัทยังให้บริการรับฝากน้ำมันแก่ผู้ค้าน้ำมันรายอื่นอีกด้วย

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท และบริษัทย่อย สามารถแบ่งออกได้เป็น 6 ประเภท ดังนี้

1) ธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานีบริการ PT

บริษัทดำเนินธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานีบริการ PT ใน 2 ลักษณะ ได้แก่

1.1) สถานีบริการน้ำมันที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท (Company Owned Outlet)

เป็นการดำเนินธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและบริหารงานโดยบริษัท (Company Owned Company Operated หรือ “สถานีบริการประเภท COCO”) โดยดำเนินการภายใต้ บริษัท ปีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชัน จำกัด (“PTC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยมีการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับกลุ่มผู้ใช้รถยนต์ รวมถึงผู้ใช้น้ำมันทั่วไปโดยตรง ปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อยจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นหลัก โดยสัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลในแต่ละสถานีบริการน้ำมัน จะแตกต่างกันไปตามลักษณะความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันแต่ละแห่ง

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัทคือ กลุ่มผู้ใช้น้ำมันที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ซึ่งได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการขนส่ง และผู้ผลิตสินค้าที่ใช้ยานพาหนะในการขนส่งสินค้า ซึ่งประกอบกิจการในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO หรือขนส่งสินค้าผ่านสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO เป็นประจำ
- 2) กลุ่มเกษตรกรที่ใช้ น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเครื่องจักรกลการเกษตรต่างๆ ซึ่งพักอาศัยหรือทำการเกษตรอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO
- 3) กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ และรถจักรยานยนต์ในการดำเนินชีวิตประจำวันซึ่งพักอาศัยในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพจึงมีการใช้น้ำมันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายดังกล่าว บริษัทจึงเน้นการลงทุนสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ที่อยู่ใกล้แหล่งชุมชนต่างๆหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

● ช่องทางจำหน่าย

บริษัทลงทุนเพิ่มสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่ายน้ำมันให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศไทย ทั้งนี้ การลงทุนเพิ่มสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO เป็นไปได้หลายลักษณะขึ้นอยู่กับรูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม โดยผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการด้านการลงทุนสถานีบริการ โดยบริษัทอาจจะลงทุนซื้อ หรือเช่าสถานีบริการน้ำมันที่เจ้าของสถานีบริการน้ำมันไม่ประสงค์ที่จะดำเนินกิจการต่อ โดยพิจารณาจากเงื่อนไข และความต้องการของเจ้าของสินทรัพย์ เช่น ระยะเวลาการให้เช่า อัตราค่าเช่าสินทรัพย์ การปรับขึ้นค่าเช่า เป็นต้น ประกอบกับการวิเคราะห์ความเสี่ยง และความคุ้มค่าในการลงทุน ซึ่งครอบคลุมในเรื่องต่างๆ เช่น ท่าเลที่ตั้งของสินทรัพย์ ที่ตั้งของสถานีบริการน้ำมัน PT หรือสถานีบริการน้ำมันอื่นในบริเวณใกล้เคียง ลักษณะ และจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ หรือคาดว่าจะใช้บริการ การขยายตัวของเศรษฐกิจของลูกค้าในบริเวณรอบๆ ที่ตั้งสถานีบริการ และประมาณการยอดขาย รวมถึงเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายสำหรับปรับปรุงให้สถานีบริการน้ำมันพร้อมให้บริการ และให้อัตรากำไรผลตอบแทน เป็นต้น

● กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันที่มีคุณภาพ และมีมาตรฐานให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ และการใช้บริการสถานีบริการน้ำมัน PT ทั้งนี้ น้ำมันที่จำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน PT มากกว่าร้อยละ 86 มาจากการสั่งซื้อโดยตรงจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ซึ่งเป็นโรงกลั่นน้ำมันขนาดใหญ่ที่มีมาตรฐาน และเป็นผู้จำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ค้า

น้ำมันรายใหญ่ภายในประเทศ จึงมั่นใจได้ว่าเป็นน้ำมันที่มีคุณภาพ และมีมาตรฐาน ประกอบกับการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ และกระจายไปยังสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ทั่วประเทศ โดยกองรถบรรทุกน้ำมันที่บริษัทเป็นเจ้าของและดำเนินงานเอง จึงสามารถควบคุม และป้องกันปัญหาการปลอมปนน้ำมัน และการปนเปื้อนในระหว่างการขนส่งน้ำมันที่อาจเกิดขึ้น หากขนส่งน้ำมันโดยผู้ประกอบการที่ไม่มีมาตรฐาน และไม่มีจริยธรรม

นอกจากนี้ บริษัทได้ลงทุนสร้างศูนย์ปฏิบัติการทดสอบคุณภาพน้ำมันขึ้นที่คลังน้ำมันแม่กลอง เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพน้ำมันที่ได้จากการสูดตัวอย่างในแต่ละขั้นตอนการขนส่งน้ำมัน ตั้งแต่โรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์จนถึงคลังน้ำมันของบริษัท และไปยังสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ บริษัทยังมีหน่วยตรวจสอบน้ำมันเคลื่อนที่ (Mobile Lab) สำหรับสุ่มตรวจคุณภาพน้ำมันที่จำหน่ายในสถานีบริการน้ำมัน PT ทั้งสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทมั่นใจได้ว่าน้ำมันที่จำหน่ายในสถานีบริการน้ำมัน PT แต่ละแห่งมีคุณภาพ และมีมาตรฐานเดียวกับน้ำมันที่ผลิตได้จากโรงกลั่นน้ำมัน

ในด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย อย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยกระตุ้นให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเพิ่มปริมาณการซื้อน้ำมันในแต่ละครั้ง และซื้อน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เช่น การแจกน้ำดื่ม หรือสินค้าส่งเสริมการขายอื่น ให้กับลูกค้าที่เติมน้ำมันครบจำนวนที่กำหนดโดยสินค้าส่งเสริมการขายในแต่ละพื้นที่อาจมีความแตกต่างกันได้โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ใช้บริการในแต่ละพื้นที่ หรือการรับสมัครสมาชิกบัตร PT Max Card ของสถานีบริการน้ำมัน PT โดยลูกค้าที่สมัครสมาชิกจะได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากบริษัท เช่น การสะสมคะแนน หรือแลกสินค้าที่บริษัทกำหนด การแจ้งข่าวสารสิทธิพิเศษของสมาชิกในการใช้บริการภายในสถานีบริการน้ำมัน PT และสิทธิในการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอื่นๆ ในอนาคตที่มีให้เฉพาะสมาชิก เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท (www.ptgenenergy.co.th) Call Center และโซเชียลมีเดีย Facebook (www.facebook.com/ptstation) ในการสื่อสารข้อมูลของบริษัท และประชาสัมพันธ์กิจกรรมด้านการตลาดกับลูกค้า และบุคคลทั่วไป

บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างสถานีบริการ PT กับชุมชนในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีนโยบายที่จะพิจารณารับคนในพื้นที่ใกล้เคียงสถานีบริการเป็นพนักงานประจำสถานีบริการเป็นหลัก เพื่อให้พนักงานประจำสถานีบริการมีความเข้าใจ และสามารถให้บริการคนในพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม และพนักงานประจำสถานีบริการยังสามารถอยู่ใกล้ชิดกับบุคคลในครอบครัวได้ รวมถึงส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของสถานีบริการน้ำมัน PT

1.2) สถานีบริการน้ำมันที่เป็นของผู้ประกอบการที่ได้รับสิทธิ์จากบริษัท (Franchise)

สถานีบริการน้ำมันประเภทนี้จะดำเนินการโดยผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า PT จากทางบริษัท หรือเรียกได้ว่าเป็นเจ้าของสิทธิการเช่าในสถานีบริการน้ำมัน (Dealer Owned Dealer Operated หรือ “สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO”) โดยสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO จะรับซื้อน้ำมันมาจากบริษัท และบริษัทย่อยที่เป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10 ทั้งนี้ PTG จะเป็นผู้ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ แก่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเหล่านี้ เช่น การออกแบบแปลนสถานี การลงทุน และการบริหารงาน

ทั้งนี้ น้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO มีทั้งประเภทน้ำมันเบนซิน และน้ำมันดีเซล เช่นเดียวกับที่สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO จำหน่าย แต่สัดส่วนและปริมาณการจำหน่ายน้ำมันแต่ละประเภท จะขึ้นอยู่กับความต้องการของตัวแทนจำหน่ายน้ำมันแต่ละราย บริษัทเป็นเพียงผู้จัดหา และจำหน่ายน้ำมันให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเท่านั้น การบริหารจัดการภายในสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO ซึ่งรวมถึงการควบคุม และบริหารจัดการพนักงานบริการภายในสถานีบริการน้ำมัน เป็นหน้าที่และความรับผิดชอบของตัวแทนจำหน่ายน้ำมันแต่ละราย

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมัน PT คือ บุคคล และนิติบุคคลที่มีความประสงค์ที่จะดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ได้แก่ 1) ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ค้าน้ำมันรายอื่น 2) ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน และ 3) บุคคลและนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของที่ดิน และต้องการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน โดยบุคคล และนิติบุคคลเหล่านี้มีความสนใจในเงื่อนไขการเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท และมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจไปในทิศทางเดียวกับบริษัท

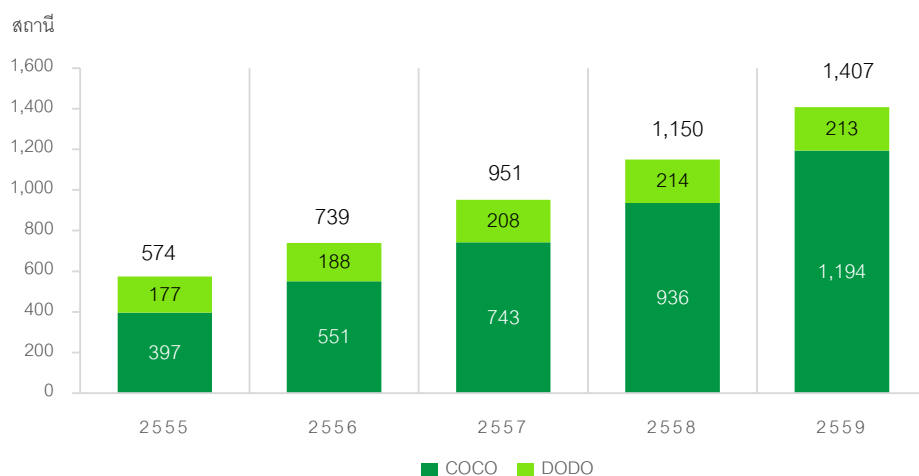
● ช่องทางจำหน่าย

เจ้าหน้าที่ฝ่ายการขาย (Sale) ที่ประจำอยู่ที่คลัง นอกจากมีหน้าที่ดูแล และให้คำแนะนำตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท และลูกค้าแล้ว ยังมีหน้าที่ค้นหาผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันต่างๆ ที่ประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีเจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนาธุรกิจทำหน้าที่ค้นหาสถานที่ที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO อย่างต่อเนื่อง ในบางครั้งผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่เจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนาธุรกิจเข้าพบ ยังต้องการดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมันต่อไป แต่ต้องการซื้อน้ำมันจากบริษัท และเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท การตรวจสอบข้อมูลผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันของเจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนาธุรกิจ และเจ้าหน้าที่แผนกขายทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็ว และครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น

● กลยุทธ์การแข่งขัน

ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทจะได้รับการสนับสนุนในด้านต่างๆ จากบริษัทอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน โดยบริษัทจะช่วยสนับสนุนวัสดุ และอุปกรณ์ในการปรับปรุงสถานีบริการน้ำมันของตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน เช่น สีทาอาคารเพื่อตกแต่งสถานีบริการ เสาสูงแสดงเครื่องหมายการค้า PT ป้ายแสดงราคาน้ำมัน และป้ายแสดงชนิดต่างๆ รวมถึงเครื่องแบบสำหรับพนักงานบริการหน้าลาน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังส่งเจ้าหน้าที่ส่วนวิศวกรรมและซ่อมบำรุงไปให้คำแนะนำ และให้ความช่วยเหลือที่จำเป็นในการปรับปรุงสถานีบริการน้ำมัน รวมถึงส่งหน่วยตรวจสอบน้ำมันเคลื่อนที่ (Mobile Lab) สำหรับสุ่มตรวจคุณภาพน้ำมันที่จำหน่าย เพื่อให้สถานีบริการของตัวแทนจำหน่ายมีรูปแบบ และคุณภาพเดียวกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ในด้านการตลาด บริษัทยังสนับสนุนวัสดุส่งเสริมการขาย ได้แก่ น้ำดื่ม และสินค้าส่งเสริมการขาย ให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน โดยจำหน่ายให้ในราคาที่มีส่วนลด เพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายสามารถจัดรายการส่งเสริมการขายในสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO ได้ในลักษณะเดียวกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO นอกจากนี้ บริษัทยังช่วยให้คำแนะนำในการบริการหน้าลาน และการบริหารสินค้าคงคลัง

จำนวนสถานีบริการน้ำมันแยกตามประเภทของสถานีบริการในปี 2555 - 2559



ที่มา: บริษัท

จำนวนสถานีบริการน้ำมันแยกตามประเภท และตามที่ตั้งรายการ ณ สิ้นปี 2557 ถึง 2559

สถานีบริการประเภท COCO

พื้นที่	2557		2558		2559	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กรุงเทพฯและปริมณฑล	73	9.8	91	9.7	96	8.0
2. ภาคเหนือ	114	15.3	128	13.7	254	21.3
3. ภาคกลาง	116	15.6	172	18.4	68	5.7
4. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	258	34.7	297	31.7	386	32.3
5. ภาคตะวันออก	58	7.8	63	6.7	92	7.7
6. ภาคตะวันตก	53	7.1	72	7.7	145	12.1
7. ภาคใต้	71	9.6	113	12.1	153	12.8
รวมทั้งหมด	743	100.0	936	100.0	1,194	100.0

ที่มา: บริษัท

สถานีบริการประเภท DODO

พื้นที่	2557		2558		2559	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กรุงเทพฯและปริมณฑล	13	6.3	13	6.1	2	0.9
2. ภาคเหนือ	28	13.5	29	13.5	49	23.0
3. ภาคกลาง	36	17.3	35	16.4	8	3.8
4. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	78	37.5	82	38.3	80	37.6
5. ภาคตะวันออก	12	5.8	13	6.1	16	7.5
6. ภาคตะวันตก	14	6.7	13	6.1	27	12.7
7. ภาคใต้	27	13.0	29	13.5	31	14.6
รวมทั้งหมด	208	100.0	214	100.0	213	100.0

ที่มา: บริษัท

2) ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม

บริษัทและบริษัทย่อยที่เป็นผู้ค้าน้ำมันมาตรา 10 ดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการใช้น้ำมันเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้ง โดยอาจมีวัตถุประสงค์ในการสั่งซื้อที่แตกต่างกันออกไป เช่น ต้องการจำหน่ายน้ำมันต่อให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น หรือต้องการจำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ใช้น้ำมันรายย่อย หรือต้องการใช้น้ำมันในขั้นตอนการผลิตสินค้าในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วย

- 1) ผู้ค้าส่งน้ำมันรายอื่น หมายถึง ผู้ค้าส่งน้ำมันที่สั่งซื้อน้ำมันโดยมีวัตถุประสงค์ในการจำหน่ายน้ำมันต่อให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น หรือผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันอิสระ หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในธุรกิจ จึงมีการดำเนินธุรกิจในลักษณะพ่อค้าคนกลาง ซึ่งในธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงเรียกผู้ค้าส่งน้ำมันลักษณะนี้ว่า Jobber (“ผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber”)
- 2) ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันอิสระ หมายถึง ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันขนาดเล็กที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันขนาดใหญ่ จึงอาจไม่มีเครื่องหมายการค้าแสดงภายในสถานีบริการน้ำมัน หรืออาจใช้ตราสัญลักษณ์ของผู้ประกอบการแสดงภายในสถานีบริการ
- 3) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในธุรกิจ เช่น ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเครื่องจักรกลต่างๆ ธุรกิจขนส่งที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในยานพาหนะ ธุรกิจการเกษตรที่ใช้น้ำมันสำหรับเครื่องมือทางการเกษตร และธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการผลิต เป็นต้น

• ช่องทางจำหน่าย

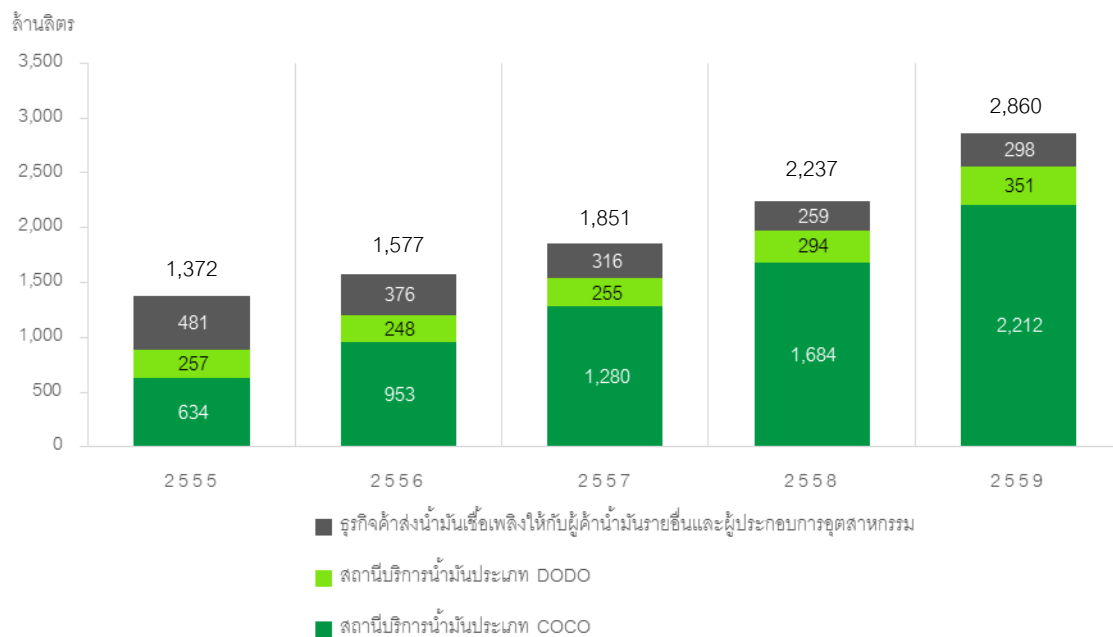
นอกจากการค้นหาผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่ประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท บริษัทยังกำหนดให้เจ้าหน้าที่แผนกขาย (Sale) มีหน้าที่สรรหาและรวบรวมข้อมูลของผู้ค้าปลีก และค้าส่งน้ำมัน และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในพื้นที่ที่รับผิดชอบอย่างต่อเนื่อง เพื่อค้นหาผู้ค้าปลีก และค้าส่งน้ำมัน และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีปริมาณการสั่งซื้อน้ำมันสม่ำเสมอ หรือมีการบริโภคน้ำมันสูง

• กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และการส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับลูกค้าในเวลาที่กำหนดจึงเน้นการลงทุนในรถบรรทุกน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการขนส่งน้ำมันในแต่ละวันที่มีปริมาณเพิ่มขึ้นตามยอดการจำหน่ายน้ำมันของบริษัท การที่บริษัทเป็นเจ้าของกองรถบรรทุกน้ำมันขนาดใหญ่ และมีปริมาตรความจุรวมสูง บริษัทจึงมีความสามารถในการขนส่งและขนถ่ายน้ำมันเป็นปริมาณมากในแต่ละครั้ง เมื่อรวมกับการบริหารจัดการรถบรรทุกน้ำมันอย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพทำให้กองรถบรรทุกน้ำมันสามารถขนส่งน้ำมันได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการบริหารปริมาณการสำรองน้ำมันในแต่ละคลังน้ำมันอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้บริษัทสามารถส่งมอบน้ำมันได้ตามความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทพิจารณาให้ความช่วยเหลือลูกค้าโดยให้ยืมอุปกรณ์การจัดเก็บ และจ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง เช่น ถังสำรองน้ำมันเชื้อเพลิง และตู้จ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง เป็นต้น ให้กับลูกค้า โดยติดตั้งอุปกรณ์ดังกล่าวไว้ภายในสถานที่ตั้งของกิจการของลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่เป็นผู้ค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิง หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องเติมน้ำมันให้กับยานพาหนะหรือเครื่องจักรกลของผู้ประกอบการ

ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงแยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย

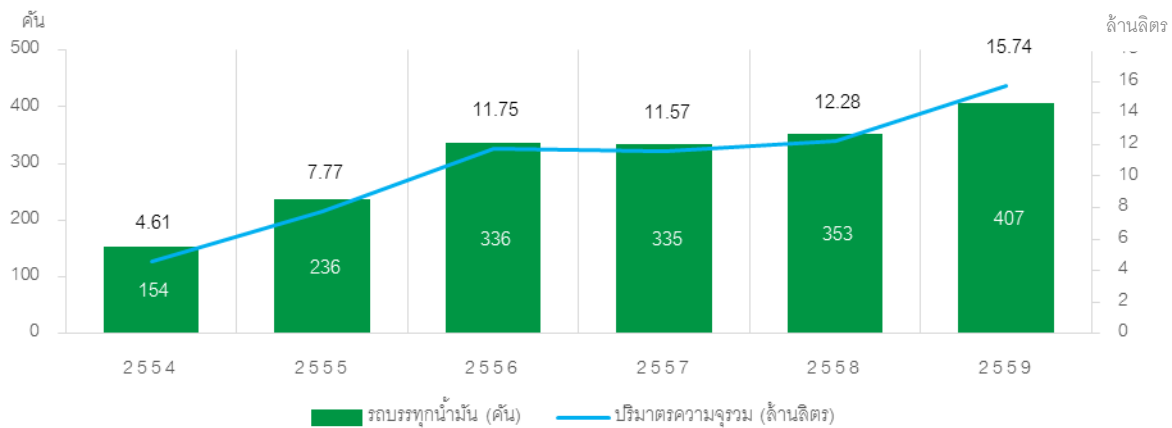


ที่มา: บริษัท

3) ธุรกิจขนส่งและขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง

บริษัทได้จดทะเบียนเป็นผู้ขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 12 ของพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง และลงทุนเป็นเจ้าของกองรถบรรทุกน้ำมันขนาดใหญ่ ประกอบด้วย (1) รถสิบล้อบรรทุกน้ำมันขนาดความจุไม่เกิน 20,000 ลิตร (“รถสิบล้อบรรทุกน้ำมัน”) และ (2) รถพ่วงเคมีเทรลเลอร์บรรทุกน้ำมันขนาดความจุเกินกว่า 20,000 ลิตร (“รถพ่วงบรรทุกน้ำมัน”) ซึ่งทำหน้าที่จัดส่งน้ำมันให้กับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่สั่งซื้อน้ำมันจากบริษัท รวมถึงการขนย้ายน้ำมันระหว่างคลังเพื่อการบริหารจัดการ บริษัทมีการลงทุนในรถบรรทุกน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการการขนส่งน้ำมันที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามยอดการจำหน่ายน้ำมันที่แปรผันตามการขยายตัวของเศรษฐกิจและตัวบริษัทเอง

จำนวนรถบรรทุกน้ำมันและปริมาณความจุรวม



ที่มา: บริษัท

- ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้ใช้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

- 1) PTC และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10
- 2) ลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่สั่งซื้อน้ำมันจากบริษัท และบริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท ผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่ไม่ใช่เครื่องหมายการค้า PT และ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจ

ทั้งนี้ การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการให้บริการขนส่งสำหรับ PTC และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10

- ช่องทางจำหน่าย

สำหรับการขนส่งน้ำมันให้ PTC และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 เจ้าหน้าที่ฝ่ายธุรกิจขนส่งจะได้รับแจ้งการขอใช้บริการขนส่งน้ำมันในแต่ละวันจากเจ้าหน้าที่ส่วนคลังน้ำมันที่รับคำสั่งซื้อน้ำมันมาจากสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO แต่ละแห่งในพื้นที่ที่รับผิดชอบ และข้อมูลการจัดหาน้ำมันจากเจ้าหน้าที่ส่วนจัดซื้อน้ำมัน เจ้าหน้าที่ฝ่ายธุรกิจขนส่งมีหน้าที่จัดสรรรถบรรทุกน้ำมัน และกำหนดตารางการปฏิบัติงานของรถบรรทุกน้ำมันให้เพียงพอ และเหมาะสมสำหรับการขนส่งน้ำมันให้กับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และการขนถ่ายน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไปยังคลังน้ำมันแต่ละแห่ง

สำหรับการขนส่งน้ำมันให้กับลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิง เมื่อเจ้าหน้าที่ประสานงานขายได้รับคำสั่งซื้อน้ำมันจากลูกค้า เจ้าหน้าที่ประสานงานขายจำเป็นต้องสอบถามวิธีการขนส่งน้ำมันจากลูกค้า เพื่อกำหนดเวลาและกำหนดลำดับของรถบรรทุกน้ำมันทั้งของบริษัท และของลูกค้า ให้สามารถเข้ารับน้ำมันจากบริษัทได้อย่างเหมาะสม ในกรณีที่ลูกค้าไม่มีรถบรรทุกน้ำมัน และยังไม่ได้จ้างผู้ให้บริการขนส่งน้ำมัน เจ้าหน้าที่ประสานงานขายจะเสนอให้ลูกค้าใช้บริการขนส่งน้ำมันของบริษัท โดยเจ้าหน้าที่ประสานงานขายจะประสานงานกับเจ้าหน้าที่ส่วนขนส่งให้จัดเตรียมรถบรรทุกสำหรับดำเนินการขนส่งน้ำมันให้กับลูกค้าต่อไป

- กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทเน้นการสร้างความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการขนส่งน้ำมันของบริษัท โดยบริษัทกำหนดให้พนักงานขับรถมีหน้าที่ตรวจทานความถูกต้องของเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการรับ/จ่ายน้ำมัน และการขนส่งน้ำมันเพื่อป้องกันความผิดพลาดจากการส่งมอบน้ำมันผิดประเภท หรือปริมาณน้ำมันที่ส่งมอบไม่ถูกต้อง นอกจากนี้ การใช้ซีลน้ำมันปิดผนึกภาชนะน้ำมัน และช่องรับน้ำมัน ร่วมกับการใช้ระบบ GPS ในรถบรรทุกน้ำมันสำหรับติดตามพฤติกรรมของพนักงานขับรถเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการขนส่งน้ำมันให้กับลูกค้า บริษัทยังเน้นการสร้างความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการขนส่งน้ำมันของบริษัท โดยเน้นการส่งมอบน้ำมันที่ครบถ้วน รวดเร็วและตรงต่อเวลา

4) ธุรกิจค้าปลีกแก๊สภายใต้สถานีสบริการ PT

บริษัทดำเนินธุรกิจค้าปลีกแก๊สแอลพีจี ภายใต้สถานีสบริการ PT โดยเป็นการดำเนินงานผ่านสถานีสบริการที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท และบริหารงานโดยบริษัท (Company Owned Company Operated หรือ “สถานีสบริการประเภท COCO”) ที่เป็นการดำเนินงานภายใต้ บริษัท บีโตร์เลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (“PTC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินงานเพื่อให้กลุ่มผู้ใช้งานติดตั้งแก๊สได้รับผลิตภัณฑ์ที่ดี ในสถานีสบริการที่ได้มาตรฐาน เช่นเดียวกันกับสถานีสบริการน้ำมัน ทั้งนี้ บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจค้าปลีกแก๊สแอลพีจี ในปี 2558 และในปี 2559 บริษัทจำหน่ายแก๊สแอลพีจีได้ 30.38 ล้านลิตร มากกว่าปีที่แล้วที่จำหน่ายได้ 3.36 ล้านลิตร ซึ่งในปี 2559 บริษัทมีสถานีสบริการแก๊สแอลพีจี ทั้งหมด 58 สถานี แบ่งเป็นสถานีสแก๊สแอลพีจี แบบเดี่ยว 31 สถานี และแบบที่อยู่ร่วมกับสถานีสบริการน้ำมัน 27 สถานี

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าปลีกแก๊สแอลพีจี ผ่านสถานีสบริการของบริษัทคือ กลุ่มผู้ใช้งานติดตั้งแก๊สแอลพีจีที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีสบริการ ซึ่งได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการขนส่ง และผู้ผลิตสินค้าที่ใช้น้ำมันในการขนส่งสินค้า ซึ่งประกอบกิจการในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีสบริการ หรือขนส่งสินค้าผ่านสถานีสบริการเป็นประจำ
- 2) กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ ในการดำเนินชีวิตประจำวันซึ่งพักอาศัยในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีสบริการ

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายแก๊สแอลพีจีให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ใช้รถยนต์สำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพซึ่งจะต้องมีการใช้แก๊สแอลพีจี ร่วมกับน้ำมันเบนซินอย่างสม่ำเสมอ

• ช่องทางจำหน่าย

บริษัทลงทุนเพิ่มสถานีสบริการแก๊สแอลพีจีประเภท COCO อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่ายน้ำมันให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศ ทั้งนี้ การลงทุนเพิ่มสถานีสบริการแก๊สแอลพีจีประเภท COCO จะมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเหมือนกับสถานีสบริการน้ำมัน ทั้งนี้ บริษัทให้ความสนใจที่จะเข้าสถานีสที่มีทั้งสถานีสบริการน้ำมัน และแก๊สแอลพีจี อยู่ในที่เดียวกัน และเป็นสถานีสบริการที่เจ้าของสถานีสไม่ประสงค์ที่จะดำเนินกิจการต่อ โดยพิจารณาจากเงื่อนไข และความต้องการของเจ้าของสินทรัพย์ เช่น ระยะเวลาการให้เช่า อัตราค่าเช่าสินทรัพย์ การปรับขึ้นค่าเช่า เป็นต้น ประกอบกับการวิเคราะห์ความเสี่ยงและความคุ้มค่าในการลงทุน ซึ่งครอบคลุมในเรื่องต่างๆ เช่น ทำเลที่ตั้งของสินทรัพย์ ที่ตั้งของสถานีสบริการ PT หรือสถานีสบริการอื่นในบริเวณใกล้เคียง ลักษณะ และจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ หรือคาดว่าจะใช้บริการ การขยายตัวของเศรษฐกิจของลูกค้าในบริเวณรอบๆ ที่ตั้งสถานีสบริการ และประมาณการยอดขาย รวมถึง เงินลงทุนและค่าใช้จ่ายสำหรับปรับปรุงสถานีสบริการให้ตรงตามมาตรฐาน และอัตราผลตอบแทน เป็นต้น

• กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายแก๊สแอลพีจีที่มีคุณภาพ ในสถานีสบริการที่ได้มาตรฐานให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ รวมถึงการใช้บริการในสถานีสบริการ PT ทั้งนี้ แก๊สแอลพีจีที่จำหน่ายภายในสถานีสบริการ ได้รับการสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ให้บริการมาตรา 7 ที่เชื่อถือได้ มีมาตรฐาน และได้รับการขึ้นทะเบียนจากกรมธุรกิจพลังงาน โดยทางผู้ให้บริการจะเป็นผู้ส่งแก๊สมาให้สถานีสบริการแก๊สแอลพีจีของบริษัททั่วประเทศ

บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รับการบริการ และสิทธิประโยชน์เช่นเดียวกันกับสถานีสบริการน้ำมัน เช่น การแจกน้ำดื่ม หรือสินค้าส่งเสริมการขายอื่นให้กับลูกค้าที่เติมแก๊สครบจำนวนที่กำหนด นอกจากนี้ลูกค้าสามารถสมัครสมาชิกบัตร PT Max Card ของสถานีสบริการน้ำมัน PT โดยลูกค้าที่สมัครสมาชิกจะได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากบริษัท เช่น การสะสมคะแนน หรือแลกสินค้าที่บริษัทกำหนด การแจ้งข่าวสาร สิทธิพิเศษของสมาชิกในการใช้บริการภายในสถานีสบริการ PT และสิทธิในการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอื่นๆ ในอนาคตที่มีให้เฉพาะสมาชิก เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท (www.ptgenergy.co.th) Call Center และโซเชียลมีเดีย Facebook (www.facebook.com/ptstation) ในการสื่อสารข้อมูลของบริษัท และประชาสัมพันธ์กิจกรรมด้านการตลาดกับลูกค้า และบุคคลทั่วไป

5) ธุรกิจร้านสะดวกซื้อและร้านกาแฟพันธุ์ไทย

PTC เป็นผู้ลงทุนและดำเนินการธุรกิจร้านสะดวกซื้อ PT Mart และ Max Mart ซึ่งจำหน่ายสินค้าอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวันในสถานบริการ PT ทั้งสถานบริการแบบ COCO และ DODO โดยบริษัทจะเลือกสถานบริการน้ำมันที่เหมาะสมสำหรับลงทุนร้านสะดวกซื้อโดยพิจารณาจาก 1) จำนวนผู้ใช้บริการสถานบริการน้ำมัน และยอดการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานบริการน้ำมัน 2)ทำเลที่ตั้งของสถานบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านสะดวกซื้อ โดยคำนึงถึงแหล่งชุมชนที่พอกอาศัย ย่านธุรกิจการค้า และสถานที่ราชการขนาดใหญ่ ในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงเส้นทางต่างๆที่เชื่อมต่อกับถนนที่สถานบริการน้ำมันนั้นตั้งอยู่ และ 3) ขนาดพื้นที่ภายในสถานบริการน้ำมัน PT ต้องกว้างเพียงพอสำหรับการก่อสร้างร้านสะดวกซื้อ หรือมีร้านสะดวกซื้ออยู่แล้ว

บริษัทได้มีการปรับทิศทางในการบริหารร้านสะดวกซื้อ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และเพิ่มการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น โดยบริษัทได้ปรับปรุงร้านสะดวกซื้อที่อยู่ในรูป PT Mart ให้เป็น Max Mart เพื่อเพิ่มศักยภาพในการจำหน่ายสินค้า โดยการปรับปรุงโครงสร้าง ปรับเปลี่ยนรูปแบบ อุปกรณ์ให้มีความทันสมัย อีกทั้งเพิ่มความหลากหลายของสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยภายในปี 2559 นี้ บริษัทได้ดำเนินการปรับเปลี่ยนโฉมได้เกือบทั้งหมดซึ่งเหลือเพียงสาขาเดียวเท่านั้น บริษัทมีแผนจะเพิ่มจำนวนร้านสะดวกซื้ออีก 70 สาขาในปี 2560 เพื่อเพิ่มความครบวงจรให้แก่สถานบริการน้ำมัน PT ทั่วประเทศมากยิ่งขึ้น

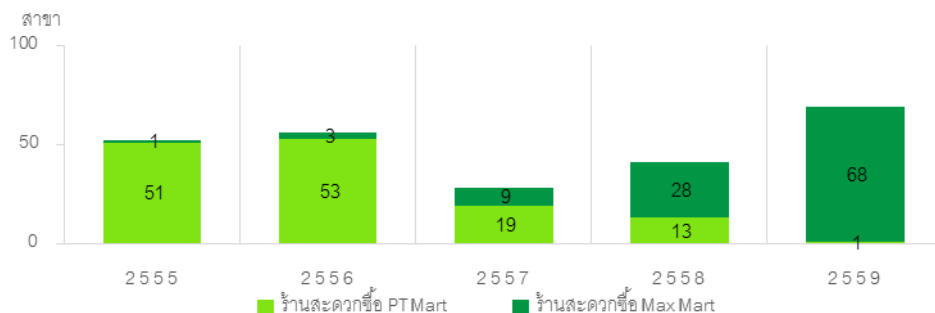
นอกจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อแล้ว บริษัทยังลงทุนและดำเนินการธุรกิจร้านกาแฟภายใต้ชื่อ กาแฟพันธุ์ไทย ซึ่งในปี 2559 นี้ ร้านกาแฟพันธุ์ไทยเปิดให้บริการทั้งหมด 51 สาขา โดยเปิดให้บริการภายในสถานบริการน้ำมัน PT ทั้งแบบ COCO และ DODO รวมถึงยังเปิดให้บริการภายนอกสถานบริการน้ำมัน PT เช่น ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง หรือห้างสรรพสินค้าต่างๆ เป็นต้น สำหรับร้านกาแฟที่เปิดภายในสถานบริการน้ำมัน PT บริษัทจะเลือกสถานบริการน้ำมันที่เหมาะสมสำหรับลงทุน โดยพิจารณาจาก 1) จำนวนผู้ใช้บริการสถานบริการน้ำมัน และยอดการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานบริการน้ำมัน 2)ทำเลที่ตั้งของสถานบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านกาแฟ โดยคำนึงถึงแหล่งชุมชนที่พอกอาศัย ย่านธุรกิจการค้า และสถานที่ราชการขนาดใหญ่ ในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงเส้นทางต่างๆที่เชื่อมต่อกับถนนที่สถานบริการน้ำมันนั้นตั้งอยู่ 3) ขนาดพื้นที่ภายในสถานบริการน้ำมัน PT ต้องกว้างเพียงพอสำหรับการก่อสร้างร้านกาแฟ และ 4) ทำเลที่ตั้งนอกสถานบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านกาแฟ โดยคำนึงถึงปริมาณประชากรในพื้นที่นั้นๆ และค่าเช่าของสถานที่ ที่คำนวณแล้วมีความคุ้มค่าต่อการลงทุนขยายกิจการ สำหรับปี 2560 บริษัทมีแผนจะเพิ่มจำนวนสาขาร้านกาแฟพันธุ์ไทยอีกประมาณ 150 สาขา เพื่อให้การบริการที่ทั่วถึงและครอบคลุมในหลายๆพื้นที่

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

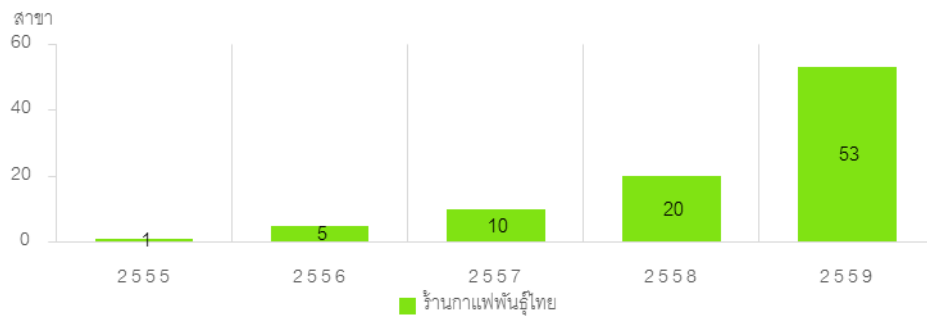
ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจร้านสะดวกซื้อและร้านกาแฟพันธุ์ไทยภายในและภายนอกสถานบริการน้ำมัน PT ประกอบไปด้วย 1) กลุ่มผู้ใช้น้ำมันที่ใช้บริการสถานบริการน้ำมัน PT และ 2) กลุ่มผู้อยู่อาศัยในพื้นที่ใกล้เคียงกับธุรกิจร้านสะดวกซื้อและร้านกาแฟพันธุ์ไทย

• ช่องทางจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านสะดวกซื้อ PT Mart และ Max Mart



ที่มา: บริษัท

ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านกาแฟพันธุ์ไทย

ที่มา: บริษัท

● **กลยุทธ์การแข่งขัน**

ในส่วนของบริษัทสะดวกซื้อ บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตสินค้าที่มีชื่อเสียง และมีมาตรฐานในการผลิตสินค้าเพื่อความปลอดภัยของลูกค้า และเน้นการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ โดยพิจารณาจากสถิติการจำหน่ายสินค้าแต่ละประเภท หากสินค้าใดไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย บริษัทจะปรับลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้า หรือยกเลิกการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ บริษัทยังจัดให้มีการทำการตลาดร่วมกันระหว่างสถานีบริการน้ำมัน และร้านสะดวกซื้อภายในสถานีบริการน้ำมัน โดยให้ส่วนลดหรือสิทธิแลกซื้อสินค้าภายในร้านสะดวกซื้อกับผู้ใช้บริการสถานีบริการน้ำมันตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนดไว้

ในส่วนของบริษัทกาแฟ บริษัทให้ความสำคัญกับการคัดสรรเมล็ดกาแฟ และวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน เพื่อนำมารังสรรค์เมนูอาหารและเครื่องดื่มให้มีคุณภาพ และปลอดภัยแก่ลูกค้า บริษัทยังจัดให้มีการทำการตลาดร่วมกันระหว่างสถานีบริการน้ำมัน และร้านกาแฟพันธุ์ไทยภายในสถานีบริการน้ำมัน โดยให้ส่วนลด หรือสิทธิประโยชน์พิเศษกับผู้ใช้บริการสถานีบริการน้ำมันตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนดไว้

6) ธุรกิจการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการอื่น

บริษัทได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการอื่นๆ ได้แก่ รายได้จากการให้บริการรับฝากน้ำมันให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น ซึ่งเป็นการบริหารทรัพย์สินประเภทคลังน้ำมันที่มีกำลังส่วนเกินให้เกิดรายได้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์ทั้งของบริษัทเองซึ่งขายภายใต้แบรนด์ PT Maxnitron และของบริษัทอื่นๆ และรายได้ค่าเช่าพื้นที่จากผู้ประกอบการรายย่อย เช่น ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และร้านซ่อมรถภายในสถานีบริการ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปี 2557 – 2559 สรุปได้ดังนี้

โครงสร้างรายได้		2557		2558		2559	
ธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานีบริการน้ำมัน PT	บริษัท และบริษัทย่อย						
1.1) รายได้จากธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัท	PTC	38,506.66	69.7	40,475.73	75.2	49,941.16	76.9
1.2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท	บริษัท และบริษัทย่อย (ยกเว้น PTC)	7,513.06	13.6	6,828.44	12.7	7,521.46	11.6

โครงสร้างรายได้		2557		2558		2559	
ธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม	บริษัท และบริษัทย่อย (ยกเว้น PTC)	8,694.91	15.7	5,864.88	10.9	6,021.54	9.3
3) รายได้จากธุรกิจค้าปลีกแก๊สผ่านสถานีบริการแก๊ส PT (สถานีบริการแก๊ส COCO)	PTC	-	-	43.35	0.1	356.48	0.6
4) รายได้จากธุรกิจขนส่งและขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	บริษัท	35.87	0.1	46.35	0.1	49.56	0.1
5) รายได้จากธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และร้านกาแฟพันธุ์ไทย	PTC และ PUN	242.47	0.4	271.61	0.5	431.83	0.6
6) รายได้อื่น ^{1/}	บริษัท และบริษัทย่อย	276.53	0.5	304.36	0.5	604.49	0.9
รวมรายได้		55,269.49	100.0	53,834.72	100.0	64,926.53	100.0

ที่มา: บริษัท

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้อื่นประกอบด้วย 1) รายได้จากการให้บริการรับฝากน้ำมัน 2) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์ 3) รายได้ค่าเช่าพื้นที่ และ 4) รายได้พิเศษ เช่น รายได้ชดเชยจากการปรับลดราคาน้ำมัน และส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม

2.3 ภาวะอุตสาหกรรม

การกลั่นน้ำมันดิบในประเทศไทย

ณ เดือนธันวาคม ปี 2559 มีผู้ประกอบการธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ในประเทศไทยทั้งสิ้น 7 ราย โดยมีรายละเอียดดังแสดงในตารางต่อไปนี้

กำลังการกลั่นและปริมาณการกลั่นน้ำมันเชื้อเพลิงภายในประเทศ ณ เดือน ธันวาคม ปี 2559

หน่วย: พันบาร์เรลต่อวัน	กำลังการกลั่นน้ำมันดิบ	ปริมาณการกลั่นน้ำมัน	อัตราการใช้กำลังการกลั่น (ร้อยละ)
บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)	275.00	337.58	122.76
บริษัท สตาร์ปิโตรเลียมรีไฟน์ จำกัด (มหาชน)	165.00	175.22	106.19
บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน)	120.00	100.38	83.65
บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)	215.00	185.38	86.22
บริษัท เอสโซ่ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)	177.00	135.14	76.35
บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน)	280.00	161.28	57.60
โรงกลั่นน้ำมันผาง	2.50	0.78	31.20
รวมทั้งหมด	1,234.50	1,095.76	88.76

ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ถึงแม้ในปี 2559 นี้จะมีปริมาณกลั่นรวมลดลงจากปีที่แล้ว 3% ก็ตาม แต่ปริมาณการกลั่นน้ำมันในประเทศไทยยังคงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 12 ปีที่ผ่านมา โดยอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปีที่ผ่านมา (Cumulative Annual Growth Rate: CAGR) เท่ากับร้อยละ 1.41 ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการในการใช้น้ำมันอย่างต่อเนื่องของประชาชน ภาคการเกษตร และภาคอุตสาหกรรม จากข้อมูลของสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า กำลังการกลั่นน้ำมันของประเทศไทยในปี 2547 อยู่ที่ระดับ

1,014.5 พันบาร์เรล/วัน และเพิ่มขึ้นจนถึงระดับ 1,234.50 พันบาร์เรล/วัน ในปี 2559 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปีที่ผ่านมา (CAGR) เท่ากับร้อยละ 1.65 ต่อปี และยังคงมีการลงทุนเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องโดยผู้ประกอบการโรงกลั่นน้ำมันเพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้น้ำมันในประเทศ ในปี 2559 ปริมาณการกลั่นน้ำมันอยู่ที่ระดับ 1,095.76 พันบาร์เรลต่อวัน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88.76 ของความสามารถในการกลั่นน้ำมันของทั้งประเทศ

น้ำมันเชื้อเพลิงที่ได้จากการกลั่นน้ำมันดิบสามารถนำมาผลิตเป็นน้ำมันเชื้อเพลิงได้หลายชนิด โดยน้ำมันที่ได้จากการผลิตสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) น้ำมันดีเซล 2) น้ำมันเบนซิน 3) น้ำมันเตา 4) น้ำมันอากาศยาน 5) น้ำมันก๊าด

น้ำมันเชื้อเพลิงที่ผลิตได้จากการกลั่นน้ำมันดิบส่วนใหญ่เป็นน้ำมันเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และกลุ่มน้ำมันเบนซิน น้ำมันเชื้อเพลิงที่ผลิตโดยผู้ประกอบการโรงกลั่นน้ำมันขนาดใหญ่ในประเทศส่วนใหญ่จำหน่ายภายในประเทศ โดยเฉพาะน้ำมันเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และกลุ่มน้ำมันเบนซินที่บริษัทจำหน่าย ทั้งนี้ ปริมาณการผลิตน้ำมันเชื้อเพลิง ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ และสัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต ในปี 2555 ถึง ปี 2559 แสดงได้ดังนี้

	2555	2556	2557	2558	2559
น้ำมันดีเซล					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	25,124.6	25,524.9	24,068.1	27,139.2	25,696.3
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	20,564.6	20,891.9	21,065.2	21,920.7	22,651.7
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	81.9	81.8	87.5	80.8	88.2
น้ำมันเบนซิน					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	9,150.1	9,853.3	9,886.5	11,151.5	11,981.4
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	7,705.0	8,233.0	8,567.1	9,713.5	10,679.3
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	84.2	83.6	86.7	87.1	89.1
น้ำมันเตา					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	6,138.1	5,939.6	5,667.4	5,716.1	5,665.3
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	2,363.3	2,175.1	2,092.8	2,061.7	2,278.2
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	38.5	36.6	36.9	36.1	40.2
น้ำมันอากาศยาน					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	5,857.8	6,680.1	6,602.0	7,042.9	7,018.5
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	5,091.4	5,562.4	5,513.1	6,033.4	6,467.9
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	86.9	83.3	83.5	85.7	92.2
น้ำมันก๊าด					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	75.9	694.9	1,098.0	1,354.6	2,223.1
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	13.4	11.0	10.8	10.6	11.0
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	17.7	1.6	1.0	0.8	0.5
รวมทุกผลิตภัณฑ์					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	46,346.5	48,692.8	47,322.0	52,404.3	52,584.6
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	35,737.7	36,873.4	37,249.0	39,739.9	42,088.1
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	77.1	75.7	78.7	75.8	80.0

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ช่องทางการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินภายในประเทศ

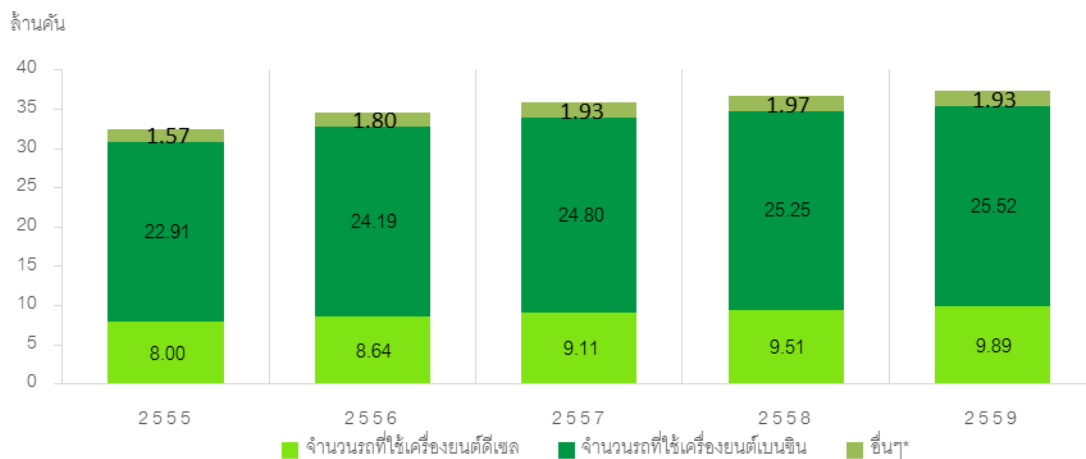
เมื่อพิจารณาปริมาณการจำหน่ายเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และกลุ่มน้ำมันเบนซินในประเทศโดยแยกตามประเภทธุรกิจ พบว่า ส่วนที่จำหน่ายน้ำมันดีเซล และน้ำมันเบนซิน มากที่สุดเป็นการจำหน่ายน้ำมันในธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ทั้งนี้ ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซล และน้ำมันเบนซินในประเทศในปี 2555 ถึงปี 2559 แสดงได้ ดังนี้

	2555		2556		2557		2558		2559	
	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)
น้ำมันดีเซล										
สถานีบริการน้ำมัน	11,992.83	58.3	12,331.58	59.0	12,691.90	60.3	13,634.63	62.2	14,702.35	64.9
การขนส่ง	750.76	3.7	779.99	3.7	779.76	3.7	752.33	3.4	705.52	3.1
อุตสาหกรรม	1,083.18	5.3	1,112.13	5.3	1,164.48	5.5	1,297.95	5.9	1,257.40	5.6
การผลิตไฟฟ้า	50.33	0.2	135.17	0.6	62.72	0.3	105.57	0.5	73.03	0.3
ราชการและ รัฐวิสาหกิจ	577.14	2.8	525.49	2.5	529.62	2.5	587.77	2.7	613.92	2.7
อื่นๆ	2,319.11	11.3	2,280.33	10.9	2,087.79	9.9	1,757.07	8.0	1,845.47	8.1
ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิง ตามมาตรา 10	3,791.28	18.4	3,727.25	17.8	3,748.96	17.8	3,785.38	17.3	3,454.04	15.2
ปริมาณรวมทั้งสิ้น	20,564.63	100.0	20,891.94	100.0	21,065.22	100.0	21,920.70	100.0	22,651.73	100.0
น้ำมันเบนซิน										
สถานีบริการน้ำมัน	6,273.10	81.4	6,769.42	82.2	7,167.14	83.7	8,177.99	84.2	9,121.46	85.4
การขนส่ง	33.47	0.4	31.33	0.4	26.35	0.3	31.37	0.3	29.55	0.3
อุตสาหกรรม	56.95	0.7	48.96	0.6	41.38	0.5	43.57	0.4	43.87	0.4
การผลิตไฟฟ้า	-	-	0	0	0	0	0	0	0.04	0.0
ราชการและ รัฐวิสาหกิจ	44.78	0.6	44.08	0.5	43.77	0.5	43.80	0.5	46.12	0.4
อื่นๆ	437.86	5.7	473.97	5.8	456.34	5.3	413.48	4.3	471.22	4.4
ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิง ตามมาตรา 10	858.80	11.1	865.27	10.5	832.21	9.7	1,003.26	10.3	967.03	9.1
ปริมาณรวมทั้งสิ้น	7,704.96	100.0	8,233.03	100.0	8,567.19	100.0	9,713.47	100.0	10,679.29	100.0

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ปริมาณความต้องการใช้น้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินภายในประเทศ

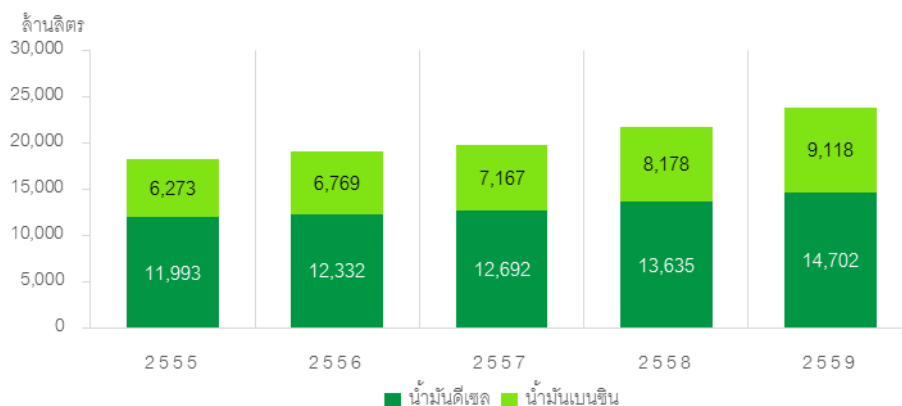
ปริมาณความต้องการใช้น้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินตามสถานีบริการน้ำมันที่เพิ่มขึ้นเพราะปริมาณความต้องการใช้น้ำมันของผู้ขับขี่รถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแต่ละปี ตามข้อมูลของกรมการขนส่งทางบกพบว่าจำนวนรถทั้งหมดที่จดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกสามารถแยกได้เป็น 2 ประเภทหลัก คือรถที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซล และรถที่ใช้เครื่องยนต์เบนซิน โดยรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลมีจำนวนเพิ่มขึ้นจาก 8.00 ล้านคันในปี 2555 เป็น 9.89 ล้านคัน ในสิ้นปี 2559 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5.44 ต่อปี สำหรับรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์เบนซินมีจำนวนเพิ่มขึ้นจาก 22.91 ล้านคันในปี 2555 เป็น 25.52 ล้านคัน ในสิ้นปี 2559 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.73 ต่อปี ซึ่งจำนวนรถที่จดทะเบียนเพิ่มมากขึ้นเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าธุรกิจสถานีบริการน้ำมันจะยังคงมีรายได้เพิ่มขึ้นในอนาคตจากกลุ่มลูกค้าที่นำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์มาใช้บริการ

จำนวนรถที่จดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 – 2559

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก

หมายเหตุ: *รถที่ใช้เชื้อเพลิง LPG CNG ไฟฟ้า ไฮบริด และอื่นๆ

สถานีบริการน้ำมันเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลที่มีสัดส่วนมากที่สุด สถานีบริการน้ำมันมีการจำหน่ายน้ำมันดีเซลประมาณร้อยละ 64.9 ของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซลทั้งหมดในประเทศ และ มีการจำหน่ายน้ำมันเบนซินในสัดส่วนประมาณร้อยละ 85.4 ของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินทั้งหมดในประเทศ โดยอัตราการเติบโตระหว่างปี 2558 และปี 2559 ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซลผ่านสถานีบริการน้ำมันมีอัตราการเติบโตร้อยละ 7.83 และปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินผ่านสถานีบริการน้ำมันมีอัตราการเติบโตร้อยละ 11.54

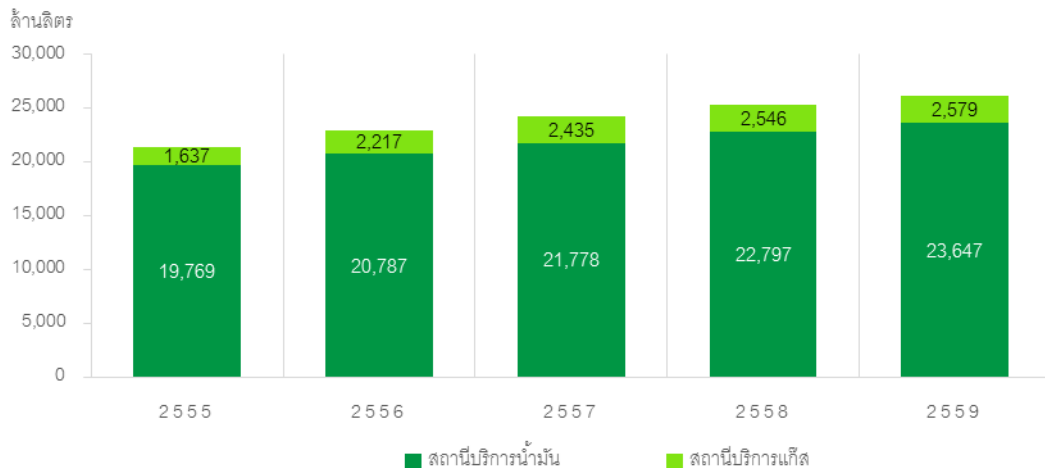
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลทั่วประเทศผ่านทางสถานีบริการน้ำมัน

ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ลักษณะสถานีบริการเชื้อเพลิงในประเทศ

จำนวนสถานีบริการเชื้อเพลิงในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีสาเหตุมาจากความต้องการใช้เชื้อเพลิงที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี สถานีบริการเชื้อเพลิงดังกล่าวสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ สถานีบริการน้ำมัน และสถานีบริการแก๊ส โดยสัดส่วนของสถานีบริการเชื้อเพลิงแต่ละประเภทแสดงได้ดังนี้

สัดส่วนของสถานีบริการเชื้อเพลิงแต่ละประเภท



ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

นอกจากนี้ สถานีบริการน้ำมัน และแก๊สยังสามารถแบ่งออกตามลักษณะผู้ประกอบการสถานีบริการเชื้อเพลิงได้ดังนี้

1. สถานีบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงขนาดใหญ่ และขนาดกลาง โดยสถานีบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่เปิดให้บริการจะมีเครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละรายแสดงอยู่ภายในสถานีบริการเชื้อเพลิง
2. สถานีบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่ผู้ประกอบการเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน หรือแก๊สที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงขนาดใหญ่และขนาดกลาง ตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน หรือแก๊สจึงได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวภายในสถานีบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่ตัวแทนจำหน่ายเปิดให้บริการ
3. สถานีบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการอิสระ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมัน หรือแก๊สขนาดเล็กที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันขนาดใหญ่ จึงอาจไม่มีเครื่องหมายการค้าแสดงภายในสถานีบริการน้ำมัน หรืออาจใช้ตราสัญลักษณ์ของผู้ประกอบการแสดงภายในสถานีบริการ

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันออกไป ส่งผลให้ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันออกไป เช่น เน้นการเปิดให้บริการบนถนนสายหลักที่มีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมาก หรือเน้นการเปิดให้บริการในย่านชุมชนเพื่อจำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ใช้รถยนต์ในชุมชนนั้นๆ เป็นต้น

2.4 ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากความต้องการใช้น้ำมันมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจ จึงทำให้ผู้ประกอบการจำนวนมากสนใจที่จะเข้ามาทำธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันทั้งการค้าส่งหรือค้าปลีก ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงสามารถแบ่งออกได้เป็นหลายประเภทตั้งแต่ผู้ค้าน้ำมันรายย่อยที่เป็นเจ้าของสถานีของตนเอง ผู้ค้าน้ำมันขนาดเล็กและขนาดกลางที่ไม่มีสถานีบริการน้ำมัน และผู้ค้าน้ำมันขนาดใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิง ทั้งนี้ผู้ค้าน้ำมันขนาดกลางและขนาดใหญ่ในปัจจุบันประกอบไปด้วย

- 1) บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (“ปตท.”)
- 2) บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ไทยออยล์”)
- 3) บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“เอสโซ่”)
- 4) บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด (“เชลล์”)

- 5) บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) (“บางจาก”)
- 6) บริษัท เชฟรอน (ไทย) จำกัด (“เชฟรอน”)
- 7) บริษัท โออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) (“โออาร์พีซี”)
- 8) บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
- 9) บริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน) (“ซัสโก้”)

สัดส่วนน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายในประเทศไทยโดยผู้ค้าน้ำมันขนาดกลางและขนาดใหญ่ในปี 2555 - 2559

	2555		2556		2557		2558		2559	
	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)
1) ปตท.	10,072.54	35.6	10,683.97	36.6	10,986.04	37.0	11,813.71	37.3	2,617.28	37.8
2) เอสโซ่	4,373.59	15.5	4,540.82	15.6	4,239.04	14.3	4,518.58	14.3	4,350.20	13.0
3) บางจาก	3,481.56	12.3	3,861.94	13.3	3,893.57	13.1	4,305.65	13.6	4,527.06	13.6
4) เชลล์	3,246.54	11.5	3,099.34	10.6	3,453.29	11.7	3,586.73	11.3	3,836.01	11.5
5) เชฟรอน	2,511.58	8.9	2,228.86	7.7	2,406.28	8.1	2,417.88	7.6	2,611.86	7.8
6) โออาร์พีซี	2,032.27	7.2	2,072.99	7.1	1,764.18	6.0	1,894.24	6.0	1,816.05	5.4
7) ไทยออยล์ ^{3/}	1,396.17	4.9	1,470.48	5.0	1,656.03	5.6	1,970.10	6.2	2,407.73	7.2
8) ซัสโก้ ^{2/}	522.82	1.8	428.28	1.5	436.47	1.5	465.44	1.5	503.33	1.5
9) บริษัท ^{1/}	177.51	0.7	254.22	0.9	333.62	1.1	358.76	1.1	380.50	1.1
10) อื่นๆ	455.02	1.6	484.06	1.7	467.77	1.6	303.84	1.1	332.93	1.0

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

หมายเหตุ : ^{1/} ปริมาณน้ำมันที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นปริมาณน้ำมันที่ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 จำหน่ายให้กับลูกค้า (ซึ่งรวมถึงการจำหน่ายให้กับผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 และ 11 ที่ซื้อน้ำมันต่อจากผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7) ดังนั้น ปริมาณน้ำมันที่บริษัทจำหน่ายตามที่แสดงในตารางข้างต้น จึงมีเพียงปริมาณน้ำมันที่บริษัทในฐานะผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 จำหน่ายให้กับลูกค้า โดยไม่รวมถึงปริมาณน้ำมันที่บริษัทย่อยของบริษัทซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 และ 11 จำหน่าย ทั้งนี้ ปริมาณน้ำมันที่บริษัท และบริษัทย่อยจำหน่ายเท่ากับ 1,372.17 ล้านลิตร ในปี 2555 เพิ่มขึ้นเป็น 1,577.50 ล้านลิตร ในปี 2556 เป็น 1,850.95 ล้านลิตร ในปี 2557 เป็น 2,237.23 ล้านลิตร ในปี 2558 และเป็น 2,860.09 ล้านลิตร ในปี 2559

^{2/} รวมจำนวนสถานีบริการน้ำมันของซัสโก้ ดีเซลเลอร์ส (เดิมคือปิโตรนาส) ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของ กลุ่มบริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน)

^{3/} ปริมาณน้ำมันที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นปริมาณน้ำมันที่ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 จำหน่ายให้กับลูกค้าซึ่งไม่ใช่ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7 ดังนั้น ปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์จำหน่ายตามที่แสดงในตารางข้างต้นจึงต่ำกว่าปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์ผลิตได้จริงในแต่ละปี เนื่องจากไทยออยล์มีการจำหน่ายน้ำมันที่ผลิตได้เป็นจำนวนมากให้กับผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 7

ทั้งนี้ ผู้ค้าน้ำมันเหล่านี้ส่วนใหญ่จะจำหน่ายเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และน้ำมันเบนซินผ่านสถานีบริการน้ำมันที่มีเครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันแต่ละราย โดยอาจจะเป็นสถานีบริการน้ำมันที่บริหารงานโดยผู้ค้าน้ำมันขนาดกลางและขนาดใหญ่หรือเป็นสถานีบริการน้ำมันของตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน (Franchise) ของผู้ค้าน้ำมันขนาดกลางและขนาดใหญ่ ซึ่งจากข้อมูลของกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน พบว่าจำนวนสถานีบริการน้ำมัน ณ สิ้นปี 2556 ถึงปี 2559 สามารถแบ่งออกได้เป็นดังต่อไปนี้

จำนวนสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงภายในประเทศ

หน่วย: สถานี	2556		2557		2558		2559	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปตท. ^{1/}	1,610	7.0	1,652	6.9	1,725	6.8	1,825	6.9
PTG ^{2/}	743	3.2	951	3.9	1,150	4.5	1,407	5.4
บางจาก	1,074	4.7	1,070	4.4	1,072	4.2	1,075	4.1
เอสโซ่	516	2.2	511	2.0	534	2.1	542	2.1
เชลล์	515	2.2	489	2.1	491	1.9	498	1.9
เชฟรอน	366	1.6	359	1.5	362	1.4	368	1.4
ซีสโก้ ^{3/}	220	0.7	218	0.7	217	0.9	217	0.8
อื่นๆ	17,960	78.4	18,963	78.5	19,792	78.2	20,294	77.4
รวม ^{4/}	23,004	100.0	24,213	100.0	25,343	100.0	26,226	100.0

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

- หมายเหตุ : ^{1/} รวมจำนวนสถานีบริการน้ำมันของปตท. ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของ บริษัท ปตท. บริหารธุรกิจค้าปลีก จำกัด
- ^{2/} จำนวนสถานีบริการน้ำมันของบริษัทที่แสดงในตารางข้างต้น เป็นจำนวนสถานีบริการน้ำมันที่จดทะเบียนกับกรมธุรกิจพลังงาน ณ สิ้นงวด อย่างไรก็ตามจำนวนสถานีบริการน้ำมันดังกล่าวจะแตกต่างจากจำนวนสถานีบริการน้ำมันที่เปิดให้บริการจริงในแต่ละช่วงเวลาเล็กน้อย เนื่องจากสถานีบริการน้ำมันที่เปิดใหม่ หรือสถานีบริการน้ำมันเดิมที่ยกเลิกบางส่วนอยู่ระหว่างการทยอยยื่นเอกสารเพื่อจดทะเบียนกับกรมธุรกิจพลังงาน
- ^{3/} รวมจำนวนสถานีบริการน้ำมันของซีสโก้ ดีลเลอร์ส (เดิมคือปิโตรนาส) ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของ กลุ่มบริษัท ซีสโก้ จำกัด (มหาชน)
- ^{4/} จำนวนสถานีบริการของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงบางรายที่แสดงในตารางข้างต้น ประกอบไปด้วยสถานีบริการน้ำมัน และ สถานี บริการแก๊ส

จำนวนสถานีบริการน้ำมันและแก๊สของประเทศไทย ณ ปี 2559 มีจำนวนทั้งสิ้น 26,226 สถานี ซึ่งเพิ่มขึ้น 3,222 สถานีจากปี 2556 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 4.5 ต่อปี เนื่องจากสถานีบริการน้ำมันและแก๊สมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามความต้องการใช้น้ำมันและแก๊สในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งบริษัทผู้ค้าน้ำมันในปัจจุบันได้ปรับปรุงรูปแบบและภาพลักษณ์สถานีบริการน้ำมันให้ทันสมัย พร้อมทั้งมีธุรกิจเสริมไว้อำนวยความสะดวกและให้บริการผู้บริโภคอย่างครบครัน เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

2.5 การจัดหาและการจัดเก็บผลิตภัณฑ์

1. การจัดหาผลิตภัณฑ์น้ำมัน

บริษัทสั่งซื้อน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์เป็นหลัก โดยในปี 2558 และ ปี 2559 ปริมาณน้ำมันที่บริษัทซื้อจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ คิดเป็นร้อยละ 84 และร้อยละ 86 ของปริมาณการซื้อน้ำมันทั้งหมดตามลำดับ ทำให้บริษัทได้รับเงื่อนไข และราคาจำหน่ายน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ดีกว่าข้อเสนอจากโรงกลั่นรายอื่น และผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการสั่งซื้อน้ำมันบางส่วนจากผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber สำหรับในกรณีต่อไปนี้

- 1) การสั่งซื้อน้ำมันสำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้าในธุรกิจค้าปลีก และค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่อยู่ในเขตภาคใต้ตอนล่าง (ตั้งแต่จังหวัดนครศรีธรรมราชจนถึงจังหวัดนราธิวาส) เนื่องจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ ไม่มีคลังน้ำมัน หรือจุดกระจายน้ำมันในเขตภาคใต้ตอนล่าง บริษัทจึงไม่สามารถสั่งซื้อน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ได้ และการขนส่งน้ำมันจากคลังน้ำมัน หรือจุดกระจายน้ำมันอื่นของไทยออยล์ก็ไม่คุ้มค่า
- 2) การสั่งซื้อน้ำมันส่วนที่เกินจากปริมาณที่บริษัทได้ตกลงซื้อขายไว้กับโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ในแต่ละเดือน บริษัทอาจสั่งซื้อจากโรงกลั่นรายอื่นๆ หรือผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber ได้ หากเงื่อนไข และราคาจำหน่ายน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber ดีกว่าข้อเสนอที่บริษัทได้รับจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์อย่างมีนัยสำคัญหรือเพื่อบริหารความเสี่ยงเรื่องผู้ขายรายเดียว

2. การจัดหาผลิตภัณฑ์แก๊สแอลพีจี

บริษัทสั่งซื้อผลิตภัณฑ์แก๊สแอลพีจีโดยตรงจากผู้ให้บริการมาตรา 7 ที่เชื่อถือได้ มีมาตรฐาน และได้รับการขึ้นทะเบียนจากกรมธุรกิจพลังงาน ทั้งนี้ บริษัทเริ่มให้บริการสถานีบริการแก๊สแอลพีจีในปี 2558 ปัจจุบัน ผู้ให้บริการจะเป็นผู้ส่งแก๊สมาให้สถานีบริการแก๊สแอลพีจีของบริษัททั่วประเทศ

3. การจัดเก็บผลิตภัณฑ์น้ำมัน

บริษัทได้ลงทุนคลังน้ำมันจำนวนมาก เพื่อใช้ในการจัดเก็บและสำรองน้ำมันเชื้อเพลิงที่ขนส่งจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์มาพักที่คลังน้ำมันแต่ละแห่ง ก่อนกระจายน้ำมันเชื้อเพลิงไปยังสถานีบริการน้ำมันภายใต้แบรนด์ PT, ลูกค้านำเงินมาซื้อน้ำมันเชื้อเพลิง และลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ปัจจุบันบริษัทมีคลังน้ำมันทั้งหมด 9 แห่ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

คลังน้ำมัน	ความจุ (ล้านลิตร)
1. คลังน้ำมันชุมพร จังหวัดชุมพร	26.54
2. คลังน้ำมันแม่กลอง จังหวัดสมุทรสงคราม	113.69
3. คลังน้ำมันปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช ^{1/}	19.80
4. คลังน้ำมันน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น	4.46
5. คลังน้ำมันลำปาง จังหวัดลำปาง	3.87
6. คลังน้ำมันหนองแค จังหวัดสระบุรี	5.30
7. คลังน้ำมันปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี	12.52
8. คลังน้ำมันพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก	7.69
9. คลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์	6.65
รวมทั้งสิ้น	200.52

หมายเหตุ : 1/ ในอดีตบริษัทใช้คลังน้ำมันปากพนังเป็นจุดกระจายน้ำมันไปยังสถานีบริการน้ำมัน และกลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง (ตั้งแต่จังหวัดนครศรีธรรมราชจนถึงจังหวัดนราธิวาส) แต่เนื่องจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในพื้นที่ดังกล่าวไม่สูงมาก จึงไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการคลังน้ำมัน บริษัทจึงหยุดใช้งานคลังน้ำมันปากพนัง อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างมีปริมาณมากเพียงพอ บริษัทอาจพิจารณาใช้คลังน้ำมันปากพนังเป็นจุดกระจายน้ำมันอีกครั้ง

การที่บริษัทมีคลังน้ำมันเป็นจำนวนมากกระจายอยู่ทั่วประเทศ เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้บริษัทสามารถขนส่ง และส่งมอบน้ำมันให้กับลูกค้าเป้าหมายในแต่ละกลุ่มธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ทั้งนี้ ประโยชน์ของคลังน้ำมันในเรื่องการขนส่ง และส่งมอบน้ำมันรวมถึงการดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงมี ดังนี้

- 1) ระยะเวลาในการส่งมอบน้ำมันไม่นาน จึงสามารถตอบสนองความต้องการน้ำมันของสถานีบริการได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากน้ำมันเชื้อเพลิงได้ขนส่งมาพักที่คลังน้ำมันของบริษัทแล้วเหลือเพียงแค่การส่งมอบน้ำมันเท่านั้นส่งผลให้สถานีบริการแต่ละสถานีไม่จำเป็นต้องสำรองปริมาณน้ำมันไว้มาก
- 2) ต้นทุนค่าขนส่งน้ำมันเฉลี่ยต่อลิตรต่ำจากการใช้รถพ่วงบรรทุกน้ำมันสำหรับขนส่งน้ำมันในระยะทางไกลร่วมกับการใช้รถสิบล้อบรรทุกน้ำมันสำหรับกระจายน้ำมันในระยะทางใกล้
- 3) บริษัทสามารถใช้คลังน้ำมันแต่ละแห่งเป็นสำนักงานขาย เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. การจัดหาและการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่น้ำมันเชื้อเพลิง

สินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับจำหน่ายภายในร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart

บริษัทจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าหลัก (Distribution Center: DC) ขึ้นที่จังหวัดปทุมธานี เพื่อเป็นคลังสินค้าสำหรับเก็บสำรองสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart โดยศูนย์กระจายสินค้าจะมีรถขนส่งสินค้าประจำสำหรับจัดส่งสินค้าให้กับร้านสะดวกซื้อทั้งหมด รถขนส่งสินค้าแต่ละคันจะมีเส้นทางขนส่งสินค้า และร้านสะดวกซื้อที่จัดส่งอยู่เป็นประจำ รอบระยะเวลาในการส่งสินค้าของแต่ละร้านสะดวกซื้อ (“รอบระยะเวลาขนส่งสินค้า”) จึงแตกต่างกันออกไปโดยขึ้นอยู่กับจำนวนร้านสะดวกซื้อ และเส้นทางขนส่งสินค้าที่รถขนส่งแต่ละคันรับผิดชอบ การสั่งซื้อสินค้าของร้านสะดวกซื้อแต่ละครั้งจึงมีรอบระยะเวลา (“รอบระยะเวลาสั่งซื้อสินค้า”) เท่ากับรอบระยะเวลาขนส่งสินค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัทกำหนดให้การสั่งซื้อสินค้าบางประเภทไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อผ่านศูนย์กระจายสินค้าหลัก (DC) ซึ่งได้แก่ สินค้าสดที่มีอายุการเก็บรักษาไม่นาน เช่น นมสด และขนมปัง เป็นต้น และสินค้าที่มีผู้ผลิตในพื้นที่ หรือสินค้าท้องถิ่นที่มีเฉพาะบางพื้นที่ เช่น น้ำแข็ง และของฝากในท้องถิ่น เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทกำหนดให้ผู้จัดการร้านสะดวกซื้อแจ้งการสั่งซื้อสินค้าสดที่มีอายุการเก็บรักษาไม่เน่าเสียฝ่ายบริหารมินิมาร์ทและเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารมินิมาร์ทที่สำนักงานใหญ่จะสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิตสินค้า โดยแจ้งให้จัดส่งสินค้าไปยังร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart ที่ต้องการ สำหรับสินค้าที่มีผู้ผลิตในพื้นที่ หรือสินค้าท้องถิ่นที่มีเฉพาะบางพื้นที่ บริษัทกำหนดให้ผู้จัดการร้านสะดวกซื้อสามารถส่งคำสั่งซื้อสินค้าได้เฉพาะรายการที่ได้รับการอนุมัติแล้วเท่านั้น ไปยังผู้ผลิตในพื้นที่ที่ได้รับการอนุมัติจากบริษัทให้เป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้กับร้านสะดวกซื้อ อย่างไรก็ตาม ปริมาณ และมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าที่ไม่ผ่านศูนย์กระจายสินค้า มีปริมาณ และมูลค่าไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับคำสั่งซื้อสินค้าจากศูนย์กระจายสินค้า

สำหรับศูนย์กระจายสินค้า(DC)เจ้าหน้าที่ประจำศูนย์กระจายสินค้า นอกจากมีหน้าที่รับคำสั่งซื้อสินค้าจากร้านสะดวกซื้อ PT Mart และ Max Mart ในพื้นที่รับผิดชอบแล้ว ยังมีหน้าที่บริหารจัดการสำรองสินค้าอุปโภคและบริโภคภายในศูนย์กระจายสินค้าร่วมกับทีมจัดซื้อสำนักงานใหญ่ ให้เพียงพอสำหรับการจัดส่งให้กับร้านสะดวกซื้อแต่ละแห่ง โดยส่งคำสั่งซื้อสินค้าให้กับเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารมินิมาร์ทที่สำนักงานใหญ่ ผ่านระบบซอฟต์แวร์การสั่งซื้อสินค้าที่มีลักษณะเดียวกับที่ใช้ในร้านสะดวกซื้อ ทั้งนี้ รอบระยะเวลาในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละรายการ จะขึ้นอยู่กับรอบระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าของผู้ผลิตแต่ละราย และปริมาณการสั่งซื้อสินค้าที่เหมาะสมในแต่ละครั้ง จะคำนวณได้จากปริมาณสินค้าเฉลี่ยที่ต้องกระจายให้กับร้านสะดวกซื้อในแต่ละวัน และคูณจำนวนวันทั้งหมดตั้งแต่วันที่สั่งซื้อ ในครั้งนั้นจนถึงวันที่สั่งซื้อในครั้งถัดไป และหักด้วยจำนวนสินค้าคงเหลือภายในศูนย์กระจายสินค้า เมื่อเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารมินิมาร์ทได้รับคำสั่งซื้อจากศูนย์กระจายสินค้า (DC) จะสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิตสินค้า

ผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์สำหรับจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน PT

ปลายปี 2559 นี้ บริษัทได้เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์ของตัวเองภายใต้แบรนด์ PT Maxnitron ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรกคือสมาชิกบัตร PT Max Card โดยจัดจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน PT โดยตรง และนอกจากนี้บริษัทยังคงสั่งซื้อผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์คุณภาพสูงจากแบรนด์ชั้นนำอื่นๆอีกด้วย บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์ภายในสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และจำหน่ายให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท เพื่อนำไปจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมันของตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน (สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO) บริษัทกำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการคลังน้ำมัน มีหน้าที่บริหารจัดการการสำรองน้ำมันหล่อลื่นในคลังน้ำมันของบริษัทแต่ละแห่ง ให้เหมาะสมกับปริมาณการจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และความต้องการของตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท

2.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย บริษัทจึงได้จัดตั้งส่วนความปลอดภัยขึ้น เพื่อทำหน้าที่วิเคราะห์ และตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทในแต่ละส่วน ที่อาจส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของพนักงานที่ปฏิบัติงาน และบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง รวมถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการดำเนินงานของบริษัท และจัดทำเป็นคู่มือการปฏิบัติงาน และคู่มือวิธีป้องกันภัย และระงับเหตุที่เกิดขึ้นให้กับพนักงานในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทกำหนดให้พนักงานแต่ละหน่วยงานต้องศึกษา และปฏิบัติตามคู่มือการปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัด และจัดให้มีการฝึกซ้อมวิธีระงับเหตุที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะแผนการระงับเหตุเพลิงไหม้ภายในสถานีบริการน้ำมัน และคลังน้ำมัน แผนการกู้ภัยสำหรับรถบรรทุกน้ำมันที่เกิดอุบัติเหตุ เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังเข้าร่วมเป็นสมาชิกในสมาคมอนุรักษ์สภาพแวดล้อมของกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมัน (Oil Industry Environmental Safety Group Association : IESG) ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการยกระดับมาตรฐาน และพัฒนาบุคลากรด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม และเสริมสร้างความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการในธุรกิจปิโตรเลียมขนาดใหญ่ในการป้องกัน และแก้ไขปัญหาน้ำมันรั่วไหลลงแหล่งน้ำ และพื้นดิน รวมถึงการระงับเหตุฉุกเฉินต่างๆ บริษัทกำหนดให้เจ้าหน้าที่ส่วนความปลอดภัยเป็นตัวแทนในการทำกิจกรรมร่วมกับสมาชิกใน IESG ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ร่วมกับ IESG และหน่วยงานราชการจัดฝึกอบรมเรื่องการป้องกันภัยต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ และบริษัทยังสนับสนุนอุปกรณ์ และเจ้าหน้าที่ในการเข้าร่วมระงับเหตุฉุกเฉินต่างๆ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ข้อความดังต่อไปนี้แสดงถึงปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการอันอาจมีผลกระทบในทางลบต่อบริษัท ทั้งนี้ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งบริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาในขณะนี้ว่าไม่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งอาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีความสำคัญต่อไปในอนาคต ความเสี่ยงดังกล่าวอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน สภาพคล่อง หรือแหล่งเงินทุนของบริษัท

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะที่เป็นการคาดการณ์ในอนาคต (Forward-Looking Statements) ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดว่าจะ” “คาดการณ์ว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” “ประมาณ” เป็นต้น หรือการประมาณการทางการเงิน โครงการในอนาคต การคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของภาครัฐบาล และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต อันเป็นความเห็นของบริษัทในปัจจุบันนี้ มิได้เป็นการรับรองผลประกอบการ หรือเหตุการณ์ในอนาคต และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์ หรือคาดคะเนก็ได้

3.1 ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของกำไรจากการจำหน่ายน้ำมัน เนื่องจากความผันผวนของราคาน้ำมัน และกลไกของภาครัฐ

ราคาน้ำมันที่บริษัทจำหน่าย และ/หรือราคาน้ำมันที่บริษัทซื้อจากโรงกลั่นน้ำมัน หรือผู้ค้าน้ำมันรายอื่นอาจจะผันผวนไปตามปัจจัยต่างๆ เช่น 1) ภาวะเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะในภูมิภาคที่มีปริมาณการใช้ น้ำมัน เชื้อเพลิงค่อนข้างมาก 2) อุปสงค์ และอุปทานของน้ำมันเชื้อเพลิงทั่วโลก 3) กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของภาครัฐทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ ความผันผวนของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงอาจส่งผลโดยตรงต่อราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ทั้งราคาขายปลีก และขายส่ง ทำให้ความต้องการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง และปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงอาจเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ และยังส่งผลต่อมูลค่าสินค้าคงคลัง ที่ส่วนใหญ่เป็นน้ำมันเชื้อเพลิงที่สำรองไว้ ความผันผวนของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงจึงอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้น้ำมันอย่างสม่ำเสมอ ได้แก่ ผู้ใช้น้ำมันรายย่อยที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพ รวมถึงผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจเป็นหลัก ทั้งนี้ บริษัทมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านสถานีบริการทั้งหมด กว่าร้อยละ 90 ของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันทั้งหมด ซึ่งปริมาณความต้องการน้ำมันเชื้อเพลิง และปริมาณการจำหน่ายน้ำมันสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวจึงไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงไปตามความผันผวนของราคาน้ำมัน และบริษัทไม่มีนโยบายในการสำรองน้ำมันเพื่อการเก็งกำไร โดยเป็นการสำรองตามกฎหมาย และสำรองไว้สำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้าในแต่ละพื้นที่

นอกจากนี้ แม้ว่าราคาน้ำมันจะมีความผันผวนแต่หากค่าการตลาดไม่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทจะยังคงมีกำไรจากการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงต่อลิตรไม่เปลี่ยนแปลง เนื่องจากราคาขายปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงเท่ากับ ราคาน้ำมันที่บริษัทซื้อจากโรงกลั่นบวกด้วยค่าการตลาด ดังนั้น หากค่าการตลาดรวมถึงอัตราภาษี และเงินสมทบกองทุนต่างๆ ไม่เปลี่ยนแปลง ราคาขายปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงจะปรับเพิ่มขึ้น หรือลดลงตามการเปลี่ยนแปลงของราคาหน้าโรงกลั่น ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าความผันผวนของราคาน้ำมันจะไม่ส่งผลกระทบต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

3.2 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้ทันต่อการเติบโตของบริษัท

จากวิสัยทัศน์ของกลุ่มบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) ที่มุ่งมั่นต่อการพัฒนาศักยภาพองค์กรในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และยังยืน เพื่อก้าวไปสู่ผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศ ส่งผลให้บริษัทมีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างรวดเร็ว โดยได้มีการเข้าไปร่วมลงทุนในธุรกิจใหม่ การลงทุนในธุรกิจพลังงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการขยายธุรกิจเดิมที่มีอยู่ให้เติบโตยิ่งขึ้น ทำให้ธุรกิจภายในบริษัท มีความหลากหลายเชื่อมโยงกัน ดังนั้น เพื่อให้สามารถปรับและขยายการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม บริษัทจำเป็นต้องจัดเตรียมบุคลากรให้มีความเพียงพอ รวมถึงต้องพัฒนาบุคลากรเพื่อเตรียมความพร้อมให้รองรับกับธุรกิจที่มีอยู่เดิม และธุรกิจใหม่ และเพื่อทดแทนผู้บริหารที่จะเกษียณอายุ ทั้งนี้ หากไม่สามารถจัดเตรียมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ได้เพียงพอกับความต้องการของบริษัท จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ รวมทั้งการบรรลุเป้าหมายในระยะยาว ดังนั้น บริษัทจึงได้ยกระดับการพัฒนาบุคลากรอย่างมีคุณภาพและสอดคล้องต่อการขยายตัวทางธุรกิจ รวมถึงการส่งเสริมความเชี่ยวชาญในงานและเพิ่มทักษะความรู้ต่างๆ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมแก่พนักงานทั้งฝ่ายบริหาร ฝ่ายปฏิบัติการ และฝ่ายสนับสนุน ตลอดจนส่งเสริมพนักงานที่มีศักยภาพสูงได้มีโอกาสก้าวหน้าในหน้าที่การงานเติบโตไปพร้อมๆ กับการประสบความสำเร็จขององค์กร บริษัทได้นำแนวทางและกลไกในการบริหาร

สายอาชีพ (Career Management) มาใช้เพื่อเตรียมความพร้อม และส่งเสริมพนักงานทุกระดับให้มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ให้เป็นไปตามรูปแบบ (Model) ที่องค์กรกำหนดขึ้น เพื่อรองรับภารกิจ และสร้างคุณค่าให้แก่องค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยใช้เป็นกรอบและแนวทางหลักของการบริหารและพัฒนาพนักงานในทุกระดับ การกำหนดสายอาชีพของบริษัท ขึ้นอยู่กับทิศทางการดำเนินธุรกิจที่มุ่งสร้างให้องค์กร มีขีดความสามารถในการแข่งขันและการขยายตัวของธุรกิจ โดยแบ่งการพัฒนาเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้บริหาร และกลุ่มพนักงาน ที่เชื่อมโยงกันอย่างชัดเจนและมีประสิทธิภาพ ผ่านกระบวนการคัดเลือกประเมินศักยภาพ และจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นระบบโดย แบ่งออกเป็น กลุ่มผู้บริหาร (ระดับเทียบเท่าผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายขึ้นไป) เป็นการบริหารจัดการในรูปแบบกลุ่มผู้นำ (Group Leader Development) เพื่อรองรับความต้องการผู้บริหารระดับสูง ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ และกลุ่มพนักงาน (ระดับผู้จัดการส่วนหรือเทียบเท่าลงมา) เป็นการบริหารและพัฒนาตามความจำเป็นของงานหรือการดำเนินงานของแต่ละฝ่ายงาน (Department) เพื่อรองรับทิศทางการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ในการบริหารสายอาชีพนั้น เป็นกลไกให้พนักงานตั้งเป้าหมายและวางแผนพัฒนาตนเอง เพื่อความก้าวหน้าในอาชีพ และสร้างคุณค่าในงานที่รับผิดชอบของหน่วยงาน สอดคล้องกับเป้าหมายและทิศทางขององค์กร ในรูปแบบการฝึกอบรมที่เหมาะสม รวมถึง การหมุนเวียนเปลี่ยนหน้าที่ความรับผิดชอบ ตาม Career Path เพื่อให้พนักงานสามารถพัฒนาทักษะ ความชำนาญจากประสบการณ์ในตำแหน่งหน้าที่ใหม่ ตลอดจนการแต่งตั้ง เลื่อนระดับพนักงานให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบและศักยภาพของพนักงาน ซึ่งการพัฒนาพนักงานให้เหมาะสมตามความสามารถและความต้องการของพนักงานและองค์กรนั้น นอกจากพนักงานจะมีความพร้อมสำหรับการเติบโตเป็นผู้บริหารในอนาคตแล้ว ยังเป็นการแสดงออกถึงความมุ่งมั่นที่จะรักษาบุคลากรที่มีความสามารถ ให้สามารถนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในที่สุด นอกจากนี้ ในด้านการเรียนรู้ของพนักงานภายในองค์กร ได้กำหนดแผนการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรไว้อย่างชัดเจนและเป็นระบบ เพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้บริหารและพนักงานได้รับการเรียนรู้ตลอดชีวิตการทำงาน ซึ่งจะเป็ต้นทุนที่คุณค่าขององค์กร ด้วยความเชื่อมั่นในพลังแห่งการเรียนรู้จะขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

3.3 ความเสี่ยงจากการบริหารงานของสถานบริการและคุณภาพการให้บริการไม่เป็นไปตามที่กำหนด

บริษัทให้ความสำคัญกับการขยายสถานบริการ PT อย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ทั้งสถานบริการ PT ที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินงาน (สถานบริการน้ำมันและแก๊สประเภท COCO) และสถานบริการน้ำมัน PT ที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเป็นผู้ดำเนินงาน (สถานบริการน้ำมันประเภท DODO) ส่งผลให้จำนวนสถานบริการ PT เพิ่มขึ้นเป็น 1,407 สถานี ณ สิ้นปี 2559 เมื่อพิจารณาถึงจำนวนสถานบริการแต่ละประเภทที่เพิ่มขึ้น พบว่า สถานบริการที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เป็นสถานบริการน้ำมันและแก๊สประเภท COCO โดยบริษัทมีสถานบริการน้ำมันและแก๊สประเภท COCO เท่ากับ 1,194 สถานีทั้งนี้ บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มจำนวนสถานบริการน้ำมันประเภทและแก๊ส COCO ประมาณ 370 สถานีในปี 2560 การเพิ่มจำนวนสถานบริการน้ำมันและแก๊สประเภท COCO อย่างต่อเนื่อง อาจทำให้การบริหารจัดการสถานบริการและคุณภาพการให้บริการไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด เช่น การควบคุมการดำเนินงานภายในสถานบริการ การพัฒนาระบบบริหารสถานบริการและระบบฐานข้อมูลให้สอดคล้องกับการเพิ่มจำนวนของสถานบริการ รวมถึงการสรรหาพนักงานประจำสถานบริการที่มีความรู้ความสามารถเพียงพอต่อการเพิ่มจำนวนสถานบริการ และการบริหารการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงภายในสถานบริการที่เปิดใหม่ให้มีปริมาณการจำหน่ายในระดับเดียวกับสถานบริการที่เปิดดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้ หากบริษัทไม่สามารถบริหารจัดการสถานบริการที่เปิดใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจของผู้ใช้บริการและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้ เพื่อเป็นการต่อยอดในการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ บริษัทจึงได้ปรับปรุงกระบวนการบริหารงานของสถานบริการอย่างต่อเนื่อง อาทิ ด้านบริหารและควบคุมการดำเนินงานในสถานบริการ บริษัทได้จัดทำแผนสำหรับรับพนักงานประจำสถานบริการล่วงหน้าให้สอดคล้องกับแผนการขยายสถานบริการในอนาคต โดยเฉพาะผู้จัดการสถานบริการ และผู้จัดการเขตที่มีความสำคัญในการบริหารจัดการภายในสถานบริการ และการกำกับสถานบริการที่อยู่ในความรับผิดชอบ บริษัทจะพิจารณาจากบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถภายในบริษัทเป็นหลัก โดยบริษัทจะโอนย้ายผู้จัดการสถานบริการที่มีประสบการณ์ทำงานที่ดี และมีความรู้ความสามารถให้มาปฏิบัติงานในสถานบริการที่เปิดใหม่ หรือทำหน้าที่ผู้จัดการเขตเพื่อให้สามารถบริหารจัดการสถานบริการที่เปิดใหม่ได้มีประสิทธิภาพเช่นเดียวกับสถานบริการในปัจจุบัน นอกจากนี้ ในด้านคุณภาพการให้บริการ บริษัทได้มีนโยบายการสรรหาพนักงานประจำสถานบริการที่ยังคงให้ความสำคัญกับบุคลากรในพื้นที่ โดยการประกาศรับสมัครพนักงานที่อาศัยอยู่ใกล้เคียงกับสถานบริการที่จะเปิดใหม่ โดยบริษัทจะพิจารณารับคนในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานบริการเป็นพนักงานประจำสถานบริการเป็นหลัก เพื่อให้พนักงานประจำสถานบริการมีความเข้าใจ และสามารถให้บริการคนในพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังช่วยลดอัตราการลาออกได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทยังได้จัดให้มีระบบการฝึกอบรมและฝึกงานภายในสถานบริการ รวมไปถึงการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานการให้บริการเป็นประจำทุกไตรมาส และมีช่องทางรับข้อร้องเรียนจาก

ผู้ให้บริการ ผ่าน PT Call Center เพื่อนำไปสู่การพัฒนาและปรับปรุงระบบอย่างต่อเนื่อง ถือเป็นมาตรการสำคัญที่จะผลักดันให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการบริหารจัดการแบบมืออาชีพ และตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ให้บริการต่อไปในอนาคต

3.4 ความเสี่ยงจากการสรรหาพื้นที่เพื่อขยายจำนวนสถานีบริการไม่ได้ตามเป้าหมาย

ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีการลงทุนเพื่อขยายจำนวนสถานีบริการ PT ให้ครอบคลุมพื้นที่ในแต่ละจังหวัดทั่วประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการ บริษัทยังได้พัฒนารูปแบบการดำเนินธุรกิจสถานีบริการ PT ร่วมกับธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และธุรกิจร้านกาแฟ สำหรับในพื้นที่ที่มีศักยภาพ เพื่อมุ่งเน้นที่จะอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้กับผู้ใช้บริการ และเป็นสถานีบริการ PT ครบวงจรที่มีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม จากอุปสงค์ของการใช้น้ำมันภายในประเทศ และค่าการตลาดการขายน้ำมันสำเร็จรูปเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งการสนับสนุนจากภาครัฐตามนโยบายลดสำรองน้ำมันตามกฎหมายจากร้อยละ 6 เป็นร้อยละ 1 ช่วยผู้ประกอบการในเรื่องการลดต้นทุนในการเก็บวัตถุดิบ ทำให้การลงทุนในธุรกิจสถานีบริการน้ำมันกลับมาได้รับความสนใจ และส่งผลให้ให้ผู้ประกอบการรายอื่นๆ เข้ามาดำเนินการขยายสถานีบริการเช่นเดียวกัน จึงส่งผลให้มีสถานีบริการน้ำมันกระจุกตัวอยู่ในบริเวณเดียวกันหลายแห่งในขณะที่มีผู้ใช้บริการต่อพื้นที่มีอยู่อย่างจำกัด จึงเกิดภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งในด้านราคา และการบริการ จากปัจจัยเหล่านี้บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะสรรหาพื้นที่เพื่อขยายจำนวนสถานีบริการไม่ได้ตามเป้าหมาย บริษัทลดความเสี่ยงด้านการสรรหาพื้นที่เพื่อรองรับการขยายจำนวนสถานีบริการ PT โดยกำหนดให้เจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนาธุรกิจ ทำหน้าที่ค้นหาสถานีบริการที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันและแก๊ส เพื่อทำการเช่าพื้นที่ โดยแบ่งอัตรากำลังเจ้าหน้าที่ตามจำนวนที่เหมาะสมตามขนาดพื้นที่ เพื่อให้สามารถเข้าถึงทำเลที่มีศักยภาพได้ตามเป้าหมาย คือ “หนึ่งอำเภอ หนึ่งสถานีบริการ” ซึ่งเจ้าหน้าที่พัฒนาธุรกิจต้องเข้าพบสถานีบริการที่มีศักยภาพทุกแห่งในพื้นที่ที่รับผิดชอบ และเพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการค้นหา จึงได้มีการนำระบบ GIS ซึ่งพัฒนาขึ้นสำหรับใช้เฉพาะภายในบริษัท ในการรวบรวมฐานข้อมูลของสถานีบริการน้ำมันและแก๊สทุกแห่งทั่วประเทศ เพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์พื้นที่และศักยภาพของทำเลที่ตั้ง

นอกจากนี้ บริษัทยังได้กำหนดมาตรฐานการเปิดสถานีบริการ เพื่อใช้เป็นกรอบการดำเนินงานสำหรับเจ้าหน้าที่พัฒนาธุรกิจ ในการรวบรวมข้อมูลที่สำคัญ เช่น ข้อมูลปริมาณผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงที่จำหน่ายในแต่ละเดือน รายได้จากพื้นที่ที่เช่าในสถานีบริการ รายได้จากธุรกิจเสริมในสถานีบริการ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อน้ำมันและแก๊สในสถานีบริการดังกล่าว ก่อนสรุปข้อมูล และส่งให้คณะกรรมการด้านการลงทุนสถานีบริการพิจารณา ทางคณะกรรมการจะพิจารณาข้อมูลความเป็นไปได้ของโครงการ โดยพิจารณาจากยอดขายเดิมที่เคยจำหน่าย พิจารณาจากงบปรับปรุงเพิ่มเติมเพื่อให้สถานีบริการที่จะพิจารณาเช่าสามารถแข่งขันได้ พิจารณาค่าเช่า และพิจารณาศักยภาพของยอดขายที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เมื่อผ่านการพิจารณาจะดำเนินการเช่าต่อไป

นอกจากนี้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่องและเพิ่มโอกาสในระยะยาว บริษัทจะทำสัญญาเช่าสถานีบริการ อายุไม่น้อยกว่า 10 ปี สำหรับการลงทุนในสถานีบริการ PT ประเภท COCO เพื่อบริษัทจะสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง ในกรณีที่เกิดประกอบการของสถานีบริการมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทอาจขอซื้อสถานีบริการ PT ดังกล่าว ในทางตรงกันข้าม หากผลการดำเนินงานของสถานีบริการ PT ไม่เป็นไปตามที่บริษัทคาดการณ์ไว้ บริษัทอาจจะพิจารณาไม่ต่ออายุสัญญาเช่า หรือยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทมีกระบวนการในการสรรหา และวิธีการลงทุนในสถานีบริการ PT ประเภท COCO ที่เหมาะสม

3.5 ความเสี่ยงด้านความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม

บริษัทประกอบกิจการในธุรกิจพลังงานประเภทน้ำมันเชื้อเพลิงและแก๊ส จากการประเมินความเสี่ยงด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมพบว่าพื้นที่เสี่ยงที่ต้องมีการป้องกันและควบคุมอย่างมีนัยสำคัญ คือ คลังน้ำมัน สถานีบริการ และการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง เนื่องจากน้ำมันเชื้อเพลิงและแก๊สเป็นวัตถุไวไฟ หากพนักงานที่ปฏิบัติงานที่โดยประมาทเลินเล่อ อาจก่อให้เกิดอุบัติเหตุ เช่น การรั่วไหล การระเบิด และไฟไหม้ เป็นต้น ทำให้เกิดความเสียหายชีวิต ทรัพย์สิน และรวมถึงสิ่งแวดล้อม และอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ดังนั้น บริษัทได้มีการกำหนดระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้และเกณฑ์เพดานความเสี่ยงของความเสี่ยงด้านความปลอดภัยว่าเป็นความเสี่ยงที่ยอมรับไม่ได้ และมีมาตรการเชิงรุกเพื่อป้องกันอันตรายก่อนที่จะเกิดความสูญเสียอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงได้จัดตั้งฝ่ายความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมขึ้น เพื่อทำหน้าที่วิเคราะห์ และตรวจสอบความปลอดภัยของสถานีบริการ คลังน้ำมันและขนส่ง นอกจากนี้ บริษัทมีการยกระดับการบริหารจัดการด้านความปลอดภัยโดยจัดทำระบบควบคุมความเสี่ยงที่สำคัญ อาทิ กิจกรรมส่งเสริมและสร้างความตระหนักรู้ถึงอันตราย (Kiken Yochi Training) การกำหนดดัชนีชี้วัดความเสี่ยง (Key Risk Indicator) เพื่อเฝ้าระวังและเตือนภัยในกิจกรรมควบคุมที่สำคัญ การใช้ระบบ Behavior Based Safety เพื่อลดพฤติกรรมเสี่ยงของพนักงาน นอกจากนี้ยังได้นำระบบ

ความปลอดภัยมาใช้ในการขนส่ง ได้แก่ การจัดทำระบบการอบรมการขับขี่ปลอดภัย เพื่อเสริมสมรรถนะพนักงานขับรถ การใช้ระบบ GPS เพื่อตรวจสอบข้อมูลการเดินทาง และติดกล้องวงจรปิดในรถขนส่ง เพื่อตรวจประเมินพฤติกรรม การขับขี่ และนำมาใช้ในการฝึกอบรมหรือตอบทบทวนให้กับพนักงานใหม่ ในด้านความปลอดภัยสถานบริการ ได้มีการจัดทำเป็นคู่มือการปฏิบัติงาน คู่มือวิธีป้องกันภัยและระงับเหตุที่เกิดขึ้นให้กับพนักงานประจำสถานี รวมถึงการฝึกซ้อมแผนฉุกเฉินอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี ในด้านความปลอดภัยคลังน้ำมัน ได้มีการชี้แจงพนักงานเรื่องกฎระเบียบความปลอดภัยก่อนเข้าเขตพื้นที่ไวไฟ การกำหนดข้อห้ามไม่ให้ผู้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานเข้าไปในพื้นที่ปฏิบัติงานภายในคลังน้ำมันก่อนได้รับอนุญาต การห้ามนำสิ่งของที่ไม่ควรนำเข้าไปในเขตพื้นที่ปฏิบัติงานอย่างเด็ดขาด และการกำหนดมาตรการสำหรับป้องกัน และแก้ไขปัญหาการรั่วไหลของน้ำมันลงสู่แม่น้ำสำหรับคลังน้ำมันที่สามารถรับน้ำมันทางน้ำ ซึ่งได้แก่ คลังน้ำมันแม่กลอง และคลังน้ำมันชุมพร นอกจากนี้ เพื่อให้บุคลากรของบริษัท ตลอดจนหน่วยงานช่วยเหลือสนับสนุนทั้งภายในและภายนอกที่เกี่ยวข้อง มีความพร้อมต่อสถานการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้นในทุกรูปแบบ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการฝึกซ้อมแผนฉุกเฉินอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทได้ผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม และสิ่งแวดล้อม และไม่เคยมีปัญหาว่าปฏิบัติไม่ผ่านมาตรฐานของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการทำประกันภัยคุ้มครองความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อชีวิตของพนักงาน และทรัพย์สินของบริษัท รวมถึงประชาชนที่อยู่อาศัยในพื้นที่ใกล้กับคลังน้ำมัน ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทได้ลดโอกาสการเกิดอุบัติเหตุภายในคลังน้ำมันให้อยู่ในระดับต่ำ และป้องกันผลกระทบและความเสียหายที่อาจมีต่อบริษัท และสิ่งแวดล้อมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และจะไม่ส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม จากผลของการดำเนินมาตรการป้องกันความเสี่ยงด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้จำนวนอุบัติเหตุถึงขั้นเสียชีวิต และอัตราการเกิดอุบัติเหตุถึงขั้นหยุดงาน และอัตราการเกิดอุบัติเหตุทั้งหมดลดลงจากปีก่อน อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมยังคงมีความท้าทายจากสภาพแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงของกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ หรือมาตรฐานด้านความปลอดภัยที่เข้มงวดมากขึ้น

3.6 ความเสี่ยงจากกลยุทธ์ในการขยายการลงทุนไปยังธุรกิจใหม่ไม่เป็นไปตามแผนงานการลงทุนตามที่กำหนด ทั้งในเชิงมูลค่าและกำหนดเวลา

บริษัทมีเป้าหมายในการขยายดำเนินงานไปสู่ธุรกิจพลังงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มมูลค่าและการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท โดยปัจจุบัน บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจใหม่ทั้งในแบบโครงการที่ดำเนินการเองและโครงการที่เป็นการร่วมลงทุน อาทิเช่น ธุรกิจปาล์มน้ำมันครบวงจร ธุรกิจพลังงานเอทานอล และธุรกิจพลังงานไฟฟ้า แต่ทั้งนี้ ผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจใหม่ดังกล่าวอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายจากปัจจัยหลายประการ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับโครงการจากภาครัฐและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องหรือการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ ต้นทุนการก่อสร้าง อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจใหม่อย่างมีนัยสำคัญในหลายรูปแบบ เช่น ต้นทุนทางด้านก่อสร้างหรือบริหารจัดการโครงการอาจเพิ่มสูงขึ้นเกินกว่างบลงทุนที่ประมาณการไว้ ทำให้ลดความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ หรือโครงการใหม่อาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด ส่งผลกระทบเชิงลบต่อรายได้หรือการรับรู้ของบริษัทเนื่องจากโครงการดังกล่าวไม่สามารถสร้างกระแสเงินสดกลับเข้าบริษัทตามเป้าหมายที่วางไว้

เพื่อลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าว บริษัทได้นำกระบวนการวิเคราะห์ความเสี่ยงโครงการ โดยกำหนดให้มีการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจใหม่ทุกโครงการ และการวิเคราะห์ในรายละเอียดด้านกฎหมาย นโยบายของภาครัฐและประเด็นความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อโครงการ เช่น ความเสี่ยงด้านภาษี ความเสี่ยงด้านการตลาด ความเสี่ยงด้านการจัดหาวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร และผู้รับเหมา ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อชีวอนามัยของผู้ปฏิบัติงานและผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อม รวมถึงปัจจัยอื่นๆ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าการลงทุนในโครงการใหม่ทุกโครงการ สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการกำหนดคณะทำงานที่เกี่ยวข้องซึ่งประกอบไปด้วยผู้บริหารระดับสูงและผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ เพื่อพิจารณาถ่วงถ่วงการลงทุนในธุรกิจใหม่ของบริษัท รวมทั้งเพื่อติดตามผลการดำเนินงานของการลงทุนและเฝ้าระวังการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ ที่จะทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ตลอดจนการแก้ไขปัญหาสามารถทำได้อย่างรวดเร็วทันกาลและมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดความมั่นใจว่าเงินลงทุนขององค์กรที่มีจำกัดจะเกิดประโยชน์และมีประสิทธิภาพสูงสุด

3.7 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ

บริษัทมีการประกอบธุรกิจหลักประเภทธุรกิจค้าปลีกน้ำมันผ่านสถานีบริการน้ำมันที่บริษัทเป็นผู้บริหารงาน ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับตัวแทนจำหน่ายของบริษัท ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจค้าปลีกแก๊สผ่านสถานีบริการแก๊ส และธุรกิจขนส่งและขนถ่ายน้ำมัน ซึ่งในปี 2559 นี้ บริษัทมีรายได้ 63,841 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99 ของรายได้จากการขายและบริการ ความสามารถในการเติบโตของธุรกิจดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลในแต่ละสมัย โดยการเปลี่ยนแปลงนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการพลังงานและราคาพลังงาน รวมถึงการออกกฎระเบียบและข้อบังคับ เช่น การปรับขึ้นอัตราภาษีสรรพสามิตน้ำมัน การปรับลดสัดส่วนผสมไบโอดีเซล การประกาศลอยตัวราคาก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ในอนาคต เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายและบริการ และการขยายกิจการของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัทจะมีรายได้และกำไรที่ลดลงได้

ทั้งนี้ บริษัทจึงได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงนี้ โดยการวิเคราะห์และติดตามนโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการพลังงานและราคาพลังงานของรัฐบาลและผลกระทบต่อบริษัท และมีการวางแผนรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยให้ความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ รวมทั้งการให้ความร่วมมือเข้าประชุมและสัมมนาร่วมกับหน่วยงานราชการเพื่อให้ข้อมูลและติดตามความเคลื่อนไหวอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ บริษัทได้มีการกำหนดคณะทำงานกำกับดูแลการปฏิบัติงานตามกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับ เพื่อยกยติตามกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับที่มีการประกาศแก้ไขปรับปรุงหรือออกใหม่ และเป็นศูนย์กลางในรวบรวมและพิจารณาก่อนการลงกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ที่อาจส่งผลกระทบต่อองค์กร และประเมินผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อองค์กร นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดให้มีการสอบทาน และติดตามความคืบหน้าการทบทวนปรับปรุง และการตรวจสอบการปฏิบัติงานของหน่วยงานต่างๆ และการควบคุมดูแลโดยผู้บริหารระดับสูง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่บริษัท และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม และค่าตัดจำหน่ายสะสม เท่ากับ 7,672.09 ล้านบาท รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนแสดงได้ดังนี้

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
สินทรัพย์ถาวร		
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	553.47
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	1,733.06
3. เครื่องมือและอุปกรณ์	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	1,435.33
4. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	87.22
5. ยานพาหนะ	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	1,366.37
6. งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	624.56
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน		
7. สิทธิการเช่าและค่าเช่าที่ดินจ่ายล่วงหน้า	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	1,792.52
8. ค่าซอฟต์แวร์	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	79.56
รวมทั้งหมด		7,672.09

ทั้งนี้ สินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญ สามารถแบ่งตามลักษณะการใช้งานของสินทรัพย์สำหรับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนี้

4.1.1 คลังน้ำมันและสำนักงานขาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีคลังน้ำมันทั้งหมด 9 แห่ง โดยในแต่ละคลังน้ำมัน บริษัทตั้งสำนักงานขายประจำคลังขึ้น เพื่อทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อขายจากลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ความรับผิดชอบของแต่ละคลัง รวมถึงเพื่อประสานงาน และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีสำนักงานขายอีก 3 แห่ง ที่ตั้งอยู่ในบริเวณโรงกลั่นน้ำมัน และจุดจ่ายน้ำมันของไทยออยล์ โดยทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อขายจากลูกค้าเช่นเดียวกับสำนักงานขายประจำคลังต่างๆ

คลังน้ำมันและสำนักงานขาย	ลักษณะการใช้งาน	ขนาดความจุคลัง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. คลังน้ำมันแม่กลอง จังหวัดสมุทรสงคราม เนื้อที่รวม 22-0-61 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงานขายประจำคลัง	113.69 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
2. คลังน้ำมันชุมพร จังหวัดชุมพร เนื้อที่รวม 18-3-63.8 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงานขายประจำคลัง	26.54 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
3. คลังน้ำมันน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น เนื้อที่รวม 33-0-52.1 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงานขายประจำคลัง	4.46 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องมือ และอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
4. คลังน้ำมันลำปาง จังหวัดลำปาง เนื้อที่รวม 29-2-9 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงานขายประจำคลัง	3.87 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน



คลังน้ำมันและสำนักงานขาย	ลักษณะการใช้งาน	ขนาดความจุล	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
5. คลังน้ำมันหนองแค จังหวัดสระบุรี เนื้อที่รวม 24-0-1 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	5.30 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือและอุปกรณ์ สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
6. คลังน้ำมันปากพั่น จังหวัดนครศรีธรรมราช เนื้อที่รวม 8-0-34.5 ไร่	ไม่ได้ดำเนินงาน ^{1/}	19.80 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั้งหมด และ เครื่องมือและอุปกรณ์ สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
7. คลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา เนื้อที่รวม 12-3-45 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	12.52 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของสิทธิการเช่า ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นเวลา 10 ปี และเป็น เจ้าของเครื่องมือ และอุปกรณ์ สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
8. คลังน้ำมันพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก เนื้อที่รวม 7-2-58.2 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	7.69 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างและ เครื่องมือและอุปกรณ์ สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
9. คลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ เนื้อที่รวม 14-3-80.0 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	6.65 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของสิทธิการเช่า ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นเวลา 10 ปี และเป็น เจ้าของเครื่องมือ และอุปกรณ์ สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
10. สำนักงานขายศรีราชา จังหวัดชลบุรี	สำนักงานขาย (สำนักงาน ขายตั้งอยู่ในพื้นที่ของ โรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์)			
11. สำนักงานขายเสาไห้ จังหวัด สระบุรี	สำนักงานขาย (สำนักงานขายตั้งอยู่ใน พื้นที่ของคลังน้ำมัน แทปไลน์ ^{3/})			
12. สำนักงานขายลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	สำนักงานขาย (สำนักงานขายตั้งอยู่ใน พื้นที่ของคลังน้ำมัน แทปไลน์ ^{2/})			

หมายเหตุ : ^{1/} ในอดีตบริษัทใช้คลังน้ำมันปากพั่นเป็นจุดกระจายน้ำมันไปยังสถานีบริการน้ำมัน และกลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง (ตั้งแต่จังหวัดนครศรีธรรมราช จนถึงจังหวัดนราธิวาส) แต่เนื่องจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในพื้นที่ดังกล่าวไม่สูงมาก จึงไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการคลังน้ำมัน บริษัทจึงหยุดใช้งานคลังน้ำมันปากพั่น อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างมีปริมาณมากเพียงพอ บริษัทอาจพิจารณาใช้คลังน้ำมันปากพั่นเป็นจุดกระจายน้ำมันอีกครั้ง

^{2/} บริษัท ท่อส่งปิโตรเลียม จำกัด (“แทปไลน์”) เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างโรงกลั่นน้ำมัน และผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ โดยดำเนินธุรกิจขนส่งน้ำมันผ่านระบบท่อส่งน้ำมันที่ฝังอยู่ใต้พื้นดิน ทั้งนี้ ระบบท่อส่งน้ำมันหลัก (Mainline) เริ่มต้นที่สถานีส่งน้ำมันศรีราชา โดยรับน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ และโรงกลั่นน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และลำเลียงไปยังคลังปลายทางที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี และที่อำเภอเสาไห้ จังหวัดสระบุรี

4.1.2 สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO

สถานีบริการน้ำมัน	:	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO มีจำนวนทั้งสิ้น 1,167 สถานี
ลักษณะกรรมสิทธิ์	:	สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ทั้งหมดที่เปิดให้บริการบางส่วนบริษัท และ PTC เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสถานีบริการน้ำมัน และบางส่วน PTC เช่าจากบุคคลภายนอก ทั้งนี้ สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO เมื่อแบ่งตามลักษณะกรรมสิทธิ์แสดงได้ดังนี้ - สถานีบริการน้ำมันที่บริษัทหรือบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ จำนวน 27 สถานี - สถานีบริการน้ำมันที่ PTC เช่าจากบุคคลอื่น ○ อายุสัญญาคงเหลือน้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 ปี จำนวน 279 สถานี ○ อายุสัญญาคงเหลือมากกว่า 3 ปี แต่น้อยกว่า 10 ปี จำนวน 261 สถานี ○ อายุสัญญาคงเหลือมากกว่า 10 ปี ^{1/} จำนวน 579 สถานี ○ สัญญาที่หมดอายุอยู่ระหว่างการต่อสัญญา จำนวน 21 สถานี
ภาระผูกพัน	:	สถานีบริการน้ำมันที่ PTC เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดปลอดภาระผูกพัน

หมายเหตุ : ^{1/} ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ที่คงเหลืออายุสัญญานานที่สุด คงเหลืออายุสัญญาเท่ากับ 29 ปี และสัญญาเช่าระยะยาวที่สุดที่บริษัททำกับคู่สัญญา คือ 30 ปี

4.1.3 รถบรรทุกน้ำมัน

รถบรรทุกน้ำมัน	:	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 รถขนส่งน้ำมันมีจำนวนทั้งสิ้น 407 คัน โดยแบ่งออกเป็นรถสลิปบรรทุกน้ำมันจำนวน 144 คัน และรถพ่วงบรรทุกน้ำมันจำนวน 263 คัน
ลักษณะกรรมสิทธิ์	:	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์รถบรรทุกน้ำมันทั้งหมด
ภาระผูกพัน	:	- มีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าซื้อกับสถาบันการเงิน จำนวน 302 คัน - ปลอดภาระผูกพัน จำนวน 105 คัน

4.2 สัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

4.2.1 สัญญาที่สำคัญสำหรับการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิง

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ไทยออยล์”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา ^{1/}	:	○ บริษัท และไทยออยล์ลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2558 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 สัญญาฉบับนี้ จะได้รับการต่ออายุโดยทันทีเป็นเวลาอีก 1 ปี หลังจากสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา และทุกการสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญาที่ขยายออกไป เว้นแต่และจนกว่าจะถูกบอกเลิกโดยคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยมีหนังสือบอกกล่าวการเลิกสัญญาฉบับนี้ไปยังคู่สัญญาอีกฝ่าย ไม่น้อยกว่า 12 เดือน ก่อนวันที่กำหนดให้เป็นวันที่การเลิกสัญญามีผล
หลักประกัน ^{1/}	:	○ ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทย่อยที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับไทยออยล์เป็นหลักประกัน (Oil Pledge)
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์สามารถส่งมอบได้ ^{1/}	:	○ ก่อน หรือ ณ วันทำการแรกของแต่ละเดือน พีทีจีจะต้องเสนอปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ตนต้องการสำหรับแต่ละรอบ 3 เดือน นับตั้งแต่เดือนถัดไป โดยมีหนังสือบอกกล่าวไปยังไทยออยล์ ○ หลังจากได้รับหนังสือบอกกล่าวจากพีทีจี เกี่ยวกับปริมาณการเสนอซื้อ ไทยออยล์โดยดุลยพินิจของตนเอง จะแจ้งต่อพีทีจีเป็นลายลักษณ์อักษร ณ หรือ ก่อนวันทำการที่ 10 ของแต่ละเดือน ถึงปริมาณของผลิตภัณฑ์โดยประมาณที่สามารถจัดหาได้ และปริมาณของผลิตภัณฑ์ในแต่ละเดือนที่จะขนถ่ายโดยพีทีจี จะขึ้นอยู่กับปริมาณผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ตามที่แจ้งโดยไทยออยล์ ○ ในกรณีที่ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ เท่ากับหรือน้อยกว่าปริมาณการเสนอซื้อ คำยืนยันความต้องการผลิตภัณฑ์ของไทยออยล์ถือเป็นที่สุด และพีทีจีตกลงที่จะซื้อ ขนถ่าย และรับมอบปริมาณผลิตภัณฑ์ตามความต้องการผลิตภัณฑ์ดังกล่าว



ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	○ ราคาผลิตภัณฑ์ที่พีทีทีจะต้องชำระให้แก่ไทยออยล์ คำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่อุณหภูมิ 30 องศาเซลเซียส ณ คลังสินค้า สำหรับส่งมอบน้ำมันของไทยออยล์ ○ ทั้งนี้ ราคาขายส่งต่อลิตรสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละประเภท เท่ากับราคาน้ำมันสำเร็จรูปหน้าโรงกลั่นของไทยออยล์ รวมกับ 1) ภาษีสรรพสามิต และภาษีเทศบาล 2) เงินสมทบกองทุนน้ำมันฯ และกองทุนอนุรักษ์พลังงาน 3) ภาษีอื่นๆ ที่รัฐกำหนด 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 5) ส่วนเพิ่ม (Premium) ที่เห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัท และไทยออยล์ ○ สำหรับการรับน้ำมันที่จุดจ่ายน้ำมันอื่นหรือผ่านระบบขนส่งทางท่อ ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มค่าขนส่ง (Terminal Charge) ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา ○ นอกจากนี้ หากบริษัท ให้ไทยออยล์เพิ่มสารเติมแต่ง (Additive) ในน้ำมัน ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มตามที่กำหนดไว้ในสัญญา
-----------------------------	---	---

หมายเหตุ : ^{1/} บริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 ได้แก่ บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO), บริษัท แอลไพน์ ออยล์ จำกัด (APO), บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO), บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO), บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND), บริษัท แอดลาส ออยล์ จำกัด (ATL), และ บริษัท โอлимпัส ออยล์ จำกัด (OLP) และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 ได้แก่ บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น (PTC) แต่ละบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับไทยออยล์โดยตรงเช่นเดียวกับบริษัท ทั้งนี้ สารสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทย่อยที่ทำสัญญากับไทยออยล์ มีเงื่อนไขในลักษณะเดียวกับสัญญาซื้อขายน้ำมันระหว่างบริษัทกับไทยออยล์

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่าง บริษัท กับ บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“เอสโซ่”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา ^{1/}	:	○ สัญญาระหว่างบริษัท และเอสโซ่ มีผลตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2560 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2559
หลักประกัน ^{1/}	:	○ ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทย่อยที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับเอสโซ่เป็นหลักประกัน (Oil Pledge)
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่เอสโซ่สามารถส่งมอบได้ ^{1/}	:	○ ผู้ซื้อจะซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ตกลงกันรายเดือน โดยผู้ขายตกลงที่จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ซื้อ ณ จุดส่งมอบ และ/หรือสถานที่อื่นตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา ○ ผู้ซื้ออาจจะซื้อเกินกว่าปริมาณที่ระบุไว้ข้างต้น โดยขึ้นอยู่กับความต้องการล่วงหน้ากับผู้ขายเกี่ยวกับจำนวนและราคา จำนวนใดๆ ที่ซื้อตามเกณฑ์นี้ จะไม่นับรวมเป็นข้อผูกพันของผู้ซื้อที่จะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ตามที่ระบุข้างต้น ○ ถ้าช่วงใดช่วงหนึ่ง โดยเป็นผลจากเหตุสุดวิสัยหรือการกำหนดแผนการจัดสรรของผู้ขาย ทำให้ผู้ขายไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ซื้อได้เพียงพอ สำหรับที่ผู้ซื้อจะปฏิบัติตามข้อผูกพันของตนในการซื้อตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญา ผู้ขายจะลดสัดส่วนปริมาณการขายตามสัญญาในเดือนดังกล่าว
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	○ ราคาขายต่อลิตรสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละประเภท เท่ากับราคาน้ำมันสำเร็จรูปหน้าโรงกลั่นของเอสโซ่ รวมกับ 1) ภาษีสรรพสามิต และภาษีเทศบาล 2) เงินสมทบกองทุนน้ำมันฯ และกองทุนอนุรักษ์พลังงาน 3) ภาษีอื่นๆ ที่รัฐกำหนด 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 5) ส่วนเพิ่ม (Premium) ที่เห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัท และเอสโซ่ ○ สำหรับการรับน้ำมันที่จุดจ่ายน้ำมันอื่นหรือผ่านระบบขนส่งทางท่อ ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มค่าขนส่ง (Terminal Charge) ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา ○ นอกจากนี้ หากบริษัท ให้เอสโซ่เพิ่มสารเติมแต่ง (Additive) ในน้ำมัน ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มตามที่กำหนดไว้ในสัญญา

หมายเหตุ : ^{1/} บริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 ได้แก่ บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น (PTC) แต่ละบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับเอสโซ่โดยตรงเช่นเดียวกับบริษัท ทั้งนี้ สารสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทย่อยที่ทำสัญญากับเอสโซ่ มีเงื่อนไขในลักษณะเดียวกับสัญญาซื้อขายน้ำมันระหว่างบริษัทกับเอสโซ่

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) (“ไออาร์พีซี”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา ^{1/}	:	○ สัญญาระหว่างบริษัท และไออาร์พีซี มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการเจรจาต่อสัญญา
หลักประกัน ^{1/}	:	○ ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทยอหย่งที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับไออาร์พีซีเป็นหลักประกัน (Oil Pledge)
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่ไออาร์พีซีสามารถส่งมอบได้ ^{1/}	:	○ ผู้ซื้อจะซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ตกลงกันรายเดือน ทั้งนี้ให้นับรวมถึงปริมาณรับน้ำมันในเครื่องของผู้ซื้อ หรือตามแต่ที่คู่สัญญาจะตกลงกัน โดยผู้ซื้อจะแจ้งชนิดและปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ต้องการในแต่ละเดือน ให้ผู้ขายทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 10 วันก่อนเดือนที่รับน้ำมัน
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	○ ราคาผลิตภัณฑ์ที่พีทีทีจะต้องชำระให้แก่ไออาร์พีซี คำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่อุณหภูมิ 86 องศาฟาเรนไฮต์ ณ คลังสินค้า สำหรับส่งมอบน้ำมันของไออาร์พีซี ○ ทั้งนี้ ราคาขายส่งต่อลิตรสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละประเภท เท่ากับราคาน้ำมันสำเร็จรูปหน้าโรงกลั่นของไออาร์พีซี รวมกับ 1) ภาษีสรรพสามิต และภาษีเทศบาล 2) เงินสมทบกองทุนน้ำมันฯ และกองทุนอนุรักษ์พลังงาน 3) ภาษีอื่นๆ ที่รัฐกำหนด 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 5) ส่วนเพิ่ม (Premium) ที่เห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัท และไออาร์พีซี ○ สำหรับการรับน้ำมันที่จุดจ่ายน้ำมันอื่นหรือผ่านระบบขนส่งทางเรือ ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มค่าขนส่งตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา ○ นอกจากนี้ หากบริษัท ให้ไออาร์พีซีเพิ่มสารเติมแต่ง (Additive) ในน้ำมัน ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มตามที่กำหนดไว้ในสัญญา

หมายเหตุ : 1/ บริษัทยอหย่งซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 ได้แก่ บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO), บริษัท แอลไพน์ ออยล์ จำกัด (APO), บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO), บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO), บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND), บริษัท แอดลาส ออยล์ จำกัด (ATL), และ บริษัท โอлимпัส ออยล์ จำกัด (OLP) และบริษัทยอหย่งซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 ได้แก่ บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น (PTC) แต่ละบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับไออาร์พีซีโดยตรงเช่นเดียวกับบริษัท ทั้งนี้ สารสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทยอหย่งที่ทำสัญญากับไออาร์พีซี มีเงื่อนไขในลักษณะเดียวกับสัญญาซื้อขายน้ำมันระหว่างบริษัทกับไออาร์พีซี

4.2.2 สัญญาที่สำคัญสำหรับการเช่าและให้เข้าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจ

สัญญาเช่าที่ดินระหว่าง บริษัท กับ บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี ระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้น และสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ - ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 - ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 ○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิ์แก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญา



		ออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียวในอัตราร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย
หลักประกัน	:	○ บริษัทตกลงวางหนังสือค้ำประกันของธนาคารพาณิชย์ จำนวน 0.20 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า

หมายเหตุ : ^{1/} บุคคลที่เป็นเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

สัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือของคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปึกธงชัย เป็นกรรมสิทธิ์ของนิติบุคคลซึ่งถือหุ้นโดยบุคคล ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปึกธงชัย บริษัทจึงต้องทำสัญญาเช่าคลังน้ำมันกับนิติบุคคลดังกล่าวเพิ่มเติม ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปึกธงชัย แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปึกธงชัย จังหวัดนครราชสีมา (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดการเช่าในวันที่ 9 สิงหาคม 2565 โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ - ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญา ในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 - ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 ○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียว ในอัตราร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย
หลักประกัน	:	○ บริษัทตกลงวางหนังสือค้ำประกันของธนาคารพาณิชย์ จำนวน 0.70 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	○ ผู้ให้เช่ายินยอมให้บริษัททำการปรับปรุง ดัดแปลง ต่อเติม ตกแต่ง และซ่อมแซมคลังน้ำมัน อาคาร สิ่งปลูกสร้างทุกประเภท และเครื่องมืออุปกรณ์ทั้งหมด เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือเพื่อความจำเป็นในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภท หรือเพื่อความจำเป็นในการปฏิบัติงานของผู้เกี่ยวข้อง หรือเพื่อความปลอดภัยของพนักงานได้ตามความเหมาะสม โดยบริษัทจะต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าเพื่อรับทราบด้วย ○ ทั้งนี้ นอกจากรายการทรัพย์สินที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า หากมีการก่อสร้างถังน้ำมันและอุปกรณ์ต่างๆ อันมีลักษณะยึดติดตรึงตรากับคลังน้ำมันเพิ่มเติม ให้ตกเป็นส่วนควบของคลังน้ำมันทั้งหมด และตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันที อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะให้บริษัทกระทำการสิ่งใดให้อยู่ในสภาพเดิมเหมือนเช่น ณ วันที่ บริษัทได้รับมอบคลังน้ำมันจากผู้ให้เช่าแล้ว บริษัทตกลงยินยอมดำเนินการให้ตามความประสงค์ของผู้ให้เช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทเอง ○ ถ้าผู้ให้เช่าจะขายคลังน้ำมันก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้าก่อนจะมีการทำสัญญาซื้อขายเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน โดยผู้ให้เช่าต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้บริษัทได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อน เมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น



		ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เข้าทำสัญญาเช่ากับบริษัทต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ
--	--	---

หมายเหตุ : ^{1/} นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของอาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปิโตรเลียม จังหวัดนครราชสีมา ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

สัญญาเช่าที่ดินระหว่าง บริษัท กับ บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2557 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดการเช่าในวันที่ 30 เมษายน 2567 โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ - ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 - ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 ○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิ์แก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำเป็นเป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาเช่าออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียวในอัตราร้อยละ 15 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย

หมายเหตุ : ^{1/} บุคคลที่เป็นเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

สัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์

อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ เป็นกรรมสิทธิ์ของนิติบุคคลซึ่งถือหุ้นโดยบุคคล ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ บริษัทจึงต้องทำสัญญาเช่าคลังน้ำมันกับนิติบุคคลดังกล่าวเพิ่มเติม ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2557 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี ระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้น และสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ - ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 - ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2



		หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาเช่าออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียว ในอัตราร้อยละ 15 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย
หลักประกัน	:	บริษัทตกลงส่งมอบแคชเชียร์เช็ค จำนวน 0.42 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	- ผู้ให้เช่ายินยอมให้บริษัททำการปรับปรุง ดัดแปลง ต่อเติม ตกแต่ง และซ่อมแซมคลังน้ำมัน อาคาร สิ่งปลูกสร้างทุกประเภท และเครื่องมืออุปกรณ์ทั้งหมด เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือเพื่อความจำเป็นในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภท หรือเพื่อความจำเป็นในการปฏิบัติงานของผู้เกี่ยวข้อง หรือเพื่อความปลอดภัยของพนักงานได้ตามความเหมาะสม โดยบริษัทจะต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าเพื่อรับทราบด้วย - ทั้งนี้ นอกจากรายการทรัพย์สินที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า หากมีการก่อสร้างถึงน้ำมันและอุปกรณ์ต่างๆ อันมีลักษณะยึดติดตรึงตรากับคลังน้ำมันเพิ่มเติม ให้ตกเป็นส่วนควบของคลังน้ำมันทั้งหมด และตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันที อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะให้บริษัทกระทำสิ่งใดให้อยู่ในสภาพเดิมเหมือนเช่น ณ วันที่ บริษัทได้รับมอบคลังน้ำมันจากผู้ให้เช่าแล้ว บริษัทตกลงยินยอมดำเนินการให้ตามความประสงค์ของผู้ให้เช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทเอง - ถ้าผู้ให้เช่าจะขายคลังน้ำมันก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้าก่อนจะมีการทำสัญญาซื้อขายเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน โดยผู้ให้เช่าต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้บริษัทได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อน เมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เขาให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เขาทำสัญญาเช่ากับบริษัทต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ

หมายเหตุ : ^{1/} นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของอาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

สัญญาเช่าพื้นที่และใช้บริการส่วนกลางสำนักงานที่สถานีจ่ายน้ำมัน ระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)

เพื่อประโยชน์ในการติดต่อประสานงานกับไทยออยล์ และลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ (ศรีราชา) บริษัทได้เช่าพื้นที่บางส่วนภายในอาคารของไทยออยล์เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าพื้นที่ และใช้บริการส่วนกลางสำนักงานสถานีจ่ายน้ำมัน ระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	- บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามการต่อสัญญาเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2558 โดยสัญญามีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 31 มกราคม 2560 - บริษัทมีสิทธิขอต่ออายุสัญญาได้ โดยระยะเวลาการต่ออายุสัญญาในแต่ละครั้งเท่ากับ 3 ปี ในการต่ออายุสัญญา บริษัทจะต้องแจ้งเป็นหนังสือขอต่ออายุสัญญาไปยังผู้ให้เช่าอย่างน้อย 90 วัน ก่อนหมดอายุของสัญญา และบริษัทจะต้องลงนามในสัญญาฉบับใหม่อย่างน้อย 30 วัน ก่อนหมดอายุของสัญญา
หลักประกัน	:	บริษัทตกลงมอบเงินประกันความเสียหายตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ผู้ให้เช่า สำหรับความเสียหาย หรือความสูญหายที่ผู้ให้เช่าอาจได้รับจากการผิดสัญญา หรือไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงใดๆ ที่บริษัทได้ให้ไว้ตามสัญญานี้
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	- ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทเช่า และใช้พื้นที่ในอาคารรวมทั้งใช้บริการส่วนกลาง อันได้แก่ เครื่องอำนวยความสะดวก และอุปกรณ์เสริมทั่วไปซึ่งอยู่ใน หรือติดตั้งในพื้นที่เช่าตามที่ระบุไว้ในสัญญา - บริษัทตกลงใช้พื้นที่เช่าเพื่อเป็นสถานประกอบการสำนักงานของบริษัทเพียงอย่างเดียวเท่านั้น และไม่ใช่พื้นที่เช่าเป็นที่เก็บ หรือนำเข้ามาในอาคาร และ/หรือพื้นที่เช่า ซึ่งวัตถุเชื้อเพลิง วัตถุระเบิด วัตถุที่ติดไฟง่าย หรือเป็นอันตรายโดยสภาพ และไม่กระทำการใดๆ หรืออนุญาตให้กระทำการใด อันจะมีผลให้การประกันภัยอาคารเป็นโมฆะ หรืออาจเป็นโมฆะได้



สัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมัน ระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ภูดินทร์ จำกัด

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทเปิดโอกาสให้บุคคลที่สนใจเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท สามารถเช่าสถานีบริการน้ำมันที่บริษัทไม่ได้เปิดดำเนินงาน บริษัท ภูดินทร์ จำกัด (“ภูดินทร์”) มีความประสงค์จะดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน จึงได้ตกลงทำสัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมัน และทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมกับภูดินทร์ ณ ขณะนั้นภูดินทร์จึงเป็นเพียงตัวแทนจำหน่ายน้ำมันรายหนึ่งของบริษัทเท่านั้น ไม่มีความสัมพันธ์อื่นใดกับบริษัท จนกระทั่งในปี 2549 บริษัทได้กู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้นของภูดินทร์เพื่อชำระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ และผู้ถือหุ้นภูดินทร์ได้ตกลงเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจากสถาบันการเงิน ทำให้ภายหลังการเข้าร่วมทุนของผู้ถือหุ้นของภูดินทร์ดังกล่าว จึงทำให้ภูดินทร์มีสถานะเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัท จากเดิมที่เป็นเพียงตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเท่านั้น ทั้งนี้สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมันระหว่าง บริษัท กับ บริษัท ภูดินทร์ จำกัด แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ภูดินทร์ จำกัด (“ผู้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	- บริษัท และผู้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2559 โดยสัญญามีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 - ในกรณีที่ผู้เช่ามีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้บริษัททราบเป็นหนังสือล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลง - ในการนี้ บริษัท และผู้เช่าจะต้องทำความตกลงกันใหม่ อย่างไรก็ตาม ไม่เป็นการผูกมัดว่าบริษัทจะต้องให้ผู้เช่าต่ออายุสัญญา หรือบริษัทต้องจัดทำสัญญาฉบับใหม่แก่ผู้เช่า โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาเดิมแต่อย่างใด
หลักประกัน	:	- ผู้เช่าตกลงมอบเงินประกันการเช่าตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่บริษัทในบรรดาความเสียหายต่างๆ ที่อาจมีขึ้นในภายหน้า - หากผู้เช่าผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อรวมกัน บริษัทมีสิทธิริบเงินประกัน และ/หรือหักเงินประกันเพื่อชดเชยความเสียหายได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวให้ผู้เช่าทราบก่อน หากเงินประกันความเสียหายที่วางไว้ก่อนไม่เพียงพอ ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหาย ส่วนที่เหลือจนครบถ้วน และผู้เช่าต้องนำเงินประกันมาวางไว้กับบริษัทให้ครบตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใน 7 วันนับแต่วันที่บริษัทหักเงินประกันชดเชยความเสียหายทุกครั้ง
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	ผู้เช่าจะต้องสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากบริษัทตามราคาที่บริษัทกำหนด และสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภทรวมกันไม่น้อยกว่าที่ระบุไว้ในสัญญาเป็นประจำทุกเดือน หากผู้เช่าไม่สั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงตามปริมาณที่ตกลงไว้ในสัญญา ผู้เช่าตกลงยินยอมชำระค่าปรับให้กับบริษัทตามอัตราที่กำหนดไว้ โดยคิดคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ยังไม่ครบจำนวนตามสัญญา

หมายเหตุ : ^{1/} บริษัท ภูดินทร์ จำกัด (“ภูดินทร์”) เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัท (รายละเอียดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างภูดินทร์กับบริษัท แสดงอยู่ในส่วนที่ 2 ข้อ 11 เรื่องรายการระหว่างกัน)

4.2.3 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัท

สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมันระหว่าง PTC กับ เจ้าของที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง

PTC ซึ่งประกอบธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานีบริการน้ำมัน PT ดำเนินการเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่เป็นสถานีบริการน้ำมันจากเจ้าของสถานีบริการน้ำมันที่ไม่ประสงค์จะดำเนินกิจการต่อไป เพื่อนำมาปรับปรุง และเปิดให้บริการเป็นสถานีบริการน้ำมัน PT (สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO) ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อดำเนินธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (“PTC”) เจ้าของที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (“ผู้ให้เช่า”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	- สัญญาเช่ามีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา โดยระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้น และสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า - PTC สามารถขอต่ออายุสัญญาเช่าออกไปอีก โดยมีกำหนดระยะเวลาตามที่ตกลงไว้ในสัญญา โดยส่งหนังสือบอกกล่าวถึงผู้ให้เช่าให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ในการนี้ ผู้ให้เช่าตกลงจะต่ออายุสัญญาให้กับ PTC โดยไม่มีเงื่อนไข - ในกรณีที่ PTC ไม่ประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าออกไป PTC ต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าก่อนครบกำหนดระยะเวลาเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน



ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	○ ในกรณีที่การทดสอบประสิทธิภาพของถังเก็บน้ำมันเชื้อเพลิง และท่อส่งน้ำมันเชื้อเพลิงได้ติดปรากฏว่า “ไม่อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานตามปกติ” และ PTC พิจารณาเห็นสมควรจะเข้าปรับปรุงซ่อมแซมแล้วเช่นกัน ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ PTC เข้าดำเนินการ หรือมอบหมายให้บุคคลภายนอกเข้าปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สินดังกล่าวให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ตามปกติ ในการนี้ PTC จะเป็นผู้รับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดด้วยตนเองแต่เพียงฝ่ายเดียว ○ ถ้าผู้ให้เช่าจะขายทรัพย์สินที่เช่าก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้ PTC ทราบล่วงหน้า โดยต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้ PTC ได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อนเมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เช่าทำสัญญาเช่ากับ PTC ต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ
---------------------	---	--

4.2.4 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจค้ำส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และข้อกำหนดแนบท้ายสัญญา ระหว่างบริษัทกับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท บริษัททำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมกับผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันที่ประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัท หลังจากทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทสามารถใช้เครื่องหมายการค้า PT ภายในสถานีบริการน้ำมันที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเป็นผู้บริหารได้ (สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO) โดยตัวแทนจำหน่ายน้ำมันต้องสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่นที่บริษัทกำหนด รวมถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทที่จำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน (รวมเรียกว่า “ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม”) จากบริษัทตามที่ตกลงไว้ ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ประกอบการธุรกิจสถานีบริการน้ำมันที่ประสงค์เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท (“ตัวแทนจำหน่าย”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	○ สัญญามีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ระบุไว้ในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ อายุสัญญาแต่ละฉบับอาจแตกต่างกันออกไป โดยขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทกับตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย ○ ก่อนครบกำหนดสัญญา หากตัวแทนจำหน่ายมีความประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทต่อไป ตัวแทนจำหน่ายต้องแจ้งความประสงค์เป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้าก่อนครบกำหนดสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 120 วัน ทั้งนี้ ให้อยู่ในดุลพินิจของบริษัทว่าจะเห็นสมควรแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทต่อไปอีกหรือไม่
หลักประกัน	:	○ ตัวแทนจำหน่ายจะดำเนินการติดต่อขอให้ธนาคารจัดทำหนังสือค้ำประกันของธนาคาร (L/G) ซึ่งมีระยะเวลาค้ำประกันเป็นรายปี ตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญา และจะทำการต่อสัญญาเพื่อให้มีผลผูกพันตลอดอายุของสัญญา โดยต้องส่งมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคารให้บริษัทตามระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการประกันการชำระหนี้สิน ค่าปรับ ค่าใช้จ่าย และค่าเสียหายทุกประเภทที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของเป็นตัวแทนจำหน่าย
ปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ต้องสั่งซื้อในแต่ละเดือน	:	○ ตัวแทนจำหน่ายจะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทเป็นประจำทุกเดือนโดยตรงจากบริษัทเท่านั้น โดยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทรวมกันต่อเดือนไม่น้อยกว่าปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา หากปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ตัวแทนจำหน่ายสั่งซื้อไม่ถึงปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา ตัวแทนจำหน่ายตกลงชำระค่าปรับให้กับบริษัทตามอัตราที่กำหนดไว้ โดยคิดคำนวณจากปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ซื้อไม่ถึงตามปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ ○ ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา อาจถูกปรับเปลี่ยนให้มีจำนวนสูงขึ้นตามสภาวะทางการค้า ทั้งนี้ ให้ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของบริษัทเป็นสำคัญ บริษัทไม่ต้องรับผิดชอบต่อตัวแทนจำหน่ายสำหรับการที่ไม่สามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่สั่งซื้อให้แก่ตัวแทนจำหน่ายได้จากการเกิดสภาวะขาดแคลนน้ำมันเชื้อเพลิง หรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม หรือการมีคำสั่งของทางราชการให้ระงับการจำหน่าย หรือส่งมอบผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเนื่องจากมีบทบัญญัติของกฎหมายกำหนดห้ามไว้ หรือการเกิดภาวะสงครามทั้งภายใน และภายนอกราชอาณาจักร หรือการเกิดจลาจล หรือการเกิดภัยธรรมชาติ หรือการเกิดเหตุสุดวิสัยอื่นใดที่บริษัทมิได้มีส่วน



		ก่อให้เกิดขึ้น
ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	:	○ ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้กับตัวแทนจำหน่ายเท่ากับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงตามประกาศของสำนักงานนโยบายและพลังงานแห่งชาติ (ราคาขายปลีก) ลบด้วยค่าการตลาดสำหรับตัวแทนจำหน่าย ○ ทั้งนี้ บริษัทตกลงที่จะประกันค่าการตลาดขั้นต่ำของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้แก่ตัวแทนจำหน่ายไม่น้อยกว่าอัตราที่กำหนดไว้สำหรับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละประเภท ○ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบของการประกันค่าการตลาดขั้นต่ำในแต่ละเดือนของบริษัทไว้ไม่เกินกว่าปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา
การให้ความช่วยเหลือในการดำเนินธุรกิจ	:	○ ตัวแทนจำหน่ายจะได้รับคำแนะนำจากบริษัทในด้านการออกแบบ และการก่อสร้างสถานีบริการน้ำมัน โดยในการนี้บริษัทจะจัดทำแบบแปลนการก่อสร้างสถานีบริการน้ำมันให้แก่ตัวแทนจำหน่าย พร้อมทั้งส่งเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญเข้าไปควบคุมดูแล และให้คำแนะนำแก่ตัวแทนจำหน่ายภายในสถานที่ก่อสร้างเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามแบบแปลน และมาตรฐานของสถานีบริการน้ำมัน PT ○ บริษัทจะให้คำแนะนำ และให้คำปรึกษาแก่ตัวแทนจำหน่ายสำหรับการขออนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันประเภทสถานีบริการน้ำมัน และขอใบอนุญาตอื่นๆ ที่จำเป็นสำหรับการประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันให้ถูกต้องตามกฎหมาย โดยตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ดูแลให้ใบอนุญาตมีผลสมบูรณ์ตลอดอายุของสัญญา ○ บริษัทตกลงให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ตัวแทนจำหน่ายตามความเหมาะสมของภาวะทางการเงินที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาตามดุลพินิจของบริษัท

4.2.5 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทกับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีความประสงค์จะสั่งซื้อน้ำมันจากบริษัท

บริษัททำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีความประสงค์จะสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากบริษัทในปริมาณมาก และต่อเนื่อง เพื่อนำน้ำมันไปใช้ในกิจการของตนเอง สำหรับผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber บริษัทไม่มีการทำสัญญา ซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิง เนื่องจากผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber สั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงในลักษณะครั้งต่อครั้ง จึงไม่มีความจำเป็นต้องทำสัญญา ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม (“ผู้ซื้อ”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	○ สัญญามีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ระบุไว้ในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ อายุสัญญาแต่ละฉบับอาจแตกต่างกันออกไป โดยขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทกับผู้ซื้อแต่ละราย ○ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายสามารถบอกเลิกสัญญาได้ โดยแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่ผู้ซื้อใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา ผู้ซื้อต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้บริษัททราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน หลังจากได้ชำระหนี้ให้ถูกต้องครบถ้วน
หลักประกัน	:	○ ผู้ซื้อจะส่งมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคาร (L/G) ตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญาให้กับบริษัท ภายในระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการประกันการชำระหนี้สิน ดอกเบี้ย ค่าเสียหาย และค่าใช้จ่ายทุกประเภทที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ซื้อผิดนัดไม่ชำระเงินค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่ซื้อไป และ/หรือจากการที่ผู้ซื้อเกิดความรับผิดตามสัญญาที่จะต้องชำระหนี้สิน ดอกเบี้ย ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายอย่างใด ๆ ให้แก่บริษัท และ/หรือจากการที่ผู้ซื้อผิดนัดไม่ปฏิบัติตามสัญญา
ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ต้องสั่งซื้อในแต่ละเดือน	:	○ ผู้ซื้อตกลงซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงประเภทที่ระบุไว้ในสัญญาเป็นประจำทุกเดือนตลอดอายุของสัญญา โดยปริมาณการสั่งซื้อต่อเดือนไม่น้อยกว่าที่ตกลงไว้ในสัญญา
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	○ ผู้ซื้อตกลงซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงในราคาประกาศหน้าคลังของบริษัท โดยราคาดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ โดยขึ้นอยู่กับภาวะ หรือเหตุการณ์ทางการตลาดทั้งใน และต่างประเทศ หรือตามนโยบายของรัฐบาลแล้วแต่กรณี นอกจากนี้ ราคาดังกล่าวไม่รวมถึงค่าขนส่งที่ผู้ซื้อต้องเป็นผู้รับผิดชอบเอง

4.2.6 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการอื่น

สัญญาให้บริการเก็บรักษาน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทกับผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่

บริษัทมีคลังน้ำมันเป็นของตนเองเป็นจำนวนมากโดยกระจายตัวอยู่ทั่วประเทศ ปริมาณความจุน้ำมันรวมของทุกคลังมีมากกว่าความต้องการสำรองน้ำมันของบริษัทเพื่อดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และบริษัทมีท่าเทียบเรือทำให้สามารถรับน้ำมันปริมาณมากในแต่ละครั้งได้ บริษัทจึงสามารถให้บริการรับฝากน้ำมันกับผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ได้ ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาให้บริการเก็บรักษาน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ค้าน้ำมันที่ประสงค์จะฝากน้ำมันเชื้อเพลิงที่คลังน้ำมันของบริษัท (“ผู้รับบริการ”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	สัญญาอายุ 1 ปี นับจากวันที่บริษัทได้รับมอบน้ำมันเชื้อเพลิงในครั้งแรกจากผู้รับบริการ ทั้งนี้ ผู้รับบริการอาจจะแสดงความจำนงค์ต่ออายุสัญญาฉบับนี้ออกไปโดยมีกำหนด คราวละไม่เกิน 1 ปี ด้วยการส่งหนังสือบอกกล่าวถึงบริษัทให้ทราบล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน ในกรณีที่บริษัทยินยอมให้มีการต่ออายุสัญญาออกไป ทั้งสองฝ่ายจะต้องทำความตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไข และรายละเอียดของการให้บริการตามสัญญากันใหม่อีกครั้งหนึ่ง ในกรณีที่ผู้รับบริการไม่มีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาออกไปอีก ผู้รับบริการต้องมีหนังสือแจ้งไปยังบริษัทล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุด หากผู้รับบริการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้สัญญาสิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา ○ หากผู้รับบริการบอกเลิกสัญญาก่อนที่จะครบกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา หรือก่อนครบกำหนดระยะเวลาตามที่ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงให้มีการต่ออายุสัญญาออกไป (ถ้ามี) โดยที่บริษัทไม่ได้เป็นฝ่ายผิดสัญญา ผู้รับบริการตกลงจะชำระค่าบริการให้กับบริษัทในตลอดช่วงระยะเวลาของสัญญาที่คงเหลืออยู่ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา
อัตราค่าบริการ	:	○ ค่าบริการสำหรับการเก็บรักษา และการส่งคืนน้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากเก็บคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผู้รับบริการนำเข้ามาเก็บรักษา และได้มีการส่งคืนให้กับผู้รับบริการในแต่ละเดือน และอัตราค่าบริการต่อลิตรที่กำหนดไว้ในสัญญา อย่างไรก็ตาม ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่เก็บรักษาไว้ในคลังน้ำมันของบริษัทจะต้องไม่เกินกว่าความจุที่กำหนดไว้ในสัญญา ○ หากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผู้รับบริการนำเข้ามาเก็บรักษา และได้มีการส่งคืนให้กับผู้รับบริการในแต่ละเดือนน้อยกว่าปริมาณขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในสัญญา หรือที่ได้ปรับเปลี่ยนโดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายในแต่ละช่วงเวลา ผู้รับบริการตกลงชำระค่าบริการโดยคำนวณจากปริมาณขั้นต่ำที่กำหนดไว้ และหากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่เก็บรักษาไว้ในคลังน้ำมันของบริษัทเกินกว่าความจุที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้รับบริการตกลงชำระค่าบริการเพิ่มขึ้น โดยคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงส่วนที่เกินกว่าความจุที่ตกลงไว้ในสัญญา และอัตราค่าบริการต่อลิตรที่กำหนดไว้ในสัญญาสำหรับปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงส่วนที่เกินกว่าความจุ ○ ค่าบริการจะครอบคลุมไปถึงการให้บริการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการรับมอบน้ำมันเชื้อเพลิงจากเรือเข้ามาจัดเก็บไว้ในถังน้ำมัน การรับเรือ การตรวจสอบคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันไบโอดีเซล B100 การผสมน้ำมันไบโอดีเซล B100 ลงในน้ำมันพื้นฐานเพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และการจ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงคืนทางรถบรรทุก

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า จะสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน หรือก่อให้เกิดประโยชน์กับบริษัทในระยะยาว โดยบริษัทจะพิจารณาเข้าร่วมลงทุนในบริษัทย่อย ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนที่ออก และเรียกชำระแล้ว และแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัทเข้าไปร่วมเป็นกรรมการในบริษัทย่อย ในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อให้มีอำนาจในการกำหนดนโยบาย และกำกับดูแลให้บริษัทย่อยให้ดำเนินกิจการได้ตามเป้าหมายที่ บริษัทกำหนดไว้ รวมถึงมีส่วนร่วมในการพิจารณารายการที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทอาจพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมประเภทก๊าซ หรือการผลิต และจำหน่ายพลังงานทดแทนประเภทต่างๆ หรือธุรกิจอื่นที่มีความเชื่อมโยงกับธุรกิจหลักของบริษัท และมีศักยภาพในการเติบโตและสร้างผลกำไรให้กับบริษัทในระยะยาว ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาเข้าร่วมลงทุนในบริษัทย่อยที่อยู่นอกเหนือจากธุรกิจหลัก ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30

**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อสินทรัพย์ต่อบริษัท หรือบริษัทน้อยกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ



6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) ชื่อย่อหลักทรัพย์ : PTG เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389 เว็บไซต์ : www.ptgenergy.co.th	0107538000703	1. ธุรกิจค้าปลีกน้ำมันผ่านสถานีบริการน้ำมันที่บริษัทเป็นผู้บริหารงาน (สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO) 2. ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับ 1) ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเพื่อจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมันที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเป็นผู้บริหาร (สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO) 2) ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น 3) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจ 3. ธุรกิจการให้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	1,670,000,000	สามัญ	1,670,000,000	1	-



6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด ชื่อย่อ : PTC เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105535099511	1. ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 และแก๊สแอลพีจี 2. ธุรกิจร้านสะดวกซื้อในสถานบริการน้ำมัน และสถานี บริการแก๊สแอลพีจี	439,980,000	สามัญ	6,000,000	73.33	99.99
บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : PMO เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105552004590	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.98



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท แอลโพน ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : APO เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105552004522	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.97
บริษัท เอ็มโพร ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : EPO เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105554077471	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.98



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : EVO เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105554093280	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.98
บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : AND เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105554147673	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.97



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท แอตลาส ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : ATL เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105554147681	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.97
บริษัท โอลิมปัส ออยล์ จำกัด ชื่อย่อ : OLP เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105555130588	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.97



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด ชื่อย่อ : PTGGE เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105555130570	ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 การผลิต และ/หรือจำหน่ายพลังงานทางเลือก	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	99.99
บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด ชื่อย่อ : PUN เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105555139534	ร้านกาแฟภายใต้ชื่อร้าน “กาแฟพันธุ์ไทย”	300,000,000	สามัญ	3,000,000	100	99.99



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท พีทีจี โกลิสติกส์ จำกัด ชื่อย่อ : PTGLG เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377, 0 2168 3388 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105558135688	ประกอบกิจการขนส่ง ขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และสินค้าทุกประเภท รวมถึงคนโดยสาร ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศ และระหว่างประเทศ	400,000,000	สามัญ	4,000,000	100	99.99
บริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด ชื่อย่อ : ESS เลขที่ : 27/70 หมู่ที่ 4 ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ : 0 2024 8663-4, 0 2101 1743 โทรสาร : 0 2101 1744	0135559015813	ประกอบธุรกิจระบบการบริหาร และจัดการอุปกรณ์ และเครื่องจักร รวมทั้งให้บริการโปรแกรม คำสั่ง และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว	10,000,000	สามัญ	100,000	100	60.00
บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด ชื่อย่อ : IGE เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 43 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377 - 88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105559190020	ประกอบกิจการผลิต และจำหน่ายเอทานอล น้ำมันเชื้อเพลิงชีวภาพจากกากมันสำปะหลัง หรือแป้ง หรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับแป้ง โรงงานผลิตเอทานอล โรงไฟฟ้าไบโอแก๊ส โรงไฟฟ้าชีวมวล และโรงไฟฟ้าทุกประเภท	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	59.99 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด)



6.3 ข้อมูลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0 2009 9000 โทรสาร 0 2009 9992 เว็บไซต์ www.set.or.th/tsd อีเมล SETContactCenter@set.or.th SET Contact center 0 2009 9999
ผู้สอบบัญชี	บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอกจี้ทีทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0 2344 1000 โทรสาร 0 2286 5050
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท แอลเอส ฮอไรซัน จำกัด เลขที่ 93/1 ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2627 3443 โทรสาร 0 2627 3250