

ส่วนที่ 3
ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

ข้อมูลสรุปฐานะการเงิน ผลการดำเนินงานทางการเงิน กระแสเงินสด และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย
สำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ถึง 2559

	2559		2558		2557		2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ฐานะทางการเงิน								
รวมสินทรัพย์	12,527	100	7,805	100	6,596	100	5,935	100
รวมหนี้สิน	7,937	63	3,804	49	2,997	45	2,747	46
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,589	37	4,001	51	3,599	55	3,188	54
ผลการดำเนินงานทางการเงิน								
รายได้จากการขายและบริการ	64,591	100	53,678	100	55,124 ^{/1}	100	47,716	100
กำไรขั้นต้น	5,459	8.5	3,954	7.4	3,087	5.6	2,282	4.8
EBITDA	2,749	4.3	1,718	3.2	1,291	2.3	857	1.8
กำไรสุทธิ	1,073	1.7	651	1.2	487	0.9	312	0.7
กระแสเงินสด								
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	3,225		2,079		1,438		605	
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(4,768)		(2,071)		(1,473)		(1,187)	
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไป) ในกิจกรรมจัดหาเงิน	1,887		(28)		(168)		699	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิ	344		(20)		(203)		117	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด-ต้นงวด	293		313		516		399	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด-ปลายงวด	637		293		313		516	

หมายเหตุ : ^{/1} รวมเงินอุดหนุนผลิตก๊าซปิโตรเลียม ตามประกาศปรับราคาขายปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงของสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน
ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2557 จำนวน 22.84 ล้านบาท สำหรับงบการเงินปี 2557



ข้อมูลสรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญของบริษัท และบริษัทย่อย

อัตราส่วนทางการเงิน		2559	2558	2557	2556
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)					
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	0.56	0.65	0.93	1.20
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.26	0.30	0.41	0.52
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.82	0.80	0.67	0.33
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	827.59	590.63	481.51	364.80
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	0.43	0.61	0.75	0.99
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	50.25	46.94	40.85	42.05
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	7.16	7.67	8.81	8.56
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	23.24	29.56	35.17	38.21
ระยะเวลารับชำระหนี้	วัน	15.49	12.18	10.24	9.42
Cash Cycle	วัน	(7.89)	(3.90)	(0.68)	0.13
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	8.45	7.37	5.60	4.78
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	ร้อยละ	2.06	1.61	1.20	0.94
อัตรากำไรอื่น	ร้อยละ	0.31	0.29	0.26	0.29
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	ร้อยละ	1.66	1.21	0.88	0.65
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ	24.99	17.13	14.34	13.70
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)					
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	ร้อยละ	10.56	9.04	7.77	6.36
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร ¹	ร้อยละ	37.40	31.19	29.02	25.45
อัตราหมุนของสินทรัพย์	เท่า	6.37	7.48	8.82	9.74
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Ratio)					
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	1.73	0.95	0.83	0.86
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.87	0.36	0.30	0.35
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	28.69	49.98	33.64	13.93
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	0.89	0.93	0.84	0.33
อัตราการจ่ายเงินปันผลของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะบริษัท ²	ร้อยละ	87.21 ^{/3}	98.24	80.12	94.57
ข้อมูลหลักทรัพย์ (Stock Information)					
กำไรสุทธิต่อหุ้น	บาทต่อหุ้น	0.64	0.39	0.29	0.19
ราคาปิดของหุ้น (เฉลี่ยทั้งปี)	บาทต่อหุ้น	21.97	12.11	4.20	3.93
เงินปันผลที่จ่ายในปี	บาทต่อหุ้น	0.30 ^{/3}	0.15	0.05	0.06



ที่มา: บริษัท

- หมายเหตุ: ^{/1} อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรคำนวณจากสินทรัพย์ถาวรประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสิทธิการเช่าและค่าเช่าที่ดินจ่ายล่วงหน้า
- ^{/2} อัตราการจ่ายเงินปันผลของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะบริษัทคำนวณจากเงินปันผลที่จ่ายสำหรับผลประกอบการในรอบปีนั้นๆ
- ^{/3} รวมเงินปันผลระหว่างกาล สำหรับการดำเนินงานในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2559 ในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท และเงินปันผลสำหรับการดำเนินงานในช่วง 6 เดือนหลังของปี 2559 ในอัตราหุ้นละ 0.20 บาท ซึ่งอยู่ระหว่างการเสนอที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 ในวันที่ 21 เมษายน 2560 เพื่อพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

14.1 คำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำปี 2559

บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ทุ่มเทและมุ่งมั่นในการเป็นผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศ ทำให้บริษัทขยายสถานบริการที่มีมาตรฐาน เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง ควบคู่ไปกับเจตนารมณ์ในการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืนภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี และการพัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ในปี 2559 บริษัทได้เติบโต และขยายตัวอย่างชัดเจน ทั้งการขยายธุรกิจหลัก การเพิ่มสินค้าและบริการ รวมถึงการร่วมมือกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในหลากหลายธุรกิจ เพื่อเสริมความแข็งแกร่ง และวางรากฐานความมั่นคงขององค์กรโดยรวม

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทมีสถานบริการทั้งหมด 1,407 สถานบริการ แบ่งเป็นสถานบริการที่บริษัทเป็นกรรมสิทธิ์ และเป็นผู้บริหารงานเอง (“COCO”) เท่ากับ 1,194 สถานบริการ และเป็นสถานบริการที่ตัวแทนบริษัทเป็นผู้บริหารงาน (“DODO”) เท่ากับ 213 สถานบริการ ด้วยกลยุทธ์ที่แตกต่างจากผู้ค้าน้ำมันรายอื่น ทำให้บริษัทสามารถขยายสถานบริการได้อย่างรวดเร็ว และมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ 29% ต่อปี บริษัทมีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงทั้งหมด 2,860 ล้านลิตร เพิ่มขึ้น 28% เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว การเติบโตของปริมาณการขายที่เพิ่มมากขึ้น เป็นผลมาจากการขยายสถานบริการ และจากการจำหน่ายน้ำมันในสถานบริการเดิมที่เพิ่มสูงขึ้น (Same Store Sales) ปัจจุบัน บริษัทมีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันผ่านสถานบริการเป็นสัดส่วน 90% ของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงทั้งหมด (เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วซึ่งอยู่ที่ 88%) ซึ่งเป็นช่องทางหลักที่บริษัทให้ความสำคัญที่สุด นอกจากนี้ ยอดขายผ่านสถานบริการที่เกิดจากสมาชิกสูงขึ้น เป็น 69% เมื่อเทียบกับ 66% ในปี 2558 แสดงให้เห็นว่า บริษัท ได้รับความเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และได้รับความไว้วางใจในการให้บริการมากขึ้น โดยเปลี่ยนจากลูกค้าทั่วไป มาเป็นลูกค้าประจำและเป็นสมาชิกบัตร PT Max Card ที่มีจำนวนทั้งสิ้น 5.6 ล้านสมาชิก ตามการคาดการณ์ โดยเพิ่มจาก 3.8 ล้านสมาชิกในปีที่แล้ว

หากเปรียบเทียบราคาขายน้ำมันสำเร็จรูปเฉลี่ยต่อลิตรในปี 2559 กับปี 2558 จะพบว่า ราคาขายน้ำมันสำเร็จรูปยังคงลดลงประมาณ 7% จากปีที่แล้ว ทำให้รายได้จากการขายและการให้บริการ อยู่ที่ 64,591 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเพียง 20% ซึ่งน้อยกว่าการเติบโตของยอดขายที่ 28% เมื่อเทียบกับปีก่อน อย่างไรก็ตาม ราคาขายน้ำมันสำเร็จรูปค่อยๆ เริ่มปรับตัวสูงขึ้น จากการปรับลดการผลิตน้ำมันดิบลงในกลุ่มโอเปก จากการบริหาร Supply Chain ที่มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง และนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมการปรับโครงสร้างราคาน้ำมันเชื้อเพลิงสำเร็จรูปให้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงมากขึ้น ทำให้กำไรขั้นต้นของบริษัทยังคงเติบโตอยู่ที่ 5,459 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 38% จากปีก่อน ถึงแม้ว่าค่าการตลาดในช่วงไตรมาส 4 จะมีการปรับราคาขายที่ไม่สัมพันธ์กันต้นทุนที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีกำไรที่เกิดจากการเสนอขายหลักทรัพ์ของบริษัทร่วม (บริษัท อาม่า มารีน จำกัด (มหาชน)) เป็นจำนวนเงิน เท่ากับ 94 ล้านบาท แต่เมื่อหักลบภาษีที่เกิดจากการกำไรนี้ จะทำให้เหลือกำไรเท่ากับ 68 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมี EBITDA เท่ากับ 2,749 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 60% จากปีที่แล้ว และมีกำไรสุทธิ เท่ากับ 1,073 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 65% จากปีที่แล้ว

นอกเหนือจากการสร้างความมั่นคงให้กับธุรกิจหลัก เสริมความแข็งแกร่งด้วยการขยายธุรกิจที่สามารถเพิ่มศักยภาพ และมูลค่าขององค์กรได้ในระยะยาว ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงคัดสรรผลิตภัณฑ์ และบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าเสมอ ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทเริ่มมุ่งขยายธุรกิจในส่วนที่เป็น non-oil มากขึ้น ซึ่งปัจจุบันมีรายได้จากธุรกิจ non-oil คิดเป็นสัดส่วนแค่เพียง 2% ของรายได้ทั้งหมดเท่านั้น บริษัทวางแผนการเพิ่มรายได้ และกำไรให้มากขึ้น จากการเพิ่มจำนวนร้านกาแฟพันธุ์ไทย ร้านสะดวกซื้อ Max Mart ผลิตภัณฑ์น้ำมันเครื่องคุณภาพสูงภายใต้แบรนด์ PT Maxnitron ที่เพิ่งเปิดตัวเมื่อปลายปี 2559 และการร่วมทุนกับบริษัทชั้นนำเพื่อประกอบกิจการศูนย์บริการและซ่อมบำรุงสำหรับรถบรรทุกทุกประเภท (Truck Service Center) เพื่อการให้บริการที่ครบครัน และครบวงจร

บริษัทให้ความสำคัญในการวางรากฐานของธุรกิจ พร้อมกับการดูแลสังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง เป็นผลให้บริษัทเข้าศึกษา และขยายการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน ซึ่งเป็นโครงการตามนโยบายของรัฐบาล และเพื่อเป็นการสนับสนุนเกษตรกร โครงการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา ได้แก่ โครงการอุตสาหกรรมปาล์มครบวงจรแห่งแรกในประเทศไทยของบริษัท พีทีที กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด โดยคาดว่าจะสามารถผลิตและจำหน่ายไบโอดีเซลได้ภายในปี 2560 รวมถึงการเข้าลงทุนในโครงการผลิตเอทานอลจากกากมันสำปะหลัง ซึ่งโครงการนี้ได้รับความร่วมมือจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ และองค์การพัฒนาพลังงานใหม่และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม ประเทศญี่ปุ่น ด้วยการคิดค้น และพัฒนานวัตกรรมใหม่มาใช้สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกากมันสำปะหลังเพื่อการใช้พลังงานทดแทนอย่างยั่งยืนของคนไทย



การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้จากการขายและการให้บริการ

บริษัทมีรายได้จากการขายและการให้บริการ เท่ากับ 64,591 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20% จากปีก่อน โดยรายได้จากการขายและบริการหลัก ยังคงมาจากการขายปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการภายใต้แบรนด์ PT คิดเป็น 89% ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมด ถึงแม้ว่าราคาน้ำมันสำเร็จรูปต่อลิตรยังคงลดลง 7% เมื่อเทียบกับปีก่อน บริษัทยังมีปริมาณการขายน้ำมันที่เพิ่มขึ้นอยู่ที่ 2,860 ล้านลิตร หรือ เพิ่มขึ้น 28% จากปีก่อน ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากการค้าปลีกจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากเป็นช่องทางการขายที่บริษัทให้ความสำคัญที่สุด รายได้จากการขายและการให้บริการสามารถแบ่งได้ดังต่อไปนี้

รายได้จากการขาย

เท่ากับ 64,542 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10,910 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว โดยที่รายได้จากการขาย ยังคงเป็น รายได้หลักของบริษัท คิดเป็นอัตราร้อยละ 99.92 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ รายได้จากการขายสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิง และรายได้จากการขายสินค้าอื่น

- **รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิง** ยังคงเป็นรายได้หลักของบริษัทซึ่งเท่ากับ 63,841 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10,628 ล้านบาท หรือ เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว ปัจจัยหลักมาจากปริมาณการขายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ สามารถแบ่ง รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ได้ตามช่องทางด้านล่างนี้

รายได้แบ่งตามช่องทาง การขายน้ำมันเชื้อเพลิง	2559		2558		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิง ผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัท (สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO)	49,941	78	40,476	76	38,507	70
2. รายได้จากการค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิง ให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท (สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO)	7,521	12	6,828	13	7,513	14
3. รายได้จากการค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิง ให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม	6,022	9	5,865	11	8,695	16
4. รายได้จากการค้าปลีกแก๊สแอลพีจี ผ่านสถานีบริการแก๊สของบริษัท (สถานีบริการแก๊สประเภท COCO)	356	1	43	0	-	-
รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิง	63,841	100	53,212	100	54,715	100

สัดส่วนรายได้จากการขายผ่านสถานีบริการน้ำมัน และแก๊สเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 84 ในปี 2557 เป็นร้อยละ 91 ซึ่งเป็นไปตาม เป้าหมาย และนโยบายของบริษัท ในการขยายเครือข่ายให้ครอบคลุมทั่วประเทศ ปัจจุบันมีสถานีบริการน้ำมัน และแก๊สภายใต้แบรนด์ พีที ทั้งหมด 1,407 สถานี บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกสถานีบริการทั้งแบบ COCO และ DODO ในพื้นที่ที่มีศักยภาพ เพื่อสามารถส่งมอบ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และการบริการที่ได้มาตรฐานภายใต้แบรนด์ PT

ในส่วนของรายได้ที่มาจากการค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ยังคงมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากการแข่งขันทางด้านราคาระหว่างผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิง ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับที่ต่ำ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงดำเนินการค้าส่ง น้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ในกรณีที่ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมทั้งต่อผู้ซื้อและผู้ขาย

- รายได้จากการขายสินค้าอื่น เท่ากับ 701 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 282 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 67 โดยรายได้จากการขายสินค้าอื่นรวม 1. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภคผ่านร้านสะดวกซื้อภายในสถานีบริการ PT 2. รายได้จากร้านกาแฟพันธุ์ไทย 3. รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์ชนิดต่างๆ และ 4. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าอื่นภายในสถานีบริการ PT ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่ต้องการเพิ่มรายได้ในส่วนนี้ให้มากขึ้น โดยเฉพาะรายได้ที่มาจากร้านกาแฟพันธุ์ไทย ณ สิ้นปี 2559 มีจำนวนร้านกาแฟพันธุ์ไทยอยู่ 55 สาขา รวมสาขาที่อยู่นอกสถานีบริการน้ำมันด้วย เช่น ห้างสรรพสินค้า และท่าอากาศยานดอนเมือง บริษัทเห็นแนวโน้มรายได้ที่เติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด จึงเป็นปัจจัยให้บริษัทมุ่งขยายธุรกิจในส่วนนี้มากขึ้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีรายได้ในส่วนนี้เพียง 1.1% เท่านั้น

รายได้จากการให้บริการ

เท่ากับ 50 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว จากการให้บริการขนส่งและขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ให้กับลูกค้าในธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ไม่มีรถบรรทุกน้ำมันเป็นของตนเอง และมีความประสงค์จะใช้บริการกับบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการให้บริการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นหลักให้แก่บริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท PTC ซึ่งดำเนินกิจการสถานีบริการน้ำมัน และบริษัทย่อยอื่นๆ ที่เป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10

รายได้จากการให้เช่าสินทรัพย์และบริการอื่น และรายได้อื่น

บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าสินทรัพย์และบริการอื่น และรายได้อื่น เท่ากับ 335 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 178 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 114 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว ปัจจัยหลักมาจากกำไรที่เกิดจากการเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทร่วม คือ บริษัท อามา มารีน จำกัด (มหาชน) เป็นจำนวนเงิน เท่ากับ 94 ล้านบาท ก่อนหักภาษี หรือเท่ากับ 68 ล้านบาท ภายหลังจากหักภาษี นอกจากนี้ยังมีส่วนแบ่งกำไรสุทธิในบริษัทร่วม และการลงทุนอื่นๆ เช่น บริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด ในส่วนของรายได้จากการให้เช่าทรัพย์สินและบริการอื่นก็เติบโตขึ้น รายได้ส่วนนี้ประกอบด้วย รายได้จากการให้บริการรับฝากน้ำมันเชื้อเพลิง ที่เกิดจากการที่บริษัทให้บริการเก็บรักษาน้ำมันเชื้อเพลิงของผู้ค้าน้ำมันรายอื่นไว้ภายในคลังน้ำมันของบริษัท และรายได้จากการให้เช่าพื้นที่สำหรับการให้บริการภายในสถานีบริการ PT ประเภท COCO เช่น ร้านกาแฟ ร้านอาหาร และร้านซ่อมรถ เป็นต้น รวมถึงบริษัทยังมีรายได้จากเงินปันผล ดอกเบี้ยรับจากเงินฝากสถาบันการเงิน และรายได้จากการที่ลูกค้ามาใช้แต้มสะสมจากบัตร PT Max Card

ต้นทุนขายและการให้บริการ

บริษัทมีต้นทุนขายและการให้บริการเท่ากับ 59,133 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9,409 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยปัจจัยหลักมาจากปริมาณการขายน้ำมันที่เพิ่มมากขึ้น ด้วยกลยุทธ์ที่แตกต่าง และการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้ประโยชน์จากการบริหารจัดการระบบขนส่งที่ยืดหยุ่น ทั้งนี้ ต้นทุนขายและการให้บริการ สามารถแบ่งได้ดังต่อไปนี้

ต้นทุนขาย

ยังคงเป็นต้นทุนหลักของบริษัท ซึ่งเท่ากับ 59,102 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9,404 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 19 โดยต้นทุนขายสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ต้นทุนขายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิง และต้นทุนขายสินค้าอื่น

- ต้นทุนขายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงทั้งหมด (รวมน้ำมัน และแก๊สแอลพีจี) เท่ากับ 58,571 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9,223 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 19 จากปีก่อน โดยต้นทุนหลักมาจากการขายน้ำมันเชื้อเพลิง ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.50 ของต้นทุนขายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงทั้งหมด สัดส่วนนี้ลดลงจากปีที่แล้วเล็กน้อยซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 99.93 เนื่องจากบริษัทมีต้นทุนขายแก๊สแอลพีจีที่เพิ่มขึ้น จากปริมาณการขายที่มากขึ้น เพราะบริษัทเพิ่งเริ่มดำเนินการเปิดสถานีบริการแก๊สแอลพีจี เมื่อต้นปี 2558 บริษัทคาดว่าต้นทุนขายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงจะยังคงเพิ่มขึ้นตามปริมาณการขายที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งจากการขยายสถานีบริการ และปริมาณการขายในสถานีเดิมที่เพิ่มมากขึ้น (Same Store Sales)
- ต้นทุนขายสินค้าอื่น เท่ากับ 530 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 180 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 51 จากปีก่อน ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเกิดการขายสินค้าอื่นที่มากขึ้น ซึ่งเป็นเป้าหมายของบริษัทในการขยายธุรกิจในส่วน non-oil ให้เพิ่มมากขึ้น ได้แก่ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อภายใต้แบรนด์ Max Mart ธุรกิจร้านกาแฟพันธุ์ไทย ธุรกิจน้ำมันเครื่อง และวัสดุอุปกรณ์รักษารถยนต์ ต้นทุนขายในส่วนนี้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จากการมุ่งขยายธุรกิจในส่วน non-oil นี้

ต้นทุนการให้บริการ

เท่ากับ 31 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 21 จากปีก่อน ทั้งนี้ ต้นทุนการให้บริการเป็นต้นทุนจากธุรกิจขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนค่าน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับรถบรรทุกน้ำมัน ค่าเสื่อมราคารถบรรทุกน้ำมันและส่วนควบ และค่าเบี้ยประกันภัยรถบรรทุกน้ำมัน การเพิ่มขึ้นของต้นทุนการบริการส่วนนี้ เป็นไปตามการให้บริการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับบุคคลภายนอกที่มากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทมีสัดส่วนของต้นทุนการให้บริการขนส่งเป็นหลักจากการให้บริการขนส่งแก่บริษัทย่อย โดย แนวโน้มของต้นทุนการให้บริการ

จะยังคงเติบโตขึ้นตามการขนส่งที่มากขึ้น จากการขยายสถานีบริการอย่างต่อเนื่อง และความรู้ในแบรนด์ พีทีที ที่ดีขึ้น บริษัทมีการบริหารต้นทุนการให้บริการ ผ่านการจัดการ supply chain ที่มีประสิทธิภาพ จากการบริหารระบบขนส่ง และสถานีบริการที่เป็นของตนเอง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีความยืดหยุ่นในการจัดการสินค้าคงคลังมากขึ้น

กำไรขั้นต้น

บริษัทมีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 5,459 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,505 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 38 จากปีก่อน เป็นผลจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่มากขึ้น และจากค่าการตลาดโดยรวมที่เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว จากประโยชน์ของ Economy of Scale และการขยายสถานีบริการประเภท COCO ที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นช่องทางการจำหน่ายที่ได้กำไรต่อลิตรสูงที่สุดเมื่อเทียบกับช่องทางอื่น ส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 8.45 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่เท่ากับร้อยละ 7.37

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารเท่ากับ 4,333 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,085 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 33 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารยังคงเพิ่มขึ้นในช่วงของการเร่งขยายสถานีบริการ อย่างไรก็ตาม บริษัทเห็นแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายส่วนนี้ในอัตราที่ลดลง บริษัทตระหนัก และให้ความสำคัญกับการควบคุมค่าใช้จ่าย จึงมีการวิเคราะห์ความเหมาะสม และมีนโยบายในการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างเคร่งครัด โดยค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่สำคัญ ยังคงเป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเช่าและสิทธิการเช่าตัดจ่าย ค่าเสื่อมราคา และค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และค่าส่งเสริมการขาย

- ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน เท่ากับ 1,905 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 341 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 22 จากปีก่อน โดยค่าใช้จ่ายส่วนนี้ประกอบด้วย เงินเดือน โบนัส สวัสดิการพนักงาน เงินสมทบประกันสังคม และกองทุนทดแทน เป็นต้น ปัจจุบันยังคงมาจากการขยายสถานีบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะสามารถให้บริการลูกค้าได้ตามมาตรฐาน รวมถึงการขยายธุรกิจ non-oil ตามเป้าหมายของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจะยังคงเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของบริษัท
- ค่าเช่าและสิทธิการเช่าตัดจ่าย เท่ากับ 638 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 212 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 50 จากปีก่อน ปัจจุบันยังคงมาจากการขยายสถานีบริการที่เพิ่มมากขึ้นตามเป้าหมาย และกลยุทธ์ของบริษัท ในการเน้นขยายสถานีบริการแบบ COCO โดยการเช่าจากเจ้าของกิจการเดิมในทำเลที่มีศักยภาพ ในรูปแบบสัญญาระยะยาว ทั้งในถนนสายรอง และถนนสายหลัก รวมถึงเป้าหมายในการเพิ่มสถานีบริการในเขตกรุงเทพ และปริมณฑล เพื่อให้กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ ได้เกิดความคุ้นเคยในแบรนด์ PT มากขึ้น ปัจจุบัน บริษัทมีสัดส่วนจำนวนสถานีบริการแบบ COCO เท่ากับ 85% และคาดว่าจะยังคงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกำหนดนโยบาย และควบคุมค่าเช่าให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม พร้อมทั้งวางแผนเพิ่มมูลค่าจากการใช้พื้นที่ในสถานีบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ค่าเสื่อมราคา เท่ากับ 551 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 215 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 64 จากปีก่อน จากนโยบายของบริษัทในการเป็นเจ้าของสถานีบริการ รถบรรทุกน้ำมัน และคลังน้ำมัน เพื่อที่จะสามารถบริหารจัดการต้นทุนด้าน Supply Chain ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ค่าเสื่อมราคาหลักมาจากส่วนของสิ่งปลูกสร้าง อาคาร ส่วนปรับปรุงอาคาร และเครื่องมืออุปกรณ์สูงขึ้น จากการปรับปรุงลักษณะให้ทันสมัย รองรับบริการขยายธุรกิจเชิงพาณิชย์ และการปรับปรุงสถานีบริการเดิมให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน บริษัทคาดว่าค่าเสื่อมราคายังคงมีแนวโน้มสูงขึ้นตามการขยายธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กร
- ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และค่าส่งเสริมการขาย เท่ากับ 398 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 175 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 79 จากปีก่อน จากการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น ซึ่งรวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางสื่อโฆษณาทางทีวี วิทยุ ป้ายบิลบอร์ด และสื่อดิจิทัล เช่น แคมเปญ “น้ำมันสดใหม่” และแคมเปญ “ลุ้นทองลุ้นล้าน” เพื่อการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก พร้อมรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าทั่วไป เปลี่ยนมาเป็นลูกค้าประจำ และใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนทางการเงิน

บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน เท่ากับ 125 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 80 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 176 จากปีก่อน ปัจจุบันยังคงมาจากการออกหุ้นกู้เป็นจำนวนเงิน 1,700 ล้านบาท เพื่อใช้ในการลงทุนเพิ่มในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัทที่สามารถช่วยสนับสนุนการดำเนินงาน ช่วยลดต้นทุน และเสริมศักยภาพในการทำกำไรในระยะยาวของบริษัท ได้แก่ การลงทุนเพิ่มตามสัดส่วนเดิมใน บริษัท พีทีที กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด ซึ่งประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายน้ำมันไบโอดีเซล และโพลีเอทิลีนเพื่อบริโภค การลงทุนในบริษัท อาม่า มารีน จำกัด ซึ่งประกอบกิจการให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางทะเล และการลงทุนใน บริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด ซึ่งประกอบกิจการให้บริการขนส่งน้ำมันอากาศยาน และน้ำมันภาคพื้นดินผ่านระบบท่อ เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารจัดการระบบขนส่งให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ บริษัทได้เพิ่มอันดับเครดิตองค์กรของบริษัท เป็นระดับ BBB+ จากผลการดำเนินงานของบริษัทที่ดีขึ้น ทำให้บริษัทมีแนวโน้มที่จะได้

ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำลง รวมถึงการพิจารณาเลือกใช้เครื่องมือทางการเงินที่หลากหลายเพื่อการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม และตรงตามความต้องการของบริษัท

ภาษีเงินได้

บริษัทมีภาษีเงินได้ เท่ากับ 262 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 91 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 53 โดยภาษีเงินได้ที่บริษัทต้องชำระในแต่ละปีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของกำไรก่อนภาษีเงินได้

กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิ เท่ากับ 1,073 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 423 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 65 จากปีก่อน บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น เท่ากับ 0.64 บาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนซึ่งอยู่ที่ 0.39 บาท จากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่เพิ่มขึ้นในสาขาใหม่ และสาขาเดิม รวมถึงค่าการตลาดโดยรวมที่เพิ่มขึ้น จากนโยบายภาครัฐในการปรับโครงสร้างราคาน้ำมันเชื้อเพลิงสำเร็จรูปให้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิ อยู่ที่ร้อยละ 1.7 สูงกว่าปีที่แล้วที่อัตราร้อยละ 1.2 บริษัทมีแผนการเพิ่มอัตรากำไรสุทธิด้วยการบริหารจัดการ Supply chain ให้ดีขึ้น และการขยายธุรกิจในส่วน non-oil ให้มากขึ้น

ฐานะทางการเงิน และอัตราส่วนที่สำคัญ

บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 12,527 ล้านบาท หนี้สินรวมเท่ากับ 7,937 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 4,589 ล้านบาท บริษัทมีรายละเอียดของฐานะทางการเงิน ดังต่อไปนี้

สินทรัพย์

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทมีสินทรัพย์รวม เท่ากับ 12,527 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4,721 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 60 ปัจจัยหลักยังคงมาจากที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สิทธิการเช่าและค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า เงินลงทุนในการร่วมค้า เงินลงทุนในบริษัทร่วม และเงินลงทุนระยะยาวอื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ** เท่ากับ 5,800 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,192 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 26 ปัจจัยหลักมาจากการขยายสถานีบริการที่บริษัทบริหารงานเอง (COCO) อย่างต่อเนื่อง ตามนโยบาย และเป้าหมายการเติบโตที่วางไว้ โดยที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ รวมถึงสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO รวม 1,194 สถานี ประกอบกับเครือข่ายคลังน้ำมันทั้งหมด 9 แห่ง และอยู่ระหว่างการก่อสร้างคลังน้ำมันแห่งที่ 10 รวมถึงรถบรรทุกน้ำมันทั้งหมด 407 คัน เพื่อรองรับการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในสถานีบริการที่เพิ่มขึ้น บริษัทคาดว่าที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์จะยังคงเติบโตขึ้นช่วงของการขยายธุรกิจอย่างรวดเร็ว
- **สิทธิการเช่าและค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า สุทธิ** เท่ากับ 1,404 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 582 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 71 จากปีก่อน เนื่องจากกลยุทธ์ในการเน้นการเช่าสถานีบริการน้ำมันที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ทางบริษัทกำหนด จากเจ้าของที่ดินที่ไม่ประสงค์จะดำเนินธุรกิจต่อ ทั้งบนถนนสายรอง และถนนสายหลัก ในรูปแบบสัญญาระยะยาว ปัจจุบัน บริษัทมีเป้าหมายในการเช่าสถานีบริการในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากขึ้น เนื่องจากมีอัตราการบริโภคน้ำมันที่สูง การขยายสถานีอย่างรวดเร็วทั่วประเทศจะทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความคุ้นเคย และความเชื่อมั่นในแบรนด์ PT และกลายมาเป็นลูกค้าประจำของสถานีบริการ PT ในที่สุด
- **เงินลงทุนในการร่วมค้า เงินลงทุนในบริษัทร่วม และเงินลงทุนระยะยาวอื่น** เท่ากับ 2,125 ล้านบาท จากการที่บริษัทเข้าร่วมลงทุนใน บริษัท พีทีพี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด เพื่อการผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไบโอดีเซล (B100) เพื่อผสมในน้ำมันดีเซล สำหรับการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ในสถานีบริการภายใต้แบรนด์ PT รวมถึงเพื่อสนับสนุนนโยบายภาครัฐในการให้ความสำคัญกับพลังงานทดแทน การลงทุนในบริษัท อาม่า มารีน จำกัด ซึ่งประกอบกิจการให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางทะเล และการลงทุนใน บริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด ซึ่ง ประกอบกิจการให้บริการขนส่งน้ำมันอากาศยาน และน้ำมันภาคพื้นดินผ่านระบบท่อ เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารจัดการระบบขนส่งให้ได้ประโยชน์สูงสุด รวมถึงการสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่บริษัททั้งในปัจจุบัน และอนาคต

หนี้สิน

บริษัทมีหนี้สินรวม เท่ากับ 7,937 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4,133 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราส่วนร้อยละ 109 จากปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักมาจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น และหุ้นกู้ เพื่อใช้สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ

- **เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น** เท่ากับ 3,654 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,502 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 70 จากปีก่อน เจ้าหนี้การค้าส่วนใหญ่ยังคงมาจากการซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากบริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ไทยออยล์”) ที่มีการสั่งซื้อน้ำมันเพิ่มขึ้นตามปริมาณการจำหน่ายที่เติบโตขึ้นทุกปี ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าเจ้าหนี้การค้าของบริษัทจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของปริมาณการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขายผ่านช่องทางค้าปลีก ปัจจุบันบริษัทมีการใช้วงเงินขายเชื่อน้ำมันตามความเหมาะสม

- **หุ้นกู้** เท่ากับ 1,692 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว ทั้งนี้ บริษัทนำเงินไปลงทุนในธุรกิจที่ช่วยลดต้นทุน เสริมศักยภาพในการทำกำไรระยะยาว และเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการระบบขนส่งให้ได้ประโยชน์สูงสุด ตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นแล้ว

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท (ไม่รวมส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม) เท่ากับ 4,575 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 574 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 14 จากปีก่อน จากกำไรสะสมที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้บริษัทมีทุนที่ออก และเรียกชำระแล้วทั้งหมด 1,670 ล้านบาท และมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 1,185 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีกำไรสะสมทั้งหมด 1,636 ล้านบาท

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.73 เท่า เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ 0.95 เท่า ปัจจัยหลักมาจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น จากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงเงินกู้ยืมระยะยาวที่เพิ่มขึ้น จากการออกหุ้นกู้ เพื่อใช้ลงทุนในพันธมิตรดังกล่าวข้างต้น บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.87 เท่า เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว ซึ่งอยู่ที่ 0.36 เท่า ทั้งนี้ บริษัทควบคุมอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้ไม่เกิน 2 เท่า อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัทพิจารณาเห็นว่าโครงการใหม่ที่จะลงทุนมีผลตอบแทนที่มั่นคง อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอาจเกินกว่า 2 เท่า ในระยะสั้นๆ ได้

กระแสเงินสด

บริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน กระแสเงินสดจากการลงทุน และกระแสเงินสดจากการจัดหาเงินดังต่อไปนี้

- **กระแสเงินสดได้มาจากการดำเนินงาน** เท่ากับ 3,225 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,145 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 55 จากปีก่อน บริษัทมีกำไรก่อนภาษีเงินได้ เท่ากับ 1,336 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 514 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 62 จากปีก่อน บริษัทยังคงมีกระแสเงินสดที่แข็งแกร่งจากการขยายสถานีบริการ การรับรู้ และความคุ้นเคยในแบรนด์ PT ที่มากขึ้น ทำให้บริษัทมีปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการบริหารจัดการต้นทุน ส่งผลให้การตลาดของบริษัทเพิ่มมากขึ้น

ในส่วนของสภาพคล่องทางการเงิน บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ 7.16 วัน ลดลงจากปีที่แล้วที่ 7.67 วัน จากการบริหารจัดการระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดความยืดหยุ่นในการบริหาร Supply chain ประกอบกับการบริหารสินค้าคงเหลือให้เหมาะสมกับปริมาณการขาย เพื่อลดความเสี่ยงในความผันผวนของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย อยู่ที่ 0.43 วัน ลดลงจากปีที่แล้วที่ 0.61 วัน เนื่องจากบริษัทมีสัดส่วนการขายน้ำมันผ่านช่องทางค้าปลีกเพิ่มขึ้น และบริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย อยู่ที่ 15.49 วัน เพิ่มจากปีที่แล้วซึ่งอยู่ที่ 12.18 วัน ส่งผลให้บริษัทมีอัตราส่วน Cash Cycle เท่ากับ -7.89 วัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนซึ่งอยู่ที่ -3.90 วัน บริษัทคาดว่า Cash Cycle จะยังคงติดลบเพิ่มมากขึ้น จากการขายปลีกที่เพิ่มมากขึ้น Cash Cycle ที่ติดลบมากขึ้นจะหมายถึงบริษัทสามารถขายสินค้า และเรียกเก็บเงินจากลูกค้า ได้เร็วขึ้นกว่าระยะเวลาที่บริษัทต้องชำระเงินค่าน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมัน ส่งผลให้บริษัทใช้เงินทุนหมุนเวียนลดลง และสามารถบริหารจัดการเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- **กระแสเงินสดใช้ไปในการลงทุน** เท่ากับ 4,768 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,697 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 130 เป็นผลจากการขยายธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา ทั้งจากการลงทุนในสิทธิการเช่าและค่าเช่าที่ดิน รวมทั้งการซื้อสินทรัพย์ถาวร เพื่อใช้ในการขยายสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO รวมถึงการเข้าร่วมทุนในการร่วมค้า และบริษัทร่วม ทั้งนี้ บริษัทใช้กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน และการออกหุ้นกู้ สำหรับการลงทุนในปีที่ผ่านมา
- **กระแสเงินสดได้มาในการจัดหาเงิน** เท่ากับ 1,887 ล้านบาท โดยบริษัทมีการกู้เงินระยะสั้น และชำระคืนเงินกู้ เท่ากับ 6,300 ล้านบาท และ 5,800 ล้านบาท ตามลำดับ เป็นผลจากการซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงที่เพิ่มขึ้นตามปริมาณการขาย นอกจากนี้ มีการออกหุ้นกู้ และมีการกู้เงินระยะยาว เท่ากับ 1,700 ล้านบาท และ 491 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับการลงทุนขยายกิจการ และสำหรับการปรับสัดส่วนเงินลงทุน นอกจากนี้ บริษัทจ่ายหนี้สินสัญญาเช่าการเงินจากสัญญาการเช่าระยะยาวของรถบรรทุกน้ำมัน เท่ากับ 277 ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัท เท่ากับ 501 ล้านบาท

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio)

บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 0.56 เท่า ลดลงเล็กน้อยจากปีก่อนที่ 0.65 เท่า จากการใช้กระแสเงินสดจากการดำเนินงานภายในเพื่อการลงทุนขยายสถานีบริการที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ บริษัทมีการวางแผนในการใช้เงินกู้ระยะยาวเพื่อมาปรับสัดส่วนการลงทุนให้เหมาะสมมากขึ้น รวมถึงการออกหุ้นกู้สำหรับการลงทุนในโครงการใหม่

อัตราส่วนผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity Ratio)

บริษัทมีอัตราส่วนผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ ร้อยละ 24.99 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 17.13 โดยอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มาจากกำไรที่เพิ่มขึ้น และผลการดำเนินงานที่เติบโตมากขึ้น บริษัทตั้งเป้าหมายในการเพิ่มอัตราส่วนผลตอบแทนผู้ถือหุ้นให้มากขึ้นในอนาคต

อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (Return on Asset Ratio)

บริษัทมีอัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ ร้อยละ 10.56 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ร้อยละ 9.04 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีการพัฒนาการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)

บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย เท่ากับ 28.69 เท่า ลดลงจากปีก่อนที่ 49.98 เท่า เนื่องจากบริษัทขยายธุรกิจอย่างรวดเร็ว และมีหนี้สินที่เกิดจากการออกหุ้นกู้ และการกู้ยืมมากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทตระหนัก และให้ความสำคัญกับการลงทุนที่สามารถสร้างผลตอบแทนได้อย่างรวดเร็ว เพื่อที่จะไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัท

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.73 เท่า เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ 0.95 เท่า ปัจจัยหลักมาจากการจำหน่ายหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น จากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงเงินกู้ยืมระยะยาวที่เพิ่มขึ้น จากการออกหุ้นกู้ เพื่อใช้ลงทุนในพันธมิตรดังกล่าวข้างต้น บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.87 เท่า เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว ซึ่งอยู่ที่ 0.36 เท่า ทั้งนี้ บริษัทควบคุมอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้ไม่เกิน 2 เท่า อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัทพิจารณาเห็นว่าโครงการใหม่ที่จะเข้าลงทุนมีผลตอบแทนที่มั่นคง อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอาจเกินกว่า 2 เท่า ในระยะสั้นๆ ได้

14.2 ปัจจัยและอิทธิพลที่อาจมีผลต่อการดำเนินงาน หรือฐานะการเงินในอนาคต**ความผันผวนของค่าการตลาด**

บริษัทเน้นการลงทุนเป็นเจ้าของคลังน้ำมันหลายแห่งที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศ เพื่อให้สามารถกระจายน้ำมันไปสู่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และกองรถบรรทุกน้ำมันขนาดใหญ่ เพื่อให้สามารถขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงไปยังคลังน้ำมัน สถานีบริการน้ำมัน และจุดส่งมอบน้ำมันให้กับลูกค้าในธุรกิจค้าส่งน้ำมันได้อย่างรวดเร็ว และตรงต่อเวลา รวมถึงสถานีบริการน้ำมัน PT ประเภท COCO เพื่อให้บริษัทสามารถเข้าถึง และจำหน่ายปลีกน้ำมันไปยังกลุ่มผู้ใช้้ำมันในแต่ละพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตาม การลงทุนเป็นเจ้าของสินทรัพย์ถาวรดังกล่าวได้ส่งผลให้บริษัทมีค่าเช่า และสิทธิการเช่าตัดจ่าย ค่าสาธารณูปโภค ค่าเสื่อมราคา และค่าซ่อมแซม เป็นค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารที่สำคัญ รวมถึงบริษัทยังต้องมีจำนวนพนักงานเพิ่มขึ้นตามการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรดังกล่าว ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจึงเป็นค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารอีกประเภทที่มีความสำคัญ ซึ่งไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการจำหน่ายน้ำมัน และรายได้จากการจำหน่ายน้ำมัน ดังนั้น หากในอนาคตปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัท และบริษัททยอยลดลงอย่างมีนัยสำคัญ หรือค่าการตลาดสำหรับการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงลดลงอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากภาครัฐกำหนดมาตรการควบคุมราคาน้ำมัน ก็จะมีผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทและบริษัทย่อยได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความเห็นว่าปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเฉลี่ยต่อสถานีบริการของบริษัทยังมีโอกาสเติบโตขึ้นได้อีก เนื่องจากที่ผ่านมา สถานีบริการน้ำมันของบริษัทเป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม การปรับปรุงภาพลักษณ์ของสถานีบริการน้ำมันอย่างต่อเนื่อง การโฆษณาประชาสัมพันธ์ในช่วงที่ผ่านมา การส่งเสริมการขายผ่านบัตรสมาชิก PT Max Card ของบริษัท การนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และการขยายสถานีบริการเข้ามาในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล น่าจะช่วยให้สถานีบริการน้ำมันของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น และทำให้ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเฉลี่ยต่อสถานีบริการเพิ่มสูงขึ้น สำหรับความเสี่ยงในเรื่องค่าการตลาด บริษัทมีความเห็นว่าหากมีผลกระทบก็จะเป็นเพียงผลกระทบในระยะสั้น เนื่องจากที่ผ่านมาเมื่อภาครัฐมีการกำหนดมาตรการควบคุมราคาขายปลีกน้ำมันก็จะดำเนินการในระยะเวลาไม่นาน และหากมีความจำเป็นต้องควบคุมราคาในระยะยาว ภาครัฐก็จำเป็นต้องมีมาตรการอื่นเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการค้าปลีก และค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงไม่ให้ได้รับผลกระทบจนอาจส่งผลต่อการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับประชาชนทั่วไปได้ เช่น การลดอัตราการจัดเก็บเงินสมทบเข้ากองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง และการนำเงินสมทบกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงมาจ่ายชดเชยให้กับผู้ประกอบการ เป็นต้น ภายหลังการกำหนดมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐ ค่าการตลาดก็จะปรับเพิ่มขึ้นไปยังระดับที่เหมาะสมอีกครั้ง นอกจากนี้ ภาครัฐยังมีนโยบายในการปรับโครงสร้างราคาน้ำมันเชื้อเพลิงสำเร็จรูปให้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงมากขึ้น