

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยม และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

ตลอดระยะเวลา 30 ปี ที่ผ่านมา บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “PTG”) มุ่งมั่น และทุ่มเทในการเป็นผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศ พร้อมกับเป้าหมายในการขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยเจตนารมณ์ในการบริหารงานตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี การดูแลผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม รวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

ผลจากความตั้งใจในการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องดังกล่าวข้างต้น ทำให้ในปีนี้บริษัทได้รับคะแนนผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการในระดับ “ดีเลิศ” จากการประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทยในตลาดหลักทรัพย์ (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies) ประจำปี 2560 ซึ่งจัดทำโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) รวมถึงบริษัทยังได้รับโล่ประกาศเกียรติคุณรางวัล “จรรยาบรรณดีเด่นประจำปี 2560” จากสภาหอการค้าไทย แสดงให้เห็นถึงความยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส มีจริยธรรมต่อลูกค้า และมีความรับผิดชอบต่อสังคมเสมอมา

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 แทนที่ระบบงานกระบวนการหรือขั้นตอนการทำงานปัจจุบัน เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และพร้อมใช้งานได้อย่างเสมอมา

เพื่อบรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศ บริษัทมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า การเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ควบคู่กับการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทกำหนดกลยุทธ์หลัก 6 ประการ ดังนี้ (อ่านรายละเอียดจากหัวข้อ 1.4 ทิศทางการพัฒนากิจการ หน้า 9)

1. มุ่งเน้นการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอัตราก้าวหน้าสำหรับธุรกิจที่มีอยู่ในปัจจุบัน ด้วยการขยายสาขาทั้งในและต่างประเทศ
2. มุ่งเน้นการเติบโตในธุรกิจใหม่
3. มุ่งสร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์ PT
4. มุ่งสร้างระบบนิเวศวิทยาของ PTG (PTG Eco-system)
5. มุ่งนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำงาน และการประมวลผล
6. มุ่งสร้างความเป็นเลิศด้านพนักงาน และวัฒนธรรมองค์กร

บริษัทมีเจตนารมณ์ที่จะมุ่งไปสู่องค์กรที่มีความเป็นเลิศ ด้วยการบริหารจัดการด้วยความรวดเร็ว มีความยืดหยุ่นสูง โปร่งใส เป็นธรรม และตรวจสอบได้ ตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทั้งนี้ บริษัทมีการกำหนดนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน เพื่อให้คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน สามารถยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมลงนามในคำประกาศเจตนารมณ์ของแนวร่วมปฏิบัติ (Collective Action Coalition) ของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต รวมถึงได้จัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริต (Anti-Corruption Policy) พร้อมทั้งกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ แนวปฏิบัติ และมาตรการในการดำเนินการที่ชัดเจน เพื่อการขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ปี 2560

- บริษัทดำเนินการให้บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (“IGE”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าลงนามข้อตกลงการใช้เทคโนโลยีการผลิตเอทานอลจากกากมันสำปะหลังกับบริษัท ซิปโปโร โฮลดิ้ง จำกัด โดยเทคโนโลยีที่ใช้นี้จะช่วยย่อยแปรที่เหลือในกากมันสำปะหลังให้สามารถนำมาผลิตเป็นน้ำตาล และเข้าสู่กระบวนการหมักให้เป็นเอทานอล ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าของเหลือใช้ให้สูงขึ้น และเป็นส่วนสำคัญในการยกระดับมาตรฐานการผลิตเอทานอลของประเทศไทย เพื่อการใช้พลังงานทดแทนอย่างยั่งยืน
- บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้เข้าร่วมทุนกับบริษัท สามมิตรมอเตอร์ส์แมนูแฟคเจอร์ จำกัด (มหาชน) เพื่อร่วมกันจัดตั้งบริษัท สามมิตร พีทีจี โปรแทรก โซลูชัน เซ็นเตอร์ จำกัด (“PRO TRUCK”) เพื่อประกอบกิจการศูนย์บริการ และซ่อมบำรุงครบวงจรสำหรับรถบรรทุก (Truck Service Center) โดยมีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท จำนวน 1 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัทถือหุ้นเป็นจำนวน 400,000 หุ้น หรือร้อยละ 40.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ปัจจุบัน PRO TRUCK เป็นผู้ให้บริการแบบครบวงจรรายแรก และรายเดียวในประเทศไทย ทั้งนี้ PRO TRUCK มีแผนการขยายสาขาทั้งใน และนอกสถานีสถานีบริการพีที ไม่น้อยกว่า 100 สาขา ภายในปี 2565 นอกจากนี้ PRO TRUCK มีการเปิดตัวสาขาแรกที่สถานีสถานีบริการ PT อำเภอสี่คิ้ว จังหวัดนครราชสีมา เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2560
- บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้ บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (PTGGE) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าร่วมลงทุนใน บริษัท พลังงานพัฒนา 5 จำกัด (“PP5”) ร่วมกับผู้ถือหุ้นอีก 3 ฝ่าย คือ นางสาวเล็ก แซ่เจา บริษัท พี แอนด์ ซี กรุ๊ป จำกัด (“P&C”) และบริษัท ศบง ชัสเทนเอเบิล เอ็นเนอร์ยี จำกัด (“SBANG”) เพื่อประกอบธุรกิจบริหารจัดการขยะมูลฝอยเพื่อผลิตพลังงานไฟฟ้า โดยมีทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท จำนวน 3 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัทถือหุ้นเป็นจำนวน 1,530,000 หุ้น หรือร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
- บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จี เอฟ เอ คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด (“GFA”) จำนวน 29,350 หุ้น ในราคาหุ้นละ 6,985 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 205 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดย GFA ดำเนินธุรกิจด้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้เครื่องหมายทางการค้า Coffee World, Cream & Fudge, New York 5th Av. Deli, และ Thai Chef Express ทั้งนี้ การเข้าซื้อหุ้นสามัญดังกล่าว มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มโอกาสและขีดความสามารถในการขยายธุรกิจด้านอาหารและเครื่องดื่มในพื้นที่ที่มีศักยภาพนอกสถานีสถานีบริการ PT เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ คอมมูนิตี้มอลล์ สนามบิน ทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่หลากหลายให้กับลูกค้าปัจจุบัน และขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมมากขึ้น



- บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้เข้าร่วมทุนกับบริษัท ออโต้แบคส์ เซเว่น จำกัด (“AUTOBACS”) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนใน Tokyo Stock Exchange ประเทศญี่ปุ่น เพื่อลงทุนในบริษัท สยาม ออโต้แบคส์ จำกัด (“SIAM AUTOBACS”) เพื่อประกอบกิจการศูนย์บริการและซ่อมบำรุงสำหรับรถยนต์ โดยมีทุนจดทะเบียน 169.90 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 15,989,998 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ์ 1,000,002 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท บริษัทถือหุ้นเป็นจำนวน 6,500,000 หุ้น หรือร้อยละ 38.26 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดย AUTOBACS เป็นแบรนด์อันดับหนึ่งในการให้บริการด้านรถยนต์ที่มีมาตรฐานและครบวงจรจากประเทศญี่ปุ่น สามารถเติมเต็มการให้บริการที่มีคุณภาพระดับโลกให้แก่ลูกค้าผู้ใช้รถยนต์ในประเทศไทย ทั้งนี้ SIAM AUTOBACS มีแผนการขยายสาขาทั้งใน และนอกสถานีสบริการพีที ไม่น้อยกว่า 240 สาขา ภายในปี 2565
- บริษัทได้อนุมัติให้บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด เข้าลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการกับวิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา เพื่อร่วมกันพัฒนาหลักสูตร และพัฒนาทักษะของนักศึกษาด้านการบริการ และการบริหารจัดการร้านกาแฟ ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และรองรับกับเป้าหมายการขยายธุรกิจร้านกาแฟพันธุ์ไทยในอนาคต นอกจากนี้ ยังเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้เข้าฝึกงาน และสามารถสร้างความก้าวหน้าในสายอาชีพของตนเองได้
- บริษัททำการออกและเสนอขายหุ้นกู้ จำนวน 1,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี และจำนวน 700 ล้านบาท อายุ 5 ปี เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจตามเป้าหมาย และกลยุทธ์ของบริษัท
- บริษัทเปิดตัว PT Max Reward Application ซึ่งสามารถใช้งานได้ทั้งใน Smartphone และ Tablet ทั้งในระบบปฏิบัติการ IOS และ Android โดยวัตถุประสงค์ของการเปิดตัว Application ดังกล่าว เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเข้าถึงข้อมูลการใช้บริการ สิทธิประโยชน์และข่าวสารต่างๆ อย่างรวดเร็วจากบริษัท ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างตรงจุดและทั่วถึงมากขึ้น
- คุณพิทักษ์ รัชกิจประการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัลผู้บริหารสูงสุดยอดเยี่ยม (Best CEO Awards) ประจำปี 2560 สำหรับผู้บริหารสูงสุดของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นปีที่ 2 ติดต่อกันที่ได้รับรางวัลนี้ แสดงให้เห็นถึงวิสัยทัศน์ในการวางกลยุทธ์ความมุ่งมั่น มุ่งเน้นในการทำงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงศักยภาพในการบริหารองค์กรที่โดดเด่นและมีคุณภาพ ซึ่งทำให้บริษัทเติบโตอย่างแข็งแกร่ง
- บริษัทได้รับผลสำรวจจากการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนประจำปี 2560 จัดทำโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยบริษัทได้คะแนนผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการในระดับ “ดีเลิศ”
- บริษัทเข้ารับโล่เกียรตินิยมจากคณะกรรมการตัดสิน “โครงการประกาศเกียรติคุณจรรยาบรรณดีเด่น หอการค้าไทย ประจำปี 2560” (ไทยเท่าดี วิถียั่งยืน) ผู้ประกอบธุรกิจด้วยหลักบรรษัทภิบาล โดยยึดความโปร่งใส และความซื่อสัตย์สุจริต

ปี 2559

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 อนุมัติให้ 1. บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนของ บริษัท อามา มารีน 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 โซลูชั่น จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้ง ตรวจสอบ ซ่อมแซม ตู้จ่ายเชื้อเพลิง สถานีบริการ และอุปกรณ์ทุกประเภท โดยบริษัทถือหุ้นเป็นจำนวน 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท หรือร้อยละ 60.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
- ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นในกลุ่มของครอบครัวธุรกิจประการ โดยการโอนหุ้นบางส่วนให้ บริษัท รัชกิจ โฮลดิ้ง จำกัด เข้าถือหุ้นแทน เพื่อรองรับการกำกับดูแลธุรกิจของครอบครัวในระยะยาว ซึ่งภายหลังจากการโอนหุ้น บริษัท รัชกิจ โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นร้อยละ 25.12 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด และผู้ถือหุ้นสูงสุดยังเป็นบุคคลเดิม ทั้งนี้ การปรับโครงสร้างดังกล่าว ไม่ส่งผลกระทบต่อข้อกำหนดนโยบาย และอำนาจการบริหารจัดการบริษัท
- บริษัทเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ “น้ำมันเครื่อง พีที แมกซ์นิตรอน” ที่มีคุณภาพสูง โดยใช้เทคโนโลยี Syn4Max ที่เพิ่มประสิทธิภาพน้ำมันพื้นฐานให้เทียบเท่ากับน้ำมันสังเคราะห์ ทำให้เครื่องยนต์สะอาด และสามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ โดยวางจำหน่ายที่สถานีบริการน้ำมัน พีที ทุกสาขา
- บริษัทได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้ บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เข้าร่วมทุนกับบริษัท เอี่ยมบุรพา จำกัด เพื่อร่วมกันจัดตั้งบริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (“IGE”) เพื่อประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายเอทานอล น้ำมันเชื้อเพลิงชีวภาพจากกากมันสำปะหลัง หรือแป้ง ตามแผนการขยายธุรกิจพลังงานทดแทนของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทย่อยถือหุ้นเป็นจำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท หรือร้อยละ 60.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสถานีบริการน้ำมันทั้งหมด 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 จัดทำโดยรัฐบาลและสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.)
- บริษัทได้รับรางวัล บริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น ประจำปี 2015 (Investor Relations Awards 2015) ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดระหว่าง 3,000 – 10,000 ล้านบาท
- ชำระเงินลงทุนในกิจการร่วมค้า 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 ลงนามสัญญาซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์เพื่อการผลิตสำหรับ โครงการปาล์มน้ำมันครบวงจร (Palm Complex)
- บริษัทเริ่มให้บริการสถานีบริการ LPG เพื่อให้ผู้ใช้บริการ LPG ได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและบริการที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน
- บริษัทย่อยจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อ จาก บริษัท พีเรนีส 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 ก๊าซผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และสินค้าทุกประเภท รวมถึงคนโดยสาร ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ
- บริษัทลงนามสัญญาซื้อ-ขายน้ำมันระยะยาว 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 โดยบริษัท อาม่า มารีน จำกัด 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 เพิ่มมากขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ทั้งหมด 3.8 ล้านสมาชิก และขณะนี้ มีสถานีบริการที่จำหน่ายแก๊สโซฮอล์ E20 ทั้งหมด 56 แห่ง

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

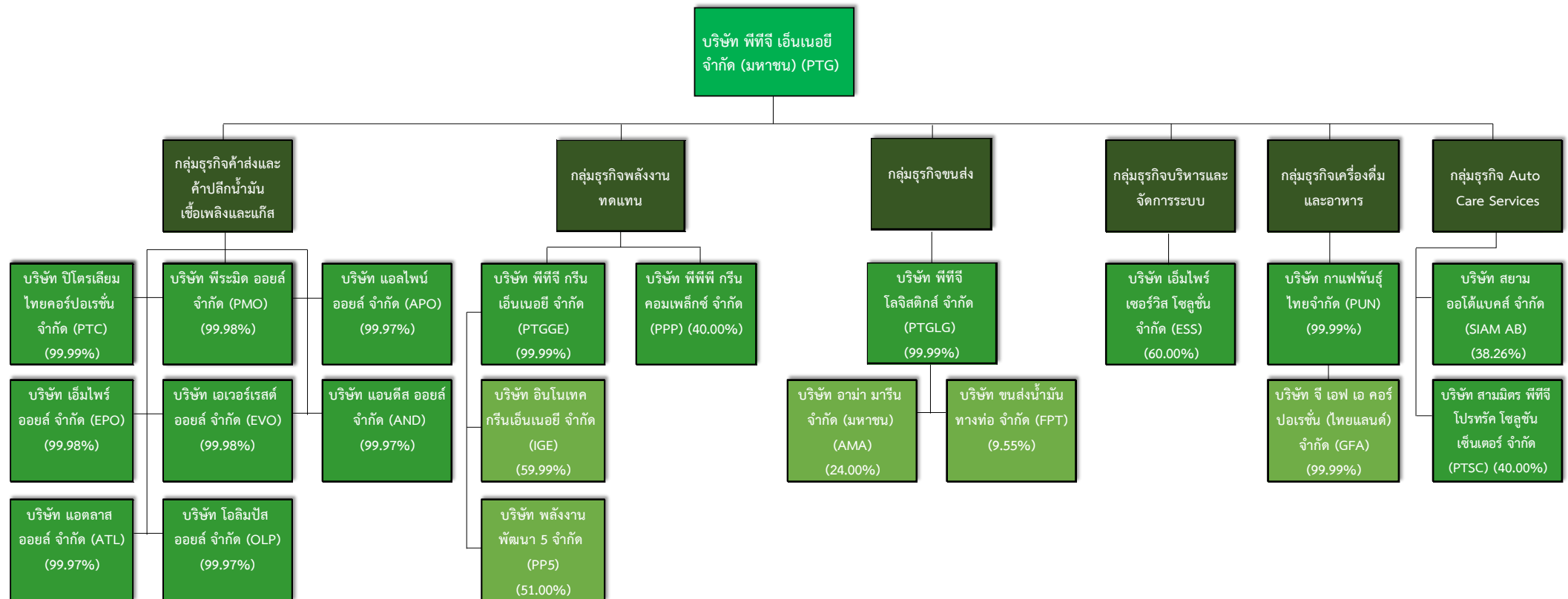
กลุ่มธุรกิจของบริษัทแบ่งออกได้เป็น 6 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่

1. ธุรกิจขายส่งและขายปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงและแก๊ส ซึ่งเป็นธุรกิจหลักและธุรกิจเริ่มแรกของบริษัท
2. ธุรกิจขนส่งและการจัดการคลังสินค้า โดยเป็นกิจการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับสถานีบริการน้ำมัน PT และการบริหารสินค้าคงคลัง
3. ธุรกิจพลังงานทดแทนและธุรกิจผลิตจำหน่ายไบโอดีเซลและน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์
4. ธุรกิจระบบการบริหาร และซ่อมบำรุงอุปกรณ์ในสถานีบริการ
5. ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม
6. ธุรกิจให้ศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถยนต์และรถเชิงพาณิชย์

ทั้งนี้ บริษัทมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างครบวงจร



โครงสร้างธุรกิจของบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)





ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย กิจการร่วมค้า และบริษัทร่วม

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
กลุ่มธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิง และแก๊ส		
บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (PTG)	<ul style="list-style-type: none"> ธุรกิจค้าปลีกน้ำมันผ่านสถานีบริการภายใต้แบรนด์ PT ที่บริษัทเป็นผู้บริหารงาน ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับ <ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเพื่อจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมันที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทเป็นผู้บริหาร ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจการให้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมัน 	-
บริษัท ปิโตรเลียมไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (PTC)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 และแก๊สแอลพีจี ธุรกิจร้านสะดวกซื้อในสถานีบริการน้ำมันและสถานีบริการแก๊สแอลพีจี 	99.99%
บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 	99.98%
บริษัท แอลไพน์ ออยล์ จำกัด (APO)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 	99.97%
บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 	99.98%
บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 	99.98%
บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 	99.97%
บริษัท แอตลาส ออยล์ จำกัด (ATL)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 	99.97%
บริษัท โอลิมปัส ออยล์ จำกัด (OLP)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 	99.97%
กลุ่มบริษัทขนส่งและการจัดการคลังสินค้า		
บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (PTGLG)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจขนส่ง ขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และสินค้าทุกประเภท รวมถึงคนโดยสาร ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ นอกจากนี้ยังรวมถึงการบริหารคลังสินค้า 	99.99%
บริษัท อามา มารีน จำกัด (มหาชน) (AMA)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางทะเลโดยเรือบรรทุกสินค้าเหลว และให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางบกโดยรถบรรทุกสินค้าเหลว 	24.00%
บริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด (FPT)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจการบริการขนส่งน้ำมันทางท่อสำหรับน้ำมันอากาศยาน จากโรงกลั่นน้ำมันบางจากถึงดอนเมือง ขนส่งน้ำมันภาคพื้นดิน (น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว และน้ำมันเบนซิน) และบริการจ่ายน้ำมันทางรถยนต์ 	9.55%
กลุ่มธุรกิจพลังงานทดแทน		
บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (PTGGE)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 การผลิต และ/หรือจำหน่ายพลังงานทางเลือก 	99.99%
บริษัท พีพีพี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด (PPP)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจด้านโรงสกัดน้ำมันปาล์ม โดยผลิต และจัดจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบที่ได้จากการสกัด และธุรกิจด้านโรงผลิตน้ำยางข้น และน้ำยางแปรรูป 	40.00%



บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น
	รวมถึงธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวล (Bio-gas) จากของเสียที่ได้จากกระบวนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบ และการแปรรูปน้ำยาง	
บริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (IGE)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายเอทานอล น้ำมันเชื้อเพลิงชีวภาพจากกากมันสำปะหลัง หรือแป้ง หรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับแป้ง โรงงานผลิตเอทานอล โรงไฟฟ้าไบโอแก๊ส โรงไฟฟ้าชีวมวล และโรงไฟฟ้าทุกประเภท 	59.99%
บริษัท พลังงานพัฒนา 5 จำกัด (PP5)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจบริหารจัดการระบบกำจัดขยะมูลฝอยเพื่อผลิตพลังงานไฟฟ้า โรงงานผลิตกระแสไฟฟ้าจากขยะ จากพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานความร้อน พลังงานชีวมวลไฟฟ้าจากพลังงานน้ำ พลังลม กังหันก๊าซ พลังงานหมุนเวียน และพลังงานทดแทนอื่นๆ รวมถึงการติดตั้งระบบส่งกระแสไฟฟ้าซึ่งส่งจากแหล่งผลิตไปยังระบบจ่ายกระแสไฟฟ้า 	51.00%
กลุ่มธุรกิจบริหารและจัดการระบบ		
บริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชัน จำกัด (ESS)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจระบบการบริหาร และซ่อมบำรุงอุปกรณ์ในสถานบริการ และเครื่องจักร รวมทั้งให้บริการโปรแกรม คำสั่ง และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว 	60.00%
กลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม		
บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด (PUN)	<ul style="list-style-type: none"> ร้านกาแฟภายใต้ชื่อร้าน “กาแฟพันธุ์ไทย” ประกอบธุรกิจการจำหน่าย กาแฟ ชา เครื่องดื่ม และอาหาร 	99.99%
บริษัท จี เอฟ เอ คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด (GFA)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจจำหน่าย กาแฟ ชา เครื่องดื่ม และอาหาร ผลิต นำเข้า ส่งออก รับจ้าง นายหน้าตัวแทน ประกอบการติดตั้ง ซ่อมแซมบำรุงรักษา จัดจำหน่าย ขายปลีก ขายส่ง ทั้งภายในประเทศและภายนอก 	99.99%
กลุ่มธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถยนต์และรถเชิงพาณิชย์		
บริษัท สยาม ออโต้แบคส์ จำกัด (SIAM AB)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุงสำหรับรถยนต์ (Car Service Center) โดยรวมถึงการสร้าง การออกแบบศูนย์บริการ การจัดซื้อจัดจ้าง การขนส่ง การขอใบอนุญาต การตลาดโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การขาย การบริหาร จัดการ ศูนย์บริการ รวมถึงการดำเนินธุรกิจในเรื่องอื่นใด ซึ่งเกี่ยวกับกิจการดังกล่าว 	38.26%
บริษัท สามมิตร พีทีจี โปรเทค โซลูชัน เซ็นเตอร์ จำกัด (PTSC)	<ul style="list-style-type: none"> ประกอบธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุงสำหรับรถบรรทุก โดยรวมถึงการสร้าง และการออกแบบศูนย์บริการ การจัดซื้อ การขนส่ง การขอใบอนุญาต การตลาดโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การขาย การบริหารจัดการศูนย์บริการ รวมถึงการดำเนินธุรกิจในเรื่องอื่นใดซึ่งเกี่ยวกับกิจการดังกล่าว 	40.00%

1.4 ทิศทางการพัฒนากิจการ

กลยุทธ์การเติบโตสู่ความยั่งยืน

จากจุดเริ่มต้น บริษัท ภาควิชาเคมีภัณฑ์ จำกัด ณ ปี 2531 ขยายกิจการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดปี 2538 การฝ่าวิกฤตการณ์ต้มยำกุ้งปี 2540 แล้วปลดภาระหนี้ไม่ต่ำกว่า 3,600 ล้านบาทภายในปี 2549 พร้อมกลับมาขยายกิจการอีกครั้ง และเข้าตลาดหลักทรัพย์ปี 2556 ก้าวกระโดดสู่ธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศโดยการบริหารจัดการสถานีบริการน้ำมันและแก๊ส LPG ลงทุนในพลังงานทดแทน เข้าสู่ธุรกิจน้ำมันหล่อลื่น สร้างคลังน้ำมันพื้นที่ครอบคลุมทั่วประเทศ เพิ่มการขนส่งทั้งทางบก ทางท่อ และทางทะเล ขยายร้านกาแฟ และร้านสะดวกซื้อปี 2560

กลุ่มผู้บริหารและพนักงาน บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ พร้อมที่จะก้าวไปสู่ความมั่นคงในทศวรรษที่ 4 ด้วยประสบการณ์การทำธุรกิจที่ผ่านมามากกว่า 30 ปี ผสานกับแนวคิดการเปลี่ยนแปลงยุคใหม่ เพื่อรุดหน้าไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

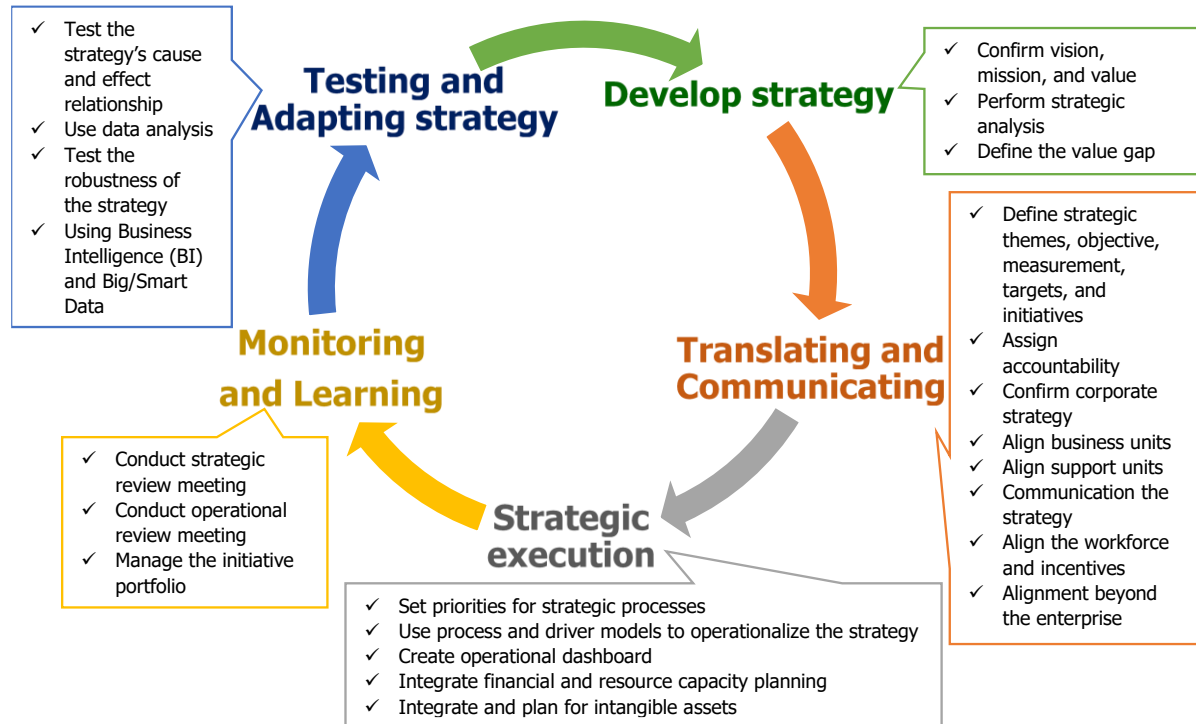
เนื่องด้วยวิสัยทัศน์ การตั้งเป้าหมาย และการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจแบบก้าวกระโดดตลอดระยะเวลา 30 ปีที่ผ่านมา บริษัทยังคงเดินหน้าต่อโดยการกำหนดทิศทางการดำเนินงานที่เน้นการเติบโตแบบก้าวหน้า และยั่งยืนภายใต้ภาวะการเปลี่ยนแปลงของโลกในด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และกลุ่มบริษัทในเครือ ได้แก่ ภาพรวมการเติบโตของเศรษฐกิจโลกในแต่ละภูมิภาคที่มีผลต่อการใช้พลังงานของลูกค้าเชิงพาณิชย์ที่ดำเนินธุรกิจการผลิต การกระจายสินค้า และการนำเข้าและส่งออกสินค้า ความต้องการและการเปลี่ยนแปลงราคาพืชผลทางการเกษตรในตลาดโลกที่มีผลต่อความคล่องตัวทางการเงินของลูกค้ากลุ่มเกษตร ความผันผวนของสภาพอากาศที่มีผลต่อความอยู่และการดำเนินชีวิตของลูกค้าทั่วไป ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนวิถีชีวิตผู้คนทั้งกลุ่มในเมืองใหญ่และชุมชนในชนบทซึ่งช่วยให้การติดต่อสื่อสาร เข้าถึง เข้าใจ และสามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริง รวมทั้งการลงทุนในรูปแบบใหม่อย่าง “StartUp” ที่ให้โอกาสในการทำธุรกิจแนวคิดใหม่ๆ บนพื้นฐานของนวัตกรรมควบคู่กับการเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันแก่บริษัท ที่ร่วมลงทุน เป็นต้น

คณะกรรมการบริษัทได้กำกับดูแลร่วมกับฝ่ายจัดการในการจัดทำกลยุทธ์ และแผนงานประจำปี ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักขององค์กร รวมถึงการสนับสนุนให้มีการจัดทำ หรือทบทวนวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ขององค์กร เพื่อให้มั่นใจว่ากลยุทธ์ และแผนงานดังกล่าวสามารถทำให้บริษัทบรรลุตามวัตถุประสงค์ และเป้าหมายตามที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ คณะกรรมการยังได้กำกับดูแลให้มีการส่งเสริมการนำนวัตกรรม และเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน และตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้เสีย โดยอยู่บนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม

กลุ่มผู้บริหารได้เตรียมความพร้อมจากผลการประเมินการบริหารจัดการกลยุทธ์องค์กร¹ ในระดับที่ 3 “Structured and Proactive” ในปี 2561 ไปสู่ระดับสูงสุด คือ ระดับที่ 5 “Continuous improvement” ในปี 2563 ครบทั้ง 8 มุมมองในการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ คือ Leadership, Culture and values, Strategic thinking and planning, Alignment, Performance management, Performance measurement, Process improvement และ Sustainability of strategic management นอกจากนี้มีการตั้งฝ่ายงานที่รับผิดชอบในการขับเคลื่อนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์องค์กรอย่างเป็นทางการในปี 2560 ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อการผลักดันความสำเร็จตามเป้าหมายขององค์กรในอนาคตด้วยการใช้รอบความคิดและการวางแผนเชิงกลยุทธ์ พร้อมทั้งแต่งตั้งที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญพิเศษ² ด้านการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ระดับประเทศ และเป็นนักวิชาการด้านการบริหารจัดการธุรกิจระดับโลก โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานในการกำหนด/ทบทวน การวางแผนงานและรายละเอียด การติดตามความสำเร็จ และการตรวจสอบความก้าวหน้าของการดำเนินงานอย่างเป็นระบบร่วมกันกับคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ และกลุ่มผู้บริหารที่เป็นฝ่ายจัดการธุรกิจทั้งหมดอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่องเป็นประจำตลอดทั้งปีปฏิทิน นอกจากนี้ นายพิทักษ์ รัชกิจประการ ได้สื่อสารทิศทางการดำเนินธุรกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ ให้กับผู้บริหารและพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนองค์กรให้มุ่งสู่เป้าหมายในทิศทางเดียวกัน

¹ อ้างอิงจาก The Strategic Management Maturity Model™ จากสถาบัน Balanced scorecard institute สหรัฐอเมริกา

² รองศาสตราจารย์ ดร. พสุ เดชะรินทร์ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งคณบดีคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ยังคงดำเนินการเพื่อการขยายและเติบโตในธุรกิจหลักอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งมีการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจด้วยการลงทุนลักษณะต่างๆ ในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่อง และสามารถต่อยอดกับสถานีบริการน้ำมันและแก๊ส LPG แบบครบวงจร ควบคู่กับการสร้างความพึงพอใจและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีอย่างต่อเนื่องกับลูกค้าที่มีความแตกต่างกันในเชิงพื้นที่ และวิถีชีวิต ผ่านการให้บริการ ณ จุดขาย และช่องทางต่างๆ ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ส่วนการบริหารจัดการภายในองค์กรได้มุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพของพนักงานทุกระดับพร้อมกับการสรรหาและรักษาพนักงานที่มีศักยภาพสูงรุ่นใหม่สำหรับการสืบทอดวิสัยทัศน์ และพันธกิจขององค์กรให้มีการบริหารจัดการอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีสอดคล้องกับหลักธรรมาภิบาล โปร่งใส และตรวจสอบได้โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทั้งลูกค้า ผู้ถือหุ้น พนักงาน คู่ค้า และสิ่งแวดล้อมนำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนควบคู่กับความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งนี้การกำหนดกลยุทธ์องค์กรระหว่างปี 2561 ถึง 2565 แบ่งออกเป็น 6 วาระสำคัญ ดังนี้



1. Growth in existing business locally and internationally

มุ่งเน้นการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอัตราที่ก้าวหน้าสำหรับธุรกิจที่มีอยู่ในปัจจุบัน ด้วยการขยายสาขาทั้งในและต่างประเทศโดยเฉพาะในกลุ่ม CLMV เพื่อส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพ และบริการที่หลากหลายให้กับลูกค้าที่มีความต้องการแตกต่างกัน รวมทั้งเป็นช่องทางในการส่งมอบความสะดวกสบายให้กับลูกค้าโดยการผสมผสานความร่วมมือกับคู่ค้าจากภาคธุรกิจต่างๆ ผ่านทางสถานีบริการน้ำมันและแก๊ส LPG ธุรกิจร้านสะดวก Max mart และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ตราสินค้าพันธุ์ไทย, Coffee World, Cream and Fudge, New York 5th Av. Deli, Coffee World Restaurant, และ Thai Chef Express รวมทั้งศูนย์บริการและซ่อมบำรุงครบวงจรสำหรับรถบรรทุกและรถยนต์ผ่านทางคู่ค้าสำคัญ ได้แก่ บริษัท สามมิตรมอเตอร์แมนูแฟคเจอร์ จำกัด (มหาชน) ภายใต้แบรนด์ “PRO TRUCK” และ บริษัท สยาม ออโต้แบคส์ จำกัด ภายใต้ชื่อ “AUTOBACS”

2. Develop new business

นอกจากผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยบริษัท ได้แก่ น้ำมันเชื้อเพลิงประเภทต่างๆ แก๊ส LPG และน้ำมันหล่อลื่นตราสินค้า PT Maxnitron ในอนาคตอันใกล้ บริษัทยังมีสินค้าอุปโภคและบริโภคต่างๆ ภายใต้ตราสินค้าอื่นๆ ทั้งที่เป็นผู้ผลิตเอง และร่วมมือกับคู่ค้า โดยวิธีการร่วมทุนในลักษณะต่างๆ ตามความเหมาะสม เช่น Mergers and Acquisitions (M&A), Joint venture (JV) และ Corporate venture capital (CVC) เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทไม่เพียงแต่มุ่งเน้นการขยายในธุรกิจพลังงานแบบฟอสซิล และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสถานีบริการ บริษัทยังพร้อมที่จะต่อยอดไปยังธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริการและการค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคพื้นฐานต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต และสอดคล้องกับวิถีชีวิตของกลุ่มลูกค้าในแต่ละพื้นที่ รวมทั้งการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน ได้แก่ ธุรกิจผลิตไบโอดีเซลจากปาล์มน้ำมัน และธุรกิจผลิตเอทานอลจากมันสำปะหลังและอ้อย

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการลงทุนเพื่อสร้างแหล่งที่มาของรายได้และผลกำไรในรูปแบบอื่นๆ ได้แก่ ค่าเช่าพื้นที่ ค่าธรรมเนียมการบริการที่สืบเนื่องจากการใช้ทรัพยากรต่างๆ ในธุรกิจร่วมกันกับของบริษัท จากบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรทั้งบริษัทขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และผู้ประกอบการรายย่อย อีกทั้งผลตอบแทนในรูปแบบต่างๆ จากการถือหุ้น บริษัท อามา มารีน จำกัด (มหาชน) และบริษัท ขนส่งน้ำมันทางท่อ จำกัด ในปัจจุบัน รวมถึงผลตอบแทนที่จะเกิดจากการร่วมลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าขยะ และ StartUp ในอนาคต

3. Create PT brand loyalty

ด้วยความหลากหลายของสินค้าและบริการในปัจจุบันและอนาคต บริษัท จึงมุ่งเน้นการสื่อสารจุดเด่นและความแตกต่างเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ชัดเจนในมุมมองของบุคคลทั่วไป กลุ่มลูกค้า และคู่ค้า ให้เกิดการรับรู้และเข้าใจดียิ่งขึ้นของตราสินค้าต่างๆ ภายใต้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ที่ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพของสินค้าอย่างต่อเนื่อง การสร้างความพึงพอใจ และความรับผิดชอบต่อสังคม ผ่านช่องทางที่เป็นจุดให้บริการต่างๆ การโทรเข้าระบบ Cell center การเผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ การเปิดใช้เทคโนโลยีแบบ Mobile application ชื่อ “Max Rewards” ในระบบปฏิบัติการ iOS และ Android รวมทั้งการทำกิจกรรมร่วมกับลูกค้าและชุมชนเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาสังคมและรักษาความปลอดภัยให้น่าอยู่อย่างยั่งยืน

4. Create PTG ecosystems

แนวความคิดที่จะสร้างความสะดวก และให้สิทธิประโยชน์ต่างๆ แก่กลุ่มลูกค้า ควบคู่กับการสร้างความพึงพอใจ และไว้วางใจได้เมื่อมีการใช้สินค้าและบริการของกลุ่มบริษัทในเครือ ดังนั้น บริษัท จึงต่อยอดระบบสมาชิกที่เรียกว่า “PT Max card” ที่จะเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าแต่ละราย สินค้าและบริการต่างๆ และเอกลักษณ์ที่หลากหลายเข้าไว้ด้วยกัน ทั้งที่สินค้าและบริการต่างๆ มาจากกลุ่มบริษัทในเครือ คู่ค้า พันธมิตรทางธุรกิจ และการประสานความร่วมมือกับภาครัฐและรัฐวิสาหกิจต่างๆ

5. Digitalize PTG

การใช้เทคโนโลยีในการทำงานและประมวลผลบนกระบวนการการดำเนินงานที่ถูกต้องและกระชับ ย่อมทำให้เกิดผลลัพธ์ที่แม่นยำและรวดเร็ว นอกจากจะเป็นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าที่ได้รับบริการ ยังเป็นประโยชน์ในเชิงธุรกิจ เช่น ภาพลักษณ์ที่ทันสมัย การลดต้นทุนในด้านต่างๆ ในระยะยาว และนวัตกรรมการให้บริการในรูปแบบใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มลูกค้าร่วมกับคู่ค้าและพันธมิตร เป็นต้น รวมทั้งการเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูลเชิงธุรกิจเพื่อลดระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งระหว่างกลุ่มบริษัทในเครือทั้งหมด³ และคู่ค้าสำคัญในอนาคตอันใกล้

6. People and Culture excellence

การที่จะให้บรรลุความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด บริษัทจึงให้ความสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของพนักงานและกลุ่มผู้บริหารทุกระดับ ซึ่งเป็นแรงขับเคลื่อนผลการดำเนินงานของบริษัท และกลุ่มบริษัทในเครือให้บรรลุเป้าหมายการดำเนินงานสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ และเติบโตอย่างยั่งยืน โดยเน้นการปลูกฝังค่านิยมองค์กร⁴ ผ่านกิจกรรมต่างๆ ระหว่างพนักงานและผู้บริหาร ในสถานการณ์จริงที่มีการให้บริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ที่มีการจัดกิจกรรม “PT Presenter” ในโครงการ PT Service Volunteer Program ปี 2560 รวมทั้งบริษัท ยังคงให้การสนับสนุนกลุ่มพนักงานเข้าประกวดระดับประเทศ คือ “Thailand Kaizen Award” ควบคู่กับการจัดหลักสูตรฝึกอบรมพัฒนาทักษะในการทำงาน และการอยู่ร่วมกันในสังคมอย่างสม่ำเสมอทั้งที่ดำเนินการโดยวิทยากรภายในและภายนอกบริษัท ที่มีศักยภาพ ขณะที่บริษัท จัดให้กลุ่มผู้บริหารในแต่ละระดับเข้าร่วมอบรมกับสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD), PacRim Group ซึ่งมีหลักสูตรในการพัฒนาศักยภาพผู้นำที่ได้มาตรฐานสากล และสถาบันอบรมหลักสูตรผู้บริหารต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน ตามความรับผิดชอบ และบทบาทหน้าที่ที่ต้องการส่งเสริมให้ดำเนินงานในอนาคตอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้บริษัท ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตรปริญญาดริการบริหารจัดการธุรกิจกับมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ซึ่งจะเป็นการสร้างอาชีพ และส่งเสริมให้นักศึกษามีรายได้พิเศษจากการฝึกงานกับ “บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด” ในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งนำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนทั้งทางสังคม และบริษัท ต่อไปในอนาคต

³ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) มีบริษัทในเครือที่เข้าไปถือหุ้นโดยตรงดังต่อไปนี้ บริษัท ปิโตรเลียมไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (PTC-99.99%), บริษัท พีระมิต ออยล์ จำกัด (PMO-99.98%), บริษัท แอลโพน ออยล์ จำกัด (APO-99.97%), บริษัท เอ็มไพร์ ออยล์ จำกัด (EPO-99.98%), บริษัท เอเวอร์เรสต์ ออยล์ จำกัด (EVO-99.98%), บริษัท แอนดิส ออยล์ จำกัด (AND-99.97%), บริษัท แอตลาส ออยล์ จำกัด (ATL-99.97%), บริษัท โอลิมปัส ออยล์ จำกัด (OPL-99.97%), บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (PTGGE-99.99%), บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด (PUN-99.99%), บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (PTGLG-99.99%), บริษัท เอ็มไพร์ เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (ESS-60.00%) และบริษัท อินโนเทค กรีน เอ็นเนอยี จำกัด (IGE-59.99%) ทั้งนี้ ไม่นับรวมกับบริษัทที่ถูกถือหุ้นโดยบริษัทในเครือของบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)

⁴ ค่านิยมองค์กร คือ “CTIC” ซึ่งย่อมาจาก “Customer service”, “Team”, “Integrity & Ethic” และ “Continuous improvement”

2. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นหลัก โดยส่วนใหญ่ บริษัทและบริษัทย่อยสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายโดยตรงจาก บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ไทยออยล์” หรือ “TOP”) และขนส่งโดยกองรถบรรทุกน้ำมันของบริษัท เพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า โดยน้ำมันเชื้อเพลิงส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่าย เป็นการจำหน่ายทั้งทางตรงและทางอ้อมให้กับกลุ่มผู้ใช้อยนต์และกลุ่มผู้ใช้น้ำมันอื่น (เช่น เกษตรกรที่ใช้น้ำมันสำหรับเครื่องจักรทางการเกษตร เป็นต้น) ผ่านสถานีบริการน้ำมัน PT

นอกจากนี้ บริษัทมีคลังน้ำมันทั้งหมด 10 แห่ง รวมความจุ 206.75 ล้านลิตร โดยคลังน้ำมันแห่งที่ 10 เปิดให้บริการในเดือนมกราคม 2561 โดยบริษัทมีคลังน้ำมันที่กระจายตัวตามภาคต่างๆ ครอบคลุมมากที่สุดในประเทศ คลังน้ำมันนี้ ใช้เป็นจุดพักน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมัน ก่อนส่งต่อไปยังสถานีบริการน้ำมันหรือกลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมัน เพื่อเป็นการให้บริการขนส่งอย่างมีประสิทธิภาพ ลดระยะเวลาการส่งมอบ และลดต้นทุนค่าขนส่ง โดยบริษัทจะมีการตรวจคุณภาพน้ำมันที่เก็บรักษาในทุกๆ เดือน

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัท และบริษัทย่อยจำหน่ายสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

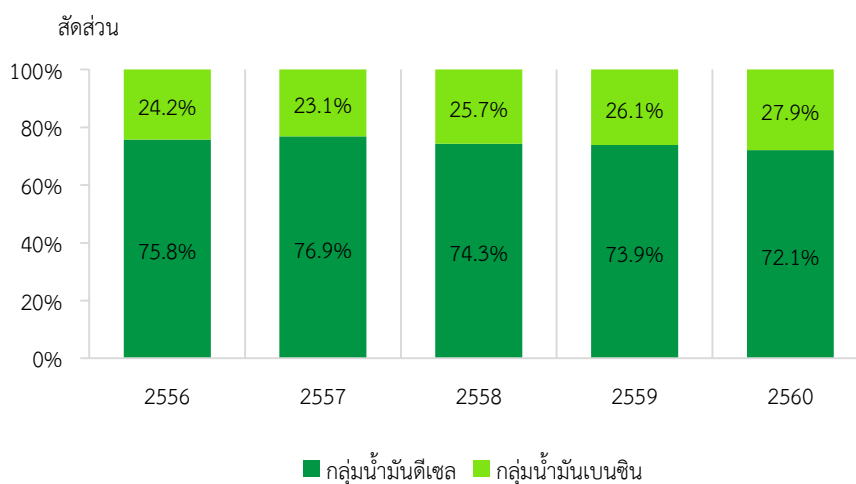
1) ผลิตภัณฑ์น้ำมันเชื้อเพลิง (Fuel Product)

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 เนื่องจากกลุ่มผู้ใช้อยนต์เพื่อการพาณิชย์เป็นกลุ่มลูกค้าหลักทั้งทางตรงและทางอ้อมของบริษัท ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายจึงสอดคล้องกับประเภทรถยนต์ที่จดทะเบียนในประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่ใช้น้ำมันดีเซล ทั้งนี้ บริษัทขยายธุรกิจเข้ามาในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากขึ้น ทำให้สัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันเบนซินเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ

สัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซิน



ที่มา: บริษัท



2) ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่น้ำมันเชื้อเพลิง (Non-fuel Product)

บริษัทจำหน่ายสินค้าอุปโภค และบริโภค ผ่านร้านสะดวกซื้อ Max Mart ที่มีสินค้ามากกว่า 2,000 รายการ และบริษัทยังมีร้านอาหารและเครื่องดื่มที่ได้รับการชื่นชม และยอมรับจากผู้บริโภคในเรื่องรสชาติ และคุณภาพ ด้วยการบริการที่เป็นกันเองภายใต้แบรนด์ชื่อ กาแฟพันธุ์ไทย, คอฟฟี่ เวิลด์ (Coffee World), ครีม แอนด์ ฟัดจ์ (Cream & Fudge), นิวยอร์ก ฟิฟท์ อเวนิว เดลี (New York Deli 5th Ave.), และร้านอาหารไทยเชฟเอ็กสเพรส (Thai Chef Express)

นอกจากสินค้าอุปโภค และบริโภคแล้ว บริษัทยังจำหน่ายน้ำมันเครื่องคุณภาพสูงในราคาย่อมเยาภายใต้แบรนด์ชื่อ PT Maxnitron ซึ่งเริ่มเปิดตัวเมื่อปลายปี 2559 รวมถึงผลิตภัณฑ์ล้อสินค้าเครื่องยนตชนิดต่างๆ และบริษัทยังมีบริการพื้นที่ให้เช่าภายในสถานีบริการ PT อีกด้วย ในปีที่ผ่านมา บริษัทยังได้ร่วมทุนเปิดศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถบรรทุกและรถขนส่งขนาดใหญ่ที่ครบวงจรแห่งแรกในประเทศไทยภายใต้แบรนด์ชื่อ PRO TRUCK และศูนย์บริการและซ่อมบำรุงรถยนต์ที่มีคุณภาพและครบวงจรจากประเทศญี่ปุ่น ภายใต้แบรนด์ชื่อ AUTOBACS ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ครบถ้วนและรอบด้านมากขึ้น

บริษัทยังมีการให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับลูกค้า และกลุ่มผู้ค้าน้ำมันรายอื่น โดยการให้บริการที่สำคัญของบริษัท เช่น การให้บริการขนส่งและขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงกับลูกค้าในธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่ไม่มีรถบรรทุกน้ำมันเป็นของตนเอง และการให้บริการรับฝากน้ำมันแก่ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท และบริษัทย่อย สามารถแบ่งออกได้เป็น 6 ประเภท ดังนี้

1) ธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานีบริการ PT

บริษัทดำเนินธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานีบริการ PT ใน 2 ลักษณะ ได้แก่

1.1) สถานีบริการน้ำมันที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท (Company Owned Outlet)

สถานีบริการน้ำมันประเภทนี้จะเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท และบริหารงานโดยบริษัท (Company Owned Company Operated หรือ “สถานีบริการประเภท COCO”) โดยดำเนินการภายใต้ บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (“PTC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นหลัก โดยสัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลในแต่ละสถานีบริการน้ำมัน จะแตกต่างกันไปตามลักษณะความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันแต่ละแห่ง

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัทคือ กลุ่มผู้ใช้น้ำมันที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ซึ่งได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการขนส่ง และผู้ผลิตสินค้าที่ใช้น้ำมันในการขนส่งสินค้า ซึ่งประกอบกิจการในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO หรือขนส่งสินค้าผ่านสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO เป็นประจำ
- 2) กลุ่มเกษตรกรที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเครื่องจักรกลการเกษตรต่างๆ ซึ่งพักอาศัยหรือทำการเกษตรอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO
- 3) กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ และรถจักรยานยนต์ในการดำเนินชีวิตประจำวันซึ่งพักอาศัยในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพจึงมีการใช้น้ำมันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายดังกล่าว บริษัทจึงเน้นการลงทุนสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ที่อยู่ใกล้แหล่งชุมชนต่างๆหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

● ช่องทางจำหน่าย

บริษัทลงทุนเพิ่มสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่ายน้ำมันให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศ ทั้งนี้ การลงทุนเพิ่มสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO เป็นไปได้หลายลักษณะ ขึ้นอยู่กับรูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม โดยผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการด้านการลงทุนสถานีบริการ โดยบริษัทอาจจะลงทุนซื้อ หรือเช่าสถานีบริการน้ำมันที่เจ้าของสถานีบริการน้ำมันไม่ประสงค์ที่จะดำเนินกิจการต่อ โดยพิจารณาจากเงื่อนไข และความต้องการของเจ้าของสินทรัพย์ เช่น ระยะเวลาการให้เช่า อัตราค่าเช่าสินทรัพย์ การปรับขึ้นค่าเช่า เป็นต้น ประกอบกับการวิเคราะห์ความเสี่ยง และความคุ้มค่าในการลงทุน

● กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ และการใช้บริการสถานีบริการน้ำมัน PT ทั้งนี้ น้ำมันที่จำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน PT มากกว่าร้อยละ 80 มาจากการสั่งซื้อโดยตรงจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ซึ่งเป็นโรงกลั่นน้ำมันขนาดใหญ่ที่มีมาตรฐาน และเป็นผู้จำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ภายในประเทศ จึงมั่นใจได้ว่าเป็นน้ำมันที่มีคุณภาพ และมีมาตรฐาน ประกอบกับบริษัทบริหารและดำเนินการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงไปยังสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ทั่วประเทศ ด้วยกองรถบรรทุกน้ำมันของบริษัทเอง จึงสามารถควบคุมคุณภาพ ป้องกันปัญหาการปลอมปนน้ำมัน และการปนเปื้อนในระหว่างการขนส่งน้ำมันที่อาจเกิดขึ้น หากขนส่งน้ำมันโดยผู้ประกอบการที่ไม่มีมาตรฐาน และไม่มีจริยธรรม

นอกจากนี้ บริษัทได้ลงทุนสร้างศูนย์ปฏิบัติการทดสอบคุณภาพน้ำมันชั้นที่คลังน้ำมันแม่กลอง เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพน้ำมันที่ได้จากการสุ่มตัวอย่างในยังสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ นอกจากนี้บริษัทยังมีหน่วยตรวจสอบน้ำมันเคลื่อนที่ (Mobile Lab) สำหรับสุ่มตรวจคุณภาพน้ำมันที่จำหน่ายในสถานีบริการน้ำมัน PT ทั้งสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทมั่นใจได้ว่าน้ำมันที่จำหน่ายในสถานีบริการน้ำมัน PT แต่ละแห่งมีคุณภาพ และมีมาตรฐานเดียวกับน้ำมันที่ผลิตได้จากโรงกลั่นน้ำมัน

ในด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยกระตุ้นให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเพิ่มปริมาณการซื้อน้ำมันในแต่ละครั้ง และซื้อน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เช่น การแจกน้ำดื่ม หรือสินค้าส่งเสริมการขายอื่นให้กับลูกค้าที่เติมน้ำมันครบจำนวนที่กำหนดโดยสินค้าส่งเสริมการขายในแต่ละพื้นที่อาจมีความแตกต่างกันได้โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ใช้บริการในแต่ละพื้นที่ นอกจากนี้ บริษัทมีระบบสมาชิกบัตร PT Max Card ที่ลูกค้าสามารถสมัครได้ที่สถานีบริการน้ำมัน PT เพื่อรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากบริษัท เช่น การสะสมคะแนน แลกสินค้าที่บริษัทกำหนด การรับข่าวสาร สิทธิพิเศษในการใช้บริการที่หลากหลายของเครือข่ายพันธมิตร และสิทธิในการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอื่นๆ ในอนาคตที่มีให้เฉพาะสมาชิก เป็นต้น

ด้วยการพัฒนาสินค้า และการบริการอย่างต่อเนื่อง ทำให้ปัจจุบัน สมาชิก PT Max Card สามารถตรวจคะแนนสะสมและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ได้ผ่านทาง Max Rewards Application ซึ่งสามารถดาวน์โหลด Application ดังกล่าวมาใช้บน Smartphone หรือ Tablet ได้ทั้งระบบปฏิบัติการ IOS และ Android เพื่อให้สมาชิกบัตรสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท (www.ptgenergy.co.th), Call Center และโซเชียลมีเดียซึ่งได้แก่ Facebook Page (www.facebook.com/ptstation) และ Line Official (PT Station) ในการสื่อสารข้อมูลของบริษัท และประชาสัมพันธ์กิจกรรมด้านการตลาดกับลูกค้า และบุคคลทั่วไป

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริการ และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างสถานีบริการ PT กับชุมชนในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีนโยบายที่จะพิจารณารับคนในพื้นที่ใกล้เคียงสถานีบริการเป็นพนักงานประจำสถานีบริการเป็นหลัก เพื่อให้พนักงานประจำสถานีบริการมีความเข้าใจ และสามารถให้บริการคนในพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม ส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของสถานีบริการน้ำมัน PT และพนักงานประจำสถานีบริการยังสามารถอยู่ใกล้ชิดกับบุคคลในครอบครัวได้

1.2) สถานีบริการน้ำมันที่เป็นของผู้ประกอบการที่ได้รับสิทธิ์จากบริษัท (Franchise)

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

น้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO มีทั้งประเภทน้ำมันเบนซิน และน้ำมันดีเซล เช่นเดียวกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO 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

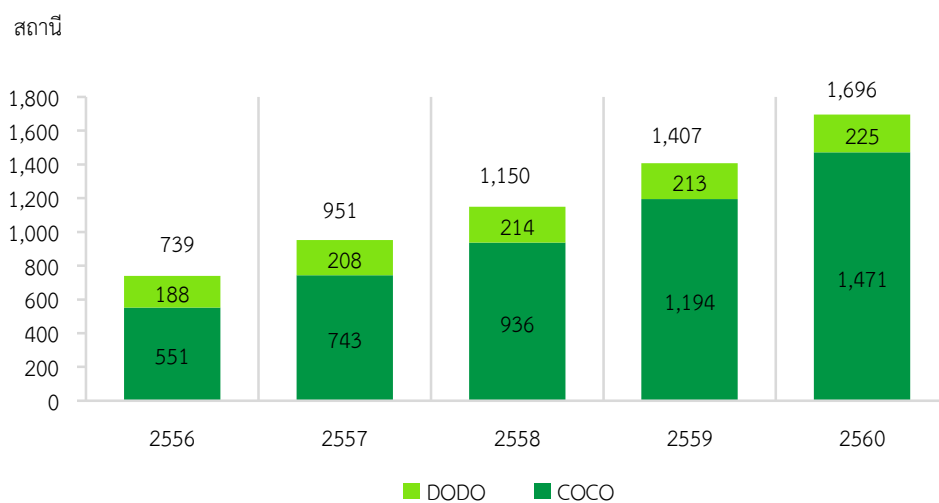
● ช่องทางจำหน่าย

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 และคุณภาพเดียวกันกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ในด้านการตลาด บริษัทยังสนับสนุนวัสดุส่งเสริมการขาย ได้แก่ น้ำดื่ม และสินค้าส่งเสริมการขาย ให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน โดยจำหน่ายให้ในราคาที่มีส่วนลด เพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายสามารถจัดรายการส่งเสริมการขายในสถานีบริการน้ำมันประเภท DODO ได้ในลักษณะเดียวกับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO นอกจากนี้ บริษัทยังช่วยให้คำแนะนำในการบริการหน้าลาน และการบริหารสินค้าคงคลัง

จำนวนสถานีบริการน้ำมันแยกตามประเภทของสถานีบริการ



ที่มา: บริษัท

จำนวนสถานีบริการน้ำมันแยกตามประเภท และตามที่ตั้งรายภาค

สถานีบริการประเภท COCO

พื้นที่	2560		2559		2558	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กรุงเทพฯและปริมณฑล	104	7.1	96	8.0	72	7.7
2. ภาคเหนือ	306	20.8	254	21.3	204	21.8
3. ภาคกลาง	91	6.2	68	5.7	55	5.9
4. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	480	32.6	386	32.4	305	32.5
5. ภาคตะวันออก	133	9.1	92	7.7	67	7.2
6. ภาคตะวันตก	177	12.0	145	12.1	113	12.1
7. ภาคใต้	180	12.2	153	12.8	120	12.8
รวมทั้งหมด	1,471	100.0	1,194	100.0	936	100.0

ที่มา: บริษัท

สถานีบริการประเภท DODO

พื้นที่	2560		2559		2558	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กรุงเทพฯและปริมณฑล	3	1.3	2	0.9	4	1.9
2. ภาคเหนือ	55	24.4	49	23.0	51	23.8
3. ภาคกลาง	8	3.6	8	3.8	7	3.3
4. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	80	35.6	80	37.6	82	38.3
5. ภาคตะวันออก	17	7.6	16	7.5	15	7.0
6. ภาคตะวันตก	28	12.4	27	12.7	26	12.1
7. ภาคใต้	34	15.1	31	14.6	29	13.6
รวมทั้งหมด	225	100.0	213	100.0	214	100.0

ที่มา: บริษัท

2) ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม

บริษัทและบริษัทย่อยที่เป็นผู้ค้าน้ำมันมาตรา 10 ดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการส่งซื้อน้ำมันเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้ง โดยอาจมีวัตถุประสงค์ในการสั่งซื้อที่แตกต่างกันออกไป เช่น ต้องการจำหน่ายน้ำมันต่อไปให้ผู้ค้าน้ำมันรายอื่น หรือต้องการจำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ใช้น้ำมันรายย่อย หรือต้องการใช้น้ำมันในขั้นตอนการผลิตสินค้าในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วย

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

• ช่องทางจำหน่าย

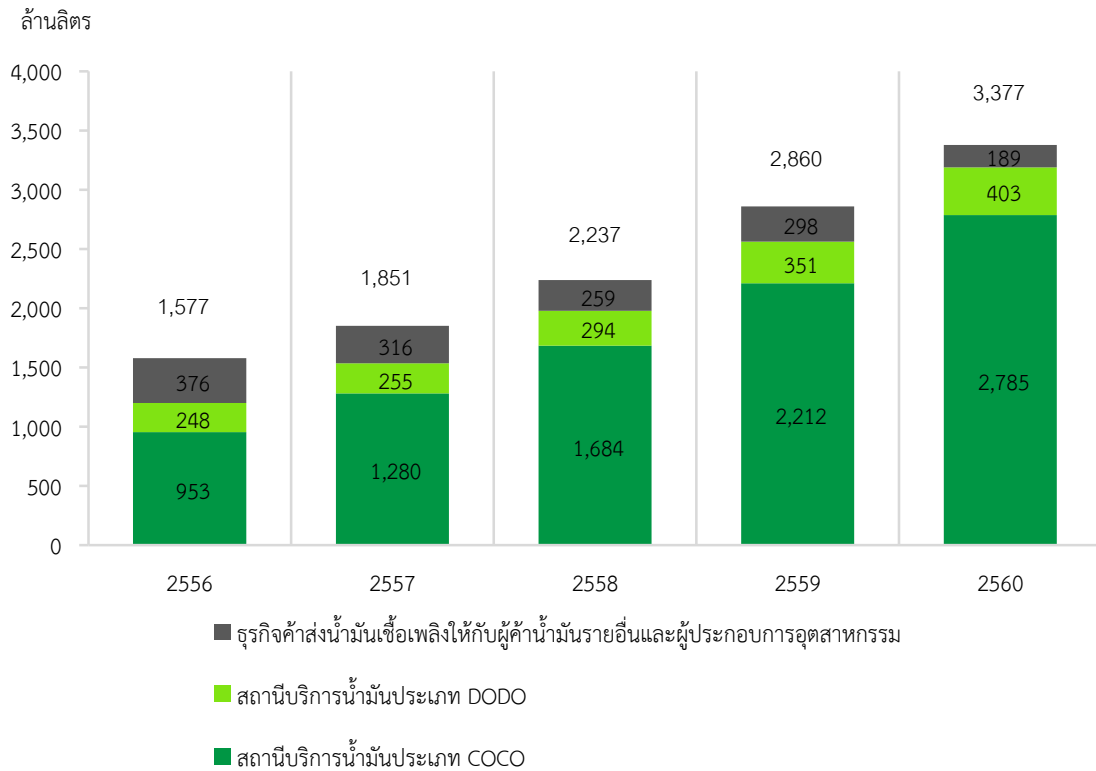
เจ้าหน้าที่แผนกขาย (Sale) ของบริษัท มีหน้าที่สรรหาและรวบรวมข้อมูลของผู้ค้าปลีก และค้าส่งน้ำมัน และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในพื้นที่รับผิดชอบอย่างต่อเนื่อง เพื่อค้นหาผู้ค้าปลีก และค้าส่งน้ำมัน และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีปริมาณการส่งซื้อน้ำมันสม่ำเสมอ หรือมีการบริโภคน้ำมันสูง

• กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และการส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับลูกค้าในเวลาที่กำหนดจึงเน้นการลงทุนในรถบรรทุกน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการขนส่งน้ำมันในแต่ละวันที่มีปริมาณเพิ่มขึ้นตามยอดการจำหน่ายน้ำมันของบริษัท การที่บริษัทเป็นเจ้าของกองรถบรรทุกน้ำมันขนาดใหญ่ และมีปริมাত্রความจุรวมสูง บริษัทจึงมีความสามารถในการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเป็นปริมาณมากในแต่ละครั้ง เมื่อรวมกับการบริหารจัดการรถบรรทุกน้ำมันอย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพทำให้กองรถบรรทุกน้ำมันสามารถขนส่งน้ำมันได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการบริหารปริมาณการสำรองน้ำมันในแต่ละคลังน้ำมันอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้บริษัทสามารถส่งมอบน้ำมันได้ตามความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทพิจารณาให้ความช่วยเหลือลูกค้าโดยให้ยืมอุปกรณ์การจัดเก็บ และจ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง เช่น ถังสำรองน้ำมันเชื้อเพลิง และตู้จ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง เป็นต้น ให้กับลูกค้า โดยติดตั้งอุปกรณ์ดังกล่าวไว้ภายในสถานที่ตั้งของกิจการของลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่เป็นผู้ค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิง หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องเติมน้ำมันให้กับยานพาหนะ หรือเครื่องจักรกลของผู้ประกอบการ

ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงแยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย

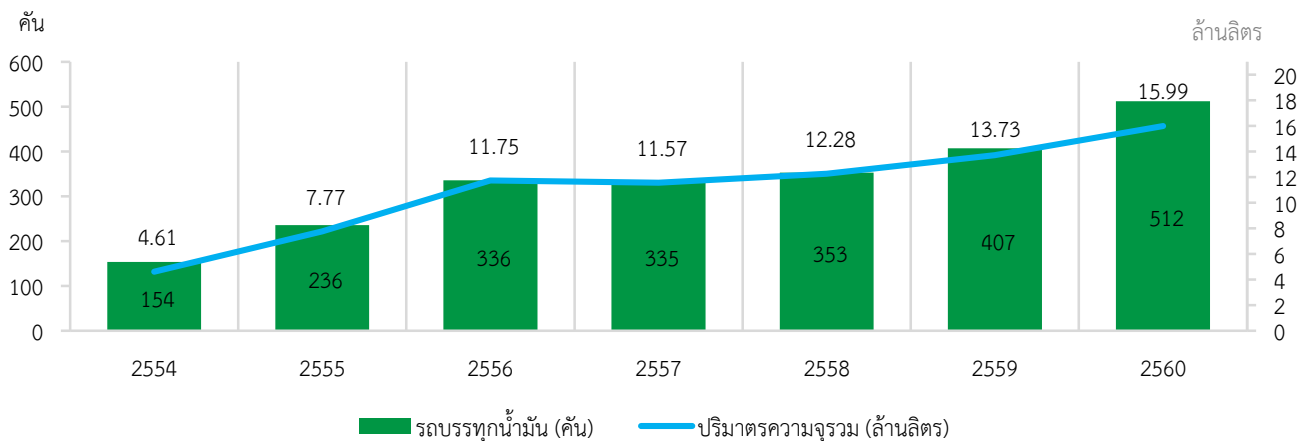


ที่มา: บริษัท

3) ธุรกิจขนส่งและขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง

บริษัทได้จดทะเบียนเป็นผู้ขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 12 ของพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง และลงทุนเป็นเจ้าของกองรถบรรทุกน้ำมันขนาดใหญ่ ซึ่งทำหน้าที่จัดส่งน้ำมันให้กับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงที่สั่งซื้อน้ำมันจากบริษัท รวมถึงการขนถ่ายน้ำมันระหว่างคลังเพื่อการบริหารจัดการ บริษัทมีการลงทุนในรถบรรทุกน้ำมันอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการการขนส่งน้ำมันที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามยอดการจำหน่ายน้ำมันที่แปรผันตามการขยายตัวของเศรษฐกิจและของบริษัท

จำนวนรถบรรทุกน้ำมันและปริมาณความจุรวม



ที่มา: บริษัท

- **ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย**

กลุ่มผู้ใช้บริการขนส่ง และขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

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

ทั้งนี้ การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการให้บริการขนส่งสำหรับ PTC และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10

- **ช่องทางจำหน่าย**

เจ้าหน้าที่ฝ่ายธุรกิจขนส่งจะประสานงานกับเจ้าหน้าที่ส่วนคลังน้ำมัน และเจ้าหน้าที่ส่วนจัดซื้อน้ำมัน เพื่อบริหารจัดการระบบขนส่ง ให้สามารถบริการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และลูกค้ากลุ่มธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่ต้องการใช้บริการได้อย่างเหมาะสม ทันเวลา และมีประสิทธิภาพ

- **กลยุทธ์การแข่งขัน**

บริษัทเน้นการสร้างเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการขนส่งน้ำมันของบริษัท โดยบริษัทกำหนดให้พนักงานขับรถมีหน้าที่ตรวจทานความถูกต้องของเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการรับ/จ่ายน้ำมัน บริษัทมีการใช้ซิลน้ำมันปิดผนึกภาชนะน้ำมัน และช่องรับน้ำมัน เพื่อป้องกันความผิดพลาดจากการส่งมอบน้ำมันผิดประเภท หรือปริมาณน้ำมันที่ส่งมอบไม่ถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทยังนำระบบ GPS มาใช้ในการติดตามรถบรรทุกน้ำมัน และติดตั้งกล้อง MDVR ทั้งในส่วนของคนขับรถ และช่องรับน้ำมัน เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าบริษัทส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีการควบคุมมาตรฐานตลอดทุกขั้นตอน บริษัทยังเน้นการสร้างภาพพจน์ของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการขนส่งน้ำมันของบริษัท ด้วยการบริการที่ซื่อสัตย์ รวดเร็ว และตรงต่อเวลา

4) **ธุรกิจค้าปลีกแก๊สภายใต้สถานีบริการ PT**

บริษัทดำเนินธุรกิจค้าปลีกแก๊สแอลพีจี ภายใต้สถานีบริการ PT ซึ่งเป็นการดำเนินงานผ่านสถานีบริการที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท และบริหารงานโดยบริษัท (Company Owned Company Operated หรือ “สถานีบริการประเภท COCO”) และเป็นการดำเนินงานภายใต้ บริษัท บีโตร์เลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (“PTC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เช่นเดียวกับกับสถานีบริการน้ำมัน โดยบริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินงานเพื่อให้กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ติดตั้งแก๊สได้รับผลิตภัณฑ์ และการบริการที่ดี ในสถานีบริการที่ได้มาตรฐาน ทั้งนี้บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจค้าปลีกแก๊สแอลพีจี ในปี 2558

- **ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย**

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจค้าปลีกแก๊สแอลพีจี ผ่านสถานีบริการของบริษัทคือ กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ติดตั้งแก๊สแอลพีจีที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการ ซึ่งได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการขนส่ง และผู้ผลิตสินค้าที่ใช้ยานพาหนะในการขนส่งสินค้า ซึ่งประกอบกิจการในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการ หรือขนส่งสินค้าผ่านสถานีบริการเป็นประจำ
- 2) กลุ่มผู้ใช้รถยนต์ ในการดำเนินชีวิตประจำวันซึ่งพักอาศัยในชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการ

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายแก๊สแอลพีจีให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ใช้รถยนต์สำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพซึ่งจะต้องมีการใช้แก๊สแอลพีจี ร่วมกับน้ำมันเบนซินอย่างสม่ำเสมอ

● ช่องทางจำหน่าย

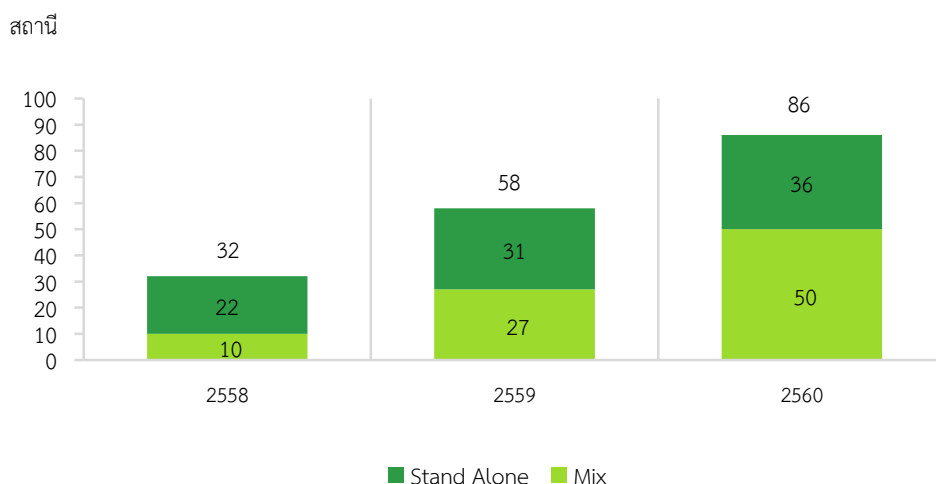
บริษัทลงทุนเพิ่มสถานีบริการแก๊สแอลพีจีประเภท COCO อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่ายน้ำมันให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศไทย ทั้งนี้ การลงทุนเพิ่มสถานีบริการแก๊สแอลพีจีประเภท COCO จะมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเหมือนกับสถานีบริการน้ำมัน ทั้งนี้ บริษัทให้ความสนใจที่จะเข้าสถานีที่มีทั้งสถานีบริการน้ำมัน และแก๊สแอลพีจี อยู่ในที่เดียวกัน และเป็นสถานีบริการที่เจ้าของสถานีไม่ประสงค์ที่จะดำเนินกิจการต่อ โดยพิจารณาจากเงื่อนไข และความต้องการของเจ้าของสินทรัพย์ เช่น ระยะเวลาการให้เช่า อัตราค่าเช่าสินทรัพย์ การปรับขึ้นค่าเช่า เป็นต้น ประกอบกับการวิเคราะห์ความเสี่ยง และความคุ้มค่าในการลงทุน

● กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายแก๊สแอลพีจีที่มีคุณภาพ ในสถานีบริการที่ได้มาตรฐานให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ รวมถึงการใช้บริการในสถานีบริการ PT ทั้งนี้ แก๊สแอลพีจีที่จำหน่ายภายในสถานีบริการได้รับการสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ให้บริการมาตรา 7 ที่เชื่อถือได้ มีมาตรฐาน และได้รับการขึ้นทะเบียนจากกรมธุรกิจพลังงาน โดยทางผู้ให้บริการจะเป็นผู้ส่งแก๊สมาให้สถานีบริการแก๊สแอลพีจีของบริษัททั่วประเทศ

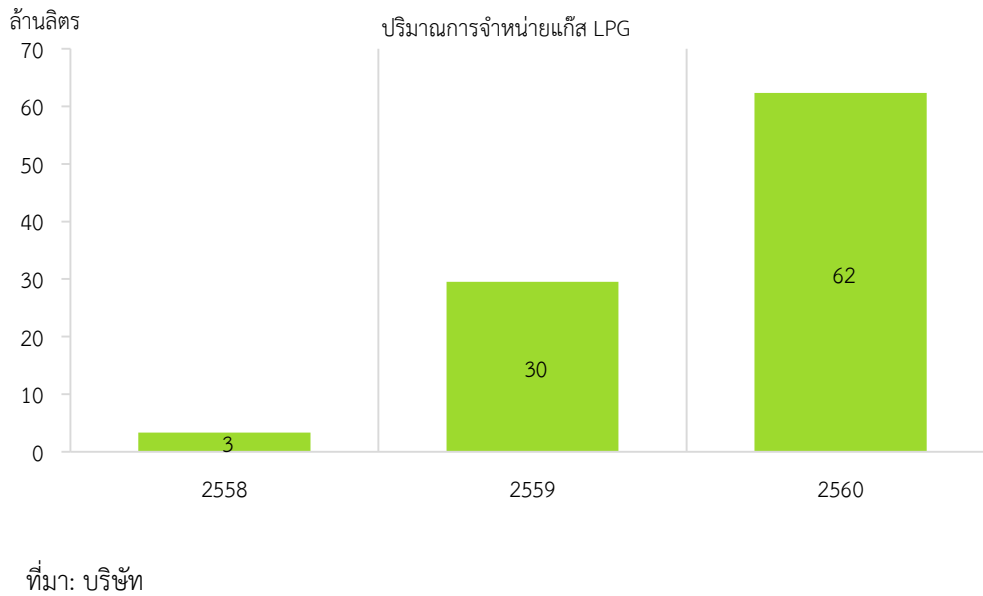
บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รับการบริการ และสิทธิประโยชน์ เช่นเดียวกับกับสถานีบริการน้ำมัน เช่น การแจกน้ำดื่ม หรือสินค้าส่งเสริมการขายอื่นให้กับลูกค้าที่เติมแก๊สครบจำนวนที่กำหนด นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถสมัครสมาชิกบัตร PT Max Card ได้ที่สถานีบริการแก๊ส LPG เพื่อสะสมแต้ม และแลกสินค้าที่บริษัทกำหนด หรือรับสิทธิพิเศษต่างๆ จากร้านค้าของบริษัท และเครือพันธมิตร ทั้งนี้ สมาชิกบัตร PT Max Card สามารถตรวจคะแนนสะสมและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ได้ผ่านทาง Max Rewards Application ซึ่งสามารถดาวน์โหลด Application ดังกล่าวมาใช้งาน Smartphone หรือ Tablet ได้ทั้งระบบปฏิบัติการ IOS และ Android เพื่อให้สมาชิกบัตรสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท (www.ptgenergy.co.th) Call Center และโซเชียลมีเดียซึ่งได้แก่ Facebook Page (www.facebook.com/ptstation) และ Line Official (PT Station) ในการสื่อสารข้อมูลของบริษัท และประชาสัมพันธ์กิจกรรมด้านการตลาดกับลูกค้า และบุคคลทั่วไป

จำนวนสถานีบริการแก๊ส LPG แยกตามประเภทของสถานีบริการ



ที่มา: บริษัท

หมายเหตุ: Stand alone หมายถึงสถานีบริการ LPG ที่ตั้งอยู่เดี่ยวๆ และ Mix หมายถึงสถานีบริการ LPG ที่ตั้งรวมกับสถานีบริการน้ำมัน

ปริมาณการจำหน่ายแก๊ส LPG ของธุรกิจค้าปลีกแก๊ส**5) ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และร้านอาหารและเครื่องดื่ม****5.1) ร้านสะดวกซื้อ**

PTC เป็นผู้ลงทุนและดำเนินการธุรกิจร้านสะดวกซื้อ PT Mart และ Max Mart ซึ่งจำหน่ายสินค้าอุปโภค และบริโภคในชีวิตประจำวันในสถานบริการ PT ทั้งสถานบริการแบบ COCO และ DODO โดยบริษัทจะเลือกสถานบริการน้ำมันที่เหมาะสมสำหรับลงทุนร้านสะดวกซื้อโดยพิจารณาจาก

- 1) จำนวนผู้ใช้บริการสถานบริการน้ำมัน และยอดการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานบริการน้ำมัน
- 2) ทำเลที่ตั้งของสถานบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านสะดวกซื้อ โดยคำนึงถึงแหล่งชุมชนที่พอกอาศัย ย่านธุรกิจการค้า และสถานที่ราชการขนาดใหญ่ ในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงเส้นทางต่างๆ ที่เชื่อมต่อกับถนนที่สถานบริการน้ำมันนั้นตั้งอยู่
- 3) ขนาดพื้นที่ภายในสถานบริการน้ำมัน PT ต้องกว้างเพียงพอสำหรับการก่อสร้างร้านสะดวกซื้อ หรือมีร้านสะดวกซื้ออยู่ภายในสถานบริการอยู่แล้ว

บริษัทได้มีการปรับทิศทางการบริหารร้านสะดวกซื้อ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และเพิ่มการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น โดยบริษัทได้ปรับปรุงร้านสะดวกซื้อที่อยู่ในรูป PT Mart ให้เป็น Max Mart เพื่อเพิ่มศักยภาพในการจำหน่ายสินค้า โดยการปรับปรุงโครงสร้าง ปรับเปลี่ยนรูปแบบ อุปกรณ์ให้มีความทันสมัย อีกทั้งเพิ่มความหลากหลายของสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ณ สิ้นปี 2560 บริษัทมีจำนวน PT Mart และ Max Mart ทั้งหมด 101 สาขา บริษัทวางแผนขยายจำนวนร้านสะดวกซื้อให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้นเพื่อเพิ่มความครบวงจรของสถานบริการ PT และตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ

5.2) ร้านอาหารและเครื่องดื่ม

นอกจากธุรกิจร้านสะดวกซื้อแล้ว บริษัทยังลงทุนและดำเนินการธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ 2 แบรินด์หลัก ได้แก่

1. กาแฟพันธุ์ไทย เป็นแบรนด์ที่เน้นคุณภาพของเมล็ดกาแฟอาราบิก้า 100% รสชาติที่เข้มข้น และการบริการที่ดี ทั้งนี้ กาแฟพันธุ์ไทยเปิดให้บริการภายในสถานบริการน้ำมัน PT สำหรับนักเดินทาง และผู้ขับรถเป็นหลัก นอกจากนี้ ยังเปิดให้บริการภายนอกสถานบริการ PT เช่น ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง ห้างสรรพสินค้า (Second-tier department store) และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Hypermarket) เป็นต้น

สำหรับร้านกาแฟที่เปิดภายในสถานบริการน้ำมัน PT บริษัทจะเลือกสถานบริการน้ำมันที่เหมาะสมสำหรับลงทุน โดยพิจารณาจาก

- 1) จำนวนผู้ใช้บริการสถานีบริการน้ำมัน และยอดการจำหน่ายน้ำมันภายในสถานีบริการน้ำมัน
- 2) ทำเลที่ตั้งของสถานีบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านกาแฟ โดยคำนึงถึงแหล่งชุมชนที่พิกอาศัย ย่านธุรกิจการค้า และสถานที่ราชการขนาดใหญ่ ในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงเส้นทางต่างๆ ที่เชื่อมต่อกับถนนที่สถานีบริการน้ำมันนั้นตั้งอยู่
- 3) ขนาดพื้นที่ภายในสถานีบริการน้ำมัน PT ต้องกว้างเพียงพอสำหรับการก่อสร้างร้านกาแฟ
- 4) ทำเลที่ตั้งนอกสถานีบริการน้ำมันที่จะเปิดร้านกาแฟ โดยคำนึงถึงปริมาณประชากรในพื้นที่นั้นๆ และค่าเช่าของสถานที่ ที่คำนวณแล้วมีความคุ้มค่าต่อการลงทุนขยายกิจการ

2. คอฟฟี่ เวิลด์ เป็นแบรนด์ที่บริหารงานภายใต้ บริษัท จี เอฟ เอ คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด (“GFA”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด โดยแบรนด์คอฟฟี่ เวิลด์ เน้นเรื่องคุณภาพของกาแฟที่ดี รสชาติกลมกล่อม และเป็นกาแฟที่ตอบสนองกับ lifestyle ของกลุ่มคนในเมือง โดยจะเปิดให้บริการในพื้นที่ที่มีศักยภาพภายนอกสถานีบริการ PT เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ คอมมูนิตี้มอลล์ และสนามบิน เป็นต้น โดยคอฟฟี่ เวิลด์มีสาขาทั้งในประเทศและต่างประเทศ และนอกจากแบรนด์กาแฟคอฟฟี่ เวิลด์แล้ว ยังมีร้านไอศกรีมคุณภาพระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ ครีม แอนด์ ฟัดจ์ (Cream & Fudge) ร้านแซนด์วิช นิวยอร์ก ฟิฟท์เอเวนิว เดลี (New York 5th Av. Deli) ที่ให้บริการแซนด์วิชหลากหลายรูปแบบที่คัดสรรวัตถุดิบคุณภาพดี รวมถึง ร้านไทย เชฟ เอ็กเพรส ที่ให้บริการร้านอาหารไทยในรูปแบบอาหารจานเดียว ซึ่งเป็นเมนูที่รู้จักกันดีในกลุ่มลูกค้าต่างชาติ

บริษัทจะเลือกพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการลงทุนแบรนด์คอฟฟี่ เวิลด์ และแบรนด์อื่นๆ ดังกล่าว โดยพิจารณาจาก

- 1) กลุ่มลูกค้า และจำนวนลูกค้าในพื้นที่
- 2) ทำเลที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีศักยภาพในประเทศ และต่างประเทศ เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และคอมมูนิตี้มอลล์

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับธุรกิจร้านสะดวกซื้อ และร้านกาแฟพันธุ์ไทยภายในและภายนอกสถานีบริการน้ำมัน PT ประกอบไปด้วย

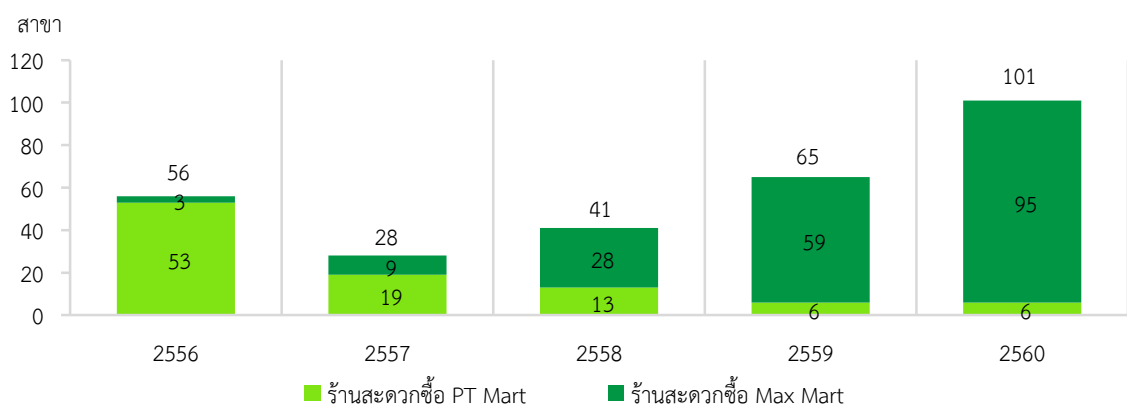
- 1) กลุ่มผู้ใช้น้ำมันที่ใช้บริการสถานีบริการน้ำมัน PT
- 2) กลุ่มผู้อยู่อาศัยในพื้นที่ใกล้เคียงกับธุรกิจร้านสะดวกซื้อและร้านกาแฟพันธุ์ไทย
- 3) กลุ่มผู้ใช้บริการห้างสรรพสินค้า (Second-tier department store) และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Hypermarket)

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ GFA ได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ใช้บริการห้างสรรพสินค้าชั้นนำ คอมมูนิตี้มอลล์ สนามบินทั้งในและต่างประเทศ

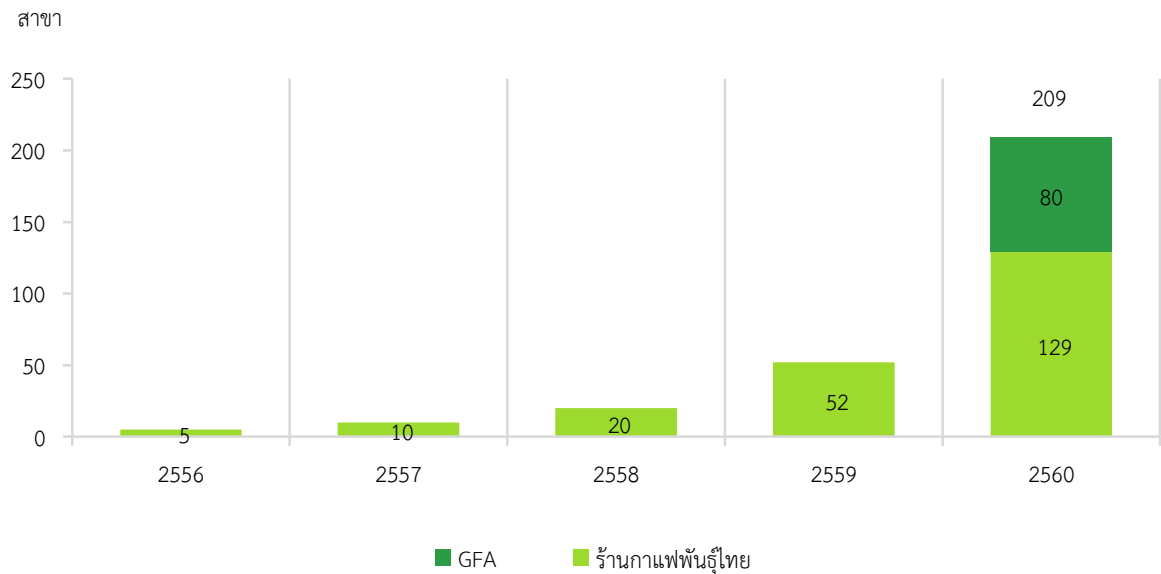
● ช่องทางจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านสะดวกซื้อ PT Mart และ Max Mart



ที่มา: บริษัท

ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านกาแฟพันธุ์ไทย และร้านภายใต้ GFA



ที่มา: บริษัท

● กลยุทธ์การแข่งขัน

ในส่วนของร้านสะดวกซื้อ บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตสินค้าที่มีชื่อเสียง และมีมาตรฐานในการผลิตสินค้าเพื่อความปลอดภัยของลูกค้า และเน้นการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ โดยพิจารณาจากสถิติการจำหน่ายสินค้าแต่ละประเภท หากสินค้าใดไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย บริษัทจะปรับลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้า หรือยกเลิกการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ บริษัทยังจัดให้มีการทำการตลาดร่วมกันระหว่างสถานีบริการน้ำมัน และร้านสะดวกซื้อ ภายในสถานีบริการน้ำมัน โดยให้ส่วนลด หรือสิทธิแลกซื้อสินค้าภายในร้านสะดวกซื้อกับผู้ใช้บริการสถานีบริการน้ำมันตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนดไว้

ในส่วนของร้านอาหารและเครื่องดื่ม บริษัทให้ความสำคัญกับการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน เพื่อนำมา รังสรรค์เมนูอาหารและเครื่องดื่มให้มีคุณภาพ และปลอดภัยแก่ลูกค้า รวมถึงการตกแต่งร้านอาหารและเครื่องดื่มให้ทันสมัย และสะดวกสบาย นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการทำการตลาดร่วมกันระหว่างสถานีบริการน้ำมัน และร้านอาหารและเครื่องดื่ม ผ่านระบบสมาชิกบัตร PT Max Card โดยให้ส่วนลด หรือสิทธิประโยชน์พิเศษกับสมาชิกผู้ใช้บริการตามเงื่อนไขที่ บริษัทกำหนดไว้

6) ธุรกิจการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการอื่น

บริษัทได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการอื่นๆ ได้แก่ รายได้จากการให้บริการรับฝากน้ำมันให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น ซึ่ง เป็นการบริหารทรัพย์สินประเภทคลังน้ำมันที่มีกำลังส่วนเกินให้เกิดรายได้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ล้อสินค้าของ บริษัทเองภายใต้แบรนด์ PT Maxnitron และของบริษัทอื่นๆ และรายได้ค่าเช่าพื้นที่จากผู้ประกอบการรายย่อย เช่น ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และร้านซ่อมรถภายในสถานีบริการ



โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สรุปได้ดังนี้

โครงสร้างรายได้จากการขายและการบริการ และรายได้อื่น		2560		2559		2558	
ธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิงภายใต้สถานีบริการน้ำมัน PT	บริษัท และบริษัทย่อย						
1.1) รายได้จากธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการน้ำมันของบริษัท	PTC	68,804.96	81.0	49,941.16	76.9	40,475.73	75.2
1.2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท	บริษัท และบริษัทย่อย (ยกเว้น PTC)	9,559.24	11.3	7,521.46	11.6	6,828.44	12.7
2) รายได้จากธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่นและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม	บริษัท และบริษัทย่อย (ยกเว้น PTC)	4,321.90	5.0	6,021.54	9.2	5,864.88	10.8
3) รายได้จากธุรกิจค้าปลีกแก๊สผ่านสถานีบริการแก๊ส PT (สถานีบริการแก๊ส COCO)	PTC	737.01	0.9	356.48	0.6	43.35	0.1
4) รายได้จากการขายสินค้าอื่น (รวมธุรกิจร้านสะดวกซื้อ Max Mart ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และสินค้าอื่น)	PTC และบริษัทย่อย	1,150.47	1.4	700.99	1.1	419.00	0.8
5) รายได้จากธุรกิจให้บริการ (บริการขนส่งและขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและบริการคลังสินค้า)	บริษัท	.51.01	0.1	49.56	0.1	46.35	0.1
6) รายได้อื่น*	บริษัท และบริษัทย่อย	280.19	0.3	335.34	0.5	156.97	0.3
รวมรายได้		84,904.78	100.0	64,926.54	100.0	53,834.72	100.0

ที่มา: บริษัท

หมายเหตุ : * รายได้อื่นประกอบด้วย 1) รายได้จากการให้บริการรับฝากน้ำมัน 2) รายได้ค่าเช่าพื้นที่ และ 3) รายได้พิเศษ เช่น รายได้ขดเคียวจากการปรับลดราคาน้ำมัน และส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม

2.3 ภาวะอุตสาหกรรม

1) ธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิง

การกลั่นน้ำมันดิบในประเทศไทย

ณ ปี 2560 มีผู้ประกอบการธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ในประเทศไทยทั้งสิ้น 7 ราย โดยมีรายละเอียดดังแสดงในตารางต่อไปนี้

กำลังการกลั่นและปริมาณการกลั่นน้ำมันเชื้อเพลิงภายในประเทศ ณ ปี 2560

หน่วย: พันบาร์เรลต่อวัน	กำลังการกลั่น น้ำมันดิบ	ปริมาณการกลั่นน้ำมัน	อัตราการใช้กำลัง การกลั่น (ร้อยละ)
บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)	275.00	298.97	109
บริษัท สตาร์ปิโตรเลียมรีไฟ닝 จำกัด (มหาชน)	165.00	154.34	94
บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน)	120.00	110.45	92
บริษัท โออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)	215.00	180.41	84
บริษัท เอสโซ่ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)	177.00	139.50	79
บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน)	280.00	180.12	64
โรงกลั่นน้ำมันฝาง	2.50	0.64	26
รวมทั้งหมด	1,234.50	1,064.43	86

ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ถึงแม้ในปี 2560 จะมีปริมาณกลั่นรวมลดลงจากปีที่แล้ว 2.9% ก็ตาม แต่ปริมาณการกลั่นน้ำมันในประเทศไทยยังคงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา โดยอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปีที่ผ่านมา (Cumulative Annual Growth Rate: CAGR) เท่ากับร้อยละ 1.6 ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการในการใช้น้ำมันอย่างต่อเนื่องของประชาชน ภาคการเกษตร และภาคอุตสาหกรรม จากข้อมูลของสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า กำลังการกลั่นน้ำมันของประเทศไทยในปี 2551 อยู่ที่ระดับ 1,230 พันบาร์เรล/วัน และเพิ่มขึ้นจนถึงระดับ 1,234 พันบาร์เรล/วัน ณ ปี 2560 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปีที่ผ่านมา (CAGR) เท่ากับร้อยละ 0.1 ต่อปี และยังคงมีการลงทุนเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องโดยผู้ประกอบการโรงกลั่นน้ำมันเพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้น้ำมันในประเทศ ในปี 2560 ปริมาณการกลั่นน้ำมันอยู่ที่ระดับ 1,064.43 พันบาร์เรลต่อวัน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86 ของความสามารถในการกลั่นน้ำมันของทั้งประเทศ

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

น้ำมันเชื้อเพลิงที่ผลิตได้จากการกลั่นน้ำมันดิบส่วนใหญ่เป็นน้ำมันเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และกลุ่มน้ำมันเบนซิน น้ำมันเชื้อเพลิงที่ผลิตโดยผู้ประกอบการธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันขนาดใหญ่ในประเทศส่วนใหญ่จำหน่ายภายในประเทศ โดยเฉพาะน้ำมันเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และกลุ่มน้ำมันเบนซินที่บริษัทจำหน่าย ทั้งนี้ ปริมาณการผลิตน้ำมันเชื้อเพลิง ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ และสัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต ในปี 2556 ถึง ปี 2560 แสดงได้ดังนี้



	2560	2559	2558	2557	2556
น้ำมันดีเซล					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	26,900.5	25,684.7	27,129.4	24,062.5	25,518.2
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	23,216.3	22,651.7	21,918.7	21,065.4	20,891.9
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	86.3	88.2	80.8	87.5	81.9
น้ำมันเบนซิน					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	12,628.7	12,128.3	11,151.5	9,886.5	9,831.9
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	11,029.4	10,679.3	9,713.5	8,567.2	8,233.0
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	87.3	88.1	87.1	86.7	83.7
น้ำมันเตา					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	5,859.2	5,646.8	5,694.1	5,644.3	5,911.2
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	2,102.8	2,257.0	2,043.0	2,073.6	2,154.9
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	35.9	40.0	35.9	36.7	36.5
น้ำมันอากาศยาน					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	6,977.2	7,018.5	7,543.1	6,969.3	6,680.1
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	6,743.4	6,467.9	6,033.4	5,513.1	5,562.4
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	96.6	92.2	80.0	79.1	83.3
น้ำมันก๊าด					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	1,775.7	2,215.9	1,348.0	1,091.6	687.1
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	7.7	11.0	10.6	10.8	11.0
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	0.4	0.5	0.8	1.0	1.6
รวมทุกผลิตภัณฑ์					
ปริมาณการผลิตน้ำมัน (ล้านลิตร)	54,141.3	52,694.2	52,866.2	47,654.2	48,628.5
ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันในประเทศ (ล้านลิตร)	43,099.5	42,066.9	39,719.2	37,230.0	36,853.2
สัดส่วนปริมาณการจำหน่ายต่อปริมาณการผลิต (ร้อยละ)	79.6	79.8	75.1	78.1	75.8

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ช่องทางการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินภายในประเทศ

เมื่อพิจารณาปริมาณการจำหน่ายเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และกลุ่มน้ำมันเบนซินในประเทศโดยแยกตามประเภทธุรกิจ พบว่า ส่วนที่จำหน่ายน้ำมันดีเซล และน้ำมันเบนซิน มากที่สุดเป็นการจำหน่ายน้ำมันในธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ทั้งนี้ ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซล และน้ำมันเบนซินในประเทศในปี 2556 ถึง ปี 2560 แสดงได้ ดังนี้

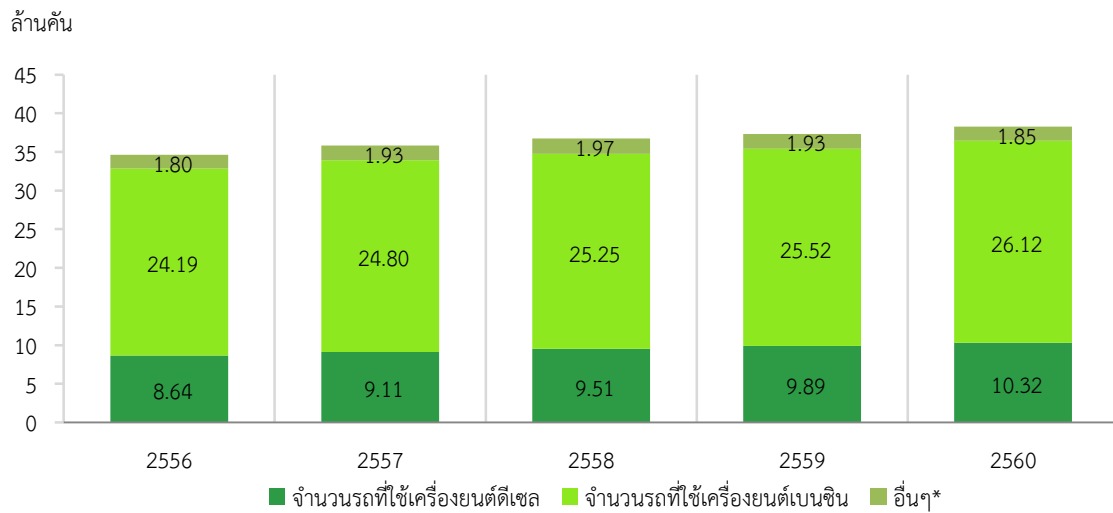
	2560		2559		2558		2557		2556	
	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)
น้ำมันดีเซล										
สถานีบริการน้ำมัน	15,277.54	67.34	14,702.35	66.37	13,634.63	62.2	12,691.90	60.3	12,331.58	59.0
การขนส่ง	514.57	2.27	520.71	2.35	753.33	3.4	779.76	3.7	779.99	3.7
อุตสาหกรรม	1,329.30	5.86	1,251.06	5.65	1,297.95	5.9	1,164.48	5.5	1,112.13	5.3
การผลิตไฟฟ้า	57.00	0.25	50.68	0.23	105.57	0.5	62.72	0.3	135.17	0.6
ราชการและ รัฐวิสาหกิจ	509.80	2.25	570.39	2.57	587.77	2.7	529.62	2.5	525.49	2.5
อื่นๆ	1,921.54	8.47	1,742.74	7.87	1,757.07	8.0	2,087.79	9.9	2,280.33	10.9
ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิง ตามมาตรา 10	3,128.65	13.79	3,356.87	15.15	3,785.38	17.3	3,748.96	17.8	3,727.25	17.8
ปริมาณรวมทั้งสิ้น	22,687.11	100.00	22,151.66	100.00	21,920.70	100.0	21,065.22	100.00	20,891.94	100.0
น้ำมันเบนซิน										
สถานีบริการน้ำมัน	9,046.67	85.43	8,799.81	85.57	8,177.99	84.2	7,167.14	83.7	6,769.42	82.2
การขนส่ง	21.16	0.20	29.55	0.29	31.37	0.3	26.35	0.3	31.33	0.4
อุตสาหกรรม	74.88	0.71	41.50	0.40	43.57	0.4	41.38	0.5	48.96	0.6
การผลิตไฟฟ้า	0.01	0.00	0.04	0.00	0	0	0	0	0	0
ราชการและ รัฐวิสาหกิจ	44.07	0.42	46.12	0.45	43.80	0.5	43.77	0.5	44.08	0.5
อื่นๆ	543.45	5.13	470.07	4.57	413.48	4.3	456.34	5.3	473.97	5.8
ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิง ตามมาตรา 10	858.93	8.11	896.74	8.72	1,003.26	10.3	832.21	9.7	865.27	10.5
ปริมาณรวมทั้งสิ้น	10,589.16	100.0	10,283.83	100.0	9,713.47	100.0	8,567.19	100.0	8,233.03	100.0

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ปริมาณความต้องการใช้น้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินภายในประเทศ

ปริมาณความต้องการใช้น้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจำหน่ายน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินตามสถานีบริการน้ำมันที่เพิ่มขึ้นเพราะปริมาณความต้องการใช้น้ำมันของผู้ขับขี่รถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแต่ละปี ตามข้อมูลของกรมการขนส่งทางบกพบว่าจำนวนรถทั้งหมดที่จดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกสามารถแยกได้เป็น 2 ประเภทหลัก คือรถที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซล และรถที่ใช้เครื่องยนต์เบนซิน โดยรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลมีจำนวนเพิ่มขึ้นจาก 8.64 ล้านคันในปี 2556 เป็น 10.32 ล้านคัน ในปี 2560 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.54 ต่อปี สำหรับรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์เบนซินมีจำนวนเพิ่มขึ้นจาก 24.19 ล้านคันในปี 2556 เป็น 26.12 ล้านคัน ในปี 2560 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 1.94 ต่อปี ซึ่งจำนวนรถที่จดทะเบียนเพิ่มมากขึ้นเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าธุรกิจสถานีบริการน้ำมันจะยังคงมีรายได้เพิ่มขึ้นในอนาคตจากกลุ่มลูกค้าที่นำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์มาใช้บริการ

จำนวนรถที่จดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบก

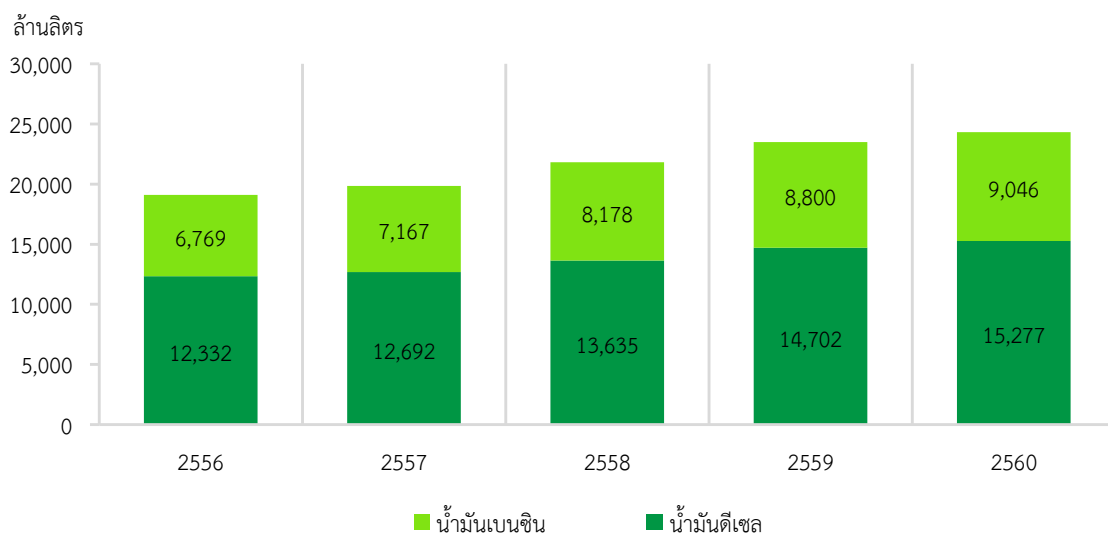


ที่มา : กรมการขนส่งทางบก

หมายเหตุ: *รถที่ใช้เชื้อเพลิง LPG CNG ไฟฟ้า ไฮบริด และอื่นๆ

สถานีบริการน้ำมันเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลที่มีสัดส่วนมากที่สุด สถานีบริการน้ำมันมีการจำหน่ายน้ำมันดีเซลประมาณร้อยละ 67.34 ของปริมาณการจัดจำหน่ายน้ำมันดีเซลทั้งหมดในประเทศ และ มีการจำหน่ายน้ำมันเบนซินในสัดส่วนประมาณร้อยละ 85.43 ของปริมาณการจัดจำหน่ายน้ำมันเบนซินทั้งหมดในประเทศ โดยอัตราการเติบโตเมื่อเทียบข้อมูล ปี 2559 และปี 2560 ปริมาณการจัดจำหน่ายน้ำมันดีเซลผ่านสถานีบริการน้ำมันมีอัตราการเติบโตร้อยละ 2.42 และปริมาณการจัดจำหน่ายน้ำมันเบนซินผ่านสถานีบริการน้ำมันมีอัตราการเติบโตร้อยละ 2.97

ปริมาณการจัดจำหน่ายน้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลทั่วประเทศผ่านทางสถานีบริการน้ำมัน

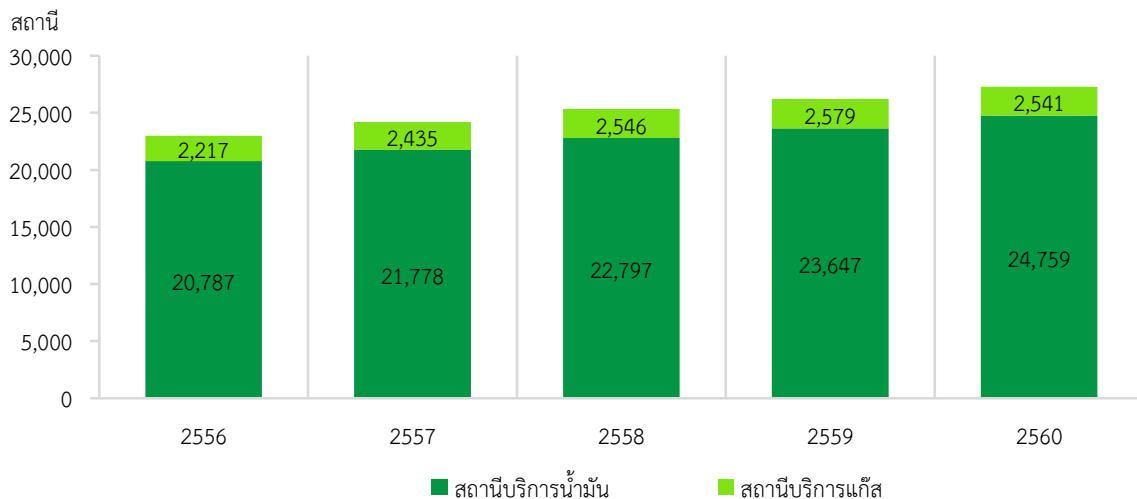


ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ลักษณะสถานีสบริการเชื้อเพลิงในประเทศ

จำนวนสถานีสบริการเชื้อเพลิงในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีสาเหตุมาจากการใช้เชื้อเพลิงที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี สถานีสบริการเชื้อเพลิงดังกล่าวสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ สถานีสบริการน้ำมัน และสถานีสบริการแก๊ส โดยสัดส่วนของสถานีสบริการเชื้อเพลิงแต่ละประเภทแสดงได้ดังนี้

สัดส่วนของสถานีสบริการเชื้อเพลิงแต่ละประเภท



ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

นอกจากนี้ สถานีสบริการน้ำมัน และแก๊สยังสามารถแบ่งออกตามลักษณะผู้ประกอบการสถานีสบริการเชื้อเพลิงได้ดังนี้

1. สถานีสบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงขนาดใหญ่ และขนาดกลาง โดยสถานีสบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่เปิดให้บริการจะมีเครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละรายแสดงอยู่ภายในสถานีสบริการเชื้อเพลิง
2. สถานีสบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่ผู้ประกอบการเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน หรือแก๊สที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงขนาดใหญ่และขนาดกลาง ตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน หรือแก๊สจึงได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวภายในสถานีสบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่ตัวแทนจำหน่ายเปิดให้บริการ
3. สถานีสบริการน้ำมัน หรือแก๊สที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการอิสระ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการสถานีสบริการน้ำมัน หรือแก๊สขนาดเล็กที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันขนาดใหญ่ จึงอาจไม่มีเครื่องหมายการค้าแสดงภายในสถานีสบริการน้ำมัน หรืออาจใช้ตราสัญลักษณ์ของผู้ประกอบการแสดงภายในสถานีสบริการ

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกันออกไป ส่งผลให้ลักษณะการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันออกไป เช่น เน้นการเปิดให้บริการบนถนนสายหลักที่มีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมาก หรือเน้นการเปิดให้บริการในย่านชุมชนเพื่อจำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ใช้รถยนต์ในชุมชนนั้นๆ เป็นต้น

2) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลจากพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารและเครื่องดื่มนอกบ้านของคนไทย โดยสถิติการบริโภคภาคครัวเรือนของประชากรไทยตั้งแต่ปี 2550 ถึง 2560 มีรายละเอียดตามตารางด้านล่างนี้

สถิติการบริโภคภาคครัวเรือนของประชากรในประเทศไทย (โดยใช้ดัชนีราคา ณ ปี 2545 เป็นปีฐาน)

หน่วย: ล้านบาท

ปี	ค่าใช้จ่ายในการบริโภคของประชากร	ค่าใช้จ่ายสำหรับอาหาร	ค่าใช้จ่ายสำหรับเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์
2550	4,263,501	708,770	155,931
2551	4,387,738	723,226	162,487
2552	4,314,517	715,447	167,723
2553	4,590,631	718,750	184,426
2554	4,787,151	724,288	186,508
2555	5,177,065	721,121	206,259
2556	5,356,650	709,688	215,562
2557	5,354,323	715,032	218,989
2558	5,621,351	732,732	220,891
2559	5,851,513	750,072	221,465
2560	6,135,132	771,911	222,735

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

การบริโภคภาคครัวเรือนภายในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นทุกปี โดยในปี 2550 มูลค่าการบริโภคภาคครัวเรือนเท่ากับ 4,263,501 ล้านบาท และ ณ สิ้นสุดปี 2560 มีการบริโภคภาคครัวเรือนจะอยู่ที่ 6,135,132 ล้านบาท จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเพิ่มขึ้นจากปี 2559 เท่ากับ 4.8% โดยจะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศเติบโตอยู่ที่ 3.9%

นอกจากการบริโภคโดยรวมของภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นแล้ว การบริโภคอาหาร และเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ก็มีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้นด้วย โดยในปี 2560 มูลค่าการบริโภคอาหาร และการบริโภคเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์จะเท่ากับ 771,911 ล้านบาท และ 222,735 ล้านบาท ตามลำดับ

การบริโภคภาคครัวเรือน และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องดังกล่าว ประกอบกับความต้องการที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครบวงจร ส่งผลให้กลุ่มบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี เข้าขยายการลงทุนไปยังธุรกิจสินค้าเพื่อการบริโภคที่ไม่น้ำมัน ทั้งในส่วนของร้านสะดวกซื้อ ภายใต้แบรนด์ PT Mart และ Max Mart รวมถึงธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้แบรนด์ กาแฟพันธุ์ไทย (Punthai Coffee) คอฟฟี่ เวิลด์ (Coffee World) ครีม แอนด์ ฟัดจ์ (Cream & Fudge) นิวยอร์ก ฟิฟท์เอเวนิว เดลี (New York 5th Av. Deli) และ ไทย เชฟ เอ็กเพรส (Thai Chef Express) นอกจากนี้ บริษัทมีแผนที่จะต่อยอดธุรกิจจากเครือข่ายที่มีเพื่อการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

2.4 ภาวะการแข่งขัน

1) ธุรกิจค้าน้ำมันเชื้อเพลิง

เนื่องจากความต้องการใช้น้ำมันมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจ จึงทำให้ผู้ประกอบการจำนวนมากสนใจที่จะเข้ามาทำธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันทั้งการค้ำส่งหรือค้าปลีก ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงสามารถแบ่งออกได้เป็นหลายประเภทตั้งแต่ผู้ค้าน้ำมันรายย่อยที่เป็นเจ้าของสถานีของตนเอง ผู้ค้าน้ำมันขนาดเล็กและขนาดกลางที่ไม่มีสถานีสาน้ำมัน และผู้ค้าน้ำมันขนาดใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้ำส่งน้ำมันเชื้อเพลิง 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 ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) (“ไออาร์พีซี”)
- 8) บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
- 9) บริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน) (“ซัสโก้”)

สัดส่วนน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายในประเทศไทยผ่านการค้าปลีกและค้ำส่งโดยผู้ค้าน้ำมันที่มีสถานีสาน้ำมัน

	2560		2559		2558	
	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ปริมาณ (ล้านลิตร)	สัดส่วน (ร้อยละ)
2) ปตท.	12,357.09	37.14	12,148.27	37.45	10,574.21	36.25
3) บางจาก	4,551.77	13.67	4,368.84	13.47	3,818.21	13.09
4) เอสโซ่	4,527.88	13.64	4,365.65	13.46	4,380.73	15.02
5) เชลล์	3,926.11	11.80	3,741.91	11.53	3,346.45	11.47
6) บริษัท ^{1/}	3,377.88	10.15	2,840.80	8.76	2,241.97	7.69
7) เชฟรอน	2,441.90	7.34	2,511.01	7.74	2,290.93	7.85
8) ซัสโก้ ^{2/}	474.39	1.43	481.00	1.48	429.84	1.47
9) อื่นๆ	1,618.77	4.86	1,984.48	6.12	2,088.41	7.16

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน และข้อมูลบริษัท

หมายเหตุ : 1/ รวมปริมาณการขายของกลุ่มบริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ ทั้งหมด โดยบริษัทมีปริมาณการขายผ่านสถานีสาน้ำมันเป็นสัดส่วนมาก ถึง 94% ของปริมาณการขายทั้งหมด ในปี 2560

2/ รวมจำนวนสถานีสาน้ำมันของ ซัสโก้ดีเซลเลอร์ส (เดิมคือปิโตรนาส) ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน)

ทั้งนี้ ผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ข้างต้นจะมีการจำหน่ายเชื้อเพลิงกลุ่มน้ำมันดีเซล และน้ำมันเบนซินผ่านสถานีสาน้ำมันที่มีเครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันแต่ละราย โดยอาจจะเป็นสถานีสาน้ำมันที่บริหารงานโดยผู้ค้าน้ำมันขนาดกลางและขนาดใหญ่หรือเป็นสถานีสาน้ำมันของตัวแทนจำหน่ายน้ำมัน (Franchise) ของผู้ค้าน้ำมันขนาดกลางและขนาดใหญ่ ซึ่งจากข้อมูลของกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน พบว่าจำนวนสถานีสาน้ำมัน ณ สิ้นปี 2556 ถึงเดือนมิถุนายน ปี 2560 สามารถแบ่งออกได้เป็นดังต่อไปนี้

จำนวนสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงภายในประเทศ

หน่วย: สถานี	2560		2559		2558	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปตท. ^{1/}	1,879	6.9	1,825	6.9	1,725	6.8
PTG ^{2/}	1,696	5.9	1,407	5.4	1,150	4.5
บางจาก	1,114	4.0	1,075	4.1	1,072	4.2
เอสโซ่	543	2.0	542	2.1	534	2.1
เชลล์	508	1.9	498	1.9	491	1.9
เชฟรอน	354	1.3	368	1.4	362	1.4
ซีสโก้ ^{3/}	217	0.8	217	0.8	217	0.9
อื่นๆ	20,940	77.2	20,294	77.4	19,792	78.2
รวม ^{4/}	27,300	100.0	26,226	100.0	25,343	100.0

ที่มา : กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

หมายเหตุ : ^{1/} รวมจำนวนสถานีบริการน้ำมันของปตท. ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของ บริษัท ปตท. บริหารธุรกิจค้าปลีก จำกัด

^{2/} จำนวนสถานีบริการน้ำมันของบริษัทที่แสดงในตารางข้างต้น เป็นจำนวนสถานีบริการน้ำมันที่จดทะเบียนกับกรมธุรกิจพลังงาน ณ สิ้นงวด อย่างไรก็ตามจำนวนสถานีบริการน้ำมันดังกล่าวจะแตกต่างจากจำนวนสถานีบริการน้ำมันที่เปิดให้บริการจริงในแต่ละช่วงเวลาเล็กน้อย เนื่องจากสถานีบริการน้ำมันที่เปิดใหม่ หรือสถานีบริการน้ำมันเดิมที่ยกเลิกบางส่วนอยู่ระหว่างการทยอยยื่นเอกสารเพื่อจดทะเบียนกับกรมธุรกิจพลังงาน

^{3/} รวมจำนวนสถานีบริการน้ำมันของซีสโก้ ดีเซลเอร์ส (เดิมคือปิโตรนาส) ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของ กลุ่มบริษัท ซีสโก้ จำกัด (มหาชน)

^{4/} จำนวนสถานีบริการของผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงบางรายที่แสดงในตารางข้างต้น ประกอบไปด้วยสถานีบริการน้ำมัน และสถานีบริการแก๊ส

จำนวนสถานีบริการน้ำมันและแก๊สของประเทศไทย ณ ปี 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 27,300 สถานี ซึ่งเพิ่มขึ้น 1,957 สถานี จากปี 2558 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 3.8 ต่อปี เนื่องจากสถานีบริการน้ำมันและแก๊สมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามความต้องการใช้น้ำมันและแก๊สในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งบริษัทผู้ค้าปลีกน้ำมันในปัจจุบันได้ปรับปรุงรูปแบบและภาพลักษณ์สถานีบริการน้ำมันให้ทันสมัย พร้อมทั้งมีธุรกิจเสริมไว้อำนวยความสะดวกและให้บริการผู้บริโภคอย่างครบครัน เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

2) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่ามากกว่า 1,000,000 ล้านบาท และการใช้จ่ายของภาคครัวเรือนก็มีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นเรื่อยๆ

ในส่วนของธุรกิจร้านกาแฟมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยในปี 2560 ที่ผ่านมามีมูลค่าประมาณ 17,000 ล้านบาท เติบโต 15% จากปีก่อน และมีแนวโน้มที่จะเติบโตมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่นิยมบริโภคกาแฟมากขึ้น และร้านกาแฟกลายเป็นจุดนัดพบใหม่ ทำให้ ปัจจุบัน มีผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ร้านกาแฟมากกว่า 110 แปรนต์ มูลค่ารวมอยู่ที่ 12,750 ล้านบาท⁵ ผู้ประกอบการแต่ละรายมีการเน้นเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่ไม่เหมือนกันโดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ร้านกาแฟที่เน้นตลาดกลุ่มพรีเมียม และตลาดกลุ่มกลางถึงล่าง ผู้ประกอบการในปัจจุบันพยายามสร้างความประทับใจทั้งทางด้านรสชาติ การบริการ และการเข้าถึงลูกค้า เพื่อเพิ่มความได้เปรียบทางการแข่งขัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทเห็นโอกาสในการเติบโตในธุรกิจอาหาร และเครื่องดื่มจากความต้องการของผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการในสถานีบริการ PT จึงทำให้บริษัทสามารถขยายร้านกาแฟพันธุ์ไทยได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ การที่บริษัทเน้นการส่งมอบผลิตภัณฑ์ และ

⁵ ที่มา : <http://marketeer.co.th>

การบริการที่มีคุณภาพ ทำให้ร้านกาแฟพันธุ์ไทยได้รับการชื่นชม และยอมรับจากผู้บริโภคในเรื่องรสชาติ และความใส่ใจในทุกขั้นตอนการผลิต

ทั้งนี้ จากฐานลูกค้าบัตรสมาชิก PT Max Card ที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น บริษัทจึงมองเห็นโอกาสในการให้บริการ และตอบสนองความต้องการของฐานลูกค้ากลุ่มคนเมือง ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เป็นผลให้บริษัทเข้าซื้อธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มภายใต้แบรนด์หลักคือ คอฟฟี่ เวิลด์ สำหรับให้บริการลูกค้าในพื้นที่ที่มีศักยภาพภายนอกสถานบริการ PT ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ คอมมูนิตี้มอลล์ และสนามบินทั้งในและต่างประเทศ

2.5 การจัดหาและการจัดเก็บผลิตภัณฑ์

1) การจัดหาผลิตภัณฑ์น้ำมัน

บริษัทสั่งซื้อน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์เป็นหลัก โดยในปี 2560 ปริมาณน้ำมันที่บริษัทซื้อจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ คิดเป็นร้อยละ 80 ของปริมาณการซื้อน้ำมันทั้งหมด ทำให้บริษัทได้รับเงื่อนไข และราคาจำหน่ายน้ำมันจากโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ ดีกว่าข้อเสนอจากโรงกลั่นรายอื่น และผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการสั่งซื้อน้ำมันบางส่วนจากผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber สำหรับในกรณีต่อไปนี้

1) การสั่งซื้อน้ำมันสำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้าในธุรกิจค้าปลีก และคำสั่งน้ำมันเชื้อเพลิงที่อยู่ในเขตภาคใต้ตอนล่าง (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, ลูกค้าในธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิง และลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ปัจจุบันบริษัทมีคลังน้ำมันทั้งหมด 10 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
10. คลังน้ำมันสุรินทร์ จังหวัดสุรินทร์	6.2
รวมทั้งสิ้น	206.72

หมายเหตุ : ^{1/} ในอดีตบริษัทใช้คลังน้ำมันปากพนังเป็นจุดกระจายน้ำมันไปยังสถานีบริการน้ำมัน และกลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง (ตั้งแต่จังหวัดนครศรีธรรมราชจนถึงจังหวัดราวีวาส) แต่เนื่องจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในพื้นที่ดังกล่าวไม่สูงมาก จึงไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการคลังน้ำมัน บริษัทจึงหยุดใช้งานคลังน้ำมันปากพนัง อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างมีปริมาณมากเพียงพอ บริษัทอาจพิจารณาใช้คลังน้ำมันปากพนังเป็นจุดกระจายน้ำมันอีกครั้ง

การที่บริษัทมีคลังน้ำมันเป็นจำนวนมากกระจายอยู่ทั่วประเทศ เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้บริษัทสามารถขนส่ง และส่งมอบน้ำมันให้กับลูกค้าเป้าหมายในแต่ละกลุ่มธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ประโยชน์ของคลังน้ำมันในเรื่องการขนส่ง และส่งมอบน้ำมันรวมถึงการดำเนินการธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงมี ดังนี้

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

4) การจัดหาและการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่น้ำมันเชื้อเพลิง

4.1) สินค้าอุปโภคและบริโภคสำหรับจำหน่ายภายในร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart

บริษัทจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าหลัก (Distribution Center: DC) ขึ้นที่จังหวัดปทุมธานี เพื่อเป็นคลังสินค้าสำหรับเก็บสำรองสินค้าอุปโภค และบริโภค บริหารงานโดยบริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท 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 บริษัทกำหนดให้ผู้จัดการร้านสะดวกซื้อแจ้งการสั่งซื้อสินค้าสดที่มีอายุการเก็บรักษาไม่นานไปยังฝ่ายบริหารมินิมาร์ทและเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารมินิมาร์ทที่สำนักงานใหญ่จะสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิตสินค้า โดยแจ้งให้จัดส่งสินค้าไปยังร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart ที่ต้องการ สำหรับสินค้าที่มีผู้ผลิตในพื้นที่ หรือสินค้าท้องถิ่นที่มีเฉพาะบางพื้นที่ บริษัทกำหนดให้ผู้จัดการร้านสะดวกซื้อสามารถส่งคำสั่งซื้อสินค้าได้เฉพาะรายการที่ได้รับการอนุมัติแล้วเท่านั้น ไปยังผู้ผลิตในพื้นที่ที่ได้รับการอนุมัติจากบริษัทให้เป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้กับร้านสะดวกซื้อ อย่างไรก็ตาม ปริมาณ และมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าที่ไม่ผ่านศูนย์กระจายสินค้ามีปริมาณ และมูลค่าไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับคำสั่งซื้อสินค้าจากศูนย์กระจายสินค้า

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

4.2) สินค้าอุปโภคและบริโภคสำหรับจำหน่ายภายในร้านอาหารและเครื่องดื่ม

นอกจากศูนย์ให้บริการกระจายสินค้า จะให้บริการกับร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart แล้ว ปัจจุบัน ยังให้บริการกับร้านอาหารและเครื่องดื่มในเครือของบริษัท ได้แก่ กาแฟพันธุ์ไทย (Punthai) คอฟฟี่ เวิลด์ (Coffee World) ครีမ် แอนด์ ฟัดจ์ (Cream & Fudge) นิวยอร์ก ฟิฟท์อเวนิว เดลี (New York 5th Av. Deli) และ ไทย เชฟ เอ็กเพรส (Thai Chef Express)

การจัดหา และการจัดเก็บจะมีกระบวนการเดียวกันกับร้านสะดวกซื้อ PT Mart และร้านสะดวกซื้อ Max Mart โดยร้านอาหารและเครื่องดื่มจะคำนวณปริมาณสินค้าให้เพียงพอกับความต้องการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด และจะส่งคำสั่งซื้อสินค้าที่ต้องการไปยังเจ้าหน้าที่ประจำศูนย์กระจายสินค้า และเจ้าหน้าที่ประจำศูนย์กระจายสินค้าจะประสานงานกับแผนกจัดซื้อสำนักงานใหญ่ เพื่อรวบรวมคำสั่งซื้อและส่งคำสั่งซื้อไปยังผู้ผลิตสินค้า หลังจากนั้นจะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้กับร้านอาหารและเครื่องดื่มตามรอบระยะเวลาการจัดส่ง ทั้งนี้ สินค้าสดที่มีอายุการเก็บรักษาไม่นาน เช่น นมสด ขนมปัง อาหารแช่เย็น และอาหารแช่แข็ง จะมีการส่งซื้อไปยังผู้ผลิตสินค้า เพื่อแจ้งให้จัดส่งสินค้าไปยังร้านอาหารและเครื่องดื่มโดยตรง

4.3) ผลผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์สำหรับจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน PT

เมื่อปลายปี 2559 บริษัทได้เริ่มจำหน่ายผลผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์ของตัวเองภายใต้แบรนด์ PT Maxnitron ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรกคือสมาชิกบัตร PT Max Card โดยจัดจำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน PT โดยตรง และนอกจากนี้บริษัทยังคงสั่งซื้อผลผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์คุณภาพสูงจากแบรนด์ชั้นนำอื่นๆ อีกด้วย บริษัทจำหน่ายผลผลิตภัณฑ์หล่อลื่นเครื่องยนต์ภายในสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO และจำหน่ายให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันประเภท 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

บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) “บริษัท” ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรตามหลักมาตรฐานสากล COSO ERM ซึ่งสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร บริษัทได้ดำเนินการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่จะมากระทบกับองค์กรอย่างต่อเนื่องครอบคลุมรอบด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องผลกระทบด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บริษัทได้พิจารณาความเสี่ยงจากบริบททั้งภายในและภายนอกองค์กร และความต้องการความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย รวมทั้งจัดทำแผนบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นรูปธรรมครอบคลุมทั่วทั้งองค์กร โดยมุ่งหวังลดระดับความเสี่ยงด้านต่างๆ ให้อยู่ในระดับที่องค์กรยอมรับได้

บริษัทได้ทบทวน พัฒนาและปรับปรุงกระบวนการบริหารความเสี่ยงองค์กรเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สามารถตอบรับกับสภาพแวดล้อมของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป และจัดทำแผนบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินธุรกิจจะเกิดผลสำเร็จได้ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายทั้งในระยะสั้น และระยะยาวขององค์กรอย่างยั่งยืน ซึ่งปัจจัยเสี่ยงหลักที่มีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจมีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการขยายการลงทุนในธุรกิจเดิมและธุรกิจใหม่

บริษัทได้ขยายการลงทุนในกลุ่มธุรกิจ Oil, Non-oil และ Renewable energy ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายและกลยุทธ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้ การขยายการลงทุนในธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ในสถานะที่มีการแข่งขันสูงจากผู้ประกอบการรายอื่น ส่งผลกระทบทำให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเข้าสถานีบริการใหม่สูงขึ้น

เพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว ในการลงทุนพัฒนาสถานีบริการน้ำมันใหม่แต่ละแห่ง บริษัทจะสำรวจและวิจัยตลาด วิเคราะห์คู่แข่ง ศึกษาความเป็นไปได้ และประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนอย่างถี่ถ้วน อีกทั้งยังพิจารณาปัจจัยภายในและภายนอกให้ครอบคลุมทุกด้าน เพื่อกำหนดรูปแบบของสถานีบริการ พื้นที่เชิงพาณิชย์ และบริการอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เมื่อสถานีบริการน้ำมันเปิดดำเนินการ บริษัทจะมีการติดตามผลการดำเนินงานเป็นระยะๆ อย่างเหมาะสม เช่น ยอดขาย อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเปรียบเทียบกับเป้าหมาย เพื่อสอบทานผลสำเร็จหากผลการดำเนินงานไม่บรรลุตามเป้าหมายจะดำเนินการวิเคราะห์ และนำเสนอการแก้ปัญหาที่เหมาะสมต่อไป

บริษัทมีเป้าหมายในการขยายการดำเนินงานไปสู่ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มมูลค่าและการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจใหม่ทั้งในแบบโครงการที่ดำเนินการเอง และโครงการที่เป็นการร่วมลงทุน อาทิเช่น ธุรกิจปาล์มน้ำมัน ครัววงจร ธุรกิจเอทานอล ธุรกิจโรงไฟฟ้า ธุรกิจศูนย์บริการซ่อมรถบรรทุกและรถยนต์ ทั้งนี้ผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจใหม่ดังกล่าวอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายจากปัจจัยหลายประการ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับโครงการจากภาครัฐ และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง หรือการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ ต้นทุนการก่อสร้าง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจใหม่อย่างมีนัยสำคัญในหลายรูปแบบ เช่น ต้นทุนทางด้านการก่อสร้าง หรือการบริหารจัดการโครงการอาจเพิ่มสูงขึ้นเกินกว่างบลงทุนที่ประมาณการไว้ ทำให้ลดความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ หรือโครงการใหม่อาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด ส่งผลกระทบเชิงลบต่อรายได้หรือการรับรู้ของบริษัทเนื่องจากโครงการดังกล่าวไม่สามารถสร้างกระแสเงินสดกลับเข้าบริษัทตามเป้าหมายที่วางไว้

เพื่อลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าว บริษัทได้นำกระบวนการวิเคราะห์ความเสี่ยงโครงการ โดยกำหนดให้มีการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจใหม่ทุกโครงการ และการวิเคราะห์ในรายละเอียดด้านกฎหมาย นโยบายของภาครัฐ และประเด็นความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อโครงการ เช่น ความเสี่ยงด้านภาษี ความเสี่ยงด้านการตลาด ความเสี่ยงด้านการจัดหาวัตถุดิบ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร และผู้รับเหมา ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อชีวอนามัยของผู้ปฏิบัติงาน ชุมชน และผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อม รวมถึงปัจจัยอื่นๆ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าการลงทุนในโครงการใหม่ทุกโครงการ สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการกำหนดคณะทำงานที่เกี่ยวข้องซึ่งประกอบไปด้วยผู้บริหารระดับสูง และผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ เพื่อพิจารณากลั่นกรองการลงทุนในธุรกิจใหม่ของบริษัท รวมทั้งเพื่อติดตามผลการดำเนินงานของการลงทุน และเฝ้าระวังการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ ที่จะทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ตลอดจนการแก้ไขปัญหาสามารถทำได้ อย่างรวดเร็วทันกาลและมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดความมั่นใจว่าเงินลงทุนของบริษัทที่มีจำกัดจะเกิดประโยชน์และมีประสิทธิภาพสูงสุด

3.2 ความเสี่ยงในการพัฒนาศักยภาพองค์กร

บริษัทมีความมุ่งมั่นต่อการพัฒนาศักยภาพองค์กรในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน เพื่อก้าวไปสู่ผู้นำด้านบริการในธุรกิจพลังงานครบวงจรของประเทศ บริษัทมีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างรวดเร็ว โดยได้เข้าไปร่วมลงทุนในธุรกิจใหม่ การลงทุนในธุรกิจพลังงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการขยายธุรกิจเดิมที่มีอยู่ให้เติบโตยิ่งขึ้น ทำให้ธุรกิจภายในบริษัท มีความหลากหลายเชื่อมโยงกัน ดังนั้นเพื่อให้สามารถปรับและขยายการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม บริษัทจำเป็นต้องจัดเตรียมบุคลากรให้มีความเพียงพอ รวมถึงต้องพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับทิศทางกลยุทธ์ และสถานการณ์ทางธุรกิจในปัจจุบัน เพื่อเตรียมความพร้อมให้รองรับกับธุรกิจที่มีอยู่เดิม ธุรกิจใหม่ และเพื่อทดแทนผู้บริหารที่จะเกษียณอายุ ทั้งนี้หากไม่สามารถจัดเตรียมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ ได้เพียงพอกับความต้องการของบริษัท จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ รวมทั้งการบรรลุเป้าหมายในระยะยาว ดังนั้น บริษัทจึงได้ยกระดับการพัฒนาบุคลากรอย่างมีคุณภาพ และสอดคล้องต่อการขยายตัวทางธุรกิจ รวมถึงการส่งเสริมความเชี่ยวชาญในงาน และเพิ่มทักษะความรู้ต่างๆ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมแก่พนักงานทั้งฝ่ายบริหาร ฝ่ายปฏิบัติการ และฝ่ายสนับสนุน ตลอดจนส่งเสริมพนักงานที่มีศักยภาพสูงได้มีโอกาสก้าวหน้าในหน้าที่การงานเติบโตไปพร้อมกับความสำเร็จของบริษัท

บริษัทได้นำแนวทางและกลไกในการบริหารสายอาชีพมาใช้เพื่อเตรียมความพร้อม และส่งเสริมพนักงานทุกระดับให้มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ให้เติบโตตามรูปแบบที่องค์กรกำหนดขึ้น เพื่อรองรับภารกิจและสร้างคุณค่าให้แก่องค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยใช้เป็นกรอบ แนวทางหลักของการบริหาร และพัฒนาพนักงานในทุกระดับ การกำหนดสายอาชีพของบริษัทขึ้นอยู่กับการพิจารณาการดำเนินธุรกิจที่มุ่งสร้างให้องค์กรมีขีดความสามารถในการแข่งขัน และการขยายตัวของธุรกิจ โดยแบ่งการพัฒนาเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้บริหาร และกลุ่มพนักงาน ที่เชื่อมโยงกันอย่างชัดเจนและมีประสิทธิภาพ ผ่านกระบวนการคัดเลือกประเมินศักยภาพ และจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นระบบโดย แบ่งออกเป็น กลุ่มผู้บริหาร (ระดับเทียบเท่าผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายขึ้นไป) เป็นการบริหารจัดการในรูปแบบกลุ่มผู้นำ เพื่อรองรับความต้องการผู้บริหารระดับสูง ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ และกลุ่มพนักงาน (ระดับผู้จัดการส่วนหรือเทียบเท่าลงมา) เป็นการบริหารและพัฒนางานตามความจำเป็นของการดำเนินธุรกิจของแต่ละฝ่ายงาน เพื่อรองรับทิศทางการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ทั้งนี้วัตถุประสงค์ในการบริหารสายอาชีพนั้น เป็นกลไกให้พนักงานตั้งเป้าหมายและวางแผนพัฒนาตนเอง เพื่อความก้าวหน้าในอาชีพ และสร้างคุณค่าในงานที่รับผิดชอบของหน่วยงาน สอดคล้องกับเป้าหมายและทิศทางของบริษัท ในรูปแบบการฝึกอบรมที่เหมาะสม รวมถึงการหมุนเวียนเปลี่ยนหน้าที่ความรับผิดชอบ ตาม Career Path เพื่อให้พนักงานสามารถพัฒนาทักษะ ความชำนาญจากประสบการณ์ในตำแหน่งหน้าที่ใหม่ ตลอดจนการแต่งตั้ง เลื่อนระดับพนักงานให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ และศักยภาพของพนักงาน ซึ่งการพัฒนาพนักงานให้เหมาะสมตามความสามารถ ความต้องการของพนักงาน และความต้องการขององค์กรนั้น นอกจากพนักงานจะมีความพร้อมสำหรับการเติบโตเป็นผู้บริหารในอนาคตแล้ว ยังเป็นการแสดงออกถึงความมุ่งมั่นที่จะรักษาบุคลากรที่มีความสามารถ ให้สามารถนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในที่สุด นอกจากนี้ในด้านการเรียนรู้ของพนักงานภายในองค์กร ได้กำหนดแผนการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรไว้อย่างชัดเจนและเป็นระบบ เพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้บริหารและพนักงานได้รับการเรียนรู้ตลอดชีวิตการทำงาน ด้วยความเชื่อมั่นในพลังแห่งการเรียนรู้ขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

3.3 ความเสี่ยงในด้านความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และชุมชน

บริษัทประกอบกิจการในธุรกิจพลังงานประเภทน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซ LPG โดยคำนึงถึงความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และชุมชนเป็นหลัก โดยได้ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมภายนอกและภายในที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาปรับปรุงกระบวนการดำเนินงาน และจัดทำแผนรองรับเพิ่มเติม อีกทั้งพัฒนาและยกระดับมาตรฐานด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม จากการประเมินความเสี่ยงด้านความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และชุมชน พบว่าพื้นที่เสี่ยงที่ต้องมีการป้องกันและควบคุมอย่างมีนัยสำคัญคือ คลังน้ำมัน สถานีบริการน้ำมัน และรถขนส่งน้ำมัน เนื่องจากน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซ LPG เป็นวัตถุไวไฟ หากพนักงานปฏิบัติหน้าที่โดยประมาทเลินเล่อ อาจก่อให้เกิดอุบัติเหตุ เช่น การรั่วไหล การระเบิด และไฟไหม้ เป็นต้น ทำให้เกิดความเสียหายต่อชีวิต ทรัพย์สิน และรวมถึงสิ่งแวดล้อม และอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทได้กำหนดมาตรการเชิงรุกเพื่อป้องกันอันตรายก่อนที่จะเกิดความสูญเสียอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงได้จัดตั้งฝ่ายความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมขึ้น เพื่อทำหน้าที่วิเคราะห์ และตรวจสอบความปลอดภัยของสถานบริการน้ำมัน คลังน้ำมัน และรถขนส่งน้ำมัน นอกจากนี้บริษัทมีการยกระดับการบริหารจัดการด้านความปลอดภัยโดยจัดทาระบบควบคุมความเสี่ยงที่สำคัญ อาทิ กิจกรรมส่งเสริมและสร้างความตระหนักรู้ถึงอันตราย (Kiken Yochi Training) การกำหนดดัชนีชี้วัดความเสี่ยง (Key Risk Indicator) เพื่อเฝ้าระวังและเตือนภัยในกิจกรรมควบคุมที่สำคัญ การใช้ระบบ Behavior Based Safety เพื่อลดพฤติกรรมเสี่ยงของพนักงาน นอกจากนี้ยังได้นำระบบความปลอดภัยมาใช้ในการงานขนส่งน้ำมัน ได้แก่ การจัดทำระบบการอบรมการขับขี่ปลอดภัย เพื่อเสริมสมรรถนะพนักงานขับรถ การใช้ระบบ GPS เพื่อตรวจสอบข้อมูลการเดินทาง และติดกล้องวงจรปิดในรถขนส่งน้ำมัน เพื่อตรวจสอบประเมิณพฤติกรรมการขับขี่ และนำมาใช้ในการฝึกอบรมหรือถอดบทเรียนให้กับพนักงานใหม่ ในด้านความปลอดภัยสถานบริการน้ำมัน ได้มีการจัดทำเป็นคู่มือการปฏิบัติงาน คู่มือวิธีป้องกันภัยและระงับเหตุที่เกิดขึ้นให้กับพนักงานประจำสถานี รวมถึงการฝึกซ้อมแผนฉุกเฉินอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี ในด้านความปลอดภัยคลังน้ำมัน ได้มีการชี้แจงพนักงานเรื่องกฎระเบียบความปลอดภัยก่อนเข้าเขตพื้นที่ไวไฟ การกำหนดข้อห้ามไม่ให้ผู้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานเข้าไปในพื้นที่ปฏิบัติงานภายในคลังน้ำมันก่อนได้รับอนุญาต การห้ามนำสิ่งของก่อให้เกิดประกายไฟเข้าไปในพื้นที่ปฏิบัติงานอย่างเด็ดขาด และการกำหนดมาตรการสำหรับป้องกัน และแก้ไขปัญหารั่วไหลของน้ำมันลงสู่แม่น้ำสำหรับคลังน้ำมันที่สามารถรับน้ำมันทางน้ำ ซึ่งได้แก่ คลังน้ำมันแม่กลอง และคลังน้ำมันชุมพร นอกจากนี้เพื่อให้พนักงานของบริษัท ตลอดจนหน่วยงานช่วยเหลือสนับสนุนทั้งภายในและภายนอกที่เกี่ยวข้อง มีความพร้อมต่อสถานการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้นในทุกรูปแบบ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการฝึกซ้อมแผนฉุกเฉินอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี

บริษัทมุ่งเน้นการดำเนินการกิจการภายใต้กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ตลอดระยะเวลาในการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทได้ผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม บริษัทยังได้มีการทำประกันภัยคุ้มครองความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อชีวิตของพนักงาน สินค้า และทรัพย์สินของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการสร้างความเข้าใจ รับฟังความคิดเห็น และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนที่อยู่อาศัยในพื้นที่ใกล้เคียง คลังน้ำมัน อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทได้ลดโอกาสการเกิดอุบัติเหตุภายในสถานบริการน้ำมัน คลังน้ำมัน และรถขนส่งน้ำมัน ให้อยู่ในระดับต่ำ และป้องกันผลกระทบและความเสียหายที่อาจมีต่อบริษัท ชุมชน และสิ่งแวดล้อมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และจะไม่ส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ จากผลของการดำเนินมาตรการป้องกันความเสี่ยงด้านความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และชุมชน ส่งผลให้จำนวนอุบัติเหตุถึงขั้นเสียชีวิต และอัตราการเกิดอุบัติเหตุถึงขั้นหยุดงาน ลดลงจากปีก่อน อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และชุมชน ยังคงมีความท้าทายจากสภาพแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวดมากขึ้น

3.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมัน

ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกมีความผันผวนเกิดจากหลายปัจจัยได้แก่ อุปสงค์และอุปทานของตลาด เสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ นโยบายการกำหนดสัดส่วนการผลิตน้ำมันของกลุ่มประเทศในกลุ่มโอเปก ปริมาณน้ำมันสำรองในแต่ละประเทศ รวมถึงภาวะภูมิอากาศของโลกที่แปรเปลี่ยนในแต่ละฤดูกาล เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ความผันผวนของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก อาจส่งผลโดยตรงต่อราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ทั้งราคาขายปลีกและขายส่ง ทำให้ความต้องการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง และปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงอาจเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ และยังส่งผลกระทบต่อมูลค่าสินค้าคงคลังที่ส่วนใหญ่เป็นน้ำมันเชื้อเพลิง ความผันผวนของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงจึงอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายน้ำมันให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้น้ำมันอย่างสม่ำเสมอ ได้แก่ ผู้ใช้น้ำมันรายย่อยที่ใช้ น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพ รวมถึงผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจเป็นหลัก ทั้งนี้บริษัทมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านสถานบริการน้ำมัน กว่าร้อยละ 94 ของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันทั้งหมด ซึ่งปริมาณความต้องการน้ำมันเชื้อเพลิง และปริมาณการจำหน่ายน้ำมันสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงไปตามความผันผวนของราคาน้ำมัน และบริษัทไม่มีนโยบายในการสำรองน้ำมันเพื่อการเก็งกำไร โดยเป็นการสำรองตามกฎหมาย และสำรองไว้สำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้าในแต่ละพื้นที่

บริษัทดำเนินการติดตามสถานการณ์ราคาน้ำมันเป็นประจำทุกวันที่มีการเปลี่ยนแปลงราคา และนำเสนอรายงานสถานการณ์ราคาน้ำมันให้ผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้องรับทราบ เพื่อดำเนินการบริหารจัดการสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามเพื่อลดความเสี่ยงจากธุรกิจน้ำมัน ที่มีความผันผวนสูงตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก บริษัทจึงดำเนินการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบต่อเป้าหมายทางธุรกิจ โดยการขยายการลงทุนสู่ธุรกิจ Non-oil และ Renewable energy เพิ่มสัดส่วนธุรกิจใหม่ที่สร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอ

3.5 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจสถานีบริการน้ำมันมีการแข่งขันรุนแรงอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการแต่ละรายมีการขยายสาขาทั้งในถนนสายหลักและถนนสายรอง, ตั้งเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนกำไรจากธุรกิจ Non-Oil, พัฒนาสินค้าและรูปแบบการให้บริการ และขยายฐานลูกค้าบัตรสมาชิก เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งการตลาด ส่งผลกระทบให้การสรรหาสถานีบริการใหม่ มีความยากมากขึ้นโดยเฉพาะในทำเลที่มีศักยภาพ บริษัทจึงศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อค้นหาทำเลที่มีศักยภาพ และดำเนินการติดต่อทำสัญญาเช่ากับเจ้าของที่ดินไว้ล่วงหน้าก่อนสัญญาของผู้เช่ารายเดิมจะหมดอายุสัญญา

การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของบริษัท เพื่อให้ได้ตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรและกระบวนการดำเนินงานเป็นส่วนประกอบหลักในการกำหนดขีดความสามารถที่จะนำความสำเร็จมาสู่บริษัท ทั้งนี้บริษัทมีความมุ่งมั่นในการปรับปรุงกระบวนการทำงานให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยการเพิ่มประสิทธิภาพ ลดงานที่ซ้ำซ้อน และไม่ทำให้เกิดมูลค่า โดยได้ดำเนินโครงการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการปฏิบัติงานตลอดสายห่วงโซ่อุปทาน เพื่อทบทวนและปรับปรุงกระบวนการทั้งหมดให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทั้งยังควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทจะยังคงรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันได้ รวมถึงทรัพยากรมนุษย์นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งที่จะช่วยให้บริษัทประสบความสำเร็จ โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้มีบุคลากรจำนวนที่เพียงพอและสอดคล้องกับการขยายงาน มีขีดความสามารถเหมาะสมกับงานที่รับผิดชอบ และมีความสุขในการทำงานพร้อมที่จะทุ่มเท และสร้างสรรค์ผลงานที่ดีให้กับองค์กรอย่างสม่ำเสมอ

เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน บริษัทยังให้ความสำคัญกับการขยายสถานีบริการน้ำมันอย่างต่อเนื่อง การเพิ่มจำนวนสถานีบริการ อาจทำให้การบริหารจัดการสถานีบริการและคุณภาพการให้บริการไม่เป็นตามมาตรฐานที่กำหนด เช่น การควบคุมการดำเนินงานภายในสถานีบริการ การพัฒนาระบบบริหารสถานีบริการ และระบบฐานข้อมูลให้สอดคล้องกับการเพิ่มจำนวนของสถานีบริการ รวมถึงการสรรหาพนักงานประจำสถานีบริการที่มีความรู้ความสามารถเพียงพอต่อการเพิ่มจำนวนสถานีบริการ และการบริหารการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงภายในสถานีบริการที่เปิดใหม่ ให้มีปริมาณการจำหน่ายในระดับเดียวกับสถานีบริการที่เปิดดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้หากบริษัทไม่สามารถบริหารจัดการสถานีบริการที่เปิดใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อ ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ และผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

เพื่อเป็นการต่อยอดในการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ บริษัทจึงได้ปรับปรุงกระบวนการบริหารงานของสถานีบริการอย่างต่อเนื่อง อาทิ ด้านบริหารและควบคุมการดำเนินงานในสถานบริการ บริษัทได้จัดทำแผนสำหรับรับพนักงานประจำสถานีบริการล่วงหน้าให้สอดคล้องกับแผนการขยายสถานีบริการในอนาคต โดยเฉพาะผู้จัดการสถานีบริการ และผู้จัดการเขตที่มีความสำคัญในการบริหารจัดการภายในสถานีบริการ และการกำกับสถานีบริการที่อยู่ในความรับผิดชอบ บริษัทจะพิจารณาจากบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถภายในบริษัทเป็นหลัก โดยบริษัทจะโอนย้ายผู้จัดการสถานีบริการที่มีประสบการณ์ทำงานที่ดี และมีความรู้ความสามารถให้มาปฏิบัติงานในสถานีบริการที่เปิดใหม่ หรือทำหน้าที่ผู้จัดการเขต เพื่อให้สามารถบริหารจัดการสถานีบริการที่เปิดใหม่ได้มีประสิทธิภาพเช่นเดียวกับสถานีบริการในปัจจุบัน

ในด้านคุณภาพการให้บริการ บริษัทได้มีนโยบายการสรรหาพนักงานประจำสถานีบริการที่ยังคงให้ความสำคัญกับบุคลากรในพื้นที่ โดยการประกาศรับสมัครพนักงานที่อาศัยอยู่ใกล้เคียงกับสถานีบริการที่จะเปิดใหม่ โดยบริษัทจะพิจารณารับคนในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานีบริการเป็นพนักงานประจำสถานีบริการเป็นหลัก เพื่อให้พนักงานประจำสถานีบริการมีความเข้าใจ และสามารถให้บริการคนในพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังช่วยลดอัตราการลาออกได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีระบบการฝึกอบรมและฝึกงานภายในสถานีบริการ รวมไปถึงการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานการให้บริการเป็นประจำทุกไตรมาส และมีช่องทางรับข้อร้องเรียนจากผู้ใช้บริการ ผ่าน PT Call Center เพื่อนำไปสู่การพัฒนาและปรับปรุงมาตรฐานการบริการอย่าง

ต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นมาตรการสำคัญที่จะผลักดันให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการบริหารจัดการแบบมีอาชีพ และตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ให้บริการ

3.6 ความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาครัฐ กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ

บริษัทให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องทั้งหมด เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปอย่างถูกต้อง เชื่อถือได้ โปร่งใส และเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย ความเสี่ยงที่เกิดการไม่ปฏิบัติตาม หรือปฏิบัติตามไม่ครบถ้วนอันเนื่องมาจากความซับซ้อนของบทบัญญัติทางกฎหมาย การเปลี่ยนแปลงกฎหมายบ่อยครั้ง ความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติ ซึ่งอาจนำไปสู่การปฏิบัติตามกฎหมายที่ไม่ถูกต้อง และส่งผลกระทบต่อบริษัททั้งในด้านการเงิน และการดำเนินงาน เช่น ถูกลงโทษปรับ ถูกพักหรือเพิกถอนใบอนุญาตในการประกอบกิจการ รวมทั้งอาจส่งผลต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัท

บริษัทได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงนี้ โดยการวิเคราะห์และติดตามนโยบายภาครัฐ กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อบริษัท และมีการวางแผนรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยให้ความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ รวมทั้งการให้ความร่วมมือเข้าประชุมและสัมมนาร่วมกับหน่วยงานราชการเพื่อให้ข้อมูล และติดตามความเคลื่อนไหวอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะทำงานกำกับดูแลการปฏิบัติงานตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ เพื่อคอยติดตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่มีการประกาศแก้ไขปรับปรุงหรือออกใหม่ และเป็นศูนย์กลางในรวบรวมและพิจารณาผลกระทบของกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท และได้แจ้งผู้เกี่ยวข้องภายนอกดำเนินการสอบทานและให้คำแนะนำ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีการปฏิบัติอย่างถูกต้องและเหมาะสม นอกจากนี้บริษัทได้กำหนดให้มีการสอบทาน และติดตามความคืบหน้าการทบทวนปรับปรุง และการตรวจสอบการปฏิบัติงานของหน่วยงานต่างๆ และการควบคุมดูแลโดยผู้บริหารระดับสูง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

บริษัทได้มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม บรรษัทภิบาลที่ดี และกระบวนการควบคุมภายในที่รัดกุม โดยได้กำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่ชัดเจนและเคร่งครัดในการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว บริษัทได้รับการรับรองจากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) บริษัทสนับสนุนให้จัดทำแผนบริหารความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานที่โปร่งใสตามหลักบรรษัทภิบาล และสอดคล้องกับกระบวนการประเมินความเสี่ยงในการให้สินบนเจ้าหน้าที่รัฐตามพระราชบัญญัติประกอบรัฐธรรมนูญว่าด้วยการป้องกันและปราบปรามการทุจริต พ.ศ. 2542 (แก้ไขเพิ่มเติมฉบับที่ 3 พ.ศ. 2558) ซึ่งกำหนดเพิ่มเติมฐานความผิดสำหรับนิติบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการให้สินบนเจ้าหน้าที่ของรัฐด้วย บริษัทได้กำหนดมาตรการในการควบคุมและติดตามกระบวนการทำงานที่สำคัญที่อาจเกิดการทุจริตคอร์รัปชันได้ โดยมีฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องของการปฏิบัติงานให้มีความสุจริตโปร่งใส และป้องปรามการปฏิบัติงานที่อาจเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน พร้อมทั้งเปิดช่องทางสื่อสารให้ผู้มีส่วนได้เสียสามารถแจ้งเบาะแสและข้อเสนอนะ หรือร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน (Whistle blower) และมีกระบวนการสอบสวนที่เป็นธรรมแก่ผู้เกี่ยวข้องในทุกภาคส่วน

3.7 ความเสี่ยงใหม่ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

บริษัทติดตามข้อมูลการเปลี่ยนแปลงทางด้าน การเมือง เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม กฎหมาย เทคโนโลยี และอื่นๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาวิเคราะห์ และระบุความเสี่ยงใหม่ๆ เพื่อแสวงหาโอกาสและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงการเฝ้าติดตามความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบทำให้ธุรกิจเกิดการหยุดชะงักได้ เพื่อช่วยลดความสูญเสีย ปกป้องภาพลักษณ์ชื่อเสียง และกิจกรรมสำคัญทางธุรกิจ บริษัทได้นำมาตรฐานและระบบการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ Business continuity management (BCM) มาใช้เป็นแนวทางในการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับวิกฤตการณ์ต่างๆ นอกจากนี้บริษัทติดตามวิวัฒนาการความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี และพลังงานทางเลือกที่เริ่มมีบทบาทมากขึ้นในธุรกิจพลังงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาตลาดของรถยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า (EV) ในประเทศไทย ซึ่งอาจจะส่งผลให้ความต้องการในการใช้น้ำมันลดลงอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่บริษัท และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม และค่าตัดจำหน่ายสะสม เท่ากับ 11,921.01 ล้านบาท รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนแสดงได้ดังนี้

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
สินทรัพย์ถาวร		
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	844.14
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	2,663.66
3. เครื่องมือและอุปกรณ์	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	2,064.08
4. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	144.41
5. ยานพาหนะ	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	1,849.79
6. งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	1,298.64
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน		
7. สิทธิการเช่าและค่าเช่าที่ดินจ่ายล่วงหน้า	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	2,863.25
8. ค่าซอฟต์แวร์	บริษัทและ PTC เป็นเจ้าของ	193.04
รวมทั้งหมด		11,921.01

ทั้งนี้ สินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญ สามารถแบ่งตามลักษณะการใช้งานของสินทรัพย์สำหรับดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนี้

4.1.1 คลังน้ำมันและสำนักงานขาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีคลังน้ำมันทั้งหมด 10 แห่ง โดยในแต่ละคลังน้ำมัน บริษัทตั้งสำนักงานขายประจำคลังขึ้น เพื่อทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อขายจากลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ความรับผิดชอบของแต่ละคลัง รวมถึงเพื่อประสานงาน และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีสำนักงานขายอีก 3 แห่ง ที่ตั้งอยู่ในบริเวณโรงกลั่นน้ำมัน และจุดจ่ายน้ำมันของไทยออยล์ โดยทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อขายจากลูกค้าเช่นเดียวกับสำนักงานขายประจำคลังต่างๆ

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

คลังน้ำมันและสำนักงานขาย	ลักษณะการใช้งาน	ขนาดความจุคลัง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
● คลังน้ำมันหนองแค จังหวัดสระบุรี เนื้อที่รวม 24-0-1 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	5.30 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
● คลังน้ำมันปากพอง จังหวัดนครราชสีมา เนื้อที่รวม 8-0-34.5 ไร่	ไม่ได้ดำเนินงาน ^{1/}	19.80 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั้งหมด และ เครื่องมือและอุปกรณ์ สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
● คลังน้ำมันปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา เนื้อที่รวม 12-3-45 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	12.52 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของสิทธิการเช่า ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นเวลา 10 ปี และเป็นเจ้าของเครื่องมือ และอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
● คลังน้ำมันพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก เนื้อที่รวม 7-2-58.2 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	7.69 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างและ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
● คลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ เนื้อที่รวม 14-3-80.0 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	6.65 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของสิทธิการเช่า ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นเวลา 10 ปี และเป็นเจ้าของเครื่องมือ และอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
● คลังน้ำมันสุรินทร์ จังหวัดสุรินทร์ เนื้อที่รวม 21-3-80 ไร่	คลังน้ำมันและสำนักงาน ขายประจำคลัง	4.83 ล้านลิตร	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างและ เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่มีภาระผูกพัน
● สำนักงานขายศรีราชา จังหวัดชลบุรี	สำนักงานขาย (สำนักงาน ขายตั้งอยู่ในพื้นที่ของ โรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์)			
● สำนักงานขายเสาไห้ จังหวัดสระบุรี	สำนักงานขาย (สำนักงานขายตั้งอยู่ใน พื้นที่ของคลังน้ำมัน แทปไลน์ ^{3/})			
● สำนักงานขายลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	สำนักงานขาย (สำนักงานขายตั้งอยู่ใน พื้นที่ของคลังน้ำมัน แทปไลน์ ^{2/})			

หมายเหตุ : 1/ ในอดีตบริษัทใช้คลังน้ำมันปากพองเป็นจุดกระจายน้ำมันไปยังสถานีบริการน้ำมัน และกลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง (ตั้งแต่จังหวัดนครราชสีมา จนถึงจังหวัดนราธิวาส) แต่เนื่องจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในพื้นที่ดังกล่าวไม่สูงมาก จึงไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการคลังน้ำมัน บริษัทจึงหยุดใช้งานคลังน้ำมันปากพอง อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในเขตพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างมีปริมาณมากเพียงพอ บริษัทอาจพิจารณาใช้คลังน้ำมันปากพองเป็นจุดกระจายน้ำมันอีกครั้ง

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 2560 สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO มีจำนวนทั้งสิ้น 1,471 สถานี
ลักษณะกรรมสิทธิ์	:	<p>สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ทั้งหมดที่เปิดให้บริการบางส่วนบริษัท และ PTC เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสถานีบริการน้ำมัน และบางส่วน PTC เข้าจากบุคคลภายนอก ทั้งนี้ สถานีบริการน้ำมันประเภท COCO เมื่อแบ่งตามลักษณะกรรมสิทธิ์แสดงได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - สถานีบริการน้ำมันที่บริษัทหรือบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ จำนวน 41 สถานี - สถานีบริการน้ำมันที่ PTC เข้าจากบุคคลอื่น <ul style="list-style-type: none"> ○ อายุสัญญาคงเหลือน้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 ปี จำนวน 265 สถานี ○ อายุสัญญาคงเหลือมากกว่า 3 ปี แต่น้อยกว่า 10 ปี จำนวน 271 สถานี ○ อายุสัญญาคงเหลือมากกว่า 10 ปี^{1/} จำนวน 882 สถานี ○ สัญญาที่หมดอายุอยู่ระหว่างการต่อสัญญา จำนวน 12 สถานี
ภาระผูกพัน	:	สถานีบริการน้ำมันที่ PTC เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดปลอดภาระผูกพัน

หมายเหตุ : 1/ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมันประเภท COCO ที่คงเหลืออายุสัญญานานที่สุด คงเหลืออายุสัญญาเท่ากับ 29 ปี และสัญญาเช่าระยะยาวที่สุดที่บริษัททำกับคู่สัญญา คือ 30 ปี

4.1.3 รถบรรทุกน้ำมัน

รถบรรทุกน้ำมัน	:	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รถขนส่งน้ำมันมีจำนวนทั้งสิ้น 512 คัน โดยแบ่งออกเป็นรถสิบล้อบรรทุกน้ำมันจำนวน 277 คัน และรถพ่วงบรรทุกน้ำมันจำนวน 235 คัน
ลักษณะกรรมสิทธิ์	:	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์รถบรรทุกน้ำมันทั้งหมด
ภาระผูกพัน	:	<ul style="list-style-type: none"> - มีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าซื้อกับสถาบันการเงิน จำนวน 366 คัน - ปลอดภาระผูกพัน จำนวน 146 คัน

4.2 สัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

4.2.1 สัญญาที่สำคัญสำหรับการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิง

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท กับ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) (“ไทยออยล์”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา ^{1/}	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัท และไทยออยล์ลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2558 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 สัญญาฉบับนี้จะได้รับการต่ออายุโดยทันทีเป็นเวลาอีก 1 ปี หลังจากสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา และทุกๆการสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญาที่ขยายออกไป เว้นแต่และจนกว่าจะถูกบอกเลิกโดยคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยมีหนังสือบอกกล่าวการเลิกสัญญาฉบับนี้ไปยังคู่สัญญาอีกฝ่าย ไม่น้อยกว่า 12 เดือน ก่อนวันที่กำหนดให้เป็นวันที่การเลิกสัญญามีผล
หลักประกัน ^{1/}	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทย่อยที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับไทยออยล์เป็นหลักประกัน (Oil Pledge)
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์สามารถส่งมอบได้ ^{1/}	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ก่อน หรือ ณ วันทำการแรกของแต่ละเดือน พีทีจีจะต้องเสนอปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ตนต้องการสำหรับแต่ละรอบ 3 เดือน นับตั้งแต่เดือนถัดไป โดยมีหนังสือบอกกล่าวไปยังไทยออยล์ ○ หลังจากได้รับหนังสือบอกกล่าวจากพีทีจี เกี่ยวกับปริมาณการเสนอซื้อ ไทยออยล์โดยดุลยพินิจของตนเอง จะแจ้งต่อพีทีจีเป็นลายลักษณ์อักษร ณ หรือ ก่อนวันทำการที่ 10 ของแต่ละเดือน ถึง



		<p>ปริมาณของผลิตภัณฑ์โดยประมาณที่สามารถจัดหาได้ และปริมาณของผลิตภัณฑ์ในแต่ละเดือนที่จะขนถ่ายโดยพีทีจี จะขึ้นอยู่กับปริมาณผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ตามที่แจ้งโดยไทยออยล์</p> <ul style="list-style-type: none"> o ในกรณีที่ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ เท่ากับหรือน้อยกว่าปริมาณการเสนอซื้อ ค่ายืนยันความต้องการผลิตภัณฑ์ของไทยออยล์ถือเป็นที่สุด และพีทีจีตกลงที่จะซื้อ ขนถ่าย และรับมอบปริมาณผลิตภัณฑ์ตามความต้องการผลิตภัณฑ์ดังกล่าว
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	<ul style="list-style-type: none"> o ราคาผลิตภัณฑ์ที่พีทีจีจะต้องชำระให้แก่ไทยออยล์ คำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่อุณหภูมิ 30 องศาเซลเซียส ณ คลังสินค้า สำหรับส่งมอบน้ำมันของไทยออยล์ o ทั้งนี้ ราคาขายส่งต่อลิตรสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละประเภท เท่ากับราคาน้ำมันสำเร็จรูปหน้าโรงกลั่นของไทยออยล์ รวมกับ 1) ภาษีสรรพสามิต และภาษีเทศบาล 2) เงินสมทบกองทุนน้ำมันฯ และกองทุนอนุรักษ์พลังงาน 3) ภาษีอื่นๆ ที่รัฐกำหนด 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 5) ส่วนเพิ่ม (Premium) ที่เห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัท และไทยออยล์ o สำหรับการรับน้ำมันที่จุดจ่ายน้ำมันอื่นหรือผ่านระบบขนส่งทางท่อ ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มค่าขนส่ง (Terminal Charge) ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา o นอกจากนี้ หากบริษัท ให้ไทยออยล์เพิ่มสารเติมแต่ง (Additive) ในน้ำมันราคาขายส่งจะบวกเพิ่มตามที่กำหนดไว้ในสัญญา

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 แอตลาส ออยล์ จำกัด (ATL), และ บริษัท โอлимпัส ออยล์ จำกัด (OLP) และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 ได้แก่ บริษัท ปีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น (PTC) แต่ละบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับไทยออยล์โดยตรงเช่นเดียวกับบริษัท ทั้งนี้ สารสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทย่อยที่ทำสัญญากับไทยออยล์ มีเงื่อนไขในลักษณะเดียวกับสัญญาซื้อขายน้ำมันระหว่างบริษัทกับไทยออยล์

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท กับ บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“เอสโซ่”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา ^{1/}	:	o สัญญาระหว่างบริษัท และเอสโซ่ มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการต่ออายุสัญญา
หลักประกัน ^{1/}	:	o ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทย่อยที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับเอสโซ่เป็นหลักประกัน (Oil Pledge)
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์สามารถส่งมอบได้ ^{1/}	:	<ul style="list-style-type: none"> o ผู้ซื้อจะซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ตกลงกันรายเดือน โดยผู้ขายตกลงที่จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ซื้อ ณ จุดส่งมอบ และ/หรือสถานที่อื่นตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา o ผู้ขายอาจจะซื้อเกินกว่าปริมาณที่ระบุไว้ข้างต้น โดยขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ขายเกี่ยวกับจำนวนและราคา จำนวนใดๆ ที่ซื้อตามเกณฑ์นี้ จะไม่นับรวมเป็นข้อผูกพันของผู้ซื้อที่จะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ตามที่ระบุข้างต้น o ถ้าช่วงใดช่วงหนึ่ง โดยเป็นผลจากเหตุสุดวิสัยหรือการกำหนดแผนการจัดสรรของผู้ขาย ทำให้ผู้ขายไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ซื้อได้เพียงพอ สำหรับที่ผู้ซื้อจะปฏิบัติตามข้อผูกพันของตนในการซื้อตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญา ผู้ขายจะลดสัดส่วนปริมาณการขายตามสัญญาในเดือนดังกล่าว
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	o ราคาขายส่งต่อลิตรสำหรับน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละประเภท เท่ากับราคาน้ำมันสำเร็จรูปหน้าโรงกลั่นของเอสโซ่ รวมกับ 1) ภาษีสรรพสามิต และภาษีเทศบาล 2) เงินสมทบกองทุนน้ำมันฯ และกองทุนอนุรักษ์พลังงาน 3) ภาษีอื่นๆ ที่รัฐกำหนด 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 5) ส่วนเพิ่ม (Premium) ที่เห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัท และเอสโซ่

	<ul style="list-style-type: none"> ○ สำหรับการรับน้ำมันที่จุดจ่ายน้ำมันอื่นหรือผ่านระบบขนส่งทางท่อ ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มค่าขนส่ง (Terminal Charge) ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา ○ นอกจากนี้ หากบริษัท ให้เอสโซ่เพิ่มสารเติมแต่ง (Additive) ในน้ำมัน ราคาขายส่งจะบวกเพิ่มตามที่กำหนดไว้ในสัญญา
--	--

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

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท กับ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) (“ไออาร์พีซี”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา ^{1/}	:	○ สัญญาระหว่างบริษัท และไออาร์พีซี มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 โดยสัญญาจะมีผลบังคับโดยสมบูรณ์ จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการเจรจาต่อสัญญา
หลักประกัน ^{1/}	:	○ ไม่มีเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทย่อยที่ทำสัญญาต้องมอบหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) เพื่อค้ำประกัน หรือใช้น้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากกับไออาร์พีซีเป็นหลักประกัน (Oil Pledge)
การแจ้งปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทต้องการ และปริมาณน้ำมันที่ไทยออยล์สามารถส่งมอบได้ ^{1/}	:	○ ผู้ซื้อจะซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ตกลงกันรายเดือน ทั้งนี้ให้นับรวมถึงปริมาณรับน้ำมันในเครื่องของผู้ซื้อ หรือตามแต่ที่คู่สัญญาจะตกลงกัน โดยผู้ซื้อจะแจ้งชนิดและปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ต้องการในแต่ละเดือน ให้ผู้ขายทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 10 วันก่อนเดือนที่รับน้ำมัน
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ราคาผลิตภัณฑ์ที่พีทีจีจะต้องชำระให้แก่ไออาร์พีซี 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/ 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 โอลิมปัส ออยล์ จำกัด (OLP) และบริษัทย่อยซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 11 ได้แก่ บริษัท ปิโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น (PTC) แต่ละบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับไออาร์พีซีโดยตรงเช่นเดียวกับบริษัท ทั้งนี้ สารสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัทย่อยที่ทำสัญญากับไออาร์พีซี มีเงื่อนไขในลักษณะเดียวกับสัญญาซื้อขายน้ำมันระหว่างบริษัทกับไออาร์พีซี

4.2.2 สัญญาที่สำคัญสำหรับการเช่าและให้เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจ

สัญญาเช่าที่ดินระหว่างบริษัท กับ บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปทุมชัย จังหวัดนครราชสีมา

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปทุมชัย จังหวัดนครราชสีมา (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี ระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้น และสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่ จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 ● ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 ○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำนงค์เป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียวในอัตราร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย
หลักประกัน	:	○ บริษัทตกลงวางหนังสือค้ำประกันของธนาคารพาณิชย์ จำนวน 0.20 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า

หมายเหตุ : 1/ บุคคลที่เป็นเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปทุมชัย จังหวัดนครราชสีมา ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

สัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัท กับ นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือของคลังน้ำมันปทุมชัย จังหวัดนครราชสีมา

อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปทุมชัย เป็นกรรมสิทธิ์ของนิติบุคคลซึ่งถือหุ้นโดยบุคคล ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันปทุมชัย บริษัทจึงต้องทำสัญญาเช่าคลังน้ำมันกับนิติบุคคลดังกล่าวเพิ่มเติม ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปทุมชัย แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปิโตรเคมี จังหวัด นครราชสีมา (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดการเช่าในวันที่ 9 สิงหาคม 2565 โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● 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 โดยรายละเอียดและเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียว ในอัตราร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีก่อนสุดท้าย
หลักประกัน	:	○ บริษัทตกลงวางหนังสือค้ำประกันของธนาคารพาณิชย์ จำนวน 0.70 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้ให้เช่ายินยอมให้บริษัททำการปรับปรุง ดัดแปลง ต่อเติม ตกแต่ง และซ่อมแซมคลังน้ำมัน อาคาร สิ่งปลูกสร้างทุกประเภท และเครื่องมืออุปกรณ์ทั้งหมด เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือเพื่อความจำเป็นในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภท หรือเพื่อความจำเป็นในการปฏิบัติงานของผู้เกี่ยวข้อง หรือเพื่อความปลอดภัยของพนักงานได้ตามความเหมาะสม โดยบริษัทจะต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าเพื่อรับทราบด้วย ○ ทั้งนี้ นอกจากรายการทรัพย์สินที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า หากมีการก่อสร้างถังน้ำมันและอุปกรณ์ต่างๆ อันมีลักษณะยึดติดตรึงตรากับคลังน้ำมันเพิ่มเติม ให้ตกเป็นส่วนควบของคลังน้ำมันทั้งหมด และตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันที อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะให้บริษัทกระทำสิ่งใดให้อยู่ในสภาพเดิมเหมือนเช่น ณ วันที่ บริษัทได้รับมอบคลังน้ำมันจากผู้ให้เช่าแล้ว บริษัทตกลงยินยอมดำเนินการให้ตามความประสงค์ของผู้ให้เช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทเอง ○ ถ้าผู้ให้เช่าจะขายคลังน้ำมันก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้าก่อนจะมีการทำสัญญาซื้อขายเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน โดยผู้ให้เช่าต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้บริษัทได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อน เมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เข้าทำสัญญาเช่ากับบริษัทต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ

หมายเหตุ : 1/ นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของอาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันปิโตรเคมี จังหวัดนครราชสีมา ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

สัญญาเช่าที่ดินระหว่างบริษัท กับ บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2557 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดการเช่าในวันที่ 30 เมษายน 2567 โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 (ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 5) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญาในทุกกรณี บริษัทตกลงจะชำระค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่ จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 1 ● ระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 (ตั้งแต่ปีที่ 6 ถึง 10) หากสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดๆ และไม่ว่าบริษัทจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาหรือไม่ ผู้ให้เช่าตกลงที่จะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าปรับ ค่าชดเชย ค่าใช้จ่าย เงินตอบแทน และค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่ยังคงเหลืออยู่จนครบกำหนดระยะเวลาเช่าช่วงที่ 2 ○ หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรก ที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำเป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาเช่าออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียวในอัตราร้อยละ 15 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย

หมายเหตุ : 1/ บุคคลที่เป็นเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

สัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัท กับ นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือของคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์

อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ เป็นกรรมสิทธิ์ของนิติบุคคลซึ่งถือหุ้นโดยบุคคล ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังน้ำมันนครสวรรค์ บริษัทจึงต้องทำสัญญาเช่าคลังน้ำมันกับนิติบุคคลดังกล่าวเพิ่มเติม ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าคลังน้ำมันระหว่างบริษัทกับนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ (“ผู้ให้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2557 โดยสัญญามีอายุ 10 ปี ระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้น และสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า โดยแบ่งระยะเวลาในการเช่าออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● 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

		<ul style="list-style-type: none"> หากบริษัทมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าตกลงจะให้สิทธิแก่บริษัทเป็นรายแรกที่จะได้ต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยบริษัทจะต้องแจ้งความจำเป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 45 วัน โดยรายละเอียด และเงื่อนไขเกี่ยวกับการเช่าคลังน้ำมันตามระยะเวลาที่มีการต่ออายุสัญญาออกไปนั้น ยังคงให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าคลังทุกประการ ยกเว้น ในส่วนของอัตราค่าเช่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายตกลงให้ปรับเพิ่มขึ้นได้เพียงครั้งเดียว ในอัตราร้อยละ 15 ของอัตราค่าเช่าเดิมในปีสุดท้าย
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทตกลงส่งมอบแคชเชียร์เช็ค จำนวน 0.42 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้เช่ายินยอมให้บริษัททำการปรับปรุง ดัดแปลง ต่อเติม ตกแต่ง และซ่อมแซมคลังน้ำมัน อาคาร สิ่งปลูกสร้างทุกประเภท และเครื่องมืออุปกรณ์ทั้งหมด เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือเพื่อความจำเป็นในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภท หรือเพื่อความจำเป็นในการปฏิบัติงานของผู้เกี่ยวข้อง หรือเพื่อความปลอดภัยของพนักงานได้ตามความเหมาะสม โดยบริษัทจะต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าเพื่อรับทราบด้วย ทั้งนี้ นอกจากรายการทรัพย์สินที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า หากมีการก่อสร้างถังน้ำมันและอุปกรณ์ต่างๆ อันมีลักษณะยึดติดตรึงตรากับคลังน้ำมันเพิ่มเติม ให้ตกเป็นส่วนควบของคลังน้ำมันทั้งหมด และตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันที อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะให้บริษัทกระทำสิ่งใดให้อยู่ในสภาพเดิมเหมือนเช่น ณ วันที่ บริษัทได้รับมอบคลังน้ำมันจากผู้ให้เช่าแล้ว บริษัทตกลงยินยอมดำเนินการให้ตามความประสงค์ของผู้ให้เช่าด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทเอง ถ้าผู้ให้เช่าจะขายคลังน้ำมันก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้าก่อนจะมีการทำสัญญาซื้อขายเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน โดยผู้ให้เช่าต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้บริษัทได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อน เมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เช่าทำสัญญาเช่ากับบริษัทต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ

หมายเหตุ : 1/ นิติบุคคลที่เป็นเจ้าของอาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับคลังน้ำมันนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

สัญญาเช่าพื้นที่และใช้บริการส่วนกลางสำนักงานที่สถานีจ่ายน้ำมันระหว่างบริษัท 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”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท และผู้ให้เช่าลงนามการต่อสัญญาเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2558 โดยสัญญามีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 31 มกราคม 2561 บริษัทมีสิทธิขอต่ออายุสัญญาได้ โดยระยะเวลาการต่ออายุสัญญาในแต่ละครั้งเท่ากับ 3 ปี ในการต่ออายุสัญญา บริษัทจะต้องแจ้งเป็นหนังสือขอต่ออายุสัญญาไปยังผู้ให้เช่าอย่างน้อย 90 วัน ก่อนหมดอายุของสัญญา และบริษัทจะต้องลงนามในสัญญาฉบับใหม่อย่างน้อย 30 วัน ก่อนหมดอายุของสัญญา
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทตกลงมอบเงินประกันความเสียหายตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ผู้ให้เช่า สำหรับความเสียหาย หรือความสูญหายที่ผู้ให้เช่าอาจได้รับจากการผิดสัญญา หรือไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงใดๆ ที่บริษัทได้ให้ไว้ตามสัญญา

ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทเช่า และใช้พื้นที่ในอาคารรวมทั้งใช้บริการส่วนกลาง อันได้แก่ เครื่องอำนวยความสะดวก และอุปกรณ์เสริมทั่วไปซึ่งอยู่ใน หรือติดตั้งในพื้นที่เช่าตามที่ระบุไว้ในสัญญา ○ บริษัทตกลงใช้พื้นที่เช่าเพื่อเป็นสถานประกอบการสำนักงานของบริษัทเพียงอย่างเดียวเท่านั้น และไม่ใช้พื้นที่เช่าเป็นที่เก็บ หรือนำเข้ามาในอาคาร และ/หรือ พื้นที่เช่า ซึ่งวัตถุ เชื้อเพลิง วัตถุระเบิด วัตถุที่ติดไฟง่าย หรือเป็นอันตรายโดยสภาพ และไม่กระทำการใดๆ หรืออนุญาตให้กระทำการใดอันจะมีผลให้การประกันภัยอาคารเป็นโมฆะ หรืออาจเป็นโมฆะได้
---------------------	---	--

สัญญาเช่าสถานีบริการน้ำมันระหว่างบริษัท กับ บริษัท ภูดินทร์ จำกัด

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

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท ภูดินทร์ จำกัด (“ผู้เช่า”) ^{1/}
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัท และผู้เช่าลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2559 โดยสัญญามีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 ○ ในกรณีที่ผู้เช่ามีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้บริษัททราบเป็นหนังสือล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลง ○ ในการนี้ บริษัท และผู้เช่าจะต้องทำความตกลงกันใหม่ อย่างไรก็ดี ไม่เป็นการผูกมัดว่าบริษัทจะต้องให้ผู้เช่าต่ออายุสัญญา หรือบริษัทต้องจัดทำสัญญาฉบับใหม่แก่ผู้เช่า โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาเดิมแต่อย่างใด
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้เช่าตกลงมอบเงินประกันการเช่าตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่บริษัท ในบรรดาความเสียหายต่างๆ ที่อาจมีขึ้นในภายหลัง ○ หากผู้เช่าผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อรวมกัน บริษัทมีสิทธิริบเงินประกัน และ/หรือ หักเงินประกันเพื่อชดเชยความเสียหายได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวให้ผู้เช่าทราบก่อน หากเงินประกันความเสียหายที่วางไว้ก่อนไม่เพียงพอ ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายส่วนที่เหลือจนครบถ้วน และผู้เช่าต้องนำเงินประกันมาวางไว้กับบริษัทให้ครบตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใน 7 วันนับแต่วันที่บริษัทหักเงินประกันชดเชยความเสียหายทุกครั้ง
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้เช่าจะต้องสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากบริษัทตามราคาที่บริษัทกำหนด และสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภทรวมกันไม่น้อยกว่าที่ระบุไว้ในสัญญาเป็นประจำทุกเดือน หากผู้เช่าไม่สั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงตามปริมาณที่ตกลงไว้ในสัญญา ผู้เช่าตกลงยินยอมชำระค่าปรับให้กับบริษัทตามอัตราที่กำหนดไว้ โดยคิดคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ยังไม่ครบจำนวนตามสัญญา

หมายเหตุ : 1/ บริษัท ภูดินทร์ จำกัด (“ภูดินทร์”) เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัท (รายละเอียดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่าง ภูดินทร์กับบริษัท 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 ปีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (“PTC”) เจ้าของที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (“ผู้ให้เช่า”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> สัญญาเช่ามีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา โดยระยะเวลาในการเช่าจะเริ่มต้นและสิ้นสุดตามวันที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า PTC สามารถขอต่ออายุสัญญาเช่าออกไปอีก โดยมีกำหนดระยะเวลาตามที่ตกลงไว้ในสัญญา โดยส่งหนังสือบอกกล่าวถึงผู้ให้เช่าให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ในการนี้ผู้ให้เช่าตกลงจะต่ออายุสัญญาให้กับ PTC โดยไม่มีเงื่อนไข ในกรณีที่ PTC ไม่ประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าออกไป PTC ต้องมีหนังสือแจ้งไปยังผู้ให้เช่าก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ในกรณีที่การทดสอบประสิทธิภาพของถังเก็บน้ำมันเชื้อเพลิง และท่อส่งน้ำมันเชื้อเพลิงใต้ดินปรากฏว่า “ไม่อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานตามปกติ” และ PTC พิจารณาเห็นสมควรจะเข้าปรับปรุงซ่อมแซมแล้วเช่นนี้ ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ PTC เข้าดำเนินการ หรือมอบหมายให้บุคคลภายนอกเข้าปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สินดังกล่าวให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ตามปกติ ในการนี้ PTC จะเป็นผู้รับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดด้วยตนเองแต่เพียงฝ่ายเดียว ถ้าผู้ให้เช่าจะขายทรัพย์สินที่เช่าก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งเป็นหนังสือให้ PTC ทราบล่วงหน้า โดยต้องแจ้งว่าจะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพื่อให้ PTC ได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อนเมื่อเห็นว่าเป็นราคาที่สมควร อย่างไรก็ตาม หากผู้ให้เช่าต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้รับโอนกรรมสิทธิ์เข้าทำสัญญาเช่ากับ PTC ต่อไปภายใต้เงื่อนไขสัญญาเช่านี้ทุกประการ

4.2.4 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และข้อกำหนดแนบท้ายสัญญาระหว่างบริษัท กับ ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท

บริษัททำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมกับผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันที่ประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัท หลังจากทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทสามารถใช้เครื่องหมายการค้า PT ภายในสถานีบริการน้ำมันที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำมันเป็นผู้บริหารได้ (สถานีบริการน้ำมันประเภท DODO) โดยตัวแทนจำหน่ายน้ำมันต้องส่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่นที่บริษัทกำหนด รวมถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทที่จำหน่ายภายในสถานีบริการน้ำมัน (รวมเรียกว่า “ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม”) จากบริษัทตามที่ตกลงไว้ ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ประกอบการธุรกิจสถานีบริการน้ำมันที่ประสงค์เป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัท (“ตัวแทนจำหน่าย”)
----------	---	---

อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> สัญญาจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ระบุไว้ในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ อายุสัญญาแต่ละฉบับอาจแตกต่างกันออกไป โดยขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทกับตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย ก่อนครบกำหนดสัญญา หากตัวแทนจำหน่ายมีความประสงค์จะเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทต่อไป ตัวแทนจำหน่ายต้องแจ้งความประสงค์เป็นหนังสือให้บริษัททราบล่วงหน้า ก่อนครบกำหนดสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 120 วัน ทั้งนี้ ให้อยู่ในดุลพินิจของบริษัทว่าจะเห็นสมควรแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำมันของบริษัทต่อไปอีกหรือไม่
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายจะดำเนินการติดต่อขอให้ธนาคารจัดทำหนังสือค้ำประกันของธนาคาร (L/G) ซึ่งมีระยะเวลาค้ำประกันเป็นรายปี ตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญา และจะทำการต่อสัญญาเพื่อให้มีผลผูกพันตลอดอายุของสัญญา โดยต้องส่งมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคารให้บริษัทตามระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการประกันการชำระหนี้สิน ค่าปรับ ค่าใช้จ่าย และค่าเสียหายทุกประเภทที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของเป็นตัวแทนจำหน่าย
ปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ต้องสั่งซื้อในแต่ละเดือน	:	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายจะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทเป็นประจำทุกเดือนโดยตรงจากบริษัทเท่านั้น โดยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกประเภทรวมกันต่อเดือนไม่น้อยกว่า ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา หากปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ตัวแทนจำหน่ายสั่งซื้อไม่ถึงปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา ตัวแทนจำหน่ายตกลงชำระค่าปรับให้กับบริษัทตามอัตราที่กำหนดไว้ โดยคิดคำนวณจากปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ซื้อไม่ถึงตามปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา อาจถูกปรับเปลี่ยนให้มีจำนวนสูงขึ้นตามสภาวะทางการค้า ทั้งนี้ ให้ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของบริษัทเป็นสำคัญ บริษัทไม่ต้องรับผิดชอบต่อตัวแทนจำหน่ายสำหรับการที่ไม่สามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่สั่งซื้อให้แก่ตัวแทนจำหน่ายได้ จากการเกิดสภาวะขาดแคลนน้ำมันเชื้อเพลิง หรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม หรือการมีคำสั่งของทางราชการให้ระงับการจำหน่าย หรือส่งมอบผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม เนื่องจากมีปัญหาด้านกฎหมายกำหนดห้ามไว้ หรือการเกิดภาวะสงครามทั้งภายในและภายนอกราชอาณาจักร หรือการเกิดจลาจล หรือการเกิดภัยธรรมชาติ หรือการเกิดเหตุสุดวิสัยอื่นใดที่บริษัทมิได้มีส่วนก่อให้เกิดขึ้น
ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	:	<ul style="list-style-type: none"> ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้กับตัวแทนจำหน่ายเท่ากับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงตามประกาศของสำนักงานนโยบายและพลังงานแห่งชาติ (ราคาขายปลีก) ลบด้วยค่าการตลาดสำหรับตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทตกลงที่จะประกันค่าการตลาดขั้นต่ำของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้แก่ตัวแทนจำหน่ายไม่น้อยกว่าอัตราที่กำหนดไว้สำหรับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละประเภท คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบของการประกันค่าการตลาดขั้นต่ำในแต่ละเดือนของบริษัทไว้ไม่เกินกว่าปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่ระบุไว้ในสัญญา
การให้ความช่วยเหลือในการดำเนินธุรกิจ	:	<ul style="list-style-type: none"> ตัวแทนจำหน่ายจะได้รับคำแนะนำจากบริษัทในด้านการออกแบบ และการก่อสร้างสถานีบริการน้ำมัน โดยในการนี้บริษัทจะจัดทำแบบแปลนการก่อสร้างสถานีบริการน้ำมันให้แก่ตัวแทนจำหน่าย พร้อมทั้งส่งเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญเข้าไปควบคุมดูแล และให้คำแนะนำแก่ตัวแทนจำหน่ายภายในสถานที่ก่อสร้างเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามแบบแปลน และมาตรฐานของสถานีบริการน้ำมัน PT บริษัทจะให้คำแนะนำ และให้คำปรึกษาแก่ตัวแทนจำหน่ายสำหรับการขออนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันประเภทสถานีบริการน้ำมัน และขอใบอนุญาตอื่นๆ ที่จำเป็นสำหรับการประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันให้ถูกต้องตามกฎหมาย โดยตัวแทนจำหน่ายมีหน้าที่ดูแลให้ใบอนุญาตมีผลสมบูรณ์ตลอดอายุของสัญญา บริษัทตกลงให้การสนับสนุนทางการเงินการตลาดแก่ตัวแทนจำหน่ายตามความเหมาะสมของภาวะทางการค้าที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาตามดุลพินิจของบริษัท

4.2.5 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจค้าส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ค้าน้ำมันรายอื่น และผู้ประกอบการอุตสาหกรรม

สัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท กับ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีความประสงค์จะส่งซื้อน้ำมันจากบริษัท

บริษัททำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิงกับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่มีความประสงค์จะส่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากบริษัทในปริมาณมาก และต่อเนื่อง เพื่อนำน้ำมันไปใช้ในกิจการของตนเอง สำหรับผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber บริษัทไม่มีการทำสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิง เนื่องจากผู้ค้าน้ำมันประเภท Jobber ส่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงในลักษณะครั้งต่อครั้ง จึงไม่มีความจำเป็นต้องทำสัญญา ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาซื้อขายน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม (“ผู้ซื้อ”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ สัญญามีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ระบุไว้ในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ อายุสัญญาแต่ละฉบับอาจแตกต่างกันออกไป โดยขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทกับผู้ซื้อแต่ละราย ○ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายสามารถบอกเลิกสัญญาได้ โดยแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่ผู้ซื้อใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา ผู้ซื้อต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้บริษัททราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน หลังจากได้ชำระหนี้ให้ถูกต้องครบถ้วน
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้ซื้อจะส่งมอบหนังสือค้ำประกันของธนาคาร (L/G) ตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญาให้กับบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการประกันการชำระหนี้สิน ดอกเบี้ย ค่าเสียหาย และค่าใช้จ่ายทุกประเภทที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ซื้อผิดนัดไม่ชำระเงินค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่ซื้อไปและ/หรือจากการที่ผู้ซื้อเกิดความรับผิดชอบตามสัญญาที่จะต้องชำระหนี้สิน ดอกเบี้ย ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายอย่างใด ๆ ให้แก่บริษัท และ/หรือจากการที่ผู้ซื้อผิดนัดไม่ปฏิบัติตามสัญญา
ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ต้องส่งซื้อในแต่ละเดือน	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้ซื้อตกลงซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงประเภทที่ระบุไว้ในสัญญาเป็นประจำทุกเดือนตลอดอายุของสัญญา โดยปริมาณการสั่งซื้อต่อเดือนไม่น้อยกว่าที่ตกลงไว้ในสัญญา
ราคาจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้ซื้อตกลงซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงในราคาประกาศหน้าคลังของบริษัท โดยราคาดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ โดยขึ้นอยู่กับสภาวะ หรือเหตุการณ์ทางการตลาดทั้งใน และต่างประเทศ หรือตามนโยบายของรัฐบาลแล้วแต่กรณี นอกจากนี้ ราคาดังกล่าวไม่รวมถึงค่าขนส่งที่ผู้ซื้อต้องเป็นผู้รับผิดชอบเอง

4.2.6 สัญญาที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการอื่น

สัญญาให้บริการเก็บรักษาน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท กับ ผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่

บริษัทมีคลังน้ำมันเป็นของตนเองเป็นจำนวนมากโดยกระจายตัวอยู่ทั่วประเทศ ปริมาณความจุน้ำมันรวมของทุกคลังมีมากกว่าความต้องการสำรองน้ำมันของบริษัทเพื่อดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และบริษัทมีท่าเทียบเรือทำให้สามารถรับน้ำมันปริมาณมากในแต่ละครั้งได้ บริษัทจึงสามารถให้บริการรับฝากน้ำมันกับผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ได้ ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาให้บริการเก็บรักษาน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีที เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ค้าน้ำมันที่ประสงค์จะฝากน้ำมันเชื้อเพลิงที่คลังน้ำมันของบริษัท (“ผู้รับบริการ”)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<p>สัญญา มีอายุ 1 ปี นับจากวันที่บริษัทได้รับมอบน้ำมันเชื้อเพลิงในครั้งแรกจากผู้รับบริการ ทั้งนี้ ผู้รับบริการอาจจะแสดงความจำนงค์ต่ออายุสัญญาฉบับนี้ออกไปโดยมีกำหนด คราวละไม่เกิน 1 ปี ด้วยการส่งหนังสือบอกกล่าวถึงบริษัทให้ทราบล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน ในกรณีที่บริษัทยินยอมให้มีการต่ออายุสัญญาออกไปทั้งสองฝ่ายจะต้องทำความตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไข และรายละเอียดของการให้บริการตามสัญญากันใหม่อีกครั้งหนึ่ง ในกรณีที่ผู้รับบริการไม่มีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาออกไปอีก ผู้รับบริการต้องมีหนังสือแจ้งไปยังบริษัทล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุด หากผู้รับบริการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้สัญญาลิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ หากผู้รับบริการบอกเลิกสัญญาก่อนที่จะครบกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา หรือก่อนครบกำหนดระยะเวลาตามที่ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงให้มีการต่ออายุสัญญาออกไป (ถ้ามี) โดยที่บริษัทไม่ได้เป็นฝ่ายผิดสัญญา ผู้รับบริการตกลงจะชำระค่าบริการให้กับบริษัทในตลอดช่วงระยะเวลาของสัญญาที่คงเหลืออยู่ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา
อัตราค่าบริการ	:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ค่าบริการสำหรับการเก็บรักษา และการส่งคืนน้ำมันเชื้อเพลิงที่ฝากเก็บคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผู้รับบริการนำเข้ามาเก็บรักษา และได้มีการส่งคืนให้กับผู้รับบริการในแต่ละเดือน และอัตราค่าบริการต่อลิตรที่กำหนดไว้ในสัญญา อย่างไรก็ตาม ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่เก็บรักษาไว้ในถังน้ำมันของบริษัทจะต้องไม่เกินกว่าความจุที่กำหนดไว้ในสัญญา ○ หากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผู้รับบริการนำเข้ามาเก็บรักษา และได้มีการส่งคืนให้กับผู้รับบริการในแต่ละเดือนน้อยกว่าปริมาณขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในสัญญา หรือที่ได้ปรับเปลี่ยน โดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายในแต่ละช่วงเวลา ผู้รับบริการตกลงชำระค่าบริการโดยคำนวณจากปริมาณขั้นต่ำที่กำหนดไว้ และหากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงที่เก็บรักษาไว้ในถังน้ำมันของบริษัทเกินกว่าความจุที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้รับบริการตกลงชำระค่าบริการเพิ่มขึ้น โดยคำนวณจากปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงส่วนที่เกินกว่าความจุที่ตกลงไว้ในสัญญา และอัตราค่าบริการต่อลิตรที่กำหนดไว้ในสัญญาสำหรับปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงส่วนที่เกินกว่าความจุ ○ ค่าบริการจะครอบคลุมไปถึงการให้บริการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการรับมอบน้ำมันเชื้อเพลิงจากเรือเข้ามาจัดเก็บไว้ในถังน้ำมัน การรับเรือ การตรวจสอบคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันไบโอดีเซล B100 การผสมน้ำมันไบโอดีเซล B100 ลงในน้ำมันพื้นฐานเพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และการจ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงคืนทางรถบรรทุก

4.2.7 สัญญาที่สำคัญสำหรับการขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง

สัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท กับ บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด

บริษัทว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภทของบริษัท จากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาคลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่บริษัท โดย บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน ทั้งนี้สรุปสาระสำคัญของสัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด (ผู้รับจ้าง)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท และผู้รับจ้างลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2558 โดยสัญญามีอายุ 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ในกรณีที่ผู้รับจ้างมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้บริษัททราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลง ในการนี้ ให้ถือเป็นดุลยพินิจเด็ดขาดของบริษัท ฝ่ายเดียวที่จะต่ออายุสัญญาให้กับ ผู้รับจ้างตามที่ร้องขอมาหรือไม่ก็ได้ อย่างไรก็ตาม ไม่เป็นการผูกมัดว่า บริษัทต้องจัดทำสัญญาฉบับใหม่แก่ผู้รับจ้าง โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาเดิมแต่อย่างใด ก่อนครบกำหนดระยะเวลาที่สัญญามีผลบังคับ หากบริษัทไม่มีความประสงค์จะว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงอีกต่อไป บริษัทบอกเลิกสัญญาได้ทันที โดยบริษัทต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนถึงวันกำหนดให้สัญญาสิ้นสุด
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับจ้างตกลงมอบเงินประกันการว่าจ้างตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่บริษัทในบรรดาความเสียหายต่างๆ ที่อาจมีขึ้นในภายหน้า หากผู้รับจ้างผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อรวมกัน บริษัทมีสิทธิริบเงินประกัน และ/หรือ หักเงินประกันเพื่อชดเชยความเสียหายได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบก่อน หากเงินประกันความเสียหายที่วางไว้ก่อนไม่เพียงพอ ผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าเสียหายส่วนที่เหลือจนครบถ้วน และผู้รับจ้างต้องนำเงินประกันมาวางไว้กับบริษัทให้ครบตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใน 7 วันนับแต่วันที่บริษัทหักเงินประกันชดเชยความเสียหายทุกครั้ง
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับจ้างตกลงรับจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภทของบริษัท จากโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาคลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่บริษัท ให้แล้วเสร็จตามวัน เวลา ปริมาณ และสถานที่ ซึ่งบริษัท จะได้กำหนด และแจ้งให้ ผู้รับจ้าง ทราบล่วงหน้าในแต่ละคราว โดย บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกขนาน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกขนาน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน

สัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด กับ บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด

PTGLG ว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภท จากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาคลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่ PTGLG โดย บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกขนาน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกขนาน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน ทั้งนี้สรุปสาระสำคัญของสัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด (PTGLG) บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด (ผู้รับจ้าง)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> PTGLG และผู้รับจ้างลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560 โดยสัญญามีอายุ 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และสิ้นสุดในวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2565 ในกรณีที่ผู้รับจ้างมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ PTGLG ทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลง ในการนี้ ให้ถือเป็นดุลยพินิจเด็ดขาดของ PTGLG ฝ่ายเดียวที่จะต่ออายุสัญญาให้กับ ผู้รับจ้างตามที่ร้องขอมาหรือไม่ก็ได้ อย่างไรก็ตาม ไม่เป็นการผูกมัดว่า PTGLG ต้องจัดทำสัญญาฉบับใหม่แก่ผู้รับจ้าง โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาเดิมแต่อย่างใด ก่อนครบกำหนดระยะเวลาที่สัญญามีผลบังคับ หาก PTGLG ไม่มีความประสงค์จะว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงอีกต่อไป PTGLG บอกเลิกสัญญาได้ทันที โดย PTGLG ต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนถึงวันกำหนดให้สัญญาสิ้นสุด
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับจ้างตกลงมอบเงินประกันการว่าจ้างตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ PTGLG ในบรรดาความเสียหายต่างๆ ที่อาจมีขึ้นในภายหน้า หากผู้รับจ้างผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อรวมกัน PTGLG มีสิทธิริบเงินประกัน และ/หรือ หักเงินประกันเพื่อชดเชยความเสียหายได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบก่อน หากเงินประกันความเสียหายที่วางไว้ก่อนไม่เพียงพอ ผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าเสียหาย ส่วนที่เหลือจนครบถ้วน และผู้รับจ้างต้องนำเงินประกันมาวางไว้กับ PTGLG ให้ครบตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใน 7 วันนับแต่วันที่ PTGLG หักเงินประกันชดเชยความเสียหายทุกครั้ง
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับจ้างตกลงรับจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภท จากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่ PTGLG ให้แล้วเสร็จตามวัน เวลา ปริมาณ และสถานที่ ซึ่ง PTGLG จะได้กำหนด และแจ้งให้ ผู้รับจ้าง ทราบล่วงหน้าในแต่ละคราว โดย บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน

สัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างบริษัท PTC กับ บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด

PTC ว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภทจากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่ PTC โดย บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกัน ทั้งนี้ สรุปสาระสำคัญของสัญญาว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง แสดงได้ดังนี้



คู่สัญญา	:	บริษัท ปีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด (PTC) บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด (ผู้รับจ้าง)
อายุสัญญา และการยกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> PTC และผู้รับจ้างลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2559 โดยสัญญามีอายุ 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2559 และสิ้นสุดในวันที่ 31 มีนาคม 2564 ในกรณีที่ผู้รับจ้างมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ PTC ทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลง ในการนี้ ให้ถือเป็นดุลยพินิจเด็ดขาดของ PTC ฝ่ายเดียวที่จะต่ออายุสัญญาให้กับ ผู้รับจ้างตามที่ร้องขอมาหรือไม่ก็ได้ อย่างไรก็ตาม ไม่เป็นการผูกมัดว่า PTC ต้องจัดทำสัญญาฉบับใหม่แก่ผู้รับจ้าง โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาเดิมแต่อย่างใด ก่อนครบกำหนดระยะเวลาที่สัญญาจะมีผลบังคับ หาก PTC ไม่มีความประสงค์จะว่าจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงอีกต่อไป PTC บอกเลิกสัญญาได้ทันที โดย PTC ต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนถึงวันกำหนดให้สัญญาสิ้นสุด
หลักประกัน	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับจ้างตกลงมอบเงินประกันการว่าจ้างตามที่ระบุไว้ในสัญญาเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ PTC ในบรรดาความเสียหายต่างๆ ที่อาจมีขึ้นในภายหน้า หากผู้รับจ้างผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อรวมกัน PTC มีสิทธิริบเงินประกันและ/หรือ หักเงินประกันเพื่อชดเชยความเสียหายได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างทราบก่อน หากเงินประกันความเสียหายที่วางไว้ก่อนไม่เพียงพอ ผู้รับจ้างต้องชดเชยค่าเสียหาย ส่วนที่เหลือจนครบถ้วน และผู้รับจ้างต้องนำเงินประกันมาวางไว้กับ PTC ให้ครบตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใน 7 วันนับแต่วันที่ PTC หักเงินประกันชดเชยความเสียหายทุกครั้ง
ภาระหน้าที่ตามสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับจ้างตกลงรับจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภท จากโรงกลั่นน้ำมันของ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด (มหาชน) ไปยังบรรดาคลังน้ำมันสาขาต่างๆ เพื่อส่งมอบน้ำมันเชื้อเพลิงดังกล่าวแก่ PTC ให้แล้วเสร็จตามวัน เวลา ปริมาณ และสถานที่ ซึ่ง PTC จะได้กำหนดและแจ้งให้ผู้รับจ้างทราบล่วงหน้าในแต่ละคราว โดย บริษัท เอ เอ็ม เอ โลจิสติกส์ จำกัด จะจัดหารถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีประสิทธิภาพ สามารถใช้งานได้ดี, พนักงานขับรถบรรทุกทุกน้ำมันเชื้อเพลิงฝีมือดี, วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดมาเอง เพื่อให้การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วน และแล้วเสร็จตรงตามกำหนดระยะเวลาที่กำหนด



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อสินทรัพย์ของบริษัท หรือบริษัทน้อยกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

**6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น****6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)**

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 บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท ปีโตรเลียมไทยคอร์ปอเรชั่น 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 2. ธุรกิจร้านสะดวกซื้อในสถานบริการน้ำมัน	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	จำนวนหุ้นที่ ออก และ จำหน่ายได้ 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	จำนวนหุ้นที่ ออก และ จำหน่ายได้ 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	ประกอบธุรกิจการจำหน่าย กาแฟ ชา เครื่องดื่ม และ อาหาร ภายใต้ชื่อร้าน “กาแฟพันธุ์ไทย”	300,000,000	สามัญ	3,000,000	100	99.99



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ ออก และ จำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด ชื่อย่อ : PTGLG เลขที่ : 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ เอ ชั้นที่ 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2168 3377-88 โทรสาร : 0 2168 3379, 0 2168 3389	0105558135688	ประกอบธุรกิจขนส่ง ขนถ่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และสินค้าทุกประเภท รวมถึงคนโดยสาร ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศ และระหว่างประเทศ นอกจากนี้ยัง รวมถึงการบริหารคลังสินค้า	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 และซ่อมบำรุง อุปกรณ์ในสถานบริการ และเครื่องจักร รวมทั้ง ให้บริการโปรแกรม คำสั่ง และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้อง กับธุรกิจดังกล่าว	10,000,000	สามัญ	100,000	100	60.00



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ ออก และ จำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
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	ประกอบธุรกิจกิจการผลิต และจำหน่ายเอทานอล น้ำมันเชื้อเพลิงชีวภาพจากกากมันสำปะหลัง หรือแป้ง หรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับแป้ง โรงงานผลิตเอทานอล โรงไฟฟ้าไบโอแก๊ส โรงไฟฟ้าชีวมวล และโรงไฟฟ้าทุกประเภท	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	60.00 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท พีทีจี กรีน เอ็นเนอยี จำกัด)
บริษัท จีเอฟเอ คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด ชื่อย่อ : GFA เลขที่ : 431 ซอยประตู 1 ถนนเจริญกรุง แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ : 0 2688 7350-1, 0 688 7396-98 โทรสาร : 0 2688 7361-62	0105540063898	ประกอบธุรกิจจำหน่าย กาแฟ ชา เครื่องดื่ม และ อาหาร ผลิต นำเข้า ส่งออก รับจ้าง นายหน้าตัวแทน ประกอบการติดตั้ง ซ่อมแซมบำรุงรักษา จัดจำหน่าย ขายปลีก ขายส่ง ทั้งภายในประเทศและภายนอก	117,408,000	สามัญ	29,352	4,000	99.99 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท กาแฟ พันธุ์ไทย จำกัด)



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ ออก และ จำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท พีทีจี กรีน คอมเพล็กซ์ จำกัด ชื่อย่อ : PPP เลขที่ : 321 หมู่ที่ 5 ตำบลช้างแรกร อำเภอบางสะพานน้อย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77170 โทรศัพท์ : 077 277 777	0845556003192	ประกอบธุรกิจด้านโรงสกัดน้ำมันปาล์ม โดยผลิต และ จัดจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบที่ได้จากการสกัด และ ธุรกิจด้านโรงผลิตน้ำยางข้น และน้ำยางแปรรูป รวมถึงโรงผลิตไฟฟ้าชีวมวล (Bio-gas) จากของเสียที่ ได้จากกระบวนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบ และการแปรรูป น้ำยาง	1,600,000,000	สามัญ	1,600,000	1,000	40.00
บริษัท อาม่า มารีน จำกัด (มหาชน) ชื่อย่อ : AMA เลขที่ : 33/4 อาคารเดอะไนน์ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 33 ทาวเวอร์เอ ห้องเลขที่ TNA02 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0 2001 2801 โทรสาร : 0 2001 2800	0107559000231	ประกอบธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้าเหลวทางทะเล โดยเรือบรรทุกสินค้าเหลว และให้บริการขนส่ง สินค้าเหลวทางบกโดยรถบรรทุกสินค้าเหลว	215,800,000	สามัญ	431,600,000	0.50	24.00 (ถือหุ้นผ่าน บริษัท พีทีจี โลจิสติกส์ จำกัด)



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ ออก และ จำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท สามมิตร พีทีจี โปรเทค โซลูชัน เซ็นเตอร์ จำกัด ชื่อย่อ : PTSC เลขที่ : 39 หมู่ที่ 12 ถนนเพชรเกษม ตำบลอ้อมน้อย อำเภอกะพ้อแบบ จังหวัดสมุทรสาคร 74130 โทรศัพท์ : 02 420 0027 โทรสาร : 02 420 5189	0745560002384	ประกอบธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุงสำหรับรถบรรทุก โดยรวมถึงการสร้าง และการออกแบบศูนย์บริการ การจัดซื้อ การขนส่ง การขอใบอนุญาต การตลาดโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การขายการบริหารจัดการศูนย์บริการ รวมถึงการดำเนินธุรกิจในเรื่องอื่นใดซึ่งเกี่ยวกับกิจการดังกล่าว	100,000,000	สามัญ	1,000,000	100	40.00
บริษัท พลังงานพัฒนา 5 จำกัด ชื่อย่อ : PP5 เลขที่ : 62/45 ถนนสายเอเชีย ตำบลบ้านพรุ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90250 โทรศัพท์ : 074 216 342 โทรสาร : 074 217 075	0905558001706	ประกอบธุรกิจบริหารจัดการระบบขยะมูลฝอยเพื่อผลิตพลังงานไฟฟ้า โรงงานผลิตกระแสไฟฟ้าจากขยะจากพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานความร้อน พลังงานชีวมวลไฟฟ้าจากพลังงานน้ำ พลังลม กังหันก๊าซ พลังงานหมุนเวียน และพลังงานทดแทนอื่นๆ รวมถึงการติดตั้งระบบส่งกระแสไฟฟ้า ซึ่งส่งจากแหล่งผลิตไปยังระบบจ่ายกระแสไฟฟ้า	300,000,000	สามัญ	3,000,000	100	51.00 (ถือหุ้นผ่านบริษัท พีทีจีกรีน เอ็นเนอยี จำกัด)



ชื่อบริษัท และสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทะเบียนนิติบุคคล	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นที่ ออก และ จำหน่ายได้ ทั้งหมด (หุ้น)	มูลค่า ที่ตราไว้ (บาท/หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัท สยาม ออโต้แบคส์ จำกัด ชื่อย่อ : Siam AB เลขที่ : 729/170 แขวงบางโพธิ์พวง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ : 0 2295 0730 โทรสาร : 0 2295 0738	0105549059982	ประกอบธุรกิจศูนย์บริการและซ่อมบำรุงสำหรับรถยนต์ (Car Service Center) โดยรวมถึงการสร้างการออกแบบศูนย์บริการ การจัดซื้อจัดจ้าง การขนส่ง การขอใบอนุญาต การตลาดโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การขาย การบริหารจัดการศูนย์บริการ รวมถึงการดำเนินธุรกิจในเรื่องอื่นใดซึ่งเกี่ยวกับกิจการดังกล่าว	169,900,000	สามัญ และ บุริมสิทธิ	16,990,000	10	38.26



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 ไพร่ซวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอปียเอส จำกัด เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอกจิตีทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0 2344 1000 โทรสาร 0 2286 5050
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และพาร์ทเนอร์ส จำกัด เลขที่ 540 อาคารเมอร์คิวรี่ ทาวเวอร์ ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2264 8000 โทรสาร 0 2657 2222