

3. การประกอบธุรกิจ

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

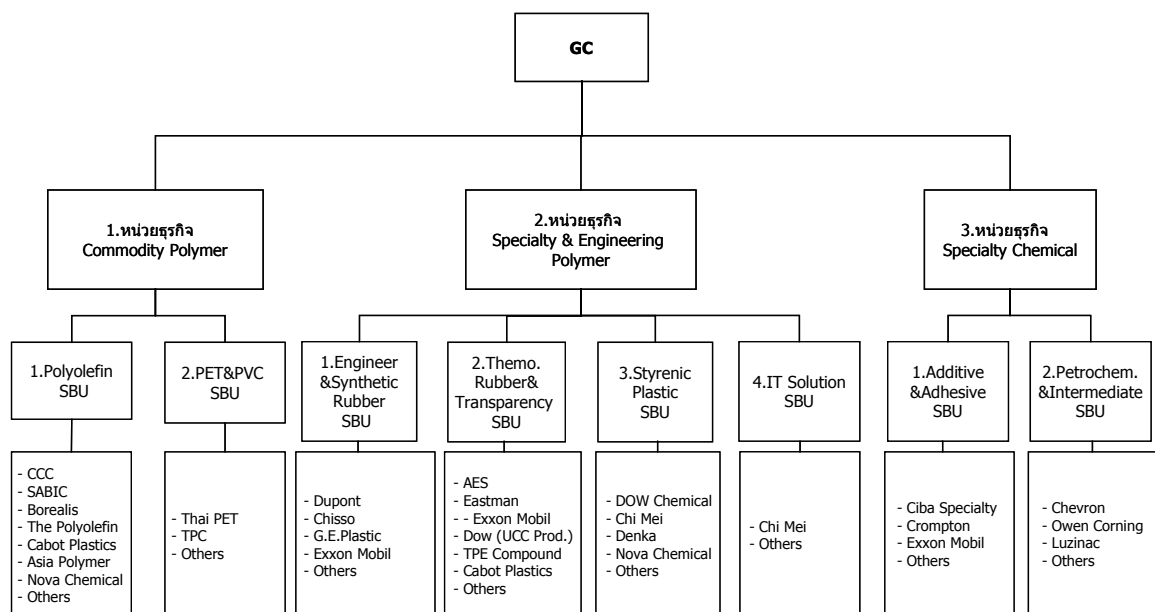
บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) แบ่งธุรกิจ ออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจหลัก คือ

3.1.1 หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer

3.1.2 หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer

3.1.3 หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical

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



3.1.1 หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer

หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer เป็นหน่วยธุรกิจที่ดูแลสินค้าประเภทวัตถุดิบพื้นฐานที่มีความผันผวนราคาค่อนข้างสูง โดยสินค้าประเภทนี้จะเป็นสินค้าที่มีการซื้อขายคล่องตัว ทำให้มีปริมาณและมูลค่าการขายที่สูง โดยมากกว่า 50% ของยอดขายในหน่วยธุรกิจนี้จะอยู่ในรูปเครดิตทางการค้าไม่เกิน 30 วัน หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 2 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

3.1.1.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 1.1) ด้าน Polyolefin ประกอบด้วย Polypropylene (PP) และ Polyethylene Resin (HDPE, LLDPE, LDPE)

หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้าทางด้าน Polypropylene และ Polyethylene Resin ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงพลาสติก ขวดบรรจุภัณฑ์ ขั้วพลาเยอร์รายใหญ่ ในหน่วยธุรกิจนี้ได้แก่ บริษัท ซีซีซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มปิโตรเคมีของ บมจ. ปูนซีเมนต์ไทย บริษัท ซีซีซี จำกัด เป็นผู้ผลิตสินค้าประเภท PP/PE ที่มีกำลังการผลิตประมาณ 1.3 ล้านตันต่อปี ซึ่งใหญ่ที่สุดในประเทศไทยและใหญ่ที่

สุดในกลุ่มประเทศอาเซียน ทั้งนี้ ในปี 2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทฯ มียอดซื้อสินค้าจากบริษัท ซีซีซี ค่าเคมีภัณฑ์ จำกัด สูงสุดโดยคิดเป็นร้อยละ 63.02 และ 52.85 ของยอดซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการนำเข้า PP/PE จากซัพพลายเออร์ต่างประเทศในเกรดที่ผู้ผลิตในไทยยังผลิตไม่ได้ หรือผลิตได้แต่คุณภาพไม่เพียงพอสำหรับลูกค้าในไทยที่ต้องการ รวมถึงการให้บริการลูกค้าโดยจัดหาสินค้าให้ลูกค้า นำมาผลิตและส่งออกในรูปแบบสินค้าสำเร็จรูป โดยบริษัทฯ จะได้รับค่าบริการจากการจัดหา (Commission fee) จากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยบริการนี้จะแตกต่างจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายตรงที่ บริษัทฯ ไม่ต้องรับความเสี่ยงของสินค้าที่ขาย โดยผู้ผลิตจะส่งสินค้าให้กับลูกค้าและเก็บเงินกับลูกค้าโดยตรง ในขณะที่บริษัทฯ จะทำหน้าที่เพียงเป็นตัวกลางประสานงานระหว่างผู้ผลิตในต่างประเทศกับลูกค้า ตัวอย่างรายการประเภทนี้ ได้แก่ การจัดหา LLDPE จากกลุ่ม SABIC ผู้ผลิตอันดับ 3 ของโลกในประเทศซาอุดีอาระเบีย นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเติมแต่งประเภท Black Masterbatch ซึ่งเป็นสารเติมสีดำให้กับพลาสติกที่มีคุณภาพสูงของบริษัท Cabot Plastic ซึ่งเป็นผู้ผลิตอยู่ในประเทศอังกฤษ, ฮองกง ซึ่งเป็นบริษัทที่ค้นพบกระบวนการผลิต Carbon Black คนแรก และในปัจจุบันยังคงเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดในโลก

3.1.1.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 1.2) ด้านสินค้า PVC และสินค้า PET

หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้า PVC ทั้งในรูปแบบของ PVC RESIN ที่ใช้ในการผสมกับวัตถุดิบอื่นและ PVC Compound ที่สามารถนำไปแปรรูปได้ทันที บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายของ บมจ. ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ ซึ่งเป็นผู้ผลิต PVC รายใหญ่ที่สุดในไทยและรายใหญ่ที่สุดในอาเซียน สินค้าในกลุ่มนี้จะถูกจำหน่ายให้กับผู้แปรรูปสินค้าประเภทรองเท้า ฟิล์ม ภาชนะบรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ จนถึงงานประเภทอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจนี้ยังดูแลสินค้า PET โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายของ บมจ. ไทยเพิ่ทเรซิน ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บมจ. ปูนซีเมนต์ไทย และ บจ.มิตซูบิชิ เจ้าของเทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น สินค้าในกลุ่มนี้จะถูกจำหน่ายให้กับโรงงานผลิต PET สำหรับบรรจุภัณฑ์อาหารในรูปขวดหรือแผ่น เช่น น้ำดื่ม, น้ำมันพืช เป็นต้น

3.1.2 หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer

หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer จะดูแลสินค้าในกลุ่มโพลีเมอร์ที่ไม่ได้ครอบคลุมในหน่วยธุรกิจ Commodity ส่วนใหญ่สินค้าเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ มีคุณสมบัติแข็งแรง ทนทาน ทนความร้อน และสารเคมี เหมาะสมสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรมรถยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 4 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

3.1.2.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 2.1) Engineering Plastic และ Synthetic Rubber

หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 นี้ดูแลสินค้าประเภท Engineering Plastic และยางสังเคราะห์ โดยซัพพลายเออร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายในหน่วยธุรกิจนี้ได้แก่

- Dupont Engineering Plastic เป็นบริษัทเคมีภัณฑ์ชั้นนำของโลกซึ่งมีชื่อเสียงในด้านนวัตกรรมที่ล้ำหน้า และมีความเป็นมากกว่า 200 ปี สินค้าที่ขายให้บริษัทฯ ทำการจัดจำหน่ายอยู่ในกลุ่มพลาสติกวิศวกรรม เช่น Zytel (polyamide) ซึ่งเป็นตัวต้านทานที่ใช้ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์, Delrin (polyacetal) ซึ่ง 2 ผลิตภัณฑ์

กัณฑ์นี้ Dupont เป็นผู้นำของตลาดในทั่วโลกในขณะนี้ โดยที่มีกำลังการผลิตสูงสุดและกระจายฐานการผลิตไปทั่วโลก ซึ่งฐานการผลิตในภูมิภาคนี้อยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ จีน และญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังมีสินค้าอีกหลายชนิดด้วยกัน เช่น CRASTIN PBT ซึ่งเป็นวัสดุที่ใช้ช่วยในการหล่อรูปของพลาสติกในอุตสาหกรรมหลากหลาย, HYTREL TEEE, RYNITE ซึ่งเป็นวัสดุที่ใช้เพิ่มความแข็งแรงของโลหะใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า, PET, THERMX PCT เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ของบริษัท Dupont ถูกจำหน่ายให้แก่อุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นหลัก

- G.E Plastic เป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำของโลก ที่มีสินค้าและบริการหลากหลายโดยที่บริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายสินค้าของ G.E ซึ่งสินค้าหลักที่ทำการจัดจำหน่ายก็เป็นสินค้าในกลุ่มของพลาสติกวิศวกรรม เช่น สินค้า PC, PPO และ PEI ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้เพื่อทำไฟหน้ารถยนต์ ชิ้นส่วนภายในห้องโดยสาร ฝาครอบคอมไฟถนน สวิตช์ อุปกรณ์ในงานเครื่องเล่น VCD/DVD ซึ่งสินค้าเหล่านี้จะจำหน่ายไปยังอุตสาหกรรมแปรรูปสำหรับรถยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
- Chisso Corporation เป็นบริษัทญี่ปุ่นซึ่งชำนาญในการผลิตพลาสติกเสริมแรง พลาสติกผสมใน Polypropylene และสินค้าที่ใช้ทำความสะอาดภายในเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเมื่อต้องการเปลี่ยนสีหรือชนิดของ Polymer ตัวอย่างสินค้าที่ Chisso จัดจำหน่าย เช่น Z Clean ซึ่งเป็นสารทำความสะอาด EXTRUDER ของเครื่องจักรในการแปรรูปพลาสติก
- Exxon Mobil (EB) เป็นผู้ผลิตปิโตรเลียมและปิโตรเคมีที่ใหญ่ที่สุดในโลก สินค้าของ Exxon Mobil ที่ SBU นี้ดูแล คือ EPDM และ BUTYL Rubber ซึ่งเป็นวัสดุยางที่ใช้ในอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า ท่อน้ำ และ ยานยนต์ โดยบริษัทฯ จะรับผิดชอบทำตลาดลูกค้ารายเล็ก และกลาง ส่วนลูกค้ารายใหญ่ ทาง Exxon Mobil จะเป็นผู้ดูแลเอง โดยสินค้า 2 ชนิดนี้ Exxon Mobil เป็นผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตใหญ่ที่สุดในโลก สินค้านี้จะจัดจำหน่ายไปยังโรงงานแปรรูปยางสังเคราะห์ บริษัทฯ คาดว่าธุรกิจนี้ของ Exxon Mobil เป็นธุรกิจใหม่ที่มีอนาคตและการเติบโตสูง โดยบริษัทฯ เริ่มทำธุรกิจนี้กับ Exxon Mobil ตั้งแต่ปลายปี 2547 เป็นต้นมา

3.1.2.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 2.2) Thermo Plastic Rubber และ transparency material

สินค้าในหน่วยธุรกิจนี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มพลาสติกกึ่งยาง หรือ Thermo Plastic/Elastomer กับกลุ่มที่เป็นพลาสติกใสซึ่งจำหน่ายไปยังอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพ

- สินค้ากลุ่มพลาสติกกึ่งยาง บริษัทฯ มีซัพพลายเออร์ที่จัดหาสินค้าหลักคือ บริษัท Advance Elastomer Systems (AES) ซึ่งเป็นบริษัทที่ถือหุ้นทั้งหมดโดย Exxon Mobil ผลิตภัณฑ์ของ AES ที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายคือ พลาสติกที่มีคุณสมบัติเหมือนยางสังเคราะห์ ซึ่งทนสารเคมี ทนความร้อนได้ดี แต่ทำการขึ้นรูปได้เหมือนพลาสติกทั่วไป ซึ่งถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าอุปโภค เช่น ด้ามจับแปรงสีฟัน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าของ Exxon Mobil อีกแผนกหนึ่ง คือ Metallocene P.E โดยมีชื่อทางการค้าว่า EXACT และ VISTAMAXX ซึ่งนำมาใช้ปรับปรุงคุณสมบัติของ Polymer ต่าง ๆ ให้ความอ่อนนุ่ม เหนียว ทนความเย็นดีขึ้น จนถึงการทำไปทดแทน PVC SOFT ซึ่งมีข้อจำกัดในการใช้งานสำหรับสินค้าส่งออกบางประเภทที่ระบุเป็น NON-PVC

ในส่วน VISTAMAXX เป็นพลาสติกที่ Exxon Mobil ใช้คำว่า “New to the World” ซึ่งตัวแทนจำหน่ายจะต้องทำการสร้างความต้องการขึ้นเองในประเทศ แต่บริษัทฯ คาดว่าจะไม่เป็นปัญหาในการสร้างตลาดแต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทฯ ได้ประสบความสำเร็จในการพัฒนาสินค้า EXACT มาแล้วด้วยแนวทางเดียวกัน

- สินค้ากลุ่มพลาสติกใส (Transparent Plastic) บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายของผลิตภัณฑ์จากบริษัท Eastman Chemical ซึ่งเดิมเป็นส่วนหนึ่งของ Eastman Kodak โดยสินค้ามี 2 กลุ่มหลัก คือ Copolyester และ Cellulose Polymer โดย Copolyester นิยมใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เครื่องสำอาง ที่เน้นความใส และรูปลักษณะของบรรจุภัณฑ์และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ยังสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องเขียน เครื่องมือช่าง ในขณะที่ Cellulose Polymer เป็นพลาสติกที่ใช้เยื่อไม้เป็นวัตถุดิบ ผู้ผลิตจึงจำเป็นต้องมีแหล่งวัตถุดิบที่สม่ำเสมอ ในปัจจุบัน ตลาดนี้มีผู้เล่นน้อยรายโดย Eastman เป็นผู้เล่นรายหลักในตลาดโลก

นอกจากนี้ยังมี Supplier หลัก ๆ อีก 2 ราย คือ Dow Chemical ในส่วนที่รวบรวมเอาสินค้าของ Union Carbide เข้ามา ซึ่งจะมุ่งเน้นในอุตสาหกรรม Cosmetic Packaging และบริษัท Cabot ในธุรกิจ Conductive Polymer ซึ่งเป็นสินค้าเฉพาะในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเฉพาะ มีขนาดของธุรกิจไม่ใหญ่มากนัก แต่ผู้ที่อยู่ในธุรกิจนี้จะต้องมีความรู้ความเข้าใจเฉพาะสาขาน้อยลง ซึ่งคู่แข่งในธุรกิจนี้ก็มีไม่มากนัก

3.1.2.3 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 3 (SBU 2.3) Styrenic Plastic

หน่วยธุรกิจนี้ดูแลสินค้าหลากหลายเกือบครบทุกชนิดที่มีจำหน่ายในอุตสาหกรรม Styrenic Plastic ซึ่งได้แก่ GPPS, HIPS, SAN, ABS, SBS, และ SMMA โดยพลาสติกแต่ละชนิดจะมีการใช้งานแตกต่างกันไป ตัวอย่างเช่น งานบรรจุภัณฑ์ ส่วนตกแต่งเสื้อผ้า ของเล่น ส่วนประกอบรถยนต์ และ ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ โดยซัพพลายเออร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายได้แก่

- Dow Chemical ผู้ผลิต Polystyrene รายใหญ่ที่สุดในโลก และมีฐานการผลิตในประเทศไทยครบวงจร
- Chi Mei Corporation ผู้ผลิต ABS รายใหญ่ที่สุดในโลก และใหญ่อันดับ 3 สำหรับการผลิต Acrylic Polymer ในปัจจุบันยังได้ขยายการผลิตไปสู่ Polycarbonate (PC) ซึ่งใช้ในงาน CD, VCD, Electronic parts, ขวดนม และอื่น ๆ นอกจากนี้ยังได้เพิ่มสินค้าใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา เช่น ในปี 2546 ผลิต SBS ที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ และในปี 2547 ผลิต SMMA ที่นำมาใช้ในอุตสาหกรรมพลาสติกทั่วไป
- Denka ผู้ผลิต High Molecular Weight Polystyrene และ SBS ในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งปัจจุบันได้ขยายกำลังการผลิต High Molecular Weight Polystyrene มาที่ประเทศสิงคโปร์
- Nova Chemical หนึ่งในผู้ผลิต SMMA รายแรก ๆ ของโลกซึ่งเป็นผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีรายใหญ่ที่สุดในประเทศแคนาดา ใช้ชื่อทางการค้าว่า “NAS” ปัจจุบันบริษัทฯ นำเข้าสินค้าจาก Nova Chemical มาจำหน่ายในประเทศไทย โดยเป็นสินค้าในกลุ่ม เครื่องใช้ไฟฟ้า และเครื่องแต่งกาย

3.1.2.4 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 4 (SBU 2.4) บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Solution)

หน่วยธุรกิจนี้เป็นหน่วยธุรกิจเดียวของบริษัทฯ ที่มีสินค้าที่ไม่ได้เกี่ยวเนื่องกับอุตสาหกรรมปิโตรเคมีโดยตรง โดยซัพพลายเออร์สินค้า LCD monitor ที่บริษัทฯ นำมาทำการตลาดและขายใน Brand CMV คือ Chi Mei

Corporation ซึ่งเป็นซัพพลายเออร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย Styrenic ให้ ซึ่งมีการค้าขายมาเป็นเวลานาน ต่อมา Chi Mei ได้รุกเข้าทำธุรกิจ LCD monitor จึงให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย ปัจจุบัน CMV ผลิตจากโรงงาน CMO ของ บริษัท Chi Mei Corporation ซึ่งมีขนาดกำลังการผลิตประมาณอันดับ 3-4 ของโลก รองจาก Samsung , LG-Phillips โดยมีขนาดใกล้เคียงกับ AU Optoelectronic แม้ว่าในปัจจุบันตลาด LCD Monitor ขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่ก็มีการแข่งขันที่รุนแรง ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะทำตลาดแบบระมัดระวังซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถจำหน่ายไปยังองค์กรใหญ่ ๆ หลายแห่งรวมถึงธนาคารบางแห่ง

3.1.3 หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical

หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical จะดูแลสินค้าประเภทสารเติมแต่ง กาวและดูแลสินค้าอื่น ๆ ในตลาดอุตสาหกรรมปิโตรเคมี หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 2 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

3.1.3.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 3.1) สารเติมแต่ง และกาว (Additive & Adhesive)

หน่วยธุรกิจนี้ แบ่งสินค้าออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

- Additive (สินค้าสารเติมแต่ง) ซึ่งซัพพลายเออร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายหลัก คือ Ciba Specialty Chemical และ Crompton Specialty สินค้าประเภทสารเติมแต่งนี้ สามารถจำหน่ายให้กับสายการผลิตของบริษัทในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ได้ตั้งแต่ อุตสาหกรรมต้นน้ำ คือ ผู้ผลิตเรซิน ไปจนถึง ผู้ผลิตแม่สีที่เรียกกันว่า Masterbatch และ Compounder จนถึง ผู้แปรรูป โดยสารเติมแต่งนี้จะใช้ร่วมกับวัตถุดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีเพื่อให้สินค้านั้น ๆ มีลักษณะตามที่ต้องการ เช่น ใช้เพื่อเพิ่มสี ใช้เพื่อให้มีความยืดหยุ่นเป็นพิเศษ ตัวอย่างสินค้าของทาง Ciba ได้แก่ สารต่อต้านการเกิด Oxidation สารปกป้องรังสี UV, สารป้องกันเชื้อราและแบคทีเรีย เป็นต้น โดยในการทำการตลาดสินค้าในกลุ่มนี้ บริษัทฯ ไม่ได้ทำหน้าที่แต่เป็นผู้กระจายสินค้าเท่านั้น แต่ยังทำหน้าที่ทุกขั้นตอนของการพัฒนาตลาดตั้งแต่ให้ข้อมูลแนะนำ ร่วมทดลอง จนสามารถสร้างความต้องการของสินค้าชนิดดังกล่าวขึ้นได้ ซึ่งทางบริษัทฯ ได้ร่วมมือกับซัพพลายเออร์อย่างใกล้ชิดในการให้บริการนี้
- สินค้าชนิดที่สองในหน่วยธุรกิจนี้ คือ Adhesive (กาว) ซึ่งเป็นสารที่ใช้ผลิตการวุ้น ที่ช่วยการยึดติดของงาน โดยการทำให้อกาวละลายด้วยความร้อนแล้วทา/ราดลงบนพื้นผิวที่จะยึดติดให้อยู่ในลักษณะที่ต้องการ บริษัทผู้ผลิตที่เป็นซัพพลายเออร์หลักของบริษัทฯ คือ Exxon Mobil (AIB) ซึ่งเป็นผู้ผลิตหลักของวัตถุดิบสำหรับกาว Hot melt ที่ใช้ในงานประเภท Book Binder , Pressure Sensitive (PSP) หรือเทปกาว รวมถึงสีทาถนน ซึ่ง Exxon Mobil เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดในโลกทั้ง Petroleum Resin และ EVA Hot melt โดยที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ บริษัท Exxon Mobil ในตลาดนี้แต่เพียงผู้เดียว

3.1.3.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 3.2) ตลาดอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและ Intermediate

หน่วยธุรกิจนี้จะต่างจากหน่วยธุรกิจย่อยอื่น โดยหน่วยธุรกิจนี้จะกำหนดขอบเขตของตลาดแล้วจึงพิจารณาสินค้าที่มีศักยภาพ ต่างจากหน่วยธุรกิจอื่นที่พิจารณาตัวสินค้าเป็นหลัก โดยหน่วยธุรกิจนี้แบ่งตลาดเป็น 2 ส่วน คือ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่โรงกลั่นน้ำมัน Cracker ผู้ผลิตเรซิน โดยบริษัทฯ จะจัดหาสินค้าให้กับบริษัทในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีนี้ตั้งแต่บริษัทที่อยู่ต้นน้ำจนถึงบริษัทที่อยู่ปลายน้ำ ตลาดสินค้าอีกส่วนหนึ่ง คือ

ตลาด Intermediate ซึ่งได้แก่ บริษัทที่นำ Resin มาปรับปรุง เปลี่ยนแปลงเพื่อนำไปใช้ผลิตต่อ ซึ่งได้แก่ Masterbatch producer , Compounder โดยสินค้าในกลุ่มนี้ได้แก่

- ❑ Specialty Chemical ของ Chevron Phillips ผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก
- ❑ Fiber Glass ของ Owens Corning ผู้ผลิตใยแก้วรายใหญ่ที่สุดในโลก มีฐานการผลิตในสหรัฐและเกาหลีใต้ ซึ่งใช้ในการเพิ่มคุณสมบัติของ Polymer ให้มีความแข็งแรงทนความร้อนดีขึ้น
- ❑ Luzenac เหมือน Talcum และ Zinc borate ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ซึ่งใช้ในอุตสาหกรรมยางและ Plastic ทำหน้าที่ปรับปรุงคุณภาพและใช้เป็นสารเติมแต่งในการแปรรูปพลาสติก

นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจนี้ยังดูแลสินค้าอื่น ๆ อีกด้วย เช่น ENGELHARD Catalyst, Butadiene Rubber, Carbon Black Masterbatch ซึ่งการทำธุรกิจสำหรับสินค้าในกลุ่มนี้ยังเป็นผลให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมและความสัมพันธ์ในอุตสาหกรรม Petrochemical ได้ลึกซึ้งขึ้น

ตารางแสดงตัวอย่างรายชื่อผลิตภัณฑ์และลักษณะการนำไปใช้งาน

อักษรย่อ	คำเต็ม	ตัวอย่างลักษณะการนำไปใช้งาน
PP	POLYPROPYLENE	ถุงกระสอบ เครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องใช้ไฟฟ้า
PE	POLYETHYLENE	แหวน ขวดบรรจุภัณฑ์ ถุง
HDPE	HIGH DENSITY POLYETHYLENE	แหวน ขวดบรรจุภัณฑ์
LLDPE	LINEAR LOW DENSITY POLYETHYLENE	บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน เช่น ถุงอุตสาหกรรม เครื่องใช้ในครัวเรือน
LDPE	LOW DENSITY POLYETHYLENE	บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน เช่น บรรจุภัณฑ์อาหาร
PVC	POLYVINYL CHLORIDE	ขวดแชมพู รองเท้า หนังสือพิมพ์
PET	POLYETHYLENE TEREPHTHALATE	ขวดน้ำดื่ม บรรจุภัณฑ์เครื่องสำอาง บรรจุภัณฑ์แบบแผ่น
TEEE	THERMOPLASTIC POLYETHER ESTER ELASTOMER	ชิ้นส่วนรองเท้ากีฬา ชิ้นส่วนเครื่องกล
THERMX PCT	POLYCYCLOHEXAMETHYLENE TEREPHTHALATE	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
EPDM	ETHYLENE PROPYLENE DIENE MONOMER	ชิ้นส่วนยานยนต์
BUTYL	BUTYL RUBBER	ชิ้นส่วนยานยนต์
GPPS	GENERAL PURPOSE POLYSTYRENE	เครื่องใช้ในครัวเรือน บรรจุภัณฑ์ใช้แล้วทิ้ง
HIPS	HIGH IMPACT POLYSTYRENE	เครื่องใช้ไฟฟ้า
SAN	STYRENE ACRYLONITRILE	บรรจุภัณฑ์ เครื่องสำอาง ไฟแช็ค
ABS	ACRYLONITRILE BUTADIENE STYRENE	ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์
SBS	STYRENE BUTADIENE STYRENE	ไม้แขวนเสื้อ แก้วกาแฟชนิดใส
SMMA	STYRENE METHYLMAHACRYLATE	เครื่องครัว รองเท้าแฟชั่น
	ACRYLIC POLYMER	ไฟท้ายรถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า
	HIGH MOLECULAR WEIGHT POLYSTYRENE	เครื่องครัว

โครงสร้างบริษัทฯ และบริษัทในเครือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

3.2 ภาวะของอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.2.1 ภาพรวมอุตสาหกรรม

เนื่องจากบริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีเป็นหลัก ดังนั้น ยอดขายของบริษัทฯ จะมีความเกี่ยวโยงกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีโดยตรง

จากข้อมูลสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ในปี 2547 อุตสาหกรรมปิโตรเคมีอยู่ในช่วงภาวะขาขึ้น โดยราคาส่งออกปิโตรเคมีได้ปรับตัวสูงขึ้นมาเป็นลำดับ โดยเฉพาะในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2547 ราคาได้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรุนแรงกว่าเท่าตัว เมื่อเทียบกับช่วงต้นปี ทั้งนี้ เป็นผลสืบเนื่องจากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่ปรับตัวสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ ในขณะที่ความต้องการเม็ดพลาสติกในตลาดโลกเพิ่มสูงขึ้น จึงมีการส่งออกต่างประเทศค่อนข้างมาก จนเกิดภาวะเม็ดพลาสติกภายในประเทศขาดตลาด อย่างไรก็ตาม ภาวะการณึ่งตัวของเม็ดพลาสติกเริ่มคลี่คลายในช่วงปลายปี ทั้งในด้านราคาและปริมาณการซื้อขาย เนื่องจากผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่อเนื่องชะลอการสั่งซื้อเพื่อรอดูราคา ส่วนในด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี ผู้ประกอบการได้วางแผนขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง โดยจะใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นวัตถุดิบมากขึ้น สำหรับการนำเข้าและการส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี ในปี 2547 เพิ่มขึ้นทุกผลิตภัณฑ์ โดยเป็นการนำเข้าปิโตรเคมีขั้นต้น คิดเป็นมูลค่าประมาณ 8,123 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึงร้อยละ 116 ปิโตรเคมีขั้นกลาง มีมูลค่านำเข้าประมาณ 47,139 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 53 และปิโตรเคมีขั้นปลาย มีมูลค่านำเข้าประมาณ 62,888 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 49 และการส่งออกปิโตรเคมีขั้นต้นมีมูลค่าประมาณ 29,501 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 43 ปิโตรเคมีขั้นกลางมีมูลค่าส่งออกประมาณ 16,312 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 33 ส่วนเม็ดพลาสติกมีมูลค่าส่งออกประมาณ 119,034 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 41 ในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2548 การนำเข้าปิโตรเคมีขั้นต้นมีมูลค่า 860 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 56.18 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ปิโตรเคมีขั้นกลางมีมูลค่านำเข้า 12,900 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 44.67 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนเม็ดพลาสติกมีมูลค่านำเข้า 14,134 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.78 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในส่วนของการส่งออก การส่งออกปิโตรเคมีขั้นต้นมีมูลค่าส่งออก 9,943 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 151.27 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ปิโตรเคมีขั้นกลางมีมูลค่าส่งออก 2,508 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 18.54 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนเม็ดพลาสติกมีมูลค่าส่งออก 26,215 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.12 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ตารางด้านล่างแสดงการนำเข้าและส่งออกของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในประเทศไทย

ตารางแสดงการนำเข้าและส่งออกของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในประเทศไทย

ไตรมาส / ปี	ปิโตรเคมีขั้นต้น (ล้านบาท)		ปิโตรเคมีขั้นกลาง (ล้านบาท)		ปิโตรเคมีขั้นปลาย (ล้านบาท)	
	นำเข้า	ส่งออก	นำเข้า	ส่งออก	นำเข้า	ส่งออก
Q1 / 2546	874	5,542	7,536	3,818	10,929	19,772
Q2 / 2546	1,031	5,746	7,440	3,740	10,223	20,396
Q3 / 2546	736	5,228	7,986	3,087	10,368	21,574
Q4 / 2546	1,157	4,124	7,918	1,644	10,088	22,923
2546	3,798	20,640	30,880	12,289	42,268	84,665

ไตรมาส / ปี	ปีโตรเคมีขั้นต้น (ล้านบาท)		ปีโตรเคมีขั้นกลาง (ล้านบาท)		ปีโตรเคมีขั้นปลาย (ล้านบาท)	
	นำเข้า	ส่งออก	นำเข้า	ส่งออก	นำเข้า	ส่งออก
Q1 / 2547	1,963	3,957	8,918	3,079	12,313	24,702
Q2 / 2547	1,547	6,182	10,348	3,792	12,587	27,208
Q3 / 2547	1,974	8,773	11,025	4,561	14,828	29,846
Q4 / 2547	2,639	10,669	16,848	4,880	23,160	37,278
2547	8,123	29,501	47,139	16,312	62,888	119,034
Q1 / 2548	860	9,943	12,900	2,508	14,134	26,215

ที่มา: ข้อมูลจากกรมศุลกากร

เนื่องจากบริษัท มีการนำเข้าวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับปีโตรเคมีและพลาสติกจากต่างประเทศ ซึ่งจะพบว่า การนำเข้าของสินค้าทั้งในส่วนของบริษัทปีโตรเคมีขั้นต้น ขั้นกลาง และขั้นปลายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความต้องการใช้สินค้าจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกัน บริษัท ก็เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตในประเทศ ซึ่งมีการขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น และยังทำให้บริษัท มีสัดส่วนสินค้าที่จะจำหน่ายเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายของบริษัท โดยตรง

ในปี 2548 จากการที่ผู้ผลิตส่วนใหญ่อยู่ในแถบภาคตะวันออกของประเทศ ซึ่งเริ่มมีปัญหาภัยแล้ง ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อกำลังการผลิตของผู้ผลิตในประเทศ และทำให้ปริมาณสินค้าที่จำหน่ายอาจลดลงได้ อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไปทางผู้ผลิตจะทำการลดสัดส่วนการส่งออกโดยตรงก่อน และลดสัดส่วนการส่งออกทางอ้อมจากการขายเม็ดพลาสติกให้โรงงานแปรรูปเพื่อการส่งออก แล้วจึงค่อยลดสัดส่วนของตัวแทนจำหน่ายในประเทศ อีกทั้งทางรัฐบาลตั้งใจจะแก้ไขปัญหาดังกล่าวอย่างเต็มที่ เพื่อให้ผู้ผลิตไม่ต้องลดกำลังการผลิต ผลกระทบต่อบริษัท จึงน่าจะไม่มีมากนัก

มาตรการทางภาษีและผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปีโตรเคมี

จากข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ที่ลดภาษีระหว่างประเทศสมาชิกให้เหลือร้อยละ 0 - 5 ภายใน 10 ปี นับตั้งแต่ที่เข้าร่วมกลุ่ม โดยในปี 2546 เป็นปีที่ครบกำหนดดังกล่าวพอดี ดังนั้นอัตราภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์ปีโตรเคมีในทุกชั้นจะถูกปรับให้อยู่ในอัตราร้อยละ 5 ซึ่งก็หมายถึงการแข่งขันกับผู้ผลิตในภูมิภาคที่จะรุนแรงขึ้น มีการนำเข้าสินค้าปีโตรเคมีจากประเทศในกลุ่มมากขึ้น ส่วนการนำเข้าจากประเทศนอกกลุ่มนั้น แม้ว่าในขณะนี้ยังไม่ได้ได้รับผลกระทบ เนื่องจากใช้กรอบภาษี MFN (Most Favorite Nation) ซึ่งอยู่ในอัตราที่สูงกว่า AFTA แต่มีแนวโน้มว่าจะลดลงเหลือร้อยละ 5 ในอีก 2 - 3 ปีข้างหน้า ซึ่งจะทำให้มีแนวโน้มที่จะมีการนำเข้าสินค้าปีโตรเคมีจากต่างประเทศมากขึ้น ซึ่งการนำเข้าสินค้ากลุ่มปีโตรเคมีมากขึ้นนี้จะส่งผลในเชิงบวกกับบริษัท เนื่องจาก สินค้าเกรดพิเศษจากผู้ผลิตในประเทศที่บริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายจะมีราคาถูกลง ทำให้สามารถทำตลาด และขยายตลาดเพิ่มได้ เนื่องจากเมื่อเทียบกับราคาสินค้าในประเทศจะทำให้ช่องว่างของราคาลดลง ในขณะที่คุณสมบัติของสินค้าเกรดพิเศษโดยทั่วไปจะดีกว่าสินค้าในประเทศ ซึ่งน่าจะทำให้บริษัท สามารถจำหน่ายสินค้าเกรดพิเศษที่นำเข้าจากต่างประเทศได้มากยิ่งขึ้น อัตราภาษีนำเข้าของผลิตภัณฑ์ปีโตรเคมีสามารถแสดงได้ดังตารางดังต่อไปนี้

อัตราภาษีนำเข้าของผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีในประเทศไทย

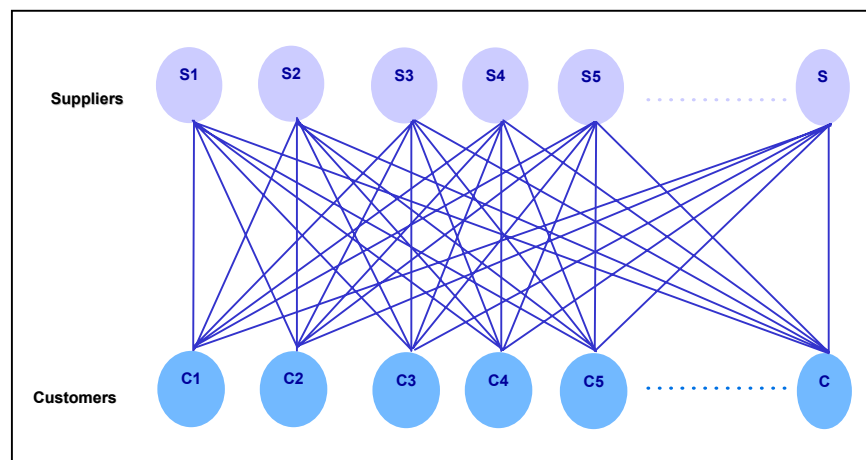
	2543	2544	2545	2546	2547	2548	2549	2550
MFN								
Upstream	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Intermediate	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Downstream	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	12.5%	8.8%	5.0%
AFTA								
Upstream	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Intermediate	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Downstream	15.0%	15.0%	10.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%

บทบาทของผู้ประกอบธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

เนื่องจากลักษณะการจัดจำหน่ายวัตถุดิบของผู้ผลิตอุตสาหกรรมปิโตรเคมีไปถึงลูกค้า มีลักษณะกระจายอยู่หลายแห่ง ทำให้บริษัทผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขนาดใหญ่ส่วนใหญ่ เช่น Exxon Mobil, Eastman, Ciba, Chi Mei ไม่นิยมกระจายสินค้าด้วยตนเองเนื่องจากต้นทุนในการดำเนินงานจะสูง และไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

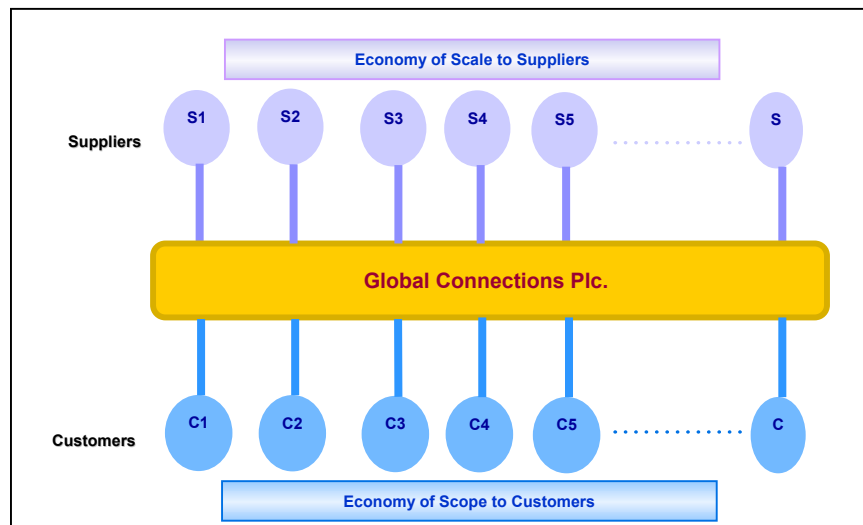
ขณะเดียวกัน การที่วัตถุดิบในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี มีความหลากหลายสูงมาก ทำให้ผู้ใช้วัตถุดิบมักต้องการวัตถุดิบจากผู้ผลิตหลายราย ซึ่งหากผู้ใช้วัตถุดิบสั่งซื้อสินค้าจากทางผู้ผลิตโดยตรงจะมีความยุ่งยากและเสียเวลา รายการระหว่างผู้ผลิตและผู้ใช้วัตถุดิบในกรณีที่ไม่มีตัวแทนจำหน่ายสามารถแสดงได้ดังแผนภาพดังต่อไปนี้

แผนภาพแสดงรายการที่ปราศจากตัวแทนจำหน่าย



ดังนั้น ตัวแทนจำหน่ายจึงมีความสำคัญที่จะเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค โดยช่วยลดต้นทุนในการจัดจำหน่ายของผู้ผลิตและอำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้วัตถุดิบ นอกจากนี้ ลักษณะพื้นฐานของลูกค้าที่กระจายตัวกับความหลากหลายของวัตถุดิบ จึงทำให้เกิดช่องว่างที่สามารถเพิ่มมูลค่าจากตัวแทนจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพที่จะรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายจากผู้ผลิตมากมายไปสู่ผู้ใช้ อย่างทั่วถึง กล่าวได้ว่า ในมุมมองของลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายนำความหลากหลายของสินค้า (Economy of scope) มาให้ ในมุมมองของผู้ผลิต ตัวแทนจำหน่ายได้รวบรวมกำลังซื้อ (Economy of scale) มาให้ แผนภาพต่อไปแสดงถึงการมีอยู่ของตัวแทนจำหน่าย

แผนภาพแสดงรายการในกรณีตัวแทนจำหน่าย



นอกจากนี้ เนื่องจากผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีที่เป็นผู้ผลิตระดับโลก จะแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศใดประเทศหนึ่งเพียง 1 – 2 ราย ด้วยเหตุนี้ จึงเป็นการยากพอสมควรที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาสู่ตลาด

3.2.2 คู่แข่ง

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีครบวงจร ซึ่งจำหน่ายวัตถุดิบทั้ง Commodity และ Specialty บริษัทไทยที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ที่มีขนาดเทียบเคียงกับบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายวัตถุดิบในกลุ่ม Commodity เป็นหลัก โดยมีคู่แข่งในขนาดเดียวกันเพียงบริษัทเดียวในอุตสาหกรรม ที่มีการจัดจำหน่ายครบวงจรในด้านความครอบคลุมของผลิตภัณฑ์เหมือนบริษัทฯ คือ บริษัท เลียกแซ็ง เทรดิง จำกัด

รายได้ของบริษัทคู่แข่งเทียบเคียงกับบริษัทฯ สามารถแสดงได้ดังตารางต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

	2544	2545	2546	2547
บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)	1,127	1,412	1,864	2,617
บริษัท เลียกแซ็ง เทรดิง จำกัด	2,132	1,926	1,972	2,474
บริษัท เอพี อีพโก จำกัด	1,146	1,352	1,472	N/A
บริษัท ชนิทานต์โพลีเมอร์ส จำกัด	960	1,042	1,321	1,737
บริษัท ตะล่อมสินพลาสติก จำกัด*	921	982	1,274	N/A
บริษัท แกรนด์โพลีเมอร์ส อินเตอร์ จำกัด	1,029	1,020	1,169	N/A

ที่มา: บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทฯ

* งบการเงินปี 2544 2545 2546 สิ้นสุดวันที่ 5 มีนาคม 2545 2546 และ 2547 ตามลำดับ

โดยโอกาสที่คู่แข่งใหม่จะเข้ามาแข่งขันในตลาดนั้น ค่อนข้างลำบากเนื่องจากจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กับผู้ผลิต โดยผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีระดับโลกมักจะแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพียงประเทศละ 1 – 2 ราย นอกจากนี้ต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอเพื่อที่จะสร้างความประหยัดจากขนาดและความหลากหลายของสินค้าอีกด้วย

3.2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านลูกค้า

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยใช้หลักการพันธมิตรทางธุรกิจ ยึดถือประโยชน์ระยะยาวเป็นหลักทั้งกับลูกค้า และผู้ผลิต เช่น ในกรณีที่คาดการณ์ว่าราคาวัตถุดิบจะสูงขึ้น บริษัทฯ จะให้คำแนะนำลูกค้าให้วางแผนซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้าให้เพียงพอต่อแผนการผลิตเพื่อให้ลูกค้าควบคุมต้นทุนได้ และเกิดผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของลูกค้าให้น้อยที่สุด โดยบริษัทฯ จะไม่ซื้อสินค้าคืนไว้เพื่อขายราคาแพง โดยลูกค้าของบริษัทฯ ได้พิสูจน์ความจริงใจในการเป็นพันธมิตรจากช่วงวิกฤตที่ผ่านมาเนื่องจากบริษัทฯ ได้ขายสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านี้ในราคาที่เป็นธรรมและจัดสรรอย่างเหมาะสม ในกรณีของผู้ผลิต ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเป็นตัวแทนให้กับผู้ผลิตรายเดียวในหนึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถช่วยทำการตลาดให้กับผู้ผลิตได้อย่างเต็มที่ และเพื่อขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่จะทำให้ผู้ผลิตกลางแครงใจ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยถือหลักการพันธมิตรเพราะถือหลักการว่าการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในระยะยาวต้องอาศัยความสำเร็จของทั้งลูกค้าและผู้ผลิต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ทำตัวเป็นผู้ให้บริการครบวงจร (Total Solutions Provider) กับลูกค้า โดยการให้บริการ value added services กับลูกค้า โดยการให้บริการไม่เพียงแต่ส่งของให้ลูกค้า แต่ยังรวมถึงการให้ข้อมูลลูกค้า ให้คำปรึกษากับลูกค้าในการดำเนินธุรกิจและยังให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าทั้งด้านเทคโนโลยีและพัฒนาการใหม่ ๆ ในต่างประเทศ พร้อมทั้งความเคลื่อนไหวด้านราคาในตลาดโลกตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงตลอดสาย ในปัจจุบัน บริษัทฯ กำลังทำการศึกษาที่จะจัดให้มีการขนส่งสินค้าตอนกลางคืน เพื่อสร้างความแตกต่างจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นและทำให้ลูกค้ามีภาระเก็บสินค้าในโกดังลดลง

กลยุทธ์ด้านสินค้า

บริษัทฯ มีสินค้าที่หลากหลายและมีฐานลูกค้าที่กระจายตัวอยู่ในทุกอุตสาหกรรมทำให้บริษัทฯ มีรายได้ที่ค่อนข้างสม่ำเสมอไม่แปรผันตามฤดูกาล เนื่องจากไม่ได้พึ่งพาสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งหรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ ในอนาคต บริษัทฯ จะให้ความสำคัญและเพิ่มรายได้จากสินค้า Specialty ให้มากขึ้นเนื่องจากสินค้าประเภทนี้เป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงและตลาดยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก การเพิ่มรายได้สินค้านี้มากขึ้นจะทำให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ดีขึ้น โดยในปี 2547 ที่ผ่านมา สินค้า Specialty ที่บริษัทฯ ได้ขยายตลาดเพิ่มขึ้นคือ สินค้าจาก Dupont, AES และ Exxon Mobil โดยภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) มีผลทำให้ภาชนะนำเข้าสินค้าปิโตรเคมีเข้ามาในประเทศไทยลดลงอย่างต่อเนื่องจนเหลือ 5% ในปัจจุบัน ส่วนผู้ผลิตนอกกลุ่ม AFTA ลดลงจาก 20% ในปี 2547 เหลือ 12.5%, 8.75%, และ 5% ในปี 2548, 2549 และ 2550 ตามลำดับ ซึ่งผลจากการลดภาชนะนำเข้านี้จะทำให้บริษัทฯ สามารถนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตได้ในราคาถูกโดยเฉพาะสินค้าในกลุ่ม Specialty ซึ่งจะทำให้มีความต้องการจากลูกค้ามากขึ้นและสามารถทำตลาดได้ง่ายยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัท ยังได้ทำการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น ในอนาคตวางแผนที่จะออกสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท เองอีกด้วย โดยบริษัท มีแผนที่จะเข้าเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสี ผสมวัตถุดิบชนิดต่าง ๆ เข้าด้วยกันซึ่งมีประมาณ 50 รายในตลาด การเป็นพันธมิตรกับ Compounder นี้จะทำให้บริษัท เข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

กลยุทธ์ด้านบุคลากร

บริษัท มีบุคลากรที่มีความสามารถซึ่งเติบโตมาพร้อมกับบริษัท ที่ขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีความรู้สึกเป็นเจ้าของบริษัท บุคลากรส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปและมีอายุอยู่ในช่วง 25 – 40 ปี ซึ่งพนักงานเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของกลไกหลักของบริษัท และยังมีอายุงานอีกยาวนานที่จะผลักดันการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท

บริษัท มีนโยบายในการจัดหาคนที่เหมาะสมกับลักษณะของงาน (Put the Right Man on the Right Job) โดยจะจัดหาคนที่มีความรู้โดยตรงในสายที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี เพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายของบริษัท ที่พยายามให้บริการ Value added services นั่นคือ ให้คำแนะนำกับลูกค้าในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ ซึ่งปัจจุบัน พนักงานขายของบริษัท ส่วนใหญ่ (มากกว่า 80%) จบการศึกษาจากวิศวกรรมเคมี และ วิทยาศาสตร์เคมี โดยอีกประมาณ 20% มาจากสายธุรกิจและการจัดการ

นอกจากนี้ บริษัท ยังมีนโยบายที่จะพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง โดยมีการมีการจัดอบรมภายในและสนับสนุนให้พนักงานไปอบรมเพิ่มพูนความรู้จากภายนอกอยู่เสมอ มีการส่งพนักงานไปดูงานและฝึกอบรมกับซัพพลายเออร์ที่ต่างประเทศ และ ซัพพลายเออร์เดินทางมาให้ความรู้ถึงบริษัท ซึ่งนโยบายนี้เป็นนโยบายที่ทำให้พนักงานมีความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถให้บริการลูกค้าได้เป็นอย่างดี และแตกต่างอย่างสิ้นเชิงจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ๆ

3.2.4 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

ลูกค้าของบริษัท ที่ซื้อขายในปี 2547 มีทั้งหมดประมาณ 1,000 ราย โดยในปี 2546 มีลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัท ประมาณ 900 ราย โดยเป็นลูกค้าหลักที่ค้าขายกันเป็นประจำประมาณ 600 ราย ในปี 2547 ลูกค้าของบริษัท ทั้งหมดเป็นลูกค้ารายย่อยมีสัดส่วนซื้อแต่ละรายไม่เกินร้อยละ 4 ของยอดขายรวมบริษัท และ ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัท มีสัดส่วนซื้อน้อยกว่าร้อยละ 22 ของยอดขายรวมบริษัท โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. ผู้แปรรูป (converter) เป็นผู้ผลิตซึ่งนำเม็ดพลาสติกและวัตถุดิบอื่น ๆ ที่สั่งซื้อจากบริษัท มาแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยอุตสาหกรรมหลักที่บริษัท ขายวัตถุดิบให้ ได้แก่ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 70 – 80 ของยอดขายในกลุ่มนี้ นอกจากนี้ ยังขายวัตถุดิบให้กับบริษัทในอุตสาหกรรมหลากหลาย ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ในครัวเรือน อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง อุตสาหกรรมก่อสร้าง และอุตสาหกรรมเกษตร เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มผู้แปรรูปนี้เป็นลูกค้าหลักของบริษัท โดยยอดขายรวมของลูกค้ากลุ่มนี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของ

ยอดขายทั้งหมดของบริษัทฯ ตัวอย่างของบริษัทลูกค้าในกลุ่มผู้แปรรูปนี้ที่เป็นที่รู้จัก ซึ่งไม่ได้เป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ บริษัท ที.กรุ๊ปไทยอุตสาหกรรม บริษัท ยูเนี่ยนพลาสติก กลุ่มบริษัทไทยซัมมิต เป็นต้น

2. ผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Trade partner) เป็นผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรกับบริษัทฯ โดยจะรับสินค้าของบริษัทฯ ไปขายต่ออีกทอดหนึ่ง และในบางกรณีพันธมิตรกลุ่มนี้จะแนะนำลูกค้ามาให้บริษัทฯ เนื่องจากบริษัทมีวัตถุดิบที่ครบวงจร จึงเป็นการเกื้อกูลกันระหว่างผู้ค้ากับบริษัทฯ บริษัทในกลุ่มนี้มียอดขายเป็นร้อยละ 7 - 8 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทที่เป็นผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัท รีโตนอส พลาสติก บริษัท อานาพลาสติก บริษัท เอเบิล วัน เอ็นจิเนียริง บริษัท ไทย-เอ็มซี และ บริษัท ช.สยามสุริยะ เป็นต้น
3. บริษัทประเภท Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสีผสมวัตถุดิบชนิดต่าง ๆ เข้าด้วยกันเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯ ขายสินค้าให้บริษัทประเภท Compounder และยังเป็นพันธมิตรกับบริษัทในกลุ่มนี้เพื่อการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยบริษัทในกลุ่มนี้มีประมาณ 50 รายในตลาด ยอดขายจากบริษัทในกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 2 - 3 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัทฯ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือ บริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมนั้น ๆ และมุ่งเน้นลูกค้าที่มีฐานะการเงินดี นั่นคือ มีระดับความน่าเชื่อถือที่บริษัทฯ จัดกลุ่มอยู่ในระดับ A จนถึง B บริษัทฯ จะขายสินค้าให้ลูกค้าระดับต่ำกว่า B ก็ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากการพิจารณาเป็นพิเศษเท่านั้นและจะได้รับในวงเงินที่จำกัด

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของบริษัทฯ จะเป็นการจัดจำหน่ายโดยตรงไปที่ลูกค้าโดยจะมีพนักงานขายที่ดูแลแต่ละหน่วยธุรกิจเป็นคนดูแล นอกจากนี้ยังมีการเป็นพันธมิตรกับผู้ค้าพลาสติกรายอื่น เช่น บริษัท อานาพลาสติก บริษัท รีโตนอส พลาสติก จำกัด ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายพลาสติกเช่นกัน โดยหากสินค้าชนิดใดพันธมิตรไม่มีก็จะแนะนำมาที่บริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ ถือได้ว่าเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบทางด้านพลาสติกและปิโตรเคมีที่มีความหลากหลายของสินค้ามากที่สุด รวมถึงพนักงานขายส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จบมาจากสายเคมี ทำให้สามารถให้ข้อมูลและบริการที่ครบถ้วน ในอนาคต บริษัทฯ มีแผนที่จะเข้าเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสี ผสมวัตถุดิบชนิดต่าง ๆ เข้าด้วยกันซึ่งมีประมาณ 50 รายในตลาด ซึ่งการเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder นี้ บริษัทฯ จะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลและเข้าทำการวิจัยร่วมกับบริษัท Compounder ทำให้สามารถพัฒนาสินค้าใหม่ที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

ที่ตั้งคลังสินค้า

ทำเลที่ตั้งของบริษัทฯ นับเป็นทำเลยุทธศาสตร์ซึ่งเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งที่น่าสนับสนุนให้การจัดส่งเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุผลที่สำคัญ 3 ประการ คือ

ประการแรก ลูกค้าขนาดใหญ่จำนวนมากรวมถึงลูกค้าที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และบรรจุก๊าซพลาสติกมีโรงงานในแถบสมุทรปราการ และต่อเนื่องไปชายฝั่งทะเลตะวันออก โกดังของบริษัทฯ ซึ่งอยู่ริมถนนกิ่งแก้ว จึงเป็นจุดกระจายสินค้าที่ใกล้กับลูกค้าสำคัญเหล่านี้ ทำให้การจัดส่งเป็นไปได้อย่างรวดเร็วฉับไว และประหยัดต้นทุนในการขนส่งเป็นอย่างมากในภาวะวิกฤตพลังงานน้ำมันแพง

ประการที่สอง ที่ตั้งของคลังสินค้าของบริษัทฯ เป็นจุดซึ่งอยู่ในโซนนอกวงแหวน ซึ่งมีได้ถูกจำกัดเวลาเดินทางบรรทุกขนาดใหญ่เหมือนกับโซนด้านใน ทำให้บริษัทฯ สามารถใช้กำลังการจัดส่งทั้งกำลังคนกำลังรถได้อย่างเต็มประสิทธิภาพตลอดเวลา

ประการที่สาม ที่ตั้งของคลังสินค้าของบริษัทฯ เป็นจุดที่มีความสะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่ายทั้งในแง่ของเวลาและค่าขนส่งในสถานะที่น้ำมันมีราคาแพง ในการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศที่ตั้งโรงงานอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยองทั้งสิ้น รวมถึงสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศผ่านทางท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง

3.2.5 แนวโน้มอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี เป็นอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตในระดับสูง มาโดยตลอดในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา โดยความต้องการใช้พลาสติกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วตามการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ และจากการที่ประเทศไทยมีโครงการปิโตรเคมีขั้นที่ 1 และ 2 เกิดขึ้นในปี พ.ศ.2532 และ 2537 ตามลำดับ ทำให้เริ่มสามารถดำเนินการส่งออกได้อย่างมีนัยสำคัญตั้งแต่ปีปิโตรเคมีระยะที่ 2 เริ่มเปิดดำเนินการในปี พ.ศ. 2537 ปัจจุบันภาครัฐได้วางแผนระยะที่ 3 เสร็จเรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะครอบคลุมปี พ.ศ. 2550-2565 ประเทศไทยมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกและปิโตรเคมีอันดับ 1 ของอาเซียนตามแผนฉบับนี้ และเร่งการเปิดเสรีการค้าในภูมิภาคนี้จะเปิดโอกาสให้มีธุรกรรมการค้ามากยิ่งขึ้น ซึ่งหากมีการนำแผนแม่บทนี้มาใช้จริงจะไม่เพียงแต่ทำให้อุตสาหกรรมปิโตรเคมีไทยแข็งแกร่งขึ้นเท่านั้น แต่ยังรวมถึงสร้างรายได้เพิ่มจากอุตสาหกรรมนี้กว่า 270,000 ล้านบาท นอกจากนี้ ภาวะอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในประเทศไทยในปี 2548 คาดว่าจะสามารถขยายตัวต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศจากการขยายตัวของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

จากแนวโน้มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเศรษฐกิจที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่องนี้ ทำให้บริษัทคาดการณ์ว่ายอดขายของบริษัทฯ จะเติบโตได้อย่างต่อเนื่องตามเป้าหมายที่บริษัทฯ ได้วางไว้ นอกจากนี้ การลดอัตราภาษีนำเข้าของสินค้าปิโตรเคมีตามประกาศของกระทรวงการคลัง จะทำให้บริษัทฯ นำเข้าสินค้าเกรดพิเศษจากผู้ผลิตสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและพลาสติกในต่างประเทศได้ในราคาที่ต่ำลงจากอัตราภาษีที่ต่ำลง ซึ่งจะทำให้สามารถแข่งขันได้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงคาดการณ์ว่าสินค้าเกรดพิเศษจะสามารถขยายตลาดได้มากขึ้นจากมาตรการนี้

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายหลัก 24 บริษัท ได้แก่

	ผู้ผลิต / ผู้จำหน่าย (ประเทศที่ติดต่อ ซื้อสินค้า)	SBU	สินค้า	ปีที่ได้รับการแต่งตั้ง/ ปีที่เริ่มจำหน่าย	มีสัญญาแต่งตั้ง ตัวแทนจำหน่าย
1	บริษัท ซีซีซี เคมีภัณฑ์ จำกัด (ประเทศไทย)	Polyolefin	LDPE LD1902F, 1905F, 1450J-P, LLDPE PE 1210 G1DP, HDPE, MDPE, PP P700J, 701I, 400J	2539	✓
2	Eastman Chemical Ltd., Singapore Branch (ประเทศสิงคโปร์)	Thermoplastic Rubber & Transparency Product	PETG, PET, CELLULOSE	2539	✓
3	Borealis (ประเทศเบลเยียม)	Polyolefin	PP for Medical	2539	✗
4	Itochu Plastics Pte., Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)	Polyolefin	PP FC 9412G, EVA R3212	2539	✗
5	Chi Mei Corporation (ประเทศไต้หวัน)	Styrenic Plastic	ABS, HIPS PH88E, PC, PMMA	2540	✗
6	Dupont Engineering Polymers (ประเทศไทย)	Engineering Plastics & Synthetic Rubber	ZYTEL, NYLON, DELRIN, ACETAL (POM), CRASTIN	2540	✓
7	Chevron Philips Chemicals International N.V. (ประเทศสหรัฐอเมริกา)	Petrochemical & Intermediate	ETHYLCYCLOHEXANE, ETHYL, T-BUTYLBENZENE	2541	✓
8	Ciba Specialty Chemicals (Singapore) Pte., Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)	Additive & Adhesive	ATMER, IRGACLEAR, IRGAFOS, TINUVIN	2541	✓
9	Nissho Corporation (Chisso Group) (ประเทศญี่ปุ่น)	Engineering Plastics & Synthetic Rubber	Z-CLEAN	2541	✗
10	Owens Corning Australia PTY (ประเทศออสเตรเลีย)	Petrochemical & Intermediate	FIBER GLASS	2541	✓
11	Cabot Plastics Hong Kong Ltd. (ประเทศฮ่องกง)	Polyolefin	PLASBLAK, PLASWHITE	2542	✓

	ผู้ผลิต / ผู้จำหน่าย (ประเทศที่ติดต่อ ซื้อสินค้า)	SBU	สินค้า	ปีที่ได้รับการแต่งตั้ง/ปีที่เริ่มจำหน่าย	มีสัญญาแต่งตั้ง ตัวแทนจำหน่าย
12	Dow Chemical Thailand Ltd. Hong Kong Branch (ประเทศฮ่องกง)	Thermoplastic & Rubber & Transparency Product	LDPE-NUC-096, NUC-8505, LLDPE NUCC-4860, DOWLEX2517, NUCG	2542	✓
13	บริษัท สยามโพลีไสตรีน จำกัด (ประเทศไทย)	Styrenic Plastic	GPPS, HIPS 486M, STYRON	2542	✗
14	Advance Elastomer Systems (ประเทศสหรัฐอเมริกา อังกฤษ และฮ่องกง)	Thermoplastic Rubber & Transparency Product	SANTOPRENE, VYRAM	2543	✓
15	Sabic Asia Pacific Pte.Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)	Polyolefin	LLDPE M200024, PP P500P, P575, P578	2543	✗
16	GE Plastics Singapore Pte. Ltd. (ประเทศญี่ปุ่น)	Engineering Plastic & Synthetic Rubber	POLYCARBONATE	2544	✗
17	Asia Polymer Corporation (ประเทศไต้หวัน)	Polyolefin	LDPE Resin Polymer EC 4100, EC7100	2545	✓
18	Nova Chemicals (International) S.A. (ประเทศสวิตเซอร์แลนด์)	Polyolefin	NAS 90 POLYSTYLENE	2545	✗
19	Inabata (Thailand) Co., Ltd. (Denka) (ประเทศไทย)	Styrenic Plastic	SBS RESIN	2545	✗
20	บริษัท ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน) (ประเทศไทย)	PVC	PVC RESIN, PVC COMPOUND	2546	✓
21	Engelhard Corporation (ประเทศสหรัฐอเมริกา)	Petrochemical & Intermediate	LYNX, CATALYST	2547	✗
22	Crompton (ประเทศฮ่องกง และสิงคโปร์)	Additive & Adhesive	BLENDEX	2547	✗

	ผู้ผลิต / ผู้จำหน่าย (ประเทศที่ติดต่อ ซื้อสินค้า)	SBU	สินค้า	ปีที่ได้รับการแต่งตั้ง/ปีที่เริ่มจำหน่าย	มีสัญญาแต่งตั้ง ตัวแทนจำหน่าย
23	Exxon Mobil Chemical Asia Pacific (ประเทศสิงคโปร์)	Additive & Adhesive, Thermoplastic & Rubber & Transparency Product	ESCOREZ, EVA ESCORENE	2547	✓
24	Luzenac Asia Pte., Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)	Petrochemical & Intermediate	FIREBRAKE ZB, MISTRON	2547	✗

โดยทั่วไปแล้วสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศมักจะมีตัวแทนจำหน่ายประมาณ 1-2 ราย ในขณะที่สินค้าในประเทศจะมีตัวแทนจำหน่ายมากกว่านั้นมาก เช่น กรณีของบริษัท ซีซีซี เคมีภัณฑ์ จำกัด มีตัวแทนจำหน่าย 15 รายเป็นต้น ในปัจจุบันสินค้าที่นำเข้าส่วนใหญ่ บริษัทฯ จะเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในปัจจุบัน ยกเว้นสินค้าของบางบริษัท เช่น Borealis, Denka, Nova Chem, Sabic เป็นต้น ซึ่งบริษัทดังกล่าวยังไม่มียอดขายที่มากนัก ซึ่งหากบริษัทฯ ขยายยอดขายได้มากขึ้น อาจได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการ และกลายเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวได้

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าเก็บไว้ในคลังสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าเมื่อมีการสั่งซื้อ แต่ในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก บริษัทฯ จะดำเนินการจัดส่งจากผู้ผลิตจนถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อลดต้นทุนและความยุ่งยากของการดำเนินการ

การจัดหาสินค้ามาจากในประเทศประมาณ 86% และต่างประเทศประมาณ 14% ดังแสดงได้ดังตารางด้านล่าง

หน่วย: ล้านบาท

	2545		2546		2547		ม.ค.-มิ.ย. 2548	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ยอดซื้อในประเทศ	1,163.91	85.78	1,498.59	84.55	2,171.56	86.43	1,173.74	74.75
ยอดซื้อต่างประเทศ	192.88	14.22	273.83	15.45	340.89	13.57	396.51	25.25

โดยในปี 2547 ยอดซื้อในประเทศหลักมาจากบริษัท ซีซีซี เคมีภัณฑ์ จำกัด โดยคิดเป็นร้อยละ 73 ของยอดซื้อในประเทศทั้งหมด ในขณะที่ยอดซื้อจากต่างประเทศหลักมาจากบริษัท Chi Mei โดยคิดเป็นร้อยละ 32 ของยอดซื้อต่างประเทศทั้งหมด ในขณะที่ 6 เดือนแรกของปี 2548 ยอดซื้อในประเทศหลักมาจากบริษัท ซีซีซี เคมีภัณฑ์ จำกัด โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 71 ของยอดซื้อในประเทศทั้งหมด ในขณะที่ยอดซื้อจากต่างประเทศหลักมาจากบริษัท เอเซีย โพลีเมอร์ คอร์ปอเรชั่น โดยคิดเป็นร้อยละ 49 ของยอดซื้อต่างประเทศทั้งหมด

สำหรับยอดขายของบริษัทฯ จากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายที่มีสัญญาแต่งตั้งคิดเป็นประมาณร้อยละ 80-90 ของยอดขายรวมของบริษัทฯ และอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายที่มีสัญญาแต่งตั้งใกล้เคียงกับอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของสินค้าจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายที่ไม่มีสัญญาแต่งตั้ง

นโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ มีนโยบายเก็บสินค้าให้ต่ำที่สุดเท่าที่จำเป็นสำหรับการส่งให้ลูกค้าอย่างทันเวลา โดยมีระยะเวลาการเก็บสินค้าเฉลี่ย 7 วัน สำหรับสินค้าที่ผลิตในประเทศและเฉลี่ย 30-45 วัน สำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จะมีการกำหนดขนาดการสั่งซื้อที่เป็นมาตรฐาน และมีการวางแผนเก็บสินค้าคงคลังโดยพิจารณาถึงระยะเวลาการสั่งซื้อ โดยจะเก็บสินค้าประเภทที่มีระยะเวลาในการส่งสินค้านานและมีความผันผวนของราคาต่ำไว้มากในคลังสินค้า เพื่อสำรองไว้เพื่อจัดส่งให้ลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีนโยบายกักตุนสินค้าเพื่อเก็งกำไร บริษัทฯ มีระบบควบคุมการเก็บสินค้าโดยสินค้าทุกชิ้นที่นำเข้าจะต้องมีใบส่งสินค้าจากผู้ผลิตและมีใบนำเข้าคลังสินค้า สินค้าทุกชิ้นที่ออกต้องมีใบจ่ายสินค้าออกจากคลังสินค้า ดังนั้น จำนวนสินค้าในคลังสินค้าจึงตรงกับจำนวนในระบบบัญชี โดยบริษัทฯ จะมีการสุ่มตรวจเช็คสินค้าคงคลังทุกเดือน และมีการตรวจเช็คทั้งหมดทุกไตรมาส ในปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนของสินค้าในประเทศ:สินค้านำเข้ามาจากต่างประเทศในสัดส่วนประมาณ 60:40

บริษัทฯ ใช้ระบบ FIFO (First In, First Out) เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาสินค้าเสื่อมสภาพจากการเก็บนานเกินควร และมีระบบแจ้งเตือนสินค้าที่ไม่มีการเคลื่อนไหวเป็นเวลานานเกิน 3 เดือน ทั้งนี้สินค้าของบริษัทฯ มีอายุการเก็บโดยไม่เสื่อมสภาพเฉลี่ยประมาณ 2 ปี

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีคลังสินค้าที่บริษัทฯ 2 หลัง อยู่ในบริเวณเดียวกับพื้นที่บริษัทฯ คลังสินค้าแรกมีพื้นที่ประมาณ 1,200 ตร.ม. และมีพื้นที่ชั้นลอยอีก 400 ตร.ม. คลังสินค้าที่ 2 มีพื้นที่ประมาณ 1,200 ตร.ม. นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เช่าคลังสินค้าภายนอกที่โกดัง เจ.ที.ดี ซึ่งตั้งอยู่ที่ อาคาร A8 เลขที่ 999/7 และ 888/7 หมู่ที่ 7 ถนนบางพลี-ตำหรุ ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 1,616 ตร.ม.

การจัดเก็บสินค้าของบริษัทฯ จะมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณา คือ แบ่งตามประเภทของสินค้า โดยจัดแบ่งเป็น สินค้า Commodity, Engineering, Chemical, Dangerous Cargo and Hazardard โดย

- ❑ จัดเก็บสินค้าประเภท Commodity ไว้ที่คลังสินค้าหลังที่ 2 และคลังสินค้าเช่าเจทีดี สินค้าประเภท Commodity จะมีความเคลื่อนไหวบ่อย และปริมาณในการเคลื่อนไหวแต่ละครั้ง ค่อนข้างมาก แต่จะเป็นสินค้าที่มีราคาไม่แพง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าจากผู้ผลิตภายในประเทศ
- ❑ จัดเก็บสินค้าประเภท Engineering ไว้ที่คลังสินค้าหลังที่หนึ่งในบริเวณพื้นที่ด้านล่าง และจัดเก็บสินค้าประเภท Chemical ไว้บริเวณชั้นลอย เนื่องจากลักษณะของสินค้าจะแตกต่างกัน และลักษณะของบรรจุภัณฑ์ของสินค้าประเภท Chemical จะแตกต่างจากเม็ดพลาสติก คือ จะบรรจุถุง และบรรจุในอยู่ในกล่องอีกชั้นหนึ่งไม่สามารถซ้อนทับได้ สินค้าประเภท Engineering และ Chemical จะมีความถี่ในการเคลื่อนไหว และปริมาณการเคลื่อนไหวน้อยกว่าประเภท Commodity สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นที่นำเข้าจากต่างประเทศ และจะมีมูลค่าของสินค้าค่อนข้างสูง ทั้งนี้ในสินค้าประเภท Chemical บางเกรดที่มีการแบ่งบรรจุภัณฑ์ จะจัดเก็บบรรจุภัณฑ์ที่ทำการแบ่งไว้ต่างหากที่ชั้นสำหรับวางสินค้าโดยแยกตามขนาดของบรรจุภัณฑ์และรหัสสินค้า ทั้งนี้จำเป็นต้องตรวจสอบอุณหภูมิของคลังสินค้า ซึ่งมีผลต่อการจัดเก็บสินค้าประเภท Chemical ไม่ให้ได้รับผลกระทบจากอุณหภูมิที่สูงเกินไป ส่งผลต่อคุณภาพของสินค้า
- ❑ การจัดเก็บสินค้าประเภท Dangerous Cargo and Hazardard หรือสินค้าอันตราย เป็นสินค้าเกรดพิเศษบางชนิดที่ต้องการการเก็บรักษาเป็นพิเศษ โดยจะจัดไว้ที่คลังสินค้าสำหรับสินค้าอันตราย โดยจะจัดเก็บไว้กับคลังสินค้าที่ได้รับใบอนุญาตในการประกอบการ ได้แก่ บริษัท บางกอก โมเดอร์น เทอร์มินอล จำกัด โดยอัตราค่าเก็บจะคิดเป็นรายวัน

โดยลักษณะการจัดเก็บสินค้า จะจัดแยกสินค้าแต่ละรหัสสินค้าให้อยู่ในกอง และแถวเดียวกันเป็นหลัก โดยในแต่ละกองจะจัดเก็บสินค้าน้ำหนัก 1,000 – 1,500 กิโลกรัม สินค้าของผู้ผลิตเดียวกัน จะจัดเก็บอยู่ในบริเวณเดียวกัน และในการจัดวางสินค้า มีการจัดทำเอกสารกำกับกองสินค้าและแถวสินค้าให้สามารถควบคุมความถูกต้องในการดำเนินการนำเข้าเก็บ และนำส่งมอบ อีกทั้งจัดแถวของสินค้าให้มีพื้นที่สำหรับ เดินตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้าได้ สม่ำเสมอ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ปฏิบัติงานในคลังสินค้าเป็นสิ่งสำคัญ

ทั้งนี้ในการจัดเก็บสินค้า จะจัดเก็บสินค้าที่มีความเคลื่อนไหวสม่ำเสมอของแต่ละคลังสินค้าไว้บริเวณพื้นที่ด้านหน้า ใกล้ประตูคลังสินค้าเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการปฏิบัติงาน

3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-