



## ส่วนที่ 1

### ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

#### สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน จำนวน 180 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 180 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และมีหุ้นที่ออกและชำระแล้ว จำนวน 110 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 110 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายให้แก่

- 1) กรรมการและผู้บริหารของบริษัทและบริษัทในกลุ่มมณฑล จำนวนไม่เกิน 7.70 ล้านหุ้น (โปรดดูรายละเอียดกรรมการและผู้บริหาร ที่ได้รับการจัดสรรหุ้นในส่วนที่ 2 ข้อ 8.2.1 รายชื่อผู้ถือหุ้นสูงสุด) ซึ่งการจัดสรรหุ้นให้แก่กรรมการและผู้บริหาร จะอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์และวิธีการเดียวกันกับการจัดสรรหุ้นเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน โดยเสนอขายให้ในราคาเดียวกับราคาของบริษัทเสนอขายต่อประชาชน

- 2) ประชาชน จำนวน 62.30 ล้านหุ้น

รวมเป็นหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด 70.00 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 38.89 ของทุนที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ โดยมีราคาเสนอขายเท่ากับ 3.45 บาทต่อหุ้น

ทั้งนี้ การกำหนดราคาหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในครั้งนี้ ใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดที่สามารถอ้างอิงได้ (Market Comparable) จากบริษัทจดทะเบียนในหมวดอุตสาหกรรมพลังงานมีธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมัน ได้แก่ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเอสไอ จำกัด (มหาชน) บริษัท บริการเชื้อเพลิงการบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยใช้อัตราส่วนราคาต่อกำไรต่อหุ้น (Price/Earning Ratio) เท่ากับ 7.93 เท่า ซึ่งเป็นส่วนลดจากค่าเฉลี่ยอัตราส่วนราคาต่อกำไรต่อหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในหมวดอุตสาหกรรมพลังงานมีธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมัน ได้แก่ บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเอสไอ จำกัด (มหาชน) บริษัท บริการเชื้อเพลิงการบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในช่วงวันที่ 1 มิถุนายน-31 กรกฎาคม 2556 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 14.06 เท่า โดยอัตราส่วนราคาต่อกำไรต่อหุ้นที่ใช้กำหนดราคามีส่วนลดประมาณร้อยละ 44

บริษัทคำนวณค่ากำไรต่อหุ้นโดยใช้ผลรวมกำไรสุทธิของบริษัทในช่วง 4 ไตรมาสล่าสุด (ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2556 ถึงไตรมาสที่ 2 ปี 2556)หารด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด 180,000,000 หุ้น (Fully Diluted) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.44 บาทต่อหุ้น ทั้งนี้ บริษัทมีมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 เท่ากับ 1.83 บาทต่อหุ้น

บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทและบริษัทในกลุ่มมณฑล และประชาชนในครั้งนี้ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีความประสงค์จะนำหุ้นสามัญของบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ตามหลักเกณฑ์การรับหลักทรัพย์ด้วยเกณฑ์กำไร (Profit Test) หลังที่ได้รับอนุญาตเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

#### นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนดและตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้มีอำนาจอนุมัติในการพิจารณาการจ่ายเงินปันผล โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ถือหุ้น เช่น เงินสำรองเพื่อ



จ่ายชำระหนี้เงินกู้ยืม แผนการลงทุนในการขยายกิจการ หรือเพื่อสนับสนุนกระแสเงินสดของบริษัท ในกรณีที่มีผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสภาวะตลาด เป็นต้น โดยมีมติคณะกรรมการบริษัทที่พิจารณาเรื่องดังกล่าวนั้น จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้ แล้วให้รายงานที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป

### **ความเป็นมาของบริษัท**

บริษัท ซีอีเอส จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อ วันที่ 26 พฤษภาคม 2540 ด้วยทุนจดทะเบียนแรกเริ่มที่ 1 ล้านบาท ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียน จำนวน 180 ล้านบาท และมีทุนที่ออกและชำระแล้ว จำนวน 110 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจจัดจำหน่าย (1) น้ำมันเชื้อเพลิงให้กับเรือประเภทต่างๆ ได้แก่ น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว (High Speed Diesel) น้ำมันเตาชนิดต่างๆ (Fuel Oil) และน้ำมันเบนซิน (Premium Gasoline) และ (2) น้ำมันหล่อลื่นสำหรับเรือเดินทะเล เรือประมง และเรือประเภทต่างๆ โดยบริษัทจะดำเนินการจัดหาน้ำมันจากผู้ผลิตน้ำมัน/ผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่และจำหน่ายให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์ ลาว กัมพูชา พม่า เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทไม่มีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงานใดๆ ทั้งคลังกักเก็บน้ำมัน และยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งน้ำมัน โดยบริษัทจะดำเนินการจัดหาผู้ขนส่งอิสระเพื่อให้บริการขนส่งในกรณีที่ลูกค้าต้องการ ทั้งนี้ ในเดือนตุลาคม 2553 บริษัทได้ทำการขยายธุรกิจออกไปสู่การจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางบกให้กับโรงงานอุตสาหกรรม และธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจรถขนส่งทางบก ธุรกิจให้บริการรถโดยสาร เป็นต้น ซึ่งทำให้บริษัทสามารถขยายช่องทางให้บริการแก่ลูกค้าได้หลากหลายขึ้น นอกจากนี้ ในเดือนกรกฎาคม 2554 บริษัทได้เริ่มธุรกิจบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักรีด (Catering and Service) ให้แก่เรือพักอาศัย (Accommodation Barge) สำหรับพนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทย และเมื่อเดือนกันยายน 2555 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ (General Supply) ให้กับเรือเดินทะเล เรือลำเดี่ยววัสดุอุปกรณ์/เครื่องอุปโภคบริโภค (Supply & Service Boat) และเรือโดยสารพนักงานแท่นขุดเจาะ (Crew Boat) และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล เช่น อาหาร น้ำ เครื่องมือต่างๆ เป็นต้น เพื่อเป็นการต่อยอดจากธุรกิจ Catering and Service และยังเป็นการใช้ประโยชน์จากฐานลูกค้าปัจจุบันของบริษัทที่มีอยู่ในธุรกิจการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางทะเลได้ ซึ่งมีความต้องการใช้เสบียงอาหาร และวัสดุสิ้นเปลืองอื่นๆ เพื่อใช้ในการเดินเรืออยู่แล้วเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทขึ้นทะเบียนเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10 ซึ่งหมายถึง ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีปริมาณการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง แต่ละชนิดหรือรวมกันทุกชนิดปีละ 30,000 เมตริกตัน (ประมาณ 36 ล้านลิตร) ขึ้นไปแต่ยังไม่ถึง 100,000 เมตริกตัน (ประมาณ 120 ล้านลิตร) หรือกรณีเป็นผู้ค้าก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ชนิดเดียวมีปริมาณไม่ถึง 50,000 เมตริกตันต่อปี แต่เกิน 30,000 เมตริกตัน หรือเป็นผู้ค้าที่มีขนาดของถังที่สามารถเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละชนิดหรือรวมกันทุกชนิดได้เกิน 200,000 ลิตร โดยปริมาณการค้าน้ำมันเชื้อเพลิงประจำปีดังกล่าว หมายถึง ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละชนิดที่นำเข้ามาในประเทศ ซื้อมา ผลิตหรือได้มาในปีหนึ่ง ทั้งนี้ ไม่รวมถึงปริมาณที่จัดหาเพื่อการสำรองตามกฎหมาย

### **ลักษณะการประกอบธุรกิจ**

บริษัทประกอบธุรกิจหลัก คือ ธุรกิจให้บริการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น โดยบริษัทไม่มีความจำเป็นในการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรใดๆ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ เมื่อบริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว จะทำการจัดหาน้ำมันจากผู้ค้าหรือผู้ผลิตน้ำมันรายใหญ่ และหากลูกค้ามีความต้องการให้บริษัทดำเนินการขนส่งน้ำมันไปยังจุดหมายปลายทางที่



ลูกค้าต้องการด้วย บริษัทจะดำเนินการจัดจ้างผู้ขนส่งอิสระเพื่อขนส่งน้ำมันไปยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้ากำหนด สำหรับลูกค้าที่ต้องการรับน้ำมันกลางทะเล บริษัทจะจัดจ้างเรือขนส่งน้ำมันเพื่อขนส่งสินค้าไปยังลูกค้า หากลูกค้าเป็นเรือที่จอดเทียบท่าอยู่หรือลูกค้าทางบก บริษัทจะทำการจัดจ้างรถขนส่งน้ำมันเพื่อขนส่งไปยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้ากำหนด โดยบริษัทมีนโยบายที่จะทำการส่งผู้ควบคุมการจัดส่งของบริษัท (Inspector) ขึ้นประจำรถขนานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งตั้งแต่รับน้ำมันที่คลังต้นทางไปจนถึงจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการ เพื่อให้แน่ใจว่าสินค้ามีคุณลักษณะตามที่ลูกค้าต้องการ มีปริมาณที่ครบถ้วน และนำส่งถึงมือลูกค้าตรงตามเวลาที่กำหนด เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและไว้วางใจในการสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทโดยบริษัทมีสัดส่วนยอดขายน้ำมันที่ลูกค้ามีความต้องการให้บริษัทดำเนินการจัดส่งน้ำมันให้ไปยังจุดหมายปลายทางที่ต้องการประมาณ ร้อยละ 55.00 ของยอดขายน้ำมันรวมของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจให้บริการในการจัดหาอาหาร วัตถุดิบ และให้บริการอื่นๆ แก่ที่พักอาศัยในทะเล เรือเดินทะเล และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล (Supply Management)

ทั้งนี้ กำไรจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทมาจากส่วนต่างระหว่างต้นทุนน้ำมัน รวมถึงต้นทุนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับราคาที่กำหนดขายน้ำมันให้กับลูกค้า โดยตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงานต่อเนื่องมาตลอดทุกปี ทั้งนี้ในช่วงปี 2553-2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิ เท่ากับ ร้อยละ 1.78 ร้อยละ 1.80 ร้อยละ 2.35 และร้อยละ 3.14 ตามลำดับ

นอกจากนี้ ผลจากการที่บริษัทไม่มีสินทรัพย์ถาวรใดๆ ที่ใช้ในการดำเนินงาน จึงทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุนต่างๆ ที่ไม่จำเป็นได้และสามารถควบคุมต้นทุนในการดำเนินงานได้ รวมถึงสามารถจัดหาผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินการด้านต่างๆ เช่น ผู้ขนส่งน้ำมันทั้งทางทะเลและทางบก เป็นต้น มาดำเนินการได้ในต้นทุนที่เหมาะสมและสามารถทราบต้นทุนที่แน่นอนได้ รวมถึงผู้ประกอบการดังกล่าวจะสามารถใช้ทรัพยากรของตนอย่างเกิดความคุ้มค่าได้มากกว่าที่บริษัทจะจัดหาสินทรัพย์เหล่านั้นมาดำเนินการเอง เช่น ในกรณีที่บริษัทจัดหาเรือขนส่งน้ำมันมาเพื่อดำเนินการเอง บริษัทจำเป็นต้องมีเรือขนส่งน้ำมันหลากหลายขนาดเพื่อให้เหมาะสมกับการขนส่งน้ำมันแต่ละเที่ยวซึ่งมีปริมาณแตกต่างกันมาก รวมถึงต้องบริหารจัดการให้มีการใช้เรือขนาดต่างๆ ของตนเองตลอดเวลาเพื่อไม่ให้เกิดค่าเสียโอกาส ซึ่งสามารถบริหารจัดการได้ยากเนื่องจากบริษัทไม่สามารถที่จะคาดเดาความต้องการใช้บริการขนส่งของลูกค้าและปริมาณน้ำมันที่ลูกค้าต้องการจะให้ขนส่งล่วงหน้าได้อย่างถูกต้อง รวมไปถึงบริษัทจำเป็นต้องมีเงินลงทุนจำนวนมาก และมีค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ในการบำรุงรักษาและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ตลอดจนจำเป็นต้องจัดหาบุคลากรเพื่อปฏิบัติการในเรือขนส่งน้ำมัน เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในด้านการขนส่งดังกล่าวยังมีอยู่จำนวนมาก ทำให้บริษัทสามารถจัดหาผู้ประกอบการต่างๆ ได้ในกรณีที่ผู้ประกอบการรายหนึ่งรายใดไม่สามารถให้บริการในขณะเวลาใดๆ ได้ อีกทั้ง ยังทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นที่จะจัดจ้างบุคคลากรในด้านดังกล่าว จึงทำให้องค์กรมีขนาดที่เหมาะสมต่อการดำเนินงาน โดย ณ ปัจจุบัน มีจำนวนพนักงานจำนวน 15 คน (ไม่รวมจำนวนผู้บริหาร) ทำให้เกิดความคล่องตัวและสามารถควบคุมการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพได้ อนึ่ง สำหรับงานด้านบริหารทรัพยากรบุคคลและงานด้านระบบสารสนเทศ ปัจจุบัน บริษัทได้ดำเนินการจัดจ้างบริษัทที่เกี่ยวข้องในการให้บริการงานด้านดังกล่าว เนื่องจากบริษัทยังมีจำนวนพนักงาน รวมไปถึงกิจกรรมทางด้านระบบสารสนเทศน้อย จึงไม่เกิดความคุ้มค่าหากบริษัทจะจัดหาบุคคลากรในด้านดังกล่าวมาดำเนินการด้วยตนเอง

จากการดำเนินงานและการควบคุมคุณภาพในการให้บริการต่างๆ ที่ดีอย่างต่อเนื่องตลอดตั้งแต่เริ่มต้นก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบัน ทำให้บริษัทมีความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับของผู้ต้องการใช้น้ำมันทั้งในและต่างประเทศอย่างแพร่หลาย



ทั้งนี้ สามารถสรุปการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทได้ดังนี้

### 1) ธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ได้แก่ น้ำมันดีเซล น้ำมันเตา และน้ำมันเบนซิน รวมถึงน้ำมันหล่อลื่นต่างๆ สำหรับเครื่องยนต์ โดยจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นที่ได้คุณลักษณะและมาตรฐานตรงตามที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้าจาก ผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ (“Supplier”) เช่น บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) บริษัท เซฟรอน (ไทย) จำกัด บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น บริษัทมี ช่องทางในการจัดจำหน่ายอยู่ 2 ช่องทาง คือ การจัดจำหน่ายทางทะเลและการจัดจำหน่ายทางบก การจำหน่ายน้ำมันทางทะเล เป็นการจำหน่ายให้แก่เรือเดินทะเลประเภทต่างๆ เช่น เรือขนส่งน้ำมัน เรือบรรทุกสินค้า และเรือบริการของแท่นขุดเจาะน้ำมัน และก๊าซ เช่น เรือลำเลียงวัสดุอุปกรณ์/เรืออุปโภคบริโภค (Supply & Service Boat) เรือโดยสารพนักงานแท่นขุดเจาะ (Crew Boat) เรือประมง เป็นต้น ในกรณีที่ลูกค้าต้องการให้บริษัทเป็นผู้ขนส่งน้ำมันให้ บริษัทจะจัดส่งน้ำมันทางเรือขนส่งน้ำมัน (Barge) ให้แก่เรือของลูกค้าที่จอดอยู่กลางทะเล และในกรณีที่เรือของลูกค้าจอดเทียบท่า บริษัทอาจจะจัดส่งน้ำมันทาง รถบรรทุกน้ำมันหรือทางเรือขนส่งน้ำมัน แล้วแต่ความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาและจัดส่ง น้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นตามความต้องการของลูกค้าในต่างประเทศ อาทิ สิงคโปร์ ลาว กัมพูชา และ พม่า เป็นต้น ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายน้ำมันทางทะเล ในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 97.00 ร้อยละ 93.27 ร้อยละ 94.31 และร้อยละ 92.28 ของรายได้จากการจำหน่ายสินค้า ตามลำดับ

สำหรับการจำหน่ายน้ำมันทางบกเป็นการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้แก่กลุ่มลูกค้า ได้แก่ โรงงาน อุตสาหกรรม และกลุ่มลูกค้าในธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจขนส่งทางบก ธุรกิจการให้บริการรถโดยสาร เป็นต้น โดยจะขนส่งน้ำมันโดยใช้รถบรรทุกน้ำมันเชื้อเพลิงไปยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการ ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายน้ำมันทางบก โดยในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 3.00 ร้อยละ 6.73 ร้อยละ 5.69 และร้อยละ 7.72 ของรายได้ จากการจำหน่ายสินค้า ตามลำดับ

บริษัทดำเนินการขายผ่านผู้แทนการขาย (Sales Representative) ซึ่งมีการแบ่งกลุ่มลูกค้าในความรับผิดชอบของผู้แทนการขายแต่ละรายอย่างชัดเจน ผู้แทนขายจะดำเนินการติดต่อลูกค้าซึ่งเป็นผู้ใช้น้ำมันโดยตรง (End User) และพ่อค้าคนกลาง (Wholesaler) เพื่อนำไปจำหน่ายต่อไปให้กับผู้ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงอีกทอดหนึ่ง รวมไปถึงตัวแทนของเรือต่างประเทศ (Ship Agent) ต่างๆ ซึ่งดูแลอำนวยความสะดวกและประสานงานระหว่างเรือต่างประเทศซึ่งเข้ามาในน่านน้ำไทย กับหน่วยงานต่างๆ ทั้งราชการและเอกชนของไทย ปัจจุบัน บริษัทมีผู้แทนการขาย จำนวน 2 คน (ไม่รวมผู้จัดการฝ่ายขาย) ซึ่งผู้แทนการขายแต่ละคนของบริษัทเป็นผู้แทนขายที่มีประสบการณ์ในการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าที่อยู่ภายใต้การดูแลของตน

นอกจากนี้ ในการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทั้งทางทะเลและทางบก บริษัทมีการ ควบคุมปริมาณและคุณภาพของน้ำมันเชื้อเพลิงที่ทำการจัดส่งให้กับลูกค้า โดยจะทำการส่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ผลิตหรือ ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ซึ่งจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงที่ได้มาตรฐานสากล และรับน้ำมันเชื้อเพลิงจากคลังน้ำมันเชื้อเพลิงของ ผู้ผลิตน้ำมันหรือผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่นั้นๆ โดยตรง และในกรณีที่บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้แก่ลูกค้า ยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจะทำการว่าจ้างผู้ขนส่งที่มีความน่าเชื่อถือ และทำการขนส่งด้วยยานพาหนะที่ได้ มาตรฐานและไม่มีสิ่งปลอมปนในถังบรรจุน้ำมันเชื้อเพลิง อีกทั้งบริษัทยังมีการส่งผู้ควบคุมการจัดส่งของบริษัท (Inspector)



ประจำการบนยานพาหนะที่ใช้ขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงตั้งแต่ต้นทางที่ทำการรับน้ำมันเชื้อเพลิงจนถึงจุดหมายปลายทาง เพื่อป้องกันการปลอมปนและการสูญหายของน้ำมันเชื้อเพลิงในระหว่างขั้นตอนการขนส่งสินค้า และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในด้านของคุณภาพของน้ำมันเชื้อเพลิงที่จัดซื้อกับทางบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทมีการให้วงเงินสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ในการจูงใจลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันเพื่อควบคุมคุณภาพของลูกหนี้ให้มีประสิทธิภาพ บริษัทได้จัดตั้งคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อเพื่อพิจารณาเปิดบัญชีซื้อขายและกำหนดวงเงินและระยะเวลาในการให้สินเชื่อให้แก่ลูกค้าแต่ละราย โดยจะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ประวัติการสั่งซื้อน้ำมันและประวัติการชำระเงิน เป็นต้น นอกจากนี้ คณะทำงานพิจารณาสินเชื่อยังมีหน้าที่ในการกำหนดนโยบายการบริหารสินเชื่อ กำกับดูแลการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า การพิจารณาทบทวนวงเงินสินเชื่อและเครดิตเทอมของลูกค้า และติดตามเร่งรัดหนี้สินอีกด้วย

ทั้งนี้ ธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นถือเป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น คิดเป็นร้อยละ 99.81 ร้อยละ 98.61 ร้อยละ 96.48 และร้อยละ 97.39 ของรายได้รวมของบริษัท ตามลำดับ

## 2) ธุรกิจให้บริการจัดหาอาหาร วัตถุดิบ และให้บริการอื่นๆ แก่ที่พักอาศัยในทะเล เรือเดินทะเล และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล (Supply Management)

ธุรกิจให้บริการจัดหาอาหาร วัตถุดิบ และให้บริการอื่นๆ แก่ที่พักอาศัยในทะเล เรือเดินทะเล และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล (Supply Management) แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

### 2.1 ธุรกิจบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักกรีด สำหรับพนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทยบนเรือพักอาศัย (Catering and Service)

ในเดือนกรกฎาคม 2554 บริษัทเริ่มให้บริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักกรีด สำหรับพนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทยบนเรือพักอาศัย โดยบริษัทเข้าทำสัญญาจ้างให้บริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักกรีด (Catering and Service) ให้แก่พนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทยบนเรือพักอาศัย กับบริษัท นทลิน ออฟฟ شور จำกัด (“นทลิน ออฟฟ شور”) ซึ่งเป็นผู้รับสัมปทานทั้งในส่วนของเรือพักอาศัย และบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักกรีด (Catering and Service) บนเรือพักอาศัย จากบริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทยังไม่มีความรู้และความชำนาญในธุรกิจ Catering and Service บริษัทจึงได้เข้าทำสัญญาว่าจ้างให้บริการธุรกิจ Catering and Service กับบริษัท หัสติน แคทเทอริง จำกัด (“หัสติน”) ซึ่งเป็นผู้ที่เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านนี้ โดยบริษัทจะเป็นผู้สนับสนุนในเรื่องเงินทุนหมุนเวียน ในขณะที่บริษัท หัสติน แคทเทอริง จำกัด เป็นผู้จัดหาบุคลากรในการให้บริการและสินทรัพย์ที่ใช้ในการให้บริการ ซึ่งสัญญาทั้ง 2 ฉบับมีอายุ 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 9 กรกฎาคม 2554 ทั้งนี้ ในขั้นตอนการประมูลงานบริษัทได้ร่วมกับหัสติน และที่ปรึกษาอีก 2 รายที่มีความเชี่ยวชาญด้าน Supply Management ในการประเมินต้นทุนต่างๆ เพื่อส่งต่อไปให้ นทลิน ออฟฟ شورนำไปใช้ในการกำหนดราคาประมูลงาน Catering and Service (โปรดดูรายละเอียดขั้นตอนการดำเนินงานและการเข้าร่วมประมูลงานในส่วนที่ 2 ข้อ 3.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจัดหาและให้บริการ การควบคุมคุณภาพของบริการ)

### 2.2 ธุรกิจให้บริการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ (General Supply)

ในเดือนกันยายน 2555 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ (General Supply) ให้กับเรือเดินทะเลและแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล เช่น อาหาร น้ำ วัสดุสิ้นเปลือง



เครื่องมือต่างๆ เป็นต้น บริษัทจะให้บริการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ ที่ได้คุณภาพตามความต้องการของลูกค้า โดยจัดหาจากผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่างๆ (“ผู้จัดจำหน่าย”) ตามที่ลูกค้ามีความต้องการ โดยบริษัทจะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อนที่จะส่งคำสั่งซื้อต่อไปยังผู้จัดจำหน่าย เพื่อดำเนินการจัดเตรียม จัดหาสินค้าและจัดส่งให้กับลูกค้ายังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการต่อไป

ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากการให้บริการในธุรกิจ Catering and Service และธุรกิจ General Supply ในปี 2554 ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 1.30 ร้อยละ 3.10 และร้อยละ 2.67 ของรายได้รวมทั้งหมด

ปัจจุบัน ในธุรกิจขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติมีจำนวนเรือพักอาศัย (Accommodation Barge) จำนวน 2 ลำ และแท่นที่พักอาศัยและแท่นสำรวจและแท่นขุดเจาะที่มีการให้บริการ Catering and Service จำนวน 29 แท่น รวมทั้งหมดเท่ากับ 31 แท่น ที่มีการให้บริการ Catering and Service (ที่มา: หัสติน) ซึ่งมีผู้ให้บริการในธุรกิจ Catering and Service จำนวน 4 ราย

นอกจากนี้ รัฐบาลได้มีการประกาศเปิดให้ยื่นขอสัมปทานปิโตรเลียม ครั้งที่ 21 เมื่อเดือนมิถุนายน 2555 ซึ่งจะก่อให้เกิดความต้องการที่พักอาศัยในทะเลและบริการต่างๆ บนที่พักอาศัย รวมถึงความต้องการเสบียงอาหารและวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ ของแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล และเรือบริการต่างๆ เพิ่มมากขึ้น

#### การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

##### ▪ ธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น

ในตลาดผู้จัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้กับเรือเดินทะเลมีผู้ประกอบการอยู่หลายรายด้วยกัน โดยสามารถแบ่งออกเป็นสองกลุ่มหลัก ได้แก่

1. กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตน้ำมัน ได้แก่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท เชฟรอน (ไทย) จำกัด บริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น
2. กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่ได้เป็นผู้ผลิตน้ำมัน ได้แก่ เช่น บริษัท แมกซ์ เอ็นเนอร์ยี (1998) จำกัด บริษัท เวิลด์ บังเกอร์ จำกัด บริษัท มารีนออยล์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และบริษัท นาวิ อินเตอร์เทรด จำกัด เป็นต้น ซึ่งบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในประเภทนี้

โดยส่วนใหญ่ ผู้ผลิตน้ำมันจะประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายและบริการขนส่งน้ำมันควบคู่กัน อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเหล่านี้มีขนาดของธุรกิจที่ใหญ่ และให้ความสำคัญต่อลูกค้าที่มีปริมาณการสั่งซื้อสูงเท่านั้น จึงทำให้ผู้ต้องการใช้น้ำมันรายย่อยโดยมากต้องทำการสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ประกอบการที่ไม่ได้ผลิตน้ำมัน แม้จะมีราคาที่สูงกว่าก็ตาม

บริษัทเป็นลูกค้าของผู้ประกอบการที่ผลิตน้ำมันเหล่านี้ โดยบริษัทจะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายย่อยหลายๆ ราย ทำให้ปริมาณการสั่งซื้อของบริษัทกับผู้ผลิตน้ำมันจึงมีปริมาณสูง ทำให้สามารถจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงได้ราคาที่ดี และสามารถดึงดูดผู้ต้องการใช้น้ำมันได้ ประกอบกับการให้ความสำคัญต่อการให้บริการที่ซื่อสัตย์ น่าเชื่อถือ ถูกต้อง และตรงต่อเวลา และมีมาตรการควบคุมคุณภาพสินค้าที่รัดกุม ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้กับผู้จัดจำหน่ายน้ำมันที่เป็นผู้ประกอบการที่ไม่ได้ผลิตน้ำมันรายอื่นๆ ได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาสินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละราย ตามปริมาณการสั่งซื้อ





ความสามารถในการชำระหนี้และประวัติการชำระหนี้ของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งผู้ผลิตน้ำมันส่วนใหญ่มีการจำกัดการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า จึงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่สร้างความสามารถในการแข่งขันของบริษัท นอกเหนือจากเรื่องราคาขาย คุณภาพของสินค้า และบริการที่น่าเชื่อถือและครบวงจร

#### ▪ ธุรกิจให้บริการ Supply Management

ในส่วนของธุรกิจให้บริการ Catering and Service แก่เรือพักอาศัย แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ รวมถึงแท่นพักอาศัยนั้น มีผู้ประกอบการอยู่จำนวน 4 ราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติ ประกอบด้วย Compass Group, Seadue Catering, Sodexco (Amarit) และหัดสิน โดยผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย มีการให้บริการบนแท่นขุดเจาะ แท่นพักอาศัย และเรือพักอาศัยจำนวน 31 แห่ง ในทะเลฝั่งอ่าวไทย ในกรณีที่จะมีการจัดจ้างผู้ประกอบการ Catering and Service นั้น ผู้รับสัมปทานแท่นขุดเจาะ แท่นพักอาศัย หรือเรือพักอาศัย จะดำเนินการเปิดให้มีการเสนอราคาจากผู้ประกอบการรายต่างๆ ที่มีประวัติการทำงานที่ดี โดยจะพิจารณาจัดจ้างผู้ประกอบการที่เสนอราคาและเงื่อนไขในการให้บริการที่ดีที่สุด ดังนั้น ราคาในการให้บริการ ประวัติการทำงานที่ดี และฐานะการเงินที่มั่นคง จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ให้บริการในธุรกิจนี้

ในส่วนของธุรกิจ General Supply นั้น ลูกค้าจะว่าจ้างผู้ประกอบการ โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ที่ดี มีประวัติในการให้บริการที่ดี และนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่สมเหตุสมผล ดังนั้น ผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และมีความได้เปรียบในเรื่องของต้นทุนในการจัดเตรียม จัดหา สินค้า มีความได้เปรียบกว่าผู้ประกอบการรายอื่น

#### ผลการดำเนินงาน

##### ▪ รายได้

รายได้รวมของบริษัทสำหรับปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 เท่ากับ 1,561.94 ล้านบาท 2,535.45 ล้านบาท 2,700.85 ล้านบาท และ 1,322.40 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทมีรายได้หลักมาจากธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น ทั้งทางทะเลและทางบก คิดเป็นร้อยละ 99.81 ร้อยละ 98.61 ร้อยละ 96.48 และร้อยละ 97.39 ของรายได้รวม ในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทยังมีรายได้จากธุรกิจบริการด้านอาหาร วัตถุประสงค์ และให้บริการอื่นๆ แก่ที่พักอาศัยในทะเล เรือเดินทะเล และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล (Supply Management) ในปี 2554 ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 1.30 ร้อยละ 3.10 และร้อยละ 2.35 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น จำนวน 1,558.99 ล้านบาท 2,500.32 ล้านบาท 2,605.81 ล้านบาท และ 1,287.83 ล้านบาท โดยในปี 2554 เพิ่มขึ้นร้อยละ 60.38 เมื่อเทียบกับปี 2553 และในปี 2555 เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.22 เมื่อเทียบกับปี 2554 และในงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.26 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันเมื่อปีก่อน ซึ่งรายได้จากการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีสาเหตุมาจากราคาขายของน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นและปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่เพิ่มขึ้นในปี 2554 เมื่อเทียบกับปี 2553 แม้ว่าในปี 2555 บริษัทมีปริมาณการขายน้ำมันลดลงจากปี 2554 ก็ตาม โดยงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนมีอัตราเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่เพิ่มขึ้น

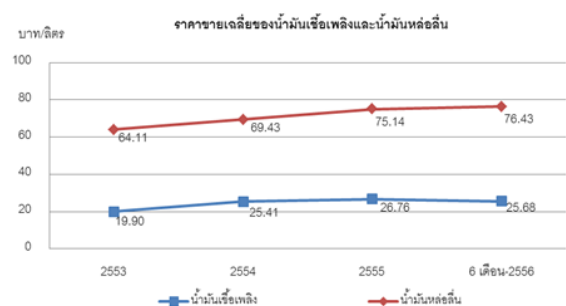


ปริมาณการขายน้ำมันของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2553 – ปี 2554 เท่ากับ 77.31 ล้านลิตร และ 97.74 ล้านลิตร ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 26.43 จากปี 2553 เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเก่ามีการสั่งซื้อน้ำมันเพิ่มขึ้น สืบเนื่องจากการตั้งราคาขายของบริษัทที่สามารถแข่งขันกับผู้จำหน่ายน้ำมันรายอื่นได้ และความเชื่อถือในคุณภาพและบริการของบริษัท ประกอบกับบริษัทขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีศักยภาพ ทั้งกลุ่มลูกค้าในประเทศและลูกค้าในต่างประเทศ จึงทำให้ปริมาณการขายน้ำมันของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทเริ่มขยายธุรกิจไปยังธุรกิจการจัดจำหน่ายน้ำมันทางบกในปลายปี 2553 ยังช่วยเพิ่มปริมาณการจำหน่ายน้ำมันอีกด้วย

สำหรับปี 2555 บริษัทมีปริมาณการขายน้ำมันเท่ากับ 96.67 ล้านลิตร หรือลดลงร้อยละ 1.09 จากปี 2554 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทลดปริมาณการขายน้ำมันให้แก่ลูกค้าที่มีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถชำระหนี้ให้แก่บริษัทได้ ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีปริมาณการซื้อน้ำมันค่อนข้างสูง ในขณะเดียวกัน บริษัทมีการหาลูกค้ารายใหม่เข้ามาทดแทน

และสำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีปริมาณการขายน้ำมันเท่ากับ 49.75 ล้านลิตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.46 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันเมื่อปีก่อนซึ่งมีปริมาณการขายเท่ากับ 43.46 ล้านลิตร

ทั้งนี้ ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันส่วนใหญ่เกิดจากการขายน้ำมันทางทะเล โดยในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันทางทะเล เท่ากับ 75.46 ล้านลิตร 91.46 ล้านลิตร 91.25 ล้านลิตร และ 46.01 ล้านลิตร ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 97.61 ร้อยละ 93.58 ร้อยละ 94.39 และร้อยละ 92.49 ของปริมาณการขายน้ำมันทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันทางบกยังมีปริมาณไม่มากนักเมื่อเทียบกับปริมาณการขายน้ำมันทางทะเล โดยในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันทางบก เท่ากับ 1.85 ล้านลิตร 6.28 ล้านลิตร 5.42 ล้านลิตร และ 3.74 ล้านลิตร ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 2.39 ร้อยละ 6.42 ร้อยละ 5.61 และร้อยละ 7.51 เมื่อเทียบกับปริมาณการขายน้ำมันโดยรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันและราคาเฉลี่ยของน้ำมันแสดงในแผนภาพดังต่อไปนี้



นอกจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันแล้ว ราคาขายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นที่เพิ่มขึ้นก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ยอดขายของบริษัทเติบโตขึ้น กล่าวคือ ในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีราคาเฉลี่ยของน้ำมันเชื้อเพลิง เท่ากับ 19.90 บาทต่อลิตร 25.41 บาทต่อลิตร 26.76 บาทต่อลิตร และ 25.68 บาทต่อลิตร ตามลำดับ ในขณะที่ราคาเฉลี่ยของน้ำมันหล่อลื่น เท่ากับ 64.11 บาทต่อลิตรในปี 2553 69.43 บาทต่อลิตรในปี 2554 75.14 บาทต่อลิตรในปี 2555 และ 76.43 บาทต่อลิตรในงวด 6 เดือนแรกของปี 2556





ในปี 2554 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการในธุรกิจ Supply Management จำนวน 32.92 ล้านบาท ซึ่งเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นจากการให้บริการในธุรกิจบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักฟอกให้แก่พนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซบนเรือพักอาศัย (Catering and Service) โดยเป็นการรับรู้รายได้ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2554 - ธันวาคม 2554 และปี 2555 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการในธุรกิจ Supply Management จำนวน 83.84 ล้านบาท ซึ่งเกิดขึ้นจากการให้บริการในธุรกิจบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักฟอกให้แก่พนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทย บนเรือพักอาศัย (Catering and Service) ที่รับรู้รายได้เต็มปี และธุรกิจการให้บริการจัดหาวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียงและบริการอื่นๆ (General Supply) ที่เริ่มให้บริการเมื่อเดือนกันยายน 2555 และในงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการ Supply Management จำนวน 31.12 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนของรายได้จากการให้บริการดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 1.30 ร้อยละ 3.10 และร้อยละ 2.35 ของรายได้รวมของบริษัท ตามลำดับ

นอกจากนี้ บริษัทมีรายได้อื่น ได้แก่ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ รายได้เงินปันผล รายได้ดอกเบี้ย จากค่าปรับการชำระหนี้ล่าช้าของลูกค้า และรายได้อื่นๆ โดยในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 เท่ากับ 2.95 ล้านบาท 2.22 ล้านบาท 11.20 ล้านบาท และ 2.78 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.19 ร้อยละ 0.09 0.41 และร้อยละ 0.26 ของรายได้รวม ตามลำดับ

#### ▪ ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีต้นทุนขายน้ำมัน ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนน้ำมัน เชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น ค่าพิธีการและศุลกากร (กรณีเป็นการขายระหว่างประเทศ) ค่าจ้างผู้ตรวจสอบ (Surveyor) ค่าขนส่ง และค่านายหน้า เท่ากับ 1,496.13 ล้านบาท 2,398.45 ล้านบาท 2,497.09 ล้านบาท และ 1,215.34 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 95.97 ร้อยละ 95.91 ร้อยละ 95.83 และร้อยละ 94.37 ของรายได้จากการขายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น ทั้งหมด ทั้งนี้ ในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายน้ำมัน (รวมค่าขนส่งและค่านายหน้า) เท่ากับร้อยละ 4.03 ร้อยละ 4.09 ร้อยละ 4.17 และร้อยละ 5.63 ตามลำดับ

ในขณะที่ บริษัทมีต้นทุนการให้บริการเกิดขึ้นจากการให้บริการในธุรกิจ Supply Management ในปี 2554 จำนวน 30.94 ล้านบาท ซึ่งเป็นต้นทุนจากธุรกิจ Catering and Service ที่เริ่มให้บริการตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2554 สำหรับปี 2555 บริษัทมีต้นทุนการให้บริการ เท่ากับ 78.07 ล้านบาท ซึ่งเป็นต้นทุนในการให้บริการที่เกิดจากการให้บริการในธุรกิจ Catering and Service ซึ่งรับรู้เต็มปี และธุรกิจ General Supply ที่เริ่มให้บริการเมื่อเดือนกันยายน 2555 สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีต้นทุนการให้บริการ เท่ากับ 28.85 ล้านบาท ซึ่งต้นทุนจากการให้บริการคิดเป็นร้อยละ 92.13 ร้อยละ 93.68 และร้อยละ 92.71 ของรายได้จากการให้บริการในปี 2554 ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2554 ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการ เท่ากับร้อยละ 7.87 ร้อยละ 6.32 และร้อยละ 7.29 ตามลำดับ

ในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายและให้บริการ เท่ากับ 62.87 ล้านบาท 104.91 ล้านบาท 114.02 ล้านบาท และ 74.76 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 4.03 ร้อยละ 4.14 ร้อยละ 4.24 และร้อยละ 5.67 ตามลำดับ



### ▪ ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ค่าตอบแทนผู้บริหาร และกำไรจากการดำเนินงาน

ในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขาย (ไม่รวมค่าขนส่ง ค่านายหน้า และค่าที่ปรึกษาในธุรกิจบริการ) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าตอบแทนผู้บริหาร เท่ากับ 22.65 ล้านบาท 29.64 ล้านบาท 36.34 ล้านบาท และ 39.18 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่ารับรอง ค่าที่ปรึกษา และหนี้สงสัยจะสูญ โดยในปี 2554 ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าตอบแทนผู้บริหาร เพิ่มขึ้นจากปี 2553 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ที่เพิ่มขึ้นตามการเพิ่มของจำนวนพนักงานเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ การเพิ่มขึ้นของค่าที่ปรึกษาเกี่ยวกับการควบคุมภายในและการนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และค่าเสื่อมราคาที่เพิ่มขึ้นจากการย้ายสำนักงาน สำหรับปี 2555 ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าตอบแทนผู้บริหาร เพิ่มขึ้นจากปี 2554 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่ารับรอง ค่าตอบแทนกรรมการ และค่าเสื่อมราคาของสำนักงานใหม่ที่รับรู้อัตราเสื่อมปี สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าตอบแทนผู้บริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 35.12 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันเมื่อปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน และการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญในงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 โดยบริษัทมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานร้อยละ 2.77 ร้อยละ 3.06 ร้อยละ 3.30 และร้อยละ 4.29 ตามลำดับ อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นนับจากปี 2553 เนื่องจากบริษัทมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่บริษัทมีการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงทำให้ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าตอบแทนผู้บริหารเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่น้อยกว่าสัดส่วนการเพิ่มขึ้นของยอดขาย รวมไปถึงการขายไปยังธุรกิจ Supply Management ที่มีอัตรากำไรสูงและการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าที่มีอัตรากำไรที่ดี

### ▪ ต้นทุนทางการเงิน

ในปี 2553 - ปี 2554 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน ได้แก่ ดอกเบี้ยจ่าย ค่าธรรมเนียมธนาคาร และอื่นๆ เท่ากับ 2.57 ล้านบาท และ 11.82 ล้านบาท ตามลำดับ ในปี 2554 ต้นทุนทางการเงินของบริษัทเพิ่มขึ้น โดยมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นตามการเติบโตของยอดขาย และในปี 2555 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน เท่ากับ 8.95 ล้านบาท ลดลงจากปี 2554 โดยมีสาเหตุมาจากการลดลงของเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน อันเนื่องมาจากการที่บริษัทมีเงินสดหมุนเวียนเพียงพอที่จะใช้ชื้อน้ำมันจาก Supplier และชำระคืนหนี้จากธนาคาร สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 4.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันเมื่อปีก่อน เนื่องจากมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นเพิ่มขึ้นจาก จำนวน 77.87 ล้านบาท

### ▪ ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีภาษีเงินได้ จำนวน 12.74 ล้านบาท 20.02 ล้านบาท 16.54 ล้านบาท และ 10.52 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2553 - ปี 2554 บริษัทเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 30 อย่างไรก็ตาม เมื่อคำนวณภาษีเงินได้ต่อกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้ มีค่าเท่ากับร้อยละ 31.38 และร้อยละ 30.50 ตามลำดับ ซึ่งสูงกว่าอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงด้วยรายได้และค่าใช้จ่ายบางรายการที่ไม่ต้องนำมาคำนวณภาษีเงินได้ตามประมวลรัษฎากร สำหรับปี 2555 คณะรัฐมนตรีปรับลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลลงจากอัตราร้อยละ 30 เหลืออัตราร้อยละ 23 ประกอบกับบริษัทได้ตัดจำหน่ายหนี้สูญ จำนวน 12.07 ล้านบาท ซึ่งหนี้สูญส่วนหนึ่งสามารถ



นำมาตัดเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ จำนวน 8.84 ล้านบาท จึงทำให้ในปี 2555 บริษัทมีภาษีเงินได้ จำนวน 16.54 ล้านบาท คิดเป็นอัตราภาษีเงินได้ต่อกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้เท่ากับร้อยละ 20.69 สำหรับปี 2556 อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลมีการปรับลดจากร้อยละ 23 เหลือร้อยละ 20 โดยในงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีภาษีเงินได้จำนวน 10.52 ล้านบาท คิดเป็นอัตราภาษีเงินได้ต่อกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้เท่ากับร้อยละ 20.19 ซึ่งสูงกว่าอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลที่กำหนด เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงค่าใช้จ่ายบางรายการที่ไม่สามารถนำมาลดหย่อนในการคำนวณภาษีเงินได้ตามประมวลรัษฎากรได้

## ■ กำไรสุทธิ

ในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 27.85 ล้านบาท 45.64 ล้านบาท 63.39 ล้านบาท และ 41.58 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ เท่ากับร้อยละ 1.78 ร้อยละ 1.80 ร้อยละ 2.35 และร้อยละ 3.14 ตามลำดับ บริษัทมีอัตราส่วนกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของยอดขาย ประกอบกับบริษัทสามารถกำหนดราคาขายที่ทำให้บริษัทสามารถทำกำไรได้มากขึ้น และการบริหารจัดการต้นทุนขายและบริการและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะเรื่องการบริหารลูกหนี้และการติดตามการชำระหนี้ของลูกหนี้การค้า

## ฐานะทางการเงิน

ณ สิ้นปี 2553 - ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีสินทรัพย์รวม เท่ากับ 243.47 ล้านบาท 391.78 ล้านบาท 403.61 ล้านบาท และ 400.65 ล้านบาท ตามลำดับ สินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นโดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้า ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

สินทรัพย์หลักของบริษัท คือ ลูกหนี้การค้า โดย ณ สิ้นปี 2553 - ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีลูกหนี้การค้า เท่ากับ 199.00 ล้านบาท 318.76 ล้านบาท 280.84 ล้านบาท และ 303.64 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 81.73 ร้อยละ 81.36 ร้อยละ 69.58 และร้อยละ 75.79 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2554 บริษัทมีลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้น จาก ณ สิ้นปี 2553 โดยมีสาเหตุมาจากการเติบโตของรายได้จากการขายของบริษัท ในขณะที่ ณ สิ้นปี 2555 บริษัทมีลูกหนี้การค้าลดลงจาก ณ สิ้นปี 2554 เนื่องจากบริษัทมีการบริหารลูกหนี้การค้าที่มีประสิทธิภาพ และมีความเข้มงวดในการติดตามหนี้มากขึ้น ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีลูกหนี้ บริษัทมีลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก ณ สิ้นปี 2555 ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาอายุของลูกหนี้การค้า ส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้าที่ยังไม่เกินกำหนดอายุและลูกหนี้การค้าที่มีอายุไม่เกินกว่า 3 เดือน โดยลูกหนี้ที่มีอายุไม่เกินกว่า 3 เดือนส่วนใหญ่เกิดจากการเหลือของระยะเวลาการวางบิลไม่ตรงกับรอบการจ่ายชำระหนี้ของลูกหนี้การค้า กล่าวคือ เมื่อบริษัทบันทึกลูกหนี้การค้าในวันที่ส่งมอบสินค้าแล้ว บริษัทจะออกไปแจ้งหนี้และเรียกเก็บหนี้ตามเครดิตเทอมของลูกหนี้แต่ละราย ในขณะที่ลูกหนี้จะมีนโยบายกำหนดวันจ่ายชำระหนี้ตามกำหนดเวลาการชำระหนี้ของแต่ละบริษัท เช่น ทุก 2 สัปดาห์ หรือเดือนละครั้ง เป็นต้น ทำให้บริษัทได้รับเงินจากลูกหนี้เกินกว่าเวลาที่กำหนด จึงเกิดความล่าช้าในการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้

บริษัทมีลูกหนี้การค้าของกิจการอื่นที่ค้างชำระเกินกว่า 6 เดือน ณ สิ้นปี 2553 - ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 จำนวน 19.79 ล้านบาท 22.40 ล้านบาท 10.28 ล้านบาท และ 15.96 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 10.62 ร้อยละ 8.25 ร้อยละ 4.40 และร้อยละ 6.74 ของลูกหนี้การค้าของกิจการอื่นรวม (ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) ตามลำดับ โดย



ลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 12 เดือนส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระมาเป็นเวลานาน ซึ่งก่อนหน้านี้ บริษัทยังไม่มีนโยบายในการติดตามหนี้คงค้างที่ชัดเจนจึงทำให้มีหนี้คงค้างเกินกว่า 12 เดือนจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ในปี 2555 บริษัทมีการตัดหนี้สูญจำนวน 12.07 ล้านบาท จึงทำให้ลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 12 เดือนลดลง ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 6 เดือนไว้แล้วทั้งจำนวน และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 จำนวน 2.89 ล้านบาท มาจากลูกหนี้ที่มียอดคงค้างมากกว่า 6 เดือน อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 6 เดือนไว้แล้วเกือบทั้งจำนวน ยกเว้นลูกหนี้ที่บริษัทมีการรับชำระเงินเรียบร้อยแล้วภายหลังวันที่ 30 มิถุนายน 2556 จำนวน 2.79 ล้านบาท

บริษัทมีเงินลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ สิ้นปี 2553 – ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 เท่ากับ 17.53 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนในบริษัท คุณนที จำกัด โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 3.33 ของทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ทั้งนี้ บริษัทไม่ได้เป็นเจ้าของที่ดิน หรืออาคารใดๆ โดยบริษัทเช่าพื้นที่ในอาคารแห่งหนึ่งจากบริษัท นทลิน จำกัด เพื่อเป็นที่ตั้งสำนักงาน และมีการปรับปรุงต่อเติมอาคารดังกล่าว โดย ณ สิ้นปี 2553 – ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และเครื่องใช้สำนักงาน เท่ากับ 0.70 ล้านบาท 5.32 ล้านบาท 4.19 ล้านบาท และ 3.71 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัท คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ทั้งที่เป็นโปรแกรม Ship Manager ซึ่งถูกพัฒนาขึ้นเพื่อใช้ในธุรกิจเดินเรือโดยเฉพาะ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์พื้นฐานที่ถูกลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย โดย ณ สิ้นปี 2553 – ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 เท่ากับ 1.42 ล้านบาท 1.87 ล้านบาท 2.05 ล้านบาท และ 1.97 ล้านบาท ตามลำดับ

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2553 – ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 เท่ากับ 148.84 ล้านบาท 227.71 ล้านบาท 178.38 ล้านบาท และ 199.83 ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นหนี้สินหมุนเวียนระยะสั้นเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการจัดหาสินค้าเป็นหลักโดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ เจ้าหนี้การค้า และเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

โดย ณ สิ้นปี 2553 – ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นรวม เท่ากับ 72.72 ล้านบาท 27.47 ล้านบาท 77.11 ล้านบาท และ 75.87 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 48.86 ร้อยละ 12.06 ร้อยละ 43.23 และร้อยละ 37.97 ของหนี้สินรวม โดยแบ่งเป็น 1) เจ้าหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งเกิดจากค่าจ้างขนส่งน้ำมันที่ยังไม่ได้จ่ายชำระจากการที่บริษัทว่าจ้างให้บริษัทที่เกี่ยวข้องกันขนส่งน้ำมันให้ และ 2) เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้การค้าที่เกิดจากการสั่งซื้อน้ำมัน เจ้าหนี้การค้าจากธุรกิจ Catering and Service และเจ้าหนี้อื่นๆ

ณ สิ้นปี 2553 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้ากิจการอื่นจำนวน 71.35 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยเจ้าหนี้การค้าจากการสั่งซื้อน้ำมัน จำนวน 70.26 ล้านบาท ส่วนหนึ่งเป็นค่าซื้อน้ำมันจาก Supplier รายหนึ่ง จำนวน 41.22 ล้านบาท คงเหลือเจ้าหนี้การค้าจากการสั่งซื้อน้ำมันรายอื่นจำนวน 29.04 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นเจ้าหนี้การค้าที่เกิดจากการขนส่งน้ำมัน ค่าจ้างผู้ตรวจสอบ (Surveyor) ค่าคอมมิชชั่นจากการขายน้ำมัน อีกจำนวน 1.09 ล้านบาท สำหรับ ณ สิ้นปี 2554 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้ากิจการอื่นจำนวน 26.19 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยเจ้าหนี้การค้าที่เกิดจากการสั่งซื้อน้ำมัน จำนวน 16.37 ล้านบาท ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2553 โดยมีสาเหตุมาจากการที่บริษัทซื้อน้ำมันด้วยเงินสดมากขึ้น เพื่อให้ได้รับส่วนลดทางการค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีต้นทุนน้ำมันลดลง ในขณะที่เดียวกันหากบริษัทมีเงินสดคงเหลือไม่เพียงพอ บริษัทต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินมาเพื่อใช้ซื้อน้ำมัน ซึ่ง



ทำให้เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินของบริษัทเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน สาเหตุที่ลูกหนี้การค้าลดลงอีกส่วนหนึ่งเกิดจากการที่บริษัทชำระหนี้ในส่วนที่เกินวงเงินเรอวกว่าเครดิตทอมที่ได้รับ เพื่อที่จะได้มีวงเงินคงเหลือเพียงพอสำหรับการสั่งซื้อน้ำมันในครั้งต่อไป จึงทำให้บริษัทต้องชำระหนี้ค่าน้ำมันก่อนครบกำหนดการชำระเงิน จึงทำให้เจ้าหนี้การค้ากิจการอื่นลดลง นอกเหนือจากเจ้าหนี้การค้าจากค่าซื้อน้ำมันแล้ว บริษัทยังมีเจ้าหนี้การค้าที่เกิดจากธุรกิจ Catering and Service จำนวน 4.24 ล้านบาท และเจ้าหนี้การค้าอื่นๆ อีก 5.58 ล้านบาท

สำหรับ ณ สิ้นปี 2555 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น จำนวน 74.48 ล้านบาท ซึ่งเป็นเจ้าหนี้การค้าที่เกิดจากการซื้อน้ำมัน จำนวน 62.30 ล้านบาท ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นเจ้าหนี้การค้าที่เกิดจาก Supplier รายหนึ่งจากการสั่งซื้อน้ำมัน จำนวน 47.38 ล้านบาท คงเหลือเจ้าหนี้จากการสั่งซื้อน้ำมันรายอื่น จำนวน 14.92 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบเจ้าหนี้การค้าจากการสั่งซื้อน้ำมันรายอื่น ณ สิ้นปี 2555 ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2554 ซึ่งเท่ากับ 16.37 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทสั่งซื้อน้ำมันโดยใช้เงินสดมากขึ้น โดยเป็นเงินสดที่ใช้หมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ ที่เกิดขึ้นจากการที่บริษัทมีการบริหารลูกหนี้การค้าที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงทำให้บริษัทมีเงินสดคงเหลือเพียงพอที่จะนำมาใช้หมุนเวียนในกิจการ ซึ่งนอกจากจะช่วยให้บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าลดลงแล้ว การซื้อน้ำมันโดยเงินสดยังช่วยให้บริษัทได้รับส่วนลดเงินสดจากการซื้อน้ำมัน ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนค่าซื้อน้ำมันของบริษัทลดลงอีกด้วย

สำหรับ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัท มีเจ้าหนี้การค้ากิจการอื่น จำนวน 74.72 ล้านบาท ซึ่งเป็นเจ้าหนี้การค้าที่เกิดจากการซื้อน้ำมัน จำนวน 63.90 ล้านบาท ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นเจ้าหนี้การค้าที่เกิดจาก Supplier รายหนึ่งจากการสั่งซื้อน้ำมัน จำนวน 47.31 ล้านบาท คงเหลือเจ้าหนี้จากการสั่งซื้อน้ำมันรายอื่น จำนวน 16.59 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบเจ้าหนี้การค้าจากการสั่งซื้อน้ำมันรายอื่น ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 พบว่าเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 ซึ่งเท่ากับ 14.92 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทมียอดซื้อน้ำมันจาก Supplier รายใหญ่บางรายที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ

สำหรับเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ประกอบด้วย เงินเบิกเกินบัญชี ตั๋วสัญญาใช้เงิน และทรัสต์รีซีส โดย ณ สิ้นปี 2553 - ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 เท่ากับ 66.51 ล้านบาท 188.22 ล้านบาท 94.54 ล้านบาท และ 113.45 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 44.68 ร้อยละ 82.66 ร้อยละ 53.00 และร้อยละ 56.77 ของหนี้สินรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ สิ้นปี 2554 เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2553 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทซื้อน้ำมันด้วยเงินสดเพื่อให้ได้รับส่วนลดทางการค้า โดยหากบริษัทมีเงินสดคงเหลือไม่เพียงพอบริษัทจะกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน จึงทำให้เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นเพิ่มขึ้น อีกสาเหตุหนึ่งเกิดจากการที่บริษัทจ่ายชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้การค้าที่เป็นผู้ผลิตน้ำมันหรือผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่เร็วกว่ากำหนด เพื่อที่จะได้มีวงเงินคงเหลือเพียงพอที่จะสั่งซื้อน้ำมันในครั้งต่อไป บริษัทจึงต้องกู้ยืมเงินเพื่อใช้ชำระค่าซื้อน้ำมัน จึงทำให้บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน สำหรับ ณ สิ้นปี 2555 ยอดเงินเบิกเกินบัญชีลดลงจาก ณ สิ้นปี 2554 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทมีการบริหารลูกหนี้การค้าที่ดี ทำให้บริษัทสามารถเก็บเงินสดจากลูกหนี้การค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีเงินสดคงเหลือเพียงพอที่จะนำไปใช้ซื้อน้ำมันและชำระคืนหนี้ จึงทำให้บริษัทมียอดเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินลดลง .ในขณะที่ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 ยอดเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 มีสาเหตุมาจากผลของลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2556



ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ประกอบด้วย ทุนที่ออกและชำระแล้ว และกำไรสะสม ซึ่ง ณ สิ้นปี 2553 – ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น จำนวน 94.63 ล้านบาท 164.07 ล้านบาท 225.23 ล้านบาท และ 200.82 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นโดยมีสาเหตุหลักมาจากการรับรู้กำไรสุทธิในแต่ละงวด และในปี 2554 บริษัทมีการเพิ่มทุนจำนวน 70.00 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทมีการจ่ายเงินปันผลในปีดังกล่าว จำนวน 50.90 ล้านบาท สำหรับ ไตรมาส 2 ปี 2556 ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทลดลงจำนวน 28.39 ล้านบาท หรือคิดเป็นลดลงร้อยละ 16.47 จาก ณ สิ้นปี 2555 อันเนื่องมาจากผลการดำเนินงานที่ดีของบริษัท

## **ปัจจัยเสี่ยง**

### **1. ความเสี่ยงจากปัจจัยมหภาค**

#### **1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมัน**

ราคาน้ำมันมีความผันผวนไปตามปัจจัยต่างๆ ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงและการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะภูมิภาคที่ประกอบธุรกิจก๊าซธรรมชาติและน้ำมันดิบ อุปสงค์และอุปทานของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมสำเร็จรูปทั้งในระดับโลกและระดับภูมิภาค กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของภาครัฐทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ในกรณีที่ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงมีการปรับตัวสูงขึ้น บริษัทต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น จึงอาจส่งผลให้บริษัทต้องเพิ่มภาระหนี้สินระยะสั้นกับสถาบันการเงินเพื่อนำมาสนับสนุนสภาพคล่องของบริษัท ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีวงเงินสินเชื่อระยะสั้นเพื่อการค้าจากสถาบันการเงินตามสัญญาเงินกู้ยืมในวงเงินสูงสุดรวม 626.75 ล้านบาท และ 10.89 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งสูงกว่าความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนของบริษัท ณ 30 มิถุนายน 2556 ดังนั้น วงเงินกู้ยืมดังกล่าวทำให้บริษัทมีวงเงินคงเหลือจำนวน 513.30 ล้านบาท และจำนวน 7.87 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

อย่างไรก็ตาม บริษัทจะนำเงินเพิ่มทุนที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest bearing debt to equity) และอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Total liabilities to equity) อยู่ในระดับต่ำ โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 เท่ากับ 0.56 เท่า และ 1.00 เท่า ตามลำดับ บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทจะได้รับการสนับสนุนด้านสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่างๆ ในกรณีที่ต้องการเสริมสภาพคล่องของบริษัท ทั้งนี้ ความผันผวนของราคาน้ำมัน ไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัท เนื่องจากราคาที่ขายให้แก่ลูกค้า กำหนดจากการบวกกำไรส่วนเพิ่มจากราคาต้นทุน (Cost Plus Pricing Method) อีกทั้งบริษัทไม่มีการเก็บสำรองน้ำมัน จึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาน้ำมัน นอกจากนี้ ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นเรือเดินทะเลทั้งในประเทศและต่างประเทศ โรงงานอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ เช่น ธุรกิจขนส่งทางบก ธุรกิจให้บริการรถโดยสาร เป็นต้น ซึ่งมีความจำเป็นต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความผันผวนของราคาน้ำมันจึงไม่ได้ส่งผลกระทบต่อปริมาณการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงของกลุ่มลูกค้าของบริษัท

#### **1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย**

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งมีผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงิน ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท โดยบริษัทมีแหล่งเงินทุนหมุนเวียนในรูปหนี้สินระยะสั้น ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (Floating Rate) โดยอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เบิกเกินบัญชีสำหรับลูกค้ารายใหญ่ขั้นต่ำ (Minimum Overdraft Rate หรือ MOR) และ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบมีระยะเวลาสำหรับลูกค้ารายใหญ่ขั้นต่ำ (Minimum Loan Rate หรือ MLR) โดย ณ สิ้นปี 2555 และ ณ สิ้นไตร





มา 2 ปี 2556 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน จำนวน 94.54 ล้านบาท และ 113.45 ล้านบาท ตามลำดับ และมีต้นทุนทางการเงิน (เฉพาะที่เกิดขึ้นจากการกู้ยืมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว) จำนวน 7.75 ล้านบาท และ 3.93 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ภายหลังจากการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว จะทำให้บริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากเงินทุนที่ได้จากการขายหุ้นต่อประชาชน รวมทั้งบริษัทมีการกำหนดอัตรากำไรขั้นต่ำในการจำหน่ายสินค้า ซึ่งอ้างอิงจากต้นทุนทางการเงินของบริษัท ดังนั้น ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจึงถูกชดเชยด้วยกำไรขั้นต่ำจากการขายสินค้า ทำให้บริษัทไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

### 1.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีต้นทุนการสั่งซื้อน้ำมันจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันในต่างประเทศและต้นทุนการว่าจ้างผู้ตรวจสอบอิสระ (Surveyor) ที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งบริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศแล้วทั้งจำนวน เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท ในขณะเดียวกัน บริษัทมีการรับรู้รายได้จากการขายน้ำมันที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ จากการจัดจำหน่ายและให้บริการขนส่งน้ำมันให้แก่เรือที่มีการแจ้งการเดินทางออกนอกประเทศหรือเรือเดินทะเลที่มีสัญชาติต่างประเทศ ทั้งนี้ บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคารพาณิชย์ในประเทศทั้งจำนวน เช่นเดียวกัน

## 2. ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัท

### 2.1 ความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าหรือได้รับชำระหนี้ล่าช้า

บริษัทมีนโยบายการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นโดยการให้เครดิตแก่ลูกค้า ซึ่งการพิจารณาวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละราย จะขึ้นอยู่กับสถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน ประวัติการชำระหนี้ รวมถึงปริมาณการซื้อสินค้าที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระค่าสินค้าและบริการจากลูกค้า หรือได้รับชำระหนี้ล่าช้ากว่ากำหนดระยะเวลา ทั้งนี้ บริษัทมีการจัดตั้งคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อ (Credit Committee) ซึ่งประกอบด้วย กรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี ผู้จัดการฝ่ายขาย และผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า เพื่อพิจารณาการอนุมัติวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาการให้สินเชื่อของลูกค้าที่เปิดบัญชีใหม่ การทบทวนวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ คณะทำงานพิจารณาสินเชื่อยังดูแลด้านการเร่งรัดติดตามลูกหนี้ที่ค้างชำระ ตลอดจนการตัดสินใจดำเนินการตามกฎหมายฟ้องร้องเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ตามเกณฑ์ที่กำหนด อีกทั้งคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อกำหนดให้มีการพิจารณารายงานลูกหนี้ค้าง (Aging Report) ในทุกเดือน เพื่อติดตามการชำระหนี้ของลูกค้าในแต่ละรายอย่างใกล้ชิด หากพบว่าลูกหนี้รายใดมีการค้างชำระหนี้เกินกว่ากำหนด คณะทำงานพิจารณาสินเชื่อจะเร่งให้ดำเนินการติดตามหนี้จากลูกหนี้ที่ค้างชำระ และรายงานความคืบหน้าในการติดตามหนี้ให้แก่คณะทำงานพิจารณาสินเชื่อทราบ รวมทั้งกำหนดแนวทางในการแก้ไขหนี้ที่ค้างชำระ อาทิเช่น เจรจาให้ลูกหนี้ที่ค้างชำระผ่อนชำระหนี้ค้าง หรือขอหลักประกันเพิ่มเติม เป็นต้น

### 2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทแม่

#### การจำหน่ายสินค้าและบริการ

บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท นทลีน จำกัด ซึ่งถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 47.22 (ภายหลังจากการออกและเสนอขายหุ้นแก่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทและบริษัทในกลุ่มนทลีน และประชาชนในครั้งนั้น) โดยในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือน



แรกของปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการให้กับกลุ่มมหลินจำนวน 250.61 ล้านบาท 276.11 ล้านบาท 409.39 ล้านบาท และ 166.44 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 16.07 ร้อยละ 10.90 ร้อยละ 15.22 และร้อยละ 12.62 ของรายได้จากการขายสินค้าและบริการทั้งหมด ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายสินค้าให้แก่บริษัทในกลุ่มมหลินเช่นเดียวกับการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าทั่วไป อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแนวทางที่จะลดการพึ่งพิงรายได้จากการขายให้แก่กลุ่มมหลิน โดยมีแผนที่จะเพิ่มปริมาณการขายให้แก่ลูกค้าที่เป็นเรือเดินทะเลทั้งในประเทศและต่างประเทศ เรือเดินทะเลที่ไม่ใช่สัญชาติไทย หรือเรือลำเลียงวัสดุอุปกรณ์/เครื่องอุปโภคบริโภคของแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซต่างๆ รวมถึงการสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเดิมอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังได้แสวงหาโอกาสที่จะเพิ่มจำนวนลูกค้ารายใหญ่เพื่อเพิ่มรายได้และกำไรให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

นอกจากนั้น บริษัทอาจสูญเสียรายได้ที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจ Catering and Service หากกลุ่มมหลินจะไม่ได้ส่งต่องานด้านนี้มาให้บริษัทดำเนินการ อย่างไรก็ตาม ณ ปัจจุบัน บริษัทได้รับการอนุมัติจากปตท.สผ. สำหรับการเป็นผู้ให้บริการในธุรกิจ Catering and Service ตามพื้นที่ที่กำหนด (Vendor List) ทำให้บริษัทสามารถเข้าไปร่วมประมูลเพื่อดำเนินการให้บริการด้าน Catering and Service ให้แก่ปตท.สผ.ได้ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทลดการพึ่งพิงกลุ่มมหลิน และเพิ่มศักยภาพของบริษัทในการขยายเข้ามาสู่ธุรกิจนี้มากขึ้น

#### การขนส่งน้ำมันไปยังต่างประเทศ

บริษัทมีการจัดจ้างเรือบรรทุกน้ำมันของกลุ่มมหลินในการขนส่งน้ำมันที่จัดหาจากต่างประเทศเพื่อไปส่งยังจุดหมายปลายทางที่ต่างประเทศ เนื่องจากมีขนาดที่เหมาะสมต่อการขนส่งในลักษณะการขนส่งน้ำมันคราวละมากๆ และเป็นเส้นทางระหว่างประเทศ โดยในปี 2555 และ งวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีการจัดจ้างเรือขนส่งน้ำมันขนาดใหญ่ของกลุ่มมหลินมีมูลค่าเท่ากับ 12.11 ล้านบาท และ 7.42 ล้านบาท ตามลำดับ โดยยอดจำหน่ายน้ำมันที่ต้องใช้เรือขนส่งขนาดใหญ่ของกลุ่มมหลินในปี 2555 และ งวด 6 เดือนแรกของปี 2556 มีมูลค่าเท่ากับ 532.49 ล้านบาท และ 306.69 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 20.43 และ 23.81 ของยอดจำหน่ายน้ำมันทั้งหมด ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการเปรียบเทียบค่าขนส่ง คุณภาพและความน่าเชื่อถือของผู้ขนส่งก่อนการจัดจ้างเสมอ หากผู้ขนส่งที่เป็นบุคคลภายนอกสามารถให้บริการในคุณภาพที่ใกล้เคียงกับเรือในกลุ่มมหลินในราคาที่สมเหตุสมผลได้ บริษัทสามารถจัดจ้างผู้ขนส่งรายอื่นสำหรับการขนส่งน้ำมันในลักษณะดังกล่าวข้างต้นได้เช่นกัน

#### การค้าประกันวงเงินสินเชื่อ

กลุ่มมหลินได้ให้ความช่วยเหลือแก่บริษัทในการค้าประกันวงเงินสินเชื่อระยะสั้น โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 มีวงเงินจำนวนรวม 164.00 ล้านบาท และ 3.74 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากสถาบันการเงินในประเทศจำนวน 2 แห่ง โดยไม่มีการจ่ายและคิดค่าตอบแทนสำหรับการค้าประกันดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทได้เจรจากับสถาบันการเงินเพื่อขอให้สถาบันการเงินยกเลิกเงื่อนไขการค้าประกัน โดยสถาบันการเงินทั้ง 2 แห่งมีเงื่อนไขการยกเลิกการค้าประกันภายหลังจากที่บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรียบร้อยแล้ว



## การเช่าอาคารสำนักงานและการรับบริการด้านทรัพยากรบุคคลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทได้เช่าพื้นที่ภายในอาคารสำนักงานที่มีบริษัท นทลิน จำกัด (“นทลิน”) เป็นเจ้าของโดยมีอัตราค่าเช่าและค่าบริการที่เรียกเก็บเป็นอัตราเดียวกันกับอัตราที่เรียกเก็บกับบริษัทผู้เช่ารายอื่นๆ ในกลุ่มนทลินและบุคคลภายนอก อีกทั้งอัตราดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าพื้นที่บริเวณใกล้เคียง นอกจากนี้ บริษัทได้ว่าจ้างนทลินให้เป็นผู้บริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคล โดยมีการจ่ายค่าบริการเป็นรายเดือน ซึ่งค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับบริการที่บริษัทว่าจ้างพนักงานมาดูแลงานด้านนี้เอง อีกทั้งบริษัทได้ว่าจ้างนทลินให้เป็นผู้บริหารงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้ เนื่องจากบริษัท นทลิน จำกัด เป็นผู้พัฒนาระบบ Ship Manager ซึ่งเป็นระบบปฏิบัติงานหลักสำหรับผู้ประกอบธุรกิจขนส่งทางเรือ และบริษัทได้ใช้ระบบงานดังกล่าวเป็นระบบปฏิบัติการหลัก อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในเรื่องการจำกัดการเข้าถึงข้อมูลของบริษัท โดยการจำกัดจำนวนคนที่จะสามารถเข้าถึงข้อมูลของบริษัทให้เป็นไปตามรายชื่อพนักงานที่นทลินแจ้งกับบริษัทเท่านั้น อีกทั้งบริษัทได้ทำสัญญารักษาความลับของข้อมูลภายในระหว่างบริษัทและบุคคลดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรอีกด้วย

ทั้งนี้ หากบริษัทต้องการที่จะเช่าพื้นที่สำนักงานในบริเวณใกล้เคียงจากบุคคลภายนอกก็สามารถทำได้ เนื่องจากอัตราค่าเช่าพื้นที่สำนักงานปัจจุบันมีอัตราเทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าพื้นที่สำนักงานบริเวณใกล้เคียง หากแต่ในกรณีที่ต้องการย้ายสำนักงานจะต้องใช้ระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการตกแต่งสำนักงานในพื้นที่เช่าใหม่ และหากบริษัทมีการขยายตัวของจำนวนพนักงานและกิจกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมากขึ้น บริษัทสามารถที่จะจัดหาบุคคลากรด้านดังกล่าวเพื่อดำเนินการเองได้ อย่างไรก็ตาม ณ ปัจจุบัน บริษัทเล็งเห็นว่าการว่าจ้างการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศจะเกิดความคุ้มค่ามากกว่าการจัดหาบุคคลากรประจำมาดำเนินการเอง

## 2.3 ความเสี่ยงในเรื่องการแข่งขันและการเข้ามาทำธุรกิจได้ง่ายของผู้ประกอบการรายใหม่

ธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเรือเดินทะเลมีผู้ประกอบการหลายราย จึงทำให้เกิดการแข่งขันสูงโดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา ซึ่งผู้ประกอบการที่มีฐานลูกค้าจำนวนมากและมีปริมาณการสั่งซื้อน้ำมันมากจะได้เปรียบในเรื่องอำนาจต่อรองทำให้ได้ราคาต่ำกว่าการสั่งซื้อน้ำมันในปริมาณน้อย จึงได้เปรียบในการกำหนดราคาขายน้ำมัน นอกจากนี้ การทำธุรกิจจำหน่ายน้ำมันสำหรับเรือเดินทะเลไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรสูง ทำให้การเข้ามาดำเนินธุรกิจสามารถทำได้ง่ายซึ่งปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงเรือ ได้แก่ พนักงานขายซึ่งมีฐานลูกค้าและความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทผู้ผลิตน้ำมัน บริษัทจึงให้ความสำคัญกับบุคลากรของบริษัท ซึ่งถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ โดยจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสมและมีการฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาความรู้และเพิ่มศักยภาพในการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทและกลุ่มนทลินอยู่ในธุรกิจรับขนส่งน้ำมันทางเรือและจำหน่ายน้ำมันสำหรับเรือเดินทะเลมานาน ทำให้มีประสบการณ์ และความชำนาญในธุรกิจ ประกอบกับมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตน้ำมันและผู้ประกอบการรายอื่นๆ ทำให้บริษัทมีการสั่งซื้อน้ำมันในปริมาณมากเพียงพอที่จะทำให้บริษัทสามารถซื้อน้ำมันจากผู้ผลิตได้ในราคาที่แข่งขันได้ อีกทั้งการที่บริษัทดำเนินธุรกิจนี้มาเป็นเวลานาน ด้วยการรักษาคุณภาพในการขายสินค้าและให้บริการไม่ว่าจะเป็นคุณภาพของน้ำมันที่ได้มาตรฐานของกรมธุรกิจพลังงาน และการให้บริการที่อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า ทำให้บริษัทเป็นที่น่าเชื่อถือกับลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัท

## 2.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตสินค้า (Supplier) รายใหญ่

บริษัทจะสั่งซื้อน้ำมันจากผู้ผลิตน้ำมันและผู้ค้าน้ำมันที่มีอยู่หลายรายในตลาด โดยราคาสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายจะมีราคาใกล้เคียงกันโดยอ้างอิงกับราคาตลาด ทั้งนี้ บริษัทสั่งซื้อน้ำมันจากบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (“ปตท.”) ซึ่งเป็นบริษัทที่



ดำเนินธุรกิจปิโตรเลียมที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย เป็นปริมาณที่สูงกว่าผู้ผลิตรายอื่นโดยในปี 2553 – ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อน้ำมันจากปตท. คิดเป็นร้อยละ 43.46 ร้อยละ 44.05 ร้อยละ 38.48 และร้อยละ 45.05 ของมูลค่าการสั่งซื้อน้ำมันทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งการสั่งซื้อจากปตท. ในปริมาณที่มากจะช่วยให้บริษัทซื้อน้ำมันได้ในราคาที่เหมาะสมได้ และจะช่วยให้บริษัทมีความมั่นใจว่า บริษัทจะได้รับการจัดสรรน้ำมันจากปตท. หากอยู่ในสถานการณ์ที่มีปริมาณน้ำมันไม่เพียงพอ

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกระจายการสั่งซื้อน้ำมันจากผู้ผลิตน้ำมันและผู้ค้าน้ำมันรายอื่นๆ โดยก่อนการสั่งซื้อน้ำมันแต่ละครั้ง พนักงานขายจะเปรียบเทียบราคาขายน้ำมันรายวันจากผู้ผลิตน้ำมันและผู้ค้าน้ำมันอย่างน้อย 2 ราย บริษัทจะสั่งซื้อน้ำมันโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อาทิ ลักษณะของสินค้า ราคา และระยะทางการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้าของบริษัท เป็นต้น

## 2.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีประสบการณ์เฉพาะด้านของบริษัท

บริษัทมีการพึ่งพิงบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเกี่ยวกับธุรกิจการซื้อขายน้ำมัน ซึ่งรวมถึงบุคลากรในฝ่ายขาย และฝ่ายบริการลูกค้า ซึ่งหากขาดบุคลากรเหล่านี้อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรกลุ่มดังกล่าว จึงได้มีการพิจารณาผลตอบแทนที่ให้แก่บุคลากรของบริษัท โดยเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ การนำบริษัทเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ จะทำให้บริษัทมีความน่าเชื่อถือ และมั่นคงในมุมมองของพนักงานมากยิ่งขึ้น

## 2.6 ความเสี่ยงจากการทำสัญญากับผู้ประกอบการขนส่งน้อยรายในการขนส่งน้ำมันในแต่ละช่องทาง

บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างผู้ประกอบการรับจ้างขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงเรือทางทะเลเพียงรายเดียว คือ บริษัท บี.พี.พี. จำกัด (“บี.พี.พี.”) โดย บี.พี.พี. มีเรือที่ใช้ดำเนินการขนส่งน้ำมันให้แก่บริษัทจำนวน 9 ลำ และในสัญญาจะระบุถึงขอบเขตความรับผิดชอบของผู้ประกอบการรับจ้างขนส่งน้ำมันทางทะเล ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การบำรุงรักษาเรือบรรทุกน้ำมันให้มีประสิทธิภาพ และอยู่ในลักษณะที่เหมาะสม การทำกรมธรรม์ประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยทุกชนิด (All risks) ไปจนถึงความรับผิดชอบต่อการสูญหายหรือการเจ็ปนของน้ำมัน ความรับผิดชอบต่อการขนส่งล่าช้า และการขนส่งผิดสถานที่ เมื่อเปรียบเทียบอัตราค่าขนส่งของ บี.พี.พี. กับผู้ประกอบการรับจ้างขนส่งน้ำมันรายอื่นนั้น อัตราค่าขนส่งที่บริษัทจ่ายให้ บี.พี.พี. ไม่แตกต่างจากค่าขนส่งที่จ่ายให้แก่ผู้ประกอบการรับจ้างขนส่งน้ำมันรายอื่นมากนัก แต่การว่าจ้าง บี.พี.พี. ทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าน้ำมันจะส่งถึงลูกค้าครบถ้วนตามจำนวน ภายในกำหนดเวลาที่ตกลงกัน และการขนส่งมีกรมธรรม์ประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงทุกชนิด ในกรณีที่ บี.พี.พี. ไม่สามารถให้บริการได้ บริษัทสามารถติดต่อว่าจ้างผู้ประกอบการรับจ้างขนส่งน้ำมันรายอื่นเป็นคราวๆ หรือทำการสั่งซื้อสินค้ากับผู้ผลิตที่เสนอบริการขนส่งควบคู่กันไปด้วย อย่างไรก็ตาม การจ้างผู้ประกอบการรายอื่นจะไม่มี การทำประกันภัย ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงหากเกิดความผิดพลาดจากการขนส่ง โดยในปี 2553 - ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทจ่ายค่าขนส่งให้แก่ บี.พี.พี. เป็นจำนวน 4.74 ล้านบาท 4.51 ล้านบาท 8.10 ล้านบาท และ 5.96 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 89.87 ร้อยละ 77.15 ร้อยละ 86.68 และร้อยละ 77.40 ของค่าขนส่งทางทะเลทั้งหมด (โดยไม่รวมค่าขนส่งระหว่างประเทศ เนื่องจากมีปริมาณขนส่งในแต่ละครั้งสูงทำให้ต้องใช้เรือคนละประเภท) ตามลำดับ

สำหรับการจำหน่ายน้ำมันโดยให้บริการขนส่งทางบก ซึ่งบริษัทเพิ่งเริ่มธุรกิจเมื่อปลายปี 2553 นั้น บริษัทจะเลือกใช้ บริการขนส่งของผู้ผลิตและผู้ค้าน้ำมันหรือว่าจ้างผู้ขนส่งอิสระที่ทำสัญญาขนส่งกับบริษัทให้เป็นผู้ขนส่งสินค้าให้ โดยบริษัททำสัญญาจ้างเหมาขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทางบกกับผู้ขนส่งจำนวน 4 ราย (“ผู้ขนส่งทางบก”) ซึ่งดูแลพื้นที่จัดส่งที่แตกต่างกัน



โดยในสัญญาได้ระบุถึงขอบเขตความรับผิดชอบของผู้ขนส่งทางบก ที่ครอบคลุมถึงความเสียหายที่เกิดขึ้นระหว่างการขนถ่ายน้ำมัน และการทำกรรมกรรมประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยทุกชนิด (All risks) การทำสัญญากับผู้ขนส่งทางบกทำให้บริษัทมั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับบริการโดยปราศจากข้อผิดพลาด นอกจากนี้ บริษัทสามารถสั่งซื้อน้ำมันจากผู้ผลิตน้ำมันที่เสนอบริการขนส่งควบคู่กันไปด้วย ซึ่งการขนส่งดังกล่าวจะรวมประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยทุกชนิดเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถว่าจ้างผู้ประกอบการรับจ้างขนส่งน้ำมันรายอื่นเป็นคราวๆ เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจประเภทนี้มีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่บริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องคุ้มครองความเสี่ยงภัย เนื่องจากการว่าจ้างขนส่งเป็นคราวๆ ผู้ขนส่งจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการขนส่งน้ำมัน

## 2.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับช่วงให้บริการจัดหาบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักรีดของพนักงาน ประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซบนเรือพักอาศัย (Catering and Service)

จากการที่บริษัทได้ทำสัญญารับจ้างในการจัดหาบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักรีดของพนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซบนเรือพักอาศัย (Catering and Service) จากบริษัท นทลิน ออฟซอร์ จำกัด ซึ่งเป็นคู่สัญญาหลักกับบริษัทผู้ว่าจ้าง และบริษัทได้ว่าจ้างให้บริษัท หัสติน แคทเทอริง จำกัด (“หัสติน”) ซึ่งเป็นผู้ประสงค์บริการในการให้บริการในธุรกิจดังกล่าวมาเป็นเวลานาน เป็นผู้ให้บริการดังกล่าวแก่บริษัทผู้ว่าจ้างอีกต่อหนึ่ง บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงว่าหากในอนาคต หัสตินไม่สามารถให้บริการดังกล่าวได้ หรือหัสตินไม่ร่วมกับบริษัทในการที่บริษัทจะขยายการดำเนินธุรกิจ Catering and Service เพิ่มเติมต่อไปในอนาคต บริษัทก็จะไม่สามารถดำเนินการได้เอง

อย่างไรก็ตาม บริษัทและหัสตินมีความสัมพันธ์อันดีต่อกันมายาวนาน และถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ โดยบริษัทเป็นผู้ให้การสนับสนุนในการจ่ายเงินล่วงหน้าเพื่อให้หัสตินใช้หมุนเวียนในการดำเนินการผลิตอาหารและบริการเพื่อให้บริการต่อผู้ว่าจ้างโดยตรง บริษัทจึงเชื่อว่าหัสตินน่าจะร่วมกับบริษัทในการดำเนินธุรกิจ Catering and Service ต่อไปในอนาคต

## 2.8 ความเสี่ยงจากผลกระทบจากการถูกจำกัดอยู่ในกลุ่มบริษัทผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 7

ปัจจุบันบริษัทจดทะเบียนอยู่ในกลุ่มบริษัทผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10 แห่งพระราชบัญญัติการค้า น้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2543 ซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันที่มีปริมาณการค้าแต่ละชนิด หรือรวมกันทุกชนิดปีละไม่ถึง 100,000 เมตริกตัน (ประมาณ 120 ล้านลิตร) แต่เป็นผู้ค้าน้ำมันที่มีปริมาณการค้าแต่ละชนิด หรือรวมกันทุกชนิดเกินปีละ 30,000 เมตริกตัน (ประมาณ 36 ล้านลิตร) โดยปริมาณการค้าดังกล่าวจะไม่นับรวมปริมาณการค้าจำหน่ายน้ำมันที่จัดหาจากต่างประเทศให้กับลูกค้าเพื่อใช้ในต่างประเทศ (External) ในปี 2554 ปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมียอดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นในประเทศรวมกันทุกชนิดจำนวน 78.28 ล้านลิตร 63.35 ล้านลิตร และ 36.91 ล้านลิตร (ไม่รวมปริมาณการค้าจำหน่ายน้ำมันที่จัดหาจากภายนอกประเทศให้กับลูกค้าเพื่อใช้ภายนอกประเทศ (External)) อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต บริษัทมีการขยายปริมาณการค้าจำหน่ายเกินกว่า 120 ล้านลิตร (ซึ่งจากยอดจำหน่ายน้ำมันในปัจจุบัน บริษัทยังสามารถขยายการจำหน่ายน้ำมันได้อีกประมาณร้อยละ 30) บริษัทจะต้องจดทะเบียนเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 7 ซึ่งจะต้องสำรองน้ำมันเชื้อเพลิงไว้ ในอัตราร้อยละ 5 ของปริมาณการค้าจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงประจำปี ซึ่งจะไม่รวมจำนวนที่จำหน่ายนอกประเทศซึ่งจัดซื้อในต่างประเทศ โดยในการสำรองน้ำมันเชื้อเพลิงนี้ บริษัทจะต้องมีการลงทุนในการจัดหาสถานที่เพื่อจัดเก็บสำรองน้ำมันเชื้อเพลิงหรือว่าจ้างให้บุคคลอื่นเก็บสำรองน้ำมันเชื้อเพลิงแทน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดและผลประกอบการของบริษัท โดยเงินทุนหมุนเวียนที่บริษัทจะต้องใช้เพิ่มขึ้นจากปริมาณน้ำมันที่ต่อกันสำรอง ประมาณ 154.07 ล้านบาท (คำนวณจากปริมาณการค้าสำรองน้ำมันที่อัตรา ร้อยละ 5 ของปริมาณการค้าจำหน่ายน้ำมันที่ 120 ล้านลิตรต่อปี โดยใช้ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงเฉลี่ยที่บริษัทจำหน่าย (ไม่รวมการค้าจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงที่จัดหาจากภายนอกประเทศให้กับลูกค้าเพื่อใช้ภายนอกประเทศ (External)) ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 ที่



25.68 บาทต่อลิตร และไม่รวมค่าเช่าสถานที่ในการเก็บสำรองน้ำมัน) อย่างไรก็ตาม การเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนในครั้งนี้ จะทำให้บริษัทมีเงินทุนเพิ่มขึ้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการกู้ยืมของบริษัทได้ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายขยายการจำหน่ายน้ำมันให้แก่กลุ่มลูกค้าที่รับน้ำมันจากผู้ผลิตในประเทศ และนำไปใช้นอกประเทศ (International) และกลุ่มลูกค้าที่รับน้ำมันจากผู้ผลิตในต่างประเทศ เพื่อใช้ในต่างประเทศ (External) ซึ่งปริมาณการขายน้ำมันผ่านลูกค้ากลุ่มที่รับน้ำมันจากผู้ผลิตในต่างประเทศจะไม่ถูกนับรวมเป็นปริมาณการค้ำน้ำมันตามมาตรา

### 3. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

#### 3.1 ความเสี่ยงจากกรณีผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ภายหลังการออกและเสนอขายหุ้นในครั้งนี้นับบริษัท นทลิน จำกัด และบุคคลตามมาตรา 258 จะถือหุ้นในบริษัทรวมทั้งสิ้นร้อยละ 58.33 ของทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท โดยยังคงเป็นผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นเกินกึ่งหนึ่ง ซึ่งจะทำให้เป็นผู้มีอำนาจควบคุมในการตัดสินใจของบริษัทสำหรับกรณีที่ต้องใช้เกณฑ์เสียงข้างมากในการลงคะแนน เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมพิจารณา อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการจัดโครงสร้างการบริหารจัดการโดยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และได้มีการกำหนดขอบเขตในการดำเนินงาน การมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 คน จากกรรมการทั้งหมด 7 คน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณานุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น และหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณารายการดังกล่าว

#### 4. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นของบริษัท

เพื่อให้สอดคล้องกับคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อยบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และจะต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังคงมีความไม่แน่นอนที่บริษัทจะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เป็นไปได้หากหุ้นของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)