3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัทมีการประกอบธุรกิจหลักอยู่ 2 ประเภท ได้แก่ ธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้แก่ลูกค้าทางทะเลและลูกค้าทางบก และธุรกิจให้บริการในการจัดหาอาหาร วัตถุดิบ และให้บริการอื่นๆ แก่ที่พักอาศัยในทะเล เรือเดินทะเล และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล (Supply Management)

3.1 ธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น

3.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย ได้แก่ น้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นสำหรับเครื่องยนต์ โดยลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติ (Specification) ของน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น ซึ่งบริษัทสามารถจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีคุณสมบัติตามความต้องการของลูกค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ เช่น บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) บริษัท เชฟรอน (ไทย) จำกัด และบริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ทั้งนี้ ลักษณะเด่นของสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายแต่ละประเภทมีดังต่อไปนี้

1. น้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทจัดจำหน่ายแบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่

1.1 น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว (High Speed Diesel)

น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว เป็นน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีปริมาณการจำหน่ายสูงที่สุดในประเทศ โดยในปี 2554 ปี 2555 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 56.33 ร้อยละ 57.54 และร้อยละ 57.47 ของน้ำมันเชื้อเพลิงทั้งหมดที่จำหน่ายภายในประเทศ ตามลำดับ (ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน) เนื่องจากมีคุณสมบัติเหมาะสำหรับเครื่องยนต์ดีเซลที่มีรอบหมุนเร็วกว่า 1,000 รอบต่อนาที เช่น เรือบรรทุกน้ำมัน เรือประมง เรือโดยสาร รถกระบะ รถบรรทุก รถโดยสาร เครื่องยนต์หรือเครื่องจักรทางการเกษตร และเครื่องจักรที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

1.2 น้ำมันเตา (Fuel Oil)

จัดเป็นน้ำมันเชื้อเพลิงที่สำคัญที่สุดในอุตสาหกรรม เพราะราคาถูก ใช้ง่าย ให้ความร้อนสูง ไม่มีขี้เถ้า และน้ำมันเตาช่วยลดก๊าซซัลเฟอร์ไดออกไซด์ จากการเผาไหม้ที่ออกสู่บรรยากาศ ทั้งนี้ ในบรรดาผลิตภัณฑ์ต่างๆ จากน้ำมันปิโตรเลียม น้ำมันเตามีราคาต่ำที่สุด ซึ่งน้ำมันเตามีคุณสมบัติที่เหมาะสมแก่เครื่องยนต์เรือ หม้อไอน้ำ (Boiler) ในโรงงานอุตสาหกรรม นอกจากนี้ น้ำมันเตายังอาจใช้ได้กับเครื่องดีเซลขนาดใหญ่ที่มีรอบการหมุนต่ำถึงปานกลางที่ใช้ในการขับเคลื่อนเรือเดินทะเล และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า โดยในปี 2554 ปี 2555 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเตามีสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 7.21 ร้อยละ 6.61 และร้อยละ 5.86 ของน้ำมันเชื้อเพลิงทั้งหมดที่จำหน่ายภายในประเทศ ตามลำดับ (ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน)

1.3 น้ำมันเบนซิน (Gasoline)

น้ำมันเบนซินเป็นเชื้อเพลิงที่ระเหยได้ง่าย โดยน้ำมันเบนซินได้มาจากการผสมน้ำมันเบาหลายชนิดในอัตราที่เหมาะสมและปรุงแต่งด้วยสารเพิ่มคุณภาพต่างๆ เพื่อให้ได้คุณภาพของน้ำมันตามข้อกำหนดของกระทรวงพลังงาน ซึ่งน้ำมันเบนซินเป็นน้ำมันเชื้อเพลิงที่เหมาะสำหรับใช้งานกับเครื่องยนต์เบนซินชนิดสันดาปภายในโดยมีหัวเทียนเป็นเครื่องจุดระเบิด โดยประเภท

ของน้ำมันเบนซินสามารถจำแนกได้ตามค่าออกเทน ได้แก่ ออกเทน 91 และออกเทน 95 เป็นต้น โดยในปี 2554 ปี 2555 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินมีสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 21.52 ร้อยละ 21.56 และร้อยละ 21.25 ของน้ำมันเชื้อเพลิงทั้งหมดที่จำหน่ายภายในประเทศ ตามลำดับ (ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน)

ทั้งนี้ บริษัทมีการจัดจำหน่ายน้ำมันเบนซินตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงในต่างประเทศ โดยบริษัททำการจัดหาน้ำมันเบนซินจากภายนอกประเทศ เพื่อจัดส่งให้กับลูกค้าต่างประเทศ เช่น กัมพูชา เป็นต้น

บริษัทได้ทำการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงตามมาตรา 10 แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2543 ทั้งนี้ ผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10 หมายถึง 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 หรือเป็นผู้ค้าที่มีขนาดของถังที่สามารถเก็บน้ำมันเชื้อแพลิงแต่ละชนิดหรือรวมกันทุกชนิดได้เกิน 200,000 ลิตร โดยปริมาณการค้าน้ำมันเชื้อเพลิงประจำปีดังกล่าว หมายถึง ปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละชนิดที่นำเข้ามาในประเทศ ซื้อ กลั่น ผลิตหรือได้มาในปีหนึ่ง ทั้งนี้ ไม่รวมถึงปริมาณที่จัดหามาเพื่อการสำรองตามกฎหมาย

2. น้ำมันหล่อลื่น

น้ำมันหล่อลื่น ประกอบไปด้วยส่วนประกอบที่สำคัญ 2 ส่วน คือ น้ำมันพื้นฐาน และสารเพิ่มคุณภาพ น้ำมันเครื่องมีหน้าที่ลดแรงเสียดทานของวัตถุชิ้นที่เสียดสีกัน อีกทั้งยังมีคุณสมบัติในการไหลผ่านหมุนเวียนไปตามจุดต่างๆ ซึ่งจะช่วยระบายความร้อนของเครื่องยนต์และเครื่องจักรต่างๆ เคลือบช่องว่างระหว่างผิวสัมผัส ทำความสะอาดเขม่าและเศษโลหะภายในเครื่องยนต์ ป้องกันการกัดกร่อนจากสนิมและกรดต่างๆ และป้องกันกำลังอัดของเครื่องยนต์รั่วไหล เป็นต้น น้ำมันหล่อลื่นมีหลายประเภท ซึ่งเหมาะสำหรับใช้ในเครื่องยนต์หรือเครื่องจักรที่ต่างกันไป

บริษัทจำหน่ายน้ำมันหล่อลื่นที่ใช้กับเครื่องยนต์ ได้แก่ น้ำมันหล่อลื่นเครื่องยนต์ น้ำมันเกียร์ น้ำมันไฮโดรลิค น้ำมันหล่อลื่นสำหรับเครื่องยนต์หลัก (Main Engine) น้ำมันหล่อลื่นเทอร์ไบน์และน้ำมันหล่อลื่นคอมเพรสเซอร์ (Turbine & Compressor) เป็นต้น

ทั้งนี้ รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ของบริษัท สามารถแสดงได้ดังนี้

รายได้จากการขาย (หน่วย:ล้านบาท)	**ปี 2553**		**ปี 2554**		**ปี 2555**		**งวด 6 เดือนแรกปี 2556**	
	มูลค่า	**ร้อยละ**	**มูลค่า**	**ร้อยละ**	**มูลค่า**	**ร้อยละ**	**มูลค่า**	**ร้อยละ**
น้ำมันเชื้อเพลิง	1,529.58	98.11%	2,474.38	98.96%	2,576.09	98.86%	1,272.09	98.78%
- น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว (HSD)	*721.72*	*46.29%*	*1,539.20*	*61.56%*	*1,544.03*	*59.25%*	*570.40*	*44.29%*
- น้ำมันเตา	*560.80*	*35.97%*	*525.33*	*21.01%*	*499.57*	*19.17%*	*395.00*	*30.67%*
- น้ำมันเบนซิน	*247.07*	*15.85%*	*409.85*	*16.39%*	*532.49*	*20.43%*	*306.69*	*23.81%*
น้ำมันหล่อลื่น	29.41	1.89%	25.94	1.04%	29.71	1.14%	15.74	1.22%
รวม	1,558.99	100.00%	2,500.32	100.00%	2,605.81	100.00%	1,287.83	100.00%

ปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ของบริษัท แสดงได้ดังนี้

ปริมาณขาย หน่วย:ล้านลิตร	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		งวด 6 เดือนแรกปี 2556	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
น้ำมันเชื้อเพลิง	76.85	99.41%	97.36	99.62%	96.27	99.59%	49.54	99.59%
- น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว (HSD)	*30.77*	*39.81%*	*57.18*	*58.51%*	*54.29*	*56.16%*	*20.57*	*41.35%*
- น้ำมันเตา	*34.02*	*44.00%*	*24.68*	*25.26%*	*22.66*	*23.44%*	*17.37*	*34.92%*
- น้ำมันเบนซิน	*12.06*	*15.60%*	*15.50*	*15.86%*	*19.33*	*19.99%*	*11.60*	*23.32%*
น้ำมันหล่อลื่น	0.46	0.59%	0.37	0.38%	0.40	0.41%	0.21	0.41%
รวม	77.31	100.00%	97.74	100.00%	96.67	100.00%	49.75	100.00%

3.1.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก 2 ช่องทางดังนี้

ก. <u>การจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางทะเล</u>

บริษัทดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายน้ำมันเพื่อเป็นเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นเครื่องยนต์ ให้แก่เรือเดินทะเลประเภทต่างๆ ทั้งเรือสัญชาติไทยและเรือต่างประเทศ มาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทในปี 2540 โดยบริษัทจะจัดส่งน้ำมันให้แก่ลูกค้าทางเรือขนส่งน้ำมัน (Barge) ในกรณีที่เรือของลูกค้าจอดอยู่กลางทะเล

ส่วนในกรณีที่เรือของลูกค้าจอดเทียบท่าอยู่ บริษัทอาจจะจัดส่งน้ำมันให้แก่ลูกค้าโดยทางรถบรรทุกน้ำมันหรือทางเรือขนส่งน้ำมัน ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า

ทั้งนี้ การจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางทะเลสามารถแบ่งลักษณะการจำหน่ายออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

- การจำหน่ายน้ำมันภายในประเทศ (Domestic) เป็นการจำหน่ายน้ำมันให้กับเรือที่มีเส้นทางการเดินเรือภายในประเทศ เช่น เรือบรรทุกน้ำมันเพื่อลำเลียงน้ำมันจากโรงกลั่นไปยังคลังเก็บน้ำมันต่างๆ หรือจากแท่นขุดเจาะมายังโรงกลั่น เรือขนส่ง เรือลำเลียงวัสดุอุปกรณ์/เครื่องอุปโภคบริโภค (Supply & Service Boat) เรือโดยสารพนักงานแท่นขุดเจาะ (Crew Boat) เรือประมง เป็นต้น โดยบริษัทจะจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ผลิตและ/หรือผู้ค้าน้ำมันภายในประเทศ

- การจำหน่ายน้ำมันระหว่างประเทศ (International) เป็นการจำหน่ายน้ำมันให้กับเรือขนส่งประเภทต่างๆ ที่มีเส้นทางการเดินเรือระหว่างประเทศ เช่น เรือขนส่งน้ำมัน (Tanker) เรือขนส่งตู้สินค้า (Container) เรือเทกอง (Bulk) เป็นต้น ซึ่งเรือขนส่งดังกล่าวมีทั้งเรือสัญชาติไทยและต่างประเทศ บริษัทจัดส่งน้ำมันให้ระหว่างที่เรือดังกล่าวลอยลำอยู่ในประเทศไทย ก่อนที่จะเดินทางต่อไปประเทศอื่น โดยบริษัทจะจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ผลิตและ/หรือผู้ค้าน้ำมันภายในประเทศ

- การจำหน่ายน้ำมันในต่างประเทศ (External) เป็นการจำหน่ายน้ำมันให้กับเรือของลูกค้าที่มีความต้องการน้ำมันระหว่างที่อยู่ในต่างประเทศ ซึ่งมีทั้งเรือสัญชาติไทยและต่างประเทศ รวมไปถึงการจัดจำหน่ายให้กับ ผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงในต่างประเทศอีกด้วย โดยบริษัทจะจัดหาน้ำมันจากผู้ผลิตและ/หรือผู้ค้าน้ำมันในต่างประเทศเพื่อจัดส่งให้กับลูกค้ายังจุดหมายปลายทางในต่างประเทศ

ข. <u>การจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางบก</u>

ธุรกิจการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางบก ได้เริ่มขึ้นจากการให้บริการขนส่งน้ำมันโดยรถบรรทุกน้ำมันให้กับเรือเดินทะเลที่อยู่ระหว่างการเทียบท่า ด้วยความต้องการที่จะขยายการให้บริการให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น บริษัทจึงเล็งเห็นโอกาสที่จะให้บริการจัดจำหน่ายน้ำมันทางบก โดยให้บริการแก่ลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม และธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจขนส่งทางบก ผู้ให้บริการรถโดยสาร เป็นต้น

บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ ของบริษัท แสดงได้ดังนี้

รายได้จากการขาย (หน่วย:ล้านบาท)	**ปี 2553**		**ปี 2554**		**ปี 2555**		**งวด 6 เดือนแรกปี 2556**	
	มูลค่า	**ร้อยละ**	**มูลค่า**	**ร้อยละ**	**มูลค่า**	**ร้อยละ**	**มูลค่า**	**ร้อยละ**
การจำหน่ายทางทะเล	1,512.28	97.00%	2,332.17	93.27%	2,457.49	94.31%	1,188.39	92.28%
- ในประเทศ	*913.02*	*58.56%*	*1,575.38*	*63.01%*	*1,346.84*	*51.69%*	*715.46*	*55.56%*
- ระหว่างประเทศ	*261.03*	*16.74%*	*252.01*	*10.08%*	*216.13*	*8.29%*	*135.30*	*10.51%*
- ต่างประเทศ	*338.23*	*21.70%*	*504.78*	*20.19%*	*894.52*	*34.33%*	*337.63*	*26.22%*
การจำหน่ายทางบก	46.72	3.00%	168.15	6.73%	148.32	5.69%	99.44	7.72%
รวม	1,558.99	100.00%	2,500.32	100.00%	2,605.81	100.00%	1,287.83	100.00%

ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ ของบริษัท แสดงได้ดังนี้

ปริมาณขาย หน่วย:ล้านลิตร	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		งวด 6 เดือนแรกปี 2556	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
การจำหน่ายทางทะเล	75.46	97.61%	91.46	93.58%	91.25	94.39%	46.01	92.49%
- ในประเทศ	*44.55*	*57.62%*	*62.12*	*63.55%*	*49.01*	*50.69%*	*26.97*	*54.22%*
- ระหว่างประเทศ	*14.12*	*18.27%*	*9.89*	*10.12%*	*8.93*	*9.23%*	*6.20*	*12.47%*
- ต่างประเทศ	*16.79*	*21.72%*	*19.45*	*19.90%*	*33.32*	*34.46%*	*12.83*	*25.80%*
การจำหน่ายทางบก	1.85	2.39%	6.28	6.42%	5.42	5.61%	3.74	7.51%
รวม	77.31	100.00%	97.74	100.00%	96.67	100.00%	49.75	100.00%

โดยในการจำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ ของบริษัทนั้น บริษัทจะดำเนินการผ่านผู้แทนการขาย (Sales Representative) ของบริษัท ซึ่งจะมีการแบ่งกลุ่มลูกค้าในความรับผิดชอบของผู้แทนการขายแต่ละรายอย่างชัดเจน ผู้แทนการขายจะดำเนินการติดต่อลูกค้า ทั้งที่เป็นผู้ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงโดยตรง (End User) และพ่อค้าคนกลาง (Wholesaler) เพื่อนำน้ำมันไปจำหน่ายต่อให้กับผู้ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงอีกทอดหนึ่ง รวมไปถึงตัวแทนของเรือต่างประเทศ (Ship Agent) ต่างๆ ซึ่งดูแลอำนวยความสะดวกและประสานงานระหว่างเรือต่างประเทศซึ่งเข้ามาในน่านน้ำไทย กับหน่วยงานต่างๆ ทั้งราชการและเอกชนของไทย ปัจจุบันบริษัทมีผู้แทนการขาย จำนวน 2 คน (ไม่รวมผู้จัดการฝ่ายขาย) ซึ่งผู้แทนการขายแต่ละคนของบริษัทเป็นผู้แทนการขายที่มีประสบการณ์ในการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าที่อยู่ภายใต้การดูแลของตน

3.1.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจัดหาและจัดจำหน่าย การขนส่ง การควบคุมคุณภาพสินค้าและการป้องกันความเสี่ยงขณะขนส่ง

- *กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย*

การจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางทะเล

ในกลุ่มของผลิตภัณฑ์น้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นที่จัดจำหน่ายทางทะเล กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ เรือเดินทะเลประเภทต่างๆ เช่น เรือขนส่งน้ำมัน เรือบรรทุกสินค้า เรือประมง และเรือบริวารของแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ เช่น เรือลำเลียงวัสดุอุปกรณ์/เครื่องอุปโภคบริโภค (Supply & Service Boat) และเรือโดยสารพนักงานแท่นขุดเจาะ (Crew Boat) เป็นต้น และพ่อค้าคนกลาง (Wholesaler) ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้แก่เรือประเภทต่างๆ โดยบริษัทจะให้บริการแก่เรือที่เป็นผู้ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงโดยตรง (End User) และเรือที่เป็นลูกค้าของพ่อค้าคนกลาง เหล่านี้ซึ่งทอดสมออยู่กลางทะเลหรือจอดอยู่ที่ท่าเทียบเรือ

การจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางบก

กลุ่มลูกค้าของการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางบก ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม กลุ่มลูกค้าในธุรกิจอื่นๆ เช่น ผู้ประกอบธุรกิจรถโดยสาร และผู้ประกอบการรถขนส่งขนาดต่างๆ เป็นต้น รวมถึง การจำหน่ายสินค้าให้แก่พ่อค้าคนกลาง (Wholesaler) ด้วย

ปริมาณการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้กับกลุ่มลูกค้าต่างๆ ของบริษัท มีดังนี้

(หน่วย: ล้านลิตร)	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		งวด 6 เดือนแรกปี 2556	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
จำหน่ายทางทะเล	63.40	97.17%	75.96	92.37%	71.44	92.37%	34.47	90.38%
เรือบรรทุกน้ำมัน (Tanker)	*31.14*	*47.72%*	*30.42*	*36.99%*	*30.66*	*39.64%*	*11.83*	*31.02%*
เรือบริวารแท่นขุดเจาะ	*17.74*	*27.19%*	*27.38*	*33.29%*	*25.35*	*32.77%*	*14.97*	*39.24%*
เรือประเภทอื่นๆ	*14.53*	*22.26%*	*18.17*	*22.09%*	*15.44*	*19.96%*	*7.67*	*20.11%*
จำหน่ายทางบก	1.85	2.83%	6.28	7.63%	5.90	7.63%	3.67	9.62%
รวม	65.25	100.00%	82.24	100.00%	77.34	100.00%	38.15	100.00%

หมายเหตุ : ปริมาณไม่รวมน้ำมันเบนซิน ซึ่งจำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นของบริษัทจะเป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าประเภทเรือบรรทุกน้ำมัน และเรือบริวารแท่นขุดเจาะ ซึ่งปริมาณการจำหน่ายจะขึ้นกับสภาพภูมิอากาศในทะเลที่มีผลต่อความสามารถในการขนส่งสินค้าหรือการปฏิบัติงานบนแท่นขุดเจาะ ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 4 ต่อเนื่องถึงไตรมาสที่ 1 ของปีถัดไปจะเป็นช่วงที่มีความถี่ในการเกิดมรสุมในอ่าวไทยค่อนข้างสูง ซึ่งจะเป็นผลให้การจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นของลูกค้าประเภทเรือบรรทุกน้ำมัน และเรือบริวารแท่นขุดเจาะมีปริมาณต่ำกว่าช่วงอื่นๆ ของปี

ปริมาณการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้กับผู้ใช้สินค้าโดยตรง (End User) และจำหน่ายให้แก่พ่อค้าคนกลาง (Wholesaler) ของบริษัท มีดังนี้

(หน่วย: ล้านลิตร)	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		งวด 6 เดือนแรกปี 2556	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
จำหน่ายทางทะเล:	63.40	97.17%	75.96	92.37%	71.44	92.37%	34.47	90.38%
End User	*30.95*	*47.44%*	*36.75*	*44.69%*	*36.16*	*46.75%*	*27.37*	*71.76%*
Wholesaler	*32.45*	*49.73%*	*39.21*	*47.68%*	*35.28*	*45.62%*	*7.10*	*18.62%*
จำหน่ายทางบก:	1.85	2.83%	6.28	7.63%	5.90	7.63%	3.67	9.62%
End User	*1.85*	*2.83%*	*0.40*	*0.49%*	*4.87*	*6.30%*	*1.62*	*4.23%*
Wholesaler	-	*0.00%*	*5.87*	*7.14%*	*1.03*	*1.33%*	*2.06*	*5.39%*
รวม	65.25	100.00%	82.24	100.00%	77.34	100.00%	38.15	100.00%

หมายเหตุ : ปริมาณไม่รวมน้ำมันเบนซิน ซึ่งจำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ

- **การจัดหาสินค้า**

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น เมื่อบริษัทได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าแล้ว บริษัทจะดำเนินการติดต่อผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ (“Supplier”) เพื่อจัดหาสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทจัดหาต้องเป็นน้ำมันเชื้อเพลิงที่ได้คุณลักษณะและมาตรฐานตรงตามที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า ซึ่งบริษัทจะทำการสั่งซื้อน้ำมันจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ในประเทศ ได้แก่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด บริษัท เชฟรอน (ไทย) จำกัด บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น โดยบริษัทผู้ผลิตน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละรายเป็นบริษัทที่มีขนาดใหญ่ มีกำลังการผลิตสูงและต่อเนื่อง อีกทั้งยังผลิตน้ำมันเชื้อเพลิงด้วยเครื่องมือและเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย ทำให้ได้คุณภาพของสินค้าที่ได้มาตรฐานสากล ตรงตามความต้องการของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทสามารถจัดหาสินค้าจากผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ เนื่องจากผู้ค้าเหล่านี้สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตน้ำมันเชื้อเพลิงในปริมาณที่สูง ทำให้ในบางกรณี ผู้ค้าเหล่านี้สามารถจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่บริษัทจะจัดหาได้จากผู้ผลิตน้ำมันเชื้อเพลิงโดยตรง โดยในกรณีเช่นนี้ บริษัทอาจทำการจัดซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงต่อจากผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงเหล่านี้ เพื่อให้ได้ราคาที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้า ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ในการเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันด้านราคาของบริษัท

ในส่วนของน้ำมันหล่อลื่น จะมีลักษณะในการจัดหาผลิตภัณฑ์เช่นเดียวกันกับน้ำมันเชื้อเพลิง โดยบริษัทจะทำการจัดหาจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ในประเทศ รวมไปถึงผู้ผลิตน้ำมันหล่อลื่นอื่นๆ ที่มีตราสินค้าเป็นที่ยอมรับในด้านคุณภาพและมาตรฐานของน้ำมันหล่อลื่นในระดับสากล เช่น PTT และ Shell เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทมีการกำหนดอำนาจในการอนุมัติสำหรับการออกใบสั่งซื้อและการจ่ายเงินชำระค่าจัดหาสินค้าและ/หรือบริการ ดังต่อไปนี้

รายการ	จำนวน/มูลค่ารายการ	ผู้มีอำนาจอนุมัติหลัก	ผู้มีอำนาจทดแทน
อนุมัติการสั่งซื้อสินค้า เพื่อจำหน่าย/บริการ	100 ล้านบาทขึ้นไป	คณะกรรมการบริษัท	-
	50 – 100 ล้านบาท	ประธานกรรมการบริหาร และ กรรมการผู้จัดการ	-
	ไม่เกิน 50 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงินและผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า
	ไม่เกิน 3 ล้านบาท	ผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า	-
การอนุมัติการจัดจ้างรายการที่เกี่ยวเนื่องกับการสั่งซื้อสินค้าเพื่อจำหน่าย/บริการ อาทิ ค่าขนส่ง และค่า Survey เป็นต้น	10 ล้านบาทขึ้นไป	คณะกรรมการบริษัท	-
	ไม่เกิน 10 ล้านบาท	ประธานกรรมการบริหาร และ กรรมการผู้จัดการ	-
	ไม่เกิน 5 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงินและผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า
	ไม่เกิน 0.3 ล้านบาท	ผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า	-
อนุมัติรายการจ่ายเงินค่าซื้อสินค้าเพื่อจำหน่าย/ บริการ	3 ล้านบาทขึ้นไป	กรรมการผู้จัดการ	-
	ไม่เกิน 3 ล้านบาท	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	-
การจ่ายเงินค่าขนส่ง ,ค่า Survey และอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการสั่งซื้อสินค้าเพื่อจำหน่าย/บริการ	1 ล้านบาทขึ้นไป	กรรมการผู้จัดการ	-
	ไม่เกิน 1 ล้านบาท	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	-
การอนุมัติรายการจ่ายตามสัญญาจัดซื้อ จัดจ้างที่ได้รับอนุมัติแล้ว	ทุกรายการ	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	-

- **การจัดจำหน่ายสินค้า**

บริษัทจะได้รับราคาขายสินค้าจากผู้ผลิตและผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทติดต่อซื้อขายด้วยแต่ละรายเป็นรายวัน โดยราคาที่ได้จากผู้ผลิตและผู้ค้าแต่ละรายจะมีความแตกต่างกันไปตามปริมาณการสั่งซื้อ นอกจากนี้ บริษัทยังต้องคำนึงถึงระยะทางในการรับและส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าอีกด้วย เนื่องจากต้นทุนการขนส่งจะผันแปรไปตามระยะทางที่แตกต่างกัน บริษัทจึงต้องพิจารณาเลือกซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันที่เสนอราคาที่เหมาะสมและมีจุดจ่ายน้ำมันที่ตั้งอยู่ใกล้กับจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการ เพื่อให้สามารถทำการเสนอราคาจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าให้ได้ในราคาที่สามารถแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นได้และเพื่อให้บริษัทมีกำไรสูงที่สุด

ในการจัดจำหน่ายน้ำมันของบริษัทนั้น จะมีทั้งลักษณะจำหน่ายให้กับผู้ใช้น้ำมันเชื้อเพลิง (End User) โดยตรง และจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง (Wholesaler) เพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้กับผู้ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงอีกทอดหนึ่ง รวมไปถึงตัวแทนของเรือต่างประเทศ (Ship Agent) ต่างๆ ซึ่งดูแลอำนวยความสะดวกและประสานงานระหว่างเรือต่างประเทศซึ่งเข้ามาในน่านน้ำไทย กับหน่วยงานต่างๆ ทั้งราชการและเอกชนของไทย ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่บริษัทมีการจำหน่ายให้กับผู้ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงโดยตรง คือ กลุ่มเรือบรรทุกน้ำมัน สำหรับกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ รวมถึงเรือเดินทะเลประเภทอื่นๆ บริษัทจะมีการจัดจำหน่ายทั้งให้กับผู้ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงโดยตรงและจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง เช่นเดียวกันกับการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงทางบก

นอกจากนี้ บริษัทยังมีสัญญาซื้อขายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิดกับบริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) ในการซื้อขายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิด ตามราคาที่ตกลงกัน

- **การขนส่งและการป้องกันความเสี่ยงขณะขนส่ง**

สำหรับในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการที่จะให้บริษัททำการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้ากำหนดนั้น หาก Supplier ไม่มีบริการขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตามสถานที่ที่กำหนดได้ หรือมีต้นทุนค่าขนส่งที่สูงกว่าที่บริษัทสามารถจัดหาเองได้ บริษัทจะว่าจ้างผู้ให้บริการขนส่งทำการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า สำหรับการขนส่งน้ำมันทางทะเล บริษัทได้จัดจ้างเรือบรรทุกน้ำมันจากบุคคลภายนอก ซึ่งมีขนาดประมาณ 30,000 ลิตร ถึง 1 ล้านลิตร ซึ่งเหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อน้ำมันของลูกค้าของบริษัท อนึ่ง บริษัทมีการจัดจ้างเรือจากกลุ่มนทลินสำหรับขนส่งน้ำมันให้กับลูกค้าเพียงรายเดียวซึ่งอยู่ต่างประเทศและมีปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งสูง เพราะเรือขนส่งของกลุ่มนทลินนั้นเป็นเรือขนส่งน้ำมันที่มีขนาดใหญ่ (ขนาด 2.5 ล้านลิตร ถึง 300 ล้านลิตร) ซึ่งวัตถุประสงค์ของการใช้เรือของกลุ่มนทลินนั้น ใช้สำหรับการขนส่งน้ำมันปริมาณมาก เช่น การขนส่งน้ำมันจากคลังหนึ่งสู่อีกคลังหนึ่ง หรือจากแท่นขุดเจาะมายังคลัง รวมไปถึงการขนส่งน้ำมันข้ามประเทศ

ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลาการให้บริการ ฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัทจะรับผิดชอบในการเป็นผู้ติดต่อและประสานงานกับลูกค้าและผู้ให้บริการขนส่งสินค้า อีกทั้ง บริษัทมีนโยบายที่จะทำการส่งผู้ควบคุมการจัดส่งของบริษัท (Inspector) ขึ้นประจำการบนยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งตั้งแต่รับน้ำมันที่คลังต้นทางไปจนถึงจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการ เพื่อให้แน่ใจว่าสินค้ามีคุณลักษณะตามที่ลูกค้าต้องการ มีปริมาณที่ครบถ้วน และนำส่งถึงมือลูกค้าตรงตามเวลาที่กำหนด เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและไว้วางใจในการสั่งซื้อสินค้ากับบริษัท อนึ่ง บริษัทอาจพิจารณาจัดจ้างผู้ควบคุมและตรวจสอบการขนส่งน้ำมันอิสระ (Inspector & Auditor) เพื่อดำเนินการแทนผู้ควบคุมการจัดส่งของบริษัท ในกรณีที่ลูกค้าร้องขอหรือกรณีที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นสมควรให้จัดจ้างผู้ควบคุมและตรวจสอบการขนส่งน้ำมันอิสระ

บริษัทจัดส่งน้ำมันให้กับลูกค้าผ่าน 2 ช่องทาง ได้แก่ ทางเรือขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิง สำหรับลูกค้าที่จอดเรืออยู่กลางทะเล หรือเรือที่เทียบท่าอยู่ และทางรถบรรทุกน้ำมันเชื้อเพลิง สำหรับลูกค้าที่จอดเรือเทียบท่า และลูกค้าที่จำหน่ายน้ำมันทางบก ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมและธุรกิจต่างๆ

ทั้งนี้ ในการว่าจ้างผู้ให้บริการขนส่งนั้น บริษัทได้ทำสัญญาจ้างขนส่งกับผู้ให้บริการขนส่งทุกรายทั้งทางทะเลและทางบก ซึ่งผู้ขนส่งแต่ละรายจะต้องมีการทำประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงทุกประเภท (All Risks) และหากมีการสูญหายของสินค้า การปลอมปนหรือการเสื่อมคุณภาพของสินค้าระหว่างการขนส่ง และหากเกิดความเสียหายใดๆ กับสินค้า รวมถึงบุคคลที่ 3 และสภาพแวดล้อม ผู้ให้บริการขนส่งต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับบริษัท นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างขนส่งยังมีการระบุค่าขนส่งไปยังจุดหมายปลายทางต่างๆ ไว้อย่างชัดเจน จึงทำให้บริษัทสามารถบริหารต้นทุนในการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ผู้ให้บริการขนส่งที่ทางบริษัทว่าจ้างนั้น มีประวัติในการจัดส่งสินค้าที่ดีตลอดการดำเนินการให้บริการขนส่งที่ผ่านมา

ทั้งนี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า บริษัทมีฝ่ายบริการลูกค้า (Customer Service) คอยติดต่อประสานงานกับลูกค้าตลอดเวลาภายหลังจากที่ลูกค้าได้ส่งคำสั่งซื้อเข้ามายังบริษัทจนลูกค้าได้รับสินค้าที่สั่งซื้อไว้ และในกรณีที่มีการจำหน่ายน้ำมันระหว่างประเทศ (International) ให้กับเรือในประเทศที่เดินทางออกนอกประเทศหรือเรือต่างประเทศที่เข้ามาเติมน้ำมันในประเทศก่อนจะเดินทางต่อไปยังประเทศอื่นๆ บริษัทจะต้องดำเนินการเกี่ยวกับพิธีการศุลกากรรวมถึงการแจ้งการส่งออกน้ำมันเพื่อขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มจากกรมสรรพากรในภายหลังจากที่เรือที่ทำการจัดส่งน้ำมันให้เดินทางออกนอกประเทศแล้ว

- **การควบคุมคุณภาพสินค้า**

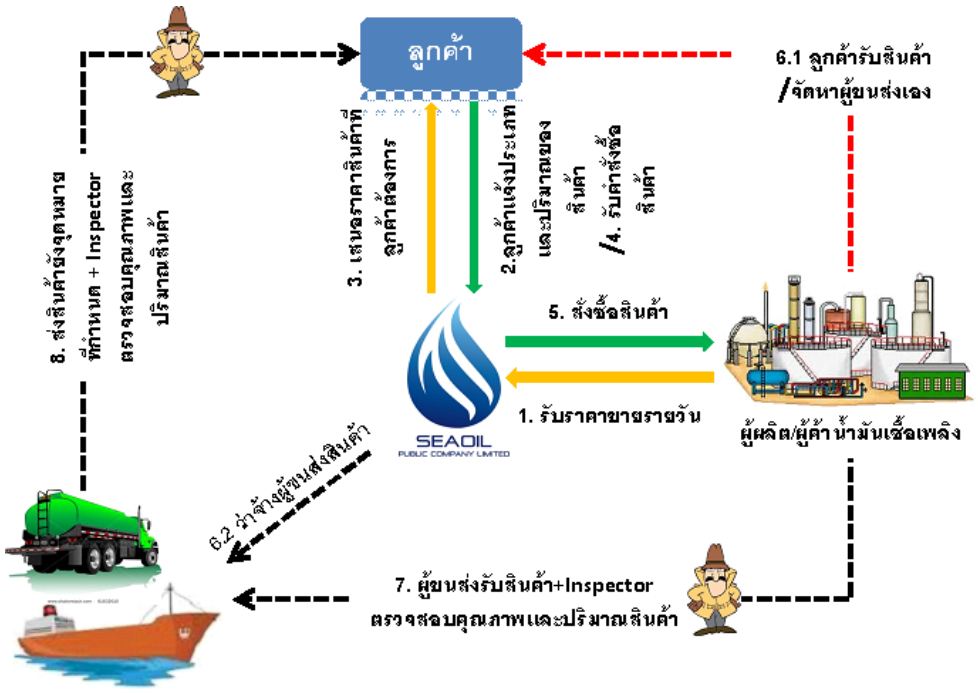
บริษัทมีมาตรการในการตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่รัดกุม เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าตรงกับคุณลักษณะที่ได้กำหนดไว้ โดยก่อนที่น้ำมันจะถูกบรรจุลงในถังเก็บน้ำมันของยานพาหนะ เจ้าหน้าที่ของผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงจะทำการตรวจสอบคุณลักษณะ และระดับของน้ำมันเชื้อเพลิงร่วมกับ Inspector และเจ้าหน้าที่ตรวจสอบของผู้ขนส่งทุกครั้ง จากนั้นจะทำการปิดผนึกด้วยตราตะกั่วที่ฝาถัง รวมถึงวาล์วเปิดปิดตามจุดต่างๆ ที่กำหนด โดยตราตะกั่วนี้จะถูกทำลายโดยเจ้าหน้าที่ของลูกค้า ณ ปลายทางเท่านั้น ซึ่งเมื่อทำลายตราตะกั่วออกแล้ว เจ้าหน้าที่ผู้รับสินค้าของลูกค้า ร่วมกับเจ้าหน้าที่ตรวจสอบของพาหนะที่ขนส่งและ Inspector จะทำการตรวจสอบคุณลักษณะและระดับของน้ำมันเชื้อเพลิงในยานพาหนะที่ใช้ขนส่ง หากพบว่าประเภทของน้ำมันที่ส่งมอบไม่ถูกต้อง หรือมีปริมาณไม่ครบถ้วนตามคำสั่งซื้อ เจ้าหน้าที่ผู้รับสินค้าจะดำเนินการแจ้ง Inspector และหากสินค้าที่จัดส่งไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อ ลูกค้าสามารถส่งคืนสินค้า พร้อมทั้งเรียกเงินชดเชยต่อบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทจะสามารถเรียกค่าเสียหายนั้นคืนได้ทั้งจำนวนจาก Supplier หรือผู้ให้บริการขนส่ง แล้วแต่ผู้ใดจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความผิดพลาดที่เกิดขึ้น ในกรณีที่ปริมาณของสินค้าไม่ครบถ้วน Inspector ของบริษัทจะทำการตรวจสอบหาสาเหตุของความคลาดเคลื่อนของปริมาณของสินค้า และดำเนินการเจรจากับลูกค้า หรือหาผู้รับผิดชอบในความผิดพลาดดังกล่าว ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการจัดส่งสินค้า ณ ขณะใดขณะหนึ่ง ที่มากกว่าจำนวนของ Inspector ของบริษัทที่มีอยู่ ทางบริษัทจะทำการจัดลำดับความสำคัญของการจัดส่ง Inspector ให้กับลูกค้า ตามความสำคัญจากมากไปน้อย ดังนี้ 1). มีการร้องขอจากลูกค้าหรือผู้แทนการขาย 2). ลูกค้าที่เคยมีปัญหาในการจัดส่ง 3). ลูกค้ารายใหม่ ที่ไม่เคยจัดส่งให้มาก่อน 4). ปริมาณของสินค้าที่จัดส่งมีปริมาณมากกว่า 30,000 ลิตร ขึ้นไป

นอกจากนี้ ในบางกรณีที่ลูกค้าร้องขอให้มีการติดตามตรวจสอบการขนส่ง รวมไปถึงการควบคุมคุณภาพของสินค้า หรือในกรณีที่มีการจัดจำหน่ายน้ำมันในปริมาณที่สูงมาก บริษัทจะว่าจ้างผู้ตรวจสอบอิสระ (Surveyor) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการอิสระ

ที่ทำหน้าที่แทนผู้ซื้อและผู้ขายในการตรวจสอบการจัดส่งสินค้าให้ถูกต้องตามปริมาณและคุณลักษณะที่ตกลงซื้อขายกัน โดย Surveyor จะตรวจสอบตั้งแต่กระบวนการรับน้ำมันจากคลังสินค้า เดินทางร่วมไปกับเรือขนส่ง และตรวจสอบการจัดส่งน้ำมันให้แก่ลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าปริมาณและคุณลักษณะของน้ำมันเชื้อเพลิงตรงตามที่ลูกค้าต้องการ ทั้งนี้ การจ้าง Surveyor กระทำเป็นคราวๆ เช่น กรณีที่ลูกค้าร้องขอให้มี Surveyor กรณีที่มีการสั่งซื้อปริมาณสูงเพื่อป้องกันการสูญหาย กรณีส่งให้ลูกค้ารายใหม่ หรือลูกค้าที่เคยมีปัญหาในการจัดส่ง เป็นต้น

นอกจากนั้น เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าว่าได้รับน้ำมันที่มีคุณภาพปราศจากการปลอมปน บริษัทได้มีการสุ่มเก็บตัวอย่างน้ำมันเชื้อเพลิงที่ทำการจัดส่งให้กับลูกค้า เพื่อทำการตรวจสอบคุณสมบัติของน้ำมัน ในกรณีที่ลูกค้ามีการร้องขอหรือมีการทักท้วงจากลูกค้าในเรื่องของคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัททำการจัดหาและจัดส่งให้ โดยในการเก็บตัวอย่างน้ำมันเชื้อเพลิงนั้น บริษัทจะทำการเก็บรักษาไว้ 1 ชุด และจะให้ลูกค้าและผู้ขนส่งทำการเก็บรักษาตัวอย่างไว้อีกฝ่ายละ 1 ชุด เช่นกัน

<u>แผนภาพสรุปขั้นตอนการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงโดยสังเขป</u>



ขั้นตอนการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. ผู้ผลิตและผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงจะทำการส่งราคาของผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ให้กับบริษัททุกวัน
2. ลูกค้าแจ้งความต้องการในการสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิง ทั้งประเภทของสินค้าและปริมาณน้ำมันเชื้อเพลิงในการสั่งซื้อให้บริษัททราบ
3. บริษัทจะทำการเสนอราคาสินค้าให้กับลูกค้า รวมถึงเงื่อนไขในการสั่งซื้ออื่นๆ เช่น สถานที่และเวลาในการจัดส่ง เป็นต้น ซึ่งบริษัทจะเสนอราคาขายให้กับลูกค้า โดยพิจารณาจากราคาต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิงที่ได้รับจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงที่เสนอราคาของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการที่ต่ำที่สุด และต้นทุนต่างๆ ของบริการตามเงื่อนไขในการสั่งซื้อของลูกค้า
4. ภายหลังจากลูกค้ารับราคาขายแล้วและตกลงจะทำการสั่งซื้อ ลูกค้าจะทำการส่งคำสั่งซื้อสินค้ามายังบริษัท

5. บริษัทจะดำเนินการส่งคำสั่งซื้อไปยังผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงที่เสนอราคาต่ำสุดที่ใช้เป็นราคาอ้างอิงในการกำหนดราคาเสนอขายให้กับลูกค้า รวมถึงระบุเงื่อนไขในการจัดส่งไปพร้อมกับคำสั่งซื้อ
6. การขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับลูกค้า
   6.1 ในกรณีที่ลูกค้ารับสินค้าเอง ลูกค้าจะต้องแจ้งชื่อผู้ไปรับสินค้าและทะเบียนยานพาหนะที่จะใช้ในการรับสินค้ามาพร้อมกับคำสั่งซื้อสินค้า เพื่อบริษัทจะได้แจ้งให้คลังสินค้าทราบ
   6.2 ในกรณีที่บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการขนส่งสินค้า บริษัทจะทำการแจ้งรายละเอียดการรับสินค้า ได้แก่ ประเภทของสินค้า ปริมาณสินค้า สถานที่รับ วัน เวลา และสถานที่จัดส่งสินค้าไปยังผู้ขนส่งที่บริษัทได้ทำสัญญาจ้างไว้ เพื่อให้ผู้ขนส่งจัดหายานพาหนะที่จะใช้ในการขนส่งสินค้า
7. ในขั้นตอนการจัดส่งนั้น บริษัทมีการจัดส่ง Inspector ซึ่งเป็นตัวแทนจากบริษัท ขึ้นประจำการบนยานพาหนะที่จะใช้ในการขนส่งสินค้า ตั้งแต่คลังน้ำมันต้นทาง จนถึงจุดหมายปลายทางที่ลูกค้ากำหนดไว้ และทำการตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับน้ำมันที่ครบถ้วน ถูกต้องและมีคุณภาพ
8. ผู้ขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้ากำหนด จากนั้น ลูกค้า เจ้าหน้าที่ตรวจสอบของผู้ขนส่ง และ Inspector จะร่วมกันตรวจรับสินค้า หากสินค้าเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ลูกค้าจะลงนามในใบรับสินค้า

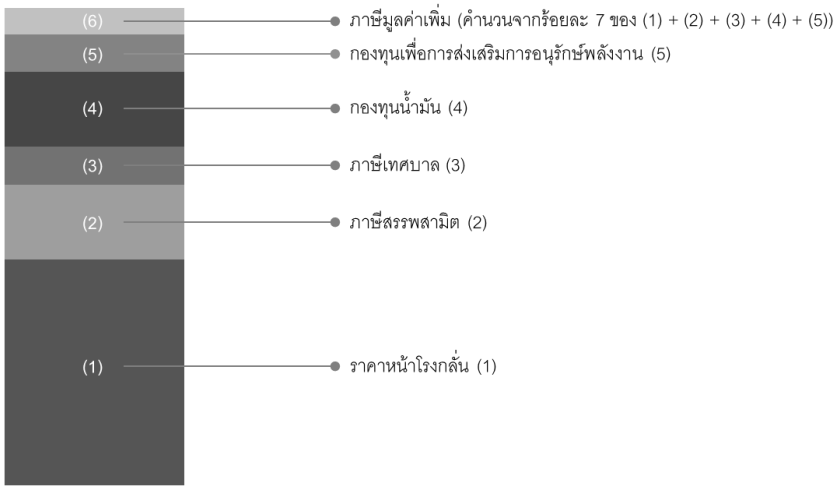
สำหรับขั้นตอนในการจำหน่ายน้ำมันหล่อลื่นนั้น จะมีลักษณะใกล้เคียงกับขั้นตอนการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ดังที่แสดงไว้ข้างต้น หากแต่จะไม่มีการรับราคาผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นเป็นรายวันดังเช่นน้ำมันเชื้อเพลิง เนื่องจากสินค้ามีอยู่มากมายหลายชนิดขึ้นอยู่กับวัตุประสงค์ในการใช้งาน ความต้องการและขนาดบรรจุของสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อ อีกทั้งน้ำมันหล่อลื่นยังมีราคาที่ค่อนข้างคงที่แตกต่างจากน้ำมันเชื้อเพลิงที่จะมีการเปลี่ยนแปลงของราคาอยู่เสมอ โดยในการจัดส่งสินค้านั้น บริษัทจะไม่มีการจัดส่ง Inspector ซึ่งเป็นตัวแทนจากบริษัทขึ้นประจำการบนยานพาหนะที่จะใช้ในการขนส่งสินค้า เนื่องจากน้ำมันหล่อลื่นมีการบรรจุลงภาชนะปิดที่มีขนาดมาตรฐานทำให้สามารถตรวจสอบและตรวจรับความครบถ้วนของสินค้าได้โดยง่าย จึงไม่จำเป็นต้องมีการจัดส่ง Inspector เพื่อตรวจสอบความครบถ้วนและคุณภาพของสินค้า

3.1.4 นโยบายการขายสินค้า

ในการกำหนดราคาขายสินค้า บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาขายสินค้าจากราคาต้นทุนขายสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนน้ำมันเชื้อเพลิง และ/หรือ น้ำมันหล่อลื่น ค่าพิธีการและศุลกากร ค่านายหน้า ค่าจ้างผู้ตรวจสอบอิสระ (Surveyor) และค่าขนส่ง เป็นต้น แต่ไม่รวมต้นทุนทางการเงิน บวกด้วยกำไรขั้นต้น (Gross Margin) หรือเรียกว่าวิธีการกำหนดราคาขายแบบ Cost Plus Pricing Method ทั้งนี้ บริษัทได้มีการกำหนดกำไรขั้นต้นไว้อัตราหนึ่ง (“กำไรขั้นต้นต่ำสุด”) ทั้งนี้ บริษัทกำหนดกำไรขั้นต้นต่ำสุดมาจากต้นทุนทางการเงินในการให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกำหนดกำไรขั้นต้นต่ำสุดโดยจำแนกออกเป็นการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงให้แก่กลุ่มเรือขนส่ง กลุ่มขนส่งทางบก และกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ เนื่องจากมีการให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาในการให้สินเชื่อที่แตกต่างกัน และสภาวะการแข่งขันที่แตกต่างกัน โดยในการตั้งราคาขายสินค้าของบริษัทจะกำหนดให้เป็นไปตามกลไกตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้และเพื่อให้มีกำไรจากการจำหน่ายสินค้าให้สูงที่สุด ณ สภาวะตลาดหนึ่งๆ โดยจะมีการทบทวนและพิจารณาความเหมาะสมของกำไรขั้นต่ำอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง โดยคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อ ทั้งนี้ ในกรณีที่จำเป็นต้องตั้งราคาขายให้มีกำไรขั้นต้นต่ำกว่ากำไรขั้นต้นต่ำสุด บริษัทได้กำหนดไว้ในนโยบายการขายว่าจะต้องได้รับการอนุมัติรายการขายนั้นๆ โดย กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการบัญชีและการเงินร่วมกันก่อน ในทุกกรณี

ซึ่งราคาขายสินค้าจะอ้างอิงกับราคาหน้าโรงกลั่น (Ex-Refinery Price) ซึ่งเคลื่อนไหวตามราคานำเข้าของน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีราคาน้ำมันที่ตลาดสิงคโปร์เป็นราคาอ้างอิง (ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน) โดยราคาขายน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทจำหน่ายให้กับลูกค้าจะขึ้นอยู่กับประเภทของลูกค้า ได้แก่ (1) การจำหน่ายน้ำมันภายในประเทศให้กับเรือที่ใช้ภายในประเทศ (Domestic) (2) การจำหน่ายน้ำมันระหว่างประเทศให้กับเรือที่เดินทางออกนอกประเทศไทย (International) และ (3) การจำหน่ายน้ำมันนอกประเทศให้กับเรือของลูกค้าทั้งสัญชาติไทยและต่างประเทศที่มีความต้องการใช้น้ำมันในต่างประเทศ โดยการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตน้ำมันในต่างประเทศ (External) เนื่องจากในโครงสร้างราคาน้ำมันเชื้อเพลิงของประเทศไทยจะมีส่วนเพิ่มที่เรียกเก็บสำหรับภาษีและเงินสมทบเข้ากองทุนน้ำมันและกองทุนเพื่อการส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน ตามภาพประกอบด้านล่าง

<u>โครงสร้างต้นทุนราคาขายส่งน้ำมันเชื้อเพลิง</u>



* แผนภาพเพื่อแสดงโครงสร้างราคาเท่านั้น โดยไม่ได้เกี่ยวข้องกับสัดส่วนของราคาแต่อย่างใด

ที่มา: บริษัท

หากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะนำน้ำมันออกไปใช้นอกประเทศ ราคาน้ำมันที่จำหน่ายให้จะแตกต่างจากราคาสำหรับลูกค้าที่ใช้น้ำมันภายในประเทศ โดยจะเป็นราคาที่ไม่รวมภาษีและเงินเรียกเก็บเข้ากองทุนน้ำมันและกองทุนเพื่อการส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน โครงสร้างราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัทจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในแต่ละประเภท สามารถจำแนกได้ดังนี้

Domestic : เป็นการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงในประเทศ เพื่อใช้ภายในประเทศ
: (1) + (2) + (3) + (4) + (5) + (6)

International : เป็นการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงในประเทศ เพื่อนำไปใช้ภายนอกประเทศ
: (1) + ภาษีมูลค่าเพิ่มของ (1)

โดยส่วนที่เป็นภาษีมูลค่าเพิ่ม บริษัทจะสามารถขอคืนจากกรมสรรพากรได้ในภายหลังพร้อมหลักฐานการเดินทางออกนอกประเทศของลูกค้าจากหน่วยงานราชการที่กำกับดูแล

External : เป็นการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ผลิตในต่างประเทศ เพื่อใช้ในต่างประเทศ ดังนั้นโครงสร้างราคา

จะแตกต่างจากโครงสร้างราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่จัดซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าในประเทศไทย (ดังโครงสร้างที่แสดงไว้ด้านบน) โดยจะมีโครงสร้างของราคาที่แตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับต้นทางของน้ำมันเชื้อเพลิงที่บริษัททำการจัดหา ทั้งนี้ สำหรับการจำหน่ายน้ำมันในลักษณะนี้ จะไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่มแต่อย่างใด

3.1.5 นโยบายการบริหารสินเชื่อ

ในการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทนั้น บริษัทจะมีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า อันเป็นกลยุทธ์หนึ่งในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการพิจารณาวงเงินและระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายนั้น บริษัทจะดำเนินการโดยคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อของบริษัท (บริษัทแต่งตั้งคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อตั้งแต่เดือนมกราคม 2555) ซึ่งมีจำนวนคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อจำนวน 4 ท่าน ได้แก่ 1). กรรมการผู้จัดการ 2). ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี 3). ผู้จัดการฝ่ายขาย และ 4). ผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า โดยคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

1).กำหนดนโยบายและข้อปฏิบัติในการบริหารสินเชื่อ

2).กำกับดูแลการให้สินเชื่อลูกค้าของบริษัท ให้เป็นไปตามนโยบาย ข้อปฏิบัติที่กำหนด และตามตารางการมอบอำนาจ

3).พิจารณาวงเงินและระยะเวลาการให้สินเชื่อของลูกค้ารายใหม่

4).พิจารณาทบทวนวงเงินและระยะเวลาการให้สินเชื่อของลูกค้าเดิม

5).พิจารณาอนุมัติรายการขายเกินวงเงินมากกว่า ร้อยละ 50 ของวงเงินสินเชื่อ (รายการขายเกินวงเงินต่ำกว่าร้อยละ 50 ของวงเงินสินเชื่อจะต้องได้รับการอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการ)

โดยในการพิจารณาในการเปิดบัญชีซื้อขายสินค้าของลูกค้ารายใหม่นั้น เพื่อให้มั่นใจถึงความสามารถในการชำระเงินและสถานะทางการเงินของลูกค้ารายใหม่ รวมไปถึงการกำหนดวงเงินสินเชื่อเบื้องต้นให้กับลูกค้ารายใหม่ คณะทำงานจะมีขั้นตอนในการพิจารณาเปิดบัญชีซื้อขายสำหรับลูกค้ารายใหม่ มีรายละเอียดดังนี้

1). ตรวจสอบสถานะทางการเงิน และเอกสารสำคัญต่างๆ ของลูกค้า ได้แก่ หนังสือรับรองอายุไม่เกิน 6 เดือน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและทะเบียนบ้านของกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ตัวอย่างลายมือชื่อของกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม งบการเงินตรวจสอบแล้วปีล่าสุด แบบ ภ.พ. 20 รวมถึงแผนที่ตั้งของสำนักงานของลูกค้ารายนั้น

2). ผู้แทนขายและฝ่ายบริการลูกค้าจัดทำแบบฟอร์มพร้อมรายละเอียด และการวิเคราะห์เพื่อนำเสนอคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อ

3). การอนุมัติวงเงินและระยะเวลาการให้สินเชื่อ จะเป็นไปตามตารางการมอบอำนาจอนุมัติ (Limit of Authority)

4). ฝ่ายบริการลูกค้าทบทวนวงเงินและจัดเกรดให้กับลูกค้าเมื่อมีการซื้อและมีการชำระเงินแล้วระยะเวลาหนึ่ง

สำหรับในการพิจารณาจัดเกรดลูกค้าปัจจุบันนั้น จะพิจาณาตามปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1). ปริมาณการขาย (ลิตร/เดือน)

2). รายได้ (บาท/เดือน)

3). จำนวนวันในการชำระเงินเฉลี่ย และ

4). กำไรขั้นต้นของลูกค้ารายนั้นๆ (บาท/เดือน)

ซึ่งบริษัทจะให้น้ำหนักกับแต่ละปัจจัยไม่เท่ากัน โดยจะให้น้ำหนักกับปัจจัยด้านจำนวนวันในการชำระเงินเฉลี่ยมากที่สุด ทั้งนี้ จะทำการพิจารณาจัดเกรดลูกค้าแยกตามกลุ่มลูกค้า เนื่องจากลูกค้าแต่ละกลุ่มจะมีปริมาณการขาย ยอดขาย และกำไรขั้นต้น ที่แตกต่างกัน และคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อจะพิจารณาทบทวนการจัดเกรดทุกๆ 6 เดือน หรือทบทวนเป็นกรณีพิเศษสำหรับลูกค้ารายที่มีสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป

ทั้งนี้ ในการขายสินค้าให้กับลูกค้าที่ได้รับการพิจารณาวงเงินและระยะเวลาการให้สินเชื่อไว้แล้ว ทางฝ่ายบริการลูกค้าจะควบคุมดูแลการขายไม่ให้เกินกว่าวงเงินสินเชื่อที่ลูกค้าได้รับ และจะมีการพิจารณาประวัติการชำระเงินของลูกค้าประกอบการขายเครดิตทุกครั้ง อนึ่ง บริษัทอาจทำการพิจารณาขายสินค้าให้กับลูกค้าเกินวงเงินได้ โดยจะอ้างอิงตามเกรดของลูกค้าที่บริษัทได้พิจารณาไว้ โดยลูกค้าแต่ละเกรดจะมีการกำหนดสัดส่วนการขายเกินวงเงินได้ไม่เกินสัดส่วนที่กำหนด

โดยทุกครั้งก่อนที่จะมีการขายสินค้าเกินวงเงินให้แก่ลูกค้านั้น จะต้องได้รับการอนุมัติการขายจากบุคคลที่มีอำนาจตามตารางมอบอำนาจอนุมัติก่อนเสมอ ซึ่งผู้แทนการขายที่ดูแลลูกค้ารายที่จะทำการขายสินค้าเกินกว่าวงเงินนั้น จะต้องนำเสนอถึงเหตุผลในการขออนุมัติการขายเกินวงเงินประกอบการขออนุมัติด้วย

ทั้งนี้ คณะทำงานจะทำการพิจารณาทบทวนวงเงินและระยะเวลาการให้สินเชื่อให้กับลูกค้าเมื่อสถานการณ์ของลูกค้ารายนั้นๆ เปลี่ยนแปลงไป เช่น การเปลี่ยนแปลงไปของการชำระเงิน หรือ ยอดขาย เป็นต้น คณะทำงานพิจารณาสินเชื่ออาจพิจารณาหยุดการขายโดยการให้วงเงินสินเชื่อกับลูกค้าก่อน เมื่อลูกค้ามีประวัติการชำระเงินไม่ดี เช่น เริ่มมีการผิดนัดชำระ มีการส่งหนังสือติดตามหนี้มากกว่า 1 ครั้ง เป็นต้น และจะมีการพิจารณาทบทวนวงเงินให้กับลูกค้าที่ไม่มีการเคลื่อนไหวมากกว่า 6 เดือน ที่กลับมาทำการซื้อขายใหม่ โดยพิจารณาสถานะทางการเงินของลูกค้าว่ามีการเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่ ก่อนจะพิจารณาวงเงินและระยะเวลาการให้สินเชื่อใหม่ หรือ ในกรณีที่ลูกค้ามีประวัติการชำระเงินดีและมียอดขายเพิ่มขึ้น อาจทำการขยายวงเงินให้แก่ลูกค้าได้

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกค้ามีความประสงค์ที่จะขอเพิ่มวงเงินจากที่คณะทำงานพิจารณาสินเชื่อได้กำหนดไว้ อาจขอให้ลูกค้านำสินทรัพย์หรือหลักประกันอื่นๆ มาค้ำประกันเพื่อขอวงเงินสินเชื่อเพิ่ม โดยคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อจะดำเนินการพิจารณาถึงความเหมาะสมของสินทรัพย์หรือหลักประกันเป็นรายๆ ไป

ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดขั้นตอนในการติดตามการชำระเงินไว้ในนโยบายการบริหารสินเชื่อ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1). ผู้แทนการขายดำเนินการติดตามการชำระเงิน โดยเริ่มจากการติดตามสอบถามทางโทรศัพท์ และขอพบลูกค้า

2). เมื่อมีการค้างชำระเกินกว่า 15 วัน โดยไม่มีการนัดชำระเงินหรือรับเช็ค ให้หัวหน้าแผนกการเงินดำเนินการส่งหนังสือติดตามหนี้ครั้งที่ 1 โดยจัดส่งทางไปรษณีย์ตอบรับ ระบุให้ชำระเงินภายใน 7 วันนับจากวันที่ได้รับหนังสือติดตามหนี้

3). หากยังไม่ได้รับการชำระหนี้ หรือ ไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ หลังจากวันที่ระบุให้ชำระหนี้ตามหนังสือติดตามหนี้ครั้งที่ 1 ให้หัวหน้าแผนกการเงินส่งหนังสือติดตาม ครั้งที่ 2 โดยจัดส่งทางไปรษณีย์ตอบรับ ระบุให้ชำระเงินภายใน 7 วันนับจากวันที่ได้รับหนังสือติดตามหนี้ พร้อมเรียกเก็บดอกเบี้ยนับตั้งแต่วันที่ครบกำหนดชำระจนถึงวันที่ระบุให้ชำระในหนังสือติดตามหนี้ครั้งที่ 2

4). หากยังไม่ได้รับการชำระหนี้หลังจากการส่งหนังสือติดตามหนี้ครั้งที่ 2 ให้หัวหน้าแผนกการเงินติดต่อเจรจากับลูกค้าเพื่อติดตามการชำระหนี้ให้ถึงที่สุดก่อน หากยังไม่มีการชำระหนี้เป็นระยะเวลานานกว่า 30 วัน หลังจากวันที่ระบุให้ชำระในหนังสือติดตามหนี้ครั้งที่ 2 ให้ผู้แทนการขายรวบรวมเอกสาร ใบแจ้งหนี้ที่ค้างชำระให้ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน เพื่อเสนอขออนุมัติจากคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อให้ดำเนินการทางกฎหมายต่อไป เมื่อได้รับการอนุมัติจากคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อแล้ว ให้เลขานุการบริษัทส่งเรื่องให้ทนายความดำเนินคดีตามกฎหมายต่อไป ทั้งนี้ ในการพิจารณาจำหน่ายเป็นหนี้สูญนั้น ผู้จัดการฝ่ายการบัญชีและการเงินเสนอคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อ หรือ คณะกรรมการบริหาร แล้วแต่กรณี เพื่อขออนุมัติจำหน่ายเป็นหนี้สูญตามหลักเกณฑ์การพิจารณาจำหน่ายหนี้สูญ

รายละเอียดตารางการมอบอำนาจอนุมัติ (Limit of Authority) ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารสินเชื่อ

รายการ	จำนวน/มูลค่ารายการ	ผู้อนุมัติหลัก	ผู้มีอำนาจทดแทน
การอนุมัติวงเงินและระยะเวลาการให้สินเชื่อ (Credit Limit & Credit Term)	ทุกรายการ	เกินกึ่งหนึ่งของคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อ	-
การอนุมัติรายการขายเงินสด	ทุกรายการ	ผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน
การอนุมัติรายการขายที่ไม่เกินวงเงินเครดิต	ทุกรายการ	ผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน
การอนุมัติรายการขายที่เกินวงเงินเครดิต	เกินวงเงินมากกว่าร้อยละ 50 ของวงเงินเครดิต	เกินกึ่งหนึ่งของคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อ	-
	เกินวงเงินไม่มากกว่าร้อยละ 50 ของวงเงินเครดิต	กรรมการผู้จัดการ	-

ทั้งนี้ ในช่วงปี 2553 – ปี 2555 และ ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมียอดขายที่ถูกตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญแบ่งตามกลุ่มลูกค้าต่างๆ ได้ ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		งวด 6 เดือนแรกปี 2556	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
จำหน่ายทางทะเล	1.90	0.13*	-	-	4.41	0.18*	-	-
เรือบรรทุกน้ำมัน (Tanker)	*1.90*	*0.13**	-	-	*4.41*	*0.18**	-	-
เรือบริวารแท่นขุดเจาะ	-	-	-	-	-	-	-	-
เรือประเภทอื่นๆ	-	-	-	-	-	-	-	-
จำหน่ายทางบก	0.02	0.05**	1.52	0.91**	2.41	1.62**	-	-
รวม	1.92	0.12***	1.52	0.06***	6.82	0.26***	-	-

** ร้อยละของยอดจำหน่ายน้ำมันรวมให้กับกลุ่มลูกค้าทางทะเลในปีที่แสดง*

*** ร้อยละของยอดจำหน่ายน้ำมันรวมน้ำมันให้กับลูกค้าทางบกในปีที่แสดง*

**** ร้อยละของยอดจำหน่ายน้ำมันรวมทุกช่องทางการจำหน่ายในปีที่แสดง*

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่าสัดส่วนการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญต่อยอดขายของการจำหน่ายน้ำมันทางบก จะมีสัดส่วนที่สูงกว่าการจำหน่ายน้ำมันทางทะเล อย่างไรก็ตาม คณะทำงานพิจารณาสินเชื่อ ได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว โดยได้พิจารณาคัดเลือกเฉพาะลูกค้าที่มีศักยภาพทั้งในด้านการดำเนินธุรกิจและการชำระเงิน รวมทั้งพิจาณาให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาการให้สินเชื่ออย่างรอบคอบและระมัดระวังเพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดการไม่ได้รับชำระเงินของลูกค้าในกลุ่มดังกล่าว

3.1.6 กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น

บริษัทดำเนินธุรกิจการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้กับเรือเดินทะเลมานานกว่า 10 ปี โดยบริษัทมีผู้บริหารและพนักงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านน้ำมันและธุรกิจค้าน้ำมันมายาวนาน บริษัทเชื่อว่าความสำเร็จของธุรกิจค้าน้ำมันเกิดจากความน่าเชื่อถือที่ได้รับจากลูกค้า โดยบริษัทมีการควบคุมอย่างเคร่งครัดในการจัดหาและขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่มีคุณสมบัติตามต้องการ ได้รับสินค้าตรงเวลาและจำนวนครบถ้วนตามคำสั่งซื้อ โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจสามารถสรุปได้ ดังนี้

1). บริษัทมีการควบคุมปริมาณและคุณภาพของน้ำมันเชื้อเพลิงที่ทำการจัดส่งให้กับลูกค้า โดยจะทำการสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ซึ่งจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงที่ได้มาตรฐานสากล และรับน้ำมันเชื้อเพลิงจากคลังน้ำมันเชื้อเพลิงของผู้ผลิตน้ำมันหรือผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่นั้นๆ โดยตรง และในกรณีที่บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้แก่ลูกค้ายังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจะทำการว่าจ้างผู้ขนส่งที่มีความน่าเชื่อถือ และทำการขนส่งด้วยยานพาหนะที่ได้มาตรฐานและไม่มีสิ่งปลอมปนในถังบรรทุกน้ำมันเชื้อเพลิง อีกทั้งบริษัทยังมีการส่งผู้ควบคุมการจัดส่งของบริษัท (Inspector) ประจำการบนยานพาหนะที่ใช้ขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงตั้งแต่ต้นทางที่ทำการรับน้ำมันเชื้อเพลิงจนถึงจุดหมายปลายทาง เพื่อป้องกันการปลอมปนและการสูญหายของน้ำมันเชื้อเพลิงในระหว่างขั้นตอนการขนส่งสินค้า เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในด้านของคุณภาพของน้ำมันเชื้อเพลิงที่จัดซื้อกับทางบริษัท

ทั้งนี้ หากมีการสูญหายของน้ำมันที่เกิดขึ้นระหว่างการขนส่งเกินกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำที่กำหนดไว้ ผู้ขนส่งจะเป็นผู้รับผิดชอบชดใช้ค่าเสียหายจากการสูญหายดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ในปี 2555 และในงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 มีการสูญหายที่บริษัทถูกเรียกร้องความเสียหายจากลูกค้าจำนวน 0.06 ล้านบาท และ 0.79 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.003 และร้อยละ 0.067 ของยอดจำหน่ายสินค้าทางทะเลทั้งหมด สำหรับความ

เสียหายที่เกิดขึ้นในปี 2556 เกิดจากการขนส่งน้ำมันให้แก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง ซึ่งบริษัทได้มีข้อตกลงพิเศษกับลูกค้ารายดังกล่าวว่าจะรับผิดชอบการสูญหายของน้ำมันที่เกิดขึ้นทั้งจำนวนโดยไม่มีเกณฑ์การสูญหายขั้นต่ำเหมือนดังกรณีทั่วไป (ที่ไม่ได้เกิดขึ้นจากความผิดพลาดของบริษัทรับจ้างขนส่ง) อย่างไรก็ตาม กำไรที่บริษัทได้จากการจำหน่ายน้ำมันให้แก่ลูกค้ารายดังกล่าวครอบคลุมมูลค่าความสูญเสียที่เกิดขึ้นครบถ้วนแล้ว

2). บริษัทมีการให้วงเงินสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ในการจูงใจลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากโดยส่วนใหญ่การซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ผลิตและผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่มักเป็นการซื้อด้วยเงินสด โดยในการพิจารณาวงเงินสินเชื่อนั้น บริษัทได้มีการจัดตั้งคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อเพื่อพิจารณาวงเงินสินเชื่อและเครดิตเทอมให้แก่ลูกค้าแต่ละราย โดยคณะทำงานพิจารณาสินเชื่อจะดำเนินการพิจารณาตามกรอบนโยบายการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัท ซึ่งจะมีการแบ่งเกรดของลูกค้าแต่ละรายตามเกณฑ์ต่างๆ ที่กำหนดไว้ในนโยบาย ประวัติการสั่งซื้อน้ำมัน และประวัติการชำระเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ คณะทำงานพิจารณาสินเชื่อนี้ยังมีหน้าที่ในการกำหนดนโยบายการบริหารสินเชื่อ กำกับดูแลการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า การพิจารณาทบทวนวงเงินสินเชื่อและเครดิตเทอมของลูกค้า และติดตามเร่งรัดหนี้สินอีกด้วย

3). บริษัทมีฝ่ายบริการลูกค้า (Customer Service) ซึ่งทำหน้าที่อำนวยความสะดวกและติดต่อสื่อสารกับลูกค้าตลอดระยะเวลาการให้บริการของบริษัท

4). บริษัทได้ดำเนินการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ผลิตหรือผู้ค้ารายใหญ่บางรายในปริมาณที่สูงกว่าผู้ผลิตและผู้ค้ารายใหญ่รายอื่นๆ เพื่อให้มีปริมาณในการจัดหารวมที่สูง เพื่อทำให้ได้เงื่อนไขในการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงที่สามารถแข่งขันได้ และช่วยให้บริษัทมีความมั่นใจว่าจะได้รับการจัดสรรน้ำมันจากจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงรายใหญ่ดังกล่าว หากอยู่ในสถานการณ์ที่มีปริมาณน้ำมันไม่เพียงพอ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงดำเนินการกระจายการจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงบางส่วนไปยังผู้ผลิตหรือผู้ค้ารายใหญ่รายอื่นๆ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตและผู้ค้ารายอื่นๆ ไว้อีกด้วย

3.2 การให้บริการในธุรกิจจัดหาอาหาร วัตถุดิบ และให้บริการอื่นๆ แก่ที่พักอาศัยในทะเล เรือเดินทะเล และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล (Supply Management)

3.2.1 ลักษณะการให้บริการ

บริษัทมีการประกอบธุรกิจบริการโดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

ก. ธุรกิจบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักรีด (Catering and Service) บนเรือพักอาศัย (Accomodation Barge) และแท่นพักอาศัยในทะเล (Accomodation Rig) สำหรับพนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ

โดยลักษณะการให้บริการ Catering and Service สามารถแบ่งออกได้ดังนี้

- *การให้บริการด้านอาหาร*

จัดเตรียมอาหารและเสริฟอาหารให้แก่ผู้พักอาศัยและผู้มาเยือน ตลอดจนการเตรียมอาหารกล่องสำหรับผู้ที่ต้องออกไปทำงานนอกเรือพักอาศัย

- *งานดูแลความสะอาด*

ทำความสะอาด จัดเตรียมอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ตลอดจนการดูแลเรื่องการกำจัดแมลงและการจัดการขยะ ให้สถานที่ส่วนกลาง รวมถึงห้องพักอาศัยให้ถูกสุขลักษณะ

- *การบริการด้าน ซัก อบ รีด*

ดูแลในด้านความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน ผ้าห่ม ผ้าเช็ดตัว เตียงนอน และซักรีดเสื้อผ้าให้แก่ผู้พักอาศัยและผู้มาเยือน

ข. ธุรกิจให้บริการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ (General Supply)

เป็นธุรกิจที่ต่อยอดมาจากธุรกิจ Catering and Service โดยเป็นการให้บริการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ ให้กับเรือเดินทะเลและแท่นขุดเจาะน้ำมันในทะเล เช่น อาหาร น้ำ เครื่องมือต่างๆ เป็นต้น โดยบริษัทจะจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการจัดเตรียมอาหาร เสบียงอาหาร และสินค้าหรือบริการอื่นๆ ที่ได้คุณภาพและถูกสุขอนามัยตามความต้องการของลูกค้าให้แก่เรือเดินทะเลต่างๆ รวมไปถึงแท่นขุดเจาะน้ำมันในทะเล ซึ่งมีความต้องการอาหาร เสบียงและวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ ตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน โดยได้เริ่มดำเนินการแล้วในเดือนกันยายน 2555

3.2.2 ช่องทางการให้บริการ

ก. ธุรกิจบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักรีด (Catering and Service) บนเรือพักอาศัย (Accomodation Barge) และแท่นพักอาศัยในทะเล (Accomodation Rig) สำหรับพนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ

เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2554 บริษัทได้ทำสัญญารับจ้างให้บริการด้าน Catering and Service กับบริษัท นทลิน ออฟชอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับสัมปทานในการจัดหาเรือพักอาศัย (Accomodation Barge) สำหรับพนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ รวมไปถึงบริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักรีด (Catering and Service) ให้แก่เรือพักอาศัยดังกล่าว

จาก บริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) ("ปตท.สผ.") ในขณะเดียวกันบริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างบริษัท หัสดิน แคทเทอริ่ง จำกัด ในการว่าจ้างให้บริการ Catering and Service บนเรือพักอาศัย โดยทั้งสัญญารับจ้างและสัญญาว่าจ้างมีระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่ลงนามในสัญญา ซึ่งอ้างอิงตามระยะเวลาสัมปทานที่ นทลิน ออฟชอร์ ได้รับจาก ปตท.สผ. โดยบริษัทจะทำการให้บริการ Catering and Service บนเรือพักอาศัยดังกล่าวจนครบระยะเวลาของสัญญาจ้าง ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน บริษัทได้รับการอนุมัติจาก ปตท.สผ. สำหรับการเป็นผู้ให้บริการในธุรกิจ Catering and Service ตามพื้นที่ที่กำหนด (Vender List) ทำให้บริษัทจะสามารถเข้าไปร่วมประมูลเพื่อดำเนินการให้บริการด้าน Catering and Service ให้แก่ ปตท.สผ. เองหากมีการเปิดประมูลด้าน Catering and Service เพิ่มเติมในอนาคต

ข. ธุรกิจให้บริการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ (General Supply)

ช่องทางการให้บริการของธุรกิจ General Supply คือ ให้บริการจัดหาวัตุดิบต่างๆ ที่ใช้ในการเตรียมอาหาร เสบียงอาหาร และบริการอื่นๆ เช่น อาหาร น้ำ เครื่องมือต่างๆ เป็นต้น ให้กับเรือที่มีเส้นทางการเดินเรือทั้งภายในประเทศ (Domestic) และระหว่างประเทศ (International) ตลอดจนเรือที่มีเส้นทางการเดินเรืออยู่นอกประเทศ (External) รวมไปถึงแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ (Rig) โดยเมื่อลูกค้ามีความต้องการวัตถุดิบ เสบียงอาหาร และวัสดุสิ้นเปลืองอื่นๆ ลูกค้าจะติดต่อผ่านตัวแทนขายของบริษัท เพื่อดำเนินการจัดหาสินค้าดังกล่าวให้แก่ลูกค้า

3.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจัดหาและให้บริการ การควบคุมคุณภาพของบริการ

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ก. ธุรกิจ Catering and Service

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในธุรกิจนี้ คือ เรือพักอาศัย (Accomodation Barge) และแท่นพักอาศัย (Accomodation Rig) ทั้งที่ตั้งอยู่ในอ่าวไทยและในทะเลอันดามัน รวมถึงบนบก ซึ่งโดยส่วนใหญ่ที่พักอาศัยในทะเลมีทั้งในรูปแบบของเรือพักอาศัยและแท่นพักอาศัย จะเป็นของผู้รับสัมปทานขุดเจาะน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซ เช่น บริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) บริษัท เอ็กซอน โมบิล คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท เชฟรอนประเทศไทยสำรวจและผลิต จำกัด เป็นต้น เพื่อให้บริการแก่พนักงานของบริษัทผู้รับสัมปทานขุดเจาะน้ำมันและก๊าซที่ปฏิบัติงานบนแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 4 ต่อเนื่องถึงไตรมาสที่ 1 ของปีถัดไปจะเป็นช่วงที่มีความถี่ในการเกิดมรสุมในอ่าวไทยค่อนข้างสูง โดยจะส่งผลต่อการดำเนินการของแท่นขุดเจาะและเรือบริวารต่างๆ ในอ่าวไทย ซึ่งจะเป็นผลให้การให้บริการในธุรกิจ Catering and Service มีปริมาณที่ค่อนข้างต่ำกว่าช่วงเวลาอื่นๆ ของปี

ข. ธุรกิจ General Supply

ธุรกิจ General Supply มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันกับธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นทางทะเล คือ กลุ่มเรือเดินทะเลประเภทต่างๆ ทั้งที่มีเส้นทางการเดินเรือในประเทศและระหว่างประเทศ รวมถึงเรือที่เป็นเรือบริวารของแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซและแท่นพักอาศัยในทะเล ที่ยังไม่มีบริการ Catering and Service ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้มีความต้องการอาหาร เสบียงและวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ สำหรับพนักงานที่ปฏิบัติหน้าที่อยู่บนเรือแท่นพักอาศัยและแท่นขุดเจาะ

- **การจัดหาและให้บริการ**

บริษัทจะทำการจัดหาบริการในส่วนของธุรกิจ Catering and Service จากบริษัท หัสดิน เคทเทอริ่ง จำกัด (“หัสดิน”) เนื่องจากหัสดินเป็นผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจ Catering and Service และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องมาตั้งแต่ปี 2551 และมีความพร้อมในด้านสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ เช่น ห้องเย็น สถานที่เก็บสินค้า ตู้ขนส่งชนิดห้องเย็น ตู้ขนส่งทั่วไป รถขนส่ง รวมถึงต้องมีบุคลากรที่ผ่านการฝึกอบรมตามความต้องการและมาตรฐานของผู้ใช้บริการและมีความชำนาญเฉพาะทางในการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง โดยในการร่วมมือทางธุรกิจกับหัสดิน จะทำให้บริษัทสามารถเข้าดำเนินการธุรกิจบริการด้าน Catering and Service ได้ทันที แม้บริษัทจะไม่มีประสบการณ์และความพร้อมในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว อีกทั้ง บริษัทยังไม่มีภาระในการลงทุนในสถานที่และอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจอีกด้วย

โดยในส่วนของธุรกิจ Catering and Service บริษัทได้ลงนามในสัญญารับจ้างให้บริการ Catering and Service บนเรือพักอาศัย กับ บริษัท นทลิน ออฟชอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับสัมปทานดำเนินการเรือพักอาศัย รวมถึงบริการ Catering and Service บนเรือพักอาศัย จาก ปตท.สผ. ในขณะเดียวกัน บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้าง หัสดิน เพื่อให้ดำเนินการให้บริการ Catering and Service บนเรือพักอาศัยทั้งหมด โดยทั้งสัญญารับจ้างและสัญญาว่าจ้างจะมีระยะเวลาของสัญญาตามระยะเวลาของสัมปทานที่ นทลิน ออฟชอร์ ได้รับ คือ 3 ปี ทำให้ตลอดระยะเวลาสัมปทานของ นทลิน ออฟชอร์ หัสดินจะเป็นผู้ให้บริการ Catering and Service บนเรือพักอาศัย โดยมีบริษัทเป็นผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้ บริษัทได้มีการชำระเงินล่วงหน้าให้แก่หัสดินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเท่ากับเงินทุนหมุนเวียนในการให้บริการ Catering and Service ของ หัสดิน รอบ 1 เดือนของการให้บริการ โดยหัสดินจะทำการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรถึงประมาณการจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้ในการให้บริการ Catering and Service ของเดือนถัดไป ภายในวันที่ 30 ของทุกเดือน ทั้งนี้ จำนวนเงินทุนหมุนเวียนต้องไม่มากกว่าต้นทุนต่อหน่วยตามสัญญาที่ตกลงกันคูณกับประมาณการจำนวนผู้ใช้บริการ Catering and Service ในเดือนนั้นๆ

นอกจากนี้ ในขั้นตอนการเตรียมการยื่นเสนอราคาประมูลสัมปทานเรือพักอาศัยพร้อมบริการ Catering and Service จาก ปตท.สผ. นั้น บริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาจำนวน 2 รายในการให้คำปรึกษา ศึกษาและจัดเตรียมข้อมูลเพื่อใช้ประกอบในการเสนอราคาประมูลเฉพาะในส่วนงานให้บริการ Catering and Service เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวเสนอให้กับ บริษัท นทลิน ออฟชอร์ จำกัด เพื่อประกอบการยื่นเสนอราคาประมูลสัมปทานเรือพักอาศัยพร้อมบริการ Catering and Service

สำหรับธุรกิจ General Supply นั้น บริษัทจะทำการให้บริการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียงและบริการอื่นๆ ที่ได้คุณภาพตามความต้องการของลูกค้า โดยจัดหาจากผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่างๆ (“ผู้จัดจำหน่าย”) ตามที่ลูกค้ามีความต้องการ โดยบริษัทจะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อนที่จะส่งคำสั่งซื้อต่อไปยังผู้จัดจำหน่าย เพื่อดำเนินการจัดเตรียม จัดหาสินค้าและจัดส่งให้กับลูกค้ายังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการต่อไป

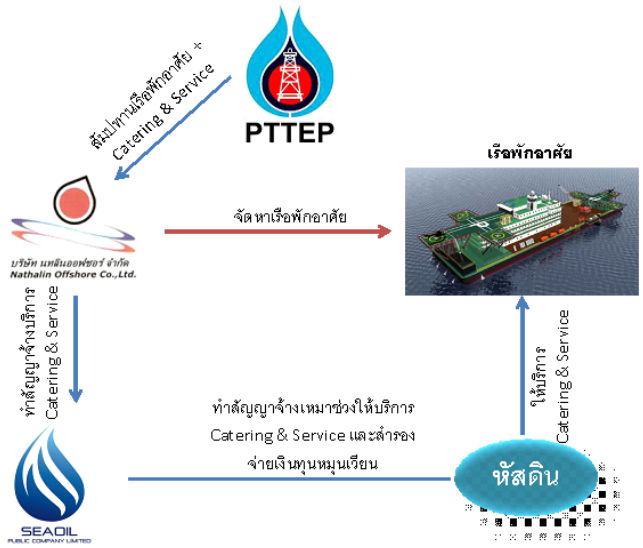
- **การควบคุมคุณภาพในการให้บริการ**

ในการควบคุมคุณภาพในการให้บริการนั้น หัสดินซึ่งเป็นผู้รับจ้างให้บริการ Catering and Service และเป็นผู้จัดเตรียม/จัดหาอาหาร ทำความสะอาด และซักรีด ได้จัดให้มีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ด้วยขั้นตอนตามหลักการควบคุมคุณภาพสากลและเป็นไปตามข้อกำหนดที่ ปตท.สผ. ต้องการ และเนื่องจากเป็นผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการอยู่ในธุรกิจบริการด้วยบุคลากรที่มีความพร้อมรวมถึงเครื่องมือเครื่องจักรต่างๆ จึงทำให้สามารถมั่นใจในคุณภาพของการให้บริการได้ อีกทั้ง ในส่วนของธุรกิจ Catering and Service บริษัทยังมีที่ปรึกษา ซึ่งนอกเหนือจากการให้คำปรึกษาใน

ขั้นตอนการเตรียมการยื่นเสนอราคาประมูลเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาสัมปทานแล้ว ยังทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและประสานงานเพื่อติดตามการดำเนินงานของหัสดินให้มีคุณภาพตามที่ได้ตกลงกันไว้กับผู้ว่าจ้างด้วย

สำหรับธุรกิจ General Supply บริษัทจะทำการสรรหาและคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่างๆ อันเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ที่มีสินค้าที่ได้คุณภาพและมีความพร้อมสำหรับการจัดเตรียมและจัดหาสินค้า เพื่อเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท

<u>แผนภาพสรุปขั้นตอนการดำเนินธุรกิจ Catering and Service โดยสังเขป</u>



บริษัท นทลิน ออฟชอร์ จำกัด (“นทลิน ออฟชอร์”) ได้รับสัมปทานเรือพักอาศัยพร้อมบริการ Catering and Service จาก ปตท.สผ. จากนั้น นทลิน ออฟชอร์ ได้ว่าจ้างบริษัทในการให้บริการด้านอาหาร ทำความสะอาด และซักรีด (Catering and Service) ให้แก่เรือพักอาศัยดังกล่าว ในขณะเดียวกัน บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างบริษัท หัสดิน แคทเทอริ่ง จำกัด (“หัสดิน”) ในการว่าจ้างให้บริการ Catering and Service บนเรือพักอาศัยดังกล่าว โดยบริษัทจะสำรองเงินจ่ายล่วงหน้าเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน ในขณะที่หัสดิน จะเป็นผู้ลงทุนในสินทรัพย์และบุคลากรที่ใช้ในการให้บริการ

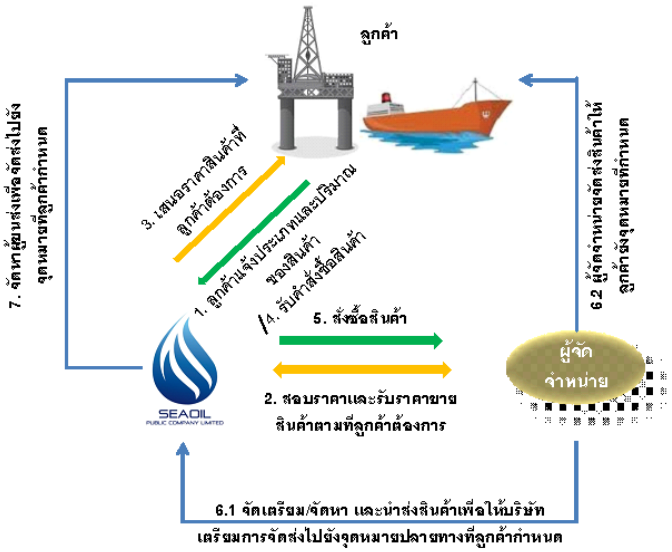
ทั้งนี้ ก่อนที่ นทลิน ออฟชอร์ จะเข้าประมูลเพื่อให้บริการ Catering and Service จาก ปตท.สผ. นทลิน ออฟชอร์ ได้มีการติดต่อบริษัท เพื่อที่จะว่าจ้างบริษัทต่อในการให้บริการดังกล่าว โดยบริษัทในขณะนั้นยังไม่มีประสบการณ์ในการให้บริการ Catering and Service มาก่อน จึงได้ชักชวนหัสดินที่มีประสบการณ์ให้บริการ Catering and Service แก่แท่นขุดเจาะมาก่อนแล้ว รวมทั้งติดต่อที่ปรึกษา 2 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจให้บริการ General Supply ต่างๆ ให้แก่แท่นขุดเจาะ และเรือบริวารแท่นขุดเจาะ จึงทราบข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการและราคาของบริการต่างๆ ที่ผู้รับสัมปทานแท่นขุดเจาะต่างๆ เป็นอย่างดี ดังนั้น บริษัทจึงร่วมกับหัสดินและที่ปรึกษาอีก 2 ราย ดังกล่าว ในการประเมินต้นทุนต่างๆ ในการให้บริการ ซึ่งรวมถึงการลงทุนในสินทรัพย์ต่างๆ จำนวนบุคลากร ที่ใช้ในการให้บริการ ต้นทุนวัตถุดิบ และกำไรที่แต่ละฝ่ายต้องการ จากนั้น บริษัทจึงส่งข้อมูลต่างๆ ต่อให้แก่ นทลิน ออฟชอร์ เพื่อใช้เป็นโครงสร้างต้นทุนในการกำหนดราคาประมูลสัมปทานการให้บริการ Catering and Service ต่อ ปตท.สผ.

ปัจจุบัน บริษัทได้รับการอนุมัติจาก ปตท.สผ. สำหรับการเป็นผู้ให้บริการในธุรกิจ Catering and Service ตามพื้นที่ที่กำหนด (Vendor List) ดังนั้น ในอนาคต หากเป็นการประมูลสัมปทานการให้บริการเฉพาะ Catering and Service ให้กับ

ปตท.สผ. หรือผู้รับสัมปทานแท่นขุดเจาะอื่นๆ อันได้แก่ การบริการ Catering and Service ให้กับที่พักอาศัยบนแท่นขุดเจาะที่ตั้งอยู่บนบก หรือที่พักอาศัยบนแท่นขุดเจาะที่ตั้งอยู่กลางทะเล บริษัทจะสามารถดำเนินการเข้าร่วมประมูลด้วยตัวเองได้ โดยบริษัทยังคงที่จะดำเนินงานร่วมกับหัสดินต่อไป อย่างไรก็ตาม สำหรับกรณีสัมปทานการให้บริการ Catering and Service ที่เป็นการประมูลร่วมกับการให้บริการเรือพักอาศัยที่ นทลิน ออฟชอร์ เข้าร่วมประมูลด้วย บริษัทจะเป็นผู้รับจ้างการให้บริการ Catering and Service ต่อจากนทลิน ออฟชอร์อีกต่อหนึ่ง โดยนทลิน ออฟชอร์ ให้คำมั่นว่าจะว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้ให้บริการ Catering and Service หาก นทลิน ออฟชอร์ ชนะการประมูลในสัมปทานต่อไปในอนาคต

ทั้งนี้ ก่อนที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูลงานให้บริการ Catering and Service บริษัทและหัสดินจะต้องประเมินความพร้อมและมีการเตรียมความพร้อมทั้งในส่วนของสินทรัพย์ และบุคลากรที่ต้องใช้ในการให้บริการ เพื่อให้สามารถรองรับการให้บริการ ซึ่งโดยปกติบริษัทและหัสดินจะมีเวลาเตรียมความพร้อมพอสมควรก่อนลงนามในสัญญาจ้างงานหนึ่งๆ

<u>แผนภาพสรุปขั้นตอนการดำเนินธุรกิจ General Supply โดยสังเขป</u>



ลักษณะและขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจ General Supply มีความคล้ายคลึงกับธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง โดยเริ่มจากลูกค้าแจ้งความต้องการสินค้ามายังบริษัท จากนั้นบริษัทจะจัดหาผู้จัดจำหน่ายตามประเภทสินค้าที่ลูกค้าต้องการ และทำการสอบราคาไปยังผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับการคัดเลือกจากบริษัทแล้วว่า มีสินค้าที่คุณภาพและมีความพร้อมในการจัดหาและจัดจำหน่าย เมื่อได้รับราคาเสนอขายจากทางผู้จัดจำหน่ายแล้ว จะทำการเสนอราคาไปยังลูกค้า หากลูกค้ามีความต้องการที่จะสั่งซื้อสินค้ากับทางบริษัท ลูกค้าจะทำการส่งคำสั่งซื้อสินค้าเข้ามายังบริษัท ซึ่งบริษัทจะทำการส่งคำสั่งซื้อไปยังผู้จัดจำหน่ายในทันที เมื่อผู้จัดจำหน่ายทำการจัดเตรียมและจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะดำเนินการให้ผู้จัดจำหน่ายทำการจัดส่งไปยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้าต้องการโดยตรง

3.2.4 นโยบายการกำหนดราคาสินค้า

ก. ธุรกิจ Catering and Service

นโยบายการกำหนดราคาของธุรกิจ Catering and Service เป็นไปตามที่ตกลงกันในสัญญา (โปรดดูสรุปสาระสำคัญของสัญญาในการดำเนินธุรกิจได้ในส่วนที่ 2 ข้อ 5.6 สรุปสาระสำคัญของสัญญาที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) โดยบริษัทจะได้รับส่วนต่างจากรายได้ค่าบริการ Catering and Service ตามสัญญารับจ้างจากนทลิน ออฟชอร์ และรายจ่ายค่าบริการ Catering and Service ตามสัญญาว่าจ้างหัสดิน ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าที่ปรึกษา แล้ว บริษัทยังมีกำไรคงเหลือจากส่วนต่างดังกล่าว

ข. ธุรกิจ General Supply

นโยบายการกำหนดราคาสำหรับธุรกิจ General Supply จะมีลักษณะเดียวกันกับนโยบายการกำหนดราคาของธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น กล่าวคือ บริษัทจะกำหนดราคาการให้บริการ โดยอ้างอิงจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ของสินค้าและบริการ ยกเว้นต้นทุนทางการเงินจากการให้เครดิตการค้าแก่ลูกค้าในธุรกิจนี้ บวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้น (Cost Plus Pricing Method) โดยบริษัทมีการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นต่ำสุดไว้ ซึ่งในการให้บริการแต่ละรายการจะต้องมีอัตรากำไรขั้นต้นไม่ต่ำไปกว่าอัตรากำไรขั้นต้นต่ำสุดที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ อัตรากำไรดังกล่าวจะต้องเหมาะสมและเพียงพอที่จะครอบคลุมค่าใช้จ่ายทางการเงินในการให้เครดิตการค้าแก่ลูกค้า ทั้งนี้ ในการกำหนดราคา จะให้เป็นไปตามกลไกตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการในตลาดได้

3.2.5 กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจบริการ Supply Management

สำหรับธุรกิจ Catering and Service บริษัทเพิ่งเริ่มเข้าสู่ธุรกิจนี้เมื่อประมาณกลางปี 2554 โดยเป็นการทำสัญญารับจ้างจากบริษัท นทลิน ออฟชอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่มนทลิน ซึ่งเป็นผู้ทำสัญญากับบริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) แต่เนื่องจากบริษัทยังไม่มีความรู้และความชำนาญในธุรกิจ Catering and Service บริษัทจึงได้เข้าทำสัญญาว่าจ้างหัสดิน ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจการให้บริการ Catering and Service มาตั้งแต่ปี 2551 โดยปัจจุบันหัสดินเป็นผู้ให้บริการด้าน Catering and Service แก่แท่นพักอาศัย แท่นสำรวจ แท่นขุดเจาะ และเรือพักอาศัย ที่มีการให้บริการ Catering and Service รวม 4 แห่ง จาก 31 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 12.9 ของตลาดการให้บริการ Catering and Service ซึ่งหัสดินมีความพร้อมในด้านสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ เช่น ห้องเย็น สถานที่เก็บสินค้า ตู้ขนส่งชนิดห้องเย็น ผู้ขนส่งทั่วไป รถขนส่ง รวมถึงต้องมีบุคลากรที่ผ่านการฝึกอบรมตามความต้องการและมาตรฐานของผู้ใช้บริการและมีความชำนาญเฉพาะทางให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ การให้บริการในธุรกิจ Cartering and Service ในครั้งนี้ บริษัทและหัสดินถือเป็นพันธมิตรในการทำธุรกิจร่วมกัน โดยบริษัทเป็นผู้สำรองเงินจ่ายล่วงหน้าในการให้บริการแก่หัสดิน ในขณะที่หัสดินซึ่งเป็นผู้ที่ให้บริการอยู่แล้ว เป็นผู้จัดเตรียมเครื่องมือและอุปกรณ์ รวมถึงพนักงานที่ให้บริการ นอกจากนี้ บริษัทและหัสดินยังมีความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน อีกทั้ง หัสดินยังเป็นลูกค้าของบริษัทมาเป็นเวลานาน จึงทำให้บริษัทเชื่อว่าการร่วมมือกันระหว่างบริษัทกับหัสดินจะสามารถขยายธุรกิจการให้บริการ Catering and Service บนเรือพักอาศัยสำหรับพนักงานประจำแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ (Accomodation Barge) และแท่นขุดเจาะ (Rig) ในทะเล ทำให้บริษัทสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในสายงานนี้ได้

และเพื่อเป็นการต่อยอดทางธุรกิจจากฐานลูกค้าปัจจุบันในธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นที่บริษัทมีอยู่ บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ (General Supply) โดยจะเริ่มให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทที่เป็นบริษัทเดินเรือทะเล เรือบริวารของแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ รวมถึงแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล ก่อนจะขยายการให้บริการออกไปยังลูกค้ารายใหม่ต่อไป โดยยังคงยึดหลักการให้บริการที่ดี สินค้าที่มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสมในการให้บริการแก่ลูกค้า โดยบริษัทจะทำการจัดหาสินค้าต่างๆ จากผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่างๆ ซึ่งบริษัทได้ทำการสรรหาและคัดเลือกแล้วว่าเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ รวมถึงมีความพร้อมในการจัดเตรียมจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ตามที่ลูกค้าต้องการ

3.3 ภาวะอุตสาหกรรม

การประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้กับเรือ (Bunker) ของบริษัทมีกลุ่มลูกค้าหลัก คือ เรือบรรทุกน้ำมัน (Tanker) เรือบริวารแท่นขุดเจาะ เช่น เรือลำเลียงวัสดุอุปกรณ์/เครื่องอุปโภคบริโภค (Supply & Service Boat) และเรือโดยสารพนักงานแท่นขุดเจาะ (Crew Boat) กลุ่มเรือประเภทอื่นๆ เช่น เรือรบ เรือประมง และเรือขนส่งสินค้า เป็นต้น สำหรับการจัดจำหน่ายทางบก บริษัทมีกลุ่มลูกค้าหลักคือ กลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม กลุ่มรถขนส่ง และกลุ่มรถโดยสารประจำทาง โดยสัดส่วนการขายให้แก่กลุ่มลูกค้าของบริษัท (ไม่รวมน้ำมันเบนซินซึ่งจัดจำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศเพียงรายเดียว) สามารถแบ่งออกได้ ดังนี้

(หน่วย: ล้านลิตร)	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		งวด 6 เดือนแรกปี 2556	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
จำหน่ายทางทะเล	63.40	97.17%	75.96	92.37%	71.44	92.37%	34.47	90.38%
เรือบรรทุกน้ำมัน (Tanker)	*31.14*	*47.72%*	*30.42*	*36.99%*	*30.66*	*39.64%*	*11.83*	*31.02%*
เรือบริวารแท่นขุดเจาะ	*17.74*	*27.19%*	*27.38*	*33.29%*	*25.35*	*32.77%*	*14.97*	*39.24%*
เรือประเภทอื่นๆ	*14.53*	*22.26%*	*18.17*	*22.09%*	*15.44*	*19.96%*	*7.67*	*20.11%*
จำหน่ายทางบก	1.85	2.83%	6.28	7.63%	5.90	7.63%	3.67	9.62%
รวม	65.25	100.00%	82.24	100.00%	77.34	100.00%	38.15	100.00%

จากสัดส่วนการจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท จะเห็นได้ว่า สัดส่วนการจัดจำหน่ายให้กับลูกค้ากลุ่มเรือบรรทุกน้ำมันและเรือบริวารแท่นขุดเจาะรวมกันสูงกว่า ร้อยละ 70 ของการจัดจำหน่ายทั้งหมด ดังนั้น ยอดการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทจะมีความสัมพันธ์กับกิจกรรมการขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล และปริมาณการผลิตและการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในประเทศเป็นอย่างมาก

โดยสำหรับความสัมพันธ์ของปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทกับปริมาณการผลิตน้ำมันและกิจกรรมการขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเลนั้น เกิดจากการใช้น้ำมันของกลุ่มลูกค้าที่เป็นเรือบริวารแท่นขุดเจาะและจากกลุ่มลูกค้าที่เป็นเรือบรรทุกน้ำมันที่ใช้ในการขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากแท่นขุดเจาะกลางทะเลมายังโรงกลั่นหรือคลังน้ำมัน ในขณะเดียวกันปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัทยังสัมพันธ์กับปริมาณการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงภายในประเทศ ที่เกิดขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนเรือ และ การใช้น้ำมันของเรือขนส่งน้ำมันระหว่างโรงกลั่นและ/หรือคลังน้ำมันต้นทางไปยังคลังน้ำมันปลายทาง เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นเรือประเภทอื่นๆ เช่น เรือประมง เรือห้องเย็น และเรือโดยสารข้ามฟาก (Ferry) เป็นต้น โดยมีสัดส่วนของลูกค้ากลุ่มนี้ คิดเป็นร้อยละ 22.26 ร้อยละ 22.09 และร้อยละ 19.96 ในปี 2553 - ปี 2555 ตามลำดับ

- **อุตสาหกรรมการผลิตและจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง**

ในปี 2553 – ปี 2555 นั้น ประเทศไทยมีปริมาณการผลิตและจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย: ล้านลิตร)	ปี 2553				ปี 2554			
	ผลิต		จำหน่าย		ผลิต		จำหน่าย	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
น้ำมันดีเซล	23,305	52.13	18,480	55.60	23,099	52.88	19,192	56.33
น้ำมันเบนซิน	8,742	19.55	7,417	22.31	8,326	19.06	7,331	21.52
น้ำมันอากาศยาน	6,196	13.86	4,712	14.18	6,293	14.40	5,077	14.90
น้ำมันเตา	6,000	13.42	2,615	7.87	5,816	13.31	2,456	7.21
น้ำมันก๊าด	467	1.04	15	0.05	152	0.35	13	0.04
รวมน้ำมันเชื้อเพลิง	**44,709**	**100.00**	**33,239**	**100.00**	**43,685**	**100.00**	**34,069**	**100.00**

(ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน)

(หน่วย: ล้านลิตร)	ปี 2555				งวด 3 เดือนแรกปี 2556			
	ผลิต		จำหน่าย		ผลิต		จำหน่าย	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
น้ำมันดีเซล	25,125	54.21	20,565	57.54	6,031	51.31	5,437	57.47
น้ำมันเบนซิน	9,150	19.74	7,705	21.56	2,418	20.57	2,010	21.25
น้ำมันอากาศยาน	5,858	12.64	5,096	14.26	1,682	14.31	1,457	15.40
น้ำมันเตา	6,138	13.24	2,363	6.61	1,543	13.12	554	5.86
น้ำมันก๊าด	76	0.16	13	0.04	81	0.69	3	0.03
รวมน้ำมันเชื้อเพลิง	**46,346**	**100.00**	**35,743**	**100.00**	**11,754**	**100.00**	**9,462**	**100.00**

(ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน)

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีปริมาณการผลิตและการจำหน่ายมากที่สุดในประเทศ คือ น้ำมันดีเซล ซึ่งมีปริมาณการผลิตเท่ากับ ร้อยละ 52.13 ร้อยละ 52.88 ร้อยละ 54.21 และ 51.31 ของปริมาณการผลิตในประเทศทั้งหมดในปี 2553 – ช่วง 3 เดือนแรกของปี 2556 ตามลำดับ และมีปริมาณการจำหน่าย เท่ากับ ร้อยละ 55.60 ร้อยละ 56.33 ร้อยละ 57.54 และ 57.47 ของปริมาณการจำหน่ายในประเทศทั้งหมด ในปี ในปี 2553 – ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2556 ตามลำดับ

ปริมาณการผลิตน้ำมันเตา ในปี 2553 – ช่วง 3 เดือนแรกของปี 2556 เท่ากับ ร้อยละ 13.42 ร้อยละ 13.31 ร้อยละ 13.24 และ 13.12 ของปริมาณการผลิตในประเทศทั้งหมด ตามลำดับ ในขณะที่ปริมาณการจำหน่ายของน้ำมันเตา ในปี 2553 – ช่วง 3 เดือนแรกของปี 2556 เท่ากับ ร้อยละ 7.87 ร้อยละ 7.21 ร้อยละ 6.61 และ 5.86 ของปริมาณการจำหน่ายในประเทศทั้งหมด ตามลำดับ

สำหรับปริมาณการผลิตน้ำมันเบนซิน ในปี 2553 – ช่วง 3 เดือนแรกของปี 2556 เท่ากับ ร้อยละ 19.55 ร้อยละ 19.06 ร้อยละ 19.74 และ 20.57 ของปริมาณการผลิตในประเทศทั้งหมด ตามลำดับ ในขณะที่ปริมาณการจำหน่ายของน้ำมันเบนซิน

ในปี 2553 – ช่วง 3 เดือนแรกของปี 2556 เท่ากับ ร้อยละ 22.31 ร้อยละ 21.52 ร้อยละ 21.56 และ 21.25 ของปริมาณการจำหน่ายในประเทศทั้งหมด ตามลำดับ

ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบปริมาณการผลิตในปี 2553 กับปี 2554 พบว่า ปริมาณการผลิตน้ำมันเชื้อเพลิงโดยรวมในปี 2554 ลดลงประมาณร้อยละ 2.29 จากปี 2553 อย่างไรก็ตาม ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในปี 2554 มีปริมาณเพิ่มขึ้นจากในปี 2553 ประมาณร้อยละ 2.50 โดยน้ำมันดีเซลและน้ำมันอากาศยาน มีการปริมาณจำหน่ายเพิ่มสูงขึ้นกว่าในปี 2553 อยู่ร้อยละ 3.85 และ ร้อยละ 7.74 ตามลำดับ โดยหากทำการเปรียบเทียบปริมาณการผลิตและจำหน่ายระหว่างปี 2554 และ ปี 2555 พบว่ามีปริมาณการผลิตน้ำมันที่เพิ่มขึ้นรวม ร้อยละ 6.09 โดยปริมาณการผลิตของน้ำมันทุกประเภทเพิ่มขึ้น ยกเว้นน้ำมันอากาศยานและน้ำมันก๊าดที่มีปริมาณการผลิตลดลง สำหรับปริมาณการจำหน่ายนั้น มีอัตราการปรับตัวเพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 4.91 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยเป็นการจำหน่ายเพิ่มขึ้นของน้ำมันเกือบทุกประเภท ยกเว้นน้ำมันเตา

จากข้อมูลข้างต้น ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่า ในปี 2556 ปริมาณการผลิตและจำหน่ายของน้ำมันเชื้อเพลิงภายในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากปี 2555 ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของบริษัท ทั้งที่เป็นการจำหน่ายให้กับผู้ใช้น้ำมันโดยตรงตามปริมาณการใช้น้ำมันที่เพิ่มขึ้น และการจำหน่ายให้กับเรือขนส่งน้ำมันระหว่างโรงกลั่นและ/หรือคลังต้นทาง ไปยังคลังปลายทาง ที่จะขนส่งเพิ่มขึ้นตามปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่เพิ่มขึ้นด้วย

- **อุตสาหกรรมการขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล**

สำหรับอุตสาหกรรมการขุดเจาะน้ำมันและก๊าซของไทยนั้น มีการให้สัมปทานขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ จำนวน 63 สัมปทาน แบ่งออกเป็น 79 แปลง (Block) มีพื้นที่รวม 225,893 ตร.กม.โดยแบ่งออกเป็นพื้นที่ขุดเจาะบนบกจำนวน 33 สัมปทาน แบ่งออกเป็น 40 แปลง บนพื้นที่ 76,681 ตร.กม. พื้นที่ขุดเจาะในทะเลฝั่งอ่าวไทย จำนวน 29 สัมปทาน โดยแบ่งออกเป็น 36 แปลง มีพื้นที่ 104,690 ตร.กม. และ พื้นที่ขุดเจาะในทะเลฝั่งอันดามัน จำนวน 1 สัมปทาน ซึ่งมีจำนวนแปลงทั้งหมด 3 แปลง บนพื้นที่ 44,521 ตร.กม. ทั้งนี้ ยังไม่นับรวมพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย และพื้นที่ทับซ้อนไทย-กัมพูชา ซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 7,250 ตร.กม. และ 26,000 ตร.กม. ตามลำดับ โดยสำหรับพื้นที่ร่วมไทย-มาเลเซียนั้น ได้เริ่มมีการผลิตแล้ว โดยมีความสามารถในการจัดหาปิโตรเลียมได้เฉลี่ยประมาณ 141,000 บาร์เรลต่อวัน และสำหรับพื้นที่ร่วมไทย-กัมพูชานั้นยังอยู่ระหว่างขั้นตอนเตรียมการผลิตและอยู่ระหว่างการเจรจา โดยสัมปทานแหล่งขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติทั้งหมดของไทย มีจำนวนแท่นผลิตปิโตรเลียมทั้งหมด 331 แท่น และมีจำนวนเรือผลิตและเรือกักเก็บปิโตรเลียม รวมถึงแท่นผลิตชั่วคราว จำนวน 16 ลำ (ที่มา: กรมเชื้อเพลิงธรรมชาติ กระทรวงพลังงาน) โดยในปี 2553 – ช่วง 3 เดือนแรกของ ปี 2556 มีการผลิตปิโตรเลียม (ประกอบด้วย ก๊าซธรรมชาติ ก๊าซธรรมชาติเหลวหรือคอนเดนเสท และน้ำมันดิบ) เฉลี่ยเท่ากับ 675,733 บาร์เรลต่อวัน เทียบเท่าน้ำมันดิบ 637,976 บาร์เรลต่อวัน เทียบเท่าน้ำมันดิบ และ 797,143 บาร์เรลต่อวัน เทียบเท่าน้ำมันดิบ และ 840,550 บาร์เรลต่อวัน เทียบเท่าน้ำมันดิบ ตามลำดับ โดยเมื่อเปรียบเทียบปริมาณการผลิตปิโตรเลียมของปี 2555 กับ ปี 2554 คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 24.95 (ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน) ทั้งนี้ ในปี 2555 รัฐบาลได้มีการประกาศให้เปิดยื่นขอสัมปทานปิโตรเลียม ครั้งที่ 21 จำนวน 22 แปลง แบ่งเป็นบนบก จำนวน 17 แปลง และในทะเล จำนวน 5 แปลง ครอบคลุมพื้นที่ประมาณ 46,000 ตร.กม. (ที่มา: กรมเชื้อเพลิงธรรมชาติ กระทรวงพลังงาน) ซึ่งเมื่อมีการให้สัมปทานบนพื้นที่ดังกล่าวแล้วจะส่งผลให้มีการผลิตปิโตรเลียมในประเทศเพิ่มสูงขึ้น

จากข้อมูลข้างต้น ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่า ปริมาณความต้องการใช้น้ำมันสำหรับเรือบรรทุกน้ำมัน เรือบริวารแท่นขุดเจาะ และเรือที่เกี่ยวข้องประเภทอื่นๆ มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นตามปริมาณการเพิ่มขึ้นของพื้นที่ขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้บริษัทมีโอกาสเพิ่มปริมาณการขายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวได้ในอนาคต

- **อุตสาหกรรมการขนส่งทางน้ำ**

อุตสาหกรรมการขนส่งเป็นสาขาทางเศรษฐกิจ (Economic Sector) ที่มีสัดส่วนในการใช้พลังงานขั้นสุดท้าย[1] สูงเป็นอันดับที่ 2 รองจากสาขาอุตสาหกรรม โดยในปี 2553 - ปี 2555 สัดส่วนการใช้พลังงานเท่ากับ ร้อยละ 35.01 ร้อยละ 36.09 และร้อยละ 35.78 ตามลำดับ ในส่วนของสาขาอุตสาหกรรม (ซึ่งรวมถึงสาขาเหมืองแร่และสาขาก่อสร้าง) มีสัดส่วนการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายมากที่สุด โดยในปี 2553 - ปี 2555 มีสัดส่วนการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายเท่ากับ ร้อยละ 36.40 ร้อยละ 35.23 และ ร้อยละ 36.70 ตามลำดับ สำหรับสาขาการขนส่งมีปริมาณการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายในปี 2554 เพิ่มขึ้นจากปี 2553 ประมาณร้อยละ 3.56 ในขณะที่สาขาอุตสาหกรรมและสาขาธุรกิจการค้ามีปริมาณการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายในปี 2554 ลดลงจากปี 2553 ทั้งนี้ ในภาพรวมของปริมาณการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายในปี 2554 มีปริมาณเพิ่มขึ้นจากปี 2553 เล็กน้อยที่ร้อยละ 0.45 และเมื่อเปรียบเทียบ ปริมาณการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายในปี 2555 กับปี 2554 พบว่า มีการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายเพิ่มขึ้นในเกือบทุกสาขา ยกเว้นสาขาธุรกิจการค้า ที่มีปริมาณการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายลดลงประมาณ ร้อยละ 3.77 โดยในสาขาอุตสาหกรรมและการขนส่ง มีปริมาณการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายเพิ่มขึ้นจากปี 2554 ที่ร้อยละ 8.26 และ 2.99 ตามลำดับ โดยในภาพรวมการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายในทุกประเภทนั้น มีปริมาณการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายเพิ่มขึ้น ร้อยละ 3.9 จากปีก่อนหน้า ทั้งนี้ ปริมาณการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายในสาขาการขนส่งนั้น จะอยู่ในรูปของน้ำมันสำเร็จรูปเป็นหลัก

(หน่วย:พันตันเทียบเท่าน้ำมันดิบ)	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555*	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
อุตสาหกรรม**	25,571	36.40%	24,856	35.23%	26,910	36.70%
การขนส่ง	24,594	35.01%	25,469	36.09%	26,230	35.78%
ที่พักอาศัย	10,963	15.61%	11,040	15.65%	11,083	15.12%
ธุรกิจการค้า	5,620	8.00%	5,511	7.81%	5,303	7.23%
เกษตรกรรม	3,499	4.98%	3,686	5.22%	3,790	5.17%
รวม	70,247	100.00%	70,562	100.00%	73,316	100.00%

* ข้อมูลเบื้องต้น (Preliminary Information)

** สาขาอุตสาหกรรม หมายถึง สาขาอุตสาหกรรมการผลิต สาขาเหมืองแร่ และสาขาก่อสร้าง

(ที่มา: กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน)

สำหรับการขนส่งทางน้ำนั้น จากสถิติการคมนาคม*ล่าสุด* (ที่มา: กระทรวงคมนาคม) ของกระทรวงคมนาคม ปริมาณการขนส่งสินค้าทางน้ำรวมของประเทศ ซึ่งหมายถึง การขนส่งทางน้ำภายในประเทศ (Inland Waterway) และการขนส่งชายฝั่ง

[1] (พลังงานขั้นสุดท้าย หมายถึง ถ่านหิน น้ำมันสำเร็จรูป ก๊าซธรรมชาติ และไฟฟ้า รวมถึง พลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆ เช่น พลังงานแสงอาทิตย์ และวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร)

ทะเลของประเทศ (Coastal) มีปริมาณการขนส่งในปี 2553 และ ปี 2554 คิดเป็นประมาณร้อยละ 16.4 และ ร้อยละ 17.4 ของปริมาณการขนส่งสินค้าทั้งหมดในประเทศ

สำหรับปริมาณการขนส่งสินค้าทางน้ำภายในประเทศ (Inland Waterway) ในปี 2553 และปี 2554 มีปริมาณการขนส่งสินค้า เท่ากับ 48.2 ล้านตัน และ 46.9 ล้านตัน ตามลำดับ โดยสินค้าที่มีปริมาณการขนส่งทางน้ำภายในประเทศมากที่สุด คือ วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง เช่น ซีเมนต์ หิน ทราย โลหะก่อสร้าง เป็นต้น ซึ่งมีปริมาณการขนส่งในปี 2553 และปี 2554 เท่ากับ 26.9 ล้านตัน และ 22.0 ล้านตัน ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 55.9 และ ร้อยละ 46.9 ของปริมาณสินค้าที่ขนส่งทางน้ำภายในประเทศ ตามลำดับ

ปริมาณการขนส่งสินค้าทางชายฝั่งทะเล (Coastal) ในปี 2553 และปี 2554 มีปริมาณการขนส่งสินค้าเท่ากับ 36.7 ล้านตัน และ 41.3 ล้านตัน ตามลำดับ และสินค้าที่มีปริมาณการขนส่งทางชายฝั่งทะเลมากที่สุด คือ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ซึ่งในปี 2553 และปี 2554 มีปริมาณการขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม จำนวน 31.2 ล้านตัน และ 34.7 ล้านตัน ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 84.8 และ 84.0 ของปริมาณการขนส่งสินค้าทางชายฝั่งทะเลทั้งหมด ซึ่งในปี 2554 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 12.4 จากปี 2553

สำหรับปริมาณการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศนั้น การขนส่งทางน้ำมีสัดส่วนสูงที่สุดที่ 192.4 ล้านตัน และ 193.6 ล้านต้น หรือคิดเป็นร้อยละ 89.0 และ 88.8 ของปริมาณสินค้าที่ขนส่งระหว่างประเทศทั้งหมด ในปี 2553 และ ปี 2554 ตามลำดับ ซึ่งในปี 2554 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 0.65 จากปี 2553

โดยในส่วนของการขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทั้งหมดในประเทศ (ไม่รวมการขนส่งทางท่อ) นั้น ในปี 2553 และปี 2554 มีการขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเท่ากับ 65.0 ล้านตัน และ 67.1 ล้านตัน ตามลำดับ โดยแบ่งเป็นสัดส่วนการขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทางถนน ทางราง ทางน้ำภายในประเทศ (Inland Waterway) และ ทางชายฝั่ง (Coastal) ในปี 2553 เท่ากับ ร้อยละ 46.7 ร้อยละ 4.3 ร้อยละ 1.1 และ ร้อยละ 48.0 ตามลำดับ สำหรับในปี 2554 มีสัดส่วนการขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทางถนน ทางราง ทางน้ำภายในประเทศ และ ทางชายฝั่ง เท่ากับ ร้อยละ 43.5 ร้อยละ 4.0 ร้อยละ 0.9 และ ร้อยละ 51.6 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2554 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.3 จากปี 2553

จากข้อมูลของกรมเจ้าท่า ณ เดือนธันวาคม 2555 ประเทศไทยมีจำนวนเรือที่จดทะเบียนทั้งหมด จำนวน 89,282 ลำ โดยเป็นเรือที่มีขนาดเล็กกว่า 500 ตันกรอส อยู่ร้อยละ 97.5 ของจำนวนเรือทั้งหมด โดยประเภทของเรือที่มีจำนวนมากที่สุด คือ เรือที่ใช้ในอุตสาหกรรมการประมง เช่น เรือประมง และ เรือห้องเย็น จำนวน 46,332 ลำ หรือ คิดเป็นร้อยละ 51.9 ของจำนวนเรือทั้งหมด ซึ่งประมาณร้อยละ 99.9 ของเรือที่ใช้ในอุตสาหกรรมการประมงเป็นเรือที่มีขนาดเล็กกว่า 500 ตันกรอส สำหรับเรือที่ใช้ในอุตสาหกรรมการขนส่งสินค้า มีจำนวน 11,498 ลำ และเป็นเรือที่มีขนาดเล็กกว่า 500 ตันกรอส ประมาณ ร้อยละ 85.6 ของจำนวนเรือที่ใช้ในอุตสาหกรรมการขนส่งสินค้า เรือขนส่งปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ มีจำนวน 610 ลำ ซึ่งประมาณร้อยละ 55.3 เป็นเรือขนาดมากกว่า 500 ตันกรอส

ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนเรือที่จดทะเบียนทั้งหมดในปี 2554 แล้วพบว่ามีจำนวนเรือจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจาก 78,944 ลำ ในปี 2554 เป็น 89,282 ลำ ณ 31 ธันวาคม 2555 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 13.1 จากปี 2554 โดยเรือที่มีจำนวนมากที่สุด ยังคงเป็นเรือที่ใช้ในอุตสาหกรรมการประมง ร้อยละ 51.89 รองลงมาเป็น เรือโดยสาร และ เรือขนส่งสินค้า ซึ่งมีสัดส่วนเท่ากับ ร้อยละ 20.2 และ ร้อยละ 12.9 ตามลำดับ สำหรับ เรือขนส่งปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ ในปี 2554 มีจำนวน

619 ลำ ซึ่งเป็นเรือที่มีขนาดมากกว่า 500 ตันกรอส สัดส่วนเท่ากับ 54.0 ของเรือขนส่งปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ทั้งหมด (ที่มา: กรมเจ้าท่า)

จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นว่า จำนวนเรือจดทะเบียน ทั้งที่เป็นเรือขนส่งสินค้า เรือโดยสาร และเรือประมง มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ในขณะที่เรือขนส่งปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ มีจำนวนลดลงเล็กน้อย ซึ่งการเพิ่มขึ้นของจำนวนเรือจดทะเบียนจะช่วยให้ปริมาณการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงของเรือประเภทดังกล่าวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามไปด้วย โดยเรือประเภทดังกล่าวก็เป็นหนึ่งในกลุ่มลูกค้าที่บริษัทจำหน่ายน้ำมันให้ ทั้งนี้ ยังไม่รวมเรือสัญชาติต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยและเรือที่สัญจรอยู่ในภูมิภาคนี้ ซึ่งเรือกลุ่มดังกล่าวถือเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท เช่นกัน

- **อุตสาหกรรมการให้บริการ** Supply Management

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

ในส่วนของธุรกิจ General Supply ซึ่งเป็นธุรกิจจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการเตรียมอาหาร จัดหาเสบียง และบริการอื่นๆ (General Supply) ให้กับเรือเดินทะเลประเภทต่างๆ แท่นขุดเจาะน้ำมันและแท่นพักอาศัยในทะเล ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับพนักงานที่ปฏิบัติหน้าที่อยู่บนเรือหรือแท่นขุดเจาะ โดย ณ เดือนธันวาคม 2555 มีจำนวนเรือในประเทศทั้งหมด จำนวน 89,282 ลำ (ที่มา: กรมเจ้าท่า) และมีแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเลจำนวน 331 แท่น และมีจำนวนเรือผลิตและเรือกักเก็บปิโตรเลียม รวมถึงแท่นผลิตชั่วคราว จำนวน 16 ลำ (ที่มา: กรมเชื้อเพลิงธรรมชาติ กระทรวงพลังงาน)

นอกจากนี้ รัฐบาลได้มีการประกาศเปิดให้ยื่นขอสัมปทานปิโตรเลียม ครั้งที่ 21 เมื่อเดือนมิถุนายน 2555 ซึ่งเมื่อมีการอนุมัติสัมปทานดังกล่าวแล้ว จะก่อให้เกิดความต้องการที่พักอาศัยในทะเลและบริการต่างๆ บนที่พักอาศัย รวมถึงความต้องการเสบียงอาหารและวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ ของแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในทะเล และเรือบริวารต่างๆ เพิ่มมากขึ้น นอกเหนือไปจากแนวโน้มของปริมาณการผลิตและจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงที่จะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

3.4 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ก. <u>ธุรกิจจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่น</u>

ในตลาดผู้จัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงและน้ำมันหล่อลื่นให้กับเรือเดินทะเลมีผู้ประกอบการอยู่หลายรายด้วยกัน โดยสามารถแบ่งออกเป็นสองกลุ่มหลัก ได้แก่

1. กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตน้ำมัน เช่น บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท เชฟรอน (ไทย) จำกัด บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด บริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

2. กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นผู้ค้าน้ำมัน เช่น บริษัท แมกซ์ เอ็นเนอยี่ (1998) จำกัด บริษัท เวิลด์ บังเกอร์ จำกัด บริษัท มารีนออยล์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และ บริษัท นาวี อินเตอร์เทรด จำกัด เป็นต้น ซึ่งบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในประเภทนี้

โดยส่วนใหญ่ ผู้ผลิตน้ำมันจะประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายและให้บริการขนส่งน้ำมันควบคู่กันไป อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเหล่านี้มีขนาดธุรกิจที่ใหญ่ และให้ความสำคัญต่อลูกค้าที่มีปริมาณการสั่งซื้อสูงเท่านั้น เนื่องจากการจำหน่ายน้ำมันให้กับผู้ต้องการใช้น้ำมันรายย่อยจำเป็นต้องจัดสรรบุคคลากรและทรัพยากรเพื่อติดต่อกับผู้ต้องการใช้น้ำมันรายย่อยซึ่งมีจำนวนมากและมีปริมาณสั่งซื้อที่ไม่สูง จึงทำให้เกิดความไม่คุ้มค่าในการดำเนินการ ดังนั้น จึงมีโอกาสน้อยที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะจำหน่ายน้ำมันให้กับลูกค้ารายย่อย อีกทั้งผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มักกำหนดเงื่อนไขและระเบียบต่างๆ ในการสั่งซื้อน้ำมัน ซึ่งจะทำให้เกิดความไม่คล่องตัวในการดำเนินธุรกิจกับผู้ต้องการใช้น้ำมันรายย่อย ทำให้ผู้ต้องการใช้น้ำมันรายย่อยโดยมากต้องสั่งซื้อน้ำมันเชื้อเพลิงจากผู้ประกอบการที่เป็นผู้ค้าน้ำมันแทน แม้จะมีราคาที่สูงกว่าก็ตาม

บริษัทเป็นคู่ค้าของผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตน้ำมันเหล่านี้ ซึ่งบริษัทจะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายย่อยหลายๆ ราย ทำให้ปริมาณการสั่งซื้อของบริษัทกับผู้ผลิตน้ำมันมีปริมาณสูงเพียงพอที่จะสั่งซื้อน้ำมันจากผู้ผลิตน้ำมันได้ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงได้ในราคาที่ต่ำ และสามารถทำกำไรจากการจำหน่ายน้ำมันได้ ทั้งนี้ การมีต้นทุนน้ำมันต่ำประกอบกับการให้ความสำคัญต่อการให้บริการที่ซื่อสัตย์ น่าเชื่อถือ ถูกต้อง ตรงต่อเวลา และมีมาตรการควบคุมคุณภาพสินค้าที่รัดกุม จะช่วยทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้กับผู้จัดจำหน่ายน้ำมันที่เป็นผู้ค้าน้ำมันรายอื่นๆ ได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาสินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละราย ตามปริมาณการสั่งซื้อ ความสามารถในการชำระเงินและประวัติการชำระเงินของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งผู้ผลิตน้ำมันส่วนใหญ่มีการจำกัดการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า จึงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่สร้างความสามารถในการแข่งขันของบริษัท นอกเหนือจากเรื่องราคาขาย คุณภาพของสินค้า และบริการที่น่าเชื่อถือและครบวงจร

ข. <u>ธุรกิจให้บริการ Supply Management</u>

ในส่วนของธุรกิจให้บริการ Catering and Service แก่เรือพักอาศัย แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซ รวมถึงแท่นพักอาศัยนั้น มีผู้ประกอบการอยู่จำนวน 4 ราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติ ประกอบด้วย Compass Group, Seadue Catering, Sodexco (Amarit) และหัสดิน โดยผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย มีการให้บริการบนแท่นขุดเจาะ แท่นพักอาศัย และเรือพักอาศัย จำนวน 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 มีความได้เปรียบกว่าผู้ประกอบการรายอื่นๆ

3.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้ความสำคัญต่อการดูแลสิ่งแวดล้อม โดยการจัดส่งน้ำมันเชื้อเพลิงไปยังจุดหมายปลายทางที่ลูกค้ากำหนดนั้น บริษัทจะจัดจ้างผู้ขนส่งที่มียานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งและเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ บนยานพาหนะที่ได้มาตรฐาน ซึ่งไม่ก่อให้เกิดการรั่วไหลของน้ำมันเชื้อเพลิงระหว่างการรับน้ำมัน ณ จุดรับน้ำมันเชื้อเพลิงต้นทาง ระหว่างเส้นทางขนส่ง และระหว่าง

การส่งน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับลูกค้า อีกทั้งบริษัทได้มีการกำหนดให้ผู้ขนส่งมีมาตรการป้องกันสภาวะแวดล้อม และจัดเตรียมอุปกรณ์และเคมีภัณฑ์สำหรับทำลายคราบน้ำมันเชื้อเพลิงให้พร้อมบนยานพาหนะที่ใช้ขนส่ง โดยในกรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยที่เกิดการรั่วไหลของน้ำมันเชื้อเพลิงออกสู่สภาพแวดล้อม ผู้ขนส่งจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อมลภาวะและค่าใช้จ่ายในการแก้ไขหรือชดเชยมลภาวะนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทมีความพยายามเป็นอย่างยิ่งในการควบคุมยานพาหนะ รวมถึงเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ บนยานพาหนะของผู้ขนส่งให้ได้มาตรฐานเพื่อไม่ให้เกิดการรั่วไหลของน้ำมันเชื้อเพลิงออกสู่สภาวะแวดล้อมได้