

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ซึ่งปัจจุบันมีการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทย่อย 2 บริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ได้แก่ Baconco และ PMTA SG ทั้งนี้ PMTA SG ไม่มีการประกอบธุรกิจในเชิงพาณิชย์อย่างมีสาระสำคัญตั้งแต่วันที่จดทะเบียนก่อตั้งภายใต้กฎหมายสิงคโปร์ สาเหตุที่บริษัทฯ เข้าทำธุรกรรมการซื้อขายและรับโอนหุ้นทั้งหมดจาก Soleado เกิดจากการปรับโครงสร้างการถือหุ้นให้ชัดเจนและลดประเด็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น กล่าวคือ เพื่อให้ไม่มีรายการซื้อวัตถุดิบจาก Soleado ตามนโยบายรายการระหว่างกันในอนาคต บริษัทฯ จึงดำเนินการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทย่อยอีกหนึ่งแห่งที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียนก่อตั้งในประเทศเวียดนาม และกำหนดให้บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินการแทนที่ Soleado ในส่วนของธุรกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบที่ใช้สำหรับธุรกิจในการอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรของ Baconco ดังนั้น PMTA SG จะมีเพียง Baconco เป็นลูกค้าหลัก โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมจึงอาจพิจารณาได้จากโครงสร้างรายได้ของ Baconco

ตารางต่อไปนี้จะแสดงโครงสร้างรายได้ของ Baconco

	สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ^{1/2}					
	2554 (ไม่ตรวจสอบ)		2555 (ตรวจสอบ)		2556 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	2,970.5	99.2	3,375.8	99.6	3,229.4	99.3
รายได้ค่าบริการให้เข้าพื้นที่โรงงาน	3.6	0.1	7.7	0.2	17.3	0.5
รายได้อื่น ^{1/}	18.9	0.6	6.7	0.2	7.0	0.2
รายได้รวม	2,993.0	100.0	3,390.2	100.0	3,253.7	100.0

หมายเหตุ: /1 รายได้อื่น เช่น ดอกเบี้ยรับ รายได้จากการให้ความร่วมมือทางธุรกิจ กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้อื่น

/2 ข้อมูลทางการเงินตามที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินไทย

ตารางต่อไปนี้จะแสดงโครงสร้างรายได้จากการขายของ Baconco

	สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ^{1/3}					
	2554 (ไม่ตรวจสอบ)		2555 (ตรวจสอบ)		2556 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี	2,872.1	96.7	3,267.9	96.8	3,107.8	96.2
- ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK	2,713.9	91.4	3,079.3	91.2	3,025.5	93.7
- ปุ๋ยเคมีอื่น ^{1/}	158.3	5.3	188.7	5.6	82.3	2.5
ผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น^{2/}	98.3	3.3	107.9	3.2	121.6	3.8
รวมรายได้จากการขาย	2,970.5	100.0	3,375.8	100.0	3,229.4	100.0

หมายเหตุ: /1 ปุ๋ยเคมีอื่นประกอบไปด้วย ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยวและปุ๋ยเคมีเชิงประกอบซึ่งได้จากกรรมวิธีทางเคมีและมีสารอาหารหลักตั้งแต่ 2 สารขึ้นไป

/2 ผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น ประกอบไปด้วย ปุ๋ยชนิดน้ำหรือปุ๋ยทางใบ และสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช

/3 ข้อมูลทางการเงินตามที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินไทย

2.2 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ

Baconco ประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร (Agrochemicals) เป็นหลักโดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ซึ่งอยู่ในเขตพื้นที่ Ba Ria Vung Tau ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม ห่างจาก Ho Chi Minh City ประมาณ 70 กิโลเมตร Baconco มีการพัฒนา ผลิต ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีเชิงผสมปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยวและปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ (รวมเรียกทั้งหมดนี้ว่า (“ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี”)) โดยมีกำลังการผลิตสินค้าในหมวดผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีประมาณ 350,000 เมตริกตันต่อปี และมีกำลังการบรรจุห่อประมาณ 550,000 เมตริกตันต่อปี ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีทั้งหมดของ Baconco ที่จัดจำหน่ายในประเทศเวียดนาม ประเทศกัมพูชา และประเทศลาว เป็นการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและการขายภายใต้เครื่องหมายการค้า “STORK” ที่ Baconco จดทะเบียนไว้เป็นของตนเองตั้งแต่ปี 2548 เครื่องหมายการค้า STORK ของ Baconco เป็นที่ยอมรับและได้รับความเชื่อถือด้านคุณภาพอันเป็นผลจากการที่ Baconco วางกลยุทธ์ที่จะเป็นผู้ผลิตปุ๋ยเคมีคุณภาพสูงที่มีส่วนผสมของสารอาหารหลัก อันได้แก่ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) และโพแทส (K_2O)

เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า เพิ่มช่องทางการขาย และจัดจำหน่ายในต่างประเทศ Baconco ยังดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อหรือรับจ้างผลิตสินค้าปุ๋ยเคมีให้แก่ลูกค้าภายนอก ณ ปัจจุบัน Baconco มีการส่งออกผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีไปยัง 26 ประเทศทั่วโลก โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นประเทศในแถบแอฟริกา นอกจากผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่กล่าวไปแล้วนั้น Baconco มีการจัดจำหน่ายสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชในประเทศเวียดนามและปุ๋ยทางใบในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ (“ผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น”) โดยกระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์สำหรับสำหรับสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชเป็นการว่าจ้างบุคคลภายนอก (Outsource) ให้ดำเนินการผลิตและบรรจุภัณฑ์สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชตามสูตรและมาตรฐานที่ Baconco กำหนด Baconco เป็นผู้ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช และปุ๋ยทางใบภายใต้เครื่องหมายการค้าที่มีการจดทะเบียนไว้เป็นของตนเองในประเทศเวียดนาม และต่างประเทศ อาทิเช่น ประเทศลาวและประเทศกัมพูชา

นอกจากนี้ Baconco ยังเล็งเห็นโอกาสในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่งและใช้ประโยชน์จากโรงงานผลิตที่ตั้งอยู่ใกล้กับท่าเรือในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ด้วยการให้บริการเช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า เพื่อสร้างรายได้ค่าเช่าซึ่งเป็นแหล่งรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) รวมถึงเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการลงทุนในกลุ่มธุรกิจอื่น นอกเหนือไปจากธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร ทั้งนี้ Baconco มีอาคาร 3 แห่งในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I เพื่อให้บริการด้วยขนาดพื้นที่รวมกันทั้งสิ้น 34,800 ตารางเมตร ซึ่งสามารถรองรับปริมาณการจัดเก็บได้มากถึง 139,200 เมตริกตัน

ตารางต่อไปนี้สรุปสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรของ Baconco

ประเภทผลิตภัณฑ์	ประเภทพืช	กระบวนการผลิต		สินค้าสำเร็จรูป		
		ผลิตโดย Baconco	ผลิตโดยบุคคลภายนอก	จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK	ผลิตตามความต้องการลูกค้า	จำหน่ายในฐานะผู้จำหน่าย
ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK	ทุกประเภท	✓		✓	✓	
ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว (N, P หรือ K)	ทุกประเภท	✓		✓	✓	
ปุ๋ยทางใบ	ทุกประเภท	✓	✓	✓	✓	✓
สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช	ทุกประเภท		✓	✓		✓

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.2.1.1 ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี

สารอาหารหลักในปุ๋ยเคมี คือ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) ซึ่งให้ฟอสฟอรัสแก่พืช และ โพแทส (K_2O) ซึ่งให้โพแทสเซียมแก่พืช นอกจากนี้ ยังประกอบไปด้วยสารอาหารเสริมอีกหลากหลายชนิด โดยทั้งสารอาหารหลักและสารอาหารเสริมจะทำหน้าที่ฟื้นฟูและเพิ่มสารอาหารในดินเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูกและผลผลิตทางการเกษตร ไนโตรเจนมีประโยชน์ในการเร่งการเจริญเติบโตของใบซึ่งช่วยในการสังเคราะห์แสง อีกทั้งยังช่วยในการผลิตเมล็ดพันธุ์ ฟอสฟอรัสมีประโยชน์ในการพัฒนาและเจริญเติบโตของลำต้นและช่วยให้ระบบรากแข็งแรงและแพร่กระจายอย่างกว้างขวาง โพแทสเซียมมีประโยชน์ในการสร้างและเคลื่อนย้ายสารอาหารจำพวกแป้งและน้ำตาลไปเลี้ยงในส่วนที่กำลังเจริญเติบโตหรือที่หัวและลำต้นเพื่อเป็นเสบียง และเพื่อลดโอกาสการติดโรคอีกด้วย ทั้งนี้ สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีของ Baconco จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ในประเทศเวียดนาม ประเทศลาว และประเทศกัมพูชา อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่ส่งออกไปประเทศอื่นๆ อีกกว่า 24 ประเทศจะถูกจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่นเนื่องจาก Baconco ทำหน้าที่เป็นเพียงผู้รับจ้างผลิตและจัดหาตามสูตรการผลิตสำหรับลูกค้าภายนอก



เครื่องหมายการค้า STORK ของ Baconco ซึ่งมีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศเวียดนามตั้งแต่ปี 2548

โดยรวม บริษัท เชื่อว่าหนึ่งในจุดแข็งด้านการแข่งขันของ Baconco คือ ความหลากหลาย คุณภาพและภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายประเภททั้งในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ นอกจากนี้ การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Baconco ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง เองยังช่วยสร้างความโดดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและเป็นผลิตภัณฑ์ “Top-of-Mind” สำหรับผู้บริโภค

ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK

ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK คือปุ๋ยเคมีซึ่งประกอบไปด้วยสารอาหารหลักทั้งสามอย่าง กล่าวคือ ไนโตรเจน (N) ฟอสเฟต (P_2O_5) ซึ่งให้ฟอสฟอรัส (P) แก่พืช และโพแทส (K_2O) ซึ่งให้โพแทสเซียม (K) แก่พืช โดยปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK แต่ละสูตรจะมี ส่วนผสมของ N P และ K ที่แตกต่างกันไปแล้วแต่วัตถุประสงค์และความต้องการทางชีวภาพของพืชแต่ละชนิด โดย Baconco จำหน่ายปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ ปุ๋ยเคมีชนิดดังกล่าว คือ สินค้าหลักของ Baconco สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 กันยายน 2554 2555 และ 2556 Baconco มีรายได้จากการขายปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK คิดเป็นร้อยละ 91.4 91.2 และ 93.7 ของรายได้การขาย ตามลำดับ ทั้งนี้ Baconco ผลิตปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สำหรับการเพาะปลูกกาแฟ ข้าว ยาง ผัก และพืชอีกหลากหลายชนิดรวมกว่า 80 สูตร

สูตรปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK หลักสำหรับพืชชนิดต่างๆ

ชนิดพืช	สูตรปุ๋ย (N-P-K)
กาแฟ	■ 14-7-14, 16-16-8, 16-10-16, 18-6-6
ข้าว	■ 20-20-15, 20-10-15, 32-10-10
ยาง	■ 20-10-15, 17-7-17, 16-8-16, AVS
ผัก	■ 13-8-12(S), 7-7-14(S), 15-15-15(S)

ปุ๋ยเคมีอื่น

สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีอื่นประกอบไปด้วยปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยวหรือแม่ปุ๋ยที่มีธาตุอาหารหลักธาตุเดียว และปุ๋ยเคมีเชิงประกอบที่ได้จากการรวมวิธีทางเคมีและมีธาตุอาหารหลักตั้งแต่ 2 ธาตุขึ้นไป ปุ๋ยเคมีชนิดดังกล่าวนิยมใช้กันเนื่องจากความยืดหยุ่นในการผสมสูตรตามความต้องการของผู้ใช้แต่ละคนหรือพืชแต่ละชนิด โดยปุ๋ยที่มีไนโตรเจน (N) เป็นส่วนผสมหลัก มีประโยชน์ในการเร่งการเจริญเติบโตของใบซึ่งช่วยในการสังเคราะห์แสง อีกทั้ง ยังช่วยในการผลิตเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยที่มีฟอสเฟต (P) เป็นส่วนผสมหลักมีประโยชน์ในการพัฒนาและเจริญเติบโตของลำต้นและระบบราก ขณะที่ปุ๋ยที่มีโพแทส (K) เป็นส่วนผสมหลักมีประโยชน์ในการสร้างและเคลื่อนย้ายสารอาหารไปเลี้ยงในส่วนที่กำลังเจริญเติบโตเพิ่มคุณภาพดอก และเพิ่มปริมาณโปรตีนเพื่อลดการติดโรค ทั้งนี้ สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 กันยายน 2554 2555 และ 2556 Baconco มีรายได้จากการขายปุ๋ยเคมีอื่น คิดเป็นร้อยละ 5.3 5.6 และ 2.5 ของรายได้การขาย ตามลำดับ

2.2.1.2 ผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่น

สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่นประกอบไปด้วยสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชซึ่ง Baconco เป็นผู้รับซื้อจากผู้จัดจำหน่ายและส่งให้แก่บุคคลภายนอก (Outsource) เพื่อทำการบรรจุก้นๆโดยจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของ Baconco และปุ๋ยชนิดน้ำหรือปุ๋ยทางใบ สำหรับรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 กันยายน 2554 2555 และ 2556 Baconco มีรายได้จากการขายปุ๋ยเคมีอื่น คิดเป็นร้อยละ 3.3 3.2 และ 3.8 ของรายได้การขาย ตามลำดับ

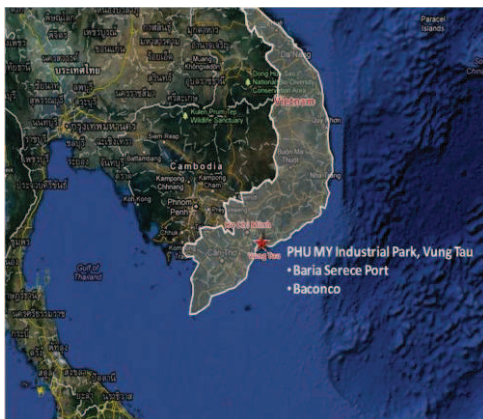
สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช

สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช คือ สารเคมีชีวภาพหรือสารเคมีสังเคราะห์เพื่อการป้องกัน ทำลาย ไล่ หรือลดปัญหาของศัตรูพืช ศัตรูพืชที่พบเห็นส่วนใหญ่ได้แก่แมลง โรคของพืช วัชพืช และสัตว์ประเภทต่างๆ ซึ่งเป็นพาหะนำโรคและก่อให้เกิดความเสียหายต่อการเกษตรกรรมและส่งผลให้ผลผลิตลดลง ผลิตภัณฑ์สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชของ Baconco จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ในประเทศเวียดนามเท่านั้น

ปุ๋ยทางใบ

ปุ๋ยทางใบ คือ ปุ๋ยสารละลายที่ใช้ในการฉีดพ่นทางใบ โดยมีสารอาหารคล้ายคลึงกับปุ๋ยเคมีเชิงผสมแต่ใช้ช่องทางการดูดซึมทางใบ ซึ่งมีอัตราการดูดซึมที่เร็วกว่าทางราก ดังนั้น ปุ๋ยทางใบจึงนิยมใช้กันกับการปลูกผักและผลไม้โดยจะให้ผลผลิตที่มากกว่าและดีกว่า

2.2.1.3 บริการให้เช่าพื้นที่โรงงาน



นิคมอุตสาหกรรม Phu My I
ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม



Baconco ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ตั้งติดอยู่
กับท่าเรือในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I บนแม่น้ำ Thi Vai

Baconco ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ในเขตพื้นที่ Ba Ria Vung Tau ทางตอนใต้ของเวียดนาม ซึ่งอยู่ห่างจาก Ho Chi Minh City ประมาณ 70 กิโลเมตร นิคมอุตสาหกรรม Phu My I มีความโดดเด่นในการดึงดูดผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรม นอกจากนี้ ด้วยทำเลที่ติดกับแม่น้ำ นิคมอุตสาหกรรม Phu My I จึงถือเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการส่งออกของทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม และได้รับประโยชน์จากความต้องการใช้พื้นที่เพื่อเก็บสินค้าหรือวัตถุดิบก่อนการส่งออกไปยังท่าเรือหรือสถานที่ต่างๆ ด้วยเหตุนี้ Baconco จึงเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการให้ธุรกิจเช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้าเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว และเพื่อสร้างแหล่งรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) และช่วยให้ Baconco สามารถเติบโตอย่างยั่งยืนจากการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ

เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมและลูกค้ารายอื่นๆ ในการเก็บพัสดุสินค้าก่อนการขนถ่ายไปยังท่าเรือได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว Baconco จึงสร้างอาคารที่ได้มาตรฐานสากลทั้งหมด 3 แห่ง ตั้งกระจายอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าของอาคารแต่ละแห่งจะแตกต่างกันตามจุดประสงค์การใช้งานและขนาด

พื้นที่ให้เช่าจัดเก็บสินค้ากล่าวคือ อาคาร Baconco 1 (“BCC I”) และ Baconco 3 (“BCC III”) จะถูกใช้สำหรับเก็บวัตถุดิบสินค้าสำเร็จรูป อะไหล่และอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ ในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรของ Baconco เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม อาจมีการให้ลูกค้าภายนอกเช่าเป็นระยะสั้น ในขณะที่อาคาร Baconco 5 (“BCC V”) นั้น ถูกสร้างขึ้นเพื่อการประกอบธุรกิจเช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้าเป็นหลัก โดยประมาณร้อยละ 75 เป็นรูปแบบการให้บริการตามสัญญาเช่าระยะยาว (2 ปี + 1 ปี) ในขณะที่ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 25 เป็นรูปแบบการให้บริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น ทั้งนี้ อาคารของ Baconco สามารถแบ่งย่อยได้ตามความต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังมีอุปกรณ์และระบบสาธารณูปโภคครบวงจร อาทิเช่น ที่จอดรถบรรทุก จุดถ่ายสินค้า บริการรักษาความปลอดภัย และระบบสาธารณูปโภคอื่นๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปาและระบบระบายอากาศ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยข้อจำกัดการถือครองหุ้นของผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติ (Foreign Limit) ในบริษัทที่ประกอบธุรกิจโลจิสติกส์ของกฎหมายประเทศเวียดนาม Baconco ซึ่งเป็นบริษัทจำกัดความรับผิดชอบที่มีเจ้าของเพียงรายเดียว (Single Member Limited Liability Company) และมีผู้ถือหุ้นต่างชาติถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว จึงไม่สามารถดำเนินกิจกรรมเพื่อการพาณิชย์ใดๆ เป็นของตนเองในลักษณะของการปล่อยเช่าตรงให้แก่ลูกค้ารายย่อย ดังนั้น ในปี 2553 Baconco จึงตกลงเช่าทำสัญญาให้เช่าพื้นที่แก่ Thoresen Vinama Agencies Co., Ltd. (“TVA”) ซึ่งเป็นบริษัทที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจการให้บริการโลจิสติกส์ซึ่งรวมถึงการปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่ลูกค้ารายย่อยในลักษณะคลังสินค้าภายใต้กฎหมายที่เกี่ยวข้องในประเทศเวียดนามโดยมีราคาและเงื่อนไขการเช่าทั่วไป (รายละเอียดของความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการนี้ แสดงไว้ในส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 14 เรื่องรายการระหว่างกัน)

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

Baconco เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีในประเทศเวียดนามภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ตั้งแต่ปี 2538 และต่อมาในปี 2548 ได้ทำการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าอย่างเป็นทางการ โดยวางกลยุทธ์การตลาดเพื่อจับตลาดกลุ่มลูกค้าส่งซึ่งเป็นลูกค้าโดยตรงของ Baconco และคำนึงถึงความต้องการของผู้ใช้ด้วย ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและภาพลักษณ์เครื่องหมายการค้าที่ดี ทำให้ Baconco สามารถก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในผู้นำของธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรในประเทศเวียดนามได้ แม้ว่าตลาดปุ๋ยเคมีของประเทศเวียดนามจะมีรัฐวิสาหกิจที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่และอาจมีภาวะเก็งกำไรตามธรรมชาติของตลาดสินค้าโภคภัณฑ์ก็ตาม นอกจากนี้ Baconco ยังเป็นผู้นำตลาดในด้านการผลิตปุ๋ยเคมี โดยมีส่วนแบ่งการตลาดคิดเป็นร้อยละ 25 ของปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK คุณภาพสูง และร้อยละ 9 ของปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK โดยรวม

ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัท TTA เข้าลงทุนใน Baconco ตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา ผู้บริหารได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ Baconco มีการส่งออกต่างประเทศมากขึ้น โดยได้ขยายตลาดไปยังภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และทวีปแอฟริกา จากการสร้างฐานลูกค้าใหม่จากเครือข่ายพันธมิตรและลูกค้ารายเดิม อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่ Baconco ส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ ยกเว้นประเทศลาวและประเทศกัมพูชา เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อหรือรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้า โดยในปัจจุบัน ฐานลูกค้ากลุ่มนี้ คือ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อขายไปรายใหญ่ (Trader) ซึ่งจะจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทนั้นๆ ในขณะที่การส่งออกไปยังประเทศกัมพูชา และประเทศลาวยังคงเป็นการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ทั้งนี้ สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2556 รายได้จากการส่งออกมีสัดส่วนอยู่ที่

ประมาณร้อยละ 30 ของรายได้จากการขาย โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (Compounded Annual Growth Rate หรือ CAGR) ประมาณร้อยละ 56 ตั้งแต่วรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2554 – 2556

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายได้จากการขายโดยจำแนกตามประเทศ

รายได้จากการขายของธุรกิจ อุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร	สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ^{/1}					
	2554 (ไม่ตรวจสอบ)		2555 (ตรวจสอบ)		2556 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ขายในประเทศเวียดนาม	2,571.2	86.6	2,461.5	72.9	2,255.7	69.9
รายได้ขายต่างประเทศ	399.3	13.4	914.3	27.1	973.6	30.1
รวมรายได้จากการขาย	2,970.5	100.0	3,375.8	100.0	3,229.4	100.0

หมายเหตุ: /1 ข้อมูลทางการเงินตามที่ปรากฏอยู่ในการเงินเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินไทย

2.2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่ขับเคลื่อนด้วยอุตสาหกรรมเกษตร อีกทั้ง ปุ๋ยเคมีเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ ดังนั้น ธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรจึงมีการแข่งขันสูง อย่างไรก็ตาม Baconco สามารถดำรงตำแหน่งเป็นหนึ่งในผู้นำของตลาดของธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรในประเทศเวียดนามได้เนื่องจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีของ Baconco

กลยุทธ์การแข่งขันหลักของ Baconco คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ คุณภาพผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีของ Baconco ซึ่งจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK เป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายในประเทศเวียดนาม ทั้งนี้ Baconco แนใจได้ว่าสินค้ามีคุณภาพเหนือคู่แข่งโดยวิธีดังต่อไปนี้

1. การใช้วัตถุดิบนำเข้าที่มีคุณภาพสูงกว่าวัตถุดิบในประเทศเวียดนามในกระบวนการผลิตซึ่งคิดเป็นร้อยละ 65 ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมดสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2556
2. การคิดค้นและผลิตสารเคมีแต่งเติมซึ่งเป็นสูตรและความสามารถเฉพาะของ Baconco กล่าวคือ สาร Urea Super Phosphate (USP) และยังสามารถเคลือบผิวปุ๋ยเคมีด้วยสารเคลือบผิว Bio Stimulant โดยที่สาร Urea Super Phosphate (USP) จะเพิ่มประสิทธิภาพและอายุการใช้งานของปุ๋ยเคมีโดยการชะลอการทำปฏิกิริยาของสารไนโตรเจน (N) ในปุ๋ยเคมีซึ่งเป็นการควบคุมปริมาณของสารดังกล่าวให้พอดีกับความต้องการของพืช ขณะที่สารเคลือบผิว Bio Stimulant จะเพิ่มประสิทธิภาพโดยการชะลอการทำปฏิกิริยาของปุ๋ยเคมีและควบคุมปริมาณสารอาหารให้พอดีกับความต้องการของพืช

แม้ธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรในประเทศเวียดนามจะมีผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจและได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลประเทศเวียดนาม และมีปริมาณผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีราคาถูกคุณภาพปกติอยู่มาก ผู้บริหารของ Baconco เล็งเห็นความสำคัญของคุณภาพปุ๋ยเคมี เนื่องจากอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นซึ่งเป็นผลให้มีความต้องการอาหารและผลผลิตทางการเกษตรมากขึ้น นอกจากนี้ ปริมาณพื้นที่เพาะปลูกใน

ประเทศเวียดนามไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น เพื่อให้อุปทานของอาหารและผลผลิตทางการเกษตรรองรับกับอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นได้ เกษตรกรมีความจำเป็นต้องใช้ปุ๋ยเคมีที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพสูง

2.2.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและกลยุทธ์การตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

Baconco ประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรโดยมีการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ทางการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีประเภทต่างๆ กลุ่มสินค้าหลักของ Baconco ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีซึ่งมีการจำหน่ายทั้งในประเทศเวียดนามภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK และต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรอื่นเนื่องจากการดำเนินธุรกิจของ Baconco สำหรับลูกค้าในประเทศเวียดนามและต่างประเทศที่ต่างกัน Baconco จึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแตกต่างกันในแต่ละตลาด

กลุ่มลูกค้าตรงหลักของ Baconco ในประเทศเวียดนาม สำหรับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ ปุ๋ยทางใบ และสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช ได้แก่ บริษัทค้าส่ง ซึ่งจะดำเนินการกระจายสินค้าไปยังผู้ค้าปลีก และกลุ่มผู้ใช้สินค้า (End Users) อีกทีหนึ่ง

กลุ่มลูกค้าตรงหลักของ Baconco ในต่างประเทศ สำหรับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเคมีเชิงประกอบ และปุ๋ยทางใบ ได้แก่ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อขายไป (Trader) ซึ่งในตลาดดังกล่าว Baconco ดำเนินการรับจ้างผลิตและจัดหาตามสูตรการผลิต ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจึงไม่ได้ขายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK

กลยุทธ์การตลาด

เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะของฐานลูกค้า Baconco จึงใช้การตลาดทางตรง (Direct Marketing) เพื่อเข้าถึงลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายภายในประเทศเวียดนาม Baconco ให้ความสำคัญในการทำการตลาดภายในประเทศเวียดนามอย่างต่อเนื่อง โดยกิจกรรมทางการตลาดในประเทศเวียดนาม ประกอบด้วย การพบปะแบบกลุ่มย่อย การจัดสัมมนาและการตลาดเชิงกิจกรรม (Events) ซึ่งรูปแบบของกิจกรรมดังกล่าวจะแตกต่างกันไปตามกลุ่มลูกค้าและจุดประสงค์ของการจัดงาน กล่าวคือ การพบปะกับเกษตรกรมีเป้าหมายให้ Baconco สามารถเข้าถึงและให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่เหมาะสมแก่กลุ่มเกษตรกรผู้ใช้สินค้า (End Users) ได้โดยตรง และยังเป็นการให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และแนะนำผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของ Baconco อีกด้วย ในปี 2555 Baconco ได้จัดงานลักษณะนี้กว่า 1,200 ครั้งทั่วประเทศเวียดนาม นอกเหนือจากการเพิ่มยอดขายจากการพบปะกับกลุ่มเกษตรกรผู้ใช้สินค้าแล้ว Baconco เล็งเห็นถึงความสำคัญช่องทางจัดจำหน่ายผ่านผู้ค้าปลีกภายในประเทศอีกด้วย ดังนั้น Baconco จึงจัดสัมมนาสำหรับผู้ค้าปลีกขึ้นทั่วประเทศ โดยมีจุดประสงค์เพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์และให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แก่ผู้ค้าปลีก เพื่อให้ผู้ค้าปลีกมีความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และสามารถขายผลิตภัณฑ์ของ Baconco ได้ดียิ่งขึ้น ในปี 2555 Baconco ได้จัดงานสัมมนาเพื่อผู้ค้าปลีกประมาณ 60 ครั้ง นอกจากนี้ Baconco ยังจัดงานสัมมนาสำหรับผู้ค้าส่งในประเทศ เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์กับผู้ค้าส่งซึ่งเป็นลูกค้าโดยตรงของ Baconco โดยจัดขึ้น 2 ครั้งในปี 2555 ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจ ทุกๆ 2 ปี Baconco จะมอบรางวัลเป็นการเดินทางท่องเที่ยวไปยังต่างประเทศให้แก่ลูกค้าที่มียอดขายสูงสุด 20 อันดับแรก

นอกจากการจัดงานพบปะและสัมมนาประเภทต่างๆ แล้ว Baconco ยังจัดให้มีการติดแผ่นภาพโฆษณาประเภทโปสเตอร์และแบนเนอร์หลายขนาดบนรถบรรทุกของบริษัทเพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการประชาสัมพันธ์อีกด้วย



รถบรรทุกของ Baconco ซึ่งติดภาพโฆษณาผลิตภัณฑ์บริษัท

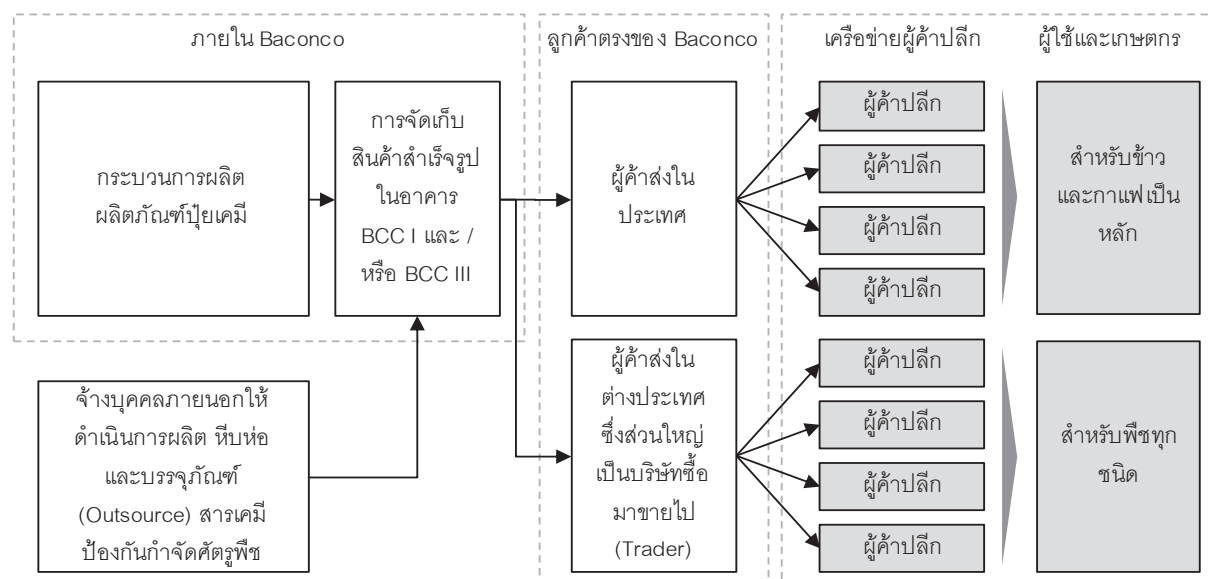


ตัวอย่างแบนเนอร์โฆษณาผลิตภัณฑ์ Baconco

สำหรับธุรกิจส่งออกนั้น Baconco ไม่ได้มุ่งเน้นการตลาดเชิงรุกดังเช่นตลาดในประเทศ เนื่องจากลูกค้าต่างประเทศส่วนมากมาจากการสร้างเครือข่ายธุรกิจจากฐานลูกค้าเดิม และการบอกต่อของลูกค้า ทั้งนี้ Baconco ได้เข้าร่วมงานสัมมนาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีต่างๆ เช่น สัมมนาประจำปีที่จัดโดย International Fertilizer Industry Association (“IFA”) และงานสัมมนาเกี่ยวกับตลาดปุ๋ยเคมีในทวีปแอฟริกาที่จัดโดย Argus FMB ซึ่งเป็นหน่วยงานวิจัยและรายงานสถานะตลาดปุ๋ยเคมีนานาชาติ

2.2.2.3 ช่องทางการจำหน่ายและการกระจายสินค้า

ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร



Baconco จำหน่ายสินค้าโดยตรงให้แก่บริษัทค้าส่งในประเทศเวียดนาม ซึ่งจะจำหน่ายสินค้าดังกล่าวให้แก่ผู้ค้าปลีกซึ่งเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไปกระจายต่อแก่ผู้ใช้ที่ สำหรับตลาดในประเทศเวียดนาม Baconco มีบุคลากรการขาย (Sales Team) จำนวนทั้งหมด 49 คน โดยจะจำแนกออกตามเขตที่ขายซึ่งจะมีพืชแตกต่างกัน เนื่องจากภูมิอากาศของเวียดนามตอนใต้ที่เหมาะสมกับการเพาะปลูกมากกว่าเวียดนามตอนเหนือ อีกทั้ง ยังมีพฤติกรรมการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีโดยการคำนึงถึงคุณภาพปุ๋ยเคมีเป็นหลัก ดังนั้น Baconco จึงมีบุคลากรการขายสำหรับซึ่งครอบคลุมเวียดนามตอนใต้มากกว่าเวียดนามตอนเหนือ กล่าวคือ Baconco มีบุคลากรการขายที่ครอบคลุมเวียดนามตอนใต้จำนวน 38 คน ขณะที่บุคลากรการขายที่ครอบคลุมเวียดนามตอนเหนือจำนวน 7 คน ในขณะที่กลุ่มลูกค้าของ Baconco ในต่างประเทศ คือ บริษัทที่ประกอบธุรกิจซื้อขาย (Trader) โดยสำหรับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว Baconco เป็นเพียงผู้ดำเนินการรับจ้างผลิตและจัดหาตามสูตรการผลิต ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจึงไม่ได้ขายภายใต้เครื่องหมายการค้าของ Baconco หรือ STORK หลังกระบวนการผลิต สินค้าสำเร็จรูปจะถูกจัดเก็บในอาคารเก็บสินค้าของ Baconco เป็นระยะเวลาประมาณ 3 ถึง 4 สัปดาห์ ก่อนที่จะถูกส่งต่อไปยังลูกค้าอีกที ระบบขนส่งทางบกจะเป็นช่องทางหลักสำหรับลูกค้าในประเทศเวียดนามและลูกค้าในประเทศในภูมิภาคอื่น ในขณะที่ระบบขนส่งทางทะเลจะเป็นช่องทางหลักสำหรับลูกค้าต่างประเทศ ทั้งนี้ Baconco มีเครือข่ายผู้ค้าปลีกมากกว่า 4,000 รายในประเทศเวียดนาม

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี Baconco ยังมีผลิตภัณฑ์สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชอีกด้วย โดยมีอยู่ 2 ประเภท ได้แก่ (1) ผลิตภัณฑ์สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชตามสูตรของ Baconco โดยจ้างบุคคลภายนอกให้ดำเนินการผลิต ทึบห่อ และบรรจุภัณฑ์ทุกขั้นตอน (Outsource) และ (2) ผลิตภัณฑ์สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชซึ่ง Baconco เป็นเพียงผู้จัดจำหน่ายขั้นตอนของทั้ง 2 ประเภทเหมือนกัน กล่าวคือ หลังจากขั้นตอนการผลิตจากบุคคลภายนอก ผลิตภัณฑ์สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชจะถูกนำมาส่งและจัดเก็บในอาคารเก็บสินค้าของ Baconco เป็นระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 3 สัปดาห์ ก่อนที่จะถูกส่งออกไปยังลูกค้าอีกทีผ่านทางระบบขนส่งทางบก หรือ ทางน้ำผ่านท่าเรือในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I

Baconco มีเครือข่ายลูกค้าประเภทค้าส่งทั้งในประเทศและต่างประเทศกว่า 140 ราย โดยผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีของ Baconco ซึ่งจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า STORK ได้ถูกจำหน่ายในประเทศเวียดนามตั้งแต่ปี 2538 และได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าอย่างเป็นทางการในปี 2548 อย่างไรก็ตาม เนื่องจากความผันผวนในอุตสาหกรรมและตลาดปุ๋ย Baconco จึงได้ปรับโครงสร้างการขายเพื่อเพิ่มปริมาณการส่งออกและลดความพึ่งพิงตลาดเวียดนาม ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้ ปริมาณและมูลค่าการส่งออกเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากเพียงประมาณร้อยละ 13.4 ของรายได้จากการขายรวมในรอบปีบัญชี 2554 มาเป็นประมาณร้อยละ 30.1 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2556 ทั้งนี้ มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นยังเป็นการช่วยบริหารความเสี่ยงแบบธรรมชาติ (Natural Hedging Strategy) จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินดองเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเกิดขึ้นจากการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อการผลิตปุ๋ยเคมี

Baconco มีรายได้จากการขายเท่ากับ 2,970.5 ล้านบาท 3,375.8 ล้านบาท และ 3,229.4 ล้านบาทสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2554 2555 และ 2556 ตามลำดับ

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายได้จากการขายของธุรกิจโนอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรแบ่งตามตลาด

รายได้จากการขายของธุรกิจโน อุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร	สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ^{/1}					
	2554 (ไม่ตรวจสอบ)		2555 (ตรวจสอบ)		2556 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ขายในประเทศเวียดนาม	2,571.2	86.6	2,461.5	72.9	2,255.7	69.9
รายได้ขายต่างประเทศ	399.3	13.4	914.3	27.1	973.6	30.1
รวมรายได้จากการขาย	2,970.5	100.0	3,375.8	100.0	3,229.4	100.0

หมายเหตุ: ^{/1} ข้อมูลทางการเงินตามที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินไทย

ตลาดในประเทศเวียดนาม

ตามกลยุทธ์ทางธุรกิจหลักของ Baconco ในการขยายฐานลูกค้าและเพิ่มช่องทางการขายในต่างประเทศ Baconco จึงมีสัดส่วนรายได้จากตลาดเวียดนามลดลงในรอบปีบัญชี 2554 ถึง 2556 โดยมีรายได้จากการขายในประเทศเท่ากับ 2,571.2 ล้านบาท 2,461.5 ล้านบาท และ 2,255.7 ล้านบาทหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 86.6 72.9 และ 69.9 ของรายได้จากการขายรวมตามลำดับ

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 20-20-15 เป็นสินค้าขายดีที่สุดในประเทศเวียดนามของ Baconco โดยจำหน่ายได้ 65,617 เมตริกตันหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 35.5 ของปริมาณการขายทั้งหมดในปี 2556

ตารางต่อไปนี้จะแสดงสินค้าขายดีที่สุดในประเทศเวียดนามของ Baconco 5 อันดับแรกสำหรับรอบปีบัญชี 2556

	ผลิตภัณฑ์	ชนิด	ปริมาณ (เมตริกตัน)	ร้อยละ ^{/1}
1.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 20-20-15	คลุกเคล้า (Bulk blended)	65,617	35.5
2.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 14-7-14	เม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted)	8,014	4.3
3.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 16-16-8	เม็ด (Granular)	6,805	3.7
4.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 15-15-15S	เม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted)	4,197	2.3

	ผลิตภัณฑ์	ชนิด	ปริมาณ (เมตริกตัน)	ร้อยละ ^{1/}
5.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 17-7-17	เม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted)	2,844	1.5

หมายเหตุ: ^{1/} ร้อยละของปริมาณการขายรวม

ตลาดต่างประเทศ

จากการปรับโครงสร้างการขาย Baconco จึงมุ่งเน้นในการส่งออกผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีไปยังต่างประเทศมากขึ้น โดยรายได้และสัดส่วนรายได้จากการขายต่างประเทศได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากรอบปีบัญชี 2554 ถึง 2556 เพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกิดการใช้กำลังการผลิตที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ และลดความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของแหล่งที่มาของรายได้ (Concentration Risk) ในประเทศเวียดนามเพียงแหล่งเดียว สำหรับรอบปีบัญชี 2554 ถึง 2556 Baconco มีรายได้จากการขายต่างประเทศเท่ากับ 399.3 ล้านบาท 914.3 ล้านบาท และ 973.6 ล้านบาทหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 13.4 27.1 และ 30.1 ของรายได้รวมตามลำดับ

ทั้งนี้ ตลาดต่างประเทศที่มียอดขายดีที่สุดในปี 2556 ของ Baconco คือ ประเทศแองโกลาในทวีปแอฟริกา โดยมีรายได้เท่ากับ 623.6 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 19.3 ของรายได้จากการขายรวม

ตารางต่อไปนี้แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุด 5 อันดับแรกสำหรับรอบปีบัญชี 2556

	ประเทศ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ ^{1/}
1.	แองโกลา	623.6	19.3
2.	แคเมอรูน	82.0	2.5
3.	มาดากัสการ์	76.0	2.4
4.	กัมพูชา	49.9	1.5
5.	กานา	22.4	0.7
6.	อื่นๆ	119.7	3.7
	รวม	973.6	30.1

หมายเหตุ: ^{1/} ร้อยละของรายได้จากการขายรวม

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 12-24-12 เป็นสินค้าขายดีที่สุดในตลาดต่างประเทศของ Baconco โดยจำหน่ายได้ 21,825 เมตริกตันหรือคิดเป็นร้อยละ 11.8 ของปริมาณการขายทั้งหมด

ตารางต่อไปนี้แสดงสินค้าส่งออกขายดีที่สุด 5 อันดับแรกของ Baconco สำหรับรอบปีบัญชี 2556

	ผลิตภัณฑ์	ชนิด	ปริมาณ (เมตริกตัน)	ร้อยละ ^{1/}
1.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 12-24-12	เม็ด (Granular)	21,825	11.8
2.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 10-20-10	เม็ด (Granular)	8,800	4.8
3.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 11-22-16	เม็ด (Granular)	4,500	2.4
4.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 20-10-10	เม็ด (Granular)	3,500	1.9

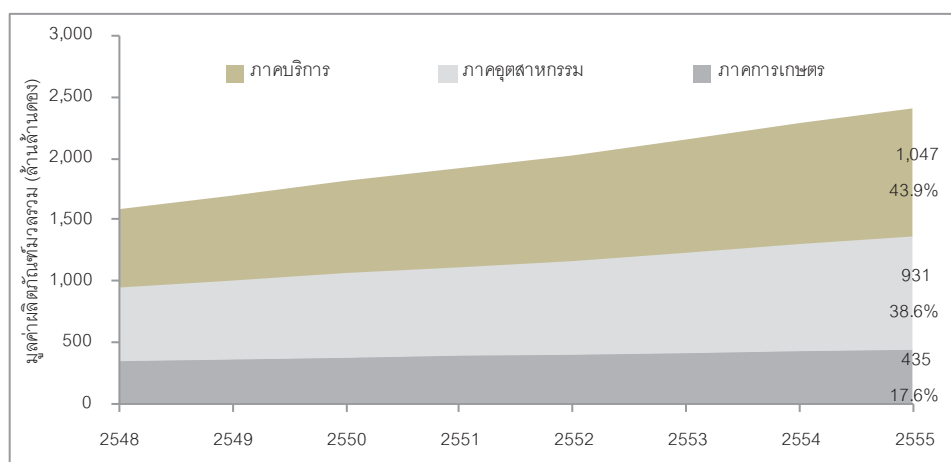
	ผลิตภัณฑ์	ชนิด	ปริมาณ (เมตริกตัน)	ร้อยละ ^{1/}
5.	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK สูตร 14-18-18	เม็ด (Granular)	3,000	1.6

หมายเหตุ: ^{1/} ร้อยละของปริมาณการขายรวม

2.2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

Baconco ตั้งและดำเนินธุรกิจอยู่ในประเทศเวียดนาม ดังนั้น ฐานะทางการเงินและผลประกอบการของ Baconco จึงมีความสัมพันธ์กับภาวะเศรษฐกิจและสภาวะอุตสาหกรรมการเกษตรของประเทศเวียดนาม จากข้อมูลสำหรับรอบระยะเวลาในปี 2548 จนถึงปี 2555 ของสำนักงานสถิติทั่วไปแห่งชาติของประเทศเวียดนาม ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศเวียดนาม (Gross Domestic Product หรือ GDP) ขยายตัวต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 5.2 หากจำแนกตามกลุ่มอุตสาหกรรม เศรษฐกิจในภาพรวมทั้งระบบของประเทศเวียดนามสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ประกอบไปด้วยภาคการเกษตรซึ่งรวมถึงกิจกรรมทางการเกษตร ป่าไม้และประมง (Agriculture, Forestry and Fishery) ภาคอุตสาหกรรมและการก่อสร้าง (Industrial and Construction) และภาคการบริการ (Service) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศเวียดนามในปี 2555 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 18.0 ร้อยละ 38.6 และร้อยละ 43.4 ตามลำดับ ทั้งนี้ อุตสาหกรรมการเกษตรของประเทศเวียดนามจากปี 2548 ถึง 2555 มีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสม (Compounded Annual Growth Rate หรือ CAGR) ประมาณร้อยละ 4.1

แผนภูมิต่อไปนี้จะแสดงจำนวนและการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมแบ่งตามภาคอุตสาหกรรม



ที่มา: General Statistics Office of Vietnam

แม้จะมีภาคอุตสาหกรรมรายได้สูงเกิดขึ้นมาอย่างมากมาจากการเปิดเสรีประเทศ อุตสาหกรรมการเกษตรและธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรยังคงเป็นอุตสาหกรรมสำคัญที่ขับเคลื่อนประเทศเวียดนาม สืบเนื่องจากการที่มีประชากรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วขณะที่พื้นที่เพาะปลูกมีอยู่อย่างจำกัด จากข้อมูล World Bank สำหรับปี 2555 ประเทศเวียดนามมีประชากรประมาณ 89 ล้านคน โดยสำนักงานสถิติทั่วไปแห่งชาติของประเทศเวียดนาม (General Statistics Office of Vietnam) ได้คาดการณ์ว่าประเทศเวียดนามจะมีประชากรมากกว่า 100 ล้านคนภายในปี 2568 ทั้งนี้ จากข้อมูลของสำนักงานสถิติทั่วไปแห่งชาติของประเทศเวียดนาม (General Statistics Office of Vietnam) เผยว่าพื้นที่เพาะปลูกในประเทศไม่ได้มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ กล่าวคือ สำหรับปีเพาะปลูก 2553/2554 2554/2555 และ 2555/2556

ประเทศเวียดนามมีพื้นที่เพาะปลูกประมาณ 7,607 7,600 และ 7,600 เฮกเตอร์ ดังนั้น ปุ๋ยเคมีคุณภาพสูงและประสิทธิภาพสูงจึงเป็นที่ต้องการมากขึ้น

สภาวะตลาดปุ๋ยเคมี

ตลาดโลกโดยรวม

จากข้อมูลของ International Fertilizer Industry Association (“IFA”) สภาวะตลาดปุ๋ยเคมีโลกอยู่ในสภาวะเกินดุลโดยมีอุปทานรวมมากกว่าอุปสงค์รวมในปี 2555 เท่ากับประมาณ 3 ล้านเมตริกตัน 2 ล้านเมตริกตันและ 8 ล้านเมตริกตันสำหรับสารอาหาร ไนโตรเจน ฟอสเฟต และโพแทสเซียมตามลำดับ โดยสาเหตุหลักของการเกินดุลนี้เกิดจากการเปิดใหม่ของโรงงานผลิตปุ๋ย ถึงแม้ว่าตลาดโลกโดยรวมจะมีสภาวะเกินดุล อย่างไรก็ตาม ตลาดเอเชียและตลาดโอเชียเนียยังอยู่ในสภาวะขาดดุลในสารอาหาร ไนโตรเจน ฟอสเฟต และโพแทสเซียม และเป็นทวีปที่มีโอกาสเติบโต

จากข้อมูลของ IFA ตลาดเอเชียเป็นตลาดซึ่งมีการอุปโภคปุ๋ยเคมีมากที่สุด นับเป็นส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 58.7 ส่วนมากของการบริโภคมาจากภูมิภาคเอเชียตะวันออกและเอเชียใต้ โดยมีสภาวะขาดดุลประมาณ 3 ล้านเมตริกตัน 2 ล้านเมตริกตัน และ 7 ล้านเมตริกตัน สำหรับสารอาหาร ไนโตรเจน ฟอสเฟต และโพแทสเซียมตามลำดับ

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายละเอียดอุปทานและอุปสงค์ปุ๋ยเคมีโลก แบ่งตามสารอาหารหลักในแต่ละเขตพื้นที่สำหรับปี 2555

สภาวะอุปทานและอุปสงค์ ธุรกิจปุ๋ยเคมีโลก	สารอาหารหลัก (พันเมตริกตัน)		
	ไนโตรเจน	ฟอสเฟต	โพแทสเซียม
เอเชีย			
เกินดุล / -ขาดดุล ^{1/}	-2,949	-2,314	-7,419
อุปทาน	77,745	22,363	7,176
อุปสงค์	80,694	24,677	14,595
อเมริกา			
เกินดุล / -ขาดดุล ^{1/}	-6,056	-1,068	4,602
อุปทาน	21,532	10,373	16,337
อุปสงค์	27,588	11,441	11,735
ยุโรป			
เกินดุล / -ขาดดุล ^{1/}	11,350	389	11,720
อุปทาน	34,142	4,338	16,683
อุปสงค์	22,792	3,949	4,963
แอฟริกา			
เกินดุล / -ขาดดุล ^{1/}	1,457	5,332	-609
อุปทาน	5,673	6,758	0
อุปสงค์	4,216	1,426	609
โอเชียเนีย			
เกินดุล / -ขาดดุล ^{1/}	-768	-251	-308

สภาวะอุปทานและอุปสงค์ ธุรกิจปุ๋ยเคมีโลก	สารอาหารหลัก (พันเมตริกตัน)		
	ไนโตรเจน	ฟอสเฟต	โพแทส
อุปทาน	1,669	480	0
อุปสงค์	2,437	731	308

รวม ^{2/}

เกินดุล / -ขาดดุล ^{1/}	3,034	2,088	7,986
อุปทาน	140,761	44,312	40,196
อุปสงค์	137,727	42,224	32,210

หมายเหตุ: ^{1/} คัดจากส่วนต่างระหว่างอุปทานกับอุปสงค์ สภาวะเกินดุล (ตัวเลขเป็นบวก) ต่อเมื่ออุปทานมากกว่าอุปสงค์ สภาวะขาดดุล (ตัวเลขเป็นลบ) ต่อเมื่ออุปทานน้อยกว่าอุปสงค์

^{2/} คัดจากผลรวมของแต่ละเขตพื้นที่

ที่มา: Current World Fertilizer Trends and Outlook to 2016, IFA

ตลาดเวียดนาม

จากข้อมูลของ InterControl ซึ่งเป็นบริษัทวิจัยและตรวจสอบอิสระ โดยได้ศึกษาอุตสาหกรรมปุ๋ยเคมีในประเทศเวียดนามระบุว่า ประเทศเวียดนามมีฤดูเพาะปลูก 3 ฤดู กล่าวคือ ฤดูหนาว ฤดูหนาว-ฤดูใบไม้ผลิ และ ฤดูร้อน-ฤดูใบไม้ร่วง และด้วยอุณหภูมิ ความชื้น และปริมาณฝนที่แตกต่างกัน แต่ละฤดูจะมีปริมาณผลผลิตการเกษตรที่ต่างกัน โดยฤดูเพาะปลูก ฤดูร้อน-ฤดูใบไม้ร่วง เป็นฤดูที่มีปริมาณผลผลิตการเกษตรมากที่สุดเทียบเท่ากับประมาณร้อยละ 46 ของผลผลิตทั้งปี พื้นที่เพาะปลูกคงที่ที่ประมาณ 7,600 เฮกเตอร์ ขณะที่อัตราการผลิต (เมตริกตัน ต่อ เฮกเตอร์) เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

พื้นที่เพาะปลูกส่วนใหญ่ ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศ โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 69 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมด ดังนั้นพื้นที่ประเทศเวียดนามทางตอนใต้จึงเป็นตลาดปุ๋ยเคมีที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ นอกจากนี้ กลุ่มเกษตรกรทางตอนใต้และทางตอนเหนือของประเทศยังมีลักษณะการใช้ปุ๋ยเคมีที่ต่างกันอีกด้วย กล่าวคือ กลุ่มเกษตรกรทางตอนใต้ของประเทศคำนึงถึงคุณภาพและประสิทธิภาพของปุ๋ยเคมีเป็นปัจจัยหลักในการเลือกใช้ปุ๋ย ในขณะที่กลุ่มเกษตรกรทางตอนเหนือของประเทศคำนึงถึงราคาเป็นหลัก

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายละเอียดพื้นที่เพาะปลูก อัตราการผลิต และปริมาณผลผลิตในปีเพาะปลูก 2553/2554 2554/2555 และ 2555/2556 ในประเทศเวียดนาม

	ปีเพาะปลูก		
	2553/2554	2554/2555	2555/2556
พื้นที่เพาะปลูก (เฮกเตอร์)			
ฤดูหนาว	1,776	1,775	1,765
ฤดูหนาว-ฤดูใบไม้ผลิ	3,095	3,095	3,095
ฤดูร้อน-ฤดูใบไม้ร่วง	2,740	2,740	2,740
รวม	7,607	7,600	7,600

อัตราการผลิต (เมตริกตัน ต่อ เฮกเตอร์)

	ปีเพาะปลูก		
	2553/2554	2554/2555	2555/2556
ฤดูหนาว	4.67	4.67	4.70
ฤดูหนาว-ฤดูใบไม้ผลิ	6.29	6.35	6.35
ฤดูร้อน-ฤดูใบไม้ร่วง	5.27	5.27	5.30
รวม	5.54	5.57	5.59

ปริมาณผลผลิต (เมตริกตัน)

ฤดูหนาว	8,294	8,289	8,296
ฤดูหนาว-ฤดูใบไม้ผลิ	19,466	19,653	19,653
ฤดูร้อน-ฤดูใบไม้ร่วง	14,434	14,387	14,522
รวม	42,194	42,329	42,471

ที่มา: The Ministry of Agriculture and Rural Development ประเทศเวียดนาม

หมายเหตุ: พื้นที่ 1 เฮกเตอร์เท่ากับประมาณ 6 ไร่ 1 งาน

สืบเนื่องจากความสำคัญของอุตสาหกรรมเกษตรต่อเศรษฐกิจประเทศเวียดนาม รัฐบาลเวียดนามจึงมีความจำเป็นที่จะต้องแทรกแซงกลไกตลาดธุรกิจปุ๋ยเคมี รัฐบาลเวียดนามแทรกแซงโดยการบริหารงานผ่านเครือ Vietnam National Chemical Group (“Vinachem”) และ Vietnam Oil and Gas Group (“PetroVietnam” หรือ “PVN”) ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจที่มีบริษัทประกอบธุรกิจปุ๋ยเคมีในเครือ ตามรายงานของ InterControl ปัจจุบัน PVN มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร 2 บริษัทโดยเน้นการผลิตปุ๋ยยูเรียเป็นหลัก ในขณะที่ Vinachem มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร 9 บริษัท ซึ่งผลิตปุ๋ยเคมีหลากหลายชนิดรวมถึงปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ด้วย

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายละเอียดประเภทผลิตภัณฑ์ และกำลังการผลิตของบริษัทผลิตปุ๋ยเคมีหลักในประเทศเวียดนาม

เครือ	บริษัท	ประเภทผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิต (เมตริกตันต่อปี)
Vinachem	Ninh Binh Phosphate Fertilizer JSC	FMP	300,000
		NPK	150,000
	Southern Fertilizer Company (“SFC”)	Superphosphate	200,000
		NPK	300,000
	Lam Thao Fertilizer and Chemical (“Lam Thao”)	Superphosphate	750,000
		FMP	140,000
		NPK	700,000
	Van Dien Fused Magnesium Phosphate Fertilizer Company	FMP	270,000
		NPK	150,000
	Binh Dien Fertilizer Company (“Binh Dien”)	NPK	500,000
	Can Tho Fertilizer & Chemical JSC	NPK	มากกว่า 200,000
	Ha Bac Urea Company (Ltd)	Urea	190,000
	Ninh Binh Urea Company	Urea	560,000

เครือ	บริษัท	ประเภทผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิต (เมตริกตันต่อปี)
	DAP 1 Company	DAP	330,000
PVN	PetroVietnam Fertilizer and Chemical JSC	Urea	800,000
	Ca Mau Fertilizer Plant	Urea	800,000
อื่นๆ	Five Star International Group	NPK	300,000
		Fertilizer Complex	n/a
		Specialized Fertilizer	n/a
	Baconco	NPK	350,000
	General Materials Biochemistry Fertilizer JSC	NPK	360,000
	Japan Vietnam Fertilizer Company ("JVF")	NPK	350,000

ที่มา: Fertilizer Market Overview, 2013, InterControl

อุปสงค์และอุปทานและแนวโน้มตลาด

ตลาดโลกโดยรวม

จากข้อมูลของ IFA สภาวะตลาดปุ๋ยเคมีโลกรวมจะยังคงอยู่ในสภาวะเกินดุลในปี 2557 2558 และ 2559 โดยสาเหตุหลักของการเกินดุลนี้เกิดจากการเปิดใหม่ of โรงงานผลิตปุ๋ยเคมี อย่างไรก็ตาม ตลาดเอเชียจะยังคงอยู่ในสภาวะขาดดุลสำหรับสารอาหารฟอสเฟตและสารอาหารโพแทส แต่จะอยู่ในสภาวะเกินดุลสำหรับสารอาหารไนโตรเจนตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป เนื่องจากจะมีโรงงานผลิตปุ๋ยสารอาหารไนโตรเจนเริ่มการผลิตในปี 2558 ในขณะเดียวกัน เขตพื้นที่อเมริกาจะมีสภาวะขาดดุลสำหรับสารอาหารไนโตรเจนและสารอาหารฟอสเฟต แต่มีสภาวะเกินดุลสำหรับสารอาหารโพแทส เขตพื้นที่ยุโรปจะยังคงมีสภาวะเกินดุลสำหรับสารอาหารไนโตรเจน สารอาหารฟอสเฟตและสารอาหารโพแทส เขตพื้นที่แอฟริกาจะมีสภาวะขาดดุลในสารอาหารโพแทส แต่มีสภาวะเกินดุลสำหรับสารอาหารไนโตรเจนและสารอาหารฟอสเฟต โดยที่เขตพื้นที่เอเชียจะยังคงมีสภาวะขาดดุลสำหรับสารอาหารไนโตรเจน สารอาหารฟอสเฟต และสารอาหารโพแทส

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายละเอียดคาดการณ์สภาวะตลาดปุ๋ยเคมีโลก แบ่งตามสารอาหารหลักในแต่ละเขตพื้นที่

	ปริมาณ เกินดุล / -ขาดดุล ^{1/} (พันเมตริกตัน)		
	2557	2558	2559
เอเชีย			
ไนโตรเจน	-973	514	643
ฟอสเฟต	-2,271	-2,205	-2,421
โพแทส	-8,607	-9,280	-9,738
อเมริกา			
ไนโตรเจน	-5,887	-5,126	-5,215
ฟอสเฟต	-1,371	-1,457	-1,367
โพแทส	7,915	9,454	11,730

	ปริมาณ เกินดุล / -ขาดดุล ^{1/} (พันเมตริกตัน)		
	2557	2558	2559
ยุโรป			
ไนโตรเจน	11,065	12,626	12,705
ฟอสเฟต	204	163	98
โพแทส	12,623	13,227	14,623
แอฟริกา			
ไนโตรเจน	3,527	4,220	4,217
ฟอสเฟต	6,714	7,397	7,782
โพแทส	-643	-666	-693
โอเชียเนีย			
ไนโตรเจน	-885	-962	-1,019
ฟอสเฟต	-286	-299	-312
โพแทส	-316	-323	-326
รวม ^{2/}			
ไนโตรเจน	6,847	11,272	11,331
ฟอสเฟต	2,990	3,599	3,780
โพแทส	10,972	12,412	15,596

หมายเหตุ: ^{1/} คิดจากส่วนต่างระหว่างอุปทานกับอุปสงค์ สภาวะเกินดุล (ตัวเลขเป็นบวก) ต่อเมื่ออุปทานมากกว่าอุปสงค์ สภาวะขาดดุล (ตัวเลขเป็นลบ) ต่อเมื่ออุปทานน้อยกว่าอุปสงค์

^{2/} คิดจากผลรวมของแต่ละเขตพื้นที่

ที่มา: Current World Fertilizer Trends and Outlook to 2016, IFA

ตลาดเวียดนาม

จากการคาดการณ์ของกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า (Ministry of Industry and Trade) ของประเทศเวียดนาม ในปี 2556 อุปสงค์ยูเรียจะเท่ากับประมาณ 2.4 ล้านเมตริกตันเพิ่มขึ้นจากปี 2555 ที่ 1.6 ล้านเมตริกตัน ในขณะที่ อุปทานจะคงอยู่เท่ากับประมาณ 2.0 ล้านเมตริกตัน ส่งผลให้ต้องมีการนำเข้าปุ๋ยยูเรียจากสภาวะขาดดุลในประเทศ สำหรับ DAP ประเทศเวียดนามจะมีอุปสงค์เท่ากับประมาณ 900,000 เมตริกตัน ในปี 2556 โดยจำเป็นต้องนำเข้าจำนวนกว่าร้อยละ 67 เนื่องจากโรงผลิตของ Vinachem ซึ่งเป็นเพียงโรงเดียวในประเทศมีกำลังการผลิตเพียงประมาณ 300,000 เมตริกตัน ในอีกแง่หนึ่ง ประเทศเวียดนามจำเป็นที่จะต้องนำเข้าปริมาณอุปสงค์ทั้งหมดของ MOP ในปี 2556 ซึ่งเท่ากับประมาณ 950,000 เมตริกตัน จากประเทศลาว ประเทศแคนาดา ประเทศอิสราเอล และสาธารณรัฐเบลารุส ทั้งนี้ DAP และ MOP เป็นวัตถุดิบที่สามารถนำมาใช้เป็นปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยวได้ หรือใช้เป็นแม่ปุ๋ยในการผลิตปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK

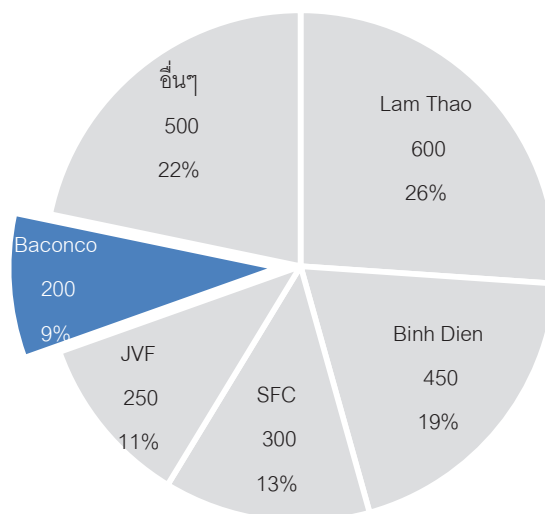
InterControl เชื่อว่าธุรกิจปุ๋ยเคมีในประเทศเวียดนามจะไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยเศรษฐกิจเชิงลบมากนัก และบริษัทผลิตปุ๋ยยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น นอกจากนี้ การเปิดดำเนินการของโรงงานผลิตแม่ปุ๋ยและปุ๋ยเชิงเดี่ยวยูเรียและฟอสเฟต ซึ่งเป็นวัตถุดิบสำหรับผลิตปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK จะส่งผลให้ตลาดสารอาหารไนโตรเจนและฟอสเฟตใน

ประเทศเวียดนามมีสถานะเกินดุล ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิตปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK จากราคาวัตถุดิบที่ลดลง นอกจากนี้ InterControl คาดว่าในปี 2557 ประเทศเวียดนามจะมีการนำเข้าปุ๋ยเชิงผสม NPK กว่า 450,000 เมตริกตัน

ภาวะการแข่งขัน

แม้อุตสาหกรรมเกษตรจะเป็นอุตสาหกรรมหลักในประเทศเวียดนาม โดยมีผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรอยู่มาก แต่ตลาดปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK เป็นตลาดที่กระจุกตัว (Consolidated Market) โดยส่วนแบ่งตลาดกว่าร้อยละ 80 เป็นของผู้ประกอบการ 5 รายใหญ่แรก ได้แก่ บริษัท Lam Thao Fertilizer and Chemical บริษัท Binh Dien Fertilizer บริษัท Southern Fertilizer บริษัท Japan Vietnam Fertilizer และ Baconco ในธุรกิจปุ๋ยเคมีประเทศเวียดนาม ปุ๋ยเคมีสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลักตามคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มคุณภาพต่ำ กลุ่มคุณภาพปานกลาง และกลุ่มคุณภาพสูง โดยบริษัท Lam Thao Fertilizer and Chemical บริษัท Binh Dien Fertilizer และ บริษัท Southern Fertilizer แข่งกันในกลุ่มคุณภาพต่ำและคุณภาพปานกลาง ในขณะที่ บริษัท Japan Vietnam Fertilizer บริษัท Binh Dien Fertilizer บริษัท Yara และ Baconco แข่งกันในกลุ่มคุณภาพสูง ทั้งนี้ คุณภาพของปุ๋ยเคมีจะถูกกำหนดโดยความบริสุทธิ์และความตรงต่อสูตรที่ระบุไว้หน้าบรรจุภัณฑ์

แผนภูมิต่อไปนี้แสดง (1) ปริมาณการผลิตจริงปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK (เมตริกตัน) และ (2) ส่วนแบ่งการตลาด (ร้อยละ หรือ %) ในปี 2555



ที่มา: Fertilizer Market Overview 2013, InterControl

จุดเด่นของ Baconco

เป็นหนึ่งในผู้นำตลาดปุ๋ย

ผลิตภัณฑ์ของ Baconco มีคุณภาพและเป็นที่ยอมรับของตลาด จึงทำให้ Baconco เป็นผู้นำด้านการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีโดยมีส่วนแบ่งการตลาดคิดเป็นร้อยละ 9 ของของปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK รวมและ ร้อยละ 25 ของปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK คุณภาพสูง ทั้งนี้ Baconco เชื่อว่าการมีเครื่องหมายการค้าที่ได้รับความนิยมและเป็นที่ยอมรับอย่าง

กว้างขวางจากลูกค้าทุกกลุ่มเป็นปัจจัยสำคัญในการรักษาส่วนแบ่งการตลาด ดังจะเห็นได้จากการที่ Baconco สามารถรักษาตำแหน่งหนึ่งในผู้นำตลาดในประเทศเวียดนาม ถึงแม้ว่าจะมีผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นรัฐวิสาหกิจที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลก็ตาม นอกจากนี้ Baconco ยังใช้เครื่องหมายการค้าที่แข็งแกร่งประกอบกับการตลาดเชิงรุกเป็นกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่อีกด้วย

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่มีสูตรเฉพาะที่มีประสิทธิภาพสูง

เนื่องจากทรัพยากรที่ดินมีอยู่อย่างจำกัด ในขณะที่ความต้องการพืชผลการเกษตรยังคงมีปริมาณสูง ดังนั้น ความสามารถในการผลิตพืชผลการเกษตรที่มีผลผลิตสูง (High-yielding Crops) จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อกำไรและความยั่งยืนของเกษตรกร ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้เกษตรกรมีความต้องการปุ๋ยเคมีที่มีประสิทธิภาพในการเพิ่มผลผลิตมากขึ้นเป็นอย่างมาก ดังนั้น การที่ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีของ Baconco มีส่วนประกอบของสารเคมีแต่งเติมที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าวได้เป็นอย่างดี จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีภายใต้เครื่องหมายการค้าของ Baconco เป็นที่ยอมรับในด้านคุณภาพและประสิทธิภาพในการเพิ่มผลผลิต และสามารถสร้างความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งในตลาดได้

นอกจากปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว และ ปุ๋ยทางใบ แล้ว Baconco ยังผลิตและจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีที่มีส่วนประกอบของ Urea Super Phosphate (“USP”) และ สารเคลือบผิว Bio Stimulant ซึ่งเป็นส่วนประกอบพิเศษเฉพาะตัวของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีของ Baconco เนื่องจากมีเพียง Baconco เท่านั้นที่สามารถทำการผลิต USP ได้ และได้รับอนุญาตในการใช้สารเคลือบผิว Bio Stimulant จากประเทศฝรั่งเศสเพื่อเคลือบผิวปุ๋ยชนิดเม็ดในประเทศเวียดนาม

ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการเกษตรครบวงจร

Baconco เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการดูแลรักษาพืชผลทางการเกษตรอย่างครบวงจร (Crop Care Solutions) โดยมีทั้งผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเพื่อเพิ่มผลผลิต และสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชเพื่อป้องกันพืชจากศัตรูพืช นอกจากนี้ ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี Baconco เป็นผู้ผลิตปุ๋ยเคมีที่ครบวงจรอีกเช่นกัน กล่าวคือ Baconco สามารถผลิตปุ๋ยเคมีได้ 4 ชนิด ได้แก่ ชนิดเม็ด (Granular) ชนิดเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted) ชนิดคลุกเคล้า (Bulk Blended) และปุ๋ยทางใบ (Foliar) ซึ่งปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด ชนิดเม็ดแบบคอมแพ็ค และชนิดคลุกเคล้า เป็นปุ๋ยเคมีแบบแห้ง ขณะที่ปุ๋ยทางใบ คือ ปุ๋ยเหลว โดยผลิตภัณฑ์ชนิดปุ๋ยเคมีที่หลากหลายดังกล่าวเป็นประโยชน์ทางการตลาดเนื่องจาก Baconco จะสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายและตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงทางตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกเหนือจากประโยชน์ทางการตลาดแล้ว การมีผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่ครบถ้วนและหลากหลายชนิดหมายความว่า Baconco จะมีการแข่งขันทางการค้าที่น้อยลง สืบเนื่องจากการลงทุนเริ่มแรกที่ค่อนข้างสูงในอุปกรณ์และเครื่องจักรต่างๆ

ความสามารถในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ตลาดอย่างรวดเร็วและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง

หนึ่งในปัจจัยสำคัญในการเติบโตของ Baconco คือ ความคล่องตัวในการรองรับและสนองต่อความต้องการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น Baconco จึงมีหน่วยงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development Team) โดยเฉพาะเพื่อคิดค้นและทดลองสูตรปุ๋ยเคมีใหม่ๆ เพื่อเพิ่มคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการทดลองประสิทธิภาพของสูตรปุ๋ยใหม่เพื่อรองรับความต้องการของตลาดทั้งในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ ทั้งนี้ หน่วยงานดังกล่าวคือ หน่วยงานสำคัญในการขยายตลาดและเพิ่มจำนวนผลิตภัณฑ์ของ Baconco

อีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการเติบโตธุรกิจ คือ ความรวดเร็วในการสนองตอบต่อความต้องการใหม่ในตลาด และความรวดเร็วในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ตามความต้องการดังกล่าว Baconco มีกำลังการผลิตกว่า 350,000 เมตริกตันต่อปีและกำลังการบรรจุห่อกว่า 550,000 เมตริกตันต่อปี ซึ่งพร้อมผลิตตลอด 24 ชั่วโมง Baconco จึงสามารถผลิตสูตรปุ๋ยเคมีใหม่เพื่อขายได้อย่างรวดเร็วและทันต่อความต้องการตลาด นอกจากนี้ ด้วยกำลังการผลิตดังกล่าวและด้วยกระบวนการทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ Baconco สามารถทดลองและวิจัยสูตรปุ๋ยเคมีใหม่ได้ภายใน 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ Baconco สามารถพัฒนาและผลิตสูตรปุ๋ยเคมีใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย หรือเพื่อการขายในวงกว้างได้เสร็จสมบูรณ์ภายใน 7 วัน ดังนั้น Baconco จึงมีความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดประเทศเวียดนามซึ่งมีอุตสาหกรรมเกษตรเป็นอุตสาหกรรมหลัก

เครือข่ายการจัดจำหน่ายแข็งแกร่งจากการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

ธุรกิจปุ๋ยเคมีในประเทศเวียดนามมีการแข่งขันสูงเนื่องจากมีการแทรกแซงจากรัฐบาล ดังนั้น ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้ากับ Baconco จึงมีความสำคัญต่อความสำเร็จด้านธุรกิจ อย่างไรก็ตาม แม้ตลาดจะมีอุปสรรคดังกล่าว Baconco ยังสามารถดำรงตำแหน่งเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดด้านผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีเกรดสูงได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากความสัมพันธ์อันดีและเครือข่ายลูกค้าที่กว้างขวางที่มีมาอย่างยาวนาน

เครือข่ายลูกค้าแข็งแกร่งขึ้นอย่างต่อเนื่องจากประสบการณ์ของผู้บริหาร หน่วยงานการตลาดที่มีประสิทธิภาพ และกลยุทธ์การตลาด ทั้งนี้ หน่วยงานการตลาดสามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายโดยตรงด้วยการใช้การตลาดทางตรง (Direct Marketing) เพื่อให้เข้าถึงทั้งลูกค้าของ Baconco โดยตรงซึ่ง ได้แก่ บริษัทค้าส่งและร้านค้าปลีก และผู้ใช้ปุ๋ยเคมีกล่าวคือ เกษตรกร ซึ่งคือ ลูกค้าทางอ้อมของ Baconco โดยการจัดสัมมนาต่างๆ Baconco มีการจัดสัมมนาเพื่อวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับผู้เข้าร่วมการสัมมนา การจัดสัมมนาเพื่อเกษตรกรจะมีวัตถุประสงค์เพื่อแนะนำวิธีใช้และประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อเป็นการขยายฐานผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีของ Baconco การจัดสัมมนาเพื่อร้านค้าปลีกมีวัตถุประสงค์เพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ วิธีใช้ วัตถุประสงค์และให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีต่างๆ เนื่องจาก Baconco เล็งเห็นว่าร้านค้าปลีกสามารถขายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความรู้ที่เกี่ยวข้องได้ดีกว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทไม่คุ้นเคย นอกจากนี้ การจัดสัมมนาเพื่อบริษัทค้าส่งมีวัตถุประสงค์ในการสานความสัมพันธ์และการสนทนากา

ทำเลที่ตั้งที่ดีมีศักยภาพอยู่ใกล้กับจุดยุทธศาสตร์โลจิสติกส์ของเวียดนาม

โรงงานของ Baconco กล่าวคือ BCC I ตั้งอยู่ติดกับท่าเรือ Baria ซึ่งเป็นท่าเรือหลักของเขต Phu My Baconco จึงมีความได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งในด้านการคุมต้นทุน และด้านการให้บริการ เนื่องจากทำเลที่ตั้งอยู่ติดกับท่าเรือ Baria Baconco สามารถลดต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์จากการขนถ่ายวัตถุดิบและการขนส่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปได้อย่างง่ายดาย นอกจากนี้ Baconco ยังสามารถให้บริการได้ดีเยี่ยมในการส่งผลิตภัณฑ์ตรงต่อเวลา การส่งผลิตภัณฑ์ให้ตรงต่อเวลามีความสำคัญ เนื่องจาก Baconco จำหน่ายปุ๋ยทั้งในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ ดังนั้น นอกจากการแข่งขันในด้านราคาและคุณภาพแล้ว การบริการเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการรักษาลูกค้าเดิมและหาลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะในช่วงที่มีการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากในช่วงฤดูเพาะปลูกของประเทศต่างๆ อีกทั้งราคาของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีมีความผันผวนอย่างมากจากสภาวะตลาดโลก ดังนั้น การส่งผลิตภัณฑ์ตรงต่อเวลาไม่ได้เป็นประโยชน์ต่อการบริการลูกค้าเท่านั้น แต่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจและสถานะทางการเงินของ Baconco อีกด้วย

การร่วมมือทางธุรกิจกับบริษัทโลจิสติกส์ชั้นนำ

Baconco มีการร่วมมือทางธุรกิจกับ TVA TVL และ Baria Serece ซึ่งจะเป็นประโยชน์แก่ทั้งธุรกิจปุ๋ยเคมีและธุรกิจพัฒนาคลังสินค้าเพื่อรายได้ค่าเช่าจากผลการร่วมมือดังกล่าวทำให้ Baconco มีการให้บริการแก่ลูกค้าในด้านการขนส่งตรงเวลา และการกระจายสินค้าดีเยี่ยม ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการเติบโตธุรกิจอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในธุรกิจปุ๋ยเคมีประเทศเวียดนามซึ่งมีการแทรกแซงทางการตลาดจากรัฐบาล ดังนั้น การร่วมมือดังกล่าวจึงเป็นหนึ่งในจุดแข็งด้านการแข่งขันที่ Baconco มีเหนือบริษัทคู่แข่งอื่นๆ โดย Baconco เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจปุ๋ยเคมีไม่กี่รายซึ่งมีกระบวนการผลิตครบวงจร กล่าวคือ มีกระบวนการผลิตปุ๋ย พื้นที่คลังสินค้าใช้ในการจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป และความสามารถในการขนส่ง

ความแข็งแกร่งในตลาดโลก

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีส่งออกของ Baconco ถูกใช้อย่างแพร่หลายในประเทศกำลังพัฒนาทั่วโลก โดยเฉพาะประเทศในเอเชีย ตะวันออกเฉียงใต้และแอฟริกา ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 30 ของมูลค่ารายได้จากการขายรวมในรอบปีบัญชี 2556 รายได้ในประเทศดังกล่าวมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ความสำเร็จนี้เป็นข้อยืนยันถึงความสามารถในการทำตลาดไม่เพียงแต่ในประเทศเวียดนามแต่ในประเทศอื่นๆ ด้วย นอกจากนี้ การเติบโตอย่างต่อเนื่องยังยืนยันถึงความสามารถ ความรู้ ความเชี่ยวชาญของผู้บริหาร และความยืดหยุ่นในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในหลากหลายสภาวะตลาด

การดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพด้วยนโยบายสินค้าคงคลังต่ำ

ด้วยประสบการณ์อันยาวนานของผู้บริหาร ซึ่งเล็งเห็นความเสี่ยงทางการเงินจากการเก็บสำรองสินค้าคงคลัง เนื่องจากความผันผวนของราคาและอุปสงค์ของธุรกิจปุ๋ยเคมี Baconco จึงนำนโยบายสินค้าคงคลังต่ำมาใช้ นโยบายดังกล่าวมีวัตถุประสงค์ในการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินดองเทียบกับสกุลเงินอื่น และความผันผวนของราคาวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป

เนื่องจาก ลักษณะของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีซึ่งเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Good) และมีความผันผวนอย่างมากจากสภาวะตลาดโลก นโยบายของ Baconco คือ การคงสินค้าคงคลังน้อยที่สุด นโยบายดังกล่าวช่วยให้ Baconco มีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจรวมถึงการปรับต้นทุนการผลิตและราคาสินค้าสำเร็จรูป ดังนั้น Baconco จึงสามารถควบคุมอัตรากำไรอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ Baconco ยังมีมาตรการควบคุมสินค้าคงคลังสำหรับการขายในประเทศเวียดนามและต่างประเทศที่แตกต่างกันอีกด้วย เนื่องจากฤดูและวัฏจักรอุปสงค์ที่แตกต่างกัน

การบริหารจัดการความเสี่ยงด้วยการขยายตลาดและการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจในอนาคตมีความเสี่ยงต่อการเกษตรในประเทศเวียดนามเป็นอุตสาหกรรมที่มีความผันผวน โดยสภาวะตลาดและอุปสงค์จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย อาทิเช่น ปริมาณฝน ปริมาณความชื้น อุณหภูมิ เป็นต้น ดังนั้น ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัท TTA ได้เข้าลงทุนใน Baconco ในปี 2552 และได้มีการแต่งตั้งกลุ่มผู้บริหารชุดใหม่ Baconco จึงได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้มีความเหมาะสมเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงมากขึ้น กล่าวคือ Baconco มุ่งเน้นในการส่งออกผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีไปยัง

ต่างประเทศมากขึ้น กลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของแหล่งที่มาของรายได้ (Concentration Risk) ในประเทศเวียดนาม และเป็นการบริหารความเสี่ยงแบบธรรมชาติ (Natural Hedging Strategy) จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินดองเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเกิดขึ้นจากการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อการผลิตปุ๋ยเคมี เนื่องจากการส่งออกของ Baconco ดำเนินการผ่านสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เช่นเดียวกัน ทั้งนี้ สำหรับรอบปีบัญชี 2554 ถึง 2556 Baconco มีรายได้จากการขายต่างประเทศเท่ากับ 399.3 ล้านบาท 914.3 ล้านบาท และ 973.6 ล้านบาทหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 13.4 27.1 และ 30.1 ของรายได้รวมตามลำดับ

นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริหารชุดใหม่เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการเข้าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า ซึ่งนอกจากจะเพิ่มรายได้ให้ Baconco แล้ว ยังเป็นแหล่งรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) ซึ่งจะช่วยเพิ่มเสถียรภาพด้านผลประกอบการอีกด้วย ทั้งนี้ รายได้จากธุรกิจดังกล่าวเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในรอบบัญชีปี 2554 2555 และ 2556 Baconco มีรายได้จากธุรกิจดังกล่าว ประมาณ 3.6 ล้านบาท 7.7 ล้านบาท และ 17.3 ล้านบาท ตามลำดับ หรือมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสม (Compounded Annual Growth Rate หรือ CAGR) ประมาณร้อยละ 119 ต่อปี

กรรมการและคณะผู้บริหารที่มีศักยภาพ

กรรมการและคณะผู้บริหารของ Baconco แต่ละท่านมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องมาอย่างยาวนาน ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในความสำเร็จของ Baconco กล่าวคือ นายชิกมันต์ สตรอม ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริษัท มีประสบการณ์ทำงานในประเทศเวียดนามมานานกว่า 20 ปี และยังดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการ ของ Nordic Chamber of Commerce จึงส่งผลให้ นายชิกมันต์ สตรอม มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ค้าต่างๆ ในประเทศเวียดนาม

นอกจากนี้ Mr. Pierre Siquet ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็น General Director มีประสบการณ์ทำงานกับ Baconco ตั้งแต่ปี 2554 โดยก่อนหน้านี้ Mr. Pierre Siquet ทำงานในประเทศเวียดนามมานานกว่า 15 ปี ส่งผลให้ Mr. Pierre Siquet มีความรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจในประเทศเวียดนามเป็นอย่างดี นอกจากนี้ Mr. Didier Pinguet ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็น Deputy General Director และ Commercial Director มีประสบการณ์ทำงานในด้านธุรกิจในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรมานานกว่า 26 ปี จึงส่งผลให้ Mr. Didier Pinguet มีความรู้ความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตรและอุตสาหกรรมปุ๋ยเคมีโลกเป็นอย่างดี นอกจากนี้ ประสบการณ์ดังกล่าวยังส่งผลให้ Mr. Didier Pinguet มีเครือข่ายลูกค้าที่กว้างขวางซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ Baconco อีกด้วย

ยิ่งไปกว่านั้น Mr. Ho Ngoc Chau Mr. Nguyen Dang Cat และ Mr. Ho Minh Phuc ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็น Financial and Administration Director, Plant Director และ Sales Manager ตามลำดับ มีประสบการณ์ทำงานกับ Baconco มานานกว่า 10 ปี ซึ่งส่งผลให้แต่ละท่านมีความรู้เกี่ยวกับ Baconco อุตสาหกรรมเคมีเพื่อการเกษตร และอุตสาหกรรมปุ๋ยเคมีของประเทศเวียดนามอย่างลึกซึ้ง

ทั้งนี้ ข้อมูลดังกล่าวอ้างอิงจากประวัติการทำงานของกรรมการและผู้บริหารในเอกสารแนบ 1

ประวัติการจ่ายเงินปันผลที่ดี

Baconco มีประวัติการจ่ายเงินปันผลอย่างดี โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา Baconco ได้มีผลกำไรอย่างต่อเนื่อง กล่าวคือ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 181.3 ล้านบาท 201.9 ล้านบาท และ 267.5 ล้านบาท สำหรับรอบบัญชี 2554 2555 และ 2556 ตามลำดับ และในปีดังกล่าว Baconco มีอัตราการจ่ายปันผลประมาณร้อยละ 50.3 48.8 และ 24.6 (โดยเป็นการจ่ายต้นปี)

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.2.3.1 การจัดหาวัตถุดิบ

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบมุ่งเน้นที่จะสร้างความสมดุลระหว่างการแสวงหากำไรและความยั่งยืนทางธุรกิจ ดังนั้น นอกเหนือจากการประมุลราคาวัตถุดิบเพื่อราคาที่ต่ำที่สุดแล้ว Baconco ยังคำนึงถึงปัจจัยอื่นๆ ในการตัดสินใจ กล่าวคือ คุณภาพวัตถุดิบ ความน่าเชื่อถือของบริษัท และข้อตกลงการค้าอื่นๆ การผลิตปุ๋ยเคมีจำเป็นต้องมีส่วนประกอบของสารอาหารหลักและสารอาหารเสริม ธาตุอาหารหลักประกอบไปด้วย แคลเซียม แมกนีเซียม โพแทสเซียม และกำมะถัน ขณะที่ธาตุอาหารเสริมประกอบไปด้วย โบรอน ทองแดง เหล็ก แมงกานีส และสังกะสี

Baconco มีเครือข่ายผู้จำหน่ายวัตถุดิบรวมกว่า 20 รายทั้งในประเทศเวียดนามและต่างประเทศ อาทิเช่น ประเทศแองโกลา ประเทศแคเมอรูน ประเทศมาดากัสการ์ เป็นต้น เพื่อบริหารความเสี่ยงจากการหดตัวของอุปทานในภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่ง มากไปกว่านี้ เพื่อลดความไม่แน่นอนด้านวัตถุดิบ Baconco ยังมีสัญญาระยะยาวกับผู้จำหน่ายหลักอีกด้วย อย่างไรก็ตาม เพื่อความสม่ำเสมอของคุณภาพวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ Baconco จึงเลือกจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายเดิมซึ่งมีความน่าเชื่อถือเพื่อเป็นการบริหารจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาวัตถุดิบ ทั้งนี้ ประมาณร้อยละ 70 ของวัตถุดิบทั้งหมดของรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2556 จัดซื้อจากผู้จำหน่ายใหญ่ที่สุด 10 รายแรก ขณะที่ Baconco คงความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายอื่นเพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบในกรณีฉุกเฉินและเพื่อติดตามสภาวะและต้นทุนตลาด

ณ 30 กันยายน 2556 ประมาณร้อยละ 65 ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมดเป็นวัตถุดิบนำเข้า ขณะที่ประมาณร้อยละ 35 ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมด คือ วัตถุดิบที่จัดซื้อจากในประเทศเวียดนาม Baconco มีความจำเป็นต้องนำเข้าวัตถุดิบเป็นจำนวนมากเนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบที่แตกต่างกัน

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายชื่อวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตปุ๋ยเคมีของ Baconco และสารอาหารที่เกี่ยวข้อง

วัตถุดิบ	สารอาหาร
Diammonium Phosphate (ไดแอมโมเนียมฟอสเฟต หรือ DAP)	- ไนโตรเจน - ฟอสเฟต
Muriate of Potash (มิวริเอทออฟโพแทส หรือ MOP)	โพแทส

วัตถุดิบ	สารอาหาร
Urea (ยูเรีย)	■ ไนโตรเจน
Sulfate of Potash (โพแทสเซียมซัลเฟต หรือ SOP)	■ โพแทส

ผลิตภัณฑ์สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี Baconco ยังมีผลิตภัณฑ์สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชอีกด้วย เนื่องจากข้อจำกัดด้านขอบเขตการดำเนินธุรกิจ Baconco จำเป็นที่จะต้องว่าจ้างบุคคลภายนอกให้ดำเนินการผลิต หีบห่อและบรรจุภัณฑ์ทุกขั้นตอน (Outsource) โดยผลิตตามสูตรและมาตรฐานที่กำหนดโดย Baconco

นอกเหนือจากการประหยัดค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกแล้ว การ Outsource กระบวนการผลิตสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชจะส่งผลให้ Baconco ใช้ประโยชน์เนื้อที่โรงงานและอุปกรณ์การผลิตต่างๆ ในการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก กล่าวคือ ปุ๋ยเคมี อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น การ Outsource ยังจะลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต การขนส่ง และการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบการผลิตอีกด้วย

ระบบสาธารณูปโภค

Baconco มีกำลังการผลิตปุ๋ยเคมีกว่า 350,000 เมตริกตันต่อปี ดังนั้น ระบบสาธารณูปโภคเป็นปัจจัยที่สำคัญมากปัจจัยหนึ่งในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง Baconco จึงต้องพึ่งพาหน่วยงานของรัฐบาลประเทศเวียดนามในการบริการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ

เนื่องจาก Baconco ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม ระบบไฟฟ้าและระบบประปาจึงมีความเสถียรตามนโยบายของรัฐบาลเวียดนาม Baconco ใช้บริการระบบไฟฟ้าและประปาจากจากหน่วยงานภาครัฐของประเทศเวียดนาม อย่างไรก็ตาม Baconco มีเครื่องผลิตไฟฟ้าฉุกเฉินกำลังการผลิต 3,000 กิโลวัตต์ชั่วโมง

ระบบขนส่งสาธารณะ

โรงงานผลิตและอาคารจัดเก็บสินค้าของ Baconco ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ซึ่งเป็นทำเลที่ตั้งที่ดีโดยสามารถเข้าถึงได้สะดวกโดยช่องทางบกโดยถนนทางด่วนกว้าง 6 ช่องทาง หรือทางอากาศโดยสนามบินนานาชาติ Tan Son Nhat ของนครโฮจิมินห์ ซึ่งตั้งอยู่ทางตอนตะวันออกของนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ประมาณ 70 กิโลเมตร นอกจากนี้ โรงงานผลิตและอาคารจัดเก็บสินค้าของ Baconco ตั้งอยู่ติดกับท่าเรือ Baria บนแม่น้ำ Thi Vai ซึ่งทำให้ง่ายต่อการเข้าถึงทางน้ำอีกด้วย แม่น้ำ Thi Vai มีเส้นทางไหลลงสู่ทะเลจีนใต้ ซึ่งสะดวกต่อการนำเข้าวัตถุดิบหรือส่งออกสินค้า ทั้งนี้ ท่าเรือ Baria ดำเนินธุรกิจโดย Baria Serece ซึ่งมีการร่วมมือทางธุรกิจกับ Baconco จึงทำให้ Baconco มีความสามารถทางธุรกิจกว้าง โดยประกอบไปด้วยการผลิตปุ๋ยเคมีผ่านโรงงานของ Baconco เอง การเก็บรักษาวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปผ่านอาคารเก็บสินค้าของ Baconco เองและระบบขนส่งผ่านการร่วมมือทางธุรกิจกับ Baria Serece

2.2.3.2 โรงงานผลิตและอาคารเก็บสินค้า

ปัจจุบัน Baconco มีโรงงานผลิตปุ๋ยเคมีจำนวน 1 แห่งและอาคารเก็บสินค้าจำนวน 3 แห่ง ขณะที่โรงงานผลิตปุ๋ยทางใบตั้งอยู่ที่อาคารเก็บ Baconco 3 ทั้งนี้ โรงงานและอาคารเก็บสินค้ามีที่ตั้งทำเลที่ดี ใกล้กับระบบขนส่งทางน้ำ ระบบขนส่งทางบก ตลาด และผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งมีประโยชน์ต่อต้นทุน เมื่อปุ๋ยเคมีผลิตแล้วเสร็จ จะถูกนำส่งเก็บในคลังสินค้าของ Baconco จากโรงงานผลิตของ Baconco รายละเอียดของโรงงานผลิตและคลังสินค้ามีดังนี้

โรงงานผลิต

ชื่อ:	โรงงานผลิต Baconco
ที่ตั้ง:	นิคมอุตสาหกรรม Phu My I ในเขตพื้นที่ Ba Ria Vung Tau ห่างจากนครโฮจิมินห์ประมาณ 70 กิโลเมตร
พื้นที่รวม:	56,000 ตารางเมตร
เริ่มดำเนินการ:	ปุ๋ยชนิดคลุกเคล้า (Bulk Blended) ในปี 2541 และ เริ่มปุ๋ยชนิดเม็ด (Granular) ในปี 2544
สถานที่ใกล้เคียง:	ท่าเรือ Baria
ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต:	ปุ๋ยเคมีเชิงผสม และปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว
กระบวนการผลิต:	ปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด ปุ๋ยเคมีชนิดเม็ดแบบคอมเพ็ก และปุ๋ยเคมีชนิดคลุกเคล้า
กำลังการผลิต:	ประมาณ 350,000 เมตริกตัน ต่อปี
กำลังการบรรจุ:	ประมาณ 550,000 เมตริกตัน ต่อปี
กิจกรรมธุรกิจ:	ผลิตปุ๋ยเคมี

อาคารเก็บสินค้า

ชื่อ:	Baconco 1 ("BCC I")
ที่ตั้ง:	นิคมอุตสาหกรรม Phu My I ในเขตพื้นที่ Ba Ria Vung Tau
พื้นที่รวม:	2,000 ตารางเมตร
เริ่มดำเนินการ:	เมษายน 2553 (สำหรับธุรกิจเช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า)
ประเภทสินค้าที่จัดเก็บ:	ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีและวัตถุดิบ
เช่าช่วงที่ดินจาก:	IZICO
วันหมดอายุสัญญา:	เมษายน 2588
กิจกรรมธุรกิจ:	จัดเก็บสินค้า

ชื่อ:	Baconco 3 (“BCC III”)
ที่ตั้ง:	นิคมอุตสาหกรรม Phu My I ในเขตพื้นที่ Ba Ria Vung Tau
พื้นที่รวม:	6,000 ตารางเมตร
เริ่มดำเนินการ:	กุมภาพันธ์ 2555 (สำหรับธุรกิจเช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า)
ประเภทสินค้าที่จัดเก็บ:	ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีและวัตถุดิบ
เช่าช่วงที่ดินจาก:	IZICO
วันหมดอายุสัญญา:	เมษายน 2588
กิจกรรมธุรกิจ:	จัดเก็บสินค้า

ชื่อ:	Baconco 5 (“BCC V”)
ที่ตั้ง:	นิคมอุตสาหกรรม Phu My I ในเขตพื้นที่ Ba Ria Vung Tau
พื้นที่รวม:	26,800 ตารางเมตร
เริ่มดำเนินการ:	20,000 ตารางเมตรในเดือนมีนาคม 2556 สำหรับระยะแรกและ 6,800 ตารางเมตรในเดือนมกราคม 2557 สำหรับระยะที่สอง (สำหรับธุรกิจเช่าพื้นที่โรงงานเพื่อเก็บสินค้า)
ประเภทสินค้าที่จัดเก็บ:	สินค้าและผลิตภัณฑ์ของบริษัทอื่น
เช่าช่วงที่ดินจาก:	IZICO
วันหมดอายุสัญญา:	เมษายน 2588
กิจกรรมธุรกิจ:	จัดเก็บสินค้า

2.2.3.2 การผลิต

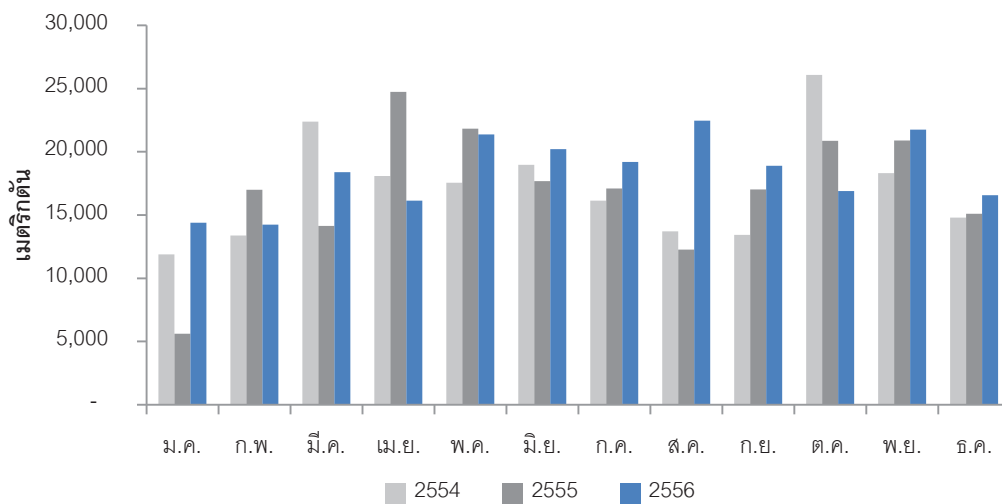
กำลังการผลิตปุ๋ยเคมี

ปัจจุบัน โรงงานผลิตปุ๋ยของ Baconco มีกำลังการผลิตปีประมาณ 350,000 เมตริกตันต่อปี และสามารถรองรับการบรรจุห่อประมาณ 550,000 เมตริกตันต่อปี อย่างไรก็ตาม กำลังการผลิตรวมดังกล่าวถูกจำกัดด้วยกำลังการผลิตของกระบวนการผลิตหลัก กล่าวคือ การผลิตปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด (Granular) และการบีบเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted) จากผลการดำเนินงานย้อนหลัง ณ วันที่ 30 กันยายน 2554 2555 และ 2556 Baconco มีอัตราการใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 59 ร้อยละ 58 และร้อยละ 63 ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าอัตราการใช้กำลังการผลิตนั้นต่ำกว่ากำลังการผลิตสูงสุด ซึ่งเป็นผลมาจากวัฏจักรอุตสาหกรรมปุ๋ยทั้งในประเทศเวียดนามและประเทศอื่นๆ ทั่วโลก ดังนั้น ช่วงที่ผ่านมาผู้บริหารของ Baconco จึงเน้นการส่งออกมากขึ้น ทำให้มีการใช้กำลังการผลิตในช่วง Off-peak มากขึ้น ส่งผลให้การผลิตตลอดปีมีประสิทธิภาพดีขึ้น

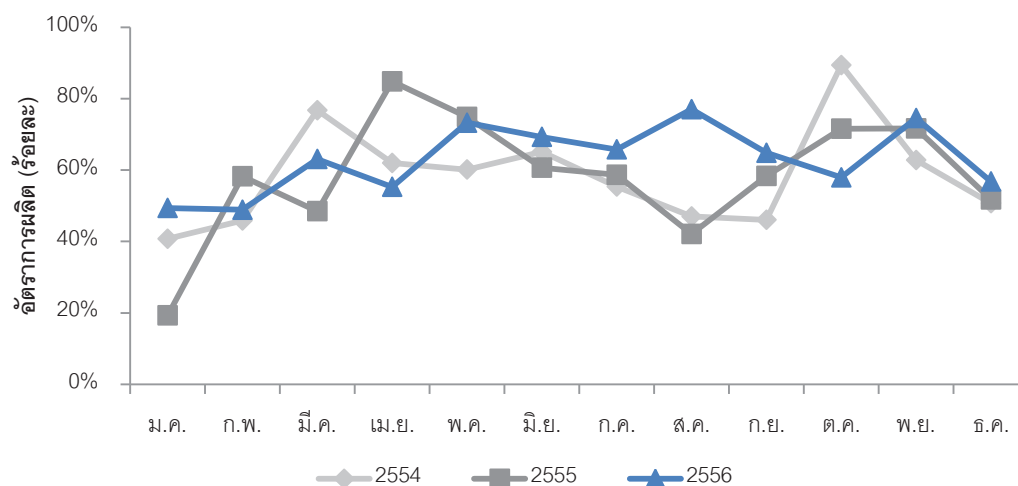
แผนภูมิด้านล่างแสดงการเปรียบเทียบปริมาณการผลิตต่อเดือนและกำลังการผลิตของ Baconco ในรอบปีบัญชี 2554 2555 และ 2556 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการพัฒนาด้านประสิทธิภาพการผลิตและการใช้กำลังการผลิตในช่วงปีดังกล่าว อันเป็นผลมาจากการขยายตลาดการส่งออกดังที่ได้แสดงในภาพ จะเห็นว่าการใช้อัตราการผลิตเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 60 ในเดือนพฤษภาคม รอบปีบัญชี 2554 เป็น ร้อยละ 73 ในเดือนเดียวกันของรอบปีบัญชี 2556 ซึ่งคิดเป็นการเพิ่มขึ้นของ

ปริมาณการผลิตในอัตราร้อยละ 20 ในเดือนมิถุนายน การใช้อัตราการผลิตเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 65 ในรอบปีบัญชี 2553 เป็นร้อยละ 69 ในรอบปีบัญชี 2556 คิดเป็นการเพิ่มขึ้นของปริมาณการผลิตในอัตราร้อยละ 7 สำหรับเดือนกรกฎาคม การใช้อัตราการผลิตเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 55 ในรอบปีบัญชี 2553 เป็นร้อยละ 66 ในรอบปีบัญชี 2555 ซึ่งคิดเป็นการเพิ่มขึ้นของปริมาณการผลิตในอัตราร้อยละ 19

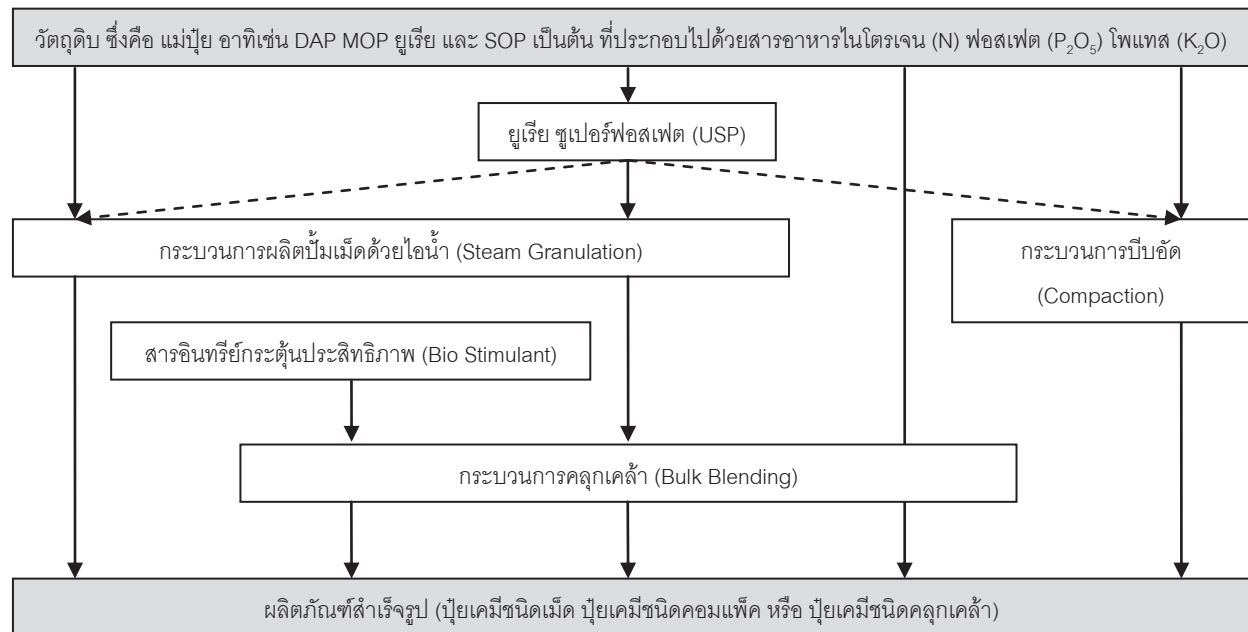
แผนภูมิต่อไปนี้แสดงปริมาณการผลิตจริงต่อเดือนสำหรับปี 2554 – 2556



แผนภูมิต่อไปนี้แสดงอัตราการผลิตต่อเดือนสำหรับปี 2554 – 2556



กระบวนการผลิต



ก่อนที่ปุ๋ยเคมีจะมีชนิดต่างๆ ที่เห็นกันอยู่ในท้องตลาด วัตถุดิบต้องผ่านกระบวนการเพื่อแปรรูปเป็นปุ๋ยชนิดต่างๆ กล่าวคือ ชนิดเม็ด (Granulated) ชนิดเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted) และชนิดคลุกเคล้า (Bulk Blending) ปุ๋ยเคมีแต่ละชนิดจะมีกระบวนการที่แตกต่างกัน กระบวนการดังกล่าวเป็นกรรมวิธีเพื่อเปลี่ยนรูปลักษณะ ส่วนประกอบ และคุณสมบัติ ให้ได้ตามสูตรมาตรฐานของ Baconco หรือของลูกค้า กระบวนการผลิตปุ๋ยโดยสังเขปมีรายละเอียดดังนี้

1. จัดเก็บวัตถุดิบ วัตถุดิบที่จัดซื้อมาจะถูกจัดเก็บในอาคาร BCC I หรือ BCC III
2. ขนย้ายวัตถุดิบ วัตถุดิบที่จัดเก็บอยู่ในอาคารจะถูกทยอยขนย้ายมายังโรงงานผลิต ซึ่งอยู่ไม่ไกลกันเพื่อนำเข้าสู่กระบวนการผลิตต่อไป
3. ผสม วัตถุดิบจะถูกลำเลียงโดยสายพานไปยังเครื่องผสม เพื่อผสมให้ได้ตามสูตรมาตรฐานของ Baconco หรือของลูกค้า ภายหลังการผสม เมื่อได้สูตรปุ๋ยตามความต้องการแล้วจะถูกนำไปใช้ผลิตปุ๋ยชนิดเม็ด (Granular) และ ปุ๋ยชนิดเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted)

ปุ๋ยเคมีชนิดคลุกเคล้า (Bulk Blending) ไม่จำเป็นต้องผ่านกระบวนการผสมนี้ แต่เข้าสู่กระบวนการคลุกเคล้าเลย ซึ่งเป็นกรรมวิธีผสมสูตรปุ๋ยอีกแบบหนึ่ง
4. ตรวจสอบและควบคุมคุณภาพ Baconco จะทำการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี โดยการนำตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ในขณะที่อยู่ในกระบวนการการผลิตมาตรวจสอบทุกๆ ชั่วโมง
5. บรรจุห่อ เม็ดปุ๋ยที่ได้คุณภาพและรูปลักษณะตามมาตรฐานจะถูกนำไปบรรจุห่อ

6. จัดเก็บ ห่อปุ๋ยจะถูกนำไปเก็บในอาคาร BCC I หรือ BCC III เพื่อรอการส่งมอบแก่ลูกค้า

กระบวนการผลิตปุ๋ยเคมี

เนื่องจากความผันผวนในอุตสาหกรรมเกษตร ดังนั้น โรงงานผลิตจะผลิตเต็มอัตราในช่วงอุปสงค์สูง ซึ่งในแต่ละปีขึ้นอยู่กับปัจจัยทางสภาพแวดล้อม อาทิเช่น ปริมาณฝนและอุณหภูมิเป็นต้น ขณะที่โรงงานจะมีอัตราการผลิตที่ต่ำลงในช่วงอื่น ทั้งนี้ ในช่วงอุปสงค์สูง โรงงานและเครื่องผลิตปุ๋ยเคมีชนิดต่างๆ ของ Baconco จะสามารถดำเนินการผลิตได้ 24 ชั่วโมงต่อวันทุกวันเป็น 7 วันต่อสัปดาห์ ในขณะที่บุคลากรการผลิตจะปฏิบัติงานเป็น 3กะทุกวัน 7 วันต่อสัปดาห์ โดยแต่ละกะจะปฏิบัติงาน 8 ชั่วโมงต่อกะ

Baconco ผลิตปุ๋ย 3 ชนิดได้แก่ ชนิดเม็ด (Granulated) ชนิดเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted) และชนิดคลุกเคล้า (Bulk Blending) อีกทั้งยังสามารถผลิตสารเคมี Urea Super Phosphate (USP) และ Bio Stimulant ซึ่งใช้เพิ่มประสิทธิภาพของปุ๋ยเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่า (Value add) ให้แก่ผลิตภัณฑ์และความคุ้มค่าแก่ลูกค้าอีกด้วย กระบวนการผลิตปุ๋ยจำเป็นต้องใช้ความเชี่ยวชาญอย่างสูงควบคู่กับเครื่องมือการผลิตที่ทันสมัย โดย Baconco จะผลิตปุ๋ยแต่ละชนิดไม่น้อยกว่า 500 เมตริกตันต่อชุดการผลิต



เครื่องผสมปุ๋ยชนิดคลุกเคล้า



เครื่องป้อนเม็ด



การบรรจุห่อ



เครื่องอบแห้งปุ๋ยชนิดเม็ด

กระบวนการผลิตปุ๋ยชนิดต่างๆ และสารเคมีเพิ่มประสิทธิภาพโดยสังเขปมีดังนี้

กระบวนการบ่มเม็ดด้วยไอน้ำ (Steam Granulation)



ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ชนิดเม็ด (Granular NPK Compound Fertilizer)

กระบวนการบ่มเม็ดเป็นกระบวนการผลิตปุ๋ยชนิดเม็ด โดย Baconco มีกำลังการผลิตปุ๋ยชนิดเม็ดประมาณ 200 ถึง 400 เมตริกตันต่อวันขึ้นอยู่กับสูตรปุ๋ยที่ผลิต มีขั้นตอนโดยสังเขปดังนี้

1. บดเป็นผง นำแม่ปุ๋ยมาบดเป็นผงเพื่อให้เม็ดปุ๋ยแต่ละเม็ดมีสีและส่วนประกอบของทั้ง N P และ K ที่เท่าเทียมกัน
2. ผสม นำแม่ปุ๋ยที่บดเป็นผงแล้วมาผสมกันตามสัดส่วนตามสูตรที่กำหนดไว้
3. กระบวนการทำเม็ด เข้าเครื่องผลิตปุ๋ยชนิดเม็ด (Granulation Rotation Drum) โดยจะมีการเติมน้ำร้อนเพื่อช่วยให้ปุ๋ยเกาะตัวเป็นเม็ดเร็วขึ้น และง่ายขึ้น
สามารถเติมแต่งสีได้ตามความต้องการในกระบวนการนี้
4. อบแห้ง ให้อุณหภูมิประมาณ 180 องศาเซลเซียสจะถูกเป่าเข้าไปในเครื่องผลิตปุ๋ยชนิดเม็ด (Granulation Rotation Drum) เพื่อลดความชื้นลงในระดับมาตรฐาน (ประมาณร้อยละ 1.5)
5. คัดขนาดเม็ด เม็ดปุ๋ยเคมีจะถูกส่งเข้าเครื่องคัดขนาดเม็ดเพื่อให้ได้ตามขนาดมาตรฐาน เม็ดปุ๋ยเคมีที่มีขนาดไม่ได้ตามมาตรฐานจะถูกนำส่งย้อนกลับเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิตเป็นเม็ดใหม่อีกครั้ง เม็ดปุ๋ยที่ได้มาตรฐานจะเข้าสู่กระบวนการทำให้เย็น
6. ทำให้เย็น เม็ดปุ๋ยจะถูกนำเข้าเครื่องปั่นที่มีช่องอากาศ (Ventilated Rotation Drum) เพื่อลดความร้อนของเม็ดปุ๋ยลงจากประมาณ 70 องศาเซลเซียสเหลือประมาณ 40 องศาเซลเซียส
7. เคลือบผิว เม็ดปุ๋ยจะถูกนำมาเคลือบด้วยน้ำมันหรือสารเคลือบผิวอื่นๆ เพื่อเพิ่มอายุการใช้งานของ

ปุ๋ย และลดอัตราการดูดซึมกับความชื้น

8. เก็บพัก เม็ดปุ๋ยจะถูกนำไปเก็บพักในสถานที่เก็บพักอย่างน้อยอีก 24 ชั่วโมง เพื่อให้เม็ดปุ๋ยคลายความร้อนอีกกระบวนการหนึ่ง
9. คัดขนาดเม็ด เม็ดปุ๋ยเคมีจะถูกส่งเข้าเครื่องคัดขนาดเม็ดอีกทีเพื่อคัดฝุ่นและสิ่งเจือปนอื่นๆ ออกเพื่อเตรียมเข้าสู่กระบวนการบรรจุห่อ ซึ่งส่วนมากจะบรรจุลงให้ถุง 50 กิโลกรัม
10. จัดเก็บ ปุ๋ยที่ห่อแล้วจะถูกนำไปเก็บในอาคาร BCC I หรือ BCC III เพื่อรอการส่งมอบแก่ลูกค้า

กระบวนการบีบอัด (Compaction)

ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ชนิดเม็ดแบบคอมแพ็ค (Compacted NPK Compound Fertilizer)

ปุ๋ยเคมีชนิดเม็ดแบบคอมแพ็คมีความคล้ายคลึงกับปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด (Granular) กล่าวคือ การแปรรูปต้องใช้เวลากระบวนการทำเป็นเม็ด อย่างไรก็ตามข้อแตกต่างระหว่างปุ๋ยเคมีชนิดเม็ดแบบคอมแพ็คและปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด คือ ปุ๋ยเคมีชนิดเม็ดแบบคอมแพ็คไม่ต้องผ่านกระบวนการเพิ่มความชื้นโดยจะเกาะตัวเป็นเม็ดจากแรงเชิงกลเท่านั้น โดย Baconco มีกำลังการผลิตปุ๋ยชนิดเม็ดแบบคอมแพ็คประมาณ 150 ถึง 240 เมตริกตันต่อวันขึ้นอยู่กับสูตรปุ๋ยที่ผลิต กระบวนการผลิตปุ๋ยเคมีชนิดเม็ดแบบคอมแพ็คโดยสังเขปมีดังนี้

1. อัดเป็นแผ่น นำสูตรปุ๋ยผสมแล้วป้อนเข้าเครื่องอัดแบบลูกกลิ้ง เพื่อทำการอัดเป็นเม็ดตามความต้องการ ในกระบวนการนี้ ปุ๋ยจะถูกอัดระหว่างลูกกลิ้งและเกาะกันเป็นแผ่น
2. ไม่เป็นชิ้น นำแผ่นปุ๋ยจากกระบวนการอัด ป้อนเข้าเครื่องไม่ให้แตกเป็นชิ้นเล็กๆ ตามขนาดที่ต้องการ
3. คัดขนาดเม็ด เม็ดปุ๋ยเคมีจะถูกส่งเข้าเครื่องคัดขนาดเม็ดเพื่อให้ได้ตามขนาดมาตรฐาน เม็ดปุ๋ยเคมีที่มีขนาดไม่ได้ตามมาตรฐานจะถูกนำส่งย้อนกลับเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิตเป็นเม็ดใหม่อีกครั้ง เม็ดปุ๋ยที่ได้มาตรฐานจะเข้าสู่กระบวนการต่อไป
4. บรรจุห่อ เม็ดปุ๋ยที่ได้คุณภาพและรูปลักษณ์ตามมาตรฐานจะถูกนำไปบรรจุห่อ

5. จัดเก็บ ปุ๋ยที่ห่อแล้วจะถูกนำไปเก็บในอาคาร BCC I หรือ BCC III เพื่อรอการส่งมอบแก่ลูกค้า

กระบวนการคลุกเคล้า (Bulk Blending)



ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ชนิดคลุกเคล้า (Bulk Blended NPK Compound Fertilizer)

ปุ๋ยเคมีชนิดคลุกเคล้า คือ ปุ๋ยเคมีชนิดหนึ่งที่ได้มาจากการคลุกเคล้าแม่ปุ๋ยโดยไม่ต้องผ่านกระบวนการใดๆ ซึ่งก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงคุณสมบัติทางเคมีหรือรูปลักษณะของแม่ปุ๋ย ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ชนิดคลุกเคล้า คือ ปุ๋ยเคมีเชิงผสมที่มีส่วนประกอบของทั้ง N P และ K โดยการนำแม่ปุ๋ยมาคลุกเคล้ากัน ปุ๋ยเคมีชนิดดังกล่าวจะใช้แม่ปุ๋ยชนิดเม็ดในการผลิต โดย Baconco มีกำลังการผลิตปุ๋ยชนิดคลุกเคล้าประมาณ 800 ถึง 1,200 เมตริกตันต่อวันขึ้นอยู่กับสูตรปุ๋ยที่ผลิต กระบวนการผลิตปุ๋ยชนิดคลุกเคล้าโดยสังเขปมีดังนี้

1. จัดเก็บวัตถุดิบ วัตถุดิบที่จัดซื้อมาจะถูกจัดเก็บในอาคาร BCC I หรือ BCC III
2. ขนย้ายวัตถุดิบ วัตถุดิบที่จัดเก็บอยู่ในคลังสินค้าจะถูกทยอยขนย้ายมายังโรงงานผลิต ซึ่งอยู่ไม่ไกลกัน เพื่อนำเข้าสู่กระบวนการผลิตต่อไป
3. คลุกเคล้า นำแม่ปุ๋ยชนิดเม็ดที่เป็นวัตถุดิบเข้าเครื่องคลุกเคล้าในอัตราส่วนตามสูตรที่ต้องการ ขั้นตอนนี้เป็นกระบวนการคลุกเคล้ากันอย่างง่ายโดยไม่มีปฏิกิริยาเคมี หรือการเปลี่ยนแปลงของขนาดหรือรูปลักษณะของแม่ปุ๋ยแต่อย่างใด
4. บรรจุห่อ เม็ดปุ๋ยที่ได้คุณภาพและรูปลักษณะตามมาตรฐานจะถูกนำไปบรรจุห่อ
5. จัดเก็บ ปุ๋ยที่ห่อแล้วจะถูกนำไปเก็บในอาคาร BCC I หรือ BCC III เพื่อรอการส่งมอบแก่ลูกค้า

กระบวนการผลิตสารเคมีแต่งเติม

Baconco สามารถผลิตปุ๋ยเคมีได้หลากหลายชนิดตั้งแต่ ปุ๋ยเคมีเชิงเดี่ยว ปุ๋ยเชิงผสม NPK สูตรมาตรฐาน สูตรตามความต้องการลูกค้า ตลอดจนปุ๋ยเคมีซึ่งมีส่วนผสมพิเศษเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของปุ๋ย กล่าวคือ สูตร USP และสารเคลือบผิว Bio Stimulant

Urea Super Phosphate (USP)



ปุ๋ยเคมีเชิงผสม NPK ชนิดเม็ดซึ่งมีส่วนผสม USP

USP คือ สูตรเคมีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพปุ๋ยเคมีซึ่งพัฒนาโดยบริษัทผลิตปุ๋ยเคมี Grande Paroisse (France) ในประเทศฝรั่งเศส และต่อมาได้ถูกดัดแปลงโดย Baconco กระบวนการดังกล่าวเป็นกระบวนการทางเคมีเพื่อรวมสารไนโตรเจนในรูปแบบกรดยูริกกับ Super Phosphate ซึ่งเป็น 2 สารที่ไม่สามารถรวมกันได้ในธรรมชาติ สูตรดังกล่าวจะเพิ่มประสิทธิภาพของปุ๋ยเคมีและเพิ่มผลผลิตของพืช โดยการชะลอปฏิกิริยาของไนโตรเจนในปุ๋ยซึ่งจะเพิ่มอายุการใช้งานของปุ๋ยเคมีและควบคุมปริมาณไนโตรเจนในดินเพื่อให้พอดีกับความต้องการของพืช นอกจากนี้ USP มีความเป็นกรดน้อยซึ่งช่วยชะลอการเป็นกรดในดินดีกว่าปุ๋ยชนิดอื่นๆ และรักษาสารอาหารในดินนานขึ้น

สารเคลือบผิว Bio Stimulant



ปุ๋ยเคมีเชิงผสมชนิดคลุกเคล้าเคลือบผิวด้วยสาร Bio Stimulant

สารเคลือบผิว Bio Stimulant คือ สารเคมีเหลวซึ่งเป็นส่วนผสมของสารอินทรีย์นานาชนิด ซึ่งใช้ในการเคลือบผิวปุ๋ยชนิดเม็ดในขั้นตอนการคลุกเคล้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพปุ๋ย และเพิ่มผลผลิตของเกษตรกร สารดังกล่าวมีคุณสมบัติคล้ายคลึงกับ USP กล่าวคือ สาร Bio Stimulant จะชะลอปฏิกิริยาของปุ๋ย ซึ่งเป็นการควบคุมปริมาณสารอาหารและสารเคมีปุ๋ยให้คงอยู่ในระดับที่เหมาะสม การผลิตและเคลือบผิวด้วยสาร Bio Stimulant เป็นหนึ่งในจุดแข็งของ Baconco เนื่องจากมีผู้ผลิตปุ๋ยไม่กี่รายในประเทศเวียดนามมีความสามารถในการผลิต เนื่องจากต้องใช้อุปกรณ์เฉพาะ ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่มีการเคลือบผิวด้วยสาร Bio Stimulant จำหน่ายได้เครื่องหมายการค้า AVS

2.2.3.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในฐานะที่ Baconco เป็นผู้ผลิตและแปรรูปสารเคมี Baconco มีความจำเป็นต้องบำบัดน้ำเสียก่อนที่จะปล่อยลงไปยังระบบสาธารณะตามกฎหมาย Baconco มีโรงบำบัดน้ำเสีย 2 โรง ด้วยอัตราการบำบัดสูงสุด 450 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน ซึ่งสามารถบำบัดน้ำเสียได้ดีกว่าที่กฎหมายกำหนด โดยน้ำที่บำบัดแล้วเสร็จจะถูกปล่อยเข้าสู่ระบบสาธารณะ โดยกากตะกอน (Sludge) ซึ่งได้จากการบำบัดจะถูกนำมาใช้ใหม่ในกระบวนการการผลิต เพื่อใช้ประโยชน์จากสารเคมีที่เหลืออยู่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสารไนโตรเจน ทั้งนี้ ชี้วัดความสามารถของโรงงานบำบัดน้ำเสียดีกว่าที่นิคมอุตสาหกรรม Phu My I และดีกว่ามาตรฐานตามกฎหมายของประเทศเวียดนามในการบำบัดสารเจือปน ไนโตรเจน ฟอสเฟต และสารอินทรีย์อื่น ๆ ระบบการบำบัดน้ำเสียของ Baconco สามารถที่จะบำบัดปริมาณไนโตรเจนได้มากกว่า 2 เท่า ปริมาณฟอสเฟตมากกว่า 11 เท่า และ ปริมาณสารอินทรีย์อื่น ๆ 8 เท่า ของที่กำหนดไว้โดยนิคมอุตสาหกรรม Phu My I ณ สิ้นเดือนสิงหาคม 2556 โรงงานปล่อยน้ำที่มีสารไนโตรเจน สารฟอสเฟตและสารประกอบอินทรีย์อื่น ๆ เท่ากับ 18 0.5 และ 17 มิลลิกรัมต่อลิตร ("ppm") ตามลำดับ

ตารางต่อไปนี้จะแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับประสิทธิภาพการบำบัดน้ำเสียของ Baconco และข้อกำหนดของนิคมอุตสาหกรรม Phu My I

สารเจือปน	ปริมาณเจือปน (ppm)		
	ปริมาณเจือปนสูงสุดตาม นิคมอุตสาหกรรม Phu My I	ปริมาณเจือปนเพื่อ ค่าธรรมเนียมต่ำสุด	ปริมาณเจือปนของ Baconco ^{1/}
ไนโตรเจน	70	40	18
ฟอสเฟต	28	6	0.5
Chemical Oxygen Demand (ค่าชี้วัดสารอินทรีย์ที่เจือปนในน้ำ)	1,400	150	17

หมายเหตุ:

^{1/} ค่าเฉลี่ย ณ เดือนสิงหาคม 2556

2.2.3.4 ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบัน ธุรกิจปุ๋ยเคมีในประเทศเวียดนามเป็นธุรกิจที่ไม่มีการควบคุม (Business not under condition) ซึ่งไม่มีมาตรการควบคุมคุณภาพและแหล่งที่มาของปุ๋ย จึงมีความเปิดกว้างทางการแข่งขันและก่อให้เกิดปัญหาด้านการควบคุมคุณภาพปุ๋ยเคมีในตลาดจากผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายเล็ก ดังนั้น รัฐบาลเวียดนามภายใต้ กระทรวงเกษตรและพัฒนาพื้นที่ชนบท (Ministry of Agriculture and Rural Development) จึงเล็งเห็นความจำเป็นในการควบคุมและกำลังอยู่ในกระบวนการพิจารณาบรรจุธุรกิจปุ๋ยเคมีเป็นธุรกิจภายใต้การควบคุม (Business under conditions) ซึ่งจะจำกัดการแข่งขัน เนื่องจากมาตรการการควบคุมดังกล่าวจะบังคับให้ผู้ประกอบการผลิตหรือจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีให้ต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อน โดยต้องผ่านเกณฑ์ต่างๆ ก่อน 14 เกณฑ์ อาทิเช่น ปริมาณกำลังการผลิต ประสิทธิภาพในการให้บริการ และฐานะทางการเงิน ฯลฯ ซึ่งจะส่งผลให้จำนวนผู้ผลิตหรือจัดจำหน่ายรายเล็กลดลง