

# ก๊าซไอ倫

จุลสารประจำไตรมาส

*Clean Energy for Clean World*

ปีที่ 14 ฉบับที่ 52 เดือนกรกฎาคม-กันยายน 2546

ทะเบียนเลขที่ บมจ. 671

## ประเสริฐ บุญสัมพันธ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ ปตท.

เรื่องเด่นประจำฉบับ

- สัมภาษณ์พิเศษ “วิสัยทัศน์และนโยบายก๊าซธรรมชาติ  
กับการจัดการพลังงานใหม่ คุณประเสริฐ บุญสัมพันธ์”
- ทัศนะเทคโนโลยี “การพัฒนาตลาดก๊าซธรรมชาติสำหรับ  
โรงงานอุตสาหกรรม”
- Win Together 2003





# เปิดเล่ม



“ก๊าซไลน์” ฉบับนี้ ภูมิใจขอแนะนำ คุณประเสริฐ บุญสัมพันธ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) คนใหม่ ซึ่งไม่ใช่ใครอื่นไกล แต่เป็นรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มธุรกิจก๊าซธรรมชาติ ซึ่งเป็นตำแหน่งสุดท้ายของท่านนั่นเอง ซึ่งลูกค้าก๊าซธรรมชาติทุกท่านคงจะคุ้นหน้าคุ้นตากันอยู่แล้ว พร้อมกันนี้ “ก๊าซไลน์” ขอนำบทสัมภาษณ์พิเศษกรรมการผู้จัดการใหญ่ ถึงวิสัยทัศน์และนโยบายเกี่ยวกับก๊าซธรรมชาติ มาเสนอต่อท่านผู้อ่านทุกท่าน เพื่อยืนยันว่าประเทศไทยมีความมั่นคงในเรื่องพลังงานก๊าซธรรมชาติเป็นอย่างดี และ ปตท. พร้อมทั้งจะเป็นบริษัท แก๊สดีมีปะนี้ ที่ทำธุรกิจก๊าซธรรมชาติอย่างครบวงจร

ในขณะเดียวกัน ได้มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารระดับสูงภายใน ปตท. ทั้งนี้รวมถึงภายในฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติด้วย “เปิดเล่ม” จึงขอแนะนำให้ท่านรู้จัก คุณสรชัย แยมบุญเรือง ผู้อำนวยการฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติคนใหม่ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2546 เป็นต้นไป พบกับเนื้อหาสาระที่เป็นประโยชน์ของ “ก๊าซไลน์” ได้ภายในเล่ม พบกันใหม่ฉบับหน้าค่ะ □

## แนะนำ ผู้จัดการฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ ปตท.



### การทำงาน

พ.ศ. 2523	เศรษฐกร กองประสานแผนหน่วยงาน การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย (ปตท.)
พ.ศ. 2525	หัวหน้าแผนก กองวางแผนธุรกิจปิโตรเคมี ปตท.
พ.ศ. 2529	ผู้ช่วยหัวหน้ากอง กองวิเคราะห์โครงการ ปตท.
พ.ศ. 2532	หัวหน้ากอง กองวิเคราะห์โครงการ ปตท.
พ.ศ. 2535	หัวหน้าส่วน ส่วนวางแผนและพัฒนาธุรกิจต่อเนื่อง ฝ่ายนโยบาย และแผนธุรกิจ ปตท.
พ.ศ. 2536	หัวหน้าส่วน ส่วนแผนวิสาหกิจ ฝ่ายนโยบายและแผนวิสาหกิจ การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย (ปตท.)
พ.ศ. 2537	ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและแผนการเงิน สำนักงานใหญ่ ปตท.
พ.ศ. 2538	ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ธุรกิจก๊าซธรรมชาติ ปตท.
พ.ศ. 2539	ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
1 กย. พ.ศ. 2546	ผู้จัดการฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
- ปัจจุบัน	

### นายสรชัย แยมบุญเรือง

อายุ 47 ปี

การศึกษา

ปริญญาตรี

เศรษฐศาสตร์บัณฑิต

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปริญญาโท

บริหารธุรกิจ

University of Bridgeport USA.

จุดสาร  
กับรักษา

ก๊าซไลน์  
นายสรชัย แยมบุญเรือง  
ผู้จัดการฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ  
ผู้จัดการส่วนตลาดและขายก๊าซ  
นายพิษณุ สันติกุล  
ผู้จัดการส่วนบริการลูกค้าก๊าซ  
นายบุญเลิศ พิภูมัย  
ผู้จัดการส่วนวิศวกรรมโครงการ  
นางนุจรี วิเศษมงคลชัย  
ส่วนบริการลูกค้าก๊าซ  
ฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ

บรรณาธิการ

จัดทำโดย

โทรศัพท์ :

โทรสาร :

E-mail Address:

ส่วนบริการลูกค้าก๊าซ  
0 2537 3235-9  
0 2537 3257-8 หรือ  
cscng@pttcl.com

กองบรรณาธิการจุดสาร “ก๊าซไลน์”

ขอเชิญท่านผู้อ่านร่วมแสดงความคิดเห็น ดิฉัน เสนอแนะ  
โดยส่งมาที่

ส่วนบริการลูกค้าก๊าซ

ฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ

บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)

ชั้นที่ 17 เลขที่ 555 ถนนวิภาวดีรังสิต

เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 หรือ

โทรศัพท์ : 0 2537 3235-9

โทรสาร : 0 2537 3257-8 หรือ

E-mail Address: cscng@pttcl.com

Website: www.pttcl.com

วัตถุประสงค์ จุดสาร “ก๊าซไลน์” เป็นสิ่งพิมพ์ที่จัดทำขึ้นโดย  
ฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)  
โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เป็นสื่อกลางระหว่างลูกค้าและกลุ่มธุรกิจก๊าซธรรมชาติ  
ในทุก ๆ ด้าน
2. เผยแพร่ข่าวสารเทคโนโลยีใหม่ ๆ เกี่ยวกับก๊าซธรรมชาติ  
และสาระที่เป็นประโยชน์ รวมถึงข่าวสารในแวดวง ปตท.  
ก๊าซธรรมชาติและลูกค้าก๊าซ
3. เป็นศูนย์กลางให้กับลูกค้าก๊าซและบุคคลทั่วไปในการ  
แลกเปลี่ยนปัญหาความคิดเห็นหรือให้คำแนะนำแก่กลุ่มธุรกิจ  
ก๊าซธรรมชาติ



## 5 นาที กับลูกค้าก๊าซ

ภายใต้ความสว่างของแสงอาทิตย์วันละ 13 ชั่วโมง เวลา 3 ใน 4 ส่วนนั้น สายตาเราจะสัมผัสอยู่กับบรรยากาศของสถานที่ทำงาน การที่มีบรรยากาศในการทำงานที่ดีทำให้เราทำงานได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในชีวิตการทำงาน เข้าเส้นทางมาบริษัททำงานในความรับผิดชอบของตัวเอง ตกเย็นเลิกงานเดินทางกลับบ้าน การกระทำที่ซ้ำซากจำเจทุกวันนี้นับเป็นสิ่งจำเป็นในการหารายได้เพื่อครอบครัวของมนุษย์เงินเดือนอย่างเราทุกคน หากแต่มีการแต่เดิมสิ่งสิ้นการทำงานให้ง่ายขึ้น สะดวกขึ้น มีชีวิตชีวามากขึ้น จะทำให้ความน่าเบื่อ ความจำเจของชีวิตทำงานลดลงหรือหายไปได้ ซึ่งการ**ทำกิจกรรม 5 ส.** เป็นวิธีช่วยได้อย่างดีวิธีหนึ่ง พนักงานบางคนด้วยบทบาทหน้าที่ของงานทำให้เขาไม่มีโอกาสที่จะแสดงความคิดเห็น หรือได้ลงมือช่วยในสิ่งอื่น การ**ทำ 5 ส.** ช่วยให้เขาได้แสดงออกเท่า ๆ กับคนอื่น



**บริษัทของเรามีการเปลี่ยนแปลงหลังจากดำเนินกิจกรรม 5 ส. หลายอย่าง** สิ่งซึ่งบุคคลภายนอกสัมผัสได้คือเรามีส่วนหย่อมที่เกิดจากพนักงานร่วมกันสร้าง ร่วมกันทำมากมายหลายจุด ถึงขั้นที่เคยเป็นสิ่งที่ไม่สวยงามก็ถูกเปลี่ยนเป็นสิ่งที่น่าสนใจ จากการที่แต่ละพื้นที่ส่งประกวดการระบายสีลงบนถังขยะ

**คุณปรีชา ชุ่มฤทธิ์**  
ผู้จัดการฝ่ายบุคคล บริษัทบางกอกกล๊าส จำกัด

**การร่วมมือร่วมใจกันทำกิจกรรม 5 ส.** นอกจากช่วยให้สภาพแวดล้อมในด้านวัตถุและวิธีการทำงานสะดวกสบายขึ้นแล้ว สภาพแวดล้อมด้านบุคคลที่เป็นปัจจัยที่สำคัญของบรรยากาศในการทำงานมากกว่าสภาพแวดล้อมด้านอื่น ๆ นั้นก็ดีขึ้นมาก เนื่องจากการ**ทำกิจกรรมร่วมกัน** ส่งผลให้มีทัศนคติที่ดีต่อกัน

บริษัท บางกอกกล๊าส จำกัด เป็นบริษัทฯ ผลิตขาดแก้วและอิฐแก้วทรายรายใหญ่ของประเทศ ได้ดำเนินกิจกรรม 5 ส. อย่างจริงจังหลังจากได้รับการถ่ายทอดอย่างถูกวิธีจากบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) **“เราพนักงานบริษัท บางกอกกล๊าส จำกัด ขอขอบคุณ ปตท. ที่ทำให้เรามีคุณภาพชีวิตการทำงานดีขึ้น”** □

## ปตท. เสริมศักยภาพระบบงานภายใน เพื่อลูกค้าคนสำคัญของคุณ

เพราะลูกค้าทุกท่าน คือคนสำคัญของเรา ปตท. จึงมุ่งมั่นพัฒนาองค์กรปรับปรุงกระบวนการทำงาน เพื่อเพิ่มพูนศักยภาพและความสามารถในการสนองตอบความต้องการ สร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าทุกท่าน ตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมา

ภายหลังที่ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน และเข้าตลาดหลักทรัพย์ในเดือนตุลาคม 2544 แล้วนั้น ปตท. ได้เร่งดำเนินการปรับเปลี่ยนพัฒนาตนเอง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานให้สูงขึ้น เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อสาธารณชนและนักลงทุน รวมถึงถึงความพึงพอใจให้ลูกค้าเป็นสำคัญ โดยผ่านระบบบริหารจัดการที่ดี โปร่งใสมาอย่างต่อเนื่อง

ปตท. จึงได้ดำเนินการปรับปรุงระบบงานหลักองค์กร เพื่อพัฒนาระบบการบริหารจัดการภายใน โดยการนำระบบ ERP (Enter Resource Planning) ซึ่งเป็นระบบการบริหารจัดการที่บริษัทชั้นนำทั่วโลกให้การยอมรับมานาน มาประยุกต์ใช้เป็นเครื่องมือในการเชื่อมต่อความสัมพันธ์ของทุกข้อมูลจากทุกระบบงาน ตั้งแต่กระบวนการวางแผน จัดหา ผลิต ส่งมอบ บำรุงรักษา การตลาด การจัดจ่ายผลิตภัณฑ์ทุกประเภท ไปจนถึงการจัดเก็บและบันทึกบัญชี มารวมอยู่ในระบบคอมพิวเตอร์เดียวกันทั่วทั้งองค์กร เพื่อเพิ่มความเร็วและความถูกต้องของข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจของผู้บริหาร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารทรัพยากรภายในองค์กรได้ดียิ่งขึ้น

นอกจากนั้น ด้วยการเชื่อมโยงกิจกรรมการดำเนินงาน

ภายในได้อย่างสมบูรณ์ในลักษณะ On-line ณ เวลานั้น ๆ บนระบบ ERP ไปยังหน่วยงาน ปตท. ทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ช่วยให้ ปตท. สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและถูกต้องมากยิ่งขึ้น เนื่องจากไม่ว่าลูกค้าจะติดต่อธุรกิจกับหน่วยงานใดของ ปตท. ข้อมูลของท่านจะได้รับการ Update ให้ทันสมัยอยู่เสมอ ทำให้ทุกจุดงานที่ได้รับข้อมูลไป สามารถติดตามและตอบสนองความต้องการของท่านได้ถูกต้องทุกเวลา

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ระบบ ERP ยังจะเป็นระบบพื้นฐานรองรับการทำงานธุรกิจบน Internet หรือ E - Business ซึ่งจะช่วยยกระดับความสามารถของ ปตท. ในการบริการและเข้าถึงลูกค้า รวมทั้งพันธมิตร (Partner) ได้ทุกที่ ทุกเวลาที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งเป็นเป้าหมายที่ ปตท. มุ่งหวังที่จะทำให้เกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

ทั้งนี้ ปตท. ได้นำระบบ ERP มาใช้ในกระบวนการทำงานของกลุ่มธุรกิจก๊าซธรรมชาติ และสำนักงานใหญ่แล้ว ตั้งแต่ต้นเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา และมีแผนการขึ้นระบบ ERP สำหรับธุรกิจน้ำมันในช่วงปลายปี 2546 นี้ ซึ่งการปรับปรุงระบบภายในครั้งนี้ก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในขั้นตอนหรือวิธีการติดต่อหรือร่วมธุรกิจระหว่าง ปตท. กับลูกค้าอยู่บ้าง แต่เชื่อมั่นว่าการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ จะนำไปสู่การพัฒนาในคุณภาพการให้บริการที่ดียิ่งขึ้นแก่ทุกท่านอย่างแน่นอน □







# สัมภาษณ์พิเศษ



คุณวิเศษ จูภิบาล ครบวาระจากตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ปตท. ส่งมอบงานให้กับคุณประเสริฐ บุญสัมพันธ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่คนใหม่

เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2546 ที่ผ่านมาก็ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) มีมติให้ความเห็นชอบแต่งตั้ง **คุณประเสริฐ บุญสัมพันธ์** ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ปตท. คนใหม่ ตั้งแต่วันที่ 10 สิงหาคม 2546 เป็นต้นไป

คุณประเสริฐ บุญสัมพันธ์ เริ่มงานกับ ปตท. ตั้งแต่ปี 2525 ในตำแหน่งผู้อำนวยการกองขนส่งและสัญญา ก่อนที่จะขึ้นดำรงตำแหน่งสำคัญอื่น ๆ เป็นลำดับ ตำแหน่งที่สำคัญคือ ผู้จัดการใหญ่ธุรกิจน้ำมัน ผู้จัดการใหญ่ก๊าซธรรมชาติ และตำแหน่งล่าสุดก่อนที่จะขึ้นดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่คนใหม่คือ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มธุรกิจก๊าซธรรมชาติ

## วิสัยทัศน์และนโยบายก๊าซธรรมชาติ กับกรรมการผู้จัดการใหญ่คนใหม่ คุณประเสริฐ บุญสัมพันธ์

### 5 วิสัยทัศน์มุ่งก๊าซธรรมชาติ

สิ่งที่ยืนยันชัดเจนในการแสดงวิสัยทัศน์ของกรรมการผู้จัดการใหญ่คนใหม่ คือเป้าหมายของ ปตท. ในยุคปัจจุบันอยู่ที่**ก๊าซธรรมชาติ** เขาเชื่อว่า แนวโน้มการใช้พลังงานของโลกจะเติบโตขึ้นประมาณ 1.9% ต่อปี โดยในภูมิภาคอาเซียนจะเติบโตสูงสุด 3% ต่อปี โดยก๊าซธรรมชาติจะโตสูงสุด 4.5% ต่อปี ขณะที่การใช้ถ่านหินกำลังลดลงและน้ำมันก็จะไม่เติบโตสูงขึ้นอีกแล้ว เวลานี้แม้แต่จีนซึ่งใช้พลังงานถ่านหินเป็นหลักก็เริ่มลดการใช้ลง จากปัญหาสภาวะ “เรือนกระจก” เริ่มมีการนำเข้าก๊าซธรรมชาติจากรัสเซีย เช่นเดียวกับออสเตรเลียที่เริ่มเปลี่ยนมาใช้ก๊าซธรรมชาติ

ยุคนี้จึงเป็นยุคก๊าซธรรมชาติ อันเป็นยุคที่ 3 ของโลก ถัดจากถ่านหินและน้ำมัน ซึ่งการใช้จะต้องมากขึ้นอีกใน 14 - 15 ปีข้างหน้า ที่สำคัญเป็นพลังงานสะอาด (กรีนเอนเนอร์จี) จนกว่าจะมีพลังงานตัวอื่นที่ดีกว่า เช่น

แสงอาทิตย์ (โซลาร์ เอนเนอร์จี) มาทดแทน

คุณประเสริฐ ยืนยันว่า ประเทศไทยมีความมั่นคงในเรื่องของก๊าซธรรมชาติดีพอ ทุกวันนี้ไทยมีโครงข่ายท่อก๊าซธรรมชาติเข้ามาได้หลายทางแล้ว ทั้งจากในอ่าวไทยและประเทศเพื่อนบ้าน เร็ว ๆ นี้จะมีก๊าซธรรมชาติจากแหล่งอาทิตย์ เจดีเอ ในอนาคตอันใกล้ก็จะเพิ่มขึ้นอีกจากเขตทับซ้อนไทย - กัมพูชา หรืออาจจะขนส่งมาทางเรือแบบน้ำมันดิบในราคาที่แข่งขันได้ ซึ่งแนวโน้มนี้เริ่มชัดขึ้นแล้วในขณะนี้

**“ในอ่าวไทย ก๊าซธรรมชาติยังคงเป็นวัตถุดิบหลักส่วนใหญ่เราไปใช้ในการเผาผลิตไฟฟ้าซึ่งเสียมูลค่า ในอนาคตเมื่อภาวะเศรษฐกิจเหมาะสมจะต้องมีการเพิ่มมูลค่าก๊าซธรรมชาติ (อุตสาหกรรมปิโตรเคมี) ของเราแน่นอน”**

ในอนาคตอันใกล้นี้ ปตท. จะเร่งขยายให้คนไทย ได้มีโอกาสใช้ก๊าซธรรมชาติมากขึ้น สิ่งที่กรรมการผู้จัดการใหญ่ ต้องการเห็นคือ การใช้พลังงานนี้ในระดับครัวเรือน ซึ่งจะเป็นการบ้านที่สำคัญของ ปตท. เช่น การจะนำก๊าซธรรมชาติ มาขับเคลื่อนแอร์คอนดิชั่นได้อย่างไร

## ก มงบุญก๊าซ อัก 1.1 แสลับ

เงินลงทุน ปตท. ในอีก 5 ปีข้างหน้า ปตท. จะยังคง เน้นไปที่ก๊าซธรรมชาติ โดยใช้เงินทั้งสิ้นกว่า 1.1 แสลับบาท โดยในปี 2547 - 2548 จะเร่งทำโครงการท่อส่งก๊าซธรรมชาติ เส้นที่ 3 โครงการโรงแยกก๊าซธรรมชาติแห่งที่ 5 ให้เสร็จ เรียบร้อย จากนั้นจึงจะคิดถึงตัวอื่น เช่น ท่อส่งก๊าซธรรมชาติ เส้นที่ 4 หรือขยายตัวอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในบริษัทลูกไปที่ อุตสาหกรรมกลั่นน้ำและปลายน้ำมากขึ้น รวมถึงการทำ เทรดดิ้ง ทั้งธุรกิจซื้อขายก๊าซหุงต้มหรือน้ำมัน ฯลฯ

ส่วนบริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ ปตท. สผ. จะเป็นหัวหอกสำคัญในการบุก ต่างประเทศ เพื่อหาพลังงานให้กับประเทศ หลักจะเน้นใน เอเชียและพร้อมจะขยายเข้าไปลงทุนในภูมิภาคอื่นที่มี ศักยภาพ เช่น ตะวันออกกลาง และแอฟริกาใต้ ฯลฯ



กรรมการผู้จัดการใหญ่ ปตท. ให้การต้อนรับ ฯพณฯ พตท. ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี ในงานการประชุมเชิงปฏิบัติการยุทธศาสตร์พลังงาน ครั้งที่ 1 “พลังงานเพื่อการแข่งขันของประเทศไทย” เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2546 ที่ผ่านมา

## อ องค์กรสู่ความเป็นเลิศเป้าหมายสูงสุด ปตท.

เป้าหมายสูงสุดของ ปตท. ในยุคของเขา ซึ่งถือเป็น เป้าหมายของประเทศที่มีต่อ ปตท. เช่นกัน คือการยกระดับ ปตท. ให้เป็นบริษัทชั้นนำของประเทศและภูมิภาค และ พัฒนาองค์กรสู่ความเป็นเลิศ โดยจะเน้นการบริหาร ในลักษณะกลุ่มบริษัทเพื่อให้มีประโยชน์จากทรัพย์สิน

วัตถุดิบและบุคลากรร่วมกัน ให้มีต้นทุนต่ำและประสิทธิภาพสูง หรือการสร้างสินเนอรียื่นเอง

“เราจะเป็น แก๊สคัมปะนี บริษัทที่ทำธุรกิจ ก๊าซธรรมชาติครบวงจร” คุณประเสริฐประกาศ เป้าหมาย ในปี 2548 - 2549 จะเน้นทำธุรกิจก๊าซธรรมชาติ ตั้งแต่การ ขุดเจาะสำรวจ จนถึงปิโตรเคมีที่ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นวัตถุดิบ โดยมีธุรกิจน้ำมันสนับสนุน และจะไม่แตกไปทำในสิ่งที่ ไม่เกิดขึ้นเนอรียื่นต่อฐานเดิม



ส่วนหนึ่งคุณประเสริฐ จะเร่งนำระบบไอที โดยเฉพาะ ตัวอย่างจากความสำเร็จของบริษัทลูกในเครือ เช่น เอทีซี ที่สามารถปิดบัญชีได้วันต่อวันแล้ว แต่ในส่วนก๊าซธรรมชาติ ยังใช้เวลา 2 - 3 สัปดาห์ ซึ่งยังช้าไปสำหรับความต้องการ ของลูกค้า ทุกวันนี้แม้ว่าจะรู้ปริมาณการใช้ก๊าซธรรมชาติ ของลูกค้าในเวลาที่เหมาะสมอยู่แล้ว

“ในอนาคตอันใกล้นี้ เราอยากจะให้ทุกระบบเป็น เรียวไทม์ให้ได้ บางส่วนจะบริการจากภายนอกมากขึ้น นำเครือข่ายระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้มากขึ้น ทำให้งาน สนับสนุนเล็กลงแต่งงานส่วนที่จะบริการลูกค้าใหญ่ขึ้น”

ในส่วนโครงการท่อก๊าซไทย - มาเลเซีย กรรมการ ผู้จัดการใหญ่ ปตท. ยืนยันว่าจะไม่มีอุตสาหกรรมปิโตรเคมี แนนอน ซึ่งในมติ ครม. ก็ได้ระบุห้ามไว้ชัดเจนว่า หากจะทำ อุตสาหกรรมนี้ในประเทศไทย ก็คงไม่มีที่ไหนผู้ระยองได้ เพราะมีทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกไม่ว่าจะเป็นทางเรือ อุตสาหกรรมต่อเนื่องทั้งต้นน้ำปลายน้ำ ซึ่งต้องใช้วัตถุดิบ ร่วมกันเช่นเดียวกับอุตสาหกรรมรถยนต์ที่ประเทศไทย ได้สร้างเป็นฐานมานานตั้งที่นั่น

“วันนี้อาจจะมีคนกลุ่มหนึ่งไม่สะดวกใจ แต่ผม ขอยืนยันว่าโครงการท่อก๊าซไทย - มาเลเซียที่สงขลานั้น จะเป็นแบบที่ขอม คือมีโรงแยกก๊าซธรรมชาติและโรงไฟฟ้า ไม่ใช่ว่าจะมีอุตสาหกรรมปิโตรเคมีแนนน” □







# Win-Together



# Win Together



1



2

## Win Together 2003

เมื่อวันที่ 29 - 30 สิงหาคม 2546 ที่ผ่านมา ส่วนบริการลูกค้าก๊าซ ฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ ได้จัดงานสัมมนาลูกค้าก๊าซธรรมชาติ กลุ่มอุตสาหกรรมและผลิตไฟฟ้าใช้เองขึ้น ณ สีดา รีสอร์ท จ. นครนายก เพื่อเป็นการพบปะสังสรรค์ สร้างสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าก๊าซ ผู้บริหารสายงานผลิต และผู้บริหาร ปตท. โดยใช้ชื่อว่า "Win Together 2003" ในงานดังกล่าวจัดให้มีการฟังบรรยาย "Win Together" โดยอาจารย์นักพูดชื่อดัง อาจารย์สุรวงษ์ วัฒนกุล ในภาคค่ำลูกค้าทุกท่านได้ร่วมงานเลี้ยงสังสรรค์สไตล์แบบไทย ๆ "ราตรีในท์... ไทยบ้านนา" พร้อมร่วมสนุกกับซุ้มเกมส์ต่าง ๆ และรับรางวัลกันมากมาย อีกทั้งได้ท่องเที่ยวชมอุทยานแห่งชาติน้ำตกนางรอง ชมวิถีชีวิตชาวบ้าน ณ ทำค่านโฮมสเตย์ และการแข่งขันกีฬาอล์ฟเชื่อมความสัมพันธ์ ณ สนามกอล์ฟ ไรย์ล ฮิลล์ รีสอร์ท แอนด์ กอล์ฟ คลับ

ในโอกาสนี้ ฝ่ายระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ ขอขอบคุณทุกท่านที่ได้ให้เกียรติมาร่วมงาน และพบปะสังสรรค์กันในครั้งนี้ □



3



5



4



6



7



8



9



10

## Win Together 2003



11



12



13



14



15

1 - 2 คุณพิรพงษ์ อัจฉริยะชีวิน ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ระบบท่อส่งก๊าซธรรมชาติ กล่าวเปิดงาน "Win Together 2003"

3 - 8 สังสรรค์ สนุกสนาน รับรางวัลมากมาย 9 - 12 ท่องเที่ยวชมธรรมชาติ 13 - 15 สร้างสัมพันธ์ กีฬาอล์ฟ

กรณีของก๊าซธรรมชาติ (NG) และก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ส่วนมากลูกค้าจะไม่เข้าใจถึงความแตกต่างทำให้มองข้ามเรื่องความปลอดภัย

#### 4. เทคโนโลยีที่ใช้ในการนำเสนอต่อลูกค้าเพื่อให้เกิดการพัฒนาตลาดก๊าซ

เป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่ ปตท. จะต้องขายก๊าซฯ พร้อมเสนอเทคโนโลยีในการใช้ก๊าซต่อลูกค้าด้วย เพราะจะช่วยให้ลูกค้ามีแนวทางการตัดสินใจเลือกใช้ก๊าซฯ เพื่อลดต้นทุนมากขึ้น ซึ่งเทคโนโลยีที่จะนำเสนอลูกค้ามีดังนี้

- **Co - Generation** เป็นการผลิตไฟฟ้าใช้เองในโรงงานและนำความร้อนที่ปล่อยออกจากเครื่องผลิตไฟฟ้าไปใช้งาน ซึ่งได้แก่ Gas Turbine, Gas Engine นอกจากนี้ Co - Generation ยังช่วยทำให้ขายก๊าซกับโรงงานที่ไม่ใช่เชื้อเพลิงเลยได้ ซึ่งได้แก่ โรงงานที่ใช้ไฟฟ้าและระบบปรับอากาศขนาดใหญ่

- **Direct Fire and Steam Absorption Chiller** เป็นเทคโนโลยีการใช้ก๊าซฯ แทนเครื่องปรับอากาศหรือเครื่องทำความเย็น ซึ่งมีต้นทุนถูกกว่าการใช้ไฟฟ้าโดยตรง

- **การปรับเปลี่ยนอุปกรณ์เดิม** ที่ใช้ LPG, FO, Diesel, Electric ให้สามารถมาใช้ก๊าซฯ และต้องทำให้ลูกค้าพึงพอใจ โดยสอดคล้องกับแนวทางทั้ง 3 ซึ่งอุปกรณ์ที่สามารถใช้ก๊าซฯ ได้ยังมีอีก เช่น ระบบอุ่นอากาศ ระบบน้ำร้อนสารหนูรูปโกล การให้ความร้อนของเหลวในอุตสาหกรรม หม้อต้มน้ำ - ไอน้ำ - น้ำมัน กระบวนการอบแห้ง แก้วและกระจก เครื่องดินเผาและเซรามิค การให้ความร้อนโลหะ การให้ความร้อนโลหะก่อนการขึ้นรูป การหลอมโลหะ เตาเผาขยะ การผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติก การประกอบอาหาร เตาอบฝัง

- **High Efficiency** การใช้ก๊าซฯ มีเทคโนโลยีของการใช้ Burner อยู่หลายระดับแล้วแต่ลูกค้าจะเลือกลงทุน ทางตัวลูกค้าจะได้ประสิทธิภาพการใช้พลังงานเท่าเดิมหรือดีกว่า และยังสามารถประหยัดจากส่วนต่างของราคาเชื้อเพลิง ซึ่งยังผลให้การใช้เชื้อเพลิงน้อยลง มีคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่สูงขึ้น สิ่งเหล่านี้ต้องนำมาให้ลูกค้าด้วยทางเลือกที่ดีกว่า

- **ก๊าซธรรมชาติสามารถใช้เป็นวัตถุดิบนอกเหนือจากการนำมาใช้เป็นเชื้อเพลิง** ลูกค้าบางส่วนสามารถจะใช้ก๊าซฯ เป็นวัตถุดิบในกระบวนการผลิต ซึ่งจำเป็นจะต้องให้ลูกค้าเข้าใจในคุณภาพก๊าซที่ถูกต้องเพื่อที่จะไม่ไปกระทบผลผลิตภายหลังจากการใช้ก๊าซฯ

- **Product Knowledge** การส่งเสริมให้ลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจที่จะใช้ก๊าซฯ อย่างถูกต้องปลอดภัยเป็นความจำเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งได้มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ก่อนเปลี่ยนคุณภาพก๊าซครั้งใหญ่ในระบบ การไม่เข้าใจในก๊าซฯ จะทำให้เกิดการเลือกใช้อุปกรณ์ที่ไม่ถูกต้องและการไม่เข้าใจในคุณสมบัติในการเผาไหม้ทำให้เกิดการใช้ก๊าซโดยไม่เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งสิ่งเหล่านี้สร้างภาพลบต่อการใช้ก๊าซฯ มาแล้วในอดีต

- **NGV** การใช้ก๊าซกับรถยนต์ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะทำให้ลูกค้าเห็นคุณค่าของก๊าซฯ เพิ่มมากขึ้น

#### 5. สรุป

ในการดำเนินงานพัฒนาตลาดก๊าซธรรมชาติ ยังคงต้องมุ่งเน้นไปยังพื้นที่เป้าหมายที่เป็นนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ และพื้นที่ที่มีระบบท่ออยู่ส่งก๊าซฯ อยู่แล้ว เนื่องจากจะก่อให้เกิดประสิทธิผลอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ในขณะที่พื้นที่ใหม่ก็ยังคงต้องพัฒนาไปพร้อม ๆ กันด้วย

การพัฒนาตลาดก๊าซฯ ในพื้นที่เป้าหมายนั้น จำเป็นต้องให้ลูกค้าเห็นถึงคุณค่าของก๊าซฯ ในด้านการเพิ่มผลผลิต การลดปัญหาสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย โดยนำเสนอไปพร้อม ๆ กับเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่จะช่วยให้ได้คุณค่าจากก๊าซธรรมชาติสูงสุด

## ตลาดก๊าซ

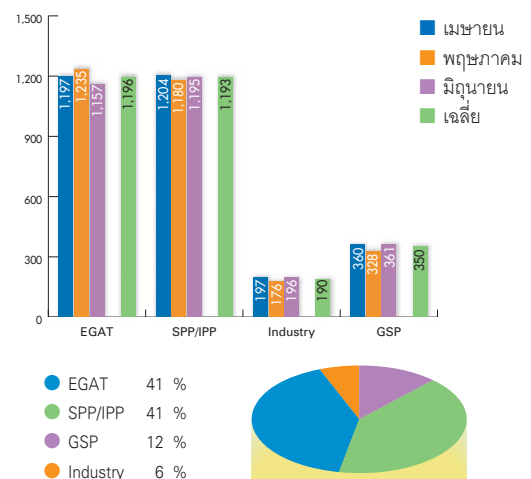


### แนวโน้มราคาก๊าซอุตสาหกรรม ไตรมาสที่สามของปี 2546

สถานการณ์ทางการเมืองโลกในไตรมาสที่สามของปี 2546 หลังจากสหรัฐฯ เข้ายึดครองประเทศอิรัก และสหประชาชาติได้ยกเลิกมาตรการ SANCTION ทำให้อิรักเริ่มส่งออกน้ำมันได้ อย่างไรก็ตาม สถานการณ์มิได้สงบอย่างง่ายดาย มีการก่อการร้ายเกิดขึ้นหลายแห่งในประเทศอิรักเอง อีกทั้งสันติภาพในตะวันออกกลางระหว่างอิสราเอลกับปาเลสไตน์ มีสภาพเลือนรางลง และล่าสุดมีการระเบิดหน้ามัสยิดนิกายชีอะห์ในอิรักอีก แม้กลุ่มโอเปค และอีกหลายประเทศจะเพิ่มกำลังการผลิต รวมถึงปริมาณสำรองน้ำมันของสหรัฐฯ จะเพิ่มมากขึ้น แต่ราคาน้ำมันในตลาดโลกยังทรงตัวในระดับสูง โดยราคาน้ำมันเตากำมะถัน 2% ณ ตลาดสิงคโปร์ในไตรมาส 3 อยู่ที่ระดับราคาเฉลี่ยสูงกว่า 175 US\$ ต่อตัน

เป็นที่คาดการณ์ว่า แนวโน้มราคาน้ำมันในระยะปานกลางถึงระยะยาวน่าจะลดลง แต่จากสถานการณ์ความไม่แน่นอนในสงคราม ส่งผลให้การลดลงของราคาน้ำมันสำหรับปีนี้ชะลอตัวออกไป ดังนั้นราคาก๊าซธรรมชาติจึงจะทรงตัว แม้ว่าค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ จะช่วยชะลอราคาก๊าซธรรมชาติอยู่บ้างก็ตาม

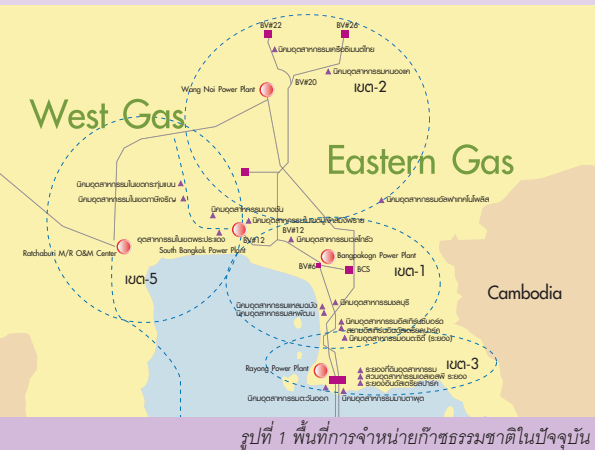
ดังนั้น ราคาก๊าซธรรมชาติสำหรับภาคอุตสาหกรรม จะยังทรงตัวอยู่จนถึงปลายปี 2546 เนื่องจากมีความเป็นไปได้น้อยที่จะเห็นราคาน้ำมันเตากำมะถัน 2% ณ ตลาดสิงคโปร์ต่ำกว่า 160 US\$ ต่อตันภายใน 3 เดือนต่อจากนี้



การจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ ไตรมาสที่ 2/2546 (MMSCFD)



# ก๊าซเทคโนโลยี



## การพัฒนาลาดก๊าซธรรมชาติ สำหรับโรงงานอุตสาหกรรม

### 1. Unn

ปัจจุบัน บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) มีพื้นที่เป้าหมายในการพัฒนาลาดก๊าซธรรมชาติสู่โรงงานอุตสาหกรรมในบริเวณพื้นที่ที่มีศักยภาพในการจำหน่ายก๊าซธรรมชาติตามระบบท่อส่งก๊าซฯ ซึ่งได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ และรวมไปถึงพื้นที่อื่น ๆ ที่มีระบบท่อส่งก๊าซอยู่ในปัจจุบัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

การดำเนินงานพัฒนาลาดก๊าซ จะดำเนินงานตามแนวทางต่าง ๆ เช่น การสร้างมูลค่าเพิ่มให้ก๊าซธรรมชาติ การขยายตัวให้ก๊าซฯ ของลูกค้า โดยมี Marketing Master Plan เป็นแผนงานหลักในการนำไปปฏิบัติ

### 2. วัตถุประสงค์ต่าง ๆ ที่มีระบบท่อส่งก๊าซธรรมชาติ

แนวระบบท่อส่งก๊าซธรรมชาติบนบกได้พาดผ่านพื้นที่ในหลายจังหวัด อาทิ จังหวัดระยอง ชลบุรี ฉะเชิงเทรา สมุทรปราการ กรุงเทพฯ อยุธยา สระบุรี ปทุมธานี กาญจนบุรี ราชบุรี นครปฐม นนทบุรี (ดังแสดงในรูปที่ 1) ซึ่งตลอดแนวส่งท่อก๊าซนี้มีนิคมอุตสาหกรรมและพื้นที่อื่น ๆ ที่มีระบบท่อส่งของ ปตท. อยู่แล้วในปัจจุบันคือ

- นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด
- เขตประกอบการอุตสาหกรรม อาร์ ไอ แอล (RIL)
- ระยองอินดัสเตเรียลพาร์ค (RIP)
- สวนอุตสาหกรรม เอสเอสพี ระยอง
- นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด
- เขตประกอบการอุตสาหกรรม เอส ไอ แอล (SIL)
- สวนอุตสาหกรรมศรีราชา
- นิคมอุตสาหกรรมตะวันออก
- นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง
- นิคมอุตสาหกรรมชลบุรี - (ป่อวิน)
- นิคมอุตสาหกรรมบางชัน
- นิคมอุตสาหกรรมหนองแค
- นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ - (ระยอง)
- สวนอุตสาหกรรมสยามอีสเทิร์น
- ซอยพิมพาวาส ถ. บางนา - ตราด
- ซอยร่วมใจ ถ. บางนา - ตราด
- ซอยวัดศรีวารีน้อย ถ. บางนา - ตราด

ดังนั้น การดำเนินการพัฒนาลาดก๊าซในพื้นที่ต่าง ๆ ดังกล่าวนี้นี้ ซึ่งมีระบบท่อส่งก๊าซของ ปตท. อยู่แล้วย่อมส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด

### 3. แนวทางการดำเนินการพัฒนาลาดก๊าซธรรมชาติ

เนื่องจากมีเชื้อเพลิงอื่น เช่น LPG, FO, Lignite, Diesel ฯลฯ เป็นเชื้อเพลิงคู่แข่งของก๊าซธรรมชาติ และลูกค้าต้องลงทุนสูงในการใช้ก๊าซ ทำให้ต้องแสดงลูกค้าสามารถเห็นถึงคุณค่าของก๊าซธรรมชาติ ดังนี้

#### 3.1 เพื่อการเพิ่มผลผลิต

แสดงให้เห็นถึงคุณค่าเห็นถึงการลดต้นทุนพลังงานเมื่อเลือกใช้ก๊าซธรรมชาติ ทั้งในแง่ของค่าใช้จ่ายของเชื้อเพลิงที่ลดลง และในแง่ของ Production loss ที่ลดลง และการมีคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีขึ้น อีกทั้งประโยชน์ในแง่ของเทคโนโลยีของการใช้ก๊าซฯ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพ ซึ่งมีมากกว่าเทคโนโลยีของเชื้อเพลิงอื่น อีกทั้งยังทำให้สามารถปรับกระบวนการผลิตให้มี Energy Loss น้อยลง Burner ที่มีประสิทธิภาพสูงสามารถลดค่าใช้จ่ายเชื้อเพลิงลงอีก 40% เหล่านี้ จะเป็นตัวอย่างที่จะต้องนำเสนอให้ลูกค้ามีทางเลือกในการลงทุนที่ดีกว่าเชื้อเพลิงเดิม

#### 3.2 เพื่อแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อม

หลาย ๆ โรงงานตัดสินใจมาใช้ก๊าซ ไม่ใช่เพราะราคาที่ถูกกว่าเชื้อเพลิงเดิม แต่เพราะมีปัญหาเกี่ยวกับชุมชนเรื่องสิ่งแวดล้อมซึ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างความเข้าใจไม่เพียงแต่ลูกค้า แต่ต้องรวมไปถึงผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในเรื่องสิ่งแวดล้อม ให้เข้าใจที่ดีกว่าด้านสิ่งแวดล้อมของก๊าซฯ เปรียบเทียบกับเชื้อเพลิงชนิดอื่น

การใช้ก๊าซธรรมชาติในการแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อม ซึ่งผลที่เกิดจาก Combustion ของเชื้อเพลิงต่าง ๆ และก๊าซฯ เป็นสิ่งที่ต้องนำเสนอให้ลูกค้าทราบ รวมทั้งกฎหมายสิ่งแวดล้อมจะช่วยให้ลูกค้าหลายรายตัดสินใจที่จะใช้ก๊าซฯ

#### 3.3 เพื่อความปลอดภัย

ก๊าซธรรมชาติมีความปลอดภัยโดยรวมสูงกว่าเชื้อเพลิงอื่น เป็นสิ่งที่ต้องสร้างความเข้าใจกับลูกค้าเพื่อนำไปใช้เป็นข้อเปรียบเทียบ ไม่เพียงเท่านั้นยังต้องมีมาตรฐานเพื่อสนับสนุนทั้งในแง่ของการออกแบบการก่อสร้าง การใช้งาน และการบำรุงรักษา เพื่อให้เกิดการปฏิบัติได้อย่างจริงจังและมีประสิทธิภาพอีกด้วย

การใช้ก๊าซฯ ที่มีความปลอดภัยกว่า ซึ่งเห็นได้ชัดจากใน