

## ส่วนที่ 1. การประกอบธุรกิจ

### นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2515 มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นผู้นำเข้า, ผลิตผสมปรุงแต่ง, แบ่งบรรจุและเป็นผู้จัดจำหน่ายสารกำจัดวัชพืช, สารกำจัดแมลง, สารกำจัดไร, สารกำจัดหอยเชอรี่, สารกำจัดเชื้อรา และสารควบคุมการเจริญเติบโตของพืช ในหลายรูปแบบทั้งยาน้ำ, ยาผง และยาเม็ด เพื่อใช้ในนาข้าว, พืชไร่, สวนผลไม้, ผัก และสำหรับปศุสัตว์ โดยมีโรงงานตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู ปัจจุบันจำหน่ายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายกว่า 330 รายประกอบด้วย ผู้แทนจำหน่ายร้านค้าส่งและ ผู้แบ่งบรรจุใน ทั่วประเทศไทย และในปี 2554 ได้ลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท พาโตครอป แคร่ จำกัด โดยถือหุ้น 99.99 % ตามรายละเอียดดังนี้

บมจ. พาโตเคมีอุตสาหกรรม และบริษัทย่อยเป็นผู้นำเข้า (Importer) ผู้ผลิต (Formulator) และผู้จัดจำหน่ายสารเคมีกำจัดศัตรูพืช (Pesticide) สำหรับรูปแบบที่นำเข้าสามารถแยกออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. *รูปเทคนิคอลเกรด (Technical Grade) – TG* เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดที่มีความเข้มข้นสูงต้องนำมาผสมปรุงแต่ง (Formulate) ให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปตามสูตรการผลิตต่อไป

2. *รูปผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป (Finished Product) – FP* เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำไปใช้ได้ทันที การนำเข้าส่วนใหญ่จะมีทั้งเป็นของเหลวและของแข็งที่มีขนาดบรรจุใหญ่ ซึ่งการจำหน่ายจะต้องนำไปแบ่งบรรจุ (Repack) ให้มีขนาดเล็กลง บริษัทได้นำเข้าในรูปของ Technical Grade เกือบ 80% ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด แล้วนำมา Formulate ที่โรงงานก่อนทำการจัดจำหน่าย ซึ่งจะทำให้มีต้นทุนของวัตถุดิบต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่นที่นำผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเข้ามาทำการ Repack แล้วจัดจำหน่าย อีกประการหนึ่ง การนำเข้าในรูป TG จะมีอายุการเก็บนานกว่าผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปและที่สำคัญคือสามารถปรุงแต่ง (Formulate) ให้อยู่ในลักษณะที่เหมาะสมต่อการใช้กับสภาพแวดล้อมภายในประเทศได้

ปัจจุบันสารเคมีกำจัดศัตรูพืชที่มีจำหน่ายทั่วไปจะสามารถแยกออกได้เป็นหลายรูปแบบด้วยกัน เช่น ชนิดน้ำ ผง หรือเม็ด โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะให้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชนั้นๆ มีคุณสมบัติดีขึ้น สะดวกต่อการนำไปใช้ การเก็บรักษาและการขนย้าย ให้มีความปลอดภัยเป็นหลัก และในการผลิตสารเคมีกำจัดศัตรูพืชให้ออกมาอยู่ในรูปแบบต่าง ๆ นั้นจะมีส่วนผสมหลักที่สำคัญอยู่ 2 ประเภท คือสารออกฤทธิ์ (Active Ingredients) ซึ่งได้แก่ตัวสารเคมีเองอันเป็นส่วนสำคัญที่สุด ดังนั้นในการระบุชื่อสารเคมีกำจัดศัตรูพืชชนิดใดชนิดหนึ่ง ให้แน่ชัดจะต้องใช้ชื่อทางเคมี (Chemical Name) ซึ่งเป็นชื่อสารออกฤทธิ์นั้นๆ อีกส่วนหนึ่งคือสารไม่ออกฤทธิ์ (Inert Ingredients) ซึ่งประกอบด้วยสารชนิดต่างๆ ที่นำมาผสม กับสารออกฤทธิ์เพื่อให้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชที่ผลิตขึ้นมานั้นมีคุณสมบัติตามวัตถุประสงค์ที่ได้กล่าวแล้ว อนึ่งสารชนิดต่าง ๆ นั้นจะแตกต่างกันไปตามรูปแบบของสารเคมีกำจัดศัตรูพืชชนิดนั้นๆ เช่น ตัวทำละลาย (Solvent) สารพาหะ (Carrier) และสารช่วยในเกาะผิวพื้น (Surface Active Agents) หรือสารที่นำมาเข้ามาเพิ่มเติมอื่นๆ ตามความจำเป็นและเหมาะสม (Special Additives)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ได้รับการอนุมัติทะเบียนนำเข้า 73 ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์และขาย 176 ชื่อการค้า จากกรมวิชาการ

### บริษัท พาโตโครอปแคร์ จำกัด

เป็นผู้นำเข้า (Importer), ผู้ผลิต (Formulator) และผู้จำหน่ายสารเคมีกำจัดศัตรูพืช (Pesticide) ภายใต้ตราสินค้า ลูกโลก Pato Crop Care โดยมีแผนการนำเข้าสารเคมีกำจัดศัตรูพืชใน 2 รูปแบบ คือ

1. เทคนิคอลเกรด (Technical Grade) – TG เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเข้มข้นสูงต้องนำมาผสมปรุงแต่ง (Formulate) ให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปตามสูตรการผลิต
2. ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป (Finished Product)

มีนโยบายจัดตั้งขึ้นมาเพื่อเสริมธุรกิจหลักคือ บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) เนื่องจากตามพระราชบัญญัติวัตถุอันตราย (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2551 ประกาศ เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2551 มีข้อจำกัดในการขึ้นทะเบียนชื่อการค้าได้เพียง 3 ชื่อการค้าสำหรับ 1 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า จึงต้องจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อความคล่องตัว

บริษัท มีฐานการผลิต อยู่ที่มีการนิคมอุตสาหกรรม บางปู โดยเช่าพื้นที่ โรงงาน และเครื่องจักร อาคารที่ 5 และ 6 ของ บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) เพื่อใช้เป็น สำนักงาน, โรงงาน และ คลังสินค้า โดยมีกำลังการผลิตต่อปีสำหรับ สารเคมีกำจัดศัตรูพืช ชนิดเม็ดจำนวน 16,500 ตัน ชนิด น้ำ 3,300 ตัน และ ชนิดผง 1,650 ตัน บริษัทดำเนินการยื่นเอกสารขอขึ้นทะเบียน นำเข้า, ผลิต และจำหน่าย ต่อกรมวิชาการเกษตร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ได้รับการอนุมัติทะเบียนนำเข้า 4 ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์และขายจากกรมวิชาการเกษตร 38 ชื่อการค้า

### วิสัยทัศน์

“ผลิตภัณฑ์เคมีมีประสิทธิภาพราคายุติธรรมเพื่อเกษตรกรไทย ใส่ใจความมั่นคงของผลประกอบการ ไม่ทิ้งงานเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม”

### การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดโดยใช้ชื่อว่า บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (Pato Chemical Industry Public Company Limited) เมื่อเดือนตุลาคม 2536 โดยดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 3,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 55 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาทในเดือนกรกฎาคม 2538 เดือนสิงหาคมเปลี่ยนแปลงเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 140 ล้านบาทและได้รับอนุมัติเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อเดือนสิงหาคม 2538

ปี 2552 - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติให้ลดมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาทเป็น 1 บาท ทำให้บริษัทมีหุ้นสามัญทั้งสิ้น 140 ล้านหุ้น

ปี 2554 - ตั้งบริษัท พาโต ครอปแคร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท

- บริษัทได้รับรางวัล SET Awards ประเภท บริษัทที่มีผลประกอบการดีเด่นประจำปี 2554

ปี 2555 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 มีมติอนุมัติการออก ESOP 2,800,000 หน่วย เพื่อเป็นแรงจูงใจให้แก่พนักงาน และผู้บริหารที่มีใช้กรรมการ เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็น 142.8 ล้านบาท เรียกชำระแล้ว 140 ล้านบาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 142,800,000 หุ้น (หนึ่งร้อยสี่สิบสองล้านแปดแสนหุ้น)

- บริษัทได้รับรางวัล SET Awards ประเภท บริษัทที่มีผลประกอบการดีเด่นประจำปี 2555 เป็นปีที่ 2

ปี 2557 บริษัทได้รับรางวัล SET Awards ประเภท บริษัทที่มีผลประกอบการดีเด่นประจำปี 2557 เป็นปีที่ 3 และได้รับรางวัล SET Awards ประเภทผลประกอบการยอดเยี่ยมเป็นครั้งแรก

ปี 2558 ลดทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 142,372,000 หุ้น ตามจำนวนผู้ใช้สิทธิ ESOP ครั้งสุดท้าย

ปี 2559 ประกาศเจตนารมณ์ต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันกับแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)

ปี 2560 รับรางวัล SET AWARDS ประจำปี 2560 ประเภทผลประกอบการดีเด่นเป็นครั้งที่ 4

#### การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2561

กุมภาพันธ์ 2561 : ได้รับประกาศนียบัตรรับรองจากแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)

เมษายน 2561 : ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 มีมติแต่งตั้งนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกข์ เลขทะเบียน 218 หรือ นางสาว นงราม เลาหอารีดิolk เลขทะเบียน 4334 จาก บริษัท เอ เอส ที มาสเตอร์ จำกัด

พฤษภาคม 2561 : จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2560 จำนวน 1.23 บาทต่อหุ้น

พฤศจิกายน 2561 : รับรางวัล SET AWARDS ประจำปี 2561 ประเภทผลประกอบการดีเด่นเป็น ครั้งที่ 5 และรางวัลผลประกอบการยอดเยี่ยมเป็น ครั้งที่ 2



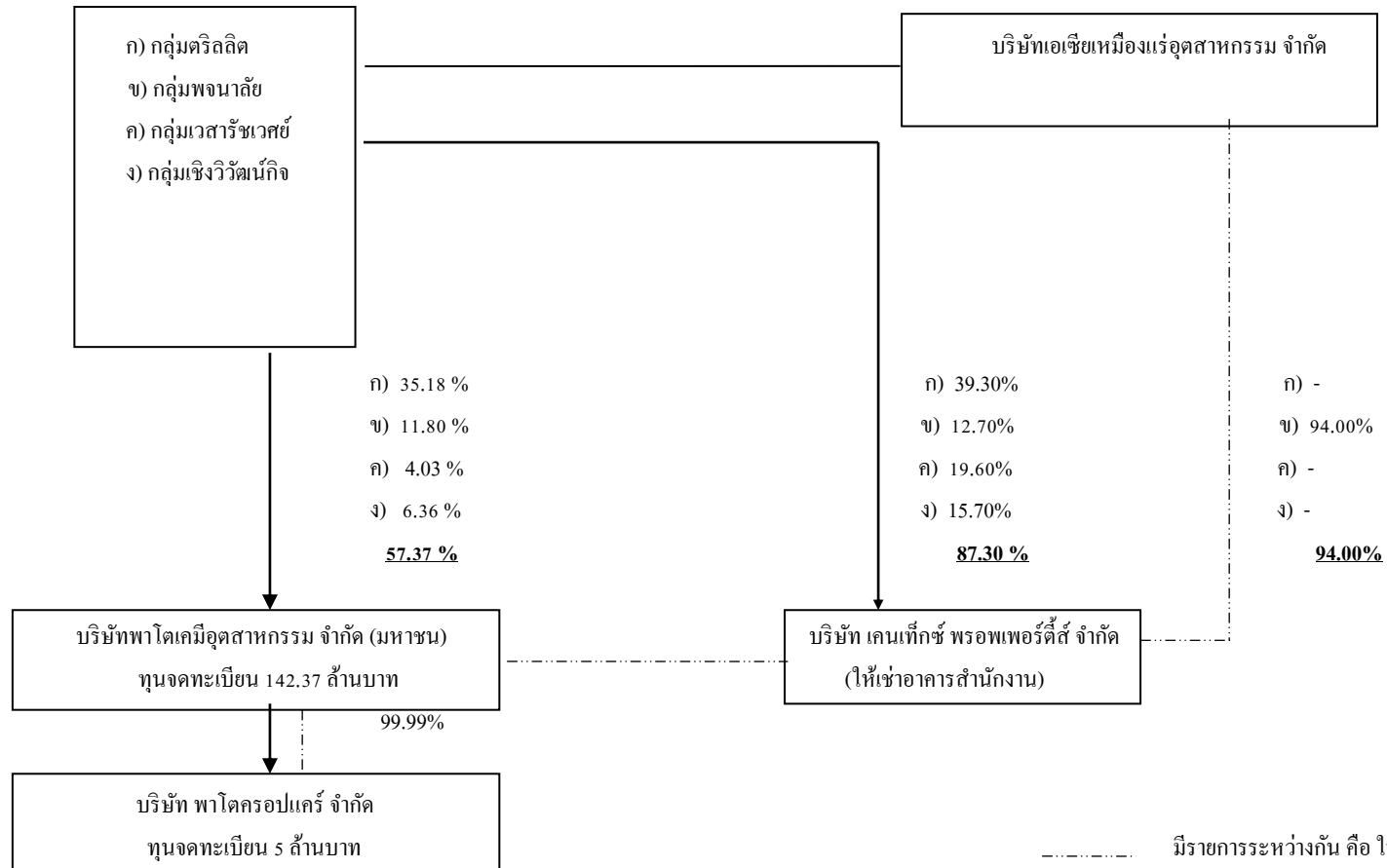
## การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผู้ถือหุ้นตั้งแต่

15 ธันวาคม 2559 – 15 มกราคม 2562

ชื่อผู้ถือหุ้น	สัญชาติ	จำนวนหุ้น ณ 15/01/59	ร้อยละ	จำนวนหุ้น ณ 13/12/59	ร้อยละ	จำนวนหุ้น ณ 31/01/61	ร้อยละ	จำนวนหุ้น ณ 15/01/62	ร้อยละ
1. กลุ่มตรีลิติก	ไทย	50,250,000	35.29	50,300,000	35.33	50,100,000	35.18	50,100,000	35.18
2. กลุ่มพนาลัย	ไทย	16,500,000	11.59	16,550,000	11.62	16,500,000	11.59	16,800,000	11.80
3. กลุ่มเวสรัสเซส	ไทย	8,440,341	5.93	5,896,465	4.14	5,645,165	3.96	5,741,999	4.03
4. กลุ่มเชิงวิวัฒนาการ	ไทย	9,061,850	6.36	9,061,850	6.36	9,061,800	6.36	9,061,800	6.36
5. ผู้ถือหุ้นรายอื่น		58,119,809	40.82	60,563,685	42.53	61,064,985	42.89	60,668,201	42.63
รวม		142,372,000	100	142,372,000	100	142,372,000	100	142,372,000	100
ทุนที่เรียกชำระแล้ว (ล้านบาท)		142.37		142.37		142.37		142.37	
ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)		142.38		142.37		142.37		142.37	
ราคา Par (บาท)		1.00		1.00		1.00		1.00	



### 1.3 แผนภูมิที่ 1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท





## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

## โครงสร้างรายได้

	ดำเนินการ โดย	%การถือหุ้นของ บริษัท	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
			ล้านบาท	%		%		%
<b>มูลค่าการจำหน่ายในประเทศ</b>	PATO	99.99% ใน PCC						
สายผลิตภัณฑ์ที่ 1								
สารกำจัดแมลง		15.51	174.60	24.61	245.1	28.57	203.23	25.19
สารกำจัดวัชพืช		70.03	340.07	47.93	386.3	45.03	400.13	49.59
สารกำจัดเชื้อรา		11.13	120.28	16.95	162.6	18.96	136.04	16.86
สารกำจัดไร		-	28.67	4.04	20.48	2.39	23.12	2.87
อื่นๆ		3.19	31.22	4.40	30.19	3.52	27.52	3.41
รวมมูลค่าการจำหน่ายในประเทศ		99.86	694.84	97.94	844.9	98.47	790.04	97.91
<b>มูลค่าการจำหน่ายต่างประเทศ</b>	PATO							
สายผลิตภัณฑ์ที่ 1								
สารกำจัดแมลง		-	-	-	-	-	-	-
สารกำจัดวัชพืช		-	-	-	-	-	-	-
สารกำจัดเชื้อรา		-	-	-	-	-	-	-
สารกำจัดไร		-	-	-	-	-	-	-
อื่นๆ		-	-	-	-	-	-	-
รวมมูลค่าการจำหน่ายต่างประเทศ		-	-	-	-	-	-	-
<b>มูลค่าการจำหน่ายในและต่างประเทศ</b>								
สายผลิตภัณฑ์ที่ 1	PATO							
สารกำจัดแมลง		15.51	174.60	24.61	245.1	28.57	203.23	25.19
สารกำจัดวัชพืช		70.03	340.07	47.93	386.3	45.03	400.13	49.59
สารกำจัดเชื้อรา		11.13	12.28	16.95	162.6	18.96	136.04	16.86
สารกำจัดไร		-	28.67	4.04	20.48	2.39	23.12	2.87
อื่นๆ		3.19	31.22	4.40	30.19	3.52	27.52	3.41
รวมมูลค่าการจำหน่ายในประเทศและ		99.86	694.84	97.94	844.9	98.47	790.04	97.91
หักปรับคืนและส่วนลด		3.10	6.38	0.90	7.71	0.90	0.75	0.09
<b>มูลค่าการจำหน่ายสุทธิ</b>		96.76	688.96	97.11	837.1	97.57	789.29	97.82
มูลค่าการรับจ้างผลิตหรือบรรจุ		-	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ		0.01	20.99	2.96	20.84	2.43	17.61	2.18
<b>รายได้รวม</b>		96.77	709.45	100	858.0	100	806.90	100

## การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

### ลักษณะผลิตภัณฑ์

โดยทั่วไปสารเคมีกำจัดศัตรูพืชจะแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ (ในเชิงธุรกิจ) คือ

**1. Specialty Products:** เป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะของผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งที่มีการจดลิขสิทธิ์ไว้ การนำเข้าเพื่อจัดจำหน่ายจึงมีความจำเพาะเจาะจง เมื่อข้อตกลงหรือสัญญากับผู้ผลิตนั้นๆหรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสลับซับซ้อนในการผลิตเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพตามความต้องการของตลาด จนได้รับความเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์หรือชื่อการค้า

**2. Commodity Products:** เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้าอย่างแพร่หลายเป็นที่รู้จักดีสำหรับผู้ขายและผู้ซื้อ ส่วนใหญ่จะเป็นการนำเข้าในรูปแบบ Technical Grade เข้ามาเพื่อทำการผสมปรุงแต่ง ปริมาณการใช้ภายในประเทศค่อนข้างสูง มีการแข่งขันด้านราคา เป็นเหตุให้การนำเข้าในรูปแบบของ Finished Product มีน้อยกว่า และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ยุ่งยากในการผลิต ประสิทธิภาพใกล้เคียงกัน การตัดสินใจสั่งซื้อของลูกค้าจึงขึ้นอยู่กับความเชื่อถือในเครื่องหมายการค้าเป็นหลัก

### ตารางแสดงจำนวนผลิตภัณฑ์แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์

	Specialty Products (ชนิด)	Commodity Products (ชนิด)	จำนวนรวม (ชนิด)
Technical Grade	8	26	34
Finished Products	10	25	35
รวม	<u>18</u>	<u>51</u>	<u>69</u>
มูลค่ารวม (ล้านบาท)	<b>420.93</b>	<b>368.96</b>	<b>789.89</b>

อนึ่ง มูลค่าการนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิด Specialty และ Commodity ในประเทศไทย ปัจจุบันอยู่ในสัดส่วน 35 : 65 ส่วนบริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) มีมูลค่าการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งสองในปี 2561 ในสัดส่วน 53 : 47 ตามลำดับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่เกษตรกรใช้และมีปริมาณการนำเข้าสูงที่สุดได้แก่สารกำจัดวัชพืช และอันดับรองลงมาคือ สารกำจัดแมลง ในอดีตจะมีการนำเข้าสารกำจัดวัชพืชในรูปแบบของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปมากกว่าเทคนิคอลเกรด ในขณะที่การนำเข้าสารกำจัดแมลงจะอยู่ในรูปแบบของเทคนิคอลเกรดมากกว่าแบบผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป อย่างไรก็ตามปัจจุบันสภาพตลาดเริ่มเปลี่ยนไป โดยมีการนำเข้าสารกำจัดวัชพืชในรูปแบบของเทคนิคอลเกรดมากขึ้น ทั้งนี้เป็นผลมาจากการที่เกษตรกรเห็นว่าในการเพาะปลูกพืชให้ได้ผลดีนั้น สิ่งสำคัญที่ต้องระมัดระวังเพิ่มขึ้น อีกประการหนึ่งก็คือวัชพืชที่มักจะเกิดขึ้นไปพร้อม ๆ กับการเพาะปลูกและเข้าไปแย่งน้ำและอาหารของพืช ทำให้ต้นพืชไม่เจริญเติบโตเท่าที่ควร จึงมีการใช้ยาควบคุมวัชพืชมั้ยครั้งมากขึ้น ทำให้ปริมาณการใช้สารกำจัดวัชพืชเพิ่มขึ้น ส่วนในแง่ของผู้ผลิตนั้น เห็นว่าผลิตภัณฑ์สารกำจัดวัชพืช จะสามารถผลิตและจำหน่ายได้เกือบทุกฤดูกาลและแม้ว่าในปีใดที่สภาพดินฟ้าอากาศไม่เอื้ออำนวยต่อการเพาะปลูก สารกำจัดวัชพืช ก็ยังคงจำหน่ายได้โดยได้รับผลกระทบไม่มากนัก

ในขณะที่สารกำจัดแมลงก่อนข้างจะมีความเสี่ยงมากกว่า สำหรับเหตุผลที่การนำเข้าในลักษณะเทคนิคอลเกรดแปรไปตามสภาพตลาดนั้น เป็นเพราะเกษตรกรหันมานิยมใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้น ภายในประเทศที่มีราคาถูกกว่าเพื่อลดต้นทุนการผลิตเนื่องจากปัญหาความไม่แน่นอนของราคาผลผลิตที่ได้รับเมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยว ในขณะที่ระหว่างการเพาะปลูกเกษตรกรจำเป็นต้องใช้สารกำจัดศัตรูพืชควบคู่ไปกับการใส่ปุ๋ย ดังนั้นถ้าสารกำจัดศัตรูพืชที่ใช้นั้นมีคุณภาพไม่แตกต่างกันมากนัก ราคาจึงเป็นสิ่งที่กำหนดการตัดสินใจซื้อของเกษตรกร อย่างไรก็ตามในการผลิตและจำหน่ายของบริษัทนอกจากจะคำนึงถึงเคมีเกษตรที่ใช้กับพืชหลักของประเทศแล้วบริษัทยังคำนึงถึงพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการเพาะปลูกของพืชแต่ละชนิดด้วยในปริมาณที่เหมาะสม ประกอบไปทั้งความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อลดปัญหาที่จะทำให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อมเป็นสาระสำคัญ

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับพื้นที่ในแต่ละภาคของประเทศเทียบกับปริมาณการจำหน่ายทั้งหมดของบริษัท ตั้งแต่ปี 2558 - 2561 เป็นดังนี้

**แสดงสัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทแต่ละภาคของประเทศไทย**

เขตพื้นที่	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
ภาคกลาง	67%	68%	73%	78%
ภาคเหนือ	17%	17%	14%	10%
ภาคตะวันตก	3%	2%	3%	2%
ภาคตะวันออก	6%	5%	5%	5%
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	5%	6%	4%	4%
ภาคใต้	2%	2%	1%	1%
รวม	100%	100%	100%	100%

รูปแบบของสารเคมีกำจัดศัตรูพืชที่มีจำหน่ายในประเทศไทย มีดังนี้

1. **แบบผงผสมน้ำ [Wettable Powder (WP), Water Dispersible Granule (WG)]** ซึ่งประกอบด้วยส่วนต่างๆ คือ สารออกฤทธิ์ (Active Ingredient) และสารพาหะ (Diluent) ซึ่งมักจะได้แก่ ผงดินขาว แป้งฝุ่น และมีช่วยในการเกาะผิวพื้น (Wetting Agents) สารช่วยในการกระจายตัว (Dispersing Agents)
2. **แบบน้ำมัน [Emulsifiable Concentrate (EC)]** สารเคมีกำจัดศัตรูพืชแบบนี้ประกอบด้วยส่วนผสมของสารออกฤทธิ์ในตัวทำละลาย ซึ่งยังไม่สามารถเข้ากับน้ำได้ (Non-Water Miscible Solvents) เติมสาร Emulsifier เพื่อให้สารเคมีนั้นผสมกับน้ำได้และยังช่วยให้สามารถเกาะใบพืชหรือติดผนังของตัวแมลงได้
3. **แบบน้ำยาเข้มข้นหรือแบบน้ำ [(Soluble Liquid Concentrate (SL)]** รูปลักษณะ โดยทั่วไปคล้ายแบบน้ำมันและมักจะจัดอยู่ในแบบเดียวกัน อย่างไรก็ตามสารเคมีกำจัดศัตรูพืชแบบน้ำเข้มข้นนี้ประกอบด้วยสารออกฤทธิ์และตัวทำละลายที่ผสมน้ำได้ (Water Miscible Solvent) ไม่มีสาร Emulsifier
4. **แบบน้ำมันเข้มข้นแขวนลอยหรือน้ำข้น [Suspension Concentrate (SC), Flowable Formulation (FL)]** ผลิตโดยบดสารออกฤทธิ์กับสารพาหะ เช่น ผงดินขาว แล้วก็นำส่วนผสมของสารที่ไม่ออกฤทธิ์ที่เป็นน้ำมา



ผสมก็จะได้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชแบบน้ำขึ้น ละลายน้ำได้ดีกว่าแบบผงผสมน้ำ อาจมีการใส่สารช่วยให้การผสมดีขึ้น ทำให้ไม่ตกตะกอนง่าย

5. แบบผงละลายน้ำ [Water Soluble Powder (SP)] ผลิตออกมาในรูปเม็ดหรือเกล็ด สามารถละลายน้ำได้ทันที ประกอบด้วยสารออกฤทธิ์ที่ละลายน้ำได้ทำเป็นผงหรือเกล็ดเล็กๆ อาจมีการเติมสารช่วยเกาะผิวพื้นเพื่อช่วยให้สารเปียกใบพืชได้ดีขึ้น หรืออาจมีสารช่วยไม่ให้จับกันเป็นก้อนสารเคมีกำจัดศัตรูพืชแบบนี้จะละลายน้ำได้ทันทีและไม่ตกตะกอน

6. แบบผงฝุ่น [Dust (D)] ผลิตออกมาโดยการนำสารออกฤทธิ์มาบดให้ละเอียดแล้วผสมกับผงของสารไม่ออกฤทธิ์อื่น เช่น ผงหินบางชนิด (Talc) และ (Bentonite) สามารถใช้พ่นด้วยเครื่องพ่นผงได้ทันที

7. แบบเม็ด [Granule (GR)] โดยทั่วไปแล้วสารเคมีกำจัดศัตรูพืชแบบนี้มีลักษณะคล้ายๆกับแบบผง แตกต่างกันตรงที่มีขนาดเม็ดใหญ่กว่า ส่วนประกอบได้แก่ สารออกฤทธิ์และพาหะหรือทำให้เจือจาง ตลอดจนสารอื่นๆ ตามความต้องการของผู้ผลิตโดยนำสารออกฤทธิ์ไปเคลือบกับเม็ดทรายหรือวัสดุอื่นบางชนิด อาจจะเคลือบผิวนอกของเม็ดอีกชั้นหนึ่ง เพื่อป้องกันอันตราย สารเคมีกำจัดศัตรูพืชแบบนี้เป็นแบบที่ใช้ได้ทันที

สำหรับบริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) สามารถผลิตสารกำจัดศัตรูพืชได้ในรูปแบบต่อไปนี้ คือแบบน้ำมัน (EC), แบบน้ำยาเข้มข้น หรือน้ำ (SL), แบบผงละลายน้ำ (SP), แบบเม็ด (GR) และแบบผงฝุ่น (D)

บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) นับได้ว่ามีกำลังการผลิตสารกำจัดศัตรูพืชชนิดเม็ดสูงที่สุดในประเทศ คือมีกำลังการผลิตถึง 35,700 ตันต่อปี ในปี 2561 บริษัทผลิตยาเม็ดจำนวน 8,407 ตัน

สารกำจัดศัตรูพืชที่นำเข้ามาภายในประเทศสามารถแยกประเภทได้ดังนี้

- สารกำจัดแมลงศัตรูพืช (Insecticide) คิดเป็นร้อยละ 30 ของยอดนำเข้าทั้งหมด
- สารกำจัดวัชพืช (Herbicide) คิดเป็นร้อยละ 55 ของยอดนำเข้าทั้งหมด
- สารกำจัดศัตรูพืชอื่นๆ เช่น สารกำจัดเชื้อรา (Fungicide), สารกำจัดไร (Acaricide), สารกำจัดหนู (Rodenticide), สารกำจัดหอย (Molluscicide) และมีฮอร์โมนพืช ซึ่งรวมคิดเป็นร้อยละ 15 ของยอดนำเข้าทั้งหมด

สำหรับในปี 2561 บริษัทมีส่วนการจำหน่ายของสารกำจัดวัชพืช : สารกำจัดแมลงศัตรูพืช : สารกำจัดศัตรูพืชอื่นๆ เป็น 50 : 28 : 22 ตามลำดับ

**ตารางแสดงชนิดพืช พื้นที่ที่ปลูก และสัดส่วนร้อยละต่อยอดขายทั้งหมด  
ของบริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)**

พืชปลูก	พื้นที่	ร้อยละของยอดขายทั้งหมด
1. นาข้าว	เหนือ, กลาง, ตะวันออกเฉียงเหนือ, ใต้ (บางจังหวัด)	66
2. ไม้ผล	กลาง, ตะวันออก (ระยอง, จันทบุรี, ตราด, ฉะเชิงเทรา) เหนือ (เชียงใหม่, เชียงราย, กำแพงเพชร) ใต้ (สุราษฎร์ธานี)	19
3. ผัก	กลาง, เหนือ ตะวันออกเฉียงเหนือ	1
4. พืชไร่ เช่น ข้าวโพด, ถั่วเหลือง, อ้อย, ฝ้าย, มันสำปะหลัง	กลาง, ใต้, เหนือ ตะวันออกเฉียงเหนือ	13
5. ปาล์มน้ำมัน, ยางพารา	ใต้, ตะวันออก, ตะวันออกเฉียงเหนือ	1

ที่มา : ฝ่ายการตลาดของบริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

### การตลาดและการแข่งขัน

#### **กลยุทธ์การตลาด**

บริษัทมีจุดเด่นที่ใช้ในการแข่งขัน ดังนี้ คือ

1. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน ซึ่งได้รับการยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 30 ปี
2. กลยุทธ์ในการกำหนดผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าจำหน่าย นอกจากจะพิจารณาเรื่องการเงินแล้ว บริษัทเป็นผู้พิจารณาผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า โดยจะไม่ให้มีผลิตภัณฑ์ที่ซ้ำกันกับลูกค้าอื่น ๆ ของบริษัทที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันเพื่อป้องกันเรื่องการค้าขายกันเอง
3. ความได้เปรียบด้านราคา เนื่องจากบริษัทผลิตจากเทคโนโลยีคอลเกรด เป็นส่วนใหญ่
4. ความสัมพันธ์ทุกระดับของผู้บริหารเข้าถึงลูกค้า
5. ความรวดเร็วและบริการ รัศมีไม่เกิน 200 กิโลเมตร บริษัทบริการส่งถึงที่หากไกลกว่านั้นจะพิจารณาจากจำนวนการสั่งซื้อเป็นรายๆ ไป ในวงการเคมีเกษตรความเร็วมีความสำคัญมากเนื่องจากผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีช่วงระยะเวลาจำหน่าย ดังนั้นต้องทันต่อฤดูกาล (Timing) บางชนิดระยะสั้นมากต้องผลิตและส่งให้ทัน มิฉะนั้นอาจสูญเสียดอก เช่น สารกำจัดวัชพืชต้องทันกับช่วงของฝน สารกำจัดแมลงต้องทันกับการระบาดของแมลง เป็นต้น
6. ความที่มีผลิตภัณฑ์จำหน่ายมากกว่า 80 ชนิด ทำให้บริษัท สามารถขยายตลาด ได้ครอบคลุมพื้นที่การเกษตร และพื้นที่เพาะปลูกที่สำคัญของประเทศ เช่น นาข้าว ไม้ผล พืชผัก ยางพารา ปาล์มน้ำมัน และ

พืชไร่ ซึ่งจะลดความเสียหายของธุรกิจ อันเกิดจากภัยธรรมชาติ ยังผลให้การดำเนินการเป็นไปตามความคาดหมาย

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ลักษณะของลูกค้าสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. ตลาดของบริษัทตัวแทนจำหน่าย (Distributors) เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง อยู่ในต่างจังหวัดและส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพมหานคร โดยสั่งซื้อในลักษณะให้บริษัทบรรจุเสร็จภายใต้ฉลาก, ภาชนะบรรจุ, เครื่องหมายการค้าของตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตและขึ้นทะเบียนโดยบริษัทฯ เป็นผู้ผลิต
2. ตลาดของบริษัทแบ่งบรรจุ (Local Repackers) บริษัทเหล่านี้จะมีโรงงานแบ่งบรรจุผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยจะจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเพื่อนำไปแบ่งบรรจุและจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง ทั้งนี้บริษัทนั้นๆ จะเป็นผู้ขึ้นทะเบียนเอง แต่จะต้องได้รับหนังสือรับรองการซื้อขายจากผู้ผลิตด้วย
3. ตลาดของลูกค้าโดยทั่ว ๆ ไป (Dealers or Free Market) หมายถึงตัวแทนจำหน่ายที่ขายส่งและขายปลีกส่วนใหญ่ในต่างจังหวัด และบางส่วนอยู่ในกรุงเทพมหานคร จำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าตราลูกโลก พาโต

อนึ่ง สัดส่วนการจำหน่ายระหว่าง Distributors : Local Repackers : Dealers ในปัจจุบันเป็น 20 : 11 : 69 ตามลำดับ โดยสัดส่วนตลาดลูกค้าทั่ว ๆ ไป มีการกระจาย

### ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับบริษัท

ในอุตสาหกรรมสารกำจัดศัตรูพืชนี้จะมีตลาดที่สำคัญคือตลาดลูกค้าทั่ว ๆ ไป (Free Market) ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ที่สุดและตลาดรองลงมาคือ ตลาด Distributors และ Local Repackers ตามลำดับ สำหรับบริษัทได้นั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในตลาดภูมิภาคโดยบริษัทจะมีการเลือกตัวแทนจำหน่ายในแต่ละพื้นที่หรือท้องถิ่นเพื่อทำการจำหน่ายให้กับลูกค้าย่อยโดยตัวแทนจำหน่ายในเขตพื้นที่เดียวกับบริษัทจะจัดให้จำหน่ายสินค้าคนละชนิดซึ่งวิธีการดังกล่าวจะทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าได้หลากหลายและลดความเสี่ยงในการที่แขวนธุรกิจไว้กับลูกค้าย่อยรายหนึ่ง อย่างไรก็ตามบริษัทยังมีความจำเป็นที่จะต้องหมั่นตรวจสอบถึงความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ามิให้เกิดปัญหา อันอาจจะเป็นอุปสรรคต่อเป้าหมายของบริษัทที่มุ่งจะพัฒนาสินค้าให้มีมากขึ้นและเผยแพร่แนะนำการใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรให้ถูกต้องและมีประสิทธิภาพได้

สำหรับการคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายในแต่ละพื้นที่ค่อนข้างจะเป็นสิ่งสำคัญเช่นกัน ซึ่งบริษัทจะพิจารณาจาก

1. สภาพทางการเงิน
2. ตัวแทนจำหน่ายนั้นเป็นผู้กว้างขวาง และเป็นที่รู้จักกันทั่วไปในเขตนั้น
3. ไม่มีสัญญาณรับจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกับบริษัทซึ่งเป็นของบริษัทอื่น
4. ความตั้งใจจริงที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท

**ตารางแสดงการกระจายการจำหน่ายของบริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)**  
**ในตลาดของ อุตสาหกรรมเคมีกำจัดศัตรูพืช ในปี 2558 - 2561**

พื้นที่	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	จำนวน ลูกค้า (ราย)	มูลค่าการ จำหน่าย (พันบาท)	จำนวน ลูกค้า (ราย)	มูลค่าการ จำหน่าย (พันบาท)	จำนวน ลูกค้า (ราย)	มูลค่าการ จำหน่าย (พันบาท)	จำนวน ลูกค้า (ราย)	มูลค่าการ จำหน่าย (พันบาท)
1. DISTRIBUTORS	6	200.89	6	219.90	6	215.47	6	158.62
2. LOCAL REPACKERS	4	89.28	4	80.66	4	101.27	5	90.32
3. FREE MARKET	322	351.50	325	394.29	327	527.82	329	540.95
<b>รวม</b>	<b>332</b>	<b>641.67</b>	<b>335</b>	<b>694.85</b>	<b>337</b>	<b>844.56</b>	<b>340</b>	<b>789.89</b>

**สัดส่วนการขายแก่ลูกค้าใหญ่ 10 รายแรกต่อยอดขายรวม ปี 2561 และ ระยะ 3 ปีที่ผ่านมา**

(หน่วย : เปอร์เซนต์)

ลูกค้า	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรก	39.73	38.85	44.06	34.14
ลูกค้าอื่นๆ	60.27	61.15	55.94	65.86
<b>รวม</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : มีลูกค้า 1 รายที่มีสัดส่วนการขายเกิน 10%

ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ติดต่อกันมานาน และมีประวัติการชำระเงินที่ดี

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ก็มีนโยบายลดความเสี่ยงด้วยการขยายฐานลูกค้าออกไปอีก โดยมีนโยบายการคัดเลือกลูกค้าที่เคร่งครัด

**- นโยบายราคา**

โดยทั่วไปแล้วบริษัทมักจะกำหนดราคาสินค้าให้ต่ำกว่าในระดับ International และสูงกว่าระดับ Local ด้วยกัน ถ้าผลิตภัณฑ์นั้นเป็นผลิตภัณฑ์ในประเภทเดียวกัน อย่างไรก็ตามการกำหนดราคาให้สูงหรือต่ำกว่าบริษัทอื่นนั้นยังคงต้องเทียบปริมาณการใช้ต่อไร่และผลิตภัณฑ์อื่นที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกันเสมอ นอกจากนี้ นโยบายในการกำหนดราคาสินค้าของบริษัทนั้นจะพิจารณาเป็นขั้นตอน ได้แก่

1.ผลิตภัณฑ์นั้นมีจำหน่ายในตลาดอยู่แล้วหรือไม่ ถ้ามีวางจำหน่ายแล้วจะทำการเช็คราคาขายของบริษัทอื่นแล้วทำการกำหนดราคาขายของบริษัทให้อยู่ในระดับเฉลี่ยไม่สูงหรือต่ำกว่าบริษัทอื่น

2.ถ้าผลิตภัณฑ์นั้นยังไม่มีวางจำหน่ายในตลาด บริษัทจะทำการวิจัยหรือตรวจสอบถึงคุณภาพวิธีการใช้ อัตราการใช้ความสามารถในการกำจัดศัตรูพืชเป็นตัวบ่งบอกถึงราคาว่าจะสูงหรือต่ำโดยเทียบกับราคา ของผลิตภัณฑ์ที่เกษตรกรใช้อยู่เดิม

**การแข่งขัน**

บริษัทที่ทำธุรกิจสารเคมีกำจัดศัตรูพืชนั้น อาจแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

**1.บริษัทข้ามชาติ (Multinational Companies)** เป็นบริษัทที่มีผลิตภัณฑ์เป็นของตนเองหรือ ซื้อจากบริษัทอื่น บ้างเล็กน้อยส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศในรูปของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปแล้วจ้างบริษัทภายในประเทศ

เป็นผู้แบ่งบรรจุ (Repack) ให้หรือนำเข้าเป็น Technical Grade เพื่อจำหน่ายต่อไปให้กับ Local Companies ประเทศไทยมีบริษัทข้ามชาติประมาณ 11 บริษัท

**2.บริษัทภายในประเทศ (Local Companies)** ยังสามารถแบ่งย่อยออกไปได้อีก 3 ประเภท คือ

2.1 ประเภทมีโรงงานผลิตและปรุงแต่ง พร้อมทั้งมีทีมฝ่ายขายและส่งเสริมการขายเป็นของตัวเอง (Formulators - Distributors) ส่วนใหญ่จะซื้อเป็น Technical Grade มีประมาณ 35 บริษัทซึ่งรวมถึง บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

2.2 ประเภทที่มีเฉพาะ โรงงานผลิตและปรุงแต่ง (Formulators) แต่ไม่มีทีมงานด้านการตลาด มีประมาณ 15 บริษัท

2.3 ประเภทที่มีผู้จัดจำหน่ายเพียงอย่างเดียว (Distributors) โดยมีทีมฝ่ายขายและส่งเสริมการขายมีผู้แทนจำหน่ายประมาณ 415 บริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาด 4% และนโยบายที่จะขยายส่วนแบ่งตลาดให้มากขึ้นไม่ว่าจะเป็นการเข้าครองในส่วนของบริษัทข้ามชาติหรือบริษัทในประเทศด้วยกันทั้งนี้เนื่องมาจากความได้เปรียบบริษัทอื่นดังนี้

1. Formulators: โรงงานที่นิคมอุตสาหกรรมบางปูประกอบด้วยเครื่องจักร อันทันสมัยจะทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตมากขึ้น ประกอบกับบริษัทมีรถบรรทุก เพื่อส่งสินค้าอย่างเพียงพอจึงทำให้สะดวกรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า อีกทั้งมีความสามารถผลิตและปรุงแต่ง ในหลายรูปแบบทั้งในรูปแบบน้ำมัน (EC), แบบผงละลายน้ำ (SP), แบบผงผสมน้ำ (WP) และโดยเฉพาะรูปแบบเม็ด (GR) เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ

2. Formulator & Distributors: บริษัทมีความได้เปรียบในแง่

2.1 ผลผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีต้นทุนต่ำเนื่องจากนำเข้าในรูป Technical Grade

2.2 บริษัทมีทีมงานด้านการตลาดที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญสูง

2.3 ความสามารถในการครอบคลุมพื้นที่การขายอยู่ทั่วประเทศของบริษัทมีมากกว่า

2.4 บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้งในด้านชนิดของสารเคมีและรูปแบบในการนำไปใช้

3. Distributor: บริษัทมีข้อได้เปรียบเช่นเดียวกับข้อได้เปรียบในกลุ่มของ Formulators & Distributors นอกจากนี้บริษัทยังมีวิธีที่จะเข้าไปครอบครองส่วนแบ่งการตลาดโดย

3.1 เพิ่มจำนวนผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทข้ามชาติด้วยเหตุที่บริษัทมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทคาดว่าจะสามารถเข้าไปชิงส่วนแบ่งการตลาดในเบื้องต้นได้ประมาณ 5-10% ของมูลค่าการจำหน่ายของบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ และจะเพิ่มขึ้นในปีต่อไป

3.2 บริษัทจะขยายตลาดเข้าไปในพื้นที่ใหม่ (Virgin) อันได้แก่ พื้นที่ทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือหรือพื้นที่ที่อยู่ในช่วงกำลังพัฒนาซึ่งมีสัดส่วนถึง 60% ของพื้นที่ของประเทศไทย โดยทำการส่งนักวิชาการเข้าไปแนะนำเกษตรกรให้รู้จักใช้ผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชอย่างถูกวิธีเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการเพิ่ม

ผลผลิตต่อไร่ให้สูงขึ้นและผลิตผลที่ได้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของตลาดซึ่งจะส่งผลให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น เป็นต้น

### ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจขึ้นอยู่กับ

1. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย สารกำจัดวัชพืช (Herbicide), สารกำจัดแมลง (Insecticide), สารกำจัดเชื้อรา (Fungicide), สารกำจัดไรศัตรูพืช (Acaricide), สารกำจัดหอย (Molluscicide) ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดการเข้าไปมีส่วนแบ่งตลาดได้มากน้อยเพียงใด
2. ผลิตภัณฑ์ แล้วแต่นโยบายบริษัทว่าจะเน้นในพืชปลูกใดเป็นหลักและราคาของผลผลิตพืชนั้นๆ เป็นอย่างไรในแต่ละปี
3. การกระจายตลาด ครอบคลุมพื้นที่ของประเทศมากน้อยเพียงใด เนื่องจากแต่ละภูมิภาคของประเทศมีความแตกต่างกันทั้งพืชที่ปลูก, ปริมาณน้ำฝน, การชลประทาน, ปริมาณความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์แตกต่างกัน
4. ปริมาณน้ำในแต่ละปี ต้องยอมรับว่า อุตสาหกรรมนี้เป็นธุรกิจเคมีเกษตร ซึ่งขึ้นอยู่กับพื้นที่การทำการเกษตรของประเทศ พื้นที่จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำฝนในแต่ละปี ถ้าปริมาณน้ำฝนดี จะสามารถทำการเกษตรทั่วถึง ถ้าปริมาณน้อยจะทำให้เฉพาะเขตชลประทาน ถ้าแล้งจะทำให้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยรวม ถ้าปีที่มีปริมาณน้ำดีหรือค่อนข้างมาก ปริมาณการนำเข้าของผลิตภัณฑ์จะเน้นไปในกลุ่มของสารกำจัดวัชพืช (Herbicide) ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเข้ามาในรูปของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป (Finished Goods) ปริมาณและมูลค่าจะสูง แต่ถ้าฝนทิ้งช่วงยาว ก็จะเกิดการระบาดของแมลง จะทำให้ปริมาณการนำเข้าของผลิตภัณฑ์เน้นหนักไปในกลุ่มของสารกำจัดแมลง (Insecticide) ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเข้ามาในรูปของสารเข้มข้น (Technical Grade) ซึ่งจะต้องมาแปรรูป (Formulate) อีกครั้ง ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นแต่จะไม่มากนัก
5. ราคาผลผลิต ขึ้นอยู่กับความสามารถในการส่งออกและราคาตลาดโลก ซึ่งจะเป็นดัชนีที่จะชี้แนวโน้มของอุตสาหกรรม



## การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

## (ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

โรงงานตั้งอยู่เลขที่ 569 ซอย 12 นิคมอุตสาหกรรม บางปู ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

กำลังการผลิตเต็มทีและผลตจริง - ชนิดน้ำ (หน่วย : พันลิตร)  
 - ชนิดเม็ด (หน่วย : ตัน)  
 - ชนิดผง (หน่วย : ตัน)

ผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิต ปี 2558	ผลตจริง ปี 2558	กำลังการผลิต ปี 2559	ผลตจริง ปี 2559	กำลังการผลิต ปี 2560	ผลตจริง ปี 2560	กำลังการผลิต ปี 2561	ผลตจริง ปี 2561
<b>สารกำจัดแมลง</b>								
- ชนิดน้ำ	2,612	472	2,612	474	2,612	491	2,612	403
- ชนิดเม็ด	14,400	1,988	14,400	2,394	14,400	4,458	14,400	3,236
- ชนิดผง	1,500	11	1,500	13	1,500	16	1,500	15
<b>สารกำจัดวัชพืช</b>								
- ชนิดน้ำ	2,600	1,595	2,600	1,981	2,600	1,795	2,600	1,457
- ชนิดเม็ด	19,800	3,484	19,800	3,885	19,800	4,419	19,800	5,116
- ชนิดผง	2,000	196	2,000	139	2,000	219	2,000	232
<b>สารกำจัดเชื้อรา</b>								
- ชนิดน้ำ	500	212	500	229	500	327	500	272
- ชนิดเม็ด	500	-	500	-	500	-	500	-
- ชนิดผง	500	88	500	55	500	75	500	75
<b>สารกำจัดไร</b>								
- ชนิดน้ำ	270	34	270	34	270	29	270	32
<b>อื่น ๆ</b>								
- ชนิดน้ำ	500	144	500	160	500	110	500	99
- ชนิดเม็ด	1,000	-	1,000	45	1,000	180	1,000	55
- ชนิดผง	60	102	500	98	500	159	500	133
<b>กำลังและปริมาณ การผลิตรวม</b>								
- ชนิดน้ำ	6,482	2,457	6,482	2,878	6,482	2,752	6,482	2,263
- ชนิดเม็ด	35,700	5,472	35,700	6,324	35,700	9,057	35,700	8,407
- ชนิดผง	4,060	397	4,060	305	4,060	469	4,060	455

หมายเหตุ โรงงานทำงานวันละ 1 กะ 7 ชั่วโมง

## แหล่งวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักซึ่งเป็นสารเคมีประเภท Technical Grade นั้น ตามปกติบริษัท จะมีการใช้ส่วนผสมหลักที่สำคัญ คือ สารออกฤทธิ์และสารไม่ออกฤทธิ์ ในสัดส่วนของมูลค่าที่ซื้อเป็น 90 : 10 ตามลำดับ โดยบริษัทจะสั่งซื้อจากต่างประเทศและตัวแทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งสามารถแสดงประเภทแหล่งที่มาการเปลี่ยนแปลงระดับราคาปริมาณการสั่งซื้อได้ ดังตาราง สำหรับการไว้สต็อคทดแทนนั้นวัตถุดิบจำพวก Technical Grade จะไม่สามารถใช้ทดแทนกันได้ แต่ถ้าเป็นสารเคมีจำพวก Emulsifiers, Solvent หรือ Auxiliary Materials ซึ่งเป็นตัวทำละลายจะสามารถใช้ทดแทนกันได้โดยจะต้องผ่านการตรวจสอบก่อนทุกครั้งในกรณีที่จะต้องเปลี่ยนชนิดตัวทำละลายดังกล่าว

บริษัทมิได้ผูกขาดการซื้อวัตถุดิบไว้กับผู้ขายรายหนึ่งรายใดโดยเฉพาะ ไม่ว่าจะเป็นการนำเข้าวัตถุดิบหรือการซื้อจากภายในประเทศ ซึ่งการที่มีผู้ขายวัตถุดิบหลายรายจะก่อประโยชน์ให้กับบริษัททำให้บริษัทสามารถต่อรองได้ทั้งด้านราคา คุณภาพของวัตถุดิบ รวมถึงการส่งสินค้าให้ตรงตามกำหนด ฯลฯ อย่างไรก็ตาม ในบางครั้งบริษัทอาจมีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ขายเพียงรายเดียว ซึ่งมักจะมีข้อกำหนดเพิ่มเติมในอันที่จะเสริมสร้างประโยชน์ร่วมกัน เช่น วัตถุดิบนั้นจะต้องไม่มีการจำหน่ายให้กับผู้ผลิตรายอื่น ถ้าบริษัทซื้อวัตถุดิบนั้นในจำนวนที่มากพอ เป็นต้น ส่วนราคาวัตถุดิบนั้นจะเป็นไปตามกลไกของตลาดโลก เช่นเดียวกับสินค้านำเข้าอื่น

บริษัทมิได้มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตรายใดเกิน 30% ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

## สัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศในช่วงปี 2558 - 2561

มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศ (หน่วย : พันบาท)

ประเภทวัตถุดิบ	ปี 2558	%	ปี 2559	%	ปี 2560	%	ปี 2561	%
1. Technical Grade	2,139	0.64	4,582	1.13	5,295	1.30	8,608	1.61
2. Solvent	11,939	3.58	13,127	3.25	17,345	4.26	11,735	2.20
3. Emulsifiers	8,663	2.59	9,110	2.25	10,198	2.50	9,570	1.79
4. Auxiliary	6,024	1.80	6,576	1.63	10,479	2.57	11,504	2.16
5. Others	5,812	1.74	8,560	2.12	10,611	2.60	10,843	2.03
รวมมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศ	34,577	10.35	41,955	10.38	53,928	13.23	52,260	9.80



### มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ (หน่วย : พันบาท)

ประเภทวัตถุดิบ	ปี 2558	%	ปี 2559	%	ปี 2560	%	ปี 2561	%
1.Technical Grade	298,201	89.29	335,039	87.88	346,146	84.97	480,676	90.10
2.Solvent	-	-	-	-	-	-	-	-
3.Emulsifiers	1,191	0.36	7,033	1.74	7,317	1.80	570	0.11
4.Auxiliary	-	-	-	-	-	-	-	-
5.Others	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบ ต่างประเทศ	299,392	89.65	362,072	89.62	353,463	86.77	481,246	90.20

### มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ (หน่วย : พันบาท)

ประเภทวัตถุดิบ	ปี 2558	%	ปี 2559	%	ปี 2560	%	ปี 2561	%
1.Technical Grade	300,340	89.93	359,621	89.01	351,441	86.27	489,284	91.71
2.Solvent	11,939	3.58	13,127	3.25	17,345	4.26	11,735	2.20
3.Emulsifiers	9,854	2.95	16,143	3.99	17,515	4.30	10,140	1.90
4.Auxiliary	6,024	1.80	6,576	1.63	10,479	2.57	11,504	2.16
5.Others	5,812	1.74	8,560	2.12	10,611	2.60	10,843	2.03
รวมมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบใน ประเทศและต่างประเทศ	333,969	100	404,027	100	407,391	100	533,506	100

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

#### - การดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โรงงานตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม บางปู และให้ความร่วมมือปฏิบัติตามกฎระเบียบของการนิคมอย่างเคร่งครัดในเรื่องสิ่งแวดล้อมและอื่นๆ

โรงงานเป็นผู้รับจ้างผสมปรุงแต่งจึงไม่มีวัตถุดิบเหลือใช้ หรือของเสียจากกระบวนการผสมปรุงแต่ง มีเพียงแต่ภาชนะบรรจุที่อาจปนเปื้อน โดยบริษัทได้แจ้งผู้ชำนาญการกำจัดของเสียที่ได้รับใบอนุญาตในการขนย้ายภาชนะปนเปื้อนเข้ากระบวนการเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่หรือทำลายทิ้ง

#### - ประวัติการกระทำผิดเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ไม่เคยมีประวัติการกระทำผิดเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

## ปัจจัยความเสี่ยง

### ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1. ปัจจัยความเสี่ยงด้านธรรมชาติหรือภาวะดิน ฟ้า อากาศ ในแต่ละปีที่จะเอื้ออำนวยต่อการทำเกษตรกรรมได้มากน้อยเพียงไร เนื่องจากสภาพการณ์ดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ให้กับยอดขายของบริษัท กล่าวคือในกรณีเกิดภาวะฝนแล้ง เกษตรขาดแคลนน้ำที่ใช้ในการเพาะปลูกผลิตผลที่ได้มีคุณภาพตลอดจนปริมาณลดลงก็จะทำให้ความต้องการใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชลดลงตามไปด้วยหรือกรณีที่เกิดโรคระบาด แมลงเข้าทำลายพืชผลในเขตพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทผลิตไม่ทันจำหน่ายซึ่งบริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยความเสี่ยงในด้านนี้เป็นอย่างมาก จึงพยายามทำการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้มีรูปแบบที่แตกต่างกัน เพื่อสะดวกในการนำไปใช้ เช่น จะใช้สารกำจัดวัชพืชชนิดน้ำแทนชนิดเม็ดในกรณีที่ขาดแคลนน้ำเป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังทำการผลิตสารกำจัดศัตรูพืชซึ่งสามารถใช้ได้กับพืชหลายชนิด เช่น นาข้าว พืชไร่ พืชสวน ยางพารา และปาล์มน้ำมัน เพื่อช่วยให้บริษัทได้รับผลกระทบน้อยลงเมื่อเกิดเหตุการณ์ขัดแย้งกับพืชชนิดใดพืชชนิดหนึ่ง

2. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการตลาดและการผลิตซึ่งมีอยู่บ้างแต่ก็ต่ำมากเนื่องจากในส่วนของการตลาดนั้นบริษัทมีเอเยนต์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทกระจายอยู่ทั่วประเทศ นอกจากนี้กลยุทธ์ในการเลือกตัวแทนจำหน่าย บริษัทจะให้จำหน่ายเฉพาะผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่งของบริษัทไม่มีการซ้ำซ้อนจึงไม่ทำให้เกิดแย่งลูกค้าในกลุ่มตัวแทนจำหน่ายด้วยกันเอง อีกประการหนึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพดีเป็นที่เชื่อถือและได้รับการยอมรับจากเกษตรกรโดยทั่วไปทั้งยังมีราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ จึงเป็นการง่ายต่อการเสนอขายของตัวแทนจำหน่าย

3. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ บริษัทมีความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่เกี่ยวกับลูกหนี้การค้า โดยบริษัทมีนโยบายในการให้สินเชื่อที่ระมัดระวังและมีฐานะของลูกค้าที่หลากหลาย โดยจำนวนที่อาจต้องสูญเสียสูงสุดจากการให้สินเชื่อของบริษัทจะเท่ากับมูลค่าตามบัญชีของลูกค้าในงบดุล จึงมีมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงเช่นควบคุมวงเงินเครดิต พิจารณาการเปิดลูกค้าอย่างรัดกุม ลดเทอมการชำระเงินให้สั้นลง เน้นตลาดที่ราคาพืชผลดีเป็นหลัก ลดการปล่อยสินเชื่อในพืชที่เห็นว่ามีความเสี่ยงสูงตามสถานการณ์ และจัดพนักงานออกตลาดมากขึ้น เพื่อให้รู้ข้อมูลทันต่อเหตุการณ์

4. ปัจจัยความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ จากการที่บริษัทมีธุรกรรมการนำเข้าสินค้า บริษัทได้ติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดการเงินระหว่างประเทศอย่างใกล้ชิด และใช้เครื่องมือทางการเงิน Forward Contract ในการบริหารความเสี่ยง

### 5. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการขาดแคลนวัตถุดิบ

5.1 ปี 2561 เป็นต้นไปทะเบียนและใบอนุญาตผลิตภัณฑ์หลายชนิดครบกำหนดอายุทั้งทะเบียนผลิต ใบอนุญาตนำเข้า บริษัทต้องดำเนินการต่ออายุ ซึ่งกระบวนการในการต่อทะเบียนใหม่ การทำงานของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องยังคงมีความล่าช้าและกฎระเบียบยังไม่ชัดเจน ทำให้มีผลกระทบกับชนิดของ

ผลิตภัณฑ์ที่สามารถจำหน่ายได้ อย่างไรก็ตามเพื่อลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นบริษัทมีการวางแผนในการต่ออายุล่วงหน้า และติดตามสถานการณ์การขึ้นทะเบียนและการต่อใบอนุญาตอย่างใกล้ชิด

5.2 ผลการบังคับใช้กฎหมายสิ่งแวดล้อมของประเทศไทยที่มีความเข้มงวดขึ้น ทำให้จำนวนสินค้าถูกจำกัดปริมาณการผลิต หรือแหล่งผลิตวัตถุดิบที่ระบบการควบคุมมลพิษไม่ได้มาตรฐาน หรือตั้งอยู่ในเขตที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเช่น ดินน้ำ หรือชุมชนจะถูกปิด ปริมาณการผลิตโดยทั่วไปจึงลดลงสินค้าไม่เพียงพอต่อการจำหน่ายทำให้ราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มสูงขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงบริษัทจึงพิจารณาคัดเลือกขึ้นทะเบียนกับแหล่งผลิตที่มีระบบการจัดการต่อสิ่งแวดล้อมที่ได้มาตรฐานและตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานรัฐบาลเท่านั้น

#### 6. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชันจากการติดต่อหน่วยงานราชการดังนี้

เนื่องจากบริษัทจำเป็นต้องขึ้นทะเบียนวัตถุดิบอันตรายกับหน่วยงานราชการคือ กรมวิชาการเกษตร กรมปศุสัตว์ คณะกรรมการอาหารและยา จึงต้องลดความเสี่ยงด้วยการจัดทำทะเบียนคุมทะเบียนและใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อควบคุมและวางแผนการยื่นขอ หรือต่ออายุทะเบียนและใบอนุญาตได้ทันการ และจัดเตรียมเอกสารประกอบการต่อทะเบียนและใบอนุญาตตามระเบียบปฏิบัติของหน่วยงานนั้น ๆ ดำเนินการต่อทะเบียนและใบอนุญาต ตามขั้นตอนที่หน่วยงานราชการกำหนด และติดตามการขึ้นทะเบียนและการต่อใบอนุญาตอย่างใกล้ชิดว่าการดำเนินการเป็นไปตามขั้นตอนที่ถูกต้อง

บริษัทต้องรายงานผลการตรวจวัดและวิเคราะห์ระดับความเข้มข้นของสารเคมีอันตราย ในบรรยากาศของสถานที่ทำงานและสถานที่เก็บรักษาสารเคมีอันตราย สำนักงานสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน จังหวัดสมุทรปราการ หากไม่สามารถผ่านเกณฑ์กำหนดของหน่วยงาน หรือได้รับการร้องเรียนจะมีผลกระทบต่อการต่อใบอนุญาตโรงงาน รวมถึงต้องรายงานต่อกรมโรงงานอุตสาหกรรมเกี่ยวกับการจัดการสิ่งปฏิกูลและวัสดุที่ไม่ใช่ เพื่อลดความเสี่ยงบริษัทดำเนินการด้านงานเอกสารให้ตรงตามความเป็นจริง ทำสัญญาจ้างพิเศษกับบริษัท Outsource ในการนำสิ่งปฏิกูลและวัสดุที่ไม่ได้ใช้ออกนอกโรงงานเพื่อนำไปกำจัดอย่างถูกกรรมวิธีและมีการจัดเก็บเอกสารที่ถูกต้องตรงกันและนำส่งรายงานกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายครบถ้วนตามระบุ โดยเจ้าหน้าที่ จป. เทคนิคชั้นสูงตรวจสอบทุกจุดที่มีการสุ่มเสี่ยงต่อความปลอดภัย และดูแลปรับปรุงแก้ไขให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานตลอดมา

บริษัทเป็นผู้นำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเพื่อนำเข้าสู่กระบวนการผลิต ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่ปลอดภัยนำเข้า อย่างไรก็ตามบริษัทว่าจ้าง บริษัท Shipping ดำเนินการผ่านพิธีการภาษีศุลกากรที่มีประสิทธิภาพ ความชำนาญด้านวัตถุดิบอันตราย และให้บริษัทที่รับงานลงนามหนังสือรับทราบนโยบายต่อต้านคอร์รัปชันของบริษัท

## ปัจจัยความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

1. บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัท พาโตคอปแคร์ จำกัด ดำเนินธุรกิจเพื่อความมั่นคงของผู้ถือหุ้นและมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทที่มีผลประกอบการดีเท่าที่จะทำได้ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ ผู้ถือหุ้น ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ ท่านสามารถศึกษาประวัติการจ่ายเงินปันผลได้จากตารางรายได้หัวข้อนโยบายการจ่ายเงินปันผล

### 2. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 25

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ได้แก่กลุ่มตระกูลตริลิต โดย ณ วันที่ 15 มกราคม 2562 ถือหุ้นรวมกันในบริษัท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 35.18 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จึงไม่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับการขอมติที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น อีกทั้งนี้ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจสามารถรวบรวมคะแนนเสียงให้เพียงพอเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้ บริษัทได้ตระหนักถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการความเสี่ยง ซึ่งประกอบไปด้วยบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถ โดยมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมใน คณะกรรมการบริษัทจำนวน 4 ท่านจากจำนวนกรรมการทั้งหมด 11 ท่าน โดยกรรมการอิสระ 3 ท่าน รับหน้าที่เป็นคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมผลในการทำรายการระหว่างกัน ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป

### ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

#### ทรัพย์สินถาวรหลัก ที่ดิน อาคารและเครื่องจักร

ทรัพย์สินของบริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

มีมูลค่าตามบัญชีดังนี้

#### บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระผูกพัน
1.1 เขตนิคมอุตสาหกรรม บางปู ต.แพรกษา จ.สมุทรปราการ 12-0-72 ไร่	เป็นเจ้าของ	10,962,000.00	ไม่มี
1.2 เขตบางพลี 1-2-57 ไร่	เป็นเจ้าของ	7,030,252.00	ไม่มี
1.3 อาคาร สำนักงานใหญ่	ทำสัญญาเช่า	-	ไม่มี
1.4 อาคาร นิคมอุตสาหกรรม บางปู	เป็นเจ้าของ	3,840,609.00	
1.5 เครื่องจักร ที่นิคม อุตสาหกรรม บางปู	เป็นเจ้าของ	5,681,941.25	ไม่มี

### ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

(ก) บัตรส่งเสริมการลงทุน บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ไม่ได้ทำการยื่นขอรับสิทธิพิเศษจากบัตรส่งเสริมการลงทุน

(ข) สิทธิอื่น สิทธิอื่นเป็นของ บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) นั้นไม่มีมูลค่าทางบัญชีโดยเป็นการได้มาจากการศึกษาค้นคว้าและทำการทดลองสารกำจัดศัตรูพืชจนกระทั่งประสบความสำเร็จ และขอขึ้นทะเบียนไว้กับกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยทะเบียนดังกล่าวมีอายุ 6 ปีนับจากวันที่ได้รับทะเบียน และจะต้องต่ออายุเมื่อครบกำหนด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีทะเบียนนำเข้าจำนวน 73 ผลิตภัณฑ์ และทะเบียนผลิตและขายจำนวน 176 ชื่อการค้า

### บริษัท พาโตครอปแคร์ จำกัด

ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระผูกพัน
1.1 อาคาร นิคมอุตสาหกรรม บางปู	เช่า	-	ไม่มี
1.2 เครื่องจักร ที่นิคมอุตสาหกรรม บางปู	เช่า	-	ไม่มี

### ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

(ก) บัตรส่งเสริมการลงทุน บริษัทพาโต ครอปแคร์ จำกัด ไม่ได้ทำการยื่นขอรับสิทธิพิเศษจากบัตรส่งเสริมการลงทุน

(ข) สิทธิอื่น สิทธิอื่นเป็นของ บริษัท พาโตครอปแคร์ จำกัด ไม่มีมูลค่าทางบัญชีโดยเป็นการได้มาจากการศึกษาค้นคว้าและทำการทดลองสารกำจัดศัตรูพืชจนกระทั่งประสบความสำเร็จและขอขึ้นทะเบียนไว้กับกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยทะเบียนดังกล่าวมีอายุ 6 ปีนับจากวันที่ได้รับทะเบียน และจะต้องต่ออายุเมื่อครบกำหนด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีทะเบียนนำเข้า 4 ผลิตภัณฑ์ และมีทะเบียนผลิตและขาย จำนวน 38 ชื่อการค้า

### ข้อพิพาททางกฎหมาย

ไม่มี



## ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่นๆ

### บริษัท พาโตเคมีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

มีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า PATO CHEMICAL INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED (PATO)

ประกอบธุรกิจหลักประเภทผู้นำเข้าและผู้ผลิต สารเคมีปราบศัตรูพืช

เลขทะเบียนบริษัท 0107536001214

สำนักงานใหญ่ อาคารพาโต 3388 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ 02 318 5612-19, 02 318 0360-9 โทรสาร 02 318 0367

Email Address: [pato1@cscoms.com](mailto:pato1@cscoms.com) , [pato2@cscoms.com](mailto:pato2@cscoms.com) , [mailbox@patochemical.com](mailto:mailbox@patochemical.com)

กรรมการอิสระ : [auditcom.pato@gmail.com](mailto:auditcom.pato@gmail.com)

โรงงาน 569 นิคมอุตสาหกรรม บางปู ซอย 12 ถนนพัฒนา 3 ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

โทรศัพท์ 02 3240890 – 1 โทรสาร 02 324 0187

Website เพื่อผู้ถือหุ้น [www.patochemical.com](http://www.patochemical.com)

ทุนจดทะเบียน 142,372,000.00 บาท (หนึ่งร้อยสี่สิบสองล้านสามแสนเจ็ดหมื่นสองพันบาทถ้วน)

ทุนชำระแล้ว 142,372,000 บาท (หนึ่งร้อยสี่สิบสองล้านสามแสนเจ็ดหมื่นสองพันบาทถ้วน)

จำนวนหุ้นสามัญ 142,372,000 หุ้น (หนึ่งร้อยสี่สิบสองล้านสามแสนเจ็ดหมื่นสองพันหุ้น)

มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นเกินร้อยละ 10

ชื่อ : บริษัท พาโตครอปแคร์ จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน : 569/1 นิคมอุตสาหกรรม บางปู ซอย 12 ถนนพัฒนา 3 ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

ทะเบียนเลขที่ : 0115554017320

โทรศัพท์ : 02 3240890-1

โทรสาร : 02 324 0187

ประเภทธุรกิจ : ผู้นำเข้าและผู้ผลิต สารเคมีปราบศัตรูพืช

ทุนจดทะเบียน : ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 5,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น

มูลค่าหุ้นละ 5 บาท สัดส่วนเงินลงทุนอัตราร้อยละ 99.99

### บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนบริษัท : บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้สอบบัญชี : นายประดิษฐ์ รอดลอยทุกข์ เลขทะเบียน 218 หรือ

นางสาวนงราม เลาหาวีรดิติก เลขทะเบียน 4334



บริษัท เอ เอส ที มาสเตอร์ จำกัด

790/12 ทองหล่อทาวเวอร์ ซอยทองหล่อ 18

สุขุมวิท 55 เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทร 02 1850342, 02 7148842-3 โทรสาร 02 1850225 หรือ

**ที่ปรึกษากฎหมาย** : สำนักงานทนายความร่มโพธิ์

719/86 หมู่ที่ 10 ถนนเพชรเกษม แขวงหนองแขม เขตหนองแขม

กรุงเทพมหานคร 10160

โทร 02 812 1756, 081 4949224