

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

###### วิสัยทัศน์

บริษัทฯ ยึดหลักการทำงานที่มุ่งมั่นจะพัฒนา และรักษาระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาของชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ด้วยความโปร่งใส เป็นธรรม และเคารพในสิทธิการดำเนินชีวิตขั้นพื้นฐานและสิทธิมนุษยชน

###### พันธกิจ

- |                            |   |   |
|----------------------------|---|---|
| Continuous Improvement     | : | ปรับปรุง และพัฒนางานในทุกๆ ด้านของบริษัท ตามกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานของบริษัท                      |
| Customer Satisfaction      | : | ตอบสนองลูกค้าที่ลูกค้าต้องการเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า                                |
| Quality Product & Services | : | สินค้าที่มีคุณภาพและบริการที่ประทับใจ   |
| Sustainable Growth         | : | สร้างความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้กรอบจริยธรรมทางธุรกิจ และความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม |

##### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

###### ปี 2561

- วันที่ 27 สิงหาคม 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น บริษัท โอเชียน คอมเมิร์ซ จำกัด (มหาชน) ได้มีมติ
  - ก) ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 36,184,761.50 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 217,155,228 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 180,970,466.50 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้ออกจำหน่ายจำนวน 144,739,046 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท
  - ข) เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 120,641,793.25 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 180,970,466.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 301,612,259.75 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 482,567,173 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท
  - ค) การออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งเข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียน โดยนางรัชชญา ไตรตระกูลชัย ได้ชำระเงินเพิ่มทุนเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2561 และวันที่ 4 ตุลาคม 2561 จำนวน 482,567,173 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.80 บาท

## ปี 2562

- วันที่ 15 มกราคม 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 ของบริษัท โอเชียน คอมเมอร์ช จำกัด (มหาชน) ได้มีมติให้บริษัทฯ
  - ก) เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 150,806,129.75 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 301,612,259.75 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 452,418,389.50 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 603,224,519 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ซึ่งออกและจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering)
  - ข) ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ครั้งที่ 3 (OCEAN-W3) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในจำนวนไม่เกิน 603,224,519 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิฯ (กรณีมีเศษให้ปัดทิ้ง) โดยมีกำหนดอายุไม่เกิน 3 ปี นับจากวันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิฯ มีอัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วย ต่อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 หุ้น และมีราคาการใช้สิทธิ 1 บาทต่อหุ้น โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 603,224,519 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิฯ
  - ค) แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ โดยเพิ่มเติมวัตถุประสงค์จากเดิมจำนวน 29 ข้อ เป็น 30 ข้อ ดังนี้  
ข้อ 30 ประกอบกิจการซื้อ จัดหา ผลิต เก็บรักษา ขนส่ง ขนถ่าย ค้า และจำหน่ายปิโตรเลียม ก๊าซธรรมชาติ ก๊าซธรรมชาติเหลว ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากปิโตรเลียมทุกชนิด ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากปิโตรเคมีทุกชนิด พลังงานทุกประเภททุกรูปแบบ และน้ำมันเชื้อเพลิงทุกประเภท
  - ง) แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 3. ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ
- วันที่ 5 เมษายน 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ของบริษัท โอเชียน คอมเมอร์ช จำกัด (มหาชน) ได้มีมติให้บริษัทฯ

การจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์กลุ่มชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์ก๊อกร้า ซึ่งที่ประชุมมีมติให้หยุดประกอบธุรกิจผลิตให้แก่บุคคลที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ และ อนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่ไม่ใช้ในการดำเนินงานทั้งหมด ได้แก่

ลำดับ	สถานที่	เนื้อที่
1	ที่ดิน (จำนวน 5 แปลง โฉนดเลขที่ 5560, 5566, 7701, 12700, และ 13486) รวมถึงใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง	51 ไร่ 1 งาน 45 ตารางวา
2	อาคารและสิ่งปลูกสร้าง จำนวน 16 หลัง ซึ่งตั้งอยู่บนที่ดินโฉนดเลขที่ 12700 และ 13486 รวมถึงใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง	6,336 ตารางเมตร
3	เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในธุรกิจผลิต จำนวน 63 รายการ รวมถึงใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง	-

เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินและกระแสเงินสดของบริษัทฯ โดยขายให้กับ บริษัท โอเชียน ฟิตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ โดย บริษัท โอเชียน ฟิตติ้ง จำกัด ได้ชนะประกวดราคาในราคา 78,000,000 บาท (เจ็ดสิบบแปดล้านบาทถ้วน) ซึ่งสูงกว่ามูลค่าตามบัญชี และสูงกว่าราคาประเมิน

- เดือนมิถุนายน 2562 บริษัทฯ ได้พิจารณาคัดสรรทีมงานคุณภาพ เพื่อเริ่มดำเนินการให้คำปรึกษาการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทได้เริ่มให้คำปรึกษาดังกล่าวแก่บริษัท วิ สุขุมวิท 81 จำกัด ซึ่งเป็นเจ้าของโครงการ ไอคอน (IKON) เป็นโครงการแรก โดยโครงการ IKON ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 77 (สุขุมวิท 81 แยกอ่อนนุช 10) แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทไม่เกิน 8 ชั้น (Low rise) จำนวน 3 อาคาร ตั้งอยู่บนเนื้อที่รวมประมาณ 3 ไร่ 3 งาน 55 ตารางวา (3-3-55 ไร่) ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณไตรมาสที่ 4 ปี 2563 โดยโครงการ IKON ตั้งอยู่ในทำเลที่สามารถเข้าถึงสาธารณูปโภคต่างๆ ได้ เช่น สถานี BTS อ่อนนุช (1.0 กิโลเมตร) ห้างเทศโก้ โลตัส (2.2 กิโลเมตร) โรงเรียนนานาชาติ (1.5 กิโลเมตร) โรงพยาบาล (3.0 กิโลเมตร) และโครงการคอมมูนิตี้มอลล์ (20 เมตร) เป็นต้น
- วันที่ 8 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2562 มีมติดังนี้
  - ก) จัดตั้งบริษัท โอเชียน วิเคเตอร์ จำกัด ทุนจดทะเบียน จำนวนเงิน 1 ล้านบาท โดยเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นสัดส่วนร้อยละ 100 เพื่อลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
  - ข) บริษัท หรือบริษัทย่อยเข้าทำรายการซื้อเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท วิ สุขุมวิท 81 จำกัด มูลค่าซื้อขายเป็นจำนวนเงิน 240 ล้านบาท ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยการซื้อหุ้นสามัญ 132,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 55 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

- วันที่ 16 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โอเชียน วิคเตอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) มีมติอนุมัติ การซื้อและรับโอนกิจการของบริษัทพินวิล 1 จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท วิ สุขุมวิท 81 จำกัด มูลค่าซื้อขายจำนวนเงิน 240 ล้านบาท เพื่อซื้อหุ้นสามัญจำนวน 132,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 55 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว และอนุมัติลงนามในสัญญาโอนกิจการในฐานะ ผู้รับโอน
- วันที่ 30 สิงหาคม 2562 บริษัทโอเชียน วิคเตอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ได้รับโอนหุ้นสามัญของบริษัท วิ สุขุมวิท 81 จำกัด และดำเนินการเปลี่ยนแปลงรายชื่อผู้ถือหุ้นสามัญกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว
- วันที่ 15 ตุลาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 9/2562 หยุดประกอบธุรกิจซื้อขายผลิตภัณฑ์ กลุ่มชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์ก๊อมน้ำ ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562

### ปี 2563

- วันที่ 15 มิถุนายน 2563 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2563 ของบริษัท โอเชียน คอมเมอร์ช จำกัด (มหาชน) ได้มีมติให้บริษัทฯ

ก) แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ โดยเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ข้อ 31 ถึงข้อ 40 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ข้อ 31 ประกอบกิจการเกี่ยวกับพลังงานไฟฟ้า และ/หรือ ไอน้ำ และ/หรือ น้ำ รวมถึง การซื้อ ขาย ดำรง รักษา จัดหา รับจ้าง แปรสภาพ วางแผน สร้าง ตรวจสอบ วิเคราะห์ ออกแบบ ติดตั้ง ผลิต จัดส่ง บำรุงรักษา สะสม สรรอง ประมูล รับเหมาก่อสร้าง ซ่อมแซม นำเข้า ส่งออก และดำเนินงานต่างๆ ที่เกี่ยวกับ พลังงานไฟฟ้า และ/หรือ ไอน้ำ และ/หรือ น้ำ แหล่งพลังงานอันได้มาจากธรรมชาติ เช่น น้ำ ลม ความร้อน ธรรมชาติ แสงแดด แร่ธาตุ หรือเชื้อเพลิง เป็นต้นว่า น้ำมัน ถ่านหิน วัตถุเคมีจากถ่านหิน ไอน้ำ หรือก๊าซ รวมทั้งพลังงานปรมาณูเพื่อการผลิตไฟฟ้า และงานอื่นที่ส่งเสริมกิจการเช่นว่านั้น

ข้อ 32 ประกอบกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ เช่า ให้เช่า หรือให้เช่าช่วง และรับโอนสิทธิการเช่า การเช่าซื้อ ทรัพย์สินต่างๆ การได้สิทธิครอบครองการได้สิทธิเหนือพื้นดิน หรือสิทธิเก็บกิน การให้สิทธิ ในการจำยอมทรัพย์สินต่างๆ หรือการติดพันใดๆ อันเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์

ข้อ 33 ประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคาร อาคารพาณิชย์ อาคารที่พักอาศัย สถานที่ทำการ ถนน สะพาน เขื่อน อุโมงค์ และงานก่อสร้างอย่างอื่นทุกชนิด รวมทั้งรับทำงานโยธาทุกประเภท

ข้อ 34 ประกอบกิจการจัดสรรบ้าน ที่ดิน หรือแบ่งแยกที่ดินออกเป็นแปลงๆ ให้เช่า หรือขาย หรือ สร้างอาคารพาณิชย์ อาคารชุด ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด หรือพระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน หรือตาม กฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ข้อ 35 ประกอบกิจการขายอสังหาริมทรัพย์ คอนโดมิเนียม ห้องชุด

ข้อ 36 ลงทุนในหุ้น ตราสารทุน และตราสารหนี้ ซึ่งออกโดยบริษัท ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือนิติบุคคลที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย หรือต่างประเทศ

ข้อ 37 ประกอบกิจการร้านอาหาร บาร์ ไนต์คลับ ตลาด ศูนย์การค้า สถานออกกำลังกาย สถานบริหารร่างกาย สปา ฟิตเนส สถานที่ดูแลรูปร่างและผิวพรรณครบวงจรร้านนวดแผนต่างๆ เช่น นวดแผนไทย

ข้อ 38 ประกอบกิจการค้าส่ง และค้าปลีกสินค้าอุปโภค บริโภค สินค้าเกษตร สินค้าอุตสาหกรรม ทุกชนิด สินค้าหัตถกรรมทุกชนิด และดำเนินการกิจการการค้าแบบห้างสรรพสินค้า ร้านค้าสะดวกซื้อ ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านจำหน่ายและให้เช่าเทปบันทึกภาพยนตร์และเสียง ร้านจำหน่าย หนังสือพิมพ์ และวารสาร และธุรกิจบริการทุกชนิด ทุกประเภท

ข้อ 39 ประกอบกิจการ รับพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ ติดตั้งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ รับวางระบบสื่อสารโทรคมนาคม

ข้อ 40 ประกอบกิจการค้าเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่าง ๆ ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสาร โทรคมนาคม โปรแกรมคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และเครื่องมือสื่อสารโทรคมนาคม เครื่องโทรศัพท์ โทรศัพท์มือถือ เครื่องรับ-ส่ง สัญญาณ ดาวเทียม และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารโทรคมนาคมทุกประเภท

- ข) แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 3. ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ
- ค) แก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับบริษัท เพื่อรองรับการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งจะเป็นการอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับในหมวดที่ 6 การประชุมผู้ถือหุ้น ข้อ 41 ดังนี้

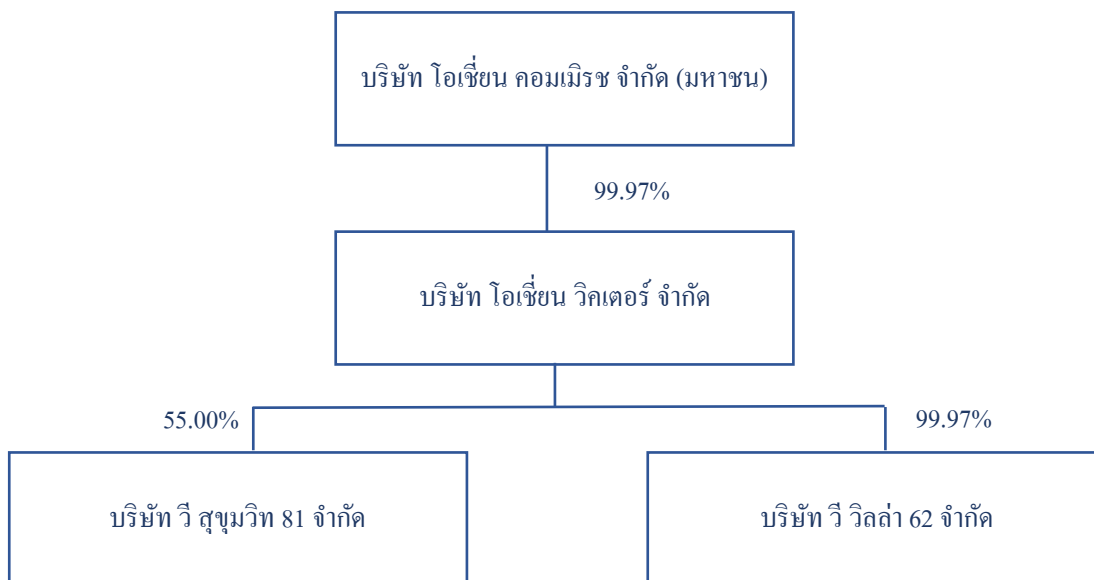
#### การจัดประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

ข้อ 41 บริษัทอาจกำหนดให้จัดการประชุมคณะกรรมการบริษัท หรือคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัท หรือการประชุมผู้ถือหุ้นผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ก็ได้ โดยการดำเนินการจัดประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์จะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กฎหมายกำหนดและตามมาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยด้านสารสนเทศที่กำหนดไว้ในกฎหมาย

- วันที่ 18 กันยายน 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 7/2563 ของบริษัท โอเชียน คอมเมอร์ส จำกัด (มหาชน) ได้มีมติให้จัดตั้ง บริษัท วี วิลล่า 62 จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน จำนวนเงิน 1 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญ จำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเมื่อวันที่ 24 กันยายน 2563 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

#### โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



- กลุ่มบริษัท โอเชียน คอมเมิร์ซ จำกัด (มหาชน) (“OCEAN” หรือ “บริษัทฯ”) ประกอบด้วยบริษัท ดังต่อไปนี้  
บริษัทย่อยทางตรง

1) บริษัท โอเชียน วิคเตอร์ จำกัด     ดำเนินธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding)

บริษัทย่อยทางอ้อม

2) บริษัท วิ สุขุมวิท 81 จำกัด     ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3) บริษัท วิ วิลล่า 62 จำกัด     ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ในปี 2563 การประกอบธุรกิจของบริษัท แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

### 1) ธุรกิจซื้อขายน้ำมันปาล์มดิบ ประเภท A (CPOA)

#### 1.1) ลักษณะผลิตภัณฑ์

น้ำมันปาล์มดิบ ประเภท A (CPOA) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการสกัดผลปาล์มสด (FFB \_ Fresh Fruit Bunch) โดยเฉลี่ยผลปาล์มสดสมบูรณ์ 100 กิโลกรัม จะให้น้ำมันปาล์มดิบประมาณ 17 - 19 กิโลกรัม และเมล็ดในปาล์มประมาณ 4 - 6 กิโลกรัม ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ส่งต่อไปยังโรงกลั่นน้ำมันปาล์ม เพื่อผ่านกรรมวิธีบริสุทธิ์ ซึ่งน้ำมันปาล์มดิบจะนำไปใช้สำหรับเป็นส่วนประกอบสำคัญในอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ หลายประเภท โดยทั่วไปการใช้ประโยชน์ของน้ำมันปาล์มดิบแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทหลักๆ ได้แก่ การใช้ประโยชน์ในอุตสาหกรรมอาหาร เช่น การผลิตน้ำมันพืชเพื่อการบริโภค และใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตพลังงานทดแทน เช่น การผลิตน้ำมันไบโอดีเซล



#### 1.2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

##### (1) นโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด

##### กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ มีนโยบายด้านคุณภาพและการบริการที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อให้มีความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน เช่น การให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และเป็นความจริงแก่ลูกค้า โดยมุ่งเน้นการให้บริการที่ดีและมีประสิทธิภาพแก่ลูกค้า รวมถึงมีการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าต่อสินค้าและบริการที่ได้รับจากบริษัทฯ อีกด้วย



## นโยบายราคา

ระดับราคาของน้ำมันปาล์มดิบ จะถูกกำหนดจากปัจจัยต่างๆ เช่น

- นโยบายของรัฐในการกำหนดราคา
- ระดับราคาในตลาดโลก
- การนำเข้าจากต่างประเทศ
- ปริมาณการผลิต ปริมาณการใช้ และสต็อกน้ำมันคงเหลือในตลาด

จากปัจจัยต่างๆ จะเห็นได้ว่า ราคาของน้ำมันปาล์มดิบจะถูกกำหนดจากหลายปัจจัย โดยในภาวะปกติจะถูกกำหนดจากอุปสงค์และอุปทานในตลาด อย่างไรก็ตามในกรณีที่อุปสงค์และอุปทานในตลาดมีมากเกินไปจนความต้องการ ราคาน้ำมันปาล์มจะถูกควบคุมโดยรัฐบาลจากการแทรกแซงราคาด้วยการประกาศราคาขั้นต่ำ เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้ราคาคงต่ำเกินไป รวมถึงมีการกำหนดราคาดัชนีของสินค้าน้ำมันปาล์มไม่ให้เกินราคาที่เหมาะสม เพื่อไม่ให้ราคาสูงเกินไปเช่นกัน

จากข้อจำกัดดังกล่าว ทำให้นโยบายราคาสินค้าของบริษัทฯ เป็นไปตามภาวะและกลไกของตลาดซึ่งบริษัทฯ มีการปรับนโยบายการขายในแต่ละช่วงเวลาให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เพื่อเป็นการป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดจากความไม่แน่นอนของผลกระทบจากกลไกของราคาในตลาด

## การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจัดจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มโรงงานที่ผลิตน้ำมันปาล์มเป็นหลัก โดยจะมีการตกลงซื้อขายล่วงหน้าหรือส่งมอบทันทีแล้วแต่กรณี ซึ่งจะมีการตกลงราคาซื้อขาย จุดหมายปลายทางที่ดำเนินการส่งมอบ รวมถึงคุณภาพของน้ำมันปาล์มดิบให้เรียบร้อยก่อนดำเนินการตกลงทำสัญญาซื้อขาย

## (2) ภาวะการแข่งขัน

### แนวโน้มทางอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มโดยรวมยังชะงัก โดยความต้องการใช้มีแนวโน้มเติบโตค่อนข้างต่ำ ขณะที่ราคายังถูกกดดันจากภาวะอุปทานส่วนเกิน ซึ่งเป็นผลจากการขยายพื้นที่ปลูกอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2552 และสต็อกน้ำมันปาล์มอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้ยังต้องเผชิญกับปัจจัยท้าทายทั้งด้านต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง กระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และการให้ความสำคัญกับสุขภาพ ตลอดจนแนวโน้มการใช้รถยนต์ไฟฟ้า อย่างไรก็ตามมาตรการดูแลจากภาครัฐโดยเฉพาะนโยบายการใช้พลังงานทดแทนที่มุ่งส่งเสริมให้มีการใช้น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B10 เป็นน้ำมันดีเซลเกรดมาตรฐานและการออกพระราชบัญญัติปาล์มน้ำมันจะมีส่วนช่วยบรรเทาผลกระทบได้บ้าง



แม้ว่าประเทศไทยมีผลผลิตน้ำมันปาล์มสูงเป็นอันดับ 3 ของโลก แต่มีสัดส่วนน้อยเพียง 3.9% ของผลผลิตน้ำมันปาล์มโลก จึงไม่มีอำนาจหรือบทบาทที่จะกำหนดทิศทางราคาเหมือนอินโดนีเซียและมาเลเซีย พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันและโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบของไทยส่วนใหญ่อยู่ในภาคใต้ คิดเป็นสัดส่วน 86.4% ของพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันทั่วประเทศโดยเฉพาะในจังหวัดกระบี่ สุราษฎร์ธานี และชุมพร (สัดส่วนรวมกันเกิน 60%) ที่เหลือ 13.6% กระจายอยู่ในภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งหันมาปลูกปาล์มน้ำมันเพิ่มขึ้นในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (2552 - 2561) ตามยุทธศาสตร์ของแผนพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกของประเทศ

อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มของไทยมีจุดแข็งจากการมีห่วงโซ่การผลิตที่ครบวงจร ประกอบด้วย 1) เกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมัน (อุตสาหกรรมขั้นต้น) มีจำนวนประมาณ 2.4 แสนครัวเรือนทั่วประเทศประมาณ 79% เป็นรายย่อย สำหรับเกษตรกรรายใหญ่มักมีการลงทุนโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบเป็นของตนเอง 2) โรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบ (อุตสาหกรรมขั้นกลาง) มีจำนวน 149 แห่ง (ที่มา: กรมโรงงานอุตสาหกรรม) ขณะที่สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.) ประมาณการกำลังการผลิตน้ำมันปาล์มดิบในประเทศอยู่ที่ 2.8 ล้านตัน/ปี โดยผู้ผลิตรายใหญ่มักขยายการลงทุนสวนปาล์มและเพาะพันธุ์ปาล์มควบคู่ไปด้วย โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบมักนำผลผลิตที่เหลือจากการสกัดน้ำมันปาล์มมาใช้ประโยชน์อื่นๆ อาทิ กากปาล์มที่ใช้ผลิตอาหารสัตว์ ทะลายปาล์มเปล่า เส้นใย และกะลาปาล์มใช้เป็นเชื้อเพลิง เป็นต้น และ 3) โรงกลั่นน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์ (อุตสาหกรรมขั้นปลาย) มีจำนวน 19 แห่ง โดย สศอ. ประเมินกำลังการผลิตรวมอยู่ที่ 2.5 ล้านตัน/ปี ผู้ประกอบการรายใหญ่มักลงทุนในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานด้วย อาทิ โรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบและธุรกิจผลิตน้ำมันพืช ปัจจุบันโรงกลั่นน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์ในไทยไม่สามารถดูดซับอุปทานน้ำมันปาล์มดิบได้ทั้งหมด โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบจึงต้องพึ่งพาอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เพื่อระบายอุปทานน้ำมันปาล์มดิบส่วนเกิน อาทิ โรงงานผลิตน้ำมันไบโอดีเซล (B100) โรงงานไฟฟ้าและไอน้ำ โรงงานไบโอแก๊ส และคลังจัดเก็บน้ำมัน เป็นต้น

ที่ผ่านมาการพัฒนาอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับปาล์มน้ำมันและการส่งเสริมการผลิต/การตลาดของทางมายังขาดความเชื่อมโยง อาทิ อุตสาหกรรมอาหารและอุตสาหกรรมโอเลโอเคมีคอล (Oleochemicals เป็นอุตสาหกรรมผลิตเคมีภัณฑ์จากไขมันปาล์มเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค) อยู่ภายใต้กำกับกระทรวงอุตสาหกรรม ขณะที่อุตสาหกรรมไบโอดีเซลดูแลโดยกระทรวงพลังงาน ประกอบกับศักยภาพการผลิตน้ำมันปาล์มดิบของไทยยังอยู่ในระดับต่ำนับเป็นข้อจำกัดด้านการแข่งขันในตลาดโลก สอดคล้องกับช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2557 - 2561) อัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบ อยู่ที่ระดับเพียง 43% ขณะที่ต้นทุนการผลิตน้ำมันปาล์มของไทยสูงกว่าอินโดนีเซียและมาเลเซีย ซึ่งเป็นผลจาก 1) ผลผลิตปาล์มสดต่อไร่ของไทยเฉลี่ยที่ 2.7 ตัน (อินโดนีเซีย

2.9 ตัน และมาเลเซีย 3.3 ตัน) 2) อัตราการสกัดน้ำมัน (Oil Extraction Rate : OER) ของไทยเฉลี่ยที่ 17 - 18% (มาเลเซียและอินโดนีเซียที่ 20% และ 22% ตามลำดับ) เนื่องจากเกษตรกรไทยมักเก็บเกี่ยวผลปาล์มก่อนสุก อัตราการให้น้ำมันจึงต่ำ และ 3) โครงสร้างเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันของไทยส่วนใหญ่เป็นรายย่อย มีพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ย 20 - 25 ไร่ต่อราย ต่างจากอินโดนีเซียและมาเลเซียที่เป็นเกษตรกรรายใหญ่มากกว่า 80% และมีพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ยมากกว่า 200 ไร่ต่อราย นอกจากนี้การจัดการผลผลิตของเกษตรกรไทยยังขาดประสิทธิภาพ เช่น กระบวนการคัดเลือกพันธุ์ปาล์ม การบำรุงรักษา การเก็บเกี่ยว และการเก็บรักษาผลปาล์มสด อีกทั้งการขายผลปาล์มสดมักต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง หรือลานเทปาล์ม น้ำมันที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงเท่านั้น เนื่องจากผลผลิตต่อรายน้อยจึงไม่คุ้มที่จะขนส่งไปขายตรงกับโรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบ หลายปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้นทำให้ไทยไม่สามารถเปิดเสรีการค้าน้ำมันปาล์มภายใต้กรอบข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA) ได้จนถึงปัจจุบัน ขณะที่ทางการไทยยังได้จัดตั้งหน่วยงานเพื่อดูแลและสร้างความเข้มแข็งครอบคลุมเกือบทั้งห่วงโซ่การผลิต ได้แก่ คณะกรรมการนโยบายปาล์มน้ำมันแห่งชาติ (กนป.) ทำหน้าที่ดูแลนโยบายและแผนพัฒนาปาล์มน้ำมัน จัดสรรผลผลิตปาล์มน้ำมันเพื่อการบริโภค การใช้ในภาคอุตสาหกรรม รวมถึงควบคุมการนำเข้าปาล์มน้ำมันและน้ำมันปาล์มจากต่างประเทศ ตลอดจนรับซื้อผลผลิตปาล์มน้ำมันจากเกษตรกรในช่วงราคาตกต่ำ และกรมการค้าภายใน (กระทรวงพาณิชย์) ทำหน้าที่กำหนดราคารับซื้อผลปาล์มสดและน้ำมันปาล์ม ดังนี้

1) **ราคารับซื้อผลปาล์มสด** คณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ (กกร.) (สังกัดกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์) จะกำหนดราคาแบบคณะกรรมการตามเปอร์เซ็นต์น้ำมันที่ตกลงกัน

2) **ราคารับซื้อน้ำมันปาล์มดิบ (Crude Palm Oil: CPO)** จะพิจารณาจากต้นทุนวัตถุดิบ (ผลปาล์มสดในประเทศ) และทิศทางราคาน้ำมันปาล์มดิบในตลาดโลก

3) **ราคาขายปลีกน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์บรรจุขวด** กรมการค้าภายในกำหนดให้ราคาน้ำมันปาล์มบรรจุขวดลอยตัวโดยอ้างอิงตามราคาต้นทุน

หลายปัจจัยข้างต้นมีส่วนทำให้ต้นทุนการผลิตน้ำมันปาล์มทั้งระบบของไทยสูงกว่ามาเลเซียและอินโดนีเซียมาโดยตลอด และมากกว่า 10% ในบางช่วงเวลาไทยจึงไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้ในตลาดโลก ผลผลิตน้ำมันปาล์มดิบประมาณ 75% จึงใช้บริโภคในประเทศเป็นหลัก ส่วนการส่งออกน้ำมันปาล์มดิบแต่ละปีจะมีปริมาณไม่มากนักขึ้นอยู่กับผลผลิตส่วนเกินแต่ละช่วงเวลา อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปี 2560 ทางการเร่งส่งเสริมให้มีการส่งออกน้ำมันปาล์มดิบเพิ่มขึ้นเพื่อบรรเทาภาวะอุปทานส่วนเกินในประเทศ ส่วนการนำเข้าจะมีเป็นครั้งคราว เช่น ช่วงที่สต็อกน้ำมันปาล์มดิบต่ำกว่าระดับสินค้าคงคลังสำรอง (Buffer Stock) ซึ่งทางการกำหนดที่ระดับประมาณ 225,000 - 250,000 ตัน

สำหรับการบริโภคน้ำมันปาล์มดิบในประเทศแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ 1) ใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมต่างๆ (สัดส่วน 68%) ได้แก่ i) อุตสาหกรรมไบโอดีเซล หรือ B100 (สัดส่วน 49%) เพื่อนำไปผสมเป็นน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับยานยนต์ โดยทางการจะปรับอัตราส่วนผสม B100 ในน้ำมันดีเซลให้สอดคล้องกับผลผลิตน้ำมันปาล์มดิบแต่ละช่วงเวลา (เช่น ปี 2558 มีการปรับลดจาก B7 เป็น B3.5 เนื่องจากปริมาณน้ำมันปาล์มดิบมีน้อย และปี 2562 ปรับเพิ่มจาก B7 เป็น B10 จากภาวะอุปทานส่วนเกินของน้ำมันปาล์มดิบที่ค่อนข้างสูง) ii) อุตสาหกรรมอาหาร (สัดส่วน 16%) อาทิ ขนมขบเคี้ยว บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป นมข้นหวาน ครีมเทียม มاکารีน เนยขาว ไอศกรีม รวมถึงผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพประเภทวิตามิน และ iii) อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และอุตสาหกรรม Oleochemicals (สัดส่วนรวมกัน 3%) เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าอื่นๆ เช่น สบู่ เครื่องสำอางและแชมพู เป็นต้น 2) ใช้กลั่นเป็นน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมแปรรูปน้ำมันปาล์มขั้นปลาย คิดเป็นสัดส่วน 32% ของปริมาณน้ำมันปาล์มดิบในประเทศ

โดยคาดว่าอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มยังเผชิญภาวะอุปทานส่วนเกินต่อเนื่อง ส่งผลให้ราคามีแนวโน้มทรงตัวในระดับต่ำ โดยอุปทานน้ำมันปาล์มได้ปัจจัยหนุนจาก 1) พื้นที่เพาะปลูกปาล์มน้ำมันมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลจากนโยบายภาครัฐที่ส่งเสริมให้ขยายพื้นที่ปลูกปาล์มเพื่อใช้เป็นพลังงานทดแทน โดยพื้นที่เป้าหมายหลักคือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อีกทั้งปาล์มเป็นพืชที่ให้ผลผลิตตลอดปี 2) ต้นปาล์มน้ำมันอายุเกิน 8 ปี มีจำนวนมากขึ้นซึ่งอยู่ในเกณฑ์อายุที่ให้ผลผลิตต่อไร่ (Yield) สูง และ 3) สภาพอากาศจะเอื้ออำนวย โดยฤดูฝนในภาคใต้มีแนวโน้มอยู่ในระดับปกติ ส่งผลให้ผลปาล์มสดต่อไร่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ปัจจัยข้างต้นจะส่งผลให้ปริมาณน้ำมันปาล์มดิบสูงขึ้น

สำหรับความต้องการใช้น้ำมันปาล์มดิบในประเทศคาดว่าจะเติบโตแต่อยู่ในระดับต่ำกว่าอุปทานใหม่ที่เข้าสู่ตลาด จากภาวะเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มเติบโตในอัตราต่ำต่อเนื่อง โดยความต้องการใช้น้ำมันปาล์มจากอุตสาหกรรมหลักมีดังนี้

- **อุตสาหกรรมไบโอดีเซล**

คาดการณ์การใช้ไบโอดีเซลในประเทศจะอยู่ที่ 5.8 - 6.4 ล้านลิตรต่อวันหรือเติบโตเฉลี่ย 5 - 10% ต่อปี จาก 1) การเติบโตของภาคขนส่งโดยเฉพาะการขนส่งทางบก ทั้งนี้ วิจัยกรุงศรีคาดว่าจำนวนรถเครื่องยนต์ดีเซลจะเพิ่มขึ้น 5 - 6% ต่อปี ทำให้ความต้องการใช้น้ำมันดีเซลเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 3% ต่อปี และ 2) ทางกรกำหนดให้ใช้น้ำมันดีเซล B10 เป็นเกรดน้ำมันมาตรฐานแทน B7 ในปัจจุบัน (เริ่ม 1 มกราคม 2563) และตั้งเป้าหมายให้ไทยใช้ B20 เป็นน้ำมันมาตรฐานในอนาคต โดยหลังบังคับใช้ B10 แล้วคาดว่าความต้องการใช้น้ำมันปาล์มดิบเพื่อเป็นส่วนผสมในน้ำมันดีเซลจะอยู่ที่ 2 ล้านตันต่อปี สอดคล้องกับมาเลเซียและอินโดนีเซียที่เร่งส่งเสริมการใช้น้ำมันปาล์มดิบเป็น

ส่วนผสมในน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น โดยปี 2563 อินโดนีเซียเตรียมประกาศใช้ B30 แทน B20 ขณะที่มาเลเซียเตรียมใช้ B20 แทน B7

- **อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์**

คาดการณ์ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มดิบเพื่อกลั่นเป็นน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์จะเติบโตในระดับต่ำ สะท้อนจากอัตราการใช้กำลังการผลิตของอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาเมื่อเทียบกับน้ำมันถั่วเหลือง และน้ำมันรำข้าว ซึ่งเป็นสินค้าทดแทนและราคามีแนวโน้มอยู่ในระดับใกล้เคียงกับน้ำมันปาล์ม ประกอบกับน้ำมันปาล์มมีไขมันอิ่มตัวสูง ทำให้ผู้บริโภคบางกลุ่มเลือกบริโภคน้ำมันประเภทอื่นแทน

- **อุตสาหกรรม Oleochemicals**

คาดการณ์ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มดิบ/ไขมันปาล์ม (ได้จากกระบวนการสกัดบริสุทธิ์) จะเพิ่มขึ้นตามการบริโภคสินค้าในอุตสาหกรรมต่อเนื่อง อาทิ พลาสติกฟอก สบู่ ยา และเครื่องสำอาง ล่าสุดทางการยังมีแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ Oleochemicals ต่อเนื่องในส่วนของสารหล่อลื่นชีวภาพ (Biolubricant) หากมีการผลิตในประเทศได้มากขึ้น นับเป็นปัจจัยบวกที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าและความต้องการใช้ปาล์มน้ำมันได้อีกทางหนึ่ง

ทั้งนี้ คาดการณ์ว่าสต็อกน้ำมันปาล์มดิบสะสมในประเทศจะอยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับสต็อกน้ำมันปาล์มดิบโลก ขณะที่ความต้องการใช้ยังเติบโตไม่มากพอจะดูดซับอุปทานส่วนเกิน ส่งผลให้ราคาน้ำมันปาล์มดิบในประเทศปี 2563 - 2565 จะทรงตัวที่ระดับต่ำในทิศทางเดียวกับราคาในตลาดโลกเฉลี่ยที่กิโลกรัมละ 15 - 17 บาท

ในระยะต่อไป อุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันของไทยยังเผชิญปัจจัยท้าทายหลายด้าน อาทิ การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว โดยเฉพาะสหภาพยุโรป (หนึ่งในผู้บริโภคน้ำมันปาล์มหลักของโลก) ที่ดำเนินมาตรการอย่างจริงจัง โดยกำหนดให้ประเทศสมาชิกลดการใช้เชื้อเพลิงชีวภาพที่ผลิตจากพืช (ซึ่งรวมถึงปาล์มน้ำมัน) ที่ปลูกในพื้นที่ที่มีคาร์บอนสูงจนเป็น “ศูนย์” ในปี 2573 ส่งผลให้เกิดกระแส “Zero Palm Oil” ในภาคขนส่งของยุโรป และการให้ความสำคัญกับสุขภาพยังทำให้เกิดกระแส “Palm Oil Free” ในสินค้าอาหารต่างๆ ในยุโรป เนื่องจากน้ำมันปาล์มถูกมองว่าเป็นแหล่งไขมันอิ่มตัว (Saturated Fat) และมีสารก่อมะเร็งในปริมาณมากเมื่อเทียบกับพืชน้ำมันอื่นๆ นอกจากนี้ยังมีการใช้มาตรการกีดกันจากประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่ โดยเฉพาะอินเดียตลอดจนแนวโน้มการใช้รถยนต์ไฟฟ้า และสต็อกน้ำมันปาล์มดิบโลกที่อยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง ปัจจัยข้างต้นนับเป็นแรงกดดันต่ออุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มในประเทศ ซึ่งผู้ประกอบการต้องเร่งปรับตัวให้ทันกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างไรก็ตามได้ประเมินว่า “แผนปฏิรูปปาล์มน้ำมันและน้ำมันปาล์มทั้งระบบปี 2560 - 2579” และการเร่งออก “พระราชบัญญัติปาล์มน้ำมันและผลิตภัณฑ์จากปาล์มน้ำมัน” เพื่อให้อุตสาหกรรมจัดตั้งกองทุนมา

บริหารจัดการน้ำมันปาล์มได้ทั้งระบบ น่าจะมีส่วนช่วยดูแลอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

### 1.3) การจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่าย

ผลผลิตปาล์มน้ำมันขึ้นกับปริมาณน้ำฝนในแต่ละปีอย่างมีนัยสำคัญ หากในปีใดที่มีปริมาณน้ำฝนลดลง ปริมาณผลผลิตปาล์มสดในปีต่อไปจะมีแนวโน้มลดลงตามไปด้วย ซึ่งจะกระทบต่อปริมาณการขายและรายได้จากการทำธุรกิจซื้อขายน้ำมันปาล์ม

บริษัทฯ ได้มีการตรวจสอบคุณภาพของน้ำมันปาล์มดิบจากผู้จัดจำหน่ายก่อนทำการซื้อขาย และจัดหาน้ำมันปาล์มดิบจากผู้จัดจำหน่ายที่น่าเชื่อถือเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

## 2) ธุรกิจให้คำปรึกษาและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

### 2.1) ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจจากการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้น และช่วยกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทในภาพรวม

โดยบริษัทฯ ได้เริ่มธุรกิจให้คำปรึกษาการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้บริการ (1) ด้านการตลาด เกี่ยวกับที่ปรึกษาและให้คำแนะนำด้านวางแผนกลยุทธ์แบรนด์ และวางแผนกลยุทธ์แผนการตลาด และ (2) ด้านวิศวกรรม เกี่ยวกับการบริหารจัดการควบคุมงานและให้คำแนะนำทางวิศวกรรม และ/หรือทางสถาปัตยกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ ได้เริ่มสรรหาบุคลากรและทีมงานเพิ่มเติมสำหรับการเรียนรู้และเริ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ มีทีมงานภายในและทีมงานภายนอกที่ผ่านการว่าจ้าง (Outsource) เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

ต่อมาบริษัทฯ ได้เข้าศึกษาโครงการการลงทุนในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยบริษัท โอเชียน วิเคเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้เข้าทำรายการการได้มาซึ่งทรัพย์สินโดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 132,000 หุ้น หรือเท่ากับร้อยละ 55 ในบริษัท วิ สุขุมวิท 81 จำกัด (“วิ 81”) เดือนสิงหาคม 2562



โดยวี 81 ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อขาย ปัจจุบันโครงการ IKON77 ได้ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และได้เริ่มดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าตั้งแต่ช่วงไตรมาส 4 ปี 2563 เป็นต้นมา โดยโครงการ IKON77 เป็นคอนโดมิเนียมประเภทไม่เกิน 8 ชั้น (Low rise) จำนวน 3 อาคารซึ่งตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 77 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ มีเนื้อที่รวมประมาณ 3 ไร่ 3 งาน 55 ตารางวา (3-3-55 ไร่) โดยโครงการ IKON77 ตั้งอยู่ในทำเลที่สามารถเข้าถึงสาธารณูปโภคต่างๆ ได้ เช่น BTS สถานีอ่อนนุช (1.0 กิโลเมตร) Tesco Lotus อ่อนนุช (2.2 กิโลเมตร) และโครงการคอมมูนิตีมอลล์ (20 เมตร) เป็นต้น



โครงการ IKON77 มีจำนวนห้องรวมทั้งหมด 442 ห้อง และ 1 ร้านค้า ซึ่งประกอบด้วยห้อง 4 แบบ ดังนี้

ลำดับ	ประเภทห้อง	ขนาดพื้นที่ (ตารางเมตร)	จำนวนห้อง
1	Studio	23.23 - 26.01	35
2	1 Bedroom	27.45 - 31.56	373
3	1 Bedroom Plus	34.15 - 34.85	17
4	2 Bedrooms	43.27 - 47.05	17
5	ร้านค้า	41.79	1
รวม			443

โดยราคาขายเฉลี่ยประมาณ 90,000 - 120,000 บาทต่อตารางเมตร นอกจากนี้โครงการ IKON77 ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางมากมาย เช่น คลับเฮ้าส์ (Clubhouse) สระว่ายน้ำหินอ่อน (White marble pool) พื้นที่ส่วนกลางสำหรับนั่งทำงานหรือประชุมงานเปิดตลอด 24 ชั่วโมง (24hr Co-thinking space) บริการเรียกรถรับ-ส่ง (On-call shuttle van service) และระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง (24/7 Security) เป็นต้น



บริษัทฯ ได้วางแผนว่า IKON77 จะเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการแรกของกลุ่มบริษัท โดยจะเรียนรู้และพัฒนาทีมงาน ตลอดจนแสวงหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าวต่อไป เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการเป็นไปตามแผนงานและรูปแบบที่กำหนด ตลอดจนการบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงินของ วิ 81 ให้เป็นไปตามระบบและมาตรฐานของบริษัทฯ ส่วนกระบวนการในการทำงานในด้านอื่นๆ บริษัทฯ จะให้นโยบายและแนวทาง ตลอดจนการกำกับและประเมินผลการดำเนินงานด้วย เช่น ทีมงานด้านการตลาด และทีมงานฝ่ายบุคคล เป็นต้น



โครงการ IKON77 ได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างมาตั้งแต่เดือนมีนาคม 2562 โดยมีความคืบหน้าเป็นไปตามแผนงานการก่อสร้างที่กำหนดไว้ และได้ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนตุลาคม 2563 ที่ผ่านมา และได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าแล้วประมาณร้อยละ 45 ของจำนวนห้องทั้งหมด



### โครงการใหม่

กลุ่มบริษัทได้ดำเนินการในโครงการแห่งใหม่ คือ IKON UDOMSUK ซึ่งได้ทำการเปิดตัวโครงการเมื่อเดือนตุลาคม 2563 ที่ผ่านมา และได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้ ณ สิ้นปี 2563 มียอดจองห้องชุดของโครงการ IKON UDOMSUK แล้วเป็นจำนวนร้อยละ 72 ของจำนวนห้องทั้งหมด



โครงการ IKON UDOMSUK มีจำนวนห้องรวมทั้งหมด 334 ห้อง ซึ่งประกอบด้วยห้อง 4 แบบ ดังนี้

ลำดับ	ประเภทห้อง	ขนาดพื้นที่ (ตารางเมตร)	จำนวนห้อง
1	1 Bedroom	22.11	105
2	1 Bedroom + Walk-in Closet	26.94 - 28.19	150
3	1 Bedroom Plus	33.53	32
4	Loft	(Lower 22.11 / Upper 10.62) - (Lower 33.53 / Upper 18.26)	47
รวม			334

โดยราคาขายเฉลี่ยทั้งโครงการประมาณ 65,000 บาทต่อตารางเมตร นอกจากนี้โครงการ IKON UDOMSUK ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางมากมาย เช่น Co-Living Space, Swimming Pool, Fitness, Meeting Room, และพื้นที่แปลกใหม่อย่าง Live & Studio ให้ลูกบ้านมาใช้งาน Live ขายของได้ นอกจากนี้จะมีบริการเพิ่มเติม คือ Laundry Room, Office Supply, ฟรีอินเทอร์เน็ต และน้ำดื่ม เป็นต้น



โครงการ IKON UDOMSUK เป็นคอนโดมิเนียมประเภทไม่เกิน 8 ชั้น (Low rise) จำนวน 2 อาคาร ซึ่งตั้งอยู่ที่ซอยอุดมสุข 29 เป็นซอยที่เชื่อมระหว่างถนนอุดมสุขและถนนสุขุมวิท 101/1 (วชิรธรรมสาริต) โดยโครงการ IKON UDOMSUK ตั้งอยู่ในทำเลที่มีความอุดมสมบูรณ์หลากหลาย สามารถเข้าถึงสาธารณูปโภคต่างๆ ได้ง่าย ทั้งห้างสรรพสินค้า ตลาด ร้านอาหาร และ BTS สถานีอุดมสุข เป็นต้น

โครงการ IKON UDOMSUK จะเริ่มดำเนินการก่อสร้างในไตรมาส 2 ปี 2564 และคาดว่าจะดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จและโอนกรรมสิทธิ์ได้ในไตรมาส 4 ปี 2565

## 2.2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### (1) นโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด

#### กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัทมุ่งหวังเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสรรค์ปัจจัยพื้นฐานที่สมบูรณ์ เพื่อเติมเต็มสังคมให้น่าอยู่ขึ้น เพื่อมอบความสุขที่ทุกคนสามารถสัมผัสได้ ด้วยโครงการที่มาพร้อมความทันสมัยและเสริมสร้างคุณภาพให้แก่ผู้ซื้อได้มากที่สุด โดยมีการวางแผนนโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ สู่ตลาด โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ และมีแนวโน้มที่จะกลายเป็นกำลังซื้อสำคัญ รวมถึงเป็นผู้กำหนดทิศทางตลาดสินค้าและบริการในอนาคตอันใกล้
- มุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่แล้ว และได้รับการตอบรับอย่างดีให้ดียิ่งขึ้นไปอีก โดยมีการรับฟังข้อเสนอแนะของลูกค้า และนำมาปรับปรุงแก้ไขให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าสูงสุด
- สร้างกลยุทธ์กระตุ้นยอดขายโครงการที่ดำเนินการแล้วเสร็จอย่างสม่ำเสมอ
- มุ่งสร้าง Brand Awareness อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้กลุ่มบริษัทเป็นตัวเลือกที่ลูกค้านึกถึงอยู่เสมอ โดยให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง สร้างสไตล์ที่เป็นเอกลักษณ์ โดดเด่น การเพิ่มฟังก์ชันที่มีความหลากหลายตอบโจทย์การใช้งาน และตอบสนองการใช้ชีวิตได้อย่างแท้จริง รวมถึงราคาอยู่ในระดับที่เหมาะสมสามารถจับต้องได้
- การให้บริการและดูแลลูกค้า กลุ่มบริษัทได้จัดให้มีระบบการให้บริการและการดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่วันที่ลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโครงการ จนกระทั่งตัดสินใจซื้อ โอนกรรมสิทธิ์ และเป็นลูกบ้านที่อยู่อาศัยในโครงการของกลุ่มบริษัท โดยได้มีการพัฒนาฐานลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ และจัดให้มีบุคลากรที่มีหน้าที่เฉพาะเพื่อให้บริการได้อย่างเต็มที่และทั่วถึง
- สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ด้วยการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่ไม่เหมือนกับคู่แข่งในตลาด เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ เกิดการบอกต่อ หรือ เพื่อนแนะนำเพื่อน เนื่องจากกลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นแล้วว่า กลุ่มลูกค้าเดิมจะเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่แข็งแกร่งให้กับกลุ่มบริษัท

## นโยบายราคา

กลุ่มบริษัทคำนึงถึงความสามารถในการซื้อของกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลาง กลุ่มคนรุ่นใหม่ Gen Z ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของทั้งโครงการ IKON77 และ โครงการ IKON UDOMSUK กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด โดยโครงการของกลุ่มบริษัทมีช่วงราคาตั้งแต่ 0.99 - 6.00 ล้านบาท

## การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัทใช้วิธีการจัดจำหน่ายโดยทีมงานขายของกลุ่มบริษัท ซึ่งประกอบด้วยพนักงานขายที่มีประสบการณ์ มีความรู้และความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถให้ข้อมูลและคำแนะนำเพื่อประกอบการตัดสินใจแก่ลูกค้าได้ รวมถึงกลุ่มบริษัทยังได้ให้ความสำคัญกับสำนักงานขายและห้องตัวอย่างที่ถือเป็นช่องทางในการจัดจำหน่ายหลัก ซึ่งจะแสดงถึงรายละเอียดและจุดเด่นต่างๆ ของแต่ละโครงการได้เป็นอย่างดี ทำให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจได้ง่ายขึ้นอีกด้วย

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้เข้าร่วมการจัดงานของสมาคมอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด

## การโฆษณาและประชาสัมพันธ์

กลุ่มบริษัทใช้ช่องทางการสื่อสารทั้งแบบ Online และ Offline เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด รวมถึงสร้างการรับรู้เพื่อให้กลุ่มบริษัทเป็นตัวเลือกที่ลูกค้านึกถึงอยู่เสมอ

โดยปัจจุบันกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มักจะค้นหาข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการที่ต้องการผ่านอินเทอร์เน็ต จึงเป็นเหตุผลว่าทำไมธุรกิจจำเป็นต้องมีสื่อ Online ที่เข้าถึงได้ง่าย และนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการอย่างละเอียดชัดเจน ซึ่งการโฆษณาผ่านสื่อ Online ที่กลุ่มบริษัทใช้มีทั้ง Facebook Google Line @ PR Review และ Web Register ที่สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว ตรงกลุ่ม และสอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าในปัจจุบัน รวมถึงปัจจุบันการจัดให้มีผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ มีระบบเรตติ้งหรือระบบรีวิว ก็เป็นส่วนช่วยให้กลุ่มลูกค้าสามารถตัดสินใจได้ง่ายขึ้น เนื่องจากกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเลือกผลิตภัณฑ์และบริการด้วยตนเองมักจะหาตัวเลือกเพื่อเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์และบริการก่อนการตัดสินใจซื้อเสมอ ดังนั้น การใช้สื่อ Online เหล่านี้จึงเป็นวิธีการในการสื่อสารที่รวดเร็ว และเหมาะสมกับยุคปัจจุบันเป็นอย่างดี แต่ในขณะเดียวกันการสื่อสารแบบ Offline ก็ยังคงมีความสำคัญเช่นเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นการจัดงานอีเวนต์ การออกบูธ ป้ายบิลบอร์ดขนาดใหญ่ การแจกใบปลิวตามจุดต่างๆ เพื่อกระตุ้นการรับรู้ของกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ให้มากยิ่งขึ้น ซึ่งสื่อ Offline เหล่านี้ ก็ยังคงเป็นวิธีการหลักที่กลุ่มบริษัทใช้ควบคู่กันไปกับการใช้สื่อ Online

## (2) ภาวะการแข่งขัน

### แนวโน้มทางอุตสาหกรรม

ปี 2563 เป็นปีแห่งความท้าทายสำหรับทุกกลุ่มธุรกิจ รวมถึงกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 อย่างหนักหน่วง ทำให้สถานการณ์ทางเศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลกระทบต่อกำลังการซื้อและความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยสรุปได้ดังนี้

1) การชะลอตัวของเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของ COVID-19

2) ภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับที่สูง ทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลง

3) ความต้องการซื้อของผู้บริโภคลดลง เดิมกำลังการซื้อของผู้บริโภคในประเทศค่อนข้างเปราะบางมาก่อนหน้าที่จะเกิดการระบาดของ COVID-19 ส่วนหนึ่งมาจากภาระหนี้ของผู้บริโภคบางกลุ่มอยู่ในระดับที่สูงจากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย และเมื่อเกิดการระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้ผู้บริโภคบางกลุ่มได้รับผลกระทบจากการที่ต้องหยุดงานชั่วคราวหรือถูกเลิกจ้าง ทำให้มีรายได้ลดลง ยิ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง ขณะเดียวกันมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารแห่งประเทศไทย และความเข้มงวดของการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ มีผลให้ผู้กู้ได้วงเงินกู้ยืมลดลงหรือถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อสูงขึ้น ทำให้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคบางกลุ่มเช่นกัน

4) ความต้องการเสนอขายของผู้ประกอบการในปี 2563 นี้ยังคงมีมากกว่าความต้องการซื้อของผู้บริโภค แต่อย่างไรก็ตามเมื่อปีที่ผ่านมาพบว่า จำนวนที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ มีแนวโน้มลดลง จากการที่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้ชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ๆ แต่หันไประบายสต็อกคงค้างแทน โดยเฉพาะกลุ่มคอนโดมิเนียมที่มีสงครามราคาอย่างรุนแรง ผู้ขายหลายคนจึงเลือกที่จะยังไม่เปิดตัวโครงการใหม่ในช่วงเวลานี้ เพื่อรอดูสถานการณ์และทำการขายในภายหลังเพื่อหวังผลตอบแทนที่ดีกว่า ซึ่งแนวโน้มราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยปรับตัวลดลงตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2562 ที่ผ่านมา เกิดจากกำลังการซื้อที่ลดลง ผู้ประกอบการทำการตลาดด้วยการออกแคมเปญต่างๆ เช่น การลดราคา การแจกของสมนาคุณต่างๆ เพื่อระบายสต็อกคงค้าง จึงเป็นโอกาสที่ดีอย่างมากสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่มีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัย



แนวโน้มปี 2564 ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มคอนโดมิเนียมจะยังคงทรงตัวถึงเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากยังคงมีความเสี่ยงจากการกลับมาระบาดของ COVID-19 ในช่วงปลายปี 2563 ความขัดแย้งทางการเมือง ความผันผวนของเศรษฐกิจทั่วโลก และกำลังการซื้อจากต่างชาติที่ลดลง โดยเชื่อว่าในปี 2564 เศรษฐกิจจะยังคงฟื้นตัวได้เนื่องจากสถานการณ์ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย มีการเดินทางเพิ่มขึ้น การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น และการเปิดประเทศเพื่อรับนักลงทุนจากต่างชาติ ซึ่งปัจจัยสำคัญสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่จะทำให้ฟื้นตัวกลับมาอีกครั้งนั้นจะต้องมีการปรับตัวอย่างต่อเนื่องเพื่อรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น

### 2.3) การจัดการผลิตภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่าย

กลุ่มบริษัทมีการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ ดังนี้

#### การจัดซื้อที่ดิน

ที่ดินเป็นต้นทุนหลักในการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการซื้อที่ดินเป็นอย่างมาก สำหรับการจัดซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการนั้น กลุ่มบริษัทจะมองหาที่ดินที่มีศักยภาพ ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีและเหมาะสม ทั้งนี้ เพื่อให้ที่ดินดังกล่าวภายหลังการพัฒนาเป็นโครงการแล้วสามารถทำการขายและปิดโครงการได้ภายในระยะเวลาอันสั้น และก่อนการจัดซื้อที่ดินในแต่ละครั้งจะมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยสำรวจสภาพการณ์ของตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ เพื่อหาโอกาสทางการตลาดและความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นจึงจะดำเนินการซื้อที่ดิน โดยจะทำการติดต่อซื้อที่ดินผ่านนายหน้า หรือบางกรณีอาจติดต่อซื้อจากเจ้าของที่ดินเองโดยตรง โดยเป็นราคาที่เปรียบเทียบกับราคาประเมินหรือราคาตลาดแล้วเห็นว่ามีความเหมาะสมจึงจะดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการต่อไป

#### การจัดหาผู้รับเหมาและการก่อสร้าง

กลุ่มบริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีประวัติการทำงานที่ดี ซึ่งจะกำหนดค่าจ้างเหมาในอัตราที่เหมาะสม และมีการควบคุมคุณภาพให้ได้ตามที่กำหนดไว้ เพื่อให้การส่งมอบสินค้าแก่ผู้บริโภคมีคุณภาพมากที่สุด

## โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ในรอบระยะเวลาย้อนหลัง 3 ปี แสดงไว้ในตาราง ดังนี้

	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>รายได้จากธุรกิจหลัก</b>						
ธุรกิจก๊อมน้ำ*	308.09	50.20	384.50	17.50	0.20	0.03
ธุรกิจน้ำมันปาล์ม	303.33	49.43	1,804.34	82.14	73.57	11.72
ธุรกิจให้คำปรึกษาและพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	-	-	2.10	0.10	539.52	85.96
<b>รวมรายได้จากธุรกิจหลัก</b>	<b>611.42</b>	<b>99.63</b>	<b>2,190.94</b>	<b>99.74</b>	<b>613.29</b>	<b>97.71</b>
รายได้อื่น	2.25	0.37	5.78	0.26	14.38	2.29
<b>รวมรายได้</b>	<b>613.67</b>	<b>100.00</b>	<b>2,196.72</b>	<b>100.00</b>	<b>627.67</b>	<b>100.00</b>

\*ธุรกิจก๊อมน้ำหุุดประกอบธุรกิจ ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1) ธุรกิจน้ำมันปาล์ม

#### ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมันปาล์มและการแทรกแซงจากภาครัฐ

น้ำมันปาล์มดิบเป็นสินค้าที่มีราคาค่อนข้างผันผวน เนื่องจากบางช่วงเกิดปัญหาขาดแคลน หรือบางช่วงล้นตลาด โดยในปี 2563 มีราคาเฉลี่ยอยู่ตั้งแต่ช่วงระหว่าง 19.34 - 38.76 บาท/กิโลกรัม (ปี 2562 : 14.76 - 29.75 บาท/กิโลกรัม) และมีราคาเฉลี่ยทั้งปี 28.10 บาท/กิโลกรัม (ปี 2562 : 18.23 บาท/กิโลกรัม) เนื่องจากความต้องการน้ำมันปาล์มมีมากขึ้นจากการส่งเสริมการใช้น้ำมันไบโอดีเซล และมาตรการผลักดันการส่งออกน้ำมันปาล์มเพื่อลดผลผลิตส่วนเกินในประเทศ ประกอบกับช่วงไตรมาส 4 ของแต่ละปีเป็นช่วงที่ผลผลิตปาล์มน้ำมันออกสู่ตลาดน้อย ซึ่งจะเห็นได้จากช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีที่ราคาน้ำมันปาล์มมาแตะระดับสูงสุดที่ 38.76 บาท/กิโลกรัมในเดือนธันวาคม ทำให้เห็นได้ว่าการคาดการณ์ราคาน้ำมันปาล์มดิบนั้นมีความไม่แน่นอนสูง ความผันผวนของราคาน้ำมันปาล์มดิบในประเทศและการแทรกแซงจากภาครัฐถือเป็นความเสี่ยงและอุปสรรคที่สำคัญในการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง และมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบหลายด้านที่ไม่สามารถควบคุมได้ และส่งผลไปยังต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารจัดการในการซื้อขายน้ำมันปาล์มดิบแบบ Back to Back เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมันปาล์มดิบ และมีความเสี่ยงจากการบริหารจัดการสินค้าคงคลังน้อยที่สุด เพื่อให้บริษัทมีกำไรจากการซื้อขายไปที่ชัดเจน



### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2563 บริษัทมีการจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบให้กับลูกค้ารายใหญ่เพียงรายเดียว คิดเป็น 100% ของยอดขายน้ำมันปาล์มทั้งหมด ปัจจัยเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่น้อยราย อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท เมื่อไม่มีการซื้อขายกับลูกค้าเหล่านี้ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเหล่านี้เป็นอย่างดี รวมถึงยังมีการสรรหาลูกค้ารายใหม่อย่างต่อเนื่องในแต่ละกลุ่มธุรกิจทั้งเพื่อการบริโภคและการใช้เป็นพลังงานทดแทนด้วย

## 2) ธุรกิจให้คำปรึกษาและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

### ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับระบบขนส่งมวลชนระบบราง ถือว่าเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง นอกจากนี้โครงการที่แล้วเสร็จและโครงการที่กำลังก่อสร้างจำนวนมากในตลาดมีความหลากหลายในขนาดและรูปแบบของห้องชุด ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกและอำนาจในการซื้อมากขึ้น ทำให้มีแนวโน้มอุปทานสูงกว่าอุปสงค์หรือความต้องการซื้อของลูกค้า ส่งผลให้ผู้ประกอบการแต่ละรายต้องกำหนดกลยุทธ์ในการขายและการตลาดมากขึ้นเพื่อแย่งชิงกำลังซื้อของลูกค้า อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงเห็นว่าการคัดสรรทำเลที่ตั้งโครงการที่เข้าถึงแหล่งทำงานหรือย่านธุรกิจ ระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานที่อำนวยความสะดวกในราคาต้นทุนทำเลที่ตั้งโครงการที่ไม่สูง การออกแบบโครงการภายในและภายนอกโครงการให้ตอบโจทย์ของตลาดของผู้อยู่อาศัย เช่น ทันสมัย น่าอยู่ หรือมีฟังก์ชันการใช้งานที่ครบถ้วนด้วยวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ด้านการตลาดที่รวดเร็วและตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขัน ซึ่งบริษัทจำเป็นต้องศึกษาและวิจัยความต้องการของลูกค้าอย่างรอบคอบเพื่อสร้างจุดขายและความได้เปรียบในการแข่งขันของโครงการ

### ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนและสภาพคล่อง

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต้องอาศัยเงินทุนส่วนใหญ่จากสถาบันการเงิน ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนเพื่อให้ได้มาสำหรับพัฒนาโครงการในอนาคต จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจและการรับรู้รายได้ของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงเห็นว่าการวางแผนบริหารสภาพคล่องให้เพียงพอที่จะสามารถประกอบธุรกิจ ตลอดจนการจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยได้ตรงตามที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ของโครงการต่างๆ เพื่อสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือของบริษัทต่อสถาบันการเงิน นอกจากนี้บริษัทต้องกำหนดนโยบาย และแผนทางการเงินอย่างระมัดระวัง ภายใต้งบประมาณที่กำหนด มีการบริหารการเงินอย่างมีวินัย การใช้เครื่องมือทางการเงินในการระดมทุนที่เหมาะสม เช่น การระดมทุนผ่านตลาดทุน หรือ ตลาดเงินที่มีโอกาสได้ต้นทุนเงินทุนที่ต่ำลง ตลอดจนการควบคุม ติดตาม และวิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงินอย่างใกล้ชิด

### ความเสี่ยงด้านงานก่อสร้าง

การก่อสร้างเป็นปัจจัยที่สำคัญของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งหากมีการล่าช้าหรือไม่เป็นไปตามรูปแบบที่กำหนด จะส่งผลกระทบต่อประมาณ แผนการขายและการส่งมอบห้องให้กับลูกค้า อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงเห็นว่าต้องกำหนดขั้นตอนในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ให้บริการอื่นๆ อย่างระมัดระวังและรอบคอบ โดยต้องพิจารณาจากประสบการณ์และผลงานการส่งมอบที่ตามกำหนด ฐานะทางการเงิน และประวัติของผู้บริหารของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ให้บริการอื่นๆ ซึ่งบริษัทเห็นว่ามาตรการดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงด้านงานก่อสร้างได้

### ความเสี่ยงจากการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า

โดยปกติผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะทำการเปิดขายโครงการล่วงหน้าก่อนที่โครงการจะสร้างแล้วเสร็จ (Pre-sales) เนื่องจากต้องการเงินบางส่วนจากลูกค้าสำหรับการพัฒนาโครงการ และ ต้องการแบ่งเบาภาระของลูกค้าที่ต้องชำระเงินในช่วงโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด โดยในช่วงที่เปิดขายโครงการ หรือ Pre-sales ดังกล่าว ลูกค้าจะต้องทำสัญญาจอง และสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุด พร้อมกับชำระค่าจอง ค่าทำสัญญา และผ่อนชำระเงินค่างวดตามสัญญา ดังนั้น หากในช่วงที่โครงการยังสร้างไม่เสร็จหรือการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด แล้วมีลูกค้าทำการยกเลิกการซื้อห้องชุด ซึ่งลูกค้าจะระงับการชำระเงินที่ต้องชำระตามสัญญา เช่น เงินจอง เงินทำสัญญา และเงินค่างวด อาจทำให้กระแสเงินสดรับจากลูกค้าอาจไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ ซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนการเงินสำหรับการพัฒนาโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยจะกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงานที่ชัดเจน รวมถึงมีทีมงานในการติดตามและประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด ทั้งอำนวยความสะดวกและแก้ไขปัญหา เพื่อให้ลูกค้าสามารถปฏิบัติตามสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดที่ทำไว้กับกลุ่มบริษัทได้ อีกทั้งห้องชุดที่ลูกค้าทำการยกเลิกสัญญา ทางบริษัทยังสามารถนำมาขายให้ลูกค้ารายใหม่ได้ ทำให้ผลกระทบของความเสี่ยงข้างต้นต่อบริษัทมีไม่มากนัก

### ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และ กฎระเบียบ อาจส่งผลกระทบต่อแผนธุรกิจ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. อาคารชุด และ พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบข้อบังคับ หรือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทเห็นว่าการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมและพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

###### 1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ลักษณะทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัทและบริษัทย่อย	ไม่มี	2.47
อาคาร	บริษัทและบริษัทย่อย	ไม่มี	9.94
อุปกรณ์สำนักงาน	บริษัทและบริษัทย่อย	ไม่มี	3.16
รวม			15.57

###### 2) ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 524.26 ล้านบาท

	มูลค่า (ล้านบาท)
ต้นทุนที่ดิน	80.62
อาคารชุดพักอาศัยที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ	440.30
งานระหว่างก่อสร้างและต้นทุนอื่น	3.34
รวม	524.26

กลุ่มบริษัทจดจำนองที่ดินของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์พร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่แล้วในปัจจุบันและที่จะมีขึ้นต่อไปในภายหน้าของโครงการ IKON77 เพื่อใช้เป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทได้ไถ่ถอนหลักประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากสถาบันการเงินแล้ว

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีคดีความฟ้องร้อง ดังนี้

คดีคดีหมายเลขดำที่ พ.1366/2563

เมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2563 บริษัท วี สุขุมวิท 81 จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากบริษัท  
แห่งหนึ่ง กล่าวหาว่า บริษัทย่อยผิดสัญญางานจ้างเหมาก่อสร้าง โดยมีทุนทรัพย์จำนวน 101.10 ล้านบาท  
พร้อมทั้งดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นจำนวน 98.73 ล้านบาท

ต่อมาเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2563 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ได้นัดชี้สองสถานและนัดสืบพยาน โดยมีคำสั่งรับ  
คำให้การและฟ้องแย้งของบริษัทย่อย เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2563 ซึ่งมีการเรียกค่าเสียหายจากงานก่อสร้างกับ  
บริษัทดังกล่าว (โจทก์) จำนวน 13.80 ล้านบาท ขณะเดียวกันโจทก์ได้ยื่นขอแก้ไขคำฟ้องโดยลดจำนวนทุน  
ทรัพย์ลงจาก 101.10 ล้านบาท เป็น 100.88 ล้านบาท ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ได้กำหนดวันนัดสืบพยานโจทก์  
ในวันที่ 26 - 27 ตุลาคม 2564 และวันนัดสืบพยานจำเลยในวันที่ 28 - 29 ตุลาคม 2564

อย่างไรก็ตามบริษัทย่อยได้บันทึกหนี้สินในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสัญญางานจ้างเหมาก่อสร้างตามรายละเอียด  
ที่บริษัทย่อยมีแล้ว ส่วนรายละเอียดของค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากผู้รับเหมา พบว่ามีส่วนของค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมที่  
ไม่เกี่ยวข้องกับสัญญางานจ้างเหมาก่อสร้าง โดยผู้บริหารของบริษัทย่อยพิจารณาแล้วเห็นว่ามีความไม่แน่นอน  
ในส่วนของจำนวนเงินและความน่าจะเป็นที่จะต้องจ่ายเงินดังกล่าว

ซึ่งผู้บริหารของบริษัทย่อยเชื่อว่าจำนวนเงินที่บันทึกไว้แล้วนั้นเพียงพอสำหรับค่าเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจาก  
คดีความดังกล่าว

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท โอเชียน คอมเมิร์ซ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: OCEAN
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000558
ทุนจดทะเบียน	: 452,418,389.50 บาท (หุ้นสามัญ 1,809,673,558 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท)
ทุนชำระแล้ว	: 301,612,259.75 บาท (หุ้นสามัญ 1,206,449,039 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท)
ลักษณะการประกอบธุรกิจหลัก	: <ul style="list-style-type: none"><li>● จำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบ (CPOA) สำหรับไบโอดีเซลและน้ำมันเพื่อการบริโภค</li><li>● ให้คำปรึกษาและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</li></ul>
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 98 อาคารอรชรกระวี 1 ชั้น 5 ซอยอารี ถนนสุขุมวิท 26 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
เว็บไซต์	: <a href="http://www.oceancommerce.co.th">www.oceancommerce.co.th</a>
โทรศัพท์	: 0-2077-5853
บุคคลอ้างอิง	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	: 1. นายจุมพฏ ไพรัตน์การ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7645 และ/หรือ 2. นางสาวสุภาภรณ์ มั่งจิตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 8125 และ/หรือ 3. นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 2982 และ/หรือ บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เลขที่ 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2259-5300

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นทางตรงและทางอ้อม ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว

ลำดับ	ชื่อธุรกิจ/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเภทหุ้น	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	จำนวนหุ้นที่ ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ (บาท)	จำนวนหุ้น ที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (ร้อยละ)
1	บริษัท โอเชียน วิคเตอร์ จำกัด 98 อาคารอรรถกระวี 1 ชั้น 5 ซอยอารี ถนนสุขุมวิท 26 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110	ลงทุนในธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	สามัญ	245,000,000	245,000,000	2,450,000	100	2,449,265	99.97
2	บริษัท วี สุขุมวิท 81 จำกัด 98 อาคารอรรถกระวี 1 ชั้น 5 ซอยอารี ถนนสุขุมวิท 26 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	สามัญ	240,000,000	240,000,000	240,000	1,000	132,000	55.00
3	บริษัท วี วิลล่า 62 จำกัด 98 อาคารอรรถกระวี 1 ชั้น 5 ซอยอารี ถนนสุขุมวิท 26 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	สามัญ	1,000,000	1,000,000	10,000	100	9,997	99.97

## 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-