

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ “มุ่งพัฒนาคุณภาพในผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความพึงพอใจของลูกค้า”

พันธกิจ

- มุ่งเป็นองค์กรชั้นนำในอุตสาหกรรมกระดาษkraft สำหรับผลิตภัณฑ์กระดาษและบรรจุภัณฑ์
- มุ่งเป็นองค์กรที่มีผลกำไรที่โดดเด่น และได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภค คู่ค้า และนักลงทุน
- มุ่งเป็นองค์กรที่มีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้า และเติบโตควบคู่กันไปในระยะยาว
- มุ่งเป็นองค์กรที่เน้นย้ำ คุณธรรม จริยธรรม ในการดำเนินธุรกิจ รับผิดชอบต่อสังคม และผู้มีส่วนได้เสีย
- มุ่งเป็นองค์กรที่ให้ความสำคัญกับบุคลากร เน้นพัฒนาทักษะ องค์ความรู้ และคุณภาพชีวิตพนักงาน



บริษัท ยูไนเต็ด เปปเปอร์ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) เริ่มประกอบธุรกิจผลิตกระดาษkraftซึ่งใช้สำหรับอุตสาหกรรมหีบห่อและบรรจุภัณฑ์ ตั้งแต่ปี 2537 ให้แก่กลุ่มลูกค้าผู้ผลิตกล่องกระดาษและแผ่นลูกฟูกทั้งภายในและต่างประเทศ โดยมีผู้ถือหุ้นใหญ่ ได้แก่ กลุ่มชินเสรษฐวงศ์ (ถือหุ้นร้อยละ 42.30 ของหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด) บริษัท ยูนิเจนเปปเปอร์คาร์บอนส์ (ถือหุ้นร้อยละ 11.10 ของหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด) และ กลุ่มมังกรกนก (ถือหุ้นร้อยละ 10.91 ของหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด)

ในปี 2563 โดยภาพรวมของตลาดได้รับผลกระทบจากการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมท่องเที่ยว อสังหาริมทรัพย์ อุตสาหกรรมยานยนต์และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ประกอบการแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรมกระดาษเอง แต่ก็มีปัจจัยบวกจากกลุ่มลูกค้าใหม่ที่หันมาใช้การซื้อขายแบบออนไลน์และใช้กระดาษบรรจุภัณฑ์มากขึ้น จึงนับได้ว่าเป็นอีกปีที่ท้าทายเป็นอย่างมากสำหรับบริษัท ซึ่งบริษัทยังคงมุ่งมั่นในการสร้างความเจริญเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ภายใต้จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจและหลักธรรมาภิบาล คำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงมุ่งมั่นในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจอย่างยั่งยืน



พัฒนาวัฒนธรรมทางธุรกิจและสังคมโดยพิจารณาถึงผลกระทบต่อสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมดำเนินธุรกิจอย่างรัดกุมและโปร่งใส ต่อต้านการทุจริตและ/หรือคอร์รัปชันทุกรูปแบบ ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า รักษาเสถียรภาพทางการเงิน ตลอดจนเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้คล่องตัวและมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งในที่สุดแล้วผลประโยชน์ที่ได้นั้นจะดีกว่าที่ผ่านมามากกว่า

ในปี 2563 ท่ามกลางความถดถอยทางเศรษฐกิจ อุปสรรคและปัจจัยต่าง ๆ บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าได้มากกว่าปีที่ผ่านมาราว 21% ขณะที่ราคาขายสินค้าปรับตัวลดลงตามหลักอุปสงค์-อุปทาน จึงส่งผลให้ยอดขายสูงกว่าที่ผ่านมาเพียง 4.86% แต่บริษัทก็ยังคงความสามารถในการบริหารจัดการ รักษาระดับกำไรสุทธิได้ดี โดยสามารถสร้างกำไรสุทธิได้ถึง 1,011.42 ล้านบาท อันเป็นสถิติใหม่ของบริษัท ซึ่งยังคงนโยบายจ่ายเงินปันผลที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ โดยคณะกรรมการบริษัทมีมติให้จ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการประจำปีและกำไรสะสม แก่ผู้ถือหุ้น 0.80 บาทต่อหุ้น หรือทั้งสิ้น 520 ล้านบาท

1.1 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1.1.1 **การกำหนดราคาขาย** บริษัทได้กำหนดจุดขายของสินค้าอยู่ในระดับสินค้าเกรดสูงเทียบเท่ากับผู้ผลิตกระดาษฟาร์มชั้นนำของประเทศ การกำหนดราคาขายจึงพิจารณาจากคุณภาพของสินค้าเทียบกับของผู้ผลิตสินค้ารายอื่น ๆ ในระดับเดียวกัน และพิจารณาถึงภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมกระดาษฟาร์มทั้งในประเทศและต่างประเทศ

1.1.2 **ผลิตสินค้าที่หลากหลาย ตรงต่อความต้องการของลูกค้า โดยจัดส่งอย่างทันทั่วถึง** บริษัทใส่ใจในความต้องการของลูกค้า มุ่งเน้นผลิตสินค้าให้มีคุณภาพสูงสุดตรงตามมาตรฐานและความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทได้กำหนดให้ฝ่ายควบคุมคุณภาพมุ่งเน้นการควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต ซึ่งเริ่มตั้งแต่การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกระดาษฟาร์ม การตรวจสอบคุณภาพของสินค้าระหว่างผลิต และการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าสำเร็จรูป รวมถึงการควบคุมอุณหภูมิของห้องปฏิบัติการ การบำรุงรักษาและซ่อมแซมเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการตรวจสอบคุณภาพให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์อยู่เสมอ โดยทั้งนี้ต้องได้รับการสอบเทียบจากกรมวิทยาศาสตร์บริการอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง ในปัจจุบันบริษัทผลิตสินค้าแยกตามประเภทและขนาดแกรมกระดาษแล้วมีมากกว่า 60 ชนิด อีกทั้งยังปรับเปลี่ยนขนาดหน้ากว้างซึ่งนับเป็นอีกหนึ่งเงื่อนไขที่สำคัญ ในการสั่งซื้อของลูกค้า ให้มีความหลากหลายตรงกับต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมุ่งเน้นความรวดเร็วในการจัดส่ง โดยมีระบบการขนส่งสินค้าที่เพียงพอ ในการที่จะจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างทันทั่วถึง

1.1.3 **ใส่ใจบริการลูกค้า ทั้งก่อนและหลังการขาย เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดี** บริษัทมุ่งมั่นที่จะให้บริการที่เป็นเลิศแก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด จัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอ และได้มีการพัฒนาโปรแกรมที่ใช้ประมวลผลต่าง ๆ รวมถึงจัดเตรียมความพร้อมของอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วโดยกำหนดให้มีหน่วยงานเพื่อทำหน้าที่ และรับผิดชอบโดยตรงดังนี้

1.1.3.1 **แผนกขาย** ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับลูกค้าในการ ตกลงราคาซื้อ-ขาย ภายใต้งบประมาณและข้อตกลงที่เท่าเทียมและเป็นธรรมสำหรับลูกค้าทุก ๆ ราย ออกพบลูกค้าเพื่อรับฟังปัญหาและข้อเสนอแนะ ตลอดจนให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้สินค้าของบริษัท รวมทั้งประเมินความพึงพอใจของลูกค้า โดยพบว่าในปี 2563 ความพึงพอใจของลูกค้าอยู่ที่ 76.50%

1.1.3.2 **แผนกวางแผนและบริการลูกค้า** ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อจากแผนกขาย เพื่อทำการวางแผนการผลิต ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ตลอดจนติดต่อประสานงานกับลูกค้าในการรับคืนสินค้า หากสินค้าไม่เป็นไปตามข้อตกลง พร้อมทั้งระบุสาเหตุของการรับคืนสินค้าเพื่อแจ้งไปยังไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการปรับปรุงแก้ไขและพัฒนาต่อไป

1.1.4 **สร้างการเจริญเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืนกับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย** บริษัทมุ่งเน้นในการดำเนินธุรกิจและสร้างความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการเพิ่มผลผลิต รายได้ บริหารค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ สร้างกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบแทนไปยังผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายในรูปแบบต่าง ๆ อย่างเป็นธรรมและเท่าเทียม ในปี 2563 ท่ามกลางความถดถอยทางเศรษฐกิจ และผลกระทบ



จากการระบาดของเชื้อโรคไวรัส COVID-19 แต่บริษัทก็ยังคงความสามารถในการสร้างผลกำไรที่ดีเอาไว้ได้ สามารถทดแทนคืนผู้ถือหุ้นในรูปแบบของเงินปันผลที่สูงสุดเป็นประวัติการณ์

สถานการณ์แข่งขันในอุตสาหกรรมกระดาษคราฟท์ปี 2563

การเติบโตของเศรษฐกิจไทยในปี 2562 มีการเติบโตต่ำกว่าศักยภาพอยู่แล้ว เติบโตเพียงร้อยละ 2.4 และรุนแรงมากยิ่งขึ้นในปี 2563 เนื่องจากผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ผลจากมาตรการล็อกดาวน์ส่งผลให้เกิดการชะงักงันการเติบโตทางเศรษฐกิจ ทำให้ภาคธุรกิจขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง ซึ่งจะมีอัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจไทยคิดเป็นร้อยละ -6.7 โดยที่ผ่านมามีอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงแตกต่างกัน กล่าวคือ

- ภาคการท่องเที่ยวจะได้รับผลกระทบอย่างหนัก ซึ่งส่งผลกระทบต่อระบบธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องด้วย เช่น สายการบิน โรงแรม รถเช่า ไกด์

- ภาคการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย เกิดการขาดสภาพคล่องอย่างมาก และมีหน่วยเหลือขายสะสมที่สูง (ขายไม่ได้)

- ภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ ที่ประสบปัญหาการหดตัวอย่างรุนแรง ทำให้ค่ายรถยนต์บางค่ายต้องปิดตัวลง และในแต่ละค่ายต้องลดจำนวนการผลิต อีกทั้งส่งผลกระทบต่อระบบอื่นที่เกี่ยวข้องด้วย เช่น ผู้รับเหมาก่อสร้างใหญ่ เป็นต้น

อย่างไรก็ตามในหลายภาคส่วนและหลายธุรกิจที่ต่างก็ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดดังกล่าว หลายบริษัททยอยปิดตัวลง คนตกงานอย่างต่อเนื่อง ทางภาครัฐเองก็ได้ออกมาตราการกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น โครงการคนละครึ่ง เรารักกัน เราชนะ มาตรการช่วยค่าน้ำค่าไฟ ฯลฯ เพื่อช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายของภาคประชาชน และเป็นการกระตุ้นการหมุนเวียนเศรษฐกิจภายในประเทศ และหากมองในภาพรวมแล้ว ต้องยอมรับว่าผลกระทบจากการแพร่ระบาดนั้นได้ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจทั่วโลกอย่างรุนแรงเช่นเดียวกัน

สำหรับอุตสาหกรรมกระดาษคราฟท์ไทยในปี 2563 ที่ผ่านมานั้น ต้องยอมรับว่าในช่วงของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ในช่วงแรกๆ นั้น กล่าวคือก่อนการล็อกดาวน์นั้น (ไตรมาสที่ 1) ในกลุ่มอุตสาหกรรมกระดาษยังมีความกังวลอยู่บ้างแต่โดยภาพรวมแล้วอุปสงค์และอุปทานยังคงไปได้ดีตามปกติ เพียงแต่ได้เริ่มตระหนักและเตรียมตัวรับมือกับสถานการณ์ที่อาจจะเลวร้ายลง แต่ในที่สุดอุตสาหกรรมกระดาษคราฟท์ไทยก็หนีไม่พ้นที่จะได้รับผลกระทบจากมาตรการล็อกดาวน์ในช่วงเดือนมีนาคม 2563 เช่นกัน ซึ่งส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรงในเดือนพฤษภาคม - มิถุนายน ทำให้ Demand โดยเฉลี่ยแล้วลดลงคิดเป็นร้อยละ 40-50 ในบางกลุ่มธุรกิจ เช่น ยานยนต์ เป็นต้นได้รับผลกระทบอย่างมาก โดย Demand ลดลงไปกว่าร้อยละ 80 แต่หลังจากที่ผู้ประกอบการได้เริ่มมีการปรับตัวและจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ส่งผลให้ในครึ่งปีหลัง Demand กลับฟื้นตัวขึ้น ในกลุ่มธุรกิจบางประเภท เช่น ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งจากที่หดตัวอย่างรุนแรง แต่กลับฟื้นตัวมาอยู่ในสภาวะปกติ อีกทั้งในกลุ่มอุปโภคบริโภค และกลุ่มตลาดผลไม้ ยังคงมี Demand อย่างต่อเนื่อง โดยภาพรวมแล้ว ในปี 2563 Demand จะลดลงโดยคิดเป็นร้อยละ 5-10 เท่านั้น

ตารางแสดงกำลังการผลิตและการบริโภคในอุตสาหกรรมกระดาษคราฟท์

Unit : Thousand Tons

GRADE	Categories	2022 E	2021 E	2020 E	2019
Kraft Paper	Consumption	3,070	2,989	2,911	2,834
	Production	3,645	3,645	3,420	3,251
	Capacity	3,956	3,956	3,656	3,565
	Surplus / (Shortage)	575	656	509	417
Population	(Million)	67.86	67.52	67.19	66.85
Consumption per population	(KG./Head)	70	69	69	68

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมในปี 2564

คาดการณ์ว่าในปี 2564 นี้ เศรษฐกิจไทยจะเติบโตขยายตัวในอัตราร้อยละ 2.6 แต่จะเป็นการฟื้นตัวเพื่อชดเชยเศรษฐกิจที่ติดลบไปในช่วงของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 เท่านั้น ซึ่งประเทศไทยอาจจะต้องใช้เวลานานถึง 2 ปี เพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจให้สามารถกลับมาเติบโตได้ในระดับเดียวกันกับช่วงก่อนหน้านี้ ทั้งนี้การฟื้นตัวจะมาจากแรงหนุนจากการใช้จ่ายของภาครัฐทั้งการบริโภคและการลงทุน การฟื้นตัวตามวัฏจักรของเศรษฐกิจและอุปสงค์จากต่างประเทศ รวมถึงการผลิตวัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส COVID-19 ซึ่งได้เริ่มผลิตและมีการฉีดในหลาย ๆ ประเทศทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยที่อาจจะเริ่มฉีดวัคซีนได้ในเร็ว ๆ นี้ ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อภาคอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวทั่วโลก แต่ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศ ได้แก่ สถานการณ์ทางการเมืองที่ยังมีความไม่แน่นอน ค่าเงินบาทที่แข็งค่าอย่างต่อเนื่อง การแพร่ระบาดของโรคใหม่ของเชื้อไวรัส COVID-19 ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดทิศทางเศรษฐกิจโลกอีกด้วย

สำหรับอุตสาหกรรมกระดาษกราฟไทยในปี 2564 นั้น หากมองจากภาพรวมเศรษฐกิจที่มีทิศทางและแนวโน้มที่ดีขึ้นแล้ว จะส่งผลให้ในอุตสาหกรรมกระดาษก็มีแนวโน้มที่ดีขึ้นตามสถานะเศรษฐกิจไทยและจากเศรษฐกิจโลก จะเห็นได้จาก Demand ที่เริ่มกลับมาดีขึ้นตั้งแต่ปลายปี 2563 และยังคงมี Demand ที่ดีต่อเนื่องในปี 2564 แต่ถ้าหากมองเฉพาะในกลุ่มอุตสาหกรรมฯ จะเห็นว่ายังมีปัจจัยอื่นๆ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่ออัตราการเจริญเติบโต อันได้แก่

- ผู้นำเข้ากระดาษกราฟ ไม่สามารถนำเข้าได้ ทำให้ความต้องการม้วนกระดาษภายในประเทศเพิ่มมากขึ้น เกิดสถานะการฉักรดาษม้วนขาดแคลน และส่งผลให้เกิดการเก็บสต็อกม้วนกระดาษเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้กระดาษม้วนยังคงขาดแคลนอย่างต่อเนื่อง
- ปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ ส่งผลให้ค่าระวางเรือ ปรับตัวสูงขึ้น 4-5 เท่า ส่งผลกระทบต่อ การนำเข้า-ส่งออกของม้วนกระดาษ และเศษกระดาษ
- การขาดแคลนวัตถุดิบเศษกระดาษภายในประเทศ ทำให้มีราคาของวัตถุดิบยังคงมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เป็นผลมาจากการล๊อคดาวน์ ทำให้ความสามารถในการเก็บเศษกระดาษลดลง และการนำเข้าเศษกระดาษไม่ได้จากการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ และรวมถึงการแย่งกันซื้อเศษกระดาษจากผู้ผลิต Recycle rolls
- ความต้องการม้วนกระดาษจากต่างประเทศ ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในประเทศจีนซึ่งมีความต้องการนำเข้าม้วนกระดาษสูงมาก รวมถึงการขาดแคลนม้วนกระดาษในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งในกลุ่มนี้ก็ยังมีความต้องการนำเข้าม้วนกระดาษเช่นเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม ปัญหาจากการขาดแคลนเศษกระดาษ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตกระดาษกราฟ จะเป็นปัญหาสำคัญที่สุดในอุตสาหกรรมฯ เพราะจะมีผลทำให้ราคาของวัตถุดิบสูงขึ้น ทั้งนี้ยังรวมถึงเชื้อกระดาษและถ่านหิน ฯลฯ ซึ่งก็มีแนวโน้มสูงขึ้นเป็นอย่างมากอีกด้วย และจะส่งผลกระทบเป็นวงกว้างไปทั้งอุตสาหกรรมฯ และจากปัญหาการขาดแคลนม้วนกระดาษ คาดการณ์ว่าจะต้องใช้เวลา 3-6 เดือนจึงจะเข้าสู่ภาวะปกติ ดังนั้นในปี 2564 ส่วนของ Demand ของตลาดจะยังคงเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง



ข้อมูลการดำเนินงานที่สำคัญ

บริษัท ยูไนเต็ด เปปเปอร์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระดาษกราฟสำหรับอุตสาหกรรมหีบห่อและบรรจุภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าผู้ผลิตกล่องกระดาษและแผ่นลูกฟูกทั้งภายในและต่างประเทศ ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงและการดำเนินงานที่สำคัญของบริษัทในแต่ละปีดังนี้

- ปี 2533 - จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท ยูไนเต็ด เปปเปอร์ จำกัด ขึ้นเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2533 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 150 ล้านบาท
- ปี 2535 - บริษัท ยื่นขออนุญาตประกอบกิจการโรงงานต่อกระทรวงอุตสาหกรรม
- ปี 2536 - เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2536 บริษัท ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 150 ล้านบาท ทำให้บริษัท มีทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท ทั้งนี้ การเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมทั้งจำนวน
- ปี 2537 - บริษัท เริ่มดำเนินการก่อตั้งโรงงาน และเริ่มทดลองเดินเครื่องจักร
 - บริษัท ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 60 ล้านบาท รวมเป็น 360 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2537 จำนวน 30 ล้านบาท และครั้งที่ 2 เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2537 จำนวน 30 ล้านบาท ทั้งนี้การเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมทั้งจำนวน
- ปี 2538 - เริ่มประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายกระดาษกราฟ
- ปี 2540 - เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2540 บริษัท ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 50 ล้านบาท ทำให้บริษัท มีทุนจดทะเบียนรวมเป็น 410 ล้านบาท ทั้งนี้ การเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมทั้งจำนวน
- ปี 2543 - บริษัท ได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 1994 สำหรับการผลิตกระดาษผิวกล่องและกระดาษทำลอนลูกฟูกจากสถาบัน The United Kingdom Accreditation Services (UKAS) ซึ่งสถาบันรับรองมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับจากนานาประเทศ
 - เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2543 บริษัท ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 37 ล้านบาท ทำให้บริษัท มีทุนจดทะเบียนรวมเป็น 447 ล้านบาท ทั้งนี้ การเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมทั้งจำนวน
- ปี 2545 - บริษัท ดำเนินการปรับปรุงกระบวนการผลิต โดยเพิ่มหม้อไอน้ำ (Boiler 4 และ 5) และเปลี่ยนประเภทของเชื้อเพลิงที่ใช้ จากเดิมซึ่งใช้น้ำมันเตา (Boiler 1-3) มาเป็นถ่านหิน เพื่อประหยัดพลังงาน
- ปี 2546 - เริ่มดำเนินการตามโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วมขนาด 7.5 เมกะวัตต์ โดยใช้ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิงเพื่อช่วยลดต้นทุนค่าพลังงานไฟฟ้าและไอน้ำ
 - บริษัท ได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 2000 จากสถาบัน The United Kingdom Accreditation Services (UKAS)
- ปี 2547 - ในวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 บริษัท ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียน อีกจำนวน 49.60 ล้านบาท ตามที่ได้รับอนุมัติจากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2547 ทำให้บริษัท มีทุนจดทะเบียนเป็น 496.60 ล้านบาท โดยวัตถุประสงค์การเพิ่มทุนในครั้งนี้เป็นการเพิ่มทุนให้กับธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ที่บริษัท ได้ทำไว้กับธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ในราคาหุ้นละ 12 บาท
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2547 เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2547 มีมติพิเศษให้บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 650 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 65 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นทุนที่เรียกชำระแล้วจำนวน 496.60 ล้านบาท ทั้งนี้สำหรับหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้เรียกชำระจำนวน 15.34 ล้านหุ้นนั้น ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้จัดสรรไว้สำหรับการเสนอขายให้กับประชาชนต่อไป
 - ในวันที่ 22 มีนาคม 2547 บริษัท ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 650 ล้านบาท และดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 5/2547 เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2547 มีมติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัท จากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท ส่งผลให้บริษัท มีทุนจด

ทะเบียนจำนวน 650 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 130 ล้านหุ้น โดยมีทุนที่เรียกชำระแล้วจำนวน 496.60 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 99.32 ล้านหุ้น และมีหุ้นที่ยังไม่ได้เรียกชำระจำนวน 30.68 ล้านหุ้น ซึ่งจัดสรรไว้สำหรับเสนอขายให้กับประชาชนต่อไป

- เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2547 บริษัท ได้รับเงินจากการจัดสรรหุ้นดังกล่าวแล้ว จากการนำหุ้นเสนอขายให้กับประชาชนซึ่งบริษัท ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 7

ธันวาคม 2547 เป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้วจำนวน 650 ล้านบาทเป็นหุ้นสามัญจำนวน 130 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท

- ปี 2548
- เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2548 โรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วมได้ผ่านการทดสอบการเดินเครื่อง และสามารถเริ่มผลิตกระแสไฟฟ้าและพลังงานไอน้ำได้

- เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2548 Steam turbine เกิดการเสียหายและทางบริษัท ได้ส่งส่วนประกอบของ Turbine กลับไปให้ผู้ผลิตเพื่อทำการแก้ไข

- ปี 2549
- เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2549 บริษัท ผู้ผลิตได้ส่งส่วนประกอบของ Turbine ที่ได้รับการแก้ไขให้เป็นปกติแล้ว กลับมายังบริษัท เพื่อดำเนินการติดตั้งส่วนประกอบของ Turbine ดังกล่าว

- เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2549 โรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วมได้ทำการทดสอบการเดินเครื่อง หลังจากได้ติดตั้งส่วนประกอบของ Turbine แล้ว และสามารถเริ่มผลิตกระแสไฟฟ้าได้ตามปกติ

- ปี 2550
- เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2550 บริษัท ได้ดำเนินการขยายกำลังการผลิตไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วมจาก 7.50 เมกะวัตต์ เป็น 9.50 เมกะวัตต์ ทำให้สามารถผลิตกระแสไฟฟ้าได้เพิ่มขึ้น

- ปี 2551
- เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2551 บริษัท ได้ทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
 - คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน มีมติเห็นชอบให้บริษัท สามารถประกอบกิจการไฟฟ้า, ผลิตพลังงานควบคู่ และจำหน่ายไฟฟ้าได้เมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2551

- เดือนกันยายน 2551 บริษัท เริ่มทำการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าส่วนที่เหลือให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเป็นครั้งแรก

- ปี 2554
- บริษัท ได้รับการรับรองระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001 : 2008 จากสถาบัน The United Kingdom Accreditation Services (UKAS)

- ปี 2556
- บริษัท ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญ จากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท รวมทั้งแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 ของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2556 ซึ่งภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ดังกล่าวข้างต้น ทำให้หุ้นสามัญของบริษัท เพิ่มขึ้นจากเดิม 130 ล้านหุ้นเป็น 650 ล้านหุ้น โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วคงเดิม คือ 650 ล้านบาท

- ปี 2559
- บริษัท ได้ดำเนินการขยายกำลังการผลิต โดยเพิ่มสายการผลิตอีก 1 สาย สามารถผลิตเพิ่มขึ้นได้ 200,000 ตันต่อปี โครงการดังกล่าวได้รับอนุมัติส่งเสริมการลงทุนจาก BOI เมื่อวันที่ 29 มีนาคม พ.ศ. 2559 จำนวนวงเงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 1,400 ล้านบาท โดยทำการกู้ยืมเงินจำนวนดังกล่าวจากธนาคารกสิกรไทยประมาณ 1,200 ล้านบาท ทั้งนี้ได้เริ่มทำการทดสอบผลิตสินค้าตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2559 สามารถจำหน่ายสินค้าทดสอบผลิตในเดือนธันวาคม 2559 คาดว่าจะสามารถเริ่มทำการผลิตจริงได้ตั้งแต่เดือนมกราคม 2560 เป็นต้นไป

- ปี 2560
- ตั้งแต่ต้นปี 2560 บริษัท ได้ทำการหยุดเดินเครื่องผลิตกระดาษเดิมเพื่อทำการซ่อมบำรุงและปรับปรุงประสิทธิภาพครั้งใหญ่ โดยเดินเครื่องเครื่องผลิตกระดาษใหม่ซึ่งมีกำลังการผลิตและประสิทธิภาพสูงกว่าเป็นหลักระหว่างช่วงเวลาดังกล่าว ทั้งนี้เครื่องผลิตกระดาษทั้งสองสามารถกลับมาทำการผลิตพร้อมกันได้หลังจากที่เสร็จสิ้นการซ่อมบำรุงและปรับปรุง ซึ่งเป็นช่วงเวลาเดียวกันกับการแล้วเสร็จของระบบผลิตพลังงานไอน้ำและไฟฟ้าในปลายไตรมาส 3 บริษัทได้ทำการเดินเครื่องผลิตทั้งสองเครื่องพร้อมกันตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา



- ปี 2561
- เดินเครื่องผลิตกระดาษทั้งสองเครื่องพร้อมกันอย่างต่อเนื่องและทำการปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตได้มากขึ้นตามลำดับ ด้วยอัตรากำลังการผลิตสูงสุด 95%
- ปี 2562
- ติดตั้งเครื่องจักร กรอ/ตัดแบ่งม้วนกระดาษ ขนาดความเร็ว 2,300 เมตรต่อนาที ที่กำลังผลิต 500 ตันต่อวัน
 - สร้างอาคารสำหรับจัดเก็บสินค้าสำเร็จรูปใหม่ ขนาด 6,000 ตารางเมตร
 - ชำระคืนเงินกู้ระยะยาวแก่สถาบันการเงินครบทั้งจำนวน
 - ได้รับการรับรอง FSC (Forest Stewardship Council)
 - Promote โครงการ You Use U-Care เพื่อกระตุ้นให้ผู้บริโภคหันมาใช้สินค้าปลอดการใช้กล่องกระดาษที่ผลิตจาก กระดาษรีไซเคิล 100%
- ปี 2563
- เปิดดำเนินการ BOI ตามที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน
 - ได้รับการประเมินและจัดอันดับโดยหน่วยงาน ESG Rating ของสถาบันไทยพัฒน์ ให้เป็นบริษัทที่มีการดำเนินงานโดดเด่นด้าน สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ประจำปี 2563
 - ได้รับรางวัล Forbes Asia Best Under a Billion Awards

**การปรับโครงสร้างหนี้**

การประกาศเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนของประเทศมาเป็นระบบอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัว เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2540 ได้ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท เนื่องจากในช่วงดังกล่าว บริษัท มีเงินกู้เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศเป็นจำนวนมาก และผลจากการเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนของประเทศในช่วงดังกล่าวทำให้ค่าเงินบาทอ่อนลงมาก ส่งผลทำให้บริษัทมีภาระหนี้สินเพิ่มมากขึ้นจนเกินกว่าความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัท ในขณะนั้น

ทั้งนี้ เพื่อแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าว บริษัท จึงได้ดำเนินการเจรจาเพื่อทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ของบริษัท โดย เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2543 บริษัท ได้ทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับกลุ่มเจ้าหนี้ ซึ่งประกอบด้วยสถาบันการเงิน 8 แห่ง และบุคคลธรรมดา โดยมีระยะเวลาแห่งสัญญา 17 ปี นับตั้งแต่วันที่ทำสัญญา จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2560 โดย ณ วันที่ทำสัญญา บริษัท มีเงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่ายตามสัญญาเดิมรวม 1,727 ล้านบาท แบ่งเป็นเงินต้น 1,526 ล้านบาท และดอกเบี้ย 201 ล้านบาท โดยในจำนวนนี้เป็นยอดเงินต้นค้างจ่ายของเงินกู้ที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งกู้ยืมเพื่อนำมาใช้ซื้อเครื่องจักรและก่อสร้างโรงงานคิดเป็นประมาณร้อยละ 57 ของยอดเงินต้นค้างจ่ายทั้งหมด สำหรับส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 43 นั้น เป็นยอดเงินต้นค้างจ่ายของเงินกู้และหนี้สินระยะสั้นประเภทอื่น ซึ่งกู้ยืมเพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายเพื่อซื้อวัตถุดิบ ซึ่งในขณะนั้น เป็นการซื้อโดยใช้วิธีจ่ายเงินโดยการเปิดเช็คเตอร์ออฟเครดิตหรือทำสัญญาทรัสต์รีซิท โดยในขณะนั้นบริษัทไม่ได้ใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงใด ๆ ต่อมา เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2546 บริษัท ได้ทำข้อตกลงครั้งใหม่กับกลุ่มเจ้าหนี้เกี่ยวกับหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ และได้รับความยินยอมให้ชำระหนี้คืนก่อนกำหนดได้ โดยบริษัท ได้ตกลงทำสัญญาสินเชื่อใหม่กับธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นเจ้าหนี้รายใหญ่ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ วงเงินสินเชื่อใหม่ 1,360 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินกู้ยืมใหม่มาชำระหนี้ ซึ่งเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2546 บริษัท ได้นำเงินดังกล่าวมาชำระยอดหนี้คงค้างทั้งหมดตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ ทั้งส่วนของเงินต้น และดอกเบี้ย

ต่อมา เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2547 บริษัท ได้ทำสัญญาเงินกู้ฉบับใหม่กับธนาคารพาณิชย์อีกแห่งหนึ่ง เนื่องจากสัญญาดังกล่าวมีเงื่อนไขสัญญารวมทั้งอัตราดอกเบี้ยที่ดีกว่าสัญญาเงินกู้ฉบับเดิม สัญญาเงินกู้ฉบับดังกล่าว มีอายุสัญญา 9 ปี วงเงิน 1,110 ล้านบาท ซึ่งบริษัท ได้นำเงินกู้ใหม่ไปชำระคืนเงินกู้เดิมทั้งจำนวน

การถือหุ้นในบริษัทย่อย หรือกลุ่มบริษัท

-ไม่มี-

ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทมีการถือครองหุ้นโดยผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยมีลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับกิจการที่เกี่ยวข้องกันสามารถสรุปได้ ดังนี้:

ชื่อบริษัท	ความสัมพันธ์
บริษัท ยูนิเคิลเปเปอร์คาร์บอนส์ จำกัด	ถือหุ้นในบริษัท, มีการร่วมทุนและมีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
บริษัท ยูนิเคิลคาร์บอน อินดัสทรี จำกัด	มีการร่วมทุนและมีผู้ถือหุ้นร่วมกันทางตรงและทางอ้อม
บริษัท ยูไทย คาร์บอนส์ จำกัด	มีการร่วมทุนและมีผู้ถือหุ้นร่วมกันทางตรงและทางอ้อม
บริษัท ปรายจินแลนด์ จำกัด	มีการร่วมทุนและมีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
บริษัท ไทยฟาร์อีสต์ จำกัด	มีการร่วมทุนและมีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
บริษัท ยูนิเคิล แอนด์ โอจิ อินเตอร์แฟค จำกัด	มีการร่วมทุนและมีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
บริษัท ควอลิตี้ คาร์บอนส์ จำกัด	มีการร่วมทุนและมีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
บริษัท ไทยรุ่งเท็กซ์ไทล์ จำกัด	มีการร่วมทุน
บริษัท วงศ์ช่าง จำกัด	มีการร่วมทุน
บริษัท ไคสตาร์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด	มีการเป็นญาติสนิทใกล้ชิดกรรมการ

(โดยมีลักษณะธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจตามปกติระบุ รายละเอียดสามารถดูเพิ่มเติมได้ที่ รายการระหว่างกัน หน้า 44)



ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายกระดาษกราฟท์ ซึ่งใช้สำหรับอุตสาหกรรมหีบห่อและบรรจุภัณฑ์ เพื่อจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ มาแล้วกว่า 26 ปี มีโรงงานผลิตกระดาษกราฟท์ตั้งอยู่เลขที่ 61 หมู่ที่ 8 ตำบลวัดโบสถ์ อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี 25000 และมีสำนักงานตั้งอยู่ ชั้น 4 เลขที่ 113 - 115 ถนนริมคลองประปา แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

กระดาษกราฟท์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายมี 2 ประเภทหลัก ๆ คือ

- กระดาษกราฟท์สำหรับทำผิวกล่อง (Kraft Liner Board)
- กระดาษกราฟท์สำหรับทำลอนลูกฟูก (Corrugating Medium)

กำลังการผลิตโดยรวมประมาณ 264,000 ตันต่อปี

โครงสร้างรายได้	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขาย						
1.1 แบ่งตามประเภทกระดาษ						
• กระดาษกราฟท์สำหรับทำผิวกล่อง	1,305.11	36.19	1,284.54	37.44	1,218.94	32.40
• กระดาษกราฟท์สำหรับทำลอนลูกฟูก	2,263.89	62.77	2,118.89	61.77	2,500.35	66.45
รวมรายได้จากการขายกระดาษ	3,569.00	98.96	3,403.43	99.21	3,719.29	98.85
1.2 แบ่งตามตลาดที่จัดจำหน่าย						
• ตลาดในประเทศ	3,253.39	90.21	3,235.74	94.32	3,498.38	92.98
• ตลาดต่างประเทศ	315.61	8.75	167.69	4.89	220.91	5.87
รวมรายได้จากการขายกระดาษ	3,569.00	98.96	3,403.43	99.21	3,719.29	98.85
2. รายได้อื่น ๆ						
• รายได้ค่าขายไฟฟ้า	16.95	0.47	12.67	0.37	19.77	0.53
• รายได้อื่น ๆ	20.52	0.57	14.35	0.42	23.64	0.63
รวมรายได้อื่น ๆ	37.46	1.04	27.02	0.79	43.41	1.16
รายได้รวม (1.1 หรือ 1.2 + 2)	3,606.46	100.00	3,430.45	100.00	3,762.70	100.00

ลักษณะของผลิตภัณฑ์

กระดาษกราฟท์เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัท ที่ได้นำเยื่อกระดาษ (เยื่อใยสั้นและเยื่อใยยาว) กระดาษ Recycle แป้ง สี และสารเคมีต่าง ๆ ซึ่งใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตกระดาษ นำไปผ่านกระบวนการผลิตเพื่อออกมาเป็นแผ่นกระดาษกราฟท์ ซึ่งบริษัท ได้ผลิตกระดาษแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. กระดาษกราฟท์สำหรับทำผิวกล่อง (Kraft Liner Board) ส่วนประกอบของกระดาษจะใช้ส่วนผสมของเยื่อใยยาวและเยื่อใยสั้นมาก เพื่อให้กระดาษมีความแข็งแรง และได้มาตรฐานตามความต้องการใช้งาน มีความสวยงาม และความแข็งแรงมากกว่ากระดาษ Corrugating Medium

2. กระดาษกราฟท์สำหรับทำลอนลูกฟูก (Corrugating Medium) ส่วนประกอบของกระดาษจะใช้กระดาษ Recycle 100 % เพราะความต้องการและคุณสมบัติของกระดาษชนิดนี้ไม่จำเป็นต้องสวยงามแข็งแรงเหมือนกระดาษสำหรับทำผิวกล่อง

กระดาษกราฟท์ของบริษัท นอกจากจะแยกประเภทไว้ 2 ประเภทแล้ว ยังได้แยกเกรด และแกรม อีกด้วย เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งเกรดและแกรมของกระดาษกราฟท์ที่บริษัท ผลิต มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

• กระดาษกราฟสำหรับทำฟิวกล่อง (Kraft Liner Board)

- เกรด KA กระดาษทำฟิวกล่องมีสีเหลืองทองคุณภาพพิเศษ มีคุณสมบัติทนต่อความชื้น มีความเหนียวสูงเหมาะสำหรับทำกล่องที่ต้องการความแข็งแรงเป็นพิเศษ เช่น กล่องบรรจุเครื่องใช้ไฟฟ้า น้ำหนักแกรมมาตรฐาน : 125, 150, 185 และ 230 กรัม/ตารางเมตร
- เกรด KJ กระดาษทำฟิวกล่องมีสีน้ำตาลตามธรรมชาติคุณสมบัติเทียบเท่ากระดาษ KA มีคุณสมบัติทนต่อความชื้น มีความเหนียวสูงสามารถใช้ผลิตกล่องที่ต้องการความแข็งแรงสูงเป็นพิเศษได้ น้ำหนักแกรมมาตรฐาน : 150, 185 และ 230 กรัม/ตารางเมตร
- เกรด KP กระดาษทำฟิวกล่องสีน้ำตาลอ่อนตามธรรมชาติของเยื่อกระดาษ คุณภาพรองจากเกรด KA เหมาะสำหรับกล่องที่ต้องการความแข็งแรงปานกลาง เช่น กล่องอาหารกระป๋อง กล่องน้ำอัดลม น้ำหนักแกรมมาตรฐาน : 125, 150 และ 185 กรัม/ตารางเมตร
- เกรด KX กระดาษทำฟิวกล่องสีคล้ายกระดาษ KJ แต่สีจะอ่อนกว่า คุณภาพเทียบเท่ากระดาษ CA เหมาะสำหรับกล่องที่ไม่เน้นเรื่องความแข็งแรงแต่ต้องการความสวยงาม น้ำหนักแกรมมาตรฐาน : 125 และ 150 กรัม/ตารางเมตร
- เกรด KAU กระดาษทำฟิวกล่องสีคล้ายกระดาษ KA แต่สีจะเข้มกว่า คุณภาพเทียบเท่ากระดาษ KX เหมาะสำหรับกล่องที่ไม่เน้นเรื่องความแข็งแรงแต่ต้องการความสวยงาม น้ำหนักแกรมมาตรฐาน : 125 และ 150 กรัม/ตารางเมตร
- เกรด CJ กระดาษทำฟิวกล่องมีสีน้ำตาลตามธรรมชาติคุณสมบัติเทียบเท่ากระดาษ KJ มีคุณสมบัติทนต่อความชื้น มีความเหนียวสูงสามารถใช้ผลิตกล่องที่ต้องการความแข็งแรงสูงเป็นพิเศษได้ น้ำหนักแกรมมาตรฐาน : 185 และ 230 กรัม/ตารางเมตร

• กระดาษกราฟสำหรับทำลอนลูกฟูก (Corrugating Medium)

- เกรด CA กระดาษสำหรับทำลอนลูกฟูก มีคุณสมบัติที่สามารถรับน้ำหนักการเรียงซ้อนได้ดีสามารถดูดซึมกาวเพื่อให้ยึดติดกับกระดาษกราฟสำหรับทำฟิวกล่อง ทำให้คงรูปอยู่ได้และทำให้กล่องบรรจุภัณฑ์มีความแข็งแรง รวมทั้งสามารถรับแรงกระแทกได้ดี น้ำหนักแกรมมาตรฐาน : 105, 115, 125, 150 และ 185 กรัม/ตารางเมตร

การผลิต

โรงงาน ตั้งอยู่เลขที่ 61 หมู่ 8 ตำบลวัดโบสถ์ อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี มีเนื้อที่รวมประมาณ 300 ไร่ ปัจจุบันมีสายการผลิตจำนวน 2 สายการผลิต และมีกำลังการผลิตรวมประมาณ 264,000 ตันต่อปี โดยบริษัทมีอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) ประมาณร้อยละ 95 ของกำลังการผลิตโดยรวม โดยไม่นับรวมการหยุดเดินเครื่องจักรตามแผนการบำรุงรักษาเครื่องจักร ซึ่งตามปกติบริษัทจะมีการหยุดการเดินเครื่องเพื่อบำรุงรักษาเครื่องจักร (Shut Down Maintenance) เป็นประจำทุก ๆ เดือน เดือนละ 2 ครั้ง ครั้งละไม่เกิน 24 ชั่วโมง และบำรุงรักษาเครื่องจักรประจำปี ๆ ละ 1 ครั้ง ใช้เวลาประมาณ 10 วันต่อสายการผลิต โดยจะไม่หยุดเดินเครื่องจักรทั้งสองเครื่องพร้อมกัน มีการกำหนดวันที่ที่จะทำการปิดการเดินเครื่อง เพื่อบำรุงรักษาเครื่องจักรเป็นการล่วงหน้าและปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม เนื่องจากต้องการให้กำหนดการดังกล่าวมีความสอดคล้องและเหมาะสมกับตารางการผลิตของบริษัทในแต่ละช่วงเวลา

วัตถุดิบที่สำคัญสำหรับการผลิตกระดาษกราฟของบริษัท ประกอบด้วย

1. เยื่อกระดาษใยยาว (Long-Fiber Pulp) เยื่อกระดาษใยยาวเป็นวัตถุดิบที่มีความสำคัญในการผลิต เนื่องจากเป็นองค์ประกอบส่วนที่เป็นโครงสร้างหลักของแผ่นกระดาษ เยื่อใยยาวนั้นได้มาจากไม้เนื้ออ่อน (Soft wood) ซึ่งเป็นไม้ที่ขึ้นบริเวณที่สูง อากาศเย็น โดง่า ใบบมีลักษณะแคบเรียวยาว เส้นใยมีลักษณะหยاب มีความแข็งแรงสูง ไม้ในกลุ่มนี้ได้แก่ สน (Pine) และ สปรูซ (Spruce) อย่างไรก็ตาม เนื่องจากในประเทศไทยไม่มีแหล่งวัตถุดิบประเภทไม้เนื้ออ่อน เนื่องจากภูมิประเทศและภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย จึงต้องมีการนำเข้าเยื่อกระดาษใยยาวจากต่างประเทศ ทั้งนี้ประเทศสำคัญที่เป็นแหล่งผลิตเยื่อกระดาษใยยาว ได้แก่ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ฟินแลนด์ และแอฟริกาใต้ เป็นต้น เนื่องจากปัจจุบันผู้ผลิตเยื่อกระดาษในต่างประเทศได้ปิดโรงงานเป็นจำนวนมาก ดังนั้นบริษัท จึงแก้ปัญหาโดยการ จัดซื้อวัตถุดิบที่สามารถใช้ทดแทนเยื่อกระดาษได้ ซึ่งมีราคาถูกกว่ามาก จึงทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิตลงได้

2. เศษกระดาษกล่องที่ใช้แล้ว (Waste Paper) / เยื่อกระดาษใยสั้น (Short-Fiber Pulp) เศษกระดาษกล่องที่ใช้แล้วสามารถหาได้ทั้งจากภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่พัฒนาแล้ว เนื่องจากมีอุปทานอยู่เป็นจำนวนมาก โดยส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 80 ของวัตถุดิบประเภทเศษกระดาษกล่องที่ใช้แล้วที่ใช้ในการผลิตทั้งหมดของบริษัท จะเป็นการนำเข้าเศษกระดาษกล่องที่

ใช้แล้วจากต่างประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น หรือ ยุโรป เนื่องจากสามารถจัดหาเศษกระดาษใช้แล้วได้ในปริมาณที่มากกว่าเพราะมีอัตราการบริโภคผลิตภัณฑ์กระดาษสูงกว่าประเทศไทยมาก และมีคุณภาพของเยื่อกระดาษที่ดีกว่า

บริษัทคาดว่าในระยะยาวบริษัท จะไม่มีปัญหาในการจัดหาวัตถุดิบประเภทดังกล่าว แม้ว่าในปัจจุบันบริษัทจะไม่ได้มีการทำสัญญาซื้อขายโดยตรงกับผู้จำหน่ายเศษกระดาษกล่องที่ใช้แล้วรายใดรายหนึ่งเนื่องจากในปัจจุบันมีผู้จำหน่ายเศษกระดาษกล่องที่ใช้แล้วอยู่เป็นจำนวนมาก และปริมาณการบริโภคกระดาษกล่องของโลกก็ยังอยู่ในระดับที่สูง อีกทั้งยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตเพิ่มขึ้นในอนาคต การที่บริษัท ไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายโดยตรงกับผู้จำหน่ายเศษกระดาษกล่องที่ใช้แล้วรายใดรายหนึ่งนั้น จึงทำให้บริษัท สามารถเลือกที่จะสั่งซื้อเศษกระดาษกล่องที่ใช้แล้วจากผู้จำหน่ายที่เสนอราคาและเงื่อนไขในการสั่งซื้อที่ดีที่สุดได้

3. น้ำใช้อุตสาหกรรม นับได้ว่าเป็นส่วนประกอบที่สำคัญอย่างมากในการผลิตกระดาษกราฟ เนื่องจากเป็นวัตถุดิบที่ต้องใช้เป็นส่วนประกอบในเกือบทุก ๆ ขั้นตอนของกระบวนการผลิตทั้งหมด ทั้งนี้ ในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัท มีนโยบายในการนำน้ำที่ใช้แล้วมาผ่านการบำบัดเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งปัจจุบันมาตรการดังกล่าวจะช่วยลดปริมาณการใช้น้ำต่อการผลิตกระดาษกราฟ 1 ตันได้มากถึงร้อยละ 50-60 ของปริมาณการใช้น้ำทั้งหมด ปัจจุบัน บริษัท จัดหาน้ำใช้อุตสาหกรรมโดยมีสัญญาซื้อขายกับ บริษัท ปราจินแลนด์ จำกัด โดยมีอายุสัญญา 3 ปี ซึ่งบริษัท ดังกล่าวมีแหล่งในการผลิตน้ำอยู่ใกล้กับโรงงานของบริษัท ทำให้สะดวกในการลำเลียงจัดส่งน้ำใช้อุตสาหกรรม อีกทั้งราคาที่บริษัท ปราจินแลนด์ จำกัด จำหน่ายน้ำใช้อุตสาหกรรมให้กับบริษัท นั้นจัดว่าต่ำกว่าราคาจำหน่ายน้ำใช้อุตสาหกรรมในท้องตลาด

บริษัทคาดว่าในระยะยาวบริษัท จะไม่มีปัญหาในการจัดหาวัตถุดิบประเภทดังกล่าว เนื่องจากบริษัท ปราจินแลนด์ จำกัด เป็นบริษัท ที่มีกลุ่มผู้ถือหุ้นและผู้บริหารเป็นกลุ่มเดียวกันกับกลุ่มผู้ถือหุ้นและผู้บริหารของบริษัท และมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัท เนื่องจากดำเนินธุรกิจด้วยกันมาเป็นเวลานาน

4. สารเคมี เช่น สารส้ม สารกันซึม สี และแป้งมัน จะเป็นส่วนประกอบที่เสริมคุณสมบัติของกระดาษกราฟให้เป็นไปตามคุณภาพที่กำหนด ซึ่งในกระบวนการผลิตกระดาษกราฟจะมีการใช้สารเคมีเหล่านี้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น และสารเคมีเหล่านี้ก็สามารถจัดหาได้จากผู้จัดจำหน่ายทั่วไปซึ่งมีจำนวนมาก และสามารถจัดหาได้จากภายในประเทศเกือบทั้งหมด

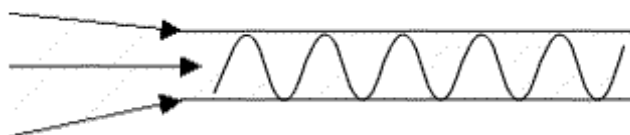
5. เชื้อเพลิง ที่ใช้ในการผลิตหลัก ๆ ได้แก่ ถ่านหินประเภทลิกไนต์ และบิทูมินัส เป็นเชื้อเพลิงที่ใช้ในการผลิตพลังงานความร้อนและผลิตไอน้ำของหม้อไอน้ำ (Boiler) วัตถุดิบเหล่านี้สามารถจัดหาได้ทั้งจากแหล่งภายในประเทศ และต่างประเทศ ที่ผ่านมา บริษัท จัดซื้อถ่านหินลิกไนต์ และบิทูมินัส จากผู้จำหน่ายภายในประเทศ และจากผู้จำหน่ายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งมีอยู่หลายรายโดยเป็นการสั่งซื้อครั้งต่อครั้ง ปัจจุบันบริษัท ได้มีการทำสัญญาซื้อขายถ่านหิน สำหรับใช้ทั้งปีทำให้บริษัท มีถ่านหินใช้อย่างต่อเนื่อง และราคาถูกลง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัท หลัก ๆ ได้แก่ ผู้ผลิตกล่องกระดาษลูกฟูก ซึ่งจะต้องนำกระดาษกราฟที่บริษัทผลิตไปผ่านกระบวนการผลิตเพื่อทำเป็นแผ่นลูกฟูก (Sheet Board) เสียก่อน จึงจะนำไปใช้ในการผลิตกล่องลูกฟูกได้ ในปัจจุบันกระดาษลูกฟูกที่ใช้กันอยู่โดยทั่วไปมีอยู่ 4 แบบ ได้แก่ กระดาษลูกฟูก 2 ชั้น (Single Face) กระดาษลูกฟูก 3 ชั้น (Single Wall) กระดาษลูกฟูก 5 ชั้น (Double Wall) และ กระดาษลูกฟูก 7 ชั้น (Triple Wall) แต่ละแบบมีความแข็งแรงต่างกันไป ซึ่งโดยทั่วไปแล้วกระดาษลูกฟูกที่มีจำนวนชั้นมากกว่าจะมีความแข็งแรงสูงกว่า ดังนั้นในการผลิตกล่องเพื่อบรรจุสินค้าที่มีน้ำหนักมาก หรือ ต้องการความแข็งแรงของบรรจุภัณฑ์เป็นพิเศษ ผู้ผลิตกล่องลูกฟูกจึงมักจะเลือกใช้กระดาษลูกฟูก 5 ชั้น หรือ 7 ชั้น เนื่องจากมีความแข็งแรงสูงกว่า

ทั้งนี้ กระดาษลูกฟูกแต่ละแบบจะมีลักษณะโครงสร้างเป็นชั้นของกระดาษลูกฟูก และลอนกระดาษลูกฟูกสลับกันไป เช่น กระดาษลูกฟูก 3 ชั้น จะประกอบด้วย ลอนกระดาษลูกฟูก 1 ชั้น พร้อมกระดาษปะหน้าทำผิวกล่อง ด้านใน และด้านนอก อีก 2 ชั้น รวมเป็น 3 ชั้น ดังรูปต่อไปนี้

กระดาษผิวกล่องชั้นนอก





กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ ซึ่งบริษัทได้นำนวัตกรรมที่มีความมั่นคง มีอัตราการเจริญเติบโตทางการค้าอย่างต่อเนื่องและมีฐานะทางการเงินที่ดี ในปี 2563 บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนสูงกว่า 300 ล้านบาท จำนวน 15 ราย สำหรับสัดส่วนยอดขายในกลุ่มลูกค้าดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 85 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัท

ทั้งนี้ลูกค้ารายใหญ่ตามที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทจำนวน 5 ราย มีสัดส่วนยอดขายคิดเป็นร้อยละ 47 ของยอดขายรวม สำหรับลูกค้ารายใหญ่อื่น ๆ อีก 10 รายนั้น มีสัดส่วนยอดขาย คิดเป็นร้อยละ 38 ของยอดขายรวม และสำหรับลูกค้าทั่วไปมีสัดส่วนยอดขายคิดเป็นร้อยละ 6 ของยอดขาย และมีลูกค้าต่างประเทศ (Export) มีสัดส่วนยอดขายคิดเป็นร้อยละ 9 ของยอดขายรวม เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2562 ซึ่งมีสัดส่วนยอดขายสำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่, ลูกค้ารายใหญ่อื่น ๆ และลูกค้าทั่วไป และลูกค้าต่างประเทศ (Export) คิดเป็นร้อยละ 43, 33, 12 และ 12 ของยอดขายรวมตามลำดับ

ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ

1. การควบคุมคุณภาพสินค้าและบริการให้มีมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทให้มีมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัท ได้นำระบบบริหารงานคุณภาพมาใช้ดำเนินงาน จนได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001: 1994, ISO 9001:2000 ISO 9001:2008 และ ISO 9001:2015 สำหรับการผลิตกระดาษฟิวเจอร์และกระดาษทำลอนลูกฟูกจากสถาบัน The United Kingdom Accreditation Services (UKAS) ซึ่งเป็นสถาบันรับรองมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับจากนานาประเทศ ทั้งนี้การได้รับใบรับรองคุณภาพมาตรฐานจะนำมาซึ่งกลไกการพัฒนาระบบงาน และระบบคุณภาพในการผลิตและการให้บริการให้ได้มาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

2. มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติและราคาที่หลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี ปัจจุบันบริษัทสามารถผลิตกระดาษกราฟที่ได้หลายเกรด ซึ่งมีคุณสมบัติและราคาที่แตกต่างกัน ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้สินค้าที่มีคุณภาพ และราคาเหมาะสมกับความต้องการใช้งานที่แตกต่างกันได้

3. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

พนักงานขายของบริษัทมีการติดต่อและออกพบลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ จึงมีโอกาสรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีตลอดจนได้รับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าโดยตรงเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าและการให้บริการ ทำให้พนักงานขายของบริษัทมีความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้พนักงานขายของบริษัท ยังได้รับการฝึกอบรมให้มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กระดาษกราฟเป็นอย่างดี จึงสามารถให้คำแนะนำในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ และคำแนะนำอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์กับลูกค้าได้



ปัจจัยความเสี่ยง

ด้านกลยุทธ์

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่จำนวนน้อยราย

บริษัท ได้มีการจัดแยกกลุ่มลูกค้าโดยกำหนดแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

ลำดับ	กลุ่มลูกค้า	จำนวน	สัดส่วนรายได้
1	กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่	5	47%
2	กลุ่มลูกค้ารายใหญ่	10	38%
3	กลุ่มลูกค้าทั่วไป	ไม่ต่ำกว่า 35	6%
4	กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ	11	9%
รวม			100%

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัท มาจากลูกค้ากลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ทั้งนี้เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้ต้องพึ่งพิงกระดาษกราฟท์จากบริษัทในสัดส่วนที่สูง รองลงมาคือกลุ่มลูกค้ารายใหญ่จำนวนน้อยราย อาจเกิดความเสี่ยงในกรณีที่ลูกค้ากลุ่มนี้อาจเปลี่ยนไปสั่งซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการรายอื่น แต่ความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่มากนักเนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีมีการติดต่อซื้อขายกันมาเป็นเวลานาน นอกจากนี้บริษัทยังมีมาตรการในการกำหนดนโยบายการให้ส่วนลดทางการค้า เงื่อนไขเครดิตเทอมโดยดูจากปริมาณการสั่งซื้อเป็นหลักเพื่อจูงใจให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท และเพื่อเป็นแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการค้าเพื่อหาลูกค้ารายใหม่ ๆ เพิ่มมากขึ้นทำให้ลดความเสี่ยงได้อีกทางหนึ่ง ดังจะเห็นได้จากจำนวนรายลูกค้าทั่วไป และลูกค้าต่างประเทศที่เพิ่มมากขึ้น

ความเสี่ยงจากการถูกตัดราคาโดยกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่

เนื่องจากตลาดอุตสาหกรรมกระดาษกราฟท์อุปทานยังคงมีมากกว่าอุปสงค์อยู่มาก การแข่งขันในตลาดจึงทวีความรุนแรงอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะด้านราคา และการกำหนดราคาในอุตสาหกรรมกระดาษกราฟท์มักจะทำโดยกลุ่มบริษัทซึ่งเป็นผู้นำตลาด ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการถูกตัดราคาโดยกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนการผลิตและคุณภาพของสินค้าให้อยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้กับผู้ผลิตรายใหญ่ ส่งเสริมการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และเนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับในตลาดต่างประเทศและระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก ดังนั้นการส่งผลิตภัณฑ์ไปขายต่างประเทศจึงช่วยลดการพึ่งพิงตลาดภายในประเทศอีกด้วย

ด้านการปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญกับผู้นำเข้าเพียงรายเดียว

บริษัทมีการสั่งซื้อน้ำซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญจากบริษัทที่ผลิตน้ำเพียงรายเดียว จึงทำให้มีความเสี่ยงในการถูกยกเลิกการจัดหาน้ำเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมหรือถูกกำหนดราคาซื้อที่สูงกว่าผู้จัดจำหน่ายรายอื่นอย่างมีสาระสำคัญซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัทได้

บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายน้ำเป็นสัญญาอายุ 3 ปี ซึ่งตามสัญญาระบุว่าบริษัทผู้จัดจำหน่ายน้ำจะต้องไม่กำหนดอัตราค่าน้ำสูงกว่าราคาตลาดและจะต้องเป็นอัตราที่เท่ากันหรือต่ำกว่าที่จัดจำหน่ายให้ผู้ซื้อน้ำเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมรายอื่น

ด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเป็นประจำที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศคือค่าเยื่อกระดาษ และเศษกระดาษกล่อง จึงทำให้บริษัท มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน



ระดับความเสี่ยงในเรื่องนี้มีไม่สูงนัก ทั้งนี้เป็นเพราะในการสั่งซื้อวัตถุดิบดังกล่าวจะมีการกำหนดการสั่งซื้ออย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง และจะชำระราคาสินค้าภายในระยะเวลาตามกำหนดคือวันที่ส่งมอบสินค้า ฉะนั้นจึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน จะเท่ากับจำนวนการสั่งซื้อในแต่ละครั้งและในช่วงซึ่งเป็นระยะเวลาสั้น ๆ ตั้งแต่ระยะเวลาสั่งซื้อสินค้าจนถึงวันที่ชำระเงินซึ่งมีระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 20 - 30 วันเท่านั้น นอกจากนี้บริษัท ได้ทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีแนวโน้มสูงขึ้นเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยสัญญาดังกล่าวมีอายุไม่เกินหนึ่งปี

ด้านกฎระเบียบ

ความเสี่ยงจากการปฏิบัติงานที่ไม่เป็นไปตามกฎหมายกำหนด

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายกระดาษกราฟท์ ดำเนินกิจการโรงงาน ความเสี่ยงนี้อาจจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของกิจการ เช่น ถูกระงับ หรืออาจถึงขั้นสั่งปิดโรงงานได้ จึงจำเป็นต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ระดับความเสี่ยงนี้มีไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทได้มีการติดตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด ตลอดจนจัดให้มีการฝึกอบรม และกำหนดเป็นแผนประจำเดือน/ปี ในการตรวจติดตามความกึ่งหน้าอย่างสม่ำเสมอ

ด้านสังคม

อาชีวอนามัย ความปลอดภัย และความเป็นอยู่ที่ดี

บริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งแก่พนักงาน ผู้เป็นหนึ่งในกลไกขับเคลื่อนกิจการของบริษัท ทั้งนี้ในการปฏิบัติงานย่อมมีความเสี่ยงต่อการบาดเจ็บ เจ็บป่วย หรืออาจถึงขั้นสูญเสียอวัยวะ และ/หรือ ชีวิตได้ อันจะส่งผลกระทบต่อตัวพนักงานและครอบครัว ตลอดจนชุมชนและสังคมได้ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความชะงักงันในการดำเนินงานของบริษัทได้ จึงจำเป็นต้องหาวิธีมาตรการในการที่จะลดความเสี่ยงดังกล่าวให้เหลือน้อยที่สุด เพื่อลดความสูญเสียอันไม่พึงประสงค์

ด้านสิ่งแวดล้อม

การจัดการของเสีย

สำหรับกิจการโรงงาน ของเสียจากกระบวนการผลิตเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อชุมชน สิ่งแวดล้อม ความชะงักงันในการดำเนินงานของบริษัท จึงจำเป็นต้องมีกระบวนการจัดการของเสียดังกล่าวให้อยู่ในสภาพและเงื่อนไข เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนรอบข้าง

(ดูรายละเอียดเพิ่มเติมเรื่อง “การดำเนินงานความรับผิดชอบต่อสังคม” หน้าที่ 38)



ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ของบริษัท ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	ราคาสุทธิตามบัญชี
ที่ดินและพัฒนาที่ดิน	เป็นเจ้าของ	130.64	0.00	130.64
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	679.64	448.76	230.88
อุปกรณ์และเครื่องตกแต่งโรงงาน	เป็นเจ้าของ	228.47	190.13	38.34
เครื่องจักร	เป็นเจ้าของ	3,117.21	1,844.90	1,272.31
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	12.40	11.12	1.28
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	19.19	9.14	10.05
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	1.49	1.49	0.00
อาคารสำนักงาน	เช่า	0.00	0.00	0.00
รวม		4,189.04	2,505.54	1,683.50

ภาระผูกพัน

ที่ดินโฉนดเลขที่ 13103 รวมถึงอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่ ต.วัดโบสถ์ อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี พร้อมเครื่องจักรหลักสำหรับผลิตกระดาษคราฟท์ มูลค่าทางบัญชีทั้งสิ้น 1,485.16 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ได้จัดจ้างและหลักทรัพย์ค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีเงินกู้ยืมระยะสั้น เงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่ออื่นกับสถาบันการเงิน

* หมายเหตุ * เป็นสัญญาเช่าพื้นที่กับ บริษัท ไทยฟาร์อีสต์ จำกัด เริ่มเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2563 มีอายุสัญญา 1 ปี อัตราค่าเช่าเดือนละ 72,187.50 บาทต่อเดือน

การลงทุนในบริษัทย่อย

-ไม่มี-

การตีราคาทรัพย์สินใหม่

-ไม่มี-



ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -



ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท ยูไนเต็ด เปเปอร์ จำกัด (มหาชน)									
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: UTP									
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายกระดาษกราฟท์สำหรับอุตสาหกรรมหีบห่อและบรรจุภัณฑ์									
เลขทะเบียนบริษัท	: บมจ. 0107547000281									
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: ชั้น 4 เลขที่ 113 – 115 ถ.ริมคลองประปา แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800									
โทรศัพท์	: 02-910-2700 (อัตโนมัติ)									
โทรสาร	: 02-910-2709									
ที่ตั้งโรงงาน	: เลขที่ 61 หมู่ 8 ต.วัดโบสถ์ อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000									
โทรศัพท์	: 037-482-968-74									
โทรสาร	: 037-482-975									
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	: 650,000,000 บาท									
เว็บไซต์	: www.unitedpaper.co.th									
ผู้สอบบัญชี	: <table><tr><td>นางสุวิมล กฤตยาภิธรณ์</td><td>ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน</td><td>2982</td></tr><tr><td>นายพนพฤกษ์ พิษณุวงษ์</td><td>ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน</td><td>7764</td></tr><tr><td>นายวิโรจน์ สัจจธรรมนุกูล</td><td>ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน</td><td>5128</td></tr></table> 316/32 สุขุมวิท 22 (ซอยสาหร่ายทิพย์) เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110	นางสุวิมล กฤตยาภิธรณ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน	2982	นายพนพฤกษ์ พิษณุวงษ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน	7764	นายวิโรจน์ สัจจธรรมนุกูล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน	5128
นางสุวิมล กฤตยาภิธรณ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน	2982								
นายพนพฤกษ์ พิษณุวงษ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน	7764								
นายวิโรจน์ สัจจธรรมนุกูล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน	5128								
นายทะเบียน	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 02-009-9999									
ผู้ตรวจสอบการลงคะแนนเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้น	: นายเฉลิม เสริมเกียรติพงศ์ (ผู้ถือหุ้นรายย่อย)									
นักลงทุนสัมพันธ์	: นายวัฒนชนพล วัฒนธรรณวงศธร โทรศัพท์ 02-910-2700 ต่อ 48									
นโยบายการจ่ายเงินปันผล	: ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี หรือตามความเหมาะสมหากไม่มีความจำเป็นอื่นใด									