

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1) เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) มีนโยบายดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ มีจริยธรรม เคารพต่อสิทธิมนุษยชน และผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสีย ภายใต้ นโยบายคุณภาพ วิสัยทัศน์ และพันธกิจ ดังนี้

วิสัยทัศน์

เราคือนวัตกรรมพลังงานธรรมชาติเพื่อทุกความต้องการ

พันธกิจ

1. สร้างรายได้ให้แก่ชาวไร่ บนพื้นฐานของการเกษตรที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
2. พัฒนาระบบการและเทคโนโลยีการผลิตให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด
3. สร้างผลประโยชน์ร่วมกันระหว่างหุ้นส่วนแห่งความสำเร็จ
4. พัฒนาอุตสาหกรรมต่อเนื่องเพื่อให้สามารถใช้ทรัพยากรได้เกิดประโยชน์สูงสุด

นโยบายคุณภาพ

ผลิตน้ำตาลทรายคุณภาพด้วยประสิทธิภาพสูงสุดส่งมอบตรงเวลาลูกค้ามั่นใจปลอดภัยต่อผู้บริโภค

เป้าหมายระยะยาวในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ การเป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตน้ำตาล และผลพลอยได้อื่นจากการผลิตน้ำตาล ซึ่งเห็นได้จากนโยบายในส่วนธุรกิจน้ำตาลของบริษัท ได้แก่ “ผลิตน้ำตาลทรายคุณภาพสูง ด้วยประสิทธิภาพสูงสุด ส่งมอบตรงเวลา ลูกค้ามั่นใจ ปลอดภัยผู้บริโภค” ทำให้โรงงานน้ำตาลทั้ง 5 โรงงานภายในกลุ่ม จัดได้ว่าเป็นกลุ่มโรงงานน้ำตาลลำดับต้นของกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลทั้งประเทศที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูงและผลิตน้ำตาลได้อย่างมีคุณภาพ อีกทั้งด้วยเป้าหมายการเป็นหนึ่งในผู้ผลิตผลพลอยได้อื่นจากการผลิตน้ำตาล และการเห็นศักยภาพของธุรกิจต่อเนื่องจากธุรกิจน้ำตาล เช่น ธุรกิจเอทานอล ธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้า ทำให้บริษัทมีการลงทุนในธุรกิจต่อเนื่องมาโดยตลอด

ในระยะสั้นบริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านการบริหารต้นทุนและประสิทธิภาพทางด้านการผลิต โดยนำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้กับระบบการผลิตและการจัดการ นอกจากนี้ บริษัทเข้าใจว่าความเสี่ยงหลักของบริษัท คือ ปริมาณอ้อย โรงงานน้ำตาลและธุรกิจต่อยอด ไม่สามารถอยู่รอดได้ถ้าขาดอ้อยเข้าหีบ บริษัทจึงมีเป้าหมายที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิตอ้อย เพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการผลิตอ้อยของเกษตรกรชาวไร่อ้อย เพื่อให้ เกษตรกรชาวไร่สามารถอยู่รอด รวมถึงการสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่เกษตรกรชาวไร่

1.2) การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ในปี 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2558-2559 เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2559 มีมติเห็นชอบและอนุมัติ แผนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) หรือชื่อเดิมบริษัท ขอนแก่น แอลกอฮอล์ จำกัด จำนวนไม่เกินร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท ต่อมาในปี 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559-2560 ได้มีมติยกเลิกการนำบริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และมีมติควบบริษัทระหว่างบริษัทย่อยของ บริษัทฯ ที่จะจัดตั้งขึ้น

.....รับรองความถูกต้อง

ใหม่ที่จะถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) กับบริษัท บีบีพี โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยปัจจุบันบริษัทใหม่ที่เกิดจากการควบรวมดังกล่าวจดทะเบียนจัดตั้งแล้วเสร็จในเดือน ตุลาคม ปี 2560 ในชื่อ บริษัท บีบีจีไอ จำกัด มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2,532 ล้านบาท ประกอบธุรกิจเป็นบริษัทโฮลดิ้ง ที่ลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพ

ในปี 2561 บริษัท บีบีจีไอ จำกัด ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน และมีแผนที่จะจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รายละเอียดของการเสนอขายหุ้นสามัญเป็นไปตามที่บริษัทได้แจ้งสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561

1.3) ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

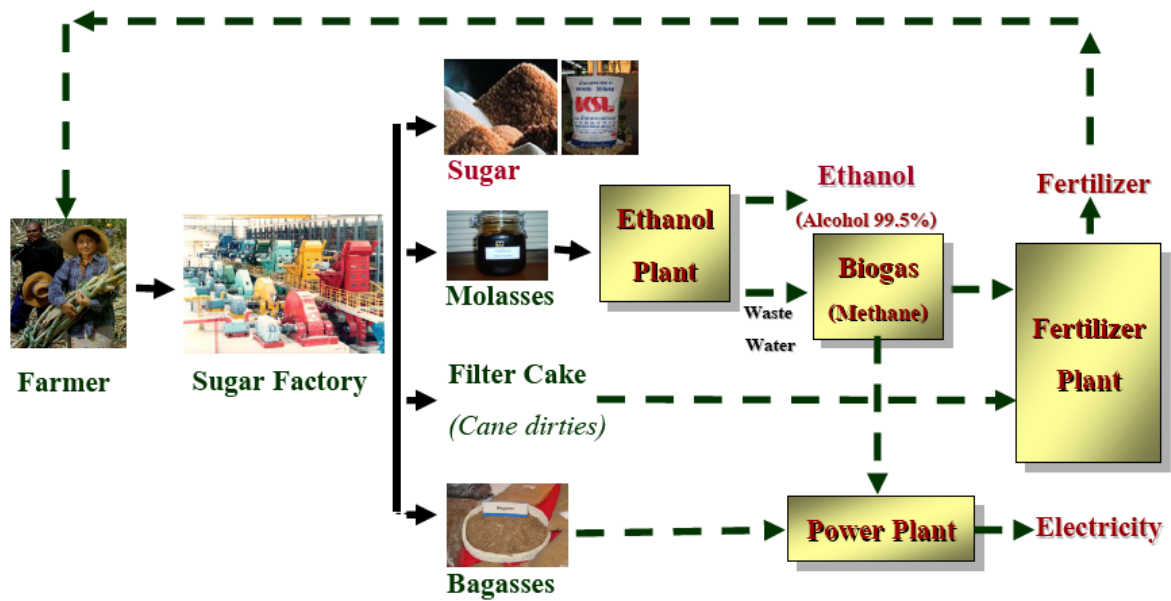
บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่ม เค เอส แอล เป็นกลุ่มบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายใหญ่เป็นอันดับ 4 ของประเทศไทย โดยกลุ่มบริษัทมีโรงงานน้ำตาลที่อยู่ภายใต้กลุ่มธุรกิจทั้งหมด 5 โรงงาน โดยแบ่งสายการผลิตออกเป็น 3 ภาค ดังนี้

1. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มี 2 โรงงาน ได้แก่ บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) สาขา อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น และ สาขา อำเภอสหัสขันธ์ จังหวัดเลย
2. ภาคตะวันตก จังหวัดกาญจนบุรี มี 2 โรงงาน ได้แก่ บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกูญไทย จำกัด และ บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด
3. ภาคตะวันออกมี 1 โรงงาน คือ บริษัท น้ำตาลนิวกว่างส์หลี่ จำกัด จังหวัดชลบุรี

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยผลิต ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นน้ำตาลทราย ซึ่งสามารถจำแนกประเภทได้ 4 ประเภท คือ น้ำตาลทรายดิบ (Raw Sugar), น้ำตาลทรายดิบคุณภาพสูง (High Pol Sugar), น้ำตาลทรายขาว (White Sugar) และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ (Refined Sugar) และผลิตภัณฑ์เสริมที่เกี่ยวข้องที่ได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายอีก เช่น กากน้ำตาล (Molasses) กากอ้อย (Bagasses) และกากหม้อกรอง (Filter Cake) โดยบริษัทได้ขยายการลงทุนต่อยอดจากกระบวนการผลิตน้ำตาล เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (ดังแสดงในแผนภาพที่ 1.1) คือ

- (1) โรงงานผลิตเอทานอล ซึ่งใช้ผสมกับน้ำมัน เป็นเชื้อเพลิงสำหรับรถยนต์ ใช้วัตถุดิบคือ กากน้ำตาล และน้ำอ้อย (ปัจจุบันอยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน))
- (2) โรงงานผลิตก๊าซชีวภาพ ใช้วัตถุดิบที่เป็นน้ำเสียที่มาจากกระบวนการผลิตเอทานอล มาหมักให้ได้ก๊าซชีวภาพเป็นเชื้อเพลิงเสริมสำหรับโรงไฟฟ้า (ปัจจุบันอยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน))
- (3) โรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้วัตถุดิบที่เป็นของเสียจากกระบวนการผลิตน้ำตาล (กากหม้อกรอง) และน้ำเสียที่มาจากกระบวนการผลิตก๊าซชีวภาพ และการผลิตเอทานอล
- (4) โรงไฟฟ้า ใช้วัตถุดิบที่เป็นของเสียจากกระบวนการผลิตน้ำตาล (กากอ้อย) และก๊าซชีวภาพที่ได้จากโรงงานผลิตก๊าซชีวภาพเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตกระแสไฟฟ้า และพลังไอน้ำขายให้กับโรงงานในเครือและการไฟฟ้า

แผนภาพที่ 1.1 : The Relationship between KSL's Existing Sugar Production and KSL's Value Added Project



ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2561 บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมโดยมีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มธุรกิจ/ชื่อบริษัท	ทุนชำระ แล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การ ลงทุน	ประเภทของธุรกิจ
ธุรกิจน้ำตาล			
บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด	600.00	90.21%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย
บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกูญไทย จำกัด	1,000.00	95.78%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย
บริษัท น้ำตาลนิวกว้างสันหล้า จำกัด	500.00	98.61%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย
Savannakhet Sugar Corporation	684.76	98.49%	เพาะปลูกอ้อย ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย ประเทศลาว
Koh Kong Plantation Co., Ltd*	936.98	80.00%	เพาะปลูกอ้อยที่เกาะกง ประเทศกัมพูชา
Koh Kong Sugar Industry Co., Ltd	1,167.66	80.00%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย ประเทศกัมพูชา
ธุรกิจสหพัฒน์			
บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน)** และบริษัทย่อย 5 แห่ง	191.66	23.82%	ทำเรือ ให้เช่าคลังสินค้า และอสังหาริมทรัพย์ ผลิต จำหน่ายแป้งสาลี และน้ำมันปาล์ม
บริษัท เคเอสแอล เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด	20.00	79.55%	บริษัทรับอนุญาตส่งออกน้ำตาล
บริษัท เคเอสแอล อะโกร แอนด์ เทรดดิ้ง จำกัด	300.00	100.00%	ซื้อมาขายไปน้ำตาลทรายในประเทศ และดำเนินกิจการทางการเกษตร
บริษัท Wynn In Trading จำกัด	487.50	100.00%	ธุรกิจซื้อมาขายไปและให้คำปรึกษา
ธุรกิจพลังงานและสารเคมี			
บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน)*** และบริษัทย่อย 3 แห่ง บริษัทร่วม 1 แห่ง	2,532.00	40.00%	บริษัทโฮลดิ้ง ที่ลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพ
บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด	800.00	100.00%	โรงไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP)
บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ซัพพลายส์ จำกัด	480.00	100.00%	จัดหาวัตถุดิบสำหรับการเพาะปลูกอ้อย
ธุรกิจอื่น ๆ			

บริษัท เคเอสแอล เรย์ลเอสเทด จำกัด	840.00	91.02%	พัฒนาและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่า และเป็นศูนย์ฝึกอบรมของกลุ่ม
บริษัท ดับบลิวเอสพี โลจิสติกส์ จำกัด	0.25	100%	ให้บริการขนส่ง

หมายเหตุ

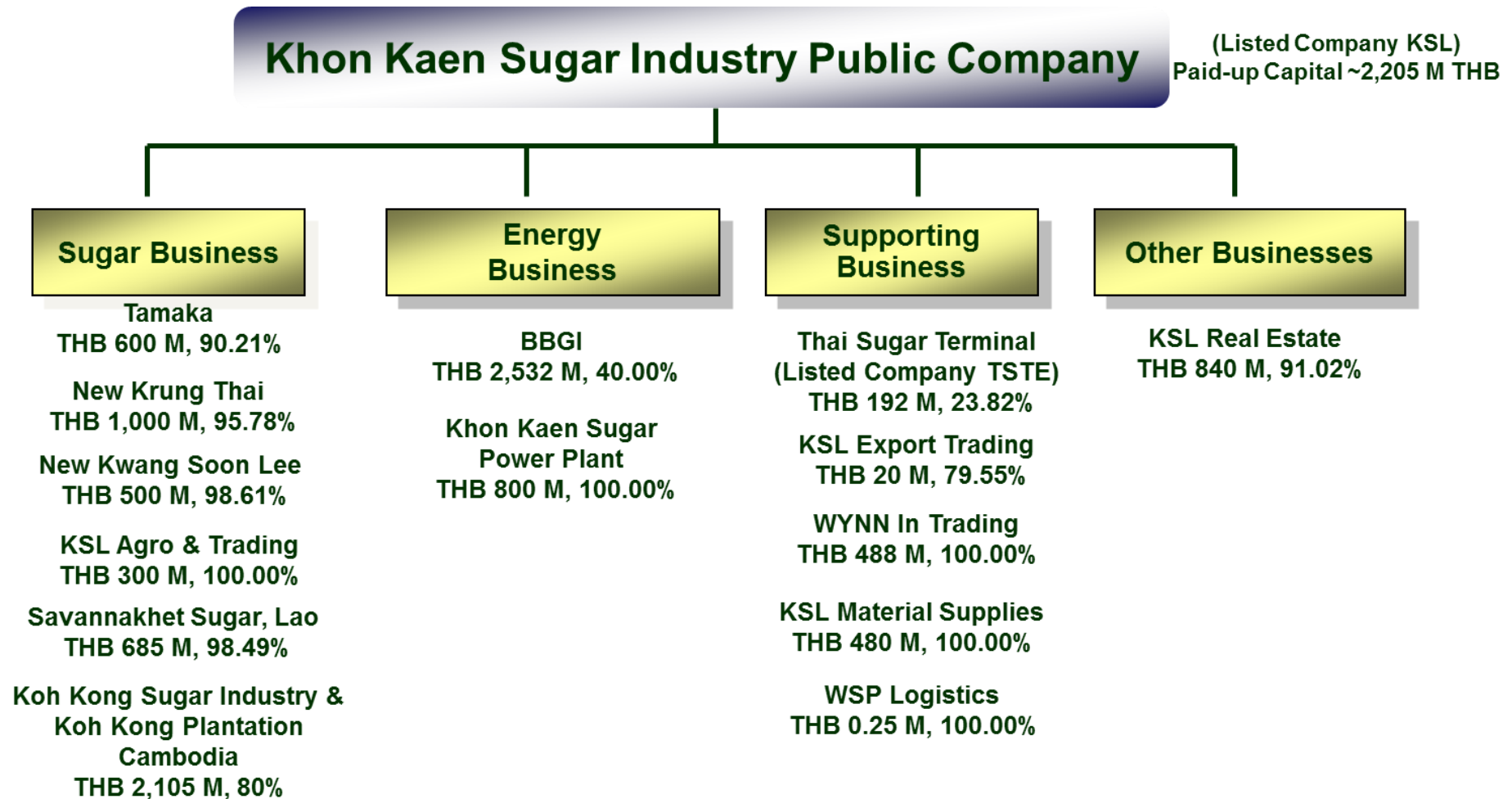
สัดส่วนการลงทุนหมายถึง อัตราการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมรวมกัน

* ถือทางอ้อมผ่าน Wynn In Trading Co., Ltd.

** บริษัทร่วม : บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย 5 แห่ง ได้แก่ (1) บริษัท ที เอส อุตสาหกรรมน้ำมัน จำกัด (2) บริษัท ที เอส จี แอสเซ็ท จำกัด (3) บริษัท ที เอส ขนส่งและโลจิสติกส์ จำกัด (4) บริษัท ที เอส คลังสินค้า จำกัด (5) บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)

*** บริษัทร่วม : บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย 3 แห่ง บริษัทร่วม 1 แห่ง ได้แก่ (1) บริษัท บางจากไบโอเอทานอล จำกัด (2) บริษัท บางจากไบโอฟูเอล จำกัด (3) บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) (4) บริษัท อูบล ไบโอ เอทานอล จำกัด (บริษัทร่วม) โดยในบริษัท อูบล ไบโอ เอทานอล จำกัด มีบริษัทย่อยอีก 3 แห่ง

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทในกลุ่ม ณ 31 ตุลาคม 2561 ดังนี้



บริษัทมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมโดยมีรายละเอียดสามารถจำแนกตามประเภทของธุรกิจได้ดังนี้

ธุรกิจน้ำตาล

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลและผลพลอยได้อื่นๆ สาขาที่ 1 โรงงานตั้งอยู่ที่อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 35,000 ตันอ้อย/วัน และสาขาที่ 2 โรงงานตั้งอยู่ที่อำเภอสหัสขันธ์ จังหวัดเลย สามารถหีบอ้อยได้ที่ 18,000 ตันอ้อย/วัน โดยทั้งสองโรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ น้ำตาลไฮโพล น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและผลพลอยได้อื่นๆ โรงงานตั้งอยู่ที่ อำเภوتاมะกา จังหวัดกาญจนบุรี สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 22,000 ตันอ้อย/วัน โรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกองไทย จำกัด

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและผลพลอยได้อื่นๆ เดิมโรงงานตั้งอยู่ที่อำเภوتاมะกา จังหวัดกาญจนบุรี บริษัทได้ย้ายไปยังอำเภอบ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรี และขยายกำลังการผลิต สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 36,000 ตันอ้อย/วัน โดยในปัจจุบันได้ก่อสร้างแล้วเสร็จ โรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

บริษัท น้ำตาลนิวกวางสินหลี จำกัด

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาล และผลพลอยได้อื่นๆ มีโรงงานตั้งอยู่ที่อำเภอพนสนธิคม จังหวัดชลบุรี สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 4,000 ตันอ้อย/วัน ซึ่งกำลังการหีบอ้อยลดลง เนื่องจาก บริษัทมีการขยายเครื่องจักรส่วนหนึ่งไปที่ประเทศลาว และประเทศกัมพูชา โรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ น้ำตาลไฮโพล น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

Savannakhet Sugar Corporation

เป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานพื้นที่สำหรับเพาะปลูกอ้อยประมาณ 10,000 เฮกเตอร์ (62,500 ไร่) จากรัฐบาลลาวโดยบริษัทจะเพาะปลูกอ้อยเอง และมีโรงงานน้ำตาลที่สะหวันนะเขต สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 3,000 ตันอ้อยต่อวัน ผลผลิตจะเป็นน้ำตาลทรายดิบ และผลพลอยได้อื่นๆ

Koh Kong Plantation Co., Ltd and Koh Kong Sugar Industry Co., Ltd

เป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานพื้นที่สำหรับเพาะปลูกอ้อยรวมประมาณ 19,100 เฮกเตอร์ (119,375 ไร่) จากรัฐบาลกัมพูชาโดยบริษัทจะเพาะปลูกอ้อยเอง และมีโรงงานน้ำตาลที่เกาะกง สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 6,000 ตันอ้อยต่อวัน ผลผลิตจะเป็นน้ำตาลทรายดิบ และผลพลอยได้อื่นๆ

ธุรกิจพลังงานและสารเคมี

บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน)

ก่อตั้งขึ้นเมื่อตุลาคม 2560 ซึ่งเกิดจากการควบรวมบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพของ บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยของ บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทแห่งใหม่นี้ ดำเนินธุรกิจนี้ในลักษณะโฮลดิ้งคอมปานี ที่ถือหุ้นในบริษัทต่าง ๆ ดังนี้

- บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลจาก กากน้ำตาล กำลังการผลิตเอทานอล 350,000 ลิตร/วัน สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%
- บริษัท บางจากไบโอเอทานอล (ฉะเชิงเทรา) จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลจาก มันสำปะหลัง กำลังการผลิตเอทานอล 150,000 ลิตร/วัน สัดส่วนการถือหุ้น 85%
- บริษัท อุลไบโอเอทานอล จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลจาก มันสำปะหลัง ธุรกิจแป้งมัน และพลังงาน กำลังการผลิตเอทานอล 400,000 ลิตร/วัน สัดส่วนการถือหุ้น 21.28%
- บริษัท บางจากไบโอฟิวเอล จำกัด ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายไบโอดีเซล กำลังการผลิต 810,000 ลิตร/วัน สัดส่วนการถือหุ้น 70%

ทำให้บริษัทนี้เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเชื้อเพลิงชีวภาพที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ โดยมีกำลังการผลิตของบริษัทย่อยและบริษัทรวมรวมกัน 1,710,000 ลิตรต่อวัน แบ่งเป็นกำลังการผลิตเอทานอลรวม 900,000 ลิตรต่อวัน และกำลังการผลิตไบโอดีเซล 810,000 ลิตรต่อวัน ซึ่งบริษัทนี้จะเป็นบริษัทหลัก (flagship company) ในการขยายธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์ชีวภาพต่อไปในอนาคต

บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด

ก่อตั้งขึ้นเมื่อปลายปี 2546 เป็นบริษัทที่จัดตั้งเพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าและผลิตไอน้ำโดยใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก โดยจำหน่ายไฟฟ้าพร้อมกับไอน้ำให้โรงงานน้ำตาล และโรงงานอื่นๆในกลุ่ม และมีไฟฟ้าที่เกินความต้องการของกลุ่ม สามารถจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคปัจจุบันบริษัทมีสาขารวม 3 สาขาโดยสาขาที่หนึ่งตั้งอยู่ใกล้เคียงโรงงานน้ำตาลขอนแก่น อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น สาขาที่สองตั้งอยู่ใกล้เคียงโรงงานน้ำตาลนิวกุ้งไทย จ. กาญจนบุรี (โครงการพลังงานทดแทนบ่อพลอย) และสาขาที่สามตั้งอยู่ใกล้เคียงโรงงานน้ำตาลขอนแก่น อ.วังสะพุง จ.เลย (โครงการเลย) ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีกำลังการผลิตไฟฟ้ารวม 195 MW

บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ซัพพลายส์ จำกัด

บริษัทจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดหา และจัดจำหน่าย วัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร เช่น จำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์ และรวมถึงการให้บริการทางการค้าต่าง ๆ

ธุรกิจสนับสนุน

บริษัท เคเอสแอล เอ็กซ์พอร์ตเทรตติ้ง จำกัด

จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2535 เป็นบริษัทส่งออกน้ำตาลรับอนุญาตตามข้อกำหนดของ พรบ. อ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนของบริษัทน้ำตาลในกลุ่มและบริษัทน้ำตาลอื่นๆในการส่งออกน้ำตาลไปต่างประเทศ

บริษัท ไทยชูการ์เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) (TSTE) และบริษัทย่อย

เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประกอบธุรกิจให้เช่าคลังเก็บสินค้า บริการขนถ่ายสินค้าขึ้นเรือเดินสมุทร บริการท่าเทียบเรือและบริการสินค้าผ่านท่า โดยท่าเรือและคลังสินค้า ตั้งอยู่ที่พระประแดง สมุทรปราการ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทน้ำตาลในกลุ่ม KSL โรงงานน้ำตาลอื่นที่ถือหุ้นโดยพันธมิตรทางการค้าอื่นๆ และลูกค้าทั่วไป นอกจากนี้ทางบริษัทไทยชูการ์เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแม่ของบริษัทย่อยอีก 5 บริษัท ซึ่งดำเนินธุรกิจหลัก ๆ คือ ธุรกิจซื้อ ขาย ให้เช่า

.....รับรองความถูกต้อง

อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจผลิตแป้งสาลี ธุรกิจผลิตถุงกระสอบพลาสติก โรงงานผลิตน้ำมันปาล์ม และธุรกิจท่าเรือคอนเทนเนอร์ (รายละเอียดดูได้จากข้อมูลบริษัทจดทะเบียน บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน)(TSTE) และ บริษัท ทีเอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) (TMILL))

บริษัท เคเอสแอล อะโกร แอนด์ เทรตติ้ง จำกัด

จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2549 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจ ซื้อขายไปน้ำตาลทรายและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง สำหรับลูกค้าภายในประเทศ นอกจากนี้บริษัทได้มีการเพาะปลูกอ้อยในที่ดินของบริษัทเอง

บริษัท Wynn In Trading จำกัด

เป็นบริษัทดำเนินธุรกิจซื้อขายไประหว่างประเทศ ให้คำปรึกษา และการลงทุนในต่างประเทศ โดยบริษัทเข้าไปถือหุ้น ในสัดส่วนร้อยละ 100

ธุรกิจอื่นๆ

บริษัท เคเอสแอล เรย์ลเอสเทด จำกัด

เป็นบริษัทดำเนินธุรกิจทำสวนเกษตรและบ้านพักตากอากาศที่จังหวัดกาญจนบุรีในชื่อ “ริเวอร์แควปาร์คแอนด์รีสอร์ท” โดยให้บริการบ้านพักและใช้เป็นที่พักต้อนรับสัมมนาให้แก่บุคลากรภายในกลุ่ม และลูกค้าทั่วไป นอกจากนี้ยังประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน ย่านใจกลางเขตธุรกิจในกรุงเทพมหานครโดยเป็นเจ้าของอาคารลิเบอร์ตีสแควร์ สีมซึ่งเป็นอาคารสูง 22 ชั้น และชั้นใต้ดิน 6 ชั้น มีพื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 19,151 ตารางเมตร

บริษัท ดับบลิวเอสพี โลจิสติกส์ จำกัด

เป็นบริษัทจัดตั้งใหม่ มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจขนส่งน้ำตาล และสินค้าอื่นๆ ปัจจุบัน ยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ

สำหรับนโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่มนั้น จะจัดบริษัทที่มีลักษณะธุรกิจคล้ายกันอยู่ภายใต้บริหารงานคณะผู้บริหารเดียวกันเช่นบริษัทในธุรกิจน้ำตาลทั้ง 4 บริษัทจะอยู่ภายใต้การบริหารงานของคณะกรรมการบริหารชุดเดียวกัน ส่วนบริษัทในธุรกิจสนับสนุนธุรกิจพลังงานและสารเคมีและธุรกิจอื่นๆ บริษัทจะจัดส่งบุคลากรของบริษัท เข้าไปร่วมเป็นกรรมการบริษัท เพื่อร่วมในการกำหนดนโยบายและในบางบริษัทย่อย บริษัทได้ส่งบุคลากรของบริษัทเอง เข้าไปดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทย่อย เพื่อให้บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินนโยบายบริหารสอดคล้องกับบริษัทใหญ่

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ**2.1) โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท**

ชื่อบริษัท	% การถือหุ้น ของบริษัท ปี 2561	ปี 2561 รายได้ (ล้านบาท)	%	ปี 2560 รายได้ (ล้านบาท)	%	ปี 2559 รายได้ (ล้านบาท)	%
1. บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทหลัก	9,819	38%	8,416	33%	9,864	37%
2. บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด	90.21%	2,888	11%	3,006	12%	2,499	9%
3. บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกงไทย จำกัด	95.78%	4,274	17%	3,631	14%	3,285	12%
4. บริษัท น้ำตาลนิวกว่างฮั่นหลี จำกัด	98.61%	562	2%	664	3%	534	2%
5. บริษัท เคเอสแอล เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด	79.55%	17	0%	13	0%	15	0%
6. บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน)*	40.00%	0	0%	2,148	8%	2,144	8%
7. บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด	100.00%	3,643	14%	2,386	9%	2,525	10%
8. บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ซัพพลายส์ จำกัด	100.00%	382	1%	362	1%	29	0%
9. บริษัท เคเอสแอล เรียวเอสเทต จำกัด	91.02%	193	1%	188	1%	175	1%
10. บริษัท เคเอสแอล อะโกร แอนด์ เทรดดิ้ง จำกัด	100.00%	3,420	13%	3,806	15%	4,169	16%
11. Koh Kong Plantation Co., Ltd. **	80.00%	45	0%	77	0%	153	1%
12. Koh Kong Sugar Co., Ltd.	80.00%	366	1%	264	1%	673	3%
13. Savannakhet Sugar Corporation	98.49%	199	1%	419	2%	241	1%
14. Wynn In Trading Co., Ltd.	100.00%	0	0%	0	0%	0	0%
15. บริษัท ดับบลิวเอสพี โลจิสติกส์ จำกัด	100.00%	0	0%	0	0%	0	0%
รวม		25,809	100%	25,379	100%	26,307	100%
หักรายการระหว่างกัน		-7,996		-9,756		-9,396	
รวมรายได้		17,813		15,623		16,911	

* ณ ตุลาคม ปี 2561 บริษัทได้ถือหุ้นทางอ้อมใน บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ผ่านบริษัทร่วม คือ บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 40 ของหุ้นทั้งหมด

**ถือทางอ้อมผ่าน Wynn In Trading Co., Ltd.

(คำอธิบายการเปลี่ยนแปลงของรายได้ และผลการดำเนินงานรายกลุ่มธุรกิจ โปรดดู ส่วนที่ 3 ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน)

.....รับรองความถูกต้อง

2.2) การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์หลัก : น้ำตาล

น้ำตาล : ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทเป็นกลุ่มบริษัทน้ำตาลในประเทศไทยที่ได้ผ่านการตรวจรับรองระบบบริหารจัดการคุณภาพตาม “มาตรฐาน SQF 2000”, “มาตรฐาน ISO 9001 Version 2000” รวมทั้ง “มาตรฐานระบบวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม” หรือ HACCP น้ำตาลทรายที่กลุ่มบริษัท ผลิตสามารถจำแนกได้ตามประเภทและเกรดของความบริสุทธิ์ของน้ำตาลเป็น 4 ชนิด ได้แก่

น้ำตาลทรายดิบ (Raw Sugar) - เป็นน้ำตาลทรายมีค่าสีสูงกว่า 1,500 ICUMSA สีจะมีลักษณะเป็นสีน้ำตาลเข้ม มีสิ่งสกปรกเจือปนสูง ความบริสุทธิ์ต่ำ การขนถ่ายจะขนถ่ายในลักษณะเป็น BULK ไม่ได้ใส่ในกระสอบ น้ำตาลชนิดนี้ไม่สามารถนำไปบริโภคโดยตรงได้ ผู้ซื้อจะต้องนำน้ำตาลไปผ่านกระบวนการรีไฟน์หรือทำให้บริสุทธิ์ก่อนเพื่อผลิตเป็นน้ำตาลทรายขาวหรือน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

น้ำตาลทรายดิบคุณภาพสูง (High Pol Sugar) - เป็นน้ำตาลทรายมีค่าสีอยู่ระหว่าง 1,000 - 1,500 ICUMSA สามารถนำไปบริโภคได้โดยตรง การขนส่งนิยมบรรจุเป็นกระสอบ ราคาจะถูกกว่าน้ำตาลทรายขาวและน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

น้ำตาลทรายขาว (White Sugar) - เป็นน้ำตาลทรายมีค่าสีประมาณ 46 – 200 ICUMSA มีค่าโพลาไรเซชันไม่น้อยกว่า 99.50 ดีกรี น้ำตาลประเภทนี้โดยทั่วไปเป็นน้ำตาลทรายที่ประชาชนนิยมบริโภค รวมถึงใช้เป็นวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมอาหารที่ต้องการความบริสุทธิ์ปานกลาง

น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ (Refined Sugar) – เป็นน้ำตาลทรายมีค่าสีไม่เกิน 45 ICUMSA มีลักษณะเด่นคือมีความบริสุทธิ์สูง เป็นน้ำตาลที่นิยมใช้ในอุตสาหกรรมที่ต้องใช้น้ำตาลที่มีความบริสุทธิ์มาก เช่นอุตสาหกรรมยา เครื่องดื่มประเภทน้ำอัดลมและเครื่องดื่มบำรุงกำลัง

ภายหลังจากที่มีการผ่านกระบวนการผลิตน้ำตาลแล้วของเหลวที่เหลือที่ไม่สามารถทำให้เป็นเม็ดน้ำตาลได้ หรือต่ำกว่าจุดคุ้มทุนที่จะไปทำเป็นน้ำตาลเรียกว่ากากน้ำตาลกากน้ำตาลจัดเป็นผลผลิตพลอยได้จากการผลิตน้ำตาลทรายที่ยังมีมูลค่าโดยทั่วไปจะมี ส่วนประกอบของสารต่างๆคือน้ำ 20% น้ำตาลซูโครส 30% น้ำตาลอินเวอร์ต 32% อินทรีย์สารซึ่งไม่ใช่ น้ำตาล 12% และ เถ้า 6% และในปริมาณอ้อย 1 ตัน โรงงานน้ำตาลจะได้ผลผลิตกากน้ำตาลประมาณ 45 - 50 กิโลกรัม ดังนั้นผลผลิตกากน้ำตาลในแต่ละปีจะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปริมาณอ้อยเข้าหีบของโรงงานน้ำตาลในแต่ละปี กากน้ำตาลสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมชีว-เคมี (Biochemistry Industry) ซึ่งได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตแอลกอฮอล์และโรงต้มกลั่นสุรา อุตสาหกรรมผลิตยีสต์ อุตสาหกรรมผลิตผงชูรส อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ (โดยผสมกับมันสำปะหลังและขานอ้อย) อุตสาหกรรมผลิตน้ำส้มสายชู อุตสาหกรรมผลิตซีอิ๊วและซอสปรุงรสต่าง ๆ ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมปลายทางของการผลิตน้ำตาล

สำหรับของเสียจากกระบวนการผลิตน้ำตาลที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จะมี กากอ้อย และ กากหมักรอง กากอ้อย เป็นส่วนของขานอ้อยที่ได้จากการขบวนการหีบอ้อยจากชุดลูกหีบชุดสุดท้าย โดยปัจจุบันบริษัทใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงสำหรับผลิตไฟฟ้าและไอน้ำเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตน้ำตาล และจำหน่ายให้กับการไฟฟ้า ส่วนกากหมักรอง เป็นกากที่ได้จากกระบวนการกรองตะกอนในระบบสูญญากาศ กากหมักรองที่ได้สามารถนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตปุ๋ยเพื่อการเกษตรทั่วไป ในอดีตบริษัทให้กากหมักรองดังกล่าว

.....รับรองความถูกต้อง

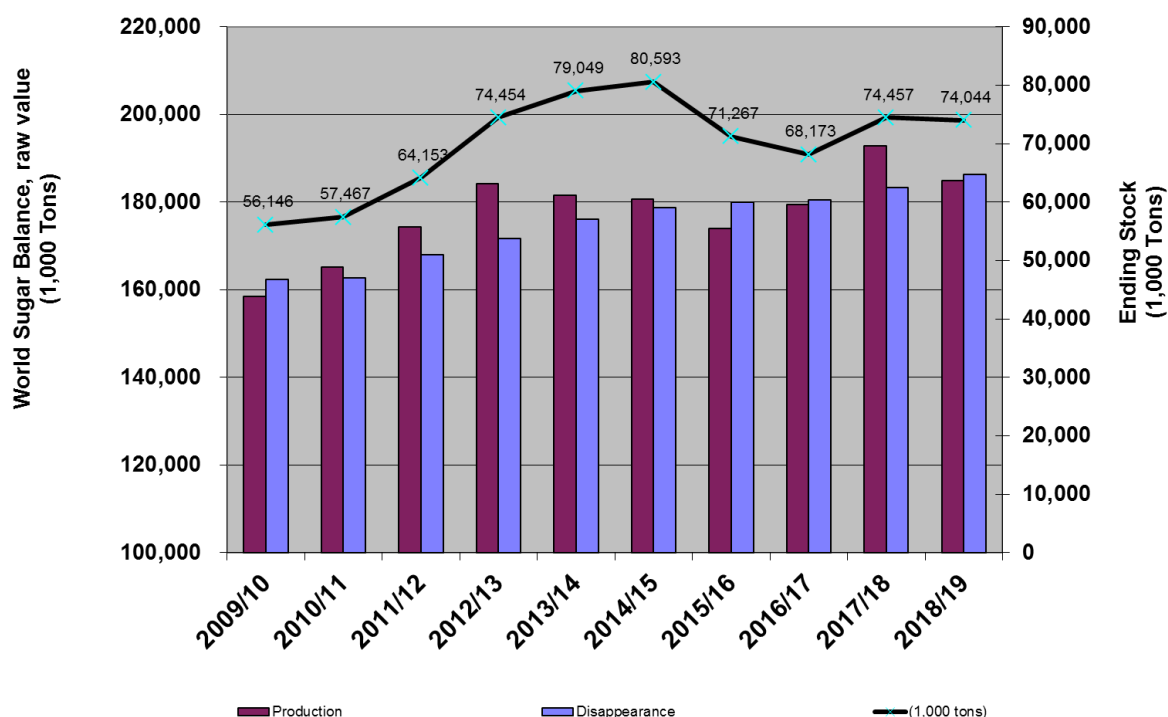
เกษตรกรไร้อ้อยที่นำอ้อยมาส่งโรงงานเพื่อเป็นการส่งเสริมการผลิตปลูกอ้อยในพื้นที่ใกล้เคียง อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัททยอยเริ่มดำเนินการผลิตแอลกอฮอล์และสารเคมีต่อเนื่อง น้ำเสียที่ได้จากโรงงานจะสามารถนำไปผสมกับกากหม้อกรอง ผ่านกระบวนการย่อยสลาย (BIODECOMPOSE) ซึ่งจะได้ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ที่มีคุณภาพเหมาะสมแก่เกษตรกรชาวไร้อ้อย ซึ่งจะทำให้เกิดการทำธุรกิจที่ครบวงจร

น้ำตาล : การตลาดและภาวะการแข่งขัน

การตลาดและภาวะอุตสาหกรรมในตลาดต่างประเทศ

ภาพรวมของตลาดน้ำตาลโลกนั้น ผลผลิตน้ำตาลโลก ฤดูกาลผลิต 2560/2561 มีประมาณ 192.8 ล้านตัน (มูลค่าน้ำตาลทรายดิบ) เพิ่มขึ้น 13.2 ล้านตัน หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 7.4 เมื่อเทียบกับฤดูกาลผลิต 2559/2560 ในขณะที่ความต้องการบริโภคโลกรวมเท่ากับ 183.3 ล้านตัน ขยายตัวเพิ่มขึ้น 2.7 ล้านตัน หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 1.5 เมื่อเทียบกับฤดูกาลผลิต 2559/2560 กอปรกับปริมาณน้ำตาลคงเหลือปลายปีเพิ่มขึ้นจากระดับ 68.2 ล้านตัน ในฤดูกาลผลิต 2559/2560 เป็น 74.5 ล้านตัน ในฤดูกาลผลิต 2560/2561 คิดเป็นอัตราร้อยละ 41 ของปริมาณความต้องการบริโภค หรือเพียงพอสำหรับการบริโภคประมาณ 4.9 เดือน โดยผลผลิตทั่วโลกยังถูกคาดการณ์ว่าจะผลิตได้เกินความต้องการในปี 2561 จึงส่งผลให้ช่วงต้นปี 2561 ราคาน้ำตาลตลาดโลกปรับตัวลดลงตลอดทั้งปี ปัจจุบันอยู่ในระดับ 12-13 เซนต์ต่อปอนด์ จากเดิมอยู่ที่ระดับ 17-18 เซนต์ต่อปอนด์ในปี 2560

แผนภาพที่ 2.1: ดุลน้ำตาลโลก (1,000 ตัน, centrifugal sugar, raw value, OCT/SEP)



หมายเหตุ ปี 2018/2019 เป็นตัวเลขประมาณการ

Source : F.O.Licht, updated 20-12-2018

ในช่วงกลางปี 2561 ซึ่งเป็นที่คาดการณ์ว่าผลผลิตอ้อยในปี 2560/2561 จะดีขึ้นมากกว่าเดิม โดยมาจากประเทศไทยและประเทศอินเดียที่คาดว่าผลผลิตจะดีขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อให้ราคาปรับตัวลงอย่างรวดเร็วจากระดับราคาที่ 14 - 15 เซนต์ต่อปอนด์ ช่วงต้นปี ลงมา

.....รับรองความถูกต้อง

ที่ระดับ 10 - 13 เซนต์ต่อปอนด์ ในช่วงปลายปี โดยจากการประมาณการของ F.O.Licht ณ 20 ธันวาคม 2561 คาดว่า ผลผลิตในปี 2561/2562 จะลดลงร้อยละ 4.1 จาก 192.8 ล้านตัน เป็น 185.0 ล้านตัน ส่วนการบริโภคจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.6 หรือเพิ่มขึ้นจาก 183.3 ล้านตัน เป็น 186.3 ล้านตัน ซึ่งจะทำให้ปริมาณผลิตน้ำตาลโลกขาดดุล ส่งผลให้ปริมาณน้ำตาลคงเหลือปลายงวดของโลก ปี 2561/2562 คาดว่าจะลดลงจาก 74.5 ล้านตัน เป็น 74.0 ล้านตัน หรือมีสัดส่วนสต็อกน้ำตาลต่อปริมาณการบริโภคอยู่ที่ระดับ ร้อยละ 40 ของการบริโภคซึ่งระดับปกติคือร้อยละ 45 ของการบริโภค

จะเห็นได้ว่า ราคาน้ำตาลในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมามีความผันผวนค่อนข้างมาก เนื่องจากสภาพภูมิอากาศที่ไม่แน่นอน การเกิดอุทกภัย ภัยแล้ง หรืออากาศหนาวจัด ล้วนส่งผลกระทบต่อราคาน้ำตาล นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงปริมาณสต็อกน้ำตาลโลกว่าอยู่ที่ระดับเหมาะสมหรือไม่ ปริมาณการผลิตและการใช้เอทานอล ปริมาณการเข้าถึงกำไรของกองทุน และนโยบายภาครัฐในประเทศผู้ผลิตและผู้บริโภคที่สำคัญ ที่จะส่งผลต่อราคาน้ำตาลตลาดโลกเช่นกัน

แผนภาพที่ 2.2: แสดงราคาน้ำตาลตลาดโลก (NYBOT#11) ย้อนหลัง 10 ปี



สำหรับช่องทางการจำหน่ายในการส่งออกของโรงงานน้ำตาลไทย สามารถแบ่งเป็นดังนี้

- (1) ขายผ่านเทรดเดอร์รายใหญ่ (Traders) เช่น บริษัท Wilmar, บริษัท Cofco, บริษัท Alvean, บริษัท Sucden เป็นต้น จากนั้น เทรดเดอร์จะนำน้ำตาลไทยไปขายต่อให้ผู้ซื้ออื่นๆ ในต่างประเทศต่อไป การขายให้กับเทรดเดอร์จะเป็นการลดความเสี่ยงในเรื่องการเก็บเงินไม่ได้ และลดความยุ่งยากในการจัดการเรื่องการส่งออก โดยโรงงานน้ำตาลไทยจะรับผิดชอบการขนส่งถึงท่าเรือที่ส่งออกในประเทศไทยเท่านั้น เช่น FOB Ports @ Bangkok หรือ FOB Ports @ Lamchabang เป็นต้น
- (2) ส่งออกผ่านชายแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศลาว และ ประเทศกัมพูชา โดยทยอยขายเป็นจำนวนน้อยให้กับผู้ค่าน้ำตาลชายแดน
- (3) ขายให้กับผู้ผลิตเพื่อการผลิตที่ใช้น้ำตาลเป็นวัตถุดิบ เนื่องจากในบางช่วงเวลา ราคาน้ำตาลภายในประเทศสูงกว่าราคาน้ำตาลต่างประเทศ ทำให้ผู้ผลิตที่ใช้น้ำตาลเป็นวัตถุดิบ ในการผลิตสินค้าของตน เพื่อนำไปส่งออกไม่สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตอื่นในตลาดโลกได้ ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมการลงทุนด้านอุตสาหกรรมอาหารและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ทางภาครัฐจึงเปิดโอกาสให้ผู้ผลิตเพื่อการผลิตสามารถขออนุญาตซื้อน้ำตาลได้ที่ราคาน้ำตาลตลาดโลก โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ทางภาครัฐกำหนด

.....รับรองความถูกต้อง

การตลาดและภาวะอุตสาหกรรมในตลาดในประเทศ

ในปี 2561 ประเทศไทยได้มีการปรับเปลี่ยนระบบอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล ซึ่งทำให้ไม่มีระบบโควตาและไม่มีกำหนดราคาจำหน่ายน้ำตาลภายในประเทศ ส่งผลให้ตลาดในประเทศเสรี และราคาน้ำตาลในประเทศจะลอยตัวแปรผันตามราคาน้ำตาลตลาดโลก บวกด้วยปริมาณของน้ำตาลไทย ส่งผลให้ในภาพรวมการขายน้ำตาลในประเทศ และขายส่งออกจึงเป็นไปตามกลไกของตลาด และความสามารถในการผลิตของผู้ขายแต่ละรายซึ่งแตกต่างกันไป ทั้งนี้สัดส่วนการขายน้ำตาลของกลุ่มบริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ตารางที่ 2.3 อย่างไรก็ตามก็ดี สาระสำคัญของพระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลไทย ในเรื่องการแบ่งปันผลประโยชน์กับชาวไร่ยังคงเดิม

สภาวะการแข่งขัน และคู่แข่ง

ในปี 2561 ประเทศไทยมีโรงงานน้ำตาลที่เดินเครื่องผลิตจำนวน 54 โรง (ไม่รวมโรงงานที่ไม่ดำเนินงาน และใบอนุญาตใหม่ที่ยังไม่ได้ก่อสร้างโรงงาน) มีการหีบอ้อยรวมประมาณ 135 ล้านตันอ้อย/ปี ผลิตน้ำตาลประมาณ 14.7 ล้านตัน น้ำตาลตัวเลขประมาณการ ณ ปิดหีบ ในส่วนของการละลายนอกฤดู ทางราชการไม่ได้ประกาศตัวเลข แต่โดยปกติปริมาณต้องลดลง เพราะมีการสูญเสียจากการแปรสภาพน้ำตาลทรายดิบเป็นขาว (ขึ้นอยู่กับปริมาณ และคุณภาพอ้อยเข้าหีบแต่ละปี) โดยมีระยะเวลาการหีบอ้อยในแต่ละปีประมาณ 4 – 5 เดือนเท่านั้น (นับจากวันแรกที่มีโรงงานเปิดหีบและจบที่โรงงานสุดท้ายปิดหีบ) ฤดูการหีบอ้อยจะเริ่มประมาณเดือนพฤศจิกายนของแต่ละปี จนถึงประมาณต้นเดือนเมษายน จำนวนของโรงงานน้ำตาลปัจจุบันถูกควบคุมจากทางภาครัฐโดยผู้ประกอบการโรงงานน้ำตาลต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย และกรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรมก่อน ถึงจะขยายกำลังการผลิต หรือย้ายฐานการผลิต หรือสร้างโรงงานน้ำตาลแห่งใหม่ได้

ในปี 2561 ประเทศไทยมีโรงงานน้ำตาลที่เดินเครื่องผลิตจำนวน 54 โรง สามารถแบ่งเป็นกลุ่มโรงงานน้ำตาลซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ของประเทศไทยได้เป็น 6 กลุ่มใหญ่ ที่เหลือเป็นผู้ผลิตรายย่อย โดยกลุ่มโรงงานน้ำตาลขอนแก่น ถือได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ผลิตที่มีปริมาณอ้อยเข้าหีบเป็นอันดับ 4 มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 8 ปัจจุบันมีโรงงานทั้งหมด 5 โรง ตั้งอยู่ใน 3 ภูมิภาค คือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2 โรง) ภาคตะวันตก (2 โรง) และ ภาคตะวันออก (1 โรง) โดยตารางที่ 2.3 แสดงยอดขายของน้ำตาล และสัดส่วนส่งออกต่อการขายในประเทศ 3 ปีย้อนหลัง

ตารางที่ 2.3: ยอดขายน้ำตาล และสัดส่วนการส่งออกต่อการขายในประเทศ 3 ปีย้อนหลัง

ยอดขายและราคาขาย	2561			2560			2559		
	ปริมาณ หน่วย	ราคาเฉลี่ย บาทต่อหน่วย	จำนวนเงิน ล้านบาท	ปริมาณ หน่วย	ราคาเฉลี่ย บาทต่อหน่วย	จำนวนเงิน ล้านบาท	ปริมาณ หน่วย	ราคาเฉลี่ย บาทต่อหน่วย	จำนวนเงิน ล้านบาท
น้ำตาล	1,091,228	12,526	13,668	687,046	17,362	11,928	875,841	14,939	13,084
น้ำตาลภายในประเทศ	199,876	17,553	3,508	199,091	19,526	3,887	219,304	19,532	4,284
น้ำตาลต่างประเทศ	891,352	11,398	10,160	487,955	16,479	8,041	656,537	13,405	8,801
% ปริมาณขายน้ำตาลในประเทศ/ปริมาณขายน้ำตาลรวม	18%			29%			25%		

น้ำตาล : การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการนโยบายการจัดหาวัตถุดิบ

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบเพื่อป้อนโรงงานจัดเป็นหัวใจสำคัญอันดับต้น ๆ ของโรงงานน้ำตาล เนื่องจากสถานะในปัจจุบันที่อุตสาหกรรมน้ำตาลมีกำลังการผลิตรวมมากกว่าปริมาณอ้อยที่มีในประเทศทำให้ทุกโรงงานน้ำตาลต้องหาอ้อยมาป้อนโรงงานให้ได้มากที่สุดเพื่อลดต้นทุนคงที่ (Fixed cost) ต่อหน่วยลง ปัจจุบันวิธีหลักที่กลุ่มโรงงานน้ำตาลใช้เพื่อการจัดหาวัตถุดิบคือระบบการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ชาวไร่ หรือเป็นที่รู้จักกันในอุตสาหกรรมในระบบ “ เกี้ยว ” ระบบการให้การสนับสนุนทางการเงินของโรงงานจะ

.....รับรองความถูกต้อง

เป็นการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าจากเกษตรกรโดยที่เกษตรกรจะสามารถขอเงินกู้จากโรงงานน้ำตาลเพื่อนำไปใช้ในการลงทุนปลูกอ้อย เมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยวชาวไร่จะนำอ้อยมาส่งให้แก่โรงงานและโรงงานจะหักค่าอ้อยดังกล่าวจากเงินกู้ที่ได้ให้แก่เกษตรกรแต่ละรายไป

กลยุทธ์ที่ผ่านมาที่บริษัทใช้ในการจัดหาวัตถุดิบคือการทำให้ชาวไร่อ้อยที่ส่งอ้อยให้กับโรงงานได้รับผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้ชาวไร่อ้อยมีแรงจูงใจที่จะปลูกอ้อยเพื่อป้อนโรงงานต่อไปและเป็นการเติบโตไปพร้อมกับโรงงาน นโยบายหลักของบริษัทที่ใช้ โดยเฉพาะที่ภาคอีสานคือ “ชาวไร่ร่ำรวย โรงงานรุ่งโรจน์” ซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งเน้นการสร้างและส่งเสริมอาชีพระยะยาวให้แก่ชาวไร่อ้อย และเป็นระบบที่ตัดตัวกลางหรือ “หัวหน้าโควตา” ออกไปทำให้บริษัทสามารถรู้ถึงปัญหาของชาวไร่ได้โดยตรงและสามารถให้การช่วยเหลือชาวไร่ได้ อีกทั้งบริษัทยังให้การสนับสนุนทางด้านเครื่องมือ วิชาการและปัจจัยการผลิตเช่นให้เงินกู้เพื่อซื้อรถขนอ้อยแก่ชาวไร่รายย่อย การให้กากหม้อกรองแก่ชาวไร่เพื่อนำไปใช้เป็นปุ๋ยสำหรับการปลูกอ้อยโดยไม่คิดมูลค่า การส่งผู้เชี่ยวชาญทางด้านเกษตรมาให้ความรู้ในเรื่องการปลูกอ้อย การป้องกันและการกำจัดศัตรูพืช การกระทำดังกล่าวจัดเป็นกลยุทธ์ที่ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่และก่อให้เกิดการเติบโตไปพร้อมๆกันอย่างเป็นระบบ

นโยบายการผลิต

บริษัทมุ่งเน้นการผลิตน้ำตาลทรายขาวและขาวบริสุทธิ์ให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะสามารถหาตลาดได้ เนื่องจากสินค้าดังกล่าวเป็นสินค้าที่มีราคาขายสูงและให้ผลตอบแทนกำไรมากกว่า นอกจากนี้ บริษัทยังคงนโยบายการปรับปรุงและพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตโดยการที่บริษัทมีประสิทธิภาพการผลิตที่ดี สูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม จะช่วยให้บริษัทมีต้นทุนต่อหน่วยลดลง เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

นโยบายการตลาด

บริษัทมุ่งเน้นการขายตรงให้กับภาคอุตสาหกรรมโดยบริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและการส่งมอบที่ตรงเวลา โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มและขนมหวานเป็นหลัก

นอกเหนือจากการกลยุทธ์การมุ่งเน้นการขายให้กับภาคอุตสาหกรรมแล้ว บริษัทเองยังให้ความสำคัญกับการขายน้ำตาลให้กับผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อการส่งออก (re-exporter) เนื่องจากการขายน้ำตาลให้กลุ่มผู้ผลิตดังกล่าวบริษัทจะได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่าการขายส่งออกทั่วไปเนื่องจากต้นทุนค่าขนส่งที่ถูกกว่า

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญของกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายจะเกิดจากน้ำเสียที่ใช้ในกระบวนการผลิต และฝุ่นซีเมนต์ที่เกิดจากการเผาไหม้ของหม้อไอน้ำ ซึ่งบริษัทได้คำนึงถึงและหามาตรการป้องกัน ต่าง ๆ เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และให้เป็นไปตามมาตรฐานของกระทรวงอุตสาหกรรม

น้ำตาล : งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

ผลิตภัณฑ์หลัก : ไฟฟ้าและไอน้ำ

ไฟฟ้าและไอน้ำ : ลักษณะผลิตภัณฑ์

โครงการนี้อยู่ภายใต้ บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด โดยจำหน่ายไฟฟ้า พร้อมกับไอน้ำให้โรงงานน้ำตาล และโรงงานอื่นๆในกลุ่ม และมีไฟฟ้าที่เกินความต้องการของกลุ่ม สามารถจำหน่ายให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคได้ ปัจจุบันบริษัทมีสาขารวม 3 สาขา โดยสาขาที่หนึ่งตั้งอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานน้ำตาลขอนแก่น อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น มีกำลังการผลิตไฟฟ้า 65 เมกะวัตต์ โดยจำหน่ายให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต จำนวน 20 เมกะวัตต์ สาขาที่สองตั้งอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานน้ำตาลนิวกุ้งไทย อ.บ่อพลอย

.....รับรองความถูกต้อง

จ. กาญจนบุรี (โครงการพลังงานทดแทนบ่อพลอย) มีกำลังการผลิตไฟฟ้า 90 เมกะวัตต์ โดยจำหน่ายให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต จำนวน 30 เมกะวัตต์ และสาขาที่สามตั้งอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานน้ำตาลขอนแก่น อ.วังสะพุง จ.เลย มีกำลังการผลิตไฟฟ้า 40 เมกะวัตต์

ไฟฟ้าและไอน้ำ : การตลาดและภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นการขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ดังนั้นจึงมีผู้รับซื้อที่แน่นอน จึงไม่มีการแข่งขันกันทางการตลาด ส่วนไฟฟ้าอีกส่วนหนึ่งและไอน้ำ ทางบริษัทได้ขายให้แก่บริษัทในเครือ เพื่อใช้สำหรับผลิตเอทานอลและน้ำตาล โดย 100% จะเป็นการจำหน่ายภายในประเทศ

ตารางที่ 2.7: ยอดขาย และราคาขายเฉลี่ย ของไฟฟ้า ใน 3 ปีย้อนหลัง

	2561	2560	2559
ยอดขาย (MW-hour)	346,894	268,893	275,456
ราคาขายเฉลี่ย (THB/MW-hour)	2,940	2,795	2,935

ไฟฟ้าและไอน้ำ : การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบ

การจัดหาวัตถุดิบถือว่าเป็นส่วนสำคัญในการประกอบธุรกิจไฟฟ้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานไฟฟ้าของบริษัทที่ใช้เชื้อเพลิงหลักคือกากอ้อย โดยในแต่ละปี ปริมาณอ้อยเข้าหีบของบริษัทจะไม่แน่นอน ดังนั้นในปีที่มีอ้อยเข้าหีบในปริมาณน้อย ก็จะส่งผลกระทบต่อปริมาณเชื้อเพลิงที่จะใช้ในโรงไฟฟ้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการเตรียมความพร้อมโดยการจัดซื้อเชื้อเพลิงชีวมวลจากภายนอกมารองรับ เช่น จัดซื้อกากอ้อยจากโรงงานน้ำตาลข้างเคียง เป็นต้น

นโยบายการผลิต

(1) การมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนการผลิต

บริษัทมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนการผลิตให้ต่ำที่สุด โดยต้นทุนของการผลิตกระแสไฟฟ้าและไอน้ำ ส่วนใหญ่จะเป็นต้นทุนเชื้อเพลิงและค่าเสื่อมราคา ดังนั้นการใช้เชื้อเพลิงอย่างมีประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งจำเป็น นอกจากนี้ การผลิตให้มี Economics of Scale ก็จะเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายคงที่ต่อหน่วยลงมา

(2) การปรับปรุงและพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต

ในการที่บริษัทมีเชื้อเพลิงคือ กากอ้อยเป็นของตนเอง ดังนั้นการควบคุมคุณภาพของเชื้อเพลิงให้เหมาะสม เพื่อเกิดประสิทธิภาพการใช้เชื้อเพลิงให้ดีที่สุด เช่น การควบคุมความชื้นของกากอ้อย ผ่านระบบ Bagasse Dryer หรือการสร้างหลังคาขึ้นปกคลุมเพื่อบังฝน เป็นต้น

นโยบายการตลาด

เนื่องจากการขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต เป็นไปตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระยะยาว โดยมีสูตรการคำนวณราคาที่ตายตัวตามราคาก๊าซธรรมชาติ และอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้นบริษัทจึงมีผู้ซื้อที่แน่นอน แต่อย่างไรก็ตามการจำหน่ายไฟฟ้าในช่วงเวลาที่ต้องการไฟฟ้ามีความต้องการสูง ก็จะทำให้บริษัทได้รับราคาขายต่อหน่วยที่สูงขึ้น ส่วนราคาขายที่บริษัทขายให้บริษัทในเครือ บริษัทจะกำหนดราคาให้เท่ากับราคาขายที่บริษัทขายให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต

.....รับรองความถูกต้อง

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โครงการดังกล่าวได้ผ่านการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว สำหรับโรงงานที่ขอนแก่นได้รับการขึ้นทะเบียนกับ CDM Executive Board เพื่อรับการสนับสนุนให้เป็นโครงการ CDM (ตามอนุสัญญาเกียวโต โปรโตคอล) ซึ่งลดการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก

ไฟฟ้า และไอน้ำ:งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท ที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ – อ้อย

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) เป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตน้ำตาลทรายเป็นหลักซึ่งใช้อ้อยเป็นวัตถุดิบหลัก นอกจากนี้บริษัทยังมีการลงทุนในโครงการต่อยอดอื่นๆ ที่ใช้ผลิตภัณฑ์ผลพลอยได้และของเสียที่ได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลมาเป็นวัตถุดิบเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ดังนั้นผลประกอบการบริษัทจะพึ่งพิงต่อปริมาณอ้อยซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นทางเป็นสำคัญ

ความผันผวนของปริมาณอ้อยจะเกิดจากสาเหตุหลัก 2 ประการคือ (1) ปริมาณพื้นที่ในการเพาะปลูกอ้อย (จำนวนไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งอาจจะเกิดจากการที่เกษตรกรเปลี่ยนไปเพาะปลูกพืชไร่อื่นที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า รวมถึงเกิดจากนโยบายการส่งเสริมของภาครัฐ (2) ผลผลิตอ้อยต่อพื้นที่เพาะปลูก (ตันอ้อยต่อไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากสภาวะอากาศที่เปลี่ยนแปลง เช่น ภัยแล้ง และน้ำท่วม อันเนื่องมาจากสภาวะโลกร้อน

ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากปริมาณอ้อยลดลงทำให้บริษัทมีปริมาณการผลิตที่ลดลง ต้นทุนต่อหน่วยโดยเฉพาะในส่วนของการขนส่งที่ต่อหน่วยสูงขึ้น กำไรต่อหน่วยลดลง และสุดท้ายส่งผลให้กำไรของบริษัทลดลง ยิ่งไปกว่านั้นในปีที่มีปริมาณอ้อยต่ำ จะเกิดภาวะในการแย่งซื้ออ้อยจากโรงงานน้ำตาลบริเวณใกล้เคียงมากขึ้น

ดังนั้นเพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทจึงได้ให้การส่งเสริมและช่วยเหลือแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเงินในการลงทุนเพาะปลูก การสนับสนุนในส่วนของการวัตถุดิบในการเพาะปลูก การทำระบบชลประทาน การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการผลิต การลดบทบาทของพ่อค้าคนกลางซื้อขายอ้อย ซึ่งความช่วยเหลือทั้งหมดส่งผลให้ชาวไร่อ้อยฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก

ในการซื้อขายน้ำตาลในตลาดโลกนั้น น้ำตาลจัดได้ว่าเป็นสินค้าหนึ่งที่มีความผันผวนทางด้านราคาสูงเมื่อเทียบกับสินค้าเกษตรอื่นๆ โดยราคาน้ำตาลตลาดโลกจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น อุปสงค์ อุปทานของประเทศผู้ผลิต ผู้บริโภค ผู้ส่งออก และผู้นำเข้า การเก็งกำไรจากนักเก็งกำไร รวมถึงสภาพภูมิอากาศที่เอื้ออำนวยกับการเพาะปลูกในแต่ละประเทศ นโยบายการส่งเสริม การแทรกแซง การส่งออก การนำเข้าของอุตสาหกรรมน้ำตาลและภาครัฐ โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว อีกทั้งในปัจจุบันราคาน้ำตาลยังมีส่วนหนึ่งที่สัมพันธ์กับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงด้วย เนื่องจากอ้อยและกากน้ำตาลสามารถนำไปผลิตเป็นแอลกอฮอล์หรือที่เรียกว่า “เอทานอล” สำหรับผสมกับน้ำมันเพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในรถยนต์ได้ ด้วยปัจจัยดังกล่าว ส่งผลให้ราคาซื้อขายน้ำตาลในตลาดโลกค่อนข้างผันผวนสูง

โดยทั่วไปโรงงานน้ำตาลในประเทศไทยมีการผูกพันในการจำหน่ายน้ำตาลให้เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศก่อน ส่วนน้ำตาลที่เหลือนั้นโรงงานจึงจะสามารถนำไปขายส่งออกได้ โดยแต่ละปีสำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทรายจะประมาณการปริมาณความต้องการบริโภคภายในประเทศ ที่เรียกว่า โควตา ก และจะจัดสรรโควตาดังกล่าวให้แก่โรงงานน้ำตาลแต่ละแห่งตามสัดส่วนของปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ ส่งผลให้สัดส่วนของน้ำตาลภายในประเทศ และน้ำตาลส่งออกของแต่ละโรงงานจะค่อนข้างใกล้เคียงกัน ซึ่งจะอยู่ระหว่าง 20:80 ถึง 30:70 ขึ้นอยู่กับปริมาณอ้อยเข้าหีบทั่วทั้งประเทศ ดังนั้นยอดขายของธุรกิจน้ำตาลจะมีความผันผวนตามราคาน้ำตาลตลาดโลกอยู่ประมาณ 70 – 80% อย่างไรก็ตามในแง่ของต้นทุนการผลิตน้ำตาล ค่าอ้อยซึ่งเป็นต้นทุนหลักจะเป็นไปตามระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70:30 นั้นหมายความว่าในกรณีที่ราคาน้ำตาลปรับตัวลดลง 10 บาท ชาวไร่จะได้รับผลกระทบต่อค่าอ้อยที่ปรับตัวลดลงร้อยละ 70 ส่วนโรงงานจะได้รับผลกระทบร้อยละ 30

สืบเนื่องจากในช่วง 3 - 4 ปีที่ผ่านมา ราคาน้ำตาลตลาดโลกมีความผันผวนค่อนข้างมาก โดยราคาเคยปรับขึ้นไปสูงสุดที่ 32 เซนต์ต่อปอนด์ และมีปรับระดับลงมาที่ 25, 20, 15 เซนต์ต่อปอนด์ และลงมาต่ำสุดช่วงกลางปี 2561 อยู่ที่ 10 - 12 เซนต์ต่อปอนด์ การที่ราคาผันผวนค่อนข้างรุนแรงเช่นนี้ เนื่องจากผลผลิตน้ำตาลทั่วโลกมีมากขึ้น ประกอบกับการลดตัวของราคาขายน้ำตาลในประเทศเป็นไป

.....รับรองความถูกต้อง

ตามทิศทางเดียวกับราคาน้ำตาลตลาดโลก ถ้าบริษัทไม่สามารถกำหนดราคาขายให้ได้อย่างน้อยเท่ากับระดับราคาที่ใช้สำหรับกำหนดราคาอ้อยได้ จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนแรงต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก บริษัทจึงได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากการทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าผ่านสถาบันการเงิน ซึ่งการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวและทำให้บริษัทสามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรไม่ให้ขึ้นอยู่กับความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลกมากเกินไป

แต่อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทลดการพึ่งพิงรายได้หลักจากน้ำตาล โดยบริษัทได้ขยายธุรกิจเอทานอลร่วมกับพันธมิตรที่มีศักยภาพและเชี่ยวชาญด้านพลังงาน รวมทั้งสามารถต่อยอดธุรกิจและขยายกิจการด้านพลังงานให้เติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทในภาพรวมยังคงมีกำไร แม้จะเผชิญกับสภาวะความผันผวนของราคาน้ำตาลที่ปรับลดลงอย่างรุนแรง

ความเสี่ยงจากนโยบายภาครัฐ

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลในประเทศไทยอยู่ภายใต้การควบคุมและกำกับดูแลโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลภายใต้พระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 ซึ่งมีสาระสำคัญของการควบคุม ในการกำหนดการจัดสรรช่องทางการจำหน่ายน้ำตาลออกเป็นระบบโควตา (โควตา ก สำหรับน้ำตาลภายในประเทศ และโควตา ข และ ค สำหรับน้ำตาลขายต่างประเทศ) การควบคุมราคาจำหน่ายน้ำตาลทรายภายในประเทศ การจัดสรรส่วนแบ่งรายได้ของระบบระหว่างโรงงานน้ำตาลและเกษตรกรชาวไร่อ้อยภายใต้ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70 : 30 และการควบคุมการเข้ามาทำธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ เป็นต้น จะเห็นได้ว่านโยบาย ภาวะเปรียบเทียบต่าง ๆ ที่ออกโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย ล้วนมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และผลประกอบการของบริษัท เช่น ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70 : 30 จะเป็นที่มาของการคำนวณราคาอ้อยที่โรงงานน้ำตาลจะต้องจ่ายให้กับชาวไร่ นโยบายการปรับราคาขายน้ำตาลภายในประเทศ หรือนโยบายการเปิดเสรีของธุรกิจน้ำตาล รวมถึงนโยบายส่งเสริมการเกษตร เช่น นโยบายส่งเสริมการปลูกต้นปาล์ม หรือการประกันราคามันสำปะหลังจะส่งผลในแง่ลบต่อบริษัท เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกอ้อยลดลงน้อยลงเพราะเกษตรกรชาวไร่หันไปเพาะปลูกพืชที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า เป็นต้น

ในช่วงเดือนพฤษภาคม 2559 รัฐบาลบราซิลได้ยื่นคำร้องต่อองค์การการค้าโลก (WTO) กล่าวหาว่ารัฐบาลไทยมีมาตรการอุดหนุนให้กับอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล จนส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมน้ำตาลของบราซิล ซึ่งตลอดปี 2560 รัฐบาลไทยได้เร่งเจรจาและทำความเข้าใจกับรัฐบาลบราซิลถึงการดำเนินการแก้ไขของไทย เช่น การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทราย การลดตัวราคาน้ำตาลทรายให้เป็นไปตามกลไกของตลาด การยกเลิกการกำหนดโควตาน้ำตาลทรายและให้มีการสำรองน้ำตาลทรายตามปริมาณสำรองที่กำหนด เพื่อให้เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ เป็นต้น โดยในเดือนเมษายน 2561 รัฐบาลบราซิลได้ชะลอการพิจารณาแนวทางต่อไทย โดยขอให้รัฐบาลไทยมีการประชุมชี้แจงความก้าวหน้าอย่างสม่ำเสมอจนกว่ารัฐบาลไทยจะดำเนินการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทราย และแก้ไขพระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย รวมถึงระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องแล้วเสร็จ

อย่างไรก็ตาม กฎระเบียบและแนวทางปฏิบัติตามโครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายใหม่นี้ ยังอยู่ระหว่างดำเนินการ ซึ่งบริษัทได้ติดตามความเสี่ยงนี้อย่างใกล้ชิดและยินดีที่จะกำหนดแผนงานที่เกี่ยวข้องให้สามารถปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างถูกต้องต่อไป

ความเสี่ยงจากการเกิดหนี้เสียจากระบบการให้สินเชื่อชาวไร่อ้อย (เงินเกี่ยว)

ในการประกอบกิจการโรงงานน้ำตาลจะมีการปล่อยเงินกู้ หรือเงินสนับสนุนอื่นๆ ให้กับชาวไร่เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการเพาะปลูกอ้อย หรือที่เรียกว่า “การเกี่ยวอ้อย” ซึ่งเป็นเสมือนกับการจองอ้อยสำหรับเข้าหีบในโรงงาน ภายหลังจากที่อ้อยได้เข้าหีบพร้อมตัด จะเป็นช่วงเดียวกับช่วงโรงงานน้ำตาลเริ่มเปิดหีบอ้อย เกษตรกรชาวไร่อ้อยจะตัดอ้อยและส่งอ้อยให้กับโรงงานและรับเงินค่าอ้อย โดยมีการหักเงินกู้ยืมหรือเงินสนับสนุนอื่นๆ ออก ความเสี่ยงที่เกิดจากการเกี่ยวอ้อยคือ ชาวไร่ไม่สามารถส่งอ้อยหรือชำระเงินส่งเสริม (เงินเกี่ยว) คืนตามระยะเวลาที่กำหนดซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากภัยธรรมชาติ สภาพภูมิอากาศ หรือความแห้งแล้งที่ทำให้ผลผลิตอ้อยลดลงหรือเกิดความเสียหายจากโรคระบาด ส่งผลให้หนี้ที่เกิดจากการเกี่ยวอ้อยกลายเป็นหนี้เสีย จึงทำให้บริษัทต้องตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น

.....รับรองความถูกต้อง

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีการพัฒนาระบบการเก็วอ้อยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยนำระบบดาวเทียม (GPS) ในการตรวจสอบและสำรวจพื้นที่ปลูกอ้อยมาช่วยในการลดปัญหาการอ้างสิทธิความเป็นเจ้าของไร่อ้อยและยังใช้สำหรับการวางแผนการจัดหาอ้อย อีกทั้งบริษัทได้พัฒนาโปรแกรมบนแท็บเล็ต เพื่อการติดตามอ้อยและหนี้สินของเกษตรกรแต่ละรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงพัฒนาระบบฐานข้อมูลชาวไร่อ้อยในด้านความสามารถในการเพาะปลูก ลักษณะการก่อหนี้ ข้อมูลหลักประกันความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ เพื่อช่วยวิเคราะห์ห่วงเงินในการให้สินเชื่อที่เหมาะสมกับความสามารถในการชำระหนี้และมูลค่าทรัพย์สินค้ำประกัน ทำให้ปัจจุบันหนี้เสียของบริษัทค่อนข้างต่ำ

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศยังคงส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากบริษัทมีการส่งออกน้ำตาลประมาณร้อยละ 70 - 80 ของยอดขาย รวมถึงการนำเข้าเครื่องจักร อุปกรณ์ และการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) หรือการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนแบบ Natural Hedging โดยการนำเงินจากการขายผลิตภัณฑ์น้ำตาลที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศมาจ่ายชำระค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสกุลต่างประเทศเดียวกัน

การกำหนดราคาอ้อยผ่านระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70 : 30 ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนน้อย เนื่องจากต้นทุนค่าอ้อยของบริษัทผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยนเช่นเดียวกัน จึงทำให้รายได้และต้นทุนส่วนใหญ่ของบริษัทสัมพันธ์ตามอัตราแลกเปลี่ยนในทิศทางเดียวกัน นอกจากนี้ยังมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ดำเนินการได้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

ความเสี่ยงที่อาจเกิดจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นไม่อนุมัติวาระที่เสนอ

ตระกูลชินธรรมมิตรและบริษัทของตระกูลชินธรรมมิตรถือหุ้นในบริษัทมากกว่า ร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นเรียกชำระแล้วทั้งหมด สัดส่วนดังกล่าวทำให้กลุ่มตระกูลชินธรรมมิตร สามารถควบคุมการออกเสียงลงมติในวาระที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นบริษัทสามารถจัดการความเสี่ยงจากการที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะไม่เห็นชอบวาระที่คณะกรรมการเสนอเพื่อพิจารณาได้ตามสมควรแล้ว

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมและแสดงความโปร่งใสของการบริหารจัดการที่เป็นระบบและสามารถตรวจสอบได้ บริษัทจึงได้แต่งตั้งกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 7 ท่านที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามกฎหมายและมีคณะกรรมการตรวจสอบ 4 ท่าน ปฏิบัติหน้าที่ตามที่กฎหมายและกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบกำหนด ดังนั้นจึงมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการในระดับที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีฝ่ายตรวจสอบภายในที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระตามความเหมาะสมและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน

ความเสี่ยงจากโครงการลงทุนในประเทศลาว และกัมพูชา

โครงการทั้งสองประเทศเป็นโครงการที่เริ่มธุรกิจน้ำตาลในต่างประเทศของบริษัท ซึ่งบริษัทได้รับพื้นที่สัมปทานจากภาครัฐในการเพาะปลูกอ้อยและได้รับอนุญาตในการก่อสร้างโรงงานน้ำตาล ซึ่งบริษัทได้บริหารความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1) ปริมาณอ้อยไม่เพียงพอต่อการผลิต อันสืบเนื่องจากสภาพภูมิอากาศที่แปรปรวน ภัยธรรมชาติ ศัตรูพืชระบาด รวมถึงสภาพดินที่ได้รับสัมปทานมีความเสื่อมโทรม จึงทำให้มีความผันผวนของปริมาณอ้อยเข้าหีบในแต่ละปี และส่งผลให้ผลผลิตต่อพื้นที่มีไม่มากพอที่จะถึงจุดคุ้มทุนการผลิต

2) ปัญหาในการบริหารจัดการ เช่น การขาดเทคโนโลยีในการเพาะปลูกอ้อยในพื้นที่ขนาดใหญ่ การขาดโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ ถนน ระบบขนส่ง รวมถึงการขาดแคลนแรงงานในการเพาะปลูกและบุคลากรที่มีความสามารถ เป็นต้น ซึ่งการปรับปรุงแก้ไขปัญหาดังกล่าวต้องใช้เวลาในการพัฒนามากกว่าแผนที่วางไว้

3) การควบคุมจากหน่วยงานภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการลงทุนในประเทศกัมพูชา ประสบปัญหาในเรื่องนโยบายพื้นที่สัมปทาน ความไม่ชัดเจนของพื้นที่สัมปทานกับพื้นที่ที่ชาวบ้านทำกิน นโยบายที่เกี่ยวกับภาษีอากร รวมถึงความไม่ชัดเจนเรื่องกฎเกณฑ์ กฎระเบียบทางราชการของประเทศนั้นๆ ที่มีการแก้ไขและเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดปัญหาข้อพิพาทกับชุมชน แต่อย่างไรก็ตาม ประเด็นดังกล่าวยังคงเป็นเรื่องที่บริษัทให้ความสำคัญและพร้อมที่จะบริหารจัดการหรือแก้ไขให้ถูกต้องและเหมาะสม

ในปี 2561 โครงการในต่างประเทศยังประสบภาวะขาดทุน โดยทางบริษัทได้ชะลอการดำเนินงานในประเทศกัมพูชา ส่วนการดำเนินงานในประเทศลาว บริษัทได้บริหารความเสี่ยงด้วยการ 1) การควบคุมการใช้งบประมาณ 2) มีการให้เงินกู้แก่ชาวไร่ คู่ค้า เพื่อขยายพื้นที่การเพาะปลูก และ 3) การพัฒนาสภาพดินที่เสื่อมโทรมอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการสรรหาและรักษาบุคลากรในองค์กร เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทจำเป็นต้องพึ่งพาบุคลากรเป็นหลัก ตลอดจนจำเป็นต้องมีทั้งปริมาณบุคลากรที่เพียงพอและบุคลากรที่มีคุณภาพ โดยเฉพาะในระดับผู้บริหารจะต้องมีเพียงพอต่อความต้องการทางธุรกิจ เพื่อสนับสนุนและผลักดันให้กลยุทธ์ของบริษัทฯ ประสบผลสำเร็จ บริษัทจึงเล็งเห็นความจำเป็นที่จะต้องยกระดับกระบวนการสรรหา รักษา และพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง โดยมีการดำเนินการเพื่อลดความเสี่ยงด้านบุคคลด้วยมาตรการต่างๆ ที่มุ่งเน้นการวางแผนพัฒนารายบุคคล (Individual Development Plan) การพัฒนาพนักงานตามสายอาชีพ (Career Path) การจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) และการพัฒนาทักษะหัวหน้างานสู่ภาวะผู้นำองค์กร (Leadership Development Program)

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับทรัพยากรบุคคล โดยจัดให้มีการฝึกอบรมและเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง เพื่อพัฒนาบุคลากรทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการให้มีความรู้ความสามารถเพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน รวมถึงทบทวนการให้ผลประโยชน์ตอบแทนจากการทำงานที่สัมพันธ์กับผลงานและความสามารถของพนักงานให้อยู่ในระดับที่จูงใจและอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานตามสภาวะตลาด เพื่อสร้างหลักประกันและความมั่นคงในการทำงานของพนักงาน ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากร และยังสามารถจูงใจ รักษาบุคลากรที่มีคุณภาพให้เพียงพอต่อความต้องการธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง "

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ 31 ตุลาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภทและลักษณะทรัพย์สิน	เนื้อที่ โดยประมาณ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน (ไร่) ที่ดินที่ตั้งโรงงาน - โรงงานน้ำตาลขอนแก่น - โรงงานน้ำตาลท่ามะกา - โรงงานน้ำตาลนิวกูญไทย - โรงงานน้ำตาลนิวกว้างสันหล้า - โรงงานบจ.เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรคดิง - โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น - โรงงานบจ.เคเอสแอล แมททีเรียล ชัพพลายส์ ที่ดินปลูกอ้อย ที่ดินส่วนสำนักงาน ที่ดินอื่น ๆ รวมที่ดินและส่วนปรับปรุง	 1,661.83 239.13 1,547.74 249.04 90.86 420.15 673.45 10,330.11 - 98,851.30	 เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	 1,011.84 610.47 569.65 103.00 59.56 178.40 219.98 951.76 - 684.14 4,388.80	
2. อาคาร โรงงาน และสิ่งปลูกสร้าง		เป็นเจ้าของ	4,765.85	
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์		เป็นเจ้าของ	12,987.07	
4. ยานพาหนะและเครื่องกลทุ่นแรง		เป็นเจ้าของ	596.11	
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน		เป็นเจ้าของ	40.20	
6. ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง		เป็นเจ้าของ	3,385.05	
รวมทั้งหมด			26,163.08	

4.2 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

เครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ที่จดทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา มีดังต่อไปนี้



สิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทย่อยในประเทศหนึ่งแห่งได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจำนวน 3 ฉบับ จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยได้รับสิทธิประโยชน์ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 โดยสิทธิประโยชน์ ที่ได้รับรวมถึงการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับกำไร สำหรับปีที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม โดยมีกำหนด 8 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม ตามรายละเอียด ดังนี้

บัตรส่งเสริม เลขที่	มาตราที่ได้รับสิทธิประโยชน์	ลงวันที่	ประเภทกิจการที่ส่งเสริม	วันที่เริ่มมีรายได้	วันหมดอายุ
1432(2)/2552	25 26 28 31(1) 31(2) 31(3) 31(4) 34 35(1) 35(2) และ 35(3)	24 มี.ย. 2552	- การผลิตไฟฟ้า ไอน้ำ และน้ำเพื่ออุตสาหกรรม	30 พ.ย. 2553	29 พ.ย. 2561
1349(2)/2556	25 26 28 31(1) 31(2) 31(3) 31(4) 34 35(1) 35(2) และ 35(3)	15 มี.ค. 2556	- การผลิตไฟฟ้า ไอน้ำ และน้ำเพื่ออุตสาหกรรม	21 ม.ค. 2557	20 ม.ค. 2565
61-0170-1-00-1-0 และ 34	25 26 28 31(1) 31(2) 31(3) 31(4)	12 ก.พ. 2561	- การผลิตไฟฟ้า ไอน้ำ และน้ำเพื่ออุตสาหกรรม	ยังไม่มีรายได้	

นอกจากนี้ตามบัตรส่งเสริมเลขที่ 1432(2)/2552 และ 1349(2)/2556 บริษัทย่อยได้สิทธิในการลดหย่อนภาษีเงินได้ในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ มีกำหนดเวลา 5 ปี นับจากวันที่การได้รับยกเว้นภาษีเงินได้หมดอายุ และตามบัตรส่งเสริมทุกฉบับ บริษัทย่อยได้รับสิทธิยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรที่ได้รับอนุมัติ และผู้ถือหุ้นจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับส่งเสริมตลอดระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้

4.3 นโยบายการลงทุนและนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2561 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อมจำนวน 13 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ได้แก่

.....รับรองความถูกต้อง

บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรง

- 1) บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด
- 2) บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกุ้งไทย จำกัด
- 3) บริษัท น้ำตาลนิวกุ้งวังสัจจะ จำกัด
- 4) บริษัท เคเอสแอล เรียวเอสเตต จำกัด
- 5) บริษัท เคเอสแอล เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด
- 6) บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด
- 7) บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ซัพพลายส์ จำกัด
- 8) บริษัท เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรดดิ้ง จำกัด
- 9) บริษัท น้ำตาลสะพานมะเขือ จำกัด
- 10) บริษัท Koh Kong Sugar Industry จำกัด
- 11) บริษัท Wynn In Trading จำกัด
- 12) บริษัท ดับบลิวเอสพี โลจิสติกส์ จำกัด

บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยอ้อมผ่าน Wynn In Trading Co., Ltd.

- 13) Koh Kong Plantation Co., Ltd.

บริษัทร่วม

- 1) บริษัท ไทยชูการ์เทอร์มินัล จำกัด (มหาชน)
- 2) บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน)

โดยในจำนวนบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรงทั้งหมด บริษัทมีอำนาจควบคุมหรือถือหุ้นเกินร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน

สำหรับนโยบายการลงทุนและบริหารงานของบริษัทในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น บริษัทจะพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจน้ำตาลทราย ธุรกิจสารให้ความหวาน หรือกิจการอื่นที่สามารถเอื้อประโยชน์รวมถึงให้ผลตอบแทนที่ดีกับธุรกิจของบริษัทได้ โดยคำนึงถึงความสามารถในการแข่งขัน อัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมตามแต่ละประเภทของธุรกิจนั้นๆ รวมถึงพิจารณาขนาดเงินลงทุนที่เหมาะสม ส่วนการพิจารณาสัดส่วนในการร่วมลงทุน บริษัทจะพิจารณาในหลายปัจจัย เช่น บริษัทจะคำนึงถึงความชำนาญของบริษัทในธุรกิจนั้นๆ เป็นสำคัญ หากบริษัทไม่มีความชำนาญก็จะร่วมลงทุนในสัดส่วนน้อย และให้ผู้ร่วมทุนที่มีความชำนาญลงทุนในอัตราที่สูงกว่า เป็นต้น หากบริษัทร่วมลงทุนในสัดส่วนที่มีนัยสำคัญ บริษัทจะเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารงานในรูปแบบของกรรมการบริษัท หรือ ผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ทั้งนี้การเข้าลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมใดๆ จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และการลงทุนจะต้องไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตกับบริษัท

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานของบริษัทที่ไม่ใช่การเงิน เช่น ส่วนแบ่งทางการตลาด ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (น้ำตาล) ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO9001:2000 ซึ่งบริษัทฯ จะต้องมีการทำแบบสำรวจประเมินความพึงพอใจของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยในแต่ละปีจะมีการส่งแบบประเมินให้ลูกค้ากรอกคะแนนความพึง

.....รับรองความถูกต้อง

พอใจ ซึ่งหัวข้อหลักๆในการประเมินมี ด้านคุณภาพสินค้า การบริการก่อนและหลังการขาย และด้านอื่นๆ เพื่อที่จะได้นำผลการประเมินและข้อเสนอแนะของลูกค้ามาปรับปรุงเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า ซึ่งเป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้ต้องมีค่าเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 94 คะแนน ของผลการประเมิน โดยผลการประเมิน ย้อนหลัง 3 ปี ตามรายละเอียดด้านล่าง

ผลการประเมินเฉลี่ย	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
ในประเทศ	96.51	98.26	96.46
ต่างประเทศ	95.21	96.71	95.78

ในเรื่องของส่วนแบ่งการตลาด บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (น้ำตาล) ได้ทำการหีบอ้อยและผลิตน้ำตาล โดยมีส่วนแบ่งการตลาดตามรายละเอียดด้านล่าง

	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
ปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้	774,046 เมตริกตัน	713,259 เมตริกตัน	1.182 ล้านเมตริกตัน
% MarketShare	8%	8%	8%

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนรวมกันเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวม

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจ ผู้ผลิต - จำหน่ายน้ำตาลทรายและผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง โดย
มีที่ตั้งสำนักงานใหญ่ที่ 503 อาคาร เค เอส แอล ทาวเวอร์ ชั้น 9 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ.0107547000214

Home Page www.ksigroup.com

โทรศัพท์ (662)-642-6230

โทรสาร (662)-642-6228

6.2) กระบวนการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก

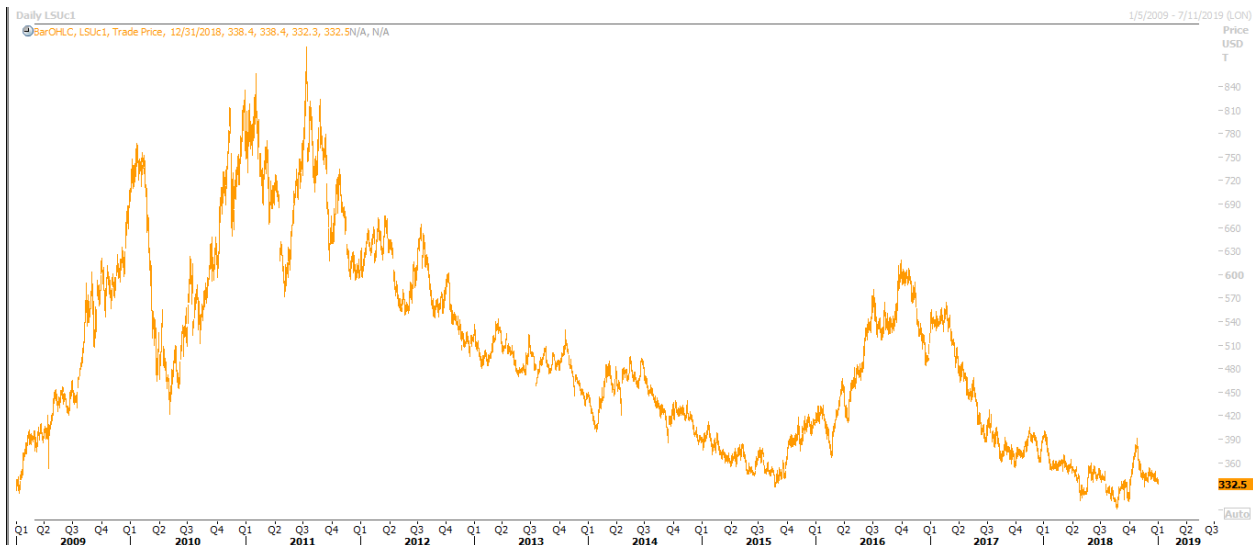
ประเทศไทยเป็นประเทศที่สามารถผลิตน้ำตาลเกินกว่าความต้องการบริโภคภายในประเทศทำให้มีปริมาณน้ำตาลเหลือส่วนหนึ่งสำหรับส่งออกขายในต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนน้ำตาลสำหรับบริโภคภายในประเทศ ต่อน้ำตาลส่งออก ในแต่ละปีไม่เท่ากัน ประมาณ 20:80 ถึง 40:60 ขึ้นอยู่กับปริมาณอ้อยเข้าหีบในแต่ละปี ดังนั้นจึงทำให้ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกน้ำตาลอันดับสองของโลก รองจากประเทศบราซิล ส่งผลให้รายได้ของผู้ผลิตน้ำตาลในประเทศไทยส่วนหนึ่งอิงกับราคาน้ำตาลตลาดโลก อีกส่วนหนึ่งอิงกับราคาน้ำตาลภายในประเทศที่กำหนดตายตัวโดยมีการปรับเปลี่ยนตามนโยบายของภาครัฐ

ในส่วนของราคาน้ำตาลตลาดโลกนั้นสืบเนื่องจากนโยบายปกป้องผลประโยชน์และคุ้มครองเกษตรกรในต่างประเทศ นโยบายที่เกี่ยวกับความมั่นคงทางด้านอาหาร ทำให้ประเทศผู้นำเข้าต่าง ๆ ได้ออกมาตรการในการควบคุม การจำกัด การนำเข้าภายในประเทศ ซึ่งมาตรการเหล่านี้เป็นนโยบายของภาครัฐที่ส่งผลต่ออุปสงค์ ความต้องการน้ำตาลในตลาดโลก ประกอบกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพภูมิอากาศที่ไม่แน่นอน เช่นการเกิดอุทกภัย ภัยแล้ง หรือหนาวจัด ในประเทศผู้ผลิตและประเทศผู้บริโภค และจำนวนประเทศผู้ผลิตที่สามารถส่งออกได้ที่มีอยู่อย่างจำกัด จึงทำให้เกิดเหตุการณ์ใดก็ตามที่ส่งผลต่อปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ ซึ่งเป็นอุปทานของตลาดโลก จะส่งผลต่อราคาน้ำตาลตลาดโลก รวมถึงในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา การเข้ามาลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของกองทุนต่างประเทศ ส่งผลให้ราคาน้ำตาลตลาดโลกมีความผันผวนสูง คืออยู่ในระดับที่สูงกว่าหรือต่ำกว่าปัจจัยพื้นฐานมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปีที่มีความต้องการบริโภคใกล้เคียงหรือมากกว่าปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ ความผันผวนของราคาน้ำตาล จะเห็นได้จากแผนภาพที่ 6.1 แสดงราคาน้ำตาลตลาดโลกย้อนหลัง 10 ปีที่ผ่านมา

แผนภาพที่ 6.1 ราคาน้ำตาลตลาดโลกในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา

New York (NYBOT#11 – Raw Sugar)



London (LD#5 – Refined Sugar)

สำหรับผู้ผลิตน้ำตาลในประเทศไทย เนื่องจากรายได้ส่วนหนึ่งอิงกับราคาน้ำตาลส่งออก ที่มีความผันผวนค่อนข้างสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ในกรณีที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกตกต่ำลงอย่างรวดเร็ว ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก จึงได้เกิดกระบวนการป้องกันความเสี่ยงขึ้น โดยใช้กลไกและเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางด้านราคาน้ำตาล ในรูปของสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า (future contract) โดยอิงราคากับตลาดซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า ที่ New York (NYBOT#11 – Raw Sugar) และที่ London (LD#5 – Refined Sugar) โดยมีรายละเอียดดังนี้

กรณีที่ 1 รุกระบบปกติทั่วไปในการซื้อขายน้ำตาลส่งออก (ไม่มีการป้องกันความเสี่ยง)

ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคาน้ำตาล โดยอิงกับราคาตลาด เมื่อตกลงราคากันได้ แม้ราคาน้ำตาลตลาดโลกจะเปลี่ยนแปลงไป ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อราคาที่ตกลงกัน และราคาที่บันทึกบัญชี ผู้ขายจะบันทึกบัญชีตามราคาขายที่เป็นราคาที่ตกลงกันกับผู้ซื้อ ตัวอย่าง เช่น

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับขึ้น

วันที่ 1 ราคาส่งน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 600 USD / ton :

ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายน้ำตาล ที่ราคาตลาด 600 USD + premium 100 USD

วันที่ 2 ราคาส่งน้ำตาลล่วงหน้า ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 800 USD / ton :

ผู้ขายส่งมอบน้ำตาล ผู้ซื้อชำระราคาที่ 600 USD + premium 100 USD = 700 USD

การบันทึกบัญชีของบริษัท : บริษัทจะมีรายได้จากการขายน้ำตาลที่ 700 USD

หมายเหตุ : Premium ของน้ำตาลจะขึ้นอยู่กับประเภทของน้ำตาลต่าง ๆ สถานที่ส่งมอบใกล้เคียง ระยะเวลาการส่งมอบ รูปแบบของการส่งมอบ เป็นต้น

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลง

วันที่ 1 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 600 USD / ton :

ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายน้ำตาล ที่ราคาตลาด 600 USD + premium 100 USD

วันที่ 2 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลงเป็น 400 USD / ton :

ผู้ขายส่งมอบน้ำตาล ผู้ซื้อชำระราคาที่ 600 USD + premium 100 USD = 700 USD

การบันทึกบัญชีของบริษัท : บริษัทจะมีรายได้จากการขายน้ำตาลที่ 700 USD

จะเห็นว่า ราคาน้ำตาลที่ผู้ขายจะได้รับ ขึ้นอยู่กับ เวลาที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายเป็นสำคัญ จึงเกิดปัญหาว่า ในกรณีที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกอยู่ในระดับสูง ผู้ขายมีความสนใจที่จะขาย แต่ผู้ซื้อไม่ต้องการซื้อเนื่องจากราคาแพงไป หรือในกรณีที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกอยู่ในระดับต่ำ ผู้ซื้อมีความต้องการซื้อ แต่ผู้ขายเห็นว่าราคาต่ำเกินไป ไม่ต้องการขาย จึงทำให้ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคากันไม่ได้ ดังนั้น ด้วยวิธีการดังกล่าว จะได้ผลก็ต่อเมื่อ ราคาน้ำตาลตลาดโลกไม่ผันผวนมากเกินไป แต่ถ้าราคาเกิดความผันผวนมาก การทำธุรกรรมดังกล่าวจะทำให้ทั้งผู้ขายและ / หรือ ผู้ซื้อสูญเสียโอกาสในการซื้อขายในราคาที่แต่ละฝ่ายพอใจได้

กรณีที่ 2 การนำเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางด้านราคาน้ำตาลมาใช้ ในรูปของสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า

ในช่วงที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกมีความผันผวนสูง เพื่อให้ไม่สูญเสียโอกาสในการขายในระดับราคาที่ผู้ผลิตน้ำตาลพอใจ ผู้ผลิตจึงมีการนำเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางด้านราคาน้ำตาลมาใช้ โดยเครื่องมือดังกล่าวเรียกว่าสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า ซึ่งอิงกับราคาน้ำตาลตลาดโลก เป็นสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ที่การปิดสัญญาไม่ใช่การส่งมอบน้ำตาล แต่เป็นการชำระราคาส่วนต่างระหว่างราคาน้ำตาลที่ได้ทำไว้ในวันทำสัญญา กับราคาน้ำตาลในวันที่ปิดสัญญา ซึ่งช่องทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว อาจจะทำโดยตรงไปที่ตลาดซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า ผ่านโบรกเกอร์ หรือทำสัญญากับสถาบันการเงิน ที่เป็นคู่สัญญาได้ ตัวอย่างเช่น

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลง

วันที่ 1 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 600 USD/ton :

ผู้ขายพอใจในระดับราคานี้แต่ยังไม่มีผู้ซื้อสนใจราคาเนื่องจากผู้ซื้อคาดว่าราคาน้ำตาลจะต่ำลงผู้ขายจึงได้ทำสัญญาขายล่วงหน้ากับทางสถาบันการเงิน โดยกำหนดราคาขายน้ำตาลล่วงหน้าที่ราคา 600 USD

วันที่ 2 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลงเป็น 400 USD/ton :

ผู้ซื้อสนใจซื้อ ผู้ขายจึงได้ขายน้ำตาลโดยตกลงที่ราคาตลาด 400 USD + premium 100 USD = 500 USD ณ ช่วงเวลาเดียวกัน ผู้ขายปิดสัญญาซื้อขายล่วงหน้าโดยทำการซื้อสัญญาคืนที่ราคาตลาดที่ 400 USD/ton (ขายที่ 600 ซื้อคืนที่ 400) จึงทำให้เกิดส่วนต่างกำไร 200 USD

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ผู้ขายจะได้รายได้จากการขายน้ำตาลจริงที่ 500 USD + กำไรส่วนต่างจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า 200 USD = 700 USD ซึ่งเท่ากับราคาที่ประกันไว้ 600 USD + premium 100 USD = 700 USD

การบันทึกบัญชีของบริษัท : บริษัทจะมีรายได้จากการขายน้ำตาลที่ 500 USD (ซึ่งจะต่ำกว่าราคาที่ประกันไว้ที่ 700 USD) แต่จะไปบันทึกเป็นกำไรจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก 200 USD ในรูปของรายได้อื่น ๆ

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับขึ้น

วันที่ 1 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 600 USD/ton :

ผู้ขายพอใจในระดับราคานี้แต่ยังไม่มีผู้ซื้อสนใจราคาเนื่องจากผู้ซื้อคาดว่าราคาน่าจะต่ำลงผู้ขายจึงได้ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับทางสถาบันการเงิน โดยกำหนดราคาขายน้ำตาลล่วงหน้าที่ราคา 600 USD

วันที่ 2 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับขึ้นเป็น 800 USD/ton :

ผู้ซื้อมีความจำเป็นต้องใช้น้ำตาลจึงจำเป็นต้องซื้อที่ราคาสูงผู้ขายจึงได้ขายน้ำตาลโดยตกลงที่ราคาตลาด 800 USD + premium 100 USD = 900 USD ณช่วงเวลาเดียวกัน ผู้ขายปิดสัญญาซื้อขายล่วงหน้าโดยทำการซื้อสัญญาคืนที่ราคาตลาดที่ 800 USD/ton จึงทำให้เกิดส่วนต่างขาดทุน 200 USD (ขายที่ 600 ซื้อคืนที่ 800)

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ผู้ขายจะได้รายได้จากการขายน้ำตาลจริงที่ 900 USD + ขาดทุนส่วนต่างจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า -200 USD = 700 USD ซึ่งเท่ากับราคาที่ประกันไว้ 600 USD + premium 100 USD = 700 USD

การบันทึกบัญชีของบริษัท : บริษัทจะมีรายได้จากการขายน้ำตาลที่ 900 USD (ซึ่งจะสูงกว่าราคาที่ประกันไว้ที่ 700 USD) แต่จะไปบันทึกเป็นขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก -200 USD

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ในทุกกรณี บริษัทจะได้รับรายได้สุทธิที่ 700 USD ทั้งหมด (ถ้าไม่นับรวมกับค่า commission ที่ชำระให้กับสถาบันการเงิน) โดยมีวิธีการบันทึกบัญชีต่างกัน คือ ถ้าเป็นการทำธุรกรรมปกติ (ไม่มีการบริหารความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้อง) ทางบริษัทจะบันทึกบัญชีรายได้จากการขายที่ 700 USD แต่มีปัญหาคือในช่วงเวลาดังกล่าว อาจจะไม่มีการซื้อหรือ ผู้ขายไม่ต้องการขายได้ ส่วนการนำเครื่องมือการป้องกันความเสี่ยงผ่านสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าเข้ามาช่วย ถ้าตลาดอยู่ในแนวโน้มขาลง ทางบริษัทจะบันทึกบัญชีรายได้จากการขายที่ 500 USD แต่จะบันทึกกำไรจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก 200 USD แต่ถ้าตลาดอยู่ในแนวโน้มขาขึ้น ทางบริษัทจะบันทึกบัญชีรายได้จากการขายที่ 900 USD แต่จะบันทึกขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก 200 USD

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า การเข้าทำธุรกรรมสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า จะทำให้ (1) ผู้ซื้อและผู้ขาย สามารถซื้อขายได้ในระดับราคาที่ทั้งสองฝ่ายพอใจ โดยไม่จำเป็นต้องรอให้ระดับราคาตรงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (2) รายได้สุทธิรับจะเท่ากับราคาที่ได้ประกันราคาไว้ โดยถ้าตลาดอยู่ในแนวโน้มขาลง รายได้จากการขายน้ำตาลจริงจะต่ำ แต่จะมีกำไรจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ามาชดเชย แต่ถ้าตลาดอยู่ในแนวโน้มขาขึ้น รายได้จากการขายน้ำตาลจริงจะสูงแต่มีขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายมาหักออก

ประเด็นที่สำคัญ

- 1) การบันทึกบัญชีระหว่างรายได้จากการขายน้ำตาลจริงกับการบันทึกกำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า มีโอกาสที่บันทึกในช่วงเวลาที่ต่างกัน เช่น นโยบายบัญชีในบางบริษัทจะทำการบันทึกรายได้จากการขายน้ำตาลจริง เมื่อมีการส่งมอบน้ำตาลให้กับลูกค้า แต่กำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า จะบันทึกเมื่อมีการปิดสัญญาดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัทจะรับรู้กำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าก่อนจากนั้นต่อมาจึงค่อยบันทึกรายได้จากการขายส่งผลให้เกิดการบันทึกไม่ตรงกัน คนละช่วงเวลากัน ผลกระทบดังกล่าวจะเกิดกับบริษัทที่มีรายงานผลการดำเนินงานในรูปของไตรมาส

- 2) การนำเอาเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงความผันผวนจากราคาน้ำตาลมาใช้ผ่านสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า สามารถใช้เพื่อประกันความเสี่ยงสำหรับน้ำตาลที่มีอยู่รวมถึงน้ำตาลที่คาดว่าจะผลิตได้ในอนาคต ดังนั้นปริมาณการทำสัญญาจะขึ้นอยู่กับความแม่นยำในการประมาณการว่าควรจะมียอดผลิตน้ำตาลได้เท่าใดอย่างไรก็ตามปริมาณน้ำตาลที่จะผลิตได้จะขึ้นอยู่กับผลผลิตอ้อยเข้าหีบที่ซึ่งมีปัจจัยทางด้านสภาพอากาศเข้ามาเกี่ยวข้องรวมถึงเกี่ยวข้องกับพื้นที่เพาะปลูก และชาวไร่จำนวนมากทำให้ในแต่ละปีมีความคลาดเคลื่อนเรื่องประมาณการผลผลิตอ้อยค่อนข้างสูง

ในกรณีที่มีการประมาณการผลผลิตน้ำตาลมากเกินไปและได้มีการทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าไปตามผลผลิตที่ประมาณการแต่ต่อมาในภายหลัง ผลผลิตไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้เกิดการทำสัญญาเกิน(Oversold) ผลกระทบคือ ถ้าตลาดราคาน้ำตาลอยู่ในขาขึ้น จะทำให้เกิดผลขาดทุนจริงจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า เนื่องจากไม่มีการขายน้ำตาลจริงที่อยู่ในราคาระดับสูงเข้ามาทดแทน แต่ในทางกลับกัน ในกรณีที่ตลาดราคาน้ำตาลอยู่ในขาลง จะทำให้เกิดกำไรจริงจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าเช่นกัน