

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 บนพื้นฐานของการพัฒนาระบบการเกษตรที่ยั่งยืน
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีมูลค่าสูง
3. พัฒนาศักยภาพของบุคลากร และระบบงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและเติบโต
4. พัฒนาระบบการผลิตและเทคโนโลยีการผลิตให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด รวมทั้งความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชน
5. ส่งเสริมงานด้านนวัตกรรม สนับสนุนการทำวิจัยและพัฒนา เพื่อขยายตัวและเติบโตไปสู่ธุรกิจใหม่ๆ ที่มีศักยภาพ

นโยบายคุณภาพ

ผลิตน้ำตาลทรายคุณภาพสูง ด้วยประสิทธิภาพสูงสุด ส่งมอบตรงเวลา ลูกค้ำมั่นใจ ปลอดภัยต่อผู้บริโภค

เป้าหมายระยะยาวในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ การเป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตน้ำตาล ผลผลิตพลอยได้อื่นจากการผลิตน้ำตาล รวมถึงการผลิตที่สร้างมูลค่าเพิ่ม ซึ่งเห็นได้จากนโยบายในส่วนธุรกิจน้ำตาลของบริษัท ได้แก่ “ผลิตน้ำตาลทรายคุณภาพสูง ด้วยประสิทธิภาพสูงสุด ส่งมอบตรงเวลา ลูกค้ำมั่นใจ ปลอดภัยต่อผู้บริโภค” ทำให้โรงงานน้ำตาลทั้ง 5 โรงงานภายในกลุ่ม จัดได้ว่าเป็นกลุ่มโรงงานน้ำตาลลำดับต้นของกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลทั้งประเทศที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูงและผลิตน้ำตาลได้อย่างมีคุณภาพ อีกทั้งด้วยเป้าหมายการเป็นหนึ่งในผู้ผลิตผลพลอยได้อื่นจากการผลิตน้ำตาล และการเห็นศักยภาพของธุรกิจต่อเนื่องจากธุรกิจน้ำตาล เช่น ธุรกิจเอทานอล ธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้า ทำให้บริษัทมีการลงทุนในธุรกิจต่อเนื่องมาโดยตลอด

ในระยะสั้นบริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านการบริหารต้นทุนและประสิทธิภาพทางด้านการผลิต โดยนำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้กับระบบการผลิตและการจัดการ นอกจากนี้ บริษัทเข้าใจว่าความเสี่ยงหลักของบริษัท คือ ปริมาณอ้อย โรงงานน้ำตาลและธุรกิจต่อยอด ไม่สามารถอยู่รอดได้ถ้าขาดอ้อยเข้าหีบ บริษัทจึงมีเป้าหมายที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิตอ้อย เพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการผลิตอ้อยของเกษตรกรชาวไร่อ้อย เพื่อให้เกษตรกรชาวไร่สามารถอยู่รอด รวมถึงการสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่เกษตรกรชาวไร่

1.2) การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ในปี 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559-2560 ได้มีมติให้ควบบริษัท (Amalgamation) ระหว่าง (1) บริษัท เคเอสแอลจีไอ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ กับ (2) บริษัท บีบีพี โฮลดิ้ง จำกัด ("BBH") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และจัดตั้งบริษัทใหม่ในชื่อ บริษัท บีบีจีไอ จำกัด ("BBGI") เพื่อประกอบธุรกิจเป็นบริษัทโฮลดิ้งที่ลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพ ซึ่งต่อมา ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท บีบีจีไอ จำกัด แล้วเสร็จในเดือนตุลาคม 2560 โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มแรกและทุนเรียกชำระจำนวน 2,532 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทฯ และบริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัท บีบีจีไอ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40 และร้อยละ 60 ตามลำดับ

ในปี 2561 บริษัท บีบีจีไอ จำกัด ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน ในชื่อ บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) และมีแผนที่จะจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนี้ โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จในปี 2561 มีดังนี้

- โครงการขยายกำลังการผลิตไบโอดีเซลจาก 930,000 ลิตรต่อวัน เป็น 1,000,000 ลิตรต่อวัน หรือเทียบเท่า 330 ล้านลิตรต่อปี
- โครงการขยายกำลังการผลิตเอทานอลจากกากน้ำตาลที่โรงงานน้ำพอง โดยเพิ่มกำลังการผลิตจาก 45.00 ล้านลิตรต่อปี เป็น 49.50 ล้านลิตรต่อปี
- โครงการขยายกำลังการผลิตเอทานอลจากกากน้ำตาลที่โรงงานบ่อพลอย โดยเพิ่มกำลังการผลิตจาก 200,000 ลิตรต่อวัน เป็น 300,000 ลิตรต่อวัน หรือเทียบเท่า 99.00 ล้านลิตรต่อปี

ในปี 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2562 ได้มีมติให้ชะลอการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก รวมถึงการนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ออกไปก่อน เนื่องจากสถานการณ์ทางด้านตลาดยังไม่เอื้ออำนวยในขณะนี้

ปัจจุบันโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ได้แก่ โครงการก่อสร้างโรงกลั่นกลีเซอรินบริสุทธิ์กำลังการผลิต 100 ตัน กลีเซอรินดิบต่อวัน และโครงการขยายกำลังการผลิตเอทานอลจากกากน้ำตาลเพิ่มอีก 200,000 ลิตรต่อวัน หรือเทียบเท่า 66 ล้านลิตรต่อปี โดยคาดว่าจะต้องใช้เงินลงทุนรวมกว่า 1,400 ล้านบาท

1.3) ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่ม เคเอสแอล เป็นกลุ่มบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายใหญ่เป็นอันดับ 3 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 น้ำตาลนิวกว่างส์สันหลี จำกัด จังหวัดชลบุรี

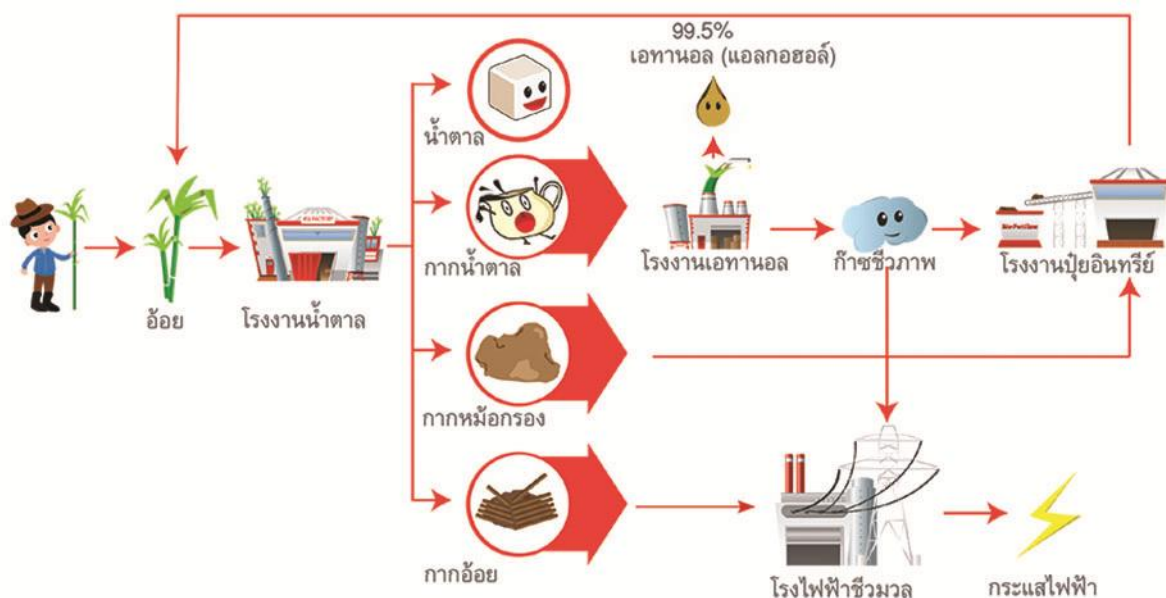
ผลิตภัณฑ์ที่บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยผลิต ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นน้ำตาลทราย ซึ่งสามารถจำแนกประเภทได้ 5 ประเภท คือ น้ำตาลทรายดิบ (Raw Sugar), น้ำตาลทรายดิบคุณภาพสูง (High Pol Sugar), น้ำตาลทรายขาว (White Sugar) น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ (Refined Sugar) และน้ำเชื่อม (Liquid Sugar) และผลิตภัณฑ์เสริมที่เกี่ยวข้องที่ได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายอีก เช่น กากน้ำตาล (Molasses) กากอ้อย (Bagasses) และกากหม้อกรอง

.....รับรองความถูกต้อง

(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) โรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์ ใช้วัตถุดิบที่เป็นของเสียจากกระบวนการผลิตน้ำตาล (กากหม้อกรอง) และน้ำเสียที่มาจากกระบวนการผลิตก๊าซชีวภาพ และการผลิตเอทานอล
- (4) โรงไฟฟ้า ใช้วัตถุดิบที่เป็นของเสียจากกระบวนการผลิตน้ำตาล (กากอ้อย) และก๊าซชีวภาพที่ได้จากโรงงานผลิตก๊าซชีวภาพเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตกระแสไฟฟ้า และพลังไอน้ำขายให้กับโรงงานในเครือและการไฟฟ้า

แผนภาพที่ 1.1: ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการผลิตน้ำตาลในปัจจุบันและโครงการที่ให้มูลค่าเพิ่มของบริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)



ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2562 บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มธุรกิจ/ชื่อบริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การลงทุน	ประเภทของธุรกิจ
ธุรกิจน้ำตาล			
บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด	600.00	90.21%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย
บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกูญไทย จำกัด	1,000.00	95.78%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย
บริษัท น้ำตาลนิวกว่างฮันหลี จำกัด	500.00	98.61%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย
บริษัท น้ำตาลสะพานหินเขต จำกัด	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
ธุรกิจสนับสนุน			
บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน)** และบริษัทย่อย 5 แห่ง	191.66	23.82%	รับฝากและขนถ่ายสินค้า ให้เช่าคลังสินค้าและอสังหาริมทรัพย์ ผลิตและจำหน่ายแป้งข้าวสาลี น้ำมันปาล์ม และบรรจุภัณฑ์จากพลาสติก
บริษัท เค.เอส.แอล. เอ็กซ์พอร์ตเทรตติ้ง จำกัด	20.00	79.55%	บริษัทรับอนุญาตส่งออกน้ำตาล โดยเป็นตัวแทนในการส่งออก
บริษัท เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรตติ้ง จำกัด	300.00	100.00%	ซื้อมาขายไปน้ำตาลทรายในประเทศ และดำเนินกิจการทางการเกษตร
บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ซัพพลายส์ จำกัด	480.00	100.00%	จัดหาวัตถุดิบสำหรับการเพาะปลูกอ้อย
บริษัท ดับบลิวเอสพี โลจิสติกส์ จำกัด	0.25	100.00%	ให้บริการขนส่ง และขนถ่ายสินค้า
Wynn In Trading Co., Ltd.	487.50	100.00%	ธุรกิจซื้อมาขายไปและบริการให้คำปรึกษา
ธุรกิจพลังงานและเชื้อเพลิงชีวภาพ			
บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน)*** และบริษัทย่อย 3 แห่ง บริษัทร่วม 1 แห่ง	2,532.00	40.00%	บริษัทโฮลดิ้ง ที่ลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไบโอฟูเอลและผลิตภัณฑ์เกี่ยวเนื่อง
บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด	800.00	100.00%	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า

.....รับรองความถูกต้อง

กลุ่มธุรกิจ/ชื่อบริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การลงทุน	ประเภทของธุรกิจ
ธุรกิจอื่น ๆ			
บริษัท เคเอสแอล เรย์ลเอสเทด จำกัด	840.00	91.02%	พัฒนาและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่า และเป็นศูนย์ฝึกอบรมของกลุ่มบริษัท

หมายเหตุ

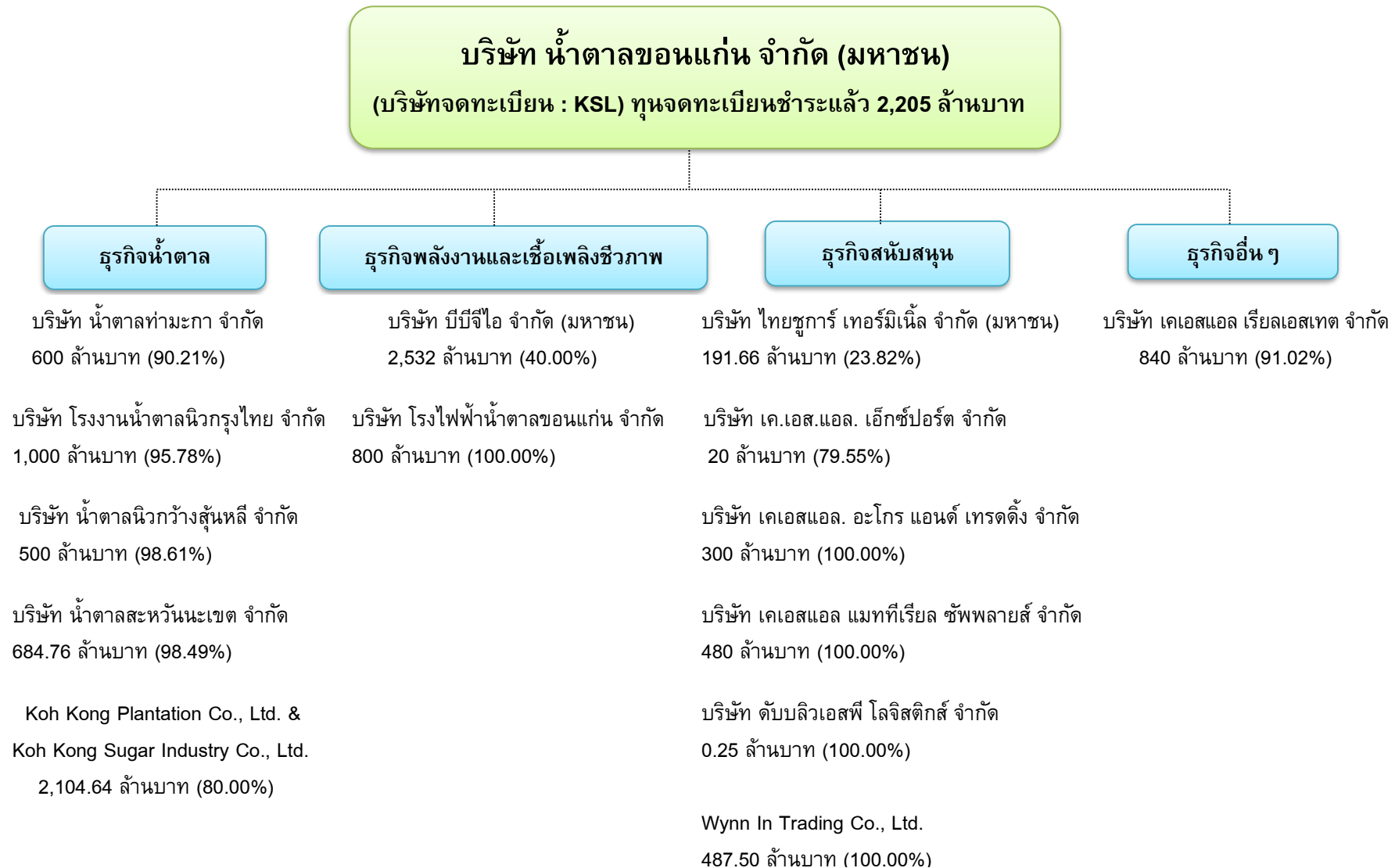
สัดส่วนการลงทุนหมายถึง อัตราการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมรวมกัน

* 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 เทรตติ้ง จำกัด (เดิมชื่อ 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 (ฉะเชิงเทรา) จำกัด (2) บริษัท บางจากไบโอฟูเอล จำกัด (3) บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) (4) บริษัท อูบล ไบโอ เอทานอล จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ บริษัท อูบล ไบโอ เอทานอล จำกัด) (บริษัทร่วม) ซึ่งรวมบริษัทย่อยอีก 3 แห่ง

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทในกลุ่ม ณ 31 ตุลาคม 2562 ดังนี้



.....รับรองความถูกต้อง

บริษัทมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมโดยมีรายละเอียดสามารถจำแนกตามประเภทของธุรกิจได้ดังนี้

ธุรกิจน้ำตาล

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลและผลพลอยได้อื่นๆ สาขาที่ 1 โรงงานตั้งอยู่ที่อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 40,000 ตันอ้อย/วัน และสาขาที่ 2 โรงงานตั้งอยู่ที่อำเภอสหัสขันธ์ จังหวัดเลย สามารถหีบอ้อยได้ที่ 36,000 ตันอ้อย/วัน โดยทั้งสองโรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ น้ำตาลไฮโพล น้ำตาลทรายขาว น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ และน้ำเชื่อม

บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและผลพลอยได้อื่นๆ โรงงานตั้งอยู่ที่ อำเภوتاมะกา จังหวัดกาญจนบุรี สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 20,000 ตันอ้อย/วัน โรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกองไทย จำกัด

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและผลพลอยได้อื่นๆ โรงงานตั้งอยู่ที่ อำเภอบ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรี (เดิมเมื่อเริ่มต้นกิจการโรงงานตั้งอยู่ที่ อำเภوتاมะกา จังหวัดกาญจนบุรี) สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 32,000 ตันอ้อย/วัน โรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

บริษัท น้ำตาลนิวกวางสินหลี จำกัด

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและผลพลอยได้อื่นๆ โรงงานตั้งอยู่ที่ อำเภอพนสนธิคม จังหวัดชลบุรี สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 3,500 ตันอ้อย/วัน ซึ่งกำลังการหีบอ้อยลดลง เนื่องจาก บริษัทมีการส่งเครื่องจักรส่วนหนึ่งไปที่ประเทศลาว และประเทศกัมพูชา โรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ และน้ำตาลไฮโพล

บริษัท น้ำตาลสะหวันนเขต จำกัด

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

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

เป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานพื้นที่สำหรับเพาะปลูกอ้อย ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2562 มีสัมปทานพื้นที่ รวมประมาณ 18,097 เฮกเตอร์ (112,856 ไร่) จากรัฐบาลกัมพูชาโดยบริษัทจะเพาะปลูกอ้อยเอง และมีโรงงานน้ำตาลที่เกาะกง สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 6,000 ตันอ้อยต่อวัน ผลผลิตจะเป็นน้ำตาลทรายดิบ และผลพลอยได้อื่นๆ

ธุรกิจพลังงานและเชื้อเพลิงชีวภาพ

บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน)

บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อตุลาคม 2560 ซึ่งเกิดจากการควบรวมบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพของ บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยของ บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทแห่งใหม่นี้ ดำเนินธุรกิจหลักในลักษณะโฮลดิ้งคอมพานี ที่ถือหุ้นในบริษัทต่างๆ ดังนี้

- บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลจาก กากน้ำตาล กำลังการผลิตเอทานอล 450,000 ลิตรต่อวัน สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%
- บริษัท บางจากไบโอเอทานอล (ฉะเชิงเทรา) จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลจาก มันสำปะหลัง กำลังการผลิตเอทานอล 150,000 ลิตรต่อวัน สัดส่วนการถือหุ้น 85%
- บริษัท บางจากไบโอฟูเอล จำกัด ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายไบโอดีเซล กำลังการผลิต 1,000,000 ลิตรต่อวัน สัดส่วนการถือหุ้น 70%
- บริษัท อุลม ไบโอ เอทานอล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลจาก มันสำปะหลัง ธุรกิจแปรรูป และพลังงาน กำลังการผลิตเอทานอล 400,000 ลิตรต่อวัน สัดส่วนการถือหุ้น 21.28%

ทำให้บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) เป็นกลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเชื้อเพลิงชีวภาพที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ โดยมีกำลังการผลิตของบริษัทย่อยและบริษัทรวมรวมกัน 2,000,000 ลิตรต่อวัน แบ่งเป็นกำลังการผลิตเอทานอลรวม 1,000,000 ลิตรต่อวัน และกำลังการผลิตไบโอดีเซล 1,000,000 ลิตรต่อวัน ซึ่งบริษัทนี้จะเป็นบริษัทหลัก (flagship company) ในการขยายธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์ชีวภาพต่อไปในอนาคต

บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด

ก่อตั้งขึ้นเมื่อปลายปี 2546 เป็นบริษัทที่จัดตั้งเพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าและผลิตไอน้ำโดยใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก โดยจำหน่ายไฟฟ้าพร้อมกับไอน้ำให้โรงงานน้ำตาล และโรงงานอื่นๆ ในกลุ่ม และมีไฟฟ้าที่เกินความต้องการของกลุ่ม สามารถจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ปัจจุบันบริษัทมีสาขารวม 3 สาขา โดยสาขาที่หนึ่งตั้งอยู่ใกล้เคียงโรงงานน้ำตาลขอนแก่น อ. น้ำพอง จ.ขอนแก่น สาขาที่สองตั้งอยู่ใกล้เคียงโรงงานน้ำตาลนิวกุงไทย จ. กาญจนบุรี (โครงการพลังงานทดแทนบ่อพลอย) และสาขาที่สามตั้งอยู่ใกล้เคียงโรงงานน้ำตาลขอนแก่น อ.วังสะพุง จ.เลย (โครงการเลย) ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีกำลังการผลิตไฟฟ้ารวม 190 MW

ธุรกิจสนับสนุน

บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) (TSTE) และบริษัทย่อย

บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประกอบธุรกิจให้เชาคลังเก็บสินค้า บริการขนถ่ายสินค้าขึ้นเรือเดินสมุทร บริการท่าเทียบเรือและบริการสินค้าผ่านท่า โดยท่าเรือและคลังสินค้า ตั้งอยู่ที่อำเภอมะขาม จังหวัดสมุทรปราการ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทน้ำตาลในกลุ่ม KSL โรงงานน้ำตาลอื่นที่ถือหุ้นโดยพันธมิตรทางการค้าอื่นๆ และลูกค้าทั่วไป นอกจากนี้ทางบริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแม่ของบริษัทย่อยอีก 5 บริษัท ซึ่งดำเนินธุรกิจหลัก ๆ คือ ธุรกิจซื้อ ขาย ให้เช่า อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจผลิตแ่งสาลี ธุรกิจผลิตถุงกระสอบพลาสติก โรงงานผลิตน้ำมันปาล์ม และธุรกิจท่าเรือคอนเทนเนอร์ (รายละเอียดดูได้จากข้อมูลบริษัทจดทะเบียน บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) (TSTE) และ บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) (TMILL))

บริษัท เค.เอส.แอล. เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด

บริษัทจัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2535 เป็นบริษัทส่งออกน้ำตาลรับอนุญาตตามข้อกำหนดของ พรบ. อ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนของบริษัทน้ำตาลในกลุ่มและบริษัทน้ำตาลอื่นๆ ในการส่งออกน้ำตาลไปต่างประเทศ

บริษัท เค.เอส.แอล. อะโกร แอนด์เทรดดิ้ง จำกัด

บริษัทจัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2549 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจซื้อขายไปน้ำตาลทรายและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับลูกค้าภายในประเทศ นอกจากนี้บริษัทได้มีการเพาะปลูกอ้อยในที่ดินของบริษัทเอง

บริษัท เค.เอส.แอล แมททีเรียล ซัพพลายส์ จำกัด

บริษัทจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดหาและจัดจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร เช่น จำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์ และรวมถึงการให้บริการทางการค้าต่างๆ

บริษัท ดับบลิว.เอส.พี. โลจิสติกส์ จำกัด

บริษัทจัดตั้งในปี พ.ศ. 2559 โดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจขนส่งน้ำตาลและสินค้าอื่นๆ ปัจจุบัน บริษัทยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ

Wynn In Trading Co., Ltd.

บริษัทดำเนินธุรกิจซื้อขายไประหว่างประเทศ ให้คำปรึกษา และการลงทุนในต่างประเทศ โดยบริษัทเข้าไปถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

ธุรกิจอื่นๆบริษัท เค.เอส.แอล. รีเทลเอสเตท จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจทำสวนเกษตรและบ้านพักตากอากาศที่จังหวัดกาญจนบุรีในชื่อ “ริเวอร์แควปาร์คแอนดารีสอร์ท” โดยให้บริการบ้านพักและใช้เป็นที่พักผ่อนรมสันทนาการให้แก่บุคลากรภายในกลุ่มและลูกค้าทั่วไป นอกจากนี้ยังประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน ย่านใจกลางเขตธุรกิจในกรุงเทพมหานครโดยเป็นเจ้าของอาคารลิเบอร์ตีสแควร์ สีส้ม ซึ่งเป็นอาคารสูง 22 ชั้น และชั้นใต้ดิน 6 ชั้น มีพื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 19,151 ตารางเมตร ทั้งยังมีการลงทุนในที่ดินอื่นเพื่อการให้เช่าและจำหน่ายในอนาคต

สมาชิกองค์กร

บริษัทฯ เป็นสมาชิกของสมาคมจำนวนหนึ่งและมีผู้แทนของบริษัทฯ เป็นกรรมการในองค์กรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ โดยตรงบางแห่ง ดังต่อไปนี้ คือ สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย – กลุ่มอาหาร/น้ำตาล สมาคมผู้ผลิตน้ำตาลและชีวพลังงานไทย และ บริษัท ไทยซูการ์ มิลเลอร์ จำกัด

สำหรับนโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในกลุ่มนั้น จะจัดบริษัทที่มีลักษณะธุรกิจคล้ายกันอยู่ภายใต้บริหารงานคณะผู้บริหารเดียวกัน เช่น บริษัทในธุรกิจน้ำตาลทั้ง 4 บริษัทจะอยู่ภายใต้การบริหารงานของคณะกรรมการบริหารชุดเดียวกัน ส่วนบริษัทในธุรกิจสนับสนุน ได้แก่ ธุรกิจพลังงานและสารเคมี และธุรกิจอื่นๆ บริษัทจะจัดส่งบุคลากรของบริษัทเข้าไปร่วมเป็นกรรมการบริษัท เพื่อร่วมในการกำหนดนโยบายและในบางบริษัทย่อย บริษัทได้ส่งบุคลากรของบริษัทเองเข้าไปดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทย่อย เพื่อให้บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินนโยบายบริหารสอดคล้องกับบริษัทใหญ่

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ**2.1) โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท**

ชื่อบริษัท	% การถือหุ้น ของบริษัท ปี 2562	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
		รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
1. บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทแม่	11,224	43%	9,819	38%	8,416	33%
2. บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด	90.21%	2,395	9%	2,888	11%	3,006	12%
3. บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกูญไทย จำกัด	95.78%	3,298	13%	4,274	17%	3,631	14%
4. บริษัท น้ำตาลนิวกัวฮันฮลี จำกัด	98.61%	571	2%	562	2%	664	3%
5. บริษัท เค.เอส.แอล. เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด	79.55%	19	0%	17	0%	13	0%
6. บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน)*	40.00%	0	0%	0	0%	2,148	8%
7. บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด	100.00%	3,588	14%	3,643	14%	2,386	9%
8. บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ชัพพลายส์ จำกัด	100.00%	360	1%	382	1%	362	1%
9. บริษัท เคเอสแอล เรียวเอสเทต จำกัด	91.02%	190	1%	193	1%	188	1%
10. บริษัท เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรดดิ้ง จำกัด	100.00%	3,822	15%	3,420	13%	3,806	15%
11. Koh Kong Plantation Co., Ltd. **	80.00%	12	0%	45	0%	77	0%
12. Koh Kong Sugar Industry Co., Ltd.	80.00%	45	0%	366	1%	264	1%
13. บริษัท น้ำตาลสะพานมะเขือ จำกัด	98.49%	309	1%	199	1%	418	2%
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		25,833	100%	25,808	100%	25,379	100%
หักรายการระหว่างกัน		-7,978		-7,996		-9,756	
รวมรายได้		17,855		17,812		15,623	

* ตั้งแต่วันที่ 31 ตุลาคม ปี 2560 บริษัทได้ถือหุ้นทางอ้อมใน บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ผ่านบริษัทร่วม คือ บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 40

**ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน Wynn In Trading Co., Ltd.

(คำอธิบายการเปลี่ยนแปลงของรายได้ และผลการดำเนินงานรายกลุ่มธุรกิจ โปรดดู ส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน)

.....รับรองความถูกต้อง

2.2) การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์หลัก : น้ำตาล

น้ำตาล : ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทเป็นกลุ่มบริษัทน้ำตาลในประเทศไทยที่ได้ผ่านการตรวจรับรองระบบบริหารจัดการคุณภาพตาม “มาตรฐาน SQF 2000”, “มาตรฐาน ISO 9001 Version 2000” รวมทั้ง “มาตรฐานระบบวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม” หรือ HACCP น้ำตาลทรายที่กลุ่มบริษัทผลิตสามารถจำแนกได้ตามประเภทและเกรดของความบริสุทธิ์ของน้ำตาลเป็น 5 ชนิด ได้แก่

น้ำตาลทรายดิบ (Raw Sugar) - เป็นน้ำตาลทรายมีค่าสีสูงกว่า 1,500 ICUMSA มีลักษณะเป็นสีน้ำตาลเข้ม 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 เช่น อุตสาหกรรมยา เครื่องดื่มประเภทน้ำอัดลมและเครื่องดื่มบำรุงกำลัง

น้ำเชื่อม (Liquid Sugar) - เป็นน้ำตาลที่ได้จากการแปรรูปของผลึกน้ำตาล เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีค่าสีไม่เกิน 35 ICUMSA และมีความเข้มข้นประมาณ 66.5 - 67.50% มีลักษณะเด่นคือมีความบริสุทธิ์สูง เป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมนำมาใช้ในการอุตสาหกรรมเพื่อความสะดวกในกระบวนการผลิต เช่น เครื่องดื่มประเภทน้ำอัดลมและเครื่องดื่มบำรุงกำลัง

ภายหลังจากที่มีการผ่านกระบวนการผลิตน้ำตาลแล้ว ของเหลวที่เหลือที่ไม่สามารถทำให้เป็นเม็ดน้ำตาลได้ หรือต่ำกว่าจุดคุ้มทุนที่จะไปทำเป็นน้ำตาลเรียกว่ากากน้ำตาล กากน้ำตาลจัดเป็นผลผลิตพลอยได้จากการผลิตน้ำตาลทรายที่ยังมีมูลค่าโดยทั่วไปจะมีส่วนประกอบของสารต่างๆ คือ น้ำ 20% น้ำตาลซูโครส 30% น้ำตาลอินเวอร์ต 32% อินทรีย์สารซึ่งไม่ใช่ น้ำตาล 12% และ เถ้า 6% และในปริมาณอ้อย 1 ตัน โรงงานน้ำตาลจะได้ผลผลิตกากน้ำตาลประมาณ 45 - 50 กิโลกรัม ดังนั้นผลผลิตกากน้ำตาลในแต่ละปีจะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปริมาณอ้อยเข้าหีบของโรงงานน้ำตาลในแต่ละปี กากน้ำตาลสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมชีวเคมี (Biochemistry Industry) ซึ่งได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตแอลกอฮอล์และโรงต้มกลั่นสุรา อุตสาหกรรมผลิตยีสต์ อุตสาหกรรมผลิตผงชูรส อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ (โดยผสมกับมันสำปะหลังและขานอ้อย) อุตสาหกรรมผลิตน้ำส้มสายชู อุตสาหกรรมผลิตซีอิ๊วและซอสปรุงรสต่างๆ ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมปลายทางของการผลิตน้ำตาล

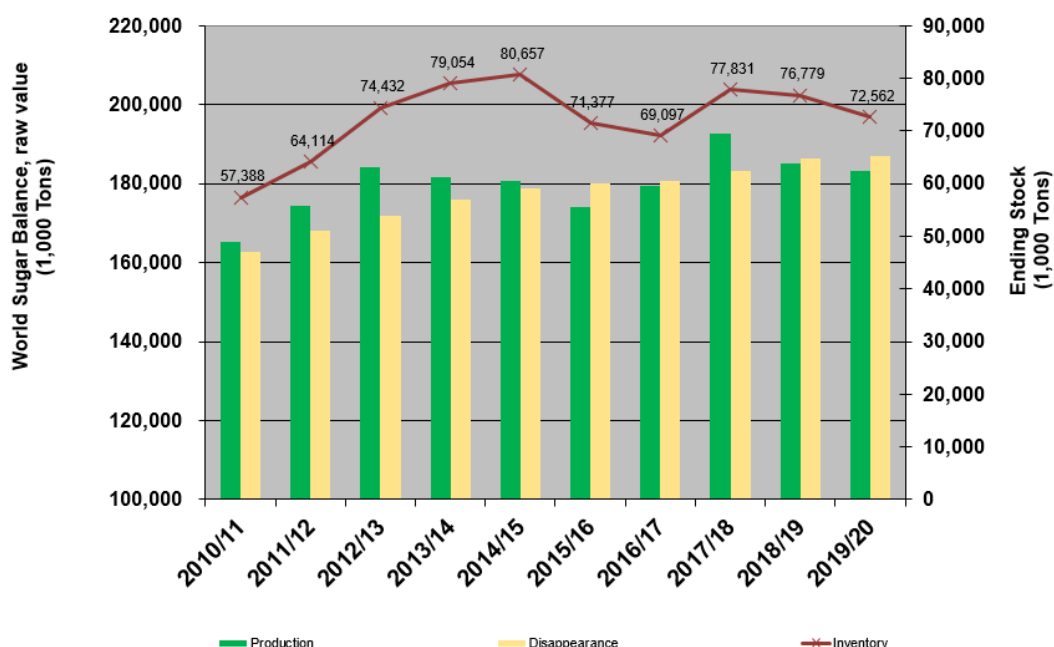
สำหรับของเสียจากกระบวนการผลิตน้ำตาลที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จะมีกากอ้อยและกากหม้อกรอง กากอ้อย เป็นส่วนของอ้อยที่ได้จากกระบวนการหีบอ้อยจากชุดลูกหีบชุดสุดท้าย โดยปัจจุบันบริษัทใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงสำหรับผลิตไฟฟ้าและไอน้ำเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตน้ำตาล และจำหน่ายให้กับการไฟฟ้า ส่วนกากหม้อกรอง เป็นกากที่ได้จากกระบวนการกรองตะกอนในระบบสุญญากาศ กากหม้อกรองที่ได้สามารถนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตปุ๋ยเพื่อการเกษตรทั่วไป ในอดีตบริษัทให้กากหม้อกรองดังกล่าวแก่ชาวไร่อ้อยที่นำอ้อยมาส่งโรงงานเพื่อเป็นการส่งเสริมการปลูกอ้อยในพื้นที่ใกล้เคียง และปัจจุบันภายหลังจากที่บริษัทย่อยเริ่มดำเนินกิจการผลิตแอลกอฮอล์และสารเคมีต่อเนื่อง น้ำเสียที่ได้จากโรงงานจะสามารถนำไปผสมกับกากหม้อกรอง ผ่านกระบวนการย่อยสลาย (BIODECOMPOSE) ซึ่งจะได้ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ที่มีคุณภาพเหมาะสมแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อย ซึ่งจะทำให้เกิดการทำธุรกิจที่ครบวงจร

น้ำตาล : การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

ภาพรวมการตลาดและภาวะอุตสาหกรรมในตลาดต่างประเทศ

ภาพรวมของตลาดน้ำตาลโลกนั้น ผลผลิตน้ำตาลโลก ฤดูกาลผลิต 2561/2562 มีประมาณ 184.43 ล้านตัน (มูลค่าน้ำตาลทรายดิบ) ลดลง 9.80 ล้านตัน หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 5.04 เมื่อเทียบกับฤดูกาลผลิต 2560/2561 ในขณะที่เดียวกันความต้องการบริโภคโลกรวมเท่ากับ 184.74 ล้านตัน ขยายตัวเพิ่มขึ้น 1.90 ล้านตัน หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 1.03 เมื่อเทียบกับฤดูกาลผลิต 2560/2561 โดยปริมาณน้ำตาลคงเหลือปลายปีลดลงเล็กน้อยจากระดับ 77.83 ล้านตัน ในฤดูกาลผลิต 2560/2561 เป็น 76.78 ล้านตัน ทั้งนี้ในฤดูกาลผลิต 2561/2562 คิดเป็นอัตราร้อยละ 41 ของปริมาณความต้องการบริโภค หรือเพียงพอสำหรับการบริโภคประมาณ 4.9 เดือน โดยผลผลิตทั่วโลกยังถูกคาดการณ์ว่าจะผลิตขาดดุลความต้องการในปี 2562 แต่เนื่องจากบางประเทศยังมีสต็อกน้ำตาลอยู่จำนวนมาก จึงส่งผลให้ปี 2562 ราคาน้ำตาลตลาดโลกปรับตัวลดลงตลอดทั้งปี ในส่วนปัจจุบันอยู่ในช่วงราคาระดับ 10 -14 เซนต์ต่อปอนด์ จากเดิมอยู่ช่วงราคาระดับ 11 - 16 เซนต์ต่อปอนด์ในปี 2561

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



หมายเหตุ ปี 2562/2563 เป็นตัวเลขประมาณการ
แหล่งที่มา : F.O. Licht, ณ วันที่ 3 ตุลาคม 2562

ในช่วงกลางปี 2561 ซึ่งเป็นที่คาดการณ์ว่าผลผลิตอ้อยในปี 2561/2562 จะน้อยลง โดยมาจากประเทศไทยและประเทศอินเดีย ที่คาดว่าจะผลผลิตจะน้อยลงเนื่องจากสภาพอากาศแห้งแล้ง แต่สต็อกทั่วโลกยังมากอยู่ดี ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อราคาปรับตัวลงอย่างรวดเร็วจากระดับราคาที่ 14 - 15 เซนต์ต่อปอนด์ ช่วงต้นปีลงมาที่ระดับ 10 - 13 เซนต์ต่อปอนด์ ในช่วงปลายปี โดยจากการประมาณการของ F.O.Licht ณ วันที่ 3 ตุลาคม 2562 คาดว่าผลผลิตในปี 2562/2563 จะลดลงประมาณร้อยละ 1.04 จากปริมาณ 184.97 ล้านตัน เป็น 183.13 ล้านตัน ส่วนการบริโภคคาดว่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.6 หรือเพิ่มขึ้นจาก 184.74 ล้านตัน เป็น 186.89 ล้านตัน ซึ่งจะทำให้ปริมาณผลผลิตน้ำตาลโลกขาดดุลเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ปริมาณน้ำตาลคงเหลือปลายงวดของโลก ปี 2562/2563 คาดว่าจะลดลงจาก 76.78 ล้านตัน เป็น 72.56 ล้านตัน หรือมีสัดส่วนสต็อกน้ำตาลต่อปริมาณการบริโภคอยู่ที่ระดับ ร้อยละ 39 ของการบริโภค ซึ่งระดับปกติคือร้อยละ 45 ของการบริโภค

จะเห็นได้ว่า ราคาน้ำตาลในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมามีความผันผวนค่อนข้างมาก เนื่องจากสภาพภูมิอากาศที่ไม่แน่นอน การเกิดอุทกภัย ภัยแล้งหรืออากาศหนาวจัด ล้วนส่งผลกระทบต่อปริมาณน้ำตาลในตลาดและราคาน้ำตาล นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงปริมาณสต็อกน้ำตาลโลกว่าอยู่ที่ระดับเหมาะสมหรือไม่ ปริมาณการผลิตและการใช้เอทานอล ปริมาณการเข้าถึงกำไรของกองทุน และนโยบายภาครัฐในประเทศของผู้ผลิตและผู้บริโภคที่สำคัญ ที่จะส่งผลต่อราคาน้ำตาลตลาดโลกเช่นกัน

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



สำหรับช่องทางการจำหน่ายในการส่งออกของโรงงานน้ำตาลไทย สามารถแบ่งเป็นดังนี้

- (1) การขายผ่านเทรดเดอร์ (Traders) เช่น บริษัทเทรดเดอร์ต่างชาติ อาทิ เช่น Wilmar, Cofco, Alvean, Sucden เป็นต้น เทรดเดอร์จะเสนอขายน้ำตาลไทยไปให้ผู้ซื้อที่ประเทศปลายทางในต่างประเทศต่อไป ในการขายให้กับเทรดเดอร์ถือเป็นการบริหารจัดการความเสี่ยงในส่วนของผู้สัญญาในเรื่องของการเก็บเงินไม่ได้ และลดความยุ่งยากในการจัดการเรื่องการส่งออก โดยเงื่อนไขการขายส่งออกจะเป็น Free on Board ณ ท่าเรือกรุงเทพหรือท่าเรือแหลมฉบัง ซึ่งโรงงานน้ำตาลในประเทศไทยจะรับผิดชอบการขนส่ง ถึงท่าเรือที่ส่งออกในประเทศไทยเท่านั้น

- (2) การส่งออกผ่านชายแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศลาว และ ประเทศกัมพูชา โดยทยอยขายเป็นจำนวนน้อยให้กับผู้ค้าน้ำตาลชายแดน เพื่อการส่งมอบไปยังประเทศเพื่อนบ้านที่มีชายแดนติดกัน
- (3) การขายให้กับผู้ผลิตเพื่อการส่งออกในประเทศที่ใช้น้ำตาลเป็นวัตถุดิบ เนื่องจากราคาน้ำตาลภายในประเทศสูงกว่าราคาน้ำตาลต่างประเทศ ทำให้ผู้ผลิตที่ใช้น้ำตาลเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน เพื่อนำไปส่งออกไม่สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นในตลาดโลกได้ ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมการลงทุนด้านอุตสาหกรรมอาหาร และเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ทางภาครัฐจึงเปิดโอกาสให้ผู้ผลิตเพื่อการส่งออกสามารถขออนุญาตซื้อน้ำตาลได้ที่ราคาน้ำตาลตลาดโลก โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ทางภาครัฐกำหนด

ภาพรวมการตลาดและภาวะอุตสาหกรรมในตลาดในประเทศ

ตั้งแต่ปี 2561 ประเทศไทยได้มีการปรับเปลี่ยนระบบอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล ซึ่งทำให้ไม่มีระบบโควตาและไม่มีกำหนดราคาจำหน่ายน้ำตาลภายในประเทศ ส่งผลให้ตลาดในประเทศเสรีและราคาน้ำตาลในประเทศจะลอยตัวแปรผันตามราคาน้ำตาลตลาดโลกบวกด้วยพรีเมียมของน้ำตาลที่จำหน่ายภายในประเทศ ส่งผลให้ในภาพรวมการขายน้ำตาลในประเทศและขายส่งออกจึงเป็นไปตามกลไกของตลาดและขึ้นอยู่กับความสามารถในการผลิตของผู้ขายแต่ละรายซึ่งแตกต่างกันไป ทั้งนี้สัดส่วนการขายน้ำตาลของกลุ่มบริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ตารางที่ 2.3 อย่างไรก็ตามสาระสำคัญของพระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลไทย ในเรื่องการแบ่งปันผลประโยชน์กับชาวไร่ยังคงเดิม

สภาวะการแข่งขัน และคู่แข่ง

ในปี 2562 ประเทศไทยมีโรงงานน้ำตาลที่เดินเครื่องผลิตจำนวน 54 โรง (ไม่รวมโรงงานที่ไม่ดำเนินงาน และใบอนุญาตใหม่ที่ยังไม่ได้ก่อสร้างโรงงาน) มีการหีบอ้อยรวมประมาณ 130.97 ล้านตันอ้อย/ปี ผลิตน้ำตาลประมาณ 14.58 ล้านตัน น้ำตาลหัวเลขประมาณการณ บิดหีบ ในส่วนของการละลายนอกฤดู ทางราชการไม่ได้ประกาศตัวเลข แต่โดยปกติปริมาณต้องลดลง เพราะมีการสูญเสียจากการแปรสภาพน้ำตาลทรายดิบเป็นขาว (ขึ้นอยู่กับปริมาณ และคุณภาพอ้อยเข้าหีบแต่ละปี) โดยมีระยะเวลาการหีบอ้อยในแต่ละปีประมาณ 4 - 5 เดือนเท่านั้น (นับจากวันแรกที่มีโรงงานเปิดหีบและจบที่โรงงานสุดท้ายปิดหีบ) ฤดูการหีบอ้อยจะเริ่มประมาณเดือนพฤศจิกายนของแต่ละปีจนถึงประมาณต้นเดือนเมษายน จำนวนของโรงงานน้ำตาลปัจจุบันถูกควบคุมจากทางภาครัฐโดยผู้ประกอบการโรงงานน้ำตาลต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย และกรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรมก่อน ถึงจะขยายกำลังการผลิตหรือย้ายฐานการผลิตหรือสร้างโรงงานน้ำตาลแห่งใหม่ได้

ในปี 2562 ประเทศไทยมีโรงงานน้ำตาลที่เดินเครื่องผลิตจำนวน 54 โรง สามารถแบ่งเป็นกลุ่มโรงงานน้ำตาลซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ของประเทศไทยได้เป็น 6 กลุ่มใหญ่ ที่เหลือเป็นผู้ผลิตรายย่อย โดยกลุ่มโรงงานน้ำตาลขอนแก่น ถือได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ผลิตที่มีปริมาณอ้อยเข้าหีบเป็นอันดับ 3 มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 8 ซึ่งปัจจุบันมีโรงงานทั้งหมด 5 โรง ตั้งอยู่ใน 3 ภูมิภาค คือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2 โรง) ภาคตะวันตก (2 โรง) และภาคตะวันออก (1 โรง) โดยตารางที่ 2.3 แสดงยอดขายของน้ำตาล และสัดส่วนส่งออกต่อการขายในประเทศ 3 ปีย้อนหลัง

ตารางที่ 2.3: ยอดขายน้ำตาล และสัดส่วนการส่งออกต่อการขายในประเทศ 3 ปีย้อนหลัง

ยอดขายและราคาขาย	2562			2561			2560		
	ปริมาณ (ตัน)	ราคาเฉลี่ย (บาทต่อตัน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ปริมาณ (ตัน)	ราคาเฉลี่ย (บาทต่อตัน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ปริมาณ (ตัน)	ราคาเฉลี่ย (บาทต่อตัน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
ยอดรวมการขายน้ำตาล	1,255,593	10,902	13,688	1,091,228	12,526	13,668	687,046	17,362	11,928
ขายในประเทศ	231,537	16,406	3,799	199,876	17,553	3,508	199,091	19,526	3,887
ขายต่างประเทศ	1,024,056	9,657	9,889	891,352	11,398	10,160	487,955	16,479	8,041
% ปริมาณการขายในประเทศ / ปริมาณการขายรวม	18%			18%			29%		

น้ำตาล : การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบ

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบเพื่อป้อนโรงงานจัดเป็นหัวใจสำคัญอันดับต้นๆ ของโรงงานน้ำตาล เนื่องจากสถานะในปัจจุบันที่อุตสาหกรรมน้ำตาลมีกำลังการผลิตรวมมากกว่าปริมาณอ้อยที่มีในประเทศทำให้ทุกโรงงานน้ำตาลต้องหาอ้อยมาป้อนโรงงานให้ได้มากที่สุดเพื่อลดต้นทุนคงที่ (Fixed cost) ต่อหน่วยลง ปัจจุบันวิธีหลักที่กลุ่มโรงงานน้ำตาลใช้เพื่อการจัดหาวัตถุดิบคือระบบการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ชาวไร่ หรือเป็นที่รู้จักกันในอุตสาหกรรมในระบบ “ เกี้ยว ” ระบบการให้การสนับสนุนทางการเงินของโรงงานจะเป็นการทำสัญญาซื้ออ้อยล่วงหน้าจากเกษตรกรโดยที่เกษตรกรจะสามารถขอเงินกู้จากโรงงานน้ำตาลเพื่อนำไปใช้ในการลงทุนปลูกอ้อยเมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยวชาวไร่จะนำอ้อยมาส่งให้แก่โรงงานและโรงงานจะหักค่าอ้อยดังกล่าวจากเงินกู้ที่ได้ให้แก่เกษตรกรแต่ละรายไป

กลยุทธ์ที่ผ่านมาที่บริษัทใช้ในการจัดหาวัตถุดิบคือการทำให้ชาวไร่อ้อยที่ส่งอ้อยให้กับโรงงานได้รับผลตอบแทนที่ดีในระยะยาวซึ่งจะทำให้ชาวไร่อ้อยมีแรงจูงใจที่จะปลูกอ้อยเพื่อป้อนโรงงานต่อไปและเป็นการเติบโตไปพร้อมกับโรงงาน นโยบายหลักของบริษัทที่ใช้โดยเฉพาะที่ภาคอีสานคือ “ชาวไร่ไร่รวย โรงงานรุ่งโรจน์ ชุมชนขึ้นขอบ” ซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งเน้นการสร้างและส่งเสริมอาชีพระยะยาวให้แก่ชาวไร่อ้อยและเป็นระบบที่ตัดตัวกลางหรือ “หัวหน้าโควตา” ออกไปทำให้บริษัทสามารถรู้ถึงปัญหาของชาวไร่ได้โดยตรงและสามารถให้การช่วยเหลือชาวไร่ได้ อีกทั้งบริษัทยังให้การสนับสนุนทางด้านเครื่องมือ วิชาการและปัจจัยการผลิตเช่นให้เงินกู้เพื่อซื้อรถขนอ้อยแก่ชาวไร่รายย่อยการให้กากหม้อกรองแก่ชาวไร่เพื่อนำไปใช้เป็นปุ๋ยสำหรับการปลูกอ้อยโดยไม่คิดมูลค่า การส่งผู้เชี่ยวชาญทางด้านเกษตรมาให้ความรู้ในเรื่องการปลูกอ้อย การป้องกันและการกำจัดศัตรูพืช การกระทำความตกลงจัดเป็นกลยุทธ์ที่ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่และก่อให้เกิดการเติบโตไปพร้อมๆ กันอย่างเป็นระบบ

นโยบายการผลิต

บริษัทมุ่งเน้นการผลิตน้ำตาลทรายขาวและขาวบริสุทธิ์ให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะสามารถหาตลาดได้ เนื่องจากสินค้าดังกล่าวเป็นสินค้าที่มีราคาขายสูงและให้ผลตอบแทนกำไรมากกว่า นอกจากนี้ บริษัทยังคงนโยบายการปรับปรุงและพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตโดยการที่บริษัทมีประสิทธิภาพการผลิตที่ดี สูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม จะช่วยให้บริษัทมีต้นทุนต่อหน่วยลดลง เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

นโยบายการตลาด

บริษัทมุ่งเน้นการขายตรงให้กับภาคอุตสาหกรรมโดยบริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและการส่งมอบที่ตรงเวลา โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มและขนมหวานเป็นหลัก

นอกเหนือจากกลยุทธ์การมุ่งเน้นการขายให้กับภาคอุตสาหกรรมแล้ว บริษัทเองยังให้ความสำคัญกับการขายน้ำตาลให้กับผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อการส่งออก (re-exporter) เนื่องจากการขายน้ำตาลให้กับกลุ่มผู้ผลิตดังกล่าวบริษัทจะได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่าการขายส่งออกทั่วไป เนื่องจากต้นทุนค่าขนส่งที่ถูกลง

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญของกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายจะเกิดจากน้ำเสียที่ใช้ในกระบวนการผลิต และฝุ่นซึ่งเกิดจากการเผาไหม้ของหม้อไอน้ำ ซึ่งบริษัทได้คำนึงถึงและหามาตรการป้องกันต่างๆ เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และให้เป็นไปตามมาตรฐานของกระทรวงอุตสาหกรรม

น้ำตาล : งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

ผลิตภัณฑ์หลัก : ไฟฟ้าและไอน้ำ

ไฟฟ้าและไอน้ำ : ลักษณะผลิตภัณฑ์

โครงการนี้อยู่ภายใต้ บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด โดยจำหน่ายไฟฟ้าพร้อมกับไอน้ำให้โรงงานน้ำตาล และโรงงานอื่นๆ ในกลุ่ม รวมถึงสามารถจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคได้ เมื่อมีไฟฟ้าที่เกินความต้องการของกลุ่ม ปัจจุบันบริษัทมีสาขารวม 3 สาขา โดยสาขาที่หนึ่งตั้งอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานน้ำตาลขอนแก่น อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น มีกำลังการผลิตไฟฟ้า 30 เมกะวัตต์ โดยจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิต จำนวน 20 เมกะวัตต์ สาขาที่สองตั้งอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานน้ำตาลนิวกูญไทย อ.บ่อพลอย จ.กาญจนบุรี (โครงการพลังงานทดแทนบ่อพลอย) มีกำลังการผลิตไฟฟ้า 90 เมกะวัตต์ โดยจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิต จำนวน 30 เมกะวัตต์ และสาขาที่สามตั้งอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานน้ำตาลขอนแก่น อ.วังสะพุง จ.เลย มีกำลังการผลิตไฟฟ้า 70 เมกะวัตต์ โดยจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค จำนวน 2.12 เมกะวัตต์

นอกจากนี้ บริษัทย่อย 1 แห่ง ซึ่งเป็นโรงงานน้ำตาลและมีโรงงานไฟฟ้า ได้ทำสัญญาขายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค รวมจำนวน 3.81 เมกะวัตต์

ไฟฟ้าและไอน้ำ : การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นการขายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ดังนั้นจึงมีผู้รับซื้อที่แน่นอน จึงไม่มีการแข่งขันกันทางการตลาด ส่วนไฟฟ้าอีกส่วนหนึ่งและไอน้ำ ทางบริษัทได้ขายให้แก่บริษัทในเครือ เพื่อใช้สำหรับผลิตเอทานอลและน้ำตาล โดย 100% จะเป็นการจำหน่ายภายในประเทศ

ตารางที่ 2.7: ยอดขายและราคาขายเฉลี่ยของไฟฟ้า ใน 3 ปีย้อนหลัง

	2562	2561	2560
ยอดขาย (เมกะวัตต์-ชั่วโมง)	372,481	346,894	268,893
ราคาขายเฉลี่ย (บาท/เมกะวัตต์-ชั่วโมง)	2,952	2,940	2,795

.....รับรองความถูกต้อง

ไฟฟ้าและไอน้ำ : การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบ

การจัดหาวัตถุดิบถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการประกอบธุรกิจไฟฟ้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานไฟฟ้าของบริษัทที่ใช้เชื้อเพลิงหลักคือกากอ้อย โดยในแต่ละปี ปริมาณอ้อยเข้าหีบของบริษัทจะไม่แน่นอน ดังนั้นในปีที่มีอ้อยเข้าหีบในปริมาณน้อย ก็จะส่งผลกระทบต่อปริมาณเชื้อเพลิงที่จะใช้ในโรงไฟฟ้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการเตรียมความพร้อมโดยการจัดซื้อเชื้อเพลิงชีวมวลจากภายนอกมารองรับ เช่น จัดซื้อกากอ้อยจากโรงงานน้ำตาลข้างเคียง เป็นต้น

นโยบายการผลิต

(1) การมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนการผลิต

บริษัทมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนการผลิตให้ต่ำที่สุด โดยต้นทุนของการผลิตกระแสไฟฟ้าและไอน้ำ ส่วนใหญ่จะเป็นต้นทุนเชื้อเพลิงและค่าเสื่อมราคา ดังนั้นการใช้เชื้อเพลิงอย่างมีประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งจำเป็น นอกจากนี้ การผลิตให้มี Economy of Scale ก็จะเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายคงที่ต่อหน่วยลงมา

(2) การปรับปรุงและพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต

ในการที่บริษัทมีเชื้อเพลิง คือ กากอ้อยเป็นของตนเอง ดังนั้นการควบคุมคุณภาพของเชื้อเพลิงให้เหมาะสม เพื่อเกิดประสิทธิภาพการใช้เชื้อเพลิงให้ดีที่สุด เช่น การควบคุมความชื้นของกากอ้อย ผ่านระบบ Bagasse Dryer หรือการสร้างหลังคาขึ้นปกคลุมเพื่อบังฝน เป็นต้น

นโยบายการตลาด

เนื่องจากการขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต เป็นไปตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระยะยาว โดยมีสูตรการคำนวณราคาที่ตายตัวตามราคาก๊าซธรรมชาติและอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้นบริษัทจึงมีผู้ซื้อที่แน่นอน แต่อย่างไรก็ตามการจำหน่ายไฟฟ้าในช่วงเวลาที่ต้องการไฟฟ้ามีความต้องการสูง ก็จะทำให้บริษัทได้รับราคาขายต่อหน่วยที่สูงขึ้น ส่วนราคาขายที่บริษัทขายให้บริษัทในเครือ บริษัทจะกำหนดราคาให้เท่ากับราคาขายที่บริษัทขายให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โครงการดังกล่าวได้ผ่านการศึกษผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว สำหรับโรงงานที่ขอนแก่นได้รับการขึ้นทะเบียนกับ CDM Executive Board เพื่อรับการสนับสนุนให้เป็นโครงการ CDM (Clean Development Mechanism ตามอนุสัญญาเกียวโตโปรโตคอล) ซึ่งลดการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก

ไฟฟ้า และไอน้ำ : งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท ที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ – อ้อย

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) เป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตน้ำตาลทรายซึ่งใช้อ้อยเป็นวัตถุดิบหลัก นอกจากนี้บริษัทยังมีการลงทุนในโครงการต่อยอดอื่นๆ ที่ใช้ผลิตภัณฑ์ผลพลอยได้และของเสียที่ได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลมาเป็นวัตถุดิบเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ดังนั้นผลประโยชน์ของบริษัทจะพึ่งพิงต่อปริมาณอ้อยซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นทางเป็นสำคัญ

ความผันผวนของปริมาณอ้อยเกิดจาก 2 สาเหตุหลัก คือ (1) ปริมาณพื้นที่ในการเพาะปลูกอ้อย (จำนวนไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งอาจเกิดจากเกษตรกรเปลี่ยนไปเพาะปลูกพืชไร่อื่นที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า รวมถึงเกิดจากนโยบายการส่งเสริมของภาครัฐ (2) ผลผลิตอ้อยต่อพื้นที่เพาะปลูก (ตันอ้อยต่อไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไป อันเกิดจากสภาวะอากาศที่เปลี่ยนแปลง เช่น ภัยแล้ง และน้ำท่วม อันเนื่องมาจากสภาวะโลกร้อน เป็นต้น

ดังนั้นเพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทจึงได้ให้การส่งเสริมและช่วยเหลือแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเงินกู้ในการลงทุนเพาะปลูก การสนับสนุนในส่วนของการวัตถุดิบในการเพาะปลูก การทำระบบชลประทาน การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการผลิต การลดบทบาทของพ่อค้าคนกลางซื้อขายอ้อย ซึ่งความช่วยเหลือทั้งหมดส่งผลให้ชาวไร่อ้อยฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก

ในการซื้อขายน้ำตาลในตลาดโลกนั้น น้ำตาลจัดได้ว่าเป็นสินค้าหนึ่งที่มีความผันผวนทางด้านราคาสูงเมื่อเทียบกับสินค้าเกษตรอื่น ๆ โดยราคาน้ำตาลตลาดโลกจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น อุปสงค์ อุปทานของประเทศผู้ผลิต ผู้บริโภค ผู้ส่งออก และผู้นำเข้า การเก็งกำไรจากนักเก็งกำไร สภาพภูมิอากาศที่เอื้ออำนวยกับการเพาะปลูกในแต่ละประเทศ นโยบายการส่งเสริม การแทรกแซง การส่งออก การนำเข้าของอุตสาหกรรมน้ำตาลและภาครัฐ โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว อีกทั้งในปัจจุบันราคาน้ำตาลยังมีส่วนหนึ่งที่สัมพันธ์กับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงด้วย เนื่องจากอ้อยและกากน้ำตาลสามารถนำไปผลิตเป็นแอลกอฮอล์หรือที่เรียกว่า “เอทานอล” สำหรับผสมกับน้ำมันเพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในรถยนต์ได้ ด้วยปัจจัยดังกล่าว ส่งผลให้ราคาซื้อขายน้ำตาลในตลาดโลกค่อนข้างผันผวน

โดยทั่วไปโรงงานน้ำตาลในประเทศไทยมีภาระผูกพันในการจำหน่ายน้ำตาลให้เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศก่อนส่วนน้ำตาลที่เหลือนั้นโรงงานจึงจะสามารถนำไปขายส่งออกได้ โดยแต่ละปีสำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทรายจะประมาณการปริมาณความต้องการบริโภคภายในประเทศ และจะจัดสรรปริมาณดังกล่าวให้แก่โรงงานน้ำตาลแต่ละแห่งตามสัดส่วนของปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ ส่งผลให้สัดส่วนของน้ำตาลภายในประเทศ และน้ำตาลส่งออกของแต่ละโรงงานค่อนข้างใกล้เคียงกัน ซึ่งจะอยู่ระหว่าง 20:80 ถึง 30:70 ขึ้นอยู่กับปริมาณอ้อยเข้าหีบทั่วทั้งประเทศ ปี 2562 ราคาน้ำตาลตลาดโลกมีความผันผวนค่อนข้างมาก โดยราคาปรับตัวลงมาที่ 12 - 13 เซนต์ต่อปอนด์ ซึ่งการที่ราคาน้ำตาลผันผวนเช่นนี้เกิดจากการเพิ่มขึ้นของปริมาณผลผลิตอ้อยทั่วโลก ประกอบกับการบริโภคน้ำตาลยังคงมีแนวโน้มที่ต่ำกว่าปริมาณการผลิตน้ำตาล ซึ่งภาวะอุปทานส่วนเกินดังกล่าวส่งผลให้ราคาน้ำตาลอยู่ในระดับต่ำ แม้ว่าปริมาณผลผลิตน้ำตาลในฤดูการผลิต 2561/2562 จะลดลงจากฤดูการผลิตก่อนหน้านี้ก็ตาม ทั้งนี้หากบริษัทไม่สามารถกำหนดราคาขายให้ได้ อย่างน้อยเท่ากับระดับราคาที่ไว้สำหรับกำหนดราคาอ้อยได้ จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนแรงต่อการดำเนินงานของบริษัท ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก บริษัทจึงได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากการทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าผ่านสถาบันการเงิน ตลอดจนติดตามสถานการณ์และวิเคราะห์แนวโน้มหรือผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นอย่างระมัดระวัง โดยมีการประชุมหารือในการประชุมของผู้บริหารทุกเดือน เพื่อกำกับดูแลนโยบายและการดำเนินการให้สามารถปรับตัวได้ทันต่อสถานการณ์ ซึ่งการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรและไม่ทำให้อยู่ภายใต้ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาน้ำตาลมากเกินไป

อย่างไรก็ตาม เมื่อก่อนผลประกอบการของบริษัทพึ่งพิงเฉพาะธุรกิจน้ำตาลและกากน้ำตาลเท่านั้น ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลกจึงส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทค่อนข้างมาก แต่ในปัจจุบันบริษัทมีโครงการลงทุนต่อยอด เช่น

.....รับรองความถูกต้อง

โครงการโรงงานผลิตเอทานอล โครงการโรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์และโครงการโรงงานผลิตกระแสไฟฟ้า ดังนั้นผลประโยชน์ของบริษัทจึงพึ่งพิงกับราคาน้ำตาลตลาดโลกน้อยลง ผลกระทบของความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลกจึงน้อยลงเช่นกัน

3. ความเสี่ยงจากนโยบายภาครัฐ

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลในประเทศไทยอยู่ภายใต้การควบคุมและกำกับดูแลโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทรายภายใต้พระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 ซึ่งมีสาระสำคัญของการควบคุมและกำหนดการจัดสรรช่องทางการจำหน่ายน้ำตาลออกเป็นระบบสัดส่วนปริมาณน้ำตาลขายในประเทศและขายต่างประเทศ การจัดการราคาจำหน่ายน้ำตาลทรายภายในประเทศ การจัดสรรส่วนแบ่งรายได้ของระบบระหว่างโรงงานน้ำตาลและเกษตรกรชาวไร่อ้อยภายใต้ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70 : 30 และการควบคุมการเปิดโรงงานน้ำตาล เป็นต้น จะเห็นได้ว่านโยบาย กฎระเบียบต่างๆ ที่ออกโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย ล้วนมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และผลประโยชน์ของบริษัท เช่น ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70 : 30 จะเป็นที่มาของการคำนวณราคาอ้อยที่โรงงานน้ำตาลจะต้องจ่ายให้กับชาวไร่ นโยบายการปรับราคาขายน้ำตาลภายในประเทศ การนำส่งเงินเข้ากองทุนอ้อยและน้ำตาล รวมถึงนโยบายส่งเสริมการเกษตรพืชไร่นาชนิดอื่นที่อาจจูงใจให้เกษตรกรชาวไร่อ้อยหันไปเพาะปลูกพืชที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในปี 2562 บริษัทยังคงดำเนินการตามนโยบายของภาครัฐอย่างเคร่งครัดตามมาตรการต่างๆ ที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้กำหนดขณะที่พระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 ที่แก้ไขเพื่อไม่ให้ขัดกับพันธกรณีต้องการค้าโลก (WTO) ยังอยู่ระหว่างกระบวนการนิติบัญญัติ บริษัทได้ติดตามความเสี่ยงนี้อย่างใกล้ชิดและพร้อมที่จะกำหนดแผนงานที่เกี่ยวข้องให้สามารถปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างถูกต้องต่อไป

4. ความเสี่ยงจากการเกิดหนี้เสียจากระบบการให้สินเชื่อชาวไร่อ้อย (เงินเกี่ยว)

ในการประกอบกิจการโรงงานน้ำตาลจะมีการปล่อยเงินกู้ หรือเงินสนับสนุนอื่นๆ ให้กับชาวไร่เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการเพาะปลูกอ้อย หรือที่เรียกว่า “การเกี่ยวอ้อย” ซึ่งเป็นเสมือนกับการจองอ้อยสำหรับเข้าหีบในโรงงานภายหลังจากที่อ้อยโตขึ้นพร้อมตัด จะเป็นเวลาเดียวกับที่โรงงานน้ำตาลเริ่มเปิดหีบอ้อย เกษตรกรชาวไร่อ้อยจะตัดอ้อยและส่งอ้อยให้กับโรงงานและรับเงินค่าอ้อย โดยมีการหักเงินกู้ยืมหรือเงินสนับสนุนอื่นๆ ออก ความเสี่ยงที่เกิดจากการเกี่ยวอ้อยคือ ชาวไร่ไม่สามารถส่งอ้อยหรือจ่ายชำระเงินส่งเสริม (เงินเกี่ยว) คืนได้ตามระยะเวลาที่กำหนดซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากภัยธรรมชาติ สภาพภูมิอากาศ หรือความแห้งแล้งที่ทำให้ผลผลิตอ้อยลดลง หรือเกิดความเสียหายจากโรคระบาด ส่งผลให้หนี้ที่เกิดจากการเกี่ยวอ้อยกลายเป็นหนี้เสีย จึงทำให้บริษัทต้องตั้งสำรองหนี้สูญจะสูญเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีการพัฒนาระบบการเกี่ยวอ้อยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยนำระบบดาวเทียม (GPS) ในการตรวจสอบและสำรวจพื้นที่ปลูกอ้อยมาช่วยในการลดปัญหาการอ้างสิทธิความเป็นเจ้าของไร่อ้อยและยังใช้สำหรับการวางแผนการจัดหาอ้อย อีกทั้งบริษัทได้พัฒนาโปรแกรมบนแท็บเล็ต เพื่อการติดตามอ้อยและหนี้สินของเกษตรกรแต่ละรายได้ อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงพัฒนาระบบฐานข้อมูลชาวไร่ทั้งในด้านความสามารถในการเพาะปลูก ลักษณะการก่อหนี้ ข้อมูลหลักประกันความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ เพื่อช่วยวิเคราะห์ความเสี่ยงเงินในการให้สินเชื่อที่เหมาะสมกับความสามารถในการชำระหนี้และมูลค่าทรัพย์สินค้ำประกัน

5. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

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

การกำหนดราคาอ้อยผ่านระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70 : 30 ทำให้ต้นทุนค่าอ้อยของบริษัทซึ่งเป็นต้นทุนส่วนใหญ่กับรายได้ของบริษัทมีอัตราแลกเปลี่ยนในทิศทางเดียวกัน นอกจากนี้ยังมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด เพื่อให้บริษัทสามารถดำเนินการได้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

6. ความเสี่ยงจากโครงการลงทุนในประเทศลาว และกัมพูชา

โครงการทั้งสองประเทศเป็นโครงการที่ริเริ่มธุรกิจน้ำตาลในต่างประเทศของบริษัท โดยบริษัทได้รับพื้นที่สัมปทานจากภาครัฐในการเพาะปลูกอ้อยและได้รับอนุญาตในการก่อสร้างโรงงานน้ำตาล ซึ่งบริษัทไม่เพียงแต่พิจารณาในเรื่องของผลตอบแทนเท่านั้น แต่ยังคำนึงถึงการบริหารความเสี่ยงที่สำคัญ 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 รวมถึงความไม่ชัดเจนเรื่องกฎเกณฑ์กฎระเบียบทางราชการของประเทศนั้นๆ ที่มีการแก้ไขและเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดปัญหาข้อพิพาทกับชุมชน แต่อย่างไรก็ตามประเด็นดังกล่าวยังคงเป็นเรื่องที่บริษัทให้ความสำคัญและพร้อมที่จะบริหารจัดการหรือแก้ไขให้ถูกต้อง

ในปี 2562 โครงการในต่างประเทศยังประสบภาวะขาดทุน โดยทางบริษัทอยู่ระหว่างพิจารณาแนวทางการดำเนินงานที่เหมาะสมในประเทศกัมพูชา ส่วนการดำเนินการที่ประเทศลาวนั้นบริษัทได้บริหารความเสี่ยงด้วยการ 1) ควบคุมการใช้งบประมาณ 2) มีการให้เงินกู้แก่ชาวไร่ คู่ค้า เพื่อขยายพื้นที่เพาะปลูก และ 3) พัฒนาสภาพดินที่เสื่อมโทรมอย่างต่อเนื่อง

7. ความเสี่ยงจากการสรรหาและรักษาบุคลากรในองค์กร เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทจำเป็นต้องพึ่งพาบุคลากรเป็นหลัก ตลอดจนจำเป็นต้องมีทั้งปริมาณบุคลากรที่เพียงพอและมีคุณภาพ โดยเฉพาะในระดับผู้บริหารจะต้องมีเพียงพอต่อความต้องการทางธุรกิจ เพื่อสนับสนุนและผลักดันให้กลยุทธ์ของบริษัทฯ ประสบผลสำเร็จ บริษัทจึงเล็งเห็นความจำเป็นที่จะต้องยกระดับกระบวนการสรรหา รักษา และพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง โดยมีการดำเนินการเพื่อลดความเสี่ยงด้านบุคลากรด้วยมาตรการต่าง ๆ ที่มุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากร การพัฒนาพนักงานตามสายอาชีพ การจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง และการพัฒนาทักษะหัวหน้างานสู่ภาวะผู้นำองค์กร

ในปี 2562 บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากร โดยให้ความรู้และพัฒนาทักษะใหม่เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยี เพื่อช่วยพัฒนาการทำงานและเอื้อประโยชน์ต่อการใช้ชีวิตในโลกยุคดิจิทัล การให้ความรู้ทั้งทางด้านวิชาชีพ และด้านการบริหารจัดการ เพื่อเสริมสร้างให้เกิดความเข้าใจต่อทีมงานที่มีความแตกต่างในเรื่องของกลุ่มอายุ อีกทั้งส่งเสริมให้มีระบบการจัดการองค์ความรู้ภายในองค์กร การถ่ายทอดแบ่งปันความรู้ภายในสายงานและภายในองค์กร เพื่อให้เกิดการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาปรับปรุงวิธีการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนสร้างสภาพแวดล้อมและบรรยากาศการทำงานที่เอื้อต่อการเสนอและรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกันควบคู่กับการพิจารณาทบทวน ระบบการบริหารผลงาน ให้มีความสัมพันธ์กับระบบบริหารค่าจ้างและผลประโยชน์ที่จูงใจ ให้อยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อเป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตและสร้างหลักประกันความมั่นคงในระยะยาวให้แก่พนักงาน อันจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงในการที่องค์กรจะสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพจากภายนอกองค์กร และสามารถรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพให้เพียงพอต่อความต้องการของธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ 31 ตุลาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภทและลักษณะทรัพย์สิน	เนื้อที่ โดยประมาณ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน (ไร่) ที่ดินที่ตั้งโรงงาน				
- โรงงานน้ำตาลขอนแก่น	1,739.25	เป็นเจ้าของ	1,024.28	
- โรงงานน้ำตาลท่ามะกา	239.13	เป็นเจ้าของ	615.86	
- โรงงานน้ำตาลนิวกุงไทย	1,492.89	เป็นเจ้าของ	562.96	
- โรงงานน้ำตาลนิวกวางสุ่นหลี่	2,570.00	เป็นเจ้าของ	386.95	
- โรงงาน บจ.เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรตดิ้ง	2,032.05	เป็นเจ้าของ	245.09	
- โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น	420.15	เป็นเจ้าของ	188.07	
- โรงงาน บจ.เคเอสแอล แมททีเรียล ชัพพลายส์	511.45	เป็นเจ้าของ	204.86	
ที่ดินปลูกอ้อย	11,147.58	เป็นเจ้าของ	1,213.95	
ที่ดินอื่นๆ	100,252.99	เป็นเจ้าของ	651.16	
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน			5,093.18	
2. อาคาร โรงงาน และสิ่งปลูกสร้าง		เป็นเจ้าของ	4,861.52	
3. เครื่องจักรดินและอุปกรณ์		เป็นเจ้าของ	13,673.41	
4. ยานพาหนะและเครื่องกลทุ่นแรง		เป็นเจ้าของ	505.73	
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน		เป็นเจ้าของ	37.00	
6. ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง		เป็นเจ้าของ	1,668.86	
รวมทั้งหมด			25,839.70	

.....รับรองความถูกต้อง

4.2) ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

เครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้าของบริษัทและบริษัทย่อยที่จดทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา มีดังต่อไปนี้



สิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุน

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

บัตรส่งเสริม เลขที่	มาตราที่ได้รับสิทธิประโยชน์	ลงวันที่	ประเภทกิจการที่ส่งเสริม	วันที่เริ่มมี รายได้	วันหมดอายุ
1432(2)/2552	25 26 28 31(1) 31(2) 31(3) 31(4) 34 35(1) 35(2) และ 35(3)	24 มิ.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 2562 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อมจำนวน 13 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัทได้แก่

บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรง

- 1) บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด
- 2) บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกุงไทย จำกัด
- 3) บริษัท น้ำตาลนิวกวางสันหลี่ จำกัด
- 4) บริษัท เคเอสแอล เรียลเอสเตท จำกัด
- 5) บริษัท เค.เอส.แอล. เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด
- 6) บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด
- 7) บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ซัพพลายส์ จำกัด
- 8) บริษัท เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรดดิ้ง จำกัด
- 9) บริษัท น้ำตาลสะพานมะเข็ด จำกัด
- 10) Koh Kong Sugar Industry Co. Ltd.
- 11) Wynn In Trading Co. Ltd.
- 12) บริษัท ดับบลิวเอสพี โลจิสติกส์ จำกัด

บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยอ้อมผ่าน Wynn In Trading Co., Ltd.

- 13) Koh Kong Plantation Co., Ltd.

บริษัทร่วม

- 1) บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน)
- 2) บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน)

โดยในจำนวนบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรงทั้งหมด บริษัทมีอำนาจควบคุมหรือถือหุ้นเกินร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน

สำหรับนโยบายการลงทุนและบริหารงานของบริษัทในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น บริษัทจะพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจน้ำตาลทราย ธุรกิจสารให้ความหวาน หรือกิจการอื่นที่สามารถเอื้อประโยชน์รวมถึงให้ผลตอบแทนที่ดีกับธุรกิจของบริษัทได้ โดยคำนึงถึงความสามารถในการแข่งขัน อัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมตามแต่ละประเภทของธุรกิจนั้นๆ รวมถึงพิจารณาขนาดเงินลงทุนที่เหมาะสม ส่วนการพิจารณาสัดส่วนในการร่วมลงทุนบริษัทจะพิจารณาในหลายปัจจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทจะคำนึงถึงความชำนาญของบริษัทในธุรกิจนั้นๆ เป็นสำคัญ หากบริษัทไม่มีความชำนาญก็จะร่วมลงทุนในสัดส่วนน้อย และให้ผู้ร่วมทุนที่มีความชำนาญลงทุนในอัตราที่สูงกว่า เป็นต้น หากบริษัทร่วมลงทุนในสัดส่วนที่มีนัยสำคัญ บริษัทจะเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารงานในรูปแบบของกรรมการบริษัท หรือ ผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ทั้งนี้การเข้าลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมใดๆ จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และการลงทุนจะต้องไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทแม่ในอนาคต

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานของบริษัทที่ไม่ใช้การเงิน เช่น ส่วนแบ่งทางการตลาด ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (น้ำตาล) ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO9001:2000 ซึ่งบริษัทฯ จะต้องมีการทำแบบสำรวจประเมินความพึงพอใจของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยในแต่ละปีจะมีการส่งแบบประเมินให้ลูกค้ากรอกคะแนนความพึงพอใจ ซึ่งหัวข้อหลักๆในการประเมินมี ด้านคุณภาพสินค้า การบริการก่อนและหลังการขาย และด้านอื่นๆ เพื่อที่จะได้นำผลการประเมินและข้อเสนอแนะของลูกค้ามาปรับปรุงเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า ซึ่งเป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้ต้องมีค่าเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 94 คะแนนจาก 100 คะแนนเต็มของผลการประเมิน โดยผลการประเมิน ย้อนหลัง 3 ปี เป็นไปตามรายละเอียดด้านล่าง

ผลการประเมินเฉลี่ย	ปี 2562	ปี 2561	ปี 2560
ในประเทศ	96.65	96.46	98.26
ต่างประเทศ	95.54	95.78	96.71

ปริมาณการผลิตน้ำตาลและส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทและบริษัทย่อย ย้อนหลัง 3 ปี มีรายละเอียดดังนี้

การผลิต/ส่วนแบ่งตลาด	ปี 2562	ปี 2561	ปี 2560
ปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ (เมตริกตัน)	1.151 ล้าน	1.182 ล้าน	0.713 ล้าน
% ส่วนแบ่งตลาด	8%	8%	8%

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนรวมกันเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวม

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

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

เลขทะเบียนบริษัท บมจ.0107547000214

Home Page www.kslgroup.com

โทรศัพท์ (662)-642-6230

โทรสาร (662)-642-6228

6.2) กระบวนการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก

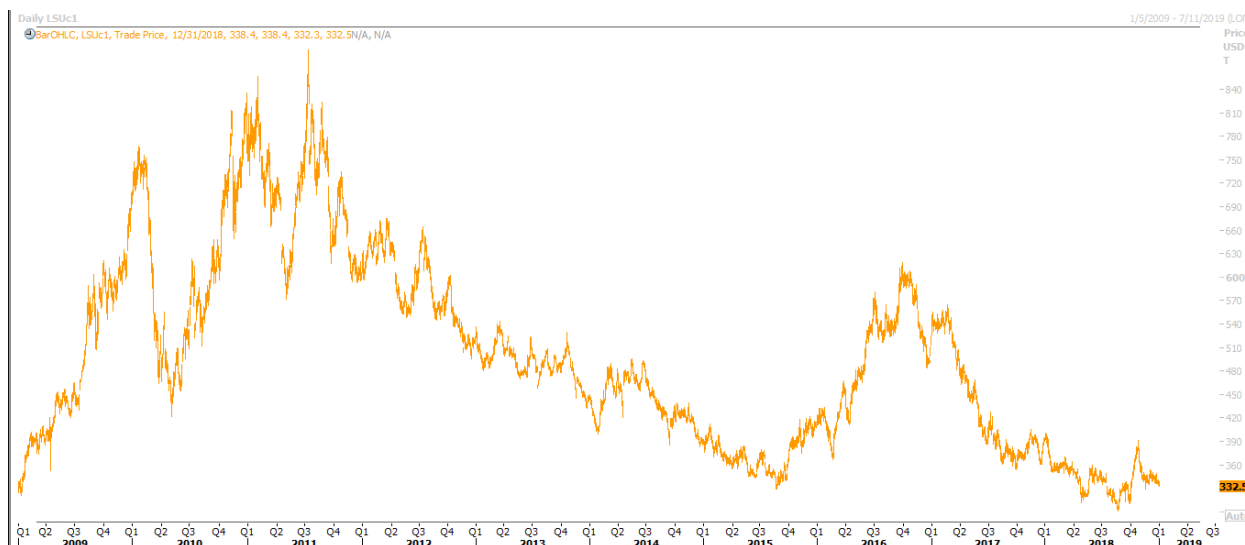
ประเทศไทยเป็นประเทศที่สามารถผลิตน้ำตาลเกินกว่าความต้องการบริโภคภายในประเทศทำให้มีปริมาณน้ำตาลเหลือส่วนหนึ่งสำหรับส่งออกขายในต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนน้ำตาลสำหรับบริโภคภายในประเทศต่อน้ำตาลส่งออก ในแต่ละปีไม่เท่ากัน ประมาณ 20:80 ถึง 30:70 ขึ้นอยู่กับปริมาณอ้อยเข้าหีบในแต่ละปี ดังนั้นจึงทำให้ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกน้ำตาลอันดับสองของโลก รองจากประเทศบราซิล ส่งผลให้รายได้ของผู้ผลิตน้ำตาลในประเทศไทยส่วนหนึ่งอิงกับราคาน้ำตาลตลาดโลก อีกส่วนหนึ่งอิงกับราคาน้ำตาลภายในประเทศที่กำหนดโดยนโยบายของภาครัฐ

ในส่วนของราคาน้ำตาลตลาดโลกนั้นสืบเนื่องจากนโยบายปกป้องผลประโยชน์และคุ้มครองเกษตรกรในต่างประเทศ นโยบายที่เกี่ยวกับความมั่นคงทางด้านอาหาร ทำให้ประเทศผู้นำเข้าต่าง ๆ ได้ออกมาตรการในการควบคุมโดยการจำกัดการนำเข้าภายในประเทศ ซึ่งมาตรการเหล่านี้เป็นนโยบายของภาครัฐที่ส่งผลต่ออุปสงค์ ความต้องการน้ำตาลในตลาดโลก ประกอบกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพภูมิอากาศที่ไม่แน่นอน เช่น การเกิดอุทกภัย 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 เนื่องจากรายได้ส่วนหนึ่งอิงกับราคาน้ำตาลส่งออกที่มีความผันผวนค่อนข้างสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ในกรณีที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกตกต่ำลงอย่างรวดเร็ว ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก จึงได้เกิดกระบวนการป้องกันความเสี่ยงขึ้น โดยใช้กลไกและเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางด้านราคาน้ำตาล ในรูปของสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า (Future Contract) โดยอิงราคากับตลาดซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า ที่ New York (NYBOT#11 – Raw Sugar) และที่ London (LD#5 – Refined Sugar) โดยมีรายละเอียดดังนี้

กรณีที่ 1 รุขกรรมปกติทั่วไปในการซื้อขายน้ำตาลส่งออก (ไม่มีการป้องกันความเสี่ยง)

ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคาน้ำตาลโดยอิงกับราคาตลาด เมื่อตกลงราคากันได้ แม้ราคาน้ำตาลตลาดโลกจะเปลี่ยนแปลงไปก็ไม่ส่งผลกระทบต่อราคาที่ตกลงกันและราคาที่บันทึกบัญชี 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 ระยะทางของสถานที่ส่งมอบ 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

ทั้งนี้แสดงให้เห็นว่า ราคาน้ำตาลที่ผู้ขายจะได้รับขึ้นอยู่กับเวลาที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายเป็นสำคัญ จึงเกิดปัญหาว่าในกรณีที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกอยู่ในระดับสูง ผู้ขายมีความสนใจที่จะขายแต่ผู้ซื้อไม่ต้องการซื้อเนื่องจากราคาแพงไป หรือในกรณีที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกอยู่ในระดับต่ำ ผู้ซื้อมีความต้องการซื้อแต่ผู้ขายเห็นว่าราคาต่ำเกินไปจึงไม่ต้องการขาย เป็นสาเหตุให้ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคากันไม่ได้ ดังนั้น ด้วยวิธีการดังกล่าวจะได้ผลก็ต่อเมื่อราคาน้ำตาลตลาดโลกไม่ผันผวนมากเกินไป แต่ในกรณีที่ราคาเกิดความผันผวนมาก การทำธุรกรรมดังกล่าวจะทำให้ทั้งผู้ขายและ/หรือ ผู้ซื้อสูญเสียโอกาสในการซื้อขายในราคาที่แต่ละฝ่ายพอใจได้

กรณีที่ 2 การนำเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางด้านราคาน้ำตาลมาใช้ ในรูปของสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า

ในช่วงที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกมีความผันผวนสูง เพื่อให้ไม่สูญเสียโอกาสในการขายในระดับราคาที่ผู้ผลิตน้ำตาลพอใจ ผู้ผลิตจึงมีการนำเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางด้านราคาน้ำตาลมาใช้ โดยเครื่องมือดังกล่าวเรียกว่าสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า ซึ่งอิงกับราคาน้ำตาลตลาดโลก เป็นสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ที่การปิดสัญญาไม่ใช่การส่งมอบน้ำตาล แต่เป็นการชำระราคาส่วนต่างระหว่างราคาน้ำตาลที่ได้ทำไว้ในวันทำสัญญากับราคาน้ำตาลในวันที่ปิดสัญญา ซึ่งช่องทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวอาจจะทำโดยตรงไปที่ตลาดซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า ผ่านโบรกเกอร์ หรือทำสัญญากับสถาบันการเงินที่เป็นคู่สัญญาได้ ตัวอย่างเช่น

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลง

วันที่ 1 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 600 USD/ton :

ผู้ขายพอใจในระดับราคานี้แต่ยังไม่มีผู้ซื้อสนใจราคาเนื่องจากผู้ซื้อคาดว่าราคาน้ำตาลจะต่ำลงผู้ขายจึงได้ทำสัญญาขายล่วงหน้ากับทางสถาบันการเงิน โดยกำหนดราคาขายน้ำตาลล่วงหน้า ที่ราคา 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 :

ผู้ซื้อพอใจในระดับราคานี้แต่ผู้ขายยังไม่ต้องการขายเนื่องจากผู้ขายคาดว่าราคาน่าจะปรับขึ้น ผู้ขายจึงได้ทำสัญญาขายล่วงหน้ากับทางสถาบันการเงิน โดยกำหนดราคาขายน้ำตาลล่วงหน้าที่ราคา 600 USD

วันที่ 2 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับขึ้นเป็น 800 USD/ton :

ผู้ซื้อมีความจำเป็นต้องใช้น้ำตาลจึงจำเป็นต้องซื้อที่ราคาสูงผู้ขายจึงได้ขายน้ำตาลโดยตกลงที่ราคาตลาด 800 USD + premium 100 USD = 900 USD ณ ช่วงเวลาเดียวกัน 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 อาจจะไม่มียุทธศาสตร์ซื้อ หรือ ผู้ขายไม่ต้องการขายได้ ส่วนการนำเครื่องมือการป้องกันความเสี่ยงผ่านสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าเข้ามาช่วย ถ้าตลาดอยู่ในแนวโน้มขาลง ทางบริษัทจะบันทึกบัญชีรายได้จากการขายที่ 500 USD แต่จะบันทึกกำไรจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก 200 USD แต่ถ้าตลาดอยู่ในแนวโน้มขาขึ้น ทางบริษัทจะบันทึกบัญชีรายได้จากการขายที่ 900 USD แต่จะบันทึกขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก 200 USD

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

ประเด็นที่สำคัญ

- 1) การบันทึกบัญชีระหว่างรายได้จากการขายน้ำตาลจริงกับการบันทึกกำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า มีโอกาสที่จะบันทึกในช่วงเวลาที่ต่างกัน กล่าวคือบริษัทจะทำการบันทึกกำไรได้จากการขายน้ำตาลจริง เมื่อมีการส่งมอบน้ำตาลให้กับลูกค้า แต่กำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า จะบันทึกเมื่อมีการปิดสัญญาดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัทจะรับรู้กำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าก่อน จากนั้นต่อมาจึงค่อยบันทึกกำไรได้จากการขาย ส่งผลให้บันทึกกำไรการในช่วงเวลาที่ต่างกัน ผลกระทบดังกล่าวจะเกิดกับบริษัทที่มีรายงานผลการดำเนินงานในรูปของไตรมาส
- 2) การนำเอาเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงความผันผวนจากราคาน้ำตาลมาใช้ผ่านสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า สามารถใช้เพื่อประกันความเสี่ยงสำหรับน้ำตาลที่มีอยู่รวมถึงน้ำตาลที่คาดว่าจะผลิตได้ในอนาคต ดังนั้นปริมาณการทำสัญญาจะขึ้นอยู่กับความแม่นยำในการประมาณการว่าควรจะมียอดผลิตน้ำตาลได้เท่าใดอย่างไรก็ตามปริมาณน้ำตาลที่จะผลิตได้จะขึ้นอยู่กับผลผลิตอ้อยเข้าหีบที่ซึ่งมีปัจจัยทางด้านสภาพอากาศเข้ามาเกี่ยวข้องรวมถึงเกี่ยวข้องกับพื้นที่เพาะปลูก และชาวไร่จำนวนมากทำให้ในแต่ละปีมีความคลาดเคลื่อนเรื่องประมาณการผลผลิตอ้อยค่อนข้างสูง

ในกรณีที่มีการประมาณการผลผลิตน้ำตาลมากเกินไปและได้มีการทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าไปตามผลผลิตที่ประมาณการ แต่ต่อมาในภายหลัง ผลผลิตไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้เกิดการทำสัญญาเกิน (Oversold) ผลกระทบคือ ถ้าตลาดราคาน้ำตาลอยู่ในช่วงขาขึ้น จะทำให้เกิดผลขาดทุนจริงจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า เนื่องจากไม่มีการขายน้ำตาลจริงที่อยู่ในราคาระดับสูงเข้ามาทดแทน แต่ในทางกลับกัน ในกรณีที่ตลาดราคาน้ำตาลอยู่ในขาลง จะทำให้เกิดกำไรจริงจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าเช่นกัน