

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 เพื่อให้เกษตรกรชาวไร่อ้อยอยู่รอด รวมถึงการสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่เกษตรกรชาวไร่

.....รับรองความถูกต้อง

1.2) การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ธุรกิจน้ำตาล

ตั้งแต่ปี 2561 บริษัทได้ลงทุนในเครื่องจักรและขยายกำลังการผลิตน้ำตาลประเภทน้ำเชื่อม (Liquid Sugar) โดยมีกลุ่มเป้าหมายปัจจุบันคือลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศ และวางแผนต่อยอดในอนาคตเพื่อจำหน่ายน้ำเชื่อมในช่องทางการจำหน่ายอื่น นอกจากนี้ ในระหว่างปี 2563 บริษัทได้เริ่มขยายช่องทางการจำหน่ายน้ำตาลทรายขาวและน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ (white sugar and refined sugar) เพื่อจำหน่ายแก่กลุ่มลูกค้ารายย่อยผ่านทางช่องทางโมเดิร์นเทรด โดยเริ่มจากการจำหน่ายผ่านทางห้างสรรพสินค้าแม็คโคร และจะขยายสู่ห้างสรรพสินค้าและไฮเปอร์มาร์เก็ตอื่น ทั้งนี้ เพื่อรองรับแผนการตลาดในการจำหน่ายน้ำตาลในกลุ่มน้ำตาลคุณภาพพิเศษอื่นๆ ในอนาคต อาทิเช่น น้ำตาลทรายธรรมชาติ น้ำตาลออร์แกนิก น้ำตาลประเภท low GI (low glycaemic index sugar) และน้ำตาลในบรรจุภัณฑ์พิเศษอื่นๆ เป็นต้น

ธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

ในปี 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559-2560 ได้มีมติให้ควบบริษัท (Amalgamation) ระหว่าง (1) บริษัท เคเอสแอลจีไอ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ กับ (2) บริษัท บีบีพี โฮลดิ้ง จำกัด ("BBH") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ 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 ซึ่งในปี 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) (BBGI) ครั้งที่ 1/2562 ได้มีมติให้ชะลอการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก รวมถึงการนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ออกไปก่อน ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการประเมินสถานการณ์ตลาดทุนเพื่อการจดทะเบียนใหม่เนื่องจากสถานการณ์ทางด้านตลาดหุ้นทุนยังไม่เอื้ออำนวยในขณะนี้ ตลอดจนรอความชัดเจนในการทำตลาดของธุรกิจใหม่ อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2563 BBGI ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือโดยบริษัท ทริส เรตติ้ง จำกัด ที่ระดับ BBB+ (Stable) ทำให้ BBGI มีทางเลือกในการระดมทุนเพิ่มเติม

จากการขยายธุรกิจและกำลังการผลิตของกิจการในกลุ่มบริษัท BBGI ทำให้ BBGI เป็นกลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจและจำหน่ายเชื้อเพลิงชีวภาพที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยโครงการหลักที่พัฒนาแล้วเสร็จในระหว่างปี 2561 จนถึงปัจจุบัน (20 ธันวาคม 2563) สรุปได้ดังนี้

- ดำเนินการขยายกำลังการผลิตไบโอดีเซลจาก 930,000 ลิตรต่อวัน เป็น 1,000,000 ลิตรต่อวัน
- โครงการก่อสร้างโรงกลั่นกลีเซอรินบริสุทธิ์กำลังการผลิต 80 ตันกลีเซอรินบริสุทธิ์ต่อวัน ซึ่งแล้วเสร็จเมื่อเดือนธันวาคม 2563
- ดำเนินการขยายกำลังการผลิตเอทานอลจากกากน้ำตาล และผลผลิตทางการเกษตรอื่น โดยปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 1,000,000 ลิตรต่อวัน (นับรวมกำลังการผลิตของบริษัทร่วมทุน)
- ลงทุนในธุรกิจเทคโนโลยีชีวภาพ Manus Bio Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อขยายธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์ชีวภาพในอนาคต

.....รับรองความถูกต้อง

ปัจจุบันโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในปี 2564 รวม 875 ล้านบาทได้แก่

- โครงการโรงงานเอทานอล แห่งที่ 2 ทำให้มีกำลังการผลิตเพิ่มอีก 200,000 ลิตรต่อวัน ที่อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น คาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2564
- โครงการโรงงานผลิตไบโอแก๊สและระบบสาหร่ายบิโกลต่อเนื้อ 2 แห่ง ประกอบด้วย อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น และอำเภอบ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรี คาดว่าจะแล้วเสร็จไตรมาส 2565

1.3) ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่ม เคเอสแอล 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 อำเภอวังสะพุง จังหวัดเลย
2. ภาคตะวันตก จังหวัดกาญจนบุรี มี 2 โรงงาน ได้แก่ บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกุ้งไทย จำกัด และ บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด
3. ภาคตะวันออกมี 1 โรงงาน คือ บริษัท น้ำตาลนิวกุ้งวังสันทน์ จำกัด จังหวัดชลบุรี

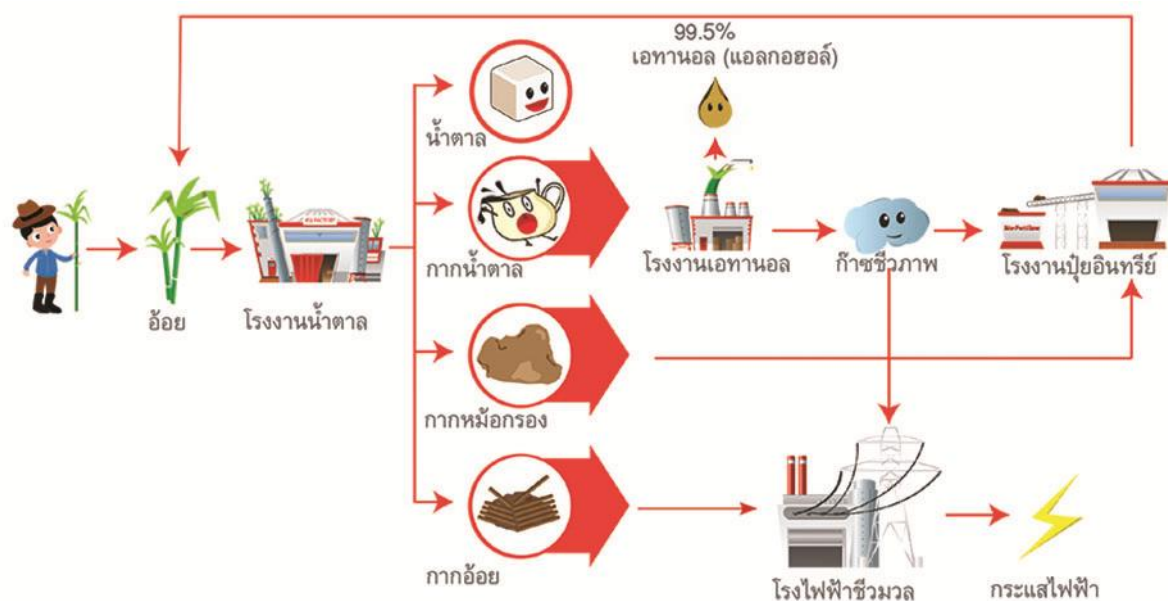
นอกจากนี้ บริษัทมีโรงงานน้ำตาลที่ดำเนินงานอยู่ที่ประเทศลาว 1 แห่ง ตั้งอยู่ในเมืองสะหวันนะเขต

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 (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

.....รับรองความถูกต้อง

แผนภาพที่ 1.1: ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการผลิตน้ำตาลในปัจจุบันและโครงการที่ให้มูลค่าเพิ่มของบริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)



ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มธุรกิจ/ชื่อบริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การลงทุน	ประเภทของธุรกิจ
ธุรกิจน้ำตาล			
บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด	600.00	90.21%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและกากน้ำตาล
บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกูญไทย จำกัด	1,000.00	95.78%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและกากน้ำตาล
บริษัท น้ำตาลนิวกูญสันหิ จำกัด	500.00	98.61%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและกากน้ำตาล
บริษัท น้ำตาลสะพานมะเขือ จำกัด	687.73	98.00%	เพาะปลูกอ้อย ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและกากน้ำตาล ประเทศลาว
Koh Kong Plantation Co., Ltd.*	468.49	80.00%	เพาะปลูกอ้อยที่เกาะกง ประเทศกัมพูชา
Koh Kong Sugar Industry Co., Ltd.	1,946.69	88.02%	ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและกากน้ำตาล ประเทศกัมพูชา
ธุรกิจสนับสนุน			
บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน)** และบริษัทย่อย 5 แห่ง	191.66	23.82%	รับฝากและขนถ่ายสินค้า ให้เช่าคลังสินค้าและอสังหาริมทรัพย์ ผลิตและจำหน่ายแป้งข้าวสาลี น้ำมันปาล์ม และบรรจุภัณฑ์จากพลาสติก
บริษัท เค.เอส.แอล. เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด	20.00	79.55%	บริษัทรับอนุญาตส่งออกน้ำตาล โดยเป็นตัวแทนในการส่งออก
บริษัท เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรดดิ้ง 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 5 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 รีเทลเอสเทต จำกัด	840.00	91.02%	พัฒนาและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่า และเป็นศูนย์ฝึกอบรมของกลุ่มบริษัท

หมายเหตุ

สัดส่วนการลงทุนหมายถึง อัตราการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมรวมกัน

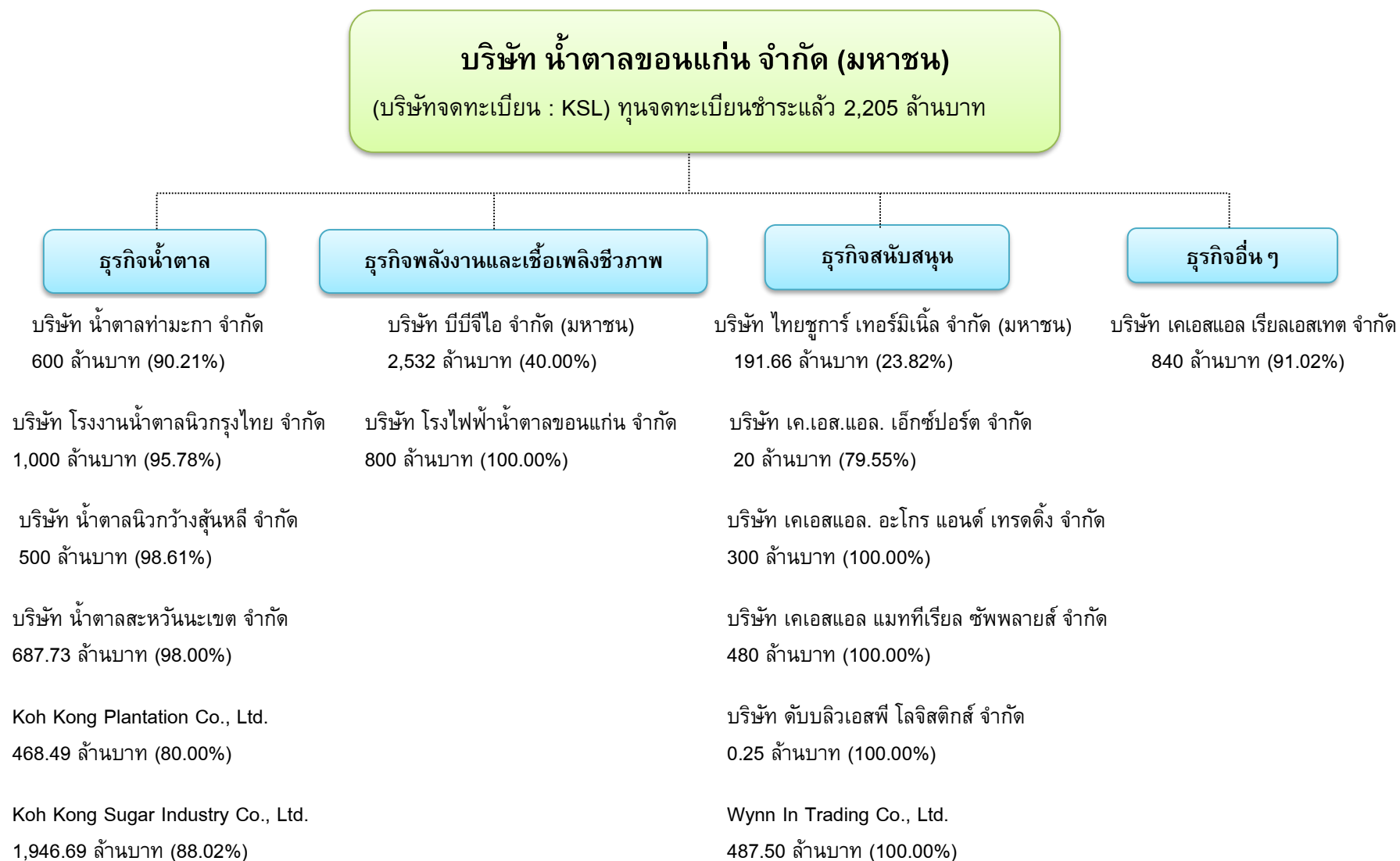
* ถือทางอ้อมผ่าน Wynn In Trading Co., Ltd.

** บริษัทร่วม : บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย 5 แห่ง ได้แก่ (1) บริษัท ที เอส อุตสาหกรรมน้ำมัน จำกัด (2) บริษัท ที เอส จี เทรตติ้ง จำกัด (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 5 แห่ง บริษัทร่วม 1 แห่ง ได้แก่ (1) บริษัท บางจากไบโอเอทานอล (ฉะเชิงเทรา) จำกัด (2) บริษัท บางจากไบโอฟูเอล จำกัด (3) บริษัท เคเอสแอล กรีน อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) (4) บริษัท บีบีจีไอ ยูทิลิตี้ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (5) บริษัท วิน อินกรีเดียนส์ จำกัด (6) บริษัท อุบล ไบโอ เอทานอล จำกัด (มหาชน) (บริษัทร่วม) ซึ่งรวมบริษัทย่อยอีก 3 แห่ง

.....รับรองความถูกต้อง

โครงสร้างธุรกิจและการถือหุ้นของบริษัทในกลุ่ม ณ 31 ตุลาคม 2563 ดังนี้



.....รับรองความถูกต้อง

บริษัทฯ มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมโดยมีรายละเอียดสามารถจำแนกตามประเภทของธุรกิจได้ดังนี้

ธุรกิจน้ำตาล

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลและผลพลอยได้อื่นๆ สาขาที่ 1 โรงงานตั้งอยู่ที่อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 40,000 ตันอ้อย/วัน และสาขาที่ 2 โรงงานตั้งอยู่ที่อำเภอสหัสขันธ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ สามารถหีบอ้อยได้ 36,000 ตันอ้อย/วัน โดยทั้งสองโรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ น้ำตาลทรายดิบคุณภาพสูง น้ำตาลทรายขาว น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ และน้ำเชื่อม

บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด

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

บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกุ้งไทย จำกัด

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

บริษัท น้ำตาลนิวกุ้งวังสลิ จำกัด

เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและผลพลอยได้อื่นๆ โรงงานตั้งอยู่ที่ อำเภอพนสนิม จังหวัดชลบุรี สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 3,500 ตันอ้อย/วัน โรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ และน้ำตาลทรายดิบคุณภาพสูง

บริษัท น้ำตาลสะพานมะเขือ จำกัด

เป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานพื้นที่สำหรับเพาะปลูกอ้อยประมาณ 10,000 เฮกเตอร์ (62,500 ไร่) จากรัฐบาลลาวโดยบริษัทจะเพาะปลูกอ้อยเอง และมีโรงงานน้ำตาลที่สะพานมะเขือ สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 3,000 ตันอ้อยต่อวัน โรงงานสามารถผลิตน้ำตาลทรายดิบ

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

เป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานพื้นที่สำหรับเพาะปลูกอ้อย ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 มีสัมปทานพื้นที่ รวมประมาณ 18,097 เฮกเตอร์ (112,856 ไร่) จากรัฐบาลกัมพูชาโดยบริษัทจะเพาะปลูกอ้อยเอง และมีโรงงานน้ำตาลที่เกาะกง สามารถหีบอ้อยได้สูงสุดที่ 6,000 ตันอ้อยต่อวัน โรงงานสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลทรายดิบ และน้ำตาลทรายขาว

ธุรกิจพลังงานและเชื้อเพลิงชีวภาพ

บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน)

บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อเดือนตุลาคม 2560 ซึ่งเกิดจากการควบรวมบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพของ บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพของ บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทแห่งใหม่นี้ ดำเนินธุรกิจในลักษณะโฮลดิ้งคอมปานี 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 อูบล ไบโอ เอทานอล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลจาก มันสำปะหลัง ธุรกิจแป้งมัน และพลังงาน กำลังการผลิตเอทานอล 400,000 ลิตรต่อวัน สัดส่วนการถือหุ้น 21.28%
- บริษัท บีบีจีไอ ยูทิลิตี้ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายก๊าซชีวภาพ ไอน้ำ และไฟฟ้า สัดส่วนการถือหุ้น 100%
- บริษัท วิน อินกรีเดียนส์ จำกัด ประกอบธุรกิจผลิต จำหน่าย นำเข้า ส่งออก ผลิตภัณฑ์ชีวภาพและเคมีภัณฑ์ทุกประเภท สัดส่วนการถือหุ้น 51%

ทำให้บริษัท บีบีจีไอ จำกัด (มหาชน) เป็นกลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเชื้อเพลิงชีวภาพที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ โดยมีกำลังการผลิตของบริษัทย่อยและบริษัทรวมรวมกัน 2,000,000 ลิตรต่อวัน แบ่งเป็นกำลังการผลิตเอทานอลรวม 1,000,000 ลิตรต่อวัน และกำลังการผลิตไบโอดีเซล 1,000,000 ลิตรต่อวัน นอกจากนี้ มีการเข้าทำสัญญาซื้อหุ้นบริมสิทธิ์ของ Manus Bio Inc. ซึ่งจดทะเบียนในประเทศสหรัฐอเมริกาและดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีชีวภาพ เป็นจำนวนทั้งสิ้น 25 ล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา ซึ่งบริษัทนี้จะเป็นบริษัทหลัก (flagship company) ในการขยายธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์ชีวภาพต่อไปในอนาคต

บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด

ก่อตั้งขึ้นเมื่อปลายปี 2546 เป็นบริษัทที่จัดตั้งเพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าและผลิตไอน้ำโดยใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก โดยจำหน่ายไฟฟ้าพร้อมกับไอน้ำให้โรงงานน้ำตาล โรงงานอื่นๆ ในกลุ่ม รวมถึงการไฟฟ้าฝ่ายผลิตและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ธุรกิจสนับสนุน

บริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) (TSTE) และบริษัทย่อย

บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประกอบธุรกิจให้เช่าคลังเก็บสินค้า บริการขนถ่ายสินค้าขึ้นเรือเดินสมุทร บริการท่าเทียบเรือและบริการสินค้าผ่านท่า โดยท่าเรือและคลังสินค้า ตั้งอยู่ที่อำเภอยะประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทน้ำตาลในกลุ่ม KSL โรงงานน้ำตาลอื่นที่ถือหุ้นโดยพันธมิตรทางการค้าอื่นๆ และลูกค้าทั่วไป นอกจากนี้ทางบริษัท ไทยชูการ์ เทอร์มิเนล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแม่ของบริษัทย่อยอีก 5 บริษัท ซึ่งดำเนินธุรกิจหลัก ๆ คือ ธุรกิจซื้อ ขาย ให้เช่า อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจผลิตแป้งสาลี 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 เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรดดิ้ง จำกัด

บริษัทจัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2549 ปัจจุบันดำเนินธุรกิจซื้อขายไปน้ำตาลทรายและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับลูกค้าภายในประเทศ นอกจากนี้บริษัทได้มีการเพาะปลูกอ้อยในที่ดินของบริษัทเอง

บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ซัพพลายส์ จำกัด

บริษัทจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดหาและจัดจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร เช่น จำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์ และรวมถึงการให้บริการทางการค้าต่างๆ

บริษัท ดับบลิวเอสพี โลจิสติกส์ จำกัด

บริษัทจัดตั้งในปี พ.ศ. 2559 โดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจขนส่งน้ำตาลและสินค้าอื่นๆ ปัจจุบัน บริษัทยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ

Wynn In Trading Co., Ltd.

บริษัทดำเนินธุรกิจซื้อขายไประหว่างประเทศ ให้คำปรึกษา และการลงทุนในต่างประเทศ โดยบริษัทเข้าไปถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

ธุรกิจอื่นๆบริษัท เคเอสแอล เรียวเอสเตต จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจทำสวนเกษตรและบ้านพักตากอากาศที่จังหวัดกาญจนบุรีในชื่อ “ริเวอร์แควปาร์คแอนด्रीสอร์ท” โดยให้บริการบ้านพักและใช้เป็นที่พักผ่อนรับชมธรรมชาติแก่บุคลากรภายในกลุ่มและลูกค้าทั่วไป นอกจากนี้ยังประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน ย่านใจกลางเขตธุรกิจในกรุงเทพมหานครโดยเป็นเจ้าของอาคารลิเบอร์ตีสแควร์ สีลม ซึ่งเป็นอาคารสูง 22 ชั้น และชั้นใต้ดิน 6 ชั้น มีพื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 19,151 ตารางเมตร ทั้งยังมีการลงทุนในที่ดินอื่นเพื่อการให้เช่าและจำหน่ายในอนาคต

สมาชิกองค์กร

บริษัทฯ เป็นสมาชิกของสมาคมจำนวนหนึ่งและมีผู้แทนของบริษัทฯ เป็นกรรมการในองค์กรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ โดยตรงบางแห่ง ดังต่อไปนี้ คือ สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย – กลุ่มอาหาร/น้ำตาล สมาคมผู้ผลิตน้ำตาลและชีวพลังงานไทย และ บริษัท ไทยชูการ์ 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 2563	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
		รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
1. บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทแม่	6,267	35%	11,224	43%	9,819	38%
2. บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด	90.21%	1,664	9%	2,395	9%	2,888	11%
3. บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกุงไทย จำกัด	95.78%	3,029	17%	3,298	13%	4,274	17%
4. บริษัท น้ำตาลนิวกวางสินธุ์ จำกัด	98.61%	492	3%	571	2%	562	2%
5. บริษัท เค.เอส.แอล. เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด	79.55%	16	0%	19	0%	17	0%
6. บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด	100.00%	2,579	15%	3,588	14%	3,643	14%
7. บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ชีฟฟลายส์ จำกัด	100.00%	149	1%	360	1%	382	1%
8. บริษัท เคเอสแอล เรียวเอสเทต จำกัด	91.02%	164	1%	190	1%	193	1%
9. บริษัท เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรดดิ้ง จำกัด	100.00%	2,901	16%	3,822	15%	3,420	13%
10. Koh Kong Plantation Co., Ltd. *	80.00%	0	0%	12	0%	45	0%
11. Koh Kong Sugar Industry Co., Ltd.	88.02%	1	0%	45	0%	366	1%
12. บริษัท น้ำตาลสะพานมะเขือ จำกัด	98.00%	498	3%	309	1%	199	1%
13. Wynn In Trading Co., Ltd.	100.00%	0	0%	0	0%	0	0%
14. บริษัท ดับบลิวเอสพี โลจิสติกส์ จำกัด	100.00%	0	0%	0	0%	0	0%
รวม		17,759	100%	25,833	100%	25,808	100%
หักรายการระหว่างกัน		-5,907		-7,978		-7,996	
รวมรายได้		11,853		17,855		17,812	

* ถือทางอ้อมผ่าน 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 น้ำตาลทรายที่ กลุ่มบริษัทผลิตสามารถจำแนกได้ตามประเภทและเกรดของความบริสุทธิ์ของน้ำตาลเป็น 5 ชนิด ได้แก่

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

น้ำตาลทรายดิบคุณภาพสูง (High Pol Sugar) - เป็นน้ำตาลทรายมีค่าสีอยู่ระหว่าง 1,000 - 1,500 ICUMSA ไม่สามารถนำไปบริโภคได้โดยตรง การขนส่งลักษณะเป็น BULK ราคาจะถูกกว่าน้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

น้ำตาลทรายขาว (White Sugar) - เป็นน้ำตาลทรายมีค่าสีประมาณ 46 - 200 ICUMSA มีค่าโพลาริเซชันไม่น้อยกว่า 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 กากน้ำตาลจัดเป็นผลพลอยได้จากการผลิตน้ำตาลทรายที่ยังมีมูลค่าโดยทั่วไปจะมีส่วนประกอบของสารต่างๆ 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

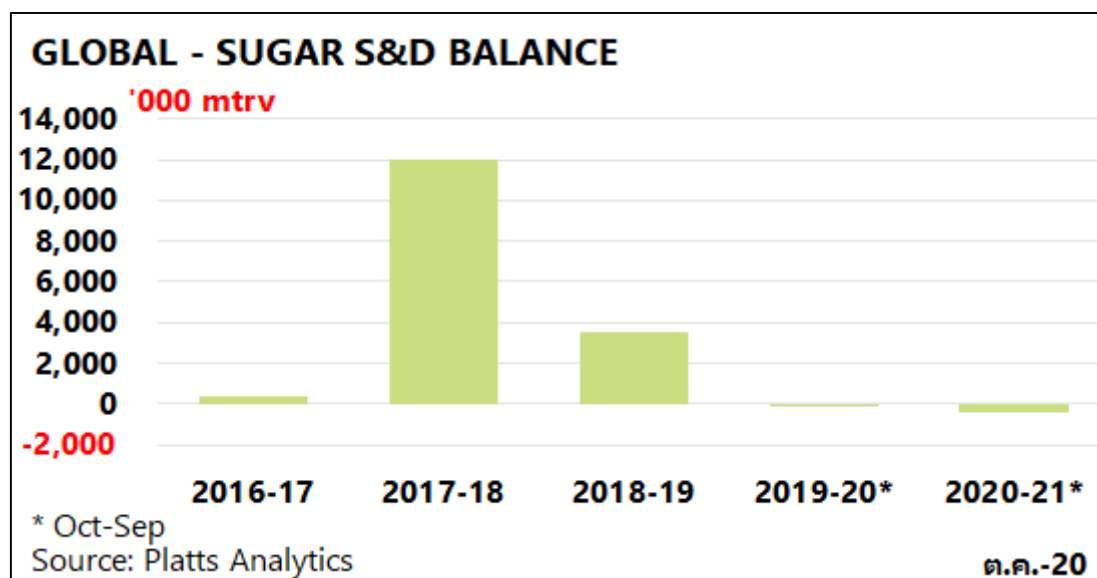
สำหรับของเสียจากกระบวนการผลิตน้ำตาลที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จะมีกากอ้อยและกากหม้อกรอง กากอ้อย เป็นส่วนของอ้อยที่ได้จากกระบวนการหีบอ้อยจากชุดลูกหีบชุดสุดท้าย โดยปัจจุบันบริษัทใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงสำหรับผลิตไฟฟ้าและไอน้ำเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตน้ำตาล และจำหน่ายให้กับการไฟฟ้า ส่วนกากหม้อกรอง เป็นกากที่ได้จากกระบวนการกรองตะกอนในระบบสุญญากาศ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

น้ำตาล : การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

ภาพรวมการตลาดและภาวะอุตสาหกรรมในตลาดต่างประเทศ

ภาพรวมของตลาดน้ำตาลโลกนั้น ผลผลิตน้ำตาลโลก ฤดูการผลิต 2562/63 มีประมาณ 181.11 ล้านตัน (ปริมาณน้ำตาลทรายดิบ) ลดลง 4.22 ล้านตัน หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 2.27 เมื่อเทียบกับฤดูการผลิต 2561/62 ในขณะเดียวกันความต้องการบริโภคโลกรวมเท่ากับ 181.22 ล้านตัน ลดลง 0.56 ล้านตัน หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 0.30 เมื่อเทียบกับฤดูการผลิต 2561/62 โดยปริมาณน้ำตาลคงเหลือปลายปีลดลงเล็กน้อยจากระดับ 77.83 ล้านตัน ในฤดูการผลิต 2560/2561 เป็น 76.78 ล้านตัน ในฤดูการผลิต 2562/63 ซึ่งคิดเป็นอัตราร้อยละ 41 ของปริมาณความต้องการบริโภค ระดับน้ำตาลคงเหลือดังกล่าวเพียงพอสำหรับการบริโภคประมาณ 4.9 เดือน โดยผลผลิตทั่วโลกยังถูกคาดการณ์ว่าจะผลิตขาดดุลเล็กน้อย ทั้งนี้ความต้องการบริโภคน้ำตาลในปี 2563 ชะลอตัวขึ้นเนื่องจากมาตรการล็อกดาวน์เหตุมาจากโรคระบาด Covid-19 มีผลให้ในบางประเทศยังมีสต็อกน้ำตาลอยู่ค่อนข้างสูง ประกอบกับผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก บราซิล ปรับเพิ่มสัดส่วนการผลิตน้ำตาลมากขึ้น จึงส่งผลให้ปี 2563 ในช่วงไตรมาสที่ 2 ราคาน้ำตาลตลาดโลกปรับตัวลดลงอย่างรุนแรง

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



หมายเหตุ ปี 2562/63 และ 2563/64 เป็นตัวเลขประมาณการ

แหล่งที่มา : Platts ณ วันที่ 22 ตุลาคม 2563

.....รับรองความถูกต้อง

ในช่วงกลางปี 2563 ซึ่งเป็นที่คาดการณ์ว่าผลผลิตอ้อยในปี 2562/63 จากประเทศไทยและประเทศอินเดียจะลดลง เนื่องจากสภาพอากาศแห้งแล้ง แต่ประเทศบราซิลตัดสินใจปรับเพิ่มสัดส่วนการผลิตน้ำตาล ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อให้ราคาปรับตัวลงอย่างรวดเร็วจากระดับราคาที่ 15 เซนต์ต่อปอนด์ ช่วงต้นปีลงมาที่ระดับ 9-10 เซนต์ต่อปอนด์ ในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2563 อย่างไรก็ตาม ในช่วงปลายปี 2563 ราคาได้ปรับตัวกลับมานอยู่ในช่วงราคาระดับ 14 -15 เซนต์ต่อปอนด์

จากการประมาณการของ Platts Analysis ณ วันที่ 22 ตุลาคม 2563 คาดว่าผลผลิตในปี 2562/63 และปี 2563/64 จะขาดดุลเล็กน้อย จะเห็นได้ว่า ราคาน้ำตาลในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมามีความผันผวนค่อนข้างมาก เนื่องจากสภาพภูมิอากาศที่แปรปรวน การเกิดอุทกภัย ภัยแล้งหรืออากาศหนาวจัด ล้วนส่งผลกระทบต่อปริมาณน้ำตาลในตลาดและราคาน้ำตาล นอกจากนี้ ยังต้องคำนึงถึงปริมาณสต็อกน้ำตาลโลกว่าอยู่ที่ระดับเหมาะสมหรือไม่ ปริมาณการผลิต และการใช้เอทานอล ปริมาณการเข้าเก็งกำไรของกองทุน 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 เทรดเดอร์จะเสนอขายน้ำตาลไทยไปให้ผู้ซื้อที่ประเทศปลายทางในต่างประเทศ ในการขายให้กับเทรดเดอร์ ถือเป็นการบริหารจัดการความเสี่ยงในส่วนของผู้ผลิตในเรื่องของการเก็บเงินไม่ได้ และลดความยุ่งยากในการจัดการเรื่องการขนส่งทางเรือไปยังประเทศปลายทาง โดยเงื่อนไขการขายส่งออกจะเป็น Free on Board ณ ท่าเรือกรุงเทพ หรือท่าเรือแหลมฉบัง ซึ่งโรงงานน้ำตาลในประเทศไทยจะรับผิดชอบการขนส่ง ถึงท่าเรือที่ส่งออกในประเทศไทยเท่านั้น
- (2) การส่งออกผ่านชายแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศกัมพูชา, ประเทศลาว ประเทศเมียนมา และประเทศเวียดนาม โดยขายให้กับผู้ค้าน้ำตาลชายแดน เพื่อการส่งมอบไปยังประเทศเพื่อนบ้านที่มีชายแดนติดกัน
- (3) การขายให้กับผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกในประเทศที่ใช้น้ำตาลเป็นวัตถุดิบ เนื่องจากราคาน้ำตาลภายในประเทศสูงกว่าราคาน้ำตาลต่างประเทศ ทำให้ผู้ผลิตที่ใช้น้ำตาลเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน เพื่อนำไปส่งออกไม่สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นในตลาดโลกได้ ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมการลงทุนด้านอุตสาหกรรมอาหาร และเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ทางภาครัฐจึงเปิดโอกาสให้ผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกสามารถขออนุญาตซื้อน้ำตาลได้ที่ราคาน้ำตาลตลาดโลก โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ทางภาครัฐกำหนด

.....รับรองความถูกต้อง

ภาพรวมการตลาด และภาวะอุตสาหกรรมในตลาดในประเทศ

ตั้งแต่ปี 2561 ประเทศไทยได้มีการปรับเปลี่ยนระบบอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล ซึ่งทำให้ไม่มีระบบโควตา และไม่มีกำหนดราคาจำหน่ายน้ำตาลภายในประเทศ ส่งผลให้ตลาดในประเทศเสรี และราคาน้ำตาลในประเทศจะลอยตัวแปรผันตามราคาน้ำตาลตลาดโลก บวกด้วย ปริมาณของน้ำตาลที่จำหน่ายภายในประเทศ ส่งผลให้ในภาพรวมการขายน้ำตาลในประเทศและขายส่งออกจึงเป็นไปตามกลไกของตลาด และขึ้นอยู่กับความสามารถในการผลิตของผู้ขายแต่ละรายซึ่งแตกต่างกันไป ทั้งนี้สัดส่วนการขายน้ำตาลของกลุ่มบริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ตารางที่ 2.3 อย่างไรก็ดี สาระสำคัญของพระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลไทย ในเรื่องการแบ่งปันผลประโยชน์กับชาวไร่ยังคงเดิม

สภาวะการแข่งขัน และคู่แข่ง

ในปี 2563 ประเทศไทยมีโรงงานน้ำตาลที่เดินเครื่องผลิตจำนวน 58 โรง โดยแบ่งเป็นกลุ่มโรงงานน้ำตาลซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ของประเทศไทยได้เป็น 6 กลุ่มใหญ่ และที่เหลือเป็นผู้ผลิตรายย่อย จำนวนของโรงงานน้ำตาลปัจจุบันถูกควบคุมจากทางภาครัฐโดยผู้ประกอบการโรงงานน้ำตาลต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย และกรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรมก่อน จึงจะสามารถขยายกำลังการผลิต หรือย้ายฐานการผลิต หรือสร้างโรงงานน้ำตาลแห่งใหม่ได้

ฤดูกาลหีบอ้อยจะเริ่มประมาณเดือนธันวาคมของแต่ละปีจนถึงประมาณต้นเดือนเมษายน สำหรับการปีการผลิต 2562/2563 ปริมาณอ้อยเข้าหีบในประเทศไทยจำนวน 74 ล้านตัน สามารถผลิตน้ำตาลได้จำนวนรวม 8.4 ล้านตัน โดยกลุ่มโรงงานน้ำตาลขอนแก่น ถือได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ผลิตที่มีปริมาณอ้อยเข้าหีบเป็นอันดับ 4 มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 7.02

ตารางที่ 2.3: ยอดขายน้ำตาล และสัดส่วนการขายในประเทศ 3 ปีย้อนหลัง

ยอดขายและราคาขาย	2563			2562			2561		
	ปริมาณ (ตัน)	ราคาเฉลี่ย (บาทต่อตัน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ปริมาณ (ตัน)	ราคาเฉลี่ย (บาทต่อตัน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ปริมาณ (ตัน)	ราคาเฉลี่ย (บาทต่อตัน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
ยอดรวมการขายน้ำตาล	693,830	12,717	8,823	1,255,593	11,084	13,917	1,091,228	12,585	13,733
ขายในประเทศ	164,067	17,535	2,877	230,145	16,431	3,781	187,656	17,880	3,355
ขายต่างประเทศ	529,762	11,225	5,946	1,025,448	9,884	10,135	903,572	11,485	10,378
% ปริมาณการขายในประเทศ / ปริมาณการขายรวม	24%			18%			17%		

น้ำตาล : การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบ

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบเพื่อป้อนโรงงานจัดเป็นหัวใจสำคัญอันดับต้นๆ ของโรงงานน้ำตาล เนื่องจากสภาวะในปัจจุบันที่อุตสาหกรรมน้ำตาลมีกำลังการผลิตรวมมากกว่าปริมาณอ้อยที่มีในประเทศทำให้ทุกโรงงานน้ำตาลต้องหาอ้อยมาป้อนโรงงานให้ได้มากที่สุดเพื่อลดต้นทุนคงที่ (Fixed cost) ต่อหน่วยลง ปัจจุบันวิธีหลักที่กลุ่มโรงงานน้ำตาลใช้เพื่อการจัดหาวัตถุดิบคือระบบการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ชาวไร่ หรือเป็นที่รู้จักกันในอุตสาหกรรมในระบบ “เกี่ยว” ระบบการให้การสนับสนุนทางการเงินของโรงงานจะเป็นการทำสัญญาซื้ออ้อยล่วงหน้าจากเกษตรกรโดยที่เกษตรกรจะสามารถขอเงินกู้จากโรงงานน้ำตาลเพื่อนำไปใช้ในการลงทุนปลูกอ้อย เมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยวชาวไร่นำอ้อยมาส่งให้แก่โรงงานและโรงงานจะหักค่าอ้อยดังกล่าวจากเงินกู้ที่ได้ให้แก่เกษตรกรแต่ละรายไป

กลยุทธ์ที่ผ่านมาที่บริษัทใช้ในการจัดหาวัตถุดิบคือการทำให้ชาวไร่อ้อยที่ส่งอ้อยให้กับโรงงานได้รับผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้ชาวไร่อ้อยมีแรงจูงใจที่จะปลูกอ้อยเพื่อป้อนโรงงานต่อไปและเป็นการเติบโตไปพร้อมกับโรงงาน นโยบายหลักของบริษัทที่ใช้โดยเฉพาะที่ภาคอีสานคือ “ชาวไร่ไร่รวย โรงงานรุ่งโรจน์ ชุมชนขึ้นชื่อ” ซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งเน้นการสร้างและส่งเสริมอาชีพระยะยาวให้แก่ชาวไร่อ้อยและเป็นระบบที่ตัดตัวกลางหรือ “หัวหน้าโควตา” ออกไปทำให้บริษัทสามารถรู้ถึงปัญหาของชาวไร่ได้โดยตรงและสามารถให้การช่วยเหลือชาวไร่ได้ อีกทั้งบริษัทยังให้การสนับสนุนทางด้านเครื่องมือ วิชาการและปัจจัยการผลิตเช่นให้เงินกู้เพื่อซื้อรถขนอ้อยแก่ชาวไร่รายย่อยการให้กากหม้อกรองแก่ชาวไร่เพื่อนำไปใช้เป็นปุ๋ยสำหรับการปลูกอ้อยโดยไม่คิดมูลค่า การส่งผู้เชี่ยวชาญทางด้านเกษตร

.....รับรองความถูกต้อง

มาให้ความรู้ในเรื่องการปลูกอ้อย การป้องกันและการกำจัดศัตรูพืช การกระทำดังกล่าวจัดเป็นกลยุทธ์ที่ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่และก่อให้เกิดการเติบโตไปพร้อมๆ กันอย่างเป็นระบบ

นโยบายการผลิต

บริษัทมุ่งเน้นการผลิตน้ำตาลทรายขาวและขาวบริสุทธิ์ให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะสามารถหาตลาดได้ เนื่องจากสินค้าดังกล่าวเป็นสินค้าที่มีราคาขายสูงและให้ผลตอบแทนกำไรมากกว่า นอกจากนี้ บริษัทยังคงนโยบายการปรับปรุงและพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตโดยการที่บริษัทมีประสิทธิภาพการผลิตที่ดี สูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม จะช่วยให้บริษัทมีต้นทุนต่อหน่วยลดลง เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

นโยบายการตลาด

บริษัทมุ่งเน้นการขายตรงให้กับภาคอุตสาหกรรมโดยบริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและการส่งมอบที่ตรงเวลา โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มและขนมหวานเป็นหลัก

นอกเหนือจากกลยุทธ์การมุ่งเน้นการขายให้กับภาคอุตสาหกรรมแล้ว บริษัทเองยังให้ความสำคัญกับการขายน้ำตาลให้กับผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อการส่งออก (re-exporter) เนื่องจากการขายน้ำตาลให้กับกลุ่มผู้ผลิตดังกล่าวบริษัทจะได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่าการขายส่งออกทั่วไป เนื่องจากต้นทุนค่าขนส่งที่ถูกกว่า

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญของกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายจะเกิดจากน้ำเสียที่ใช้ในกระบวนการผลิต และฝุ่นขี้เถ้าที่เกิดจากการเผาไหม้ของหม้อไอน้ำ 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 สาขาที่สองตั้งอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานน้ำตาลนิวกุ้งไทย 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

ไฟฟ้าและไอน้ำ : การตลาดและสถานะการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นการจ่ายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ดังนั้นจึงมีผู้รับซื้อที่แน่นอน จึงไม่มีการแข่งขันกันทางการตลาด ทั้งนี้ ไฟฟ้าอีกส่วนหนึ่งและไอน้ำ ทางบริษัทได้ขายให้แก่บริษัทในเครือ เพื่อใช้สำหรับผลิตเอทานอลและน้ำตาล โดย 100% จะเป็นการจำหน่ายภายในประเทศ

.....รับรองความถูกต้อง

ตารางที่ 2.7: ยอดขายและราคาขายเฉลี่ยของไฟฟ้า ใน 3 ปีย้อนหลัง

	2563	2562	2561
ยอดขาย (เมกะวัตต์-ชั่วโมง)	330,882	372,481	346,894
ราคาขายเฉลี่ย (บาท/เมกะวัตต์-ชั่วโมง)	3,191	2,952	2,940

ไฟฟ้าและไอน้ำ : การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

นโยบายการจัดหาวัตถุดิบ

การจัดหาวัตถุดิบถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการประกอบธุรกิจไฟฟ้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานไฟฟ้าของบริษัทที่ใช้เชื้อเพลิงหลักคือกากอ้อย ต้นทุนการผลิตไฟฟ้าและไอน้ำจะขึ้นกับปริมาณอ้อยเข้าหีบของบริษัทและต้นทุนทางเลือกอื่น (ในกรณีกากอ้อยไม่เพียงพอ) ทั้งนี้ ในแต่ละปีบริษัทได้มีการเตรียมความพร้อมโดยการจัดซื้อเชื้อเพลิงชีวมวลจากภายนอกมารองรับ เช่น การซื้อกากอ้อยจากโรงงานน้ำตาลข้างเคียง รวมถึงการซื้อไม้สับ หรือ กะลามะพร้าว หรือพืชชีวมวลอื่น 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 รวมถึงการพัฒนาเครื่องจักรเพื่อรองรับพืชชีวมวลอื่นๆ เป็นต้น

นโยบายการตลาด

เนื่องจากการขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต เป็นไปตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระยะยาว โดยมีสูตรการคำนวณราคาที่ตายตัว ดังนั้นบริษัทจึงมีผู้ซื้อที่แน่นอน แต่อย่างไรก็ตามการจำหน่ายไฟฟ้าในช่วงเวลาที่ต้องการสูง ก็จะทำให้บริษัทได้รับราคาขายต่อหน่วยที่สูงขึ้น ส่วนราคาขายที่บริษัทขายให้บริษัทในเครือ บริษัทจะกำหนดราคาให้เท่ากับราคาขายที่บริษัทขายให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

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

ไฟฟ้า และไอน้ำ : งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

.....รับรองความถูกต้อง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ – อ้อย

บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน) เป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตน้ำตาลทรายซึ่งใช้อ้อยเป็นวัตถุดิบหลัก นอกจากนี้บริษัทยังมีการลงทุนในโครงการต่อยอดอื่นๆ ที่ใช้ผลิตภัณฑ์ผลพลอยได้และของเสียที่ได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลมาเป็นวัตถุดิบเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ดังนั้นผลประโยชน์ของบริษัทจึงมีความเสี่ยงเกี่ยวเนื่องกับปริมาณอ้อยที่สามารถจัดหาเข้าสู่กระบวนการผลิต โดยปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณอ้อยประกอบด้วย (1) ปริมาณพื้นที่ในการเพาะปลูกอ้อย (จำนวนไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งอาจเกิดจากเกษตรกรเปลี่ยนไปเพาะปลูกพืชไร่อื่นที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า รวมถึงเกิดจากนโยบายการส่งเสริมของภาครัฐ (2) ผลผลิตอ้อยต่อพื้นที่เพาะปลูก (ตันอ้อยต่อไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไปอันเกิดจากสภาวะอากาศที่เปลี่ยนแปลง เช่น ภัยแล้ง และน้ำท่วม อันเนื่องมาจากสภาวะโลกร้อน เป็นต้น

ดังนั้นเพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทจึงได้ให้การส่งเสริมและช่วยเหลือแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเงินกู้ในการลงทุนเพาะปลูก การสนับสนุนในส่วนของวัตถุดิบในการเพาะปลูก การทำระบบชลประทาน การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการผลิต การลดบทบาทของพ่อค้าคนกลางซื้อขายอ้อย

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก

อุตสาหกรรมน้ำตาล ถือเป็นอุตสาหกรรมการเกษตรแปรรูปที่สำคัญเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย โดยวัตถุดิบจากอ้อยมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำตาล เพื่อตอบสนองความต้องการเพื่อการบริโภคภายในประเทศ และส่วนที่เหลือจากการบริโภคภายในประเทศสามารถส่งออกซึ่งมีสัดส่วนมากถึง 70 - 75 เปอร์เซ็นต์ ของปริมาณการผลิตทั้งหมด โดยมีตลาดหลักในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งถือเป็นภูมิภาคที่ขาดดุลต่อเนื่อง และประเทศไทยมีข้อได้เปรียบด้านต้นทุนขนส่งเพราะเป็นผู้ผลิตที่อยู่ในภูมิภาค ประเทศไทยจึงมีสถานะเป็นผู้ส่งออกน้ำตาลสุทธิ ซึ่งสามารถทำรายได้หลักให้โรงงานน้ำตาล และเกษตรกรชาวไร่อ้อย

ราคาน้ำตาลในตลาดโลก จึงเป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมน้ำตาลไทย นอกจากอุปสงค์ อุปทานของผู้ผลิต ผู้บริโภค ผู้ส่งออก ผู้นำเข้า รวมทั้ง สภาพภูมิอากาศ นโยบายการส่งเสริม การแทรกแซงของภาครัฐทั้งในประเทศผู้ผลิต และผู้บริโภค รวมถึงราคาของพลังงาน ถือเป็นปัจจัยหลักที่มีผลต่อทิศทางของราคาน้ำตาลในตลาดโลก ทั้งนี้ยังขึ้นอยู่กับสถานะของนักเก็งกำไรในตลาดสินค้าโภคภัณฑ์ที่ลงทุนกันอย่างแพร่หลาย โดยทางบริษัท มีการจัดตั้งคณะกรรมการกำหนดราคาน้ำตาลในตลาดโลก เพื่อป้องกันความเสี่ยงของราคาอ้อยที่จะประกาศใช้ ซึ่งมีการคำนวณผลตามระดับราคาน้ำตาลของตลาดโลก และอัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินบาท กับเงินดอลลาร์ สรอ. หากค่าเงินบาทแข็งตัวมากขึ้น ก็จะส่งผลให้การคำนวณราคาอ้อยที่ได้ลดลง โดยจุดประสงค์ของคณะกรรมการเพื่อป้องกันความเสี่ยงของส่วนต่างราคาขายน้ำตาลในตลาดโลก กับราคาอ้อยซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของโรงงานน้ำตาล

ในฤดูการผลิตปี 2562/2563 ผลผลิตน้ำตาลของประเทศไทย โดยสำนักงานคณะกรรมการอ้อย และน้ำตาลทราย รายงานว่าปริมาณอ้อยเข้าหีบทั้งสิ้น 74.89 ล้านตันอ้อย ลดลงมากกว่า 40 เปอร์เซ็นต์ อันเนื่องมาจากภาวะภัยแล้งที่เลวร้ายที่สุดในรอบ 40 ปี ส่งผลกระทบต่อการเจริญเติบโตของอ้อย แม้ว่าจะมีฝนตกในบางพื้นที่ แต่การกระจายตัวของปริมาณฝนไม่ทั่วถึง และล่าช้าด้วย

ส่วนของตลาดน้ำตาลทรายดิบนิวยอร์ก ในปี 2563 ที่ผ่านมา ราคาน้ำตาลทรายดิบได้เคลื่อนไหวผันผวนมากโดยในช่วงไตรมาสที่ 1 ราคาน้ำตาลทรายดิบนิวยอร์ก ปรับตัวสูงสุดที่ 15.90 เซนต์ต่อปอนด์ และปรับตัวลดลงถึง 9.05 เซนต์ต่อปอนด์ในไตรมาสที่ 2 จะเห็นได้ว่าราคาน้ำตาลปรับตัวสูงสุด ช่วงกลางเดือนกุมภาพันธ์ 2563 และลดลงอย่างรวดเร็วในปลายเดือนเมษายน 2563 โดยปัจจัยหลักๆ มาจากราคาน้ำมันดิบที่ลดลง และการอ่อนค่าของเงินเรียลของบราซิลเมื่อเทียบกับเหรียญสหรัฐ สู่ระดับต่ำสุดใหม่ที่ระดับ 5.97 เรียล/เหรียญสหรัฐ กระตุ้นให้ผู้ผลิตบราซิลเพิ่มสัดส่วนการผลิตน้ำตาลมากถึง 10 ล้านตันน้ำตาลจากปีก่อนหน้า ถือเป็นปัจจัยที่กดดันราคาน้ำตาลตลาดโลกช่วงของไตรมาสที่ 2 อย่างมาก

ในไตรมาส 3 และ 4 ระดับราคาน้ำตาลตลาดโลกมีการขยับตัวสูงขึ้น จากการปรับตัวสูงขึ้นของราคาน้ำมันดิบที่เพิ่มขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อราคาเอทานอลในบราซิลปรับตัวเพิ่มขึ้นตาม ดังนั้นนักเก็งกำไรจึงเข้าถือตัวซื้อน้ำตาลเพิ่มขึ้น นอกจากนี้การแข็งค่าขึ้นของเงินเรียลบราซิลที่ปรับตัวขึ้นอย่างรวดเร็วกว่า 19% มาอยู่ที่ระดับ 4.81 เรียล/เหรียญสหรัฐ (วันที่ 8 มิถุนายน 2563) ส่งผลดีต่อราคาน้ำตาลโดยปรับตัวมาที่ 12 เซนต์ต่อปอนด์ จากระดับราคาต่ำสุดที่ 9.05 เซนต์ต่อปอนด์ในปลายไตรมาสที่ 2

ช่วงท้ายปี 2563 ระดับราคาน้ำตาลในตลาดโลกกลับมามีทิศทางที่ดีขึ้น โดยราคาเฉลี่ยทั้งปีของปี 2563 อยู่ที่ 12 เซนต์ต่อปอนด์ ปรับตัวมาที่ระดับ 14.00 – 15.50 เซนต์ต่อปอนด์ โดยปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่อง ตามการเริ่มกลับมาขยายตัวของเศรษฐกิจโลกหลังวิกฤติโรคระบาด โควิด - 19 นอกจากนี้ทางบริษัทยังมีรายได้เพิ่มจากธุรกิจต่อเนื่อง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเอทานอลที่ร่วมกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญด้านพลังงาน, โรงงานผลิตไฟฟ้าชีวมวล กับโรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์ โดยใช้ผลผลิตพลอยได้ และวัสดุเหลือใช้มาเป็นวัตถุดิบ

3. ความเสี่ยงจากนโยบายภาครัฐ

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลในประเทศไทยอยู่ภายใต้การควบคุมและกำกับดูแลโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทรายภายใต้พระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 และในปี 2563 นี้ ทางภาครัฐได้มอบนโยบายให้สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย (สอน.) เร่งรัดการปรับแก้พ.ร.บ.อ้อยและน้ำตาล พ.ศ. 2527 ให้แล้วเสร็จ เพื่อให้สามารถนำอ้อยไปผลิตสินค้าชนิดอื่นที่ไม่ใช่น้ำตาลทรายเพียงอย่างเดียว เพื่อเพิ่มแหล่งรายได้เข้าสู่ระบบ อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทราย เป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ในอนาคตที่มีศักยภาพในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ (New S-Curve) ซึ่งจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับพืชเศรษฐกิจของไทยอย่างอ้อย และเกิดผลิตภัณฑ์ฐานชีวภาพที่มีความหลากหลาย ได้แก่ พลาสติกชีวภาพ (Bioplastic) เคมีชีวภาพ (Biochemical) และชีวเภสัชภัณฑ์ (Biopharmaceuticals) รั้งกับมาตรการพัฒนาอุตสาหกรรมชีวภาพของไทย ปี 2561 - 2570

ส่วนการจัดสรรส่วนแบ่งรายได้ของระบบระหว่างโรงงานน้ำตาล และเกษตรกรชาวไร่อ้อยภายใต้ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70 : 30 ยังคงเดิม, การควบคุมการเข้ามาทำธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ และ นโยบายการปรับราคาขายน้ำตาลภายในประเทศ โดยสำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย (สอน.) ประกาศราคาจำหน่ายน้ำตาลทรายภายในราชอาณาจักร ประจำ ฤดูกาลผลิตปี 2562/2563 ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มไว้ ดังต่อไปนี้

1. น้ำตาลทรายขาว ราคา กิโลกรัมละ 17.25 บาท (สิบเจ็ดบาทยี่สิบห้าสตางค์ถ้วน)
2. น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ ราคา กิโลกรัมละ 18.25 บาท (สิบแปดบาทยี่สิบห้าสตางค์ถ้วน) ทั้งนี้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2562 เป็นต้นไป

เพื่อเป็นการให้ความช่วยเหลือด้านปัจจัยการผลิตแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อยในแนวทางที่เหมาะสม และเป็นไปตามพันธกรณีภายใต้องค์การการค้าโลก (World Trade Organization - WTO) เพื่อให้ได้ฐานข้อมูลของเกษตรกรชาวไร่อ้อยที่เป็นปัจจุบัน ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ และกำหนดนโยบายของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายในอนาคตได้ จะเห็นได้ว่านโยบาย กฎระเบียบต่างๆ ที่ออกโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย ล้วนมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และผลประโยชน์ของบริษัท

ทั้งนี้แนวการชำระหนี้เงินกู้ธนาคารกรุงไทย (KTB) ของกองทุนอ้อยและน้ำตาลทราย ที่กู้เงินมาช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนของเกษตรกรชาวไร่อ้อยในฤดูกาลผลิตปี 2558/2559 ซึ่งในปัจจุบันกองทุนอ้อยและน้ำตาลทราย ได้นำเงินรายได้จากการจำหน่ายน้ำตาลทรายภายในราชอาณาจักร นำไปชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยแล้วบางส่วน และได้หารือกับกระทรวงการคลังเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณแผ่นดิน เพื่อชำระหนี้เฉพาะในส่วนเงินต้นประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2564 - 2566 โดยจะพิจารณาจากงบกลางของรัฐบาลด้วย หากไม่สามารถขอรับการสนับสนุนได้ จะขอขยายระยะเวลาการชำระหนี้จากธนาคารกรุงไทยออกไปก่อน ประกอบกับจากสถานการณ์ปัจจุบันราคาน้ำตาลตลาดโลกตกต่ำอย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้มการแกว่งตัวสูง ส่งผลให้เกษตรกรชาวไร่อ้อยได้รับผลกระทบจากทั้งด้านราคาที่ตกต่ำ และไม่คุ้มกับต้นทุนการปลูกอ้อยที่ตันละ 1,110 บาท เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนให้กับเกษตรกรชาวไร่อ้อย โครงการส่งเสริมสินเชื่อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตอ้อยอย่างครบวงจร ปี 2562 - 2564 สนับสนุนให้เกษตรกรชาวไร่อ้อย

.....รับรองความถูกต้อง

เข้าถึงแหล่งเงินทุนอัตราดอกเบี้ยต่ำ ส่งเสริมการใช้เครื่องจักรกลในการบริหารจัดการในไร่้อยให้มากขึ้น เพื่อให้ชาวไร่่อยรายเล็กให้สามารถเข้าถึงปัจจัยการผลิตที่จำเป็น และมีผลตอบแทนเพียงพอ สำหรับนำไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพและการดำรงชีพของตนเองและครอบครัว ซึ่งจะก่อให้เกิดเงินทุนหมุนเวียนต่อเนื่องในระบบเศรษฐกิจ อันจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศโดยรวม

นอกจากนี้ยังมีมาตรการแก้ไขปัญหามลพิษทางอากาศ เพื่อลดปัญหาฝุ่น ละอองขนาดเล็ก (PM2.5) ในฤดูหีบอ้อยปี 2563/2564 ลดปริมาณอ้อยไฟไหม้เหลือ 20% ปริมาณอ้อยสด 80% กำลังเป็นความท้าทายอีกครั้งสำหรับชาวไร่่อยและโรงงานน้ำตาล เมื่อวิธีการตัดอ้อยแบบเดิมๆ เปลี่ยนไป เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลว่าด้วยการลดปริมาณฝุ่นละอองขนาดเล็กไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM 2.5)

ทั้งนี้ทางบริษัทได้ติดตามความเสี่ยงจากนโยบายภาครัฐเหล่านี้อย่างใกล้ชิด เพื่อกำหนดแนวทางการดำเนินงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้สามารถปฏิบัติงานสอดคล้องกับนโยบายของทางภาครัฐได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมต่อไป

4. ความเสี่ยงจากการเกิดหนี้เสียจากระบบการให้สินเชื่อชาวไร่่อย (เงินกู้ยืม)

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีการพัฒนาระบบการเกี่ยวอ้อยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยนำระบบดาวเทียม (Geographic Information System : GIS) ในการตรวจสอบและสำรวจพื้นที่ปลูกอ้อยมาช่วยในการลดปัญหาการอ้างสิทธิความเป็นเจ้าของไร่่อยและยังใช้สำหรับการวางแผนการจัดหาอ้อย อีกทั้งบริษัทได้พัฒนาโปรแกรมบนแท็บเล็ต เพื่อการติดตามอ้อยและหนี้สินของเกษตรกรแต่ละรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงพัฒนาระบบฐานข้อมูลชาวไร่ทั้งในด้านความสามารถในการเพาะ ปลูก ลักษณะการก่อหนี้ ข้อมูลหลักประกัน ความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ เพื่อช่วยวิเคราะห์ห้วงเงินในการให้สินเชื่อที่เหมาะสมกับความสามารถในการชำระหนี้และมูลค่าทรัพย์สินค้ำประกัน

5. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศยังคงส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากบริษัทมีการส่งออกน้ำตาลประมาณร้อยละ 70 - 80 ของยอดขาย รวมถึงมีการนำเข้าเครื่องจักร อุปกรณ์ และการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนและพิจารณาทำสัญญาตราสารอนุพันธ์เพื่อป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน (Derivative contract for foreign currency hedging) อันได้แก่การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) สัญญาสิทธิในการซื้อขายเงินตราต่างประเทศ (Options contract) เป็นต้น รวมถึงการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนแบบ 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 ประสบปัญหาในเรื่องนโยบายพื้นที่สัมปทานความไม่ชัดเจนของพื้นที่สัมปทานกับพื้นที่ที่ชาวบ้านทำกิน นโยบายที่เกี่ยวกับภาษีอากร รวมถึงความไม่ชัดเจนเรื่องกฎเกณฑ์ กฎระเบียบทางราชการของประเทศนั้นๆ ที่มีการแก้ไขและเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดปัญหาข้อพิพาทกับชุมชน แต่อย่างไรก็ตามประเด็นดังกล่าวยังคงเป็นเรื่องที่บริษัทให้ความสำคัญและพร้อมที่จะบริหารจัดการหรือแก้ไขให้ถูกต้อง

ในปี 2563 โครงการในต่างประเทศยังประสบภาวะขาดทุน โดยทางบริษัทอยู่ระหว่างพิจารณาแนวทางการดำเนินงานที่เหมาะสมในประเทศกัมพูชา ส่วนการดำเนินการที่ประเทศลาวนั้นบริษัทได้บริหารความเสี่ยงด้วยการ 1) ควบคุมการใช้งบประมาณ 2) มีการให้เงินกู้แก่ชาวไร่ คู่ค้า เพื่อขยายพื้นที่เพาะปลูก และ 3) พัฒนาสภาพดินที่เสื่อมโทรมอย่างต่อเนื่อง

7. ความเสี่ยงจากการสรรหาและรักษาบุคลากรในองค์กร เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทจำเป็นต้องพึ่งพาบุคลากรเป็นหลัก ตลอดจนจำเป็นต้องมีทั้งปริมาณบุคลากรที่เพียงพอและมีคุณภาพ เพื่อสนับสนุนและผลักดันให้กลยุทธ์ของบริษัทประสบผลสำเร็จ บริษัทจึงเล็งเห็นความจำเป็นที่จะต้องยกระดับกระบวนการพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

ปี 2563 หลายบริษัทเผชิญกับภาวะวิกฤตหลังโควิด - 19 นับเป็นความท้าทายอย่างยิ่งที่บริษัทจะยังคงรักษามาตรฐานการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากร ให้สามารถตอบสนองต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อช่วยพัฒนาการทำงานและเอื้อประโยชน์ต่อการใช้ชีวิตใน ภาวะปกติใหม่ (New Normal) โดยเพิ่มช่องทางอบรมแบบ Online ทั้งรูปแบบที่พัฒนาช่องทางเอง และการใช้บริการจาก outsources นอกเหนือจาก In class Training โดยแบ่งเนื้อหาให้พนักงานสามารถเลือกได้ ทั้งด้านวิชาชีพ (Hard Skill) และด้านการบริหารจัดการ (Soft Skill) บริษัทเริ่มมีแนวโน้มในการนำเรื่อง ความแตกต่างของกลุ่มอายุ (Generation Gap) ในการออกแบบแผนพัฒนาและจัดสวัสดิการพนักงาน อีกทั้งส่งเสริมให้มีระบบการจัดการองค์ความรู้ภายในองค์กร (Knowledge Management) การถ่ายทอดแบ่งปันความรู้ภายในสายงานและภายในองค์กร (Knowledge Sharing & Cross Functional Training) เพื่อให้เกิดการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาปรับปรุงวิธีการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนสร้างสภาพแวดล้อมและบรรยากาศการทำงานที่เอื้อต่อการเสนอและรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกัน บนพื้นฐานค่านิยมหลักขององค์กร ควบคู่กับการพิจารณาทบทวน ระบบการบริหารผลงาน (Performance Management System) ให้มีความสัมพันธ์กับระบบบริหารค่าจ้างและผลประโยชน์ที่จูงใจ ให้อยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อเป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตและสร้างหลักประกันความมั่นคงในระยะยาวให้แก่พนักงาน อันจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงในการที่องค์กรจะสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพจากภายนอกองค์กร และสามารถรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพให้เพียงพอต่อความต้องการของธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ 31 ตุลาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภทและลักษณะทรัพย์สิน	เนื้อที่ โดยประมาณ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน (ไร่) ที่ดินที่ตั้งโรงงาน				
- โรงงานน้ำตาลขอนแก่น	1,421.81	เป็นเจ้าของ	965.82	
- โรงงานน้ำตาลท่ามะกา	244.76	เป็นเจ้าของ	722.89	
- โรงงานน้ำตาลนิวกุ้งไทย	1,139.90	เป็นเจ้าของ	308.45	
- โรงงานน้ำตาลนิวกุ้งวังสันทน์	251.53	เป็นเจ้าของ	104.71	
- โรงงาน บจ.เคเอสแอล. อะโกร แอนด์ เทรตติ้ง	90.86	เป็นเจ้าของ	58.16	
- โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น	420.15	เป็นเจ้าของ	202.78	
- โรงงาน บจ.เคเอสแอล แมททีเรียล ชัพพลายส์	226.52	เป็นเจ้าของ	26.66	
ที่ดินปลูกอ้อย	9,621.61	เป็นเจ้าของ	1,607.26	
ที่ดินส่วนสำนักงาน	376.88	เป็นเจ้าของ	206.10	
ที่ดินอื่นๆ	106,351.60	เป็นเจ้าของ	1,753.35	
รวมที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน			5,956.18	
2. อาคาร โรงงาน และสิ่งปลูกสร้าง		เป็นเจ้าของ	4,868.45	
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์		เป็นเจ้าของ	14,028.37	
4. ยานพาหนะและเครื่องกลทุ่นแรง		เป็นเจ้าของ	442.86	
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน		เป็นเจ้าของ	31.97	
6. ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง		เป็นเจ้าของ	542.94	
รวมทั้งหมด			25,870.77	

.....รับรองความถูกต้อง

4.2) ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

เครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้าของบริษัทและบริษัทย่อยที่จดทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา มีดังต่อไปนี้



สิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทอยู่ในประเทศหนึ่งแห่งได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจำนวน 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 ไอ้่น้ำ 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 ไอ้่น้ำ 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 ไอ้่น้ำ และน้ำเพื่ออุตสาหกรรม	ยังไม่มีรายได้	

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

4.3) นโยบายการลงทุนและนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อมจำนวน 13 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ได้แก่

บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรง

- 1) บริษัท น้ำตาลท่ามะกา จำกัด
- 2) บริษัท โรงงานน้ำตาลนิวกูญไทย จำกัด
- 3) บริษัท น้ำตาลนิวกว้างสันหลี่ จำกัด
- 4) บริษัท เคเอสแอล เรียลเอสเตท จำกัด
- 5) บริษัท เค.เอส.แอล. เอ็กซ์พอร์ตเทรดดิ้ง จำกัด
- 6) บริษัท โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น จำกัด
- 7) บริษัท เคเอสแอล แมททีเรียล ชัพพลายส์ 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

ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานของบริษัทที่ไม่ใช่การเงิน เช่น ส่วนแบ่งทางการตลาด ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

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

ผลการประเมินเฉลี่ย	ปี 2563	ปี 2562	ปี 2561
ในประเทศ	97.77	96.65	96.46
ต่างประเทศ	96.55	95.54	95.78

ปริมาณการผลิตน้ำตาลและส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทและบริษัทย่อย ย้อนหลัง 3 ปี มีรายละเอียดดังนี้

การผลิต/ส่วนแบ่งตลาด	ปี 2563	ปี 2562	ปี 2561
ปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ (เมตริกตัน)	0.585 ล้าน	1.151 ล้าน	1.182 ล้าน
% ส่วนแบ่งตลาด	7.02%	7.85%	8.16%

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 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 (Futures Contracts) โดยอิงราคากับตลาดซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าที่ New York (NYBOT#11 – Raw Sugar) และที่ London (LDN#5 – Refined Sugar) โดยมีรายละเอียดดังนี้

กรณีที่ 1 รุขกรรมปกติทั่วไปในการซื้อขายน้ำตาลส่งออก (ไม่มีการป้องกันความเสี่ยง)

ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคาน้ำตาลโดยอิงกับราคาตลาด เมื่อตกลงราคากันได้ แม้อาการณ์น้ำตาลตลาดโลกจะเปลี่ยนแปลงไปก็ไม่ส่งผลกระทบต่อราคาที่ตกลงกันและราคาที่บันทึกบัญชี ผู้ขายจะบันทึกบัญชีตามราคาขายที่เป็นราคาที่ตกลงกันกับผู้ซื้อ ตัวอย่าง เช่น

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับขึ้น

วันที่ 1 ราคาส่งน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 350 USD / ton :

ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายน้ำตาล ที่ราคาตลาด 350 USD + premium 50 USD

วันที่ 2 ราคาส่งน้ำตาลล่วงหน้า ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 450 USD / ton :

ผู้ขายส่งมอบน้ำตาล ผู้ซื้อชำระราคาที่ 350 USD + premium 50 USD = 400 USD

การบันทึกบัญชีของบริษัท : บริษัทจะมีรายได้จากการขายน้ำตาลที่ 400 USD

หมายเหตุ : Premium ของน้ำตาลจะขึ้นอยู่กับประเภทของน้ำตาลต่าง ๆ ระยะทางของสถานที่ส่งมอบ ระยะเวลาการส่งมอบ รูปแบบของการส่งมอบ เป็นต้น

.....รับรองความถูกต้อง

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลง

วันที่ 1 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 350 USD / ton :

ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายน้ำตาล ที่ราคาตลาด 350 USD + premium 50 USD

วันที่ 2 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลงเป็น 300 USD / ton :

ผู้ขายส่งมอบน้ำตาล ผู้ซื้อชำระราคาที่ 350 USD + premium 50 USD = 400 USD

การบันทึกบัญชีของบริษัท : บริษัทจะมีรายได้จากการขายน้ำตาลที่ 400 USD

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

กรณีที่ 2 การนำเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางด้านราคาน้ำตาลมาใช้ ในรูปของสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า

ในช่วงที่ราคาน้ำตาลตลาดโลกมีความผันผวนสูง เพื่อให้ไม่สูญเสียโอกาสในการขายในระดับราคาที่ผู้ผลิตน้ำตาลพอใจ ผู้ผลิตจึงมีการนำเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางด้านราคาน้ำตาลมาใช้ โดยเครื่องมือดังกล่าว เรียกว่าสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า ซึ่งอ้างอิงกับราคาน้ำตาลตลาดโลก เป็นสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ที่การปิดสัญญาไม่ใช่การส่งมอบน้ำตาล แต่เป็นการชำระราคาส่วนต่างระหว่างราคาน้ำตาลที่ได้ทำไว้ในวันที่ทำสัญญากับราคาน้ำตาลในวันที่ปิดสัญญา ซึ่งช่องทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวอาจจะทำโดยตรงไปที่ตลาดซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า ผ่านโบรกเกอร์ หรือทำสัญญากับสถาบันการเงินที่เป็นคู่สัญญาได้ ตัวอย่างเช่น

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลง

วันที่ 1 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 400 USD/ton :

ผู้ขายพอใจในระดับราคานี้แต่ยังไม่มีผู้ซื้อสนใจราคาเนื่องจากผู้ซื้อคาดว่าราคาน้ำตาลจะต่ำลงผู้ขายจึงได้ทำสัญญาขายล่วงหน้ากับทางสถาบันการเงิน โดยกำหนดราคาขายน้ำตาลล่วงหน้าที่ราคา 400 USD

วันที่ 2 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับลงเป็น 300 USD/ton :

ผู้ซื้อสนใจซื้อ ผู้ขายจึงได้ขายน้ำตาลโดยตกลงที่ราคาตลาด 300 USD + premium 50 USD = 350 USD ณ ช่วงเวลาเดียวกัน ผู้ขายปิดสัญญาซื้อขายล่วงหน้าโดยทำการซื้อสัญญาคืนที่ราคาตลาดที่ 300 USD/ton (ขายที่ 400 ซื้อคืนที่ 300) จึงทำให้เกิดส่วนต่างกำไร 100 USD

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ผู้ขายจะได้รายได้จากการขายน้ำตาลจริงที่ 350 USD + กำไรส่วนต่างจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า USD = 100USD ซึ่งเท่ากับราคาที่ประกันไว้ 400USD + premium 50 USD = 450 USD

การบันทึกบัญชีของบริษัท : บริษัทจะมีรายได้จากการขายน้ำตาลที่ 350USD (ซึ่งจะต่ำกว่าราคาที่ประกันไว้ที่ 400 USD) แต่จะไปบันทึกเป็นกำไรจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก 100 USD ในรูปของรายได้อื่น ๆ

.....รับรองความถูกต้อง

ในกรณีของตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับขึ้น

วันที่ 1 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า อยู่ที่ 400 USD/ton :

ผู้ซื้อพอใจในระดับราคานี้แต่ผู้ขายยังไม่ต้องการขายเนื่องจากผู้ขายคาดว่าราคาจะปรับขึ้น ผู้ขายจึงได้ทำสัญญาขายล่วงหน้ากับทางสถาบันการเงิน โดยกำหนดราคาขายน้ำตาลล่วงหน้าที่ราคา 400 USD

วันที่ 2 ราคาตลาดน้ำตาลล่วงหน้า ปรับขึ้นเป็น 450 USD/ton :

ผู้ซื้อมีความจำเป็นต้องใช้น้ำตาลจึงจำเป็นต้องซื้อที่ราคาสูงผู้ขายจึงได้ขายน้ำตาลโดยตกลงที่ราคาตลาด 450 USD + premium 50 USD = 500 USD ณ ช่วงเวลาเดียวกัน ผู้ขายปิดสัญญาซื้อขายล่วงหน้าโดยทำการซื้อสัญญาคืนที่ราคาตลาดที่ 450 USD/ton จึงทำให้เกิดส่วนต่างขาดทุน 50 USD (ขายที่ 400 ซื้อคืนที่ 450)

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ผู้ขายจะได้รายได้จากการขายน้ำตาลจริงที่ 500 USD + ขาดทุนส่วนต่างจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า -50 USD = 450 USD ซึ่งเท่ากับราคาที่ประกันไว้ 400 USD + premium 50 USD = 450USD

การบันทึกบัญชีของบริษัท : บริษัทจะมีรายได้จากการขายน้ำตาลที่ 500 USD (ซึ่งจะสูงกว่าราคาที่ประกันไว้ที่ 400 USD) แต่จะไปบันทึกเป็นขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก -50USD

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ในทุกกรณี บริษัทจะได้รับรายได้สุทธิที่ 500 USD ทั้งหมด (ถ้าไม่นับรวมกับค่า commission ที่ชำระให้กับสถาบันการเงิน) โดยมีวิธีการบันทึกหรือการแสดงรายการบัญชีต่างกัน คือ ถ้าเป็นการทำธุรกรรมปกติซึ่งไม่มีการบริหารความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้อง ทางบริษัทจะบันทึกบัญชีรายได้จากการขายที่ 500 USD แต่มีปัญหาคือในช่วงเวลาดังกล่าว อาจจะไม่มียุทธศาสตร์ซื้อ หรือผู้ขายไม่ต้องการขายได้ ส่วนการนำเครื่องมือการป้องกันความเสี่ยงผ่านสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าเข้ามาช่วย ถ้าตลาดอยู่ในแนวโน้มขาลง ทางบริษัทจะบันทึกบัญชีรายได้จากการขายที่ 500 USD แต่จะบันทึกกำไรจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก 50 USD แต่ถ้าตลาดอยู่ในแนวโน้มขาขึ้น ทางบริษัทจะบันทึกบัญชีรายได้จากการขายที่ 500 USD แต่จะบันทึกขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอีก 50 USD

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

ประเด็นที่สำคัญ

- 1) ปัจจุบันการบันทึกบัญชีระหว่างรายได้จากการขายน้ำตาลจริงกับการบันทึกกำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ยังคงมีโอกาสที่จะบันทึกในช่วงเวลาที่ต่างกัน กล่าวคือบริษัทจะทำการบันทึกรายได้จากการขายน้ำตาลจริง เมื่อมีการส่งมอบน้ำตาลให้กับลูกค้า แต่กำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า จะบันทึกเมื่อมีการปิดสัญญาดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัทจะรับรู้กำไรขาดทุนจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าก่อน จากนั้นต่อมาจึงค่อยบันทึกรายได้จากการขาย ส่งผลให้บันทึกการขายในช่วงเวลาที่ต่างกัน ผลกระทบดังกล่าวจะเกิดกับบริษัทที่มีรายงานผลการดำเนินงานในรูปของไตรมาส
- 2) การนำเอาเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงความผันผวนจากราคาน้ำตาลมาใช้ผ่านสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้า สามารถใช้เพื่อประกันความเสี่ยงสำหรับน้ำตาลที่มีอยู่รวมถึงน้ำตาลที่คาดว่าจะผลิตได้ในอนาคต ดังนั้นปริมาณการทำสัญญาจะขึ้นอยู่กับความแม่นยำในการประมาณการว่าควรจะมียอดผลิตน้ำตาลได้เท่าใดอย่างไรก็ตามปริมาณน้ำตาลที่จะผลิตได้จะขึ้นอยู่กับผลผลิตอ้อยเข้าหีบที่ซึ่งมีปัจจัยทางด้านสภาพอากาศเข้ามาเกี่ยวข้องรวมถึงเกี่ยวข้องกับพื้นที่เพาะปลูก และชาวไร่จำนวนมากทำให้ในแต่ละปีมีความคลาดเคลื่อนเรื่องประมาณการผลผลิตอ้อยค่อนข้างสูง

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