

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

เป็นองค์กรชั้นนำในธุรกิจอ้อย น้ำตาล และชีวพลังงาน โดยการบูรณาการ บุคลากร เทคโนโลยี และการจัดการ

พันธกิจ

ดำเนินธุรกิจและส่งเสริมการทำงานด้วยหลักธรรมาภิบาล มีจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย พัฒนาระบบบริหารงาน สินค้า และบริการต่างๆ ให้เกิดการต่อยอดธุรกิจเกิดมูลค่าและคุณค่าเพิ่มด้วยนวัตกรรมและแนวคิดใหม่ๆ สร้างสรรค์และส่งเสริมการเรียนรู้ให้เกิดความสามารถหลักขององค์กรที่แตกต่างและเกิดศักยภาพให้ธุรกิจเติบโต อย่างรวดเร็วและมั่นคง ปรับเปลี่ยนและเปลี่ยนแปลงองค์กรให้เข้ากับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ทั้งในระดับประเทศ และระดับโลก เป็นองค์กรที่ทันสมัย

1.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2508	จัดตั้ง บริษัท อุตสาหกรรมหนองใหญ่ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท กำลังการผลิตเริ่มต้นที่ 1,500 ตันอ้อยต่อวัน
ปี 2501-2530	บริษัทจึงได้มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 100 ล้านบาท และขยายกำลังการผลิตเป็น 13,690 ตันอ้อยต่อวัน
ปี 2539	บริษัทย้ายฐานการผลิตไปอยู่ที่ อำเภอครบุรี จังหวัดนครราชสีมา ด้วยทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท
ปี 2540 - 2549	เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 350 ล้านบาท เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 21,000 ตันอ้อยต่อวัน
ปี 2550	บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด
ปี 2553	บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน) ขยายกำลังการผลิตจาก 21,000 ตันอ้อยต่อวัน เป็น 23,000 ตันอ้อยต่อวัน
ปี 2554	บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500 ล้านบาท และนำหุ้นของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ปี 2555	เข้าทำสัญญา Strategic Alliance Agreement กับกลุ่มบริษัทมิตรชัยจากประเทศญี่ปุ่น
ปี 2556	บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 600 ล้านบาท
ปี 2558	บริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด เริ่มขายไฟฟ้าให้ การไฟฟ้าให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยตาม สัญญาชนิด Firm 22 เมกะวัตต์ (Commercial Operation Date : COD)

1.3 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ

ด้วยความมุ่งมั่นของผู้บริหารและพนักงานทุกคนอย่างแท้จริงในการมุ่งสู่องค์กรที่ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทำให้บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัลแห่งความภาคภูมิใจในหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านโรงงานน้ำตาลทรายชั้นดี ด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการ ด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ฯลฯ

- รางวัลโรงงานน้ำตาลทรายชั้นดี ปี 2555
- รางวัลชมเชยโรงงานน้ำตาลดีเด่น ปี 2551
- Good Manufacturing Practices (GMP)
- ระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม (HACCP) ปี 2556
- สถานประกอบการที่ดีในด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงาน ปี 2555, 2556, 2557
- สถานประกอบการที่ดีด้านความปลอดภัย ปี 2557
- รางวัลเกียรติยศความรับผิดชอบต่อสังคม ปี 2556
- รางวัลเกียรติยศความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่องปี 2556
- รางวัลความร่วมมือในการอนุรักษ์และฟื้นฟูแม่น้ำเป็นอย่างดี ปี 2556
- โครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีน้ำอุตสาหกรรม ปี 2554 “เป็นสถานประกอบการอุตสาหกรรม (รายเดิม) ที่ยังคงดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ตามหลักเกณฑ์ธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อม ปี 2557”
- รางวัลการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมประเภทการผลิตน้ำตาลทราย ปี 2555
- อุตสาหกรรมสีเขียว ระดับที่ 3 Green System
- สถานประกอบการที่มีการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนประเภท “โรงงานอุตสาหกรรมสีเขียว” ปี 2556
- ผ่านเกณฑ์ การผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมประเภทการผลิตน้ำตาลทราย ปี 2557 “สถานประกอบการที่ปฏิบัติตามมาตรการในรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม และมีการจัดการสภาพแวดล้อมดีเด่นประจำปี 2557”

1.4 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจ

บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่มน้ำตาลครบุรี เป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายอย่างครบวงจร มีการวางแผนและปฏิบัติการเชื่อมโยงกลไกด้านเกษตรและอุตสาหกรรมเข้าด้วยกัน โดยใช้ความได้เปรียบในเชิงวัตถุดิบและการมีภูมิประเทศที่เหมาะสม ปัจจุบันบริษัทเป็นกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายอันดับ 12 ในประเทศไทย โดยมียอดผลิตน้ำตาลทรายในปีการผลิต 2557 จำนวน 270,027 ตัน

กลุ่มบริษัท มีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน คือ การเป็นองค์กรชั้นนำในธุรกิจอ้อย น้ำตาล และชีวพลังงาน โดยบูรณาการบุคลากร เทคโนโลยีและการจัดการ

กลุ่มบริษัทมองว่าอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลของประเทศไทยมีความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันในลำดับต้นๆ ของโลก โดยประเทศไทยเป็นประเทศที่ส่งออกน้ำตาลมากเป็นอันดับสองของโลก โดยมีความได้เปรียบในเชิงภูมิศาสตร์เมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่นๆ เพราะประเทศไทยอยู่ในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งเป็นภูมิภาคที่มีการบริโภคน้ำตาลที่สูงที่สุดในโลก และอัตราการเติบโตของการบริโภคยังสูงกว่าค่าเฉลี่ยมากโดยเป็นผลจากการเติบโตทางเศรษฐกิจที่รวดเร็วของภูมิภาค การขับเคลื่อนของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลไทยจะมีผลต่อเศรษฐกิจและความเป็นอยู่ของประชากรในภูมิภาคเอเชียเป็นอย่างมาก ผนวกกับความสามารถได้เปรียบในเชิงการผลิตน้ำตาลของโรงงานน้ำตาลในประเทศไทยซึ่งมีประสิทธิภาพสูงกว่า

โรงงานน้ำตาลในประเทศเพื่อนบ้านมาก และโรงงานน้ำตาลไทยยังสามารถขยายต่อยอดธุรกิจไปยังธุรกิจไฟฟ้า และเอทานอล ซึ่งเพิ่มอัตราการทำการกำไรให้ธุรกิจอีกทางหนึ่ง

โดยกลุ่มบริษัท มีนโยบายที่ปรับปรุงฐานการผลิตในปัจจุบันให้เป็น Sugar Energy Complex ที่มีประสิทธิภาพทันสมัย และสร้างความสามารถทางการแข่งขันให้กับกลุ่มบริษัทในระยะยาว

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายน้ำตาลทรายให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ผลิตภัณฑ์น้ำตาลทรายของบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ น้ำตาลทรายดิบ (Raw Sugar) น้ำตาลทรายสีน้ำตาล (Brown Sugar) และ น้ำตาลธรรมชาติ (Natural Sugar) และน้ำตาลทรายขาว (White Sugar) นอกเหนือจากการผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายแล้ว บริษัทยังมุ่งเน้นในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการบริการที่เป็นเลิศ บริษัทมีการพัฒนาระบบการผลิตให้มีความยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนขนาดและบรรจุภัณฑ์ตามที่ต้องการได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัทและบริษัทย่อย 6 บริษัท โดยแบ่งเป็นบริษัทย่อยที่ได้เริ่มดำเนินการขายและให้บริการแล้ว 2 บริษัท ส่วนอีก 4 บริษัท เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ได้แก่

บริษัท เคบีเอส เทรดิง จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท จักรกลเกษตรบริการ จำกัด)

จัดตั้งขึ้นในปี 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 40.0 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจการซื้อขายน้ำตาล และผลพลอยได้จากการผลิตน้ำตาล

บริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 500.0 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าโดยใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก

บริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด กำลังอยู่ระหว่างการเพิ่มกำลังการผลิตกระแสไฟฟ้าเพื่อขายให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) และการไฟฟ้าฝ่ายผลิต (กฟผ.)

บริษัท ครบุรีไบโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2547 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 7.0 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจโดยนำกากน้ำตาล ซึ่งเป็นผลผลิตพลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลของบริษัทมาทำเป็นแอลกอฮอล์เพื่อผสมกับน้ำมันเชื้อเพลิงหรือที่เรียกว่าเอทานอล

ในขณะนี้ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ

บริษัท เคบีเอส อินเวสเมนต์ จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 10.0 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นบริษัทเพื่อการลงทุน (Holding Company)

ในขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ

บริษัท เคบีเอส เคน แอนด์ ซูก้า จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 5.0 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายน้ำตาลและผลิตภัณฑ์พลอยได้

ในขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ

บริษัท เคบีเอส เพาเวอร์ จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 5.0 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าใช้ภายในเป็น
เชื้อเพลิงหลัก

ในขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทย้อนหลัง 3 ปี มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2555		สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2556		สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายน้ำตาลในประเทศ						
- น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์และขาวบริสุทธิ์พิเศษ ¹	385.3	5.8	510.3	8.5	623.4	9.9
- น้ำตาลทรายขาวธรรมดา ¹	337.1	5.1	502.0	8.4	423.9	6.7
- น้ำตาลทรายดิบ, สีรำ, ธรรมชาติ	251.5	3.8	328.6	5.5	177.0	2.8
รวมรายได้จากการขายในประเทศ	973.9	14.7	1,340.9	22.5	1,224.2	19.4
รายได้จากการขายต่างประเทศ						
- น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์และขาวบริสุทธิ์พิเศษ	3,896.2	58.7	3,269.5	54.7	2,900.7	46.0
- น้ำตาลทรายขาวธรรมดา	83.3	1.3	-	0.0	14.0	0.2
- น้ำตาลทราย VHP	328.7	5.0	214.6	3.6	271.9	4.3
- น้ำตาลทรายดิบเทกอง	226.9	3.4	136.3	2.3	158.9	2.5
รวมรายได้จากการขายต่างประเทศ	4,535.1	68.3	3,620.4	60.6	3,345.5	53.1
รวมรายได้จากการขายน้ำตาลทั้งหมด	5,509.0	83.0	4,961.3	74.8	4,569.7	68.9
รายได้จากการขายกากน้ำตาล (ผลพลอยได้จากการผลิต)	341.6	5.1	509.3	8.5	501.4	8.0
รายได้จากการซื้อมาขายไปกากน้ำตาล					593.3	9.4
รวม	341.6	5.1	509.3	8.5	1,094.7	17.4
รายได้จากการขายไฟฟ้า	102.1	1.5	82.7	1.4	119.8	1.9
รายได้จากการขายและบริการการเกษตร	396.9	6.0	350.5	5.9	396.1	6.3
รายได้อื่น	287.4	4.3	68.5	1.1	124.3	2.0
รวมรายได้	6,636.9	100.0	5,972.3	100.0	6,304.5	100.0

หมายเหตุ 1. รวมการขายน้ำตาลให้ลูกค้าอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก

2.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

1. เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจน้ำตาลทราย

บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาองค์กร และรักษาไว้ซึ่งศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ ในเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

1) มุ่งรักษาความเป็นผู้นำในการผลิตน้ำตาลทราย

บริษัทให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพของการผลิตน้ำตาลทราย บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะรักษาคุณภาพในการผลิตน้ำตาลทรายให้อยู่ในระดับสูง ด้วยการพัฒนากระบวนการผลิตและการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญในกระบวนการผลิตน้ำตาลทราย ส่งผลให้บริษัทได้รับรางวัลต่างๆ ในเรื่องประสิทธิภาพของการผลิตอย่างต่อเนื่อง

2) ดำเนินธุรกิจน้ำตาลทรายอย่างครบวงจรและสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์พลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลทราย นอกเหนือจากการเป็นผู้นำในการประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายแล้ว บริษัทยังมีเป้าหมายในการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อยกระดับให้บริษัทเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจน้ำตาลทรายอย่างครบวงจร แผนการ

พัฒนาธุรกิจในอนาคต ได้แก่ การผลิตเอทานอลและปุ๋ยอินทรีย์จากผลิตภัณฑ์ผลพลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลทราย และการผลิตพลังงานไฟฟ้าจากกากอ้อย

3) มุ่งพัฒนาธุรกิจร่วมกับเกษตรกรชาวไร่อ้อยและพันธมิตรทางธุรกิจ

บริษัทเชื่อว่าการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับชาวไร่อ้อย และพันธมิตรทางธุรกิจเป็นหัวใจสำคัญในการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน บริษัทจึงมีเป้าหมายที่จะพัฒนาธุรกิจร่วมกับชาวไร่อ้อยและพันธมิตรทางการค้าต่างๆ ในส่วนของชาวไร่อ้อย บริษัท ได้มีการให้ความช่วยเหลือแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อยมาโดยตลอด ทั้งการให้เงินสนับสนุนเพื่อใช้ในการปลูกอ้อย (“เงินเกี้ยว”) รวมถึงได้มีการแนะนำเกษตรกรในด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพในการปลูกอ้อย เพื่อให้เกษตรกรอยู่รอดและได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม ในด้านความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจอื่นๆ บริษัทได้มีการพัฒนาธุรกิจร่วมกัน เช่น การรับจ้างผลิตสินค้าแบรนด์ต่างๆ ตามแบบที่ลูกค้ากำหนด

2. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ซื่อสัตย์สุจริต และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มีผลประโยชน์ที่เป็นที่พอใจ และสร้างประโยชน์สูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

3. เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีเป้าหมายในการบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ให้อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับและเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านระบบปฏิบัติการ ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านการตลาด ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อมและความเสี่ยงด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี เป็นต้น

4. เป้าหมายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของพนักงาน โดยมองว่าบุคลากรของบริษัทเป็นหัวใจของการพัฒนาองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยจัดให้มีการอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องเพื่อเสริมสร้างความรู้ความสามารถ และความเชี่ยวชาญในงานที่รับผิดชอบให้แก่พนักงานในแต่ละฝ่าย เพื่อพัฒนาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้บริษัทยังมีการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและอุปกรณ์อัตโนมัติมากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัท

5. เป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน

บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจให้มีความมั่นคงและยั่งยืน โดยนำแนวทางการดำเนินงานของกรมโรงงานอุตสาหกรรมภายใต้โครงการ โครงการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมมีความรับผิดชอบต่อสังคม โดยกรมโรงงานอุตสาหกรรม (Corporate Social Responsibility, Department of Industrial Works: CSR-DIW) CSR-DIW ปี 2553 และได้รับรางวัล CSR-DIW AWARD ปี 2555, CSR-DIW CONTINUOUS AWARD ปี 2556 และ CSR-DIW ADVANCE AWARD ระดับ 4 ปี 2556 มาใช้ทำการพัฒนาผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับบริษัทไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ลูกค้า ชาวไร่ ผู้ขาย พนักงาน ชุมชน สังคม หน่วยงานราชการ และอื่นๆ ทำให้การบริหารของบริษัท เกิดความยั่งยืน และอยู่ในกรอบของการสนับสนุนและเกื้อกูลต่อกัน อันจะเป็นประโยชน์ต่อทุกๆ ฝ่ายทั้งในระยะสั้นและระยะยาวต่อไป

2.3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน) แบ่งธุรกิจเป็น 2 ส่วน ได้แก่

1. ธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทราย

ผลิตภัณฑ์น้ำตาลทรายของบริษัทสามารถจำแนกได้ 4 ชนิด

1) น้ำตาลทรายดิบ (Raw Sugar)

น้ำตาลทรายดิบ คือ น้ำตาลทรายที่ได้จากกระบวนการผลิตขั้นต้น มีสีน้ำตาลเข้ม ยังมีสิ่งเจือปนเหลืออยู่และมีความบริสุทธิ์ต่ำ น้ำตาลทรายดิบจะต้องผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์ (Refine) ให้เป็นน้ำตาลทรายขาวหรือน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ก่อน จึงจะสามารถนำไปบริโภคได้

2) น้ำตาลทรายสีร่ำ (Brown Sugar) และน้ำตาลธรรมชาติ (Nature Sugar)

น้ำตาลทรายสีร่ำและน้ำตาลธรรมชาติ คือ น้ำตาลทรายที่ผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์แล้ว แต่ไม่ได้ผ่านกระบวนการลดค่าสี ทำให้สีของน้ำตาลเป็นเหลืองแกมน้ำตาล สามารถนำไปบริโภคได้ เป็นที่นิยมในกลุ่มผู้ที่มีความใส่ใจในเรื่องสุขภาพสูง

3) น้ำตาลทรายขาว (White Sugar)

น้ำตาลทรายขาว คือ น้ำตาลทรายที่ได้จากการนำเอาน้ำตาลทรายดิบมาผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์ (Refine) เพื่อสกัดเอาสิ่งเจือปนออกจนได้เป็นน้ำตาลทรายขาวที่มีความสะอาด น้ำตาลประเภทนี้ โดยทั่วไปเป็นวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมอาหารที่ต้องการความบริสุทธิ์ปานกลาง เช่น เครื่องดื่มชูกำลัง นมข้นหวาน และนมเปรี้ยว เป็นต้น

4) น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ (Refined Sugar) และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์พิเศษ (Super Refined Sugar)

น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์พิเศษ คือ น้ำตาลทรายที่ได้จากการนำเอาน้ำตาลทรายดิบมาผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์ (Refine) เช่นเดียวกับน้ำตาลทรายขาว แต่จะมีความบริสุทธิ์มากกว่า โดยมีลักษณะเป็นเกล็ดสีขาวใส ด้วยคุณสมบัตินี้เองจึงนิยมนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้น้ำตาลที่มีความบริสุทธิ์มากอย่างอุตสาหกรรมอาหาร ยา และเครื่องดื่มประเภทน้ำอัดลม นอกจากนี้ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ยังเป็นที่นิยมของประชาชนเพื่อใช้บริโภคทั่วไป

5) น้ำตาลทรายผสมซูคราโลส (Sucralose Blended Sugar)

น้ำตาลนวัตกรรมล่าสุดที่มีคุณสมบัติหวานเป็น 2 เท่า เพราะมีส่วนผสมของซูคราโลส ซึ่งเป็นน้ำตาลสกัดเข้มข้นจากอ้อยธรรมชาติ 100% ให้ทั้งความประหยัด สะอาดและปลอดภัย เหมาะที่จะเป็นเพื่อนคู่คิดที่ช่วยลดต้นทุนให้แก่ผู้ประกอบการรายย่อย เพิ่มผลกำไรให้มากขึ้น และเป็นเพื่อนคู่คิดของผู้บริโภคที่จะทำให้การทำอาหารได้ทั้งคุณค่าทางโภชนาการและรสชาติที่ดีขึ้นสามารถนำไปปรุงอาหารได้ทั้งร้อนและเย็น โดยที่ยังคงความหวานไว้ ใช้ได้กับอาหารและเครื่องดื่มทุกชนิด

2. ธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์พลอยได้จากการผลิตน้ำตาลทราย

นอกจากการผลิตและจำหน่ายน้ำตาลคุณภาพแล้ว บริษัทสามารถนำผลิตภัณฑ์พลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลทราย ไปสร้างรายได้เพิ่มเติมด้วยการต่อยอดธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจชีวพลังงาน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้สูงสุด ดังต่อไปนี้

2.1 กากน้ำตาล (Molasses)

กากน้ำตาลเป็นผลิตภัณฑ์พลอยได้ที่ได้จากกระบวนการเคี่ยวน้ำตาล มีลักษณะเป็นของเหลวเหนียวข้นสีน้ำตาลเข้ม โดยปกติบริษัทจะได้กากน้ำตาลประมาณ 42-48 กิโลกรัม จากปริมาณอ้อย 1 ตัน บริษัทขายให้กับลูกค้าในหลากหลายอุตสาหกรรม เพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม แอลกอฮอล์ สุรา ยีสต์ ผงชูรส อาหารสัตว์ น้ำส้มสายชู ซีอิ๊ว และซอสปรุงรส และที่สำคัญโมลาสยังเป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมพลังงานสำหรับการผลิตเอ

ทานอล ปัจจุบัน บริษัทฯมีแผนก่อสร้างโรงงานผลิตเอทานอล ขนาดกำลังผลิต 200,000 ลิตรต่อวัน ซึ่งจะก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณปลายปี 2559

2.2 กากอ้อย (Bagasses)

บริษัทนำกากอ้อย (Bagasses) ที่ได้จากกระบวนการหีบอ้อยมาเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไอน้ำและกระแสไฟฟ้า เพื่อส่งต่อให้โรงงานน้ำตาลและยังสามารถผลิตกระแสไฟฟ้าส่วนเกินเพื่อจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โดยมีบริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด เป็นผู้ดำเนินการ

เพื่อจัดหาปริมาณไฟฟ้าให้เพียงพอต่อความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นทุกปี และเสริมสร้างความมั่นคงทางด้านพลังงานไฟฟ้าได้อย่างต่อเนื่อง กระทรวงพลังงานโดยสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน จึงได้กำหนดและปรับปรุงแผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2553 – 2573 (PDP 2010 ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 3) ให้สอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาด้านเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ ซึ่งได้ประมาณการแนวโน้มความต้องการใช้ไฟฟ้าจะมีอัตราเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 3.9 ต่อปี

นอกจากนี้กระทรวงพลังงานได้เล็งเห็นความจำเป็นในการพัฒนาแหล่งพลังงานที่หลากหลายและเหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งพลังงานหมุนเวียนในประเทศ เพื่อลดการพึ่งพาการนำเข้าน้ำมัน สร้างความมั่นคงทางด้านพลังงานให้กับประเทศ และลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน รวมไปถึงลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญของภาวะโลกร้อน จึงได้ตั้งเป้าหมายให้พัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกเพื่อมาทดแทนการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลให้ได้ร้อยละ 25 ภายใน 10 ปี(พ.ศ.2555 – 2564) และเพิ่มสัดส่วนพลังงานหมุนเวียนจากร้อยละ 5 เป็นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10% ของพลังงานไฟฟ้าทั้งหมด ภายในปี 2573 ซึ่งจากแผนดังกล่าวทำให้ภาครัฐจำเป็นต้องจัดหาและขยายปริมาณการรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตพลังงานหมุนเวียน

2.3 ธุรกิจซื้อขายไปกากน้ำตาล (Molasses Trading)

กลุ่มบริษัทริเริ่มธุรกิจซื้อขายไปกากน้ำตาลในปี 2557 ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท เคบีเอสเทรดดิ้ง (KBST) เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรจากโครงข่าย (network) ของผู้ผลิตและผู้ใช้กากน้ำตาล นอกจากนั้นยังเป็นไปเพื่อสนับสนุนธุรกิจเอทานอลในอนาคตอีกด้วย

2.4 กระแสไฟฟ้าที่ใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก

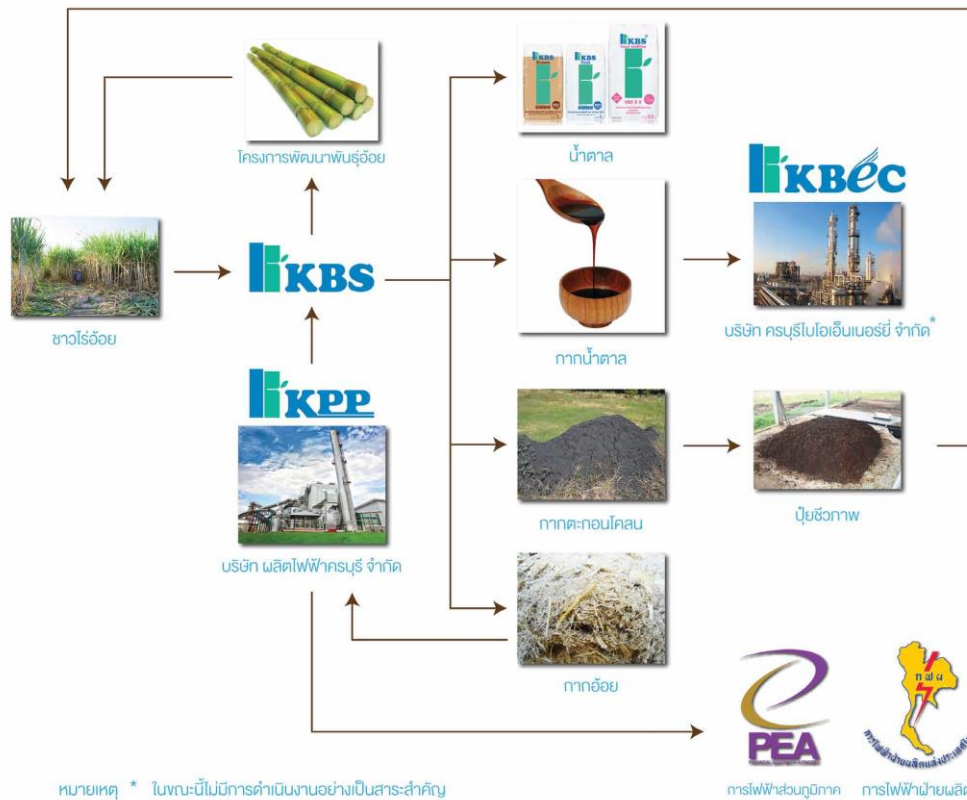
บริษัทใช้กากอ้อย (Bagasses) ที่ได้จากกระบวนการหีบอ้อย เป็นเชื้อเพลิงหลักในการผลิตกระแสไฟฟ้าและไอน้ำที่ใช้สนับสนุนกระบวนการผลิตน้ำตาลทราย บริษัทขายกระแสไฟฟ้าที่ผลิตได้เกินกว่าความต้องการใช้ภายในโรงงานให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย(กฟผ.) โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัท มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับทางภาครัฐ สรุปได้ดังนี้

หน่วยงานของบริษัท	คู่สัญญา	ชนิดสัญญา	ปริมาณไฟฟ้าตามสัญญา
KBS	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)	ผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็กมาก (VSPP)	Non-Firm ขนาด 8 เมกะวัตต์
KPP	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)	ผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็กมาก (VSPP)	Non-Firm ขนาด 8 เมกะวัตต์
KPP ¹	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.)	ผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (SPP)	Firm ขนาด 22 เมกะวัตต์

ตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2558 กลุ่มบริษัทได้เริ่มขายกระแสไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าจำนวนขนาด 22 เมกะวัตต์ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด โดยสรุปสิทธิประโยชน์ต่างๆ ดังนี้

- ได้รับอัตราส่วนเพิ่มราคารับซื้อไฟฟ้า(Adder) จำนวน 0.30 บาทต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง สำหรับผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็กจากพลังงานหมุนเวียนชีวมวล เป็นระยะเวลา 7 ปีนับตั้งแต่วันที่ได้เริ่มซื้อขายไฟฟ้า(COD)
- ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวลตั้งแต่วันที่ 19 เมษายน พ.ศ. 2556 โดยได้สิทธิพิเศษสรุปสาระสำคัญๆ ได้แก่
 - (1) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นระยะเวลา 8 ปี และหลังจากนั้นจะได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลอีกร้อยละ 50 เป็นระยะเวลา 5 ปี
 - (2) ได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรและอุปกรณ์
 - (3) ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้าและประปา ได้สองเท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับตั้งแต่มีรายได้จากการประกอบกิจการ และได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกได้ร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ
 - (4) ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลที่ได้รับจากกิจการที่ได้รับส่งเสริมไปรวมเพื่อคำนวณภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ได้รับส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาพรวมธุรกิจ บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน)



หมายเหตุ * ในขณะนี้ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ
บริษัทมีแผนการก่อสร้างโรงงานผลิตเอทานอลขนาด 200,000 ลิตรต่อวัน
ซึ่งคาดว่าจะสามารถดำเนินการได้ปลายปี 2559

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้าฝ่ายผลิต

2.5 การตลาดและภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายและไฟฟ้า

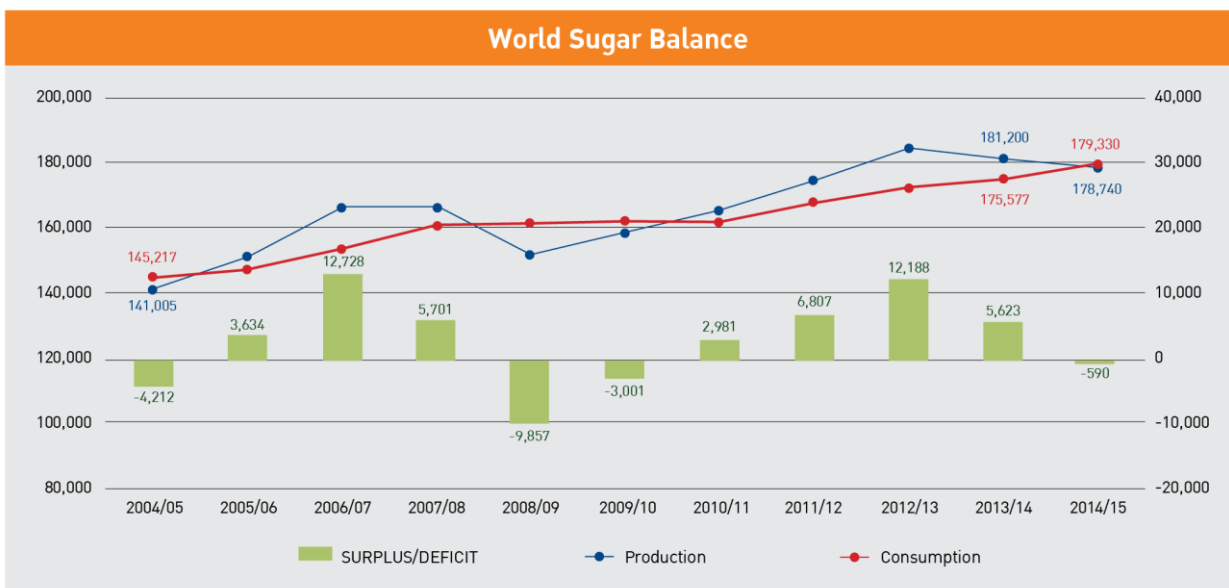
1) ภาพรวมอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายในตลาดโลก

(ก) ความสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานน้ำตาลทรายของโลก

รายละเอียด	ปริมาณการบริโภค การผลิต และปริมาณสินค้าคงเหลือน้ำตาลทรายในตลาดโลก (ล้านตัน) ¹								
	2549/50	2550/51	2551/52	2552/53	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57	2557/58
การบริโภค	153.709	160.873	161.734	162.027	162.438	167.892	172.153	175.176	179.330
การผลิต	166.437	166.561	151.656	159.132	165.473	174.785	184.443	181.404	178.740
สินค้าคงเหลือ	70.677	71.706	60.212	57.004	58.348	64.764	72.594	77.270	76.681
สินค้าส่วนคงเหลือ									
ต่อการบริโภค (%)	45.981	44.573	37.229	35.182	35.920	38.575	42.168	44.110	42.760

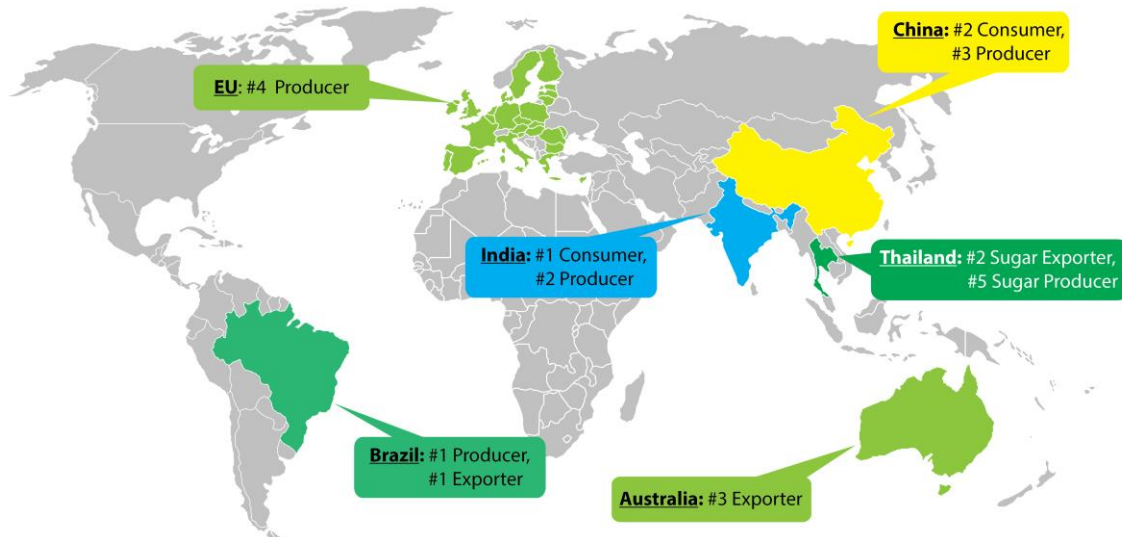
ที่มา F.O.Lich's International Sugar and Sweetener Report 30.10.2014

หมายเหตุ 1 ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)









การผลิตปี 2557/58 คาดว่าจะมีปริมาณผลผลิตน้ำตาลทรายของโลกรวม 178.74 ล้านตัน ลดลงจาก 181.40 ล้านตัน ในปีก่อนหน้า หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 1.47 ในขณะที่ปริมาณความต้องการบริโภคน้ำตาลทรายของโลกในปี 2557/58 จำนวนรวม 179.33 ล้านตัน เพิ่มขึ้นจาก 175.17 ล้านตันในปีก่อนหน้า หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 2.37 ซึ่งจากภาวะราคาน้ำตาลที่ตกต่ำต่อเนื่องกัน 2 ปี ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตน้ำตาลทรายลดลง และสัดส่วนสต็อกน้ำตาลของโลกเมื่อเทียบกับสัดส่วนการบริโภคลดลงจากร้อยละ 44.11 เหลือร้อยละ 42.76 ในปี 2557/2558

(ข) บทบาทของประเทศต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมน้ำตาลของโลก









ตารางแสดงปริมาณการผลิตน้ำตาลทรายของประเทศรายใหญ่ของโลกในช่วงปีการผลิต 2553/54 ถึงปีการผลิต 2557/58

	ปริมาณผลผลิตของผู้ผลิตรายใหญ่ (ล้านตัน) ¹				
	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57	2557/58
 บราซิล	38.725	35.290	41.162	39.671	36.063
 อินเดีย	26.509	28.632	27.332	26.530	27.000
 จีน	11.363	12.519	14.193	14.476	13.350
 ไทย	9.919	10.568	10.346	11.631	10.500
 สหรัฐอเมริกา	7.093	7.704	8.146	7.634	7.749
 เม็กซิโก	5.395	5.258	7.264	6.300	6.300
รวมผู้ผลิตรายใหญ่	99.004	99.971	108.443	106.242	100.962
สัดส่วนการผลิตของผู้ผลิตรายใหญ่/ ปริมาณการผลิตทั้งหมด	59.83%	57.20%	58.79%	58.57%	56.48%

ที่มา F.O.Lich's International Sugar and Sweetener Report 30.10.2014

หมายเหตุ 1 ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)






ตารางแสดงปริมาณการบริโภคน้ำตาลทรายของประเทศรายใหญ่ของโลกในช่วงปีการผลิต 2553/54 ถึงปีการผลิต 2557/58

ปริมาณการบริโภคของผู้บริโภคน้ำตาลรายใหญ่ (ล้านตัน) ¹					
	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57	2557/58
 อินเดีย	22.640	24.457	25.543	26.100	26.500
 จีน	14.730	15.300	15.760	16.200	16.700
 บราซิล	12.657	12.636	12.671	12.706	12.762
 สหรัฐอเมริกา	10.379	10.205	10.91	11.309	11.009
 อินโดนีเซีย	5.58	5.68	5.945	6.212	6.300
 รัสเซีย	5.861	5.869	5.865	5.870	5.869
รวมผู้บริโภครายใหญ่	71.847	74.147	76.694	78.397	79.140
สัดส่วนการบริโภคของผู้บริโภครายใหญ่/ ปริมาณการบริโภคทั้งหมด(%)	44.23%	44.16%	44.55%	44.75%	44.75%

ที่มา F.O.Lich's International Sugar and Sweetener Report 30.10.2014

หมายเหตุ 1 ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)







ตารางแสดงปริมาณการส่งออกน้ำตาลทรายของประเทศผู้ส่งออกน้ำตาลรายใหญ่ของโลกในช่วงปีการผลิต 2553/54 ถึงปีการผลิต 2557/58

ปริมาณการส่งออกของผู้ส่งออกน้ำตาลรายใหญ่ (ล้านตัน) ¹					
	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57	2557/58
 บราซิล	27.067	22.052	29.667	24.726	24.833
 ไทย	6.125	7.260	7.098	8.616	6.934
 ออสเตรเลีย	2.110	2.570	3.094	3.381	3.334
 กัวเตมาลา	1.394	1.662	2.008	1.800	1.965
 อินเดีย	3.165	3.793	1.086	2.780	1.500
รวมผู้ส่งออกน้ำตาลรายใหญ่	39.861	37.337	42.953	41.303	38.566
สัดส่วนการส่งออกของผู้ส่งออกรายใหญ่/ ปริมาณการส่งออกทั้งหมด(%)	64.99%	61.54%	63.86%	64.85%	60.45%

ที่มา F.O.Lich's International Sugar and Sweetener Report 30.10.2014

หมายเหตุ 1 ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)

ตารางแสดงปริมาณการนำเข้าน้ำตาลทรายของประเทศรายใหญ่ของโลกในช่วงปีการผลิต 2553/54 ถึงปีการผลิต 2557/58







ปริมาณการนำเข้าของน้ำตาลทรายรายใหญ่ (ล้านตัน) ¹					
	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57	2557/58
 อินโดนีเซีย	3.137	2.800	3.816	3.244	3.654
 สหรัฐอเมริกา	3.310	3.357	2.971	3.360	3.600
 จีน	2.096	4.292	3.688	4.053	2.500
 อาหรับ เอมิเรต	1.776	2.086	2.278	2.300	2.300
 มาเลเซีย	1.717	1.933	1.924	1.967	1.915
 แอลจีเรีย	1.435	1.523	1.944	1.917	1.806
รวมนำเข้าผู้ผลิตรายใหญ่	13.471	15.991	16.621	16.841	15.775
สัดส่วนการนำเข้าของผู้นำเข้ารายใหญ่/ ปริมาณการนำเข้าทั้งหมด	22.59%	26.57%	26.47%	27.10%	25.74%

ที่มา F.O.Lich's International Sugar and Sweetener Report 30.10.2014

หมายเหตุ 1 ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)

(ค) การส่งออกน้ำตาลทรายของประเทศไทย

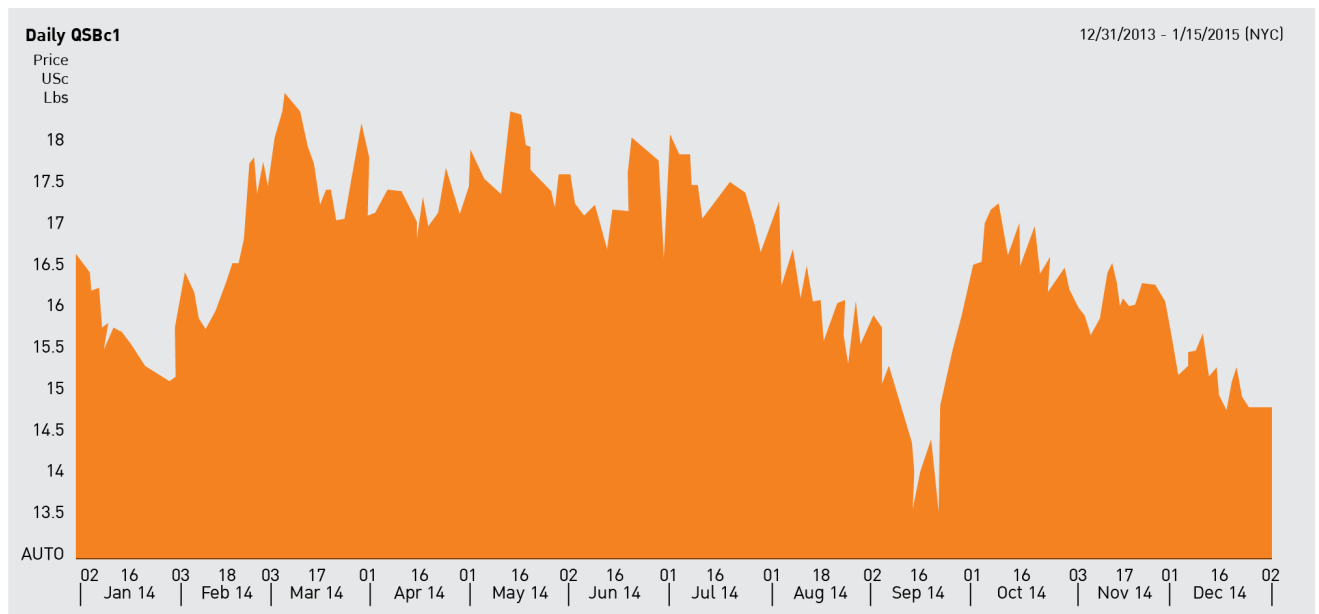
ประเทศไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกน้ำตาลทรายรายใหญ่อันดับที่ 2 ของโลกรองจากประเทศบราซิล โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในทวีปเอเชียซึ่งเป็นพื้นที่ที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบกว่าประเทศผู้ส่งออกน้ำตาลทรายรายใหญ่อื่นๆ เนื่องจากประเทศไทยอยู่ใกล้ประเทศลูกค้า ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งต้นทุนทางจนถึงผู้บริโภคน้อยกว่า ตารางต่อไปนี้แสดงประเทศลูกค้าที่สำคัญที่นำเข้าน้ำตาลทรายจากประเทศไทยในช่วงปีการผลิต 2553/54 ถึง 2557/58

ปริมาณการนำเข้าของน้ำตาลทรายจากประเทศไทย (ล้านตัน) ¹					
	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57	2557/58
 อินโดนีเซีย	1.286	1.385	1.852	1.781	1.685
 ญี่ปุ่น	0.542	1.058	0.820	0.754	0.710
 มาเลเซีย	0.146	0.269	0.423	0.326	0.662
 จีน	0.020	0.322	0.964	0.262	0.519
 กัมพูชา	0.379	0.392	0.562	0.651	0.508
 เกาหลีใต้	0.129	0.516	0.445	0.528	0.393

ที่มา OMIC

หมายเหตุ 1 ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)

(ง) ราคาน้ำตาลทรายดิบตลาดนิวยอร์ก



จากแผนภาพ ราคาน้ำตาลทรายดิบปี 2557 เคลื่อนไหวอยู่ในช่วง 18.50 – 13.30 เซนต์/ปอนด์ ล่าสุดเคลื่อนไหวอยู่ที่ระดับ 14.76 เซนต์/ปอนด์ ซึ่งปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้าที่เคลื่อนไหวอยู่ในระดับ 20.00 - 16.00 เซนต์/ปอนด์ ทั้งนี้ ปัจจัยหลักที่ส่งผลทำให้ราคาน้ำตาลปรับตัวลดลง เนื่องจากปัจจัยหลักดังนี้

1. สต็อกน้ำตาลส่วนเกินในประเทศผู้ผลิตรายใหญ่อย่าง ประเทศบราซิลและประเทศไทย ที่ต้องเร่งระบายส่งออกเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับฤดูการผลิตใหม่
2. ค่าเงิน Real ของประเทศบราซิลที่อ่อนค่าลง 15-20% ในขณะที่ค่าเงิน USD แข็งค่าขึ้น
3. ราคาน้ำมันดิบปรับตัวลดลง ส่งผลต่อราคาเอทานอลลดลง การนำอ้อยไปผลิตเป็นน้ำตาลกลับเพิ่มสูงขึ้นกว่าที่คาดการณ์ไว้ โดยเฉพาะในบราซิลตอนใต้

(จ) การเปิดตลาดน้ำตาลทรายตามข้อตกลง AFTA, FTA, AEC

การเปิดตลาดภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area – AFTA) และเขตการค้าเสรี (Free Trade Area – FTA) เป็นเรื่องที่มีการหารือ ประสานงาน และผลักดันมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในช่วงเวลานี้ ยังมีความยืดหยุ่นและผ่อนปรนให้กับอุตสาหกรรมที่อ่อนไหวสูงของประเทศสมาชิก ซึ่งหน่วยงานภาครัฐของไทยก็จะเจรจาต่อรองด้วยความระมัดระวังสูงสุดเพื่อผลประโยชน์ของผู้ประกอบการของประเทศไทยเป็นสำคัญ และเพื่อลดโอกาสของการเกิดผลกระทบในทางลบให้ได้มากที่สุด และล่าสุดข้อตกลงประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) เกิดขึ้นเพื่อรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกอาเซียน โดยตั้งเป้าหมายที่จะดำเนินการให้สำเร็จลุล่วงภายในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2015) เพื่อสร้างให้อาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน และมีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน เงินทุน รวมทั้งแรงงานฝีมืออย่างเสรี

ข้อได้เปรียบของอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายของประเทศไทยภายใต้ข้อตกลงประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

เนื่องจากทวีปเอเชียมีปริมาณการเติบโตทางเศรษฐกิจและประชากรที่มากที่สุดโดยเฉพาะ ประเทศจีนและประเทศอินเดีย ส่งผลให้การบริโภคน้ำตาลทรายเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุก ๆ ปี ในขณะที่ปริมาณผลผลิตน้ำตาลทรายในเอเชีย

ไม่ได้เพิ่มขึ้นแต่อย่างใด ทำให้มีปริมาณน้ำตาลทรายที่ไม่เพียงพอต้องนำเข้าจากทวีปอื่น เช่น อเมริกาใต้ เป็นต้น ทำให้ประเทศไทยมีความได้เปรียบในการแข่งขันระหว่างผู้ส่งออกน้ำตาลด้วยกัน

การจัดตั้งข้อตกลงประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ก็ยังส่งผลดีต่ออุตสาหกรรมน้ำตาลทรายของประเทศไทย เนื่องจากประเทศไทยเป็นผู้ผลิตและส่งออกน้ำตาลทรายเพียงรายเดียวในอาเซียน ประเทศส่วนใหญ่เป็นประเทศผู้นำเข้าน้ำตาลทั้งหมด ประโยชน์ที่เกิดขึ้นได้แก่

1. ประเทศไทยสามารถขยายการส่งออกน้ำตาลไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียน เนื่องจากอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีและมีใช้ภาษีจะลดลงหรือหมดไป และกฎระเบียบต่างๆ จะมีการปรับประสานเพื่อให้สอดคล้องและเอื้อประโยชน์ในกลุ่มสมาชิกมากขึ้น
2. ผู้ประกอบการโรงงานน้ำตาลในประเทศไทยมีเทคนิคการปลูกอ้อยและเทคโนโลยีในการผลิตน้ำตาลสูง ทำให้ประเทศไทยมีความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนการผลิตน้ำตาลทราย
3. การรวมตัวเป็นตลาดเดียว จะยิ่งช่วยดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเข้ามาในอาเซียน รวมทั้งประเทศไทยมากขึ้น

2) ภาพรวมอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายในประเทศไทย

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายของประเทศไทยอยู่ภายใต้พระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ.2527 ซึ่งกำหนดให้คณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย ควบคุมปริมาณน้ำตาลทรายให้มีปริมาณเพียงพอกับปริมาณความต้องการภายในประเทศ โดยทุกปี คณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย จะประมาณการบริโภคน้ำตาลทรายภายในประเทศและกำหนดเป็นโควตาและกระจายโควตาตามสัดส่วนปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ให้แก่โรงงานน้ำตาลตลอดทั้งปีตามปริมาณน้ำตาลที่แต่ละโรงงานผลิต อีกทั้งราคาจำหน่ายน้ำตาลทรายภายในประเทศถูกควบคุมภายใต้ พ.ร.บ.ว่าด้วยสินค้าและบริการปี พ.ศ.2542 โดยกระทรวงพาณิชย์เป็นผู้ประกาศราคาจำหน่ายน้ำตาลภายในประเทศ

ประเทศไทยมีโรงงานน้ำตาลจำนวน 50 โรงงาน มีกำลังหีบอ้อยรวม 100-110 ล้านตัน/ปี ผลิตน้ำตาลทรายรวมได้ 10-11 ล้านตันต่อปี มีระยะเวลาหีบอ้อย 4-5 เดือนต่อปี เริ่มตั้งแต่ปลายเดือนพฤศจิกายนจนถึงประมาณเดือนเมษายนของทุกปี จำนวนโรงงานน้ำตาลจะถูกควบคุมโดยราชการ การขยายหรือย้ายฐานการผลิตจะต้องได้รับการอนุญาตจากกระทรวงอุตสาหกรรมเสียก่อน โดยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มบริษัทต่างๆ ได้ดังต่อไปนี้

กลุ่ม	จำนวนโรงงานในกลุ่ม	ผลผลิตน้ำตาลทราย(ตัน)	ส่วนแบ่งตลาด(ร้อยละ)
กลุ่มโรงงานน้ำตาลมิตรผล	6 โรงงาน	2,287,736.00	20.26
กลุ่มโรงงานน้ำตาลไทยรุ่งเรือง	7 โรงงาน	1,747,693.00	15.47
กลุ่มโรงงานน้ำตาลไทยเอกสิทธิ์	3 โรงงาน	1,055,148.00	9.34
กลุ่มโรงงานน้ำตาลขอนแก่น	5 โรงงาน	900,665.00	7.97
กลุ่มวังขนาย	4 โรงงาน	700,237.00	6.20
กลุ่มน้ำตาลโคราช	2 โรงงาน	670,602.00	5.94
กลุ่มน้ำตาลเอราวัณ	2 โรงงาน	540,013.00	4.78
กลุ่มน้ำตาลบ้านโป่ง	2 โรงงาน	460,204.00	4.08
กลุ่มน้ำตาลชลบุรี	3 โรงงาน	372,971.00	3.30
กลุ่มน้ำตาลกุ่มภวปี	2 โรงงาน	368,068.00	3.26
กลุ่มน้ำตาลกาญจนบุรี	2 โรงงาน	275,852.00	2.44
บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน)	1 โรงงาน	270,027.00	2.40
อื่นๆ	11 โรงงาน	1,644,618.00	14.56
รวม	50 โรงงาน	11,293,834.00	100

ที่มา รายงานการผลิตน้ำตาลทรายของโรงงานน้ำตาลทั่วประเทศ ประจำปีการผลิต 2556/57 ฉบับปิดหีบ โดยสำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย

ราคาน้ำตาลทรายภายในประเทศ

กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้กำหนดราคาและหลักเกณฑ์เงื่อนไขในการจำหน่ายน้ำตาลทรายทุก ๆ ปี ได้กำหนดให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายน้ำตาลทรายจำหน่ายไม่สูงกว่าราคาต่อไปนี้

ราคาจำหน่ายส่ง (ราคารวมกระสอบ) ส่งมอบ ณ โรงงาน		
น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์	21.40	บาทต่อกิโลกรัม
น้ำตาลทรายขาวเกรด 1 และเกรด 2	20.33	บาทต่อกิโลกรัม
น้ำตาลทรายขาวเกรด 3	20.33	บาทต่อกิโลกรัม
ราคาจำหน่ายส่ง (ราคารวมกระสอบ) ส่งมอบ ณ สถานที่จำหน่ายของผู้จำหน่ายส่ง		
น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์	22.095	บาทต่อกิโลกรัม
น้ำตาลทรายขาวเกรด 1 และเกรด 2	21.025	บาทต่อกิโลกรัม
น้ำตาลทรายขาวเกรด 3	20.760	บาทต่อกิโลกรัม
ราคาจำหน่ายปลีก ในเขตท้องที่กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการและสมุทรสาคร		
น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์	22.85	บาทต่อกิโลกรัม
น้ำตาลทรายขาวเกรด 1 และเกรด 2	21.85	บาทต่อกิโลกรัม
น้ำตาลทรายขาวเกรด 3	21.35	บาทต่อกิโลกรัม

หมายเหตุ 1) น้ำตาลทรายกระสอบละ 50 กิโลกรัม ในกรณีราคาจำหน่ายปลีกชนิดบรรจุ 1 กิโลกรัม จะบวกค่าแรงงานและวัสดุอีก 0.75 บาทต่อกิโลกรัม
 2) น้ำตาลทรายเกรด 1 และ 2 หมายถึง น้ำตาลทรายขาว ขณะที่น้ำตาลทรายเกรด 3 หมายถึง น้ำตาลทรายสีน้ำตาล
 3) ราคาในตารางรวมผลต่างรายได้ นำส่งกองทุนอ้อยและน้ำตาลทราย ที่โรงงานน้ำตาลต้องนำส่งกองน. ในอัตรา 5 บาทต่อกิโลกรัม

2.6 ระบบการจัดสรรโควตา

คณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย (กอน.) เป็นหน่วยงานตามพ.ร.บ.อ้อยและน้ำตาลทราย จัดสรรการผลิตและการจำหน่ายน้ำตาลทรายของผู้ผลิตแต่ละโรงงานในประเทศไทย โดยกำหนดจากปริมาณที่โรงงานน้ำตาลสามารถผลิตได้ เพื่อนำมาจัดสรรเป็น 3 โควตา ได้แก่ โควตา ก. โควตา ข. และ โควตา ค.

โควตา ก. เป็นโควตาที่มีการจัดสรรไว้เพื่อการบริโภคภายในประเทศ โดย กอน.จะทำการประเมินความต้องการบริโภคน้ำตาลทรายจากการเจริญเติบโตทางประชากรและเศรษฐกิจในแต่ละปี

โควตา ข. เป็นโควตาน้ำตาลทรายดิบจำนวน 800,000 ตัน ที่กอน. กำหนดให้โรงงานน้ำตาลทรายส่งมอบให้กับบริษัท อ้อยและน้ำตาลไทย จำกัด (อนท.) ส่งออกจำนวน 400,000 ตัน และอีก 400,000 ตัน กำหนดให้โรงงานส่งออกเอง

โควตา ค. เป็นปริมาณน้ำตาลทรายที่เหลือจากโควตา ก. และ ข. ของแต่ละโรงงานที่สามารถส่งออกได้เอง โดยโรงงานน้ำตาลต้องส่งออกน้ำตาลทรายผ่านบริษัทส่งออกที่ได้รับอนุญาต ตามระเบียบคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทรายว่าด้วย หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับการอนุญาตให้ส่งออกน้ำตาลทราย พ.ศ. 2550

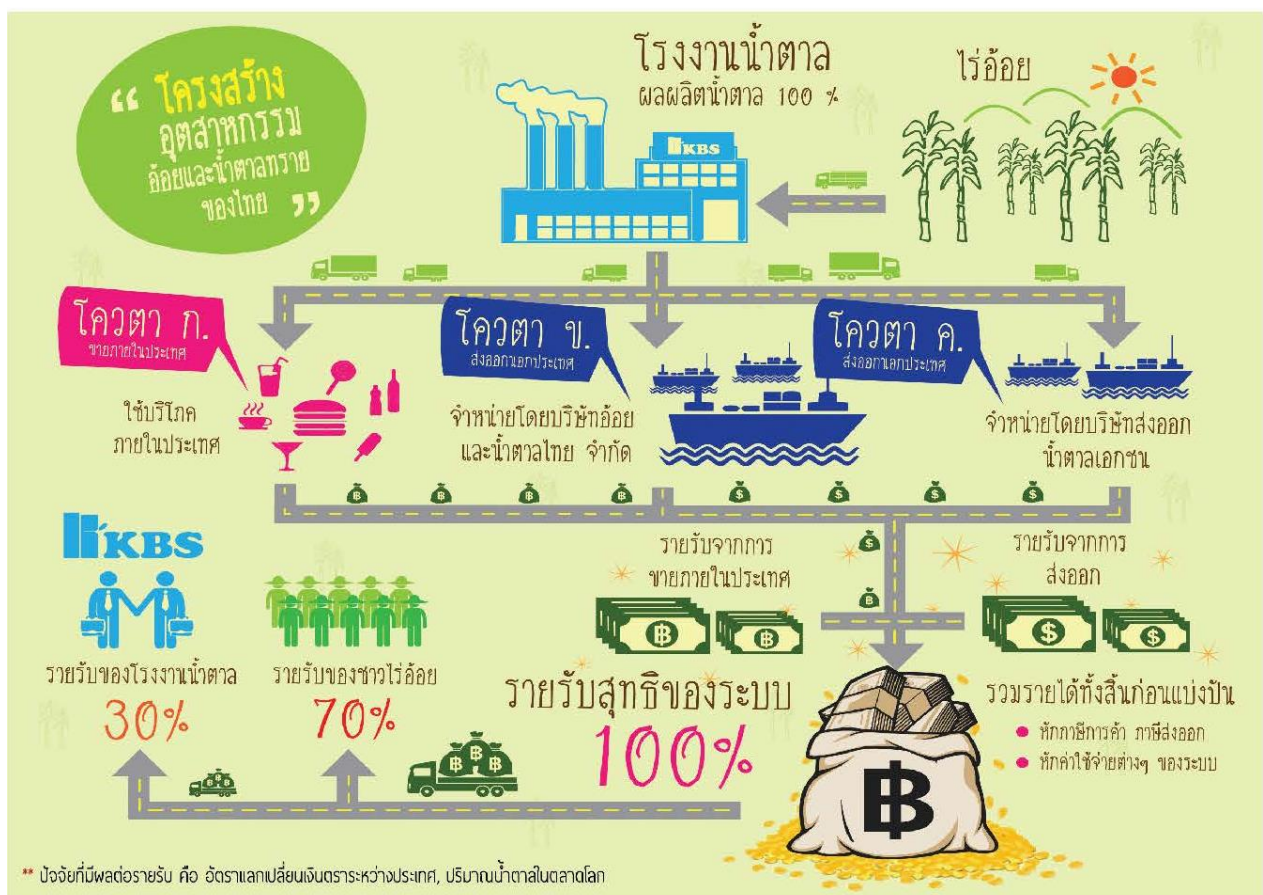
ตารางต่อไปนี้แสดงปริมาณน้ำตาลโคเวตา ก. โคเวตา ข. และโคเวตา ค. ในช่วง 5 ฤดูกาลผลิตที่ผ่านมาของประเภทอุตสาหกรรมและของบริษัท ตามประกาศคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย เรื่อง กำหนดชนิดน้ำตาลทรายที่ให้โรงงานน้ำตาลผลิตในฤดูกาลผลิต

	ฤดูกาลผลิต 2552/53 ตัน	ฤดูกาลผลิต 2553/54 ตัน	ฤดูกาลผลิต 2554/55 ตัน	ฤดูกาลผลิต 2555/56 ตัน	ฤดูกาลผลิต 2556/57 ตัน
โคเวตา ก.					
ทั่วประเทศ	2,200,000	2,300,000	2,300,000	2,610,000	2,400,000
บมจ.น้ำตาลนครบุรี	63,590	77,832	59,087	66,841	57,752
โคเวตา ข.					
ทั่วประเทศ	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000
บมจ.น้ำตาลนครบุรี	21,388	22,674	24,398	19,030	22,726
โคเวตา ค.					
ทั่วประเทศ	3,922,976	6,363,009	7,151,217	6,614,147	8,132,906
บมจ.น้ำตาลนครบุรี	116,696	200,030	179,870	170,841	189,549

ที่มา ประกาศคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย

เมื่อแต่ละโรงงานน้ำตาลได้รับการจัดสรรน้ำตาลทรายตามโคเวตา ก. แล้ว โรงงานน้ำตาลจะต้องทยอยขายน้ำตาลทรายโคเวตา ก. ทุกสัปดาห์ในปริมาณเท่ากับยอดที่ได้รับการจัดสรรหารด้วย 52 สัปดาห์

โครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายของไทย



2.7 การจัดสรรผลประโยชน์ระหว่างชาวไร่อ้อยและโรงงานน้ำตาล

การจัดสรรผลประโยชน์ระหว่างชาวไร่อ้อยและโรงงานน้ำตาลตามระบบ 70 : 30 ผลประโยชน์ของระบบร้อยละ 70 จะถูกจัดสรรให้ชาวไร่ และผลประโยชน์ของระบบร้อยละ 30 จะถูกจัดสรรให้กับโรงงานน้ำตาล

หลังจากสิ้นสุดการผลิต และอนท. กำหนดราคาโควตา ข. เสร็จสิ้นแล้ว คณะกรรมการบริหารจะคำนวณค่าอ้อยขั้นสุดท้ายจากรายได้สุทธิของระบบที่เกิดขึ้นจริงในปีการผลิตนั้น

ตารางต่อไปนี้จะแสดงราคาอ้อยขั้นต้นและราคาอ้อยขั้นสุดท้ายตั้งแต่ปีการผลิต 2549/2550 ถึง 2556/2557

ปีการผลิต	2549/50	2550/51	2551/52	2552/53	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57
	บาท/ตัน	บาท/ตัน	บาท/ตัน	บาท/ตัน	บาท/ตัน	บาท/ตัน	บาท/ตัน	บาท/ตัน
ราคาอ้อยขั้นต้น	800.00	600.00	830.00	965.00	945.00	1,000.00	950.00	900.00
ราคาอ้อยขั้นสุดท้าย (เขต 9)	687.07	667.07	917.42	999.94	1,077.62	1,072.01	1,011.22	952.24

ที่มา ประกาศคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย

หมายเหตุ เขต 9 ประกอบด้วยโรงงานน้ำตาลจำนวน 19 โรงงาน ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ รวมทั้งโรงงานน้ำตาลนครบุรี

ราคาอ้อยขั้นต้นปีการผลิต 2557/58 อยู่ที่ 900 บาท/ตัน

2.8 การตลาดและการขาย

จากวิสัยทัศน์ของกลุ่มบริษัท ฝ่ายขายและการตลาดได้นำมาพัฒนาเป็นกลยุทธ์เพื่อตอบสนองวิสัยทัศน์นั้น ซึ่งคือการขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ หมายถึงการขายไปสู่กลุ่มผู้ผลิตรายย่อยและกลุ่มผู้บริโภคให้มากขึ้น ดังนั้นการสร้างการรับรู้หรือการทำให้ KBS เป็นที่รู้จักจึงเป็นสิ่งสำคัญมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขายธุรกิจของเราเข้าสู่ตลาดผู้บริโภคจึงเป็นที่มาของกลยุทธ์สร้างแบรนด์เคบีเอส (KBS) ทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ

การจัดแบ่งสัดส่วนการขายน้ำตาล 56/57				
น้ำตาลเพื่อส่งออก 75%		น้ำตาลขายในประเทศ 25%		
เอเชีย 60%	แอฟริกา 15%	เข้าห้ว (รับจำผลิต) 10%	อุตสาหกรรม 10%	ตัวแทนจำหน่าย 5%

(1) การขายภายในประเทศ

กลุ่มบริษัท จำหน่ายน้ำตาลผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ ลูกค้าอุตสาหกรรม ลูกค้าโมเดิร์นเทรด ผู้กระจายสินค้า (ยี่ปั้ว) และช่องทางธุรกิจ Food Service มีรายละเอียดดังนี้

(ก) ลูกค้าอุตสาหกรรม

บริษัทขายน้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ให้กับลูกค้าอุตสาหกรรมเพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบของผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มต่างๆ โดยปกติบริษัทจะทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลเป็นรายปีเพื่อกำหนดปริมาณและราคาขายที่แน่นอนกับลูกค้ากลุ่มนี้ ลูกค้าของบริษัท ในกลุ่มนี้ได้แก่ บริษัท คาราบาวตะวันตก จำกัด บริษัท ยูนิ-เพรสซิเดนส์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท โคคา โคล่า (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไทยแอ็ดวานซ์ฟู้ด (2001) จำกัด (ผู้ผลิตนมเปรี้ยวพร้อมดื่มตราบีทาเก้น) บริษัท เอฟแอนด์เอ็น ยูไนเต็ต จำกัด (F&N) บริษัท อายิโนะโมะโต๊ะ คาลฟิส เบเวอเรจ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท อายิโนะโมะโต๊ะ(ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ยูโรเบี่ยนฟู้ด จำกัด (มหาชน)

กลยุทธ์ที่บริษัทใช้ในการรักษาลูกค้ากลุ่มนี้ คือ การให้ความสำคัญต่อการควบคุมคุณภาพของสินค้า การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่กำหนด และการใส่ใจในข้อกำหนดของลูกค้า เช่น การออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง และการจัดเก็บสินค้าของลูกค้า เป็นต้น

(ข) ลูกค้าโมเดิร์นเทรด

บริษัทขายน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ และน้ำตาลทรายสีร่ำบรรจุบรรจุภัณฑ์ตามขนาดและพิมพ์ชื่อยี่ห้อของลูกค้าตามที่ลูกค้ากำหนด (บริษัทเป็น Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) และในช่องทางขายเดียวกันนี้เอง บริษัทได้ผลักดันสินค้าภายใต้ตราสินค้า KBS ประกอบไปด้วย น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ KBS First ที่ผลิตจากอ้อยคุณภาพดีด้วยกระบวนการผลิตตามมาตรฐานอุตสาหกรรม ผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์ด้วยวิธีการกรองและตกผลึกจนได้น้ำตาลที่มีความใสสะอาดทุกเกล็ด น้ำตาลทรายธรรมชาติ KBS Brown ที่มีกลิ่นหอมจากอ้อยธรรมชาติ หวาน กลมกล่อม สะอาดปลอดภัยและ KBS 2X Double Sweet น้ำตาลนวัตกรรมล่าสุดที่มีคุณสมบัติให้ความหวานเป็น 2 เท่า จากส่วนผสมของซูคราโลส ซึ่งเป็นน้ำตาลสกัดเข้มข้นจากอ้อยธรรมชาติ 100%

โดยปกติ บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลกับลูกค้ากลุ่มนี้เป็นรายปี เพื่อกำหนดปริมาณขายและราคาขายที่แน่นอน เช่นเดียวกับลูกค้าอุตสาหกรรม ลูกค้าของบริษัทในกลุ่มนี้ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าเทสโกโลดิส ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ห้างสรรพสินค้าแม็กซ์แวลู และเดอะมอลล์ กรุ๊ป

(ค) ผู้กระจายสินค้า (ยี่ปั้ว)

กลุ่มบริษัท ขายน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ และน้ำตาลทรายสีร่ำให้ผู้กระจายสินค้า (ยี่ปั้ว) เพื่อนำไปกระจายต่อให้ร้านค้ารายย่อย และผู้ประกอบการ SME ต่อไป

(ง) ช่องทางธุรกิจ Food Service (Hotel/Restaurant/Catering)

บริษัทวางแผนที่จะขยายตลาด ภายใต้ตราสินค้า KBS ผ่านช่องทางใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ที่หลากหลายอย่างร้านอาหาร โรงแรม หรือผู้แทนจัดการเรื่องอาหารและเครื่องดื่ม

(2) การขายต่างประเทศ

(ก) การขายน้ำตาลทรายโคเวตา ข.

โคเวตา ข. ถูกแบ่งเป็น 2 ส่วนเท่าๆ กัน (โปรดพิจารณารายละเอียดในหัวข้อ 3.7.2 เรื่องระบบการจัดสรรโคเวตา) ส่วนแรกโรงงานจะส่งให้ อนท. เป็นผู้ขาย ส่วนที่สองบริษัทจะนำกลับมาขายเองโดยจะขายเช่นเดียวกับการขายน้ำตาลโคเวตา ค.

(ข) การขายน้ำตาลทรายโคเวตา ค.

ตาม พ.ร.บ. อ้อยและน้ำตาลทราย โรงงานน้ำตาลจะสามารถส่งออกน้ำตาลทรายผ่านทางตัวแทนส่งออกซึ่งได้รับอนุญาตจาก กอน. เท่านั้น ปัจจุบันมีบริษัทผู้ส่งออกที่ได้รับอนุญาตจาก กอน. จำนวน 7 บริษัท โดยบริษัทได้ร่วมกับโรงงานน้ำตาล อื่นอีก 16 บริษัท จัดตั้ง บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เพื่อเป็นตัวแทนส่งออกน้ำตาลของกลุ่มบริษัทผู้จัดตั้งบริษัทเป็นผู้ติดต่อเจรจาขายกับลูกค้าในต่างประเทศ โดยตรง บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เป็นผู้ดำเนินการส่งสินค้าที่ทำเรือ จัดการเกี่ยวกับเอกสารส่งออก และดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมถึงดำเนินการเก็บเงินจากลูกค้าของบริษัท

บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เป็นผู้เข้าทำสัญญาสินเชื่อเพื่อการส่งออกกับธนาคารพาณิชย์ให้แก่บริษัท ในนามของ บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เพื่อรับการสนับสนุนทางการเงิน

บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด จะโอนเงินที่ได้รับตามวงเงินสินเชื่อเพื่อการส่งออกจากธนาคารพาณิชย์ให้ บริษัท โดยบริษัท ออกตั๋วสัญญาใช้เงินให้แก่ บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เพื่อเป็นหลักฐานการรับเงิน อัตราดอกเบี้ยที่บริษัท จ่ายให้ บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด ตามตั๋วสัญญาใช้เงิน เป็นอัตราเดียวกับอัตราดอกเบี้ยที่ บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด จ่ายให้กับธนาคารพาณิชย์

สัญญาขายน้ำตาลทรายที่บริษัทตกลงกับลูกค้าจะมีอยู่ 2 ประเภท คือ สัญญาระยะสั้น และสัญญาระยะยาว สำหรับสัญญาระยะสั้น บริษัทจะทำสัญญานิตที่ระบุทั้งปริมาณและราคาที่จะซื้อขาย รอเพียงการส่งมอบเท่านั้น ส่วนสัญญาระยะยาว ปกติจะทำข้อตกลงล่วงหน้าประมาณ 6-12 เดือน บริษัทจะทำสัญญาที่ระบุเพียงปริมาณที่จะส่งมอบเท่านั้น ส่วนราคาจะให้ อ้างอิงราคาน้ำตาล NY#11 ในอนาคต เพื่อไม่ให้บริษัทรับความเสี่ยงมากเกินไป

ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ค้าน้ำตาลระหว่างประเทศขนาดใหญ่ซึ่งมีฐานะการเงินที่ดี เช่น Bunge Cargill และ Louis Dreyfus เป็นต้น ที่ผ่านมามีปัญหาเรื่องหนี้เสีย อย่างไรก็ดีบริษัท ดำเนินนโยบายการ ให้เครดิตแก่ลูกค้าอย่างระมัดระวัง โดยบริษัททำการตรวจสอบฐานะทางการเงินของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ บริษัทส่งออกผลิตภัณฑ์ น้ำตาลให้แก่ลูกค้ากว่า 20 ประเทศทั่วโลก โดยมีกลุ่มลูกค้าหลัก คือ ประเทศอินโดนีเซีย และกลุ่มประเทศในตะวันออกกลาง

2.9 การจัดหาวัตถุดิบ

1) ภาพรวมการปลูกอ้อยในประเทศไทย

อ้อยเป็นวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตน้ำตาลทราย ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกอ้อยประมาณ 10.1 ล้านไร่ และมีผลผลิตอ้อยที่นำเข้าสู่กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายจำนวน 103.7 ล้านตัน ในปีการผลิต 2556/57 เนื่องจากการขยายพื้นที่ปลูกอ้อยให้มากขึ้นมีข้อจำกัดหลายอย่าง เช่น ราคาที่ดินที่สูงขึ้น และการห้ามรุกป่าพื้นที่ป่า เป็นต้น ปริมาณผลผลิตอ้อยในแต่ละปีจึงขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำฝน สภาพภูมิอากาศ เป็นหลัก นอกจากนี้ ระดับราคาน้ำตาลเปรียบเทียบกับราคาพืชเศรษฐกิจอื่น (โดยเฉพาะมันสำปะหลัง) ก็มีผลต่อปริมาณผลผลิตอ้อยด้วย กล่าวคือ ในปีที่ระดับราคาอ้อยสูงขึ้นเปรียบเทียบกับราคามันสำปะหลังหรือพืชเศรษฐกิจอื่น เกษตรกรบางส่วนจะเปลี่ยนจากการปลูกมันสำปะหลังหรือพืชเศรษฐกิจอื่นมาปลูกอ้อยแทน ทำให้ปริมาณผลผลิตอ้อยในปีนั้นสูงขึ้นด้วย

ตารางต่อไปนี้ แสดงจำนวนอ้อยที่นำเข้าสู่กระบวนการผลิตน้ำตาลตั้งแต่ ปีการผลิต 2552/53 ถึงปีการผลิต 2556/57

ปีการผลิต	2552/53	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57
พื้นที่เพาะปลูกอ้อย (ล้านไร่)	7.1	8.1	9.3	9.5	10.1
ปริมาณอ้อยรวม (ล้านตัน)	68.5	95.4	98.0	100	103.7

ที่มา ฝ่ายสารสนเทศ สำนักงานอ้อยและน้ำตาลทราย

2) การแข่งขันในการจัดหาวัตถุดิบระหว่างโรงงานน้ำตาล

โดยทั่วไป โรงงานน้ำตาลแต่ละโรงจะจัดหาอ้อยในเขตพื้นที่ใกล้เคียงที่ตั้งโรงงาน เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายเป็นอุตสาหกรรมที่มีต้นทุนคงที่ (Fixed costs) ค่อนข้างสูง โรงงานน้ำตาลในแต่ละโรงงานจึงพยายามที่จะจัดซื้ออ้อยเพื่อใช้ในการผลิตให้มากที่สุดเพื่อลดต้นทุนต่อหน่วยลง ในปีที่มีปริมาณอ้อยลดลงเนื่องจากสภาวะอากาศแห้งแล้ง จะเกิดปัญหาการแข่งขันสูงในการซื้ออ้อยระหว่างโรงงานน้ำตาลที่อยู่ในเขตพื้นที่ใกล้เคียง และมีผลทำให้โรงงานน้ำตาลมีต้นทุนค่าขนส่งอ้อยสูงขึ้น

บริษัทผู้ผลิตน้ำตาลทรายที่มีโรงงานตั้งอยู่ในเขตอีสานตอนล่างเช่นเดียวกับบริษัท มีจำนวน 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท น้ำตาลสุรินทร์ จำกัด บริษัท อุตสาหกรรมโคราช จำกัด บริษัท น้ำตาลบุรีรัมย์ จำกัด และบริษัท อุตสาหกรรมอ่างเวียง จำกัด

ตารางต่อไปนี้จะแสดงปริมาณอ้อยเข้าหีบทั่วประเทศและปริมาณอ้อยเข้าหีบในภาคตะวันออกเฉียงเหนือในช่วง 5 ฤดูการผลิตที่ผ่านมา

ปีการผลิต	2552/53	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57	% การเติบโต
ปริมาณอ้อยเข้าหีบทั่วประเทศ (ล้านตัน)	68.5	95.4	98.0	100.14	103.7	10.9
ปริมาณอ้อยเข้าหีบในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ล้านตัน)	23.8	38.0	37.1	40.5	44.9	17.2

ที่มา ฝ่ายสารสนเทศ สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย

3) การจัดหาอ้อยของบริษัท

บริษัทมองว่าแผนการจัดหาอ้อยเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์หลัก เนื่องจากปริมาณอ้อยที่จัดหาได้ในแต่ละปีเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อกำไร เพราะหากบริษัทสามารถจัดหาอ้อยเข้าสู่กระบวนการผลิตได้มาก จะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลง นอกจากนั้น บริษัทจะได้กากอ้อยที่เหลือจากกระบวนการหีบอ้อยไปเป็นเชื้อเพลิงชีวมวลในการผลิตกระแสไฟฟ้าผลิตได้อย่างเพียงพอ และสามารถทำกำไรได้เพิ่มเติมจากการขายกระแสไฟฟ้าให้แก่ กฟผ. ในทางกลับกัน หากบริษัทจัดหาอ้อยนำเข้าสู่กระบวนการผลิตได้น้อย จะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยของน้ำตาลเพิ่มขึ้น และปริมาณกากอ้อยที่เหลือจากกระบวนการหีบอ้อยก็จะลดลงด้วย หากกากอ้อยไม่เพียงพอต่อการผลิตกระแสไฟฟ้าที่บริษัทต้องการใช้ในโรงงาน บริษัทก็จะต้องซื้อกากอ้อยเพิ่มเติมจากที่อื่นซึ่งมีราคาสูงและจะส่งผลให้กำไรโดยรวมของบริษัทลดลง

บริษัทไม่มีพื้นที่เพาะปลูกอ้อยเป็นของตนเอง จึงจำเป็นต้องจัดหาอ้อยโดยการส่งเสริมให้เกษตรกรเปลี่ยนการปลูกพืชอื่นมาปลูกอ้อย โดยบริษัทเชื่อว่าการให้บริการที่ดีและความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่เป็นปัจจัยสำคัญในการจัดหาวัตถุดิบ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารความสัมพันธ์กับชาวไร่อ้อย ผ่านทางการให้เงินสนับสนุนและการสร้างความสัมพันธ์โดยนักวิชาการเกษตร ทำให้มีจำนวนชาวไร่หันมาปลูกอ้อยเพื่อขายให้กับบริษัทเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

ตารางต่อไปนี้จะแสดงปริมาณผลผลิตอ้อยของบริษัทเทียบกับทั้งประเทศ ตั้งแต่ปีการผลิต 2552/53 ถึงปีการผลิต 2556/57

ปีการผลิต	2552/53	2553/54	2554/55	2555/56	2556/57
ปริมาณอ้อยทั้งประเทศ (ตันอ้อย)	68,450,588	95,358,928	97,979,690	100,002,514	103,665,750
ปริมาณอ้อยที่เข้าหีบของบริษัท (ตันอ้อย)	2,012,398	2,885,524	2,547,348	2,543,137	2,509,773
สัดส่วนปริมาณอ้อยที่เข้าหีบของบริษัท	2.93	3.02	2.60	2.54	2.42
ต่อปริมาณอ้อยทั้งประเทศ (ร้อยละ)					

ที่มา ศูนย์บริหารการผลิต สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย และ บริษัท น้ำตาลนครบุรี จำกัด (มหาชน)

4) การบริหารความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่ฮ้อย

บริษัทมองว่าชาวไร่เป็นพันธมิตรทางการค้าที่สำคัญ จึงมุ่งเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับชาวไร่ฮ้อยแบบองค์รวม โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ ประโยชน์ร่วมของบริษัทและชาวไร่ฮ้อยในระยะยาวบริษัททำงานร่วมกับชาวไร่ฮ้อยใกล้ชิดเป็นเวลาหลายปี ตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผนการปลูกจนถึงขั้นตอนการตัดและส่งมอบฮ้อย ทำให้บริษัทมีความเข้าใจในปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นของชาวไร่ฮ้อยในทุกๆ ระยะของการปลูกฮ้อยตั้งแต่เริ่มเตรียมดิน การปลูกฮ้อย การบำรุงฮ้อย และการชลประทาน ตลอดจนการเก็บเกี่ยวและขนส่งฮ้อย ซึ่งต้องดำเนินการให้ครบวงจร

(ก) การสนับสนุนเงินส่งเสริม (การปล่อยเงินกู้ยืม)

วิธีการหลักที่โรงงานน้ำตาลใช้ในการจัดหาฮ้อยเข้าสู่กระบวนการผลิตและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่คือการให้เงินล่วงหน้าหรือปัจจัยอื่นที่จำเป็นแก่ชาวไร่ฮ้อยเพื่อสนับสนุนการปลูกฮ้อยที่จะนำมาขายให้แก่โรงงานในปีการผลิตถัดไป หรือ “การปล่อยเงินกู้ยืม” ซึ่งเป็นเสมือนกับการจองฮ้อยสำหรับเข้าหีบในโรงงาน ภายหลังจากที่ฮ้อยโตขึ้นพร้อมตัดจะเป็นช่วงเวลาเดียวกับที่โรงงานน้ำตาลเริ่มเปิดหีบฮ้อย เกษตรกรชาวไร่ฮ้อยจะตัดฮ้อยส่งให้กับโรงงาน และโรงงานจะหักเงินสนับสนุนที่เคยให้ล่วงหน้าไว้ ออกจากค่าฮ้อยที่นำมาส่งบริษัทวางแผนการจัดหาฮ้อยล่วงหน้าก่อนเปิดฤดูกาลผลิตประมาณ 1 ปี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะมีฮ้อยเพียงพอต่อการผลิต โดยบริษัทจะเข้าทำสัญญาซื้อขายฮ้อยล่วงหน้ากับชาวไร่โดยตรงรวมถึงทำสัญญาเงินกู้ยืมในกรณีที่ชาวไร่ต้องการรับความช่วยเหลือเพื่อการเพาะปลูกจากบริษัทที่ผ่านมาชาวไร่ร้อยละ 80 เป็นกลุ่มที่รับเงินกู้ยืมจากบริษัทโดยครอบคลุมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างเพาะปลูกตั้งแต่ขั้นตอนการเตรียมดิน พันธุ์ฮ้อย การลงทุนระบบน้ำ ปุ๋ย และค่าใช้จ่ายในการตัดฮ้อย

บริษัทพิจารณาเงินกู้ยืมที่จะให้แก่ชาวไร่แต่ละรายจาก ประวัติการส่งฮ้อยในอดีต คุณภาพฮ้อย และความสามารถในการชำระหนี้ เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องหนี้สูญของบริษัทนอกจากนี้ยังให้ชาวไร่บางรายนำทรัพย์สินมาเป็นหลักประกันค้ำประกัน สำหรับวงเงินกู้ยืมของชาวไร่ฮ้อยรายใหญ่ที่มีวงเงินสูงเกินอำนาจอนุมัติของคณะกรรมการบริหารเงินส่งเสริม จะต้องได้รับการอนุมัติจาก กรรมการผู้จัดการ คณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการบริษัทตามแต่กรณี

นอกจากระบบการอนุมัติเงินสนับสนุนที่บริษัทได้จัดทำอย่างเป็นขั้นตอนแล้ว บริษัทยังได้นำเทคโนโลยีมาใช้ในการพิจารณาเงินส่งเสริมด้วย เช่น การใช้ระบบ GIS (Geographic Information System) มาช่วยในการลดปัญหาการอ้างสิทธิความเป็นเจ้าของไร่ฮ้อย อีกทั้งยังช่วยคำนวณปริมาณพื้นที่เพาะปลูกและความเหมาะสมในการปลูกฮ้อยของชาวไร่ สำหรับการวางแผนการจัดหาฮ้อย

บริษัทติดตามผลผลิตของชาวไร่อย่างต่อเนื่องตลอดฤดูกาลเพาะปลูกจนกระทั่งชาวไร่นำฮ้อยมาส่งเพื่อหักเงินกู้ยืมที่จ่ายล่วงหน้าไปแล้ว

ในกรณีที่ชาวไร่ยังมียอดเงินกู้ยืมค้างอยู่หลังจากช่วงปิดหีบ ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่การส่งฮ้อยในฤดูกาลผลิตนั้นๆ สิ้นสุด บริษัทจะติดตามชาวไร่กลุ่มดังกล่าวเป็นพิเศษ โดยจะวิเคราะห์สาเหตุของยอดค้างชำระ ความต่อเนื่องของการปลูกฮ้อย เพื่อประเมินศักยภาพในการนำฮ้อยมาชำระหนี้ในฤดูกาลผลิตถัดไป โดยทำการวิเคราะห์เป็นรายบุคคล หากบริษัทประเมินแล้วว่าโอกาสที่ชาวไร่ที่จะนำฮ้อยมาชำระหนี้ได้ในอนาคตมีความเป็นไปได้ต่ำ บริษัทจะส่งเรื่องให้ฝ่ายกฎหมายดำเนินการต่อไป

(ข) การให้บริการชาวไร่ในการเพาะปลูก

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการสร้างความมั่นคงที่ยั่งยืนของวัตถุดิบ เนื่องจากโรงงานมีการขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นส่งผลให้เป้าหมายในการหีบฮ้อยมากขึ้นตามไปด้วย เพื่อให้มีปริมาณฮ้อยที่สามารถรองรับกับการขยายกำลังการผลิตดังกล่าว จึงมีการสนับสนุนชาวไร่ในส่วนของการขยายพื้นที่และการเพิ่มผลผลิตในการเพาะปลูก โดยการสร้างแรงจูงใจในการปรับเปลี่ยนพื้นที่การปลูกพืชอื่นมาเป็นฮ้อย เช่น มีการช่วยเหลือค่าไถ่ตะ แปร ปลูก หรือปุ๋ยขี้ไก่ การสนับสนุนโดยการผ่อนชำระแบบปลอดดอกเบี้ยด้านพันธุ์ฮ้อย การบริการแบคโฮล การขุดบ่อบาดาล การวางระบบน้ำ และการติดตั้งแท่งค้ำน้ำติดรถไถ การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการผลิต มีการจัดทำแปลงทดลองและแปลงสาธิตร่วมกับหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง การให้บริการด้านสถานีขนถ่ายเพื่อรองรับชาวไร่ขนาดเล็กที่ไม่มีรถบรรทุกขนาดใหญ่ในการจัดส่งฮ้อย ซึ่งการให้บริการและความช่วยเหลือทั้งหมดมีเป้าหมายเพื่อสร้างฐานะให้ชาวไร่มี

ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยบริษัท มีคำขวัญมาโดยตลอดว่า “เติมชีวิต เติมสุข” ซึ่งการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเกษตรกรชาวไร่เป็นส่วนหนึ่งในการช่วยลดความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัท

(ค) การจัดตั้งสำนักงานเขตส่งเสริม

บริษัทได้จัดตั้งสำนักงานเขตส่งเสริมในพื้นที่ที่มีความเหมาะสมแก่การปลูกอ้อย โดยมีนักวิชาการเกษตรประจำการเพื่อ ดูแลชาวไร่อ้อย ทำหน้าที่แก้ไขปัญหาให้ชาวไร่อ้อยในพื้นที่ ส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกอ้อยมากขึ้น และแนะนำเทคนิคการปลูกอ้อย ให้ได้ผลผลิตดีขึ้น นักวิชาการเกษตรของบริษัทเป็นทีมงานที่มีประสบการณ์ อีกทั้งบริษัทยังปลูกฝังให้พนักงานให้มีความกระตือรือร้นในการบริการ นักวิชาการเกษตรทุกคนจึงสามารถรักษาความสัมพันธ์กับชาวไร่ได้อย่างดี

บริษัทได้มีการขยายสำนักงานเขตส่งเสริม เพื่อให้สามารถดูแลชาวไร่ได้ใกล้ชิดและทั่วถึง รวมถึงการให้ความรู้และชักจูงให้เกษตรกรในพื้นที่หันมาปลูกอ้อย เพื่อปริมาณอ้อยเข้าหีบของโรงงาน

(ง) การส่งเสริมพันธุ์อ้อย

บริษัทเล็งเห็นว่าการพัฒนาพันธุ์อ้อยเป็นสิ่งจำเป็นในการเพิ่มขีดความสามารถในการปลูกอ้อยในระยะยาว บริษัทจึงได้จัดทำโครงการวิจัยพันธุ์อ้อยเพื่อพัฒนาพันธุ์อ้อยที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่ปลูกอ้อยในเขตส่งเสริมให้เพียงพอในการขยายพื้นที่เพาะปลูกในแต่ละปี

(จ) การให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร

ในปัจจุบันชาวไร่จำเป็นต้องใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรในการปลูกและตัดอ้อย เนื่องจากแรงงานในภาคการเกษตรลดลง บริษัทจึงจัดให้ ฝ่ายจักรกลเกษตรบริการ ให้บริการเครื่องจักรกลเกษตร เช่น รถตัดอ้อย เครื่องปลูกอ้อยแก่ชาวไร่ เพื่อลดต้นทุนในการปลูกและตัดอ้อย และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ชาวไร่

ปัจจุบันฝ่ายจักรกลเกษตรบริการ กำลังพัฒนารถตัดอ้อยและเครื่องปลูกอ้อย โดยมุ่งเน้นให้เครื่องจักรมีคุณภาพที่ดีและมีราคาที่ถูกกว่าเครื่องจักรที่มีขายในท้องตลาด และมีลักษณะที่เหมาะสมกับสภาพการใช้งานในประเทศไทย

2.10 กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายจะเริ่มต้นจากการหีบอ้อยเพื่อสกัดน้ำอ้อย โรงงานน้ำตาลส่วนใหญ่จะเริ่มเปิดการหีบอ้อยในปลายเดือนพฤศจิกายนหรือต้นเดือนธันวาคมของแต่ละปี กระบวนการหีบอ้อยมีค่าใช้จ่ายในการเริ่มเดินเครื่อง (Start-up costs) เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (fixed cost) ที่สูงมาก ดังนั้นเมื่อเริ่มเปิดหีบโรงงานน้ำตาลจะดำเนินการผลิตอย่างต่อเนื่องตลอด 24 ชั่วโมง

กระบวนการหีบอ้อยจะสิ้นสุด (การปิดหีบ) ประมาณช่วงเดือนเมษายน รวมจำนวนวันในการเดินเครื่องจักรสำหรับกระบวนการหีบอ้อยประมาณ 130 - 150 วัน

กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายเป็นกระบวนการที่ต่อเนื่องจากการหีบอ้อย โรงงานน้ำตาลจะเริ่มผลิตน้ำตาลทรายพร้อมกับการเปิดหีบอ้อย และเดินเครื่องจักรต่อเนื่องไปจนถึงช่วงเดือนเมษายน ในช่วงหลังจากการปิดหีบแล้ว บริษัทจะนำน้ำตาลทรายดิบที่เก็บสะสมไว้จากฤดูการหีบอ้อย มาละลายเพื่อผลิตน้ำตาลทรายขาวและน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

การบำรุงรักษาและซ่อมแซมเครื่องจักรในอุตสาหกรรมน้ำตาลจะแบ่งเป็น 2 ช่วง ได้แก่ 1) ช่วงหลังปิดหีบ (เดือนพฤษภาคม ถึงเดือนพฤศจิกายน) จะเป็นการซ่อมแซมเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการหีบอ้อย สกัดน้ำอ้อยและผลิตน้ำตาลทรายดิบ และ 2) ช่วงหลังจากเสร็จสิ้นการละลายน้ำตาลทรายดิบ (เดือนตุลาคมถึงเดือนพฤศจิกายน) จะเป็นการซ่อมแซมเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

ก. กระบวนการผลิตน้ำตาลทราย

1. กระบวนการหีบอ้อย การสกัดน้ำอ้อย และการผลิตน้ำตาลทรายดิบ

กระบวนการหีบอ้อย การสกัดน้ำอ้อย และการผลิตน้ำตาลดิบ สามารถสรุปได้ ดังนี้

การเตรียมอ้อยก่อนเข้ากระบวนการหีบอ้อย บริษัทจะลำเลียงอ้อยที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจากรถบรรทุกของชาวไร่เข้าสู่กระบวนการผลิต โดยอ้อยจะถูกลำเลียงผ่านชุดใบมีดจำนวน 2 ชุด เพื่อสับอ้อยให้มีขนาดเล็กลงแล้วส่งต่อไปยังชุดฉีกอ้อย เพื่อฉีกอ้อยให้เป็นเส้นใยขนาดเล็ก

- การหีบและสกัดน้ำอ้อย

อ้อยที่ผ่านการฉีกอ้อยจะถูกผ่านเข้าสู่ ชุดหีบสกัดน้ำอ้อย โดยบริษัทมีรางหีบอ้อย 2 ราง (ราง A มีลูกหีบ 5 ชุด มีกำลังการหีบอ้อยสูงสุด 16,000 ตันอ้อยต่อวัน และราง B มีลูกหีบ 5 ชุด มีกำลังการหีบอ้อยสูงสุด 7,000 ตันอ้อยต่อวัน น้ำอ้อยที่ได้จากรางหีบอ้อยทั้ง 2 รางจะถูกส่งผ่านตะแกรงกรองน้ำอ้อยและพักไว้ในถังเก็บน้ำอ้อยรวม เพื่อรอส่งต่อไปยังหม้อต้มต่อไป ส่วนกากอ้อยที่เหลือจากชุดลูกหีบชุดสุดท้ายจะถูกส่งไปเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไอน้ำและไฟฟ้าต่อไป

- การทำน้ำอ้อยให้บริสุทธิ์

น้ำอ้อยจากลูกหีบจะถูกให้ความร้อนด้วยหม้ออุ่นน้ำอ้อยให้ได้อุณหภูมิ 55 องศาเซลเซียส แล้วเติมน้ำปูนขาวเพื่อปรับค่า pH ให้อยู่ในช่วง 7.3 ถึง 7.8 หลังจากนั้นจะมีการให้ความร้อนน้ำอ้อยอีกครั้งให้มีอุณหภูมิถึง 103 องศาเซลเซียส น้ำอ้อยที่ผ่านกระบวนการให้ความร้อนจะถูกส่งมายัง “ถังพักใส” เพื่อให้ น้ำอ้อยตกตะกอน น้ำอ้อยที่ผ่านการตกตะกอนแล้วจะมีความใสมากขึ้นจะถูกส่งเข้าหม้อต้มเพื่อเพิ่มความเข้มข้นจนเป็นน้ำเชื่อมที่มีความเข้มข้นไม่น้อยกว่า 60 องศาบริกซ์ ส่วนตะกอนโคลนจะถูกส่งไปยังหม้อกรองสุญญากาศเพื่อแยกโคลนออกจากน้ำอ้อย กากตะกอนโคลน (Filter Cake) ที่ได้จะถูกลำเลียงออกไปกองเก็บไว้ในสถานที่จัดเตรียมเพื่อนำไปใช้ทำปุ๋ยได้ ส่วนน้ำอ้อยที่ได้จากหม้อกรองจะถูกส่งกลับไปรวมกับน้ำอ้อยจากลูกหีบเพื่อเข้าสู่กระบวนการทำน้ำอ้อยให้บริสุทธิ์ต่อไป

- การเคี่ยวน้ำตาลให้ตกผลึกและการปั่นแยกน้ำตาล

น้ำเชื่อมที่ผ่านการต้มจนได้ค่าบริกซ์ที่ต้องการแล้วจะถูกนำเข้าสู่กระบวนการเคี่ยวน้ำตาล โดยการเคี่ยวน้ำตาลของบริษัทใช้ระบบการเคี่ยวแบบ 3 ครั้ง กล่าวคือน้ำเชื่อมจะถูกเคี่ยวผ่านหม้อเคี่ยว A B และ C

การเคี่ยวน้ำตาลจะเริ่มจากหม้อเคี่ยว A น้ำเชื่อมจะถูกเคี่ยวเป็นเวลาประมาณ 3 ชั่วโมง จนแปลงสภาพเป็น “แมสควิท” ซึ่งเป็นผลึกน้ำตาลผสมกับกากน้ำตาลมีลักษณะเป็นของเหลวเหนียวข้นสีเข้ม แมสควิทที่ได้จากหม้อเคี่ยว A จะถูกส่งเข้าเครื่องปั่นแยก เพื่อปั่นแยกผลึกน้ำตาล (น้ำตาลทรายดิบเอเลสลาย) และ กากน้ำตาลเอ (A-Molasses) ออกจากกัน

น้ำตาลทรายดิบที่ได้จากหม้อเคียว A จะถูกส่งไปละลายเพื่อเข้าสู่ขั้นตอนการผลิตน้ำตาลทรายขาวหรือน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ต่อไป ส่วนกากน้ำตาลเอที่ได้จากหม้อเคียว A จะถูกส่งไปเคียวต่อในหม้อเคียว B

กากน้ำตาลเอจะถูกเคียวรวมกับเชื้อน้ำตาลในหม้อเคียว B เป็นเวลาประมาณ 4 ชั่วโมง จนแปลงสภาพเป็นแมสคิวท แมสคิวทจะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการปั่นแยกผลึกน้ำตาล (น้ำตาลทรายดิบบี) ออกจากกากน้ำตาลบี น้ำตาลทรายดิบบีที่ได้จากหม้อเคียว B นี้จะถูกลำเลียงเข้าเก็บในโกดัง เป็นน้ำตาลทรายดิบเทกองเพื่อรอการจำหน่ายหรือเก็บไว้สำหรับนำเข้าสู่กระบวนการผลิตเป็นน้ำตาลทรายขาวหรือขาวบริสุทธิ์ต่อไปหลังปิดหีบ (ฤดูละลาย) ส่วนกากน้ำตาลบี จะถูกส่งไปเคียวต่อในหม้อเคียว C

กากน้ำตาลบีจะถูกเคียวรวมกับเชื้อน้ำตาลในหม้อเคียว C เป็นเวลาประมาณ 6 ชั่วโมง จนแปลงสภาพเป็นแมสคิวท แมสคิวทจะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการปั่นแยกผลึกน้ำตาล และนำไปผสมกับน้ำร้อนหรือน้ำเชื่อมเพื่อนำไปเคียวเป็นเชื้อน้ำตาลสำหรับการเคียวในหม้อเคียว A, B และ C ส่วนกากน้ำตาลซึ่งเป็นกากน้ำตาลชั้นสุดท้ายจะถูกส่งไปเก็บที่ถังเก็บกากน้ำตาลเพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

2. กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายสีรำ

การผลิตน้ำตาลสีรำ (Brown Sugar) มีขั้นตอนโดยสรุปดังต่อไปนี้

- การเตรียมบีแม็กมา

นำน้ำตาลทรายดิบมาคลุกผสมกับน้ำร้อนโดยไม่ให้น้ำตาลละลายเพื่อเตรียมไว้สำหรับเป็นเชื้อในการเคียวน้ำตาล ซึ่งเรียกว่า บีแม็กมา

- การเคียวน้ำตาลให้ตกผลึกและการปั่นแยกน้ำตาล

บีแม็กมาจะถูกส่งมายังหม้อเคียวเพื่อทำการเคียวรวมกับน้ำเชื่อมและกากน้ำตาลจากการเคียวน้ำตาลทรายขาวหรือขาวบริสุทธิ์ โดยจะเคียวประมาณ 3 ชั่วโมง ให้เกิดผลึกตามคุณสมบัติที่ต้องการ แมสคิวทที่ได้หลังจากการเคียวจะถูกนำมาพักไว้เพื่อให้ผลึกน้ำตาลมีความแข็งแรง และถูกส่งต่อมายังระบบปั่นแยก เพื่อปั่นแยกผลึกน้ำตาลทรายสีรำและกากน้ำตาลออกจากกัน กระบวนการปั่นแยกใช้เวลาประมาณ 3 ชั่วโมง และกากน้ำตาลที่ได้จะถูกนำกลับเข้าสู่กระบวนการเคียวต่อไป

- การอบน้ำตาล

น้ำตาลทรายสีรำที่ได้จากกระบวนการปั่นแยกจะถูกส่งมายังหม้ออบ เพื่ออบไล่ความชื้นออกจากผลึกน้ำตาลทราย โดยใช้อุณหภูมิ 60-80 องศาเซลเซียส

- การบรรจุ

น้ำตาลทรายสีรำจะต้องผ่านขั้นตอนควบคุมคุณภาพของทางบริษัท ได้แก่ การใช้แม่เหล็กดูดจับโลหะที่เจือปนในน้ำตาล การคัดเกล็ดน้ำตาลเพื่อให้ได้เกล็ดน้ำตาลตามมาตรฐานของบริษัทก่อนที่จะถูกลำเลียงเข้าสู่กระบวนการบรรจุใส่กระสอบขนาด 50 กิโลกรัม และ/หรือ บรรจุภัณฑ์ขนาดอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า

3. การผลิตน้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ มีขั้นตอนคล้ายกับการผลิตน้ำตาลทรายสีรำ แต่เพิ่มกระบวนการลดค่าสีเพื่อให้ได้ค่าสีที่ต้องการ โดยสามารถสรุปขั้นตอนการผลิตน้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ได้ดังต่อไปนี้

- การละลายน้ำตาล

นำน้ำตาลทรายดิบเอละลายที่ผ่านจากขั้นตอนการผลิตน้ำตาลดิบ มาละลายกับน้ำร้อนเรียกว่าน้ำเชื่อมรีเมลท์ (Remelt Syrup)

- การลดค่าสีน้ำตาล

น้ำเชื่อมรีเมลท์จะผ่านกระบวนการลดค่าสี ด้วยระบบคาร์บอนเนชัน (Carbonation) โดยนำน้ำเชื่อมรีเมลท์มาผสมกับน้ำปูนขาวเพื่อจับสิ่งเจือปนในน้ำเชื่อมแล้วฟอกด้วยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์เพื่อให้สิ่งเจือปนรวมตัวกับตะกอนปูนขาวแล้วจึงนำไปกรองด้วยหม้อกรองความดันเพื่อแยกตะกอนสิ่งเจือปนนี้ออกจากน้ำเชื่อม

น้ำเชื่อมใสที่ได้จากการกรองจะนำไปลดค่าสีด้วยเรซินชนิดแลกเปลี่ยนไอออน (Ion-Exchange Resin)

- การเคี่ยวน้ำตาลให้ตกผลึกและการปั่นแยกน้ำตาล

น้ำเชื่อมรีไฟน์จะถูกส่งมายังหม้อเคี่ยวรีไฟน์ โดยจะเคี่ยวประมาณ 2 ชั่วโมง ให้เกิดผลึกตามคุณสมบัติที่ต้องการ แผลงคิริทที่ได้หลังจากการเคี่ยวจะถูกนำมาพักไว้เพื่อให้ผลึกน้ำตาลมีความแข็งแรง และถูกส่งต่อมายังระบบปั่นแยก เพื่อปั่นแยกผลึก

น้ำตาลทรายขาว/ ขาวบริสุทธิ์ และกากน้ำตาลออกจากกัน กระบวนการปั่นแยกใช้เวลาประมาณครึ่งชั่วโมง (การเคี่ยวให้เป็นน้ำตาลทรายขาวหรือขาวบริสุทธิ์นั้นจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนของน้ำเชื่อมรีไฟน์และกากน้ำตาลรีไฟน์ที่ใช้ในการเคี่ยวน้ำตาลแต่ละประเภท)

- การอบน้ำตาล

น้ำตาลทรายขาว/ ขาวบริสุทธิ์ที่ได้จากกระบวนการปั่นแยกจะถูกส่งมายังหม้ออบ เพื่ออบไล่ความชื้นจากน้ำตาลทราย โดยใช้อุณหภูมิประมาณ 80 องศาเซลเซียส

- การบรรจุ

น้ำตาลทรายขาว/ ขาวบริสุทธิ์จะต้องผ่านขั้นตอนควบคุมคุณภาพของทางบริษัทได้แก่ การใช้แม่เหล็กดูดจับโลหะที่เจือปนในน้ำตาล การคัดเกล็ดน้ำตาลเพื่อให้ได้เกล็ดน้ำตาลตามมาตรฐานของบริษัทก่อนที่จะถูกลำเลียงเข้าสู่กระบวนการบรรจุ ใส่กระสอบขนาด 50 กิโลกรัม และ/หรือ บรรจุภัณฑ์ขนาดอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า

4. การผลิตน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์พิเศษ

กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์พิเศษ มีขั้นตอนเหมือนกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ ต่างกันที่สัดส่วนในการใช้น้ำเชื่อมที่ใสเคี่ยวจะมากกว่าแบบปกติ

ข.การผลิตกากน้ำตาล

กากน้ำตาลเป็นผลพลอยได้จากการผลิตน้ำตาลโดยได้จากการกระบวนการเคี่ยวน้ำตาลให้ตกผลึกและปั่นแยกน้ำตาล

ค.กระบวนการผลิตไฟฟ้า

บริษัทจะนำกากอ้อยที่ได้จากการหีบและสกัดน้ำอ้อยมาเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้า โดยกากอ้อยจะถูกนำไปเผาเพื่อผลิตไอน้ำ ซึ่งไอน้ำที่ได้จะถูกส่งเข้าไปยังเครื่องกำเนิดไฟฟ้าพลังงานไอน้ำ (Turbine Generator) เพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า ส่วนหนึ่งบริษัทจะนำไปใช้สนับสนุนการผลิตน้ำตาลทรายและอีกส่วนหนึ่งจะนำไปขายให้การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อสร้างความมั่นคงให้กับประเทศ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้ความสำคัญในการบริหารจัดการเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม มีการส่งเสริมและสนับสนุนด้านการอนุรักษ์และประหยัดพลังงาน บริษัทได้วางแผนนโยบายที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด เช่น มีการตรวจวัดและควบคุมกระบวนการผลิตที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้อยู่ภายใต้เกณฑ์มาตรฐานอุตสาหกรรม ดังแสดงผลการตรวจวัดคุณภาพอากาศที่ปล่อยออกจากปล่องของบริษัทในเดือนกุมภาพันธ์ 2557 ดังนี้

	ปล่องที่ 1	ปล่องที่ 2	ปล่องที่ 3	ปล่องที่ 4	ปล่องที่ 5	ค่ามาตรฐาน
ฝุ่นละออง (mg/Nm ³)	79.75	73.66	77.93	70.08	79.90	น้อยกว่า 120.0
ก๊าซออกไซด์ของไนโตรเจน (ppm)	68.50	63.71	89.75	72.68	82.03	น้อยกว่า 200.0

หมายเหตุ : ประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม ปี 2547 เรื่อง กำหนดค่าปริมาณของสารเจือปนในอากาศที่ระบายออกจากโรงงานผลิต สังกะหรือ
จำหน่ายพลังงานไฟฟ้า พ.ศ. 2547

บริษัทมีกากของเสียจากกระบวนการผลิตน้อยมาก เนื่องจากกากอ้อย กากตะกอน และกากน้ำตาลล้วนแต่เป็นผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ เช่น กากอ้อยสามารถนำไปเป็นเชื้อเพลิงของหม้อไอน้ำ กากตะกอนสามารถนำไปทำเป็นปุ๋ยเพื่อการเพาะปลูก และกากน้ำตาลสามารถนำไปเป็นวัตถุดิบตั้งต้นให้กับโรงงานอุตสาหกรรมประเภทอื่นได้ ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีปัญหาเรื่องการปล่อยกากของเสียออกสู่ชุมชนและสิ่งแวดล้อม

ระบบบำบัดน้ำของบริษัทเป็นแบบระบบปิด โดยจะนำน้ำจากกระบวนการผลิตส่งเข้าระบบบำบัดน้ำ และน้ำที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพ แล้วจะถูกส่งไปยังบ่อน้ำดิบของโรงงานเพื่อนำไปใช้ในกระบวนการผลิตต่อไป เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบำบัดคุณภาพน้ำให้เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐาน บริษัทได้ติดตั้งเครื่องเติมอากาศชนิด Surface Aerator

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงอันเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท

1.1 ความเสี่ยงจากการผันผวนของรายได้จากการขายน้ำตาล

การผลิตและจำหน่ายน้ำตาลจะมีผลกระทบจากฤดูกาลของอ้อย (Seasonal Effect) ปกติ ฤดูกาลตัดอ้อยในประเทศไทย จะเริ่มตั้งแต่ช่วงปลายเดือนพฤศจิกายนถึงต้นเดือนธันวาคม และสิ้นสุดการนำอ้อยเข้าหีบในกระบวนการผลิตน้ำตาลในช่วงปลายเดือนมีนาคมหรือต้นเดือนเมษายน ส่วนกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายยังคงมีความต่อเนื่อง โรงงานน้ำตาลจะเริ่มขายน้ำตาลตั้งแต่เดือนมกราคมเป็นต้นไป และจะทยอยขายไปเรื่อยๆ จนถึงสิ้นปี บริษัทพิจารณาจังหวะในการขายน้ำตาลจากปัจจัยต่างๆ เช่น ระดับสินค้าคงเหลือที่มีอยู่ การประมาณการผลผลิต และระดับราคาน้ำตาลในตลาดโลก การขายน้ำตาลของบริษัทจึงไม่สม่ำเสมอในแต่ละไตรมาส

1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก

ในการซื้อขายน้ำตาลในตลาดโลกนั้น น้ำตาลจัดได้ว่าเป็นสินค้าหนึ่งที่มีความผันผวนทางด้านราคาสูงเมื่อเทียบกับสินค้าเกษตรอื่นๆ โดยราคาน้ำตาลในตลาดโลกจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น อุปสงค์ อุปทานของประเทศผู้ผลิต ผู้บริโภค ผู้ส่งออก และผู้นำเข้า รวมถึงการเก็งกำไรจากนักเก็งกำไร ซึ่งจะเกี่ยวพันกับสภาพภูมิอากาศที่เอื้ออำนวยหรือเป็นอุปสรรคต่อการเพาะปลูกของแต่ละประเทศ นโยบายการส่งเสริม การแทรกแซง การส่งออก การนำเข้า ของอุตสาหกรรมน้ำตาลของภาครัฐ โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว อีกทั้งปัจจุบันราคาน้ำตาลยังมีส่วนหนึ่งที่สัมพันธ์กับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงด้วย เนื่องจากอ้อยรวมถึงกากน้ำตาล สามารถนำไปผลิตเป็นแอลกอฮอล์หรือที่เรียกว่าเอทานอล สำหรับผสมกับน้ำมันเพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในรถยนต์ได้ด้วย ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ราคาซื้อขายน้ำตาลในตลาดโลกมีความผันผวนสูง

ความผันผวนของราคาน้ำตาลในตลาดโลก ทำให้บริษัทต้องบริหารความเสี่ยงโดยใช้ ธุรสารทางการเงินที่เหมาะสม เช่น สิทธิที่จะซื้อหรือขายน้ำตาล เพื่อลดความผันผวนของกำไรของบริษัทจากความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาน้ำตาลในตลาดโลกอย่างไรก็ตาม การป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทรายได้ไตรมาสได้ เนื่องจากบริษัทต้องบันทึกบัญชีกำไรขาดทุนจากการป้องกันความเสี่ยงใน งบกำไรขาดทุนตามมูลค่ายุติธรรมของธุรสารทางการเงินทุกสิ้นงวดบัญชี ซึ่งอาจไม่ตรงกับงวดที่บริษัทส่งมอบสินค้าน้ำตาล

นอกจากนี้ ในแง่ของบริษัทจากเดิมที่ผลประกอบการของบริษัทพึ่งพิงอยู่กับธุรกิจน้ำตาลและกากน้ำตาลอย่างเดียว ความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก จึงส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมาก แต่การที่บริษัทได้ลงทุนในโครงการต่อยอด เช่น โครงการโรงงานผลิตกระแสไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวล ทำให้ในอนาคตบริษัทคาดว่า ผลประกอบการของบริษัทจะพึ่งพิงกับราคาน้ำตาลตลาดโลกน้อยลง

1.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทส่งออกน้ำตาลประมาณร้อยละ 70 ของยอดขายทั้งหมด โดยส่วนใหญ่อ้างอิงจากสกุลเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา ยอดขายของบริษัท จึงมีความผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม การกำหนดราคาอ้อยที่บริษัทต้องจ่ายให้ชาวไร่ตามระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70:30 ทำให้ต้นทุนค่าอ้อยของบริษัทผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยนเช่นเดียวกัน ดังนั้น รายได้และต้นทุนส่วนใหญ่ของบริษัท จึงมีความสัมพันธ์กับอัตราแลกเปลี่ยนไปในทิศทางเดียวกัน (Natural Hedge) นอกจากนี้ บริษัทพิจารณาใช้สัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเพื่อลดผลกระทบจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีต่อผลประกอบการของบริษัท อย่างไรก็ตาม การป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทรายได้ไตรมาสได้

เนื่องจากบริษัทต้องบันทึกบัญชี กำไรขาดทุนจากการป้องกันความเสี่ยงในงบกำไรขาดทุนตามมูลค่ายุติธรรมของตราสารทางการเงิน ซึ่งอาจไม่ตรงกับงวดที่บริษัทได้รับเงินจากการขายน้ำตาล

1.4 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ-อ้อย

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำตาลทรายและผลิตภัณฑ์พลอยได้ ซึ่งใช้อ้อยเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ดังนั้น ผลประกอบการของบริษัท จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวเนื่องกับปริมาณอ้อยที่สามารถจัดหาเข้าสู่กระบวนการผลิต ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณอ้อยประกอบด้วย (1) พื้นที่ในการเพาะปลูกอ้อย (จำนวนไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งอาจจะเกิดจากการที่เกษตรกรเปลี่ยนไปเพาะปลูกพืชไร่ชนิดอื่นที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าการปลูกอ้อย หรือเกิดจากนโยบายการส่งเสริมของภาครัฐในการปลูกพืชไร่ชนิดอื่น และ (2) ผลผลิตอ้อยต่อพื้นที่เพาะปลูก (ตันอ้อยต่อไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดจากปริมาณน้ำฝน และความสมบูรณ์ของดิน ตลอดจนสภาพดินฟ้าอากาศในแต่ละปี

หากพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยลดลง หรือสภาพภูมิอากาศแห้งแล้งเป็นเหตุให้ปริมาณผลผลิตอ้อยทั่วประเทศลดลง จะทำให้บริษัทผลิตน้ำตาลได้ในปริมาณที่ลดลง ต้นทุนต่อหน่วยโดยเฉพาะในส่วนของต้นทุนคงที่ต่อหน่วยจะสูงขึ้น กำไรต่อหน่วยลดลงและสุดท้าย ส่งผลให้กำไรของบริษัทลดลง ยิ่งไปกว่านั้นในปีที่มีปริมาณอ้อยทั่วประเทศต่ำมาก โรงงานน้ำตาลบริเวณใกล้เคียงกันจะแข่งขันซื้ออ้อยมากขึ้นเพื่อรักษาสัดส่วนปริมาณอ้อยเข้าหีบไว้ ซึ่งอาจส่งผลให้ต้นทุนค่าวัตถุดิบของบริษัทสูงขึ้น และส่งผลให้ผลกำไรของบริษัทลดลง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกน้ำตาลเป็นอันดับสองของโลกและเป็นผู้ส่งออกน้ำตาลหลักที่จำหน่ายให้กับประเทศในภูมิภาคเอเชีย ในปีที่ประเทศไทยมี ปริมาณอ้อยที่ส่งเข้ากระบวนการผลิตน้ำตาลลดน้อยลงจะมีผลให้ เกิดภาวะขาดแคลนน้ำตาลในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งจะเป็นแรงกดดันทำให้ราคาขายน้ำตาลในต่างประเทศปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ช่วยชดเชยผลกระทบจากปริมาณอ้อยเข้าหีบที่ลดลงและการะต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นได้ นอกจากนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการสร้างความมั่นคงที่ยั่งยืนของวัตถุดิบ-อ้อย โดยบริษัทได้ให้ความช่วยเหลือแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อย ไม่ว่าจะเป็น การสนับสนุนเงินเกี่ยวเพื่อการเพาะปลูกปุ๋ยพื้นธุ์อ้อย การทำระบบชลประทาน และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการเพาะปลูก โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อให้ชาวไร่ที่อยู่ในการดูแลของบริษัทได้รับผลตอบแทนที่ดี จากการปลูกอ้อยในระยะยาว เป็นแรงจูงใจให้ชาวไร่อ้อยปลูกอ้อยและส่งอ้อยให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

1.5 ความเสี่ยงเรื่องต้นทุนค่าอ้อย

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลในประเทศไทยได้กำหนดระบบการจัดสรรผลประโยชน์ ระหว่างชาวไร่ อ้อยและโรงงานน้ำตาลตามระบบ 70:30 ซึ่งโรงงานจะต้องจ่ายราคาอ้อยให้ชาวไร่ตามราคาที่คำนวณโดย กอง. เพื่อแบ่งผลประโยชน์จากการผลิตน้ำตาลให้ชาวไร่ได้ผลประโยชน์ 70 ส่วนจาก 100 ส่วน โดย กอง. จะคำนวณค่าอ้อยที่โรงงานน้ำตาลต้องจ่ายให้ชาวไร่โดยอ้างอิงจากราคาน้ำตาลขายเฉลี่ยที่ กอง. สามารถขายได้จริงหากบริษัทไม่สามารถขายน้ำตาลในตลาดต่างประเทศ (ตามโควตา ค.) ได้ในราคาที่สูงกว่าราคาเฉลี่ยที่ กอง. ขายได้จริงจะทำให้บริษัทต้องจ่ายค่าอ้อยในราคาที่สูงเมื่อเทียบกับยอดขายของบริษัท ส่งผลให้อัตรากำไรและผลกำไรของบริษัท ลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยติดตามช่วงเวลาและปริมาณการขายของ กอง. อย่างใกล้ชิด เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทสามารถขายน้ำตาลได้ในราคาที่เหมาะสมเปรียบเทียบกับ กอง. โดยราคาขายเฉลี่ยสำหรับการขายต่างประเทศ (ตามโควตา ค.) ของบริษัทใน 3 ปีหลังสูงกว่าราคาขายเฉลี่ยที่ กอง. สามารถขายได้จริงในแต่ละปี

1.6 ความเสี่ยงจากคุณภาพของวัตถุดิบ-อ้อย

คุณภาพของอ้อยหรือค่าความหวานของอ้อยเป็นปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ของบริษัทโดยปัจจัยที่มีผลกระทบต่อคุณภาพของอ้อย ได้แก่ สภาพภูมิอากาศที่แปรปรวน เช่น ฝนหลงฤดูในช่วงที่มีการเก็บเกี่ยวอ้อย ซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้คุณภาพอ้อยในด้านความหวานลดลง ประกอบกับการขายน้ำตาลส่วนใหญ่เป็นการขายโดยผ่านสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากล่าวคือ มีการข้อตกลงซื้อขายโดยกำหนดปริมาณและราคาไว้ก่อนส่งมอบน้ำตาลจริงประมาณ 6

เดือนถึง 1 ปี ดังนั้น ในกรณีที่อ้อยที่นำเข้าสู่กระบวนการผลิตมีความหวานน้อยกว่าปกติจะทำให้บริษัทผลิตน้ำตาลได้น้อยกว่าจำนวนที่คาดการณ์ไว้ และหากบริษัทได้ทำการขายล่วงหน้าไปก่อนแล้ว บริษัทอาจประสบปัญหาสินค้าไม่เพียงพอที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการติดตามบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากคุณภาพของอ้อยอย่างใกล้ชิด ในกรณีที่ความหวานของอ้อยลดลงกว่าปกติ บริษัทอาจจะพิจารณาจัดซื้อสินค้าเพื่อทำการส่งมอบให้แก่ลูกค้าหรือเลือกใช้ตราสารทางการเงินที่เหมาะสม เช่น สิทธิที่จะซื้อหรือขายน้ำตาล เพื่อทำการบริหารความเสี่ยงข้างต้น

1.7 ความเสี่ยงจากการเกิดหนี้เสียจากระบบการให้สินเชื่อชาวไร้อ้อย (เงินเกี่ยว)

ในการประกอบกิจการโรงงานน้ำตาล จะมีการสนับสนุนการลงทุนปลูกอ้อยให้กับชาวไร้อ้อย เพื่อใช้ในการปลูกอ้อยเข้ามาส่งให้กับโรงงาน ซึ่งการให้เงินลงทุนนี้จะมีการช่วยเหลือในรูปแบบของการจัดหาเงินจากธนาคารและอาจเป็นในรูปแบบอื่นที่ไม่ใช่การเงิน เช่น การช่วยเหลือเรื่องปุ๋ย พันธุ์อ้อย จักรกลเกษตร เป็นต้น ซึ่งตามแนวปฏิบัติที่เกือบทุกโรงงานน้ำตาลทำนี้รู้จักกันในชื่อว่า “การปล่อยเงินเกี่ยว หรือ การปล่อยเกี่ยว” ซึ่งเป็นเสมือนกับการจองอ้อยสำหรับเข้าหีบในโรงงาน ภายหลังจากที่อ้อยโตขึ้น พร้อมตัดจะเป็นช่วงเดียวกับช่วงโรงงานน้ำตาลเริ่มเปิดหีบอ้อย ซึ่งในปีที่สภาวะภูมิอากาศแห้งแล้งหรือเกิดโรคระบาดขึ้นอาจทำให้ชาวไร่ไม่สามารถนำอ้อยมาส่งได้ตามที่ตกลงไว้ บริษัทจะมีค่าใช้จ่ายหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น และส่งผลให้กำไรของบริษัทลดลง

บริษัทให้ความสำคัญแก่การบริหารความเสี่ยงจากการปล่อยเงินเกี่ยวดังกล่าว จึงจัดให้มีการควบคุมตั้งแต่เริ่มกระบวนการปล่อยเงินเกี่ยวจนถึงระบบติดตามเก็บหนี้ โดยบริษัทได้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารเงินส่งเสริมเพื่อทำหน้าที่อนุมัติการปล่อยเงินเกี่ยว ซึ่งในการพิจารณาเงินเกี่ยวที่จะปล่อยให้กับชาวไร่ คณะกรรมการจะต้องพิจารณาถึง พื้นที่ปลูกอ้อย จำนวนอ้อยที่คาดว่าจะปลูกได้รวมถึงประวัติการส่งอ้อยและการชำระหนี้ ของลูกหนี้ แต่ละรายบริษัทยังจัดให้มีการติดตามการเพาะปลูกอ้อยของชาวไร่ที่รับการสนับสนุนเงินเกี่ยวจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง โดยได้นำระบบดาวเทียมมาใช้ในการตรวจสอบและวัดขนาดพื้นที่ปลูกอ้อยที่เรียกว่า GIS (Geographic Information System) มาเป็นเครื่องมือในการทำงานทำให้ข้อมูลพื้นที่อ้อยของโรงงานมีความแม่นยำและทำให้การติดตามผลผลิตอ้อยมีประสิทธิภาพมากขึ้น

1.8 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมีนโยบายในการควบคุมกระบวนการผลิตให้อยู่ภายใต้มาตรฐานอุตสาหกรรมมาโดยตลอด โดยในเรื่องของฝุ่นละอองจากโรงงานบริษัทได้ทำการซ่อมแซมและติดตั้งอุปกรณ์ดักฝุ่น รวมถึงปรับปรุงระบบการกรองฝุ่นของปล่องควันเพิ่มเติมด้วยการติดตั้งเครื่องดักจับฝุ่นด้วยน้ำ (Wet Scrubber) แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่สามารถรับประกันได้ว่าบริษัทจะไม่ถูกร้องเรียนในเรื่องเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอีกในอนาคต รวมถึงผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทจากการถูกร้องเรียนในเรื่องที่เกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2. ความเสี่ยงจากนโยบายภาครัฐ

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลในประเทศไทยถูกควบคุมและกำกับดูแลโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลภายใต้พระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 ซึ่งมีสาระสำคัญของการควบคุมในการกำหนดการจัดสรรช่องทางการจำหน่ายน้ำตาลออกเป็นระบบโควตา (โควตา ก. สำหรับน้ำตาลภายในประเทศ และโควตา ข. และ ค. สำหรับน้ำตาลขายต่างประเทศ) การจัดสรรส่วนแบ่งรายได้ของระบบระหว่างโรงงานน้ำตาลและเกษตรกรชาวไร้อ้อยภายใต้ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70:30 และการควบคุมการเข้ามามีธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ เป็นต้น จะเห็นได้ว่านโยบายกฎระเบียบต่างๆ ที่ออกโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย ล้วนมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและผลประกอบการของบริษัท เช่น ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70:30 จะเป็นที่มาของการคำนวณราคาอ้อยที่โรงงานน้ำตาลจะต้องจ่ายให้กับ

ชาวไร่ ข้อกำหนดเกี่ยวกับการส่งออกน้ำตาล กรณีนโยบายการปรับราคาขายน้ำตาลภายในประเทศ หรือนโยบายการเปิดเสรีของธุรกิจน้ำตาล อาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัท

นอกจากนี้ ผลการดำเนินการของบริษัทยังอาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของนโยบายของภาครัฐในเรื่องอื่นๆ นอกเหนือจากนโยบายที่ควบคุมอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลโดยตรง เช่น นโยบายการสนับสนุนพลังงานทดแทนเอทานอลส่งผลต่อปริมาณการขายเอทานอลภายในประเทศ หรือนโยบายการส่งเสริมการปลูกและประกันราคามันสำปะหลังหรือพืชเกษตรอื่นๆ อาจส่งผลในแง่ลบต่อบริษัท เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกอ้อยลดน้อยลงเพราะเกษตรกรชาวไร่หันไปเพาะปลูกพืชที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า เป็นต้น

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของนโยบายภาครัฐในการกำหนดทิศทางของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล บริษัทจึงร่วมมือกับสมาคมโรงงานน้ำตาล 3 สมาคมและสมาคมของเกษตรกรชาวไร่อ้อยในการทำความเข้าใจกับภาครัฐให้เห็นความสำคัญของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต้นทางสำหรับอุตสาหกรรมอาหารและอาหารแปรรูป อีกทั้งปัจจุบันสามารถนำมาแปรเปลี่ยนเป็นพลังงานเชื้อเพลิงสำหรับรถยนต์ (เอทานอล) และยังสามารถนำไปต่อยอดผลิตสารเคมีได้อีก อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล ยังเป็นอุตสาหกรรมที่นำเงินตราเข้าประเทศจำนวนมากเนื่องจากร้อยละ 60 - 70 ของปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ทั้งหมดเป็นการผลิตเพื่อการส่งออก ขณะที่วัตถุดิบที่ใช้เกือบร้อยละ 100 มาจากแหล่งวัตถุดิบในประเทศที่ผ่านมา การสื่อสาร การชี้แจง การทำความเข้าใจกับภาครัฐ ผ่านทางสมาคมโรงงานน้ำตาล และสมาคมของเกษตรกรชาวไร่เป็นได้ด้วยดี ภาครัฐมีความเข้าใจปัญหาความจำเป็นของโรงงานน้ำตาลและช่วยไร่อ้อยมากขึ้นเป็นลำดับ เป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการกำหนดนโยบายของภาครัฐในทิศทางของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ


4.1 สินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม ตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัทเท่ากับ 3,864.5 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิ หลังหักค่าเสื่อม (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
งบการเงินรวม			
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	192.1	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันการกู้ยืม ¹
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	604.6	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันการกู้ยืม ¹
เครื่องจักร	2,725.9	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันการกู้ยืม ¹
อุปกรณ์	71.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	32.6	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	113.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระบบสาธารณูปโภคและบำบัดน้ำเสีย	74.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	50.3	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งหมด	3,864.6		

1. บริษัทได้จดจำนองที่ดิน สิ่งปลูกสร้างบนที่ดินและเครื่องจักรไว้กับผู้กู้ เพื่อเป็นหลักประกันการกู้ยืมเงินกู้ระยะยาวจากผู้กู้

เครื่องหมายการค้าของกลุ่มบริษัท

เครื่องหมายการค้า	วัตถุประสงค์ในการถือครอง	วันที่จดทะเบียน
	ใช้เป็นเครื่องหมายการค้าสำหรับน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายสีร่ำ	วันที่ 19 พฤศจิกายน พ.ศ. 2556

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนเฉพาะในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท ที่บริษัทเห็นว่าจะก่อให้เกิดประโยชน์ร่วม หรือสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทเพื่อเพิ่มช่องทางในการหารายได้ และเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของบริษัท ทั้งนี้ ในการบริหารงานของบริษัทร่วมหรือย่อยดังกล่าว บริษัทจะแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัท เข้าไปร่วมเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม และเกิดประโยชน์ตอบแทนสูงสุดแก่บริษัทในภาพรวม

ปัจจุบันบริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อย 6 บริษัท คือ บริษัท เคบีเอส เทรดิง จำกัด จำกัด บริษัท ครบุรีผลิตไฟฟ้า จำกัด และบริษัท ครบุรีไปโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด บริษัท เคบีเอส อินเวสเมนต์ จำกัด บริษัท เคบีเอส เคน แอนด์ ชูก้า จำกัด และบริษัท เคบีเอส เพาเวอร์ จำกัด โดยปัจจุบันบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของบริษัทย่อยทั้งหมด และได้แต่งตั้งผู้บริหารของบริษัทให้ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทย่อยดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทย่อย อย่างมีนัยสำคัญหรือมีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญ

บริษัท น้ำตาลบุรี จำกัด (มหาชน)		
<p>ประเภทธุรกิจ : ผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและผลิตภัณฑ์พลอยได้ภายในและต่างประเทศ</p> <p>เลขทะเบียนบริษัท : 0107553000191</p> <p>ทุนจดทะเบียน : 600,000,000 บาท</p> <p>ทุนชำระแล้ว : 600,000,000 บาท</p> <p>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 5 ซอยสุขุมวิท 57 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110</p> <p>โทรศัพท์ : 02-725-4888 โทรสาร : 02-725-4886</p> <p>เว็บไซต์ : http://www.kbs.co.th</p> <p>ที่ตั้งโรงงาน : เลขที่ 289 หมู่ที่ 13 ตำบลระเซ่หิน อำเภอบัวรี จังหวัดนครราชสีมา 30250</p> <p>โทรศัพท์ : (044) 448-676, (044) 448-650-1 โทรสาร : (044) 448-500</p>		
บริษัท เคบีเอส เทรดดิ้ง จำกัด	บริษัท ผลิตไฟฟ้าบุรี จำกัด	บริษัท ครบุรีไบโอเอินเนอร์ยี จำกัด
<ul style="list-style-type: none"> • (ชื่อเดิม บริษัท จักรกลเกษตรบริการ จำกัด) • ถูกจัดตั้งขึ้นในปี 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจการซื้อขายน้ำตาลและผลพลอยได้จากการผลิตน้ำตาล 	<ul style="list-style-type: none"> • ถูกจัดตั้งขึ้นในปี 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าโดยใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก 	<ul style="list-style-type: none"> • ถูกจัดตั้งขึ้นในปี 2547 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 7 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจโดยนำกากน้ำตาลซึ่งเป็นผลผลิตพลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลของบริษัทมาทำเป็นแอลกอฮอล์เพื่อผสมกับน้ำมันเชื้อเพลิงหรือที่เรียกว่าเอทานอล • ในขณะนี้ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ
บริษัท เคบีเอส อินเวสเมนต์ จำกัด	บริษัท เคบีเอส เคน แอนด์ ซูก้า จำกัด	บริษัท เคบีเอส เพาเวอร์ จำกัด
<ul style="list-style-type: none"> • ถูกจัดตั้งขึ้นในปี 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจ เป็นบริษัทเพื่อการลงทุน (Holding Company) • ในขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ 	<ul style="list-style-type: none"> • ถูกจัดตั้งขึ้นในปี 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจ การผลิตและจำหน่ายน้ำตาล และผลิตภัณฑ์พลอยได้ • ในขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ 	<ul style="list-style-type: none"> • ถูกจัดตั้งขึ้นในปี 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก • ในขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ**นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ส่วนบริการผู้ลงทุน ฝ่ายนายทะเบียนหลักทรัพย์

อาคารสถาบันวิทยาการตลาดทุน ชั้น 2 (โครงการนอร์ธปาร์ค)

เลขที่ 2/7 หมู่ที่ 4 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ : (02) 229-2800

โทรสาร : (02) 359-1259

คอลเซ็นเตอร์ : (02) 229-2888

ผู้สอบบัญชี

นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3516

บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด

เลขที่ 193/136-137 อาคารเลคซันดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ ชั้น 33 ถ.รัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : (02) 264-0777, 0-2661-9190

โทรสาร : (02) 264-0789-90

www.ey.com

ที่ปรึกษากฎหมาย

รศ.สहन รัตนไพจิตร

คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ กรุงเทพฯ 10200

โทรศัพท์ 0-2221-6111 ต่อ 2121