

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

เป็นองค์กรชั้นนำในธุรกิจอ้อย น้ำตาล และชีวพลังงาน โดยการบูรณาการ บุคลากร เทคโนโลยี และการจัดการ

พันธกิจ

ดำเนินธุรกิจและส่งเสริมการทำงานด้วยหลักธรรมาภิบาล มีจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย พัฒนาระบบบริหารงาน สินค้า และบริการต่างๆ ให้เกิดการต่อยอดธุรกิจ เกิดมูลค่า และคุณค่าเพิ่มด้วยนวัตกรรมและแนวคิดใหม่ๆ สร้างสรรค์และส่งเสริมการเรียนรู้ให้เกิดความสามารถหลักขององค์กรที่แตกต่างและเกิดศักยภาพให้ธุรกิจเติบโต อย่างรวดเร็ว และมั่นคง ปรับเปลี่ยนและเปลี่ยนแปลงองค์กรให้เข้ากับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ทั้งในระดับประเทศ และระดับโลก ให้เป็นองค์กรที่ทันสมัย

1.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

- | | |
|----------------|---|
| ปี 2508 | จัดตั้ง บริษัท อุตสาหกรรมหนองใหญ่ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ณ อำเภอหนองใหญ่ จังหวัดชลบุรี กำลังการผลิตเริ่มต้นที่ 1,500 ตันอ้อยต่อวัน |
| ปี 2510-2530 | บริษัทได้มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 100 ล้านบาท และขยายกำลังการผลิตเป็น 13,690 ตันอ้อยต่อวัน |
| ปี 2539 | บริษัทย้ายฐานการผลิตไปตั้งที่ อำเภอครบุรี จังหวัดนครราชสีมา และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท |
| ปี 2540 - 2549 | เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 350 ล้านบาท เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 21,000 ตันอ้อยต่อวัน |
| ปี 2550 | บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด |
| ปี 2553 | บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน) และขยายกำลังการผลิตจาก 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 2557 | เปิดตัว KBS Brand |
| ปี 2558 | - ในช่วงต้นเดือนมกราคม 2558 บริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เริ่มขายไฟฟ้า COD (Commercial Operating Date) ให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ตามสัญญาชนิด Firm 22 เมกะวัตต์
- ในช่วงเดือนธันวาคม 2558 ขยายกำลังการผลิตจาก 23,000 ตันอ้อยต่อวัน เป็น 35,000 ตันอ้อยต่อวัน |
| ปี 2559 | ในเดือนมีนาคม 2559 บริษัทได้ประกาศเจตนารมณ์เข้าเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Thailand's Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption) |
| ปี 2560 | ในเดือนพฤศจิกายน 2560 บริษัท ได้รับรับรองเป็นสมาชิกของแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Thailand's Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption) |

1.3 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ

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

- รางวัลชมเชยโรงงานน้ำตาลดีเด่น ปี 2551
- รางวัลโรงงานน้ำตาลทรายชั้นดี ปี 2555
- รางวัลการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมประเภทการผลิตน้ำตาลทราย ปี 2555
- รางวัลเกียรติยศความรับผิดชอบต่อสังคม ปี 2556
- รางวัลเกียรติยศความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่องปี 2556
- รางวัลความร่วมมือในการอนุรักษ์และฟื้นฟูแม่น้ำเป็นอย่างดี ปี 2556
- สถานประกอบการที่มีการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนประเภท “โรงงานอุตสาหกรรมสีเขียว” ปี 2556
- ระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม (HACCP) ปี 2556
- เกียรติบัตรโครงการธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อม กระทรวงอุตสาหกรรม (ดำเนินการต่อเนื่อง ปี 2557)
- โครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีน้ำอุตสาหกรรม ปี 2554 “เป็นสถานประกอบการอุตสาหกรรม (รายเดิม) ที่ยังคงดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ตามหลักเกณฑ์ธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อม ปี 2557”
- EIA Monitoring Awards 2014 ระดับชมเชย (ส่วนขยาย)
- รางวัลความร่วมมือในการอนุรักษ์และฟื้นฟูแม่น้ำเป็นอย่างดี ประจำปี 2557
- ผ่านเกณฑ์การผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมประเภทการผลิตน้ำตาลทราย ปี 2557 “สถานประกอบการที่ปฏิบัติตามมาตรการในรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม และมีการจัดการสภาพแวดล้อมดีเด่น ประจำปี 2557”
- สถานประกอบกิจการดีเด่นด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงานปี 2555, 2556, 2557, 2558, 2559
- สถานประกอบการดีเด่นด้านความปลอดภัย ปี 2557, 2558
- อุตสาหกรรมสีเขียว ระดับที่ 3 Green System

และจากความตั้งใจและการให้ความสำคัญต่อกระบวนการผลิตและคุณภาพสินค้าเสมอมา ทำให้ผลิตภัณฑ์ของ KBS ผ่านการรับรองมาตรฐานต่างๆ ทั้งในระดับประเทศและระดับสากล และได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าที่เป็นองค์กรขนาดใหญ่ในระดับนานาชาติ



1.4 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจ

บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ภายใต้กลุ่มน้ำตาลครบุรี เป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายอย่างครบวงจร มีการวางแผนและปฏิบัติการเชื่อมโยงกลไกด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมเข้าด้วยกัน โดยใช้ความได้เปรียบในเชิงวัตถุดิบและการมีภูมิประเทศที่เหมาะสม ปัจจุบันบริษัทเป็นกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายอันดับ 13 ของประเทศไทย โดยมียอดผลิตน้ำตาลทรายในปีการผลิต 2560 จำนวน 267,958.95 ตัน

กลุ่มบริษัท มีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน คือ การเป็นองค์กรชั้นนำในธุรกิจอ้อย น้ำตาล และชีวพลังงาน โดยบูรณาการ บุคลากร เทคโนโลยีและการจัดการ

กลุ่มบริษัทมองว่าอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลของประเทศไทยมีความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันเป็นอันดับต้นๆ ของโลก โดยประเทศไทยเป็นประเทศที่ส่งออกน้ำตาลมากเป็นอันดับสองของโลก โดยมีความได้เปรียบในเชิงภูมิศาสตร์เมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่นๆ เพราะประเทศไทยอยู่ในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งเป็นภูมิภาคที่มีการบริโภคน้ำตาลที่สูงที่สุดในโลก และอัตราการเติบโตของการบริโภคน้ำตาลยังสูงกว่าค่าเฉลี่ยมากโดยเป็นผลจากการเติบโตทางเศรษฐกิจที่รวดเร็วของภูมิภาค การขับเคลื่อนของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลไทยจะมีผลต่อเศรษฐกิจและความเป็นอยู่ของประชากรในภูมิภาคเอเชียเป็นอย่างมาก ผนวกกับความได้เปรียบในเชิงการผลิตน้ำตาลของโรงงานน้ำตาลในประเทศไทยซึ่งมีประสิทธิภาพสูงกว่าโรงงานน้ำตาลในประเทศเพื่อนบ้านมาก และโรงงานน้ำตาลไทยยังสามารถขยายต่อยอดธุรกิจไปยังธุรกิจไฟฟ้า และเอทานอล ซึ่งเพิ่มอัตราการทำกำไรให้ธุรกิจอีกทางหนึ่ง

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายน้ำตาลทรายให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ผลิตภัณฑ์น้ำตาลทรายของบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น 5 ประเภท ได้แก่ น้ำตาลทรายดิบ (Raw Sugar) น้ำตาลทรายสีน้ำตาล (Brown Sugar) น้ำตาลธรรมชาติ (Natural Sugar) น้ำตาลทรายขาว (White Sugar) และน้ำตาลทรายผสมซูคราโลส (Sucralose Blended Sugar) นอกเหนือจากการผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายแล้ว บริษัทยังมุ่งเน้นในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการบริการที่เป็นเลิศ บริษัทมีการพัฒนาระบบการผลิตให้มีความยืดหยุ่น เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนขนาดและบรรจุภัณฑ์ตามที่ต้องการได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัทและบริษัทย่อย 6 บริษัท โดยแบ่งเป็นบริษัทย่อยที่ได้เริ่มดำเนินการขายและให้บริการแล้ว 2 บริษัท ส่วนอีก 4 บริษัท เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ได้แก่

บริษัท เคบีเอส เทคดิง จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท จักรกลเกษตรบริการ จำกัด)

จัดตั้งขึ้นในปี 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 40,000,000.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจซื้อขายน้ำตาล และผลพลอยได้จากการผลิตน้ำตาล

บริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 500,000,000.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าโดยใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก โดยได้เข้าทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้า กับ การไฟฟ้าฝ่ายผลิต (กฟผ.) ประเภทเฟิร์ม 22 เมกะวัตต์ ตั้งแต่วันที่ 6 พฤศจิกายน 2557

บริษัท ครบุรีไบโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2547 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 440,000,000.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจนำกากน้ำตาล ซึ่งเป็นผลผลิตพลอยได้จากการกระบวนการผลิตน้ำตาลของบริษัทมาทำเป็นแอลกอฮอล์เพื่อผสมกับน้ำมันเชื้อเพลิงหรือที่เรียกว่าเอทานอล
ขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นทางการ

บริษัท เคบีเอส อินเวสเมนต์ จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2557 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 145,000,000.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจการลงทุน (Holding Company)
ขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นทางการ

บริษัท เคบีเอส เคน แอนด์ ซูการ์ จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2557 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 5,000,000.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายน้ำตาลและผลิตภัณฑ์พลอยได้

ขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ

บริษัท เคบีเอส เพาเวอร์ จำกัด

จัดตั้งขึ้นในปี 2557 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 140,000,000.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้า โดยใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก

ขณะนี้ ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นสาระสำคัญ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทย้อนหลัง 3 ปี มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2558		สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2559		สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายน้ำตาลในประเทศ						
- น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์และขาวบริสุทธิ์พิเศษ ¹	914.5	14.1	846.8	11.8	1,157.2	14.2
- น้ำตาลทรายขาวธรรมดา ²	529.1	8.2	798.6	11.2	423.1	5.2
- น้ำตาลทรายดิบ, สีรำ, ธรรมชาติ	111.8	1.7	461.2	6.4	95.7	1.2
รวมรายได้จากการขายในประเทศ	1,555.4	24.0	2,106.6	29.4	1,676.1	20.5
รายได้จากการขายต่างประเทศ						
- น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์และขาวบริสุทธิ์พิเศษ	2,653.0	39.4	2,912.2	40.7	3,347.2	41.0
- น้ำตาลทรายขาวธรรมดา	138.9	2.1	110.5	1.5	48.0	0.6
- น้ำตาลทราย VHP	123.5	1.8	44.6	0.6	44.9	0.5
- น้ำตาลทรายดิบเทกอง	117.0	1.7	197.2	2.8	241.2	3.0
รวมรายได้จากการขายต่างประเทศ	3,032.4	45.1	3,264.5	45.6	3,681.3	45.0
รวมรายได้จากการขายน้ำตาลทั้งหมด	4,587.8	69.1	5,371.1	75.0	5,357.4	65.6
รายได้จากการขายกากน้ำตาล (ผลพลอยได้จากการผลิต)	530.7	7.9	556.2	7.8	518.5	6.3
รายได้จากการซื้อมาขายไปกากน้ำตาล	531.3	7.9	406.7	5.7	1,104.6	13.5
รวม	1,062.0	15.8	962.9	13.4	1,623.1	19.9
รายได้จากการขายไฟฟ้า	549.0	8.2	320.0	4.5	483.6	5.9
รายได้จากการขายและให้บริการการเกษตร	343.5	5.1	271.1	3.8	356.1	4.4
รายได้อื่น	123.1	1.8	235.9	3.3	351.7	4.3
รวมรายได้	6,665.4	100.0	7,161.0	100.0	8,171.9	100.0

หมายเหตุ 1. รวมการขายน้ำตาลให้ลูกค้าอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก

2.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

1. เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจน้ำตาลทราย

บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาองค์กรและรักษาไว้ซึ่งศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ ในเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

- 1) มุ่งรักษาความเป็นผู้นำในการผลิตน้ำตาลทราย บริษัทให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพของการผลิตน้ำตาลทราย บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะรักษาคุณภาพในการผลิตน้ำตาลทรายให้อยู่ในระดับสูง ด้วยการพัฒนากระบวนการผลิต และการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถและความเชี่ยวชาญในกระบวนการผลิตน้ำตาลทราย ส่งผลให้บริษัทได้รับรางวัลต่างๆ ในเรื่องประสิทธิภาพของการผลิตอย่างต่อเนื่อง
- 2) ดำเนินธุรกิจน้ำตาลทรายอย่างครบวงจรและสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์พลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลทราย นอกเหนือจากการเป็นผู้นำในการประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายแล้ว บริษัทยังมีเป้าหมายในการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อยกระดับให้บริษัทเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจน้ำตาลทรายอย่างครบวงจร แผนการพัฒนาธุรกิจในอนาคต ได้แก่ การผลิตเอทานอลและปุ๋ยอินทรีย์จากผลิตภัณฑ์พลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายและการผลิตพลังงานไฟฟ้าจากกากอ้อย
- 3) มุ่งพัฒนารูทกิจร่วมกับเกษตรกรชาวไร่อ้อยและพันธมิตรทางธุรกิจ บริษัทเชื่อว่าการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับชาวไร่อ้อย และพันธมิตรทางธุรกิจเป็นหัวใจสำคัญในการพัฒนารูทกิจอย่างยั่งยืน บริษัทจึงมีเป้าหมายที่จะพัฒนา

ธุรกิจร่วมกับชาวไร่อ้อยและพันธมิตรทางการค้าต่างๆ ในส่วนของชาวไร่อ้อย บริษัทได้มีการให้ความช่วยเหลือแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อยมาโดยตลอด ทั้งการให้เงินสนับสนุนเพื่อใช้ในการปลูกอ้อย (“เงินเกี้ยว”) รวมถึงได้มีการแนะนำเกษตรกรในด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพในการปลูกอ้อย เพื่อให้เกษตรกรอยู่รอดและได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม ในด้านความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจอื่นๆ บริษัทได้มีการพัฒนาธุรกิจร่วมกัน เช่น การรับจ้างผลิตสินค้าแบรนด์ต่างๆ ตามแบบที่ลูกค้ากำหนด

2. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ซื่อสัตย์สุจริตและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มีผลประโยชน์ที่เป็นที่พอใจ และสร้างประโยชน์สูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

3. เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีเป้าหมายในการบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ให้อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับและเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านระบบปฏิบัติการ ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านการตลาด ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อมและความเสี่ยงด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี เป็นต้น

4. เป้าหมายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของพนักงาน โดยมองว่าบุคลากรของบริษัทเป็นหัวใจของการพัฒนาองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยจัดให้มีการอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องเพื่อเสริมสร้างความรู้ความสามารถ และความเชี่ยวชาญในงานที่รับผิดชอบให้แก่พนักงานในแต่ละฝ่าย เพื่อพัฒนาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและอุปกรณ์อัตโนมัติมากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัท

5. เป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน

บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจให้มีความมั่นคงและยั่งยืน โดยนำแนวทางการดำเนินงานของกรมโรงงานอุตสาหกรรม ภายใต้โครงการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมมีความรับผิดชอบต่อสังคม 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 5 ชนิด

1) น้ำตาลทรายดิบ (Raw Sugar)

น้ำตาลทรายดิบ คือ น้ำตาลทรายที่ได้จากกระบวนการผลิตขั้นต้น มีสีน้ำตาลเข้ม ยังมีสิ่งเจือปนเหลืออยู่และมีความบริสุทธิ์ต่ำ น้ำตาลทรายดิบจะต้องผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์ (Refine) ให้เป็นน้ำตาลทรายขาวหรือน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ก่อน จึงจะสามารถนำไปบริโภคได้

2) น้ำตาลทรายสีน้ำตาล (Brown Sugar) และน้ำตาลธรรมชาติ (Nature Sugar)

น้ำตาลทรายสีน้ำตาลและน้ำตาลธรรมชาติ คือ น้ำตาลทรายที่ผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์แล้ว แต่ไม่ได้ผ่านกระบวนการลดค่าสี ทำให้สีของน้ำตาลเป็นเหลืองแกมทอง สามารถนำไปบริโภคได้ เป็นที่นิยมในกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการหรือชื่นชอบด้านสีและกลิ่นน้ำตาลที่เป็นน้ำตาลอ้อย รวมถึงผู้ที่มีความใส่ใจในเรื่องสุขภาพ

3) น้ำตาลทรายขาว (White Sugar)

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

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

น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์พิเศษ คือ น้ำตาลทรายที่ได้จากการนำเอาน้ำตาลทรายดิบมาผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์ (Refined) เช่นเดียวกับน้ำตาลทรายขาว แต่จะมีความบริสุทธิ์มากกว่า โดยมีลักษณะเป็นเกล็ดสีขาวใส ด้วยคุณสมบัตินี้เองจึงนิยมนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้น้ำตาลที่มีความบริสุทธิ์มาก เช่น อุตสาหกรรมอาหาร ยา และเครื่องดื่มประเภทน้ำอัดลม นอกจากนี้ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ยังเป็นที่นิยมของประชาชนเพื่อใช้บริโภคทั่วไป

5) น้ำตาลทรายผสมซูคราโลส (Sucralose Blended Sugar)

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

2. ธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์พลอยได้จากการผลิตน้ำตาลทราย

นอกจากการผลิตและจำหน่ายน้ำตาลคุณภาพแล้ว บริษัทสามารถนำผลิตภัณฑ์พลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลทราย ไปสร้างรายได้เพิ่มเติมด้วยการต่อยอดธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจชีวพลังงาน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้สูงสุด ดังต่อไปนี้

1) กากน้ำตาล (Molasses)

กากน้ำตาลเป็นผลิตภัณฑ์พลอยได้ที่ได้จากกระบวนการเคี่ยวน้ำตาล มีลักษณะเป็นของเหลวเหนียวข้นสีน้ำตาลเข้ม โดยปกติบริษัทจะได้กากน้ำตาลประมาณ 43 - 45 กิโลกรัม จากปริมาณอ้อย 1 ตัน บริษัทขายให้กับลูกค้าในหลากหลายอุตสาหกรรม เพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม แอลกอฮอล์ สุรา ยีสต์ ผงชูรส อาหารสัตว์ น้ำส้มสายชู ซีอิ๊ว และซอสปรุงรส และที่สำคัญโมลาสยังเป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมพลังงานสำหรับการผลิตเอทานอล

2) กากอ้อย (Bagasses)

บริษัทนำกากอ้อย (Bagasses) ที่ได้จากกระบวนการหีบอ้อย โดยกลุ่มบริษัทใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไอน้ำและกระแสไฟฟ้า เพื่อส่งต่อให้โรงงานน้ำตาลและยังสามารถผลิตกระแสไฟฟ้าส่วนเกินเพื่อจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โดยมีบริษัท ผลิตไฟฟ้านครบุรี จำกัด (KPP) เป็นผู้ดำเนินการ ปัจจุบัน KPP จำหน่ายกระแสไฟฟ้าตามสัญญาประเภท Firm ขนาด 22 เมกะวัตต์ ให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) และมีสัญญาประเภท Non-firm อีกฉบับขนาด 8 เมกะวัตต์

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

นอกจากนี้ กระทรวงพลังงานได้เล็งเห็นความจำเป็นในการพัฒนาแหล่งพลังงานที่หลากหลายและเหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งพลังงานหมุนเวียนในประเทศ เพื่อลดการพึ่งพาการนำเข้าน้ำมัน สร้างความมั่นคงทางด้านพลังงานให้กับประเทศ และลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน รวมไปถึงลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญของภาวะโลกร้อน จึงได้ตั้งเป้าหมายให้พัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกเพื่อมาทดแทนการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลให้ได้ร้อยละ 25 ภายใน 10 ปี (พ.ศ. 2555 - 2564) และเพิ่มสัดส่วนพลังงานหมุนเวียนจากร้อยละ 5 เป็นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10% ของพลังงานไฟฟ้าทั้งหมดภายในปี 2573 ซึ่งจากแผนดังกล่าวทำให้ภาครัฐจำเป็นต้องจัดหาและขยายปริมาณการรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตพลังงานหมุนเวียน

บริษัทขายกระแสไฟฟ้าที่ผลิตได้เกินกว่าความต้องการใช้ภายในโรงงานให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัท มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับทางภาครัฐ สรุปได้ดังนี้

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

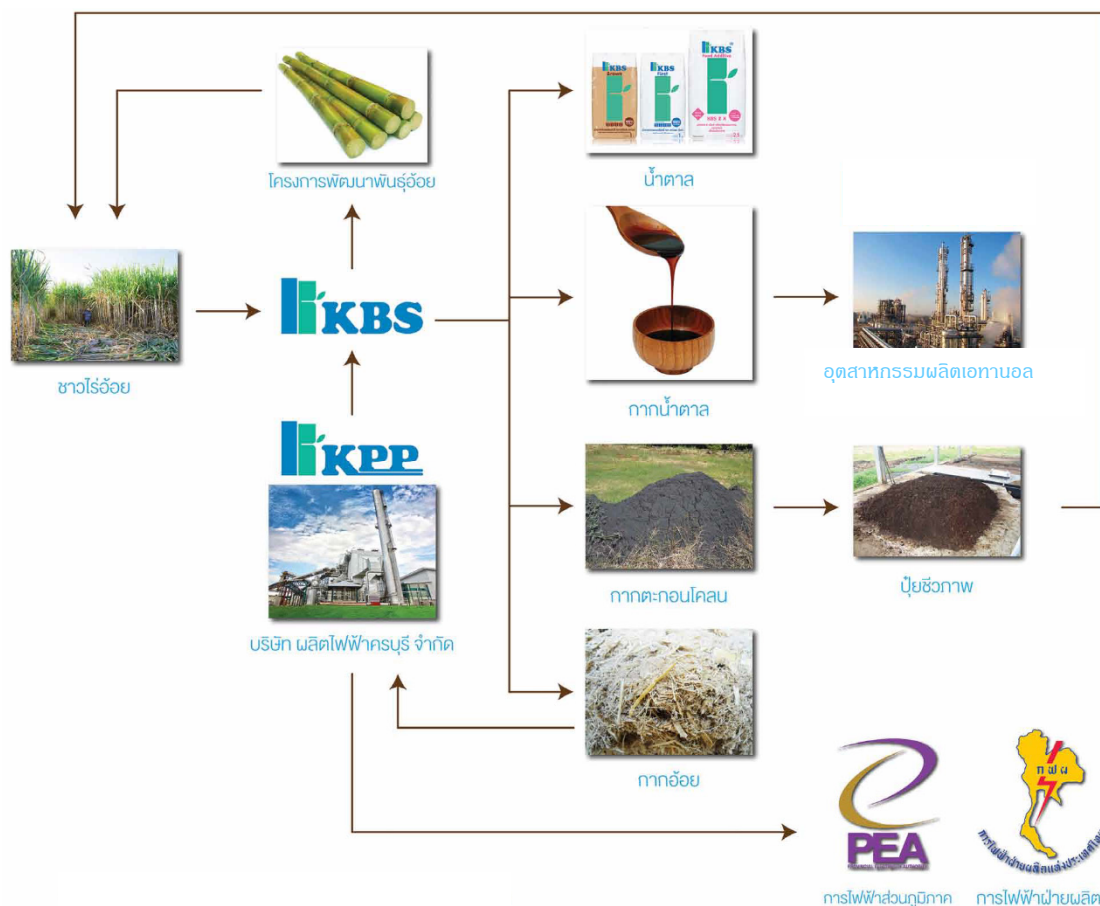
ตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2558 กลุ่มบริษัทได้เริ่มขายกระแสไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าจำนวน 22 เมกะวัตต์ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท ผลิตไฟฟ้านครบุรี จำกัด โดยสรุปสิทธิประโยชน์ต่างๆดังนี้

- 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 และได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกอีกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ
 - (4) ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลที่ได้รับจากกิจการที่ได้รับส่งเสริมไปรวมเพื่อคำนวณภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

3) ธุรกิจซื้อขายไปกากน้ำตาล (Molasses Trading)

กลุ่มบริษัทริเริ่มธุรกิจซื้อขายไปกากน้ำตาลในปี 2557 ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท เคบีเอส เทรดดิ้ง จำกัด (KBST) เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรจากโครงข่าย (network) ของผู้ผลิตและผู้ใช้กากน้ำตาล นอกจากนั้น ยังเป็นไปเพื่อสนับสนุนธุรกิจเอทานอลในอนาคตอีกด้วย

ภาพรวมธุรกิจ บริษัท น้ำตาลครบุรี จำกัด (มหาชน)



2.4 การตลาดและการแข่งขันของอุตสาหกรรมน้ำตาลทราย

1) ภาพรวมอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายในตลาดโลก

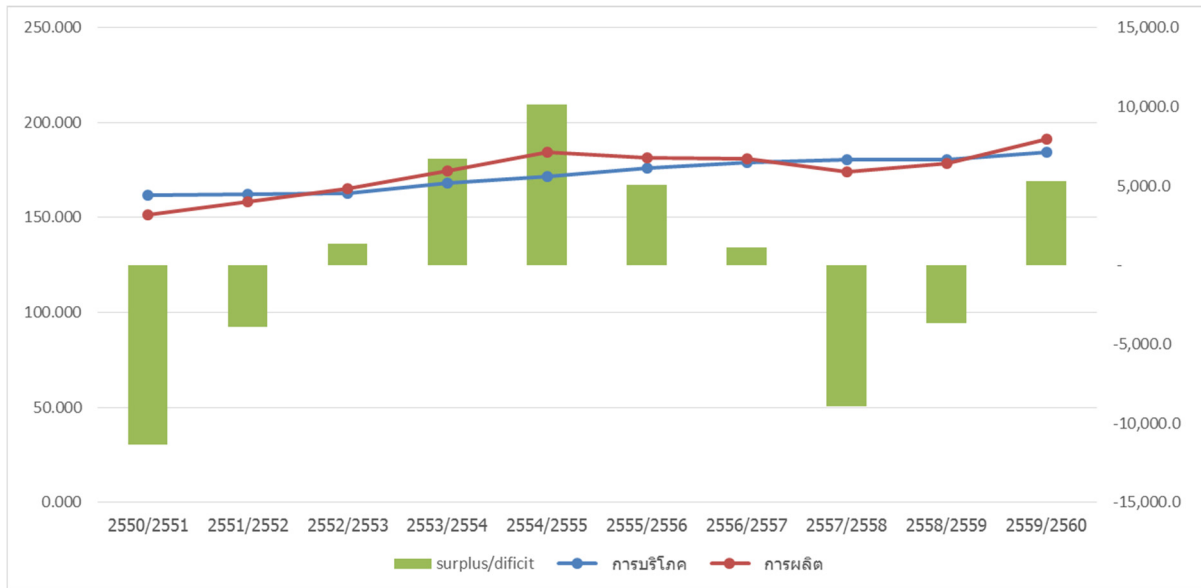
(ก) ความสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานน้ำตาลทรายของโลก

รายละเอียด	ปริมาณการบริโภค ปริมาณการผลิต และปริมาณสินค้าคงเหลือน้ำตาลทรายในตลาดโลก (ล้านตัน) ¹									
	2550/2551	2551/2552	2552/2553	2553/2554	2554/2555	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560
การบริโภค	161.83	162.34	162.64	168.04	171.66	175.77	178.75	180.28	180.20	184.24
การผลิต	151.60	158.45	165.18	174.35	184.16	181.49	180.71	174.22	178.45	191.40
คงเหลือ	60.05	56.15	57.46	64.17	74.28	79.35	80.45	71.53	67.86	73.17
Stock-to-use ratios (%)	37.11%	34.59%	35.33%	38.19%	43.27%	45.14%	45.01%	39.68%	37.66%	39.71%

ที่มา : F.O.Licht's International Sugar and Sweetener Report (25.09.2560)

หมายเหตุ : 1 ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)

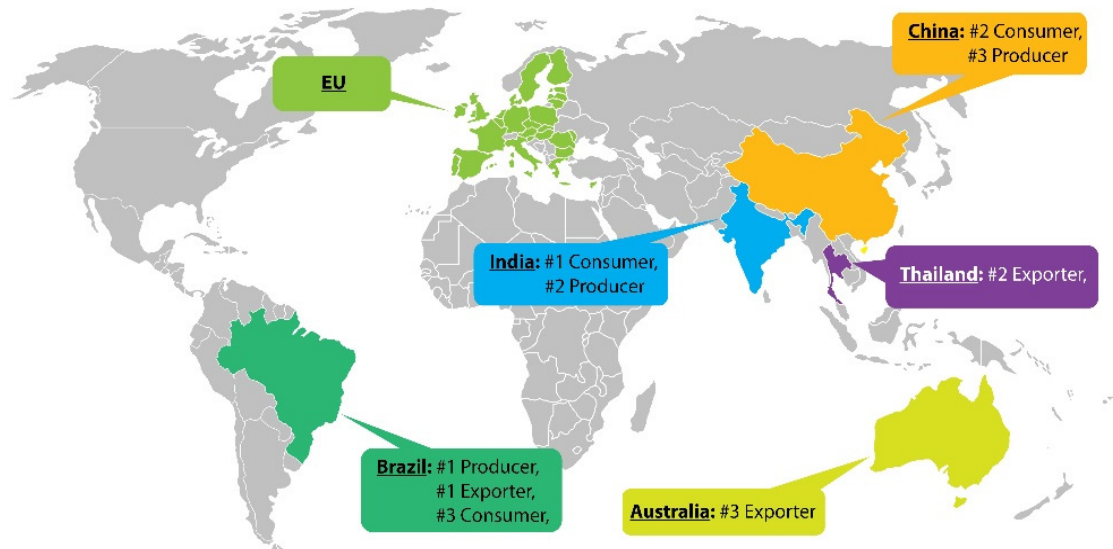
World Sugar Balance



ที่มา : F.O.Licht's International Sugar and Sweetener Report (25.09.2560)

คาดการณ์ว่าในปี 2560/2561 ทั้งปริมาณการผลิตและปริมาณการบริโภคน้ำตาลของโลกยังคงมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือปริมาณผลผลิตที่คาดการณ์ว่าจะมีปริมาณเพิ่มสูงขึ้นกว่า 13 ล้านตัน และระดับ 191 ล้านตัน (หรือเพิ่มขึ้น 7%) ในขณะที่ปริมาณการบริโภคเติบโตขึ้นเพียงเล็กน้อย ประมาณ 4 ล้านตัน มาอยู่ที่ระดับ 184 ล้านตัน (หรือคิดเป็น 2%) ซึ่งสาเหตุสำคัญประการหนึ่งที่ส่งผลให้ผลผลิตน้ำตาลโลกเพิ่มสูงขึ้น (และมีส่วนช่วยบรรเทาภาวะการขาดดุลน้ำตาลจาก -3.67 ล้านตัน ในปี 2559/2560 เป็น 5.30 ล้านตัน ในปี 2560/2561) มาจากผลผลิตที่มากขึ้นของประเทศผู้ผลิตหลักของโลก อาทิเช่น สหภาพยุโรป (EU) จีน อินเดีย ไทย ปากีสถาน โดยเพิ่มขึ้นจาก 67 ล้านตัน เพิ่มขึ้นเป็น 79 ล้านตัน (หรือคิดเป็น 11%)

(ข) บทบาทของประเทศต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมน้ำตาลของโลก



ตารางแสดงปริมาณการผลิตน้ำตาลทรายของประเทศรายใหญ่ของโลกในช่วงปีการผลิต 2555/2556 ถึงปีการผลิต 2559/2560

ปริมาณผลผลิตของผู้ผลิตรายใหญ่ (ล้านตัน) ¹					
	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560
บราซิล	39.53	34.71	40.51	40.36	39.52
อินเดีย	26.58	30.62	27.37	22.00	27.20
จีน	14.48	11.47	9.46	10.10	11.20
ไทย	11.68	11.58	10.03	10.30	12.00
ปากีสถาน	6.10	5.63	5.56	7.70	8.41
สหรัฐอเมริกา	7.67	7.84	8.15	8.03	8.10
รวมผู้ผลิตรายใหญ่	106.04	101.84	101.08	98.47	106.43
สัดส่วนการผลิตของผู้ผลิตรายใหญ่/ ปริมาณการผลิตทั้งหมด (%)	58.43%	56.36%	58.02%	55.18%	55.60%

ที่มา : F.O.Licht's International Sugar and Sweetener Report (25.09.2560)

หมายเหตุ 1: ต้นน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)

ตารางแสดงปริมาณการบริโภคน้ำตาลทรายของประเทศรายใหญ่ของโลก ในช่วงปีการผลิต 2555/2556 ถึงปีการผลิต 2559/2560

ปริมาณการบริโภคของผู้บริโภคน้ำตาลรายใหญ่ (ล้านตัน) ¹					
	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560
อินเดีย	26.30	27.84	27.01	26.30	27.50
จีน	16.15	16.60	17.28	16.74	17.50
บราซิล	12.41	12.03	11.75	11.81	11.95
สหรัฐอเมริกา	11.11	10.90	10.93	11.21	11.50
อินโดนีเซีย	5.68	5.98	6.33	6.55	7.88
รัสเซีย	5.87	5.93	6.24	6.34	6.41
รวมผู้บริโภครายใหญ่	77.52	79.29	79.54	78.96	82.74
สัดส่วนการบริโภคของผู้บริโภคราย ใหญ่/ปริมาณการบริโภคทั้งหมด (%)	44.10%	44.36%	44.12%	43.82%	44.91%

ที่มา : F.O.Licht's International Sugar and Sweetener Report (25.09.2560)

หมายเหตุ 1: ต้นน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)

ตารางแสดงปริมาณการส่งออกน้ำตาลทรายของประเทศผู้ส่งออกน้ำตาลรายใหญ่ของโลกในช่วงปีการผลิต 2555/2556 ถึงปีการผลิต 2559/2560

ปริมาณการส่งออกของผู้ส่งออกน้ำตาลรายใหญ่ (ล้านตัน) ¹					
	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560
บราซิล	24.73	23.71	29.80	28.28	26.77
ไทย	6.46	8.07	7.81	6.93	7.94
ออสเตรเลีย	3.28	3.70	4.07	3.80	3.71
กัวเตมาลา	1.97	2.51	2.32	2.40	3.20
อินเดีย	1.86	2.49	2.12	2.01	2.06
รวมผู้ส่งออกรายใหญ่	38.29	40.48	46.11	43.41	43.67
สัดส่วนการส่งออกของผู้ส่งออกรายใหญ่/ปริมาณการส่งออกทั้งหมด (%)	59.33%	62.06%	61.61%	62.37%	63.11%
ที่มา : F.O.Licht's International Sugar and Sweetener Report (25.09.2560)					
หมายเหตุ 1: ต้นน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)					

ตารางแสดงปริมาณการนำเข้าน้ำตาลทรายของประเทศรายใหญ่ของโลก ในช่วงปีการผลิต 2555/2556 ถึงปีการผลิต 2559/2560

ปริมาณการนำเข้าน้ำตาลของประเทศรายใหญ่ (ล้านตัน) ¹					
	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560
จีน	4.05	5.35	6.20	4.00	6.00
อินโดนีเซีย	3.80	3.20	4.74	5.02	5.12
สหรัฐอเมริกา	3.26	3.33	3.02	3.00	3.40
บังกลาเทศ	1.93	1.92	2.00	2.13	2.35
อาหรับ อิมิเรต	2.12	2.28	2.51	2.52	2.30
อินเดีย	1.35	1.30	1.90	2.50	2.00
รวมผู้นำเข้ารายใหญ่	16.51	17.38	20.39	19.17	21.17
สัดส่วนการนำเข้าของผู้นำเข้ารายใหญ่/ปริมาณการนำเข้าทั้งหมด (%)	25.84%	27.01%	28.33%	28.32%	31.43%
ที่มา : F.O.Licht's International Sugar and Sweetener Report (25.09.2560)					
หมายเหตุ 1 : ต้นน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)					

(ค) การส่งออกน้ำตาลทรายของประเทศไทย

ประเทศไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกน้ำตาลทรายรายใหญ่อันดับที่ 2 ของโลกรองจากประเทศบราซิล โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในทวีปเอเชียซึ่งเป็นพื้นที่ที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบกว่าประเทศผู้ส่งออกน้ำตาลทรายรายใหญ่อื่นๆ เนื่องจากประเทศไทยอยู่ใกล้ประเทศคู่ค้า ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งต้นทุนทางจนถึงผู้บริโภคต่ำกว่า ตารางต่อไปนี้แสดงประเทศคู่ค้าที่สำคัญที่นำเข้าน้ำตาลทรายจากประเทศไทยในช่วงปีการผลิต 2555/2556 ถึง 2559/2560

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญที่นำเข้าน้ำตาลทรายจากประเทศไทยในช่วงปีการผลิต 2555/2556 ถึง 2559/2560

ปริมาณการส่งออกน้ำตาลทรายของประเทศไทย (ล้านตัน)¹

	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560
อินโดนีเซีย	1.78	1.75	1.90	0.05	2.49
กัมพูชา	0.65	0.55	0.49	0.03	0.72
พม่า	0.11	0.13	0.68	0.06	0.65
ญี่ปุ่น	0.75	0.76	0.64	0.03	0.57
จีน	0.26	0.71	0.89	0.02	0.33
ฟิลิปปินส์	0.07	0.05	0.06	0.01	0.32
เวียดนาม	0.27	0.12	0.38	0.04	0.24

ที่มา : Office of The Cane and The Sugar board

หมายเหตุ 1: ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric ton raw value)

(ง) อุปสงค์และอุปทานของตลาดน้ำตาล

ในปีการผลิต 2560/2561 คาดการณ์การผลิตทั่วโลกลดลง 70,000 ตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value) อยู่ที่ 3.45 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value) ในขณะที่การขาดดุลสำหรับปีการผลิต 2559/2560 อยู่ที่ 1.85 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value) ซึ่งแทบจะไม่มีมีการเปลี่ยนแปลงจากปีที่ผ่านมา สำหรับปีการผลิต 2561/2562 (เดือนตุลาคม-เดือนพฤศจิกายน) นั้น คาดการณ์ว่าจะมีจำนวนผลผลิตน้ำตาลเพิ่มขึ้น 7.44 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value) ซึ่งเพิ่มขึ้นสูงที่สุดนับตั้งแต่ปีการผลิต 2556/2557 โดยมีเหตุผลหลักมาจากการคาดการณ์การเพิ่มขึ้นของน้ำตาลทั่วโลกที่ 3.22% หรืออยู่ที่ 192.26 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value) ในขณะที่คาดการณ์การบริโภคเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยที่ 1.1% หรืออยู่ที่ 184.42 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value) การเพิ่มขึ้นดังกล่าวเกี่ยวข้องกับการคาดการณ์การผลิตที่สูงขึ้นอย่างมากเป็นประวัติการณ์จากประเทศอินเดียและประเทศไทย ในขณะที่ประเทศอื่นๆ ในเอเชียมีแนวโน้มที่จะมีการผลิตที่มากขึ้นด้วยเช่นกัน

ประเทศบราซิล สภาวะความแห้งแล้งได้ส่งผลให้จำนวนวันหีบอ้อยลดลง ผลผลิตน้ำตาลสะสมเพิ่มขึ้น 2.36% อยู่ที่ 34.36 ล้าน mtq จากปริมาณน้ำตาลต่อตันอ้อยที่สูงขึ้น ถึงแม้ว่าปริมาณน้ำตาลจะลดลง 1.6% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา คิดเป็นปริมาณหีบอ้อยที่ 552.95 ล้านตัน

ในฤดูการผลิตปี 2561/2562 มีการปันส่วนส่วนของน้ำตาลซูโครสไปเพื่อการผลิตเอทานอล โดยลดสัดส่วนน้ำตาลลงเหลือ 45% จากเดิม 46.3% โดยมีเหตุผลมาจากความต้องการเอทานอลในประเทศมากขึ้น และมีการแข่งขันกับน้ำมัน อีกทั้งเอทานอลยังได้ผลตอบแทนดีกว่าน้ำตาล และมีการคาดการณ์การหีบอ้อยเพิ่มขึ้นอีก 5 ล้านตัน เป็น 580 ล้านตัน

ประเทศจีน สำหรับปีการผลิตปัจจุบัน อยู่ที่ 10.45 ล้าน mtwv (เทียบเท่า 11.36 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value)) ซึ่งสูงกว่าปี 2559/2560 ที่ 9.29 ล้าน mtwv (เทียบเท่า 10.1 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value)) โดยให้เหตุผลว่าผลตอบแทน (Yield) ของน้ำตาลสูงกว่าผลตอบแทนจากสินค้าทางการเกษตรประเภทอื่น ปัจจุบันตลาดน้ำตาลในประเทศจีน หรือ ZCE มีการซื้อขายอยู่ที่ 6,000 หยวนต่อตัน ซึ่งมีราคาสูงหากเทียบกับสินค้าทางการเกษตรชนิดอื่น อีกทั้งรัฐบาลมีนโยบายโควตาการนำเข้าโดยมีการเก็บภาษีเพิ่มเติม (Imposing Extra Duties) สำหรับประเทศผู้ส่งออก ในด้านการบริโภคน้ำตาลจากน้ำเชื่อมข้าวโพดที่มีฟรุกโตสสูง ซึ่งปัจจุบันมีการขายอยู่ในตลาดในประเทศ โดยมีราคาถูกกว่าราคาน้ำตาลอยู่ที่ 3,800 หยวนต่อตัน (573 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน) ดังนั้นการบริโภคน้ำตาลอาจชะลอตัวในปีนี้มีแนวโน้มในปีถัดไป ซึ่งการบริโภคน้ำตาลของประเทศจีนชะลอตัวมาแล้วเป็นเวลา 3 ปีติดต่อกัน

ประเทศอินเดีย ในเวลาสองปีที่ผ่านมา ประเทศอินเดียมีฝนตกอย่างสม่ำเสมอหลังจากเกิดภัยแล้งติดต่อกันมานาน ซึ่งในปี 2559/2560 มีผลผลิตเพียง 20.1 ล้าน mttq (เทียบเท่า 21.1 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value)) ในปัจจุบันมีการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว 25.5 ล้าน mttq ซึ่งเป็นผลมาจากรัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนด้านราคาอ้อยในประเทศ โดยราคากลางของรัฐบาลสำหรับปี 2560/2561 (เดือนตุลาคม-เดือนพฤศจิกายน) สูงขึ้นถึง 11% อยู่ที่ 2,550 รูปีต่อตัน (เทียบเท่า 39 ดอลลาร์สหรัฐ ต่อตัน)

สำหรับปี 2561/2562 คาดการณ์ว่าประเทศอินเดียจะมีผลผลิตน้ำตาลสูงขึ้นถึง 29 ล้าน mttq (เทียบเท่า 31.5 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value)) เพิ่มขึ้น 14% และในปี 2560/2561 และ 2561/2562 การบริโภคภายในประเทศ คาดการณ์ว่ามีอัตราเพิ่มขึ้นประมาณ 2% เนื่องจากผลผลิตที่มากขึ้นส่งผลให้ราคาภายในประเทศลดลงมาเท่ากับช่วงเริ่มต้นอีกครั้ง สำหรับปี 2560/2561 ประมาณการการบริโภคอยู่ที่ 25 ล้าน mttq (เทียบเท่า 27.2 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value)) สำหรับปี 2561/2562 ประมาณการการบริโภคที่ 25.5 ล้าน mttq (เทียบเท่า 27.7 ล้านตันน้ำตาลทรายดิบ (metric tons raw value)) โดยคาดว่าจะรัฐบาลจะยกเลิกข้อกำหนดในการเก็บสินค้าสำรองสำหรับผู้ค้าจำนวน 1,000 ตัน ในเมือง West Bengal และรัฐทางตะวันออกเฉียงเหนือ และ 500 ตันสำหรับภูมิภาคอื่นๆ ในประเทศอินเดีย ซึ่งมีผลบังคับใช้จนถึง 31 ธันวาคม

ที่มา : Kingsman sugar supply & demand update, 05.12.2560

2) ภาพรวมอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายในประเทศไทย

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

การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทราย เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2561 คณะรักษาความมั่นคงแห่งชาติ (คสช.) ใช้อำนาจตามมาตรา 44 ออกคำสั่งที่ 1/2561 เรื่องการแก้ไขกฎหมายเพื่อรองรับการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายทั้งระบบ เพื่อให้เป็นสากลและสอดคล้องกับพันธกรณีระหว่างประเทศ โดยยกเว้นการใช้บังคับ (18) ของมาตรา 17 แห่งพระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 โดยเป็นการยกเลิกการกำหนดราคาจำหน่ายน้ำตาลทรายที่ใช้บริโภคภายในราชอาณาจักรและปล่อยให้ราคาจำหน่ายน้ำตาลทรายที่ใช้บริโภคภายในราชอาณาจักรเป็นไปตามกลไกของราคาน้ำตาลทรายในตลาดโลก โดยให้ในส่วนต่างที่เกิดขึ้นจากการสำรวจราคาเฉลี่ยของน้ำตาลทรายภายในราชอาณาจักรที่ขายได้จริงภายในหนึ่งเดือน กับราคาเฉลี่ยของราคาน้ำตาลทรายชาวตลาดลอนดอนหมายเลข 5 บวกพรีเมียมน้ำตาลทรายไทยที่เกิดขึ้นในหนึ่งเดือนส่งเข้ากองทุนเพื่อใช้ในการรักษาเสถียรภาพของระบบอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทราย โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม 2561 เป็นต้นไป โดยผลจากการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายทั้งระบบดังกล่าวนี้ ยังเป็นการยกเลิกการกำหนดโควตาน้ำตาลทราย 3 ส่วน ทั้งน้ำตาลทรายโควตา ก. (จำหน่ายในประเทศ) และน้ำตาลทรายโควตา ข. (ส่งออกเพื่อทำราคาขาย) และน้ำตาลทรายโควตา ค. (ส่งออกโดยโรงงาน)

ประเทศไทยมีโรงงานน้ำตาลจำนวน 54 โรงงาน มีกำลังหีบอ้อยรวม 90 - 100 ล้านตัน/ปี ผลิตน้ำตาลทรายรวมได้ 9 - 10 ล้านตันต่อปี มีระยะเวลาหีบอ้อย 4 - 5 เดือนต่อปี เริ่มตั้งแต่ปลายเดือนพฤศจิกายนจนถึงประมาณเดือนเมษายนของทุกปี จำนวนโรงงานน้ำตาลจะถูกควบคุมโดยราชการ การขยายหรือย้ายฐานการผลิตจะต้องได้รับการอนุญาตจากกระทรวงอุตสาหกรรมเสียก่อน โดยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มบริษัทต่างๆ ได้ดังต่อไปนี้

กลุ่ม	จำนวนโรงงานในกลุ่ม	ผลผลิตน้ำตาลทราย(ตัน)	ส่วนแบ่งตลาด(ร้อยละ)
กลุ่มโรงงานน้ำตาลมิตรผล	6	1,975,406.51	19.69%
กลุ่มโรงงานน้ำตาลไทยรุ่งเรืองอุตสาหกรรม	9	1,576,872.71	15.72%
กลุ่มโรงงานน้ำตาลไทยเอกสิทธิ์	3	942,440.74	9.39%
กลุ่มโรงงานน้ำตาลขอนแก่น	5	724,549.24	7.22%
กลุ่มน้ำตาลศรีศตอลลา	3	543,305.77	5.42%
กลุ่มน้ำตาลโคราช	2	488,957.44	4.87%
กลุ่มน้ำตาลบ้านโป่ง	2	440,446.75	4.39%
กลุ่มน้ำตาลวังขนาย	4	385,972.23	3.85%
กลุ่มเกษตรผล	2	284,043.30	2.83%
กลุ่มน้ำตาลไทยกาญจนบุรี	2	271,525.90	2.71%
กลุ่มน้ำตาลมิตรเกษตร	2	225,398.46	2.25%
กลุ่มน้ำตาลราชบุรี	2	138,343.42	1.38%
โรงงานน้ำตาลระยอง	2	101,665.59	1.01%
โรงงานน้ำตาลครบุรี	1	267,958.94	2.67%
อื่นๆ	9	1,666,358.62	16.61%
รวม	54	10,033,245.61	100.00%

ที่มา: รายงานการผลิตน้ำตาลทรายของโรงงานน้ำตาลทั่วประเทศ ประจำปีการผลิต 2559/2560 ฉบับปิดหีบ
โดยสำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย

ราคาน้ำตาลทรายภายในประเทศ

กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้กำหนดราคาและหลักเกณฑ์เงื่อนไขในการจำหน่ายน้ำตาลทรายในปี 2560 ได้กำหนดให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายน้ำตาลทรายจำหน่ายไม่สูงกว่าราคาต่อไปนี้

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

หมายเหตุ

- 1) น้ำตาลทรายกระสอบละ 50 กิโลกรัม ในกรณีราคาจำหน่ายปลีกชนิดบรรจุ 1 กิโลกรัม จะบวกค่าแรงงานและวัสดุอีก 0.75 บาทต่อκιโลกรัม
- 2) น้ำตาลทรายเกรด 1 และ 2 หมายถึง น้ำตาลทรายขาว ขณะที่น้ำตาลทรายเกรด 3 หมายถึง น้ำตาลทรายสีร่ำ
- 3) ราคาในตารางรวมผลต่างรายได้ให้นำส่งกองทุนอ้อยและน้ำตาลทราย(กอน.) ที่โรงงานน้ำตาลต้องนำส่งในอัตรา 5.00 บาทต่อκιโลกรัม

3) ระบบการจัดสรรโควตา

คณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย (กอน.) เป็นหน่วยงานตาม พ.ร.บ.อ้อยและน้ำตาลทราย จัดสรรการผลิตและการจำหน่ายน้ำตาลทรายของผู้ผลิตแต่ละโรงงานในประเทศไทย โดยกำหนดจากปริมาณที่โรงงานน้ำตาลสามารถผลิตได้เพื่อนำมาจัดสรรเป็น 3 โควตา ได้แก่ โควตา ก. โควตา ข. และ โควตา ค.

โควตา ก. เป็นโควตาที่มีการจัดสรรไว้เพื่อการบริโภคภายในประเทศ โดย กอน. จะทำการประเมินความต้องการบริโภค น้ำตาลทรายจากการเจริญเติบโตทางประชากรและเศรษฐกิจในแต่ละปี

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

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

ตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม 2561 จากการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายทั้งระบบ เป็นการ ยกเลิกการกำหนดระบบการจัดสรรโควตาน้ำตาลทราย ทั้ง 3 ส่วนนี้ รายละเอียดตามการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมอ้อยและ น้ำตาลทราย ในข้อ 2) เรื่องภาพรวมอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายในประเทศ

ตารางต่อไปนี้แสดงปริมาณน้ำตาลโควตา ก. โควตา ข. และโควตา ค. ในช่วง 5 ฤดูการผลิตที่ผ่านมาของทั่วประเทศ ตามประกาศคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย เรื่อง กำหนดชนิดน้ำตาลทรายที่ให้โรงงานน้ำตาลผลิตในฤดูการผลิต

	ฤดูการผลิต				
	2555/2556 (ตัน)	2556/2557 (ตัน)	2557/2558 (ตัน)	2558/2559 (ตัน)	2559/2560 (ตัน)
โควตา ก.					
ทั่วประเทศ	2,610,000	2,400,000	2,500,000	2,600,000	2,650,000
บมจ. น้ำตาลครบุรี	66,841	57,752	52,743	76,041	70,861
โควตา ข.					
ทั่วประเทศ	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000
บมจ. น้ำตาลครบุรี	19,030	22,726	19,674	18,812	19,507
โควตา ค.					
ทั่วประเทศ	6,614,147	8,132,906	8,039,085	6,385,649	6,570,890
บมจ. น้ำตาลครบุรี	170,841	192,229	166,805	191,344	177,591

ที่มา ประกาศคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย

เมื่อแต่ละโรงงานน้ำตาลได้รับการจัดสรรน้ำตาลทรายตามโควตา ก. แล้ว โรงงานน้ำตาลจะต้องทยอยขายน้ำตาลทราย โควตา ก. ทุกสัปดาห์ในปริมาณเท่ากับยอดที่ได้รับการจัดสรรหารด้วย 52 สัปดาห์

4) การตลาดและการขาย

จากวิสัยทัศน์ของกลุ่มบริษัท ฝ่ายขายและการตลาดได้นำมาพัฒนาเป็นกลยุทธ์เพื่อตอบสนองวิสัยทัศน์นั้น ซึ่งคือการขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ หมายถึงการขายไปสู่กลุ่มผู้ผลิตรายย่อยและกลุ่มผู้บริโภคให้มากขึ้น ดังนั้นการ สร้างการรับรู้หรือการทำให้ KBS เป็นที่รู้จักจึงเป็นสิ่งสำคัญมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขายธุรกิจของเราเข้าสู่ตลาดผู้บริโภค จึงเป็นที่มาของกลยุทธ์สร้างแบรนด์เคบีเอส (KBS) ทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ

การจัดแบ่งสัดส่วนการขายน้ำตาล 2559/2560				
น้ำตาลเพื่อส่งออก		น้ำตาลขายในประเทศ		
75%		25%		
เอเชีย	อื่นๆ	เข้าห้าง (รับจ้างผลิต)	อุตสาหกรรม	ตัวแทนจำหน่าย
85%	15%	35%	35%	30%

4.1) การขายภายในประเทศ

บริษัทจำหน่ายน้ำตาลผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ ลูกค้าอุตสาหกรรม ลูกค้าโมเดิร์นเทรด ผู้กระจายสินค้า (ยี่ปั้ว) และช่องทางธุรกิจ Food Service มีรายละเอียดดังนี้

- ลูกค้าอุตสาหกรรม

บริษัทขายน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์พิเศษ, น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ และน้ำตาลทรายขาว ให้กับลูกค้าอุตสาหกรรมเพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบของผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มต่างๆ โดยปกติบริษัทจะทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลเป็นรายปีเพื่อกำหนดปริมาณและราคาขายที่แน่นอนกับลูกค้ากลุ่มนี้ กลยุทธ์ที่บริษัทใช้ในการรักษฐานลูกค้ากลุ่มนี้คือด้านคุณภาพของสินค้าที่ตอบสนองความต้องการ คุณภาพมาตรฐานต่างๆ ที่เกี่ยวกับการผลิตและความปลอดภัยด้านอาหาร การบริการที่ดี การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่กำหนด และการใส่ใจในข้อกำหนดของลูกค้า รวมถึงการร่วมพัฒนาและศึกษาด้านการบริหารจัดการต้นทุนร่วมกัน

- ลูกค้าโมเดิร์นเทรด

บริษัทจำหน่ายน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ น้ำตาลทรายธรรมชาติ และน้ำตาลทรายผสมซูคราโลส ด้วยบรรจุภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ KBS FIRST, KBS BROWN และ KBS 2X Double Sweet อีกทั้ง บริษัทยังรับผลิตภายใต้บรรจุภัณฑ์ตามขนาดและพิมพ์ชื่อยี่ห้อของลูกค้าตามที่ลูกค้ากำหนด (บริษัทเป็น Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) ซึ่งเป็นกระบวนการผลิตเดียวกันโดยผลิตจากอ้อยคุณภาพดีด้วยกระบวนการผลิตตามมาตรฐานอุตสาหกรรม ผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์ด้วยวิธีการกรองและตกผลึกจนได้น้ำตาลที่มีความใสสะอาดทุกเกล็ด น้ำตาลทรายธรรมชาติ KBS Brown ที่มีกลิ่นหอมจากอ้อยธรรมชาติ หวาน กลมกล่อม สะอาด ปลอดภัยและ KBS 2X Double Sweet น้ำตาลนวัตกรรมล่าสุดที่มีคุณสมบัติให้ความหวานเป็น 2 เท่า จากส่วนผสมของซูคราโลส ซึ่งเป็นน้ำตาลสกัดเข้มข้นจากอ้อยธรรมชาติ 100%

โดยปกติ บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลกับลูกค้ากลุ่มนี้เป็นรายปี เพื่อกำหนดปริมาณขายและราคาขายที่แน่นอน เช่นเดียวกับลูกค้าอุตสาหกรรม ลูกค้าของบริษัทในกลุ่มนี้ ได้แก่ Hyper Market, Supermarket และร้านสะดวกซื้อ

- ผู้กระจายสินค้า (ยี่ปั้ว)

กลุ่มบริษัท ขายน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ น้ำตาลทรายขาวธรรมชาติ และน้ำตาลทรายสีร่า และน้ำตาลทรายผสมซูคราโลส ในทั้งบรรจุภัณฑ์ขนาดทั่วไป 50 กิโลกรัม และ ขนาดเล็กใช้ในครัวเรือน 1 กิโลกรัม ให้ผู้กระจายสินค้า (ยี่ปั้ว) เพื่อนำไปกระจายต่อให้ร้านค้ารายย่อย และผู้ประกอบการ SME ต่อไป

- ช่องทางธุรกิจ Food Service (Hotel/Restaurant/Catering)

บริษัทวางแผนที่จะขยายตลาด ภายใต้ตราสินค้า KBS ผ่านช่องทางใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ที่หลากหลาย เช่น ร้านอาหาร โรงแรม หรือผู้แทนจัดการเรื่องอาหารและเครื่องดื่ม

4.2) การขายต่างประเทศ

- การขายน้ำตาลทรายโคเวตา ข.

โคเวตา ข. ถูกแบ่งเป็น 2 ส่วนเท่าๆ กัน (โปรดพิจารณารายละเอียดในหัวข้อ 2.5 เรื่องระบบการจัดสรรโคเวตา) ส่วนแรกโรงงานจะส่งให้ อนุท. เป็นผู้ขาย ส่วนที่สองบริษัทจะนำกลับมาขายเองโดยจะขายเช่นเดียวกับการขายน้ำตาลโคเวตา ค.

- การขายน้ำตาลทรายโคเวตา ค.

ตาม พ.ร.บ. อ้อยและน้ำตาลทราย โรงงานน้ำตาลจะสามารถส่งออกน้ำตาลทรายผ่านทางตัวแทนส่งออกซึ่งได้รับ อนุญาตจาก กอน. เท่านั้น ปัจจุบันมีบริษัทผู้ส่งออกที่ได้รับอนุญาตจาก กอน. จำนวน 7 บริษัท โดยบริษัทได้ร่วมกับโรงงานน้ำตาล อื่นอีก 16 บริษัท จัดตั้ง บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เพื่อเป็นตัวแทนส่งออกน้ำตาลของกลุ่มบริษัทผู้จัดตั้ง บริษัทเป็นผู้ติดต่อเจรจาซื้อขายกับลูกค้าในต่างประเทศโดยตรง บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เป็นผู้ดำเนินการส่งสินค้าที่ทำเรือ จัดการเกี่ยวกับเอกสารส่งออก และดำเนินการพิธีการทางศุลกากร รวมถึงดำเนินการเก็บเงินจากลูกค้าของบริษัท

บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เป็นผู้เข้าทำสัญญาสินเชื่อเพื่อการส่งออกกับธนาคารพาณิชย์ให้แก่บริษัท ในนามของ บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เพื่อรับการสนับสนุนทางการเงิน

บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด จะโอนเงินที่ได้รับตามวงเงินสินเชื่อเพื่อการส่งออกจากธนาคารพาณิชย์ให้ บริษัทโดยบริษัท ออกตั๋วสัญญาใช้เงินให้แก่ บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด เพื่อเป็นหลักฐานการรับเงิน อัตราดอกเบี้ยที่บริษัทจ่ายให้ บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด ตามตั๋วสัญญาใช้เงิน เป็นอัตราเดียวกับอัตราดอกเบี้ยที่ บริษัท คำผลผลิตน้ำตาล จำกัด จ่ายให้กับธนาคารพาณิชย์

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

ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ค้าน้ำตาลระหว่างประเทศขนาดใหญ่ซึ่งมีฐานะการเงินที่ดี เช่น Bunge, Czarnikow, Alvean และ Louis Dreyfus เป็นต้น ที่ผ่านมามีบริษัทจึงไม่เคยประสบปัญหาเรื่องหนี้เสีย อย่างไรก็ตามนโยบายการให้เครดิตแก่ลูกค้าอย่างระมัดระวัง โดยบริษัททำการตรวจสอบฐานะทางการเงินของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ บริษัทส่งออกผลิตภัณฑ์น้ำตาลให้แก่ลูกค้ากว่า 20 ประเทศทั่วโลก โดยมีกลุ่มลูกค้าหลัก คือ ประเทศสิงคโปร์ ประเทศฮ่องกง ประเทศจีน และประเทศในทวีปเอเชีย

2.5 การจัดหาวัตถุดิบ

1) ภาพรวมการปลูกอ้อยในประเทศไทย

ในปีการผลิต 2559/2560 มีพื้นที่เพาะปลูกอ้อยทั่วประเทศในเขตพื้นที่สำรวจรวม 47 จังหวัด จำนวน 10,988,489 ไร่ โดยแบ่งเป็นพื้นที่ปลูกอ้อยส่งโรงงาน 9,864,042 ไร่ และพื้นที่ปลูกอ้อยทำพันธุ์ 1,124,447 ไร่ โดยมีพื้นที่ลดลงจากปี การผลิต 2558/2559 จำนวน 24,350 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.22 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากภัยแล้ง

ทั้งนี้อ้อยเป็นพืชเศรษฐกิจที่เหมาะสมต่อการส่งเสริมให้ชาวนาหันมาปรับเปลี่ยนไร่นาเป็นไร่อ้อยเนื่องจากอ้อยสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ทุกส่วนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อุตสาหกรรมต่อเนื่องได้ นอกจากจะผลิตเป็นน้ำตาลทรายแล้ว ยังนำผลพลอยได้จากการผลิตไปเป็นวัตถุดิบผลิตเอทานอลเพื่อใช้เป็นพลังงานทดแทนและยังนำกากอ้อยไปเป็นเชื้อเพลิงผลิตกระแสไฟฟ้าหรือนำไปผลิตเป็นเยื่อกระดาษได้อีกด้วย นอกจากนี้โรงงานน้ำตาลทรายพร้อมที่จะพัฒนาและขยายกำลังการผลิต

เพื่อรองรับกับปริมาณผลผลิตอ้อยที่เพิ่มขึ้นจากการขยายพื้นที่เพาะปลูกจากโครงการ Zoning เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่เกษตรกรผู้เพาะปลูกอ้อยได้มั่นใจว่าจะมีตลาดรองรับผลผลิตอ้อยที่แน่นอนและสร้างความมั่นคงจากการยึดอาชีพชาวไร่อ้อยได้

ตารางต่อไป นี้ แสดงจำนวนอ้อยที่นำเข้าสู่กระบวนการผลิตน้ำตาลตั้งแต่ ปีการผลิต 2555/2556 ถึงปีการผลิต 2559/2560

ปีการผลิต	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560
พื้นที่เพาะปลูกอ้อย (ล้านไร่)	9.5	10.1	10.5	11.0	10.9
ปริมาณอ้อยรวม (ล้านตัน)	100	103.7	106.0	94.1	92.9

ที่มา กลุ่มวิชาการและสารสนเทศอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทราย สำนักงานอ้อยและน้ำตาลทราย

2) การแข่งขันในการจัดหาวัตถุดิบระหว่างโรงงานน้ำตาล

โดยทั่วไปโรงงานน้ำตาลแต่ละโรงจะจัดหาอ้อยในเขตพื้นที่ใกล้เคียงที่ตั้งโรงงาน 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 อุตสาหกรรมอ่างเรียน จำกัด

ปริมาณอ้อยส่งเข้าโรงงานทั่วประเทศ อยู่ที่ 92.95 ล้านตัน เมื่อเปรียบเทียบกับปีการผลิต 2558/2559 ซึ่งอยู่ที่ 94.05 ล้านตัน พบว่าปริมาณอ้อยส่งเข้าโรงงาน ลดลง 1.09 ล้านตัน คิดเป็นร้อยละ 1.17 ซึ่งเหตุผลหลักที่ปริมาณอ้อยเข้าหีบลดลงในปีการผลิต 2559/2560 เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกอ้อยในปัจจุบันส่วนใหญ่จะอยู่นอกเขตชลประทาน จึงต้องอาศัยปริมาณน้ำฝน ซึ่งปริมาณน้ำฝนในปีการผลิต 2559/2560 พบว่าปริมาณน้ำฝนเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาในช่วงเดือนพฤษภาคมถึงเดือนสิงหาคม ซึ่งเป็นช่วงการเจริญเติบโตของอ้อย ทำให้ปริมาณอ้อยเพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากผลกระทบภัยแล้งปีที่ผ่านมาสร้างความเสียหายแก่กออ้อยและอ้อยปลูก อีกทั้งมีการนำอ้อยไปใช้เพาะปลูกในปี 2560/2561 ส่งผลให้พื้นที่ปลูกอ้อยปี 2559/2560 ลดลง ทั้งนี้ อนุภูมิและแสงแดดก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อการผลิต คุณภาพ และการเก็บเกี่ยว

ตารางต่อไปนี้แสดงปริมาณอ้อยเข้าหีบทั่วประเทศและปริมาณอ้อยเข้าหีบในภาคตะวันออกเฉียงเหนือในช่วง

5 ฤดูการผลิตที่ผ่านมา

ปีการผลิต	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560	%การเติบโต
ปริมาณอ้อยเข้าหีบทั่วประเทศ (ล้านตัน)	100.14	103.7	106.0	94.0	92.9	-1.17%
ปริมาณอ้อยเข้าหีบในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ล้านตัน)	40.5	44.9	47.4	42.1	38.5	-8.55%

ที่มา กลุ่มวิชาการและสารสนเทศอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทราย สำนักงานอ้อยและน้ำตาลทราย

3) การจัดหาอ้อยของบริษัท

บริษัทมองว่าแผนการจัดหาอ้อยเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์หลัก เนื่องจากปริมาณอ้อยที่จัดหาได้ในแต่ละปีเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อกำไร เพราะหากบริษัทสามารถจัดหาอ้อยเข้าสู่กระบวนการผลิตได้มาก จะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลง นอกจากนั้น บริษัทจะได้กากอ้อยที่เหลือจากกระบวนการหีบอ้อยไปเป็นเชื้อเพลิงชีวมวลในการผลิตกระแสไฟฟ้าผลิตได้อย่างเพียงพอ และสามารถทำกำไรได้เพิ่มเติมจากการขายกระแสไฟฟ้าให้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ในทางกลับกันหากบริษัทจัดหาอ้อยนำเข้าสู่กระบวนการผลิตได้น้อย จะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยของน้ำตาลเพิ่มขึ้น และปริมาณกากอ้อยที่เหลือ

จากกระบวนการหีบอ้อยก็จะลดลงด้วย หากหากอ้อยไม่เพียงพอต่อการผลิตกระแสไฟฟ้าที่บริษัทต้องการใช้ในโรงงาน บริษัทก็จะต้องซื้อกากอ้อยเพิ่มเติมจากที่อื่นซึ่งมีราคาสูงและจะส่งผลให้กำไรโดยรวมของบริษัทลดลง

บริษัทไม่มีพื้นที่เพาะปลูกอ้อยเป็นของตนเอง จึงจำเป็นต้องจัดหาอ้อยโดยการส่งเสริมให้เกษตรกรเปลี่ยนการปลูกพืชอื่นมาปลูกอ้อย โดยบริษัทจะส่งเสริมองค์ความรู้ บัณฑิตการผลิตและความมีวินัยเพื่อให้ชาวไร่มีอาชีพที่มั่นคง มีรายได้ที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืน โดยการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความสุจริต โปร่งใส ไม่เรียกรับผลประโยชน์ใดๆ ทั้งจากชาวไร่และบุคคลอื่น เชื่อว่าการให้บริการที่ดีและความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่เป็นปัจจัยสำคัญในการจัดหาวัตถุดิบ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารความสัมพันธ์กับชาวไร่อ้อย ผ่านทางการให้เงินสนับสนุนและการสร้างความสัมพันธ์โดยนักวิชาการเกษตร ทำให้มีจำนวนชาวไร่หันมาปลูกอ้อยเพื่อขายให้กับบริษัทเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

ตารางต่อไปนี้จะแสดงปริมาณผลผลิตอ้อยของบริษัทเทียบกับทั้งประเทศ ตั้งแต่ปีการผลิต 2555/2556 ถึงปีการผลิต 2559/2560

ปีการผลิต	2555/2556	2556/2557	2557/2558	2558/2559	2559/2560
ปริมาณอ้อยทั้งประเทศ (ตัน)	100,002,514	103,665,750	105,959,057	94,047,042	92,950,815
ปริมาณอ้อยที่เข้าหีบของบริษัท (ตัน)	2,543,137	2,509,773	2,286,749	2,647,639	2,444,846
สัดส่วนปริมาณอ้อยเข้าหีบของบริษัทต่อปริมาณอ้อยทั้งประเทศ (%)	2.54%	2.42%	2.16%	2.82%	2.63%

4) การบริหารความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่อ้อย

บริษัทมองว่าชาวไร่เป็นพันธมิตรทางการค้าที่สำคัญ จึงมุ่งเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับชาวไร่แบบองค์รวม โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ ประโยชน์ร่วมของบริษัทและชาวไร่อ้อยในระยะยาวบริษัททำงานร่วมกับชาวไร่อย่างใกล้ชิดเป็นเวลาหลายปี ตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผนการปลูกจนถึงขั้นตอนการตัดและส่งมอบอ้อย ทำให้บริษัทมีความเข้าใจในปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นของชาวไร่ในทุกๆ ระยะของการปลูกอ้อยตั้งแต่เริ่มเตรียมดิน การปลูกอ้อย การบำรุงอ้อย และการชลประทาน ตลอดจนการเก็บเกี่ยวและขนส่งอ้อย ซึ่งต้องดำเนินการให้ครบวงจร

(ก) การสนับสนุนเงินส่งเสริม (การปล่อยเงินกู้ยืม)

วิธีการหลักที่โรงงานน้ำตาลใช้ในการจัดหาอ้อยเข้าสู่กระบวนการผลิตและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวไร่ คือการให้เงินล่วงหน้าหรือปัจจัยอื่นที่จำเป็นแก่ชาวไร่อ้อยเพื่อสนับสนุนการปลูกอ้อยที่จะนำมาขายให้แก่โรงงานในปีการผลิตถัดไป หรือ “การปล่อยเงินกู้ยืม” ซึ่งเป็นเสมือนกับการจองอ้อยสำหรับเข้าหีบในโรงงาน ภายหลังจากที่อ้อยโตขึ้นพร้อมตัดจะเป็นช่วงเวลาเดียวกับที่โรงงานน้ำตาลเริ่มเปิดหีบอ้อย เกษตรกรชาวไร่อ้อยจะตัดอ้อยส่งให้กับโรงงาน และโรงงานจะหักเงินสนับสนุนที่เคยให้ล่วงหน้าไว้ ออกจากค่าอ้อยที่นำมาส่งบริษัทวางแผนการจัดหาอ้อยล่วงหน้าก่อนเปิดฤดูกาลผลิตประมาณ 1 ปี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะมีอ้อยเพียงพอต่อการผลิต โดยบริษัทจะเข้าทำสัญญาซื้อขายอ้อยล่วงหน้ากับชาวไร่โดยตรงรวมถึงทำสัญญาเงินกู้ยืมในกรณีที่ชาวไร่ต้องการรับความช่วยเหลือเพื่อการเพาะปลูกจากบริษัทที่ผ่านมาชาวไร่ร้อยละ 80 เป็นกลุ่มที่รับเงินกู้ยืมจากบริษัทโดยครอบคลุมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างเพาะปลูกตั้งแต่ ขั้นตอนการเตรียมดิน พันธุ์อ้อย การลงทุนระบบน้ำ ปุ๋ย และค่าใช้จ่ายในการตัดอ้อย

บริษัทพิจารณาเงินกู้ยืมที่จะให้แก่ชาวไร่แต่ละรายจากประวัติการส่งอ้อยในอดีต คุณภาพอ้อย และความสามารถในการชำระหนี้ เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องหนี้สูญของบริษัทนอกจากนี้ยังให้ชาวไร่บางรายนำทรัพย์สินมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน สำหรับวงเงินกู้ยืมของชาวไร่อ้อยรายใหญ่ที่มีวงเงินสูงเกินอำนาจอนุมัติของคณะกรรมการบริหารเงินส่งเสริม จะต้องได้รับการอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการ คณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการบริษัทตามแต่กรณี

นอกจากระบบการอนุมัติเงินสนับสนุนที่บริษัทได้จัดทำอย่างเป็นขั้นตอนแล้ว บริษัทยังได้นำเทคโนโลยีมาใช้ในการพิจารณาเงินส่งเสริมด้วย เช่น การใช้ระบบ GIS (Geographic Information System) มาช่วยในการลดปัญหาการอ้างสิทธิความเป็นเจ้าของไร่อ้อย อีกทั้งยังช่วยคำนวณปริมาณพื้นที่เพาะปลูกและความเหมาะสมในการปลูกอ้อยของชาวไร่ สำหรับการวางแผนการจัดหาอ้อย

บริษัทติดตามผลผลิตของชาวไร่อย่างต่อเนื่องตลอดฤดูกาลเพาะปลูกจนกระทั่งชาวไร่นำอ้อยมาส่งเพื่อหักเงินเกี่ยวที่จ่ายล่วงหน้าไปแล้ว

ในกรณีที่ชาวไร่ยังมียอดเงินเกี่ยวค้างอยู่หลังจากช่วงปิดหีบ ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่การส่งอ้อยในฤดูกาลผลิตนั้นๆ สิ้นสุด บริษัทจะติดตามชาวไร่กลุ่มดังกล่าวเป็นพิเศษ โดยจะวิเคราะห์สาเหตุของยอดค้างชำระ ความต่อเนื่องของการปลูกอ้อยเพื่อประเมินศักยภาพในการนำอ้อยมาชำระหนี้ในฤดูกาลผลิตถัดไป โดยทำการวิเคราะห์เป็นรายบุคคล หากบริษัทประเมินแล้วว่าโอกาสที่ชาวไร่ที่จะนำอ้อยมาชำระหนี้ได้ในอนาคตมีความเป็นไปได้ต่ำ บริษัทจะส่งเรื่องให้ฝ่ายกฎหมายดำเนินการต่อไป

(ข) การให้บริการชาวไร่ในการเพาะปลูก

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการสร้างความมั่นคงที่ยั่งยืนของวัตถุดิบ เนื่องจากโรงงานมีการขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นส่งผลให้เป้าหมายในการหีบอ้อยมากขึ้นตามไปด้วย เพื่อให้มีปริมาณอ้อยที่สามารถรองรับกับการขยายกำลังการผลิตดังกล่าว จึงมีการสนับสนุนชาวไร่ในส่วนของการขยายพื้นที่และการเพิ่มผลผลิตในการเพาะปลูก โดยการสร้างแรงจูงใจในการปรับเปลี่ยนพื้นที่การปลูกพืชอื่นมาเป็นอ้อย เช่น ส่งเสริมการขยายพื้นที่ปลูกอ้อยข้ามแล้งโดยให้ปลูกระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม ส่งเสริมการรวมกลุ่มรถไถเพื่อสร้างมาตรฐานการปลูกอ้อยอย่างถูกวิธี ส่งเสริมการใช้เครื่องจักรกลเกษตรในการจัดการแปลงอ้อยทุกขั้นตอนเพื่อลดต้นทุนและทำงานได้ทันเวลาตั้งแต่การปลูก การบำรุงอ้อย จนถึงการเก็บเกี่ยว จัดให้มีการรวมกลุ่มชาวไร่เพื่อสร้างหัวหน้ากลุ่มและส่งเสริมให้เกิดแปลงขนาดใหญ่เพื่อให้เกิดการแบ่งปันการใช้ปัจจัยการผลิตและการพัฒนาศักยภาพของชาวไร่ และการให้บริการด้านสถานีขนถ่ายเพื่อรองรับชาวไร่ขนาดเล็กที่ไม่มีรถบรรทุกขนาดใหญ่ในการจัดส่งอ้อย ซึ่งการให้บริการทั้งหมดมีเป้าหมายเพื่อสร้างฐานะให้ชาวไร่มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยบริษัทมีคำขวัญมาโดยตลอดว่า “เต็มชีวิต เต็มสุข” ซึ่งการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเกษตรกรชาวไร่เป็นส่วนหนึ่งในการช่วยลดความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัท

(ค) การจัดตั้งสำนักงานเขตส่งเสริม

บริษัทได้จัดตั้งสำนักงานเขตส่งเสริมในพื้นที่ที่มีความเหมาะสมแก่การปลูกอ้อย โดยมีนักวิชาการเกษตรประจำการเพื่อดูแลชาวไร่อ้อย ทำหน้าที่แก้ไขปัญหาให้ชาวไร่อ้อยในพื้นที่ส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกอ้อยมากขึ้น และแนะนำเทคนิคการปลูกอ้อยอย่างถูกวิธีให้ได้ผลผลิตดีขึ้น นักวิชาการเกษตรของบริษัทเป็นทีมงานที่มีประสบการณ์ อีกทั้งบริษัทยังปลูกฝังพนักงานให้มีความกระตือรือร้นในการบริการ นักวิชาการเกษตรทุกคนจึงสามารถรักษาความสัมพันธ์กับชาวไร่อ้อยได้เป็นอย่างดี

บริษัทได้มีการขยายสำนักงานเขตส่งเสริม เพื่อให้สามารถดูแลชาวไร่ได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึง รวมถึงการให้ความรู้และชักจูงให้เกษตรกรในพื้นที่หันมาปลูกอ้อย เพื่อปริมาณอ้อยเข้าหีบของโรงงาน

(ง) การส่งเสริมพันธุ์อ้อย

บริษัทเล็งเห็นว่าการพัฒนาพันธุ์อ้อยเป็นสิ่งจำเป็นในการเพิ่มขีดความสามารถในการปลูกอ้อยในระยะยาว บริษัทจึงได้จัดทำโครงการวิจัยพันธุ์อ้อยเพื่อพัฒนาพันธุ์อ้อยที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่ปลูกอ้อยในเขตส่งเสริมให้เพียงพอในการขยายพื้นที่เพาะปลูกในแต่ละปี

(จ) การให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร

ในปัจจุบันชาวไร่อ้อยจำเป็นต้องใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรในการปลูก การบำรุงอ้อย ตลอดจนการเก็บเกี่ยว และการขนส่งอ้อย เนื่องจากแรงงานในภาคการเกษตรลดลง บริษัทจึงส่งเสริมการใช้เครื่องจักรกลเกษตรในการจัดการแปลงอ้อย ทุกขั้นตอน เช่น ส่งเสริมรวมกลุ่มรถไถเพื่อสร้างมาตรฐานการปลูกอ้อยข้ามแปลงอย่างถูกวิธี ส่งเสริมการเตรียมแปลงปลูกอ้อย เพื่อรองรับการใช้รถตัดอ้อย อบรมให้ความรู้หัวหน้ากลุ่มชาวไร่อ้อยในการปลูกอ้อยอย่างถูกวิธีเพื่อให้เข้าใจประโยชน์ของการตัดอ้อยสด ส่งเสริมเครื่องจักรกลเกษตรในการบำรุงอ้อยรวมถึงส่งเสริมการใช้บริการรถตัดอ้อยและการขนส่งอ้อย เพื่อเป็นการลดต้นทุนและทำงานได้ทันเวลาและเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ที่ดีแก่ชาวไร่

2.6 กระบวนการผลิต

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

กระบวนการหีบอ้อยจะสิ้นสุด (การปิดหีบ) ประมาณช่วงเดือนมิถุนายน รวมจำนวนวันในการเดินเครื่องจักรสำหรับกระบวนการหีบอ้อยประมาณ 120 - 150 วัน

กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายเป็นกระบวนการที่ต่อเนื่องจากการหีบอ้อย ในฤดูหีบอ้อยโรงงานจะหีบอ้อยเพื่อผลิตน้ำตาลทรายดิบและเก็บสะสมไว้ ในเวลาเดียวกันก็จะผลิตน้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ ในช่วงหลังจากการปิดหีบแล้ว บริษัทจะนำน้ำตาลทรายดิบที่เก็บสะสมไว้จากฤดูการหีบอ้อย มาละลายเพื่อผลิตน้ำตาลทรายขาวและน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

การบำรุงรักษาและซ่อมแซมเครื่องจักรในอุตสาหกรรมน้ำตาลจะแบ่งเป็น 2 ช่วง ได้แก่ 1) ช่วงหลังปิดหีบ (เดือนพฤษภาคม ถึง เดือนพฤศจิกายน) จะเป็นการซ่อมแซมเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการหีบอ้อย สกัดน้ำอ้อยและผลิตน้ำตาลทรายดิบ และ 2) ช่วงหลังจากเสร็จสิ้นการละลายน้ำตาลทรายดิบ (เดือนตุลาคม ถึง เดือนพฤศจิกายน) จะเป็นการซ่อมแซมเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์

1. กระบวนการผลิตน้ำตาลทราย

- กระบวนการหีบอ้อย การสกัดน้ำอ้อย และการผลิตน้ำตาลทรายดิบ สามารถสรุปได้ ดังนี้

การเตรียมอ้อยก่อนเข้ากระบวนการหีบอ้อย บริษัทจะลำเลียงอ้อยที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจากรถบรรทุกของชาวไร่เข้าสู่กระบวนการผลิต โดยอ้อยจะถูกลำเลียงผ่านชุดใบมีดจำนวน 2 ชุด เพื่อสับอ้อยให้มีขนาดเล็กลง แล้วส่งต่อไปยังชุดฉีกอ้อย เพื่อฉีกอ้อยให้เป็นเส้นใยขนาดเล็ก

- การหีบและสกัดน้ำอ้อย

อ้อยที่ผ่านการฉีกอ้อยจะถูกผ่านเข้าสู่ ชุดหีบสกัดน้ำอ้อย โดยบริษัทมีรางหีบอ้อย 3 ราง (ราง A มีลูกหีบ 5 ชุด มีกำลังการหีบอ้อยสูงสุด 16,000 ตันอ้อยต่อวัน และราง B มีลูกหีบ 5 ชุด มีกำลังการหีบอ้อยสูงสุด 7,000 ตันอ้อยต่อวัน และราง C เป็นระบบ Diffuser และมีลูกหีบ 3 ชุด มีกำลังการผลิต 12,000 ตันอ้อยต่อวัน น้ำอ้อยที่ได้จากรางหีบอ้อยทั้ง 3 รางจะถูกส่งผ่านตะแกรงกรองน้ำอ้อยและพักไว้ในถังเก็บน้ำอ้อยรวม เพื่อรอส่งต่อไปยังหม้อต้มต่อไป ส่วนกากอ้อยที่เหลือจากชุดลูกหีบชุดสุดท้ายจะถูกส่งไปเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไอน้ำและไฟฟ้าต่อไป

- การทำน้ำอ้อยให้บริสุทธิ์

น้ำอ้อยจากลูกหีบจะถูกให้ความร้อนด้วยหม้ออุ่นน้ำอ้อยให้ได้อุณหภูมิ 55 องศาเซลเซียส แล้วเติมน้ำปูนขาวเพื่อปรับค่า pH ให้อยู่ในช่วง 7.3 ถึง 7.8 หลังจากนั้นจะมีการให้ความร้อนน้ำอ้อยอีกครั้งให้ได้อุณหภูมิถึง 103 องศาเซลเซียส น้ำอ้อยที่ผ่านกระบวนการให้ความร้อนจะถูกส่งมายัง “ถังพักใส” เพื่อให้ น้ำอ้อยตกตะกอน น้ำอ้อยที่ผ่านการตกตะกอนแล้วจะมีความใสมากขึ้นจะถูกส่งเข้าหม้อต้มเพื่อเพิ่มความเข้มข้นจนเป็นน้ำเชื่อมที่มีความเข้มข้นไม่น้อยกว่า 60 องศาบริกซ์

ส่วนตะกอนโคลนจะถูกส่งไปยังหม้อกรองสุญญากาศเพื่อแยกโคลนออกจากน้ำอ้อย กากตะกอนโคลน (Filter Cake) ที่ได้จะถูกลำเลียงออกไปกองเก็บไว้ในสถานที่จัดเตรียมเพื่อนำไปใช้ทำปุ๋ยได้ ส่วนน้ำอ้อยที่ได้จากหม้อกรองจะถูกส่งกลับไปรวมกับน้ำอ้อยจากลูกหีบเพื่อเข้าสู่กระบวนการทำน้ำอ้อยให้บริสุทธิ์ต่อไป

- การเคี่ยวน้ำตาลให้ตกผลึกและการปั่นแยกน้ำตาล

น้ำเชื่อมที่ผ่านการต้มจนได้ค่าบrixที่ต้องการแล้วจะถูกนำเข้าสู่กระบวนการเคี่ยวน้ำตาล โดยการเคี่ยวน้ำตาลของบริษัทใช้ระบบการเคี่ยวแบบ 3 ครั้ง กล่าวคือน้ำเชื่อมจะถูกเคี่ยวผ่านหม้อเคี่ยว A B และ C

การเคี่ยวน้ำตาลจะเริ่มจากหม้อเคี่ยว A น้ำเชื่อมจะถูกเคี่ยวเป็นเวลาประมาณ 3 ชั่วโมง จนแปลงสภาพเป็น “แมสคิวท” ซึ่งเป็นผลึกน้ำตาลผสมกับกากน้ำตาลมีลักษณะเป็นของเหลวเหนียวข้นสีเข้ม แมสคิวทที่ได้จากหม้อเคี่ยว A จะถูกส่งเข้าเครื่องปั่นแยก เพื่อปั่นแยกผลึกน้ำตาล (น้ำตาลทรายดิบเอเลสลาย) และ กากน้ำตาลเอ (A-Molasses) ออกจากกัน น้ำตาลทรายดิบที่ได้จากหม้อเคี่ยว A จะถูกส่งไปละลายเพื่อเข้าสู่ขั้นตอนการผลิตน้ำตาลทรายขาวหรือน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ต่อไป ส่วนกากน้ำตาลเอที่ได้จากหม้อเคี่ยว A จะถูกส่งไปเคี่ยวต่อในหม้อเคี่ยว B

กากน้ำตาลเอจะถูกเคี่ยวรวมกับเชื่อน้ำตาลในหม้อเคี่ยว B เป็นเวลาประมาณ 4 ชั่วโมง จนแปลงสภาพเป็นแมสคิวท แมสคิวทจะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการปั่นแยกผลึกน้ำตาล (น้ำตาลทรายดิบบี) ออกจากกากน้ำตาลบี น้ำตาลทรายดิบบีที่ได้จากหม้อเคี่ยว B นี้จะถูกลำเลียงเข้าเก็บในโกดัง เป็นน้ำตาลทรายดิบเทกองเพื่อรอการจำหน่ายหรือเก็บไว้สำหรับนำเข้าสู่กระบวนการผลิตเป็นน้ำตาลทรายขาวหรือขาวบริสุทธิ์ต่อไปหลังปิดหีบ (ฤดูละลาย) ส่วนกากน้ำตาลบี จะถูกส่งไปเคี่ยวต่อในหม้อเคี่ยว C

กากน้ำตาลบีจะถูกเคี่ยวรวมกับเชื่อน้ำตาลในหม้อเคี่ยว C เป็นเวลาประมาณ 6 ชั่วโมง จนแปลงสภาพเป็นแมสคิวท แมสคิวทจะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการปั่นแยกผลึกน้ำตาล และนำไปผสมกับน้ำร้อนหรือน้ำเชื่อมเพื่อนำไปเคี่ยวเป็นเชื่อน้ำตาลสำหรับการเคี่ยวในหม้อเคี่ยว A, B และ C ส่วนกากน้ำตาลซีเป็นกากน้ำตาลขั้นสุดท้ายจะถูกส่งไปเก็บที่ถังเก็บกากน้ำตาลเพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

● กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายสีร่ำ (Brown Sugar) มีขั้นตอนโดยสรุปดังต่อไปนี้

- การเตรียมบีแม็กมา

น้ำน้ำตาลทรายดิบบีมาคลุกผสมกับน้ำร้อนโดยไม่ให้น้ำตาลละลายเพื่อเตรียมไว้สำหรับเป็นเชื้อในการเคี่ยวน้ำตาล ซึ่งเรียกว่า บีแม็กมา

- การเคี่ยวน้ำตาลให้ตกผลึกและการปั่นแยกน้ำตาล

บีแม็กมาจะถูกส่งมายังหม้อเคี่ยวเพื่อทำการเคี่ยวรวมกับน้ำเชื่อมและกากน้ำตาลจากการเคี่ยวน้ำตาลทรายขาวหรือขาวบริสุทธิ์ โดยเคี่ยวประมาณ 3 ชั่วโมง เพื่อให้เกิดผลึกตามคุณสมบัติที่ต้องการ แมสคิวทที่ได้หลังการเคี่ยวจะถูกนำมาพักไว้เพื่อให้ผลึกน้ำตาลมีความแข็งแรง และส่งต่อมายังระบบปั่นแยก เพื่อแยกผลึกน้ำตาลทรายสีร่ำ และกากน้ำตาลออกจากกัน กระบวนการปั่นแยกใช้เวลาประมาณ 3 ชั่วโมง และกากน้ำตาลที่ได้จะถูกนำกลับเข้าสู่กระบวนการเคี่ยวต่อไป

- การอบน้ำตาล

น้ำตาลทรายสีร่ำที่ได้จากกระบวนการปั่นแยกจะถูกส่งมายังหม้ออบ เพื่ออบไล่ความชื้นออกจากผลึกน้ำตาลทราย โดยใช้อุณหภูมิ 60-80 องศาเซลเซียส

- การบรรจุ

น้ำตาลทรายสีร่ำจะต้องผ่านขั้นตอนควบคุมคุณภาพของทางบริษัท ได้แก่ การใช้แม่เหล็กดูดจับโลหะที่เจือปนในน้ำตาล การคัดเกรดน้ำตาลเพื่อให้ได้เกรดน้ำตาลตามมาตรฐานของบริษัทก่อนที่จะถูกลำเลียงเข้าสู่กระบวนการบรรจุใส่กระสอบขนาด 50 กิโลกรัม และ/หรือ บรรจุภัณฑ์ขนาดอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า

- กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ มีขั้นตอนโดยสรุปดังต่อไปนี้

กระบวนการผลิตคล้ายกับการผลิตน้ำตาลทรายสีร่ำ แต่เพิ่มกระบวนการลดค่าสีเพื่อให้ได้ค่าสีที่ต้องการ

- การละลายน้ำตาล

นำน้ำตาลทรายดิบเอเละลายที่ผ่านจากขั้นตอนการผลิตน้ำตาลดิบ มาละลายกับน้ำร้อนเรียกว่าน้ำเชื่อมรีเมลท์ (Remelt Syrup)

- การลดค่าสีน้ำตาล

น้ำเชื่อมรีเมลท์จะผ่านกระบวนการลดค่าสี ด้วยระบบคาร์บอนเนชั่น (Carbonation) โดยนำน้ำเชื่อมรีเมลท์มาผสมกับน้ำปูนขาวเพื่อจับสิ่งเจือปนในน้ำเชื่อมแล้วฟอกด้วยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์เพื่อให้สิ่งเจือปนรวมตัวกับตะกอนปูนขาวแล้วจึงนำไปกรองด้วยหม้อกรองความดันเพื่อแยกตะกอนสิ่งเจือปนนี้ออกจากน้ำเชื่อม น้ำเชื่อมใสที่ได้จากการกรองจะนำไปลดค่าสีด้วยเรซินชนิดแลกเปลี่ยนไอออน (Ion-Exchange Resin)

- การเคี่ยวน้ำตาลให้ตกผลึก และการปั่นแยกน้ำตาล

น้ำเชื่อมรีไฟน์จะถูกส่งมายังหม้อเคี่ยวรีไฟน์ โดยจะเคี่ยวประมาณ 2 ชั่วโมง ให้เกิดผลึกตามคุณสมบัติที่ต้องการ เมสคิวท์ที่ได้หลังจากการเคี่ยวจะถูกนำมาพักไว้เพื่อให้ผลึกน้ำตาลมีความแข็งแรง และถูกส่งต่อมายังระบบปั่นแยกเพื่อปั่นแยกผลึก น้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ และกากน้ำตาลออกจากกัน กระบวนการปั่นแยกใช้เวลาประมาณครึ่งชั่วโมง (การเคี่ยวให้เป็นน้ำตาลทรายขาวหรือขาวบริสุทธิ์นั้นจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนของน้ำเชื่อมรีไฟน์และกากน้ำตาลรีไฟน์ที่ใช้ในการเคี่ยวน้ำตาลแต่ละประเภท)

- การอบน้ำตาล

น้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ ที่ได้จากกระบวนการปั่นแยกจะถูกส่งมายังหม้ออบ เพื่ออบไล่ความชื้นจากน้ำตาลทราย โดยใช้อุณหภูมิประมาณ 80 องศาเซลเซียส

- การปรับปรุงคุณภาพน้ำตาลทราย (Conditioning Silo)

น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ ที่ได้จากกระบวนการอบน้ำตาล จะถูกส่งมายัง Conditioning Silo เพื่อผ่านขั้นตอนการปรับปรุงคุณภาพน้ำตาลทราย เพื่อควบคุมความชื้นในน้ำตาลทรายให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานไม่ให้น้ำตาลทรายเกิดการแข็งตัวจับกันเป็นก้อน (Caking)

- การบรรจุ

น้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ จะต้องผ่านขั้นตอนควบคุมคุณภาพของทางบริษัท ได้แก่ การใช้แม่เหล็กดูดจับโลหะที่เจือปนในน้ำตาล การคัดเกล็ดน้ำตาลเพื่อให้ได้เกล็ดน้ำตาลตามมาตรฐานของบริษัท ก่อนที่จะถูกลำเลียงเข้าสู่กระบวนการบรรจุ ใส่กระสอบขนาด 50 กิโลกรัม และ/หรือ บรรจุภัณฑ์ขนาดอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า

- การผลิตน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์พิเศษ

กระบวนการผลิตน้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์พิเศษ มีขั้นตอนเหมือนกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายขาว/ น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ ต่างกันที่สัดส่วนในการใช้น้ำเชื่อมที่ใช้เคี่ยวจะมากกว่าแบบปกติ

2. กระบวนการผลิตกากน้ำตาล

กากน้ำตาลเป็นผลพลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลโดยได้จากการกระบวนการเคี่ยวน้ำตาลให้ตกผลึกและปั่นแยกน้ำตาล

3. กระบวนการผลิตไฟฟ้า

บริษัทนำกากอ้อยที่ได้จากการหีบและสกัดน้ำอ้อยมาเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้า โดยกากอ้อยจะถูกนำไปเผาที่หม้อไอน้ำเพื่อผลิตไอน้ำ ซึ่งไอน้ำที่ได้จะถูกส่งเข้าไปยังกังหันไอน้ำ (Steam Turbine) ซึ่งจะทำหน้าที่ในการหมุนเครื่องกำเนิดไฟฟ้า (Generator) เพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า โดยกระแสไฟฟ้าที่ผลิตได้ส่วนหนึ่งบริษัทจะนำไปใช้สนับสนุนการผลิตน้ำตาลทรายและอีกส่วนหนึ่งจะนำไปขายให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับประเทศ

การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้ความสำคัญในการบริหารจัดการเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม มีการส่งเสริมและสนับสนุนด้านการอนุรักษ์และประหยัดพลังงาน บริษัทได้วางแนวนโยบายที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด เช่น มีการตรวจวัดและควบคุมกระบวนการผลิตที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้อยู่ภายใต้เกณฑ์มาตรฐานอุตสาหกรรม ดังแสดงผลการตรวจวัดคุณภาพอากาศที่ปล่อยออกจากปล่องของบริษัทในปี 2560 ดังนี้

	ปล่องที่ 1	ปล่องที่ 2	ปล่องที่ 3	ปล่องที่ 4	ปล่องที่ 5	ปล่องที่ 6	ค่ามาตรฐาน
ฝุ่นละออง (mg/m ³)	34	73	23	52	33	13	น้อยกว่า 120.0
ก๊าซออกไซด์ของไนโตรเจน (ppm)	91	73	81	76	54	59	น้อยกว่า 200.0

หมายเหตุ : ประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม ปี 2547 เรื่อง กำหนดค่าปริมาณของสารเจือปนในอากาศที่ระบายออกจากโรงงานผลิต ส่ง หรือจำหน่ายพลังงานไฟฟ้า ปี 2547

การจัดการกากของเสียในอุตสาหกรรม

บริษัทมีกากของเสียจากกระบวนการผลิตน้อยมาก เนื่องจากกากอ้อย กากตะกอน และกากน้ำตาลล้วนแต่เป็นผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ เช่น กากอ้อยสามารถนำไปเป็นเชื้อเพลิงของหม้อไอน้ำ กากตะกอนสามารถนำไปทำเป็นปุ๋ยเพื่อการเพาะปลูก และกากน้ำตาลสามารถนำไปเป็นวัตถุดิบตั้งต้นให้กับโรงงานอุตสาหกรรมประเภทอื่นได้ ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีปัญหาเรื่องการปล่อยกากของเสียออกสู่ชุมชนและสิ่งแวดล้อม

การควบคุม และผลการตรวจวัดคุณภาพน้ำเสียที่ผ่านการบำบัด

ระบบบำบัดน้ำของบริษัทเป็นแบบระบบปิด โดยจะนำน้ำจากกระบวนการผลิตส่งเข้าระบบบำบัดน้ำ และน้ำที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพ แล้วจะถูกส่งไปยังบ่อน้ำดิบของโรงงานเพื่อนำไปใช้ในกระบวนการผลิตต่อไป เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบำบัดคุณภาพน้ำให้เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐาน บริษัทได้ติดตั้งเครื่องเติมอากาศชนิด Surface Aerator และมีการวัดคุณภาพน้ำที่ผ่านระบบบำบัดน้ำของบริษัท ให้อยู่ภายใต้เกณฑ์มาตรฐาน ดังแสดงผลการตรวจวัดคุณภาพน้ำที่บ่อน้ำดิบของบริษัทในปี 2560 ดังนี้

	pH	Temp	BOD	COD	Oil & Grease	TDS	TSS	TKN
ผลการตรวจวัด	7.26	28.30	5.00	18.00	<0.50	632.00	14.00	18.00
ค่ามาตรฐาน	5.50 - 9.00	40.00	20.00	120.00	5.00	3,000.00	50.00	100.00

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงอันเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท

1. ความเสี่ยงจากการผันผวนของรายได้จากการขายน้ำตาล

การผลิตและจำหน่ายน้ำตาลจะมีผลกระทบจากฤดูกาลของอ้อย (Seasonal Effect) ปกติฤดูกาลตัดอ้อยในประเทศไทย จะเริ่มตั้งแต่ช่วงปลายเดือนพฤศจิกายนถึงต้นเดือนธันวาคมและสิ้นสุดการนำอ้อยเข้าหีบในกระบวนการผลิตน้ำตาลในช่วงปลายเดือนมีนาคมหรือต้นเดือนเมษายน ส่วนกระบวนการผลิตน้ำตาลทรายยังคงมีความต่อเนื่อง โรงงานน้ำตาลจะเริ่มขายน้ำตาลตั้งแต่เดือนมกราคมเป็นต้นไป และจะทยอยขายไปเรื่อย ๆ จนถึงสิ้นปี บริษัทพิจารณาจังหวะในการขายน้ำตาลจากปัจจัยต่างๆ เช่น ระดับสินค้าคงเหลือที่มีอยู่ การประมาณการผลผลิต และระดับราคาน้ำตาลในตลาดโลก การขายน้ำตาลของบริษัทจึงไม่สม่ำเสมอในแต่ละไตรมาส

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก

ในการซื้อขายน้ำตาลในตลาดโลกนั้น น้ำตาลจัดได้ว่าเป็นสินค้าหนึ่งที่มีความผันผวนทางด้านราคาสูงเมื่อเทียบกับสินค้าเกษตรอื่นๆ โดยราคาน้ำตาลทรายในตลาดโลกจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น อุปสงค์ อุปทาน ของประเทศผู้ผลิต ผู้บริโภค ผู้ส่งออก และผู้นำเข้า รวมถึงการเก็งกำไรจากนักเก็งกำไรในตลาดสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Market) อีกทั้งยังเกี่ยวพันกับสภาพภูมิอากาศที่เอื้ออำนวยหรือเป็นอุปสรรคต่อการเพาะปลูกของแต่ละประเทศ นโยบายการส่งเสริม การแทรกแซง การส่งออก การนำเข้า ของอุตสาหกรรมน้ำตาลของภาครัฐ โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว อีกทั้งปัจจุบันราคาน้ำตาลยังมีส่วนหนึ่งที่สัมพันธ์กับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงด้วย เนื่องจากอ้อยรวมถึงกากน้ำตาล สามารถนำไปผลิตเป็นแอลกอฮอล์หรือที่เรียกว่าเอทานอล สำหรับผสมกับน้ำมันเพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในรถยนต์ได้ด้วย ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ราคาซื้อขายน้ำตาลในตลาดโลกมีความผันผวนสูง

ความผันผวนของราคาน้ำตาลในตลาดโลก ทำให้บริษัทต้องบริหารความเสี่ยงโดยใช้ ธุรการทางการเงินที่เหมาะสม เช่น สิทธิที่จะซื้อหรือขายน้ำตาล เพื่อลดความผันผวนของกำไรของบริษัทจากความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาน้ำตาลในตลาดโลกอย่างใดก็ตาม การป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทรายไตรมาสได้ เนื่องจากบริษัทต้องบันทึกบัญชีกำไรขาดทุนจากการป้องกันความเสี่ยงในงบกำไรขาดทุนตามมูลค่ายุติธรรมของธุรการทางการเงินทุกสิ้นงวดบัญชี ซึ่งอาจไม่ตรงกับงวดที่บริษัทส่งมอบสินค้าน้ำตาล

นอกจากนี้ ในแง่ของบริษัทจากเดิมที่ผลประกอบการของบริษัทพึ่งพิงอยู่กับธุรกิจน้ำตาลและกากน้ำตาลอย่างเดียว ความผันผวนของราคาน้ำตาลตลาดโลก จึงส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมาก แต่การที่บริษัทได้ลงทุนในโครงการต่อยอด เช่น โครงการโรงงานผลิตกระแสไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวล ทำให้ในอนาคตผลประกอบการของบริษัทจะพึ่งพิงกับราคาน้ำตาลตลาดโลกน้อยลง

3. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทส่งออกน้ำตาลประมาณร้อยละ 70 ของยอดขายทั้งหมด โดยส่วนใหญ่อ้างอิงจากสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐ ยอดขายของบริษัท จึงมีความผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม การกำหนดราคาอ้อยที่บริษัทต้องจ่ายให้ชาวไร่ตามระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70:30 ทำให้ต้นทุนค่าอ้อยของบริษัทผันผวนตามอัตราแลกเปลี่ยนเช่นเดียวกัน ดังนั้นรายได้และต้นทุนส่วนใหญ่ของบริษัท จึงมีความสัมพันธ์กับอัตราแลกเปลี่ยนไปในทิศทางเดียวกัน (Natural Hedge) นอกจากนั้น บริษัทพิจารณาใช้สัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเพื่อลดผลกระทบจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีต่อผลประกอบการของบริษัท อย่างไรก็ตาม การป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทรายไตรมาสได้

4. ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ-อ้อย

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำตาลทรายและผลิตภัณฑ์พลอยได้ ซึ่งใช้อ้อยเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ดังนั้น ผลประกอบการของบริษัท จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวเนื่องกับปริมาณอ้อยที่สามารถจัดหาเข้าสู่กระบวนการผลิต โดยปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณอ้อยประกอบด้วย (1) พื้นที่ในการเพาะปลูกอ้อย (จำนวนไร่) ที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งอาจจะเกิดจากการที่เกษตรกรเปลี่ยนไปเพาะปลูกพืชไร่ชนิดอื่นที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าการปลูกอ้อย หรือเกิดจากนโยบายการส่งเสริมของภาครัฐในการปลูกพืชไร่ชนิดอื่น และ (2) สภาพภูมิอากาศและปริมาณน้ำฝน ซึ่งจะส่งผลต่อปริมาณอ้อยต่อพื้นที่เพาะปลูก ซึ่งหากปัจจัยดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงอาจทำให้ปริมาณอ้อยต่อไร่ลดลงไปด้วย โดยบริษัทมีนโยบายช่วยเหลือเกษตรกรในเรื่องดังกล่าว เช่น การพัฒนาระบบชลประทาน โดยการขุดบ่อบาดาล เพื่อรับมือในช่วงหน้าแล้ง หรือในช่วงฝนขาดระยะเป็นต้น และ (3) พันธุ์อ้อยของเกษตรกร โดยบริษัทได้จัดสรรการใช้พันธุ์อ้อยให้เหมาะสมกับพื้นที่ปลูก โดยบริษัทมีการจัดทำแปลงทดสอบและคัดเลือกพันธุ์อ้อยใหม่ๆ ที่ให้ผลตอบแทนสูงแก่ชาวไร่ และสามารถผลิตน้ำตาลต่อตันอ้อยได้มากขึ้น

หากพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยลดลง หรือสภาพภูมิอากาศแห้งแล้งเป็นเหตุให้ปริมาณผลผลิตอ้อยทั่วประเทศลดลง จะทำให้บริษัทผลิตน้ำตาลได้ในปริมาณที่ลดลง ต้นทุนต่อหน่วยโดยเฉพาะในส่วนต้นทุนคงที่ต่อหน่วยจะสูงขึ้น ทำให้ต่อหน่วยลดลงและสุดท้าย ส่งผลให้กำไรของบริษัทลดลง ยิ่งไปกว่านั้นในปีที่มีปริมาณอ้อยทั่วประเทศต่ำมาก โรงงานน้ำตาลบริเวณใกล้เคียงกันจะแข่งขันซื้ออ้อยมากขึ้นเพื่อรักษาสัดส่วนปริมาณอ้อยเข้าหีบไว้ ซึ่งอาจส่งผลให้ต้นทุนค่าวัตถุดิบของบริษัทสูงขึ้น และส่งผลให้ผลกำไรของบริษัทลดลง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกน้ำตาลเป็นอันดับสองของโลกและเป็นผู้ส่งออกน้ำตาลหลักที่จำหน่ายให้กับประเทศในภูมิภาคเอเชีย ในปีที่ประเทศไทยมีปริมาณอ้อยที่ส่งเข้ากระบวนการผลิตน้ำตาลลดลงจะมีผลให้เกิดภาวะขาดแคลนน้ำตาลในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งจะเป็นแรงกดดันทำให้ราคาขายน้ำตาลในต่างประเทศปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ช่วยชดเชยผลกระทบจากปริมาณอ้อยเข้าหีบที่ลดลงและภาระต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นได้ นอกจากนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการสร้างความมั่นคงที่ยั่งยืนของวัตถุดิบ-อ้อย โดยบริษัทได้ให้ความช่วยเหลือแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อย ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนเงินกู้ยืม เพื่อการเพาะปลูก บำรุง พันธุ์อ้อย การทำระบบชลประทาน และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการเพาะปลูก โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อให้ชาวไร่ที่อยู่ในการดูแลของบริษัทได้รับผลตอบแทนที่ดี จากการปลูกอ้อยในระยะยาว เป็นแรงจูงใจให้ชาวไร่อ้อยปลูกอ้อยและส่งอ้อยให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

5. ความเสี่ยงเรื่องต้นทุนค่าอ้อย

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลในประเทศไทยได้กำหนดระบบการจัดสรรผลประโยชน์ ระหว่างชาวไร่อ้อยและโรงงานน้ำตาลตามระบบ 70:30 ซึ่งโรงงานจะต้องจ่ายราคาอ้อยให้ชาวไร่ตามราคาที่คำนวณโดย กอง. เพื่อแบ่งผลประโยชน์จากการผลิตน้ำตาลให้ชาวไร่ได้ผลประโยชน์ 70 ส่วนจาก 100 ส่วน โดย กอง. จะคำนวณค่าอ้อยที่โรงงานน้ำตาลต้องจ่ายให้ชาวไร่โดยอ้างอิงจากราคาน้ำตาลขายเฉลี่ยที่ บริษัท อ้อยและน้ำตาลไทย จำกัด หรือ อนท. สามารถขายได้จริงหากบริษัทไม่สามารถขายน้ำตาลในตลาดต่างประเทศ (ตามโควตา ค.) ได้ในราคาที่สูงกว่าราคาเฉลี่ยที่ อนท. ขายได้จริงจะทำให้บริษัทต้องจ่ายค่าอ้อยในราคาที่สูงเมื่อเทียบกับยอดขายของบริษัท ส่งผลให้อัตรากำไรและผลกำไรของบริษัท ลดลง

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

6. ความเสี่ยงจากคุณภาพของวัตถุดิบ-อ้อย

คุณภาพของอ้อยหรือค่าความหวานของอ้อยเป็นปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ของบริษัทโดยปัจจัยที่มีผลกระทบต่อคุณภาพของอ้อย ได้แก่ สภาพภูมิอากาศที่แปรปรวน เช่น ฝนหลงฤดูในช่วงที่มีการเก็บเกี่ยวอ้อย ซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้คุณภาพอ้อยในด้านความหวานลดลง ประกอบกับการขายน้ำตาลส่วนใหญ่เป็นการขายโดยผ่านสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากล่าวคือ มีการเข้าตกลงซื้อขายโดยกำหนดปริมาณและราคาไว้ก่อนส่งมอบน้ำตาลจริงประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี ดังนั้น

ในกรณีที่อ้อยที่นำเข้าสู่กระบวนการผลิตมีความหวานน้อยกว่าปกติจะทำให้บริษัทผลิตน้ำตาลได้น้อยกว่าจำนวนที่คาดการณ์ไว้ และหากบริษัทได้ทำการขายล่วงหน้าไปก่อนแล้ว บริษัทอาจประสบปัญหาสินค้าไม่เพียงพอที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการติดตามบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากคุณภาพของอ้อยอย่างใกล้ชิด ในกรณีที่ความหวานของอ้อยลดลงกว่าปกติ บริษัทอาจจะพิจารณาจัดซื้อสินค้าเพื่อทำการส่งมอบให้แก่ลูกค้าหรือเลือกใช้ตราสารทางการเงินที่เหมาะสม เช่น สิทธิที่จะซื้อหรือขายน้ำตาล เพื่อทำการบริหารความเสี่ยงข้างต้น

7. ความเสี่ยงจากการเกิดหนี้เสียจากระบบการให้สินเชื่อชาวไร่อ้อย (เงินเกี่ยว)

ในการประกอบกิจการโรงงานน้ำตาล จะมีการสนับสนุนการลงทุนปลูกอ้อยให้กับชาวไร่อ้อย เพื่อใช้ในการปลูกอ้อยเข้ามาส่งให้กับโรงงาน ซึ่งการให้เงินลงทุนนี้จะมีผลช่วยเหลือในรูปแบบของการจัดหาเงินจากธนาคารและอาจเป็นในรูปแบบอื่นที่ไม่ใช่การเงิน เช่น การช่วยเหลือเรื่องปุ๋ย พันธุ์อ้อย จักรกลเกษตร เป็นต้น ซึ่งตามแนวปฏิบัติที่เกือบทุกโรงงานน้ำตาลทำกันคือ การปล่อยเงินเกี่ยว หรือ การปล่อยเกี่ยว ซึ่งเป็นเสมือนกับการจองอ้อยสำหรับเข้าหีบในโรงงาน ภายหลังจากที่อ้อยโตขึ้น พร้อมตัดจะเป็นช่วงเดียวกับช่วงโรงงานน้ำตาลเริ่มเปิดหีบอ้อย ซึ่งในปีที่สภาวะภูมิอากาศแห้งแล้งหรือเกิดโรคระบาดขึ้นอาจทำให้ชาวไร่ไม่สามารถนำอ้อยมาส่งได้ตามที่ตกลงไว้ บริษัทจะมีค่าใช้จ่ายหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น และส่งผลให้กำไรของบริษัทลดลง

บริษัทให้ความสำคัญแก่การบริหารความเสี่ยงจากการปล่อยเงินเกี่ยวดังกล่าว จึงจัดให้มีการควบคุมตั้งแต่เริ่มกระบวนการปล่อยเงินเกี่ยวจนถึงระบบติดตามเก็บหนี้ โดยบริษัทได้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารเงินส่งเสริมเพื่อทำหน้าที่อนุมัติการปล่อยเงินเกี่ยว ซึ่งในการพิจารณาเงินเกี่ยวที่จะปล่อยให้กับชาวไร่ คณะกรรมการจะต้องพิจารณาถึง พื้นที่ปลูกอ้อย จำนวนอ้อยที่คาดว่าจะปลูกได้รวมถึงประวัติการส่งอ้อยและการชำระหนี้ ของลูกหนี้ แต่ละรายบริษัทยังจัดให้มีการ ติดตามการเพาะปลูกอ้อยของชาวไร่ที่รับการสนับสนุนเงินเกี่ยวจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง โดยได้นำระบบดาวเทียมมาใช้ในการตรวจสอบและวัดขนาดพื้นที่ปลูกอ้อยที่เรียกว่า GIS (Geographic Information System) มาเป็นเครื่องมือในการทำงาน ทำให้ข้อมูลพื้นที่อ้อยของโรงงานมีความแม่นยำและทำให้การติดตามผลผลิตอ้อยมีประสิทธิภาพมากขึ้น

8. ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมีนโยบายในการควบคุมกระบวนการผลิตให้อยู่ภายใต้มาตรฐานอุตสาหกรรมมาโดยตลอด โดยในเรื่องของฝุ่นละอองจากโรงงานบริษัทได้ทำการซ่อมแซมและติดตั้งอุปกรณ์ดักฝุ่น รวมถึงปรับปรุงระบบการกรองฝุ่นของปล่องควันเพิ่มเติมด้วยการติดตั้งเครื่องดักจับฝุ่นด้วยน้ำ (Wet Scrubber) และวิธีการดักจับฝุ่นด้วยไฟฟ้าสถิตย์ (Electrostatic Precipitator) อีกทั้งบริษัทได้รับการรับรองระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2004 ซึ่งหมายถึงบริษัทให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ อย่างไรก็ตามบริษัทไม่สามารถรับประกันได้ว่าบริษัทจะไม่ถูกร้องเรียนในเรื่องเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอีกในอนาคต รวมถึงผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทจากการถูกร้องเรียนในเรื่องที่เกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

9. ความเสี่ยงจากการทุจริตในองค์กร

บริษัทยึดถือจริยธรรมและคุณธรรมเป็นหลักสำคัญในการประกอบธุรกิจ และไม่เพิกเฉยต่อการกระทำใดๆ ที่อาจนำไปสู่การทุจริตและคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นเป็นการเอื้อประโยชน์แก่บริษัทก็ตาม ทั้งนี้ผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแล ได้สนับสนุนให้มีระบบในการต่อต้านการคอร์รัปชันที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานทุกคนได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการต่อต้านการคอร์รัปชัน และปลูกฝังจนเป็นวัฒนธรรมองค์กร บริษัทจึงได้แสดงเจตนารมณ์ที่ชัดเจนต่อสาธารณะโดยการเข้าเป็นหนึ่งใน "แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต" ในวันที่

30 มีนาคม 2559 โดยมีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ แนวทางการปฏิบัติ และข้อกำหนดในการดำเนินการที่ชัดเจน และเป็นรูปธรรม ซึ่งในปี 2560 บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการต่อต้านการทุจริตอย่างจริงจัง

3.2 ความเสี่ยงจากนโยบายภาครัฐ

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายในประเทศไทยถูกควบคุมและกำกับดูแลโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาล(กอน.) ภายใต้พระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527 ซึ่งมีสาระสำคัญของการควบคุมในการกำหนดการจัดสรรช่องทางการจำหน่ายน้ำตาลออกเป็นระบบโควตา (โควตา ก. สำหรับน้ำตาลภายในประเทศ และโควตา ข. และ ค. สำหรับน้ำตาลขายต่างประเทศ) การจัดสรรส่วนแบ่งรายได้ของระบบระหว่างโรงงานน้ำตาลและเกษตรกรชาวไร่อ้อยภายใต้ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70:30 และการควบคุมการเข้ามาทำธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ เป็นต้น จะเห็นได้ว่านโยบาย กฎระเบียบต่างๆ ที่ออกโดยคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย (กอน.) ล้วนมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและผลประโยชน์ของบริษัท เช่น ระบบแบ่งปันผลประโยชน์ 70:30 จะเป็นที่มาของการคำนวณราคาอ้อยที่โรงงานน้ำตาลจะต้องจ่ายให้กับชาวไร่ ข้อกำหนดเกี่ยวกับการส่งออกน้ำตาล กรณีนโยบายการปรับราคาขายน้ำตาลภายในประเทศ หรือกรณีนโยบายการเปิดเสรีของธุรกิจน้ำตาล อาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัท

นอกจากนี้ ผลการดำเนินการของบริษัทยังอาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของนโยบายของภาครัฐในเรื่องอื่นๆ นอกเหนือจากนโยบายที่ควบคุมอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลโดยตรง เช่น นโยบายการสนับสนุนพลังงานทดแทน เอทานอลส่งผลต่อปริมาณการขายเอทานอลภายในประเทศ หรือนโยบายการส่งเสริมการปลูกและประกันราคามันสำปะหลังหรือพืชเกษตรอื่นๆ อาจส่งผลในแง่ลบต่อบริษัท เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกอ้อยลดน้อยลงเพราะเกษตรกรชาวไร่นำพื้นที่ไปเพาะปลูกพืชที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า เป็นต้น

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของนโยบายภาครัฐในการกำหนดทิศทางของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล บริษัทจึงร่วมมือกับสมาคมโรงงานน้ำตาล 3 สมาคมและสมาคมของเกษตรกรชาวไร่อ้อยในการทำความเข้าใจกับภาครัฐให้เห็นความสำคัญของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต้นทางสำหรับอุตสาหกรรมอาหารและอาหารแปรรูป อีกทั้งปัจจุบันสามารถนำมาแปรเปลี่ยนเป็นพลังงานเชื้อเพลิงสำหรับรถยนต์ (เอทานอล) และยังสามารถนำไปต่อยอดผลิตสารเคมีต่อได้อีก อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาล ยังเป็นอุตสาหกรรมที่นำเงินตราเข้าประเทศจำนวนมากเนื่องจากร้อยละ 60 - 70 ของปริมาณน้ำตาลที่ผลิตได้ทั้งหมดเป็นการผลิตเพื่อการส่งออก ขณะที่วัตถุดิบที่ใช้เกือบร้อยละ 100 มาจากแหล่งวัตถุดิบในประเทศ

ที่ผ่านมา การสื่อสาร การชี้แจง การทำความเข้าใจกับภาครัฐ ผ่านทางสมาคมโรงงานน้ำตาล และสมาคมของเกษตรกรชาวไร่อ้อยได้ด้วยดี ภาครัฐมีความเข้าใจปัญหาความจำเป็นของโรงงานน้ำตาลและชาวไร่อ้อยมากขึ้นเป็นลำดับ เป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการกำหนดนโยบายของภาครัฐในทิศทางของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลได้

3.3 ความเสี่ยงอันเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย

ธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวล ดำเนินงานโดย บริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด

1. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้เป็นเชื้อเพลิงในการผลิตกระแสไฟฟ้า

ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดหากากอ้อย ซึ่งเป็นผลพลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาล ให้แก่ บริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในการผลิตกระแสไฟฟ้า หากปริมาณอ้อยที่บริษัทจัดหาได้ไม่เพียงพอ จะส่งผลกระทบต่อปริมาณกากอ้อยที่ส่งไปยังโรงไฟฟ้า ทำให้เกิดความเสี่ยงในการขาดแคลนเชื้อเพลิงในการผลิตกระแสไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม เครื่องจักรของบริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด สามารถรองรับวัตถุดิบเชื้อเพลิงประเภทอื่นได้ เช่น ไม้สับ แกลบ เป็นต้น โดยบริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าสำหรับเชื้อเพลิงเสริมที่จะนำมาใช้ในกระบวนการ อีกทั้งยังมีการทำบันทึก

ความเข้าใจร่วมกันระหว่าง บริษัท ผลิตไฟฟ้านครบุรี จำกัด และมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เรื่องขอการสนับสนุนเชื้อเพลิงเสริม อีกด้วย

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าภาครัฐ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของ บริษัท ผลิตไฟฟ้านครบุรี จำกัด คือ ภาครัฐ อันได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และการไฟฟ้าฝ่ายผลิต โดยรายได้จากการขายไฟฟ้าให้ภาครัฐนั้น มีเงื่อนไขค่อนข้างเคร่งครัด และไม่เอื้อประโยชน์แก่ผู้ผลิต อีกทั้งหากภาครัฐมีการเปลี่ยนแปลงคณะผู้บริหาร มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการลงทุนด้านการพัฒนากำลังการผลิต และส่งจ่ายพลังงานไฟฟ้า หรือมีความล่าช้าในการพิจารณาอนุมัติจัดหางบประมาณในโครงการต่างๆ ก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม ตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัทเท่ากับ 6,513.1 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิ หลังหักค่าเสื่อม (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<u>งบการเงินรวม</u>			
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	218.3	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันการกู้ยืม ¹
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	993.1	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันการกู้ยืม ¹
เครื่องจักร	4,635.9	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันการกู้ยืม ¹
อุปกรณ์	45.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	22.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	156.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระบบสาธารณูปโภคและบำบัดน้ำเสีย	303.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	137.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งหมด	6,513.1		

1. บริษัทได้จดจำนองที่ดิน สิ่งปลูกสร้างบนที่ดินและเครื่องจักรไว้กับผู้กู้ เพื่อเป็นหลักประกันค้ำประกันวงเงินกู้ระยะยาวจากผู้กู้

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 เทรตติ้ง จำกัด บริษัท ผลิตไฟฟ้าครบุรี จำกัด และบริษัท ครบุรีไบโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด บริษัท เคบีเอส อินเวสเมนต์ จำกัด บริษัท เคบีเอส เคน แอนด์ ซูการ์ จำกัด และบริษัท เคบีเอส เพาเวอร์ จำกัด โดยปัจจุบันบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของบริษัทย่อยทั้งหมด และได้แต่งตั้งผู้บริหารของบริษัทให้ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทย่อยดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทย่อย อย่างมีนัยสำคัญหรือมีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญ

1. บริษัท น้ำตาลบุรี จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ	ผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำตาลทรายและผลิตภัณฑ์พลอยได้ภายในและต่างประเทศ
เลขทะเบียนบริษัท	0107553000191
ทุนจดทะเบียน	600,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	600,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 5 ซอยสุขุมวิท 57 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	: (662) 725 4888 โทรสาร : (662) 725 4877
ที่ตั้งโรงงาน	เลขที่ 289 หมู่ที่ 13 ตำบลจระเข้หิน อำเภอบุรี จังหวัดนครราชสีมา 30250
โทรศัพท์	: (6644) 448 338 โทรสาร : (6644) 448 500
เว็บไซต์	www.kbs.co.th

2. บริษัท เคบีเอส เทรดดิ้ง จำกัด

การจัดตั้ง	ชื่อเดิม บริษัท จักรกลเกษตรบริการ จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2551 และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เคบีเอส เทรดดิ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2556
ประเภทธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจ การซื้อขายน้ำตาล และผลพลอยได้จากการผลิตน้ำตาล
เลขทะเบียนบริษัท	0105551079600
ทุนจดทะเบียน	40,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	40,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 289 หมู่ที่ 13 ตำบลจระเข้หิน อำเภอบุรี จังหวัดนครราชสีมา 30250
โทรศัพท์	: (6644) 448 338 โทรสาร : (6644) 448 500
ที่ตั้งโรงงาน	เลขที่ 289 หมู่ที่ 13 ตำบลจระเข้หิน อำเภอบุรี จังหวัดนครราชสีมา 30250
โทรศัพท์	: (6644) 448 338 โทรสาร : (6644) 448 500
เว็บไซต์	www.kbs.co.th

3. บริษัท ผลิตไฟฟ้าบุรี จำกัด

การจัดตั้ง	บริษัท ผลิตไฟฟ้าบุรี จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2551
ประเภทธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าโดยใช้กากอ้อยเป็นเชื้อเพลิงหลัก
เลขทะเบียนบริษัท	0105551074993
ทุนจดทะเบียน	500,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	500,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 18 หมู่ที่ 13 ตำบลจระเข้หิน อำเภอบุรี จังหวัดนครราชสีมา 30250
โทรศัพท์	: (6644) 448 652, (6644) 448 669 โทรสาร : (6644) 448-096
สาขาที่ 1	เลขที่ 289 หมู่ที่ 13 ตำบลจระเข้หิน อำเภอบุรี จังหวัดนครราชสีมา 30250
โทรศัพท์	: (6644) 448 338 โทรสาร : (6644) 448 500

สาขาที่ 2 เลขที่ 99 หมู่ที่ 13 ตำบลจระเข้หิน อำเภอครบุรี จังหวัดนครราชสีมา 30250
โทรศัพท์ : (6644) 448 652, (6644) 448 669 โทรสาร : (6644) 448-096
ที่ตั้งโรงงาน เลขที่ 18 หมู่ที่ 13 ตำบลจระเข้หิน อำเภอครบุรี จังหวัดนครราชสีมา 30250
โทรศัพท์ : (6644) 448 652, (6644) 448 669 โทรสาร : (6644) 448-096
เว็บไซต์ www.kbs.co.th
การดำเนินงาน เริ่มผลิตกระแสไฟฟ้าเพื่อขายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตั้งแต่เดือนมกราคม 2558

4. บริษัท ครบุรีไบโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด

การจัดตั้ง จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2547
ประเภทธุรกิจ ดำเนินธุรกิจโดยนำกากน้ำตาล ซึ่งเป็นผลผลิตพลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาลของบริษัทมาทำเป็นแอลกอฮอล์เพื่อผสมกับน้ำมันเชื้อเพลิงหรือที่เรียกว่าเอทานอล
เลขทะเบียนบริษัท 0105547116130
ทุนจดทะเบียน 440,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว 115,250,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 5 ซอยสุขุมวิท 57 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : (662) 725 4888 โทรสาร : (662) 725 4877
เว็บไซต์ www.kbs.co.th
การดำเนินงาน ในขณะนี้ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นทางการเป็นสาระสำคัญ

5. บริษัท เคบีเอส อินเวสเมนต์ จำกัด

การจัดตั้ง จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2557
ประเภทธุรกิจ ดำเนินธุรกิจเป็นบริษัทเพื่อการลงทุน (Holding Company)
เลขทะเบียนบริษัท 0105557044018
ทุนจดทะเบียน 145,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว 43,750,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 5 ซอยสุขุมวิท 57 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : (662) 725 4888 โทรสาร : (662) 725 4877
เว็บไซต์ www.kbs.co.th
การดำเนินงาน ในขณะนี้ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นทางการเป็นสาระสำคัญ

6. บริษัท เคบีเอส เคน แอนด์ ซูการ์ จำกัด

การจัดตั้ง	จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2557
ประเภทธุรกิจ	เพื่อดำเนินธุรกิจ การผลิตและจำหน่ายน้ำตาล และผลิตภัณฑ์พลอยได้
เลขทะเบียนบริษัท	0105557046355
ทุนจดทะเบียน	5,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	5,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 5 ซอยสุขุมวิท 57 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	: (662) 725 4888 โทรสาร : (662) 725 4877
เว็บไซต์	www.kbs.co.th
การดำเนินงาน	ในขณะนี้ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นทางการ

7. บริษัท เคบีเอส เพาเวอร์ จำกัด

การจัดตั้ง	จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2557
ประเภทธุรกิจ	เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าใช้ภายในเป็นเชื้อเพลิงหลัก
เลขทะเบียนบริษัท	0105557046347
ทุนจดทะเบียน	140,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	38,750,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 5 ซอยสุขุมวิท 57 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	: (662) 725 4888 โทรสาร : (662) 725 4877
เว็บไซต์	www.kbs.co.th
การดำเนินงาน	ในขณะนี้ไม่มีการดำเนินงานอย่างเป็นทางการ

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ส่วนบริการผู้ลงทุน ฝ่ายนายทะเบียนหลักทรัพย์
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : (02) 009 - 9384
โทรสาร : (02) 009 - 9476
Email : srg_tsd@set.or.th
คอลเซ็นเตอร์ : (02) 009 - 9999

ผู้สอบบัญชี

นายโสภณ เพิ่มศิริวัลลภ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3182
นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3516
นายชยพล ศุภเศรษฐนันท์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3972
นางสาวสุมนา พันธุ์พงษ์สานนท์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5872
นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4521
นางสาวรสพร เดชอาคม	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5659
นางสาวอรรณพ เทชวัฒนศิริกุล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4807

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
เลขที่ 193/136-137 อาคารเลครัชดา 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

ศ. ดร. สหชน รัตน์ไพจิตร
คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
เลขที่ 2 ถนนพระจันทร์ กรุงเทพฯ 10200
โทรศัพท์ : 0-2613-2121
โทรสาร : 0-2997-2822