

56-1 One Report 2024

ลักษณะการประกอบธุรกิจ



OUR BEHAVIORS



บริษัท สุราก็ญจน์ จำกัด (มหาชน)

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีโครงสร้างการประกอบธุรกิจหลักรวมถึงโครงสร้างรายได้ ที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจของกรุปบริษัท ดังนี้ (GRI: 417-1)

ลักษณะการประกอบธุรกิจหลักของกรุปบริษัท ธุรกิจหลัก ประกอบด้วย บริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน)_SUTHA บริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท หินอ่อน จำกัด _TMC ⁽¹⁾ บริษัท โกลเด้น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด_GLE ⁽²⁾	ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตหรือจำหน่ายโดยบริษัทและบริษัทย่อย		
	สุราษฎร์ธานี SUTHA	หินอ่อน TMC	โกลเด้นไลม์ เอ็นจิเนียริง GLE
1) ผลิตและจำหน่ายปูนขาว 1.1 แคลเซียมออกไซด์ (Quick Lime) 1.2 แคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์ (Dolime) 1.3 แคลเซียมไฮดรอกไซด์ (Hydrated Lime)	 (1.1)-(1.3)		
2) ผลิตและจำหน่ายแคลเซียมคาร์บอเนต 2.1 แคลเซียมคาร์บอเนตแบบเคลือบผิว 2.2 แคลเซียมคาร์บอเนตแบบไม่เคลือบผิว 2.3 แคลเซียมคาร์บอเนตผง	 (2.1)-(2.2)	 (2.3)	
3) ผลิตและจำหน่าย ติดตั้งหินอ่อนและผลพลอยได้จากหินอ่อน 3.1 ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินอ่อนสำเร็จรูป 3.2 ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ตัดกรรมจากหินอ่อน 3.3 การติดตั้งหินอ่อน		 (3.1) – (3.3)	
4) ผลิตภัณฑ์กลุ่มหินปูนและหินก่อสร้างและผลิตภัณฑ์ซื้อมาจำหน่ายไป 4.1 จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาจำหน่ายไปและบริการอื่นๆ 4.2 ผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์และเชื้อเพลิง 4.3 ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มหินปูนและหินก่อสร้าง	 (4.1)/(4.2)/(4.3)	 (4.3)	
5) จำหน่าย ประกอบ ติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์ และบริการด้านวิศวกรรม 5.1 โครงการจำหน่ายและติดตั้งเครื่องจักร 5.2 การจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่บริษัทออกแบบและจ้างผลิต 5.3 การออกแบบด้านวิศวกรรมและให้คำปรึกษาด้านวิศวกรรม			 (5.1)-(5.3)

หมายเหตุ

- (1) บริษัท โกลเด้นท์ ไลม์ เอ็นจิเนียริง จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2560 โดย บริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นสัดส่วน 100% โดยมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 20 ล้านบาท
- (2) บริษัท หินอ่อน จำกัด เป็นบริษัทย่อยจากการซื้อหุ้นสามัญจากกระทรวงการคลังและบริษัท ทุนลดาวัลย์ เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2563 โดยปัจจุบันบริษัท ถือหุ้นในบริษัท หินอ่อน จำกัด สัดส่วนร้อยละ 99.8

โครงสร้างรายได้

1.2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของสายผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม สามารถสรุปได้ดังนี้ (GRI: 201-1)

รายได้รวมของกลุ่มบริษัท (หน่วย: พันบาท)	รายได้ของกลุ่มบริษัท ตามงบการเงินรวม เปรียบเทียบ ปี 2565-2567														
	SUTHA			บริษัทย่อย						รายได้รวม พันบาท			ร้อยละ จากรายรวม		
	สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ			TMC			GLE								
รายได้ประจำปี (พันบาท)	2565	2566	2567	2565	2566	2567	2565	2566	2567	2565	2566	2567	2565	2566	2567
รายได้จากการดำเนินงานรวม (GRI:201-1) ^{1,5}	1,246,052.84	1,181,792.33	1,094,661.46	212,746.87	245,610.15	256,584.36	19,588.74	1,040.45	3,469.02	1,478,388.45	1,428,442.92	1,354,714.84	99.37%	98.88%	99.5%
1. ปูนขาว (แคลเซียมออกไซด์ แคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์และ แคลเซียมไฮดรอกไซด์)	1,195,590.05	1,136,886.67	1,051,599.15	31,399.01	44,530.65	50,212.09	0.00	0.00	0.00	1,226,989.06	1,181,417.32	1,101,811.24	82.47%	81.78%	80.80%
2. แคลเซียมคาร์บอเนต	25,742.06	22,134.43	13,362.96	57,062.32	71,284.75	79,072.70	0.00	0.00	0.00	82,804.39	93,419.18	92,435.66	5.57%	6.47%	6.78%
3. จำหน่ายและติดตั้งหินอ่อน	0.00	0.00	0.00	117,854.79	123,639.76	121,817.17	0.00	0.00	0.00	117,854.79	123,639.76	121,817.17	7.92%	8.56%	8.93%
4. รายได้จากการขายและบริการอื่น ๆ	24,720.73	22,771.23	29,699.34	6,430.74	6,154.99	5,482.40	0.00	0.00	0.00	31,151.47	28,926.21	35,181.75	2.09%	2.00%	2.58%
5. จำหน่าย ประกอบ และติดตั้ง เครื่องจักรอุปกรณ์	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	19,588.74	1,040.45	3,469.02	19,588.74	1,040.45	3,469.02	1.32%	0.07%	0.25%
รายได้อื่นๆ ตามที่ระบุในงบการเงิน	6,721.65	11,947.04	4,113.54	3,958.40	4,336.12	4,704.25	-1,335.16	-44.48	53.87	9,344.90	16,238.68	8,871.67	0.63%	1.12%	0.65%
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	2,977.25	668.07	351.15	19.93	139.02	123.31	-1,337.35	-99.39	45.15	1,659.83	707.69	519.61	0.11%	0.05%	0.04%
รายได้อื่น ๆ /1	3,744.41	11,278.97	3,762.39	3,938.47	4,197.10	4,580.94	2.19	54.91	8.73	7,685.07	15,530.99	8,352.06	0.52%	1.08%	0.61%
รายได้รวมของกลุ่มบริษัท	1,252,774.49	1,193,739.37	1,098,775.00	216,705.27	249,946.27	261,288.62	18,253.59	995.97	3,522.89	1,487,733.35	1,444,681.60	1,363,586.51	100%	100%	100%

หมายเหตุ: ^{1/} รายได้อื่น ๆ ประกอบด้วย รายได้เงินปันผล รายได้ค่าเช่ารับ รายได้ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ รวมถึงรายการขายเศษซากจากกระบวนการผลิต เป็นต้น

^{2/} กลุ่มบริษัทไม่มีการพึ่งพิงรายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งที่มีสัดส่วนเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมหรือยอดขายรวม

^{3/} มีการปรับปรุงแบบในการนำเสนอรายงานที่จัดโครงสร้างการนำเสนอตาม Data Platform ระบบ eOne Report SET และปรับหน่วยการนำเสนอที่แสดงหน่วยในหลัก (พันบาท) สำหรับรายงานที่ปรากฏโดยเริ่มดำเนินการในปี 2567 สำหรับข้อมูลที่น่าเสนอระหว่างปี 2565 - 2567

^{4/} ยอดมูลค่าและรายการแสดงยอดโดยวิธีปิดส่วนหนึ่ยม (ผลลัพธ์รายได้รวม อาจมีผลซ้ำซ้อนหรือไม่ตรง หากนำยอดปีหนึ่ยมทุกรายการบวกกัน)

^{5/} GRI 201-1 : Direct economic value generated and distributed

โครงสร้างรายได้จากในประเทศและต่างประเทศ (GRI: 201-1)		ปี 2565		ปี 2566		ปี 2567	
รายได้รวม	พันบาท	1,487,733.35		1,444,681.60		1,363,586.51	
รายได้จากในประเทศ (Domestic)		1,346,441.41		1,345,279.11		1,282,531.76	
% รายได้จากในประเทศ (Domestic)		91%		93%		94%	
รายได้จากต่างประเทศ (Export)		131,947.04		83,163.81		72,183.08	
% รายได้จากต่างประเทศ (Export)		9%		6%		5%	
ประเทศที่ส่งออกไปจำหน่าย							
รายได้จากต่างประเทศ		131,947.04	100%	83,163.81	100%	72,183.08	100%
- Indonesia		26,527.80	20%	965.45	1%	19,308.67	27%
- Laos		42,143.22	32%	27,981.10	34%	17,775.36	25%
- Bangladesh		19,326.86	15%	12,250.44	15%	3,690.84	5%
- Taiwan		0.00	0%	5,485.47	7%	6,443.41	9%
- Cambodia		7,788.61	6%	3,879.40	5%	3,981.42	6%
- Philippine		28,789.49	22%	628.85	1%	1,271.55	2%
- New Zealand		2,401.80	2%	2,669.09	3%	0.00	0%
- Hong Kong		0.00	0%	725.64	1%	1,597.13	2%
- Singapore		2,985.56	2%	1,118.26	1%	3,925.13	5%
- Myanmar		705.17	1%	670.56	1%	342.00	0%
- Vietnam		567.34	0%	0.00	0%	80.19	0%
- Australia		684.65	1%	26,554.54	32%	914.36	1%
- Korea		0.00	0%	40.54	0%	5,744.22	8%
- Other		26.54	0%	194.49	0%	7,108.80	10%
% เทียบกับรายได้จากต่างประเทศ							

รายได้อื่นๆ ตามที่ระบุในงบการเงิน

โครงสร้างรายได้จากในประเทศและต่างประเทศ (GRI: 201-1)		ปี 2565		ปี 2566		ปี 2567	
รายได้อื่นรวม	พันบาท	9,344.90		16,238.68		8,871.67	
รายได้อื่นจากการดำเนินงาน	พันบาท	9,344.90		16,238.68		8,871.67	
รายได้อื่นๆ นอกเหนือจากการดำเนินงาน	พันบาท	1,659.83		707.69		519.61	
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	พันบาท	7,685.07		15,530.99		8,352.06	

ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) ของการร่วมค้า และบริษัทร่วมตามวิธีส่วนได้เสีย : ไม่มี

1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

โดยกิจกรรมทางธุรกิจหลักเป็นธุรกิจภาคผลิตและบริการ

1.2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ และการพัฒนานวัตกรรมธุรกิจ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการตามโครงสร้างรายได้และสายการผลิต

1) ปูนขาว: แคลเซียมออกไซด์ , แคลเซียมไฮดรอกไซด์ (ไฮดรตโลม) และ แคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์ (โดโลม)

แคลเซียมออกไซด์ (Calcium Oxide, CaO) หรือ ปูนขาวสุก หรือควิกโลม

แคลเซียมออกไซด์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการเผาหินปูน (Limestone) ซึ่งเป็นหินตะกอนประกอบด้วยแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO_3) เป็นส่วนใหญ่ เพื่อให้หินปูนมีอุณหภูมิสูงจนถึงจุดที่คาร์บอเนตหลอมละลาย จนกระทั่งเกิดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO_2) ซึ่งเรียกว่า กระบวนการแคลซิเนชัน (calcination) โดยบริษัทใช้ความร้อนสูงในการเผาที่อุณหภูมิประมาณ 900 องศาเซลเซียสในระบบปิด ใช้เวลาประมาณ 18 ชั่วโมง ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้มีลักษณะเป็นก้อนสีขาว ขนาด 1.5-4 นิ้ว ประกอบด้วยแคลเซียมออกไซด์ประมาณร้อยละ 85 ขึ้นไป และสารทางเคมีอื่นๆ เช่น แมกนีเซียมออกไซด์ (MgO) และ เฟอร์ริกออกไซด์ (Fe_2O_3) โดยปูนขาวมีคุณสมบัติความเป็นด่างสูง มีค่า pH ประมาณ 12.2 ซึ่งเมื่อทำปฏิกิริยากับน้ำแล้วจะเกิดความร้อนสูงแล้วละลายจนเหลือแกนเพียงเล็กน้อย

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จะมีคุณสมบัติแตกต่างกัน เช่น ปริมาณแคลเซียมออกไซด์ที่มี (Available CaO), ปริมาณสารเคมีอื่นที่เจือปน (อาทิเช่น แมกนีเซียมออกไซด์ (MgO), เฟอร์ริกออกไซด์ (Fe_2O_3), ซิลิกอนไดออกไซด์ (SiO_2)), ค่าความชื้น, ปริมาณแกนที่เหลือเมื่อละลายน้ำ, ความสัมพันธ์ระหว่างความร้อนและเวลาเมื่อทำปฏิกิริยากับน้ำ (Reactivity), ขนาดผลิตภัณฑ์ เป็นต้น ทั้งนี้ปัจจัยที่แตกต่างดังกล่าวขึ้นอยู่กับชนิดของหินปูน เชื้อเพลิงที่ใช้เผา และกระบวนการ/เทคนิคในการเผา

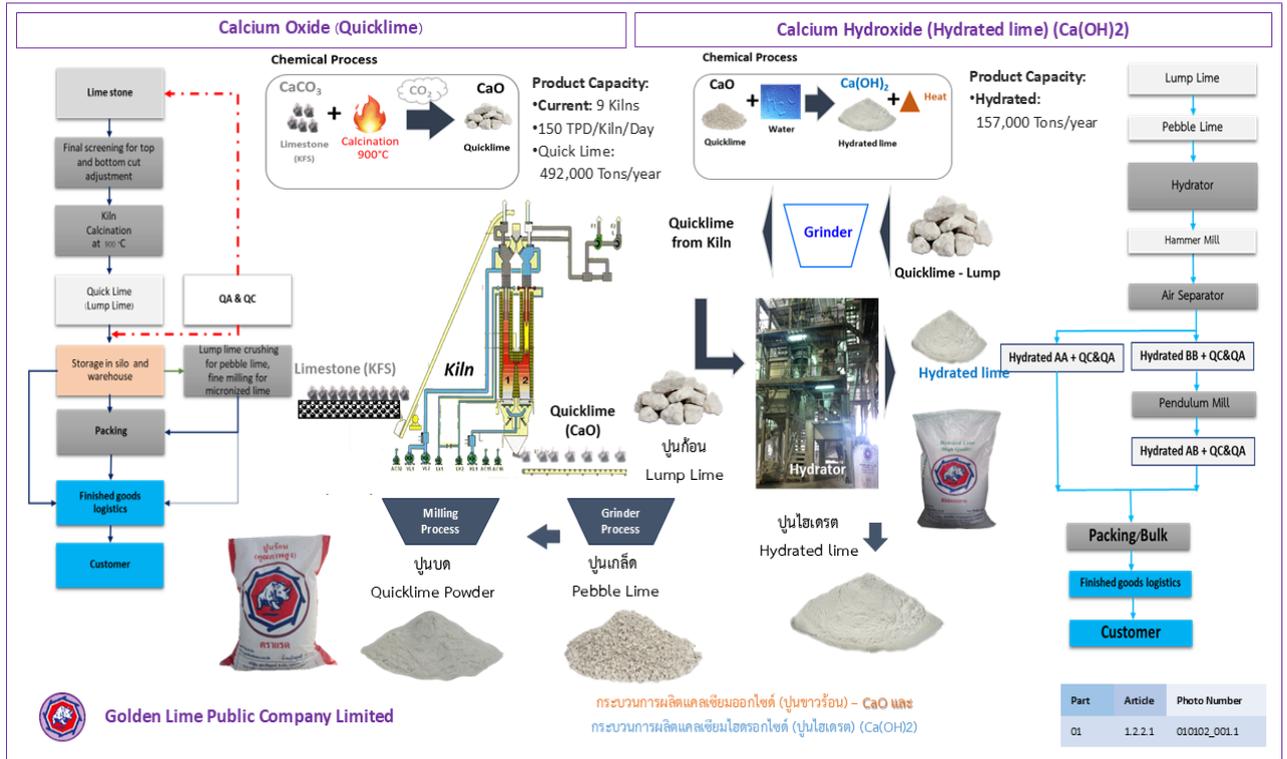
บริษัทมีการจัดจำหน่ายปูนขาวในรูปของปูนก้อน (ขนาดประมาณ 1.5-4 นิ้ว) ปูนเกล็ด (ขนาดประมาณ 0.1-10.0 มิลลิเมตร) และปูนบด (ขนาดประมาณ 100-170 เมช (mesh)^{1/}) โดยในกรณีของปูนเกล็ดและปูนบด จะต้องนำปูนก้อนที่ผ่านกระบวนการเผาแล้ว ไปบดต่อในเครื่องบดเพื่อให้ได้ตามขนาดที่ต้องการ จากนั้นจะบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ หรือใส่รถเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ภายใต้อุปกรณ์การคัดสรรเกรด

แคลเซียมไฮดรอกไซด์ (Calcium Hydroxide, Ca(OH)_2) หรือปูนไฮดรต

แคลเซียมไฮดรอกไซด์ หรือ ปูนไฮดรต เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการนำแคลเซียมออกไซด์ที่ผ่านกระบวนการเผาและย่อยขนาดเป็นเกล็ดแล้วไปทำปฏิกิริยากับน้ำในเครื่องผสม และทำการตีเพื่อย่อยผลิตภัณฑ์หลังจากที่ทำปฏิกิริยากับน้ำให้แตกเป็นผงนำไปผ่านเครื่องคัดขนาดจนได้เป็นแคลเซียมไฮดรอกไซด์ในรูปผง ขนาดประมาณ 170-230 เมช (mesh) เพื่อจำหน่ายหรือนำผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ขนาดเข้าเครื่องบดและคัดขนาดตามชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการบรรจุใส่ในบรรจุภัณฑ์ หรือใส่รถบรรทุก (Bulk truck) เพื่อจัดจำหน่ายแก่ลูกค้า ภายใต้อุปกรณ์การคัดสรรเกรด

โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้จะมีคุณสมบัติแตกต่างกัน เช่น ปริมาณแคลเซียมไฮดรอกไซด์ที่มี (Available Ca(OH)_2), ปริมาณสารเคมีอื่นที่เจือปน (อาทิเช่น แมกนีเซียมออกไซด์ (MgO), เฟอร์ริกออกไซด์ (Fe_2O_3), ซิลิกอนไดออกไซด์ (SiO_2)), ค่าความชื้น, ขนาดผลิตภัณฑ์ เป็นต้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบปูนขาวสุก การทำปฏิกิริยากับน้ำ และกระบวนการผลิต

ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์



แคลเซียมออกไซด์บดสำหรับอิฐมวลเบา (Calcium Oxide, CaO) หรือ “Mill Lime (Hard burnt)”

Mill Lime (Hard burnt) เป็นผลิตภัณฑ์ตามโครงการการพัฒนาธุรกิจ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทผ่านโครงการลงทุนโครงการ highly performance mill lime ถือเป็นโครงการหนึ่งในการปรับใช้เทคโนโลยีการผลิตที่บริษัทได้เข้าทำสัญญาในการจัดซื้อจัดหาเครื่องจักรและอุปกรณ์จากกลุ่ม Carmeuse ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นทางอ้อม ผ่านการเข้าทำสัญญาในการรักษาความลับด้าน Knowhow และลิขสิทธิ์ โดยโครงการ highly performance mill lime ช่วยให้กระบวนการผลิตสามารถผลิตสินค้าที่พัฒนาคุณสมบัติเพื่อใช้ในลูกค้าผู้ผลิตอิฐมวลเบาซึ่งต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะ โดยลูกค้าแต่ละรายอาจมีความต้องการคุณสมบัติเฉพาะด้านขนาดหรือคุณสมบัติการทำปฏิกิริยาด้านเคมีที่แตกต่าง ๆ กัน ทั้งนี้ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์และส่วนงานที่เกี่ยวข้องจึงมีกระบวนการเพื่อพัฒนาสูตรการใช้ รวมถึงในฝ่ายผลิตและสนับสนุนต่าง ๆ จำเป็นต้องมีการวางแผนการผลิต การผลิตและควบคุม คัดเลือกผลิตภัณฑ์ และคัดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์สำหรับส่งมอบให้กับลูกค้าในแต่ละรายตรงตามคุณสมบัติที่ต้องการ



Calcium Oxide (Quicklime) _Mill Lime for AAC

Chemical Process

$CaCO_3$
Limestone (KFS)

+ **Calcination**
900°C

CO_2
 CaO
Quicklime

Product Capacity:

- Current: 2 Kilns (K5/K6)
- 300 TPD/2 Kiln/Day
- Quick Lime AAC : 110,000 Tons /Year

Advantages

Economical Value : The Carmeuse technology applied to the Vertical Shaft Kiln promotes resource optimization, better energy efficiency, and customer responsiveness in effectively responding to the needs of AAC customers all of which surely create economic value and gain an additional 15 -20 % AAC market share. AAC sales volume even can fulfill the failed volume in other less active segments.

Environmental value : AAC customers can reduce energy consumption and save money in the long run.

Social Value : Downstream consumers using AAC for their buildings and houses, get a better quality of living as AAC helps make the room feel cooler and reduces the reliance on air conditioning, reduces noise pollution accelerates construction completion then lowers overall cost with international standardized quality.

Flowchart: Limestone → Final screening for top and bottom cut adjustment → Kiln K5/K6 Calcination at 900°C (with CAVA System) → Quick Lime (Lump Lime) → Storage in silo and warehouse → Packing → Finished goods logistics → Customer AAC Industry. A side path shows Lump lime crushing for pebble lime, fine milling for micronized lime.

Cava System by the Carmeuse group's know-how (its secret know-how was protected)

Mill Lime (Hard Burnt) For AAC

Table:

Part	Article	Photo Number
01	1.2.2.1	010102_005

> Kiln modification: Two Vertical Shaft Kiln 150TPD to serve AAC market
Building and maintaining long-lasting, valuable relationships with customers is crucial for the success and growth of the business. SUTHA, responding to the goal of long-term presence, is committed to safe and valuable investment projects for both quality and quantity improvement for customers' utmost benefit.

The "highly performance mill lime" investment project contracted with the major shareholder, the Carmeuse group in which its secret know-how was protected on the basis of a mutual legal relation created by agreements (non-disclosure or confidentiality agreements/ clauses) to develop a production process for AAC market. This modification is considered as first-hand experience in Thailand to manufacture lime with the 150TPD two Vertical Shaft Lime Kiln to produce lime to serve AAC manufacturing instead of the traditional Single Shaft Kiln or Rotary Shaft Kiln or Vertical Shaft Kiln.

This modified 150 TPD 2 Vertical Shaft Kiln works as a Parallel Flow Regenerative kiln that has two vertical shafts with a connecting crossover-channel. Both shafts work together. One burns the product, the other preheats the kiln feed. The fuel is introduced to only one of the two shafts at a time, at the upper side of the burning zone where the material is still un-calcined and can absorb most of the heat released by the combustion. The combustion gases travel downwards, in parallel flow with the material and leave the burning shaft through the crossover channel, entering the nonburning shaft travelling upwards in counter flow with the stone.

แคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์ (โดโลไมต์)

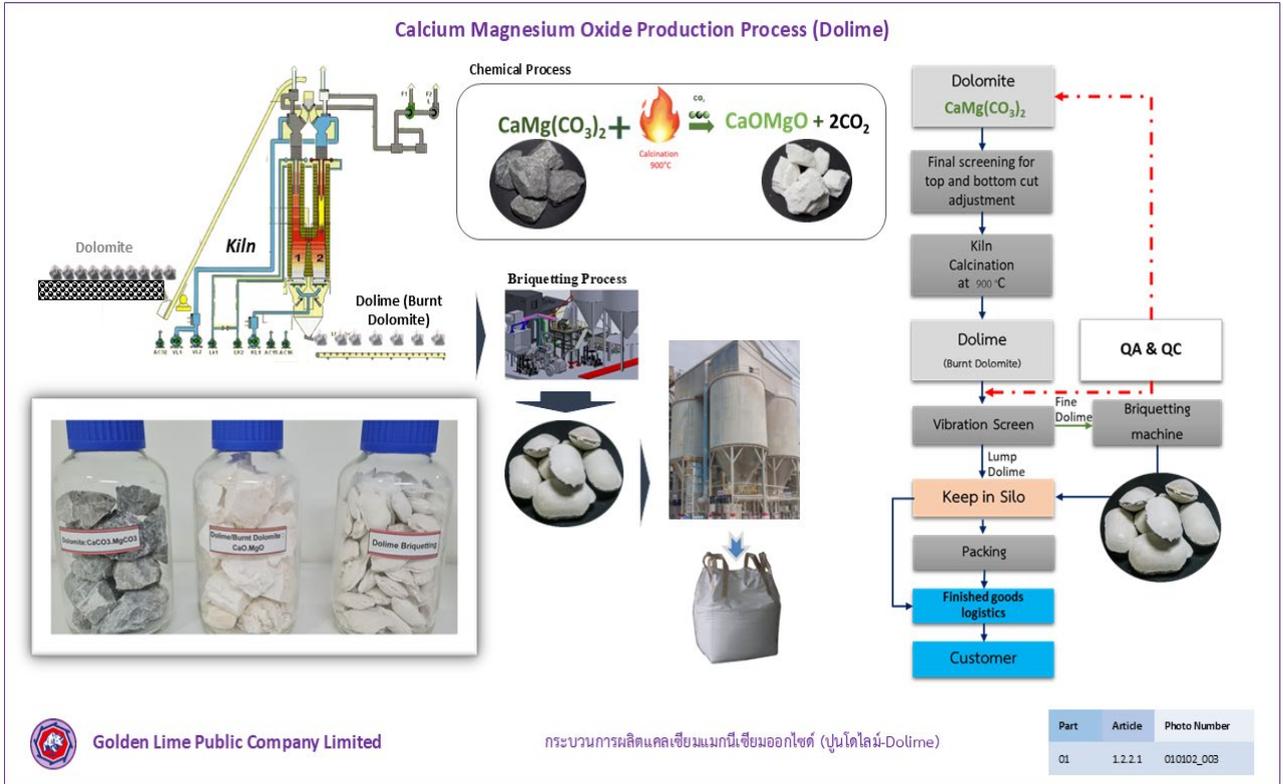
แคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์ หรือ โดโลไมต์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการเผาแร่โดโลไมท์ก้อน (Dolomite) ซึ่งเป็นแร่ที่มีลักษณะคล้ายหินปูน หรือเป็นหินปูนโดโลมิติก (Dolomitic limestone) มีลักษณะเนื้อแน่นไม่แสดงรูปผลึกมีหลายสี โดยส่วนมากจะมีสีขาวถึงเทา ประกอบด้วยแคลเซียมแมกนีเซียมคาร์บอเนตเป็นส่วนใหญ่ ($CaMg(CO_3)_2$)

โดโลไมต์จะถูกเผาที่อุณหภูมิค่อนข้างต่ำกว่าการเผาหินปูน ในระหว่างการเผาก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO_2) จะถูกปล่อยออกมาจนกระทั่งเกิดก๊าซแมกนีเซียมออกไซด์ (MgO) และก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO_2) ตามลำดับ

โดโลไมต์มีองค์ประกอบทางเคมีประกอบด้วยแมกนีเซียมออกไซด์ (MgO) ประมาณร้อยละ 32-38 และแคลเซียมออกไซด์ (CaO) ประมาณร้อยละ 55-62 ขึ้นไป

โดโลไมต์ใช้ในอุตสาหกรรมหลอมเหล็กกล้าสามารถใช้ทดแทนปูนขาวได้ ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO_2) ในโดโลไมต์ทำปฏิกิริยาเช่นเดียวกับกับปูนขาว แต่ในส่วนของก๊าซแมกนีเซียมออกไซด์ (MgO) จะช่วยชะลอการสึกกร่อนของผนังอิฐทนไฟและยืดอายุการใช้งานเตาหลอมเหล็กได้มากถึง 5-10 เท่า ในภาพรวมสามารถช่วยประหยัดต้นทุนด้านการดำเนินงานของโรงหลอมเหล็กได้เป็นอย่างมาก

บริษัทมีการจัดจำหน่ายปูนโดโลไมต์ในรูปของปูนก้อน ขนาดประมาณ 10-65 มม.หรือในรูปแบบของโดโลไมต์อัดก้อนขนาด 40 มม. จากนั้นจะบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ตามน้ำหนักที่ลูกค้าต้องการหรือใส่รถเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า



Golden Lime Public Company Limited

กระบวนการผลิตแคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์ (ปูนโดโลไมท์-Dolime)

โดยผลิตภัณฑ์ปูนขาวภายใต้เครื่องหมายการค้าตราแรด



ซึ่งผ่านการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ ดังนี้ (GRI: 417-1)

<p>ISO 9001 ISO 14001 ISO 45001</p>	<p>มาตรฐานสากลรับรองการจัดการกระบวนการด้านคุณภาพ สิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยในการผลิตผลิตภัณฑ์ปูนขาวและแคลเซียมคาร์บอเนต</p>
	<p>มาตรฐานอุตสาหกรรมจากกระทรวงอุตสาหกรรมซึ่งให้การรับรองตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ปูนโลม่อุตสาหกรรม เล่ม ๒ ปูนขาวมาตรฐานเลขที่มอก.๓๑๙ เล่ม ๒-๒๕๕๑</p>
	<p>มาตรฐานการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตและบรรจุเพื่อจัดจำหน่ายแก่ผู้บริโภคครบถ้วนตามเงื่อนไขการขอการรับฮาลาล</p>

ลูกค้าในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่นำผลิตภัณฑ์ปูนขาวไปใช้ดังนี้

อุตสาหกรรม	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
อุตสาหกรรมเหล็ก	- ดึงสารเจือปนต่าง ๆ ในกระบวนการผลิตเหล็ก
อุตสาหกรรมเคมี	- ปรับสภาพความเป็นกรดของสารจากการผลิตกรด - ดึงสารเจือปนในกระบวนการผลิต - สารที่ใช้ในระบบบำบัดน้ำเสีย

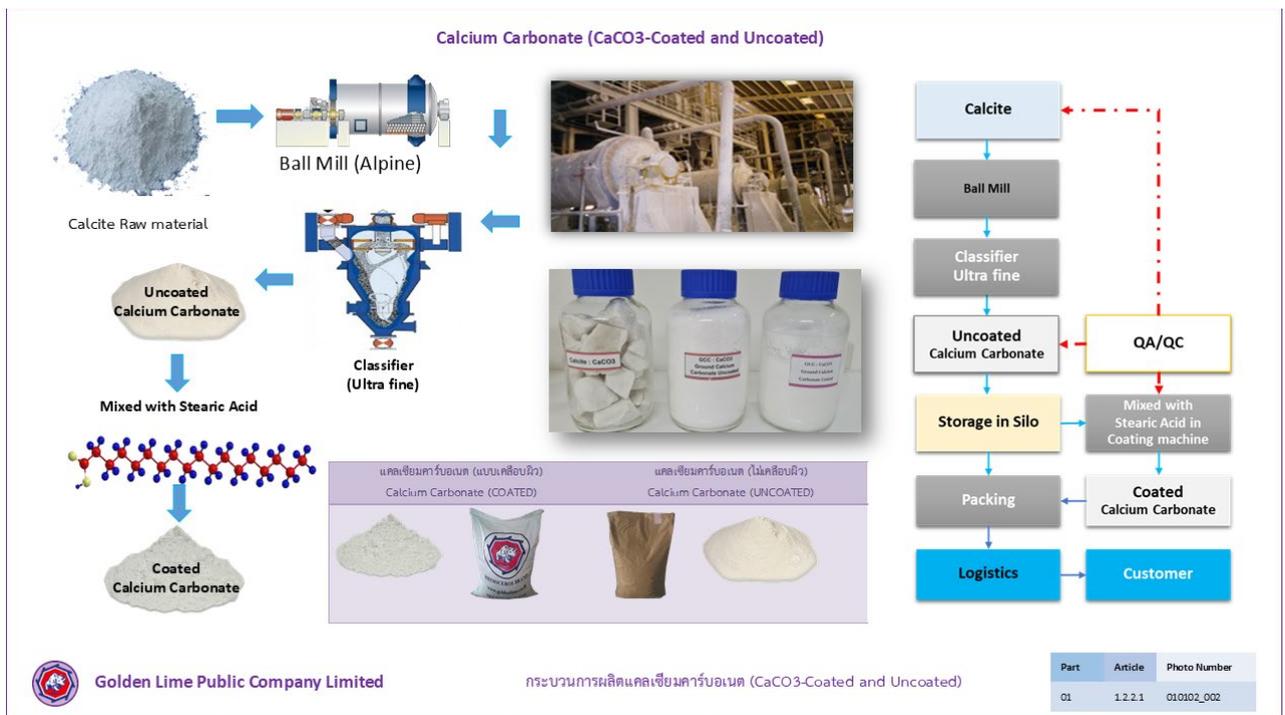


อุตสาหกรรม	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
อุตสาหกรรมน้ำตาล	<ul style="list-style-type: none"> - ดึงสารเจือปนต่าง ๆ ออกจากน้ำอ้อย - ใช้เป็นสารฟอกขาวในการผลิตน้ำตาลทรายขาว
อุตสาหกรรมเยื่อและกระดาษ	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้ในกระบวนการ Re-Causticize ในกระบวนการผลิตเยื่อ - ใช้ในการผลิต Precipitated Calcium Carbonate (PCC) ที่ใช้ในการเคลือบกระดาษ - ใช้ในระบบบำบัดน้ำเสีย
อุตสาหกรรมเหมืองแร่	<ul style="list-style-type: none"> - ดึงสารเจือปนในกระบวนการผลิต - สารช่วยกรองในกระบวนการผลิต - สารยับยั้งการลอยตัวของแร่บางชนิด (Depressant in ore floatation) - สารปรับสภาพความเป็นกรด - สารที่ใช้ในระบบบำบัดน้ำเสีย - การสกัดแร่ (Cyanidation of ores)
อุตสาหกรรมเกษตรและผลิตอาหาร	<ul style="list-style-type: none"> - ปรับค่า pH ในดินและน้ำ - บำบัดน้ำเสีย และปรับปรุงสภาพดิน - อาหารสัตว์
อุตสาหกรรมก่อสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้เป็นส่วนประกอบทำยางมะตอย หรือสารเติมแต่ง - ใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตอิฐมวลเบา - ใช้เป็นส่วนผสมในการปรับปรุงดิน - ใช้เป็นส่วนผสมทำซีเมนต์ฉาบ / อิฐ - ใช้เป็นส่วนผสมอุตสาหกรรมแก้ว - ปรับสภาพความชื้นและความเป็นกรดต่างในอุตสาหกรรมซีเมนต์ - เพิ่มความแข็งแรงและปริมาตรในอิฐมวลเบา - ใช้ในการปรับปรุงสภาพดินในการก่อสร้าง
อุตสาหกรรมการผลิตน้ำประปาและการทำฝนหลวง	<ul style="list-style-type: none"> - กำจัดความกระด้างของน้ำ (water softening) - สารปรับสภาพความเป็นกรด - ดึงสารเจือปนต่าง ๆ หรือช่วยตกตะกอนสิ่งเจือปน - ปรับสภาพตะกอน (sludge conditioning) - ใช้ในการดูดซับความชื้นในอากาศ
การบำบัดน้ำเสีย	<ul style="list-style-type: none"> - สารที่ใช้ในระบบบำบัดน้ำเสีย - สารที่ใช้สำหรับการตกตะกอน - สารปรับสภาพความเป็นกรด
อุตสาหกรรมพลังงาน	<ul style="list-style-type: none"> - ดูดซับและกำจัดก๊าซเสียก่อนปล่อยสู่อากาศเพื่อลดการเกิดฝนกรด

2) แคลเซียมคาร์บอเนต (Calcium Carbonate, CaCO₃)

แคลเซียมคาร์บอเนต เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการบดหินแคลไซต์ (Calcite) จนได้เป็นผง โดยหินแคลไซต์เป็นแร่คาร์บอเนตที่เสถียรที่สุดในกลุ่มแร่ที่มีสูตรโครงสร้างเป็นแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO₃) มีความวาวคล้ายแก้ว โปร่งใสถึงโปร่งแสง โดยปกติมีสีขาหรือไม่มีสี

บริษัทผลิตแคลเซียมคาร์บอเนตใน 2 รูปแบบ คือ แบบไม่เคลือบผิว (Uncoated) และแบบเคลือบผิว (Coated) มีขนาดประมาณ 1.5-4.0 ไมครอน โดยแคลเซียมคาร์บอเนตแบบไม่เคลือบผิว มีกระบวนการผลิตโดยการนำหินแคลไซต์มาผ่านกระบวนการบดให้ได้ขนาดตามที่ต้องการแล้วบรรจุขาย ในส่วนของแคลเซียมคาร์บอเนตแบบเคลือบผิว จะเป็นการนำหินแคลไซต์ที่ผ่านกระบวนการบดแล้วนำมาผสมกับกรดไขมัน (stearic acid) เพื่อเป็นสารเคลือบแล้วบรรจุขาย ทั้งนี้ แคลเซียมคาร์บอเนต สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในอุตสาหกรรมที่ต่างกัน เช่น เป็นตัวเติมเต็ม (Filler) และเป็นตัวเพิ่มปริมาณ (Extender) ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ได้แก่ สี ยาง พลาสติก ท่อพีวีซี กระดาษ หรืออาจใช้เป็นส่วนผสมในยาสีฟัน ผงซักฟอก ยา สายหุ้มโทรศัพท์ ฉนวนหุ้มสายไฟ ปากกา ยางลบ ถูมือ และแว่นตา เป็นต้น โดยบริษัทจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าตราแรด และมีการจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ



Golden Lime Public Company Limited

กระบวนการผลิตแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO₃-Coated and Uncoated)



โดยผลิตภัณฑ์แคลเซียมคาร์บอเนต ภายใต้เครื่องหมายการค้าตราแสด ซึ่งผ่านการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ ดังนี้ (GRI: 417-1)

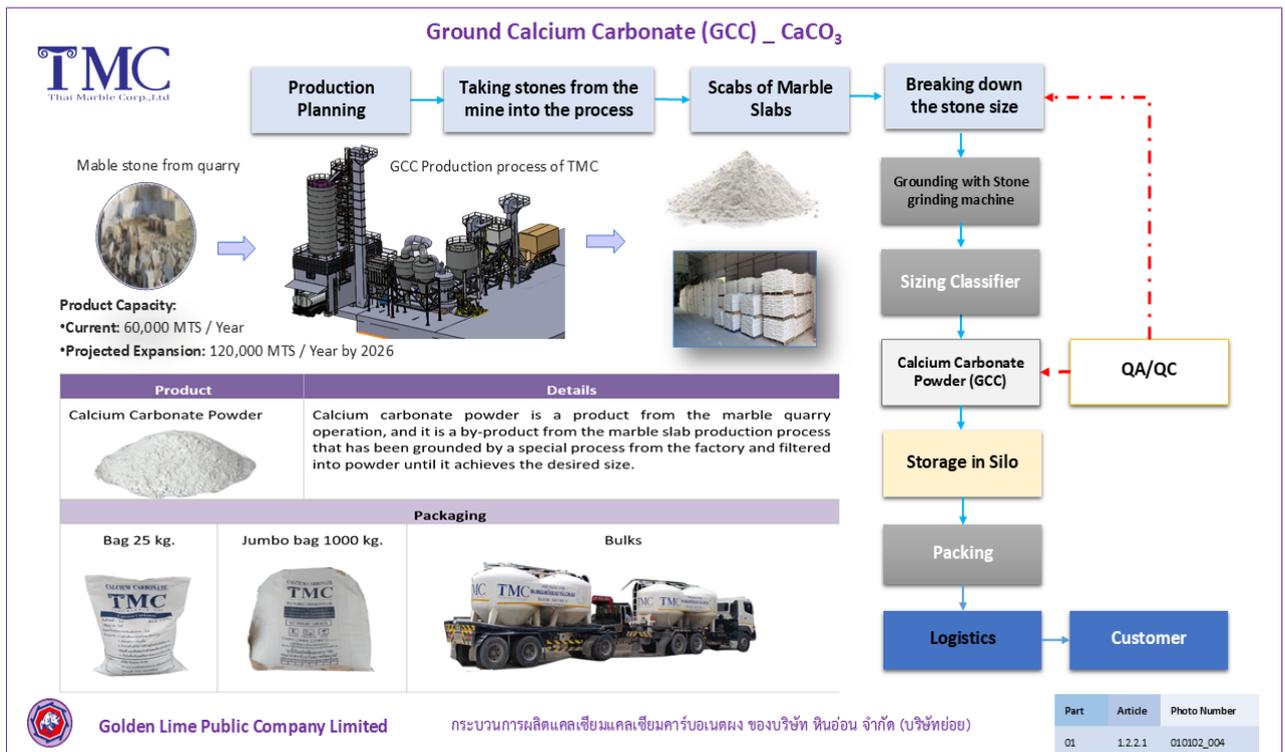
โดยผลิตภัณฑ์แคลเซียมคาร์บอเนตของบริษัทได้ผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ดังนี้

<p>ISO 9001 ISO14001 ISO 45001</p>	<p>ISO 90001, ISO14001 , ISO 45001 มาตรฐานสากลรับรองการจัดการกระบวนการด้านคุณภาพ สิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยในการผลิตภัณฑ์ปูนขาวและแคลเซียมคาร์บอเนต</p>
	<p>มาตรฐานการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตและบรรจุเพื่อจัดจำหน่ายแก่ผู้บริโภคครบถ้วนตามเงื่อนไขการขอการรับฮาลาล</p>

ผงแคลเซียมคาร์บอเนต (CGG)

ผงแคลเซียมคาร์บอเนต หรือผลิตภัณฑ์ GCC เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากเหมืองหินอ่อนและผลพลอยได้ของกระบวนการผลิตหินแผ่นหินอ่อนสำเร็จรูปที่ได้ผ่านการบดโดยกรรมวิธีพิเศษจากโรงงาน และ กรองออกมาเป็นผงจนได้ตามขนาดที่ต้องการ

ผลิตภัณฑ์ GCC เป็นผลิตภัณฑ์จาก บริษัท หินอ่อน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่มแร่ที่มีสูตรโครงสร้างทางเคมีเป็นแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO₃) โดยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเป็นผลพลอยได้จากการทำเหมืองหินอ่อนและเศษหินอ่อนจากกระบวนการผลิตหินแผ่นสำเร็จรูปจากโรงงานของบริษัทเอง ซึ่งมีลักษณะแตกต่างจากหินแคลไซต์ (Calcite) ที่ใช้ผลิตสินค้าในกลุ่ม Uncoated และกลุ่ม Coated ในเรื่องของความบริสุทธิ์ ความขาว และความชื้น โดยการผลิตจะผ่านกระบวนการแปรรูปโดยการบดจนเป็นผงละเอียดตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ โดยกลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกันดังนั้นจึงไม่เกิดการแข่งขันในการขายระหว่างผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย



ลูกค้าในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่นำผลิตภัณฑ์แคลเซียมคาร์บอเนตไปใช้ดังนี้

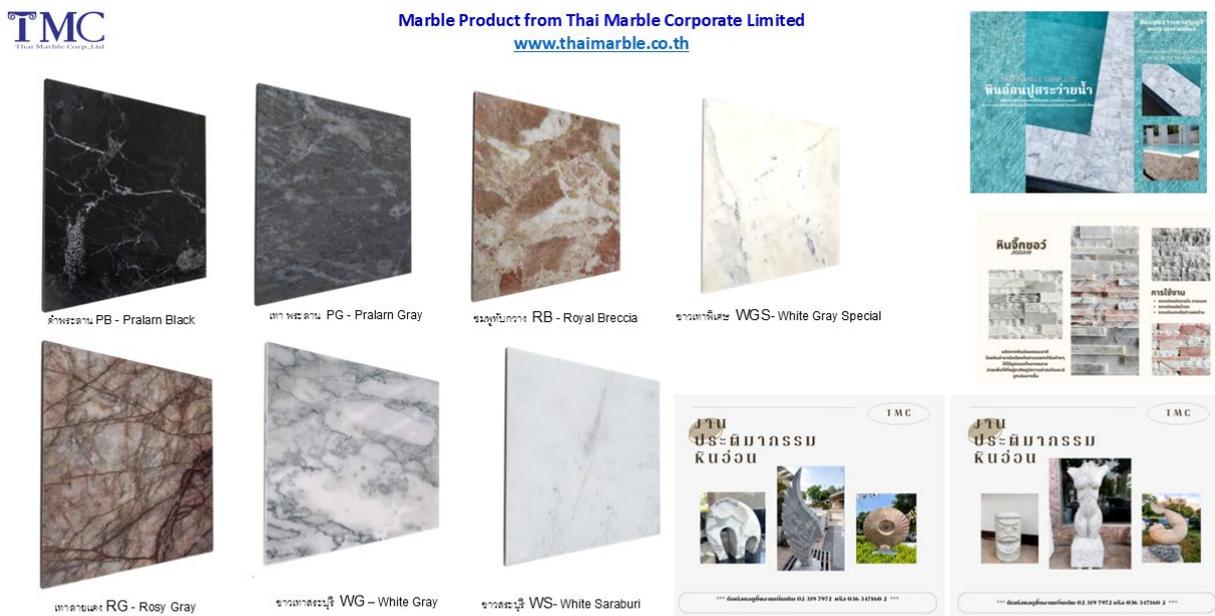
อุตสาหกรรม	งานที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท
อุตสาหกรรมท่อและพีวีซี	ใช้แคลเซียมคาร์บอเนตเป็นตัวเติม (filler) เพื่อปรับปรุงผิวของพลาสติกโดยทำให้พลาสติกมีคุณสมบัติ <ul style="list-style-type: none"> - มีความเงาหรือความมันเพิ่มขึ้น - มีคุณสมบัติต้านทานไฟฟ้ายิ่งขึ้น - ทนทานต่อแรงบีบอัด - ควบคุมการหดตัวของพลาสติก - ทำให้ผลิตภัณฑ์จากพลาสติกทนทานต่อสภาพภูมิอากาศมากขึ้น
อุตสาหกรรมเยื่อและกระดาษ	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มความทึบแสงให้กับเนื้อเยื่อกระดาษ - ปรับปรุงคุณภาพเนื้อเยื่อกระดาษ ทำให้ผิวเนื้อเยื่อสม่ำเสมอและมีส่วนผสมเป็นเนื้อเดียวกัน - ปรับปรุงคุณสมบัติด้านการพิมพ์ การดูดซับน้ำหมึก - ทำให้การวางตัวของโครงสร้างเนื้อเยื่อกระดาษดีขึ้น ช่วยเติมเต็มช่องว่างของเนื้อเยื่อ - ปรับปรุงคุณสมบัติด้านการระบายน้ำของเนื้อเยื่อกระดาษให้ดีขึ้นในระหว่างขบวนการผลิต - ลดการใช้พลังงานในขบวนการทำกระดาษให้แห้งเนื่องจากแคลเซียมคาร์บอเนตจะไปอุดตามช่องว่างของเนื้อเยื่อกระดาษทำให้กระดาษดูดซับน้ำได้น้อยลง
อุตสาหกรรมยาง	<ul style="list-style-type: none"> - มีคุณสมบัติต้านทานไฟฟ้ายิ่งขึ้น - ทนทานต่อแรงบีบอัด - ทำให้ผลิตภัณฑ์จากพลาสติกทนทานต่อสภาพภูมิอากาศมากขึ้น
อุตสาหกรรมหมึกและสี	<ul style="list-style-type: none"> - ทำให้สีมีความต่อเนื่องและเป็นเนื้อเดียวกัน
อุตสาหกรรมอาหารสัตว์	<ul style="list-style-type: none"> - วัตถุประสงค์ในอาหารเสริมอัดเม็ดเพื่อสัตว์

3) ผลิตภัณฑ์หินอ่อน ผลพลอยได้จากหินอ่อน งานหัตถกรรม และรายได้จากโครงการติดตั้งผลิตภัณฑ์จากหินอ่อน

ผลิตภัณฑ์หินอ่อนสำเร็จรูป (ดูรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าได้ที่ : <http://thaimarble.co.th>)

ผลิตภัณฑ์หินอ่อนสำเร็จรูป เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากใช้แท่งหินอ่อนจากกระบวนการทำเหมืองหินอ่อนของ บริษัท หินอ่อนจำกัด (TMC) หรือหินอ่อนแท่งที่นำเข้ามาจากต่างประเทศผ่านกระบวนการแปรรูปเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์หินอ่อนขนาดมาตรฐานหรือขนาดตามความต้องการของลูกค้า โดยมีผลิตภัณฑ์ ดังนี้

- **หินอ่อนภายในประเทศ** ได้แก่ หินอ่อนแผ่นที่มีหลากหลายลวดลาย เช่น ลายเทา ลายขาวเทา ลายแดง ลายดำ และลายทราเวอร์ทีน เป็นต้น โดยส่วนใหญ่เป็นหินอ่อนแผ่นที่ได้จากการผลิตเอง โดยการตัดหินอ่อนจากเหมืองหินอ่อนในแปลงประทานบัตรที่บริษัท หินอ่อน จำกัด (TMC) ได้รับเพื่อทำการผลิตหินอ่อนชนิดแท่ง ซึ่งหินอ่อนสีขาว - เทาลายแดงเป็นผลผลิตจากประทานบัตรเลขที่ 32499/15852 (เขางอบ) หินอ่อนสีดำเป็นผลผลิตจากประทานบัตรเลขที่ 32517/16065 (เขาขาว) และหินอ่อนสีชมพูเป็นผลผลิตจากประทานบัตรเลขที่ 24869/14158 (เขาทับทิม) นอกเหนือจากนั้น บริษัท หินอ่อน จำกัด (TMC) จัดหาหินอ่อนแท่งลายอื่น ๆ เพื่อนำมาแปรรูปเป็นหินอ่อนแผ่น ทั้งนี้ช่องทางจำหน่ายหลักของหินอ่อนภายในประเทศของบริษัท หินอ่อน จำกัด (TMC) มาจากสำนักงานขายที่จังหวัดกรุงเทพฯ และสระบุรี รวมไปถึงการขายหินอ่อนแผ่นให้แก่โครงการ และผู้รับเหมาก่อสร้างบริษัท หินอ่อน จำกัด (TMC)



Golden Lime Public Company Limited

Marble Products, By-Products from Marble Production, Handicraft and Installation Services

www.goldenlime.co.th

Part	Article	Photo Number
01	1.2.2.1	010102_007

- **หินอ่อนและผลิตภัณฑ์หินจากต่างประเทศ** ได้แก่ ผลิตภัณฑ์หินแผ่นสำเร็จรูปที่ผลิตจากหินแท่งที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ซึ่งมีหลากหลายชนิด เช่น ไวท์คาร์รารา ครีมมาเฟิล เอ็มเพอร์ราโต้ เป็นต้น โดยสีโทนขาวสั่งซื้อจากประเทศอิตาลี และกรีซ สีโทนเทาและเบจสั่งซื้อจากประเทศตุรกีและสเปน และแกรนิตดำสั่งซื้อจากประเทศจีนและอินเดียโดยรายละเอียดและตัวอย่างสินค้าในตารางต่อไปนี้



Marble Product from Thai Marble Corporate Limited

www.thaimarble.co.th



เขียวอิตาลี TGIL-Italy Green



ดำจักร เอมเพราโด ER-D Dark Emperor



ไลท์ เอมเพราโด ER-L Light Emperor



ครีมฉ่ำ ทราเวอร์ทีน CT-Crema Travertine



ไลท์ ทราเวอร์ทีน LT-Light Travertine



ครีมฉ่ำ CMF-Cream Marfil



ไวท์ เพิร์ล WP-White Pearl



ไวท์ วีนัส WV-White Venus



อิมพีเรียลไวท์ IW-Imperial White



ไวท์ คาร์ราท WCR-White Carrara



Golden Lime Public Company Limited

Marble Products Import Product of TMC

www.goldenlime.co.th

Part	Article	Photo Number
01	1.2.2.1	010102_008

● การให้บริการติดตั้งและบริการงานโครงการที่ใช้ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับหินอ่อนและหินประดับ

โดย บริษัท หินอ่อน จำกัด (TMC) บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ เขียนแบบ รวมถึงติดตั้งหินอ่อนจากผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะทาง ทั้งหินอ่อนแผ่นและงานหินอ่อนหัตถกรรม รวมถึงบริการหลังการขาย เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำข้อมูลต่าง ๆ เช่น อาคาร บ้าน สถานที่ราชการ รวมถึงวัดที่มีชื่อเสียง เช่น วัดมกุฏกษัตริยารามราชวรวิหาร วัดเทพศิรินทราวาส และวัดบ้านปูน เป็นต้น ซึ่งที่มาของงานโครงการต่าง ๆ มาจากการประมูลเป็นหลักซึ่ง TMC ได้วางแผน ออกแบบ และนำเสนอโครงการที่ใช้หินอ่อนเป็นส่วนสำคัญทั้งภาครัฐบาล และเอกชน โดยมีตัวอย่างงานโครงการตามตารางแสดงดังนี้



Marble Product from Thai Marble Corporate Limited
www.thaimarble.co.th



ท่าช้าง วังหลัง



โครงการบ้านพักอาศัยซื้อหินอ่อนพร้อมติดตั้ง

รพ.จุฬาฯ

ศาลหลักเมืองจังหวัดนครศรีธรรมราช



Golden Lime Public Company Limited

Marble Products, By-Products from Marble Production, Handicraft and Installation Services

www.goldenlime.co.th

Part	Article	Photo Number
01	1.2.2.1	010102_009

● ผลิตภัณฑ์หินอื่น ๆ และ งานผลิตภัณฑ์หัตถกรรม

โดยมีผลิตภัณฑ์หินอื่น ๆ รวมถึง หินเกล็ด หินแม่น้ำ หินอ่อนแท่ง ปีกหิน เศษหินแก้ว เศษหินแผ่น และหินหัตถกรรม รวมถึงผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากหินอ่อน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำหินอ่อนแท่งมาผลิต โดยใช้กระบวนการผลิตจากงานฝีมือหรือเครื่องตัดหินระบบน้ำ (Hydro Jet) เป็นชิ้นงานหัตถกรรม หรือเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในการตกแต่งบ้านพักอาศัย และในหน่วยงานราชการในรูปแบบต่าง ๆ อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้การสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลในการผลิตสินค้า OTOP ของจังหวัดสระบุรี เช่น ชุดโต๊ะรับประทานอาหารและชุดรับแขก โต๊ะหมู่บูชา แจกัน นาฬิกาป้ายชื่อสำหรับวางบนโต๊ะ งานด้านการแกะสลักเป็นต้น ช่องทางการจำหน่ายหลักของงานหัตถกรรมมาจากการเสนอขายโครงการต่าง ๆ และผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยบริษัท หินอ่อน จำกัด (TMC) จะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบหินอ่อน และนำไปช่างท้องถิ่นทำการกลึง และแกะสลักหินอ่อน เพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนท้องถิ่น



รูปภาพแสดง: ตัวอย่างงานหัตถกรรม



4) ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อขายไป และสินค้าและบริการอื่น

ผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้าหรือซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ มีทั้งผลิตภัณฑ์หลักประเภทปูนขาวและแคลเซียมคาร์บอเนต ผลิตภัณฑ์อื่นๆ และการจำหน่ายเชื้อเพลิงถ่านหิน (ชนิดที่บริษัทใช้อยู่ในปัจจุบัน) ให้กับลูกค้าภายในประเทศ รวมถึงการจำหน่ายให้กับบริษัทย่อยเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าในกรณีที่มีการผลิตไม่เพียงพอจัดส่งให้กับลูกค้า ผลิตภัณฑ์และผลพลอยได้จากการทำเหมืองหินปูน ซึ่งจำหน่ายโดย บริษัท หินอ่อน จำกัด (TMC) ประกอบด้วย

- หินปูนชนิดแคลเซียมสูง เป็นสินค้าที่ผลิตเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตแคลเซียมออกไซด์ และแคลเซียมไฮดรอกไซด์ หรือเรียกโดยรวมว่าผลิตภัณฑ์ปูนขาว โดยหินปูนเป็นหินตะกอน ซึ่งมีส่วนประกอบแร่ส่วนใหญ่เป็นแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO_3) โดยจะมีสัดส่วนแร่แคลเซียมคาร์บอเนตเกินกว่าร้อยละ 95 และมีสารอื่น ๆ ประกอบ เช่น แมกนีเซียมออกไซด์ (MgO) ซิลิกา (SiO_2) เป็นต้น โดยหินปูนแคลเซียมสูงที่ผลิต จะเป็นหินปูนขนาดเล็ก หรือ Kiln Feed Limestone (“KFS Small”) ซึ่งมีขนาด 30-65 mm และ หินปูนขนาดใหญ่ หรือ Kiln Feed Limestone (“KFS Large”) ซึ่งมีขนาด 65-115 mm โดยการผลิตหินปูนแคลเซียมสูง ในเกรด KFS Small และ KFS Large จะมีกำลังการผลิตขึ้นอยู่กับปริมาณความต้องการใช้ในการผลิตปูนขาว โดยมีสัดส่วนไม่ต่ำกว่า 80 % ของปริมาณความต้องการที่ใช้ผลิตปูนขาวของบริษัท สุราก็ญจน์ จำกัด (มหาชน) โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะจำกัดการส่งมอบให้กับผู้ซื้อเพียงรายเดียวตามสัญญาซื้อขายหินปูน ระหว่างบริษัท สุราก็ญจน์ จำกัด (มหาชน) ผู้ซื้อ กับบริษัท หินอ่อน จำกัด ผู้ขาย โดยกำหนดราคาซื้อขายเป็นไปตามหลักเกณฑ์ Arm’s Length Basic
- หินผสมคอนกรีต (Ready-Mixed) เป็นผลิตภัณฑ์ที่เหลือหลังจากการผลิตหินปูน โดยเป็นหินขนาดเล็ก ระหว่าง 15-25 mm สำหรับใช้ในการทำคอนกรีตผสมเสร็จ (Ready-mixed concrete) โดยลูกค้าส่วนใหญ่ใช้ในการนำไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับการก่อสร้าง
- หินใหญ่ Aggregate เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลพลอยได้จากการคัดหินปูนคุณภาพสูง โดยหินใหญ่ Aggregate เป็นหินปูนที่มีสารเจือปนไม่เหมาะสมในการนำไปผลิตปูนขาว แต่สามารถนำไปผลิตหินเพื่อก่อสร้างได้ โดยเป็นการคละสินค้าประเภทที่มีไม่มีการคัดขนาดจากหน้าเหมือง โดยเป็นหินรวมที่คละรวมทุกขนาด ระหว่าง 0 - 1,000 mm โดยนิยมนำไปไม่เป็นหินใช้ในการผสมคอนกรีต สร้างถนน และ ก่อสร้างทั่วไป
- หินคลุก คือหินปูนที่ผ่านการย่อยขนาด เป็นผลพลอยได้จากโรงโม่หรือกระบวนการย่อยหินปูน โดยเป็นหินที่มีขนาดแตกต่างกันมาปนกัน โดยมีขนาดระหว่าง 0-25 mm ไม่สามารถนำไปผลิตปูนขาวได้ เนื่องจากมีขนาดเล็กและมีสารปนเปื้อน โดยส่วนมากใช้สำหรับเป็นชั้นพื้นทางในงานถนน ใช้สำหรับเทพื้น อัดพื้น ใ้แน่น งานปรับพื้นถนน พื้นอาคาร

พื้นบ้าน เทบริเวณที่นํ้า มีน้ำขัง หรือนํ้าไปทำอิฐบล็อก โดยหินคลุกนั้นยังแบ่งย่อยออกเป็นอีกหลากหลายเกรด แล้วแต่ความเหมาะสมในการใช้งาน หินคลุกมีคุณสมบัติไม่ขังนํ้าและเมื่อมีการบดอัดจะมีคุณสมบัติทำให้พื้นผิวแน่น แข็งแรงกว่าดินลูกรัง

- หินฝุ่น คือ หินปูนบดหยาบ ๆ เป็นผลพลอยได้จากโรงโม่หรือกระบวนการย่อยหินปูน โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดเป็นฝุ่นผงถึงหยาบ ระหว่าง 0 – 3 mm สามารถนำไปใช้กับงานก่อสร้างทั่วไป อัดอิฐบล็อก อิฐทางเท้าอิฐประสาน อิฐต่างๆ ปูลานอนเอนกประสงค์ สนามกีฬา งานตกแต่งสวน ทางเท้า เป็นส่วนผสมฉาบผิวทางลาดยางสเลอรี่ซีล (Slurry seal) เป็นส่วนผสมแอสฟัลต์คอนกรีตและสำหรับการเกษตรสามารถนำไปใช้ปรับสภาพความเป็นกรดต่างของดิน

TMC Limestone L (หินปูน-L)

TMC Limestone M (หินปูน-M)

Ready mix (หินผสมคอนกรีต)

ROM Aggregate (หินโม่ผสมคอนกรีต)

Dust ship (หินคลุก)

Dust stone/Waste (หินฝุ่น/เศษวัสดุ)

TMC's Limestone from the mill process of subcontractor							
Limestone	หินคลุกใหญ่	หินคลุกเล็ก	หินผสมคอนกรีต	หินโม่ผสมคอนกรีต	หินคลุก	หินฝุ่น	เศษวัสดุ
หินปูน Size	KFS Large	KFS Small	Ready-mixed	ROM Aggregate	Stone Chips	Stone Dust	Waste
ขนาด	65-115 mm	30-65 mm	15-25 mm	0-1000 mm.	0-25 mm	0-3 mm	-

TMC Limestone size 3/4

TMC Limestone High Calcium size L and M

TMC Crush stone (หินขุ)

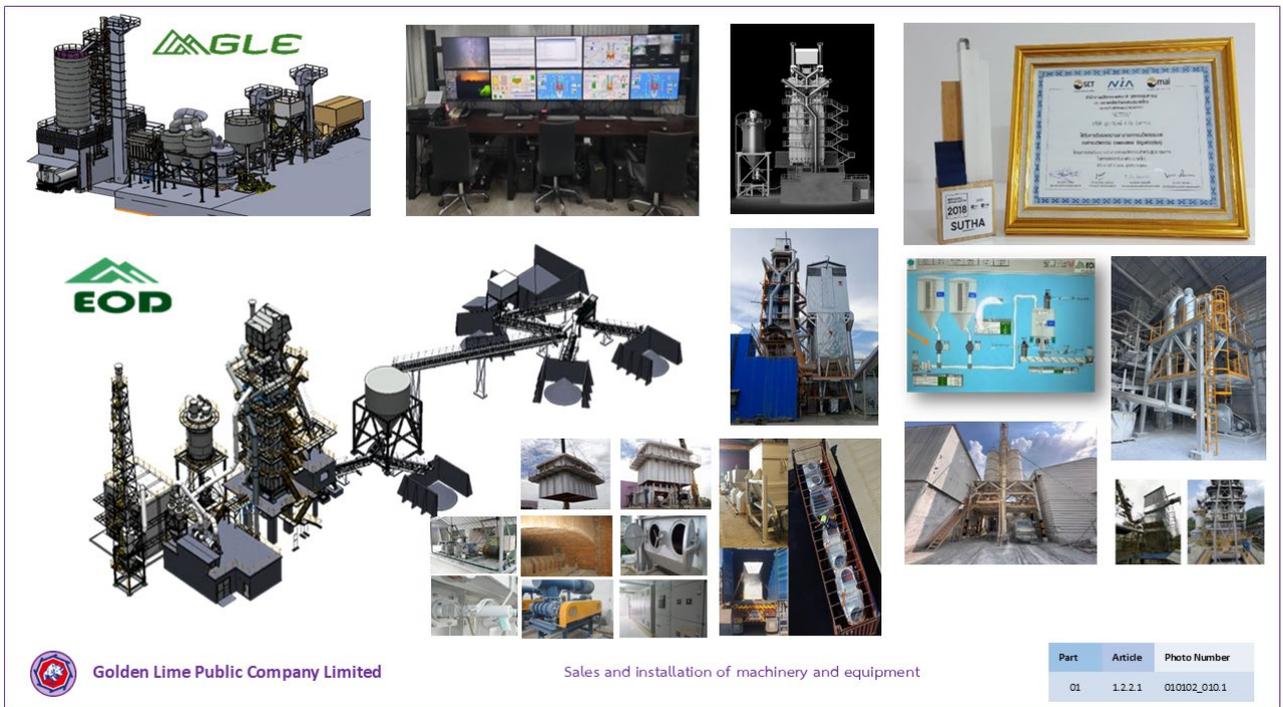
Golden Lime Public Company Limited

Other products of TMC

Part	Article	Photo Number
01	1.2.2.1	010102_010

5) บริการจำหน่าย และติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์

การให้บริการจำหน่าย ประกอบ และติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตปูนขาว ได้แก่ เตาเผาปูนขาว ชุดลำเลียงหินปูน ชุดลำเลียงปูนขาวสูง ส่วนการเผาไหม้เชื้อเพลิง เป็นต้น รวมถึงการเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำให้กับลูกค้าในการจัดหา ติดตั้ง กระบวนการผลิต และการบำรุงรักษาเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตปูนขาว โดยบริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท โกลเด็นไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (“GLE”) โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 20,000,000 บาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 เพื่อประกอบธุรกิจด้านวิศวกรรมและบริการออกแบบผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรอุปกรณ์ อะไหล่เครื่องจักร รวมถึงบริการให้คำปรึกษา และติดตั้ง โดยบริษัทย่อยดังกล่าวจัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจการให้บริการและจัดจำหน่าย รวมถึงธุรกิจด้านการติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับโครงการใหม่ในอนาคต



นโยบายการวิจัยและพัฒนาในด้านต่าง ๆ และรายละเอียดเกี่ยวกับการพัฒนาวัตกรรมการสินค้าและ/หรือบริการ หรือโมเดลธุรกิจ

บริษัทกำหนดเป้าหมายการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์เป็นหนึ่งในเป้าหมายกลยุทธ์การเติบโต ซึ่งมีโครงการในการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ และการพัฒนาวัตกรรมการสินค้าและ/หรือบริการ ซึ่งโมเดลหรือองค์ประกอบหลัก ดังนี้

- 1) คุณค่าของสินค้า/บริการ (Value Proposition):** โดยศึกษาคุณสมบัติของสินค้าและบริการตามสายการผลิตและวิเคราะห์เพื่อตั้งคุณสมบัติและศักยภาพสูงสุดที่จะสามารถพัฒนานำไปสู่กระบวนการใช้งานในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
- 2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer Segment):** ระบุว่ากลุ่มลูกค้าที่สามารถใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท หรือสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ โดยศึกษา ประเมิน และวิเคราะห์พฤติกรรม ความต้องการ และลักษณะหรือคุณสมบัติของสิ่งที่ลูกค้าต้องการ
- 3) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channels):** ศึกษาและวิเคราะห์ช่องทางหรือประเมินเพื่อหาวิธีที่จะนำสินค้าและบริการส่งไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships):** วิธีการที่จะสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
- 5) แหล่งรายได้ (Revenue Streams):** ศึกษาปัจจัยและทรัพยากรที่จำเป็นในการดำเนินการเพื่อสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการส่งออกสู่ตลาด
- 6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources):** ทรัพยากรที่จำเป็นหรือกระบวนการที่จะสนับสนุนเพื่อให้เกิดการผลิต หรือการส่งเสริมต่อเป้าหมายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ วัตถุดิบ วัสดุ ซึ่งเป็นทรัพยากรหลักที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ
- 7) กิจกรรมหลัก (Key Activities):** กิจกรรมที่จำเป็นในการสร้างและส่งมอบคุณค่า
- 8) พันธมิตรหลัก (Key Partners):** คู่ค้า ผู้ถือหุ้น ลูกค้า หรือเครือข่ายองค์กร หรือผู้เชี่ยวชาญที่สามารถส่งเสริมและสนับสนุนต่อการดำเนินกิจกรรม หรือการดำเนินธุรกิจ
- 9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure):** ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

การพัฒนาวัตกรรมการผลิตหรือบริการ

เป็นการปรับใช้นวัตกรรมหรือกระบวนการแนวคิดใหม่ ๆ เพื่อใช้ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ บริการ วัตถุดิบ วัสดุ กระบวนการ โดยมีองค์ประกอบหลัก ดังนี้

- 1) ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity):** การสร้างสรรค์ไอเดียใหม่ ๆ ที่สามารถนำไปใช้ได้จริง
- 2) การวิจัยและพัฒนา (R&D):** การวิจัยและพัฒนาเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ๆ
- 3) ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับตลาดและลูกค้า (Market and Customer Insights):** การทำความเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมลูกค้า
- 4) ความร่วมมือและทีมงานข้ามสายงาน (Collaboration and Cross-function Teams) :** การทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ภายใน และอาจร่วมไปถึงหน่วยงานจากสายงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง

- 5) ความเสี่ยงและการปรับตัว (Risk-Taking and Adaptability): การยอมรับความเสี่ยงและการปรับตัวตามสถานการณ์ซึ่งในแต่ละกิจกรรมหรือโครงการการพัฒนาจำเป็นต้องศึกษาและวิเคราะห์เพื่อประเมินโอกาสที่อาจเกิดความเสี่ยงและวางมาตรการหรือแนวทางในการจัดการต่อผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
- 6) เทคโนโลยีและการแปลงเป็นดิจิทัล (Technology and Digital Transformation): การใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อสร้างนวัตกรรมหรือการปรับปรุงประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อสร้างให้เกิดการพัฒนาหรือความก้าวหน้าในกิจกรรมหรือการดำเนินธุรกิจ

ค่าใช้จ่ายการทำวิจัยพัฒนา (R&D) ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

หน่วย (บาท)	2565/2022	2566/2023	2567/2024
ค่าใช้จ่ายการทำวิจัยพัฒนา (R&D) ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา	432,964 ^(*)	722,624 ^(*)	59,810 ^(*)

(*) เป็นเงินลงทุนในสินทรัพย์และอุปกรณ์รวมถึงค่าใช้จ่ายดำเนินการในการปรับแต่งกระบวนการและที่เกี่ยวข้องกับโครงการพัฒนาธุรกิจวัสดุชีวมวลที่สาขาห้วยป่าหวาย ระหว่างปี 2565-2567

รายละเอียดเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมในกระบวนการ สินค้าและ/หรือบริการ หรือโมเดลธุรกิจ

บริษัทฯ มีการพัฒนาธุรกิจตามโครงสร้างสายการผลิตเดิม รวมถึงการขยายและพัฒนาในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น วิศวกรรมการออกแบบเพื่อรองรับกับวิศวกรรมและโครงการที่จำเป็นต้องมีการปรับปรุงและลงทุนอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการลงทุนในการเข้าซื้อกิจการเพื่อขยายฐานธุรกิจ หรือเพื่อให้ได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่สามารถใช้เป็นทรัพยากรที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ

สำหรับโครงการพัฒนาต่าง ๆ ที่ได้มีการดำเนินการแล้ว ผ่านการพัฒนาการลงทุน เช่น โครงการพัฒนาแหล่งพลังงานทดแทน, การพัฒนาเชื้อเพลิงตามโครงการ Flex Fuel, การพัฒนาศึกษาวิจัยทดลองและทดสอบเพื่อนำวัสดุชีวมวลมาใช้ทดลองเป็นเชื้อเพลิงสำหรับกระบวนการเตาเผาปูนขาวที่สาขาห้วยป่าหวาย, ซึ่งเป็นโครงการนำร่องเพื่อเป้าหมายในการลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขต 1 โดยโครงการวิจัยและพัฒนาการใช้วัสดุประเภทชีวมวลเป็นโครงการระยะกลางถึงระยะยาวเพื่อจัดการผลกระทบการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและส่งเสริมโอกาสในเชิงพาณิชย์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ปูนขาวคาร์บอนต่ำสำหรับตลาดที่ต้องการผลิตภัณฑ์คาร์บอนต่ำในอนาคต

สำหรับขอบเขตเพื่อวางโครงสร้างจัดเก็บข้อมูลสำหรับรายงานผลความคืบหน้าในเบื้องต้นจากได้นำเสนอมูลค่าเงินลงทุนโครงการ Biofuel ที่สาขาห้วยป่าหวายระหว่างปี 2565-2567 รวมลงทุนแล้วทั้งสิ้น 1,215,398 บาท โดยเป็นการลงทุนในสินทรัพย์ระหว่างการทดลอง ทดสอบ ในปี 2565 จำนวน 432,964 บาท ปี 2566 จำนวน 722,624 บาท และปี 2567 จำนวน 59,810 บาท ซึ่งลงทุนในกลุ่มสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างดังกล่าวเป็นได้จัดทำข้อมูลเปิดเผยตามโครงสร้าง data plate form eOne Report ที่พัฒนาโดยตลาดหลักทรัพย์ โดยบริษัทได้นำเสนอผลการดำเนินการด้านโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อรายงานผลความคืบหน้าการดำเนินการในเบื้องต้นตามรายละเอียดดังกล่าว โดยการดำเนินการด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อมของบริษัทที่ได้ดำเนินการที่ผ่านมา มีดังนี้

นวัตกรรมและเทคโนโลยีเพื่อสังคม หรือสิ่งแวดล้อม

“นวัตกรรม” คือ การสร้างสรรค์เชิงบวกเพิ่มประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัทและผู้มีส่วนได้เสียทั้งใน ระยะสั้นและระยะยาว ไม่ว่าจะเป็นการสร้างสรรคในเชิงสินค้า บริการ กระบวนการ ขั้นตอนการทำงาน ทั้งที่เป็นเรื่องใหม่ การพัฒนาต่อยอด หรือปรับปรุงเพิ่มเติมให้ดีขึ้น

“นวัตกรรมทางธุรกิจเพื่อสังคมและ/หรือสิ่งแวดล้อม” เป็นหนึ่งในนโยบาย และกลยุทธ์ในการพัฒนาความยั่งยืน โดย ผลลัพธ์จากการมีนวัตกรรมที่นอกจากจะสร้างประโยชน์ต่อธุรกิจเชิงเศรษฐกิจแล้วยังสร้างคุณค่าต่อสังคมและ/หรือสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีแนวทางดำเนินการดังนี้



1. การให้ความสำคัญกับการสร้างนวัตกรรมทางธุรกิจและสังคม และ/หรือสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัทและผู้มีส่วนได้เสีย
2. การมีส่วนร่วมสร้างคุณค่าต่อสังคมและ/หรือสิ่งแวดล้อมโดยสามารถระบุเชิงปริมาณที่เกิดขึ้นจากนวัตกรรมที่ดำเนินการ ทั้งในเชิงมูลค่าทางธุรกิจ และคุณค่าทางสังคม และ/หรือสิ่งแวดล้อม
3. การเปิดเผยนวัตกรรมทางธุรกิจและสังคม และ/หรือสิ่งแวดล้อมที่พัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กรได้เรียนรู้และนำไปปฏิบัติ

บริษัทมีวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้นำในการผลิต จัดจำหน่าย ปูนขาว และแคลเซียมคาร์บอเนต และมีนโยบายการมุ่งพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมการผลิต จัดการองค์ความรู้ พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อสร้างโอกาสหรือส่งเสริมธุรกิจทั้งกับของบริษัท และกับคู่ค้า ภายใต้หลักธรรมาภิบาลและการบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืนทั้งต่อ สังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

จากก้าวแรกในการพัฒนาเตาเผาปูนขาวภายใต้ Brand EOD Lime Kiln ในปี 2018 และการเข้ารับรางวัลเพื่อยืนยันความสามารถด้านนวัตกรรมและองค์กรนวัตกรรม จากความพยายามอย่างต่อเนื่องเพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาด้านนวัตกรรม แม้ธุรกิจด้านวิศวกรรมการออกแบบภายใต้การดำเนินการโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท โกลเด้น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด และในปี 2567 เพื่อให้การพัฒนาแบบโครงการลงทุนและการพัฒนาประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตเป็นไปอย่างได้ประสิทธิภาพ บริษัทได้มีการโยกย้ายบุคลากรในส่วนที่มีวิศวกรของ GLE และตั้งเป็นหน่วยงานวิศวกรและโครงการลงทุนเพื่อขยายผลในการศึกษาและพัฒนา ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อกระบวนการผลิตที่ยั่งยืน

โดยวางกรอบส่งเสริมการสร้างธุรกิจและองค์กร การสร้างศักยภาพเพื่อพัฒนาองค์กรสู่เป้าหมายการเป็นองค์กรประกอบแห่งนวัตกรรมที่ยั่งยืน ด้วยองค์ประกอบใน 5 มิติที่สำคัญ ดังนี้

มิติที่ 1 มิติด้านยุทธศาสตร์ (Strategic Dimension)

ให้ความสำคัญกับมุมมองความชัดเจนในการกำหนดเป้าหมายด้านนวัตกรรมรวมถึงกลยุทธ์การถ่ายทอดเป้าหมายด้านนวัตกรรมสู่หน่วยงานภายในให้เข้าใจถึงความสำคัญและสามารถกำหนดแนวทางการพัฒนานวัตกรรมได้สอดคล้องกับเป้าหมายเชิงธุรกิจขององค์กร

มิติที่ 2 มิติด้านโครงสร้างและกระบวนการ (Structure)

ให้ความสำคัญกับการกำหนดกลยุทธ์ในการเรียนรู้และสร้างประโยชน์ร่วมกับพันธมิตรเชิงธุรกิจรวมถึงรูปแบบการร่วมมือในการดำเนินงาน การสื่อสารระหว่างบุคลากร และการกระจายอำนาจด้านการบริหารและดำเนินการภายในองค์กร

มิติที่ 3 มิติด้านการสนับสนุน (Support)

ให้ความสำคัญกับการสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมทั้งด้านการเงิน เวลา เทคโนโลยี รวมถึงการสร้างและการกระจายความรู้ พร้อมทั้งทักษะให้แก่บุคคลที่อยู่ในกระบวนการจัดการนวัตกรรม

มิติที่ 4 มิติด้านบรรยากาศ (Climate)

ให้ความสำคัญกับกระบวนการบริหารจัดการและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เพื่อสนับสนุนให้เกิดมุมมองและความเข้าใจถึงความเชื่อมโยงของลักษณะงานในหน่วยงานต่าง ๆ ภายในองค์กร โดยมุ่งเน้นการพัฒนารูปแบบการวัดผลการประเมินศักยภาพทรัพยากรมนุษย์และการสร้างบรรยากาศที่เอื้อต่อการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ภายในองค์กร

มิติที่ 5 วัฒนธรรมขององค์กร นวัตกรรม (Culture)

เน้นการกระตุ้นให้พนักงานในองค์กรคิดนอกกรอบและมุ่งเน้นให้มีการสร้างสรรค์แนวความคิดใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การตั้งเป้าหมายที่ท้าทาย กล้าที่ยอมรับความเสี่ยง และสามารถยอมรับข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นจากการพัฒนานวัตกรรม โดยถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการเรียนรู้ มีการยอมรับฟังความคิดเห็นและข้อติชมจากพนักงาน และการโต้เถียงกันอย่างมีเหตุผล พร้อมทั้งกระบวนการเตรียมพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

บริษัทได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากบริษัทคาร์เมอูส์ (Carmeuse) และจีพีกรุ๊ป (GP Group) ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในด้านโครงสร้างการทำงาน โดยมีการแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน รวมถึงการทำงานร่วมกับพันธมิตรในเครือของบริษัท และหน่วยงานภายนอกต่าง ๆ

การพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างโอกาสในการเติบโตและเป็นไปตามเป้าหมายนวัตกรรมการผลิตเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (GRI:203-1)

เพื่อบรรลุเป้าหมายการสร้างฐานลูกค้าที่หลากหลาย, การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า, การมุ่งมั่นเพื่อขยายโอกาสและสร้างการเติบโตในธุรกิจไปพร้อมกับการพิจารณาผลเชิงเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียเป็นองค์ประกอบ

กลยุทธ์ที่สำคัญ: บริษัทได้มุ่งเน้นการส่งเสริมวัฒนธรรมและการขยายขอบเขตอุตสาหกรรมการผลิตที่มีอยู่เดิม เพื่อให้มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายแทนที่ผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และการสร้างหลักประกันให้มีรูปแบบการบริโภคที่ยั่งยืน จากการได้มาซึ่งสิทธิบัตร การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ไปพร้อมกับการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในระยะยาว การสร้างโอกาสในการแข่งขันในธุรกิจผ่านแนวทางและกิจกรรมทางธุรกิจ ดังนี้:

1. การพัฒนาธุรกิจ : โดยประเมินโอกาสทางการตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกระบวนการผลิตเดิม หรือความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการใหม่เพื่อเปิดตลาดในลูกค้าใหม่ ธุรกิจใหม่ หรืออุตสาหกรรมใหม่ที่ยังไม่เคยใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยโครงการหลักที่ได้นำมา ได้แก่:

- โครงการผลิตภัณฑ์ทดแทนในอุตสาหกรรมการผลิตเหล็ก: ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาได้แก่ ผลิตภัณฑ์โตโลม
- โครงการผลิตภัณฑ์ปูนขาวสำหรับอุตสาหกรรมอิฐมวลเบา: ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปูนขาวเกรด AAC

- **โครงการ Soil Stabilizer:** สำหรับการพัฒนาธุรกิจในการใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อปรับสภาพความแข็งแรงของดิน โดยเป็นธุรกิจที่อยู่ระหว่างการพัฒนาศึกษาโอกาส ความเป็นไปได้ ช่องทางทางธุรกิจ การพัฒนาความร่วมมือ การพัฒนาสูตรของผลิตภัณฑ์ และคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ซึ่งต้องใช้เวลาในการพัฒนาระยะกลางถึงระยะยาว

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์: โดยผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจะมุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการผลิตเดิม / หรือการลงทุนในโครงการใหม่ โดยใช้ความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรม การออกแบบ และการจัดสรรเงินทุน สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ตามเป้าหมาย โดยผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้พัฒนาและจำหน่ายแล้ว ได้แก่:

- ผลิตภัณฑ์โดโลไมต์
- ผลิตภัณฑ์ปูนขาว Mill lime (Hard Burnt) สำหรับอุตสาหกรรมอิฐมวลเบา หรือ AAC

การดำเนินการตามโครงการเหล่านี้จะช่วยให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และสร้างโอกาสในการเติบโตในธุรกิจอย่างยั่งยืน.

การพัฒนาปรับปรุงกระบวนการด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม

บริษัทมีจัดสรรเงินลงทุนในแต่ละปีเพื่อพัฒนาปรับปรุงกระบวนการผลิตโดยมุ่งตอบสนองในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือการจัดการประสิทธิภาพของการผลิตเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่ได้คุณสมบัติเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าได้ เพื่อสามารถนำผลิตภัณฑ์ไปใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน ผ่านกลยุทธ์การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อพัฒนาระบบการผลิต ดังนี้:

1. การใช้เทคโนโลยีขั้นสูง:

- การนำเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดข้อผิดพลาดในการผลิต **โครงการที่ได้มีการดำเนินการและการลงทุนหลัก ได้แก่**
 - โครงการลงทุนการผลิตโดโลไมต์_โดยการลงทุนติดตั้งระบบ Briquetting ในสาขาพระพุทธรบาท
 - เพื่อพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์โดโลไมต์ขึ้นรูปบดอัดเป็นก้อนสำหรับการใช้งานในกระบวนการของลูกค้าย่อยกลุ่มเหล็ก
 - โครงการลงทุนในระบบเครื่องจักรสำหรับการผลิตปูนขาวประสิทธิภาพสูงสำหรับกลุ่มลูกค้าอิฐมวลเบา
 - ผ่านการได้มาซึ่งสิทธิบัตรและเครื่องจักร Cava ซึ่งเป็น Know-how จากกลุ่มผู้ถือหุ้นคามิวส์
 - โครงการปรับเปลี่ยนระบบกำจัดฝุ่นจาก Web scrubber เป็น Bag Filter ที่สาขาช่องสาริกา
 - สำหรับโครงการนี้นอกจากจะสามารถช่วยให้ระบบกำจัดฝุ่นพัฒนาประสิทธิภาพจากเดิม ลดเวลาในการบำรุงรักษา ยังสามารถลดปริมาณการใช้น้ำซึ่งเป็นหนึ่งในมาตรการตามแผนบริหารจัดการน้ำของบริษัทด้วย โดยเครื่องจักรที่ใช้มีการนำเข้ามาจากต่างประเทศบางส่วน และการพัฒนาแบบและอุปกรณ์ผ่านการควบคุมโดยทีมวิศวกรในส่วนของ GLE และฝ่ายงานควบคุมโครงการลงทุน

2. การใช้ระบบอัตโนมัติ (Automation) ในการควบคุมและตรวจสอบกระบวนการผลิต

เพื่อให้สามารถควบคุมการผลิตสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด สร้างความต่อเนื่องของกระบวนการ ลดเวลา โอกาสผิดพลาด รวมถึงสร้างเครื่องมือแสดงผล หรือรายงานวิเคราะห์ข้อมูลจากระบบการควบคุมสำหรับประเมินสถานะของกระบวนการผลิต การตรวจจับสิ่งผิดปกติ หรือตัวแปรที่ไม่เป็นไปตามตามข้อกำหนด ทั้งกระบวนการผลิตของบริษัท หรือของลูกค้า

- ระบบพัฒนาโปรแกรมเพื่อควบคุมอุปกรณ์ในการสั่งการและการทำงานของระบบ Pneumatic Transportation สำหรับลูกค้ากลุ่มไทยฟูตส์
- การพัฒนาระบบซอฟต์แวร์การควบคุมการทำงานของระบบการทำงานของเตาและการจัดการข้อมูลสถิติของกระบวนการทำงาน (Kiln Software Upgrade and HMI)
- การพัฒนาระบบซอฟต์แวร์เพื่อควบคุมกระบวนการเตาเผา EOD ตามโครงการจำหน่ายเตาไปประเทศอินโดนีเซีย
- การพัฒนาระบบซอฟต์แวร์จากฐานระบบเดิมของเตาเผาเพื่อให้สามารถปรับแต่งระบบการควบคุมตามอุปกรณ์ที่ปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติม

3. การพัฒนานวัตกรรม:

- การวิจัยและพัฒนา (R&D) เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีคุณภาพสูงและตอบสนองความต้องการของตลาด
- การปรับปรุงสูตรการผลิตและกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต

4. การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (IT):

- การใช้ระบบการจัดการข้อมูล (Data Management Systems) เพื่อเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลการผลิต เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- การใช้ซอฟต์แวร์การวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) เพื่อบริหารจัดการทรัพยากรและกระบวนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ
- การนำระบบซอฟต์แวร์การจัดการงานขั้นสูงซึ่งมีฟังก์ชัน AI และการจัดการฐานข้อมูลระบบ Share files ผ่าน Cloud และระบบป้องกันความปลอดภัยขั้นสูงเพื่อติดตั้งสำหรับใช้ในการจัดการงานและระบบข้อมูลสารสนเทศ

5. การพัฒนาทักษะและความรู้ของพนักงาน:

- การฝึกอบรมและพัฒนาทักษะของพนักงานในการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การส่งเสริมการเรียนรู้และการพัฒนาตนเองของพนักงาน เพื่อให้สามารถปรับตัวและนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการทำงาน
- การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมบริการจัดการฝึกอบรมออนไลน์เพื่อฝึกอบรมและให้ความรู้ และการทดสอบเพื่อประเมินความรู้ความเข้าใจเพื่อป้องกันการโจมตีระบบผ่านเครือข่าย Cyber หรือระบบอีเมลล์สำหรับการสื่อสารภายในและภายนอกองค์กร

การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ในการปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อทางเลือกหนึ่งที่สามารถจัดการกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และส่งเสริมศักยภาพให้การผลิตสินค้าตรงตามคุณสมบัติเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง และเป็นอีกหนึ่งทางแนวทางเพื่อส่งเสริมความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาด และเป็นเครื่องมือเสริมสร้างให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการจัดการงานภายในองค์กรเพื่อเป้าหมายการเป็นองค์กรแห่งนวัตกรรม.

ตัวอย่างกิจกรรมขับเคลื่อนเพื่อส่งเสริมการเป็นองค์กรแห่งนวัตกรรม

- COST SAVING PROGRAM
- โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์โพลีเอสเตอร์เพื่อลูกค้าอุตสาหกรรมเหล็กเพื่อการผลิตและจำหน่ายอย่างยั่งยืน
- โครงการส่งเสริมนวัตกรรมเพื่อการประยุกต์ใช้ปูนขาวอย่างชาญฉลาดในอุตสาหกรรมเหล็กและเคมี
- การพัฒนาในการปรับแต่งเพื่อใช้เตาเผาปูนขาวประเภท Two Vertical Shaft Kiln 150TPD เพื่อใช้ในการผลิตปูนขาวสำหรับอุตสาหกรรมอิฐมวลเบา

สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมแต่ละโครงการผ่าน https://www.goldenlime.co.th/Organization_Innovation_Development

1.2.2.2 นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ: ใช้ประโยชน์จากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทปูนขาว (แคลเซียมออกไซด์ แคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์ และแคลเซียมไฮดรอกไซด์) และแคลเซียมคาร์บอเนต ซึ่งใช้ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ของประเทศ

การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง: มุ่งมั่นในการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างประโยชน์สูงสุดให้กับลูกค้า

การขยายตลาด: ขยายโอกาสในการสร้างฐานการตลาดใหม่ และพยายามรักษาและดำรงความสัมพันธ์ที่ดีทางการตลาดและการขาย เพื่อให้การส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าของบริษัทเป็นไปอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

นโยบายและกลยุทธ์ด้านการตลาดที่สอดคล้องตามเป้าหมายของบริษัท:

1. การเติบโตทางเศรษฐกิจและธุรกิจ:

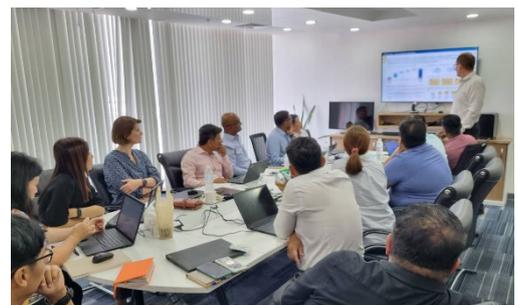
- **ความหลากหลายและความมั่นคง:** บริหารจัดการความเสี่ยงและรักษาฐานรายรับที่มั่นคง โดยการกระจายการผลิตและการจำหน่ายให้กับอุตสาหกรรมที่หลากหลายทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- **ความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรม:** มุ่งเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายปูนขาว แคลเซียมคาร์บอเนตผง และผลิตภัณฑ์จากหินอ่อน ผ่านการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการอย่างมีความรับผิดชอบ และการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด
- **นวัตกรรมและเทคโนโลยี:** พัฒนาระบบการผลิตและผลิตภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อสร้างโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ
- **ประสิทธิภาพและความพึงพอใจของลูกค้า:** ส่งเสริมประสิทธิภาพการผลิตและความพึงพอใจของลูกค้า โดยการผลิตสินค้าที่ตรงต่อความต้องการของแต่ละอุตสาหกรรม และให้คำแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์ในราคาที่แข่งขันได้
- **การเติบโตอย่างยั่งยืน:** รักษาการเติบโตทางธุรกิจให้มีความสามารถในการทำกำไรได้ในระยะยาว และเข้าร่วมกิจกรรมในการพัฒนาห่วงโซ่คุณค่า

2. ส่งผลิติดมอบผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย ดังนี้

มุ่งเน้นลูกค้า สร้างสรรค์คุณค่าสู่ลูกค้าทั้งภายในและต่างประเทศ: บริษัทให้ความสำคัญกับลูกค้าในแต่ละกลุ่มและแต่ละราย โดยมุ่งสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อตอบสนองความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพสินค้า และคุณลักษณะการนำไปใช้งานของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรม บริษัทมีส่วนการขายหลักในประเทศร้อยละ 90 และที่เหลือจำหน่ายให้กับลูกค้าในต่างประเทศ

กลยุทธ์ในการขาย:

- มุ่งเน้นลูกค้าและการเพิ่มสัดส่วนการขายให้ลูกค้าใหม่ในอุตสาหกรรมเดิม และเพิ่มลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่
- เพิ่มปริมาณการขายสินค้าไปยังต่างประเทศในกลุ่มประเทศเป้าหมายใหม่เพิ่มขึ้น
- พัฒนาความรู้และการมีส่วนร่วมจากทีมงานทั้งฝ่ายขาย ฝ่ายสนับสนุนด้านเทคนิค ฝ่ายงานการส่งออกสินค้า การขนส่ง และโลจิสติกส์



- เข้าร่วมประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์จากทีมงานซึ่งสนับสนุนโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นหลักซึ่งเป็นผู้ผลิตปูนขาวชั้นนำระดับโลก

ความเชื่อมั่นของบริษัท: บริษัทเชื่อมั่นว่าจะส่งคุณค่าให้กับลูกค้า และจะช่วยลดข้อจำกัดในเรื่องต้นทุนการขนส่งของผลิตภัณฑ์ และสามารถสร้างโอกาสเพื่อส่งมอบคุณค่าของผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่ต้องการสินค้าของบริษัทได้เพิ่มขึ้น

กลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่:

- ปรับปรุงคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมเพื่อตอบสนองต่อความพึงพอใจและการใช้งานของลูกค้าในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม
- นำเทคโนโลยีและการศึกษาเพื่อปรับใช้เทคโนโลยีเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด
- ผลักดันให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่เพิ่มขึ้น เพื่อตอบสนองต่อเป้าหมายสูงสุดเพื่อสร้างความพึงพอใจและการยึดระยะความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

3. ส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย ดังนี้

3.1 การบริหารคุณภาพและการสื่อสารทางการตลาดอย่างมีความรับผิดชอบต่อ:

บริษัทมุ่งมั่นในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพและปลอดภัย ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานสำหรับบริษัทในภาคอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทอยู่ในหมวดเคมีภัณฑ์พื้นฐานที่ใช้เป็นวัตถุดิบในหลากหลายอุตสาหกรรมทั้งในประเทศและต่างประเทศภายใต้ระบบปฏิบัติการที่ควบคุมเป็นไปตามมาตรฐานสากล เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพ (ISO 9001) , มาตรฐานสิ่งแวดล้อม (ISO14001) และมาตรฐานความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (ISO45001) รวมถึงการควบคุมผลกระทบต่างผ่านการดำเนินการตามนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน การจัดการเกี่ยวกับความหลากหลายทางชีวภาพเพื่อลดผลกระทบจากกระบวนการต่อสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม

การประกันคุณภาพ: บริษัทจัดการและรักษาคุณภาพของสินค้า รวมถึงการบริการจัดส่งที่เชื่อถือได้ เพื่อให้สินค้าถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัยและสามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ การควบคุมกระบวนการทั้งหมดให้ได้มาตรฐานคุณภาพตลอดวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่การผลิตจนถึงการส่งมอบให้ลูกค้า ถือเป็นภาระลดความเสี่ยงต่อชื่อเสียงขององค์กรและรักษาความพึงพอใจของลูกค้า

การตลาดที่มีประสิทธิภาพและการเข้าถึงลูกค้า: เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำการตลาดและการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทได้ขยายช่องทางการสื่อสารและจัดทีมบุคลากรเพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติและการใช้งานของผลิตภัณฑ์ ทีมการตลาด การขาย การพัฒนาและสนับสนุนธุรกิจ รวมถึงทีมโลจิสติกส์ที่พิจารณาเลือกประเภทขนส่งที่เหมาะสมสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม

3.2 การส่งมอบสินค้าตรงต่อเวลาอย่างรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทมุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการให้บริการการจัดส่งสินค้าจนถึงลูกค้าอย่างปลอดภัย ตรงเวลา และมีประสิทธิภาพ โดยมีกระบวนการควบคุมการขนส่งทั้งโดยรถขนส่งของบริษัทและรถขนส่งจากคู่ค้าที่เชื่อถือได้ โดยรถขนส่งของบริษัทมีการติดตั้งระบบ GPS เพื่อใช้ในการตรวจสอบเส้นทางและติดตามสถานะของรถขนส่งได้ตลอดเวลา ด้วยเป้าหมายในการส่งมอบผลิตภัณฑ์อย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การควบคุมกระบวนการในการส่งมอบผลิตภัณฑ์นอกเหนือจากการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา การดำเนินการเพื่อการปฏิบัติในความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์และบริการสำหรับกระบวนการขนส่ง โดยมีการควบคุมการดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายโดยเคร่งครัด การปฏิบัติเพื่อลดผลกระทบจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการขนส่งทุกรูปแบบ การดำเนินการกำกับเพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้ขับขี่และผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม และดำเนินการเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการขนส่งที่ส่งผลกระทบต่อชุมชนสังคม โดยวางแนวทางการปฏิบัติ ดังนี้ (GRI: 403-4/403-5/403-6)

- 1) การปฏิบัติตามกฎหมายและดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติด้านการขนส่ง การรับอนุญาต และการตรวจสอบการดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามระเบียบการขนส่งและคมนาคมโดยเคร่งครัด และการควบคุมน้ำหนักในการบรรทุกสินค้าเพื่อให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด
- 2) การให้ความร่วมมือในการหลีกเลี่ยงการจัดการส่งสินค้าในช่วงเทศกาล เพื่อลดปัญหาด้านการจราจรคับคั่งในช่วงวันหยุดเทศกาล เช่น เทศกาลปีใหม่ สงกรานต์ รวมถึงการจับเวลาการจัดส่งสินค้าเพื่อหลีกเลี่ยงช่วงเวลาที่มีการจราจรแออัดคับคั่งเพื่อลดผลกระทบต่อการใช้เส้นทางจราจรของชุมชน
- 3) การปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย รวมถึงการตรวจสอบสภาพและสมรรถนะของรถบรรทุก รวมถึงการตรวจสอบสุขภาพของพนักงานขนส่งตามระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้ทั้งรถขนส่งและผู้ขับขี่มีความพร้อมต่อการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความปลอดภัย



GRI:403-7



- 4) การกำชับพนักงานขนส่งในการระมัดระวังและตระหนักถึงความปลอดภัย การควบคุมความเร็วในจุดที่มีการควบคุมไม่ให้เกินความเร็วตามที่กฎหมายกำหนด และการกำชับในการดูแลสุขภาพของพนักงานขนส่งเพื่อให้มีการพักผ่อนอย่างเพียงพอ และไม่ขับรถเกินชั่วโมงตามที่กฎหมายกำหนด
- 5) การปฏิบัติตามนโยบายในการป้องกันดูแลเรื่องการใช้สารเสพติดโดยเคร่งครัด และการงดดื่มแอลกอฮอล์ โดยผู้ปฏิบัติหน้าที่ในการขนส่งต้องไม่มีปริมาณแอลกอฮอล์ในลมหายใจ หรือมีปริมาณเป็นศูนย์
- 6) การตรวจตราควบคุมดูแลการต่อใบอนุญาตขับขี่โดยเคร่งครัด



- 7) การติดตามดูแลเพื่อปฏิบัติตามระเบียบการขนส่งในการคลุมผ้าใบเพื่อความปลอดภัยรวมถึงการป้องกันผลกระทบจากสินค้าที่อยู่ในรถขนส่ง ส่งผลกระทบต่อความปลอดภัย หรือส่งผลกระทบต่อชุมชน และผู้ใช้เส้นทางการขนส่ง
- 8) การล้างล้อรถบรรทุกก่อนออกจากโรงงานเพื่อควบคุมผลกระทบจากฝุ่นหรือดินโคลนต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการใช้เส้นทางและความปลอดภัยของผู้ใช้ท้องถนน



และด้วยเป้าหมายในการให้ความสำคัญต่อชีวิตและสุขภาพความปลอดภัยทั้งกับพนักงานขนส่ง ชุมชน และสังคม รวมถึงเป้าหมายในการพัฒนาความรู้ความเข้าใจให้กับบุคลากร รวมถึงการร่วมขับเคลื่อนพัฒนาคุณค่าในส่วนของผู้รับเหมาขนส่ง เพื่อร่วมพัฒนาห่วงโซ่อุปทาน และส่งผลกระทบต่ออย่างมีความรับผิดชอบด้วยความปลอดภัย พนักงานขับรถขนส่ง ตลอดจนผู้รับเหมาขนส่ง จะได้รับการฝึกอบรมความรู้ในเรื่องของกฎหมายจราจร ความปลอดภัย และแนวทางการปฏิบัติต่าง ๆ เพื่อให้สามารถปฏิบัติหน้าที่เพื่อบรรลุเป้าหมายการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย (GRI: 403-4)

3.3 การควบคุมการผลิตอย่างต่อเนื่อง ความยืดหยุ่น และประสิทธิภาพการผลิต

การควบคุมการผลิตอย่างต่อเนื่อง: บริษัทมุ่งมั่นในการควบคุมกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและปลอดภัย การใช้เทคโนโลยีและระบบการจัดการที่ทันสมัยช่วยให้สามารถตรวจสอบและปรับปรุงกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ความยืดหยุ่นในการผลิต: บริษัทมีความสามารถในการปรับตัวและตอบสนองต่อความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยการปรับปรุงกระบวนการผลิตและการจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้ตามความต้องการของลูกค้าในเวลาที่เหมาะสม ด้วยเตาเผาพร้อมทั้งสิ้น 9 เตา ซึ่งทำการผลิตตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีกำลังการผลิตรวม 1,050 ตันต่อวัน เนื่องจากเตาเผาเป็นเตาขนาดย่อมรวมถึงมีกระบวนการทำงานและควบคุมด้วยระบบอัตโนมัติซึ่งทำให้มีความยืดหยุ่นหากเกิดปัญหาการหยุดเตาก็มีกระบวนการที่สามารถตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจได้ว่าปัญหาต่าง ๆ จะได้รับการแก้ไขเพื่อให้กระบวนการทำงานของเตากลับมาพร้อมทำการผลิตเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพและกำลังการผลิตสูงสุด

ประสิทธิภาพการผลิต: การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตเป็นสิ่งสำคัญที่บริษัทให้ความสำคัญ โดยการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้ในปริมาณที่มากขึ้นและลดต้นทุนการผลิต นอกจากนี้ยังมีการตรวจสอบและปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้มั่นใจว่าการผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

3.4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และตลาดใหม่และการให้บริการและสนับสนุนทางเทคนิค

- การสนับสนุนด้านเทคนิคจากทีมงานผู้เชี่ยวชาญทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อการใช้งานที่เหมาะสมกับลูกค้า
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมและใหม่ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น
- การเติบโตทางเศรษฐกิจของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ควบคู่กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ในเชิงคุณภาพสำหรับลูกค้าที่ใส่ใจในคุณภาพมากกว่าราคา

- ความใส่ใจและขยายตลาดผลิตภัณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อลูกค้าใหม่ที่ใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อม และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมต่ำ
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์โตโลมเพื่อทดแทนการนำเข้าผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมเหล็กและควบคุมเพื่อให้สามารถแข่งขันและจำหน่ายในตลาดอย่างมั่นคงต่อเนื่องระยะยาว
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้าง รวมถึงการควบคุมให้สามารถจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่องระยะยาว รวมถึงการขยายฐานได้อย่างมั่นคง และเติบโต
- การศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างโอกาสทางธุรกิจจากเทคโนโลยีและนวัตกรรมและการพัฒนาธุรกิจจากเทคโนโลยี Soil Stab เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่องานก่อสร้างและโครงสร้างพื้นฐานในประเทศและสอดคล้องตามแนวทางเป้าหมายการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อส่งเสริมธุรกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม

สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศต่อการส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ

บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในธุรกิจหลัก โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายสำหรับลูกค้าในประเทศ : ต่างประเทศ ในสัดส่วน 90:10

โดยกำหนดนโยบายการจำหน่ายหลักไว้ ดังนี้

1) การจำหน่ายผ่านลูกค้าโดยตรงในสัดส่วน 90%

เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง โดยอาศัยความสัมพันธ์อันดีในการขายและบริการทั้งในส่วนผู้บริหารเจ้าหน้าที่ทุกฝ่ายของบริษัทที่ให้บริการกับลูกค้า ซึ่งมีทั้งที่เป็นผู้ผลิตในแต่ละอุตสาหกรรม ผู้จัดจำหน่าย ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และลูกค้ารายย่อย รวมถึงลูกค้าใหม่ที่ติดต่อมาโดยตรง หรือได้รับการแนะนำจากลูกค้าเดิมของบริษัท โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด จะทำความเข้าใจต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เสนอแนะข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้าได้ตรงความต้องการ

2) การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในสัดส่วน 10%

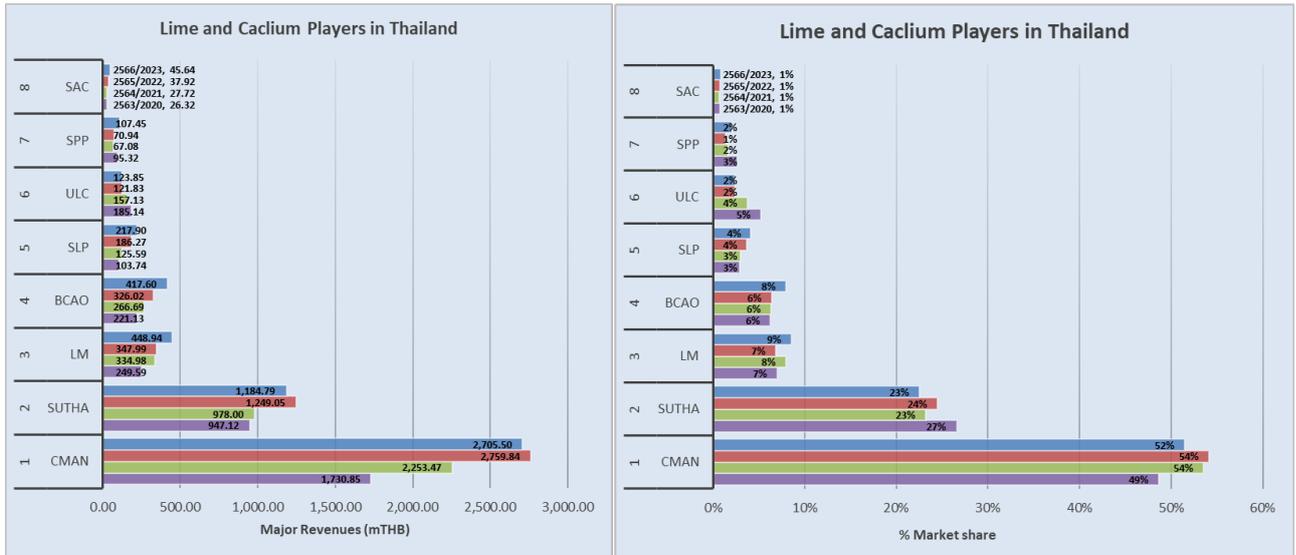
บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยเฉพาะหากเป็นลูกค้าในกลุ่มรัฐวิสาหกิจหรือหน่วยงานของภาครัฐ หรือลูกค้าในกลุ่มภาคเกษตรกรรม และลูกค้าบางกลุ่มอุตสาหกรรมซึ่งมีที่ตั้งอยู่ในห่างไกลจากจากสถานที่ตั้งโรงงานเพื่อความคล่องตัวในการกระจายสินค้า และเพิ่มช่องทางจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านลูกค้าโดยตรงมากกว่าการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณมากกว่าร้อยละ 90 ของรายได้จากการขายและบริการทั้งหมด

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

สภาพการแข่งขันในธุรกิจหลัก

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายปูนขาว แคลเซียมคาร์บอเนตหลายราย โดยในอุตสาหกรรมการผลิตปูนขาว (แคลเซียมออกไซด์และแคลเซียมไฮดรอกไซด์) มีผู้ผลิตในประเทศจำนวนมากซึ่งส่วนมากจะมีสถานที่ตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งเหมืองหินปูน อาทิเช่น จังหวัดสระบุรี ลพบุรี นครราชสีมา ราชบุรี และกระจายในแต่ละภูมิภาคซึ่งมีแหล่งหินปูน เพื่อให้มีการขนส่งหินปูนไปยังโรงงานเผาหินปูนได้สะดวก โดยในจำนวนผู้ผลิตในประเทศหลัก ๆ มีผู้ผลิตและจำหน่ายปูนขาว จำนวน 8 ราย ในปี 2566 และในปี 2567 คงเหลือจำนวน 7 ราย (โดยบริษัท ยูไนเต็ดโลม ได้หยุดผลิต ในปี 2567) ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายในตลาดเดียวหรือกลุ่มลูกค้าที่บริษัทมีการจำหน่าย โดยมีสัดส่วนสำหรับส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งคำนวณจากข้อมูลรายได้หลักของแต่ละบริษัท เทียบกับมูลค่ารายได้หลักรวมของทั้ง 8 ราย ซึ่งมีการสำรวจตามฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจกระทรวงพาณิชย์สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 ดังนี้

นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา



การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน และข้อมูลจากฐานข้อมูลผู้ประกอบการโรงงาน สำหรับผู้ผลิตสินค้ากลุ่มปูนขาว รายหลักรวม 7 และจากการสำรวจฐานข้อมูลรายได้หลักซึ่งเป็นฐานข้อมูลที่ได้จากรวมพัฒนารธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์สำหรับข้อมูลจากงบการเงินเฉพาะกิจการที่จัดส่งงบการเงิน ระหว่างปี 2564 – 2566 โดยสัดส่วนรายได้หลักรวมของผู้ผลิตและจำหน่ายรวมดังนี้

- มูลค่าทางการตลาดรวม / รายได้รวมของ SUTHA ปี 2564-2566 ดังนี้
 - ปี 2564/2021 จำนวน 4,211 ล้านบาท / รายได้รวม 978.00 ล้านบาท
 - ปี 2565/2022 จำนวน 5,100 ล้านบาท / รายได้รวม 1,249.05 ล้านบาท
 - ปี 2566/2023 จำนวน 5,252 ล้านบาท / รายได้รวม 1,184.79 ล้านบาท
- บริษัทสัดส่วนทางการตลาด ในปี 2564 – 2566 ดังนี้
 - ปี 2564/2021 สัดส่วนที่ 23% เทียบกับปี 2563/2020 สัดส่วน 26% ลดลง 3%
 - ปี 2565/2022 สัดส่วนที่ 25% เทียบกับปี 2564/2021 สัดส่วน 23% เพิ่มขึ้น 2%
 - ปี 2566/2023 สัดส่วนที่ 23% เทียบกับปี 2565/2022 สัดส่วน 25% ลดลง 2%

ภาพรวมของสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นในปี 2564-2566

- การเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนทางการตลาดจากการเติบโตของตลาดโดยภาพรวม
 - การเพิ่มขึ้นจากรายได้ที่เพิ่มในบางกลุ่มอุตสาหกรรม
 - การลดลงจากการสูญเสียยอดขายให้กับผู้ผลิตและจำหน่ายรายอื่น ๆ ในบางอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันราคาสูง
- การดำเนินการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมให้เกิดโอกาสในการแข่งขัน
 - การสร้างและรักษาความสามารถและสัดส่วนของลูกค้าเดิม
 - การพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการเพื่อส่งมอบคุณค่าสูงสุดของผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างตลาดทดแทน และสร้างโอกาสใหม่สำหรับลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น
- การจัดการความท้าทาย การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้น
 - การสร้างและรักษาความพึงพอใจให้กับลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกสาย , การบริหารจัดการผลกระทบ และความไม่สอดคล้องต่างๆ อย่างมุ่งมั่นและรัดกุม
 - การพัฒนา ปรับปรุง ลดอุปสรรค และบริหารจัดการความเสี่ยงต่าง ๆ เพื่อลดระดับให้เหลือในจุดที่ลูกค้าและบริษัทยอมรับร่วมกัน

- การส่งเสริมและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อธุรกิจเติบโตร่วมกันในระยะยาว

ภาพรวมของสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นในปี 2564- 2566 มีการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงจากการเติบโตของตลาดโดยภาพรวม ซึ่งมีทั้งการเพิ่มขึ้นจากรายได้ที่เพิ่มในบางกลุ่มอุตสาหกรรม ในการลดลงจากการสูญเสียยอดขายให้กับผู้ผลิตและจำหน่ายรายอื่นๆ บางรายจากภาวะการแข่งขันราคาที่สูงขึ้นในบางอุตสาหกรรม

อย่างไรก็ตาม การดำเนินการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมให้เกิดโอกาสในการแข่งขัน การสร้างและรักษาความสามารถและสัดส่วนของลูกค้าเดิม ไปพร้อมกับการส่งมอบคุณค่าสูงสุดสำหรับผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญ SUTHA คงเป็นเป้าหมายที่เปลี่ยนแปลง เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตและเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องให้ตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้น และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกราย โดยมุ่งพัฒนา ปรับปรุง ลดอุปสรรค และบริหารจัดการความเสี่ยงต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ ส่งเสริม และรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาว

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

บริษัทมีการปฏิบัติตามจรรยาบรรณและแนวทางปฏิบัติต่อคู่แข่ง และข้อพึงปฏิบัติในการแข่งขันทางการค้า (Antitrust/Anticompetitive Practices) รวมถึงแนวปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายตาม พรบ.ว่าด้วยการแข่งขันทางการค้าและดำเนินธุรกิจด้วยการแข่งขันอย่างเป็นธรรม สำหรับการประเมินภาวะการแข่งขันในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้ (GRI: 206-1)

ผลิตภัณฑ์ปูนขาว

ระดับการแข่งขัน

อุตสาหกรรมของลูกค้า

- การแข่งขันสูง : เหล็ก, เคมี, น้ำตาล, เหมืองแร่
- การแข่งขันปานกลาง : เยื่อกระดาษ, การเกษตร, ก่อสร้าง, การผลิตประปา, บำบัดน้ำเสียและของเสีย, พลังงานผลิตหนึ่งและฟอกหนึ่ง, ขุดเจาะน้ำมัน

ผลิตภัณฑ์เคลือบคาร์บอนเนตและเคลือบผง

ระดับการแข่งขัน

อุตสาหกรรมของลูกค้า

- การแข่งขันสูง : เยื่อและกระดาษ, อุตสาหกรรมยาง, หมึกและสี, อาหารสัตว์
- ปานกลาง : ก่อสร้าง

ผลิตภัณฑ์หินอ่อน

- มีการแข่งขันจากผลิตภัณฑ์ทดแทนสูง , และหินอ่อนนำเข้าจากต่างประเทศ

1.2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

GRI:2-23

นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง

แนวทางปฏิบัติการจัดการสินค้าและบริการ

และแนวทางการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

บริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน)

เพื่อให้กระบวนการกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ผ่านการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างที่โปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง แนวทางปฏิบัติการจัดการสินค้าและบริการตามระบบมาตรฐาน บริหารงานคุณภาพระดับสากล ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 ร่วมกับการพัฒนาคู่ค้าเพื่อบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. จัดซื้อจัดจ้างจัดจ้างตามคุณสมบัติของคู่ค้าและกระบวนการสรรหาคู่ค้าตามจรรยาบรรณคู่ค้าฉบับนี้ เพื่อให้ได้คู่ค้าที่มีความสามารถในการส่งมอบสินค้าและบริการตรงกับความต้องการ มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ในด้านคุณภาพ ราคา และการให้บริการ
2. จัดซื้อจัดจ้างโดยมุ่งเน้นด้านจริยธรรมทางธุรกิจ ให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจน เปิดเผย และปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเท่าเทียม รวมถึงรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะของคู่ค้า
3. จัดซื้อจัดจ้างอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด ภายใต้แนวทางการจัดการความเสี่ยง การควบคุมภายในของกิจการ การกำกับดูแลเพื่อดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่เกี่ยวข้อง ในการกำกับกิจการและกรอบการพัฒนาอย่างยั่งยืน
4. จัดซื้อจัดจ้าง และบริหารจัดการคู่ค้าอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ความรับผิดชอบต่อสังคม และธรรมาภิบาล หรือการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Environmental, Social and Governance : ESG) รวมถึงการกำกับดูแลคู่ค้าให้ดำเนินการตามแนวทางปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct : SCOC) ซึ่งเป็นแนวทางร่วมบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดี รวมทั้งเสริมสร้างศักยภาพให้มีการพัฒนาร่วมกันอย่างต่อเนื่อง
5. บริหารจัดการองค์ความรู้ระหว่างบริษัท และคู่ค้า รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง ร่วมผลักดันให้เกิดการพัฒนาในการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมเพื่อใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ การประกอบธุรกิจ รวมถึงการพัฒนากระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ตามกรอบการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและธรรมาภิบาล

แนวทางปฏิบัติการจัดการสินค้าและบริการ

ของกลุ่มบริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ มุ่งมั่นให้กระบวนการจัดหาสินค้าและบริการเป็นไปอย่างยั่งยืน มีวิธีการดำเนินงานที่เป็นเลิศ โปร่งใส และเป็นธรรม ประยุกต์ใช้หลักการดำเนินงานด้านการกำกับดูแล การจัดการสิ่งแวดล้อม และการดูแลสังคมในประเด็นที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืนในการสนับสนุนให้คู่ค้า ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียรับทราบนโยบาย เพื่อเป็นหลักในการปฏิบัติให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันในการจัดหาสินค้าและบริการตลอดห่วงโซ่อุปทาน และสนับสนุนให้คู่ค้า ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียรับทราบนโยบายเพื่อเป็นหลักในการปฏิบัติ ดังนี้

ประเมินผลงานของผู้ขายตามประเภทต่างๆ ตามหลักเกณฑ์การประเมินผู้ขาย และ หมวดยุทธศาสตร์ตามกระบวนการหลัก ดังนี้

1.ประเภทสินค้า และวัตถุดิบ

เช่น หินปูน, หินทราย, ถ่านหิน, บรรจุก๊าซหีบห่อ, สินค้าทั่วไป ซึ่ง แบ่งการประเมินเป็น 2 เรื่องหลัก ได้แก่

1.1 ด้านคุณภาพ จะพิจารณาจาก

คุณสมบัติของสินค้าตรงตามที่กำหนดหรือไม่

- วัตถุดิบ พิจารณาจากเอกสาร การตรวจรับทางกายภาพ รายงานผลการตรวจรับวัตถุดิบ ตามระบบตามระบบมาตรฐานคุณภาพ

- บรรจุก๊าซ พิจารณาจากเอกสาร การตรวจรับบรรจุก๊าซตามระบบมาตรฐานคุณภาพ

- สินค้าทั่วไป พิจารณาจากคุณลักษณะของสินค้าถูกต้องตรงตามความต้องการของผู้ใช้งาน

1.2 ด้านการบริการ พิจารณาจาก

ระยะเวลาส่งมอบ ต้องไม่ล่าช้าเกินกว่าที่กำหนด จำนวน / ปริมาณ ส่งครบถูกต้องตามที่สั่งซื้อ

2. ประเภทงานบริการ ได้แก่

2.1 รถบรรทุกสินค้า พิจารณา ด้านคุณภาพและบริการ พิจารณาจากผลการประเมิน

2.2 รถรับจ้างขนส่งวัตถุดิบ พิจารณา ด้านคุณภาพ พิจารณาจากสภาพวัตถุดิบมีการคลุมผ้าใบหรือขนส่งในสภาพที่ดีและน้ำหนักของวัตถุดิบถูกต้อง

ด้านบริการ พิจารณา ช่วงเวลาในการส่งมอบตามเวลาที่กำหนด การปฏิบัติงานของพนักงานขับรถและการประสานของเจ้าหน้าที่

2.3 งานบริการซ่อมเครื่องจักร

ด้านคุณภาพ พิจารณาจาก ประสิทธิภาพการใช้งานของเครื่องจักรหลังผ่านการซ่อมเครื่องจักร

ด้านการบริการ พิจารณาจาก ระยะเวลาของงานซ่อมเครื่องจักร / ชิ้นงาน และการรับประกันหลังการซ่อมเครื่องจักร/ ชิ้นงาน

2.4 รับจ้างบรรจุสินค้า

ด้านคุณภาพ พิจารณา รายการการสุ่มเช็คหน้าหนักสินค้า จาก รายงาน การโอนสินค้าเข้า

ด้านการบริการ พิจารณาจากระยะเวลาส่งมอบตามกำหนด

2.5 สถาบัน/บริษัทสอบเทียบเครื่องมือวัด

ด้านคุณภาพ ผ่านการรับรองตามมาตรฐานสากล

ด้านการบริการ พิจารณา จาก ระยะเวลาส่งมอบ

บริการหลังการส่งมอบ

3.ประเภท ของการประเมินผู้รับเหมา / ผู้ให้บริการต่าง ๆ

3.1 ด้านความปลอดภัย

3.2 ด้านสิ่งแวดล้อม

3.3 ด้านคุณภาพของงาน

โดยคู่ค้ารับทราบและปฏิบัติตามแนวทางแนวทางปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct : SCOC) ซึ่งเป็นแนวทางร่วมบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดี รวมทั้งเสริมสร้างศักยภาพให้มีการพัฒนาร่วมกันอย่างต่อเนื่อง

ขั้นตอนการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง

1.1 ผู้ใช้งาน ระบุรายละเอียดความต้องการของสินค้าและบริการลงในใบขออนุมัติซื้อ (RO) ที่ผ่านการอนุมัติให้ซื้อจากหัวหน้าฝ่าย/ผู้จัดการตามระบบ พร้อมแนบรายละเอียดหรือตัวอย่างที่ต้องการ(ถ้ามี) เพื่อเสนอให้ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการ

1.2 ฝ่ายจัดซื้อตรวจสอบรายละเอียดของสินค้าและบริการว่า เช่น ประเภท ชนิด ปริมาณ, บรรจุก๊าซ หรือตัวอย่างพร้อม Spec. ของสินค้านั้นให้ครบถ้วนเพียงพอ เพื่อการสอบราคาสินค้าต่อไป

1.3 พิจารณาเลือกผู้ขายพร้อมกับสอบราคาหรือแจ้งความต้องการไปยังผู้ขายพร้อมรายละเอียดที่ต้องการ

1.4 ฝ่ายจัดซื้อพิจารณาเปรียบเทียบราคาของผู้ขาย อ้างอิงตามระดับมูลค่าของสินค้า

1.5 นำเสนอผู้บริหารพิจารณาอนุมัติใบสั่งซื้อ ตามหลักเกณฑ์วงเงินอำนาจอนุมัติ อ้างอิงตาม ตารางอำนาจอนุมัติสั่งซื้อ ของระบบบัญชี

1.7 ในกรณีเร่งด่วน หากมีผลกระทบต่อระบบคุณภาพโดยตรงให้ผู้ใช้งาน สามารถแจ้งผู้จัดการฝ่ายเพื่อขออนุมัติเบื้องต้น ระบุถึงเหตุผลเป็นลายลักษณ์อักษรและแจ้งมาที่จัดซื้อ เพื่อสั่งซื้อด่วนได้

เมื่อทางผู้ซื้อหรือฝ่ายผู้รับสินค้าได้รับของ การตรวจรับสินค้าเป็นไปตามระเบียบการปฏิบัติงาน พร้อมกับ ตรวจสอบว่าการรับสินค้ามีปัญหาหรือไม่ โดยฝ่ายจัดซื้อตรวจสอบคู่ค้าทุก ๆ 6 เดือน ผ่านการประเมิน หรือในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินค้าที่มีผลกระทบต่อระบบคุณภาพ ถ้าผลการตรวจสอบไม่ผ่าน จะต้องประเมินผู้ขายใหม่ ตามระเบียบการปฏิบัติงาน

การทบทวนคุณภาพผู้ขาย

การทบทวนผู้ขายในระบบ ในเดือนธันวาคมของทุกปี หากไม่มีการประวัติซื้อขายในรอบ 5 ปี ฝ่ายจัดซื้อแจ้งบัญชี เพื่อเปลี่ยนแปลงสถานะผู้ขายในระบบ

แนวทางการบริหารห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน

ของกลุ่ม บริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน)

ในการบริหารห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน คู่ค้าเป็นผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญที่มีส่วนร่วมและส่งเสริมให้เกิดสายโซ่คุณค่าที่ยั่งยืน การพัฒนาคู่ค้าเพื่อร่วมบริหารห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน โดยบริษัทประยุกต์แนวทางตามกรอบของ UN Global Compact ประยุกต์และปรับใช้ใน 6 ขั้นตอน ได้แก่

1. การประกาศเจตนารมณ์ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน
 - 1.1 กำหนดวิสัยทัศน์และวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนในการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน
 - 1.2 จัดทำแนวปฏิบัติหรือจรรยาบรรณการค้าในธุรกิจของคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ที่ครอบคลุมประเด็นสังคมและ/หรือสิ่งแวดล้อม เพื่อแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการสนับสนุนให้คู่ค้ามีการดำเนินงานอย่างมีจริยธรรมและรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม
2. ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบในประเด็น ด้าน ESG ตลอดห่วงโซ่คุณค่า

ศึกษากิจกรรมต่างๆ ตลอดห่วงโซ่คุณค่าและประเมินขอบเขตในการดำเนินโครงการเพื่อการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าว่าครอบคลุมคู่ค้าในกลุ่มใดบ้าง เช่น คู่ค้ารายสำคัญ (Key suppliers) คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ (Strategic suppliers) เป็นต้น
3. ระบุเป้าหมาย กลยุทธ์และนโยบายสำหรับการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน

ระบุว่าคู่ค้ารายใดเป็นคู่ค้ารายสำคัญของบริษัท โดยกำหนดเกณฑ์ในการจัดกลุ่มคู่ค้าอย่างชัดเจน เช่น วิเคราะห์ จากมูลค่าการค้าที่มีระหว่างกัน ประเภทสินค้า/บริการที่ติดต่อซื้อขาย เป็นต้น
4. นำกลยุทธ์ นโยบายและแผนงานไปปฏิบัติ
 - 4.1 กำหนดบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าภายในองค์กร ครอบคลุมตั้งแต่ระดับกรรมการบริษัทไปจนถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายผลิต ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ ฝ่ายคลังสินค้า และฝ่ายจัดส่งสินค้า เป็นต้น
 - 4.2 จัดให้มีกระบวนการ/ขั้นตอน/วิธีการ/แนวปฏิบัติ เพื่อระบุความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจ (เช่น ความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้าน้อยราย ความเสี่ยงจากการได้รับสินค้า/บริการ ที่ไม่ได้คุณภาพ) สังคม (เช่น สิทธิมนุษยชน การดูแลพนักงานและแรงงาน) สิ่งแวดล้อม และการคำนึงถึงการร่วมกันลดผลกระทบและการส่งเสริมความหลากหลายทางชีวภาพเชิงบวก (เช่น การปฏิบัติตาม กฎหมาย ระเบียบ มาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม การป้องกันการผลกระทบที่ส่ง

- ผลต่อระบบนิเวศ และการรุกรานพื้นที่ที่ได้รับความคุ้มครองด้านความหลากหลายทางชีวภาพ) ที่เกิดจากลูกค้าของบริษัท
- 4.3 สร้างการมีส่วนร่วมกับลูกค้า เพื่อสื่อสารความคาดหวังและความตั้งใจของบริษัทในการ บริหารจัดการความยั่งยืน ตลอดจนหาแนวทางเพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันและสร้างพลังความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน
5. ประเมินผลและติดตามการดำเนินงาน
- 5.1 ติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณการค้าของบริษัท (Supplier Code of Conduct) เช่น การตรวจประเมินตนเองของลูกค้า (Self-assessment) หรือการตรวจประเมิน ณ สถานที่ประกอบกิจการของลูกค้า (Site visit) เป็นต้น
- 5.2 มีแผนงาน/โครงการ/กิจกรรม เพื่อช่วยพัฒนาการดำเนินงานอย่างยั่งยืนของลูกค้าให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันกับบริษัท
6. สื่อสารถึงกลยุทธ์และขั้นตอน การทำงานกับลูกค้าเพื่อให้เกิดการพัฒนาปรับปรุงการทำงานสู่ความยั่งยืนอย่างต่อเนื่อง และมีการเปิดเผยแนวทางการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานครอบคลุมตั้งแต่กลยุทธ์การประเมินความเสี่ยงของลูกค้า การบริหารจัดการลูกค้า การตรวจสอบประเมินลูกค้า รวมถึงกิจกรรมพัฒนาลูกค้าทั้งในเชิงพาณิชย์และความยั่งยืน

การผลิตและกำลังการผลิต (Ref:GRI 2-6bi)

โดย SUTHA มีโรงงานผลิต จำนวน 3 โรงงาน ได้แก่	
<p>สาขา 2 : ตำบลช่องสาริกา อ.พัฒนานิคม จ. ลพบุรี [CS Plant] โรงงานปูนขาว (6 เตา : K1-K6) กำลังการผลิตปูนขาว : 328,500 ตัน / ปี ปูนบด กำลังการผลิต : 91,000 ตัน/ปี ปูนไฮเดรต กำลังการผลิต : 157,000 ตัน/ปี แคลเซียมคาร์บอเนต กำลังการผลิต : 26,000 ตัน/ปี</p>	
<p>สาขา 3 : ตำบลห้วยป่าหวาย อ.พระพุทธบาท จ.สระบุรี [HW Plant] โรงงานปูนขาว (1 เตา : K7) + (1 เตา แผนในอนาคต K8) กำลังการผลิต : 55,000 ตัน/ปี</p>	
<p>สาขา 4 : ต.พุทรา อ.พระพุทธบาท จ.สระบุรี [PB Plant] โรงงานปูนขาว (2 เตา : K9-K10) ปูนก้อน/Quicklime/ ปูนโด้โลม/Dolime กำลังการผลิตรวม 110,000 ตัน/ปี กำลังการผลิตปูนบด : 92,000 ตัน/ปี</p>	
<p>หมายเหตุ: อ้างอิงข้อมูลกำลังการผลิตจากเตา โดยกำหนดจำนวนวันที่ 365 วัน ขนาดกำลังตาม capacity เตา 150 TPD หรือ กำลังการผลิต 150 ตัน / วัน / เตา (ไม่หักสูญเสีย หรือชั่วโมงการหยุดเตาเพื่อการซ่อมบำรุง)</p>	

โรงงานที่มีการเดินการผลิต 3 แห่ง คือ โรงงานที่ช่องสาริกา โรงงานที่ห้วยป่าหวาย และโรงงานสาขาพระพุทธบาท โดยแต่ละโรงงานประกอบไปด้วยเครื่องจักรสำคัญ ได้แก่ เตาเผาปูนขาวและอุปกรณ์ โดยในปี 2566 จะมีเตาเผาที่เดินการผลิตรวม จำนวน 9 เตา (มี

กำลังการผลิตปูนร้อน 492,500 ตันต่อปี) โดยเป็นกำลังการผลิตโตโลม์จากเครื่องอัดก้อน จำนวน 52,000 ตัน/ปี และเครื่องผลิตแคลเซียมไฮดรอกไซด์ (มีกำลังการผลิตปูนไฮเดรตกว่า 157,000 ตันต่อปี)

สำหรับกระบวนการผลิตหลักได้แก่ การเดินเตาเผาปูนขาว ซึ่งจะมีการผลิตต่อเนื่องทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง เนื่องจากเตาเผาปูนขาวเป็นระบบปิด ซึ่งต้องรักษาระดับความร้อนในการเผาให้ได้อุณหภูมิที่เหมาะสม ดังนั้นการหยุดเตาเผาเป็นระยะเวลาสั้นๆ ต้องใช้เวลาจุดเตาเพื่อเดินเครื่องและให้ความร้อนเตาในการเพิ่มอุณหภูมิภายในเตาจนถึงระดับประมาณ 900 องศาเซลเซียส ดังนั้น เพื่อให้กระบวนการผลิตดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง และมีการหยุดชะงักน้อยที่สุด บริษัทจึงมีการวางแผนหยุดเครื่องจักรเพื่อซ่อมบำรุงเครื่องจักรอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงแผนการหยุดเครื่องจักรเพื่อปรับปรุง (overhaul) เมื่อถึงระยะเวลาการปรับปรุง (overhaul) โดยเตาแต่ละเตาจะมีการหยุดเป็นระยะเวลาสั้นๆ ในกรณีที่จำเป็นต้องมีการเปลี่ยนอิฐทนไฟโดยปกติจะอยู่ที่ระยะเวลา 5 ปีโดยประมาณ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพของผนังอิฐ และชนิดและคุณสมบัติของวัตถุดิบและเชื้อเพลิง

กำลังการผลิตของบริษัท

	กำลังการผลิต	ใช้ไปทั้งหมด (ร้อยละ)
ปูนขาว และ ปูนโตโลม์ (Quick lime & Dolime)	493,500	61%
ปูนบด (Milled Lime)	183,000	59%
ปูนไฮเดรต (Hydrate Lime)	157,000	34%
แคลเซียมคาร์บอเนต (Calcium Carbonate)	26,000	13%

นโยบายการผลิต

นโยบายการผลิต : มีจุดมุ่งหมายการผลิตเพื่อตอบสนองต่อแผน และเป้าหมายการขาย และผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และคุณสมบัติที่ลูกค้าต้องการ ภายใต้การควบคุมต้นทุนและการจัดการความเสี่ยง

จุดมุ่งหมายสูงสุด : ผลผลิตที่ส่งมอบสูงสุดตามแผน และผลผลิตที่เป็นไปตามมาตรฐาน และคุณภาพตรงตามคุณสมบัติตามที่ลูกค้าใช้งาน ภายใต้ความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานด้านคุณภาพ การดูแลผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ชุมชน สังคม ความปลอดภัย และอาชีวอนามัย

โดยมีแนวปฏิบัติตามกลยุทธ์ด้านปฏิบัติการ ตามหลักการ **Operational Excellence** ดังนี้

- **กระบวนการ ความปลอดภัยส่วนบุคคล และสิ่งแวดล้อม:** ยึดมั่นในการบริหารจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย วิธีการทำงานที่ปลอดภัยในกระบวนการผลิต และการจัดการสิ่งแวดล้อมในองค์กร เพื่อให้ผลการดำเนินงานมีมาตรฐานสูงสุดตามมาตรฐานความปลอดภัยขององค์กร
- **ความเป็นเลิศด้านคุณภาพ:** เน้นการผลิตผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง กิจกรรมทางการตลาดในปัจจุบันครอบคลุมความต้องการของตลาดที่หลากหลาย เพื่อให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน และนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพสูงสุด
- **พลังงาน:** ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม พิจารณาการลงทุนในพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานทดแทน และโครงการพลังงานคาร์บอนต่ำ และบริหารจัดการทรัพยากรพลังงานเพื่อให้เกิดความมั่นคงและกระบวนการผลิตที่ต่อเนื่อง

- **การพัฒนาและดำเนินโครงการ:** พัฒนาโครงการลงทุนเพื่อปรับปรุงกระบวนการ เพื่อความต่อเนื่อง และสร้างโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ โดยบริหารความเสี่ยงและปกป้องการลงทุนจนกว่าโครงการจะสำเร็จอย่างเป็นระบบและมีการควบคุมอย่างมีประสิทธิภาพ
- **ผลผลิตและห่วงโซ่อุปทาน:** มุ่งเน้นการพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เพื่อให้ได้เปรียบในการแข่งขัน
- **ความน่าเชื่อถือ:** มุ่งเน้นการบำรุงรักษาเครื่องจักรเพื่อให้มีประสิทธิภาพในการผลิต และเพิ่มกำลังการผลิตสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด
- **ความคุ้มค่าต้นทุน:** ควบคุมและบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพผ่านเครื่องมือต่างๆ เช่น การควบคุมกระบวนการทางสถิติ (SPC) และการผลิตแบบลีน เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ รวมถึงการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- **การดำเนินงาน:** มุ่งเน้นการปรับปรุงการปฏิบัติการขององค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นธุรกิจที่ยั่งยืน โดยใช้เครื่องมือและวิธีการจัดการเชิงนวัตกรรม ประกอบด้วย:
 1. กลยุทธ์: กำหนดเส้นทางและเป้าหมายที่สอดคล้องกัน
 2. วัฒนธรรม: ส่งเสริมให้พนักงานร่วมสร้างสรรค์ความคิดใหม่ๆ และปรับใช้นวัตกรรมเพื่อพัฒนางาน พัฒนากระบวนการ หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์
 3. กระบวนการ: กระบวนการที่สามารถวัดผล ทำซ้ำ และประสบความสำเร็จ
 4. เครื่องมือและเทคนิค: ใช้เครื่องมือและเทคนิคเพื่อกระตุ้นนวัตกรรม
 5. ตัวชี้วัด: ตัวชี้วัดประสิทธิภาพที่สามารถประเมินผลได้

วัตถุดิบที่สำคัญต่อการผลิต

วัตถุดิบหลักในการผลิตปูนขาวและผลิตภัณฑ์โดโลไมต์ คือ หินปูน หรือแร่โดโลไมต์และเชื้อเพลิง ส่วนวัตถุดิบหลักในการผลิตแคลเซียมคาร์บอเนตเกรด Coated และ Un-coated ได้แก่ หินแคลไซต์ และวัตถุดิบหลักสำหรับผลิตผงแคลเซียม ได้แก่ เศษหินอ่อน ในปัจจุบันบริษัทจัดหาหินปูนจากผู้จัดหาที่มีประทานบัตรการดำเนินการเหมือนหินปูนในบริเวณใกล้เคียง ได้แก่ แหล่งหินปูนในจังหวัดสระบุรี และลพบุรี ที่ได้คุณภาพตรงตามที่บริษัทต้องการ บริษัทมีการซื้อวัตถุดิบหินปูน แร่โดโลไมต์ และแร่แคลไซต์ จากผู้จัดหาจำนวนประมาณ 4-5 ราย มีการจัดส่งทีมงานนักธรณีวิทยาควบคุมไปกับฝ่ายควบคุมและประกันคุณภาพเพื่อสำรวจคุณภาพหินปูนและเก็บตัวอย่างมาทดสอบทั้งจากแหล่งที่ซื้ออยู่ในปัจจุบันและแหล่งใหม่อย่างต่อเนื่อง

1) หินปูน (Limestone)

หินปูน เป็นวัตถุดิบหลักเพื่อใช้ในการผลิตแคลเซียมออกไซด์ และแคลเซียมไฮดรอกไซด์ โดยหินปูนเป็นหินตะกอน ซึ่งมีส่วนประกอบส่วนใหญ่เป็นแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO_3) อาจเป็นในรูปของแคลเซียมคาร์บอเนตที่เป็นแร่แคลไซต์ และมีสารอื่น ๆ ประกอบ เช่น แมกนีเซียมออกไซด์ (MgO) ซิลิกา (SiO_2) เป็นต้น

บริษัทมีการลงนามในสัญญาการจัดหาหินปูน TMC-GL Kiln Feed Limestone ระยะยาว และโดยมีการจัดตั้งทีมบริหารจัดการเพื่อดำเนินการจัดการในการผลิตวัตถุดิบจากแหล่งหินปูนเขาขาวตามประทานบัตรเลขที่ 32517/16065 ของบริษัท หินอ่อน จำกัด

ที่เป็นบริษัทย่อย ด้วยข้อตกลงในการผลิตวัตถุดิบสำหรับกระบวนการเตาเผาปูนขาว ทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงแหล่งหินปูนคุณภาพดีที่มีแคลเซียมคาร์บอเนตในอัตราสูงจากเหมืองหินดังกล่าว โดยเหมืองหินปูนจาก TMC ถือเป็นคู่ค้าหลักในการจัดส่งวัตถุดิบหินปูนของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 80 และส่วนที่เหลือจะมีการจัดซื้อจัดหาจากผู้ผลิตและจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดสระบุรีหรือจังหวัดใกล้เคียง



โดยหินปูนที่นำเขาจากเหมืองหินปูนของ TMC จะเป็นหินปูนเกรดแคลเซียมสูงขนาดที่เหมาะสมกับการใช้ในการผลิตปูนขาว ซึ่งตามสัญญาการซื้อขายระยะยาว ที่บริษัททำกับบริษัท TMC กำหนดเงื่อนไขการจัดส่งหินปูนประเภทดังกล่าวให้กับบริษัทแต่เพียงผู้เดียว

โดยในปี 2566 SUTHA และกลุ่มบริษัทสามารถดำเนินการบรรลุเป้าหมายของการมีแหล่งทรัพยากรที่มั่นคงสำหรับกระบวนการผลิต และได้รับอนุญาตทำการผลิตหินปูนจากประทานบัตรเหมืองหินปูนจากแหล่งเขาขาว จังหวัดสระบุรีสำหรับเป็นวัตถุดิบป้อนกระบวนการเตาเผาของ SUTHA ซึ่งประทานบัตรดังกล่าวออกให้กับ บริษัท หินอ่อน จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งเป็นกิจการที่ SUTHA ได้มาจากเข้าลงทุนในการซื้อหุ้นสามัญจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมในปี 2563 และสามารถต่ออายุประทานบัตรที่ครบกำหนดอายุในเดือน ตุลาคม 2566 เสร็จสิ้นโดยเริ่มอายุประทานบัตรอนุญาตการขยายระยะเวลาออกไปเริ่มจาก ตุลาคม 2566 ไปอีกเป็นระยะเวลา 20 ปี และถือฐานรากที่เสริมความมั่นคงทางเศรษฐกิจที่สำคัญเพื่อให้ SUTHA มีระยะยืนหยัดเพื่อที่จะก้าวต่อไปสู่สิ่งที่ท้าทาย เพื่อมองหาโอกาสในการสร้างการเปลี่ยนแปลงเพื่อขับเคลื่อนในการพัฒนาให้เกิดความยั่งยืนสู่กิจการและผู้มีส่วนได้เสีย

การบริหารจัดการเหมืองหินปูนของบริษัท หินอ่อน จำกัด (บริษัทย่อย)

วัตถุดิบหลักหินปูนที่ใช้เป็นหลักสำหรับกระบวนการผลิตปูนขาว เป็นหินปูนที่มีการทำสัญญาซื้อขายระยะยาวกับบริษัทย่อยในเงื่อนไขตามหลักเกณฑ์ข้อตกลงตามราคาตลาด (Arm's Length Basic) ในสัดส่วน 80 % จะมีการบริหารจัดการในการดำเนินการในส่วนการผลิตหินปูนจากเหมืองเขาขาว ซึ่งเป็นเหมืองตามใบอนุญาตประทานบัตรการทำเหมืองหินปูน เลขที่ 32517/1605 ซึ่งได้มีการต่ออายุแล้วเสร็จในเดือน ตุลาคม 2566 โดยมีอายุจนถึงวันที่ 29 ตุลาคม 2586 โดยบริษัทมีการดำเนินการและกำกับดูแลเพื่อควบคุมให้มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามเงื่อนไขตามที่ได้รับอนุญาต ทั้งนี้ สำหรับการบริหารจัดการกระบวนการ จะประกอบด้วยขั้นตอนหลัก ๆ ดังนี้

กระบวนการผลิตหินปูนจากเหมืองหินปูนเขาขาว	การควบคุมภายในและบริหารจัดการที่สำคัญ
ขั้นตอนการทำงานหลัก ประกอบด้วย 1) การวางแผน เจาะสำรวจ กำหนดขอบเขต และตำแหน่งการขุดเจาะ 2) การขุดเปลือกดินที่ปิดทับชั้นแร่ 3) การขุดเจาะ ระเบิด ขุดตักหินปูน 4) การบรรทุกขนส่งหินปูนที่ขุดตักได้ไปโรงโม่บด ย่อยหิน 4.1 การขนน้ำหนักร่อนก่อนจากหน้าเหมืองก่อนส่งเข้าโรงโม่ 5) กระบวนการผลิตของโรงโม่ บดและย่อยหิน เพื่อแยกชนิดผลิตภัณฑ์ 6) การขนน้ำหนักร่อนออกบดขังและส่งหินปูนเข้าโรงงาน 6.1 การขนน้ำหนักร่อนหินปูน KFS_L และ KFS_S จากหน้าโรงโม่ก่อนส่งเข้าโรงงานของ SUTHA 6.2 การขนน้ำหนักร่อนหิน Ready Mix และหินก่อสร้างที่มีการขายให้กับลูกค้าของ บจ.หินอ่อน	1. กระบวนการดำเนินการที่เหมืองหินปูน ซึ่งมีการว่าจ้างผู้รับเหมาในการดำเนินการด้านการขุดเจาะ, การระเบิด, และการขุดตักหินปูนจากบริเวณหน้าเหมือง โดยมีฝ่ายบริหารจัดการเหมืองเป็นผู้วางแผนและการควบคุม ดูแล ติดตาม ผู้รับจ้างเหมาสำหรับดำเนินการตามแผนงานและกระบวนการทำงานที่จุดหน้าเหมือง 2. เมื่อมีการขุดเจาะ หินปูน ตามแผนการขุดเจาะ แล้วจะมีการขนส่งหินปูนก่อนที่ขุดเจาะได้จากหน้าเหมืองส่งเข้าโรงโม่หิน ซึ่งกระบวนการขนส่ง มีการใช้รถขนส่งทั้งส่วนรถของบริษัท และรถขนส่งที่มีกรว่าจ้างจากผู้รับจ้างขนส่งจากภายนอก ซึ่งการขนส่งหินปูนก่อนเข้าโรงโม่หิน มีกระบวนการควบคุมภายในที่สำคัญในการขนน้ำหนักร่อนหินปูน ณ จุดขังก่อนออกจากเหมือง 3. โรงโม่หินที่รับจ้างผลิตซึ่งจะได้รับวัตถุดิบหินปูนก่อนที่ส่งเข้าโรงโม่เพื่อทำการผลิตตามแผนการผลิตที่ฝ่ายบริหารจัดการเหมืองเป็นผู้กำหนดโดยมีผลิตภัณฑ์หลัก ที่ทำการผลิตประกอบด้วย 3.1 ผลิตภัณฑ์หินปูนแคลเซียมสูง -KFS_L ขนาด 65-115 mm -KFS_S ขนาด 30-35 mm จะจัดส่งเข้าโรงงาน บมจ.สุราษฎร์ธานี ทั้งหมด ตามแผนการผลิตและความต้องการในแต่ละสาขา

กระบวนการผลิตหินปูนจากเหมืองหินปูนเขาขาว	การควบคุมภายในและบริหารจัดการที่สำคัญ
<div style="text-align: center;"> <p>การทำเหมืองหินปูนของบจ. หินอ่อน (บริษัทโฮล)</p> </div> <p>1 วางแผน เจาะ สำรวจ กำหนดขอบเขตและตำแหน่งในการขุดเจาะ</p> <p>2 การขุดขนเปลือกดินที่ปิดทับบนชั้นแร่ออก</p> <p>3 จุดเจาะ ระเบิด ขุดลึกหินปูน</p> <p>4 การบรรทุกขนส่งหินปูนที่ขุดลึกได้ ไปโรงโม่บด อ้อยหิน</p> <p>5 กระบวนการผลิตของโรงโม่บด และอ้อยหิน เพื่อเอกรชนิดผลิตภัณฑ์</p> <p>6 ชั่งน้ำหนักเพื่อออกบัตรชั่ง และโบส่งสินค้าให้กับลูกค้า</p> <p>บริหารจัดการและควบคุมการทำเหมืองหินปูน และการฟื้นฟูสภาพและพัฒนาหมู่บ้านรอบเหมือง</p> <p>ผลิตภัณฑ์หินปูน (*)</p> <p>(*) หินปูนแคลเซียมสูง (KFS) ส่งเข้าโรงงาน บมจ. สุราษฎร์ธานี</p> <p>(*) Ready Mix และ หินก่อสร้างเกรดต่างๆ ส่งให้ลูกค้า</p> <p>กระบวนการผลิตหินปูน</p>	<p>3.2 ผลิตภัณฑ์หิน Ready Mix หรือหินผสมคอนกรีต ขนาด 15-25 mm ซึ่งเป็นหินปูนสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้างและอุตสาหกรรมการผลิตซีเมนต์ ซึ่งจะมีการจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าของบริษัท รวมถึงมีการจำหน่ายให้กับโรงโม่หินเพื่อจัดส่งให้กับลูกค้าของโรงโม่หิน</p> <p>3.3 ผลิตภัณฑ์หินก่อสร้าง</p> <ul style="list-style-type: none"> -Aggregate 0-1,000 mm -หินคลุก 0-25 mm -หินฝุ่น 0-3 mm <p>และเศษวัสดุ เป็นเศษซากที่เหลือจากกระบวนการบดย่อย โดยผลิตภัณฑ์หินก่อสร้าง มีการเหม่าจำหน่ายให้กับโรงโม่หิน หรือจำหน่ายให้กับลูกค้า</p> <p>โดยจุดควบคุมที่สำคัญในการชั่งน้ำหนัก ผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท ซึ่งควรมีการควบคุมการเกี่ยวน้ำหนักของผลิตภัณฑ์ในแต่ละเกรด มีการปริมาณ และการแยกจัดเก็บตามประเภทสินค้าอย่างถูกต้อง ซึ่ง สินค้าแต่ละเกรดจากโรงโม่ มีการชั่งน้ำหนักจากโรงงาน และการชั่งน้ำหนักก่อนจัดส่งให้กับลูกค้าของ บจ. หินอ่อน โดยการออกไปกักกับ และใช้สิ่งมอบสินค้า เป็นจุดที่ต้องมีกระบวนการควบคุมภายใน ระหว่างฝ่ายงานบัญชีของบริษัทหินอ่อน และโรงโม่หิน เพื่อกำกับและตรวจสอบกระบวนการทำงานเพื่อการควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยง เช่น การติดตั้งกล้องวงจรปิด การตรวจนับสต็อกจากบริษัท หรือผู้ตรวจสอบอิสระจากภายนอกประจำงวดเพื่อยืนยันและสอบเทียบปริมาณที่ตรวจนับจริงกับปริมาณสต็อกของโรงโม่หิน เป็นต้น</p>
<p>7. กระบวนการกำกับและควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยงจากผู้รับเหมาในส่วนเหมืองหินปูน และผู้รับจ้างผลิต รวมถึงการตรวจสอบเพื่อควบคุมการทำงานเพื่อให้สอดคล้องตามกระบวนการควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยง และเป็นไปตามมาตรฐานด้านความปลอดภัยและที่เกี่ยวข้อง</p>	<p>การดำเนินการในการบริหารจัดการและควบคุมกระบวนการในการทำเหมืองหินปูน ซึ่งรับผิดชอบโดยทีมงานของบริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน) รวมถึงผู้รับจ้างเหมาช่วง ซึ่งผ่านการคัดเลือกคู่ค้า โดยบริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน) โดยมีจุดควบคุมที่สำคัญเพื่อควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยง สำหรับกระบวนการตามห่วงโซ่อุปทาน ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) การควบคุมกระบวนการเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย และเป็นไปตามมาตรการด้านปลอดภัยและอาชีวอนามัย รวมถึงการดำเนินการให้เป็นไปตามหลักการด้านสิทธิมนุษยชน เพื่อมิให้กระบวนการส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง 2) การบริหารจัดการเพื่อควบคุมการผลิตเพื่อให้มีปริมาณหินปูนเป็นไปตามแผนงาน และมีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการ เพื่อการผลิตสินค้า รวมถึงมีการควบคุมการผลิต และบริหารจัดการต้นทุนจากกระบวนการผลิตให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด 3) การควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยง รวมถึงการบริหารจัดการเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของปริมาณการผลิต การคัดแยกประเภทในการจัดเก็บผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้อง การควบคุมการบริหารจัดการสินค้าคงคลังหิน Ready Mix และการบริหารจัดการสินค้าคงคลังสำหรับหินที่ยังไม่ได้มีการจำหน่ายเพื่อป้องกันการสูญหาย หรือการด้อยค่า ซึ่งฝ่ายบริหารจัดการเหมืองหินปูนจะทำงานร่วมกับฝ่ายบัญชีของ บจ. หินอ่อน เพื่อควบคุมและตรวจสอบเกี่ยวกับรายการรับเข้าหินเพื่อทำการผลิต และรายการส่งออกหินเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า ตลอดจนการจัดเก็บสต็อกที่ยังไม่ได้จำหน่าย รวมถึงการตรวจเช็คปริมาณสต็อกคงเหลือเพื่อทวนสอบกับปริมาณสินค้าคงเหลือตามมูลค่าทางบัญชี

กระบวนการผลิตหินปูนจากเหมืองหินปูนเขาขาว	การควบคุมภายในและบริหารจัดการที่สำคัญ
4) การบริหารจัดการคู่ค้า โดยผู้รับจ้างงาน ทั้งในส่วนกระบวนการผลิตหินปูนที่จุดหน้าเหมือง และจุดโรงโม่หิน ซึ่งเป็นกระบวนการทำงานที่สำคัญ ซึ่งตามมาตราการในการบริหารจัดการคู่ค้าที่สำคัญจะมีการจัดกลุ่มคู่ค้าโดยจัดลำดับความสำคัญให้อยู่ในกลุ่มคู่ค้าประเภท Tier 1 ซึ่งต้องมีการติดตามกระบวนการทำงาน และมีการกำหนดระยะเวลา Supplier Site Visit เพื่อจัดส่งทีมผู้เกี่ยวข้องเข้าเยี่ยม และติดตามการทำงานในเรื่องที่เกี่ยวข้องเพื่อควบคุมให้เป็นไปตามกระบวนการควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยงของคู่ค้า	
5) การจัดการเพื่อวางมาตรการในการควบคุมและกำกับดูแล เพื่อให้ผลกระทบต่าง ๆ ทั้งผลกระทบด้านการดำเนินการตามกฎหมาย ผลกระทบด้านการเงิน และผลกระทบจากกระบวนการปฏิบัติงานให้ส่งผลกระทบทางธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสียให้เหลือน้อยที่สุด และควบคุมมิให้ผลกระทบกลายเป็นความเสี่ยง	

มาตรการในการควบคุมเพื่อป้องกันผลกระทบจากกระบวนการหน้าเหมืองหินปูน

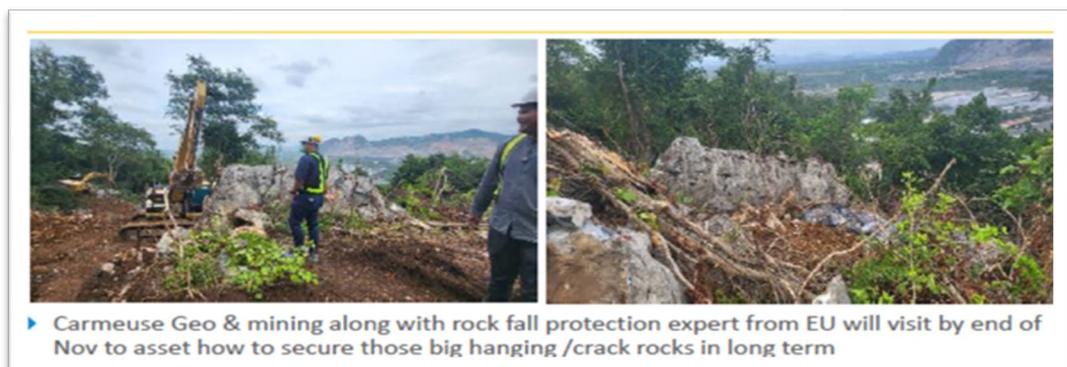
(GRI:403-7)

กำหนดมาตรการควบคุมและป้องกันเพื่อให้เกิดความปลอดภัยในกระบวนการสำหรับผู้ปฏิบัติงาน และผู้มีส่วนได้เสีย ตาม โปรแกรม Supplier Site Visit สำหรับผู้รับเหมาที่ดูแลรับผิดชอบงาน หน้าเหมืองหินปูน ดังนี้

- กำหนดมาตรฐานและตรวจสอบรวมถึงอบรมความรู้ด้านความปลอดภัยโดยจัดเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยวิชาชีพเพื่อให้ความรู้รวมถึงการตรวจสอบมาตรฐานการทำงาน ความปลอดภัยและการควบคุมความปลอดภัยรวมถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมจากผู้รับเหมาช่วงในการทำงานหน้าเหมืองเพื่อร่วมกันพัฒนาแนวทางการทำงานให้มีความปลอดภัยและไม่ส่งผลกระทบทั้งด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม



- การส่งนักธรณีวิทยาซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเพื่อสำรวจสภาพแวดล้อมและชี้บ่งจุดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบเพื่อวางมาตรการหรือแนวทางป้องกัน



- การจัดสรรงบประมาณลงทุนจัดทำแนวป้องกันเพื่อลดโอกาสจากผลกระทบการกึ่งตัวของหินปูนจากพื้นที่ลาดชันนอกเขตพื้นที่การทำเหมือง



แต่อย่างไรก็ตาม หากเกิดความเสียหายอันสืบเนื่องจากกระบวนการผลิตหินปูนที่เหมืองของบริษัทย่อย บริษัทอาจได้ผลกระทบจากการมีปริมาณวัตถุดิบหินปูนที่จัดส่งไม่เพียงพอต่อความต้องการในกระบวนการผลิต ซึ่งบริษัทมีมาตรการลดผลกระทบหรือบรรเทาความเสียหายดังกล่าว โดยกำหนดให้มีช่องทางการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหินปูนรายอื่นทดแทนในปริมาณที่บริษัทย่อยไม่สามารถดำเนินการผลิตหรือส่งมอบได้ทัน รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตหินปูนรายอื่นเพื่อให้มีคู่ค้าและแหล่งสำรองสำหรับการจัดซื้อจัดหาได้อย่างเพียงพอ นอกเหนือจากนี้บริษัทยังกำหนดแนวทางเสริมเป็นมาตรการป้องกันความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ นอกเหนือจากมาตรการดังกล่าว คือการจัดให้มีการเก็บสินค้าคงคลังหินปูนในปริมาณที่เหมาะสม (Safety Inventory Stock) ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าวก็เพื่อสร้างความมั่นคงและต่อเนื่องของวัตถุดิบเพื่อให้การผลิตไม่หยุดชะงัก และสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

2) แร่โดโลไมต์ (Dolomite / Dolomitic Limestone)

แร่โดโลไมต์ เป็นวัตถุดิบหลักเพื่อใช้ในการผลิตแคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์ หรือ โดโลม โดยแร่โดโลไมต์เป็นหินปูนประเภทหนึ่ง ซึ่งมีส่วนประกอบส่วนใหญ่เป็นแคลเซียมแมกนีเซียมคาร์บอเนต ($\text{CaMg}(\text{CO}_3)_2$) และมีสารอื่น ๆ ประกอบ เช่น ซิลิกา (SiO_2) เป็นต้น แร่โดโลไมต์มีกำเนิดเช่นเดียวกับแคลไซต์ พบในหินปูนโดโลมิติก (Dolomitic limestone) เป็นการกำเนิดแบบทุติยภูมิ ซึ่งเกิดจากหินปูนที่มีอยู่เดิมถูกแทนที่ด้วยธาตุแมกนีเซียม หรือเกิดในกลุ่มสายแร่ตะกั่วหรือสังกะสีซึ่งตัดผ่านหินปูน มีเนื้อแน่นละเอียดหยาบ มีสีออกขาว เทา ชมพู เขียว น้ำตาล หรือสีดำก็ได้ และเป็นหินที่ละลายน้ำได้ดี ประเทศไทยแหล่งที่พบมาก เช่น จ.กาญจนบุรี, สุราษฎร์ธานี, กระบี่ และสงขลา เป็นต้น



3) หินแคลไซต์ (Calcite)

หินแคลไซต์หรือแคลไซต์ เป็นแร่คาร์บอเนตที่เสถียรที่สุดในกลุ่มแร่ที่มีสูตรโครงสร้างทางเคมีเป็นแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO_3) มีลักษณะเป็นหินผลึกที่มีคุณสมบัติไม่เป็นพิษ ปกติมีสีขาวหรือไม่มีสี มีความวาวคล้ายแก้ว โปร่งใสถึงโปร่งแสง มีความสว่างสูงและสามารถกระจายตัวได้ดี ในประเทศไทย พบทั่วไปในจังหวัดที่มีหินปูน และพบมากในจังหวัดลพบุรี สระบุรี จันทบุรี กาญจนบุรี ชุมพร สุราษฎร์ธานี นครสวรรค์ และเพชรบุรี^{1/}



^{1/} ข้อมูลจากกรมทรัพยากรธรณี กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและ Wikipedia

^{2/} ผู้ประกอบการเหมืองหิน ต้องมีการขอประทานบัตร และใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง เช่น ใบอนุญาตในการซื้อ มีใช้ และขนย้ายวัตถุระเบิด เป็นต้น

บริษัทใช้หินแคลไซต์ที่บดเป็นเกล็ดมาแล้วเป็นวัตถุดิบเพื่อผลิตแคลเซียมคาร์บอเนตทั้งแบบไม่เคลือบผิว (Uncoated Calcium Carbonate) และแบบเคลือบผิว (Coated Calcium Carbonate) ซึ่งเหมาะกับการนำไปใช้เป็นสารตัวเติม (Filler) ในอุตสาหกรรมยาง และพลาสติก หรือเป็นสารเพิ่มความขาวสำหรับอุตสาหกรรมสี โดยบริษัทสั่งซื้อหินแคลไซต์จากผู้จัดหาภายในประเทศ ประมาณ 3-5 ราย ซึ่งพิจารณาคัดเลือกจากคุณภาพของหินแคลไซต์ ความขาว ราคา และการบริการของผู้จัดหา โดยบริษัทรับผิดชอบค่าสินค้า และค่าขนส่ง โดยผู้จัดหาเป็นผู้จัดส่งให้กับบริษัทที่โรงงาน ทั้งนี้ บริษัทมีการส่งทีมงานธรณีวิทยาและประกันคุณภาพสุ่มตรวจสอบคุณภาพของหินแคลไซต์ที่เหมืองหินเป็นประจำ เพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของหินแคลไซต์ที่สั่งซื้อ

4) เศษหินอ่อนซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ในสายการผลิตหินอ่อน ของบริษัท TMC ซึ่งเป็นบริษัทย่อย (Marble Scrab for Calcium Carbonate Powder of TMC) นำมาผลิตผงแคลเซียม

TMC ใช้เศษหินอ่อนแท่งที่เหลือจากการทำเหมืองการผลิตหินแผ่นสำเร็จรูปและงานหัตถกรรมเป็นวัตถุดิบในการผลิตผงแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO₃) เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้วัตถุดิบ โดยวัตถุดิบสำหรับการผลิตแคลเซียมคาร์บอเนตชนิด Ground calcium carbonate ได้จากผลพลอยได้จากกระบวนการผลิต หินอ่อนแท่ง ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบชั้นดีและแคลเซียมคาร์บอเนตธรรมชาติในปริมาณสูง สามารถนำมาใช้เป็นวัตถุดิบต้นน้ำของอุตสาหกรรมอื่นๆได้เป็นอย่างดี



5) เชื้อเพลิง – ถ่านหิน

บริษัทมีนโยบายการจัดการจัดซื้อจัดหา และการบริหารจัดการความเสี่ยงในกระบวนการจัดซื้อเชื้อเพลิง ดังนี้

- กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหาที่สำคัญ
 - การคัดเลือกผู้ขายที่มีความน่าเชื่อถือ ความเสี่ยงด้านการขนส่ง และการสูญเสียระหว่างกระบวนการขนส่งต่ำ
 - กรณีการนำเข้าจากต่างประเทศ ต้องประเมินความน่าเชื่อถือ ทั้งผู้จำหน่าย และผู้ให้บริการขนส่ง รวมถึงบริษัทที่รับประกันภัยสินค้าต้องมีความน่าเชื่อถือ
 - การคัดเลือกเชื้อเพลิงต้องตรวจสอบคุณสมบัติ และค่าความร้อน ปริมาณ และราคา มีความเหมาะสมกับกระบวนการและสถานที่จัดเก็บ

แนวทางการบริหารจัดการ และบริหารความเสี่ยงในกระบวนการจัดซื้อจัดหาเชื้อเพลิง

- แหล่งเชื้อเพลิงที่มีคุณสมบัติที่ดีขึ้น:
 - จัดซื้อเชื้อเพลิงที่มีคุณสมบัติด้านความร้อนที่ดีขึ้นเพื่อประสิทธิภาพการเผาไหม้ที่ดีในการผลิต
 - จัดซื้อจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงผู้จำหน่ายหลักในประเทศ 2-3 รายเป็นประจำ
 - จัดหาจากแหล่งอื่น ๆ จากต่างประเทศตามข้อเสนอที่น่าเชื่อถือ คุณสมบัติผลิตภัณฑ์ ปริมาณ และราคาที่ต้องการ
- การประเมินราคาและความเสี่ยง:
 - รวบรวมและเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายต่าง ๆ
 - ประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าและเปรียบเทียบราคาก่อนเลือกผู้ขาย
 - จัดซื้อและนำเข้าตามแผนการนำเข้าล่วงหน้า
- การบริหารสินค้าคงคลัง:
 - เตรียมการสำรองเชื้อเพลิงเพื่อป้องกันการจัดส่งล่าช้าจากต่างประเทศ
 - บริหารสินค้าคงคลังให้เพียงพอต่อความต้องการของบริษัทเป็นระยะเวลา 3-8 เดือน ขึ้นอยู่กับการบริหารเงินทุนหมุนเวียน

- ใช้เงินทุนหมุนเวียนที่มีต้นทุนการเงินต่ำและบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยคงที่และลอยตัวอย่างเหมาะสม
- การปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อสามารถใช้กับเชื้อเพลิงหลากหลาย:
 - พัฒนาระบบการผลิตให้สามารถใช้เชื้อเพลิงจากแหล่งต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ดำเนินโครงการ FLEX_FUEL เพื่อใช้ถ่านหินเกรดต่าง ๆ จากผู้จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - จัดซื้อเชื้อเพลิงประเภทปิโตรลีนัมหรือ Steam Coal และผลิตตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ
- ความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยสำหรับฐานของแหล่งจำหน่าย
 - จัดซื้อเชื้อเพลิงจากผู้จำหน่ายที่มีประวัติการซื้อขาย หรือมีฐานข้อมูลที่น่าเชื่อถือ
 - การมีผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศ และต่างประเทศ มากกว่า 2-3 ราย ที่เป็นผู้จำหน่ายที่สามารถจำหน่ายเชื้อเพลิงที่มีคุณสมบัติ และปริมาณที่ต้องการ และสามารถจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง ในราคาที่เหมาะสม

แนวทางบริหารจัดการ กรณีมีการจัดซื้อจัดหาเชื้อเพลิงจากผู้ผลิต หรือ จำหน่ายในต่างประเทศ

- การพิจารณาราคา:
 - ประเมินแนวโน้มราคาเชื้อเพลิงและข้อเสนอขาย เปรียบเทียบกับราคาจัดซื้อในประเทศ
 - พิจารณาจัดซื้อเชื้อเพลิงจากแหล่งต่างประเทศหากมีต้นทุนที่ต่ำกว่า
 - ใช้บริการของ Premthai Energy Limited (PEL) ในการจัดหาและเจรจากับผู้จำหน่ายตามสัญญาบริการกับ SUTHA
- ปัจจัยการนำเข้า:
 - พิจารณาปริมาณและมูลค่าของ Shipment ให้สอดคล้องกับพื้นที่จัดเก็บและวงเงิน L/C
 - จัดหาเรือขนส่งที่มีต้นทุนไม่สูงและจัดส่งมาที่เกาะสีชังตามเวลาที่เสนอขาย
- ความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่าย:
 - จัดซื้อจากผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ที่มีประวัติที่สามารถอ้างอิงในการซื้อขาย
 - ในปี 2566 ปรับเปลี่ยนวิธีการจัดซื้อจากแหล่งเชื้อเพลิงในประเทศอินโดนีเซีย โดยพิจารณาภาวะเปียบ การขนส่ง และความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่าย ต้องมีการพิจารณาและยืนยันเกี่ยวกับแหล่งความน่าเชื่อถือ และการรับรองจากตัวแทนจัดซื้อจัดหาอย่างเคร่งครัด
- การบริหารความเสี่ยง:
 - ตรวจสอบประวัติและความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่ายเพื่อลดความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญา
 - จัดการความเสี่ยงและผลกระทบจากการล่าช้าในการไหลสินค้าและการขนส่ง
- การบริหารสินค้าคงคลังและประกันภัย:
 - บริหารสินค้าคงคลังให้เพียงพอต่อความต้องการ 3-8 เดือน ขึ้นอยู่กับการบริหารเงินทุนหมุนเวียน
 - ใช้เงินทุนหมุนเวียนที่มีต้นทุนต่ำและบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย
 - จัดทำประกันภัยทางทะเลและประกันภัยการขนส่งภายในประเทศเพื่อลดผลกระทบจากความเสียหายที่ไม่คาดคิด

การบริหารจัดการกระบวนการขนส่งขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ (Inbound Logistic)

บริษัทมีการบริหารจัดการการขนส่งเพื่อให้มีการดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายรวมถึงควบคุมกระบวนการเพื่อไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน โดยหลักเกณฑ์การปฏิบัติ และหลักปฏิบัติเกี่ยวกับการขนส่งเชื้อเพลิง เพื่อให้คู่ค้า หรือผู้รับเหมาร่วมดำเนินการ ดังนี้

- การปฏิบัติตามกฎหมายและสิ่งแวดล้อม:
 - ดำเนินการขนส่งให้เป็นไปตามกฎหมายและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน
 - กำหนดหลักเกณฑ์การขนส่งเชื้อเพลิงสำหรับลูกค้าและผู้รับเหมา
- แนวทางการดำเนินงาน:
 - ควบคุมกระบวนการขนส่งเพื่อรับวัตถุดิบและจัดส่งสินค้าให้เป็นไปตามกฎหมายจราจรและการขนส่ง
 - กำหนดเวลาการขนส่งเพื่อหลีกเลี่ยงช่วงเวลาที่มีการจราจรหนาแน่นและช่วงเวลาห้ามรถบรรทุก
- การจัดการการจราจร:
 - หลีกเลี่ยงเส้นทางที่กีดขวางถนนในชุมชนและป้องกันไม่ให้รถบรรทุกจอดในพื้นที่ชุมชน
 - วางแผนการจัดส่งนอกช่วงเวลาที่มีการเดินทางหนาแน่น โดยเฉพาะช่วงเทศกาล เพื่อลดผลกระทบต่อการจราจร
- การวางแผนเส้นทาง:
 - สำหรับเส้นทางจากอยุธยาไปภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือ หลีกเลี่ยงช่วงเวลาที่มีการเดินทางหนาแน่นในช่วงเทศกาล
 - กำหนดแผนการรับสินค้าในช่วงเทศกาลเพื่อลดผลกระทบต่อการเดินทางของประชาชน
- การคลุมผ้าใบและการบรรทุก:
 - ตรวจสอบให้รถบรรทุกคลุมผ้าใบและปฏิบัติตามกฎหมายเพื่อลดผลกระทบต่อชุมชนจากการขนส่ง



←.....→
ห้ามรถบรรทุกขนส่ง ทั้งของบริษัท และผู้รับเหมาขนส่ง จอดรถบนถนนเส้นรอบบริเวณโรงงาน
ซึ่งอาจเป็นการกีดขวางเส้นทางจราจรเวียนขนส่งและส่งผลกระทบต่อชุมชน

กระบวนการขนส่งทางน้ำ	กระบวนการขนส่งทางบก
กำหนดให้มีการควบคุมผลกระทบจากกระบวนการขนส่งในทุกกระบวนการของบริษัทโดยให้มีการคลุมผ้าใบเพื่อลดผลกระทบจากฝุ่นของสินค้าและวัตถุดิบ เพื่อลดผลกระทบเรื่องฝุ่นจากกระบวนการขนส่งที่เกี่ยวข้อง	การควบคุมรถบรรทุกทุกชนิดที่มีการขนส่งสินค้าและวัตถุดิบ ดำเนินการให้มีการคลุมผ้าใบคลุมผ้าใบเพื่อลดผลกระทบจากฝุ่นของสินค้าและวัตถุดิบเพื่อลดผลกระทบเรื่องฝุ่นจากกระบวนการขนส่งที่เกี่ยวข้อง
	

6) วัตถุดิบสำหรับการผลิตหินอ่อนแผ่นสำเร็จรูปและการผลิตงานหัตถกรรมจากเศษหินอ่อน

ในการผลิตหินอ่อนแผ่นจะใช้หินอ่อนแท่งที่ได้มาจากการทำเหมืองของ TMC หรือหินอ่อนแท่งที่นำเข้ามาจากต่างประเทศมาผ่านกระบวนการแปรรูปเพื่อให้ได้ขนาดมาตรฐานหรือขนาดตามความต้องการของลูกค้า

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบที่สำคัญต่อการผลิตในประเทศและต่างประเทศประจำปี 2567		
มูลค่ายอดซื้อในประเทศและต่างต่างประเทศ ประจำปี 2567	บาท	565,841,874
อัตราการจัดซื้อสินค้าและบริการภายในประเทศ ประจำปี 2567	บาท	558,618,932
(คำนวณเปอร์เซ็นต์ตามใบแจ้งหนี้) (GRI : 204-1)		99%
อัตราการจัดซื้อสินค้าและบริการต่างประเทศ ประจำปี 2567	บาท	7,222,942
(คำนวณเปอร์เซ็นต์ตามใบแจ้งหนี้)		1%
จำนวนคู่ค้าวัตถุดิบหลักที่สำคัญ	ราย	26

ผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่สำคัญ

(GRI: 2-6 bii)

จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่สำคัญ (ราย) : 26

คู่ค้าผู้ผลิตหินปูนและคู่มือที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบหินปูน

บริษัทมีการจัดหาหินปูนจากผู้จัดหาที่มีประจําหน้าบัตรการค้าดำเนินการเหมืองหินปูนในบริเวณใกล้เคียง ได้แก่ แหล่งหินปูนในจังหวัดสระบุรี และลพบุรี ที่ได้คุณภาพตรงตามที่ต้องการ ปัจจุบันบริษัทมีการซื้อวัตถุดิบหินปูนสำหรับใช้ในกระบวนการผลิตหลักจากบริษัท หินอ่อน จำกัด (“TMC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดย TMC มีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเหมืองหิน โดยบริษัทได้เข้าบริหารจัดการเหมืองหินปูน เพื่อการผลิตและจัดหาวัตถุดิบหินปูนให้มีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการ บริษัทจึงได้เข้าทำสัญญาซื้อขายหินปูนระยะเวลายาว กับ TMC ซึ่งสัญญาซื้อขายมีผลตั้งแต่วันที่ 2563 และมีนโยบายในการจัดซื้อจัดหาหินปูนส่วนใหญ่ร้อยละ 80 % ของปริมาณที่ต้องการจาก TMC

คู่มือเกี่ยวกับวัตถุดิบหินปูนซึ่งเป็นผู้รับจ้างในการ โม่ บด ย่อยหินปูน ได้แก่ คู่มือโรงโม่หินโดยรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์หินปูนและผลพลอยได้จากเหมืองหินปูน

บมจ.สุธาภัณฑ์ ได้จัดทีมจัดการบริหารเหมืองหินปูน โดยเป็นผู้รับจ้างให้กับบริษัทย่อย และได้มีการทำสัญญาว่าจ้างให้โรงโม่หิน ที่เป็นโรงโม่หินที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งเหมืองหินปูนของบริษัท เพื่อทำการย่อยหินปูนให้มีขนาดตามที่ต้องการ โดยกระบวนการผลิตหินปูนที่ได้จากหน้าเหมืองจะได้ผลิตภัณฑ์หลักใน 5 ผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย KFS_L, KFS_S, Ready Mix, หินคลุก และหินฝุ่น โดยสินค้า KFS_L และ KFS_S บริษัทย่อยมีการทำสัญญาซื้อขายระยะยาวและจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ทั้งหมดให้กับบริษัท ในส่วนผลิตภัณฑ์ Ready Mix, หินคลุก และหินฝุ่นมีจัดเก็บกองในพื้นที่ของ โรงโม่หินผู้รับว่าจ้าง โดยการว่าจ้างดังกล่าวมีสัญญาจ้างตั้งแต่วันที่ 2563

คู่มือจำหน่ายเชื้อเพลิง

บริษัทมีการจัดซื้อเชื้อเพลิงถ่านหินเพื่อใช้ในการผลิตจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ 2-3 ราย โดยผู้จำหน่ายในประเทศเป็นผู้จำหน่ายที่มีการซื้อเป็นประจำและเป็นผู้จำหน่ายที่นำเข้าเชื้อเพลิงชนิดความร้อนสูง จากต่างประเทศและปัจจุบันเป็นผู้จำหน่ายหลัก โดยเริ่มมีการซื้อขายจากผู้จำหน่ายหลักดังกล่าวตั้งแต่วันที่ 2566 ส่วนผู้จำหน่ายในต่างประเทศมีการซื้อขายจากผู้จำหน่ายหลายราย แต่ไม่ใช่คู่ค้าที่ซื้อขายประจำ ทั้งนี้เนื่องจากการซื้อขายในต่างประเทศเป็นการเสนอขายที่ต้องมีการประมูลราคา และจำนวนการจัดส่งที่ค่อนข้างสูง การจัดซื้อจัดหาจึงจำเป็นต้องพิจารณาถึงปริมาณที่เสนอขายว่าเป็นปริมาณที่บริษัทต้องการ หรือมีวงเงินในการนำเข้าและมีสถานที่

จัดเก็บเพียงพอ หากมีคู่ค้าที่เสนอขายในปริมาณ และราคาที่เหมาะสมกับความต้องการ บริษัทจะมีการสั่งซื้อโดยจัดซื้อผ่านการบริหารจัดการ โดยที่ปรึกษาด้านเชื้อเพลิงซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญด้านการจำหน่ายเชื้อเพลิงและเป็นกลุ่มบริษัทในเครือของผู้ถือหุ้นหลักในกลุ่ม GP กลุ่ม

คู่ค้าผู้ผลิตอิฐทนไฟ

วัสดุทนไฟ ถือเป็นวัสดุที่จำเป็นสำหรับการก่อผนังเตาเผาปูนขาวเพื่อช่วยลดอุณหภูมิความร้อนจากการเผาภายในเตาไม่ให้เกิดผลกระทบต่อโครงสร้างผนังเหล็กของเครื่องจักรเตา บริษัทมีการจัดทำแผนและระยะเวลาการเปลี่ยนอิฐผนังเตาใหม่ ทุก 5-6 ปี และด้วยคู่ค้าที่เป็นผู้ผลิตอิฐทนไฟที่ได้คุณสมบัติและคุณภาพมีจำนวนจำกัด และเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ เป็นหลัก ปัจจุบันบริษัทมีการนำเข้าอิฐทนไฟจากผู้ผลิตจากต่างประเทศที่มีฐานการผลิตในประเทศออสเตรเลีย ประเทศจีน และประเทศอินเดีย และเป็นคู่ค้าหลักที่มีการจัดซื้อจัดหา ระยะยาวและมีการติดต่อซื้อขายระยะเวลามากกว่า 10 ปี

จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่สำคัญ

GRI 308-1

เป็นคู่ค้าวัตถุดิบประเภท หิน แร่ เชื้อเพลิง ผู้รับเหมาก่อสร้างวัตถุดิบ และบริการจัดส่ง ที่มีความสำคัญ ซึ่งมีการซื้อขายต่อเนื่อง โดยคู่ค้าที่มียอดซื้อขายระหว่างปี 2567 โดยสรุป รวม 26 ราย เป็นคู่ค้าภายในประเทศรวม 20 ราย และคู่ค้าต่างประเทศ 6 ราย

แนวทางการบริหารจัดการคู่ค้า

บริษัทฯ มุ่งพัฒนากระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อให้สอดคล้องตามแนวทางการจัดการตามกรอบดำเนินการด้านความยั่งยืน (Sustainable Supply Chain Management) ด้วยตระหนักถึงความสำคัญจากผลกระทบทั้งด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาลที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการต่าง ๆ ภายใต้การดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเพื่อกำกับกิจการในแต่ละกระบวนการให้มีการดำเนินการอย่างโปร่งใส โดยกำหนดกรอบเพื่อเป็นแนวทางการจัดการคู่ค้าไว้ ดังนี้



1. กระบวนการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

กลุ่มบริษัท จะประเมินและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ โดยใช้หลักเกณฑ์ประเมินที่ครอบคลุมด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล และความต่อเนื่องธุรกิจ

2. การประเมินความเสี่ยงและการจำแนกประเภทคู่ค้า

บริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์ในการประเมินความสำคัญของคู่ค้า (Critical Supplier) และความเสี่ยงด้าน ESG (ESG Risk) เพื่อจัดกลุ่มคู่ค้าตามความเสี่ยง โดยพิจารณาความเสี่ยง โดยการประเมินจำนวนคู่ค้าที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ตาม ลักษณะสินค้าและการให้บริการจากคู่ค้า การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละกลุ่มสินค้าและการให้บริการ รวมถึงโอกาสของความเสี่ยงในการจัดซื้อจัดหาสินค้าและบริการในแต่ละประเภท และถิ่นฐานของคู่ค้า เพื่อกำหนดจำแนกประเภทคู่ค้า เพื่อให้สามารถบริหารจัดการคู่ค้าได้อย่างเหมาะสม โดยสามารถแบ่งประเภท คู่ค้าดังนี้

2.1 คู่ค้าลำดับที่ 1 คู่ค้ารายสำคัญ (Critical Tier 1 Suppliers)

หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่เป็นผู้ผลิตหรือให้บริการโดยตรงแก่องค์กร

คู่ค้าทางอ้อมรายสำคัญ (Critical Non-Tier 1 Suppliers)

หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่เป็นผู้ผลิตหรือให้บริการแก่คู่ค้า ลำดับที่ 1 หรือเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบ และเชื้อเพลิงที่ควรดำรงความสัมพันธ์เพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบสำรองในอนาคต

2.2 คู่ค้าลำดับที่ 2 คู่ค้าทางตรงทั่วไป (Tier 1 Suppliers)

หมายถึง คู่ค้าทั่วไปที่เป็นผู้ผลิตหรือให้บริการโดยตรงแต่องค์กรที่มีการติดต่อซื้อขายเป็นครั้งคราว

คู่ค้าทางอ้อม (Non-Tier 1 Suppliers)

หมายถึง คู่ค้าที่เป็นผู้ผลิต หรือบริการแก่คู่ค้า ลำดับที่ 2

3. การตรวจประเมินการดำเนินงานของคู่ค้า

บริษัทฯ จะมีการลงพื้นที่ตรวจประเมินคู่ค้ารายสำคัญ (Supplier Site Visit) ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่าย วิศวกรรม หรือ วิศวกรสังกัดของบริษัทย่อย, เจ้าหน้าที่ความปลอดภัย, นักธรณีวิทยา, หรือผู้ตรวจสอบอิสระจากภายนอก, ผู้สอบบัญชี หรือผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายใน, ฝ่ายงานซ่อมบำรุง หรือผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญ เช่นตัวแทนผู้ถือหุ้น ตัวแทนลูกค้า ที่ขอเข้าตรวจสอบกระบวนการภายใต้ห่วงโซ่คุณค่า หรือการดำเนินการด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล (ESG) เป็นต้น

4. การสร้างความสัมพันธ์และการพัฒนาคู่ค้า

ภายหลังจากขั้นตอนการตรวจประเมินคู่ค้ารายใดที่มีความเสี่ยงสูง (High Risk) บริษัทฯ จะดำเนินการเข้าตรวจประเมินคู่ค้าเชิงรุก เพื่อค้นหาความเสี่ยงที่แท้จริง และจัดทำแผนการแก้ไขและป้องกันข้อบกพร่อง (Corrective and Preventive action plan) เพื่อใช้ติดตามการแก้ไขข้อบกพร่องของคู่ค้า พร้อมทั้งอบรมให้ความรู้ รวมถึงให้คำแนะนำเพื่อให้คู่ค้า ผู้รับเหมา ผู้ให้บริการภายใต้กระบวนการที่เกี่ยวข้อง มีความเข้าใจ และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง ปลอดภัย เพื่อลดความเสี่ยงภายใต้กระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจ

5. การร่วมพัฒนาคู่ค้า (Supplier Development Program)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้ความรู้ พัฒนาศักยภาพ และยกระดับความสามารถในการผลิตและการให้บริการของคู่ค้าให้ เป็นไปตามมาตรฐาน รวมถึงข้อกำหนดของลูกค้า รวมถึงการกำกับเพื่อให้การดำเนินการภายใต้กระบวนการที่เกี่ยวข้องในธุรกิจดำเนินการอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม โดยมีการจัดให้มีการอบรม หรือการอบรมให้กับผู้รับเหมา หรือผู้รับเหมาช่วงในรายที่มีโอกาสเสี่ยง หรือผู้รับเหมารายที่สำคัญที่ต้องมีการให้บริการตามมาตรฐาน หรือตามข้อกำหนดของลูกค้า รวมถึงการจัดให้มีการตรวจประเมิน หรือจัดการให้ความอบรมความรู้สำหรับผู้รับเหมารายใหม่ หรือการจัดอบรมด้านความปลอดภัยประจำปี เพื่อร่วมพัฒนาระบบการทำงานในทุกกระบวนการให้เกิดความปลอดภัย และการดำเนินการตามกรอบแนวทางด้านความยั่งยืน

บริษัทมีการจัดทำจรรยาบรรณธุรกิจและแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องสามารถดูรายละเอียดแนวทางปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสีย รวมถึงจรรยาบรรณเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง และแนวทางปฏิบัติห้กับคู่ค้า และ



เจ้าหน้าที่ รวมถึงแนวปฏิบัติเพื่อส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้าง Green Procurement ซึ่งรายละเอียดแนวทางการปฏิบัติสำหรับคู่ค้าดูรายละเอียดได้จากเอกสารจรรยาบรรณด้านการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งเผยแพร่ข้อมูลโดยสามารถดาวน์โหลดจากหน้าเว็บไซต์ ของบริษัท โดยหน่วยงานที่รับผิดชอบงานจัดซื้อหาได้ดำเนินการจัดส่งข้อมูลจรรยาบรรณธุรกิจและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อแจ้งแนวปฏิบัติด้านการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงแนวทางการส่งเสริมด้าน Green Procurement ให้กับคู่ค้า หรือ Supplier ของบริษัท และได้คัดย่อเนื้อหาบางส่วนเพื่อให้คู่ค้าได้ลงนาม และประทับตรายืนยันการรับทราบผ่านระบบตอบกลับตามหนังสือแจ้งของบริษัท

โดยมีการกิจกรรม Suppliers Day และ Supplier Site Visit โดยมีวัตถุประสงค์ร่วมพัฒนากระบวนการภายใต้ห่วงโซ่คุณค่าและลดผลกระทบภายในกระบวนการร่วมกันเพื่อประโยชน์กับบริษัทและกับคู่ค้าเพื่อได้รับข้อมูลความต้องการและแนวทางการดำเนินงานที่เป็นมาตรฐานการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าโดยเป็นแนวทางสื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า นโยบายและการเป็นแนวร่วมในการต่อต้านการทุจริต การให้ข้อมูล และอบรมแนวปฏิบัติตามกรอบการพัฒนาความยั่งยืนซึ่งคู่ค้าควรดำเนินการเพื่อให้เป็นกรอบของกฎหมายแรงงาน การดำเนินการตามกรอบสิทธิมนุษยชนที่สำคัญ การจัดการเพื่อให้เกิดความปลอดภัยและอาชีวอนามัยที่ดีต่อแรงงานและผู้มีส่วนได้เสีย การลดผลกระทบในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชน เป็นต้น

Supplier Day



Supplier Site Visit



(GRI:205-2)

รายงานการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน ประจำปี 2567 (Sustainable Supply Chain Management)

ปี 2567 มีจำนวนคู่ค้าที่มีการซื้อขายรวม	380 ราย	คู่ค้าจัดลำดับที่สำคัญ (Critical Tier 1)		
		15 ราย (4%)	ในประเทศ 14 ราย	ต่างประเทศ 1 ราย
จำนวนครั้งของการเกิดหยุดชะงัก หรือเกิดอุบัติเหตุขั้นร้ายแรงที่มีสาเหตุจากการบริหารจัดการสายโซ่อุปทาน				
เป้าหมายปี 2567		ผลการดำเนินงานปี 2567		
0 ครั้ง		0 ครั้ง		
		บรรลุเป้าหมาย		
จำนวนคู่ค้า ที่ตอบกลับและรับทราบจรรยาบรรณคู่ค้าและลงนามเป็นแนวร่วมปฏิบัติต่อต้านทุจริตและดำเนินการตามจรรยาบรรณการจัดซื้อจัดจ้าง (GRI:205-2)				
เป้าหมาย ปี 2567		ผลการดำเนินงานปี 2567		
ไม่น้อยกว่า 25% จากจำนวนคู่ค้าทั้งหมด		246 ราย = 53 % จากจำนวนคู่ค้าที่ทำการซื้อขายกัน		บรรลุเป้าหมาย
วิธีการสำรวจโดยใช้ประเมิน และคู่ค้าเป็นผู้ประเมินตนเอง				
ผลการตอบแบบประเมินตนเอง ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาลจากคู่ค้า				
ปี 2567			จำนวนราย	
จำนวนคู่ค้า ได้รับการประเมินด้านสิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน และความปลอดภัย			ผลประเมิน	206 ราย
จากแบบประเมินที่ตอบ ในเรื่อง			60-70	11
- ประเด็นผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม			71-80	15
- ประเด็นผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชน แรงงานเด็ก, แรงงานบังคับ			81-90	53
- ประเด็นผลกระทบด้านธรรมาภิบาลอย่างมีนัยสำคัญ			90-100	127
การประเมินความเสี่ยงคู่ค้าในกลุ่ม Critical Tier 1				
คู่ค้าที่ Critical Tier 1 มีจำนวน 15 ราย คิดเป็น 4% เทียบจากจำนวนคู่ค้าทั้งหมดที่มีการซื้อขาย ซึ่งคู่ค้า Critical Tier 1 มีการประเมินความเสี่ยงพื้นฐาน และความเสี่ยงตามหัวข้อความเสี่ยงที่บริษัทให้ความสำคัญ โดยสรุปมี คู่ค้าที่มีความเสี่ยงพื้นฐาน จำนวน 3 ราย โดยไม่มีคู่ค้าที่มีประเด็นความเสี่ยงสูง และไม่พบข้อร้องเรียนจากคู่ค้า				

1.2.2.4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวรหลัก

บริษัท สุธากัญจน์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ถาวรหลักประกอบที่ดินที่ตั้งโรงงานรวมถึงเครื่องจักรและอุปกรณ์เครื่องใช้ และวัสดุ หลัก ๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยโดยแสดงมูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีรายการดังนี้

สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ				
ชื่อสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี / ราคาประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	รายละเอียดเพิ่มเติม
1. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจสาขาช่องสาริกา และหน้าพระลาน	545.36	บมจ.สุธากัญจน์	เป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์	รายการสินทรัพย์ของ บมจ.สุธากัญจน์ เดิม (ไม่รวมสินทรัพย์ SQL สาขาพระพุทธรบาท) แสดงมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 หน่วยล้านบาท
1.1 ที่ดินในจังหวัดลพบุรี	38.67	บมจ.สุธากัญจน์	จดจำนองที่ดินที่ตั้งโรงงานช่องสาริกา ที่ตั้งโซ่ลาร์ฟาร์ม ที่กองวัดตูดิบ ที่โคกตูม สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักรเตาเผา 6 เต่า เครื่องผลิตแคลเซียมคาร์บอเนต และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์	ที่ดินเนื้อที่ 127-2-106 ไร่, 5-0-0 ไร่, 75-8-135 ไร่, 24 ไร่ ใน ต.ช่องสาริกา อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี, ที่ดิน 31-2-120 ไร่ ต.โคกตูม จ.ลพบุรี
1.2 ที่ดินหน้าพระลาน	16.32	บมจ.สุธากัญจน์	ปัจจุบันจดจำนองที่ดินเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์	ที่ดิน 29-1-42 ไร่ ต.หน้าพระลาน อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี ที่ตั้งสาขาหน้าพระลาน เดิม ปัจจุบันเก็บสินค้าคงคลังและอยู่ในรายการสินค้าที่รอจำหน่าย
1.3 ที่ดินใกล้เขาวง	2.10	บมจ.สุธากัญจน์	ไม่มีภาระผูกพันปัจจุบันให้เช่า	ที่ดินเนื้อที่ 18-1-170 ไร่ ต.ขุนโกลน อ.พระพุทธบาท จ.สระบุรี
1.4 ที่ดินห้วยป่าหวาย	27.81	บมจ.สุธากัญจน์	ปัจจุบันจดจำนองที่ดินเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์	ที่ดินเนื้อที่ 67-2-71 ไร่, 36-1-71 ไร่, ต.ห้วยป่าหวาย อ.พระพุทธบาท จ.สระบุรี
1.5 ที่ดิน 5 ไร่	2.40	บมจ.สุธากัญจน์	ไม่มีภาระผูกพัน	ซื้อในปี 2566 ตามแผนที่ตั้งโซ่ลำฟาร์ม

สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ				
ชื่อสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี / ราคาประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	รายละเอียดเพิ่มเติม
1.6 อาคารและส่วนปรับปรุง	17.21	บมจ.สุราก็ัญจน์	อาคารบางส่วนใช้ เป็น ประกันไว้กับธนาคาร พาณิชย์พร้อมที่ดิน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
1.7 เครื่องจักรและอุปกรณ์	343.27	บมจ.สุราก็ัญจน์	เครื่องจักรบางส่วนจด จ้างนองเป็นประกันไว้กับ ธนาคารพาณิชย์	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
1.8 เครื่องใช้สำนักงาน	5.63	บมจ.สุราก็ัญจน์	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
1.9 ยานพาหนะ	20.58	บมจ.สุราก็ัญจน์	ยานพาหนะบางส่วนติด ภาระค้ำประกัน สัญญาเช่า ซื่อ/ลีสซิ่งที่ทำไว้กับสถาบัน การเงิน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
1.10 วัสดุสำรองคลัง เครื่องจักร ระหว่างติดตั้งและอื่นๆ	71.37	บมจ.สุราก็ัญจน์	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
2. สินทรัพย์ที่สาขาพระพุทธร บาท	101.80	บมจ.สุราก็ัญจน์	ปัจจุบันจดจำนองที่ดิน และ เครื่องจักรบางส่วนจด จ้างนองไว้กับธนาคาร พาณิชย์	สินทรัพย์ที่ได้มาจากการซื้อ กิจการของ บจ.สรรบุรีปูนขาว และเกิดขึ้นภายหลัง แสดง มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2567 หน่วยล้านบาท
2.1 ที่ดินสาขาพระพุทธรบาท	43.17	บมจ.สุราก็ัญจน์	ปัจจุบันจดจำนองที่ดินเป็น ประกันไว้กับธนาคาร พาณิชย์	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
2.2 อาคารและส่วนปรับปรุง อาคาร	15.40	บมจ.สุราก็ัญจน์	ปัจจุบันจดจำนองที่ดินเป็น ประกันไว้กับธนาคาร พาณิชย์	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
2.3 เครื่องจักรและอุปกรณ์	41.37	บมจ.สุราก็ัญจน์	เครื่องจักรบางส่วนจด จ้างนองเป็นประกันไว้กับ ธนาคารพาณิชย์	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
2.4 เครื่องใช้สำนักงาน	0.57	บมจ.สุราก็ัญจน์	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
2.5 ยานพาหนะ	1.29	บมจ.สุราก็ัญจน์	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
2.6 วัสดุสำรองคลัง เครื่องจักร ระหว่างติดตั้งและอื่นๆ	0	บมจ.สุราก็ัญจน์	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
3.สินทรัพย์ GLE	0.11	บจ.โกลเด้น โลม่ เอ็นจิเนียริ่ง	ใช้ในการประกอบธุรกิจ	สินทรัพย์ ณ 31 ธันวาคม 2567 หน่วยล้านบาท
3.1 เครื่องใช้สำนักงาน	0.11	บจ.โกลเด้น โลม่ เอ็นจิเนียริ่ง	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4. สินทรัพย์ TMC	63.13	บจ.หินอ่อน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ	สินทรัพย์ที่ได้มาจากการซื้อ กิจการ บจ.หินอ่อน และเกิดใน ภายหลัง แสดงมูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2567 หน่วย ล้านบาท

สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ				
ชื่อสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี / ราคาประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	รายละเอียดเพิ่มเติม
4.1 ที่ตั้งโรงงานผลิตหินอ่อน รวม 3 โฉนด	11.00	บจ.หินอ่อน	จดจำนองที่ดินเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์	ที่ดิน#13866/62-3-15.6 ไร่, #27732/18-2-00ไร่, #14556/2-1-67 ไร่ ที่ตั้งโรงงาน สาขาที่ 1 เลขที่ 351 ม.2 ต.หน้าพระลาน อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี
4.2 ที่ดินที่ตั้งสาขา 2 เลขที่ 271 รวม 5 โฉนด	0.77	บจ.หินอ่อน	จดจำนองที่ดินเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์	ที่ดิน#48168/12-3-0ไร่, #48169/4-0-0ไร่, #50695/4-3-93 ไร่, #50696/6-0-76 ไร่, #50697/2-3-46 ไร่ ที่ตั้งสาขาที่ 2 เลขที่ 271 หมู่ที่ 9 ตำบลทับทิม อำเภอกำแพงคอย จังหวัดสระบุรี
4.3 ส่วนปรับปรุงที่ดิน	5.17	บจ.หินอ่อน	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4.4 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	10.62	บจ.หินอ่อน	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4.5 เครื่องจักรและอุปกรณ์	28.63	บจ.หินอ่อน	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4.6 เครื่องใช้สำนักงาน	2.44	บจ.หินอ่อน	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4.7 ยานพาหนะ	3.48	บจ.หินอ่อน	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4.8 อาคารระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง	1.02	บจ.หินอ่อน	ไม่มีภาระผูกพัน	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
5. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	2.0	บมจ.สุราก็ัญจน์	จดจำนองที่ดินเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์	แสดงสินทรัพย์เพื่อการลงทุน มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 หน่วยเป็น ล้านบาท
5.1 ที่ดินที่ต.ทับใต้ หัวหิน นส.3 ก เนื้อที่รวม 56-2-12 ไร่	2.0	บมจ.สุราก็ัญจน์	จดจำนองที่ดินเป็นประกันไว้กับธนาคารพาณิชย์	ที่ดิน 3 แปลง เอกสารสิทธิ์ นส. 3 ก. ต.ทับใต้ อ.หัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์ รอจำหน่าย ตามแผนการจำหน่ายสินทรัพย์

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนซึ่งปรากฏตามรายงานเป็นสินทรัพย์ที่ได้มาจากการรวมธุรกิจตามมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์นั้น ณ วันที่ซื้อธุรกิจ ส่วนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ได้มาจากการอื่น กลุ่มบริษัทจะบันทึกต้นทุนเริ่มแรกของสินทรัพย์นั้นตามราคาทุน ภายหลังจากรับรู้รายการเริ่มแรก สินทรัพย์ไม่มีตัวตนแสดงมูลค่าตามราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าสะสม (ถ้ามี) โดยมูลค่าที่ปรากฏตามรายงานแสดงมูลค่าสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม โดยสินทรัพย์ไม่มีตัวตนแต่ละประเภทจะมีการตัดจำหน่ายการด้อยค่าตามอายุการใช้ประโยชน์ดังนี้

คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	อายุการใช้ประโยชน์ 3, 5, 10 ปี
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	อายุการใช้ประโยชน์ 15 ปี
ต้นทุนประทานบัตร	อายุประทานบัตร 15, 20 ปี

โดยรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ปรากฏตามรายงานทางการเงิน ประกอบด้วย

ชื่อสินทรัพย์	ประเภท	มูลค่าตามบัญชี /ราคาประเมิน (ล้านบาท)	รายละเอียดเพิ่มเติม
6. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ	มูลค่าตามงบการเงินรวม	353.63	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2567
6.1 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน_GL	บมจ.สุรศักดิ์		
6.1.1 คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์		3.31	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
6.1.2 ความสัมพันธ์กับลูกค้า		15.65	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
6.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน_TMC	บจ.หินอ่อน		
6.2.1 คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์		0.30	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
6.2.2 สิทธิในการทำเหมืองหินปูน		299.00	ใช้ในการประกอบธุรกิจ
6.2.3 ต้นทุนประทานบัตร		35.37	ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจของบริษัท หินอ่อน จำกัด (บริษัทย่อย) “TMC”

ในปัจจุบัน TMC ได้รับเอกสิทธิ์ในการสำรวจและทำเหมืองจากกระทรวงอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่จำนวน 5 แปลง ประทานบัตร ใน 5 พื้นที่ โดย 3 แปลงประทานบัตรยังไม่หมดอายุ ได้แก่ ประทานบัตรเลขที่ 32499/15852 (เขางอบ) ประทานบัตร เลขที่ 32486/16060 (เขาใหญ่ด้านใต้) และ ประทานบัตรเลขที่ 32517/16065 (เขาขาว) และ อีก 2 แปลงประทานบัตรได้หมดอายุ ประทานบัตรและอยู่ระหว่างการขอต่ออายุประทานบัตร ได้แก่ ประทานบัตรเลขที่ 17310/13865 (เขาใหญ่เหนือ) ประทานบัตร เลขที่ 24869/14158 (เขาทับกวาง) โดยมีรายละเอียดต่อไปนี้

ประทานบัตรเลขที่	32499/15852 (เขางอบ)	32517/16065 (เขาขาว)	32486/16060 (เขาใหญ่ด้านใต้)	17310/13865 (เขาใหญ่เหนือ)	24869/14158 (เขาทับกวาง)
สถานะของประทานบัตร	หมดอายุวันที่ 20 เมษายน 2577	หมดอายุวันที่ 28 ตุลาคม 2586	หมดอายุ วันที่ 9 ตุลาคม 2566	อยู่ระหว่างการขอต่อ อายุประทานบัตร	อยู่ระหว่างการขอต่ออายุ ประทานบัตร
การดำเนินการเกี่ยวกับ ประทานบัตร		ดำเนินการต่ออายุแล้วเสร็จ ในเดือนตุลาคม 2566		อยู่ระหว่างการขอต่อ อายุประทานบัตร	อยู่ในขั้นตอนสุดท้ายเพื่อ ออกประทานบัตร คาดว่า จะได้รับในปี 2565
ประเภทของแร่	หินอ่อนสีขาวเทา - ลายแดง	หินอ่อนสีดำ และหินปูนเพื่อ อุตสาหกรรมปูนขาว	หินปูนเพื่ออุตสาหกรรม ก่อสร้าง	หินปูนเพื่อ อุตสาหกรรมก่อสร้าง	หินอ่อนสีชมพู
จำนวนอายุที่เหลือ	10 ปี	19 ปี	-	-	-
ปริมาณแร่สำรอง	37.0 หมื่น ลบ.ม.	•หินอ่อน: 5.8 หมื่น ลบ.ม. •หินปูน: 29.0 ล้านตัน	0.2 ล้านตัน	3.2 ล้านตัน	4.0 หมื่น ลบ.ม.
ปีที่คาดว่าจะปริมาณสำรองจะ หมด	50 ปี (ประมาณการผลิต ⁽²⁾ 6,000.0 ลบ.ม./ปี)	•หินอ่อน: 48 ปี (ประมาณ การผลิต ⁽²⁾ 1,200.0 ลบ. ม./ ปี)	น้อยกว่า 1 ปี (ประมาณการผลิต ⁽³⁾ 1.4 ล้านตัน/ปี)	3 ปี (ประมาณการผลิต ⁽²⁾ 1.2 ล้านตัน/ปี)	39 ปี (ประมาณการผลิต ⁽²⁾ 1,000.0 ลบ. ม./ปี)

ประธานบัตรเลขที่	32499/15852 (เขางอบ)	32517/16065 (เขาขาว)	32486/16060 (เขาใหญ่ด้านใต้)	17310/13865 (เขาใหญ่เหนือ)	24869/14158 (เขาทับทิม)
		• หินปูน: 13 ปี (ประมาณการผลิต ⁽³⁾ 2.4 ล้านตัน/ปี)			
ค่าภาคหลวง	190.00 บาท/ลบ.ม.บวก ค่าตอบแทนพิเศษแห่งรัฐ ร้อยละ 5.00	• หินอ่อน 190.00บาท/ลบ. ม. บวกค่าตอบแทนพิเศษ แห่งรัฐร้อยละ 5.00 • หินปูน 10.00 บาท/ตัน บวกค่าตอบแทนพิเศษแห่ง รัฐร้อยละ 5.00	7.20 บาท/ตัน บวก ค่าตอบแทนพิเศษแห่ง รัฐร้อยละ 5.00	7.20 บาท/ตัน บวก ค่าตอบแทนพิเศษแห่ง รัฐร้อยละ 5.00	190.00 บาท/ลบ.ม.บวก ค่าตอบแทนพิเศษแห่งรัฐ ร้อยละ 5.00
กองทุนฟื้นฟูสภาพ สิ่งแวดล้อม ⁽¹⁾ (ล้านบาท)	2.5	3.0	1.3	1.0	1.0
กองทุนเผื่อสำรองสภาพ	0.50 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 200,000.0บาท/ ปี	0.50 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 200,000.0 บาท/ปี	0.50 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 200,000.0 บาท/ปี	0.50 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 200,000.0 บาท/ปี	0.50 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 200,000.0 บาท/ปี
กองทุนพัฒนาหมู่บ้านรอบ เหมืองแร่ (บาท/ปี)	1.00 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 500,000.0 บาท/ปี	1.00 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 500,000.0 บาท/ปี	1.00 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 500,000.0 บาท/ปี	1.00 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 500,000.0 บาท/ปี	1.00 บาท/ตัน หรือขั้นต่ำ 500,000.0 บาท/ปี
ค่าตรวจสอบประจำปี	• EIA 80,000.0 บาท/ปี • แผนฟื้นฟู 40,000.0 บาท/ปี	• EIA 172,000.0 บาท/ปี • แผนฟื้นฟู 48,000.0/ปี	• EIA 160,000.0 บาท/ปี • แผนฟื้นฟู 40,000.0 บาท/ปี	• EIA 160,000.0 บาท/ปี • แผนฟื้นฟู 40,000.0 บาท/ปี	• EIA 80,000.0 บาท/ปี • แผนฟื้นฟู 40,000.0 บาท/ปี
ผลประโยชน์พิเศษแก่รัฐ (ล้านบาท)	1.2	2.8	1.4	1.7	1.5
อื่น ๆ	นิคม 283,700.0 บาท/ปี	• ป่าไม้ 272,940.0 บาท/ 10ปี • นิคม 264,000.0บาท/ปี	นิคม 309,000.0 บาท/ ปี	นิคม 204,000.0 บาท/ ปี	ป่าไม้ 14,400.0 บาท/ 10 ปี

หมายเหตุ:

- (1) ค่าใช้จ่ายสำหรับกองทุนฟื้นฟูสภาพสิ่งแวดล้อมเป็น ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว
- (2) อ้างอิงจากสมมติฐานการผลิตในอดีต
- (3) อ้างอิงจากปริมาณระเบิดหินขั้นต่ำตามสัญญาเช่าช่วง

ที่มาข้อมูล : จากรายงานความเห็นที่ปรึกษาการเงินอิสระเกี่ยวกับรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์

ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระอ้างอิงปริมาณแร่สำรองของแปลงประธานบัตรเลขที่ 32499/15852 (เขางอบ) และแปลงประธานบัตรเลขที่ 24869/14158 (เขาทับทิม) จากรายงานตรวจสอบทางเทคนิคเกี่ยวกับแร่ของ TMC ที่จัดทำโดย บริษัท จีเอ็มที คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“GMT”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาเกี่ยวกับงานทรัพยากรธรณีและสาขาที่เกี่ยวข้องและได้ขึ้นทะเบียนเป็นบริษัทที่ปรึกษากับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย สำนักงานหนังสือสาธารณะ กระทรวงการคลัง ประเภทนิติบุคคล หมายเลข 146 ระดับ 1 ในสาขาการเกษตร และการพัฒนาชนบท สาขาพลังงาน สาขาอุตสาหกรรม สาขาการคมนาคมขนส่งโดย GMT ให้บริการกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายรวมถึงหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ อาทิจกรมทรัพยากรธรณี กรมชลประทาน กรมพัฒนาและส่งเสริมพลังงาน สถาบัน และลูกค้าภาคเอกชน และรายงานฉบับนี้จัดทำโดย นายวิชาญ อรุณศรีแสงไชย ซึ่งเป็นผู้ที่อธิบดีกรมอุตสาหกรรมพื้นฐาน และการเหมืองแร่เห็นชอบให้ปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 28 (พ.ศ. 2517) หมายเลขทะเบียน อพ. 324 และสำหรับปริมาณแร่สำรองของแปลงประธานบัตรเลขที่ 32517/16065 (เขาขาว) ประธานบัตรเลขที่ 32486/16060 (เขาใหญ่ด้านใต้) ประธานบัตรเลขที่ 17310/13865 (เขาใหญ่เหนือ) ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระอ้างอิงจากผลการประมาณทางธรณีวิทยาภายในของ TMC

โดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระอ้างอิงจากแหล่งข้อมูลที่ถูกจัดทำโดยผู้เชี่ยวชาญด้านทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งได้รับการรับรองจากหน่วยงานราชการ ดังนั้นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระจึงมีความเห็นว่าเป็นข้อมูลที่น่าเชื่อถือ ทั้งนี้จำนวนปีที่คาดว่าจะปริมาณแร่สำรองจะหมด ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระคำนวณจากปริมาณแร่สำรองของแต่ละประทานบัตรหารด้วยประมาณการที่คาดว่าจะผลิตต่อปี

สัญญาเช่าและสัญญาบริการ

Unit H

คู่สัญญา	บริษัท บางกอกแอร์พอร์ทอินดัสทรี จำกัด
วันที่ทำสัญญา	3 พฤศจิกายน 2566 (ต่ออายุสัญญา 3 ปี)
ระยะเวลาของสัญญา	เริ่ม 1 พฤศจิกายน 2566 – 31 ตุลาคม 2569
ค่าเช่า	ค่าเช่า เป็นอัตราคงที่รายเดือน ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน

สรุปสาระสำคัญของสัญญา

บริษัทเช่าอาคารสำนักงาน ตั้งอยู่เลขที่ 89 อาคารคอสโม ออฟฟิต พาร์ค ชั้น 6 ยูนิตเอช ถนนปิ่นเกล้า ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 รวมเป็นพื้นที่ใช้สอย 298.93 ตารางเมตร พร้อมทั้งจอดรถจำนวนหนึ่ง

Unit P

คู่สัญญา	บริษัท บางกอกแอร์พอร์ทอินดัสทรี จำกัด
วันที่ทำสัญญา	2 ตุลาคม 2567 (ต่ออายุสัญญา 3 ปี)
ระยะเวลาของสัญญา	เริ่ม 1 พฤศจิกายน 2567 – 31 ตุลาคม 2569
ค่าเช่า	ค่าเช่า เป็นอัตราคงที่รายเดือน ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน

สรุปสาระสำคัญของสัญญา

บริษัทเช่าอาคารสำนักงาน ตั้งอยู่เลขที่ 89 อาคารคอสโม ออฟฟิต พาร์ค ชั้น 6 ยูนิตเอช ถนนปิ่นเกล้า ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 รวมเป็นพื้นที่ใช้สอย 257.27 ตารางเมตร พร้อมทั้งจอดรถจำนวนหนึ่ง

สัญญาการซื้อขายสินค้ากับลูกค้า

ลักษณะของสัญญา	ผู้ซื้อตกลงที่จะซื้อสินค้ากลุ่มปูนขาวตามปริมาณสินค้าและระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา โดยส่วนใหญ่เป็นการกำหนดประมาณการปริมาณการสั่งซื้อเฉลี่ยต่อเดือนหรือต่อปี (indicative quantity)
การกำหนดราคา	ราคาสินค้าที่ซื้อขายแบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. ผันแปรตามราคาค่าเชื้อเพลิงที่ได้มีการตกลงกับลูกค้าซึ่งราคามีการปรับเป็นไปตามแนวโน้มราคาตลาดราคาค่าเชื้อเพลิงที่ได้มีการตกลงไว้กับลูกค้าแต่ละรายและกรณีราคาขายรวมค่าขนส่งซึ่งราคาค่าขนส่งปรับโดยผันแปรอ้างอิงราคาน้ำมันดีเซลและระยะทางการขนส่งตามที่ได้มีการตกลงไว้กับลูกค้าในแต่ละราย
2. ราคาคงที่ตลอดอายุสัญญา

คุณภาพและลักษณะของสินค้า (Specification)

มีการกำหนดคุณลักษณะของสินค้า อาทิเช่น ปริมาณแคลเซียมออกไซด์หรือแคลเซียมไฮดรอกไซด์ที่มี (Available CaO, Available Ca(OH)₂) ค่าความชื้น, ค่าสารประกอบอื่นที่เจือปน, ความร้อนและเวลาในการทำปฏิกิริยา (Reactivity), ขนาดของแกนที่เหลือ (สำหรับปูนขาวก้อน), ขนาดของผลิตภัณฑ์ (สำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดผง) เป็นต้น

เงื่อนไขการชำระเงิน

ผู้ซื้อตกลงจะจ่ายเงินค่าสินค้าให้กับผู้ขายตามกำหนดระยะเวลาในสัญญา (ส่วนใหญ่ 30-60 วัน) นับตั้งแต่ได้รับสินค้าครบถ้วนและถูกต้องตามสัญญา

เงื่อนไขสำคัญ

ในกรณีที่ผู้ขายไม่สามารถส่งมอบสินค้า หรือส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อไม่ครบจำนวน หรือล่วงเลยกำหนดเวลา หรือมีคุณภาพไม่ถูกต้องตามที่กำหนด ผู้ขายยินยอมให้ผู้ซื้อมีสิทธิดำเนินการได้ดังนี้

- ปริมาณและการส่งมอบ: ผู้ขายจะจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตในเครือของ Carmeuse หรือที่อื่น ๆ เพื่อให้เป็นไปตามสัญญาส่งมอบ
- เลิกสัญญาทั้งหมดหรือบางส่วน: ปรับผู้ขายเป็นจำนวนไม่เกินร้อยละ ตามข้อตกลงระหว่างกันของราคาสินค้าที่ซื้อขายในส่วนที่บอกเลิกสัญญา และให้ผู้ขายชดเชยราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้นทั้งหมดแก่ผู้ซื้อ หากผู้ซื้อได้ซื้อสินค้าประเภท ชนิด ขนาด คุณภาพ และจำนวนเดียวกันจากบุคคลอื่น

เครื่องหมายการค้าที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เครื่องหมายการค้า	
เจ้าของเครื่องหมาย	บริษัท สุธากัญจน์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทสินค้า	จำพวกที่ 1 ¹

อายุเครื่องหมายความการค้า	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 3 มิถุนายน 2537 ใบอนุญาต ที่ 161104081 ลงวันที่ 19 มิถุนายน 2556 ใบอนุญาตต่ออายุลงวันที่ 26 พฤษภาคม 2566 คำขอที่ 897099 (การต่ออายุกำหนดทุก 10 ปี)
การต่ออายุการจดทะเบียน	ครั้งต่อไปต่ออายุล่วงหน้า 90 วัน ก่อนวันสิ้นอายุ ในวันที่ 18 มิถุนายน 2576

หมายเหตุ: ¹สินค้าจำพวกที่ 1 หมายถึง สารเคมีใช้ปรับค่าความเป็นกรดและด่างของน้ำในบ่อเลี้ยงกุ้ง สารเคมีใช้เติมเพื่อเพิ่มปริมาณเนื้อสีใช้ในอุตสาหกรรมสี ยกเว้น สารสี สารเคมีใช้เติมเพื่อเพิ่มปริมาณเนื้ออย่างใช้ในอุตสาหกรรมยาง สารเคมีใช้เติมเพื่อเพิ่มปริมาณดินน้ำมันใช้ในอุตสาหกรรมดินน้ำมัน สารเคมีใช้เติมเพื่อเพิ่มปริมาณเนื้อขี้เลื่อยใช้ในอุตสาหกรรมกรอบรูป สารเคมีใช้จับลิ่งสปริงในเตาหลอมในอุตสาหกรรมหลอมเหล็กเส้น สารเคมีใช้แยกลิ่งสปริงและบำบัดน้ำในอุตสาหกรรมถลุงสังกะสี สารเคมีใช้แยกลิ่งสปริงและบำบัดน้ำในอุตสาหกรรมถลุงทองแดง สารเคมีใช้แยกลิ่งสปริงและบำบัดน้ำในอุตสาหกรรมถลุงทองคำ สารเคมีใช้ปรับค่าความเป็นกรดและด่างของน้ำในอุตสาหกรรมบำบัดน้ำเสีย สารเคมีใช้ทำความสะอาดและทำให้หนังนุ่มในอุตสาหกรรมฟอกหนัง สารเคมีใช้ปรับค่าความเป็นกรดและด่างของน้ำประปา

เครื่องหมายการค้า	
เจ้าของเครื่องหมาย	บริษัท สุธากัญจน์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทสินค้า	จำพวกที่ 1 ¹
อายุเครื่องหมายความการค้า	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 3 มิถุนายน 2537 ใบอนุญาต ที่ ค34590 ลงวันที่ 9 มีนาคม 2558 (ใบอนุญาตต่ออายุลงวันที่ 24 มิถุนายน 2567)
การต่ออายุการจดทะเบียน	ครั้งต่อไปต่ออายุล่วงหน้า 90 วัน ก่อนวันสิ้นอายุ ในวันที่ 2 มิถุนายน 2577

หมายเหตุ: ¹สินค้าจำพวกที่ 1 ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์เรื่องกำหนดจำพวกสินค้าและบริการ ณ วันที่ 21 มีนาคม 2546 หมายถึง ผลิตภัณฑ์เคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมวิทยาศาสตร์และการถ่ายภาพ รวมถึงการเกษตรกรรม การทำสวนและการป่าไม้ เรซินเทียมที่ยังไม่ผ่านกระบวนการผลิต พลาสติกที่ยังไม่ผ่านกระบวนการผลิต ปุ๋ยธรรมชาติ สารประกอบใช้ในการดับเพลิง สิ่งที่ได้เตรียมขึ้นเพื่อใช้ในการเปลี่ยนแปลงคุณสมบัติของวัตถุหรือในการบัดกรี สารเคมีใช้ในการเก็บรักษามลพิษอาหาร สารใช้ในการฟอกหนัง สารยัดติดใช้ในอุตสาหกรรม

เครื่องหมายการค้า	
เจ้าของเครื่องหมาย	บริษัท สุธากัญจน์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทสินค้า	จำพวกที่ 1 ¹
อายุเครื่องหมายความการค้า	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 5 กรกฎาคม 2556 ใบอนุญาต ที่ ค405488 ลงวันที่ 9 ธันวาคม 2558 ใบอนุญาตต่ออายุลงวันที่ 26 พฤษภาคม 2566 คำขอที่ 899674 (การต่ออายุกำหนดทุก 10 ปี)
การต่ออายุการจดทะเบียน	ครั้งต่อไปต่ออายุล่วงหน้า 90 วัน ก่อนวันสิ้นอายุ ในวันที่ 4 กรกฎาคม 2576

หมายเหตุ: ¹สินค้าจำพวกที่ 1 ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์เรื่อง การกำหนดจำพวกสินค้าและบริการ ณ วันที่ 21 มีนาคม 2546 หมายถึง สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมเกษตร ด้านฟาร์มกึ่งเพื่อปรับสภาพน้ำในบ่อกึ่ง ดินเพื่อปรับสภาพดินเปรี้ยว สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมสี เพิ่มปริมาณเนื้อสี สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมยาง เพิ่มปริมาณเนื้อยาง สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมพลาสติก เพิ่มเนื้อพลาสติก สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมแก้ว ใช้ผงขัด สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมดินน้ำมัน เพิ่มเนื้อในดินน้ำมัน สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมกรอบรูป นำไปผสมกับขี้เลื่อยเพื่อเพิ่มปริมาณ สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ ใช้ผสมกับอาหารสัตว์ช่วยในการย่อย สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมหลอมเหล็กเส้น ใช้ในการจับลึงสกรปรกในเตาหลอม สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมถลุงสังกะสี ใช้ในการแยกลึงสกรปรก บำบัดน้ำ สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมถลุงทองแดง ใช้ในการแยกลึงสกรปรก บำบัดน้ำ สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมถลุงทองคำใช้ในการแยกลึงสกรปรก บำบัดน้ำ สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมกำจัดน้ำเสีย ปรับค่า pH สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมฟอกหนัง ทำความสะอาดคัดหนังให้มัน สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมประปา ปรับค่า pH

บริษัท โกลเด้น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เครื่องหมายการค้า	
เจ้าของเครื่องหมาย	บริษัท โกลเด้น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (บริษัทย่อย)
ประเภทสินค้า	จำพวกที่ 7 ¹
อายุเครื่องหมายการค้า	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 7 พฤษภาคม 2557 ใบอนุญาต ที่ 171102641 ลงวันที่ 24 มิถุนายน 2567 (สิ้นสุดวันที่ 6 พฤษภาคม 2577)
การต่ออายุการจดทะเบียน	ครั้งต่อไปต่ออายุล่วงหน้า 90 วัน ก่อนหมดอายุ ในวันที่ 6 พฤษภาคม 2577

หมายเหตุ: ¹สินค้าจำพวกที่ 7 ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์เรื่อง การกำหนดจำพวกสินค้าและบริการ ณ วันที่ 21 มีนาคม 2546 หมายถึง เครื่องจักรเตาเผาปูนขาวเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมเคมีทั่วไป

บริษัท โกลเด้น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เครื่องหมายการค้า	
เจ้าของเครื่องหมาย	บริษัท โกลเด้น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (บริษัทย่อย)
ประเภทสินค้า	จำพวกที่ 42 ¹
อายุเครื่องหมายการค้า	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 7 พฤษภาคม 2557 ใบอนุญาต ที่ บ71433 ลงวันที่ 24 มิถุนายน 2567 (สิ้นสุดวันที่ 6 พฤษภาคม 2577)

การต่ออายุการจดทะเบียน

ครั้งต่อไปต่ออายุล่วงหน้า 90 วัน ก่อนหมดอายุ ในวันที่ 6 พฤษภาคม 2577

หมายเหตุ: ¹สินค้าจำพวกที่ 42 ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์เรื่อง การกำหนดจำพวกสินค้าและบริการ ณ วันที่ 21 มีนาคม 2546 หมายถึง งานออกแบบพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมเตาเผาปูนขาวเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมเคมีทั่วไป

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (เฉพาะกรณีที่มีการประกอบธุรกิจมีลักษณะเป็นโครงการหรือชิ้นงาน ซึ่งแต่ละโครงการหรือชิ้นงานมีมูลค่าสูงและใช้เวลานานในการส่งมอบงาน

ในปี 2566 บริษัท สุธากัญจน์ จำกัด (มหาชน) ไม่มีงานลักษณะโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบที่เป็นสาระสำคัญ

แต่ในส่วนงานโครงการของบริษัทย่อยบริษัท โกลเด้น ไลม์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (“GLE”) ตามโครงการสัญญา Purchase Agreement Kiln จำนวน 1 เตา สำหรับ 150TPD EOD™ LIME KILN Project ที่ยังมีงานทดสอบระบบ ซึ่งรอการแจ้งกำหนดจากลูกค้า ที่ลูกค้าจะพร้อมให้ GLE ส่งวิศวกรเพื่อทดสอบระบบการเดินเครื่องจักรที่ได้ติดตั้ง

ทั้งนี้ GLE คาดว่าจะสามารถจัดส่งทีมวิศวกรเพื่อทำการทดสอบเดินระบบเครื่องจักร (Commissioning) ในโครงการดังกล่าวได้ภายในปี 2567

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม : มี

บริษัท มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีการถือหุ้นในบริษัทย่อย 2 บริษัท ดังนี้

- 1) บริษัท โกลเด็น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (“GLE”)
- 2) บริษัท หินอ่อน จำกัด (“TMC”)

บริษัท โกลเด็น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (“GLE”)

จดทะเบียนจัดตั้ง 15 มีนาคม 2560 ทุนจดทะเบียนจำนวน 20 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้น 99.9

บริษัท โกลเด็นไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด _ GLE จัดตั้งโดยมีวัตถุประสงค์ในการลงทุนเพื่อพัฒนาวิศวกรรมและออกแบบวิศวกรรมเตาเผาปูนขาวเพื่อส่งเสริมต่อกระบวนการผลิตของบริษัท และลดข้อจำกัดในการพึ่งพาวิศวกรจากต่างประเทศในกรณีที่กระบวนการของบริษัทจำเป็นต้องมีการพัฒนา ซึ่ง GLE ได้สร้างทีมวิศวกร เพื่อสนับสนุนด้านวิศวกรรมและการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต โดยขยายผลในการพัฒนาเทคโนโลยีเตาเผาปูนขาวในชื่อ Brand ที่จดทะเบียนตราสินค้า EOD Lime Kiln™ โดยขยายธุรกิจการสร้างเตาและการออกแบบด้านวิศวกรรม โดย GLE เป็นธุรกิจที่วิศวกรรม โดยผลตอบแทนหลัก 2 รูปแบบได้แก่

1. รายได้จากการจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ ในรูปแบบโครงการที่ผลิตและจำหน่ายโดยลูกค้าดำเนินการในการติดตั้งเอง และทีมวิศวกรของบริษัทจะเป็นผู้ตรวจสอบและติดตั้งกระบวนการควบคุมและทดสอบ ซึ่งเป้าหมาย ลูกค้าจะเป็นลูกค้าในกลุ่มของบริษัท และลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีเหมืองหินปูน โดยกลุ่มเป้าหมายในประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
2. รายได้จากการให้บริการด้านวิศวกรรมและการออกแบบ โดยมีลูกค้าในเครือบริษัท และกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้า และ Supplier หรือเครือข่ายธุรกิจของบริษัท

การพัฒนาธุรกิจด้านวิศวกร โดยเริ่มพัฒนารูปแบบโครงการ ก่อนมีการตั้งเป็นบริษัทย่อย โดยโครงการที่สำเร็จและบรรลุผล เช่น

1. โครงการก่อสร้างเตาเผา K7 สาขาห้วยป่าหวาย
2. โครงการจำหน่ายเตา ไปประเทศอินโดนีเซีย Kurnia 1
โครงการจำหน่ายเตา ไปประเทศอินโดนีเซีย BAM
3. การพัฒนาแบบทางวิศวกรรมทั้งแบบระบบงานไฟฟ้า, แมคคาณิก , การพัฒนาระบบซอฟต์แวร์การควบคุมกระบวนการเตาเผา , วงจรและระบบควบคุม PLC , ฯลฯ

การบริหารจัดการความเสี่ยงและความเป็นไปได้ธุรกิจ GLE

จากการประเมินวิเคราะห์สถานการณ์จากฝ่ายจัดการมีความเห็นว่าหลังจากก่อตั้งธุรกิจ GLE เพื่อรองรับสำหรับการจำหน่ายโครงการเตาเผาขนาด 150 TPD แนวโน้มตลาดมีข้อจำกัดและโอกาสในการขยายตัว แต่อย่างไรก็ตามสำหรับทีมผู้ปฏิบัติงาน ในส่วน GLE ที่เป็นบุคลากรมีความสามารถรองรับงานด้านวิศวกรรม และการดำเนินการตามโครงการส่วนขยายและการพัฒนากระบวนการทำงาน ภายใต้เครือข่ายธุรกิจของบริษัท จึงมีการปรับโครงสร้างบุคลากร และโยกย้ายทีมวิศวกร และพนักงานจาก GLE เพื่อตั้งเป็นหน่วยงาน

วิศวกรรม ภายใต้การบริหารจัดการโดย GL และบริษัท GLE คงดำเนินธุรกิจสำหรับรองรับ ธุรกิจและบริการในกลุ่มธุรกิจของลูกค้า เดิม และการให้บริการกับธุรกิจของบริษัท และของลูกค้าด้านวิศวกรรมและกระบวนการต่าง ๆ

โอกาสทางธุรกิจจากสินทรัพย์ที่ได้จากการลงทุน GLE

- พัฒนาด้านวิศวกรรม นวัตกรรม และเทคโนโลยี เป็นของตนเอง
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ เตเผา ด้วยเทคโนโลยี Vertical Shaft Kiln ภายใต้ ตราสินค้า EOD Lime Kiln™ ซึ่ง Brand ที่จดทะเบียน เครื่องหมายในนาม GLE ที่สร้างและผลิตในประเทศไทยเจ้าแรก ส่งเสริมกับกิจการและรองรับอนาคต
- ขยายธุรกิจด้านวิศวกรรมและการ เครื่องจักรอุปกรณ์ มีผลตอบแทนเชิงพาณิชย์ ไปพร้อมกับส่งเสริมต่อทักษะ กระบวนการ วิธีการ และประสบการณ์ของทีมวิศวกร
- จำนวนที่เตาที่สร้างแล้ว ของ Golden Lime จำนวน 1 เตา , จำนวนเตาที่จำหน่ายได้รับผล เชิงพาณิชย์ รวม จำนวน 3 เตา
- มีทีมวิศวกร ที่สามารถพัฒนาโครงการต่าง ๆ สำหรับกระบวนการเพื่อให้ธุรกิจปัจจุบันดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจ GLE

- กรณีที่ไม่มีผลประกอบการจากการจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ อาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนในส่วนของรายได้ที่ส่งผลกระทบต่อเชิงลบ
- กรณีผลตอบแทนรายรับของธุรกิจมีผลเชิงลบอาจไม่สามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของบุคลากร และอาจเกิดการเปลี่ยนถ่าย ด้านตัวบุคลากร
- ธุรกิจหลักพึ่งพิงความสามารถเฉพาะตัวของบุคลากร

แนวทางการบริหารความเสี่ยงในการลงทุน GLE เพื่อให้อยู่ในเกณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับ

- การตั้งค่าเผื่อการด้วยค่าของทุน 100%
- การลดรายจ่าย หรือพิจารณาโครงการวิธีการจ่ายค่าตอบแทนให้สอดคล้องกับช่วงของการรับงานโครงการและ การไม่มีรายรับจากโครงการ
- การปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อบรรเทาความเสี่ยง และจัดการโครงสร้างทางบัญชีและภาษีระหว่างบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท หินอ่อน จำกัด (“TMC”)

การลงทุนเพื่อได้มาซึ่งกิจการ ของบจ.หินอ่อน เพื่อเป้าหมายหลักในการมีแหล่งวัตถุดิบหินปูนที่มั่นคง โดยบริษัทเข้าซื้อกิจการ บจ.หินอ่อนด้วยวิธีการประกวดราคา และได้มาซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.79 จากทุนจดทะเบียนรวม 82.8 ล้านบาท โดยมูลค่าที่ชำระราคาในการประมูลรวม 605 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีการซื้อหุ้นเพิ่มเติมจากผู้ถือหุ้นรายย่อยเดิม และถือหุ้นในสัดส่วนรวมร้อยละ 99.81

โดยปัจจุบันธุรกิจหลักของ TMC สามารถแบ่งออกเป็น 3 กระบวนการหลัก ได้แก่

1. ผลิตและจำหน่ายหินอ่อนและผลพลอยได้จากหินอ่อน

2. ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินปูน และผลพลอยได้จากหินปูน
3. ผลิตและจำหน่ายแคลเซียมคาร์บอเนตผง จากเศษหินอ่อน

บริษัทมีประเมินความเสี่ยงและโอกาส จากการลงทุนใน บจ.หินอ่อน ดังนี้

โอกาสทางธุรกิจจากสินทรัพย์ที่ได้จากการลงทุน TMC

- บริษัทมีสินทรัพย์และแหล่งวัตถุดิบหินปูนที่สามารถสนับสนุนต่อธุรกิจหลักของบจ.สุราก็ัญจน์ ในการผลิตปูนขาว รวมถึงยังมีแหล่งวัตถุดิบ หินอ่อน ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท หินอ่อน จำกัด และการผลิตแคลเซียมคาร์บอเนตผง
- บริษัท สามารถทำสัญญาในการซื้อขายระยะยาวในการซื้อขายหินปูนจาก บจ.หินอ่อน (บริษัทย่อย) โดยสามารถควบคุมปริมาณการผลิต และการใช้เพื่อให้มีวัตถุดิบเพียงพอต่อแผนการผลิต
- สำหรับอายุประทานบัตรเหมืองหินปูนที่ใช้เป็นแหล่งวัตถุดิบหลักสำหรับกระบวนการผลิตปูนขาว สามารถต่ออายุประทานบัตรได้อีก 20 ปี จึงเป็นฐานวัตถุดิบที่มีความมั่นคงสำหรับกระบวนการผลิตของบริษัท และของลูกค้า

ความเสี่ยงจากโครงการลงทุนใน TMC

- การได้มาซึ่งกิจการของบริษัท หินอ่อน จำกัด ใช้แหล่งเงินลงทุนจากการกู้ยืม เป็นส่วนใหญ่ บริษัทจะมีภาระหนี้สิน รวมถึงต้นทุนทางการเงินที่ต้องชำระตามกำหนดระยะเวลา
- ผลกระทบจากการปรับเพิ่มของดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินจากการลงทุนเพิ่มขึ้น
- นอกเหนือจากรายได้จากการจำหน่ายหินปูนให้กับ บจ.สุราก็ัญจน์ รายได้จากธุรกิจหลัก ของ บจ.หินอ่อน เป็นธุรกิจที่พึ่งพิงอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นหลัก การเติบโต หรือชะลอตัวของบจ.หินอ่อน ในส่วนธุรกิจหินอ่อน และการจำหน่ายสินค้าผลพลอยได้จากการทำเหมืองหินปูน จึงพึ่งพิงโดยต่ออุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นหลัก
- การบริหารจัดการในการผลิตที่เหมืองหินปูนและเหมืองหินอ่อน มีการใช้ผู้รับเหมาเป็นส่วนใหญ่ หากไม่สามารถควบคุมหรือบริหารจัดการผู้รับเหมาช่วงที่กว้าง ธุรกิจอาจได้รับผลกระทบจากการดำเนินการของผู้รับเหมาหรือผู้รับจ้าง

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อให้อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับ

- การจัดส่งบุคลากรเพื่อเข้าเป็นกรรมการบริหารเพื่อกำหนดและควบคุมนโยบาย
- การกำหนดนโยบายทางบัญชี และการวางระบบการควบคุมภายใน และบริหารจัดการความเสี่ยง
- การจัดวางระบบบัญชีและฐานข้อมูลทางบัญชีเพื่อให้มีการปฏิบัติเป็นไปตามมาตรฐานบัญชีอย่างครบถ้วน ถูกต้อง
- การจัดให้มีผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในเพื่อเข้าตรวจสอบระบบควบคุมภายในเป็นประจำทุกปี
- การจัดให้มีการจัดทำแผนงบประมาณประจำปี และมีการควบคุมการดำเนินการให้สอดคล้องตามแผนงบประมาณ
- การจัดเจ้าหน้าที่และผู้ตรวจสอบที่เป็นอิสระจากภายนอกในการตรวจสอบนับสินค้าคงคลัง
- การจัดให้มีโปรแกรม Supplier Visit เป็นประจำสม่ำเสมอ เพื่อตรวจเยี่ยมและตรวจประเมินการดำเนินการ และกำกับเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย และความปลอดภัย และบริหารจัดการด้วยความโปร่งใส และเป็นไปตามมาตรฐานการควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง
- กำกับและติดตามการดำเนินการผ่านการส่งผู้บริหารเข้าเป็นกรรมการบริหาร และมีการประชุมสม่ำเสมอ
- การสรรหาผู้บริหารมืออาชีพที่ทดแทนผู้บริหารที่ลาออกและเตรียมเกษียณ
- การสำรวจตลาด GCC และพิจารณาโครงการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อขยายฐานรายรับในผลิตภัณฑ์ GCC

1.2.2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ : มี

รายละเอียดเพิ่มเติม: ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีลักษณะโครงสร้างรายได้จากโครงการจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ ในส่วนโครงการ GLE และโครงการออกแบบติดตั้งหินอ่อนและประติมากรรมและศิลปกรรมจากหินอ่อน โดยบริษัทหินอ่อน จำกัด บริษัทย่อย ซึ่งมีงานที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานที่ยังส่งมอบงานไม่แล้วเสร็จประกอบด้วย:

รายละเอียดงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ:

จำนวนงานทั้งหมด 6

มูลค่างานรวมทั้งหมด 97.22

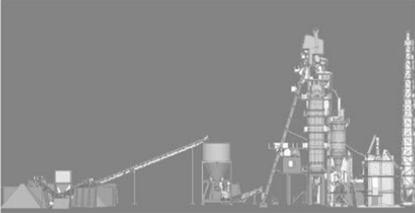
การแจกแจงรายละเอียดงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ:

ชื่องาน	รับรู้รายได้ของโครงการ (ร้อยละ)	ประมาณการระยะเวลา (ปี) - เดือน	ประมาณการเวลาแล้วเสร็จ	มูลค่าของงาน (ล้านบาท)	รายละเอียดงาน
1) 150TPD EODTM LIME KILN Project Kurnia # 2 Project LIME KILN Kurnia2 สัญญา: 2,448,135 USD รวม 80.46 ล้านบาท รับเงิน 71.95 ล้านบาท จำนวนอาจเปลี่ยนแปลงตามอัตราแลกเปลี่ยน	90.00	5 ปี	มี.ย.2568	80.46	ปี 2563 บริษัท โกลเด้น ไลม์ เอ็นจิเนียริง จำกัด(บริษัทย่อย) ได้มีการลงนามในสัญญา Purchase Agreement Kiln จำนวน 1 เตา สำหรับ 150TPD EODTM LIME KILN Project โดย GLE ซึ่งเป็นผู้ขาย ลงนามสัญญาร่วมกับ PT.Kurnia Parama Adhara ประเทศอินโดนีเซีย “ผู้ซื้อ” โดยมีขอบเขตเพื่อทำหน้าที่ดำเนินงานด้านวิศวกรรม ผลิต จัดซื้อ จัดหา และส่งมอบชิ้นส่วน และเครื่องจักรเตาเผาปูนขาว ในระบบงานหลักของเครื่องจักรเตาเผา ขนาด 150 ตัน (EODTM Kiln 150TPD Petcoke Power Fired / Bituminous Coal Fired)
2.1) โครงการวัดป่าธรรมคีรี ซื้อหินแกรนิตลานประทักษิณ อุโบสถเจดีย์มหาจักรีวิชิตมงคล	90.00	3 เดือน	มี.ค.2568	6.6	โครงการติดตั้ง หินอ่อน/หินประดับ/ประติมากรรม
2.2 โครงการวัดป่าธรรมคีรี ซื้อหินอ่อนพร้อมติดตั้งห้องพระธาตุ อุโบสถเจดีย์มหาจักรีวิชิตมงคล	5.00	5 เดือน	มี.ค. 2568	2.56	โครงการติดตั้ง หินอ่อน/หินประดับ/ประติมากรรม
3) โครงการบจ.ศรีเอชเอ็น เซนเตอร์ บ้านพักอาศัยคุณพิชัย ซื้อหินอ่อนพร้อมติดตั้ง Jassper-House	5.00	1 เดือน	ม.ค. 2568	2.98	โครงการติดตั้ง หินอ่อน/หินประดับ/ประติมากรรม
4) โครงการวัดถ้ำเขาวง ติดตั้งหินแกรนิตดำไทย พื้นลานประทักษิณ สักการสถานพระนอน	70.00	1 เดือน	ม.ค. 2568	1.81	โครงการติดตั้ง หินอ่อน/หินประดับ/ประติมากรรม
5) โครงการวัดมาบจันทร์ โดย บจ.ชุ่มนายช่าง งานผลิตบุชบก หินอ่อนและหินแกรนิตภายในเจดีย์	5.00	2 เดือน	ก.พ. 2568	2.81	โครงการติดตั้ง หินอ่อน/หินประดับ/ประติมากรรม
รวมมูลค่างานทั้งหมด (ล้านบาท)				93.76	

รูปภาพงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ



**Engineering Project Revenues from Golden Lime Engineering
Subsidiary Company of Golden Lime Public Company Limited**












Golden Lime Public Company Limited

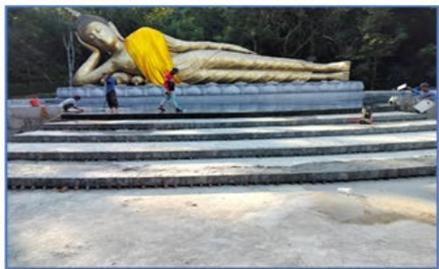
**150TPD EODTM LIME KILN Project Kurnia # 2 Project
Golden Lime Engineering Company Limited**

Part	Article	Photo Number
01	1.2.2.4	010102_011



Pending Installation Project of TMC End December 2024

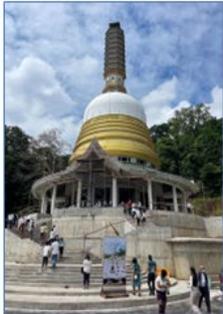
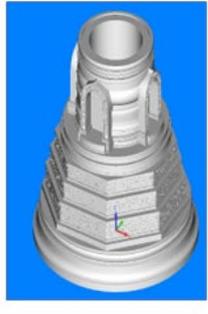


โครงการวัดป่าธรรมศิริ-Wat Pa Thammakhiri (Pak Chong District Nakhon Ratchasima)
-ซื้อหินแกรนิต ลานประทักษิณอุโบสถเจดีย์มหาจักรีวิชฌมงคล และซื้อหินอ่อนพร้อมติดตั้งห้องพระธาตุ อุโบสถเจดีย์

โครงการวัดป่าเขาวง จ.สระบุรี งานติดตั้งหินแกรนิต "คำไทย"
พื้นลานประทักษิ์ สักการะสถานพระนอน



โครงการบ้านพักอาศัย ซื้อหินอ่อนพร้อมติดตั้ง Jasper-House



Golden Lime Public Company Limited

Pending Installation Project of TMC End December 2024

Part	Article	Photo Number
01	1.2.2.4	010102_012