

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท ทาธา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อบริษัท มิลเลนเนียม สตีล จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นตามโครงสร้างการควบรวมกิจการระหว่าง บริษัท NTS ซึ่งถือหุ้นโดยกลุ่มหอรุ่งเรือง และ บริษัท SISCO และ SCSC ซึ่งถือหุ้นโดย บริษัท ชิเมนต์ไทยโฮลดิ้ง จำกัด

ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) มีบริษัทย่อยคือ NTS SISCO และ SCSC ซึ่งทั้งสามบริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กเส้น เหล็กกลม และเหล็กเพลลา บริหารงานโดยทีมผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเหล็กจาก บริษัท ทาธา สตีล ประเทศ อินเดีย และทีมผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถจากบริษัท NTS, SISCO และ SCSC

การดำเนินงานของบริษัทเป็นการดำเนินงานในภาพรวมของกลุ่มบริษัท โดยมีบริษัทเป็นผู้กำหนดนโยบายการบริหารระดับสูงสุด และบริษัทย่อยทั้งสามจะดูแลด้านการดำเนินงานให้เป็นไปตามนโยบายการบริหารที่บริษัทกำหนดไว้ทั้งด้านการตลาด การวางแผนการผลิต การจัดหาวัตถุดิบ การเงิน การบริหารทรัพยากรบุคคล และการบริหารงานด้านอื่นๆ

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทคือ Tata Steel Global Holdings Pte. Ltd. ("TSGH") เป็นบริษัทย่อยที่ Tata Steel Limited ("TSL") ถือหุ้นอยู่ใน สัดส่วนร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจเป็นบริษัทลงทุน มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ ทั้งนี้ TSL เป็นบริษัทจดทะเบียนที่จัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายอินเดีย และเป็นบริษัทผลิตเหล็กที่หลากหลายหนึ่งในสามอันดับแรกของประเทศอินเดีย แม้ว่า TSL (บริหารงานโดยชาวอินเดีย) อยู่ในธุรกิจเดียวกันกับบริษัทที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย ด้วยผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายจึงสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง อีกทั้งยังให้การสนับสนุนช่วยเหลือบริษัทอย่างเต็มที่ในเรื่องการดำเนินงานทางธุรกิจ ทั้งทางด้านเทคโนโลยี knowhow ความรู้ด้านการเงิน การฝึกอบรม และการขายระหว่างประเทศ โดยผ่านทางสำนักงานเครือข่าย ด้วยการบริหารงานที่ประเทศสิงคโปร์ TSL ขับเคลื่อนกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ทรงยาว ในลักษณะผสมผสานในประเทศอินเดียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

#### 1.1 วิสัยทัศน์ และเป้าหมาย

##### วิสัยทัศน์

ทาธา สตีล (ประเทศไทย) มุ่งมั่นในการสร้างความปิติยินดีให้กับลูกค้าด้วยนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์และบริการที่เหนือระดับ สำหรับเหล็กก่อสร้าง ตลอดจนการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัท

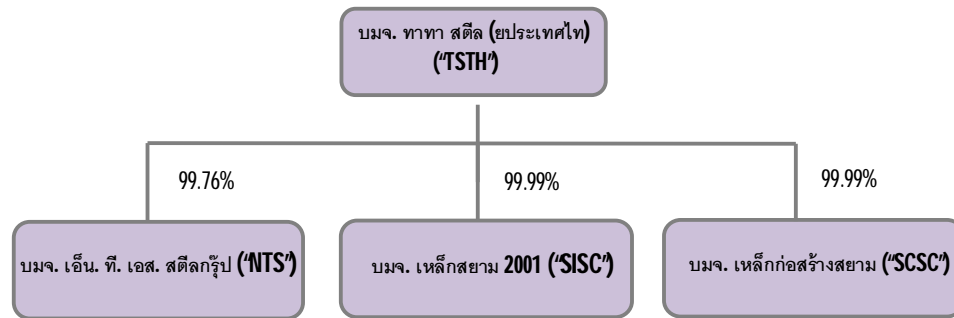
เราจะทำให้วิสัยทัศน์ของเราบรรลุผลสำเร็จ ด้วยการเพาะบ่มวัฒนธรรมแห่งความน่าเชื่อถือไว้วางใจ และการปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่องควบคู่ไปกับการรักษาไว้ซึ่งการทำงานอย่างมีความสุขของพนักงานและการยึดมั่นในมาตรฐานสูงสุดของการดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ประวัติและพัฒนากิจการที่สำคัญที่ผ่านมาดังนี้

- 2545
  - บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ในชื่อ “บริษัท มิลเลนเนียม สตีล จำกัด (มหาชน)” (MS)
  - บริษัทควรวมกิจการระหว่าง NTS กับ SISC และ SCSC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทซิเมนต์ไทยโฮลดิ้ง จำกัด (CHC)
  - ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอนุมัติให้หลักทรัพย์ของบริษัทเริ่มซื้อขายภายใต้หมวด “REHABCO”
- 2547
  - ตลาดหลักทรัพย์อนุมัติให้ย้ายหมวดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทกลับสู่หมวด “CONMAT”
- 2548
  - CHC บรรลุข้อตกลงที่จะขายหุ้น MS ที่ถืออยู่ในบริษัททั้งหมดให้แก่กลุ่ม Tata Steel
- 2549
  - กลุ่ม Tata Steel ร่วมกันยื่นคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัททั้งหมดโดยสมัครใจ จากผู้ถือหุ้นทุกรายเป็นการทั่วไป
  - ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทเปลี่ยนจาก “CHC” เป็น “กลุ่ม Tata Steel”
  - บริษัทเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท มิลเลนเนียม สตีล จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)”
  - ตลาดหลักทรัพย์ประกาศเปลี่ยนแปลงชื่อย่อหลักทรัพย์ของบริษัทในระบบการซื้อขายจาก “MS” เป็น “TSTH”
- 2550
  - บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี 2549 ให้แก่ผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิและหุ้นสามัญ ในอัตราหุ้นละ 0.03 บาท (38% ของกำไรสุทธิ)
- 2551
  - บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี 2550 - 2551 ให้แก่ผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิและหุ้นสามัญ ในอัตราหุ้นละ 0.076 บาท (20% ของกำไรสุทธิ)
- 2552
  - โครงการเตาหลอม 2 (“Mini Blast Furnace”) ซึ่งเป็นโครงการผลิตเหล็กโดยใช้แร่เหล็กเป็นวัตถุดิบได้ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ ถือเป็นโครงการแรกของประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- 2554
  - ตลาดหลักทรัพย์ประกาศปรับเปลี่ยนหมวดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทมาอยู่ในหมวด “STEEL”
  - โครงการเตาหลอม 2 (MBF) หยุดการผลิตเป็นการชั่วคราว เนื่องจากราคาวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้น และคาดว่าจะกลับมาดำเนินการผลิตเมื่อความผันผวนของราคาวัตถุดิบกลับเข้าสู่ภาวะการณที่เหมาะสม
  - บริษัทเปิดตัวตราสินค้าใหม่ “TATA TISCON”
- 2555
  - บริษัทก้าวเข้าสู่ตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็น “เหล็กเพลลา” (Special Bar Quality) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเพียงรายเดียวในประเทศไทย
  - บริษัทเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ “เหล็กเส้นต้านแรงสั่นสะเทือนแผ่นดินไหว” ครั้งแรกในประเทศไทย สำหรับพื้นที่ที่มีแนวโน้มเสี่ยงแผ่นดินไหว
- 2556
  - บริษัทได้รับรางวัล CSRI Recognition และรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านความรับผิดชอบต่อสังคมดีเด่นจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
  - บริษัท NTS ได้รับรางวัลการรับรองระบบจัดการชีวอนามัย และความปลอดภัยในการทำงาน
- 2557
  - บริษัทได้รับรางวัล CSRI Recognition และรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านความรับผิดชอบต่อสังคมดีเด่นจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
  - บริษัท NTS ได้รับรางวัล “อุตสาหกรรมดีเด่น” ประจำปี 2557 ประเภทการบริหารคุณภาพ จากกระทรวงอุตสาหกรรม

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้น



#### นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทมีนโยบายในการจัดสรรกำลังการผลิตสำหรับแต่ละบริษัทย่อยด้วยเป้าหมายที่จะทำให้เกิดผลกำไรสูงสุดแก่บริษัทโดยรวม ด้วยความชำนาญเฉพาะและความสามารถในการผลิตของแต่ละโรงงาน และการตัดสินใจอย่างมีอาชีพสามารถผลิตสินค้าได้หลากหลาย จึงสามารถสนองตอบต่อความต้องการของตลาดและลูกค้าได้อย่างเต็มที่

บริษัทย่อย	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท) ณ 31 มีนาคม 2558	ประเภทธุรกิจ	ผลิตภัณฑ์
บมจ. เอ็น.ที.เอส สตีลกรุ๊ป	4,627.96	ผลิตเหล็ก	เหล็กเส้น และเหล็กหลอด
บจก. เหล็กสยาม (2001)	120.00	ผลิตเหล็ก	เหล็กหลอด และเหล็กรูปพรรณ
บจก. เหล็กก่อสร้างสยาม	1,750.00	ผลิตเหล็ก	เหล็กเส้น

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

บริษัทมีสัดส่วนของรายได้จากการจัดจำหน่ายตามประเภทผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีการผลิตโดยแต่ละบริษัทย่อย ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	งบตรวจสอบ ปี 2557 - 2558 (ล้านบาท) ร้อยละ		งบตรวจสอบ ปี 2556 - 2557 (ล้านบาท) ร้อยละ		งบตรวจสอบ ปี 2555 - 2556 (ล้านบาท) ร้อยละ	
<b>ภายในประเทศ</b>						
เหล็กเส้น	13,772	64.49	14,610	57.61	12,803	51.18
เหล็กหลอด	4,505	21.09	6,841	26.97	9,167	36.65
เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก	1,403	6.57	1,131	4.46	1,452	5.81
อื่นๆ	81	0.38	103	0.40	121	0.48
<b>รวมรายได้จากการจัดจำหน่ายภายในประเทศ</b>	<b>19,761</b>	<b>92.54</b>	<b>22,685</b>	<b>89.44</b>	<b>23,543</b>	<b>94.12</b>
<b>ส่งออก</b>						
เหล็กเส้น	1,488	6.97	2,495	9.84	815	3.26
เหล็กหลอด	99	0.46	164	0.64	641	2.56
เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก	-	-	-	-	-	-
อื่นๆ	7	0.03	19	0.08	16	0.06
<b>รวมรายได้จากการส่งออก</b>	<b>1,594</b>	<b>7.46</b>	<b>2,678</b>	<b>10.56</b>	<b>1,472</b>	<b>5.88</b>
<b>รวมรายได้จากการจัดจำหน่ายทั้งสิ้น</b>	<b>21,355</b>	<b>100.00</b>	<b>25,363</b>	<b>100.00</b>	<b>25,015</b>	<b>100.00</b>

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

#### 1. เหล็กเส้น

ผลิตภัณฑ์นี้ประกอบด้วย เหล็กเส้นกลมและเหล็กข้ออ้อยที่มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 6-25 มม. และ 10-40 มม. ตามลำดับ เหล็กเส้นกลม ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 20-2543 ชั้นคุณภาพ SR 24 และเหล็กข้ออ้อย ผลิตให้สอดคล้องกับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 24-2548 ชั้นคุณภาพ SD 30, SD 40 และ SD 50 ผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นนี้ใช้ประโยชน์หลากหลายในอุตสาหกรรมก่อสร้าง เช่น คอนกรีต เสริม เหล็ก ในงานถนน สะพาน เสา ตอม่อ อาคาร บ้าน และงานก่อสร้างทั่วไป เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นข้ออ้อย โดยมีคุณสมบัติสามารถต้านทานแรงสั่นสะเทือนแผ่นดินไหว ภายใต้ชื่อ ทาทา ทิสคอน เอส ซูเปอร์ดีกัไทล์ ชั้นคุณภาพ SD 40 เส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 10-40 มม. มีคุณสมบัติตาม

มาตรฐานสากลเทียบเท่าเหล็กเส้นด้านทานแรงสั่นสะเทือนแผ่นดินไหวจากทั่วโลก มั่นใจได้ว่าโครงสร้างอาคารในพื้นที่มีความเสี่ยงจากแผ่นดินไหวในประเทศไทยจะได้รับความคุ้มครองและปลอดภัยมากขึ้น

## 2. เหล็กลวดคาร์บอนต่ำ

เหล็กลวดคาร์บอนต่ำชั้นคุณภาพ SWRM 6-22 SWRY11 และ SWRCH6A-22A มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5.5-16 มม. และผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 348-2540 และมาตรฐาน JIS G3503 (1980) และ JIS G3507 (1991) ตามลำดับ เหล็กลวดนี้ใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมผลิตเหล็กลวดต่างๆ เช่น ลวดผูกเหล็ก ตะปู ลวดตาข่าย ลวดชุบสังกะสี ลวดหนาม ลวดเชื่อม ลวดเบอร์ สกรู และน็อต เป็นต้น

## 3. เหล็กลวดคาร์บอนสูง

เหล็กลวดชั้นคุณภาพ SWRH 27-82 มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5.5 - 19 มม. และ ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 349-2548 เหล็กลวดชนิดนี้ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตลวดเหล็กที่ใช้ในงานคอนกรีตแรงดึงสูง (PC wires PC strands) สปริงรับแรงกด สปริงรับแรงยืด สปริงรับแรงบิด ลวดสลิง เป็นต้น

## 4. เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก

เหล็กรูปพรรณขนาดเล็กมีหลายลักษณะ เช่น เหล็กฉาก และเหล็ก รางน้ำ ผลิตให้สอดคล้องกับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 1227-2539 ชั้นคุณภาพ SM400-570 และ SS400-540 โดยใช้ประโยชน์หลากหลายในอุตสาหกรรมก่อสร้าง เช่น ทำโครงหลังคา เสาไฟฟ้า และป้ายโฆษณา เป็นต้น

## 5. เหล็กเพลลา

เหล็กเพลลาเป็นเหล็กเส้นกลม มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 19 - 40 มม. สำหรับชั้นคุณภาพ SS400 ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม JIS G3101 (1995) สำหรับการใช้งานทั่วไป และชั้นคุณภาพ S10C-S50C ผลิตตามมาตรฐาน JIS G4051 (1979) สำหรับการใช้งานพิเศษ ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ใช้ในภาคยานยนต์และวิศวกรรมทั่วไป

## 6. เหล็กเส้น ดัด และ ดัด สำเร็จรูป

ผลิตภัณฑ์เหล็กดัดและดัดสำเร็จรูปนี้ใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นที่มีคุณภาพของบริษัทเป็นวัตถุดิบ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะแต่ละราย ซึ่งช่วยในเรื่องการประหยัดเวลา แรงงาน และลดต้นทุนการขนส่งนอกจากนี้ลูกค้ายังสามารถประหยัดการใช้เหล็กได้ เนื่องจากไม่มีเศษเหลือจากการดัด ที่บริเวณงานก่อสร้าง

## ระบบมาตรฐานการบริหารงาน

บริษัทย่อยของ TSTH ทุกบริษัท ซึ่งประกอบด้วย SISCO SCSC และ NTS มีความมุ่งมั่นที่จะส่งเสริมระบบการบริหารงานสู่คุณภาพ และมาตรฐานในระดับสากลโดย SISCO SCSC และ NTS ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 (มาตรฐานสากลของระบบการบริหารงานคุณภาพ) นอกจากนี้ บริษัทยังตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลสิ่งแวดล้อม

และห้องปฏิบัติการให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดย SCSC NTS และ SISCO ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001:2004 (มาตรฐานสากลของระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม)

บริษัทให้ความสำคัญต่อมาตรการความปลอดภัยของสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อสุขภาพอนามัยที่ดีของพนักงานทุกคน โดย SISCO SCSC และ NTS ได้รับการรับรองมาตรฐาน TIS 18001:2554 และ OHSAS18001:2007 (มาตรฐานสากลสำหรับระบบบริหารงานอาชีวอนามัยและความปลอดภัย)

#### สิทธิประโยชน์ตามบัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทจะใช้สิทธิประโยชน์สำหรับข้อยกเว้นทางภาษีที่ได้รับจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่บริษัท ย่อย มีอยู่ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2558 ซึ่งสิทธิประโยชน์ดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปริมาณการผลิต (ตันต่อปี)	สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ
<b>NTS</b> ระยะที่ 2	500,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับยกเว้นภาษีนิติบุคคลเป็นเวลา 8 ปี ตั้งแต่ปีที่เริ่มดำเนินการ (เมษายน ปี 2549 - เมษายน ปี 2557)</li> </ul>
<b>MBF*</b>	500,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผลขาดทุนที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 8 สามารถนำมาหักกำไรที่ต้องเสียภาษีใน 5 ปีถัดไป</li> </ul>
<b>SISCO</b> ระยะที่ 1	372,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิเป็นเวลา 8 ปี ตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้ (พฤศจิกายน ปี 2552 - พฤศจิกายน ปี 2560)</li> <li>ผลขาดทุนที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 8 สามารถนำมาหักกำไรที่ต้องเสียภาษีใน 5 ปีถัดไป</li> <li>ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร</li> <li>ได้รับยกเว้นภาษีนิติบุคคลไม่เกินร้อยละ 70 ของมูลค่าเงินลงทุน เป็นเวลา 3 ปี</li> <li>ผลขาดทุนที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 3 สามารถนำมาหักกำไรที่ต้องเสียภาษีใน 5 ปีถัดไป</li> </ul>

\* Mini Blast Furnace Project หรือ โครงการเตาหลอมเหล็กขนาดเล็ก

## 2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### การตลาด

#### ตลาดภายในประเทศ

##### 1. เหล็กเส้น

บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยดำเนินการผ่านเครือข่ายของผู้จำหน่ายสินค้าในกรุงเทพและปริมณฑล และตามจังหวัดต่างๆ ทุกภูมิภาคของประเทศไทย ในส่วนของการขายตรงโดยฝ่ายขายของบริษัทนั้น จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ผู้รับเหมาและเจ้าของโครงการในเขตกรุงเทพและปริมณฑลโดยตรง ดังนั้นจึงทำให้แบรนด์ TATA TISCON มีความแข็งแกร่งมากขึ้นจนขายออกได้มากที่สุดในประเทศไทย โดยยังคงรักษาสัดส่วนแบ่งการตลาดได้ในระดับใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา การใช้แนวทางการขายแบ่งออกตามภาคต่างๆ นั้นแตกต่างไปจากวิธีการที่คู่แข่งส่วนใหญ่ใช้ ซึ่งส่วนใหญ่จะเน้นที่การขายในเขตกรุงเทพและปริมณฑลมากกว่า ยอดขายในพื้นที่ต่างๆดังกล่าวไม่มีความผันผวนมากนัก และมักเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างผลกำไรให้บริษัทสูงกว่าคู่แข่งในตลาดถัดไปมาก ในส่วนของความพยายามที่จะปรับปรุงสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ต่างๆ นั้น ในปีที่ผ่านมา บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นเหล็กด้านแรงสั่นสะเทือนแผ่นดินไหวในชื่อ ทาทา ทิสคอน เอสซูเปอร์ดีเทล โดยได้ทำการตลาดในกลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบนอย่างต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเปิดตัวเป็นครั้งแรกในประเทศไทยเพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกใหม่ในการเสริมความมั่นคงแข็งแรงให้กับโครงสร้างของอาคารในเขตพื้นที่เสี่ยงต่อภัยจากแผ่นดินไหว ผลิตภัณฑ์ใหม่นี้ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และกำลังอยู่ระหว่างที่จะขยายตลาดไปยังเขตพื้นที่อื่นที่มีความเสี่ยงจากแผ่นดินไหวเพิ่มเติมอีก

##### 2. เหล็กหลอด

LCWR เป็นเหล็กหลอดที่บริษัทจัดจำหน่ายไปยังผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูปเช่น ตะปู รั้ว ตาข่าย และหลอดผูกเหล็ก เป็นต้น สำหรับเหล็กหลอดพิเศษ เช่น HCWR Y11 และ CHQ จะถูกส่งให้กับผู้ผลิตหลอดเหล็กแรงดึงสูงสำหรับงานคอนกรีตอัดแรง (PC wire PC strands) หลอดเชื่อมในอุตสาหกรรม สลักภัณฑ์ชั่วคราว หลอดเหล็กสำหรับหลอดขอบยางรถยนต์ (Tire bead wires) และ หลอดเหล็กสำหรับงานขึ้นรูปสปริง เป็นต้น ซึ่งเป็นการขายไปยังลูกค้ากลุ่มผู้ผลิตโดยตรงเป็นหลัก

##### 3. เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก

ปัจจุบันช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทนี้คือ ผ่านทางตัวแทนจำหน่ายซึ่งจะกระจายสินค้าต่อไปยังผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิตแปรรูป

##### 4. เหล็กเพลลา

บริษัทจัดจำหน่ายให้กับผู้ผลิตยานยนต์ และภาควิศวกรรมทั่วไป รวมถึงผู้ผลิตเหล็กเพลลาขาว

##### 5. เหล็กเส้น ดัด และ ดัด สำเร็จรูป

เป็นบริการพิเศษที่ให้แกผู้รับเหมา โดยเหล็กที่ถูกดัดเป็นรูปทรงต่างๆถูกส่งโดยตรงไปยังโครงการตามรายการสั่งตัดที่ได้รับจากลูกค้าเพื่อเป็นการลดความสูญเสียเหล็กเส้นที่เหลือเศษจากการตัดและดัดที่หน้างาน อีกทั้งยังเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้รวดเร็วยิ่งขึ้น และลดการใช้แรงงาน ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่สำหรับงานก่อสร้างในปัจจุบัน

บริษัทยังคงมีแผนงานในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มในกลุ่มเหล็กลวดพิเศษสำหรับงานอุตสาหกรรมยานยนต์ อาทิเช่น เหล็กลวด ER70S-6 สำหรับการใช้งานเป็นลวดเชื่อม CO2 wire เหล็กลวด SWRH77B สำหรับงานสปริงใช้ค้ำในรถจักรยานยนต์ (Shock Absorber) และเหล็กลวด 10B21 10B22 สำหรับงานน็อต สกรู ในอุตสาหกรรมยานยนต์ และงานก่อสร้าง เป็นต้น

#### ตลาดส่งออก

บริษัทส่งออกทั้งเหล็กเส้นและเหล็กลวดไปยังประเทศเพื่อนบ้านในแถบประเทศอาเซียน เช่น ลาว พม่า กัมพูชา เวียดนาม อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ โดยผ่านทางเครือข่ายการกระจายสินค้าที่เป็นระบบ นอกจากนี้ บริษัทยังได้ส่งออกสินค้าเหล็กเส้น ภายใต้เครื่องหมายการค้า TATA TISCON ไปยังประเทศอินเดีย โดยได้รับการสนับสนุน จากเครือข่ายกระจายสินค้าของ ทาทา สตีล อินเดีย

#### สัดส่วนของช่องทางจัดจำหน่าย

ช่องทางจำหน่าย	ปีงบประมาณ				
	ปี 2557-2558	ปี 2555-2556	ปี 2554-2555	ปี 2553-2554	ปี 2552-2553
ขายตรง	34%	44%	47%	48%	43%
ตัวแทนจำหน่ายส่วนภูมิภาค	17%	12%	13%	17%	19%
ตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล	49%	44%	40%	35%	38%
รวม	100%	100%	100%	100%	100%

#### ภาวะการแข่งขัน

##### ตลาดภายในประเทศ

คู่แข่งของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท กล่าวคือ ผู้ผลิตที่มีเตาหลอมแบบไฟฟ้า (EAF) และผู้ผลิตที่ไม่มีเตาหลอมไฟฟ้า (Non-EAF) ผู้ผลิตที่มีเตาหลอมแบบไฟฟ้า จัดหาเศษเหล็กทั้งจากภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่เรียกว่า เหล็กแท่ง ซึ่งจะถูกนำไปผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเช่น เหล็กเส้น เหล็กลวด เหล็กรูปพรรณและเหล็กพิเศษต่อไป ส่วนผู้ผลิตที่ไม่มีเตาหลอมไฟฟ้าจะซื้อเหล็กแท่งในตลาดเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

เมื่อพิจารณากำลังการผลิตโดยรวมของธุรกิจเหล็กทรงยาว กับความต้องการใช้เหล็กทรงยาวภายในประเทศ จะเห็นว่า ยังคงมีกำลังการผลิตเหลือเพียงพอที่จะรองรับกับความต้องการใช้ในอนาคตได้อีกมากและหากพิจารณารายละเอียดการบริโภคเหล็กทรงยาวภายในประเทศระหว่างปี 2555 - 2557 จะพบว่าผลผลิตในปี 2557 นั้นลดลงร้อยละ 1 จากปี 2556 แต่การนำเข้ากลับสูงขึ้นถึงร้อยละ 9 จากปี 2556 โดยมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากช่วงเวลาที่ผ่านมา และหากพิจารณาถึงรายละเอียดการนำเข้าสินค้าเหล็กของประเทศไทยจะพบว่าในปี 2557 ประเทศไทยนำเข้าจากประเทศจีนเพิ่มขึ้นกว่า 550,000 ตัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 19 จากปี 2556 อันเนื่องมาจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศจีน ทำให้อุปทานมีมากกว่าอุปสงค์ภายในประเทศ ดังนั้นผู้ผลิตของประเทศจีนจึงพยายามระบายสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศ โดยวิธีการ



หาประโยชน์จากช่องว่างของกฎระเบียบในการสนับสนุนการส่งออกของรัฐบาล จากเหตุการณ์ดังกล่าวทั้งกำลังการผลิตภายในประเทศที่มีเหลืออย่างมาก และการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ในราคาที่ไม่ยุติธรรมต่อการแข่งขันกับผู้ผลิตในประเทศ ทำให้ตลาดเกิดภาวะการแข่งขันสูงและรุนแรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มสินค้าเหล็กลวด

#### ตลาดต่างประเทศ - การส่งออก

บริษัทมุ่งเน้นการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศในกลุ่มประเทศอาเซียน เช่น ลาว พม่า กัมพูชา เวียดนาม และอินโดนีเซีย รวมทั้งยังมีการส่งสินค้าเหล็กเส้นไปยังประเทศอินเดียอีกด้วย เพื่อให้ได้มาซึ่งรายรับสูงสุด ทั้งนี้เนื่องมาจากการมีเครือข่ายการจัดจำหน่ายที่ดีและมีระบบ จึงส่งผลให้เหล็กเส้นตรา TATA TISCON มีราคาขายที่ดี และจากการที่บริษัทสร้างความต่อเนื่องในการทำธุรกิจ จึงได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าในอาเซียนอย่างสม่ำเสมอ การแข่งขันส่วนใหญ่มาจากผู้ประกอบการในประเทศ และจากประเทศจีน โดยบริษัทมีสัดส่วนการขายในตลาดต่างประเทศในปีที่ผ่านมาอยู่ที่ร้อยละ 7

#### ภาวะอุตสาหกรรม

ปี 2557 World Steel Association ประมาณการความต้องการใช้เหล็กทั่วโลกอยู่ที่ 1,562 ล้านตัน (มกราคม 2558) โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่ร้อยละ 2 โดยเพิ่มขึ้นอย่างมากในเขตเศรษฐกิจอเมริกา และทวีปยุโรปตามลำดับ

ด้านภูมิภาคเอเชีย และกลุ่มประเทศหมู่เกาะมหาสมุทรแปซิฟิกความต้องการใช้เหล็กยังคงมีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.7 จากปี 2556 แต่ก็ยังคงเผชิญภาวะอุปทานที่มากกว่าอุปสงค์ เนื่องจากผู้ผลิตเหล็กลำดับต้นๆ ของโลกตั้งอยู่ในภูมิภาคเอเชียไม่ว่าจะเป็น ญี่ปุ่น ไต้หวัน และที่มากที่สุดคือ สาธารณรัฐประชาชนจีน จึงต้องมีการผลักดันอุปทานส่วนเกินไปยังประเทศต่างๆ โดยใช้ราคาต่ำเป็นปัจจัยสำคัญ อีกทั้งการเดิมธาตุบางชนิดเพื่อเลี่ยงพิกัดอากรขาออกของประเทศตนเพื่อไม่ต้องเสียภาษีอากรขาออก แล้วยังได้รับการชดเชยภาษีเพิ่มเติมอีก พร้อมด้วยการไม่ต้องเสียภาษีอากรขาเข้าของประเทศที่นำเข้านั้นๆ อีกทางหนึ่ง

ด้านประเทศไทยในปี 2557 อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 จากปี 2556 เนื่องจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่ชะลอออกไป และปัญหาทางด้านการเมือง ซึ่งส่งผลต่อความไม่มั่นใจต่อการใช้จ่ายของภาคประชาชน และการลงทุนของภาคเอกชนทั้งภายในประเทศ และจากต่างประเทศ ด้านความต้องการใช้เหล็กทรงยาวในปี 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 จากปี 2556 เนื่องจากการนำเข้าสินค้าที่มีราคาถูกโดยเฉพาะสาธารณรัฐประชาชนจีนในกลุ่มสินค้าเหล็กลวดเพื่อเก็บสต็อกสินค้า

#### การบริโภคเหล็กทรงยาวภายในประเทศระหว่างปี 2555 - 2557

ปี	ปริมาณการผลิต (ล้านตัน)	อัตราการเติบโต (%)	นำเข้า (ล้านตัน)	อัตราการเติบโต (%)	ส่งออก (ล้านตัน)	อัตราการเติบโต (%)	ความต้องการใช้ (ล้านตัน)	อัตราการเติบโต (%)
2557	3.94	-1	3.18	9	0.95	-1	6.17	3
2556	3.96	-2.2	2.93	18.1	0.96	7.0	5.93	5.1
2555	4.05	11	2.48	25.9	0.89	3.5	5.64	18.5

ที่มา: สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

## การนำเข้าสินค้าเหล็กของประเทศไทย (ล้านตัน)

ลำดับ	ประเทศ	2555	2556	2557
1	ญี่ปุ่น	4,799,822	4,901,210	5,094,417
2	จีน	2,814,751	2,836,996	3,389,285
3	เกาหลีใต้	1,710,136	1,565,896	1,468,021
4	ไต้หวัน	673,834	767,667	672,270
5	เวียดนาม	170,826	212,886	244,841
6	อินเดีย	192,829	660,910	187,857
7	บราซิล	5,558	5,230	110,247
8	ตุรกี	5,935	75,443	106,593
9	มาเลเซีย	104,588	102,234	78,621
10	เยอรมัน	37,808	101,944	58,049
รวม		11,293,491	12,248,790	11,896,196

ที่มา: สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

## แนวโน้มของอุตสาหกรรมในปี 2558-2559

ปี 2558 World Steel Association ประมาณการความต้องการใช้เหล็กทั่วโลกอยู่ที่ 1,594 ล้านตัน (มกราคม 2558) โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2557 ที่ร้อยละ 2 โดยเพิ่มขึ้นอย่างมากในทวีปแอฟริกา และภูมิภาคตะวันออกกลางตามลำดับ

ด้านภูมิภาคเอเชียและกลุ่มประเทศหมู่เกาะมหาสมุทรแปซิฟิกความต้องการใช้เหล็กยังคงมีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2558 เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 จากปี 2557 แต่ก็ยังคงเผชิญภาวะอุปทานที่มากกว่าอุปสงค์ เนื่องจากผู้ผลิตเหล็กกล้าดิบตันๆ ของโลกตั้งอยู่ในภูมิภาคเอเชียโดยเฉพาะสาธารณรัฐประชาชนจีน จึงต้องมีการผลักดันอุปทานส่วนเกินไปยังประเทศต่างๆ

ด้านประเทศไทยจากประมาณการอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติในปี 2558 จะเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5-4.5 จากปี 2557 (กุมภาพันธ์ 2558) เนื่องจากการเร่งรัดการลงทุนในด้านต่างๆ ของภาครัฐโดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน การลงทุนพัฒนาระบบราง และรถไฟไฟฟ้า พร้อมด้วยภาคการส่งออกที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ ในกลุ่มประเทศยุโรป สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น อีกทั้งราคาพลังงานที่ปรับลดลงมาอย่างมาก

ด้านความต้องการใช้สินค้าเหล็กในประเทศไทยของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทยในปี 2558 เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.8 จากปี 2557 (กุมภาพันธ์ 2558) อย่างไรก็ตาม การนำเข้าสินค้าเหล็กจากต่างประเทศจะยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะกดดันผู้ผลิตภายในประเทศต่อไป

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

หน่วยงานจัดหา ทาทา สตีล (ประเทศไทย) รับผิดชอบในการจัดหาเศษเหล็ก เหล็กแท่ง วัตถุดิบ วัสดุเพื่อใช้ในการซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรวัสดุใช้ในการผลิต งานบริการ งานขนส่ง และงานพิธีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งดำเนินงานด้วยทีมงานมืออาชีพจำนวนประมาณ 50 คน ประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ และกระจายอยู่ในอีก 3 โรงงาน ได้แก่ โรงงานสระบุรี (เหล็กสยาม (2001)) โรงงานระยอง (เหล็กก่อสร้างสยาม) และโรงงานชลบุรี (เอ็น.ที.เอส.สตีลกรุ๊ป)

โดยหน่วยงานจัดหาได้มุ่งเน้นการหาสินค้าที่มีคุณภาพ มีความคุ้มค่า และส่งมอบสินค้าในปริมาณที่ต้องการ ภายในระยะเวลาที่เหมาะสม สอดคล้องกับปริมาณสินค้าคงคลังและแผนการผลิต เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในภาพรวมของทั้งกลุ่มบริษัท หน่วยงานจัดหามีการปรึกษาร่วมกับหน่วยงานบริหาร Supply chain เพื่อประมาณการความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบเพื่อรักษาระดับสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสมกับนโยบายและแผนการผลิตเพื่อสามารถรักษาระดับต้นทุนทางด้านสินค้าคงคลัง ในขณะเดียวกันสามารถสนับสนุนกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง

การดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบของบริษัทมีการดำเนินงานสอดคล้องกับกลยุทธ์การจัดหาของกลุ่มบริษัท ทาทา สตีล โดยมีการปรับปรุงโครงสร้างการจัดหาของทุกบริษัทในกลุ่ม เพื่อมุ่งเน้นปรับปรุงกระบวนการจัดหาอย่างต่อเนื่อง เช่น การใช้กลยุทธ์การจัดหาตามประเภทสินค้า การเพิ่มจำนวนการทำสัญญาจัดหาเชิงกลยุทธ์ การใช้ระบบจัดการความสัมพันธ์กับคู่ค้าให้เหมาะสมกับคู่ค้าและประเภทสินค้า และการสั่งซื้อสินค้าที่มีการสั่งซื้ออยู่สม่ำเสมอเป็นประจำ โดยระบบจัดหาอัตโนมัติเพื่อลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการจัดหา รวมถึงมีนโยบายการหาที่ชัดเจนเพื่อรองรับรูปแบบการจัดหาผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบต่างๆ อย่างเหมาะสมซึ่งกระบวนการดังกล่าวนี้เป็นผลสืบเนื่องจากการที่บริษัทมีการพัฒนาบุคลากร กระบวนการ วิธีการเทคนิค อย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

เพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการการหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีการบริหารจัดการกระบวนการจัดหาตามมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ นอกจากมีการกำหนดกลยุทธ์สำหรับการหาที่สอดคล้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ทาทา สตีล แล้ว บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ยังได้วางบริษัทที่ปรึกษาชั้นนำระดับโลกเพื่อวิเคราะห์กระบวนการทำงานในปัจจุบันอย่างละเอียด เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการหาเพื่อเพิ่มผลประกอบการในระยะยาวต่อไป นอกจากนี้ บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ยังตระหนักถึงความสำคัญของการหาผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบที่มีคุณภาพ รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายและกลุ่มผู้เกี่ยวข้อง โดยมีการบริหารจัดการความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายที่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายหลักของทางหาผ่านการสร้างโครงการเพื่อปรับปรุงกระบวนการหาพร้อมกันทั้งทางผู้จัดจำหน่าย ฝ่ายจัดหา รวมถึงผู้ใช้งานผลิตภัณฑ์นั้นๆ เพื่อได้ประโยชน์ทั้งในแง่การปรับปรุงกระบวนการ การแบ่งปันประสบการณ์และความรู้ระหว่างผู้จัดจำหน่ายและฝ่ายจัดหา (Best practice) รวมถึงการลดต้นทุน ซึ่งเป็นกระบวนการที่ช่วยเพิ่มมูลค่าของกระบวนการหามากขึ้น

ลักษณะการหาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทมีการดำเนินงานจัดหาจากแหล่งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ โดยเน้นที่คุณภาพของวัตถุดิบเป็นหลักในระดับต้นทุนที่สมเหตุสมผล สัดส่วนของการหาภายในประเทศและภายนอกประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 และร้อยละ 25 ตามลำดับ ทั้งนี้ การหาส่วนใหญ่มาจากภายในประเทศเนื่องจากสามารถลดต้นทุนในแง่ค่าใช้จ่ายของการขนส่ง รวมถึงสามารถป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินได้

นอกจากนี้ บริษัททาทาสตีล (ประเทศไทย) ได้ถือเรื่องความปลอดภัยเป็นส่วนหนึ่งของการจัดหาสินค้าและบริการ ทั้งนี้ บริษัทไม่เพียงแต่ให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยกับพนักงานเท่านั้น แต่ยังหมายรวมไปถึงผู้รับเหมา ผู้รับเหมาช่วง และผู้รับเหมาขนส่งอีกด้วย โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมา เพื่อให้แน่ใจว่าผู้มีส่วนได้เสียทุกคนที่ทำงานในโรงงาน จะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด

### โครงสร้างการดำเนินงาน

หน่วยงานจัดหา บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้จัดระบบการทำงานโดยการแบ่งหน่วยงานตามประเภทสินค้า และหมวดหมู่ในการใช้จ่ายออกเป็น 5 หน่วยงานต่างๆ ดังต่อไปนี้

#### 1. การจัดหาเศษเหล็ก

ค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทมากกว่า 75% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดมาจากการจัดหาเศษเหล็ก โดยแบ่งเป็นหมวดย่อยๆ ดังนี้ คือ เศษเหล็กในประเทศ เศษเหล็กต่างประเทศ และเหล็กแท่งในเกรดต่างๆ ทั้งนี้กลยุทธ์พื้นฐานคือการจัดหาเศษเหล็กภายในประเทศให้ได้ปริมาณที่บริษัทต้องการมากที่สุด และจะนำเข้าเศษเหล็กจากต่างประเทศในส่วนที่เหลือ โดยประสานงานอย่างใกล้ชิดกับหน่วยงานจัดหาในแต่ละประเทศของกลุ่มบริษัท ในรอบปีที่ผ่านมา ทางบริษัทได้มีการจัดหาเศษเหล็กภายในประเทศเป็นสัดส่วนถึง 80% ของค่าใช้จ่ายในการจัดหาเศษเหล็ก ซึ่งจัดหาจากผู้จำหน่ายรายหลักโดยถือเป็นผู้จำหน่ายระดับกลยุทธ์ โดยสัดส่วนปริมาณเศษเหล็กในประเทศที่ทางบริษัทจัดหาจากผู้จำหน่ายรายดังกล่าวรวมกันประมาณร้อยละ 50 นอกจากนี้ ทางบริษัทได้มีการแบ่งตลาดเศษเหล็กในประเทศแยกตามกลุ่มของผู้จำหน่ายรายหลัก และตามประเภทของเศษเหล็ก โดยทีมจัดหาเศษเหล็กได้พัฒนาและเลือกใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมกับผู้จำหน่ายแต่ละราย และประเภทของเศษเหล็ก โดยมีเป้าหมายของกลุ่มเพื่อให้เกิดมูลค่าประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้งานสูงสุด

#### 2. การจัดหาวัสดุเพื่อการซ่อมแซมบำรุงรักษาการผลิต

ส่วนจัดหาวัสดุเพื่อการซ่อมแซม บำรุงรักษาเครื่องจักร เช่น ตลับลูกปืน, อุปกรณ์ไฟฟ้า, ระบบไฮดรอลิค, ระบบบำบัดน้ำเสีย, เครื่องกรอง, สายพานลำเลียง และอื่นๆ วัสดุที่ใช้ในการผลิต เช่น แท่งถ่านอิเล็กโทรด, ก๊าซที่ใช้ในอุตสาหกรรม, น้ำมันเชื้อเพลิง, ลูกกลิ้งสำหรับรีดเหล็ก สิ้นค้า ในหมวดเหล่านี้จะอยู่ภายใต้การดำเนินงานอย่างใกล้ชิดระหว่างวิศวกรโรงงานและทีมจัดหา โดยในปีที่ผ่านมาได้ให้ความสำคัญกับการรวมปริมาณวัสดุอะไหล่ ในแต่ละประเภทของแต่ละโรงงาน เพื่อให้เกิดอำนาจการต่อรองในเรื่องจำนวนสั่งซื้อที่มากขึ้นเป็นเรื่องสำคัญ

#### 3. การจัดหาวัตถุดิบ โลจิสติกส์ และการบริการ

ทีมจัดหาวัตถุดิบรับผิดชอบการจัดหาเฟอร์โร อัลลอยด์, วัสดุทนไฟและวัสดุปรุงแต่งที่ใช้ในกระบวนการหลอมเหล็กด้วยเตาไฟฟ้า (EAF) โดยดำเนินงานจัดหาภายใต้ความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดระหว่างฝ่ายจัดหาของบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) กับหน่วยงานจัดหาของบริษัทในกลุ่มทาทา สตีล โดยเป้าหมายหลักคือการหาแหล่งวัตถุดิบที่ดีเหมาะสมกับมูลค่าและราคาที่เหมาะสมในการผลิตของบริษัทงานโลจิสติกส์ และงานบริการที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าน้ำมัน การประสานงานและทำงานอย่างใกล้ชิดระหว่างหน่วยงานจัดหาโลจิสติกส์และบริษัทในกลุ่มทาทาสตีล เป้าหมายหลักคือการจัดการขั้นตอนกระบวนการขนส่ง ตามแต่ละวิธีที่จะทำให้สินค้าขนส่งได้ตรงตามเวลาที่ต้องการ ด้วยต้นทุนที่เหมาะสม

การประสานกับนโยบายของบริษัทถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้เกิดเป้าหมายสูงสุดในการกำจัดความเสียหายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นกับชีวิตและทรัพย์สินของทุกคน

#### 4. การจัดหาที่โรงงาน

เนื่องจากมีกิจกรรมงานบริการ งานจัดหาแรงงาน และงานจัดหาวัสดุสิ้นเปลืองที่โรงงานทั้ง 3 แห่ง บริษัท จึงได้มอบหมายให้หน่วยงานจัดหาของแต่ละโรงงานเป็นผู้ให้บริการ กับผู้ใช้งานภายในโรงงาน เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวก เพิ่มความคล่องตัวและความยืดหยุ่นในกระบวนการจัดหา โดยจัดให้มีเจ้าหน้าที่ประจำอยู่ที่โรงงานทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับบริการจะได้รับการบริการตรงตามความต้องการ

#### 5. การพัฒนาและสนับสนุนงานจัดหา

หน่วยงานจัดหา บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) ได้รับนโยบายให้ดำเนินการจัดหาภายใต้รูปแบบการดำเนินการจัดหา ซึ่งได้มีการพัฒนากรอบการทำงาน ปรับปรุงฐานข้อมูล ระบบการจัดเก็บข้อมูลและรายงานให้มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ทั้งจากหน่วยงานภายในและภายนอกบริษัท รวมถึงเป็นแนวทางเดียวกันทั้งกลุ่มบริษัททาตา สตีล

#### รายละเอียดนโยบายและกำลังการผลิตของแต่ละบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย)

	NTS	SISC	SCSC	รวม
กำลังผลิต (ตันต่อปี)				
- เหล็กเส้น	450,000	-	500,000	950,000
- เหล็กหลอด	350,000	300,000	-	650,000
- เหล็กรูปพรรณ	-	100,000	-	100,000
<b>กำลังผลิตรวม</b>	<b>800,000</b>	<b>400,000</b>	<b>500,000</b>	<b>1,700,000</b>

ที่มา: บมจ.ทาตา สตีล (ประเทศไทย)

ข้อมูลสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี ณ วันที่ 31 เดือนมีนาคม 2558 มีอัตราการใช้ประโยชน์ของกำลังการผลิตจากจำนวนผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปรวม 1,107,900 ตัน คิดเป็น 65 %

#### ปัจจัยความเสี่ยง

##### 1. ปัจจัยความเสี่ยงทางด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักสำคัญสำหรับกระบวนการผลิตหลักของบริษัท คือ เศษเหล็ก ซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงราคาไปตามอุปสงค์และอุปทานของเศษเหล็กจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปีที่ผ่านมาตลาดเศษเหล็กมีความผันผวนของราคาค่อนข้างสูง อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงราคาแร่เหล็กในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบที่เกิดจากบริโกลดสินค้าเหล็กของจีนที่ลดปริมาณลงทั้งที่ยังคงปริมาณการผลิตเท่าเดิม ทำให้ส่วนเกินจากการบริโภคในประเทศจีนเองถูกส่งออกยังต่างประเทศในราคาที่ถูกลงหรือใกล้เคียงกับที่บริษัทผลิตเอง จึงส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเหล็กในวงกว้าง ทำให้ปริมาณการผลิตเหล็กเส้นของแต่ละประเทศลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศไทย ซึ่งทำให้ความต้องการเศษเหล็กลดลงด้วย อย่างไรก็ตาม บมจ. ทาตา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีนโยบายการตั้งราคาขายเหล็กเส้นและราคาเศษเหล็กให้สอดคล้องกัน เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากความผันผวนดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีนโยบายการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์โดยจะพิจารณาจากต้นทุนขาย ควบคู่กับราคาตลาด ณ ขณะนั้น รวมถึงมีการลดปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวโดยการติดตามสถานการณ์ราคารั่วตุติบอย่าง ใกล้ชิดและวิเคราะห์แนวโน้มของราคารั่วตุติบเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการ สินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคารั่วตุติบ นอกจากนี้ มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี กับผู้จำหน่ายเพื่อสามารถจัดหาวัสดุที่มีคุณภาพและปริมาณที่เหมาะสมกับแผนการผลิตของบริษัท เพื่อเป็น การลดปัจจัยความเสี่ยงทางด้านความผันผวนของราคารั่วตุติบลงได้

## 2. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าวัสดุหลัก

ลักษณะการจัดหาผลิตภัณฑ์และวัสดุของบริษัท ทาทา สตีล(ประเทศไทย) ยอดการนำเข้าประมาณร้อยละ 20 ของ ค่าใช้จ่ายในการจัดหาทั้งหมด ซึ่งลดลงจากปีก่อนเล็กน้อย ทั้งนี้ การจัดหาจากผู้จำหน่ายต่างประเทศจะต้องมีการชำระ ด้วยเงินตราต่างประเทศซึ่งมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนตามสภาวะเศรษฐกิจโลก ทางฝ่ายจัดหา ของบริษัทมีการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีการติดตามสถานการณ์รวมถึงมีการสื่อสารกับฝ่ายการเงินเพื่อสามารถทราบ สถานะการเงินของบริษัทและนโยบายการเงินที่ทางฝ่ายการเงินใช้เพื่อความสะดวกของสถานการณ์ขณะนั้น ทั้งนี้ สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าวัสดุต่างๆได้

## 3. ปัจจัยความเสี่ยงด้านความสม่ำเสมอของคุณภาพและปริมาณของวัสดุหลัก

ทางบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงสำหรับการจัดหาวัสดุ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ สำคัญ คือ วัสดุดิบจำพวกเฟอร์โร อัลลอยส์ เนื่องจากไม่สามารถหาสินค้าทดแทนของสินค้าประเภทดังกล่าวได้ใน ระยะเวลาอันสั้น รวมถึงการควบคุมระดับราคาเป็นไปได้อย่างยากเนื่องจากระดับราคาแปรผันตามอุปสงค์และอุปทานของ ตลาดโลก จึงทำให้การจัดหาวัสดุมีปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น ทางบริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงโดยทำงานร่วมกับ Lead buyer ให้กลยุทธ์ในการจัดหาร่วมกัน รวมถึงมีการรวบรวมปริมาณการซื้อระหว่างกลุ่มบริษัททาทา สตีลเพื่อเพิ่ม อำนาจในการต่อรองมากขึ้น อีกทั้งสามารถเพิ่มความมั่นใจจากการจัดหาจากแหล่งจำหน่ายที่น่าเชื่อถือทางด้านคุณภาพ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านความสม่ำเสมอของคุณภาพและปริมาณของวัสดุที่สำคัญต่อกระบวนการผลิต

สำหรับวัสดุอื่นๆ เช่น ก๊าซธรรมชาติ ซึ่งใช้เป็นเชื้อเพลิงหลักในกระบวนการผลิต ทางบริษัททาทา สตีล (ประเทศไทย) มี การป้องกันความเสี่ยงโดยมีการจัดทำสัญญาระยะยาวกับผู้ผลิต อายุสัญญามากกว่าสิบปีขึ้นไป และเป็นบริษัทชั้นนำ ของประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของราคาและมั่นใจได้ว่าจะสามารถมี ผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในกระบวนการการผลิตอย่างต่อเนื่อง

## 4. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการขาดแคลนแรงงาน

ลักษณะแรงงานแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ แรงงานฝีมือ และแรงงานทั่วไป สำหรับแรงงานฝีมือ บริษัทมีนโยบายด้าน แรงงานต่างๆ เช่น การฝึกอบรมพนักงาน สวัสดิการ และเน้นถึงความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน นอกจากนี้มีนโยบายการ จ่ายค่าแรงล่วงเวลา รวมถึงมีการจ่ายชดเชยเพิ่มเติม เนื่องจากการทำงานในสภาพแวดล้อมที่มีความเสี่ยง เช่น การทำงาน ท่ามกลางฝุ่นควันหรือ ความร้อน เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นแรงจูงใจและพัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อเพิ่มผลผลิตให้แก่บริษัท

ส่วนแรงงานทั่วไป บริษัทใช้ผู้รับเหมาในการดำเนินงาน และมีการจัดการประกันอุบัติเหตุอันอาจเกิดจากการทำงานให้ อย่างไรก็ตาม แรงงานในกลุ่มนี้มีแนวโน้มขาดแคลน เนื่องจากอุปสงค์แรงงานมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวทาง

เศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง บริษัทจึงได้จัดหาแรงงานตามกฎหมายจากประเทศใกล้เคียง เช่น พม่า ลาว และกัมพูชา เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทเป็นไปอย่างต่อเนื่องไม่สะดุดจากการขาดแคลนแรงงาน

**จริยธรรมและวิสัยทัศน์ในการจัดหา**

ประเด็นสำคัญอีกประเด็นหนึ่งที่ทางบริษัทให้ความสำคัญนอกเหนือจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์ คือจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยทางบริษัทปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจซึ่งรับนโยบายหลักมาจากบริษัทแม่ หรือ Tata Code of Conduct : TCOC อย่างเคร่งครัดและมุ่งเน้นการทำงานให้เป็นมาตรฐานเดียวกันของการจัดหาทั่วทั้งกลุ่มบริษัททาตา สตีล ดังนี้

- สร้างความเชื่อมั่นในความเป็นเอกภาพที่ปรากฏต่อธุรกิจ
- มอบคุณค่าและนวัตกรรมที่สูงสุดต่อสัมพันธ์ภาพของคู่ค้าและผู้ให้บริการ
- ยึดมั่นต่อพันธสัญญาที่ทำให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคนได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเหมาะสม
- ปรับปรุงระบบการทำงานร่วมกับผู้ใช้งานให้เป็นในทิศทางเดียวกันเพื่อการพัฒนากลยุทธ์การจัดหา
- ปฏิบัติงานด้วยมาตรฐานที่สอดคล้องกันทั้งหน่วยงานจัดหาในแต่ละประเทศ
- สนับสนุนให้การทำงานสอดคล้องกันทั้งกลุ่มบริษัททาตา สตีล
- รักษามาตรฐานสูงสุดของจริยธรรม ความโปร่งใส และจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ทางบริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) มีการจัดทำและสื่อสารนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมให้กับคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจทราบอย่างชัดเจน เพื่อให้คู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจตระหนักและปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม รวมถึงเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยกฎหมายและระเบียบต่างๆ โดยในปัจจุบันบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือถูกฟ้องร้องด้วยเรื่องใดๆเกี่ยวกับปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม

#### งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มีงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ หรือการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงและการขายที่รอการส่งมอบ

#### ที่ตั้งโรงงาน

บมจ. เอ็น.ที.เอส. สตีลกรุ๊ป (NTS)

เลขที่ 351 หมู่ที่ 6 ทางหลวงหมายเลข 331 นิคมอุตสาหกรรมเหมราช ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

บจก. เหล็กสยาม (2001) (SISC)

เลขที่ 49 หมู่ที่ 11 ตำบลบางโหนด อำเภอบ้านหมอ จังหวัดสระบุรี

บจก. เหล็กก่อสร้างสยาม (SCSC)

แปลงที่ ไธ-23 นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัททาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้นำระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง (Enterprise Risk management - ERM) และโครงสร้างบรรษัทภิบาลมาใช้โดยสอดคล้องกับแนวของกลุ่มบริษัททาทาสตีล การบริหารจัดการความเสี่ยง ERM ดังกล่าวนี้นั้นมีพื้นฐานตามแนวปฏิบัติของ COSO และมาตรฐาน ISO:31000 การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นส่วนสำคัญในกระบวนการวางแผนระยะยาวและระยะกลางเพื่อให้เกิดความยั่งยืนขององค์กร ซึ่งช่วยให้มีการคาดการณ์ไปข้างหน้า ทำให้บริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเพื่อเป็นการบรรเทาผลกระทบจากความเสียหายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็จะช่วยให้บริษัทสามารถแสวงหาโอกาสที่มีอยู่ เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ทางด้านธุรกิจต่อไป

การที่บริษัทดำเนินธุรกิจในตลาดหลักทรัพย์ จึงเป็นที่คาดการณ์ได้ว่าบริษัทจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจในหลายด้าน ทั้งด้านการค้า การปฏิบัติการ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และด้านทรัพยากรมนุษย์ เป็นต้น ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงได้จัดทำและรวบรวมความเสี่ยงของธุรกิจทั้งหมด ตลอดจนได้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ และสถานการณ์ด้านการตลาดโดยละเอียด และได้กำหนดแผนรับมือกับความเสี่ยงโดยมีผู้รับผิดชอบในด้านต่างๆ สำหรับความเสี่ยงจะแบ่งเป็นประเภท เอ บี และซี โดยประเมินตามโอกาสที่จะเกิดขึ้นและผลกระทบที่มีต่อธุรกิจ โดยความเสี่ยงประเภทเอ ถือว่ามีความเสี่ยงสูง รายละเอียดความเสี่ยงประเภทต่างๆ และการประเมินพร้อมแนวทางในการบริหารจัดการปรากฏอยู่ในรายงานต่อไปนี้

ปี 2557 ผ่านพ้นไปโดยมีด้านบวกหลายประการ รัฐบาลไทยได้ประกาศการลงทุนในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ เช่น โครงการสร้างทางรถไฟเชื่อมต่อกับประเทศอื่น โครงการรถไฟฟ้าสายใหม่ในกรุงเทพฯ ในช่วงก่อนสิ้นปี การเมืองมีเสถียรภาพมากขึ้น ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ซึ่งเป็นดัชนีชี้วัดการเติบโตทางเศรษฐกิจขยายตัวทั้งปีเพียงร้อยละ 0.7 เท่านั้น โดยในภาคของการบริโภคหลักในอุตสาหกรรมยานยนต์และด้านการก่อสร้างมีอัตราการเติบโตเป็นลบ อัตราการบริโภคหลักโดยรวมในปี 2557 ลดลงเกือบร้อยละ 4.5 เมื่อเทียบกับปี 2556 ราคาสินค้าหลักโดยรวมลดลงซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการลดลงของราคาสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วโลก นับว่าเป็นปีที่ผู้ผลิตหลักที่ใช้เศษเหล็กเป็นวัตถุดิบประสบปัญหาเนื่องจากราคาเศษเหล็กยังคงทรงตัวจนถึงเดือนกันยายน 2557 และเริ่มปรับตัวตามราคาสินค้าสำเร็จรูปที่ลดลงในช่วงปลายของครึ่งปีหลังจากปัจจัยพื้นฐานที่อัตราการเติบโตของจีดีพีต่ำส่งผลกระทบต่อความต้องการในการบริโภคลดลงต่ำลงด้วย ในขณะที่การนำเข้าเหล็กกลับเพิ่มขึ้น จึงมีผลต่อการสร้างผลกำไร บริษัทยังคงมุ่งเน้นที่การเปิดตัวผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ นอกจากนี้ยังมุ่งมั่นที่จะลดต้นทุนแปรสภาพ ต้นทุนคงที่ และเงินทุนหมุนเวียนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ทำให้มีผลงานในด้านดังกล่าวดีกว่าปีที่ผ่านมา บริษัทยังคงปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินแม้จะผ่านช่วงที่ยากลำบาก ในปีที่ผ่านมาบริษัทสามารถลดยอดหนี้สินระยะยาวลงได้จำนวน 1,610 ล้านบาท

ความเสี่ยงที่สำคัญของกิจการมีดังต่อไปนี้

#### 1. ความเสี่ยงด้านการตลาด

อุปสงค์ของเหล็กมีความสัมพันธ์กับอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของประเทศ แต่ในขณะที่ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) มีอัตราต่ำผนวกกับมีการนำเข้าเหล็กจากจีนเพิ่มมากขึ้นทำให้ปริมาณการผลิตและ



การขายเหล็กของผู้ผลิตเหล็กในประเทศได้รับผลกระทบ นอกจากนี้การนำเข้าเหล็กยังส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าเหล็ก โดยเฉพาะเหล็กถลุง

ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทได้เสริมความเข้มแข็งในการจัดส่งเหล็กเส้นคุณภาพสูงชั้นคุณภาพ SD50 และเหล็กเส้นด้านแรงสั้นสะท้อนจากแผ่นดินไหว และผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นตัดและตัดสำเร็จรูป ทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีอัตราการเติบโตมากกว่าร้อยละ 100 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า ส่วนกลุ่มเหล็กรูปพรรณขนาดเล็กมียอดขายมากกว่าปีก่อน

ทีมงานบริการลูกค้าได้ช่วยรวบรวมความต้องการและประเด็นปัญหาเฉพาะของลูกค้า และดำเนินงานในเชิงรุกด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิค จากฝ่ายประกันคุณภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ นอกจากนี้บริษัทยังใช้ทรัพยากรจากระดับภูมิภาคเอเชียอาคเนย์ และจากกลุ่มบริษัท ทาทาสตีล ผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคดังกล่าวยังได้ให้คำแนะนำรวมทั้งการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานอย่างครบถ้วน

## 2. ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ

เนื่องจากการที่ต้องพึ่งวัตถุดิบจากตลาด บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนทั้งด้านปริมาณและราคาของวัตถุดิบ และต้องรักษาระดับวัตถุดิบคงคลังให้เหมาะสมที่สุดโดยไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงาน ดังนั้นแนวทางในการลดความเสี่ยงคือการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเครือข่ายผู้ขายวัตถุดิบในประเทศ เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นว่าการรวบรวมเศษเหล็กในประเทศจะเป็นไปอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยบริษัทได้เริ่มดำเนินการเปิดคลังซื้อเศษเหล็กเพิ่มกับคู่ค้าหลัก นอกจากนี้การนำเข้าเศษเหล็กจากต่างประเทศก็เป็นอีกส่วนหนึ่งของการป้องกันความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ เนื่องจาก บริษัทได้มีการจัดทำสัญญาและหาเศษเหล็กให้ได้ตามเวลา ซึ่งสามารถช่วยลดความเสี่ยงทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ ทั้งนี้บริษัทได้ริเริ่มในการเลือกใช้เกรดเศษเหล็กเพื่อลดต้นทุนของวัตถุดิบ ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทได้ให้ความสำคัญอย่างยิ่งในด้านนี้และได้รับการสนับสนุนด้านทรัพยากรต่างๆ เป็นอย่างดีจากระดับกลุ่มบริษัททาทาสตีลด้วยกัน

## 3. ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับเตาถลุงเหล็กหลอมเหลวขนาดเล็ก (MBF)

จากการที่ถ่านโค้กและสินแร่เหล็กมีราคาสูงขึ้นมากอย่างต่อเนื่องส่งผลให้บริษัทตัดสินใจหยุดการผลิตเตาถลุงดังกล่าว นับตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2554 แต่บริษัทยังทำการบำรุงรักษาเครื่องจักรอย่างเหมาะสม และรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้ขายวัตถุดิบทุกรายในช่วงที่หยุดเครื่องจักร บริษัทยังคงพิจารณาประเมินทางเลือกในการจำหน่ายเตาถลุงดังกล่าว

## 4. ความเสี่ยงด้านสุขภาพ ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน

การผลิตเหล็กมีความเสี่ยงด้านการทำงานและความเสี่ยงของสภาพแวดล้อมในการทำงานอยู่ในตัวเอง แม้ว่าการผลิตเหล็กจะไม่มีการใช้วัสดุหรือวัตถุดิบอันตราย แต่ในกระบวนการผลิตเหล็กต้องใช้อุณหภูมิสูงและมีการเคลื่อนย้ายหรือบรรทุกสิ่งของที่มีน้ำหนัก ดังนั้นทุก โรงงานซึ่งมีทั้งพนักงานประจำและผู้รับเหมาจึงจำเป็นต้องมีแผนจัดการเพื่อความปลอดภัยที่ครอบคลุมทุกด้านอย่างสมบูรณ์ บริษัทได้ดำเนินโครงการเพื่อความเป็นเลิศด้านความปลอดภัยเป็นเวลาหลายปี โดยเมื่อสองปีก่อนได้มีการปรับปรุงระบบและกระบวนการทำงานตามแนวทางของ ฝ่ายอาชีวอนามัยความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม (SHE) ของกลุ่มบริษัท หลังจากผ่านไปหนึ่งปีเราจึงได้มีการติดตามตัวชี้วัดที่สำคัญต่อเรื่องความปลอดภัย พนักงานมีแรงจูงใจที่จะรายงานเหตุการณ์เฉียดเกิดอุบัติเหตุ และรายงานทุกกรณีที่มีการบาดเจ็บและปฐมพยาบาล ส่งผลให้มีความใส่ใจในจุดเสี่ยงและกำหนดกิจกรรมแก้ไขที่เกี่ยวข้อง ในระดับกลุ่มบริษัททาทาสตีลได้มีการปรับปรุงหน่วยงาน

SHE โดยมีการแต่งตั้งรองประธานด้าน SHE ของกลุ่มบริษัททาตา เพื่อเป็นการยกระดับความสำคัญของเรื่องนี้โครงการริเริ่มที่สำคัญที่ดำเนินการในระหว่างปีที่ผ่านมา ได้แก่ ก) นอกเหนือจากความปลอดภัยของพนักงานยังครอบคลุมถึงผู้รับเหมา ทั้งกลุ่มบริษัททาตาสตีลกำหนดให้เรื่องความปลอดภัยของผู้รับเหมาได้รับความสำคัญ เท่าเทียมกับความปลอดภัยของพนักงานบริษัท บริษัทได้กำหนดกระบวนการบริหารความปลอดภัย 6 ขั้นตอนสำหรับผู้รับเหมา ซึ่งได้มีการนำมาใช้ในประเทศไทยแล้ว ข) มีการเปิดตัวการรณรงค์เรื่อง “ค้นหา - รับผิดชอบ - แก้ไข” ค) ใช้แนวทางไม่ยอมปล่อยให้มีขั้นตอนปฏิบัติงานใดที่ไม่ปลอดภัย และข้อ ง) เปิดตัวเครือข่ายแบ่งปันความรู้ด้านความปลอดภัย (Safety Competency Networks) เพื่อแบ่งปันความรู้และแนวปฏิบัติที่ดีระหว่างกลุ่มบริษัททาตาสตีล

## 5. ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

การประกอบกิจการนอกเขตอุตสาหกรรมและในพื้นที่ซึ่งมีอัตราตัวเลขผู้ว่างงานอยู่ในระดับต่ำ ทำให้บริษัทต้องประสบกับความเสี่ยงอย่างเห็นได้ชัด จากอัตราการลาออกของพนักงานโดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับปฏิบัติการและระดับผู้บังคับบัญชา บริษัทได้จ้างที่ปรึกษาภายนอกด้านทรัพยากรมนุษย์ให้ทำการสำรวจความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร (Employee Engagement Survey) ผลจากการสำรวจได้รับการนำเสนอเพื่อหารือในที่ประชุมเรื่องทรัพยากรมนุษย์ของบริษัท และมีการประชุมกับทุกสายงาน หลังจากนั้นได้มีการจัดตั้งทีมงานขึ้นเพื่อรับฟังข้อเสนอแนะจากพนักงาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำสิ่งที่พนักงานหยิบยกขึ้นไปแก้ไข โครงการดังกล่าวเรียกว่า “TOGETHER” ข้อเสนอแนะหลายประการจากทีมงานดังกล่าวได้รับการพิจารณาในที่ประชุมของฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และมีการนำข้อเสนอแนะดังกล่าวจัดทำเป็นแผนปฏิบัติการ นอกจากนี้บริษัทได้เปิดโอกาสให้พนักงานสามารถเติบโตก้าวหน้าในหน้าที่การงานควบคู่ไปกับการพัฒนานุเคราะห์อย่างกว้างขวางทั้ง ในด้านการปฏิบัติงานในหน้าที่งานโดยตรง และด้านการจัดการ ทั้งนี้เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานและทำให้พนักงานทำงานกับบริษัทต่อไป บริษัทได้ทำโครงการพัฒนาผู้นำเพื่ออนาคตรุ่นที่สอง เพื่อให้พนักงานสามารถเติบโตในหน้าที่การงานได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น ในแต่ละโรงงานยังมีการจัดกิจกรรมสร้างทีมเพื่อให้เกิดทีมงานที่เข้มแข็ง และบริษัทได้เริ่มดำเนินโครงการแลกเปลี่ยนระดับภูมิภาคขึ้นเพื่อให้เกิดการเรียนรู้และแบ่งปันแนวปฏิบัติที่ดีภายในกลุ่มประเทศเอเชียอาคเนย์

## 6. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ความเสี่ยงด้านการเงินครอบคลุมถึงพันธะทางการเงินทั้งหมดที่บริษัทมีต่อโลกภายนอก กลุ่มบริษัทถือว่าการปฏิบัติตามสัญญาเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งในปีที่ผ่านมาบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขและมีการติดตามอย่างใกล้ชิด ส่วนความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศนั้นมีการประกันความเสี่ยงซึ่งเป็นไปตามกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้น ได้มีการติดตามตรวจสอบโดยคณะกรรมการด้านการเงินระดับภูมิภาค (Regional Treasury Committee) และมีการรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอ

## 7. ความเสี่ยงเกี่ยวกับภัยธรรมชาติ

จากการที่สำนักงานใหญ่และโรงงานตั้งอยู่ใน 4 พื้นที่ที่แตกต่างกันความเสี่ยงของบริษัทต่อภัยทางธรรมชาติจึงอยู่ในระดับปานกลางโรงงานผลิตเหล็กของบริษัทที่จังหวัดสระบุรีซึ่งเคยถูกน้ำท่วมมาก่อน ไม่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมในปีที่แล้ว ส่วนอีกสองโรงงานทางภาคตะวันออกของไทยไม่ได้รับผลกระทบแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงในการดำเนินงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมและด้วยเหตุนี้จึงได้ทำประกันภัยให้ครอบคลุมความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและภัยทางอุตสาหกรรมอื่นๆ ตลอดจนได้กำหนดให้มีขั้นตอนปฏิบัติในการจัดการกับภาวะฉุกเฉินขึ้นสำหรับทุกโรงงานและจัดการฝึกซ้อมรับมือเป็นระยะเพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถปฏิบัติตามขั้นตอนดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในกรณีที่มี

การหยุดชะงักของธุรกิจบริษัทก็สามารถแก้ไขได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยืดหยุ่น เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนและโยกการผลิตระหว่างโรงงานทั้งสามแห่งได้อย่างคล่องตัว

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

(ณ วันที่ 31 มีนาคม 2558)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	825.83	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	1,781.01	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	5,335.61	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	53.24	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	35.96	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(2,917.38)	
รวม		5,114.27	

รายละเอียดแยกตามบริษัทแต่ละบริษัทดังนี้

##### บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ('TSTH')

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	-	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	8.93	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		8.93	

##### บริษัท เอ็น. ที. เอส. สตีลกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ('NTS')

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	825.83	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	1,453.19	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	4,956.34	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	2.37	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	15.54	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(2,917.38)	
รวม		4,335.89	

## บริษัท เหล็กสยาม (2001) จำกัด ('SISC')

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	0.00	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	45.59	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	83.96	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	50.86	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	5.11	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		185.52	

## บริษัท เหล็กก่อสร้างสยาม จำกัด ('SCSC')

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	0.00	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	282.23	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	295.31	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	0.00	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	6.38	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		583.92	

หมายเหตุ: ที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักรของบริษัทย่อย อันได้แก่ NTS SISC และ SCSC ได้จำนองเป็นหลักประกันค้ำประกันเงินกู้ระยะยาว และเงินกู้เงินหมุนเวียน ระหว่าง TSTH กับ บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์ วงเงิน 6,870 ล้านบาท และระหว่างกลุ่ม TSTH กับ บมจ.ธนาคารกรุงเทพ วงเงิน 5,930 ล้านบาท

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อย คือ NTS SISC และ SCSC ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เป็นคู่ความหรือคู่กรณีโดยที่คดีหรือข้อพิพาทยังไม่สิ้นสุดแต่อย่างใด ในทั้ง 3 กรณี ดังต่อไปนี้

1. ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น
2. ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ
3. ไม่มีคดีใดที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อย

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “TSTH”) (เดิมชื่อบริษัท มิลเลนเนียม สตีล จำกัด (มหาชน) หรือ “MS”)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107545000136
ประเภทธุรกิจ	: เป็นบริษัทลงทุน (Holding Company) ตามโครงสร้างการรวมกิจการโดยการเข้าถือหุ้นในบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็น.ที.เอส. สตีลกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“NTS”) บริษัท เหล็กสยาม (2001) จำกัด (“SISC”) และบริษัท เหล็กก่อสร้างสยาม จำกัด (“SCSC”) ซึ่งบริษัทย่อยทั้งสามบริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตเหล็กเส้น เหล็กหลอด เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก และอื่นๆ
สัญลักษณ์หลักทรัพย์	: TSTH
วันเริ่มก่อตั้งบริษัท	: 12 กรกฎาคม 2545
วันเริ่มจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	: 29 พฤศจิกายน 2545
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 555 อาคารรสา ทาวเวอร์ 2 ชั้น 20 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์	: 0 2937 1000
โทรสาร	: 0 2937 1223
เว็บไซต์	: <a href="http://www.tatasteelthailand.com">http://www.tatasteelthailand.com</a>
ทุนจดทะเบียน	: 8,421,540,848 บาท หุ้นสามัญ 8,421,540,848 หุ้น
ทุนชำระแล้ว	: 8,421,540,848 บาท หุ้นสามัญ 8,421,540,848 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	: หุ้นละ 1.00 บาท
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 4, 6-7 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0 2229 2800 โทรสาร 0 2359 1262-3
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวธนาวรรณ อนันต์นันทิ (ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3440) บริษัท ดีลอยท์ ทูซ โรมีทส์ ไซยาศ สอบบัญชี จำกัด

อาคารสำนักงาน ชั้น 25 เลขที่ 183 ถนนสาทรใต้

แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ 0 2676 5700

โทรสาร 0 2676 5757

ส่วนสื่อสารและกิจกรรมองค์กร : นางอริศรา ณ ระนอง

โทรศัพท์ 0 2937 1000 ต่อ 2420

โทรสาร 0 2937 1224

อีเมล [arisaran@tatasteelthailand.com](mailto:arisaran@tatasteelthailand.com)

นักลงทุนสัมพันธ์ : นางสาวปรารถนา สิงหะเนติ

โทรศัพท์ 0 2937 1000 ต่อ 1460

โทรสาร 0 2937 1224

อีเมล [pratanas@tatasteelthailand.com](mailto:pratanas@tatasteelthailand.com)



**ข้อมูลบริษัทย่อย (ณ 31 มีนาคม 2558)**
**บริษัท เอ็น.ที.เอส. สตีลกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**

เลขทะเบียนบริษัท : 0107536001273  
 ประเภทธุรกิจ : ผลิตเหล็กเส้นและเหล็กถด  
 วันที่ก่อตั้ง : 4 ตุลาคม 2531  
 ที่ตั้งโรงงาน : เลขที่ 351 หมู่ที่ 6 ถนนทางหลวงสายที่ 331 นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี  
 ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี 20230  
 โทรศัพท์ 0 3834 5355 โทรสาร 0 3834 5350  
 ทุนจดทะเบียน : 4,627,965,356.40 บาท  
 ทุนชำระแล้ว : 4,627,965,356.40 บาท  
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น : 1.20 บาท  
 ถือโดย TSTH : 99.76 %

**บริษัท เหล็กสยาม (2001) จำกัด**

เลขทะเบียนบริษัท : 0105544085276  
 ประเภทธุรกิจ : ผลิตเหล็กถดและเหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก  
 วันที่ก่อตั้ง : 3 กันยายน 2544  
 ที่ตั้งโรงงาน : เลขที่ 49 หมู่ที่ 11 ตำบลบางโฉมด อำเภอบ้านหมอ จังหวัดสระบุรี 18270  
 โทรศัพท์ 0 3628 8000 โทรสาร 0 3628 8002  
 ทุนจดทะเบียน : 120,000,000.00 บาท  
 ทุนชำระแล้ว : 120,000,000.00 บาท  
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 100 บาท  
 ถือโดย TSTH : 99.99 %

**บริษัท เหล็กก่อสร้างสยาม จำกัด**

เลขทะเบียนบริษัท : 0105532094348  
 ประเภทธุรกิจ : ผลิตเหล็กเส้น  
 วันที่ก่อตั้ง : 4 ตุลาคม 2532  
 ที่ตั้งโรงงาน : แปลงที่ ไอ-23 นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง 21150  
 โทรศัพท์ 0 3868 3968 โทรสาร 0 3868 3969  
 ทุนจดทะเบียน : 1,750,000,000.00 บาท  
 ทุนชำระแล้ว : 1,750,000,000.00 บาท  
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 100 บาท  
 ถือโดย TSTH : 99.99 %

**หมายเหตุ** ที่อยู่ของสำนักงานใหญ่บริษัทย่อยทั้งสาม : อาคารสาทวเวอร์ 2 ชั้น 20 เลขที่ 555 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร  
 กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2937-1000 โทรสาร 0-2937-1224