

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อบริษัท มิลเลนเนียมสตีล จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นตามโครงสร้างการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท N.T.S. ซึ่งถือหุ้นโดยกลุ่มหอรุ่งเรือง และ บริษัท SISCO และ SCSC ซึ่งถือหุ้นโดยบริษัท ซิเมนต์ไทยโฮลดิ้ง จำกัด

ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) มีบริษัทย่อยคือ N.T.S. SISCO และ SCSC ซึ่งทั้งสามบริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กเส้น เหล็กกลวด และเหล็กเพลลา บริหารงานโดยทีมผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเหล็กจาก บริษัท ทาตา สตีล ประเทศอินเดีย และทีมผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถจากบริษัท N.T.S., SISCO และ SCSC

การดำเนินงานของบริษัทเป็นการดำเนินงานในภาพรวมของกลุ่มบริษัทโดยมีบริษัทเป็นผู้กำหนดนโยบายการบริหารระดับสูงสุด 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

ทาตา สตีล (ประเทศไทย) มุ่งมั่นในการสร้างความปิติยินดีให้กับลูกค้าด้วยนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์และบริการที่เหนือระดับ สำหรับเหล็กก่อสร้าง ตลอดจนการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัท

เราจะทำให้วิสัยทัศน์ของเราบรรลุผลสำเร็จ ด้วยการเพาะบ่มวัฒนธรรมแห่งความน่าเชื่อถือไว้วางใจ และการปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่องควบคู่ไปกับการรักษาไว้ซึ่งการทำงานอย่างมีความสุขของพนักงานและการยึดมั่นในมาตรฐานสูงสุดของการดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ

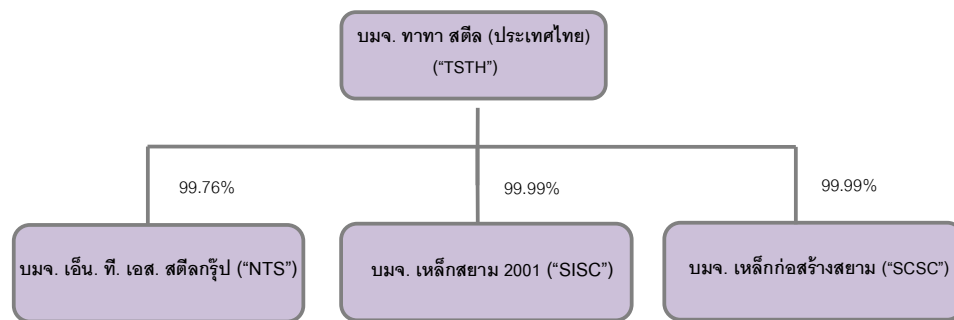
1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ประวัติและพัฒนากิจการที่สำคัญที่ผ่านมาดังนี้

- 2545
 - บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ในชื่อ “บริษัท มิลเลนเนียม สตีล จำกัด (มหาชน)” (MS)
 - บริษัทควมรวมกิจการระหว่าง NTS กับ SISC และ SCSC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัทซิเมนต์ไทยโฮลดิ้ง 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 และคาดว่าจะกลับมาดำเนินการผลิตเมื่อความผันผวนของราคาวัตถุดิบกลับเข้าสู่สภาวะการที่เหมาะสม
 - บริษัทเปิดตัวตราสินค้าใหม่ “TATA TISCON”
- 2555
 - บริษัทก้าวเข้าสู่ตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็น “เหล็กเพลลา” (Special Bar Quality) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเพียงรายเดียวในประเทศไทย
 - บริษัทเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ “เหล็กเส้นต้านแรงสั่นสะเทือนแผ่นดินไหว” ครั้งแรกในประเทศไทย สำหรับพื้นที่ที่มีแนวโน้มเรื่องแผ่นดินไหว
- 2556
 - บริษัทได้รับรางวัล CSRI Recognition และรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านความรับผิดชอบต่อสังคมดีเด่นจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัท NTS ได้รับรางวัลการรับรองระบบจัดการชีวนามัย และความปลอดภัยในการทำงาน
- 2557
 - บริษัทได้รับรางวัล CSRI Recognition และรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านความรับผิดชอบต่อสังคมดีเด่นจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัท NTS ได้รับรางวัล “อุตสาหกรรมดีเด่น” ประจำปี 2557 ประเภทการบริหารคุณภาพ จากกระทรวงอุตสาหกรรม

- 2558
- บริษัทเข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต เพื่อเป็นการให้ความรู้ความเข้าใจ และร่วมแก้ไขปัญหาคอร์รัปชันในประเทศไทย
 - บริษัทได้รับการคัดเลือก ให้เป็น 1 ใน 51บริษัท ให้อยู่ในรายชื่อ “Thailand Sustainability Investment 2015” หรือรายชื่อ “หุ้นยั่งยืน”
 - บริษัทได้ร่วมเป็น 1 ใน 30 บริษัทนำร่องในการประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการ The Children Sustainability Forum เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรและคำนึงถึงสิทธิเด็ก
 - SCSC บริษัทย่อยของบริษัท ได้รับรางวัล “เหมืองแร่สีเขียว 2558” จากกรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่

1.3 โครงสร้างการถือหุ้น



นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทมีนโยบายในการจัดสรรกำลังการผลิตสำหรับแต่ละบริษัทย่อยด้วยเป้าหมายที่จะทำให้เกิดผลกำไรสูงสุดแก่บริษัทโดยรวม ด้วยความชำนาญเฉพาะและความสามารถในการผลิตของแต่ละโรงงาน และการตัดสินใจอย่างมีอาชีพสามารถผลิตสินค้าได้หลากหลาย จึงสามารถสนองตอบต่อความต้องการของตลาดและลูกค้าได้อย่างเต็มที่

บริษัทย่อย	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท) ณ 31 มีนาคม 2559	ประเภทธุรกิจ	ผลิตภัณฑ์
บมจ. เอ็น.ที.เอส สตีลกรุ๊ป	4,627.96	ผลิตเหล็ก	เหล็กเส้นและเหล็กทว
บจก. เหล็กสยาม (2001)	120.00	ผลิตเหล็ก	เหล็กทวและเหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก
บจก. เหล็กก่อสร้างสยาม	1,750.00	ผลิตเหล็ก	เหล็กเส้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

บริษัทมีสัดส่วนของรายได้จากการจัดจำหน่ายตามประเภทผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีการผลิตโดยแต่ละบริษัทย่อย ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	งบตรวจสอบ ปี 2558 – 2559 (ล้านบาท) ร้อยละ		งบตรวจสอบ ปี 2557 - 2558 (ล้านบาท) ร้อยละ		งบตรวจสอบ ปี 2556 - 2557 (ล้านบาท) ร้อยละ	
ภายในประเทศ						
เหล็กเส้น	10,545	63.0	13,772	64.5	14,610	57.6
เหล็กหลอด	3,115	18.6	4,505	21.1	6,841	27.0
เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก	1,295	7.8	1,403	6.5	1,131	4.4
อื่นๆ	53	0.3	81	0.4	103	0.4
รวมรายได้จากการจัดจำหน่าย ภายในประเทศ	15,008	89.7	19,761	92.5	22,685	89.4
ส่งออก						
เหล็กเส้น	1,705	10.2	1,488	7.0	2,495	9.8
เหล็กหลอด	20	0.1	99	0.5	164	0.7
เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก	-	-	-	-	-	-
อื่นๆ	-	-	7	0.0	19	0.1
รวมรายได้จากการส่งออก	1,725	10.3	1,594	7.5	2,495	10.6
รวมรายได้จากการจัดจำหน่าย ทั้งสิ้น	16,733	100.00	21,355	100.00	25,363	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

1. เหล็กเส้น

ผลิตภัณฑ์นี้ประกอบด้วยเหล็กเส้นกลม และเหล็กข้ออ้อยที่มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 6-25 มม. และ 10-40 มม. ตามลำดับ เหล็กเส้นกลมผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 20-2543 ชั้นคุณภาพ SR 24 และเหล็กข้ออ้อยผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 24-2548 ชั้นคุณภาพ SD 40 และ SD 50 ภายใต้เครื่องหมายการค้า TATA TISCON ผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นนี้ใช้ในภาคการก่อสร้างในด้านเสริมคอนกรีตอาทิ คาน เสา และพื้นของถนน สะพาน สนามกีฬา เขื่อน บ้าน และอาคาร เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นข้ออ้อย โดยมีคุณสมบัติสามารถต้านทานแรงสั่นสะเทือนแผ่นดินไหว ภายใต้ชื่อ ทาทา ทิสคอน เอส ซูเปอร์ดีกัทิล 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. โดยผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 348-2540 และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ JIS G3503 (1980) อีกทั้งมาตรฐานผลิตภัณฑ์ JIS G3507 (1991) ตามลำดับ เหล็กลวดคาร์บอนต่ำนี้ใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมผลิตเหล็ก ลวดต่าง ๆ เช่น ลวดผูกเหล็ก ตะปู ลวดตาข่าย ลวดชุบสังกะสี ลวดหนาม ลวดเชื่อม ลวดเบอร์ สกรู โซ่ และน็อต เป็นต้น

3. เหล็กลวดคาร์บอนสูง

เหล็กลวดคาร์บอนสูงชั้นคุณภาพ SWRH 27-82 มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5.5-19 มม. โดยผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 349-2548 เหล็กลวดคาร์บอนสูงนี้ใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมผลิตลวดเหล็ก เช่น ลวดเหล็กแรงดึงสูง ลวดเหล็กตีเกลียว สปริงรับแรงกด สปริงรับแรงยืด สปริงรับแรงบิด และลวดสลิง เป็นต้น

4. เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก

ผลิตภัณฑ์นี้ประกอบด้วยเหล็กฉาก และเหล็กวงน้ำ ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 1227-2539 ชั้นคุณภาพ SM400-570 และ SS400-540 ภายใต้เครื่องหมายการค้า บกส. ผลิตภัณฑ์เหล็กรูปพรรณขนาดเล็กนี้ใช้ในภาคการก่อสร้าง เช่น โครงหลังคา เสาไฟฟ้า และป้ายโฆษณา เป็นต้น

5. เหล็กเพลลา

เหล็กเพลามีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 19-40 มม. โดยชั้นคุณภาพ SS400 ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ JIS G3101 (1995) สำหรับการใช้งานทั่วไป และชั้นคุณภาพ S10C-S50C ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ JIS G4051 (1979) สำหรับการใช้งานพิเศษ ซึ่งใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ และวิศวกรรมทั่วไป

6. เหล็กดัด และ ดัดสำเร็จรูป

ผลิตภัณฑ์นี้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพของบริษัทเป็นวัตถุดิบในการดัด และดัดตามรูปร่างที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งช่วยในเรื่องการประหยัดพื้นที่ในการกองเก็บ ร่นระยะเวลาในการจัดเตรียมวัสดุ เคลื่อนย้าย และก่อสร้าง อีกทั้งลดต้นทุนด้านแรงงาน อุปกรณ์ ค่าขนส่ง และเศษเหล็ก พร้อมด้วยหน้าตัดที่เรียบ และรูปทรงที่สม่ำเสมอ เป็นต้น

ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์เหล็กปลอกสำเร็จรูป ภายใต้เครื่องหมายการค้า ทิสคอน ซูเปอร์ลิงค์ (TISCON SUPERLINKS) สำหรับงานก่อสร้างบ้าน และเหล็กเดือย (Dowel) สำเร็จรูป สำหรับโครงการก่อสร้างถนน โดยขายผ่านช่องทาง Modern Trade และ ผู้แทนจำหน่ายของบริษัท

ระบบมาตรฐานการบริหารงาน

บริษัทย่อยของ TSTH ทุกบริษัทซึ่งประกอบด้วย SISCO SCSC และ N.T.S. มีความมุ่งมั่นที่จะส่งเสริมระบบการบริหารงานสู่คุณภาพและมาตรฐานในระดับสากลโดย SISCO SCSC และ N.T.S. ได้รับการรับรองมาตรฐาน มอก. 9001-2552 หรือ ISO 9001:2008 (มาตรฐานสากลของระบบบริหารงานคุณภาพ) นอกจากนี้บริษัทยังตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลสิ่งแวดล้อมโดย SCSC N.T.S. และ SISCO ได้รับการรับรองมาตรฐาน มอก.14001-2548 หรือ ISO 14001:2004 (มาตรฐานสากลของระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม)

บริษัทให้ความสำคัญต่อมาตรการความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อสุขอนามัยของพนักงานทุกคน โดย SISCO SCSC และ N.T.S. ได้รับการรับรองมาตรฐาน มอก.18001-2554 หรือ TIS 18001:2010 และ BS OHSAS 18001:2007 (มาตรฐานสากลสำหรับระบบบริหารงานอาชีวอนามัยและความปลอดภัย)

เดือนมกราคม 2559 ฝ่ายการตลาดและการขายของบริษัท ได้รับการรับรองมาตรฐาน มอก 9001 : 2559 หรือ ISO 9001 : 2015 (มาตรฐานสากลของระบบบริหารงานคุณภาพ)

สิทธิประโยชน์ตามบัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทจะใช้สิทธิประโยชน์สำหรับข้อยกเว้นทางภาษีที่ได้รับจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่บริษัท ย่อย มีอยู่ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2559 ซึ่งสิทธิประโยชน์ดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปริมาณการผลิต (ตันต่อปี)	สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ
NTS ระยะที่ 2	500,000	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับยกเว้นภาษีนิติบุคคลเป็นเวลา 8 ปี ตั้งแต่ปีที่เริ่มดำเนินการ (เมษายน ปี 2549 – เมษายน ปี 2557) ผลขาดทุนที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 8 สามารถนำมาหักกำไรที่ต้องเสียภาษีใน 5 ปีถัดไป
MBF*	500,000	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิเป็นเวลา 8 ปี ตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้ (พฤศจิกายน ปี 2552 – พฤศจิกายน ปี 2560) ผลขาดทุนที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 8 สามารถนำมาหักกำไรที่ต้องเสียภาษีใน 5 ปีถัดไป
SISCO ระยะที่ 1	372,000	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร ได้รับยกเว้นภาษีนิติบุคคลไม่เกินร้อยละ 70 ของมูลค่าเงินลงทุน เป็นเวลา 3 ปี (ธันวาคม ปี 2558 – พฤศจิกายน ปี 2561) ผลขาดทุนที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 3 สามารถนำมาหักกำไรที่ต้องเสียภาษีใน 5 ปีถัดไป

* Mini Blast Furnace Project หรือ โครงการเตาหลอมเหล็กขนาดเล็ก

2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

การตลาด

ตลาดภายในประเทศ

1. เหล็กเส้น

บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยดำเนินการผ่านเครือข่ายของผู้จำหน่ายสินค้าในกรุงเทพและปริมณฑล และตามจังหวัดต่างๆ ทุกภูมิภาคของประเทศไทย ในส่วนของการขายตรงโดยฝ่ายขายของบริษัทนั้น จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ผู้รับเหมาและเจ้าของโครงการในเขตกรุงเทพและปริมณฑลโดยตรง ดังนั้นจึงทำให้แบรนด์ TATA TISCON มีความแข็งแกร่งมากขึ้นจนทำยอดขายได้มากที่สุดในประเทศไทย และขยายส่วนแบ่งการตลาดได้สูงขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา โดยบริษัทได้เน้นการขายลูกค้าใหม่ๆ ตามภาคต่างๆ โดยใช้วิธีการเพิ่มการเข้าถึง และกิจกรรมทางการตลาด ถึงร้านค้าปลีกตามต่างจังหวัด อีกทั้งการจัดตั้งคลังสินค้าตามภูมิภาค เพื่ออำนวยความสะดวก และรวดเร็วในการรับสินค้าของบริษัท ซึ่งแตกต่างไปจากวิธีการที่คู่แข่งส่วนใหญ่ใช้ ซึ่งส่วนใหญ่จะเน้นที่การขายในเขตกรุงเทพและปริมณฑลมากกว่า

ในส่วนของความพยายามที่จะปรับปรุงสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ต่างๆ นั้น ในปีที่ผ่านมา บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง บริษัทได้จัดตั้งทีมพัฒนาตลาด เพื่อเข้าถึง ผู้ออกแบบ เจ้าของโครงการ หน่วยงานราชการ บริษัทควบคุมงานก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้าง และ ผู้แทนจำหน่าย เพื่อผลักดัน และสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัท เหล็กต้านแรงสั่นสะเทือนแผ่นดินไหวในชื่อ ทาทา ทิสคอน เอส ซูเปอร์ดีกไทล์, เหล็กเส้นรับแรงสูง SD50 และ เหล็กดัดและดัด ในส่วนผลิตภัณฑ์ใหม่ บริษัทได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เหล็กปลอกสำเร็จรูป ภายใต้เครื่องหมายการค้า ทิสคอน ซูเปอร์ลิงค์ (TISCON SUPERLINKS) สำหรับงานก่อสร้างบ้าน และเหล็กเดือย (Dowel) สำเร็จรูป สำหรับโครงการก่อสร้างถนน

2. เหล็กหลอด

LCWR เป็นเหล็กหลอดที่ผู้แทนจำหน่ายไปยังผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูปเช่น ตะปู รั้ว ตาข่าย และลวดผูกเหล็ก เป็นต้น สำหรับเหล็กหลอดพิเศษ เช่น HCWR Y11 และ CHQ จะถูกส่งให้กับผู้ผลิตลวดเหล็กแรงดึงสูงสำหรับงานคอนกรีตอัดแรง (PC wire, PC strands) ลวดเชื่อมในอุตสาหกรรม สลักภัณฑ์ชั่วคราว ลวดเหล็กสำหรับลวดขอบยางรถยนต์ (Tire bead wires) และ ลวดเหล็กสำหรับงานขึ้นรูปสปริง เป็นต้น ซึ่งเป็นการขายไปยังลูกค้ากลุ่มผู้ผลิตโดยตรงเป็นหลัก ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้พัฒนาคุณภาพของเหล็กหลอดให้ดีขึ้น และพัฒนาเหล็กหลอดใหม่ และคุณภาพสูงออกสู่ตลาด อาทิเช่น เหล็กหลอดคาร์บอนต่ำชั้นคุณภาพ ER70S-6 หรือ CO2 สำหรับผลิตลวดเชื่อม เหล็กหลอดคาร์บอนสูงชั้นคุณภาพ SWRH77B สำหรับงานสปริงใช้ค้ำในรถจักรยานยนต์ (Shock Absorber) และเหล็กหลอดคาร์บอนต่ำชั้นคุณภาพ 10B21-22 สำหรับงานน็อต สกรู ในอุตสาหกรรมยานยนต์ และงานก่อสร้าง

3. เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก

บริษัทจำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่ายทั้งในกรุงเทพ ปริมณฑล และจังหวัดต่างๆ ซึ่งจะกระจายสินค้าต่อไปยัง

ผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิตแปรรูป และในปีที่ผ่านมา บริษัทได้ขยายผู้แทนจำหน่ายใหม่ และพัฒนาเหล็กจากชั้นคุณภาพ

SS400 ขนาดใหม่ ได้แก่ 40x3 และ 50x3 ออกสู่ตลาด

4. เหล็กเพลลา

บริษัทจัดจำหน่ายให้กับผู้ผลิตยานยนต์ และภาควิศวกรรมทั่วไป รวมถึงผู้ผลิตเหล็กเพลลาขาว

5. เหล็กดัด และ ดัดสำเร็จรูป

เป็นบริการพิเศษที่ให้กับผู้รับเหมา โดยเหล็กที่ถูกดัดเป็นรูปทรงต่างๆถูกส่งโดยตรงไปยังโครงการตามรายการสั่งตัดที่ได้รับจากลูกค้าเพื่อเป็นการลดความสูญเสียเหล็กเส้นที่เหลือเศษจากการตัดและดัดที่หน้างาน อีกทั้งยังเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้รวดเร็วยิ่งขึ้น และลดการใช้แรงงาน ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่สำหรับงานก่อสร้างในปัจจุบัน

ปีที่ผ่านมา บริษัทได้ขยายกำลังการผลิต ดัด และดัด สูงขึ้น และขยายลูกค้าใหม่ โครงการใหม่ อีกทั้งกิจกรรมการทางตลาด เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในกลุ่มนี้

ตลาดส่งออก

บริษัทส่งออกทั้งเหล็กเส้นและเหล็กถดไปยังประเทศเพื่อนบ้านในแถบประเทศอาเซียน เช่น ลาว กัมพูชา อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ นอกจากนี้ บริษัทยังได้ส่งออกสินค้าเหล็กเส้น ภายใต้เครื่องหมายการค้า TATA TISCON ไปยังประเทศอินเดีย โดยได้รับการสนับสนุน จากเครือข่ายกระจายสินค้าของ ทาทา สตีล อินเดีย โดยมีสัดส่วนการขายในตลาดต่างประเทศในปีที่ผ่านมาอยู่ที่ร้อยละ 10

สัดส่วนของช่องทางจัดจำหน่าย

ช่องทางจำหน่าย	ปีงบประมาณ (%)				
	ปี 2558-2559	ปี 2557-2558	ปี 2555-2556	ปี 2554-2555	ปี 2553-2554
ขายตรง	34%	33%	38%	46%	48%
ตัวแทนจำหน่ายส่วนภูมิภาค	19%	18%	16%	13%	14%
ตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล	47%	49%	46%	41%	38%
รวม	100%	100%	100%	100%	100%

ภาวะการแข่งขัน

ตลาดภายในประเทศ

โครงสร้างของอุตสาหกรรมเหล็กทรงยาวในประเทศไทยที่ผ่านมา ประกอบไปด้วย ผู้ผลิตที่มีเตาหลอมแบบไฟฟ้า (EAF) และผู้ผลิตที่ไม่มีเตาหลอมไฟฟ้า (Non-EAF) ผู้ผลิตที่มีเตาหลอมแบบไฟฟ้า จัดหาเศษเหล็กทั้งจากภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่สำเร็จรูปที่เรียกว่า เหล็กแท่ง ซึ่งจะถูกนำไปผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเช่น เหล็กเส้น เหล็กถด เหล็กรูปพรรณและเหล็กพิเศษต่อไป ส่วนผู้ผลิตที่ไม่มีเตาหลอมไฟฟ้าจะซื้อ

เหล็กแท่งในตลาดเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป แต่ปัจจุบัน ได้มีเทคโนโลยีการผลิตเหล็กด้วยเตาหลอมไฟฟ้าแบบเหนี่ยวนำ (Induction Furnace) ซึ่งนำมาจากประเทศจีน มาใช้ในการผลิตเหล็ก โดยจะต้องใช้เศษเหล็กที่มีคุณภาพสูง มาผลิตเป็นเหล็กแท่ง เนื่องจากไม่สามารถปรุงแต่งน้ำเหล็กได้เทียบเท่าเตาหลอมแบบไฟฟ้า มาผลิตเป็นเหล็กเส้นก่อสร้าง และเป็นผู้แข่งรายใหม่ที่เข้ามาในตลาดในช่วงปีที่ผ่านมา

เมื่อพิจารณากำลังการผลิตโดยรวมของธุรกิจเหล็กทรงยาว กับความต้องการใช้เหล็กทรงยาวภายในประเทศ จะเห็นว่า ยังคงมีกำลังการผลิตเหลือเพียงพอที่จะรองรับกับความต้องการใช้ในอนาคตได้อีกมาก เนื่องจากปัจจุบันอัตราการใช้กำลังการผลิตของผู้ผลิตเหล็กยังไม่ถึง 50% ของกำลังการผลิตรวม และหากพิจารณาจากตารางแสดงความต้องการใช้เหล็กทรงยาวภายในประเทศ จะเห็นว่าความต้องการใช้เหล็กทรงยาว ในปี 2558 คงตัวจากปีก่อนหน้า อยู่ที่ 6.14 ล้านตัน และปริมาณการผลิตสูงขึ้นประมาณ 2% และการนำเข้าลดลง 8% การนำเข้าที่ลดลงนั้น เกิดจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กลวดคาร์บอนต่ำ ชั่วคราวที่ทางกระทรวงพาณิชย์ ได้ออกมาปกป้องอุตสาหกรรมภายใน แต่ถ้าสังเกตปริมาณการนำเข้าก็ยังอยู่ในระดับสูง อันเนื่องมาจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศจีน ทำให้อุปทานมีมากกว่าอุปสงค์ภายในประเทศ ดังนั้นผู้ผลิตของประเทศจีนจึงพยายามระบายสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศ โดยวิธีการหาประโยชน์จากช่องว่างของกฎระเบียบในการสนับสนุนการส่งออกของรัฐบาล จากเหตุการณ์ดังกล่าวทั้งกำลังการผลิตภายในประเทศที่มีเหลืออย่างมาก การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ในราคาที่ไม่ยุติธรรมต่อการแข่งขันกับผู้ผลิตในประเทศ และคู่แข่งใหม่ ที่ใช้เตาหลอมไฟฟ้าแบบเหนี่ยวนำ (Induction Furnace) ทำให้ตลาดเกิดภาวะการแข่งขันสูงและรุนแรงต่อไปในอุตสาหกรรมเหล็ก

ตลาดต่างประเทศ – การส่งออก

บริษัทมุ่งเน้นการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศในกลุ่มประเทศอาเซียน เช่น ลาว พม่า กัมพูชา เวียดนาม และอินโดนีเซีย รวมทั้งยังมีการส่งสินค้าเหล็กเส้นไปยังประเทศอินเดียอีกด้วย เพื่อให้ได้มาซึ่งรายรับสูงสุด ทั้งนี้เนื่องมาจากการมีเครือข่ายการจัดจำหน่ายที่ดีและมีระบบ จึงส่งผลให้เหล็กเส้นตรา TATA TISCON มีราคาขายที่ดี และจากการที่บริษัทสร้างความต่อเนื่องในการทำธุรกิจ จึงได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าในอาเซียนอย่างสม่ำเสมอ การแข่งขันส่วนใหญ่มาจากผู้ผลิตเหล็กในประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศจีน

ภาวะอุตสาหกรรม

ในปี 2558 ที่ผ่านมา อุตสาหกรรมเหล็กของโลก ราคาเหล็กปรับตัวลดลงมาโดยตลอด เนื่องจาก ความต้องการเหล็กของโลกลดลง 3.2% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า มาอยู่ที่ประมาณ 1,490 ล้านตัน ทำให้เกิดปริมาณการผลิตส่วนเกิน โดยเฉพาะในประเทศผู้ส่งออกเหล็กรายใหญ่ของโลก โดยเฉพาะประเทศจีน จึงทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาสูง โดยประเทศจีน ในปี 2558 มีการส่งออกเหล็กออกมาในปริมาณประมาณ 112 ล้านตัน เพิ่มขึ้น 24% จากสถานการณ์ดังกล่าวทำให้ผลประกอบการของผู้ผลิตเหล็กไม่เป็นไปตามเป้าหมาย บางรายถึงขั้นขาดทุนโดยเฉพาะผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศจีน ส่วนใหญ่จะขาดทุนในปีที่ผ่านมา

อุตสาหกรรมเหล็กไทยโดยรวม ลดลงประมาณ 3.5% อยู่ที่ประมาณ 16.7 ล้านตัน ซึ่งเป็นการลดลงต่อเนื่องเป็นปีที่สอง เนื่องจาก ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวในปีที่ผ่านมา โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ของภาครัฐไม่เป็นไปตามกำหนดเวลา และการลงทุนภาคเอกชนชะลอตัวเช่นกัน ภายใต้ความต้องการใช้เหล็กโดยรวมของประเทศที่ลดลง แต่อุตสาหกรรมเหล็กในประเทศยังคงพึ่งพาการนำเข้าเป็นหลัก โดยเฉพาะจากประเทศจีนที่ยังมีสัดส่วนสูงขึ้น ดังนั้นราคาเหล็กในประเทศจึงลดลงไปตามราคาสตลาดโลก ทำให้ผู้ผลิตในประเทศจะต้องปรับตัวภายใต้สถานการณ์ตลาดที่มีอุปทานส่วนเกิน โดยพัฒนา

สินค้าใหม่ และหาบริการใหม่ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า อีกทั้งการควบคุมต้นทุนให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ รวมทั้งการร้องขอทางภาครัฐบาลใช้มาตรการปกป้องอุตสาหกรรมเหล็กโดยด่วน

ตารางแสดงความต้องการใช้เหล็กทรงยาวภายในประเทศไทย

ปี	ปริมาณการผลิต (ล้านตัน)	อัตราการเติบโต (%)	นำเข้า (ล้านตัน)	อัตราการเติบโต (%)	ส่งออก (ล้านตัน)	อัตราการเติบโต (%)	ความต้องการใช้ (ล้านตัน)	อัตราการเติบโต (%)
2558	4.02	2	2.94	-8	0.83	-13	6.14	0
2557	3.94	-1	3.18	9	0.95	-1	6.17	3
2556	3.99	-1	2.93	18	0.96	8	5.93	6
2555	4.05	11	2.48	26	0.89	3	5.64	19
2554	3.65	0	1.97	15	0.86	13	4.76	3

ที่มา : สถาบันเหล็ก และเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

แนวโน้มของอุตสาหกรรมในปี 2558-2559

ภาพรวมเศรษฐกิจโลก ในปี 2559 น่าจะขยายตัว 2.9% ซึ่งน่าจะสูงกว่าปีที่ผ่านมา แต่เศรษฐกิจจีน จะชะลอตัวลง โดยจะขยายตัวที่ 6.7% ซึ่งจะส่งผลถึงอุตสาหกรรมเหล็ก เนื่องจากประเทศจีนเป็นผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ของโลก ดังนั้นในปี 2559 World Steel Association ได้ประมาณการความต้องการใช้เหล็กของโลกลดลง 0.8% อยู่ที่ปริมาณ 1,480 ล้านตัน โดยเฉพาะประเทศจีน ลดลงถึง 4% อยู่ที่ปริมาณ 645 ล้านตัน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทย ในปี 2559 น่าจะขยายตัว 2.5-3.2% โดยการลงทุนภาครัฐ น่าจะขยายตัวได้ 11% และภาคเอกชน 4-5% เป็นการขยายตัวมากกว่าปีที่ผ่านมา ซึ่งมาจากการประกาศการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาลในปี 2559 จำนวน 1,790 พันล้านบาท อาทิเช่น รถไฟฟ้าทางคู่ มอเตอร์เวย์ รถไฟฟ้า 5 สาย โครงการขยายท่าอากาศยาน และโครงการขยายท่าเรือ อีกทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจระยะสั้นต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน และภาคอสังหาริมทรัพย์ ทำให้สร้างความเชื่อมั่นในอุตสาหกรรมเหล็ก โดยสถาบันเหล็ก และเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย ได้ประมาณการการเติบโตไว้ที่ 3.8 - 5.7% โดยความต้องการเหล็กจะขยายตัวถึง 17.3-17.6 ล้านตัน โดยอุตสาหกรรมก่อสร้าง จะขยายตัวประมาณ 5.6-7.6% ภายใต้การประมาณการเศรษฐกิจนี้ แต่เศรษฐกิจไทยก็มีความเสี่ยงอยู่หลายประเด็น อาทิเช่น ความเสี่ยงสถานการณ์ทางการเมือง อาจทำให้การลงทุนเลื่อนออกไปอีก ความเสี่ยงทางด้านภัยแล้ง ทำให้ภาคเกษตร ซึ่งเป็นประชาชนส่วนใหญ่ไม่มีกำลังซื้อ ทำให้กำลังซื้อโดยรวมลดลงรวมทั้งหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงด้วย และความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจโลกชะลอตัว โดยเฉพาะประเทศจีน ถ้าความต้องการใช้ภายในประเทศลดลง ประเทศจีนก็ยังคงต้องผลักดันการส่งออกมายังประเทศไทยต่อไป

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

หน่วยงานจัดหา ทาตา สตีล (ประเทศไทย) รับผิดชอบในการจัดหาเศษเหล็ก เหล็กแท่ง วัตถุดิบ วัสดุเพื่อใช้ในการซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักรวัสดุใช้ในการผลิต งานบริการ งานขนส่ง งานพิธีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และการจัดการพัสดุซึ่งดำเนินงานด้วยทีมงานมืออาชีพจำนวนประมาณ 80 คน ประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ และกระจายอยู่ในอีก 3

โรงงาน ได้แก่ โรงงานสระบุรี (เหล็กสยาม (2001)) โรงงานระยอง (เหล็กก่อสร้างสยาม) และโรงงานชลบุรี (เอ็น.ที.เอส.สตีลกรุ๊ป)

โดยหน่วยงานจัดหาได้มุ่งเน้นการจัดหาสินค้าที่มีความคุ้มค่าต่อการใช้งาน และส่งมอบสินค้าในปริมาณที่ต้องการ ภายในระยะเวลาที่เหมาะสม สอดคล้องกับปริมาณสินค้าคงคลังและแผนการผลิต เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในภาพรวมของทั้งกลุ่มบริษัทหน่วยงานจัดหามีการประชุมทุกสัปดาห์กับหน่วยงานบริหาร Supply chain และหน่วยงานผลิต เพื่อทบทวนและจัดสรรปริมาณวัตถุดิบ ให้สอดคล้องกับความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า และรักษาระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลัง ในขณะเดียวกันสามารถสนับสนุนกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง

การดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบของบริษัทมีการดำเนินงานสอดคล้องกับกลยุทธ์การจัดหาของกลุ่มบริษัท ทาตา สตีล โดยมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลการจัดหาของทุกบริษัทในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่า วัตถุดิบ และสินค้าหลักที่ใช้ในกิจการของบริษัท ได้รับการเสนอราคาและบริการที่ดีที่สุด

เพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีการบริหารจัดการกระบวนการจัดหาตามมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้มีการกำหนดกลยุทธ์สำหรับการจัดหาที่สอดคล้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ทาตา สตีล แล้ว บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) ยังได้วางบริษัทที่ปรึกษาชั้นนำระดับโลกเพื่อวิเคราะห์กระบวนการทำงานในปัจจุบันอย่างละเอียด เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการจัดหาเพื่อเพิ่มผลประกอบการในระยะยาวต่อไป นอกจากนี้ บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) ยังตระหนักถึงความสำคัญของการจัดหาผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบที่มีคุณภาพ รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายและกลุ่มผู้เกี่ยวข้อง โดยมีการบริหารจัดการความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายที่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายหลักของทางจัดหาผ่านการสร้างโครงการเพื่อปรับปรุงกระบวนการจัดหาพร้อมกันทั้งทางผู้จัดจำหน่าย ฝ่ายจัดหา รวมถึงผู้ใช้งานผลิตภัณฑ์นั้นๆ เพื่อได้ประโยชน์ทั้งในแง่การปรับปรุงกระบวนการ การแบ่งปันประสบการณ์และความรู้ระหว่างผู้จัดจำหน่ายและฝ่ายจัดหา (Best practice) รวมถึงการลดต้นทุน ซึ่งเป็นกระบวนการที่ช่วยเพิ่มมูลค่าของกระบวนการจัดหามากขึ้น

ผลการดำเนินงานจากโครงการเป็นเลิศด้านการจัดหา (Procurement Excellence Project : PEP) ยังคงดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้วัตถุดิบหลัก คือ เศษเหล็ก ยังขยายผลไปยังวัสดุ อะไหล่หมวดอื่นๆ รวมถึงงานด้านการบริการอีกด้วย เพื่อให้ต้นทุนการผลิตโดยรวมลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะนำมาสู่ต้นทุนการผลิตสินค้าสำเร็จรูปที่ลดต่ำลง ทำให้สามารถแข่งขันกับสินค้าสำเร็จรูปและสินค้ากึ่งสำเร็จรูปที่นำเข้าจากจีนได้

ลักษณะการจัดหาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทมีการดำเนินงานจัดหาจากแหล่งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ โดยเน้นที่ความคุ้มค่าในการใช้งานเป็นหลัก สัดส่วนของการจัดหาภายในประเทศและภายนอกประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 และร้อยละ 25 ตามลำดับ ทั้งนี้ การจัดหาส่วนใหญ่มาจากภายในประเทศเนื่องจากสามารถลดต้นทุนในแง่ค่าใช้จ่ายของการขนส่ง รวมถึงสามารถป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินได้

นอกจากนี้ บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) ได้ถือเรื่องความปลอดภัยเป็นส่วนหนึ่งของการจัดหาสินค้าและบริการ ทั้งนี้ บริษัทไม่เพียงแต่ให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยกับพนักงานเท่านั้น แต่ยังหมายรวมถึงผู้รับเหมา ผู้รับเหมาช่วง

และผู้รับเหมาขนส่งอีกด้วย โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการขึ้นทะเบียนผู้รับเหมา การนำเสนอแผนงานด้านความปลอดภัยก่อนคัดเลือกผู้รับเหมา การตรวจการปฏิบัติงาน และการประเมินผลผู้รับเหมา เพื่อให้แน่ใจว่าผู้มีส่วนได้เสียทุกคนที่ทำงานในโรงงาน จะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด

หนึ่ง นอกจากการจัดการภายในเพื่อความเป็นเลิศในด้านจัดหาตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทได้ตระหนักถึงมาตรฐานการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสากล ฝ่ายจัดหาจึงได้รับใบรับรองระบบบริหารงานคุณภาพ จากสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (สรอ.) สังกัดกระทรวงอุตสาหกรรมอีกด้วย

โครงสร้างการดำเนินงาน

หน่วยงานจัดหา บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้จัดระบบการทำงานโดยการแบ่งหน่วยงานตามประเภทสินค้า และหมวดหมู่ในการใช้จ่ายออกเป็น 6 หน่วยงานต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การจัดหาเศษเหล็ก

ในปี 2559 บริษัทมุ่งเน้นที่จะจัดหาวัตถุดิบหลักที่มีต้นทุนต่ำเพื่อช่วยลดต้นทุนทั้งการหลอมและการรีดเหล็กเส้น ซึ่งปัจจุบัน บริษัทจะทำการหลอมเหล็กไม่ให้อยู่ในช่วงที่มีการใช้พลังงานสูงสุด เพื่อประโยชน์จากการจ่ายอัตราค่าไฟฟ้าที่ต่ำ อีกทั้งบริษัทได้จัดหาเหล็กแท่งต้นทุนต่ำเพื่อมาเติมเต็มความต้องการรีดเหล็กเส้นด้วย แต่อย่างไรก็ตามบริษัทก็ยังคงมุ่งเน้นที่การจัดหาเศษเหล็กในประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเป็นหลักเนื่องจากยังคงเป็นต้นทุนที่ต่ำสุดเสมอ

จากโครงการความเป็นเลิศด้านจัดหา (Procurement Excellence Project : PEP) เราได้พัฒนาการหาวัตถุดิบหลักชนิดใหม่ๆ มาเป็นทางเลือกในการผลิต ซึ่งเป็นการเป็นการลดต้นทุนการผลิตอีกทางหนึ่ง

2. การจัดหาวัสดุเพื่อการซ่อมแซมบำรุงรักษาการผลิต

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

ในรอบปีที่ผ่านมางานจัดหาวัสดุอะไหล่ได้เน้นในเรื่องการทำงานอย่างใกล้ชิดกับผู้ใช้งาน เช่น หน่วยงานผลิต หน่วยงานซ่อมบำรุง เพื่อเทียบเคียงรุ่นของวัสดุอะไหล่หมวดต่างๆ หาแหล่งสำรอง หาแหล่งทางเลือกจากแหล่งขายใหม่ๆ โดยเฉพาะในประเทศที่มีต้นทุนต่ำ เช่น จีน อินเดีย รัสเซีย มาเลเซีย

3. การจัดหาวัตถุดิบ

ทีมจัดหาวัตถุดิบรับผิดชอบการจัดหาเฟอร์โร อัลลอยด์, วัสดุทนไฟและวัสดุปรุงแต่งที่ใช้ในกระบวนการหลอมเหล็กด้วยเตาไฟฟ้า (EAF) โดยดำเนินงานจัดหาภายใต้ความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดระหว่างฝ่ายจัดหาของบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) กับหน่วยงานจัดหาของบริษัทในกลุ่มทาทา สตีล โดยเป้าหมายหลักคือการหาแหล่งวัตถุดิบที่เหมาะสมกับมูลค่าและราคาที่เหมาะสมในการผลิตของบริษัท

ผู้บริหารได้ตระหนักถึงความสำคัญของการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดระหว่างหน่วยงาน มีการหาแหล่งทดแทน และหาสินค้าทางเลือก ในประเทศจีน อินเดีย รัสเซีย มาเลเซีย อินโดนีเซีย ยูเครน โดยวิเคราะห์และใช้ประโยชน์จากความได้เปรียบของอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้เกิดผลดีสูงสุดกับบริษัท

4. การวางแผนนำเข้าและโลจิสติกส์

งานโลจิสติกส์ และงานบริการที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าสินค้ามีการประสานงานและทำงานอย่างใกล้ชิดระหว่างหน่วยงาน จัดหาโลจิสติกส์และบริษัทในกลุ่มทาทา สตีล เป้าหมายหลักคือการจัดการขั้นตอนกระบวนการขนส่ง ตามแต่ละวิธีที่จะทำให้สินค้าขนส่งได้ตรงตามเวลาที่ต้องการ ด้วยต้นทุนที่เหมาะสม การประสานกับนโยบายของบริษัทถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้เกิดเป้าหมายสูงสุดในการกำจัดความเสียหายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นกับชีวิตและทรัพย์สินของทุกคน

ในรอบปีที่ผ่านมา มีการรับงานจัดหาโลจิสติกส์สำหรับการขายสินค้าสำเร็จรูปภายในประเทศเพื่อรวมศูนย์ในการจัดหา ผู้รับเหมาด้านการขนส่ง ทำให้มีอำนาจต่อรองในเรื่องส่วนลดปริมาณงานโลจิสติกส์ที่ รวมถึงการจัดหาอัตราค่าเช่าคลังสินค้าในจังหวัดต่างๆ เช่น เชียงราย สุราษฎร์ธานี อุดรธานี เพื่อเป็นการสนับสนุนการกระจายสินค้าสำเร็จรูปให้เข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และจากการที่บริษัทฯ ได้มีการนำเข้าบิลเลตทำให้งานโลจิสติกส์มีความสำคัญอย่างยิ่งที่สนับสนุนการเคลื่อนย้ายบิลเลตจากท่าเรือกระจายไปยังโรงงานทั้ง 3 แห่งได้ทันเวลา อย่างมีประสิทธิภาพ

5. การจัดหางานบริการ

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

งานบริการ ดำเนินงานภายใต้หลักการที่สำคัญสองข้อ ได้แก่ การคัดเลือกผู้รับเหมาที่ตระหนักและปฏิบัติงานตามหลักความปลอดภัยในการทำงานเป็นสำคัญ และการทำสัญญาจ้างเหมาโดยยึดถือตามโครงสร้างราคาเป็นมาตรฐาน โดยโครงสร้างราคาได้มีการพัฒนาและปรับปรุงข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง

6. การพัฒนาและสนับสนุนงานจัดหา

หน่วยงานจัดหา บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้รับนโยบายให้ดำเนินการจัดหาภายใต้รูปแบบการดำเนินการจัดหา ซึ่งได้มีการพัฒนารอบการทำงาน ปรับปรุงฐานข้อมูล ระบบการจัดเก็บข้อมูลและรายงานให้มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ทั้งจากหน่วยงานภายในและภายนอกบริษัท รวมถึงเป็นแนวทางเดียวกันทั้งกลุ่มบริษัททาทา สตีล

7. การจัดการพัสดุ

ช่วงไตรมาส 3 ของปีที่ผ่านมาฝ่ายจัดหาได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร ตามหลักการแยกหน้าที่การรับผิดชอบระหว่างกันอย่างมีสมดุล จากเดิมหน่วยงานพัสดุรายงานตรงกับฝ่ายบริหารของแต่ละโรงงาน ได้มีการตั้งส่วนจัดการพัสดุ

(Supply Management Department) และบริหารงานภายใต้ฝ่ายจัดหาแบบรวมศูนย์และรายงานตรงต่อผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ – จัดหา

จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กรดังกล่าวข้างต้นนอกจากจะต้องตามหลักการแยกหน้าที่รับผิดชอบแล้ว วัตถุประสงค์อื่นๆ ได้แก่ การยกระดับการบริการไปยังหน่วยงานต่างๆ ให้เกิดความพึงพอใจในระดับที่สูงขึ้น การเพิ่มประสิทธิภาพในงานบริหารวัสดุคงคลังในหมวดวัสดุอะไหล่ และวัสดุสิ้นเปลือง นับตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี 2558 หลังการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ทำให้ทั้งกลุ่มบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) สามารถลดการจัดเก็บวัสดุอะไหล่และวัสดุสิ้นเปลืองลง 85 ล้านบาทโดยประมาณ

รายละเอียดนโยบายและกำลังการผลิตของแต่ละบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท ทาทา 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
กำลังผลิตรวม	800,000	400,000	500,000	1,700,000

ที่มา: บมจ.ทาทา สตีล (ประเทศไทย)

ข้อมูลสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี ณ วันที่ 31 เดือนมีนาคม 2559 มีอัตราการใช้ประโยชน์ของกำลังการผลิตจากจำนวนผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปรวม 1,107,900 ตัน คิดเป็น 65 %

ปัจจัยความเสี่ยง

1. ปัจจัยความเสี่ยงทางด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักสำคัญสำหรับกระบวนการผลิตเหล็กของบริษัท คือ เศษเหล็ก ซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงราคาไปตามอุปสงค์และอุปทานของเศษเหล็กจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปีที่ผ่านมาตลาดเศษเหล็กมีความผันผวนของราคาค่อนข้างสูง อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงราคาแร่เหล็กในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบที่เกิดจากบริโภคนสินค้าเหล็กของจีนที่ลดปริมาณลงเรื่อยๆ ที่ยังคงปริมาณการผลิตเท่าเดิม ทำให้ส่วนเกินจากการบริโภคในประเทศจีนเองถูกส่งออกยังต่างประเทศในราคาที่ถูกลงหรือใกล้เคียงกับที่บริษัทผลิตเอง จึงส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเหล็กในวงกว้าง ทำให้ปริมาณการผลิตเหล็กเส้นของแต่ละประเทศลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศไทย ซึ่งทำให้ความต้องการเศษเหล็กลดลงด้วย อย่างไรก็ตาม บมจ. ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีนโยบายการตั้งราคาขายเหล็กเส้นและราคาเศษเหล็กให้สอดคล้องกัน เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากความผันผวนดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีนโยบายการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์โดยจะพิจารณาจากต้นทุนขายควบคู่กับราคาตลาด ณ ขณะนั้น รวมถึงมีการลดปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวโดยการติดตามสถานการณ์ราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดและวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัตถุดิบเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ นอกจากนี้ มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี

กับผู้จัดจำหน่ายเพื่อสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและปริมาณที่เหมาะสมกับแผนการผลิตของบริษัท เพื่อเป็นการลดปัจจัยความเสี่ยงทางด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบได้

2. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าวัตถุดิบหลัก

ลักษณะการจัดหาวัตถุดิบและวัตถุดิบของบริษัท ทาทา สตีล(ประเทศไทย) ยอดการนำเข้าประมาณร้อยละ 25 ของค่าใช้จ่ายในการจัดหาทั้งหมด ซึ่งลดลงจากปีก่อนเล็กน้อย ทั้งนี้ การจัดหาจากผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศจะต้องมีการชำระด้วยเงินตราต่างประเทศซึ่งมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนตามสภาวะเศรษฐกิจโลก ทางฝ่ายจัดหาของบริษัทมีการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีการติดตามสถานการณ์รวมถึงมีการสื่อสารกับฝ่ายการเงินเพื่อสามารถทราบสถานะการเงินของบริษัทและนโยบายการเงินที่ทางฝ่ายการเงินใช้เพื่อความเหมาะสมของสถานการณ์ขณะนั้น ทั้งนี้ สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าวัตถุดิบต่างๆ ได้

3. ปัจจัยความเสี่ยงด้านความสม่ำเสมอของคุณภาพและปริมาณของวัตถุดิบหลัก

ทางบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงสำหรับการจัดหาวัตถุดิบ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ คือ วัตถุดิบจำพวกเฟอร์โร อัลลอยส์ เนื่องจากไม่สามารถหาสินค้าทดแทนของสินค้าประเภทดังกล่าวได้ในระยะเวลาอันสั้น รวมถึงการควบคุมระดับราคาเป็นไปได้ยากเนื่องจากระดับราคาแปรผันตามอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก จึงทำให้การจัดหาวัตถุดิบมีปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น ทางบริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงโดยทำงานร่วมกับ Lead buyer ใช้กลยุทธ์ในการจัดหาร่วมกัน รวมถึงมีการรวบรวมปริมาณการซื้อระหว่างกลุ่มบริษัททาทา สตีลเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองมากขึ้น อีกทั้งสามารถเพิ่มความมั่นใจจากการจัดหาจากแหล่งจำหน่ายที่น่าเชื่อถือทางด้านคุณภาพ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านความสม่ำเสมอของคุณภาพและปริมาณของวัตถุดิบที่สำคัญต่อกระบวนการผลิต

สำหรับวัตถุดิบอื่นๆ เช่น ก๊าซธรรมชาติ ซึ่งใช้เป็นเชื้อเพลิงหลักในกระบวนการผลิต ทางบริษัททาทา สตีล (ประเทศไทย) มีการป้องกันความเสี่ยงโดยมีการจัดทำสัญญาระยะยาวกับผู้ผลิต อายุสัญญามากกว่าสิบปีขึ้นไป และเป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของราคาและมั่นใจได้ว่าจะสามารถมีผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในกระบวนการการผลิตอย่างต่อเนื่อง

4. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการขาดแคลนแรงงาน

ลักษณะแรงงานแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ แรงงานฝีมือ และแรงงานทั่วไป สำหรับแรงงานฝีมือ บริษัทมีนโยบายด้านแรงงานต่างๆ เช่น การฝึกอบรมพนักงาน สวัสดิการ และเน้นถึงความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน นอกจากนี้มีนโยบายการจ่ายค่าแรงล่วงเวลา รวมถึงมีการจ่ายชดเชยเพิ่มเติม เนื่องจากการทำงานในสภาพแวดล้อมที่มีความเสี่ยง เช่น การทำงานท่ามกลางฝุ่นควันหรือ ความร้อน เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นแรงจูงใจและพัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อเพิ่มผลผลิตให้แก่บริษัท

ส่วนแรงงานทั่วไป บริษัทใช้ผู้รับเหมาในการดำเนินงาน และมีการจัดการประกันอุบัติเหตุอันอาจเกิดจากการทำงานให้ อย่างไรก็ตาม แรงงานในกลุ่มนี้มีแนวโน้มขาดแคลน เนื่องจากอุปสงค์แรงงานมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง บริษัทจึงได้จัดหาแรงงานถูกกฎหมายจากประเทศใกล้เคียง เช่น พม่า ลาว และกัมพูชา เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทเป็นไปอย่างต่อเนื่องไม่สะดุดจากการขาดแคลนแรงงาน

จริยธรรมและวิสัยทัศน์ในการจัดหา

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

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ทางบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) มีการจัดทำและสื่อสารนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมให้กับคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจทราบอย่างชัดเจน เพื่อให้คู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจตระหนักและปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม รวมถึงเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยกฎหมายและระเบียบต่างๆ โดยในปัจจุบันบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือถูกฟ้องร้องด้วยเรื่องใดๆเกี่ยวกับปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มีงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ หรือการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงและการขายที่รอการส่งมอบ

ที่ตั้งโรงงาน

บมจ. เอ็น.ที.เอส. สตีลกรุ๊ป (NTS)

เลขที่ 351 หมู่ที่ 6 ถนนทางหลวงสายที่ 331 นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี 20230

บจก. เหล็กสยาม (2001) (SISCO)

เลขที่ 49 หมู่ที่ 11 ตำบลบางโขมดอำเภอบ้านหมอ จังหวัดสระบุรี 18270

บจก. เหล็กก่อสร้างสยาม (SCSC)

เลขที่ 1 ถนน I-7 ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง 21150

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัททาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้นำระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง (Enterprise Risk management - ERM) และโครงสร้างบรรษัทภิบาลมาใช้โดยสอดคล้องกับแนวของกลุ่มบริษัททาทาสตีล การบริหารจัดการความเสี่ยง ERM ดังกล่าวนั้นมีพื้นฐานตามแนวปฏิบัติของ COSO และมาตรฐาน ISO:31000 การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นส่วนสำคัญในกระบวนการวางแผนระยะกลางเพื่อให้เกิดความยั่งยืนขององค์กร ซึ่งช่วยให้มีการคาดการณ์ไปข้างหน้า ทำให้บริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเพื่อเป็นการบรรเทาผลกระทบจากความเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น ในขณะเดียวกันก็จะ

ช่วยให้บริษัทสามารถแสวงหาโอกาสที่มีอยู่ เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ทางด้านธุรกิจต่อไป รายการความเสี่ยงที่บันทึกไว้ จะได้รับการพิจารณาทบทวนในการประชุมประจำเดือนของคณะกรรมการบริหารของTSTHโดยหน่วยงานเจ้าของความเสี่ยงแต่ละรายการจะรายงานสถานะของแผนปฏิบัติการลดความเสี่ยงและแนวโน้มของข้อบ่งชี้เตือนภัยความเสี่ยง ขั้นตอนที่สำคัญอีกขั้นนี้จะถูกนำไปปฏิบัติในแต่ละระดับแผนก และระดับฝ่าย ความเคลื่อนไหวของรายการความเสี่ยงจะเป็นที่เข้าใจโดยทั่วกันผ่านแผนที่เตือนความเสี่ยงของบริษัท

การที่บริษัทดำเนินธุรกิจในฐานะอุตสาหกรรมเหล็ก จึงเป็นที่คาดการณ์ได้ว่าบริษัทจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจหลายด้าน ทั้งด้านการค้า การปฏิบัติการ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และด้านทรัพยากรบุคคล เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงได้จัดทำและรวบรวมความเสี่ยงของธุรกิจทั้งหมด ตลอดจนได้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ และสถานการณ์ด้านการตลาดโดยละเอียด และได้กำหนดแผนรับมือกับความเสี่ยงโดยมีผู้รับผิดชอบในด้านต่างๆ สำหรับความเสี่ยงจะแบ่งเป็นประเภท เอ บี และซี โดยประเมินตามโอกาสที่จะเกิดขึ้นและผลกระทบที่มีต่อธุรกิจ โดยความเสี่ยงประเภทเอ ถือว่ามีความเสี่ยงสูง รายละเอียดความเสี่ยงประเภทต่างๆ และการประเมินพร้อมแนวทางในการบริหารจัดการปรากฏอยู่ในรายงานต่อไปนี้

ในปี 2558 ประเทศไทยมีอัตราการเติบโต 2.8% ซึ่งดีกว่าปีที่ผ่านมา 0.9% งบประมาณปี 2559 ที่ประกาศโดยรัฐบาลแสดงให้เห็นว่า 20% ได้รับการจัดสรรเพิ่มสำหรับโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภค พร้อมกับมีประกาศมาตรการจูงใจต่างๆ เพื่อกระตุ้นการลงทุนภาคเอกชนให้กลับมา หลังจากที่ลดลงในปี 2558 เช่น มาตรการชดเชยบริการด้านการลงทุนภาคเอกชน และผลประโยชน์ใหม่ๆ ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ด้านการบริโภค มีมาตรการกระตุ้นการบริโภคเพื่อเพิ่มดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ซึ่งส่งผลต่อการเพิ่มของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ก่อให้เกิดการใช้จ่ายของผู้บริโภค ในขณะที่เศรษฐกิจโลกมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ยังคงมีความอ่อนไหวด้านราคาที่ยังคงลดต่ำลงของสินค้าโภคภัณฑ์ อันส่งผลกระทบต่อการส่งออกของประเทศไทย ความผันผวนของราคาแร่เหล็กและเศษเหล็กส่งผลกระทบต่อราคาเหล็กแท่งและเหล็กรูปพรรณ เนื่องจากโดยทั่วไประบบสินค้าคงคลังอุตสาหกรรมเหล็กเก็บสินค้าไว้ปริมาณไม่มาก การปรับขึ้นของราคาสินค้าอย่างรวดเร็วสร้างความตื่นตระหนกแก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็ก ผลก็คือทั้งผู้ผลิตเหล็กและบริษัทที่ใช้เหล็กต่างพากันเพิ่มปริมาณสินค้าคงคลังเพื่อความปลอดภัยในธุรกิจ ทำให้ส่งผลกระทบต่อความผันผวนของตลาดและความถี่ในการเปลี่ยนแปลงราคา

บริษัทยังคงให้ความสำคัญต่อความเป็นเลิศทั้งด้านการดำเนินงานและด้านการพาณิชย์อย่างต่อเนื่อง โดยการเพิ่มสินค้าให้พร้อมต่อความต้องการของลูกค้า และเพิ่มระดับการให้บริการผ่านคลังสินค้าตามจุดต่างๆ ในช่วงเวลาเดียวกันบริษัทได้บริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานให้เกิดประโยชน์สูงสุด และจ่ายชำระหนี้คืนสถาบันการเงินต่างๆ ตรงตามกำหนด จะเห็นได้ว่ายอดเงินกู้ยืมแบบมีกำหนดระยะเวลา ณ สิ้นปีบัญชี 2558 เหลือเพียง 200 ล้านบาท (เทียบกับ 1,065 ล้านบาท เมื่อต้นปี)

ความเสี่ยงที่สำคัญของกิจการมีดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาด

อุปสงค์ของเหล็กมีความสัมพันธ์กับอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของประเทศ แต่ในขณะเดียวกันผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) มีอัตราต่ำลงกว่าปีที่มีการนำเข้าเหล็กจากจีนเพิ่มมากขึ้นทำให้ปริมาณการผลิตและการขายเหล็กของผู้ผลิตเหล็กในประเทศได้รับผลกระทบ ในระหว่างปีรัฐบาลไทยได้ประกาศมาตรการว่าด้วยการต่อต้าน

การทุ่มตลาดการนำเข้าเหล็กถดถอยคาร์บอนต่ำจากประเทศจีน ซึ่งช่วยให้สภาพตลาดมีเสถียรภาพขึ้น นอกจากนี้การนำเข้าเหล็กยังส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าเหล็ก โดยเฉพาะเหล็กถดถอย

ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทได้เสริมความเข้มแข็งในการจัดส่งเหล็กเส้นคุณภาพสูง เพิ่มกำลังผลิตเหล็กเส้นดัดและเหล็กดัดสำเร็จรูปพร้อมใช้งานซึ่งมีแนวโน้มเติบโตเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เหล็กเส้นรูปพรรณขนาดเล็กมียอดขายเพิ่มขึ้นดีกว่าปีที่ผ่านมา ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลต่อการปรับปรุงระดับการบริการของบริษัทโดยการเปิดคลังสินค้าเพิ่มขึ้นทั้งในภาคเหนือและภาคใต้ของประเทศไทยเพื่อผลด้านยุทธศาสตร์คลังสินค้า

ทีมงานบริการลูกค้าได้ช่วยรวบรวมความต้องการและประเด็นปัญหาเฉพาะของลูกค้า และดำเนินงานในเชิงรุกด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิค จากฝ่ายประกันคุณภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ นอกจากนี้บริษัทยังใช้ทรัพยากรจากระดับภูมิภาคเอเชียอาคเนย์ และจากกลุ่มบริษัท ทาทาสตีล ผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคดังกล่าวยังได้ให้คำแนะนำรวมทั้งการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานอย่างครบถ้วน

บริษัทให้ความสำคัญต่อความพยายามการขยายตลาดส่งออกต่างประเทศ จะเห็นได้จากสัดส่วนการส่งออกที่เพิ่มขึ้นราว 40% ในปี 2559 เทียบกับปี 2558

2. ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ

บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนทั้งด้านปริมาณและราคาของวัตถุดิบ และต้องรักษาระดับวัตถุดิบคงคลังให้เหมาะสมที่สุดโดยไม่ส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงาน ช่วงระหว่างปีบริษัทดำเนินการตามกลยุทธ์วัตถุดิบลดต้นทุนต่ำและใช้ทางเลือกที่ต้นทุนต่ำสุดอย่างรอบคอบ และให้ความสำคัญต่อความพยายามในการสร้างและเพิ่มความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายวัตถุดิบภายในประเทศอย่างต่อเนื่อง ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทได้ให้ความสำคัญอย่างยิ่งในด้านนี้และได้รับการสนับสนุนด้านทรัพยากรต่างๆ เป็นอย่างดีจากระดับกลุ่มบริษัททาทาสตีลด้วยกัน

3. ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับเตาถลุงเหล็กหลอมเหลวขนาดเล็ก (MBF)

ราคาถ่านโค้กและแร่เหล็ก ที่ยังคงอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่องเมื่อเปรียบเทียบกับเศษเหล็ก บังคับให้บริษัทต้องหยุดการผลิตเตาถลุงต่อไป แต่บริษัทยังทำการบำรุงรักษาเครื่องจักรอย่างเหมาะสม และรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้ขายวัตถุดิบทุกรายในช่วงที่หยุดเครื่องจักร บริษัทยังคงพิจารณาประเมินทางเลือกในการจำหน่ายเตาถลุงดังกล่าว

4. ความเสี่ยงด้านสุขภาพ ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน

การผลิตเหล็กมีความเสี่ยงด้านการทำงานและความเสี่ยงของสภาพแวดล้อมในการทำงานอยู่ในตัวเอง แม้ว่าการผลิตเหล็กจะไม่มี การใช้วัสดุหรือวัตถุอันตราย แต่ในกระบวนการผลิตเหล็กต้องใช้อุณหภูมิสูงและมีการเคลื่อนย้ายหรือบรรทุกสิ่งของที่มีน้ำหนัก ดังนั้นทุกโรงงานซึ่งมีทั้งพนักงานประจำและผู้รับเหมาจึงจำเป็นต้องมีแผนจัดการเพื่อความปลอดภัยที่ครอบคลุมทุกด้านอย่างสมบูรณ์ บริษัทได้ดำเนินโครงการเพื่อความเป็นเลิศด้านความปลอดภัยเป็นเวลาหลายปี โดยเมื่อสองปีก่อนได้มีการปรับปรุงระบบและกระบวนการทำงานตามแนวทางของ ฝ่ายอาชีวอนามัยความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม (SHE) ของกลุ่มบริษัท หลังจากผ่านไปหนึ่งปีเราจึงได้มีการติดตามตัวชี้วัดที่สำคัญต่อเรื่องความปลอดภัย พนักงานมีแรงจูงใจที่จะรายงานเหตุการณ์เฉียดเกิดอุบัติเหตุ และรายงานทุกกรณีที่มีการบาดเจ็บและปฐมพยาบาล ส่งผล

ให้มีความใส่ใจในจุดเสี่ยงและกำหนดกิจกรรมแก้ไขที่เกี่ยวข้อง ในระดับกลุ่มบริษัททาทาสตีลได้มีการปรับปรุงหน่วยงาน SHE โดยมีการแต่งตั้งรองประธานด้าน SHE ของกลุ่มบริษัททาทา เพื่อเป็นการยกระดับความสำคัญของเรื่องนี้โครงการริเริ่มที่สำคัญที่ดำเนินการในระหว่างปีที่ผ่านมา ได้แก่ ก) นอกเหนือจากความปลอดภัยของพนักงานยังครอบคลุมถึงผู้รับเหมา ทั้งกลุ่มบริษัททาทาสตีลกำหนดให้เรื่องความปลอดภัยของผู้รับเหมาได้รับความสำคัญ เท่าเทียมกับความปลอดภัย ของพนักงานบริษัท บริษัทได้กำหนดกระบวนการบริหารความปลอดภัย 6 ขั้นตอนสำหรับผู้รับเหมา ซึ่งได้มีการนำมาใช้ในประเทศไทยแล้ว ข) มีการเปิดตัวการรณรงค์เรื่อง “ค้นหา - รับผิดชอบ - แก้ไข” ค) ใช้แนวทางไม่ยอมปล่อยให้มีขั้นตอนปฏิบัติงานใดที่ไม่ปลอดภัย และข้อ ง) เปิดตัวเครือข่ายแบ่งปันความรู้ด้านความปลอดภัย (Safety Competency Networks) เพื่อแบ่งปันความรู้และแนวปฏิบัติที่ดีระหว่างกลุ่มบริษัททาทาสตีล

บริษัทและบริษัทย่อยได้กำหนดลำดับสามสำคัญเพื่อให้การบริหารจัดการและใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล ด้วยการกำหนดกฎระเบียบในการจัดการเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมอย่างเหมาะสม เพื่อลดผลกระทบเชิงลบต่อชุมชนในเรื่องนี้ การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยและกรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่กระทรวงอุตสาหกรรมได้มอบเกียรติบัตรรับรองความทุ่มเทในความพยายามของบริษัท เอ็น.ที.เอส. จำกัด (มหาชน) และบริษัท เหล็กก่อสร้างสยาม จำกัด ในด้านการรักษาสภาพแวดล้อม วัตถุประสงค์ที่นำมาใช้ในการผลิตของทั้งสามโรงงาน ได้แก่ เศษเหล็กซึ่งมีการนำกลับมาหมุนเวียนใช้ใหม่ได้ทั้งหมด บริษัทได้กำหนดกรอบการบำรุงรักษาที่ทุกคนมีส่วนร่วม และภายใต้โครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนกับความสูญเสีย ได้กำหนดให้พนักงานต้องดำเนินการป้องกันและระบุถึงบริเวณหรือจุดที่ก่อให้เกิดของเสีย ตลอดจนต้องดำเนินโครงการเพื่อลดการใช้พลังงานด้วย ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการตรวจสอบการใช้พลังงานเป็นประจำทุกปี โดยกลุ่มผู้เชี่ยวชาญจากกลุ่มบริษัททาทาสตีล การดำเนินการดังที่ได้กล่าวมานี้ได้ช่วยเกิดระบบการแจ้งเตือนที่เหมาะสมเมื่อมีความเสี่ยงใดๆ เกิดขึ้น

5. ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

การประกอบการณ์อยู่นอกเขตอุตสาหกรรมและในพื้นที่ซึ่งมีอัตราตัวเลขผู้ว่างงานอยู่ในระดับต่ำ ทำให้บริษัทต้องประสบกับความเสี่ยงอย่างเห็นได้ชัด จากอัตราการลาออกของพนักงานโดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับปฏิบัติการและระดับผู้บังคับบัญชา โดยเป็นผลมาจากบริษัทจัดหางานที่ได้ยื่นข้อเสนอที่น่าสนใจกว่า ซึ่งนำไปสู่ความเสี่ยงในการสูญเสียพนักงานในตำแหน่งสำคัญ ทางบริษัทได้เตรียมแผนความสำเร็จ และแผนการพัฒนาสำหรับตำแหน่งสำคัญเพื่อหลีกเลี่ยงปัจจัยเสี่ยงนี้ในขณะเดียวกันก็มีการพัฒนาหลายด้านเพื่อให้มั่นใจว่าอัตราการลาออกอยู่ในระดับที่ต่ำ บริษัทได้จ้างที่ปรึกษาภายนอกด้านทรัพยากรมนุษย์ให้ทำการสำรวจความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร (Employee Engagement Survey) ผลจากการสำรวจได้รับการนำเสนอเพื่อหารือในที่ประชุมเรื่องทรัพยากรมนุษย์ของบริษัท และมีการประชุมกับทุกสายงาน หลังจากนั้นได้มีการจัดตั้งทีมงานขึ้นเพื่อรับฟังข้อเสนอแนะจากพนักงาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำสิ่งที่พนักงานหยิบยกขึ้นไปแก้ไข โครงการดังกล่าวเรียกว่า “TOGETHER” ข้อเสนอแนะหลายประการจากทีมงานดังกล่าวได้รับการพิจารณาในที่ประชุมของฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และมีการนำข้อเสนอแนะดังกล่าวจัดทำเป็นแผนปฏิบัติการ นอกจากนี้บริษัทได้เปิดโอกาสให้พนักงานสามารถเติบโตก้าวหน้าในหน้าที่การงานควบคู่ไปกับการพัฒนานุเคราะห์อย่างกว้างขวางทั้ง ในด้านการปฏิบัติงานในหน้าที่งานโดยตรง และด้านการจัดการ ทั้งนี้เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานและทำให้พนักงานทำงานกับบริษัทต่อไป บริษัทได้ทำโครงการพัฒนาผู้นำเพื่ออนาคตรุ่นที่สอง เพื่อให้

พนักงานสามารถเติบโตในหน้าที่การงานได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น ในแต่ละโรงงานยังมีการจัดกิจกรรมสร้างทีมเพื่อให้เกิดทีมงานที่เข้มแข็ง

6. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ความเสี่ยงด้านการเงินครอบคลุมถึงพันธะทางการเงินทั้งหมดที่บริษัทมีต่อโลกภายนอก กลุ่มบริษัทถือว่าการปฏิบัติตามสัญญาเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งในปีที่ผ่านมาบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขและมีการติดตามอย่างใกล้ชิด ส่วนความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศนั้นมีกลไกการประกันความเสี่ยงซึ่งเป็นไปตามกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้น ได้มีการติดตามตรวจสอบโดยคณะกรรมการด้านการเงินระดับภูมิภาค (Regional Treasury Committee) และมีการรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทได้จัดทำกรรมธรรม์ประกันภัยที่เหมาะสมเพื่อคุ้มครองทรัพย์สินและธุรกิจของบริษัทอีกด้วย

7. ความเสี่ยงเกี่ยวกับภัยธรรมชาติ

จากการที่สำนักงานใหญ่และโรงงานตั้งอยู่ใน 4 พื้นที่ที่แตกต่างกันความเสี่ยงของบริษัทต่อภัยทางธรรมชาติจึงอยู่ในระดับปานกลางอย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงในการดำเนินงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมและด้วยเหตุนี้จึงได้ทำประกันภัยให้ครอบคลุมความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและภัยทางอุตสาหกรรมอื่นๆ ตลอดจนได้กำหนดให้มีขั้นตอนปฏิบัติในการจัดการกับภาวะฉุกเฉินขึ้นสำหรับทุกโรงงานและจัดการฝึกซ้อมรับมือเป็นระยะเพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถปฏิบัติตามขั้นตอนดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในกรณีที่มีการหยุดชะงักของธุรกิจบริษัทก็สามารถแก้ไขได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนและโยกการผลิตระหว่างโรงงานทั้งสามแห่งได้อย่างคล่องตัว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

(ณ วันที่ 31 มีนาคม 2559)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	814.57	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	1,723.68	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	5,138.94	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	43.39	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	38.40	รายละเอียดแยกตามแต่ละบริษัท
6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(2,917.38)	
รวม		4,841.60	

รายละเอียดแยกตามบริษัทแต่ละบริษัทดังนี้

บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ("TSTH")

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	7.49	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	7.31	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		14.80	

บริษัท เอ็น. ที. เอส. สตีลกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("NTS")

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	814.57	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	1,429.43	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	4,745.64	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	29.42	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	13.58	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(2,917.38)	
รวม		4,115.26	

บริษัท เหล็กสยาม (2001) จำกัด ("SISCO")

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	0.00	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	39.38	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	155.07	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	5.61	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	9.82	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		209.88	

บริษัท เหล็กก่อสร้างสยาม จำกัด ("SCSC")

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	0.00	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	103.63	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	389.47	ค้ำประกันเงินกู้ยืม
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	0.86	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	7.69	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		501.65	

หมายเหตุ : ที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักรของบริษัทย่อย อันได้แก่ NTS SISC และ SCSC ได้จำนองเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะยาว และ เงินกู้เงินทุนหมุนเวียน ระหว่าง TSTH กับ บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์ วงเงิน 6,870 ล้านบาท และ ระหว่างกลุ่ม TSTH กับ บมจ.ธนาคารกรุงเทพ วงเงิน 4,330 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อย คือ NTS SISC และ SCSC ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เป็นคู่ความหรือคู่กรณีโดยที่คดีหรือข้อพิพาทยังไม่สิ้นสุดแต่อย่างใด ในทั้ง 3 กรณี ดังต่อไปนี้

1. ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น
2. ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ
3. ไม่มีคดีใดที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อย

8. 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	: http://www.tatasteelthailand.com
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 อนุรัตน์บดี (ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3440) บริษัท ดีลรอยท์ หูโซ่ ไรท์ส โซลูชันส์ จำกัด

เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้น 22-27 11/1 ถนนสาทรใต้
แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ 0 2034 0000

โทรสาร 0 2034 0100

ส่วนสื่อสารและกิจกรรมองค์กร : นางอริศรา ณ ระนอง

โทรศัพท์ 0 2937 1000 ต่อ 2420

โทรสาร 0 2937 1224

อีเมล arisan@tatasteelthailand.com

นักลงทุนสัมพันธ์ : นางสาวปรารถนา สิงห์เนติ

โทรศัพท์ 0 2937 1000 ต่อ 1460

โทรสาร 0 2937 1224

อีเมล pratanas@tatasteelthailand.com

ร้องเรียนการกระทำผิด : ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

จรรยาบรรณ

นายมาริช สมารัมภ์

อีเมล msamaram@gmail.com

ที่ปรึกษาจรรยาบรรณ

นายศิริโรจน์ เมธมนศักดิ์

โทรศัพท์ 02 937 1000 ต่อ 1810

อีเมล sirorotem@tatasteelthailand.com

ข้อมูลบริษัทย่อย (ณ 31 มีนาคม 2559)**บริษัท เอ็น.ที.เอส. สตีลกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**

เลขทะเบียนบริษัท	: 0107536001273
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตเหล็กเส้นและเหล็กหลอด
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	: ผลิตเหล็กหลอดและเหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก
วันที่ก่อตั้ง	: 3 กันยายน 2544
ที่ตั้งโรงงาน	: เลขที่ 49 หมู่ที่ 11 ตำบลบางไผ่ 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	: เลขที่ 1 ถนน I-7 ตำบลมาบตาพุด 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 : อาคารรสา ทาวเวอร์ 2 ชั้น 20 เลขที่ 555 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2937-1000 โทรสาร 0-2937-1224