

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อบริษัท มิลเลนเนียม สตีล จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นตามโครงสร้างการควบรวมกิจการระหว่าง NTS ซึ่งถือหุ้นโดยกลุ่มหอรุ่งเรือง และ SISCO และ SCSC ซึ่งถือหุ้นโดย บริษัท ซีเมนต์ไทยโฮลดิ้ง จำกัด ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) มีบริษัทย่อยคือ NTS, SISCO และ SCSC ซึ่งทั้งสามบริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กเส้นก่อสร้าง เหล็กถ่วง เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก และเหล็กเพลลา บริหารงานโดยทีมผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเหล็ก

การดำเนินงานของบริษัทเป็นการดำเนินงานในภาพรวมของกลุ่มบริษัทโดยมีบริษัทเป็นผู้กำหนดนโยบายการบริหารระดับสูงสุด และบริษัทย่อยทั้งสามจะดูแลด้านการดำเนินงานให้เป็นไปตามนโยบายการบริหารที่บริษัทกำหนดไว้ทั้งด้านการตลาด การวางแผนการผลิต การจัดหาวัตถุดิบ การเงิน การบริหารทรัพยากรบุคคล และการบริหารงานด้านอื่นๆ

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทคือ Tata Steel Global Holdings Pte. Ltd. (“TSGH”) เป็นบริษัทย่อยที่ TSL ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจ เป็นบริษัทลงทุน มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ ทั้งนี้ TSL เป็นบริษัทจดทะเบียนที่จัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายอินเดีย และเป็นบริษัทผลิตเหล็กที่หลากหลายในสามอันดับแรกของประเทศอินเดีย แม้ว่า TSL (ทำการผลิตในประเทศอินเดีย) อยู่ในธุรกิจเดียวกันกับบริษัทที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย แต่มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวางกว่า จึงสามารถให้การสนับสนุนช่วยเหลือบริษัทอย่างเต็มที่ในเรื่องการดำเนินงานทางธุรกิจ ทั้งทางด้านเทคโนโลยี knowhow ความรู้ด้านการเงิน การฝึกอบรม ความปลอดภัย IT และการขายระหว่างประเทศ โดยผ่านทางสำนักงานเครือข่ายด้วยการบริหารงานที่ประเทศสิงคโปร์ TSL ขับเคลื่อนกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ทรงยาว ในลักษณะผสมผสานในประเทศอินเดียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

1.1 วิสัยทัศน์ และเป้าหมาย

วิสัยทัศน์

ทาตา สตีล (ประเทศไทย) มุ่งมั่นในการสร้างความปิติยินดีให้กับลูกค้าด้วยนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์และบริการที่เหนือระดับ สำหรับเหล็กก่อสร้าง ตลอดจนการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัท

เราจะทำให้วิสัยทัศน์ของเราบรรลุผลสำเร็จ ด้วยการเพาะบ่มวัฒนธรรมแห่งความน่าเชื่อถือไว้วางใจ และการปรับปรุง

พัฒนาอย่างต่อเนื่อง ควบคู่ไปกับการรักษาไว้ซึ่งการทำงานอย่างมีความสุขของพนักงานและการยึดมั่นในมาตรฐานสูงสุดของการดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ

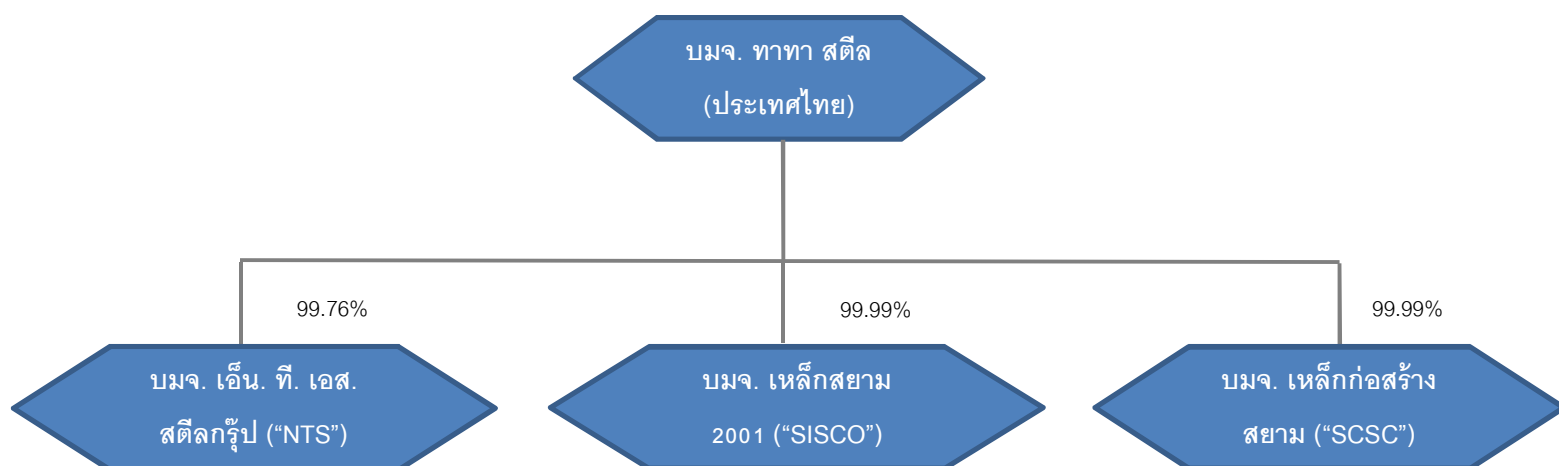
1.2 ประวัติและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติและพัฒนาการที่สำคัญที่ผ่านมาดังนี้

- 2545
 - บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ในชื่อ “บริษัท มิลเลนเนียม สตีล จำกัด (มหาชน)” (MS)
 - บริษัทควมรวมกิจการระหว่าง NTS กับ SISCO และ SCSC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทซิเมนต์ไทยโฮลดิ้ง จำกัด (CHC)
- 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 ทาทา 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
 - โครงการเตาถลุงขนาดเล็ก (MBF) ซึ่งเป็นโครงการผลิตเหล็กโดยใช้แร่เหล็กเป็นวัตถุดิบได้ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ ถือเป็นโครงการแรกของประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- 2554
 - ตลาดหลักทรัพย์ประกาศปรับเปลี่ยนหมวดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทมาอยู่ในหมวด “STEEL”
 - โครงการเตาถลุงขนาดเล็ก (MBF) หยุดการผลิตเป็นการชั่วคราว เนื่องจากราคาวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้น และคาดว่าจะกลับมาดำเนินการผลิตเมื่อความผันผวนของราคาวัตถุดิบกลับเข้าสู่สภาวะการณที่เหมาะสม
 - บริษัทเปิดตัวตราสินค้าใหม่ “TATA TISCON” ในเดือนสิงหาคม 2554
- 2555
 - บริษัทก้าวเข้าสู่ตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็น “เหล็กเพลลา” (Special Bar Quality) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเพียงรายเดียวในประเทศไทย
 - บริษัทเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ “เหล็กเส้นด้านแรงสั้นสะเทือนแผ่นดินไหว” ครั้งแรกในประเทศไทย สำหรับพื้นที่ที่มีแนวโน้มเรื่องแผ่นดินไหว
- 2556
 - บริษัทได้รับรางวัล CSRI Recognition จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - NTS ได้รับรางวัลการรับรองระบบจัดการชีวอนามัย และความปลอดภัยในการทำงาน

- 2557
 - บริษัทได้รับรางวัล CSR Recognition และรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านความรับผิดชอบต่อสังคมดีเด่นจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - NTS ได้รับรางวัล “อุตสาหกรรมดีเด่น” ประจำปี 2557 ประเภทการบริหารคุณภาพ จากกระทรวงอุตสาหกรรม
- 2558
 - บริษัทได้รับการคัดเลือก ให้อยู่ในรายชื่อ “Thailand Sustainability Investment 2015 ” หรือรายชื่อ “หุ้นยั่งยืน”
 - บริษัทได้ร่วมเป็น 1 ใน 30 บริษัทนำร่องในการประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการ The Children Sustainability Forum เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรและคำนึงถึงสิทธิเด็ก
 - SCSC ได้รับรางวัล “เหมืองแร่สีเขียว 2558” จากกรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่
- 2559
 - บริษัท ได้รับรางวัล Thailand ICT Excellence Award 2017 ในประเภทโครงการพัฒนาระบบงานหลักภายใน
 - SCSC ได้รับรางวัล “อุตสาหกรรมดีเด่น” ประเภทการบริหารความปลอดภัย
 - SCSC ได้รับรางวัล Gold Award จากการแข่งขัน ICQCC 2016 (International Convention on Quality Control Circle 2016) จัดขึ้นในประเทศไทย
 - SISCO ได้รับรางวัลจากโครงการส่งเสริมโรงงานอุตสาหกรรมให้มีความรับผิดชอบต่อสังคมและอยู่ร่วมกับชุมชนได้อย่างยั่งยืน ซึ่งจัดขึ้นโดยกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
 - SCSC ได้รับรางวัล “ธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อม” ประจำปี 2559 ณ การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

1.3 โครงสร้างการถือหุ้น



นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทมีนโยบายในการจัดสรรกำลังการผลิตสำหรับแต่ละบริษัทย่อยด้วยเป้าหมายที่จะทำให้เกิดผลกำไรสูงสุดแก่บริษัทโดยรวม ด้วยความชำนาญเฉพาะและความสามารถในการผลิตของแต่ละโรงงาน และการตัดสินใจอย่างมีอาชีพสามารถผลิตสินค้าได้หลากหลาย จึงสามารถสนองตอบต่อความต้องการของตลาดและลูกค้าได้อย่างเต็มที่

บริษัทย่อย	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท) ณ 31 มีนาคม 2560	ประเภทธุรกิจ	ผลิตภัณฑ์
บมจ. เอ็น.ที.เอส สตีลกรุ๊ป	4,627.96	ผลิตเหล็ก	เหล็กเส้นและเหล็กหลอด
บจก. เหล็กสยาม (2001)	120.00	ผลิตเหล็ก	เหล็กหลอดและเหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก
บจก. เหล็กก่อสร้างสยาม	1,750.00	ผลิตเหล็ก	เหล็กเส้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทเกี่ยวข้องกับส่วนงานธุรกิจเดียวคือการผลิตและการขายผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว โดยมีสัดส่วนของรายได้จากการจัดจำหน่ายตามประเภทผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีการผลิตโดยแต่ละบริษัทย่อย ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	ปี 2559 – 2560		ปี 2558 – 2559		ปี 2557 – 2558	
	(ล้านบาท)	ร้อยละ	(ล้านบาท)	ร้อยละ	(ล้านบาท)	ร้อยละ
ภายในประเทศ						
เหล็กเส้น	12,929	65.6	10,545	63.0	13,772	64.5
เหล็กหลอด	4,263	21.6	3,115	18.6	4,505	21.1
เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก	1,106	5.6	1,295	7.8	1,403	6.5
อื่นๆ	95	0.5	53	0.3	81	0.4
รวมรายได้จากการจัดจำหน่ายภายในประเทศ	18,393	93.3	15,008	89.7	19,761	92.5
ส่งออก						
เหล็กเส้น	1,295	6.6	1,705	10.2	1,488	7.0
เหล็กหลอด	13	0.1	20	0.1	99	0.5
เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก	-	-	-	-	-	-
อื่นๆ	-	-	-	-	7	0.0
รวมรายได้จากการส่งออก	1,308	6.7	1,725	10.3	1,594	7.5
รวมรายได้จากการจัดจำหน่ายทั้งสิ้น	19,701	100.0	16,733	100.0	21,355	100.0

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

1. เหล็กเส้นก่อสร้าง

ประกอบด้วย

1.1 เหล็กเส้นกลมมีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 6-25 มม. ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 20-2543 ชั้นคุณภาพ SR24

1.2 เหล็กข้ออ้อยมีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 10-40 มม. ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 24-2548 ชั้นคุณภาพ SD40 และ SD50

เหล็กเส้นก่อสร้างจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า ทาทา ทิสคอน ผ่านตัวแทนจำหน่ายและผู้ค้าปลีกในประเทศไทย โดยใช้ในภาคการก่อสร้างด้านเสริมคอนกรีต เช่น คาน เสา และพื้นของถนน สะพาน สนามกีฬา เขื่อน บ้าน และอาคาร เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทได้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นคุณภาพพิเศษให้มีคุณสมบัติสามารถต้านทานแรงสั่นสะเทือนแผ่นดินไหวภายใต้เครื่องหมายการค้า ทาทา ทิสคอน เอส ชูเปอร์ดีกัทิล ชั้นคุณภาพ SD40 มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 10-40 มม. ซึ่งมีลักษณะพิเศษสามารถต้านทานแรงสั่นสะเทือนของแผ่นดินไหวได้ระยะเวลายาวนานขึ้น (เมื่อเทียบกับเหล็กเส้นปกติ) ซึ่งทำให้ผู้บริโภคมีความปลอดภัยมากขึ้น บริษัทกำลังพัฒนาเหล็กเส้นต่อไปเทียบเท่าเกรด SD60 และทาทา ทิสคอน เอส ในเกรด SD50

2. เหล็กถด

ผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วย

2.1 **เหล็กถดคาร์บอนต่ำชั้นคุณภาพ** SWRM6-22 มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5.5-17 มม. ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 348-2540 สำหรับใช้เป็นวัตถุดิบผลิต เช่น ถดผูกเหล็ก ตะปู ถดตาข่าย ถดชุบสังกะสี ถดหนาม ถดเบอร์ และโซ่ เป็นต้น

2.2 **เหล็กถดคาร์บอนสำหรับงานย้ำหัว** และงานทุบขึ้นรูปเย็น SWRCH6A-22A มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5.5-17 มม. ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 2243-2548 สำหรับใช้เป็นวัตถุดิบผลิต เช่น ถดขอบยางรถยนต์ น็อต สลัก และสกรู เป็นต้น

2.3 **เหล็กถดสำหรับทำแกนถดเชื่อมแบบพอกหุ้ม** SWRY11 มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5.5-17 มม. ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 2244-2548 สำหรับใช้เป็นวัตถุดิบผลิต เช่น ถดเชื่อม เป็นต้น

2.4 **เหล็กถดคาร์บอนสูงชั้นคุณภาพ** SWRH27-82 มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 5.5-17 มม. ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 349-2548 สำหรับใช้เป็นวัตถุดิบผลิต เช่น ถดเหล็กแรงดึงสูง ถดเหล็กตีเกลียว สปริงรับแรงกด สปริงรับแรงยืด สปริงรับแรงบิด และถดสลิง เป็นต้น

3. เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก

ผลิตภัณฑ์นี้ประกอบด้วยเหล็กฉาก และเหล็กทรงน้ำชั้นคุณภาพ SM400-570 และ SS400-540 โดยผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 1227-2539 ภายใต้เครื่องหมายการค้า บกส โดยใช้ในภาคการก่อสร้างด้านวิศวกรรมทั่วไป ป้ายโฆษณา โครงหลังคา และเสาไฟฟ้า เป็นต้น

4. เหล็กเพลลา

เหล็กเพลลาชั้นคุณภาพ SS330-540 มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 6-70 มม. ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ JIS G3101 (1995) สำหรับการใช้งานทั่วไป และชั้นคุณภาพ S10C-S50C มีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 6-70 มม. ผลิตตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ JIS G4051 (1979) สำหรับการใช้งานด้านยานยนต์ และวิศวกรรม

5. เหล็กตัด และดัดสำเร็จรูป

ผลิตภัณฑ์นี้ประกอบด้วยสินค้าสำเร็จรูปพร้อมใช้งานสำหรับพื้นที่ก่อสร้าง โดยใช้เหล็กเส้นที่เป็นเส้นตรงหรือเป็นแบบม้วน นำมาตัดและดัดตามขนาดและรูปร่างที่ต้องการ ส่งผลให้เกิดเศษเหล็กลดลง เกิดการประหยัดพื้นที่ในการกองเก็บ และไม่จำเป็นต้องใช้ผู้ที่มีทักษะในการตัดและดัดมาทำการตัดและดัดในพื้นที่ก่อสร้าง บริษัททำการผลิตเหล็กตัดและดัดสำเร็จรูปด้วยเครื่องจักรอัตโนมัติพร้อมการจัดส่งไปยังพื้นที่ก่อสร้างได้ตามเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ ด้วยข้อจำกัดในเรื่องพื้นที่กองเก็บและความต้องการใช้แรงงานที่มีทักษะ ส่งผลให้ความต้องการใช้เหล็กตัดและดัดมีเพิ่มขึ้น

ในช่วงสองปีที่ผ่านมา บริษัทได้จัดทำผลิตภัณฑ์เหล็กปลอกสำเร็จรูป (Stirrups) ภายใต้เครื่องหมายการค้า ทิสคอน ชูเปอรืลิงค์ ที่ใช้ในภาคการก่อสร้างบ้าน และอาคารชุดพร้อมด้วยเหล็กเดือยสำเร็จรูป (Dowel) ภายใต้เครื่องหมายการค้า ทาทา ทิสคอน ใช้ในภาคการก่อสร้างถนน และลานคอนกรีต

ระบบมาตรฐานการบริหารงาน

บริษัทย่อยของ TSTH ทุกบริษัทซึ่งประกอบด้วย NTS SISCO และ SCSC มีความมุ่งมั่นที่จะส่งเสริมระบบการบริหารงานสู่คุณภาพและมาตรฐานในระดับสากล โดยได้รับการรับรองมาตรฐานสากลของระบบบริหารงานคุณภาพ ดังนี้ SISCO และ NTS ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015 SCSC ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008

นอกจากนี้ บริษัทยังตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลสิ่งแวดล้อม โดยได้รับการรับรองมาตรฐานสากลของระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ดังนี้ SISCO และ NTS ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001-2015 SCSC ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001:2004

ตลอดจน บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อมาตรการความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อสุขอนามัยของพนักงานทุกคน โดยได้รับการรับรองมาตรฐานสากลสำหรับระบบบริหารงานอาชีวอนามัยและความปลอดภัย ดังนี้ SISCO SCSC และ NTS ได้รับการรับรองมาตรฐาน มอก/TIS.18001-2554 หรือ BS OHSAS 18001:2007

ที่ TSTH ฝ่ายจัดหา ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 สำหรับขอบข่ายการจัดซื้อจัดจ้างบริการและวัสดุ และฝ่ายการตลาดและการขาย ได้รับการรับรองมาตรฐานของระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 2015

ในปีที่ผ่านมา บริษัท NTS และ SCSC ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน The Australasian Certification Authority for Reinforcing and Structural Steels, "ACRS" จากออสเตรเลีย อีกทั้ง NTS และ SCSC อยู่ระหว่างการขอการรับรองระบบ ISO/IEC 17025 : ความสามารถของห้องปฏิบัติการในการดำเนินการทดสอบและสอบเทียบอีกด้วย

สิทธิประโยชน์ตามบัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทจะใช้สิทธิประโยชน์สำหรับข้อยกเว้นทางภาษีที่ได้รับจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่บริษัทย่อย มี อยู่ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560 ซึ่งสิทธิประโยชน์ดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

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

*Mini Blast Furnace Project หรือ โครงการเตาถลุงขนาดเล็ก

2.2 ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขัน

ตลาดภายในประเทศ

1. เหล็กเส้นก่อสร้าง

บริษัทจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ และจังหวัดต่างๆ ทุกภูมิภาค อีกทั้งจำหน่ายโดยตรงแก่ผู้รับเหมาก่อสร้าง และ เจ้าของโครงการภายใต้เครื่องหมายการค้า ทาทา ทิสคอนที่เป็นที่รู้จัก และยอมรับในประเทศไทย และประเทศเพื่อนบ้าน โดย บริษัททำการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ วิทยู สิ่งพิมพ์ และรถสาธารณะทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

บริษัทมีการเพิ่มตัวแทนจำหน่ายรายใหม่ตามจังหวัดต่างๆ ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยโดยการประเมินตามศักยภาพ และความต้องการของแต่ละพื้นที่ อีกทั้งจัดกิจกรรมทางการตลาดในรูปแบบต่างๆ แก่ลูกค้าทุกกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ โดยในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา มีการกระจายสินค้าไปยังคลังตามภูมิภาคต่างๆ ได้แก่ เชียงราย สงขลา สุราษฎร์ธานี และอุดรธานี เพื่ออำนวยความสะดวกในการรับสินค้าของลูกค้าตามภูมิภาคต่างๆ และกระจายสินค้าไปยังลูกค้ารายย่อยได้

อีกทั้ง บริษัทมีทีมพัฒนาตลาด ทำหน้าที่ในการประชาสัมพันธ์ และให้ความรู้ทางด้านเทคนิคของผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ เหล็กด้านแรงสั้นสะพานแผ่นดินไหว เหล็กเส้นรับแรงสูง SD50 เหล็กตัดและตัดสำเร็จรูป เหล็กปลอกสำเร็จรูป และเหล็กเดือยสำเร็จรูป ไปยังผู้ออกแบบ เจ้าของโครงการ หน่วยงานราชการ ผู้ควบคุมงานก่อสร้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง อีกทั้งสอนตัวแทนจำหน่ายของบริษัทให้มีความรู้ทางด้านเทคนิค และจุดขายของผลิตภัณฑ์ใหม่เหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ

2. เหล็กลวด

บริษัทจำหน่ายแก่ผู้ผลิตลวดเหล็กโดยตรงเป็นหลัก และมีบางส่วนผ่านตัวแทนจำหน่าย อีกทั้งบริษัทมีการปรับปรุง และพัฒนาสินค้า และบริการใหม่อย่างต่อเนื่องผ่านทีมงานบริการลูกค้า ซึ่งประกอบไปด้วยฝ่ายผลิต ฝ่ายการตลาด และการขาย ฝ่ายรับประกันคุณภาพ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และส่วนวางแผนการผลิต โดยจะเข้าประชุมกับลูกค้าเป็นประจำ และทำงานเชิงรุกกับลูกค้าในการพัฒนาและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ในปีที่ผ่านมา บริษัทมุ่งเน้นในการพัฒนาสินค้าให้มีคุณสมบัติเหมาะสมกับกระบวนการผลิตและสินค้าสำเร็จรูปของลูกค้า อาทิเช่น บริษัทได้เริ่มทดลองเหล็กลวดสำหรับนำไปผลิตลวดเหล็กเสริมยางรถยนต์ (Tire Cord) ซึ่งเป็นลวดเหล็กคุณภาพสูง เป็นต้น

3. เหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก

บริษัทจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ และจังหวัดต่างๆ ทั่วทุกภูมิภาค และในปีที่ผ่านมาบริษัทมีการเพิ่มตัวแทนจำหน่ายรายใหม่ในจังหวัดตามภูมิภาคต่างๆ ที่มีศักยภาพ อีกทั้งจัดกิจกรรมทางการตลาดในรูปแบบต่างๆ เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ามากขึ้น อีกทั้งบริษัทยังมีการเข้าพบผู้ใช้งานปลายทาง อาทิเช่น กลุ่มโรงงานผู้ผลิตชิ้นส่วนงานการไฟฟ้า การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย เป็นต้น เพื่อรับฟังความต้องการสินค้าในอนาคต และ ความคาดหวังของสินค้าและบริการในอนาคต เพื่อได้นำมาวางแผนเพื่อปรับปรุงและสอดคล้องกับความต้องการดังกล่าว

4. เหล็กเพลลา

บริษัทจำหน่ายแก่ผู้ผลิตส่วนประกอบยานยนต์ รวมถึงผู้ผลิตเหล็กเพลลาขาวโดยตรง

5. เหล็กตัด และตัดสำเร็จรูป

บริษัทจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ และจังหวัดต่างๆ ทุกภูมิภาค อีกทั้งจำหน่ายโดยตรงแก่ผู้รับเหมาก่อสร้าง และเจ้าของโครงการ โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทมีการลงทุนขยายการผลิตในเฟส 3 ที่โรงงาน เอ็น.ที. เอส.ชลบุรี ทำให้มีกำลังการผลิตรวมถึง 10,000 ตันต่อเดือน และมีการลงทุนเครื่องจักรใหม่สำหรับเหล็กปดลอกสำเร็จรูปที่โรงงานเหล็กสยาม (2001) สระบุรี เพื่อรองรับความต้องการที่สูงขึ้นในภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ของไทย และบริษัทได้จัดตั้งทีมบริหารงานโครงการ เพื่อจะได้ประสานงานกับผู้จัดการโครงการของลูกค้าในเรื่องการวางแผนผลิต และจัดส่งสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของโครงการ และทันเวลา

ตลาดส่งออก

บริษัทส่งออกเหล็กเส้นและเหล็กหลอดไปยังประเทศเพื่อนบ้านในแถบประเทศอาเซียน เช่น ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ โดยผ่านทางเครือข่ายของผู้แทนจำหน่ายและขายตรงถึงลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังได้ส่งออกสินค้าเหล็กเส้นภายใต้เครื่องหมายการค้า TATA TISCON ไปยังประเทศอินเดีย โดยได้รับการสนับสนุน จากเครือข่ายกระจายสินค้าของ ทาทา สตีล อินเดีย ในระหว่างปีที่ผ่านมา บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน เพื่อส่งออกไปยังประเทศออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ และบริษัทมีสัดส่วนการขายส่งออก ประมาณร้อยละ 7 ของยอดขายรวมของปีที่ผ่านมา

สัดส่วนของช่องทางจัดจำหน่าย

ช่องทางจำหน่าย	ปีการเงิน (%)				
	ปี 2559-2560	ปี 2558-2559	ปี 2557-2558	ปี 2555-2556	ปี 2554-2555
ขายตรง	39	34	33	38	46
ตัวแทนจำหน่ายส่วนภูมิภาค	18	19	18	16	13
ตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล	43	47	49	46	41
รวม	100	100	100	100	100

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

ในปี 2559 ความต้องการใช้เหล็กของโลกจากสถาบันเหล็กโลกอยู่ที่ประมาณ 1,501 ล้านตันเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.2 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (ที่มา: สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย) และความต้องการใช้เหล็กของไทยอยู่ที่ 19.30 ล้านตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับปี 2558 โดยมีปริมาณการนำเข้าอยู่ที่ 12.61 ล้านตัน คิดเป็นร้อยละ 65 ของความต้องการ และเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 10 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน ดังตารางแสดงความต้องการใช้เหล็กของประเทศไทย

ความต้องการใช้เหล็กทรงยาวของประเทศไทยอยู่ที่ 7.57 ล้านตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 23 เนื่องจากการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐเป็นสำคัญ โดยเฉพาะด้านสาธารณูปโภค เช่น รถไฟฟ้า ถนน เขื่อน และสะพาน เป็นต้น แต่ด้านการลงทุนภาคเอกชนยังคงชะลอตัว และในปีที่ผ่านมาราคาสถาปัตยกรรมเหล็กในตลาดโลกมีความผันผวนสูง เนื่องจากความต้องการในประเทศจีนสูงขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ โดยเฉพาะ แร่เหล็กและถ่านหิน และประเทศจีนมีนโยบายลดกำลังการผลิตส่วนเกินในอุตสาหกรรมเหล็กประมาณ 150 ล้านตันตั้งแต่ปี 2558-64 ซึ่งมีผลต่อความรู้สึกของตลาด ทำให้ตัวแทนจำหน่ายมีการสั่งซื้อเพื่อเก็งกำไร ทำให้มีการเก็บสต็อกสินค้าสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงเดือนมีนาคม 2560

ตารางแสดงความต้องการใช้เหล็กของประเทศไทย

ปี	ปริมาณการผลิต (ล้านตัน)	การเติบโต (ร้อยละ)	นำเข้า (ล้านตัน)	การเติบโต (ร้อยละ)	ส่งออก (ล้านตัน)	การเติบโต (ร้อยละ)	ความ ต้องการใช้ (ล้านตัน)	การเติบโต (ร้อยละ)	นำเข้า (ร้อยละของความ ต้องการใช้)
2559	8.00	23	12.61	10	1.29	8	19.30	15	65
2558	6.50	-4	11.44	-4	1.20	-11	16.74	-4	68
2557	6.80	-4	11.90	-3	1.35	-4	17.35	-3	69
2556	7.12	1	12.25	9	1.40	0	17.97	6	68
2555	7.02	1	11.29	25	1.40	4	16.91	15	67

ที่มา : สถาบันเหล็ก และเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

ภาวะการแข่งขัน

ตลาดภายในประเทศ

คู่แข่งของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท กล่าวคือ

1. ผู้ผลิตที่มีเตาหลอมแบบไฟฟ้า (EAF หรือ Induction Furnace) จัดหาเศษเหล็กทั้งภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่เรียกว่า เหล็กแท่ง ซึ่งจะนำไปผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น เหล็กเส้น เหล็กหลอด เหล็กรูปพรรณและเหล็กพิเศษต่อไป
2. ผู้ผลิตที่ไม่มีเตาหลอมไฟฟ้า (Non-EAF) จะซื้อเหล็กแท่งในตลาด เพื่อการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

เมื่อพิจารณากำลังการผลิตโดยรวม กับความต้องการใช้เหล็กภายในประเทศ จะเห็นว่ายังคงมีกำลังการผลิตเหลือเพียงพอที่จะรองรับกับความต้องการใช้ในอนาคตได้อีกมากในปีที่ผ่านมาธุรกิจเหล็กมีการแข่งขันสูงทั้งผู้ผลิตภายในประเทศ และผู้นำเข้าเหล็กโดยเฉพาะจากประเทศจีน ซึ่งพบว่าไทยมีการนำเข้าเหล็กจากประเทศจีนเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา จะเห็นว่าประเทศไทยยังคงเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของจีน ดังนั้นบริษัทยังคงติดตามสถานการณ์การนำเข้าเหล็กจากประเทศจีนอย่างใกล้ชิด และร่วมมือสมาคมเหล็กต่างๆ ของไทย ในการให้ข้อมูลความเสียหายของอุตสาหกรรมเหล็กที่เกิดจากการทุ่มตลาดกับกระทรวงพาณิชย์อย่างต่อเนื่องและทันกาล ในปีที่ผ่านมา รัฐบาลไทยประกาศอัตราภาษีใหม่ตอบโต้การทุ่มตลาดจากประเทศจีน ในกลุ่มเหล็กหลอดคาร์บอนสูง (HCWR) และกำลังพิจารณาปรับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในกลุ่มเหล็กหลอดคาร์บอนต่ำ (LCWR) ทำให้การนำเข้าเหล็กจากประเทศจีนลดลงในช่วงครึ่งปีหลัง แต่การแข่งขันภายในประเทศสูงขึ้น เนื่องจากผู้ผลิตบางรายในประเทศมีการลงทุนและร่วมลงทุนในการปรับปรุงเทคโนโลยีในการผลิตเหล็ก

ตลาดต่างประเทศ – การส่งออก

บริษัทมุ่งเน้นการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศในกลุ่มประเทศอาเซียน เช่น ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย รวมทั้งยังมีการส่งสินค้าเหล็กเส้นไปยังประเทศอินเดียอีกด้วย เพื่อให้ได้มาซึ่งรายรับสูงสุด คู่แข่งหลักในประเทศลาว และ กัมพูชา คือ ผู้ผลิตเวียดนาม ส่วนในประเทศเมียนมาร์ คือ ผู้ผลิตจีน แต่สินค้าที่ผลิตจากประเทศไทย (Made in Thailand) โดยเฉพาะทาตา ทิสคอน ได้รับความนิยม ในประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากบริษัทมีการพัฒนาระบบเครือข่ายของผู้แทนจำหน่ายอย่างแข็งแกร่งในกลุ่มประเทศเหล่านี้

แนวโน้มของอุตสาหกรรมในปี 2560

กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ประมาณการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจโลกไว้ที่ระดับร้อยละ 3.4 ซึ่งสูงขึ้นเนื่องจากการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา ยุโรป และญี่ปุ่น เป็นหลัก เศรษฐกิจจีนยังคงชะลอตัวลงที่ระดับร้อยละ 6.5

เศรษฐกิจของกลุ่มประเทศอาเซียนยังคงเติบโตในอัตราที่สูง ส่วนเศรษฐกิจของไทยจะเติบโตที่ระดับร้อยละ 3.3 โดยได้แรงส่งจากการลงทุนภาครัฐเป็น สำคัญ อาทิเช่น โครงการรถไฟฟ้าทางคู่ โครงการรถไฟฟ้าต่าง ๆ โครงการขยายสนามบิน โครงการขยายท่าเรือ โครงการระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก เป็นต้น และอีกปัจจัยหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ คือภาคการท่องเที่ยว การส่งออก และการใช้จ่ายของเกษตรกร สูงขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา การเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้าน ลาว กัมพูชา และเมียนม่ายังคงสูงกว่าร้อยละ 6 ซึ่งเป็นโอกาสในการขยายตลาด โดยเฉพาะผู้ผลิตเหล็กของภูมิภาคอาเซียน และไทย

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความกังวลเกี่ยวกับมาตรการปกป้องทางการค้า ทั้งในรูปแบบมาตรการทางด้านภาษี และไม่ใชภาษีของประเทศต่างๆ ที่ประกาศออกมาเพิ่มขึ้นในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อระบบการค้าเสรีของโลก

ด้านความต้องการใช้เหล็กโลกทางสถาบันเหล็กโลกประมาณการเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 ในปี 2560 และในประเทศจีนประมาณการใช้เหล็กลดลง ในส่วนของความต้องการใช้เหล็กของประเทศไทยทางสถาบันเหล็ก และเหล็กกล้าแห่งประเทศไทยประมาณการเพิ่มขึ้นเล็กน้อยอยู่ที่ระดับ 19.51 ล้านตัน โดยผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาวทางบริษัท ประมาณการไว้ที่ระดับ 7.80 ล้านตันเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ตามภาคการก่อสร้าง โดยความต้องการเหล็ก ส่วนใหญ่มาจากโครงการก่อสร้างภาครัฐเป็นหลัก ส่วนการก่อสร้างภาคเอกชนคาดว่าจะเติบโตขึ้นกว่าที่ผ่านมาไม่มากนัก ในส่วนการนำเข้าเหล็กก็ยังเป็นปัจจัยที่กดดันสำคัญของอุตสาหกรรมเหล็กไทย อีกทั้งการที่ประเทศจีนได้ปรับลดกำลังการผลิต ทำให้เครื่องจักรเก่าซึ่งส่วนใหญ่เป็นเตาหลอมแบบเหนี่ยวนำไฟฟ้า (Induction furnace) ได้ย้ายฐานการผลิตมาในอาเซียน และประเทศไทย ในปีที่ผ่านมา มาตรฐานมอก. ใหม่ของเหล็กเส้นได้ประกาศใช้ โดยมาตรฐานใหม่ ได้อนุญาตให้เหล็กเส้นที่ผลิตจาก เตาหลอมแบบเหนี่ยวนำไฟฟ้า (Induction furnace) สามารถขอมาตรฐาน มอก.ได้ในขณะเดียวกันจะทำให้การนำเข้าเหล็กเส้นยากขึ้น และช่วยส่งเสริมให้มีการผลิตและการขายเหล็กเส้นจากภายในประเทศเท่านั้น

2.3 การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทให้ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานการบริหารจัดการองค์กรเพื่อความยั่งยืน ซึ่งบริษัทได้มีการกำหนดเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับความยั่งยืนไว้ด้วย อีกทั้งบริษัทยังกำหนดให้มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นส่วนหนึ่งของวิสัยทัศน์เป้าหมาย กลยุทธ์ แผนงาน และกระบวนการในการดำเนินงาน เพื่อเป็นการรักษาสมดุลระหว่างการดำเนินธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมควบคู่กันไป นอกจากนี้บริษัทได้สื่อสารนโยบายไปยังห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อให้คู่ค้าสามารถพัฒนาไปพร้อมกับบริษัทในทิศทางที่ดีขึ้น และมีมาตรฐานที่สูงขึ้น เช่น การกำกับดูแลกิจการด้วยการมีจริยธรรมและความซื่อสัตย์ การปฏิบัติตามนโยบายเรื่องความปลอดภัย

หน่วยงานจัดหามีพนักงานจำนวนประมาณ 80 คน ประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ และกระจายอยู่ในอีก 3 โรงงาน ได้แก่ โรงงานชลบุรี (เอ็น.ที.เอส.สตีลกรุ๊ป) โรงงานสระบุรี (เหล็กสยาม (2001)) และโรงงานระยอง(เหล็กก่อสร้างสยาม) มีหน้าที่รับผิดชอบใน

การจัดหาเศษเหล็ก เหล็กแท่ง วัตถุดิบ วัสดุเพื่อใช้ในการซ่อมบำรุงรักษาเครื่องจักร วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการผลิต งานบริการ งานขนส่ง งานพิธีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และการจัดการพัสดุ โดยหน่วยงานจัดหาได้มุ่งเน้นการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีความคุ้มค่าต่อการใช้งาน และส่งมอบผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ต้องการ ภายในระยะเวลาที่เหมาะสมสอดคล้องกับปริมาณสินค้าคงคลังและแผนการผลิต เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในภาพรวมของทั้งกลุ่มบริษัท หน่วยงานจัดหามีการประชุมทุกสัปดาห์กับหน่วยงานบริหารห่วงโซ่อุปทานและหน่วยงานผลิต เพื่อทบทวน และจัดสรรปริมาณวัตถุดิบ ให้สอดคล้องกับความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า และรักษาระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลัง ในขณะเดียวกันสามารถสนับสนุนกระบวนการผลิตให้ดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง

การดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบของบริษัทมีการดำเนินงานสอดคล้องกับกลยุทธ์การหาของของกลุ่มบริษัท ทาทา สตีล โดยมีความร่วมมือในการแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านการจัดหาระหว่างกันอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่า วัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์หลักที่ใช้ในกิจการของบริษัท เป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัทที่ได้ตั้งไว้

บริษัทดำเนินงานจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยเน้นที่ความคุ้มค่าในการใช้งานเป็นหลัก สัดส่วนของการจัดหาภายในประเทศและต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 และร้อยละ 25 ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทเน้นไปที่การจัดหาจากผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ เพื่อให้ได้ประโยชน์จาก ระยะเวลารอคอยผลิตภัณฑ์ที่น้อยกว่าการนำเข้า มีต้นทุน และค่าใช้จ่ายของการขนส่งน้อยกว่า รวมถึงลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินได้

นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยและถือเป็นเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์การหาสินค้าและบริการด้วย บริษัทไม่เพียงแต่ให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยกับพนักงานเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงผู้รับเหมา ผู้รับเหมาช่วง และผู้ให้บริการขนส่งอีกด้วย โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการขึ้นทะเบียนผู้รับเหมา การนำเสนอแผนงานด้านความปลอดภัยก่อนคัดเลือกผู้รับเหมา การตรวจสอบระหว่างการปฏิบัติงาน และการประเมินผลผู้รับเหมา ทั้งนี้เพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมาทุกคนที่ทำงานในโรงงานปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัยที่จำเป็น

ในรอบระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา มีการจัดประชุมประจำปีเพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทได้มีการพบปะกับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ เพื่อแสดงวิสัยทัศน์ของบริษัทและแผนงานที่สำคัญ รวมถึงเป็นช่องทางในการรับข้อเสนอแนะและข้อมูลด้านต่างๆ จากลูกค้าอีกด้วย

โครงสร้างของฝ่ายจัดหา

หน่วยงานจัดหา บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้จัดโครงสร้างการทำงานโดยการแบ่งตามประเภทผลิตภัณฑ์เป็น 7 หน่วยงานต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การจัดหาเศษเหล็ก

เศษเหล็กถือเป็นวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตเหล็กโดยใช้เตาหลอมไฟฟ้า บริษัทได้มีการศึกษาและพัฒนาการใช้เศษเหล็กที่มีต้นทุนต่ำประเภทต่างๆ เพื่อเป็นการเพิ่มแหล่งวัตถุดิบให้หลากหลาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ทดแทนเศษเหล็กที่มีราคาแพง เป็นการลดต้นทุนการผลิตโดยรวมของบริษัท บริษัทได้จัดตั้งศูนย์รับซื้อเศษเหล็กในประเทศขึ้นเพื่อเปิดโอกาสในการรับซื้อเศษเหล็กในประเทศให้ได้ปริมาณมากขึ้น เนื่องจากการใช้เศษเหล็กในประเทศในสัดส่วนที่มากที่สุด สามารถรักษาระดับต้นทุนให้ต่ำที่สุดได้

2. การจัดหาวัสดุเพื่อการซ่อมแซมบำรุงรักษาการผลิต

วัสดุหลักที่จัดหาโดยหน่วยงานนี้เป็นวัสดุพวกเทคนิค เช่น ตลับลูกปืน อุปกรณ์ไฟฟ้า ระบบไฮดรอลิค ระบบหล่อลื่น ระบบบำบัดน้ำเสีย ก๊าซธรรมชาติ เครื่องกรอง สายพานลำเลียง และอื่นๆ วัสดุในหมวดนี้จะอยู่ภายใต้การดำเนินงานอย่างใกล้ชิดระหว่างวิศวกรในโรงงาน หน่วยงานพัสดุและหน่วยงานจัดหา โดยการดำเนินงานที่ผ่านมาได้ให้ความสำคัญกับการรวมปริมาณวัสดุอะไหล่ ในทุกโรงงาน เท่าที่จะทำได้ เพื่อให้เกิดอำนาจการต่อรองจากการสั่งซื้อในปริมาณที่มาก

นอกจากนี้ กลยุทธ์ที่ใช้ในการลดต้นทุนของวัสดุในหมวดนี้ คือ การเทียบเคียงรุ่นของวัสดุอะไหล่หมวดต่างๆ หาแหล่งสำรอง หาแหล่งทางเลือกจากแหล่งขายใหม่ๆ โดยเฉพาะในประเทศที่มีต้นทุนต่ำ เช่น จีน อินเดีย เป็นต้น

สำหรับการจัดหาแท่งถ่านอิเล็กโทรด ซึ่งเป็นวัสดุสำคัญในกระบวนการผลิต ใช้กลยุทธ์การรวมปริมาณซื้อร่วมกับบริษัทในกลุ่ม ทาตา สตีล เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองทั้งในเรื่องราคาและเงื่อนไขด้านการค้าอื่นๆ

3. การจัดหาวัตถุดิบ

ทีมจัดหาวัตถุดิบรับผิดชอบการจัดหาเฟอร์โร อัลลอยด์ วัสดุทนไฟและวัสดุปรุงแต่งที่ใช้ในกระบวนการหลอมเหล็กด้วยเตาไฟฟ้า โดยดำเนินงานจัดหาภายใต้ความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดระหว่างฝ่ายจัดหาของบริษัทกับหน่วยงานจัดหาของบริษัทในกลุ่ม ทาตา สตีล ในอินเดีย และสิงคโปร์ โดยเป้าหมายหลักคือการหาแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพเหมาะสมกับคุณค่า และราคาที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มบริษัท

มีการร่วมมือ ประสานงานกับผู้ใช้งานอย่างต่อเนื่องสำหรับโครงการความเป็นเลิศด้านจัดหา (Procurement Excellence Project : PEP) และการใช้กลยุทธ์การจัดหาไปยังผู้ผลิตโดยตรงในแหล่งที่เป็นประเทศที่มีต้นทุนต่ำ ได้แก่ จีน อินเดีย ใต้หวัน รัสเซีย มาเลเซีย ปากีสถาน เนื่องจากผู้ผลิตบางรายในจีนได้รับผลกระทบจากนโยบายเรื่องสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวดของรัฐบาลในขณะนี้ นอกจากนี้ ยังเป็นการเพิ่มโอกาสในการแข่งขันสำหรับวัตถุดิบที่มีผู้ขายรายเดียว หรือน้อยรายอีกด้วยเพื่อลดความเสี่ยง

และผลกระทบจากภาวะผันผวนของตลาดจีน บริษัทใช้กลยุทธ์การจัดหาตรงจากผู้ผลิตด้วยการตกลงย่นราคา เช่น วัสดุในกลุ่มสารปรุงแต่งน้ำเหล็ก

4. บริการโลจิสติกส์

งานโลจิสติกส์ และงานบริการที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าวัสดุ มีการประสานงานและทำงานอย่างใกล้ชิดระหว่างหน่วยงานจัดหาโลจิสติกส์และผู้ให้บริการ เป้าหมายหลักคือ การจัดการขั้นตอนกระบวนการขนส่ง ตามแต่ละวิธีที่จะทำให้สินค้าขนส่งได้ตรงตามเวลาที่ต้องการ ด้วยต้นทุนที่เหมาะสม และสอดคล้องกับนโยบายความปลอดภัย

ช่วงรอบปีที่ผ่านมา มีแนวทางพัฒนากระบวนการวางแผนการนำเข้าและโลจิสติกส์ โดยมีการศึกษาหาวิธีการขนถ่ายสินค้าวิธีใหม่ซึ่งจะช่วยให้มีความปลอดภัยในการปฏิบัติการมากขึ้น และมีต้นทุนที่ต่ำลง เช่น การเปลี่ยนวิธีขนถ่าย Pig Iron โดยใช้รถ Tipping trailer

5. การจัดหาและบริการโรงงาน

หน้าที่หลักของหน่วยงานนี้ คือ การจัดหาบริการสำหรับโรงงานทั้ง 3 โรงงาน จึงต้องร่วมมือระหว่างหน่วยงานจัดหางานบริการและผู้ใช้งานในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อขับเคลื่อนให้บริษัทมีต้นทุนด้านงานบริการมีในระดับที่เหมาะสม หน่วยงานจัดหางานบริการกระจายอยู่ทั้ง 3 โรงงานเพื่อจะได้ทำงานร่วมกับผู้ใช้งานได้อย่างใกล้ชิด และเพื่อสะท้อนมุมมองที่แตกต่างกันของจำนวนผู้รับเหมาเมื่อเทียบกับปริมาณงานทั้งหมด บริษัทได้มีการทบทวนอัตราค่าจ้าง และปรับปรุงโครงสร้างราคาการจ้างงานให้สอดคล้องกับอัตราค่าจ้างแรงงานตามที่รัฐบาลกำหนด เพื่อสะท้อนต้นทุนที่แท้จริงและเป็นธรรมในการจ้างงาน

หนึ่ง สำหรับงานบริการ บริษัทยังคงดำเนินงานภายใต้หลักการที่สำคัญ 2 ประการ ได้แก่ การคัดเลือกผู้รับเหมาที่ตระหนักและปฏิบัติงานตามหลักความปลอดภัยในการทำงาน รวมถึงต้องดำเนินตามนโยบายความปลอดภัยของผู้รับเหมาของบริษัท ส่วนอีกประการหนึ่งคือ การทำสัญญาภายใต้โครงสร้างราคาที่กำหนดไว้อย่างเป็นมาตรฐาน

6. การสนับสนุนงานจัดหา และรายงาน

เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการจัดหาของบริษัท ทาตา สตีล หน่วยงานจัดหา บริษัททาตา สตีล (ประเทศไทย) ได้รับนโยบายให้ดำเนินการจัดหาภายใต้รูปแบบการดำเนินการจัดหา ซึ่งได้มีการพัฒนากิจกรรมการทำงาน ปรับปรุงฐานข้อมูล ระบบการจัดเก็บข้อมูลและรายงานให้มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ทั้งจากหน่วยงานภายในและภายนอกบริษัท

ในเรื่ององค์กรแห่งดิจิทัล (Digital Organization) บริษัทได้มีแผนการที่จะพัฒนาเพื่อยกระดับระบบงานจัดหาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ด้วยการเริ่มใช้ระบบ SAP ARIBA ภายในปีการเงิน 2561 ซึ่งจะช่วยให้ระบบงานจัดหามีความโปร่งใส การ

จัดเก็บเอกสารและข้อมูลแบบรวมศูนย์อย่างเป็นระบบ และ การบริหารสัญญา การดำเนินโครงการนี้หน่วยงานสารสนเทศกลางของ ทาทา สตีลอินเดียจะเป็นที่ปรึกษาและช่วยสนับสนุน

7. การจัดการพัสดุ

หน่วยงานมีหน้าที่บริหารและจัดการพัสดุสำหรับการผลิตของโรงงาน โดยรับผิดชอบการจัดเก็บวัสดุอะไหล่ วัสดุสิ้นเปลืองเพื่อบริการให้กับหน่วยงานการผลิตและซ่อมบำรุงได้ในเวลาที่ต้องการ ในขณะเดียวกันยังต้องควบคุมมูลค่าของวัสดุคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อเป็นการปรับปรุงกระบวนการทำงาน จึงได้มีการไปศึกษาและแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านการบริหารและจัดการพัสดุกับบริษัท ทาทา สตีล อินเดีย เพื่อปรับปรุงกระบวนการจัดหาและการจัดเก็บของวัสดุกลุ่มที่มีการเบิกใช้งานประจำ และกลุ่มที่เบิกใช้นานๆครั้ง เพื่อจะใช้กลยุทธ์การบริหารจัดการวัสดุในแต่ละกลุ่มได้อย่างเหมาะสมยิ่งขึ้น ในปีการเงิน 2560 ที่ผ่านมามีบริษัทมีสภาพคล่องเพิ่มขึ้น จากการลดปริมาณการจัดเก็บวัสดุคงคลังที่ลงถึง 100 ล้านบาท

บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดมาตรฐานวัสดุของทั้ง 3 โรงงานเพื่อรวมปริมาณการสั่งซื้อรวมถึงการปรับปรุงกระบวนการวางแผนสั่งซื้อวัสดุอะไหล่ต่างๆ การดำเนินการดังกล่าวจะช่วยปรับปรุงปริมาณวัสดุคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และสอดคล้องกับแผนซ่อมบำรุงอีกด้วย

รายละเอียดนโยบายและกำลัการผลิตของแต่ละบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท

	NTS	SISC	SCSC	รวม
กำลัการผลิต (ต้นต่อปี)				
- เหล็กเส้น (เหล็กตัดและตัดสำเร็จรูป)	450,000	-	500,000	950,000
- เหล็กกลวด	350,000	300,000	-	650,000
- เหล็กรูปพรรณ	-	100,000	-	100,000
กำลัการผลิตรวม	800,000	400,000	500,000	1,700,000

ข้อมูลสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี ณ วันที่ 31 เดือนมีนาคม 2560 มีอัตราการใช้ประโยชน์ของกำลัการผลิตจากจำนวนผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปรวม

1,295,100 ตัน คิดเป็น 76%

ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความผันผวนของราคาเศษเหล็กและวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักสำคัญสำหรับกระบวนการผลิตเหล็กของบริษัท คือ เศษเหล็ก ซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงราคาไปตามอุปสงค์และอุปทานของเศษเหล็กจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปีที่ผ่านมาตลาดเศษเหล็กมีความผันผวนของราคาค่อนข้างสูง อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงราคาแร่เหล็กในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบที่เกิดจากวิกฤตสินค้าเหล็กของจีนที่ลดปริมาณลง

บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) ได้พัฒนาให้มีกระบวนการ การวางแผนผลิตแบบบูรณาการ ซึ่งมีการประสานการทำงานระหว่างหน่วยงานจัดหาวัตถุดิบ และหน่วยงานขายสินค้าสำเร็จรูปเพื่อตอบสนองต่อตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมถึงมีการลดปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวโดยการติดตามสถานการณ์ราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดและวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัตถุดิบเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจในการสั่งซื้อ และบริหารจัดการสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ นอกจากนี้ มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายเพื่อสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและปริมาณที่เหมาะสมกับแผนการผลิตของบริษัท เพื่อเป็นการลดปัจจัยความเสี่ยงทางด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบลงได้

2. การจัดหาจากผู้ขาย/ผู้ผลิตรายเดียว

จากแนวทางดำเนินงานจัดหาที่กำหนดไว้ บริษัทพยายามที่จะให้มีผู้จำหน่ายอย่างน้อย 3 รายในแต่ละวัสดุที่จัดหา อย่างไรก็ตามก็ยังมีวัสดุบางประเภทที่ยังมีผู้ขายน้อยราย อันเนื่องมาจากลักษณะเฉพาะของวัสดุนั้นซึ่งหน่วยงานจัดหาได้จัดทำวิธีการลดความเสี่ยงจากการมีผู้ขายน้อยรายในหลายระดับ เช่น การทำงานร่วมกับผู้ใช้งานผ่านคณะทำงาน Strategic Procurement Optimization Team (SPOT) โดยพัฒนาศักยภาพผู้ขาย และกระตุ้นให้ผู้ใช้งานทดลองใช้วัสดุใหม่ๆ แหล่งใหม่ๆ เพื่อเพิ่มแหล่งจำหน่ายให้เป็นทางเลือกให้มากขึ้น กรณีที่ยังมีความจำเป็นที่จะต้องใช้นั้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ จะต้องมีการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวและพัฒนาเป็นแผนงานปรับปรุงร่วมกับผู้ขายในการสร้างมูลค่าเพิ่ม ผ่านโครงการปรับปรุงต่างๆอย่างต่อเนื่อง มีการทบทวนประจำปีร่วมกับผู้ใช้งาน และขออนุมัติเลือกแหล่งขายนั้นจากผู้มีอำนาจต่อไป

3. ปัจจัยความเสี่ยงทางด้านความสม่ำเสมอของคุณภาพและปริมาณของวัตถุดิบหลัก

ทางบริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) ได้มีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงสำหรับการจัดหาวัตถุดิบ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญคือ วัตถุดิบจำพวกเฟอร์โร อัลลอยส์ เนื่องจากไม่สามารถหาสินค้าทดแทนของสินค้าประเภทดังกล่าวได้ในระยะเวลาอันสั้น รวมถึงการควบคุมระดับราคาเป็นไปได้อย่างยากเนื่องจากระดับราคาแปรผันตามอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก จึงทำให้การ

จัดหาวัตถุดิบมีปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น ทางบริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงโดยทำงานร่วมกับ Lead buyer ใช้กลยุทธ์ในการจัดหาร่วมกัน รวมถึงมีการรวบรวมปริมาณการซื้อระหว่างกลุ่มบริษัททาทา สตีล ทั้งในประเทศไทย อินเดีย สิงคโปร์ และยุโรป เพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองมากขึ้น อีกทั้งสามารถเพิ่มความมั่นใจจากการจัดหาจากแหล่งจำหน่ายที่น่าเชื่อถือทางด้านคุณภาพ ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงทางด้านความสม่ำเสมอของคุณภาพและปริมาณของวัตถุดิบที่สำคัญต่อกระบวนการผลิต

สำหรับวัตถุดิบอื่นๆ เช่น ก๊าซธรรมชาติ ซึ่งใช้เป็นเชื้อเพลิงหลักในกระบวนการผลิตทางบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) มีการป้องกันความเสี่ยงโดยมีการจัดทำสัญญาระยะยาวกับผู้ผลิตที่เป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของราคาและมั่นใจได้ว่าจะสามารถมีผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในกระบวนการการผลิตอย่างต่อเนื่อง

4. ปัจจัยความเสี่ยงทางการขาดแคลนแรงงาน

ลักษณะแรงงานแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ แรงงานฝีมือ และแรงงานทั่วไป สำหรับแรงงานฝีมือ บริษัทมีนโยบายในการ จัดฝึกอบรมที่จำเป็นให้ การปรับปรุงสวัสดิการและการปฏิบัติงานด้วยความปลอดภัย นอกจากนี้มีนโยบายการจ่ายค่าแรงล่วงเวลารวมถึงมีการจ่ายชดเชยเพิ่มเติม กรณีที่ต้องทำงานในสภาพแวดล้อมที่มีความเสี่ยง เช่น การทำงานท่ามกลางฝุ่นควัน หรือความร้อน เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นแรงจูงใจและพัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อเพิ่มผลผลิตให้แก่บริษัท

ส่วนแรงงานทั่วไป บริษัทใช้ผู้รับเหมาในการดำเนินงาน และมีการจัดการประกันอุบัติเหตุอันอาจเกิดจากการทำงานให้ อย่างไรก็ตาม แรงงานในกลุ่มนี้มีแนวโน้มขาดแคลน เนื่องจากอุปสงค์แรงงานมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง บริษัทจึงได้จัดหาแรงงานถูกกฎหมายจากประเทศใกล้เคียง เช่น เมียนมาร์ ลาว และกัมพูชา เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทเป็นไปอย่างต่อเนื่องไม่สะดุดจากการขาดแคลนแรงงาน

จริยธรรมและวิสัยทัศน์ในการจัดหา

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

- สร้างความเชื่อมั่นในความเป็นเอกภาพที่ปรากฏต่อธุรกิจ
- มอบคุณค่าและนวัตกรรมที่สูงสุดต่อสัมพันธ์ภาพของคู่ค้าและผู้ให้บริการ
- ยึดมั่นต่อพันธสัญญาที่ทำให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคนได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเหมาะสม
- ปรับปรุงระบบการทำงานร่วมกับผู้ใช้งานให้เป็นในทิศทางเดียวกันเพื่อการพัฒนากลยุทธ์การจัดหา

- สนับสนุนให้มีการปฏิบัติงานโดยใช้เครื่องมือและมาตรฐานเดียวกันในหน่วยงานจัดหา
- สนับสนุนการปฏิบัติตามสัญญาเพื่อให้บริษัทได้รับประโยชน์สูงสุด
- รักษามาตรฐานสูงสุดของจริยธรรม ความโปร่งใส และจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ทางบริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) มีการจัดทำและสื่อสารนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมให้กับลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจทราบอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจตระหนักและปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม รวมถึงเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยกฎหมายและระเบียบต่างๆ โดยในปัจจุบันบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือถูกฟ้องร้องด้วยเรื่องใดๆเกี่ยวกับปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มีงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ หรือการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงและการขายหรือการส่งมอบ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) ได้นำระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง (Enterprise Risk Management – ERM) และโครงสร้างการบริหารมาใช้โดยมีพื้นฐานตามแนวปฏิบัติของ COSO และมาตรฐาน ISO:31000 และยังสอดคล้องกับแนวทางของกลุ่มบริษัท ทาทา สตีล การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นส่วนสำคัญในกระบวนการวางแผนระยะยาวเพื่อให้เกิดความยั่งยืนขององค์กร ซึ่งช่วยให้มีการคาดการณ์ไปข้างหน้า ทำให้บริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเพื่อเป็นการบรรเทาผลกระทบจากความเสียหายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น ในขณะเดียวกันก็จะช่วยให้บริษัทสามารถแสวงหาโอกาสที่มีอยู่ เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ทางด้านธุรกิจต่อไป รายการความเสี่ยงที่บันทึกไว้จะได้รับการพิจารณาทบทวนในการประชุมประจำเดือนของคณะกรรมการบริหารของ TSTH โดยหน่วยงานเจ้าของความเสี่ยงแต่ละรายการจะรายงานสถานะของแผนปฏิบัติการลดความเสี่ยงและแนวโน้มของข้อบ่งชี้เตือนภัยความเสี่ยง ขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกันนี้จะถูกนำไปปฏิบัติในแต่ละระดับส่วนและระดับฝ่าย ความเคลื่อนไหวของรายการความเสี่ยงจะเป็นที่เข้าใจโดยทั่วกันผ่านแผนที่เตือนความเสี่ยงของบริษัท

การที่บริษัทดำเนินธุรกิจในอนาคตหลัก บริษัทจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจในหลายด้าน ทั้งด้านการค้า การปฏิบัติการ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และด้านทรัพยากรบุคคล เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงได้จัดทำและรวบรวมความเสี่ยงของธุรกิจทั้งหมด ตลอดจนได้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ และสถานการณ์ด้านการตลาดโดยละเอียด และได้กำหนดแผนรับมือกับความเสี่ยงโดยมีผู้รับผิดชอบในด้านต่างๆ สำหรับความเสี่ยงจะแบ่งเป็นประเภท เอ บี และซี โดยประเมินตามโอกาสที่จะเกิดขึ้นและผลกระทบที่มีต่อธุรกิจ โดยความเสี่ยงประเภทเอ ถือว่ามีความเสี่ยงสูง

ในปีที่ผ่านมา บริษัทถูกประเมินประสิทธิภาพของระบบการจัดการความเสี่ยงโดยผู้ตรวจประเมินภายนอก และได้คะแนนจากการประเมินที่ “ระดับบูรณาการ” (3.97 จากคะแนนเต็ม 5) โดยข้อแนะนำจะช่วยให้บริษัทสามารถเปลี่ยนแปลงไปสู่องค์กรความเป็นเลิศในเรื่องการจัดการความเสี่ยง

รายละเอียดความเสี่ยงประเภทต่างๆ และการประเมินพร้อมแนวทางในการบริหารจัดการปรากฏอยู่ในรายงานต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาด

ความต้องการใช้เหล็กของไทยมีความสัมพันธ์กับอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของประเทศ โดยอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2559 ที่ผ่านมาและปี 2560 จะขึ้นอยู่กับการลงทุนของภาครัฐเป็นหลัก ถ้าการลงทุนภาครัฐไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ จะกระทบกับการลงทุนภาคเอกชน และต่อเนื่องไปยังความต้องการใช้เหล็กของไทย อีกทั้งยังคงมีการนำเข้าเหล็กจากจีนเพิ่มมากขึ้น ทำให้ปริมาณการผลิตและการขายเหล็กของผู้ผลิตเหล็กในประเทศได้รับผลกระทบมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่ประกาศโดยรัฐบาลและการประกาศมาตรฐาน มอก. ใหม่ช่วยให้สภาพตลาดกลับมามีเสถียรภาพขึ้นบ้าง ในช่วงปีที่ผ่านมา บริษัทได้เสริมความเข้มแข็งในการจัดส่งเหล็กเส้นคุณภาพสูง เพิ่มกำลังผลิตเหล็กเส้นตัดและเหล็กดัดสำเร็จรูปพร้อมใช้งานซึ่งมีแนวโน้มเติบโตเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และมีการสร้างแบรนด์ ทาตา ทิสคอน ผ่านทางสังคมออนไลน์ กิจกรรมทางการตลาดช่วยสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้ใช้งาน ด้วยปัจจัยเหล่านี้บริษัทได้เปิดคลังสินค้าเพิ่มขึ้นทั้งในภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ของประเทศไทย เพื่อปรับปรุงระดับการบริการให้ดียิ่งขึ้น

ทีมงานบริการลูกค้าได้ช่วยรวบรวมความต้องการและประเด็นปัญหาเฉพาะของลูกค้าและดำเนินงานในเชิงรุกด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิค จากฝ่ายประกันคุณภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ทรัพยากรจากระดับภูมิภาคอาเซียนและจากกลุ่มบริษัท ทาตา สตีล ผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคดังกล่าวยังได้ให้คำแนะนำรวมทั้งการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานอย่างครบถ้วน

บริษัทยังให้ความสำคัญต่อความพยายามการขยายตลาดส่งออกต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศในอาเซียนและอินเดีย เพื่อเป็นอีกหนึ่งมาตรการในการลดความผันผวนของความต้องการเหล็กภายในประเทศ ในขณะเดียวกันยังสามารถขยายฐานลูกค้าและสร้างแบรนด์ ทาตา ทิสคอน ให้เป็นที่นิยมในตลาดใหม่ในภูมิภาคอาเซียน

2. ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ

บริษัทมีความเสี่ยงจากความต้องการวัตถุดิบ (เศษเหล็กในประเทศ) ที่มีปริมาณความต้องการใช้สูงกว่าปริมาณที่สามารถตอบสนองได้ อีกทั้งยังมีความผันผวนทางด้านราคาที่ค่อนข้างสูง ซึ่งความผันผวนนี้ได้รับผลมาจากการเปลี่ยนแปลงจากตลาดต่างประเทศ ในส่วนของความเสี่ยงด้านความไม่แน่นอนของราคา บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงนี้ ด้วยการรักษาระดับสมดุลระหว่างวัตถุดิบคงคลังและปริมาณยอดขายที่มีอยู่ ในขณะที่ความเสี่ยงของเรื่องการแข่งขันในตลาด บริษัทได้ใช้กลยุทธ์การใช้งาน

วัตถุดิบทางเลือก และเศษเหล็กต้นทุนต่ำให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด ซึ่งได้กลายมาเป็นตัวแปรสำคัญที่ช่วยในเรื่องการบริหารต้นทุนของบริษัท

3. ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับเตาถลุงขนาดเล็ก (MBF)

ราคาถ่านโค้กและแร่เหล็กที่ยังคงอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่องเมื่อเปรียบเทียบกับเศษเหล็ก บังคับให้บริษัทต้องหยุดการผลิตเตาถลุงต่อไป ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทกำลังเร่งมองหาทางเลือกในการจำหน่ายเตาถลุงดังกล่าว

4. ความเสี่ยงด้านความปลอดภัย สุขภาพและสภาพแวดล้อม

การผลิตเหล็กมีความเสี่ยงด้านการทำงานและความเสี่ยงของสภาพแวดล้อมในการทำงานอยู่ในตัวเอง แม้ว่าการผลิตเหล็กจะไม่มีการใช้วัสดุหรือวัตถุดิบอันตราย แต่ในกระบวนการผลิตเหล็กต้องใช้อุณหภูมิสูงและมีการเคลื่อนย้ายหรือบรรทุกสิ่งของที่มีน้ำหนัก ดังนั้นทุกโรงงานซึ่งมีทั้งพนักงานประจำและผู้รับเหมาจึงจำเป็นต้องมีแผนจัดการเพื่อความปลอดภัยที่ครอบคลุมทุกด้านอย่างสมบูรณ์ บริษัทได้นำระบบบริหารเพื่อความเป็นเลิศด้านความปลอดภัย (Safety Excellence Journey - SEJ) ตามแนวปฏิบัติของบริษัท ทาตา สตีล รวมทั้งระบบการบริหารด้านสิ่งแวดล้อม ISO14001 และระบบการบริหารด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS18001 มาใช้ บริษัทให้ความสำคัญในการติดตามตัวชี้วัดด้านอัตราความถี่การเกิดอุบัติเหตุถึงขั้นหยุดงาน (LTIF) รวมถึงกรณีที่มีการบาดเจ็บและปฐมพยาบาล (FAC) และทรัพย์สินเสียหาย (Property Damage) ซึ่งทั้งหมดล้วนเป็นตัวชี้วัดที่สำคัญต่อเรื่องความปลอดภัย มีการสร้างแรงจูงใจให้พนักงานรายงานเหตุการณ์เฉียดเกิดอุบัติเหตุ (Near Miss) การสังเกตการณ์ด้านความปลอดภัย (Safety Observation) และอันตรายถึงขั้นเสียชีวิต (Fatal Risk Control Program - FRCP) ส่งผลให้มีความใส่ใจในจุดเสี่ยงและกำหนดกิจกรรมแก้ไขที่เกี่ยวข้อง ในระดับกลุ่มบริษัท ทาตา สตีล มีการกำหนดโครงสร้างด้านความปลอดภัย โดยคณะความปลอดภัยสูงสุด (Apex Safety Council - ASC) มีกรรมการผู้จัดการใหญ่เป็นประธานและมีผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ทั้งหมดเป็นสมาชิก โดยได้กำหนดคณะอนุกรรมการด้านความปลอดภัย (Apex Sub Safety Committee - ASSC) จำนวน 6 คณะ คณะกรรมการดำเนินงานในระดับโรงงานและระดับส่วน (PIC & DIC) และคณะกรรมการอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (คปอ.) ในการดำเนินงาน เพื่อเป็นการยกระดับความสำคัญของเรื่องนี้ โครงการริเริ่มที่สำคัญที่ดำเนินการในระหว่างปีที่ผ่านมา เช่น ระบบการจัดการด้านความปลอดภัยสำหรับผู้รับเหมา (Contractor Safety Management - CSM) เพื่อให้เรื่องความปลอดภัยของผู้รับเหมาได้รับความสำคัญเท่าเทียมกับความปลอดภัย ของพนักงานบริษัท รวมถึงการรณรงค์เรื่อง “ค้นหา รับผิดชอบแก้ไข” (Find it – Own it –Fix it) เพื่อค้นหาอันตรายและแก้ไข

บริษัทยังให้ความสำคัญด้านสุขภาพโดยจัดให้สถานี่ทำงานมีสภาพแวดล้อมที่ดี มีการตรวจปัจจัยสภาพแวดล้อมในการทำงานต่างๆ เช่น ฝุ่น เสียง สารเคมี ความร้อน อยู่เสมอ และมีการตรวจสุขภาพพนักงาน รวมทั้งติดตามและให้การรักษหากมีผลผิดปกติจากปัจจัยในการทำงาน โดยได้นำระบบดัชนีด้านสุขภาพ (Health Index) มาใช้ในการวัดผลด้านสุขภาพของพนักงาน

บริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อม โดยใช้ดัชนีชี้วัดเรื่องการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO₂ Emission) ในการวัดผลเพื่อควบคุมการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และยังมีการติดตามตามมาตรการลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม (EIA) โดย

มีการตรวจวัดการปล่อยก๊าซ ได้แก่ ก๊าซไนโตรเจนออกไซด์ (NOX), ก๊าซซัลเฟอร์ไดออกไซด์ (SOX), ก๊าซคาร์บอนมอนอกไซด์ (CO), ฝุ่น ทุกโรงงาน รวมถึงใช้ทรัพยากรน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ และใช้หลักการปล่อยน้ำทิ้งเป็นศูนย์ (Zero Discharge) ในการจัดการน้ำ สำหรับการจัดการขยะและกากของเสีย ได้ใช้หลัก 3 R ในการรีไซเคิลขยะให้มากที่สุดโดยมีเป้าหมายให้นำกากของเสีย 99% มาใช้ใหม่ได้

บริษัทและบริษัทย่อยได้กำหนดลำดับความสำคัญเพื่อให้การบริหารจัดการและใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล ด้วยการกำหนดกฎระเบียบในการจัดการเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมอย่างเหมาะสม เพื่อลดผลกระทบเชิงลบต่อชุมชนที่นำมาใช้ในการผลิตของทั้งสามโรงงาน ได้แก่ เศษเหล็ก ซึ่งมีการนำกลับมาหมุนเวียนใช้ใหม่ได้ทั้งหมด บริษัทได้กำหนดกรอบการบำรุงรักษาที่ทุกคนมีส่วนร่วม และภายใต้โครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนกับความสูญเสีย ได้กำหนดให้พนักงานต้องดำเนินการที่บ่งและระบุถึงบริเวณหรือจุดที่ก่อเกิดของเสีย ตลอดจนต้องดำเนินโครงการเพื่อลดการใช้พลังงานด้วย ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการตรวจสอบการใช้พลังงานเป็นประจำทุกปี โดยกลุ่มผู้เชี่ยวชาญจากกลุ่มบริษัท ทาตา สตีล การดำเนินการดังที่กล่าวมานี้ ได้ช่วยให้เกิดระบบการแจ้งเตือนที่เหมาะสมเมื่อมีความเสี่ยงใดๆ เกิดขึ้น

5. ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

การประกอบกิจการอยู่ในเขตอุตสาหกรรมและในพื้นที่ซึ่งมีอัตราตัวเลขผู้ว่างงานอยู่ในระดับต่ำ การแข่งขันและความท้าทายทางธุรกิจ ประกอบกับโอกาสที่บริษัทจัดหางานอื่นๆ จะยื่นข้อเสนอที่สูงกว่าให้กับพนักงาน อาจทำให้บริษัทประสบกับความเสี่ยงในด้านการรักษาบุคลากรให้อยู่กับองค์กรในระยะยาว ถึงแม้ว่าอัตราการลาออกของพนักงานจะอยู่ในระดับที่ดี โดยปรับลดต่ำลงจาก 8.1% เป็น 5.2% ในปีปัจจุบัน อย่างไรก็ตามบริษัทยังมีความเสี่ยงในการสูญเสียพนักงานในตำแหน่งสำคัญ ทางบริษัทจึงได้เตรียมแผนสืบทอดตำแหน่งงานสำหรับตำแหน่งผู้บริหารและตำแหน่งงานสำคัญเพื่อหลีกเลี่ยงปัจจัยเสี่ยงนี้ มีการกำหนดกำลังพลสำรองเพื่อรองรับความต้องการกำลังพลวิเศษกร ในขณะเดียวกันก็มีการพัฒนาหลายด้านเพื่อให้มั่นใจว่าอัตราการลาออกอยู่ในระดับที่ต่ำ บริษัทได้จ้างที่ปรึกษาภายนอกด้านทรัพยากรบุคคลให้ทำการสำรวจความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร (Employee Engagement Survey) ผลจากการสำรวจได้นำเสนอเพื่อหารือในที่ประชุมคณะกรรมการทรัพยากรบุคคลของบริษัทเพื่อกำหนดแผนการปรับปรุง นอกจากนี้ บริษัทได้เปิดโอกาสให้พนักงานสามารถเติบโตก้าวหน้าในหน้าที่การงาน บริษัทสนับสนุนการสรรหา คัดเลือกบุคลากรจากภายใน ซึ่งถือเป็นโอกาสในการเติบโตของพนักงานควบคู่ไปกับการพัฒนาบุคลากรอย่างรอบด้าน ทั้งในด้านการปฏิบัติงานในหน้าที่งานโดยตรง ด้านความรู้ทางธุรกิจ การจัดการ และภาวะผู้นำ ทั้งนี้เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงาน นอกจากนี้ บริษัทได้ทำโครงการพัฒนาผู้นำเพื่ออนาคต เพื่อให้พนักงานสามารถเติบโตในหน้าที่การงานได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น มีการพิจารณาปรับปรุงสวัสดิการต่างๆ ให้สามารถแข่งขันได้โดยเทียบเคียงกับตลาดและบริษัทชั้นนำอื่นๆ อย่างสม่ำเสมอ ในแต่ละโรงงานยังมีการจัดกิจกรรมสร้างทีมเพื่อให้เกิดทีมงานที่เข้มแข็งและมีความผูกพัน

6. ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงด้านการเงินครอบคลุมถึงพันธะทางการเงินทั้งหมดที่บริษัทมีต่อบุคคลภายนอก กลุ่มบริษัทถือว่าการปฏิบัติตามสัญญาเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งในปีที่ผ่านมาบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขและมีการติดตามอย่างใกล้ชิด ส่วนความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศนั้นมีกลไกการประกันความเสี่ยงซึ่งเป็นไปตามกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้น มีการติดตามตรวจสอบโดยคณะกรรมการด้านการเงินระดับภูมิภาค (Regional Treasury Committee) และมีการรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทได้จัดทำกรรมธรรม์ประกันภัยที่เหมาะสมเพื่อคุ้มครองทรัพย์สินและธุรกิจของบริษัทอีกด้วย

7. ความเสี่ยงเกี่ยวกับภัยธรรมชาติ

จากการที่สำนักงานใหญ่และโรงงานตั้งอยู่ใน 4 พื้นที่ที่แตกต่างกันความเสี่ยงของบริษัทต่อภัยทางธรรมชาติจึงอยู่ในระดับปานกลาง อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงในการดำเนินงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมและด้วยเหตุนี้จึงได้ทำประกันภัยให้ครอบคลุมความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและภัยทางอุตสาหกรรมอื่นๆ ตลอดจนได้กำหนดให้มีขั้นตอนปฏิบัติในการจัดการกับภาวะฉุกเฉินขึ้นสำหรับทุกโรงงานและจัดการฝึกซ้อมรับมือเป็นระยะเพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถปฏิบัติตามขั้นตอนดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพในกรณีที่มีการหยุดชะงักของธุรกิจบริษัทก็สามารถแก้ไขได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนและโยกการผลิตรหว่างโรงงานทั้งสามแห่งได้อย่างคล่องตัว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

(ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	887.39	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	1,665.20	ไม่มีภาระผูกพัน
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	2,955.21	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	67.14	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	40.96	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(1,983.06)	
รวม		3,632.84	

รายละเอียดแยกตามบริษัทแต่ละบริษัทดังนี้

บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“TSTH”)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	27.45	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	13.01	ไม่มีภาระผูกพัน
3. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(0.03)	
รวม		40.43	

บริษัท เอ็น. ที. เอส. สตีลกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“NTS”)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	803.30	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	1,405.61	ไม่มีภาระผูกพัน
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	2,573.20	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	5.44	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	12.86	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(1,939.98)	
รวม		2,860.43	

บริษัท เหล็กสยาม (2001) จำกัด ("SISCO")

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	84.08	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	35.48	ไม่มีภาระผูกพัน
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	131.01	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	3.41	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	8.20	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(0.10)	
รวม		262.08	

บริษัท เหล็กก่อสร้างสยาม จำกัด ("SCSC")

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เป็นเจ้าของ	0.00	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เป็นเจ้าของ	92.75	ไม่มีภาระผูกพัน
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	209.00	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	เป็นเจ้าของ	30.85	ไม่มีภาระผูกพัน
5. อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	6.88	ไม่มีภาระผูกพัน
6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์		(0.94)	
รวม		338.54	

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย คือ NTS SISC และ SCSC ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี โดยที่คดีหรือข้อพิพาทยังไม่สิ้นสุดแต่อย่างใด ในทั้ง 3 กรณี ดังต่อไปนี้

1. ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น
2. ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

ไม่มีคดีใดที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท ทาตา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “TSTH”) เดิมชื่อบริษัท มิลเลนเนียม สตีล จำกัด(มหาชน) หรือ“MS”
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107545000136
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายเหล็กทรงแยาว
สัญลักษณ์หลักทรัพย์	: TSTH
หมายเลขกำกับใบหลักทรัพย์	: ในประเทศ TH0692010000 ต่างดาว TH0692010018 NVDR TH0692010R12
วันเริ่มก่อตั้งบริษัท	: 12 กรกฎาคม 2545
วันเริ่มจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	: 29 พฤศจิกายน 2545
วันเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ครั้งแรก	: 18 ธันวาคม 2545
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 555 อาคารรสา ทาวเวอร์ 2 ชั้น 20 ถนนพหลโยธิน 555 แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์	: 0 2937 1000
โทรสาร	: 0 2937 1224
เว็บไซต์	: http://www.tatasteelthailand.com
ทุนชำระแล้ว	: 8,421,540,848 บาท
หุ้นสามัญ	: 8,421,540,848 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	: หุ้นละ 1.00 บาท
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 0 2009 9000 โทรสาร : 0 2009 9991 อีเมล SETContactCenter@set.or.th เว็บไซต์ http://www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวอนาวรรณ อนุรัตน์ดี (ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3440) บริษัท ดีลอยท์ พูช โธมัส ไซยยศ สอบบัญชี เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้น 22-27 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ : 0 2034 0000 โทรสาร : 0 2034 0100

ร้องเรียนการกระทำผิด	:	ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
จรรยาบรรณ		นายมาริช สมารัมภ์ (สิ้นสุด 7 กรกฎาคม 2560) อีเมล msamaram@gmail.com นางสาวรวีวัลย์ ภัยโยพนากุล (เริ่ม 8 กรกฎาคม 2560) อีเมล veepee365@gmail.com
ที่ปรึกษาจรรยาบรรณ	:	นายศิริโรตม์ เมธมโนศักดิ์ โทรศัพท์ 02 937 1000 ต่อ 1810 โทรสาร 0 29371224 อีเมล sirorotem@tatasteelthailand.com
นักลงทุนสัมพันธ์	:	นางอริศรา ณ ระนอง โทรศัพท์ 0 2937 1000 ต่อ 3210 โทรสาร 0 29371224 อีเมล arisaran@tatasteelthailand.com
ส่วนสื่อสารและกิจกรรมองค์กร	:	นายจิตติ สุวรรณวาจกกสิกิจ โทรศัพท์ 0 2937 1000 ต่อ 2420 โทรสาร 0 2937 1224 อีเมล jittis@tatasteelthailand.com

ข้อมูลบริษัทย่อย (ณ 31 มีนาคม 2560)
บริษัท เอ็น.ที.เอส. สตีลกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

เลขทะเบียนบริษัท : 0107536001273

ประเภทธุรกิจ : ผลิตเหล็กเส้นและเหล็กถด

วันที่ก่อตั้ง : 4 ตุลาคม 2531

ที่ตั้งโรงงาน : เลขที่ 351 หมู่ที่ 6 ถนนทางหลวงสายที่ 331 นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี ตำบล
ปอวิน อำเภอสัตหิรา จังหวัดชลบุรี 20230
โทรศัพท์ 0 3834 5355 โทรสาร 0 3834 5350

ทุนจดทะเบียน : 4,627,965,356.40 บาท

ทุนชำระแล้ว : 4,627,965,356.40 บาท

มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 1.20 บาท

ถือโดย TSTH : 99.76 %

บริษัท เหล็กสยาม (2001) จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท : 0105544085276

ประเภทธุรกิจ : ผลิตเหล็กถดและเหล็กรูปพรรณขนาดเล็ก

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 3628 8000 โทรสาร 0 3628 8002

ทุนจดทะเบียน : 1,750,000,000.00 บาท

ทุนชำระแล้ว : 1,750,000,000.00 บาท

มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 100 บาท

ถือโดย TSTH : 99.99 %