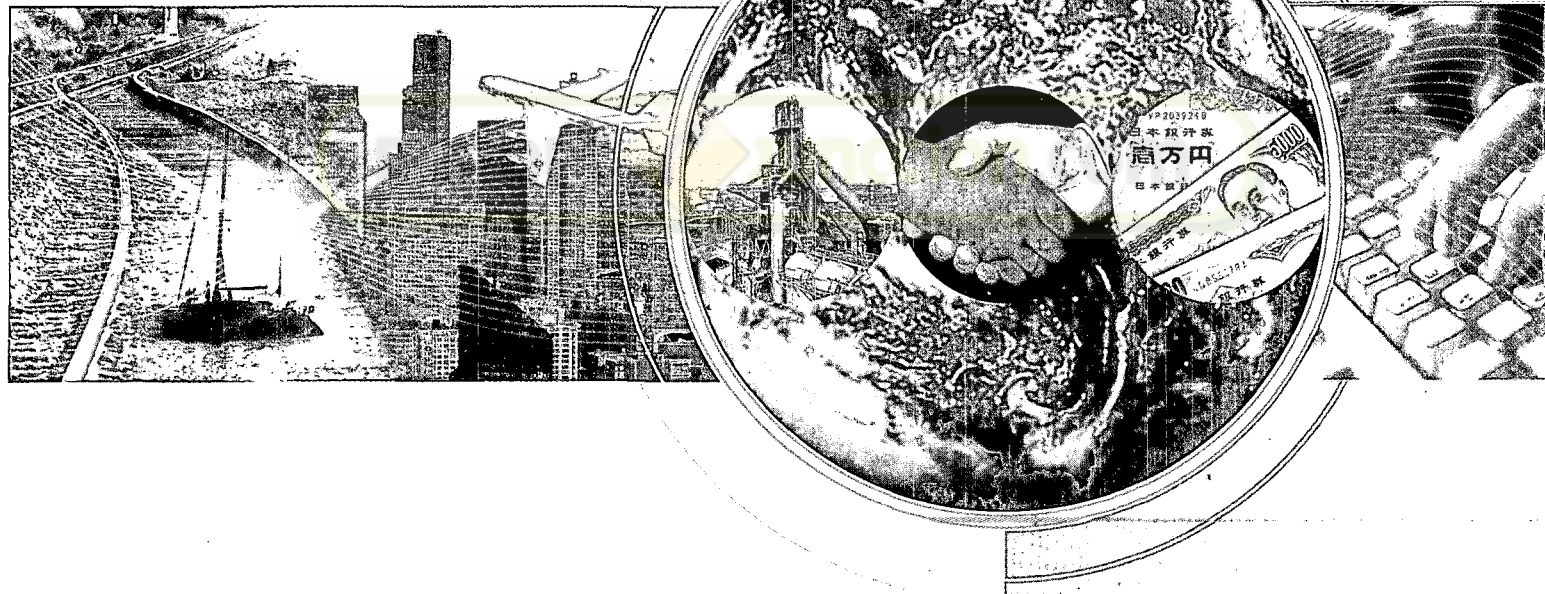


एम एस टी सी
लिमिटेड
(भारत सरकार का उपक्रम)



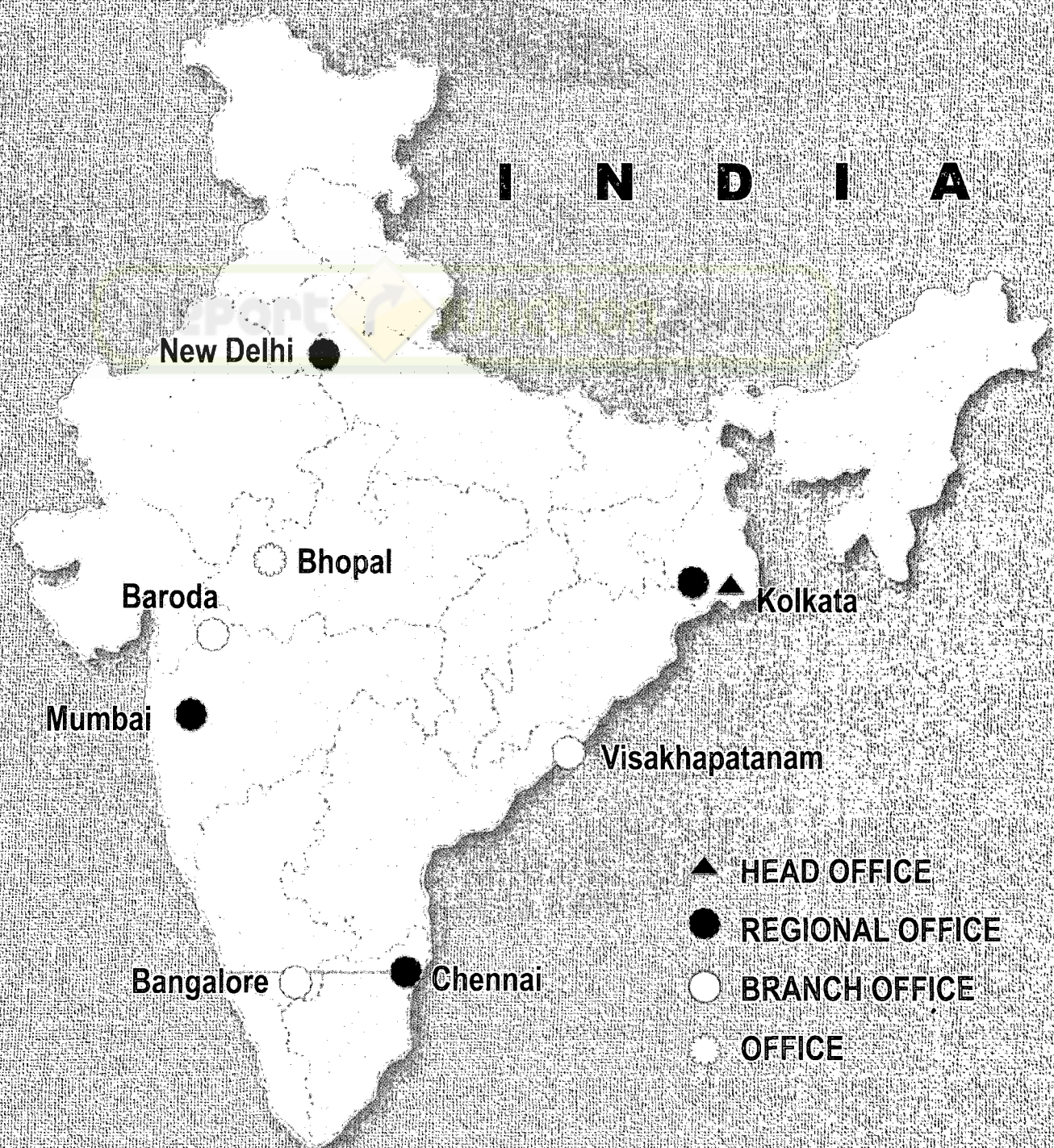
MSTC
LIMITED
(A Govt. of India Enterprise)



42 वीं वार्षिक रिपोर्ट • 42nd ANNUAL REPORT

2006-2007

Regional & Branch Offices





एम एस टी सी
लिमिटेड
(भारत सरकार का उपक्रम)



MSTC
LIMITED
(A Govt. of India Enterprise)

एम एस टी सी लिमिटेड

(भारत सरकार का उपक्रम)

42 वीं वार्षिक रिपोर्ट

2006-2007

MSTCLimited

(A Govt. Of India Enterprises)

42nd Annual Report

2006-2007

एम एस टी सी
लिमिटेड

(भारत सरकार का उपक्रम)

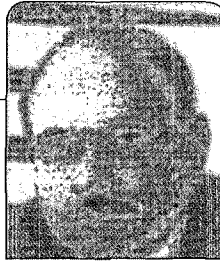


MSTC
LIMITED

(A Govt. of India Enterprise)

निदेशक मंडल	2	Board of Directors	2
अध्यक्ष का संबोधन	3	Chairman's Speech	3
निदेशक मंडल की रिपोर्ट	6	Directors' Report	6
लेखापरीक्षकों की रिपोर्ट	17	Auditors' Report	17
सीएजी की टिप्पणी	23	Comments of CAG	23
तुलन-पत्र	26	Balance Sheet	26
लाभ-हानि खाता	27	Profit & Loss Accounts	27
नगद प्रवाह ब्योरा	43	Cash Flow Statement	43
तुलन-पत्र सार तथा कंपनी के सामान्य कारोबार की रूपरेखा	44	Balance Sheet abstract and Company's General Business Profile	44
सहायक कंपनी का विवरण	46	Statement attached to Balance Sheet regarding Subsidiary Company	46
सहायक कंपनी की वार्षिक रिपोर्ट तथा खाता का विवरण फेरो स्क्रैप निगम लिमिटेड	47	Subsidiary Company's Annual Reports and Accounts- Ferro Scrap Nigam Limited	47

निदेशक मंडल Board of Directors



श्री मलय सेनगुप्ता
Shri Malay Sengupta



श्री नवीन सोई
Shri Navin Soi



डॉ के के चौधुरी
Dr. K.K. Choudhury



श्रीमती विजय दक्ष
Smt. Vijay Daksh



श्री डी के साहनी
Shri D.K. Sahni

मुख्य महाप्रबंधक

Chief General Manager

श्री आर एम राय (वित्त एवं लेखा)
Shri R. M. Roy (F & A)

डॉ के एन पाण्डेय, मुख्य सतर्कता अधिकारी
Dr. K.N. Pandey, CVO

श्री के के मुखर्जी
Shri K.K. Mookherjee

श्री एस एस चौधुरी
Shri S.S. Chaudhuri

महाप्रबंधक

General Manager

श्री ए के दस्तदार
Shri A.K. Dastidar

श्री ए के माथुर
Shri A.K. Mathur

श्री तापस बसु
Shri Tapas Basu

कंपनी सचिव

Company Secretary

श्री सुब्रत कुमार राय
Shri Subrata Kumar Ray

लेखापरीक्षक Auditors

M/s A.N. Chatterjee & Co.
Chartered Accountants
मेसर्स ए. एन. चटर्जी एंड कंपनी
लेखा परीक्षक

बैंकर्स

Bankers

इंडियन ओवरसीज बैंक
Indian Overseas Bank
स्टेट बैंक ऑफ इंडिया
State Bank of India
युनाइटेड बैंक ऑफ इंडिया
United Bank of India

पंजाब नेशनल बैंक
Punjab National Bank
यूनियन बैंक ऑफ इंडिया
Union Bank of India
इंडियन बैंक
Indian Bank

आईसीआईआई बैंक
ICICI Bank
बैंक ऑफ इंडिया
Bank of India
एचडीएफसी बैंक
HDFC Bank

अध्यक्षीय संभाषण Chairman's Speech



प्रिय शेयरधारकगण,

मुझे आप सबको बधाई देते हुए प्रसन्नता हो रही है कि हमारी कंपनी का ग्रेड बढ़ाकर अनुसूची - सी श्रेणी के सार्वजनिक उपक्रम से अनुसूची - बी श्रेणी के सार्वजनिक उपक्रमों की सूची में स्थान दिया गया है। वास्तव में सरकार की ओर से दिया गया यह प्रोत्साहन कंपनी के कर्मचारियों द्वारा किए गए कठोर परिश्रम की पहचान है। मुझे उम्मीद है कि इस तरह के प्रोत्साहन से हमारे कर्मचारियों को प्रेरणा मिलेगी और उनके कठोर परिश्रम के बल पर हमारी कंपनी सफलता के शिखर पर पहुंचेगी।

मुझे आपको सूचित करते हुए बहुत खुशी हो रही है कि आशंकाओं के विपरीत तथा प्रतिकूल परिस्थितियों के बावजूद हमारी कंपनी ने बीते वर्ष लाभ में वृद्धि दर्ज की है। कंपनी ने बीते वर्ष के लाभ ₹.54 करोड़ 67 लाख 71 हजार की तुलना में वर्ष 2006-07 में ₹.59 करोड़ 41 हजार लाभ अर्जित किया है। यद्यपि लाभ में बढ़ोत्तरी का परिमाण कम है, फिर भी कठिन परिस्थितियों को देखते हुए यह सराहनीय है।

विपणन विभाग में बीते साल मेसर्स हल्दिया पेट्रोकेमिकल्स लिमिटेड के साथ नैपथा का कारोबार बंद होने की वजह से व्यवसाय में काफी गिरावट आई है। इसकी क्षतिपूर्ति के लिए कंपनी का प्रयास अनवरत जारी है तथा व्यवसाय के नए अवसरों की तलाश की गई है। आपको यह जानकर हार्दिक खुशी होगी कि हमारे प्रयासों का नतीजा अच्छा रहा। हमने 10 नए

Dear Shareholders,

I take this opportunity to congratulate you all for the upgradation of our company to Schedule-B PSU from Schedule-C PSU. Indeed this is a great encouragement provided by the Government as a recognition of the relentless efforts put in by the employees of the company. I am sure such a pat on the back would motivate our employees to work even harder to take our company to greater heights.

It gives me immense pleasure to inform you that despite adversities and contrary to our own apprehensions, our company has managed to register an increase in the profits over last year. Profit for the year 2006-07 has been Rs.59 Cr 41 thousand as against last year's profit of Rs.54 Cr 67 lakhs 71 thousand. Though the increase is marginal it is nevertheless laudable given the circumstances.

Since the loss of naptha business from M/s Haldia Petrochemicals Ltd. in the marketing division last year; resulting in substantial fall in business, the company has been making continuous endeavors to arrest the fall the business by exploring new business opportunities and it is heartening to know that our effort seem to be finally yielding fruits as we have managed to introduce 10 new

उपभोक्ताओं को समाविष्ट किया, जिससे हमें क्षति को आंशिक तौर पर पूर्ति करने में सफलता मिली। मुझे विश्वास है कि समय के साथ हम नुकसान की भरपाई करने में कामयाब होंगे और पुनः पहले वाली स्थिति में आ जाएंगे। कुछ अन्य कारक जैसे अमेरिकी डालर के मुकाबले रुपए का मजबूत होना इत्यादि का भी हमारे कारोबार पर प्रतिकूल असर पड़ा। आपको यह बताते हुए खुशी हो रही है कि निदेशक मंडल ने बीते साल कुल लाभांश 498% के बनिस्वत शेयर पूंजी पर 540% फाइनल लाभांश देने की सिफारिश की है।

आगामी वित्तीय वर्ष में हम स्कैप की बिक्री किसी सार्थक परिमाण तक बढ़ाने को लेकर बहुत आशावान नहीं हैं, फिर भी हमारी ओर से प्रयास अनवरत जारी है। हम मैंगनीज अयस्क तथा फेरो मैंगनीज की बिक्री में मामूली वृद्धि की आशा करते हैं। कोयले का परिमाण भी यथावत रहने की संभावना है। यद्यपि, नई नीति लागू होने पर इसमें कुछ बढ़ोत्तरी हो सकती है। विपणन विभाग में कुछ नए ग्राहकों के शामिल होने की संभावना है। ग्राहकों की तादाद कम होने के बावजूद विपणन विभाग में कारोबार के परिणाम में बहुत हद तक वृद्धि की संभावना है।

वर्ष 2007-08 में हम पहली बार रु.800 करोड़ का ई-प्रापण ऑर्डर पाने में सफल हुए, लेकिन इस क्षेत्र में काफी प्रतिस्पर्धा होने की वजह से साल में ई-प्रापण से अधिक से अधिक रु.5 करोड़ आय हो सकती है।

बढ़ रही प्रतिस्पर्धा में बने रहने के उद्देश्य से विविधता लाने के प्रयास में एमएसटीसी ने कुछ विकसित कंपनियों के साथ विभिन्न क्षेत्रों में साझा उपक्रम के प्रस्ताव पर विचार-विमर्श किया है। इस विषय में शेयरधारकों को समय-समय पर अद्यतन किया जाएगा।

मैं यह कहकर भाषण समाप्त करना चाहता हूँ कि इस कड़ी प्रतिस्पर्धा के दौर में एमएसटीसी ने प्राथमिक तौर पर वर्षों से कर्मचारियों के कठिन परिश्रम तथा शेयरधारकों के प्रोत्साहन एवं अनवरत समर्थन के बल बूते अपना अस्तित्व कायम रखा है तथा मुझे आशा है कि आगामी वर्षों में भी हम लगातार इन दो मूलभूत तत्वों का परिशुद्ध मिश्रण देखना चाहेंगे ताकि एमएसटीसी को नई जमीन को तोड़ने तथा उच्चतम लक्ष्य प्राप्त करने में कामयाबी मिलती रहे।

आप सभी को मेरी शुभकामनाएं

श्री मलय सेनगुप्ता

अध्यक्ष सह प्रबंध निदेशक

customers which has helped us to partially meet up the loss. I am confident that with time we will be able to come out of this totally and regain our earlier position. Some external factors like strengthening of the Rupee against US Dollar have also had adverse effects on our business.

It is also a matter of great pleasure that the directors have recommended a final dividend of 540% on equity capital as against last years' total dividend of 498%.

In the coming financial year we are not very optimistic about the increase in the sale of scrap to any significant extent, though efforts are being continuously made by us. We are hoping for a marginal increase in the sale of manganese ore and ferro manganese. The volume of coal on offer is also expected to remain the same though a new policy on the unveil may result in some increase. In the marketing division a few new customers are expected to be roped in. Though small, these customers are expected to enhance the volume of business in the marketing division to some extent.

In 2007-08 we managed to get our first e-procurement order worth Rs. 800 Cr but due to the competitiveness in this field the income generated from e-procurement in the year may only be about Rs.5 Cr. at best.

In its attempt to diversify in order to keep pace with the growing competition, MSTC has mooted a few proposals for joint ventures in different fields with some viable companies about which the shareholders will be updated from time to time.

I would like to conclude by saying that in this era of cut throat competition, MSTC has managed to hold its own over the years primarily due to the non relenting efforts of the employees and continuous support and encouragement of the shareholders and I hope that in the coming years also we will continue to see the perfect blend of these two elements enabling MSTC to break new grounds and achieve higher goals.

With Best wishes.

Malay Sengupta

Chairman cum Managing Director

दशक एक दृष्टि में Decade at a Glance

वर्ष Year	टर्नओवर (Sales + Service Charge)	करपूर्व लाभ (प्राप्ति) Profit Before Tax (PBT)	करोत्तर लाभ (प्राप्ति) Profit After Tax (PAT)	शुद्ध लाभांश Dividend Paid
1997-98	21.79	2.85	1.83	0.44
1998-99	84.60	3.05	2.15	0.55
1999-00	215.07	5.73	3.53	0.72
2000-01	336.20	6.32	3.79	0.77
2001-02	434.12	7.15	4.54	0.92
2002-03	2058.81	16.73	9.04	1.82
2003-04	3309.53	33.69	18.74	3.76
2004-05	4898.62	64.77	38.30	7.68
2005-06	4092.55	85.70	54.68	10.96
2006-07	2998.93	90.87	59.00	11.88

(रु. करोड़ में)

All Figures in Rs. Crores

निदेशक मंडल की रिपोर्ट Directors' Report

सेवा में,

शेयरधारकगण

एमएसटीसी लिमिटेड

आपके निदेशक मंडल को 31 मार्च, 2007 को समाप्त वर्ष के लिए कंपनी के कारोबार और परिचालन संबंधित 42 वीं वार्षिक रिपोर्ट और उसके साथ परीक्षित लेखा और लेखापरीक्षकों की रिपोर्ट प्रस्तुत करते हुए प्रसन्नता हो रही है।

बिपणन

बिपणन के क्षेत्र में करीब रु. 4235 करोड़ का कारोबार हुआ है। इसमें रु. 27.39 करोड़ का निर्यात भी शामिल है। पिछले साल रु. 4552 करोड़ के व्यवसाय की तुलना में इस साल के व्यवसाय में करीब 6.96% की गिरावट आई है। पिछले साल की 19% गिरावट की तुलना में इस साल हमलोग कुछ हद तक इस गिरावट को कम करने में सफल हुए हैं।

इस वर्ष मेसर्स हल्डिया पेट्रोकेमिकल्स लिमिटेड से नैपथा का व्यवसाय बंद होने की वजह से प्राथमिक तौर पर व्यवसाय में गिरावट आई है, जहां पिछले साल रु. 1739 करोड़ का नैपथा का व्यवसाय हुआ था। इसकी आंशिक क्षतिपूर्ति व्यवसाय में करीब दस नए उपभोक्ताओं का समाविष्ट और कच्चे तेल की आयात की शुरुआत से की गई है। व्यवसाय में उत्पाद की संख्या में भी बढ़ोत्तरी की गई है।

इस वर्ष एचआर कायल्स और लैम कोक के कारोबार का शेयर क्रमशः 25% और 23% है। एचबीआई/डीआईआई, लौह अयस्क व पेलिट संयुक्त तौर पर कारोबार के परिमाण का 24% है। इस प्रकार स्टील स्कैप सहित कच्चे माल का परिमाण व्यवसाय में 50% से अधिक है।

अमेरिकी डालर के मुकाबले रुपए का मजबूत होना व्यवसाय में गिरावट का अन्य कारण है। चूंकि हम वास्तविक उपभोक्ताओं के साथ बैंक-टू-बैंक आधार पर कार्य करते हैं, इसलिए व्यवसाय का परिमाण यथावत रहता है और रुपए के मजबूतीकरण के साथ आयात मूल्य में कमी आती है। बहरहाल, पिछले वर्ष की तुलना में आयात में करीब 27.51% की कमी होने के बावजूद हमारे घरेलू सोर्सिंग व्यवसाय में करीब 134% की बढ़ोत्तरी हुई है।

पिछले वित्तीय वर्ष रु. 42.00 करोड़ की तुलना में इस वर्ष रु. 41.47 करोड़ सेवा प्रभार आय हुई है, जो कि लगभग समान है।

To

The Shareholders

MSTC Limited.

Directors are pleased to present the 42nd Annual Report of the business and operation of the company together with audited accounts and auditors report for the year ended 31st March, 2007..

MARKETING

In the area of marketing, we have achieved a total business of Rs. 4235 Cr. approximately, which includes export of Rs. 27.39 Cr. also. The comparable figure for the last year is Rs. 4552 Cr. and thus this year the fall in business is around 6.96%. Compared to last year's fall in business of around 19%, this year we have been able to arrest the fall in business to great extent.

The fall in business is primarily due to loss of naphtha business from M/s. Haldia Petrochemicals Ltd., which was to the tune of Rs. 1739 Cr. in the previous year. The loss in business has been partially met up by introduction of around 10 new customers and initiation of import of crude oil. The product basket also has been increased.

This year the share of business of HR coils and Lam Coke was at 25% and 23% respectively. The HBI/DRI, Iron Ore & Pellets together also accounted for 24% of the volume of business. Thus the main thrust of business remained with raw-materials accounting for more than 50% together with Steel Scrap.

Another factor of the decrease in business is the strengthening of Rupee against US Dollar. Since we work on back-to-back basis with actual users, the volume remaining same, with the strengthening of the Rupee, the import value decreases. However, our domestic sourcing business has increased by around 134% in this year as against a decrease in imports by about 27.51% compared to previous year.

The service charge income this year is Rs. 41.47 Cr. compared to Rs. 42.00 Cr. in the previous financial year, which remained more or less at the same level.

विक्रय एजेंसी

पिछले वर्ष के ₹.1045 करोड़ की तुलना में इस वर्ष ₹.1180 करोड़ के रिकार्ड विक्रय द्वारा इस विभाग के सभी क्षेत्र तथा शाखाओं ने अपने लक्ष्य को पूरा किया है। इसमें ₹.38 करोड़ का मैंगनीज एवं फेरो मैंगनीज का विक्रय शामिल है। इसके अलावा कोल इंडिया की ई-नीलामी, ई-बुकिंग योजना के अधीन पिछले वर्ष के ₹.2184.9 करोड़ की तुलना में इस वर्ष ₹.2315 करोड़ का विक्रय हुआ है। इस प्रकार सेलिंग एजेंसी विभाग का कुल

विक्रय पिछले वर्ष के ₹.3230 करोड़

की तुलना में इस वर्ष ₹.3495 करोड़

हुआ है। कुल ₹.3495 करोड़ में ई-

विक्रय का परिमाण ₹.3021 करोड़ है।

सेलिंग एजेंसी विभाग का कुल सेवा

प्रभार आय ₹.43.76 करोड़ है। जबकि

पिछले वर्ष ₹. 50 करोड़ आय हुई थी।

कोल इंडिया की ई-बुकिंग की सेवा

प्रभार दर में कमी एवं कोल इंडिया के पास बकाया ₹.6 करोड़ की व्यवस्था करने

के फैसले से भी आय में व्यापक गिरावट आई है।

एक वर्ष बीतने के बाद भी कई कोयला सहायक कंपनियों का कोयला उठाने की

स्थिति मुहैया कराने में असमर्थ होने तथा कोयला उठाने से संबंधित बोनस

एमएसटीसी को प्राप्त नहीं होने से यह राशि बकाया है। यद्यपि यह उम्मीद की

जाती है कि आखिरकार ₹. 6.00 करोड़ के एक बड़े हिस्से की वसूली होगी, लेकिन

इसका हिसाब माल उठाने की स्थिति प्राप्त हो जाने के बाद किया जाएगा।

अगले वर्ष के लिए संभावनाएं

स्क्रेप का विक्रय एक विशेष ऊंचाई तक पहुंच गया है। परंतु कुछ निजी क्षेत्रों के

व्यवसाय तथा रेलवे के व्यवसाय को भी शामिल करने का प्रयास किया जा रहा है।

लेकिन विक्रय की कुल मात्रा की ज्यादा वृद्धि नहीं होने की संभावना है। 20 से 30

करोड़ के मैंगनीज अयस्क तथा फेरो मैंगनीज विक्रय से व्यवसाय थोड़ा बढ़ेगा।

कोयले की मात्रा पिछले वर्ष के आंकड़े के लगभग बराबर प्रस्ताव किया गया है।

बहरहाल, एक नयी नीति प्रकट होने वाली है, जिससे प्रस्तावित मात्रा की वृद्धि की

जा सकती है। विपणन विभाग में कई नए उपभोक्ताओं की उम्मीद की जाती है,

SELLING AGENCY

In this Division all the Branches and Regions have achieved their targets resulting in a record sale of Rs. 1180 Cr. of scrap as against Rs. 1045 Cr. in the previous year. This includes the sale of Rs.38 Cr. Mangancse Ore and Ferro Manganese. Besides, under the e-Auction, e-Booking scheme for Coal India, a sale of Rs. 2315 Cr. have been achieved against a figure of Rs. 2184.9 Cr. the year before. Thus, the total sale by

the Selling Agency Division has been Rs.3495 Cr. as against Rs. 3230 achieved the year before.

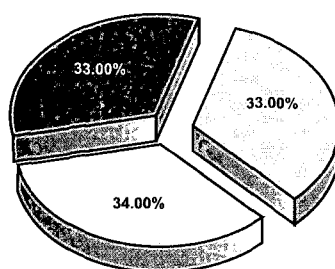
Out of this total sale of Rs.3495 Cr., e-Sales account for Rs.3021 Cr. The total service charge income from Selling Agency Division is Rs.43.76 Cr. as against Rs.50 Cr. earned last year. The fall in income is largely because of the

fall in the service charge rate from Coal India for e-Booking and also because it has been decided to provide Rs.6 Cr., which is outstanding from Coal India. This outstanding has arisen because of the bonus receivable by MSTC. which is linked with the lifting of coal and the failure of many of the coal subsidiaries to provide the lifting status even after the gap of one year. Although, it is hoped that a significant part of Rs.6 Cr. will ultimately be recovered but that will be taken into account as and when the lifting status is received.

PROSPECTS FOR THE NEXT YEAR

The sale of scrap has reached more or less a plateau. Although efforts are being made to get some private sector business and also some business from the Railways, but the total volume of sales is unlikely to increase significantly. There will be a modest increase of sale in Manganese Ore and Ferro Manganese to the tune of Rs. 20 to Rs.30 Cr. The volume of coal being offered so far is more or less at par with last year's figure. However, a new policy is likely to be unveiled and the quantity offered may increase. In the Marketing Division a number of new parties are expected to be roped in, although mostly small ones, but, it is expected

Source of Income



Marketing Selling Agency Other Income