

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “SAMTEL”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2529 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม บริษัทได้จดทะเบียนแปรรูปเป็นบริษัทมหาชน และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่ปี 2539 ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจโดยได้แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจ ดังนี้ สายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร สายธุรกิจรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบ สายธุรกิจนวัตกรรมและเทคโนโลยีประยุกต์ สายธุรกิจบริการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ และสายธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ต

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท หรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม

วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม มุ่งมั่นนำเสนอสินค้า บริการและโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ครบวงจร เพื่อตอบสนองความต้องการสูงสุดขององค์กรผู้ใช้บริการ ทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยความเป็นมืออาชีพภายใต้มาตรฐานคุณภาพระดับสากล

พันธกิจ

เพื่อตอบสนองต่อวิสัยทัศน์ บริษัทจึงมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังนี้

ลูกค้า

พัฒนาสินค้า บริการ และโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบสนองก่อน โยบายและความต้องการขององค์กรผู้ใช้บริการได้อย่างครบถ้วนและสร้างสรรค์

พนักงาน

พัฒนาความรู้ ความสามารถและความพร้อมของบุคลากรมืออาชีพ ส่งเสริมคุณภาพชีวิตพนักงาน และสร้างโอกาสความก้าวหน้าทางอาชีพ

องค์กร

พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการทำงานที่ได้มาตรฐาน โปร่งใส เป็นธรรม เพื่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินธุรกิจ

พันธมิตร

พัฒนาความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับพันธมิตรธุรกิจ เพื่อผลสำเร็จทางธุรกิจร่วมกัน และเพื่อถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ อันเป็นประโยชน์ต่อการยกระดับคุณภาพบริการอย่างต่อเนื่อง

ผู้ถือหุ้น

สร้างความมั่นคงให้แก่องค์กรด้วยรายได้ประจำที่มั่นคงและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่คุ้มค่า เพื่อส่งมอบผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน

สังคมและชุมชน

สร้างความภาคภูมิใจ ด้วยการเป็นองค์กรสถาบันที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ด้วยการส่งเสริม “คนคุณภาพและสังคมคุณธรรม” ผ่านโครงการและกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ต่างๆ

เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท หรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม

บริษัทมีนโยบายและเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร (ICT) แบบครบวงจรด้วยความรู้ความชำนาญ มีความน่าเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าองค์กร และรายย่อย ผนวกความแข็งแกร่งในเครือข่ายกลุ่มบริษัทสามารถ และพันธมิตรต่างๆ รวมถึงการเข้าร่วมลงทุนกับพันธมิตรธุรกิจ เพื่อมุ่งสร้างมูลค่าเพิ่มในการให้บริการแก่ลูกค้าซึ่งจะช่วยเพิ่มความสะดวก รวดเร็ว และลดต้นทุนในการดำเนินงานของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

• การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

- ปี 2554 - บริษัทได้ออกและเสนอขายตั๋วเงินระยะสั้น อายุไม่เกิน 270 วัน ในวงเงินสูงสุดไม่เกิน 500 ล้านบาท เสนอขายต่อนักลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยในปี 2554 บริษัทได้ทำการออกตั๋วเงินดังกล่าว 2 ครั้ง รวมเป็นวงเงินทั้งสิ้น 500 ล้านบาท
- บริษัทได้ทำการซื้อหุ้นของบริษัท เน็ท มีเดีย จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการช่องสัญญาณดาวเทียมกรมประชาสัมพันธ์ โดยซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 412,498 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
- ปี 2555 - ตามมติประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2555 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2555 ได้มีมติให้ขยายวงเงินตั๋วเงินระยะสั้น อายุไม่เกิน 270 วัน เป็นวงเงินสูงสุดไม่เกิน 1,000 ล้านบาท และมติประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2555 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2555 ได้มีมติให้ขยายวงเงินตั๋วเงินระยะสั้น อายุไม่เกิน 270 วัน เป็นวงเงินสูงสุดไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยในปี 2555 บริษัทได้ทำการออกตั๋วเงินดังกล่าว 6 ครั้ง รวมเป็นวงเงินทั้งสิ้น 1,000 ล้านบาท
- บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ได้ทำการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการจัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ โดยซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 22,485,490 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.94 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
 - บริษัทได้ทำการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการด้านการออกแบบและรับเหมาวางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กรของหน่วยงาน (Enterprise Resource Planning) โดยซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 33,699,990 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
 - บริษัทได้ทำการจำหน่ายหุ้นสามัญที่ถืออยู่ในบริษัท ไอทีเจ็น จำกัด ทั้งหมด จำนวน 624,373 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่บุคคลภายนอก ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
 - บริษัทได้ทำการจำหน่ายหุ้นสามัญที่ถืออยู่ในบริษัท โอเอสซิส คอนซัลติ้ง จำกัด ทั้งหมด จำนวน 70,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 70 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่บุคคลภายนอก ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
- ปี 2556 - ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2556 ได้มีมติให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวนเงินรวมไม่เกิน 3,000 ล้านบาท อายุไม่เกิน 10 ปี นับแต่วันออกหุ้นกู้ในแต่ละคราว โดยในระหว่างปี 2556 บริษัทได้มีการยื่น Filing กับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) จำนวน 2 ครั้ง เป็นวงเงินรวม 2,000 ล้านบาท และ ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีภาระหุ้นกู้คงเหลือ จำนวน 1,460 ล้านบาท สามารถดูรายละเอียดได้ในหัวข้อ “7.3.2 หุ้นกู้”

- ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2556 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ลงทุนในบริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อเป็นบริษัทพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) สำหรับภาครัฐ และเอกชน โดยซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 1,200,000 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และชำระค่าหุ้นแล้วร้อยละ 50) คิดเป็นร้อยละ 60 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ จะดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในเดือน มกราคม 2557
- ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2556 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว จัดตั้งบริษัทร่วมใหม่ ชื่อ บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด (“SLA”) เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านสื่อสาร โทรคมนาคม และซื้อขายวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในต่างประเทศโดยมีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) และมีสัดส่วนการถือหุ้น ดังนี้ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 30 บริษัท ล็อกซเลีย์ แอนด์ เอไอที โซลูชั่น จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60 และบุคคลทั่วไป ถือหุ้นร้อยละ 10 ทั้งนี้ จะดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในเดือน กุมภาพันธ์ 2557

• **พัฒนาการที่สำคัญ ในปี 2556**

ในปี 2556 แต่ละสายธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

1. สายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร (Network Services)

1) บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- บริษัทประสบความสำเร็จในการได้งานจากการประมูลโครงการต่างๆ ที่สำคัญ ในปี 2556 ดังนี้
 - โครงการเช่าช่องสัญญาณและบริการส่งสัญญาณความเร็วสูงภายใต้โปรโตคอลแบบอินเทอร์เน็ต กับกระทรวงศึกษาธิการ
 - โครงการจ้างเหมาติดตั้งวิทยุตั้งการ ยี่ห้อ Motorola กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
 - โครงการจ้างซ่อมอุปกรณ์ Soft Switch สุวรรณภูมิ กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- ได้รับการเซ็นสัญญาโครงการสำคัญต่างๆ ดังนี้
 - โครงการจัดซื้อวิทยุสื่อสาร ยี่ห้อ Motorola APX 7000 จำนวน 200 เครื่อง ของสำนักงานตำรวจแห่งชาติ
 - โครงการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบ SCPC กับบริษัท ปตท.สผ.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
 - โครงการระบบวิทยุสื่อสารตามแนวท่อส่งก๊าซธรรมชาติเส้นที่ 4 (ระยะอง-แก่งคอย) ของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
 - โครงการระบบวิทยุสื่อสารตามแนวท่อส่งก๊าซธรรมชาติบนบก นครสวรรค์ ของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
 - โครงการระบบวงจรสัญญาณสื่อสาร DOPA กรมการปกครอง
- ได้รับความไว้วางใจในการต่อสัญญาการให้บริการสื่อสารข้อมูล จากลูกค้าที่เป็นบริษัทเอกชน และหน่วยงานราชการต่างๆ ดังนี้
 - โครงการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบ SCPC ให้กับกลุ่มบริษัท ปตท. (ของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน), บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม สยาม จำกัด)

- โครงการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบ SCPC ให้กับบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- โครงการให้สิทธิในการใช้ช่องสัญญาณในการสื่อสาร ข้อมูลภาพ และเสียงดิจิทัลผ่านดาวเทียม และให้เช่าอุปกรณ์ โรงเรียนปัญญาวิวัฒน์เทคโนโลยี
- โครงการให้สิทธิในการใช้ช่องสัญญาณในการสื่อสารผ่านดาวเทียมและเช่าอุปกรณ์ในระบบ AM และระบบ FM สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร
- โครงการเช่าใช้ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม กระทรวงมหาดไทย
- ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบ IPSTAR และ C-Band ให้กับศูนย์พัฒนากิจการอวกาศ กระทรวงกลาโหม

ซึ่งโครงการเหล่านี้จะสร้างรายได้ให้แก่บริษัทในปี 2557 และจะเป็นฐานรายได้จากการบำรุงรักษาระบบต่อไปในอนาคต

2) บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

บริษัทรักษาระดับมาตรฐานการให้บริการได้ตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 ซึ่งทำให้ระบบงานได้รับความเชื่อมั่นของลูกค้าดีขึ้น ถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาว และยังส่งผลให้บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินงานจากการประมูลโครงการสำคัญต่างๆ ในปี 2556 นี้ ได้แก่

- โครงการซื้อขายเครื่องมือป้องกันการติดต่อสื่อสารพร้อมติดตั้ง กับกรมราชทัณฑ์
- โครงการเช่าใช้สถานที่และหอคอยเสาสื่อ (Tower) ภายนอกอาคาร จำนวนไม่เกิน 205 แห่ง กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- โครงการจ้างติดตั้งทดแทนอุปกรณ์ชุมสาย SPC ที่เสื่อมสภาพกรณีเร่งด่วนปี 2556 (Pre-NGN56) ยี่ห้อ Huawei กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- โครงการจ้างการปฏิบัติงานสนับสนุนอุปกรณ์ระบบโครงข่ายหลัก กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- โครงการจ้างเหมาติดตั้ง MSAN โครงการก่อสร้างทางต่างระดับ ถนนพัฒนาการ-ถนนอ่อนนุช กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- โครงการจ้างบำรุงรักษาอุปกรณ์ในโครงข่าย Initial Phase และส่วนขยายเพิ่มเติมในส่วนของ บริษัท โนเกียซีเมนส์ เน็ตเวิร์คส์ (ประเทศไทย) จำกัด กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- โครงการจ้างซื้อขายอุปกรณ์และระบบจัดการศึกษาผ่าน IPTV กับกระทรวงศึกษาธิการ
- โครงการซื้อขายและติดตั้งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่าย กับกระทรวงสาธารณสุข
- โครงการสัญญาจ้างเหมาขยายระบบ SMSC (Short Message Service Center) กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- โครงการจ้างบำรุงรักษาระบบ Real Time Charging กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- โครงการจ้างการปฏิบัติงานสนับสนุนอุปกรณ์ระบบสนับสนุนการให้บริการ กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)

ซึ่งโครงการเหล่านี้จะสร้างรายได้ให้แก่บริษัทในปี 2557 และจะเป็นฐานรายได้จากการบำรุงรักษาระบบต่อไปในอนาคต

2. สายธุรกิจรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบ (System Integration)

บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

บริษัทยังรักษาระดับมาตรฐานของระบบการทำงานภายในองค์กรอย่างต่อเนื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเน้นการพัฒนาองค์ความรู้ของบุคลากรที่เรียกว่า “Target Knowledge Certification” ทำให้

ทีมงานขาย วิศวกรออกแบบและติดตั้ง มีคุณภาพในการทำงาน ทนต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในปัจจุบัน และในอนาคต นอกจากนี้บริษัทยังคงรักษามาตรฐานการให้บริการที่สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 และ CMMI Level 3 ทำให้ระบบงานและการบริการลูกค้าดีขึ้น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการแข่งขันในระยะยาว และทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการได้งานจากการประมูลโครงการต่างๆ ในปี 2556 นี้ ได้แก่

- โครงการจ้างนำเข้าข้อมูลที่ดินพร้อมติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์จำนวน 4 ระบบ ตามโครงการศูนย์ข้อมูลที่ดินและแผนที่แห่งชาติ กรมที่ดิน
- โครงการจ้างพัฒนาและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อม กับ กรุงเทพมหานคร
- โครงการจ้างพัฒนาและปรับปรุงเครือข่ายสื่อสารและระบบดาวเทียมของกระทรวงมหาดไทย
- โครงการตรวจวัดสภาพน้ำในคลองที่จัดให้มีระบบไหลเวียน กรุงเทพมหานคร กับ กรุงเทพมหานคร
- โครงการจ้างจัดหาจัดหาระบบสื่อสารสัญญาณ DWDM สำหรับภาคใต้ตอนล่าง จำนวน 1 ระบบ กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
- โครงการติดตั้งระบบประชุมทางไกล (Video Conference System) ของสำนักงานปลัดกระทรวงยุติธรรม
- โครงการพัฒนาระบบสื่อสารข้อมูลแบบไร้สายของสำนักงานปลัดกระทรวงกลาโหม

ซึ่งโครงการเหล่านี้จะสร้างรายได้ให้แก่บริษัทในปี 2557 และจะเป็นฐานรายได้จากการบำรุงรักษาระบบต่อไปในอนาคต

3. สายธุรกิจนวัตกรรมและเทคโนโลยีประยุกต์ (Innovation Business Application Solutions & Services)

1) บริษัท ไทยเทรคเน็ท จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ได้ร่วมงานกับทีม LogHealth มหาวิทยาลัยมหิดล ในการพัฒนาโครงการ EDI ระหว่างโรงพยาบาลกับผู้นำยาและเวชภัณฑ์ โดยบริษัทรับหน้าที่พัฒนาเอกสารมาตรฐาน และ โปรแกรมเชื่อมโยงกับระบบงานภายในของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย โดยจะเริ่มใช้งานจริงช่วงต้นปี 2557
- ปรับปรุงโปรแกรม E-Manifest สำหรับกลุ่มลูกค้าสายเรือเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงจากกรมศุลกากรในเรื่องโครงสร้างข้อมูล (XML Schema) และรองรับการใช้งานร่วมกันของหน่วยงานรัฐใหม่ คือ การท่าเรือแห่งประเทศไทย และกรมเจ้าท่า

2) บริษัท พอสเน็ท จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ทำการพัฒนาและปรับปรุงระบบเครือข่ายเครื่อง EDC โดยได้ริเริ่มนำเอาระบบ 3G มาให้บริการแทนระบบ GPRS ให้บริการลูกค้าในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก และอาหาร
- ทำการออกแบบและพัฒนาโปรแกรมผ่านเครื่อง EDC ให้บริการแก่บริษัท อีออนธนสินทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ขยายการให้บริการกว่า 1,000 เครื่อง
- ขยายการให้บริการระบบพร้อมทั้งติดตั้งเครื่อง EDC Terminal แบบ Mobile และ GPRS Modem ให้แก่ร้านค้าทั่วไป ทั่วประเทศ
- ทำการพัฒนาปรับปรุงระบบ บัตรสมาชิก Bangchak Corporate (Fleet Closed System) , Member & Loyalty System
- ทำการพัฒนาโปรแกรมเครื่อง EDC โดยเชื่อมต่อกับอุปกรณ์เครื่องอ่านบัตรชนิดสัมผัส รองรับบัตร Carrot ให้แก่ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- ทำการพัฒนาและออกแบบระบบ Loyalty program , Cash card ให้กับลูกค้ากลุ่มโรงแรม
- ให้บริการ Mobile payment Application (mPOS) สำหรับกลุ่มลูกค้า Delivery Service

3) บริษัท สามารถ เอ็ด เท็ค จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- พัฒนา Digital Content สำหรับสื่อประชาสัมพันธ์ทั้งแบบภาพนิ่งและอนิเมชัน ให้กับองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ
- ปรับปรุงและพัฒนาาระบบ LMS สำหรับให้บริการ Cyber-U ที่ใช้งานกับมหาวิทยาลัยรังสิต และมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- พัฒนาคอร์สเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware) ให้กับธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน), ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนไทยพาณิชย์ จำกัด สำหรับฝึกอบรมบุคลากร
- พัฒนาคอร์สเรียนอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มเติมให้กับหลักสูตรพัฒนามนุษย์ และระบบบริหารจัดการข้อสอบ ให้กับบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)
- พัฒนาคอร์สเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Books) ที่มีจุดเด่นในการนำเสนอในรูปแบบมัลติมีเดีย ให้กับสถาบันส่งเสริมการสอนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (สสวท.)
- พัฒนาระบบบริหารจัดการและเผยแพร่รายการสื่อผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตให้กับสถาบันพระปกเกล้า

4. สายธุรกิจบริการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศสื่อสาร (ICT Outsourcing Services)
1) บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- บริษัทได้ลงนามสัญญาจ้างโครงการพัฒนาศักยภาพด้านความปลอดภัยบริเวณพื้นที่สาธารณะเสี่ยงภัยและเส้นทางคมนาคมขององค์การบริหารส่วนจังหวัดชลบุรี ระยะที่ 3 ซึ่งเป็นการติดตั้งอุปกรณ์กล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ระบบบันทึกภาพแบบดิจิทัล พร้อมซอฟต์แวร์ ในบริเวณพื้นที่สาธารณะเสี่ยงภัยชุมชนในเขตความรับผิดชอบของสถานีตำรวจภูธรสัตหีบ, สถานีตำรวจหนองขา, และสถานีตำรวจภูธรนาจอมเทียน
- บริษัทได้ลงนามสัญญาจ้างโครงการก่อสร้างปรับปรุงและต่อเติมอาคารศูนย์ AMR Data Center พร้อมปรับปรุงอาคารทดสอบมิเตอร์ ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องจากโครงการ AMR ระยะที่ 2 โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนงานคือ งานปรับปรุงอาคารศูนย์ AMR Data Center ที่อาคาร 12 และอาคารทดสอบมิเตอร์ ให้เป็นห้องเก็บอุปกรณ์มิเตอร์และห้องซ่อมบำรุงรักษามิเตอร์ พร้อมติดตั้งอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์ ณ สำนักงานใหญ่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
- บริษัทได้ลงนามบันทึกข้อตกลง (MOU) กับ บริษัท อสมท. จำกัด (มหาชน) เพื่อร่วมทำการทดลองออกอากาศโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล DVB-T2 โดยสนับสนุนอุปกรณ์เครื่องส่งสัญญาณโทรทัศน์ระบบดิจิทัล ติดตั้งที่สถานีออกอากาศโทรทัศน์ อสมท. หนองแขม เพื่อวัตถุประสงค์ในการศึกษาหาคำพารามิเตอร์ทางเทคนิคที่เหมาะสม และผลกระทบต่าง ๆ ในการเปลี่ยนผ่านจากการออกอากาศโทรทัศน์ระบบอนาล็อกไปสู่ระบบดิจิทัล สำหรับช่อง 9 อสมท. ซึ่งจะเป็นโอกาสทางธุรกิจในการพัฒนาบริการใหม่ได้ต่อไปในอนาคต

2) บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- บริษัทได้จัดส่งบุคลากรเข้ารับการอบรมทางด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เป็นทิศทางในการพัฒนาระบบ
- จัดทำกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน CMMI Level 5 ซึ่งเป็นมาตรฐานขั้นสูงสุด และได้รับการรับรองมาตรฐาน CMMI Level 5 จาก สถาบัน SEI-Software Engineering Institute
- จัดการฝึกอบรมและติดตามตรวจสอบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบุคลากรทุกคนมีความรู้ความเข้าใจในการพัฒนาโปรแกรมตามที่มาตรฐาน CMMI Level 5 กำหนด

- บริษัทกำหนดเป้าหมายในการพัฒนาบุคลากรให้มีความชำนาญในเทคโนโลยี GIS และด้าน Mobile Application ซึ่งเป็นทิศทางการพัฒนาโปรแกรมด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง ทั้งนี้ เพื่อเป็นการยกระดับขีดความสามารถเชิงเทคนิคให้สูง
- บริษัทได้ร่วมเป็นคณะกรรมการหลักในการจัดงานประกวดซอฟต์แวร์ Samart Innovation Awards 2013 ร่วมกับเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย ซึ่งนอกจากจะเป็นกิจกรรมสร้างสรรค์ทางสังคมแล้ว ยังเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักในแวดวงซอฟต์แวร์ยิ่งขึ้นอีกด้วย

3) บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- บริษัทได้รับความไว้วางใจจากการประปานครหลวงให้ร่วมดูแลระบบ SAP ในเดือนมิถุนายน 2556
- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน Customer Center of Expertise จากบริษัท SAP ในเดือนตุลาคม 2556
- ทีมงานของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน SAP PartnerEdge Quality Accreditation 2013 จากบริษัท SAP ในเดือนตุลาคม 2556
- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน กระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์ตามมาตรฐาน CMMI Level 3 ในเดือนธันวาคม 2556
- บริษัทได้จัดส่งบุคลากรเข้ารับการอบรมในสาขาวิชาต่าง ๆ ที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบ SAP เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบุคลากรสามารถให้บริการได้ตามมาตรฐานสากล

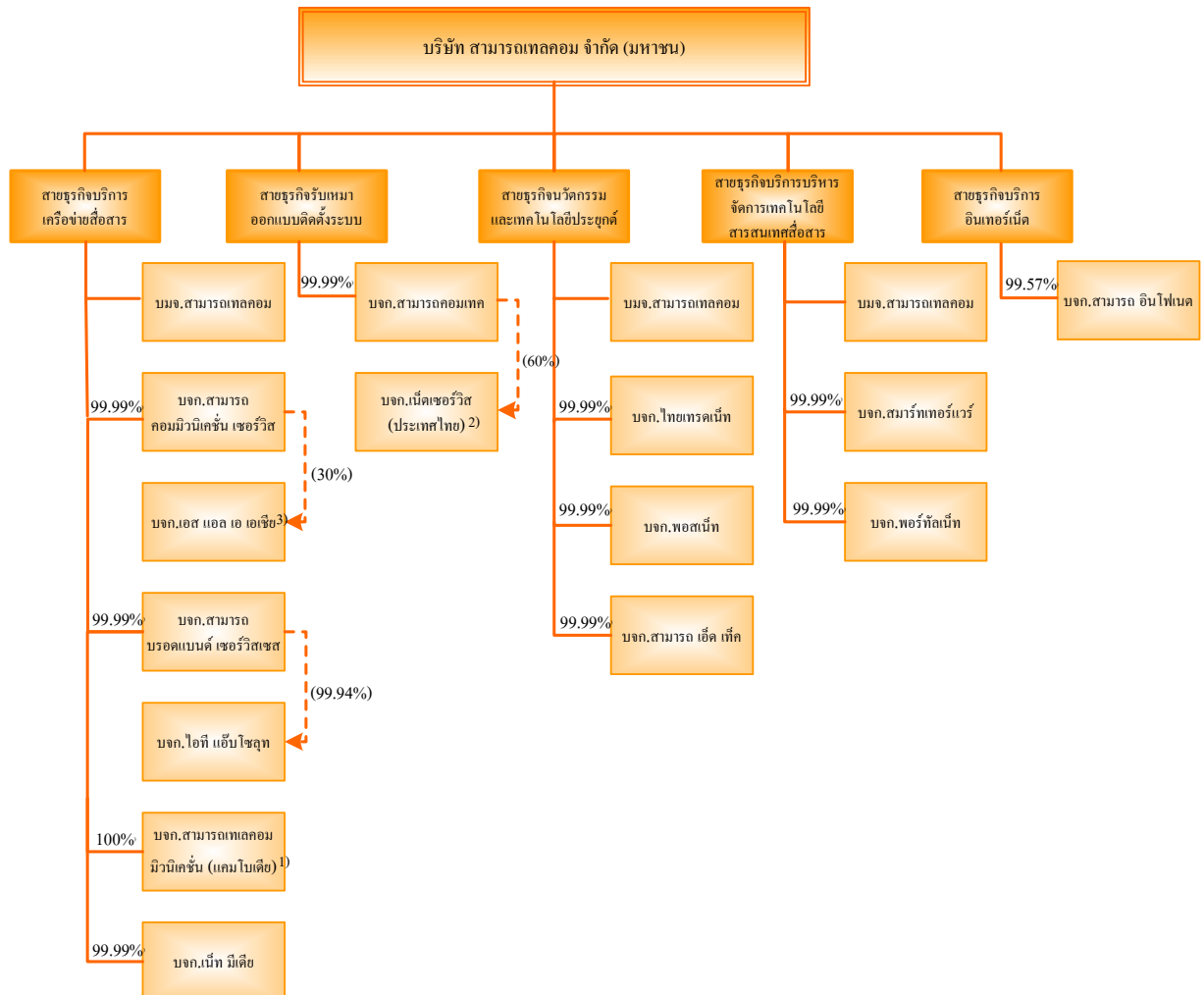
5. สายธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ต (IP Business)

บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- มุ่งเน้นการขายและบริการอินเทอร์เน็ตในองค์กรขนาดกลาง-ใหญ่ และได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ให้บริการโครงข่ายสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงให้กับองค์กรที่สำคัญเพิ่มขึ้น ได้แก่ กรมเทคโนโลยีสารสนเทศและอวกาศกลาโหม กระทรวงกลาโหม, กรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง, กรมโยธาธิการและผังเมือง กระทรวงมหาดไทย, กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, และสถาบันทดสอบทางการศึกษาแห่งชาติ(องค์การมหาชน) เป็นต้น
- ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรใหม่ โดยมีนัยสำคัญเพื่อเพิ่มศักยภาพในการขายสินค้าให้กับลูกค้าประเภทองค์กร ด้วยการประสานรวมและเสริมส่งการขายสินค้าและบริการของทั้ง Internet Service Provider และ Internet Telephony Service Provider เพื่อรุกขยายฐานลูกค้าในต่างจังหวัด และเพื่อขยายขีดความสามารถในการให้บริการลูกค้าหลังการขาย
- เพิ่มอุปกรณ์เครือข่ายเพื่อให้รองรับกับจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
- ยกกระดับความพึงพอใจของลูกค้าด้วยการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการลูกค้าผ่าน Call Center และเพิ่มทักษะความชำนาญของวิศวกรด้วย Certificate มาตรฐานในระดับสากล

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 738,000,000 บาท ทุนชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 616,936,000 บาท

- ¹⁾ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2552 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2552 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถเทลคอมมิวนิเคชั่น (แคมโบเดีย) จำกัด ในประเทศกัมพูชา เนื่องจากบริษัทดังกล่าวยังไม่มียารได้จากการประกอบธุรกิจ ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการปิดบริษัท
- ²⁾ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2556 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิม ทั้งนี้ จะดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในเดือน มกราคม 2557
- ³⁾ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2556 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่นเซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยจัดตั้งบริษัทร่วมใหม่ ชื่อ บริษัท เอสแอลเอ เอเชีย จำกัด ("SLA") ทั้งนี้ จะดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในเดือน กุมภาพันธ์ 2557

1.3.2 การประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 5 สายธุรกิจ

บริษัทมีนโยบายและแนวทางในการแบ่งการดำเนินงานเป็นสายธุรกิจต่างๆ โดยใช้ลักษณะของกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อสอดคล้องกับนโยบายและเป้าหมายของบริษัท และสามารถนำเสนอโซลูชันและบริการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทั้งการติดตั้งและการให้บริการเครือข่ายสื่อสารพื้นฐานขององค์กร รวมไปถึงโซลูชันที่ครบวงจรและสามารถสร้างรายได้ประจำ

ดังนั้น บริษัทจึงจัดสายโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจ ดังนี้ สายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร สายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างแบบติดตั้งระบบ สายธุรกิจนวัตกรรมและเทคโนโลยีประยุกต์ สายธุรกิจบริการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ และสายธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ต

1. สายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร (Network Services)

ดำเนินธุรกิจด้านโทรคมนาคม และเครือข่ายสื่อสารข้อมูล โดยเน้นทั้งการวางระบบเครือข่ายสื่อสารให้กับองค์กร การดำเนินการติดตั้งผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์เครือข่ายและวางระบบเพื่อเชื่อมต่อการสื่อสาร และการให้บริการสื่อสารข้อมูลผ่านระบบเครือข่ายต่างๆ โดยผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ได้แก่

- บริการให้เช่าระบบสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง iSTAR และ VSAT
- บริการจ้างเหมาติดตั้งและวางระบบเครือข่ายสื่อสารหลักความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีต่างๆ เช่น FTTx และ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) รวมถึงระบบเครือข่ายสื่อสารไร้สายความเร็วสูง
- บริการจ้างเหมาติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม และบำรุงรักษาระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม
- บริการซ่อมแซมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยได้รับมาตรฐาน ISO9000 : 2008

2. สายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างแบบติดตั้งระบบ (System Integration)

ดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างแบบระบบสื่อสารและสารสนเทศ เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายและตอบสนองการใช้งานที่ซับซ้อนอย่างมีประสิทธิภาพ การออกแบบและติดตั้งระบบดังกล่าวจึงต้องมีการผสมผสานเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์ และบริการที่หลากหลายเข้าไว้ด้วยกัน จึงเป็นสายธุรกิจที่ต้องมีบุคลากรที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีต่างๆ อย่างสูง ครอบคลุมเทคโนโลยีที่หลากหลาย นอกจากนี้ ยังรวมถึงการจัดจำหน่ายซ่อมบำรุงและบริการหลังการขายที่ครบวงจร ให้กับลูกค้าองค์กรที่มีทั้งหน่วยงานราชการและภาคเอกชน

3. สายธุรกิจนวัตกรรมและเทคโนโลยีประยุกต์ (Innovation Business Application Solutions & Services)

ดำเนินธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลที่นำไปให้บริการประชาชน และให้กับองค์กรธุรกิจหน่วยงานเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ใช้บริการ ได้แก่

- บริการระบบการชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution)
- ระบบซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านบัตรอัจฉริยะ (Smart Card)
- บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์สำหรับการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกรรมทางธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange – EDI)
- บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ทางการจัดการกระบวนการทำงาน (Workflow Management)
- บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management)
- บริการระบบการเรียนการสอนผ่านเครือข่าย (Electronic Learning)
- บริการระบบบริหารจัดการสมรรถนะ (Competency Management System)

4. สายธุรกิจบริการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศสื่อสาร (ICT Outsourcing Services)

ดำเนินธุรกิจแบบครบวงจรทั้งการออกแบบ พัฒนา ติดตั้ง บริการบริหารจัดการ ดำเนินการในด้านปฏิบัติการระบบ รวมถึงบำรุงรักษาระบบ เพื่อให้ระบบมีความพร้อมใช้งานเต็มศักยภาพและมีประสิทธิภาพให้กับลูกค้าอยู่เสมอ โดยเน้นการประยุกต์ใช้และให้บริการบนเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารขั้นสูง หรือเทคโนโลยีเฉพาะทาง และเน้นการดำเนินการให้กับลูกค้าที่ต้องการความแม่นยำ แม่นยำ ความเสถียร และประสิทธิภาพของระบบที่ใช้งาน บริการของสายธุรกิจนี้จึงรองรับความต้องการในการดำเนินธุรกิจที่ซับซ้อนของลูกค้า เพื่อให้องค์กรภาครัฐและเอกชนได้มุ่งเน้นการให้บริการกับลูกค้าของตนเองได้อย่างเต็มที่ รวดเร็ว และลดค่าใช้จ่ายของงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยบริการบริหารจัดการดำเนินการระบบในสายธุรกิจนี้ครอบคลุมในกลุ่มบริการ ได้แก่

- บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร โทรคมนาคม (ICT Outsourcing Services)
- บริการเทคโนโลยีและระบบงานด้านบริหารจัดการพลังงาน (Energy Management Outsourcing Services)
- บริการระบบงานบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP System Outsourcing Services)
- บริการดูแลบำรุงรักษาระบบและอุปกรณ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร โทรคมนาคม (ICT Maintenance Outsourcing Services)
- บริการศูนย์คอมพิวเตอร์และประมวลผล (Computer and Operation Center Outsourcing Services)

5. สายธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ต (IP Business)

ดำเนินธุรกิจให้บริการเชื่อมต่อการสื่อสารผ่านระบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ต หรือ IP (Internet Protocol) Network รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีการประยุกต์ใช้บนโครงข่าย IP ดังกล่าว ซึ่งมีทั้งในส่วนของการรับส่งข้อมูล ภาพ เสียง และวิดีโอความเร็วสูงผ่านเครือข่ายรูปแบบต่างๆ ที่มีความปลอดภัยสูง รวมถึงการสื่อสารทางไกลระหว่างประเทศให้ เป็นไปได้ด้วยความสะดวกรวดเร็ว ปลอดภัย และด้วยต้นทุนต่ำกว่า โดยบริการในสายธุรกิจนี้ในเบื้องต้น ได้แก่

- บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เช่น
 1. ADSL (Asymmetric digital subscriber line)
 2. MPLS (Multiple-Protocol Label Switching)
 3. Leased Line
 4. Gigabit Internet
- บริการให้เช่าพื้นที่วางเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Co-Location Service)
- บริการโทรศัพท์ผ่านอินเทอร์เน็ตหรือ Voice over Internet Protocol (VoIP)

1.3.3 การแบ่งการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

1. สายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร (Network Services)	
บมจ.สามารถเทลคอม	1. บริการให้เช่าระบบสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง iPSTAR และ VSAT 2. บริการจ้างเหมาติดตั้งและวางระบบเครือข่ายสื่อสารหลักความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีต่างๆ 3. บริการจ้างเหมาติดตั้ง และบำรุงรักษาระบบสื่อสาร โทรคมนาคม
บจก.สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส	ให้บริการด้านเครือข่ายและสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยการจัดการจัดหา การดำเนินการ การซ่อมบำรุง รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมที่ได้รับมาตรฐาน ISO 9000 : 2008
บจก.สามารถโปรดแบนด์ เซอร์วิส	ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายท้องถิ่นความเร็วสูง
บจก.ไอที แอ็บโซลูท	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ
บจก.เน็ทมีเดีย	ให้บริการการบีบอัดสัญญาณ โทรทัศน์ และส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่ายและขึ้นสู่ดาวเทียม

2. สายธุรกิจรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบ (System Integration)	
บจก.สามารถคอมเทค	ให้บริการรับเหมาออกแบบ ติดตั้งระบบสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึงการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบ
3. สายธุรกิจนวัตกรรมและเทคโนโลยีประยุกต์ (Innovation Business Application Solutions & Services)	
บมจ.สามารถเทลคอม	ให้บริการระบบบริหารการเรียนการสอนทางไกล (Distance Learning) และการเรียนการสอนผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)
บจก.ไทยเทรคเน็ท	1. ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าในรูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI) รวมถึงบริการให้คำปรึกษาและวางระบบงานให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการทำงานกับคู่ค้าแบบครบวงจร 2. ให้บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และซอฟต์แวร์ประยุกต์ทางการจัดการกระบวนการทำงาน (Workflow Management)
บจก.พอสเน็ท	1. บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) 2. เป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card และเป็นผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและองค์กรผู้ออกบัตร
บจก.สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการเรียนการสอน (Learning Management System) รวมถึงซอฟต์แวร์บริหารสถานศึกษา และเทคโนโลยีด้านการศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการพัฒนาเนื้อหาวิชา (Courseware) เพื่อการเรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ยังพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการพัฒนา Mobile Application
4. สายธุรกิจบริการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศสื่อสาร (ICT Outsourcing Services)	
บมจ.สามารถเทลคอม	1. ให้บริการครบวงจรทั้งการออกแบบ พัฒนา ติดตั้ง บริหารจัดการ ดำเนินการในด้านปฏิบัติการระบบ รวมถึงบำรุงรักษาระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคม (ICT Outsourcing Services) ด้านเทคโนโลยีและระบบงานด้านบริหารจัดการพลังงาน (Energy Management System Outsourcing Services) 2. ให้บริการศูนย์คอมพิวเตอร์และการประมวลผล (Computer & Operation Center Outsourcing Service)
บจก.สมาร์ทเทอร์แวร์	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร และให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์
บจก.ฟอร์ทัลเน็ท	ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมาวางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) โดยศึกษาความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบวงจร (Total Solution) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน
5. สายธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ต (IP Business)	
บจก.สามารถ อินโฟเนต	1. บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เช่น ADSL (Asymmetric digital subscriber line) MPLS (Multiple-Protocol Label Switching) Leased Line และ Gigabit Internet 2. บริการให้เช่าพื้นที่วางเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Co-Location Service) 3. บริการโทรศัพท์ผ่านอินเทอร์เน็ตหรือ Voice over Internet Protocol (VoIP)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 - 2556 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายได้ตามสายธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1. สายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร (Network Services)	STC	-	1,323.3	13.0	1,344.7	17.4	1,609.0	17.2
	SCS	99.99%	6,478.0	63.3	3,638.2	47.0	3,816.5	40.7
	SBS	99.99%	-	-	-	-	-	-
	ITAB ⁽²⁾	99.94%	-	-	177.5	2.4	100.3	1.1
	STCC ⁽¹⁾	100%	-	-	-	-	-	-
	IT GEN ⁽³⁾	99.99%	0.4	0.0	-	-	-	-
	NMD	99.99%	173.5	1.7	5.6	0.0	0.1	0.0
รวม			7,975.2	78.0	5,166.0	66.8	5,525.9	59.0
2. สายธุรกิจรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบ (System Integration)	SCT	99.99%	1,281.5	12.5	1,346.3	17.4	2,098.8	22.4
รวม			1,281.5	12.5	1,346.3	17.4	2,098.8	22.4
3. สายธุรกิจนวัตกรรมและเทคโนโลยี ประยุกต์ (Innovation Business Application Solutions & Services)	STC	-	10.8	0.1	0.9	0.0	6.9	0.1
	TTN	99.99%	27.3	0.3	27.6	0.4	29.8	0.3
	PN	99.99%	142.6	1.4	122.0	1.6	172.3	1.8
	SAET	99.99%	2.5	0.0	3.9	0.0	5.3	0.1
รวม			183.2	1.8	154.4	2.0	214.3	2.3
4. สายธุรกิจบริการบริหารจัดการ เทคโนโลยีสารสนเทศสื่อสาร (ICT Outsourcing Services)	STC	-	452.4	4.4	627.0	8.1	515.2	5.5
	OASIS ⁽⁴⁾	70%	70.5	0.7	22.0	0.3	-	-
	STW	99.99%	5.9	0.1	7.4	0.0	3.7	0.0
	PTN ⁽⁵⁾	99.99%	-	-	294.5	3.8	911.7	9.8
รวม			528.8	5.2	950.9	12.2	1,430.6	15.3
5. สายธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ต (IP Business)	SIF	99.57%	257.6	2.5	120.9	1.6	97.5	1.0
รวม			257.6	2.5	120.9	1.6	97.5	1.0
รวมทั้งสิ้น			10,226.3	100.0	7,738.5	100.0	9,367.1	100.0

หมายเหตุ : 1. รายได้ที่แสดงข้างต้นเป็นรายได้ที่ไม่รวมรายการระหว่างกัน

- | | | | |
|--------|--|--------|--------------------------------------|
| 2. STC | = บจก. สามารถเทลคอม | SCS | = บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส |
| SBS | = บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส | ITAB | = บจก. ไอที แอ็บโซลูท |
| STCC | = บจก. สามารถเทลคอมมิวนิเคชั่น (แถมโบเคีย) | IT GEN | = บจก. ไอที เจ็น |
| NMD | = บจก. เน็ต มีเดีย | SCT | = บจก. สามารถคอมเทค |
| TTN | = บจก. ไทยเทรคเน็ต | PN | = บจก. พอสเน็ต |

SAET = บจก. สามารถ เอ็ด เท็ค
 STW = บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์
 SIF = บจก. สามารถ อินโฟเนต

OASIS = บจก. โอเอซิส คอนซัลติง
 PTN = บจก. พอร์ทัลเน็ต

3. (1) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2552 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2552 ได้มีมติอนุมัติให้ปิดบริษัท สามารถเทลคอม มิวนิเคชั่น (แคมโบเดีย) จำกัด ในประเทศกัมพูชา เนื่องจากบริษัทดังกล่าวยังไม่มีรายได้จากการประกอบธุรกิจ ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการปิดบริษัท
- (2) บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเซส ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบจก. ไอที แอ็บโซลูท เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2555 จำนวน 22,485,595 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.94
- (3) บริษัทได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถืออยู่ในบจก. ไอทีเจ็น ทั้งหมด เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2555 จำนวน 624,373 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99
- (4) บริษัทได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถืออยู่ในบจก. โอเอซิส คอนซัลติง ทั้งหมด เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2555 จำนวน 70,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 70
- (5) บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบจก. พอร์ทัลเน็ต เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2555 จำนวน 33,699,990 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจ

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจ ดังนี้

- 2.2.1. สายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร (Network Services)
- 2.2.2. สายธุรกิจรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบ (System Integration)
- 2.2.3. สายธุรกิจนวัตกรรมและเทคโนโลยีประยุกต์ (Innovation Business Application Solutions & Services)
- 2.2.4. สายธุรกิจบริการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศสื่อสาร (ICT Outsourcing Services)
- 2.2.5. สายธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ต (IP Business)

2.2.1 สายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสาร (Network Services)

ให้บริการเช่าระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมความเร็วสูง iPSAT และ VSAT ตลอดจนบริการเครือข่ายสื่อสารความเร็วสูงหลายสื่อแบบเช่าพิเศษ Leased line, DSL (Digital Subscriber Line), Frame Relay, ATM และบริการสื่อสารข้อมูลไร้สาย ตลอดจนการให้คำปรึกษาออกแบบระบบพัฒนาาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบสื่อสารติดตั้งบำรุงรักษาบริหารระบบดังกล่าวให้มีประสิทธิภาพสูงสุด สามารถประสานงานติดต่อสื่อสารได้แบบหลายสื่อ และทั่วถึง ซึ่งบริษัทที่ให้บริการในสายธุรกิจนี้ ได้แก่

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เริ่มจากการเป็นบริษัทผู้ให้บริการระบบสื่อสารโทรคมนาคมเป็นบริษัทเอกชนรายแรกที่ได้รับอนุญาตจากกรมไปรษณีย์โทรเลขเพื่อให้บริการด้านสื่อสารผ่านดาวเทียมของประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 2 จากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียม และบริการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถนนแจ้งวัฒนะ นนทบุรี และมีสถานบริการย่อยถึง 38 สถานี กระจายอยู่ในพื้นที่ทั่วประเทศ รวมถึงให้บริการอุปกรณ์เครือข่าย สื่อสารและสารสนเทศ ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจให้บริการกับหน่วยงานราชการ เอกชน และรัฐวิสาหกิจ ในลักษณะให้เข้าใช้บริการ ตลอดจนบริการเทคโนโลยี Outsourcing และ Turn-Key Project

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. บริการเช่าระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมความเร็วสูง iPSTAR และ VSAT

โดยสามารถจำแนกออกเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 4 ประเภท

- 1) บริการเอ็กซ์เพรสลิงค์ (Express Link Service) สามารถแบ่งรูปของการให้บริการเป็น 2 รูปแบบ คือการสื่อสารแบบ SCPC (Single Channel Per Carrier) เป็นระบบการสื่อสารผ่านดาวเทียม C-Band ที่บริษัทจัดให้กับผู้ใช้บริการแต่ละรายแยกต่างหากจากกันโดยสมบูรณ์แบบทั้งอุปกรณ์ และช่องสัญญาณดาวเทียม และสามารถใช้งานได้ตลอด 24 ชั่วโมง การสื่อสารลักษณะนี้สามารถสื่อสารได้ทั้งข้อมูลภาพและเสียง ซึ่งเหมาะสำหรับธุรกิจที่จำเป็นต้องมีการติดต่อกันเป็นประจำกับ สำนักงานสาขาที่อยู่ในเขตห่างไกลออกไป ซึ่งมีปริมาณรับส่งข้อมูลมาก การติดต่อดังกล่าวจะเป็นการติดต่อระหว่างสำนักงานใหญ่ไปยังสาขาใดสาขาหนึ่ง (Point to Point) หรือสำนักงานใหญ่ ไปที่สาขาหลายๆ แห่ง (Point to Multi-Point) ลูกค้าสามารถกำหนดความเร็วการรับส่งข้อมูลได้ตามความต้องการ
- 2) บริการ VSAT เป็นการสื่อสารโดยใช้ช่องสัญญาณ C-Band โดยใช้เทคโนโลยีช่องสัญญาณดาวเทียมร่วมกัน VSAT (Very Small Aperture Terminal) ซึ่งเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลจากสถานีแม่ของผู้ให้บริการ (Master Station) ส่งมายังสถานีศูนย์ (Hub Station) ที่บริษัท เพื่อส่งสัญญาณดาวเทียมไปยังสถานีลูกข่าย (Remote Station) หรือสาขาของผู้ให้บริการ โดยสถานีศูนย์กลางนี้จะใช้เทคโนโลยีการสื่อสารแบบ Packet Switching ซึ่งมีประสิทธิภาพในการจัดลำดับการรับ-ส่งข้อมูลของผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง
- 3) บริการ Broadcasting เป็นการส่งกระจายข้อมูลแบบทางเดียว (One Way Communication) โดยจะส่งจากส่วนกลางไปยังผู้รับ การส่งข้อมูลสามารถส่งผ่านสัญญาณดาวเทียมไปยังผู้รับได้ทั่วประเทศพร้อมๆ กัน เพื่อใช้ในการประชุมทางไกลผ่านจอภาพสื่อสารภายในองค์กรและการฝึกอบรมพนักงาน
- 4) บริการ iPSTAR Enterprise Solution ร่วมกับบมจ.ชินแซทเทลไลท์ โดยเป็นการให้บริการสื่อสารข้อมูลในระบบ IP โดยใช้ช่องสัญญาณ Ku Band รูปแบบ Satellite Broadband ซึ่งสามารถส่งได้ทั้งข้อมูลภาพ และเสียง ตลอดจนพัฒนาเพิ่มไปประยุกต์ใช้กับการเรียนและการประชุมระยะทางไกล โดยมีค่าใช้จ่ายที่ถูก แต่จะมีความสามารถให้บริการต่อเนื่องที่น้อยกว่าการสื่อสารสัญญาณดาวเทียมแบบ C-band

ลักษณะ	Express Link-SCPC	Share Net-VSAT	Broadcasting	iPSTAR
การสื่อสาร	รับ-ส่ง	รับ-ส่ง	ทางเดียว	รับ-ส่ง
ระบบช่องสัญญาณ	Fixed	Shared	Fixed / Shared	Fixed / Shared
สิ่งที่สื่อสาร	ข้อมูล / ภาพ / เสียง	ข้อมูล (ส่วนมาก)	ข้อมูล / เสียง	ข้อมูล (IP) ภาพ / เสียง
กลุ่มลูกค้า / งานที่ใช้	สถาบันการเงิน / บริษัทขนาดใหญ่ / หน่วยงานราชการ	สถาบันการเงิน	สำนักข่าว / สถานีวิทยุ	ทั่วไป / อินเทอร์เน็ต

2. บริการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงหลายสื่อ

แบบสายเช่าพิเศษ (Leased Line), Frame Relay, ATM, MPLS และบริการสื่อสารข้อมูลไร้สายจากผู้ให้บริการเครือข่ายสื่อสารพื้นฐาน เช่น TOT, CAT, TRUE, TT&T, UIH, ADC, SYMPHONY เป็นต้น โดยบริษัทเป็นตัวแทนขายให้กับลูกค้าองค์กร

3. ธุรกิจขายและให้บริการติดตั้งระบบไอทีและระบบสื่อสาร

บริษัทเป็นตัวแทนขายสินค้าไอทีและระบบสื่อสารหลายประเภท เช่น Computer Server, Storage Devices, PC และ Network Equipment, Router, VDO Conference, Satellite Equipment, Radio and Wireless Equipment, Computer, ATM Switch Application Software และอื่นๆ จากพันธมิตรทางธุรกิจ เช่น Sun Microsystems, Hewlett-Packard, Nortel, Cisco, Oracle, HYT และ MOTOROLA เป็นต้น

บริษัทได้รับแต่งตั้งจากบริษัท Cisco System Inc. ผู้ผลิตอุปกรณ์ระบบเครือข่ายสื่อสารชั้นนำของโลก ให้เป็นพันธมิตรระดับทอง (Gold Certified Partner) เพื่อร่วมมือในการทำตลาดและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์เครือข่ายของ Cisco พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายที่มีคุณภาพอย่างครบวงจรให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานราชการต่างๆ อาทิ สำนักงานทะเบียน กรมการปกครอง ธนาคาร ออมสิน และสำนักงานตำรวจแห่งชาติ เป็นต้น ให้เป็นผู้ติดตั้งระบบงานไอทีและระบบสื่อสารจำนวนหลายโครงการ

4. การบริการแบบครบวงจร (Total Solution)

บริษัทให้บริการแบบครบวงจร เพื่อให้บริการลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้น โดยมุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีอัตราการเติบโตสูง การให้บริการแบบครบวงจรนี้เป็นการให้บริการกับลูกค้าในลักษณะทั้งระบบ โดยเป็นการรวมการให้บริการของ 4 ลักษณะสำคัญเข้าด้วยกัน ได้แก่ ระบบงาน (Application Software) ระบบสื่อสาร/ เครือข่าย(Network) อุปกรณ์/ ส่วนต่อพ่วง (Hardware/Equipment) การบริการ (Installation/Service/ Maintenance)

5. บริการออกแบบและติดตั้งระบบด้านเทคโนโลยีวิทยุสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร

บริษัทได้จัดตั้งทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญระบบงานด้านเทคโนโลยีวิทยุสื่อสารขึ้น โดยให้บริการรับเหมาออกแบบ ติดตั้งระบบวิทยุสื่อสาร และการวางระบบสำหรับเครือข่ายวิทยุสื่อสาร ออกแบบระบบวิทยุสื่อสาร เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการขององค์กร นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการให้บริการหลังการขาย โดยมีลูกค้าหลักๆ คือ องค์กรภาครัฐและรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทมีมาตรฐานการให้บริการลูกค้าสอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2000 บริการหลักมีดังนี้

1) เป็นที่ปรึกษาโครงการ (Project Consultant)

บริษัทมีวิศวกรที่มีความสามารถและประสบการณ์สูงในการวางแผนลงทุนตามงบประมาณ วางแผนทางด้านเทคนิคและความเป็นไปได้ของโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการขององค์กร

2) การออกแบบระบบและรวมระบบวิทยุสื่อสาร (Radio System Design and Integration)

บริษัทมีวิศวกรที่มีความสามารถและประสบการณ์สูงในการออกแบบระบบวิทยุสื่อสาร ตามความต้องการเฉพาะด้านของลูกค้า บนขอบเขตด้านงบประมาณและความต้องการใช้งาน โดยมีการสนับสนุนจากผู้ผลิตชั้นนำโดยเฉพาะ

3) งานบริหารโครงการและงานด้านการติดตั้งโครงการทางด้านเทคโนโลยีการสื่อสาร (Project Management and Implementation)

บริษัทให้บริการในการดำเนินงานโครงการ ควบคุมการติดตั้งให้เป็นไปตามแผนงาน จนถึง การทดสอบระบบ และส่งมอบงานเพื่อให้บริการตามจุดประสงค์ที่วางไว้ ให้สอดคล้องตามมาตรฐานสากล เพื่อให้งานบรรลุผลสำเร็จอย่างดีที่สุด เราจะติดตามความก้าวหน้าของโครงการให้เป็นไปตามแผนงานด้านเวลาและงบประมาณ

4) การบริการซ่อมบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service)

บริษัทให้บริการในการซ่อมบำรุง เรามีเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์ในการดูแลอุปกรณ์วิทยุสื่อสารตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ใช้งานมั่นใจได้ว่าอุปกรณ์วิทยุสื่อสารของท่านสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลา

ข) ตลาดและการแข่งขัน

บริษัทดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมภาคเอกชน มีรายได้หลักจากที่ลูกค้าใช้บริการสื่อสารผ่านระบบเครือข่ายความเร็วสูงทั้งแบบมีสายและไร้สาย ตามกำหนดระยะเวลาตามสัญญา

ในตลาดบริการภาคนี้จะมีการแข่งขันสูงมากขึ้นจากการเปิดเสรีและผ่อนคลายกฎระเบียบของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และการเปิดเสรีทางการค้า ตลอดจนการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ เช่น Broadband, FTTx, IPTV, VOIP, 3G, WiMAX, LTE และ Cloud Computing ผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าและมีการแข่งขันด้านราคา ทั้งสินค้าและบริการที่แข่งขันกันโดยตรง ตลอดจนสินค้าทดแทน บริษัทจำเป็นต้องมีการประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาผนวกกับบริการโทรคมนาคม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของการให้บริการและสร้างผลกำไรต่อหน่วยเพิ่มขึ้น โดยเน้นธุรกิจเฉพาะกลุ่มแต่ละประเภทอุตสาหกรรมมากขึ้น ได้แก่ กลุ่มธุรกิจภาคเอกชน สถาบันการเงิน การธนาคาร สถาบันการศึกษา การขนส่ง มีการปรับเปลี่ยนการตลาดของผลิตภัณฑ์ เช่น ธุรกิจดาวเทียม VSAT ได้มีการปรับเปลี่ยนไปสู่การใช้ดาวเทียม iPSTAR เพื่อการสื่อสารข้อมูลมากขึ้น ส่วนความสามารถที่เหลืออยู่ก็นำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์แบบวิทยุโทรทัศน์กระจายเสียงองค์กร

บริษัทมีกลยุทธ์หลักที่จะ

- ให้บริการแบบบูรณาการครบวงจรตลอดห่วงโซ่ธุรกิจให้กับกลุ่มธุรกิจ เพื่อบริการแก่ลูกค้าปลายทางเป็นแบบ B2B2C (Business to Business to Customer)
- ให้บริการรูปแบบใหม่ที่ประยุกต์เทคโนโลยีสื่อสารและสารสนเทศ เกิดบริการใหม่ที่ช่วยให้ลูกค้าของบริษัท มีโอกาสเพิ่มรายได้ ลดต้นทุน และสามารถใช้บริการคนเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ความสามารถในการให้บริการลูกค้าของบริษัท โดยเป็นตัวแทนขายให้บริการเครือข่ายสื่อสารและพัฒนาสารสนเทศและข้อมูลธุรกิจ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มบนเครือข่ายสื่อสาร โดยจะเป็นการประสานงานกับพันธมิตรทางธุรกิจ ทำให้การจัดหาผลิตภัณฑ์ทำได้โดยง่าย สามารถมีการเพิ่มขยายความสามารถในการให้บริการได้อย่างรวดเร็วแตกต่างจากผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่มีเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายโทรศัพท์แบบไร้สาย ที่จำเป็นต้องมีการลงทุนที่สูงและใช้เวลาเตรียมการนาน ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าตามประเภทกิจการ คือ

ระบบเครือข่ายสื่อสารดาวเทียม	-	Thaicom, iPSTAR
ระบบสื่อสารแบบมีสาย	-	TOT, CAT, TRUE, TT&T, ADC, UIH, SYMPHONY
ระบบสื่อสารแบบไร้สาย	-	AIS, DTAC, TRUE, MOTOROLA, HYT
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เครือข่าย	-	Sun, HP, ACER, CISCO, Nortel, 3Com, Polycom
ซอฟต์แวร์	-	Smart & Under, X possible

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

- โครงการเช่าช่องสัญญาณและบริการส่งสัญญาณความเร็วสูงภายใต้โปรโตคอลแบบอินเทอร์เน็ตกับกระทรวงศึกษาธิการ เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2556 สำหรับบริการส่งสัญญาณความเร็วสูงภายใต้โปรโตคอลแบบอินเทอร์เน็ต (Internet Protocol) ผ่านสถานีแม่ข่าย iSTAR SG และทำการส่งสัญญาณขึ้นสู่ดาวเทียมผ่านช่องสัญญาณดาวเทียม ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 45.62 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 240 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 30 กันยายน 2556
- โครงการจ้างเหมาติดตั้งวิทยุส่งการ ยี่ห้อ Motorola กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2556 สำหรับจัดหาพร้อมติดตั้งอุปกรณ์ IP Gateway Voting Comparator Unit (RGU), Base/Repeater Radio Transceiver Equipment (MTR3000), ระบบเชื่อมโยง, อุปกรณ์เสริมการทำงาน และอุปกรณ์ประกอบอื่นๆ ในพื้นที่กรุงเทพมหานครและภูมิภาค เพื่อสนับสนุนศูนย์เตือนภัยพิบัติแห่งชาติ ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 19.90 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 240 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 12 มีนาคม 2557
- โครงการจ้างซ่อมอุปกรณ์ Soft Switch สุวรรณภูมิ กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 7.05 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 30 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 26 ตุลาคม 2556

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่ เริ่ม	วันที่ สิ้นสุด		
1	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	โครงการจ้างเหมาติดตั้งวิทยุส่งการ ยี่ห้อ Motorola	15/7/56	12/3/57	19.90	85

หมายเหตุ 1) มูลค่างานโครงการเป็นตัวเลขที่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

2) การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

➤ บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส จำกัด

ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่ายสื่อสารจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ

➤ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด

ให้บริการด้านเครือข่ายและสื่อสารโทรคมนาคมและสารสนเทศ ซึ่งประกอบด้วย การจัดหา การดำเนินการ การบำรุงรักษา รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การประกอบธุรกิจ 3 ประเภทหลัก ดังนี้

1. ให้บริการติดตั้งและบำรุงรักษาระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม (Outsourcing Service)

บริษัทให้บริการหลักๆ ได้แก่ การสำรวจ (Survey) การติดตั้ง (Installation) และการบำรุงรักษา (Maintenance) ระบบเครือข่ายสื่อสารผ่านดาวเทียม VSAT และ iPSTAR ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) กระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงมหาดไทย กลุ่มธนาคาร กลุ่มประกันภัย กลุ่ม Trading เป็นต้น ทั้งนี้ยังรวมไปถึงการรับเหมาช่วงในการให้บริการแก่ลูกค้าที่ซื้ออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมจากบริษัทในเครือด้วย

• ศูนย์บริการทั่วประเทศ (Teleport)

บริษัทมีศูนย์บริการทั่วประเทศ (Teleport) เพื่อความคล่องตัว สะดวกและรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์บริการรวมทั้งสิ้นจำนวน 38 แห่ง ประกอบด้วย

ภาคกลาง	กาญจนบุรี เพชรบุรี สระแก้ว นครปฐม สิงห์บุรี กรุงเทพฯ
ภาคเหนือ	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิชญ์โลก แม่ฮ่องสอน แม่สะเรียง เชียงราย แพร่ ดาก พงพระ ลำปาง เพชรบูรณ์ น่าน
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา อุบลราชธานี อุรธานี ขอนแก่น เลย บุรีรัมย์ ชัยภูมิ ร้อยเอ็ด นครพนม
ภาคตะวันออก	ระยอง ชลบุรี จันทบุรี
ภาคใต้	สงขลา สุราษฎร์ธานี ภูเก็ต นครศรีธรรมราช สมุทร ชุมพร ยะลา นราธิวาส

จากการที่บริษัทมีศูนย์บริการทั่วประเทศ จึงทำให้การดำเนินธุรกิจด้านการขาย การให้บริการระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศรวมถึงการออกแบบ การพัฒนา การจัดหา การติดตั้ง การซ่อมบำรุง และซ่อมอุปกรณ์ สำหรับลูกค้าภาครัฐ และเอกชนสามารถทำได้รวดเร็วขึ้น และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริการ ซึ่งส่งผลให้เกิดความพร้อมสำหรับโครงการอื่นๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

นอกจากนั้น บริษัทยังสามารถรักษาระดับมาตรฐานการให้บริการได้ตามมาตรฐาน ISO9001:2000 ซึ่งส่งผลให้ระบบงานและความเชื่อมั่นของลูกค้าดีขึ้น ถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาว

2. ให้บริการจ้างเหมาติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Turnkey Service)

บริษัทให้บริการหลักๆ ได้แก่ การให้คำปรึกษา (Consultant) การออกแบบ (Network Design) และการติดตั้ง (Installation) ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ที่มีความเหมาะสมกับความต้องการในการใช้งานของลูกค้าและรองรับเทคโนโลยีในอนาคต เช่น อุปกรณ์ชุมสาย (Soft Switch) อุปกรณ์ต่อเชื่อมเครื่องโทรศัพท์ IP เป็นต้น

3. บริการอื่นๆ

3.1 บริการสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Samart DSL)

ในปี 2546 บริษัทได้รับโอนธุรกิจสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายสายท้องถิ่นของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) จากบริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด

3.2 บริการ Outsourcing อื่นๆ

บริษัทได้รับ License ในการบริการติดตั้งและบำรุงรักษาอุปกรณ์ของบริษัท นอร์เทล และบริษัท ชิสโก้ ประเทศไทย ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐบาลและเอกชน

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริการส่วนใหญ่จะเป็นการให้บริการหลังการขาย เริ่มตั้งแต่การสำรวจ ติดตั้ง ตลอดจนการบำรุงรักษา และดูแลระบบให้มีความเสถียรสูงสุด ดังนั้นกลยุทธ์การแข่งขันที่บริษัทนำมาใช้จึงเป็นการกำหนดมาตรฐานบริการ (Service Level Agreement-SLA) ที่เหมาะสมกับสภาพการใช้งานของลูกค้าและคุณสมบัติของเทคโนโลยี เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการได้สูงสุด กล่าวคือ การมีศูนย์บริการทั่วประเทศ การให้บริการแบบ 24 x 7 และการรับรอง Availability ของระบบที่ให้บริการ เป็นต้น

สำหรับการให้บริการจ้างเหมาติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม เป็นการสร้างความต้องการและการจัดสรรผลิตภัณฑ์หรือบริการตามความต้องการของลูกค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการคัดเลือกพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อม จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากลูกค้าและพันธมิตร เพื่อบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำเสนอในราคาที่แข่งขันได้ กล่าวคือต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ ภาคเอกชน และภาครัฐ (หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ) รวมถึงการบริการให้กับบริษัทในเครือ

2. ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันของการประมูลโครงการ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์หรือบริการระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย นั้น เป็นการแข่งขันที่สูงมาก โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา เนื่องจากมีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันมากขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์บางรายได้หันมาเป็นผู้ให้บริการเอง ซึ่งมีผลให้การแข่งขันด้านราคาสูงขึ้น ไปอีก เนื่องจากผู้ผลิตรายนั้นๆ สามารถควบคุมต้นทุนได้ดีกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความได้เปรียบในการแข่งขันคือ เป็นบริษัทที่มีผลงานที่ดีกับหน่วยงานราชการทั้งในอดีตและปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นผู้ชำนาญการในการบริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรวจ ติดตั้ง และการบำรุงรักษาและดูแลระบบหรือบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบเทคโนโลยีการสื่อสารผ่านดาวเทียม

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่บริษัทจะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิตและนำเข้าอุปกรณ์ต่างๆ โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และบริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศไทย ส่วนงานด้านบริการมีทีมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นของตนเองอยู่แล้ว

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

- โครงการซื้อขายเครื่องมือป้องกันการติดต่อสื่อสารพร้อมติดตั้ง กับกรมราชทัณฑ์ เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2556 ประกอบด้วยระบบเฝ้าติดตาม วิเคราะห์ และบริหารจัดการส่วนกลาง ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 1,130.95 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 150 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 15 ธันวาคม 2556
- โครงการอินเทอร์เน็ตโรงเรียน หรือ SchoolNet ของกระทรวงศึกษาธิการ จำนวน 10,600 โรงเรียนทั่วประเทศ เพื่อใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และโทรศัพท์ระบบ VoIP กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2548 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้นประมาณ 3,000 ล้านบาท ตลอดระยะเวลาโครงการ 5 ปี โดยเริ่มทำการติดตั้งแล้วตั้งแต่ปี 2548 และสามารถให้บริการได้ทั้งหมด 10,600 โรงเรียนทั่วประเทศ ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2549 ทั้งนี้ เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าตามระยะเวลาโครงการ 5 ปีแล้ว บริษัทได้รับการอนุมัติจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2554 ในการต่ออายุสัญญาเช่าอุปกรณ์สื่อสารดาวเทียมและระบบโทรศัพท์ผ่านดาวเทียม เพื่อให้บริการเช่าใช้เครือข่ายสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านระบบดาวเทียม โครงการอินเทอร์เน็ตโรงเรียน (SchoolNet) พร้อมการซ่อมบำรุงดูแลรักษาตลอดอายุสัญญา จำนวน 10,000 แห่ง ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 2,277 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 60 เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2554 ถึง 29 กุมภาพันธ์ 2559 โดยมีเงื่อนไขชำระเงินเป็นรายเดือนๆ ละ 38.2 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
- โครงการจ้างซื้อขายอุปกรณ์และระบบจัดการศึกษาผ่าน IPTV กับกระทรวงศึกษาธิการ เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2556 เพื่อจัดหาอุปกรณ์และระบบจัดการศึกษาผ่าน IPTV (Internet Protocol Television) สำหรับสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน และเพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการศึกษาภายใต้โครงการ “OBEC Distance Learning System” ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 46.52 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 120 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 17 ตุลาคม 2556
- โครงการซื้อขายและติดตั้งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่าย กับกระทรวงสาธารณสุข เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 34.22 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 150 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 15 สิงหาคม 2556
- โครงการเช่าใช้สถานที่และหอคอย (Tower) ภายนอกอาคาร จำนวนไม่เกิน 205 แห่ง กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 229.99 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 3 ปี โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 11 มีนาคม 2559
- โครงการจ้างติดตั้งทดแทนอุปกรณ์ชุมสาย SPC ที่เสื่อมสภาพกรณีเร่งด่วนปี 2556 (Pre-NGN56) ยี่ห้อ Huawei กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 56.60 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 180 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 11 พฤษภาคม 2557
- โครงการจ้างการปฏิบัติงานสนับสนุนอุปกรณ์ระบบโครงข่ายหลัก กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 48.90 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 365 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 27 พฤศจิกายน 2557

- โครงการจ้างเหมาติดตั้ง MSAN โครงการก่อสร้างทางต่างระดับ ถนนพัฒนาการ-ถนนอ่อนนุช กับ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 48.80 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 180 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 16 ตุลาคม 2556
- โครงการจ้างบำรุงรักษาอุปกรณ์ในโครงข่าย Initial Phase และส่วนขยายเพิ่มเติมในส่วนของ บริษัท โนเกียซีเมนส์ เน็ตเวิร์คส์ (ประเทศไทย) จำกัด กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 47.22 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 365 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 23 มกราคม 2557
- โครงการสัญญาจ้างเหมาขยายระบบ SMSC (Short Message Service Center) กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 25.35 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 150 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 15 มิถุนายน 2556
- โครงการจ้างบำรุงรักษาระบบ Real Time Charging กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 24.24 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 365 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 27 พฤศจิกายน 2557
- โครงการจ้างการปฏิบัติงานสนับสนุนอุปกรณ์ระบบสนับสนุนการให้บริการ กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 20.28 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 365 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 27 พฤศจิกายน 2557
- ข้อตกลงต่อท้ายสัญญาจ้างบริการ (ครั้งที่ 1) จ้างบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขระบบ SMSC, MMSC และ RBT กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 18.60 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 365 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 3 กันยายน 2557

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่ เริ่ม	วันที่ สิ้นสุด		
1.	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	โครงการสร้างโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 (3G Nationwide)	9/5/54	31/3/57	15,999	94
2.	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	โครงการเช่าใช้สถานที่และหอคอยเสาสื่อ (Tower) ภายนอกอาคาร จำนวนไม่เกิน 205 แห่ง	11/3/56	11/3/59	229.99	30
3.	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	โครงการจ้างติดตั้งทดแทนอุปกรณ์ชุมสาย SPC ที่เสื่อมสภาพกรณีเร่งด่วนปี 2556 (Pre-NGN56) ยี่ห้อ Huawei	12/11/56	11/5/57	55.60	15

- หมายเหตุ 1) มูลค่างาน โครงการเป็นตัวเลขที่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
- 2) การรับรู้รายได้ของแต่ละ โครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

➤ **บริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

จัดหาช่องสัญญาณดาวเทียมและให้บริการบีบอัดสัญญาณโทรทัศน์ส่งสัญญาณโทรทัศน์ขึ้นสู่ดาวเทียม

ข) **ตลาดและภาวะการแข่งขัน**

ภาวะการแข่งขันทางการตลาดสูง เนื่องจากช่องสัญญาณมีจำนวนจำกัด

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

เนื่องจากช่องสัญญาณมีจำนวนจำกัด จึงทำให้การจัดหาช่องสัญญาณตามที่ถูกค้าต้องการเป็นไปได้ยาก อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะพยายามจัดหาช่องสัญญาณให้ได้ตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม

➤ **บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ดำเนินธุรกิจในการซื้อขายอุปกรณ์สำหรับงานโครงการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสารโทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทภายในกลุ่ม

ข) **ตลาดและภาวะการแข่งขัน**

เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการซื้อ-ขายอุปกรณ์ตามโครงการของบริษัทฯภายในกลุ่ม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีน้อย แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังต้องคำนึงถึงเรื่องคุณภาพและราคาของสินค้า รวมทั้งการส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงตามกำหนดเวลา อันจะยังประโยชน์ต่อผลประโยชน์โดยรวมที่ดีของกลุ่ม

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกคุณภาพและบริการ ทั้งจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าอุปกรณ์ที่ได้จัดซื้อ/จัดหานั้น มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน

2.2.2 สายธุรกิจรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบ (System Integration)

ธุรกิจการให้บริการวางระบบโซลูชั่นด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคมครบวงจร หรือ SI (System Integrator) รวมไปถึงการให้บริการหลังการขายและการบริการซ่อมบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) โดยมีลูกค้าหลักๆ คือ องค์กรภาครัฐและรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ โดย บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 225 ล้านบาท

➤ **บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ให้บริการแบบครบวงจร (Turn key Project) ได้แก่ การเป็นที่ปรึกษางานโครงการ การออกแบบระบบทั้งที่เป็นฮาร์ดแวร์ เครือข่ายและการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ การบริหารงานโครงการ ซึ่งรวมถึงการติดตั้งโครงการ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์และผู้รับเหมางาน การทดสอบระบบ ตลอดจนถึงการให้บริการหลังการขาย และการบริการซ่อมบำรุงรักษา โดยผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทจัดจำหน่ายจะเป็นผลิตภัณฑ์และบริการทางด้านสื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นหลัก

นอกจากนี้ ในปี 2549 บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ยังได้เป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก (Strategic Reseller) ของบริษัท ซิต้า (SITA) ทั้งในประเทศไทยและในภูมิภาคอินโดจีนในการขายและให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศโซลูชันสำหรับสายการบินที่มีผู้ใช้งานเป็นอันดับ 1 ของโลก

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด เป็น 1 ใน 5 บริษัทในเครือ “สามารถ” ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการทำงาน และให้บริการได้ตามมาตรฐาน ISO9001 และมาตรฐาน CMMI Level 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานคุณภาพของงานด้านการพัฒนา Software ตั้งแต่ปี 2552 ที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลให้ระบบงานและการบริการที่ส่งมอบให้กับลูกค้ามีคุณภาพที่ดี และสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ซึ่งถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาว

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. กลยุทธ์การแข่งขัน

สินค้าและบริการส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่จัดทำเฉพาะลูกค้าแต่ละรายให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ดังนั้น การจัดทำจำหน่ายจึงเป็นการขายตรงให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทำการเข้าประมูลแข่งกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทจะเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ งานที่จัดทำและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคาที่ต้องอยู่ในงบประมาณที่ภาครัฐกำหนดไว้ โดยภาครัฐจะเลือกผู้เสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิคสอดคล้องกับความต้องการมากที่สุด และเสนอราคาที่ต่ำที่สุด บริษัทจะคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางด้านวิศวกรรม และการสนับสนุนเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือ

3. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ตลาดงานรับเหมาโครงการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และสื่อสารโทรคมนาคมในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการในภาครัฐ เนื่องจากมีความเสี่ยงทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ต่ำเมื่อเทียบกับโครงการของภาคเอกชน ทำให้มีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันในส่วนของ การประมูลงานภาครัฐมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตสินค้าบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีเองด้วย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้นและทำให้กำไรเบียดเบียนในแต่ละโครงการลดลง อย่างไรก็ตามหน่วยงานราชการจะมีการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยการประเมินผลงานในอดีตที่มีกับหน่วยงานนั้นๆ ซึ่งบริษัทจะมีความได้เปรียบเนื่องจากมีความรู้ความเข้าใจความต้องการของลูกค้า ตลอดจนเป็นผู้นำทางด้านการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลงานกับทางภาครัฐหลายหน่วยงาน และคุณภาพของผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ทำให้บริษัท จัดอยู่ในอันดับต้นของผู้ให้บริการธุรกิจการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร

ในปี 2555 บริษัทยังคงรักษาระดับมาตรฐานของระบบการทำงานภายในองค์กรต่อเนื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเน้นการพัฒนาองค์ความรู้ของบุคลากร ที่เรียกว่า “Target Knowledge Certification” ทำให้ทีมงานขาย วิศวกรออกแบบและติดตั้ง มีคุณภาพในการทำงานได้ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในปัจจุบันและในอนาคต นอกเหนือจากนั้นบริษัทยังคงรักษา มาตรฐานการให้บริการที่สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3 ทำให้ระบบงานและการบริการลูกค้ามีคุณภาพที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการแข่งขันในระยะยาว และทำให้บริษัทประสบ

ความสำเร็จในการชนะการประมูลโครงการต่างๆ ในปี 2555 ซึ่งโครงการเหล่านี้จะสร้างรายได้ให้แก่บริษัท และจะเป็นฐานรายได้จากการบำรุงรักษาระบบต่อไปในอนาคต

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ในด้านระบบโทรคมนาคม คอมพิวเตอร์ และระบบเครือข่ายจากผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่ายจากทั้งภายในและภายนอกประเทศ เพื่อนำมาใช้ในโครงการแต่ละโครงการเพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งแต่ละโครงการจะมีข้อกำหนดเฉพาะไว้ก่อน ดังนั้น ก่อนที่จะทำการเข้าประมูล หรือทำสัญญากับลูกค้า บริษัทจะทำการจัดหา และทำข้อตกลงกับ Supplier หรือ Partner ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งการจัดหาอุปกรณ์ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากอุปกรณ์ส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคม และเทคโนโลยีระดับสูงที่ซับซ้อน และยังไม่มียุติผลภายในประเทศ ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด อย่างไรก็ตามบริษัทไม่มีปัญหาจากการผูกขาดโดยผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากสามารถจัดซื้อจากผู้ผลิตอุปกรณ์หลายรายทั้งในแถบเอเชีย ยุโรปและอเมริกา โดยบริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการล่วงหน้า เนื่องจากโครงการต่างๆ ที่บริษัทดำเนินการจะมีกำหนดลักษณะ และ/หรือ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และบริการแตกต่างกันไป ดังนั้น บริษัทจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการต่อเมื่อเริ่มดำเนินโครงการเท่านั้น

ในส่วนของการให้บริการติดตั้งและให้บริการหลังการขาย ส่วนใหญ่บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการติดตั้งเองโดยใช้ทีมงานภายในของบริษัท ซึ่งผ่านการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ตลอดจนมีความชำนาญเกี่ยวกับการติดตั้งระบบโทรคมนาคมและสารสนเทศเป็นอย่างดี โดยมีมาตรฐานการให้บริการลูกค้าสอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3

การป้องกันความเสี่ยงของราคาผลิตภัณฑ์จากอัตราแลกเปลี่ยน

โดยปกติก่อนดำเนินโครงการ บริษัทต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน ในกรณีที่ต้องนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศแบบลอยตัว จากความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนข้างต้น บริษัทได้กำหนด วิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย

1. การกำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. มีนโยบายในการทำสัญญาซื้อ-ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ครอบคลุมทั้งจำนวนตามจังหวะเวลาและต้นทุนที่เหมาะสม

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

โครงการที่ 1 โครงการให้บริการบำรุงรักษาระบบตรวจบัตรผู้โดยสารก่อนขึ้นเครื่อง (CUTE) ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิกับบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 2,132.5 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 5 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2552 ถึง 30 กันยายน 2557 โดยมีเงื่อนไขการชำระเงินเป็นรายเดือนๆ ละ 35.5 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ทั้งนี้ การให้บริการและบำรุงรักษาระบบตรวจบัตรผู้โดยสารก่อนขึ้นเครื่อง (CUTE) ประกอบด้วย อุปกรณ์ที่ใช้ในการเช็คอิน และตรวจสอบผู้โดยสารก่อนขึ้นเครื่อง จำนวน 808 ชุด ติดตั้ง ณ เคาน์เตอร์เช็คอิน (Check-in counter) ทางออกขึ้นเครื่อง (Gate) ตามลำดับ โดยได้เสนอขอต่อสัญญาโครงการออกไปอีก 5 ปี

- โครงการที่ 2 โครงการตรวจวัดสภาพน้ำในคลองที่จัดให้มีระบบไหลเวียน กับสำนักการระบายน้ำ ศาลาว่ากรุงเทพมหานคร 2 มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 46.65 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 730 วัน เริ่มตั้งแต่วันที่ 29 กันยายน 2555 ถึง 28 กันยายน 2557
- โครงการที่ 3 โครงการจ้างนำเข้าข้อมูลที่ดินพร้อมติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์จำนวน 4 ระบบ ตามโครงการศูนย์ข้อมูลที่ดินและแผนที่แห่งชาติ กรมที่ดิน (ระยะที่ 1) มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 1,089.25 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 360 วัน เริ่มตั้งแต่วันที่ 28 กันยายน 2556 ถึง 22 กันยายน 2557
- โครงการที่ 4 โครงการจ้างพัฒนาและปรับปรุงเครือข่ายสื่อสารและระบบดาวเทียมของกระทรวงมหาดไทย มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 180.42 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 420 วัน เริ่มตั้งแต่วันที่ 24 กรกฎาคม 2556 ถึง 17 กันยายน 2557
- โครงการที่ 5 โครงการพัฒนาระบบสื่อสารข้อมูลแบบไร้สายของสำนักงานปลัดกระทรวงกลาโหม มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 13.93 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 180 วัน เริ่มตั้งแต่วันที่ 24 กันยายน 2556 ถึง 22 มีนาคม 2557
- โครงการที่ 6 โครงการติดตั้งระบบประชุมทางไกล (Video Conference System) มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 22.73 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 480 วัน เริ่มตั้งแต่วันที่ 20 ธันวาคม 2556 ถึง 19 เมษายน 2558
- โครงการที่ 7 โครงการจ้างเหมาจัดทำระบบสื่อสารสัญญาณ DWDM สำหรับภาคใต้ ตอนล่าง จำนวน 1 ระบบ กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2556 ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 39.95 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาโครงการ 150 วัน โดยกำหนดวันทำงานแล้วเสร็จวันที่ 2 สิงหาคม 2556

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่ เริ่ม	วันที่ สิ้นสุด		
1.	กรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย	โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ดิน (DOL-11L-08)	3/11/52	2/5/56	691.59	90
2.	สำนักสิ่งแวดล้อม กรุงเทพมหานคร	โครงการจ้างเหมาพัฒนาระบบเทคโนโลยี สารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อม (BMA-15L-09)	22/11/55	16/12/56	429.5	95
3.	สำนักงานการระบายน้ำ กรุงเทพมหานคร	โครงการตรวจวัดสภาพน้ำในคลองที่จัดให้มี ระบบไหลเวียน กรุงเทพมหานคร(DDS-01L-09)	29/09/55	28/09/57	46.65	95
4.	กรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย	โครงการนำเข้าข้อมูลที่ดินพร้อมติดตั้งระบบ คอมพิวเตอร์ จำนวน 4 ระบบ ตามโครงการศูนย์ ข้อมูลที่ดินและแผนที่แห่งชาติ (ระยะที่ 1) (DOL-14L-09)	28/09/56	22/09/57	1,089.25	10

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่ เริ่ม	วันที่ สิ้นสุด		
5.	สำนักงานปลัดกระทรวง กลาโหม	โครงการพัฒนาปรับปรุงระบบสื่อสารข้อมูลแบบ ไร้สาย กระทรวงกลาโหม (MOD-08L-09)	23/09/56	22/03/57	13.93	60
6.	สำนักงานปลัดกระทรวง มหาดไทย	โครงการจ้างพัฒนาและปรับปรุงเครือข่ายสื่อสาร และระบบดาวเทียมของกระทรวงมหาดไทย (MOI-03L-09)	24/07/56	17/09/57	180.42	30
7.	สำนักงานปลัดกระทรวง ยุติธรรม	โครงการสัญญาจ้างบำรุงรักษาและซ่อมแซม แก้ไขครุภัณฑ์คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ใน โครงการระบบเครือข่ายความเร็วสูง กระทรวง ยุติธรรม ระยะที่ 2 (MOJ-03R-10)	1/11/56	31/10/57	15.32	25
8.	สำนักงานปลัดกระทรวง ยุติธรรม	โครงการติดตั้งระบบประชุมทางไกล (Video Coference System) (MOJ-98S-12)	20/12/56	19/04/58	22.73	5

หมายเหตุ : 1) มูลค่างานโครงการเป็นตัวเลขที่ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

2) การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

นโยบายการวางแผนประกันโครงการ การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล และการหาแหล่งเงินทุน

- **การวางแผนประกันโครงการ**

การวางแผนประกันโครงการจะเป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะวางแผนประกันโครงการประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด

- **การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล**

การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล จะประมาณการโดยอิงกับงบประมาณของลูกค้าในโครงการ โดยจะประมาณการต้นทุนของโครงการนั้นๆ ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนต่างๆ ดังนี้ คือ ต้นทุนของตัวผลิตภัณฑ์ ทั้งตัวอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ ค่าดำเนินการการติดตั้ง ค่าดำเนินการการรับประกันหลังการขาย ค่าใช้จ่ายทางการเงิน และรวมถึงค่าดำเนินการทางการตลาด และการขายต่างๆ ในโครงการนั้นๆ

- **การหาแหล่งเงินทุน**

ในปัจจุบันบริษัทมีวงเงินสินเชื่อประเภทต่างๆ กับธนาคารอยู่แล้ว ซึ่งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการและสามารถรองรับการดำเนินโครงการที่มีมูลค่าไม่สูงมากนัก เช่น ไม่เกิน 50 ล้านบาท ในกรณีที่เป็นการโครงการขนาดใหญ่ บริษัทจะขอวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร/สถาบันการเงินเป็นรายโครงการ (Project Finance) โดยมีเงื่อนไขการชำระคืนเงินกู้ต่อเมื่อบริษัทได้รับเงินจากโครงการนั้นๆ แล้ว

2.2.3 สายธุรกิจนวัตกรรมและเทคโนโลยีประยุกต์ (Innovation Business Application Solutions & Services)

ให้บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ พานิชย์อิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงให้คำปรึกษาออกแบบประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศแบบบูรณาการให้กับลูกค้า ตั้งแต่เริ่มติดตั้งระบบจนเสร็จสมบูรณ์ พร้อมด้วยการบริหารระบบงานครบวงจร เช่น

บริการเกตเวย์สำหรับการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกรรมทางธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หรือ Electronic Data Interchange (EDI) Gateway บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกรรมทางธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์บนอินเทอร์เน็ต (Web EDI) บริการรับฝากเว็บไซต์ (Web Hosting Services) บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ทางการจัดการกระบวนการทำงาน (Electronic Workflow) บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management - SCM) รวมถึงให้บริการเสริมต่างๆ ในการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกรรมทางธุรกิจอย่างครบวงจร โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการใช้งานในลักษณะการทำธุรกรรมระหว่างภาคธุรกิจ (Business to Business) และระหว่างภาคธุรกิจกับภาครัฐ (Business to Government) ได้แก่ องค์กรรัฐบาล กลุ่มธุรกิจธนาคาร โรงงานอุตสาหกรรม และกลุ่มผู้ค้าปลีก เป็นต้น อาทิเช่น การให้บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ระหว่างบริษัทผู้ค้า (SupplyNET) ให้กับกลุ่มบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้บริการห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ ที่จะช่วยลดค่าใช้จ่ายพร้อมยกระดับการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด

ระบบชำระเงินโดยใช้บัตรเป็นสื่อ ณ จุดขาย (Electronic Fund Transfer at Point of Sale หรือ EFT/POS) และเชื่อมโยงเครือข่ายการชำระเงินในการสั่งซื้อสินค้าด้วยบัตรเครดิต (Secured E-Payment Gateway) โดยระบบจะทำการโอนเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ ณ จุดที่ทำการซื้อขายเชื่อมโยงไปยังระบบฝากเงินของธนาคาร ทำให้ร้านค้าที่มีอุปกรณ์ปลายทางติดตั้งอยู่ สามารถรับชำระค่าสินค้าหรือบริการด้วยบัตรที่ออกให้โดยธนาคาร อาทิ Credit Card, Debit Card หรือ Smart Card ได้ นอกจากนี้ยังเป็น Solutions Provider ในด้านของ Smart Card Application ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย และองค์กรผู้ออกบัตร เช่น การพัฒนาและติดตั้งระบบ e-Refill สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Prepaid ให้กับบริษัท แอดวานซ์ อินโฟเอร์วิส จำกัด (มหาชน) ดำเนินการโดยบริษัท พอสเน็ต จำกัด

บริการ Cyber University หรือบริการระบบการเรียนการสอนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) แบบครบวงจรที่ให้กับสถาบันการศึกษาที่ต้องการช่องทางที่เป็นทางเลือกในการให้การศึกษาและความรู้ ผ่านบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware) คุณภาพ ที่บริษัททำการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการด้านการศึกษา และยังเป็นประโยชน์กับนักศึกษาโดยเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงบทเรียนผ่านเครือข่ายสื่อสาร สามารถให้บริการการศึกษาตามหลักสูตรเต็มรูปแบบ (Full Program) ซึ่งนักศึกษาสามารถสำเร็จการศึกษาและได้รับปริญญาเช่นเดียวกับการศึกษาหลักสูตรปกติ ปัจจุบันบริษัทได้ร่วมกับมหาวิทยาลัยรังสิตเพื่อให้บริการทั้งในหลักสูตรปริญญาตรีและปริญญาโท และร่วมกับมหาวิทยาลัยหอการค้าไทยเพื่อให้บริการ MBA Online สำหรับหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ สำหรับลูกค้าองค์กรที่เป็นเอกชนและหน่วยงานรัฐนั้น ยังมีบริการ Human Resource / Professional Development (HRD) ที่ประยุกต์ใช้ระบบ e-Learning ในด้านการฝึกอบรมและการพัฒนาทรัพยากรบุคคล นอกจากนี้มีแนวทางที่จะให้บริการ e-Testing สำหรับการบริหารจัดการคลังข้อสอบและการสอบ รวมถึงบริการ e-Books ที่เป็นบริการใหม่สำหรับการแปลงจัดทำ และบริหารคลังหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ทั้งนี้บริการดังกล่าวดำเนินการโดย บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สามารถ เอ็ดดูเทค จำกัด

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

ให้บริการทางด้านการวางระบบการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning) แบบครบวงจร (Total Solutions) ทั้งระบบการเรียนการสอนผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบการเรียนการสอนทางไกลผ่านเครือข่ายสื่อสารชนิดต่างๆ อาทิเช่น ระบบเครือข่ายสื่อสารผ่านดาวเทียม ระบบเครือข่ายสื่อสารผ่านสื่อความเร็วสูง ระบบเครือข่าย

สื่อสารไร้สาย และระบบเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น โดยประยุกต์ใช้เทคโนโลยีระบบอุปกรณ์ ซอฟต์แวร์ และบริการเครือข่ายสื่อสาร จากผู้ให้บริการชั้นนำต่างๆ พร้อมบริการออกแบบ ติดตั้ง และบำรุงรักษา ครบวงจร

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการแบบครบวงจร (Total Solutions) ได้แก่ การเป็นที่ปรึกษาพัฒนาระบบ การออกแบบระบบ และการรวมระบบงาน และงานด้านการติดตั้ง รวมถึงการจัดซื้อ และจัดหาอุปกรณ์ ตลอดจนผู้รับเหมางาน การพัฒนาโปรแกรมระบบงาน การติดตั้งระบบ การทดสอบระบบ ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย และการบริการซ่อมบำรุงรักษา สำหรับโครงการด้านระบบการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning)

บริการส่วนใหญ่จัดทำเฉพาะลูกค้าแต่ละรายให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ในลักษณะการให้บริการเป็นรายโครงการ ดังนั้น การจัดจำหน่ายจึงเป็นการขายตรงให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในลักษณะการเข้าประมูลแข่งกับคู่แข่งรายอื่น ๆ โดยบริษัทจะเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าองค์กร โดยงานที่จัดจำหน่ายและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคาที่ต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้ โดยลูกค้าจะเลือกผู้เสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิคสอดคล้องกับความต้องการมากที่สุด และเสนอราคาที่ต่ำที่สุด บริษัทจึงเลือกได้มีการเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางด้านวิศวกรรม และการสนับสนุนทั้งก่อนและหลังการขายเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานด้านสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับงานด้านการกำกับดูแลและให้บริการด้านการศึกษา รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือ

ข) ตลาดและการแข่งขัน

บริการด้านการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning) มีแนวโน้มการเติบโตสูง ทั้งในภาคสถาบันการศึกษาของรัฐบาลและเอกชน รวมถึงในองค์กรและหน่วยงานต่าง ๆ อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐไม่ว่าจะเป็นทางด้านนโยบายและงบประมาณ รวมถึงเทคโนโลยีด้านระบบเครือข่ายและอุปกรณ์ปลายทางที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้นในราคาที่ต่ำลง ส่งผลให้ระบบการเรียนการสอนทางไกลถูกนำมาใช้งานอย่างแพร่หลาย โดยประยุกต์ใช้เทคโนโลยีระบบอุปกรณ์ ซอฟต์แวร์ และบริการเครือข่ายสื่อสารเข้ามาเพื่อช่วยให้เกิดการให้บริการด้านการเรียนการสอนได้อย่างครอบคลุมทั่วถึงและเท่าเทียมกันสำหรับพื้นที่ต่างๆ โดยเฉพาะในพื้นที่ห่างไกลที่ขาดความพร้อมด้านการศึกษา

ทั้งนี้สำหรับการให้บริการในลักษณะงานรับเหมาโครงการนั้นปัจจุบันมีการแข่งขันสูง ทำให้มีผู้ให้บริการรายใหม่เข้ามาแข่งขันมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านนี้เองด้วย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทก็มีจุดแข็งทางด้านชื่อเสียงและผลงานที่ผ่านมาซึ่งเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางกับหลายหน่วยงานทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ประกอบกับการมีพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ รวมถึงผู้ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำ อีกทั้งยังมีบริษัทในเครือที่ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการด้านระบบการเรียนการสอนผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) ดังนั้นจึงส่งผลให้บริษัทมีความพร้อมในการให้บริการและแข่งขันในตลาดอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทใช้ศักยภาพที่สามารถให้บริการได้แบบครบวงจร (Total Solutions) โดยการผสมผสานความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และการให้บริการแต่ละด้านของบริษัทในเครือ และจากพันธมิตรทางธุรกิจผู้ผลิตอุปกรณ์

ซอฟต์แวร์ และบริการด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคมชั้นนำต่างๆ มาเพื่อให้บริการได้อย่างมีคุณภาพ ประสิทธิภาพ และมีความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมถึงอาศัยความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทในการนำเสนอบริการให้กับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทมีทีมงานสนับสนุนทางด้านการวิศวกรรมประสิทธิภาพที่สามารถรองรับการให้บริการแบบครบวงจร ได้ตั้งแต่ การออกแบบระบบ การคัดเลือกอุปกรณ์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมไปถึงงานด้านติดตั้งและบำรุงรักษา โดยมุ่งเน้นการคัดเลือกระบบอุปกรณ์ที่นำมาให้บริการ จากพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตหรือเจ้าของเทคโนโลยีโดยตรง ที่มีระบบอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ประสิทธิภาพ และคุณสมบัติตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงมีการสนับสนุนทั้งก่อนและหลังการขายที่ดีในระยะยาว อีกทั้งยังมีการผสาน (Synergy) การให้บริการด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องจากบริษัทในเครือ เพื่อพัฒนาเป็นโซลูชันการให้บริการที่ครบวงจร สำหรับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความได้เปรียบในการแข่งขัน

➤ บริษัท สามารถ เอ็ด เทค จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีระบบสื่อสารสารสนเทศด้านการศึกษา ได้แก่ ระบบบริหารจัดการการเรียนการสอนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) รวมถึงการออกแบบและติดตั้งระบบ Learning Management System ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้สำหรับการเรียนการสอนหรือการฝึกอบรมทั้งแบบทางไกลและการประกอบการเรียนในห้องเรียน ผ่านคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสารที่หลากหลาย นอกจากนี้ยังมีความเชี่ยวชาญในการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware Development) ที่มีประสิทธิภาพสำหรับการเรียนรู้ โดยใช้หลักการ Instructional Design และออกแบบให้มีความน่าสนใจติดตามและกระตุ้นการเรียนรู้ รวมถึงงานด้าน Digital Content เช่นการผลิต e-Books/e-Magazines และ Mobile Applications ต่างๆ ทั้งนี้บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนในการซอฟต์แวร์ประเภท Digital content และ Enterprise Software อีกด้วย

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ซอฟต์แวร์ระบบบริหารจัดการการเรียนรู้ (Learning Management System หรือ LMS) ที่บริษัทได้พัฒนาให้ผสมผสานกับระบบสื่อสารเครือข่ายสังคม (Social Network) และระบบบริหารสถาบันการศึกษาที่มีประสิทธิภาพ ผ่านระบบเครือข่าย โดยจัดเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการ ดังนี้

- Cyber University ระบบบริหารการเรียนการสอน และบริหารงานสำหรับสถาบันการศึกษาผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ทั้งแบบ Full Program ที่นักศึกษาสามารถเข้าเรียนผ่านเครือข่าย จนสำเร็จการศึกษาได้รับปริญญาบัตรหรือวุฒิบัตรตามเกณฑ์ของกระทรวงศึกษาธิการ หรือแบบประยุกต์เพื่อผสมผสานกับการเรียนเสริมในห้องเรียน รวมไปถึงการประยุกต์ใช้กับวิชาทั่วไปแบบ General Education Program สำหรับการศึกษาหลักสูตรพื้นฐาน เพื่อศึกษาด้วยตนเอง
- Digital Content Production ได้แก่ บริการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware Development) ที่ยึดหลัก Instructional Design เพื่อใช้เป็นการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพ มีความน่าสนใจและน่าสนใจ ได้มาตรฐานทางวิชาการ และรองรับการเข้าถึงและใช้งานได้ทั้งบนคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสารไร้สายแบบพกพา (Smart Phones / Tablets) นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการผลิตคอนเทนต์ ได้แก่ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Books / e-Magazines) และ Mobile Applications ทั้งบนระบบ iOS, Android, และ Windows Phone
- Human Resource / Professional Development (HRD) เป็นบริการนำระบบ LMS มาใช้สำหรับการบริหารงานพัฒนาทรัพยากรบุคคล การฝึกอบรมออนไลน์ (e-Training) พร้อมทั้งพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรมสำเร็จรูป (Courseware Ready) ที่เหมาะสมกับความต้องการ รวมถึงระบบติดตามประเมินผล

และจัดเก็บประวัติการฝึกอบรมของบุคลากร นอกจากนี้ยังมีระบบบริหารจัดการความรู้ (Knowledge Management System) และระบบบริหารสมรรถนะ (Competency Management System) เพื่อให้องค์กรสามารถบริหารบุคลากรและองค์ความรู้ภายในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- e-Testing การบริหารจัดการการทดสอบทางอิเล็กทรอนิกส์ ที่สามารถบริหารจัดการคลังข้อสอบ ด้วยรูปแบบข้อสอบที่หลากหลาย สามารถกำหนดการจัดวางข้อสอบและตัวเลือกคำตอบ กำหนดวันและเวลาการทำแบบทดสอบ รองรับการบริหารรายละเอียดยศและแนของผู้เข้าสอบ สามารถแสดงรายงานทางสถิติและทำการวิเคราะห์ได้อย่างหลากหลาย

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันตลาดของ e-Learning และการผลิต Digital Content สำหรับการศึกษาเน้นเติบโตสูงขึ้น อันมาจากภาคสถาบันการศึกษา องค์กรภาครัฐและหน่วยงานเอกชน ได้ตระหนักถึงประโยชน์ของระบบ e-Learning มีการจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดหาระบบและพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึง e-Books และ e-Magazines ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายด้านการใช้งานเครือข่ายสื่อสารข้อมูลและอุปกรณ์สื่อสารที่ลดลง และพฤติกรรมการใช้งานของผู้บริโภคที่แพร่หลายมากขึ้น ก็เป็นปัจจัยทำให้เกิดการขายตัวของตลาด และจะยังคงเติบโตต่อไปในอนาคตอีกด้วย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ประกอบด้วย กลุ่มสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน กลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ องค์กรอิสระ รวมถึงบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าบุคคล ผู้ที่มีความต้องการพัฒนาความรู้ และต้องการเข้าถึงบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ที่ต้องการ ถือว่าเป็นลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญด้วย

ภาวะการแข่งขัน การเติบโตของเทคโนโลยีการผลิต Digital Content ที่แพร่หลายและใช้งานได้ง่ายมากขึ้น ทำให้การแข่งขันในตลาดยิ่งสูงตามขึ้นด้วยเช่นกัน นอกจากนี้สถาบันการศึกษาก็มีความต้องการพัฒนาหลักสูตร e-Learning ด้วยตนเอง มีหลักสูตรการศึกษาที่สร้างผู้ผลิตป้อนเข้าสู่ตลาด และการที่หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาผู้ผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ และแอปพลิเคชันต่างๆ มากขึ้น ก็เป็นปัจจัยที่เพิ่มการแข่งขันในตลาดทั้งด้านราคา และคุณภาพของงานอีกด้วย

กลยุทธ์ ในการแข่งขันนั้น บริษัทได้

- เน้นคุณภาพการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ ที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยมีมาตรฐาน มีประสิทธิภาพตามหลัก Instructional Design และมีลูกเล่น ความสวยงามรองรับการใช้งานบนอุปกรณ์ที่หลากหลาย
- เน้นการเข้าถึงบริษัทหรือหน่วยงานเอกชนที่ต้องการฝึกอบรมที่มีความต้องการสูงขึ้น โดยใช้ศักยภาพที่สามารถให้บริการแบบครบวงจร ทั้งการออกแบบ การออกแบบบทเรียน การจัดวางระบบพื้นฐาน และความชำนาญในการพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างความแตกต่าง
- เน้นการผลิตบทเรียนที่เป็นพื้นฐานความรู้ด้านต่างๆ ที่เป็นประโยชน์กับองค์กรจำนวนมากได้ เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับองค์กรที่จะได้รับบทเรียนที่มีคุณภาพด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทมีทีมงานที่รวบรวมผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (Instructional Designer) บุคลากรด้านกราฟฟิกและอนิเมชันสำหรับการพัฒนา รวมถึงผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ และควบคุมคุณภาพเพื่อพัฒนาระบบ LMS และ Courseware ที่ตรงความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานสนับสนุนการขายที่สามารถดำเนินการให้คำปรึกษา ออกแบบ โครงสร้างเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารพื้นฐาน (ICT Infrastructure) เพื่อรองรับการใช้งานระบบ e-Learning, Knowledge Management System และ Competency Management System ให้กับลูกค้าได้อีกด้วย

➤ **บริษัท ไทยเทรคเน็ท จำกัด**

เป็นธุรกิจให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลเอกสารทางธุรกิจในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือ EDI (Electronic Data Interchange) เพื่อช่วยเพิ่มความถูกต้องและรวดเร็วในการประมวลผลธุรกรรมต่างๆ ด้วยคอมพิวเตอร์ระหว่างองค์กรธุรกิจ (Business-to-Business) หรือระหว่างองค์กรธุรกิจกับหน่วยงานของรัฐ (Business-to-Government) เนื่องจากการใช้เอกสาร EDI ตามมาตรฐานสากล (UN/EDIFACT) จะช่วยให้ข้อมูลซึ่งถูกสร้างขึ้นโดยระบบคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งจะถูกส่งผ่านเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของผู้รับเอกสารนั้นโดยตรง

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะบริการหลักของบริษัท แบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. **บริการ EDI/XML** คือ บริการเครือข่ายแลกเปลี่ยนข้อมูลในลักษณะผู้ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Mailbox) พร้อมการติดตั้งโปรแกรมแปลงข้อมูลเอกสารให้เป็นมาตรฐาน EDI (EDI Translator) ซึ่งใช้เชื่อมต่อกับระบบงานคอมพิวเตอร์ของผู้ใช้บริการโดยตรงและทำงานแบบอัตโนมัติ นอกจากนี้บริษัทได้ขยายขอบเขตบริการให้สามารถรองรับมาตรฐาน XML ซึ่งเป็นมาตรฐานข้อมูลใหม่ที่ใช้กันแพร่หลายในเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบซอฟต์แวร์สมัยใหม่ บริการนี้จึงเหมาะสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ที่มีความพร้อมด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ภายใน และมีปริมาณธุรกรรมกับคู่ค้าจำนวนมาก
2. **บริการ Web EDI** เป็นบริการสำหรับองค์กรธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SME) ที่ยังไม่มีความพร้อมด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ภายใน แต่จำเป็นต้องติดต่อกับคู่ค้าด้วย EDI ผู้ใช้บริการจะรับและส่งเอกสาร EDI ผ่านทางเว็บไซต์ โดยผู้ใช้บริการไม่จำเป็นต้องติดตั้งซอฟต์แวร์ EDI เพียงแต่เข้ามาใช้บริการผ่านทางเว็บไซต์ก็สามารถติดต่อกับคู่ค้ารายใหญ่ที่ใช้ EDI ได้ทันที โดยมีการป้อนข้อมูลบางส่วนจากผู้ใช้ในลักษณะแบบฟอร์ม (Web Form) และไม่ได้เชื่อมโยงข้อมูลกับระบบงานภายในโดยตรง จึงเป็นการทำงานแบบกึ่งอัตโนมัติ

ข) ตลาดและการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะตลาดบริการ EDI สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. B2G (Business-to-Government) ได้แก่ กลุ่มธุรกิจที่ต้องติดต่อ (ธุรกรรม) แลกเปลี่ยนเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์กับหน่วยงานราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เช่น กรมศุลกากร การท่าเรือแห่งประเทศไทย กรมการค้าต่างประเทศ เป็นต้น ลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ ได้แก่ กลุ่มตัวแทนออกของ (Customs Broker) ผู้นำเข้า-ส่งออกรายใหญ่ บริษัทตัวแทนเรือ บริษัทเจ้าของเรือ ฯลฯ
2. B2B (Business-to-Business) ได้แก่ กลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์กับคู่ค้าที่เป็นองค์กรธุรกิจด้วยกัน เช่น กลุ่มธุรกิจค้าปลีก ติดต่อกับกลุ่มผู้ผลิต-จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer Product) กลุ่มธุรกิจบริการสาธารณสุข (Healthcare) ติดต่อกับกลุ่มผู้ผลิต-จำหน่ายยาและเวชภัณฑ์ เป็นต้น

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

โดยทั่วไปเป็นลักษณะการขายตรงสู่ลูกค้าเป้าหมาย

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม EDI อาจแบ่งได้ตามลักษณะตลาดเป้าหมาย คือ

1. ตลาด B2B โครงสร้างตลาดจะมีลักษณะเปิด คือ ผู้ใช้บริการ เลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการ EDI รายใดก็ได้ เนื่องจากทุกรายจะมีการเชื่อมต่อเข้าหากัน (Interconnection) เพื่อให้ผู้ค้าสามารถทำธุรกรรม EDI ผ่านข้ามเครือข่ายกันได้ ผู้ให้บริการ EDI ในกลุ่มนี้มี 4 ราย
2. ตลาด B2G โครงสร้างตลาดจะประกอบด้วย
 1. หน่วยงานรัฐที่ให้บริการธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์
 2. หน่วยงาน NSW (National Single Window) ทำหน้าที่เป็นช่องทางเชื่อมต่อกับหน่วยงานรัฐ
 3. ผู้ให้บริการ Gateway ประกอบด้วย 3 ราย คือ บริษัท เทคสยาม จำกัด บริษัท กสท. โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เน็ตเบย์ จำกัด มีหน้าที่เชื่อมต่อกับหน่วยงานรัฐ (G) ก่อนที่จะมี NSW เกิดขึ้น คาดว่าในอนาคตอาจมีการเปลี่ยนแปลงสถานะของผู้ให้บริการในกลุ่มนี้
 4. ผู้ให้บริการ VAN (Value Added Network) ทำหน้าที่เชื่อมต่อและให้บริการกับผู้ให้บริการหรือผู้ประกอบการ (B) โดยจะต้องเชื่อมต่อผ่านผู้ให้บริการ Gateway รายใดรายหนึ่งและจ่ายค่าบริการตามปริมาณข้อมูลที่ส่งผ่าน ปัจจุบันมีผู้ให้บริการ EDI หรือ VAN ในกลุ่มนี้ มีทั้งหมด 15 ราย

สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

สถานภาพในการแข่งขันของบริษัทแบ่งตามตลาดทั้ง 2 กลุ่ม ได้ดังนี้

1. ตลาด B2B บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในกลุ่มค้าปลีก และลูกค้ารายใหญ่ในอุตสาหกรรมนี้ เลือกใช้บริการของบริษัทเป็นส่วนใหญ่
2. ตลาด B2G แบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ
 - 2.1 กลุ่มพิธีการศุลกากร (ใบขนสินค้า) มีผู้ให้บริการทำตลาดอยู่เป็นจำนวนมาก จึงมีลักษณะกระจาย (Fragmented) และมีการแข่งขันด้านราคาเป็นปัจจัยหลัก มีอัตรากำไรต่ำ ปัจจุบันบริษัทยังไม่เน้นทำตลาดลูกค้ากลุ่มนี้
 - 2.2 กลุ่มรายงานเรือ (Manifest) มีผู้ให้บริการน้อยราย แต่ขนาดตลาดเล็กเมื่อเทียบกับกลุ่มแรก การแข่งขันเน้นบริการ มีอัตรากำไรที่พอเหมาะ บริษัทจึงมุ่งเน้นทำตลาดกลุ่มนี้และมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้ลงทุนในระบบเพื่อให้บริการ โดยใช้ระบบซอฟต์แวร์หลักจาก 2 บริษัท คือ

- 1) GXS Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา
- 2) Sterling Commerce Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันเป็นส่วนหนึ่งของ IBM Inc.

ในการให้บริการ EDI กับลูกค้าแต่ละราย อาจจำเป็นต้องพัฒนาระบบเชื่อมต่อ หรือ โปรแกรมแปลงข้อมูล สำหรับลูกค้ารายนั้น บริษัทจะใช้ทีมงานพัฒนาภายในทำหน้าที่พัฒนาในส่วนดังกล่าว

➤ บริษัท พอสเนท จำกัด

ดำเนินธุรกิจแบบครบวงจรในการให้บริการระบบการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Fund Transfer at Point of Sales) รวมถึงการให้บริการให้คำปรึกษา และ พัฒนาระบบอื่นๆ ที่จะมาเชื่อมต่อการชำระเงิน

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การประกอบธุรกิจ สามารถแยกได้ตามลักษณะของผลิตภัณฑ์และการให้บริการได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. เครื่องอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตอัตโนมัติ (EFTPOS : Electronic Fund Transfer at Point of Sales)

บริษัทได้ดำเนินการให้บริการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS กับธนาคาร สถาบันการเงิน และบริษัทเอกชนต่างๆ ที่มีความต้องการใช้เครื่อง EFTPOS เพื่อทำรายการขออนุมัติวงเงินบัตรเครดิต หรือ ประยุกต์ใช้งานในรูปแบบอื่นๆ โดยเครื่อง EFTPOS ที่ทางบริษัททำการจัดจำหน่ายเป็นของยี่ห้อ GEMALTO ประเทศฝรั่งเศส ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นยี่ห้อ Verifone และ ในปี 2555 นี้บริษัท ได้นำเข้าเครื่องยี่ห้อ Ingenico เข้ามาจำหน่าย เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกใช้งานกันหลายรุ่น หลายรูปแบบ อาทิเช่น รุ่น Gemalto-Magic X Series, Ingenico-iCT220 เป็นเครื่องแบบตั้งโต๊ะส่งผ่านข้อมูลผ่านสายโทรศัพท์ หรือสาย LAN ; รุ่น Gemalto-Magic M Series, Ingenico-iWL220 เป็นเครื่องแบบไร้สาย สามารถส่งข้อมูลผ่าน GSM/GPRS โดยเครื่องทุกรุ่นทำงานแบบ Dual Processors 32 Bits สามารถเชื่อมต่อผ่านเครือข่าย TCP/IP และรองรับอุปกรณ์ต่อพ่วงผ่าน USB port เป็นต้น นอกจากการให้บริการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS แล้วบริษัทยังเป็นผู้ให้บริการติดตั้งและดูแลหลังการขายโดยมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ ในการให้บริการหลังการขายบริษัทมีศูนย์ Call Center สำหรับการรับเรื่องปัญหาเครื่องเสียหรือในกรณีที่ปัญหาไม่รุนแรงมาก Help Desk ประจำ Call Center สามารถช่วยแก้ปัญหาเบื้องต้นได้ทางโทรศัพท์เพื่อให้ลูกค้าสามารถกลับมาใช้งานได้ตามปกติภายในเวลาที่เร็วที่สุด ศูนย์ Call Center ของบริษัทให้บริการทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

2. การให้บริการเช่าเครื่อง EFTPOS ระบบเครือข่าย EFTPOS

นอกจากการขายเครื่องให้กับลูกค้าในกลุ่มต่างๆ โดยตรง บริษัทยังให้บริการเช่าเครื่อง EFTPOS พร้อมกับการให้บริการเครือข่ายในการเชื่อมโยงเข้ากับระบบของธนาคาร ปัจจุบันระบบเครือข่ายของบริษัทมีการเชื่อมโยงกับธนาคารที่ให้บริการระบบอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตทุกธนาคารหลักในประเทศ ด้วยรูปแบบการให้บริการเครือข่ายของบริษัทที่มีความหลากหลาย อาทิเช่น การให้บริการเหมาจ่ายรายเดือนไม่จำกัดจำนวนการทำรายการ ผ่านระบบไร้สาย GPRS และระบบ Wire-line POSNET Link นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถให้บริการผ่าน Internet, ADSL, leased line, GPRS, 3G และ Wi-Fi ทำให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด ทั้งในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายค่าโทรศัพท์และการบริหารจัดการ ในการให้บริการส่วนนี้บริษัทได้พัฒนาอุปกรณ์เครือข่าย Network Concentrator เพื่อนำมาใช้ทดแทนการนำเข้าอุปกรณ์จากต่างประเทศเพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและบางส่วนสามารถขายให้แก่ธนาคารทั้งในและต่างประเทศ

3. Payment and Software Solutions

รูปแบบการให้บริการสุดท้ายเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเครื่อง EFTPOS ของบริษัทด้วยการทำให้ EFTPOS สามารถให้บริการมากกว่าการขออนุมัติวงเงินอัตโนมัติการให้บริการดังกล่าวทำให้เพิ่มโอกาสทางการตลาดของบริษัทและ เพิ่มความคุ้มค่าของผู้ลงทุนซื้อเครื่อง บริษัทมีประสบการณ์ในการพัฒนา Application บนเครื่อง EFTPOS หลายหลาย อาทิเช่น

การพัฒนาระบบการผ่อนชำระเงินรายงวด, ระบบ Dynamic Currency Conversion, ระบบกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์, ระบบบัตรของขวัญอิเล็กทรอนิกส์, ระบบบัตรสมาชิก, ระบบ Loyalty เป็นต้น ด้วยทีมงานพัฒนาที่มีความเชี่ยวชาญของบริษัททำให้สามารถพัฒนา Application เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากการพัฒนา Application บนเครื่อง EFTPOS แล้ว เพื่อให้บริการครบวงจร บริษัทยังให้บริการในการทำ Application บนบัตร Smart card ทั้งแบบ Contact และ Contact-less อีกด้วย

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS โดยตรงแก่ลูกค้า ซึ่งบริษัทจำเป็นต้องมีการนำเสนอและสาธิตการทำงานและการเชื่อมต่อเข้ากับระบบของลูกค้าที่มีการใช้งานอยู่เดิม

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทคือ กลุ่มธนาคารพาณิชย์ผู้ให้บริการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตอัตโนมัติโดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

- ความต้องการเครื่อง EFTPOS เพื่อใช้ในการขายฐานร้านค้าของธนาคารในการรับบัตรเครดิต
- ความต้องการเครื่อง EFTPOS เพื่อใช้ในการปรับเปลี่ยนเครื่องเก่าที่ไม่สามารถรองรับ Application ใหม่ ๆ ได้

ในส่วนของกลุ่มเป้าหมายรองคือกลุ่มผู้ให้บริการด้านการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ซึ่งมีความต้องการเครื่อง EFTPOS หรือระบบที่เกี่ยวข้องกับบัตรเครดิต สะสมแต้ม เพื่อใช้ในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคล หรือเพื่อใช้ในการให้บริการผ่อนชำระค่าสินค้า หรือเพื่อการส่งเสริมการขาย

3. กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากปัจจุบันได้มีผู้ให้บริการจำหน่ายเครื่อง EFTPOS เพิ่มขึ้นในตลาดหลายรายทำให้มีการแข่งขันสูงขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับ 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทจึงได้ทำการวิเคราะห์และวิจัยด้านตลาดและผลิตภัณฑ์เพื่อนำผลที่ได้มาใช้ในการสร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการยังผลให้เพิ่มความได้เปรียบและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทคือการคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- คุณภาพของสินค้าและบริการหลังการขาย
- ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการ
- การคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นที่ตั้ง
- การสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและบริการตลอดจนนวัตกรรมใหม่ๆ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. เครื่อง EFTPOS

บริษัททำการสั่งซื้อเครื่อง EFTPOS จากบริษัท อินเจนนิโก (INGENICO) ประเทศฝรั่งเศส บริษัทจะเป็นผู้เลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดและตามความต้องการของลูกค้าในกลุ่มต่างๆ โดยพิจารณาเลือกจากรูปลักษณ์และคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ราคา และ ศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพื่อนำสินค้าดังกล่าวเข้ามาทำตลาดในประเทศไทย

บริษัทผู้ผลิต	บริษัทผู้แทนจำหน่ายในประเทศไทย	ชื่อผลิตภัณฑ์
บริษัท อินเจนนิโก (INGENICO)	บริษัท พอสเน็ต จำกัด	อินเจนนิโก (INGENICO)

2. เครือข่าย และ อุปกรณ์ต่อพ่วง

บริษัทได้ร่วมมือกับผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือ AIS และ DTAC ในการให้บริการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตผ่านเครือข่ายไร้สาย GPRS ในอัตราเหมาจ่ายรายเดือน ผู้ให้บริการ Internet และ ผู้

ให้บริการเครือข่ายเข้าในการเชื่อมต่อ EFTPOS เข้ากับระบบของธนาคารผู้รับบัตรเครดิต สำหรับอุปกรณ์ต่อพ่วงส่วนหนึ่งบริษัทได้ทำการศึกษาและค้นคว้าเพื่อพัฒนาและผลิตอุปกรณ์ ขึ้นมาใช้เองทำให้ลดต้นทุนและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

2.2.4 สายธุรกิจบริการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศสื่อสาร (ICT Outsourcing Services)

ให้บริการดำเนินการบริหารจัดการแบบครบวงจรทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร โทรคมนาคมสำหรับองค์กร ตั้งแต่การรับออกแบบ ติดตั้ง ดำเนินการ ดูแลประสิทธิภาพการใช้งาน และบำรุงรักษา ซึ่งเป็นส่วนขยายของการให้บริการ แบบครบวงจรของสายธุรกิจบริการเครือข่ายสื่อสารและสายธุรกิจรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบ (System Integration) โดย สอดคล้องกับการบริหารแบบใหม่ของกลุ่มองค์กรธุรกิจต่างๆ ที่มุ่งเน้นการพัฒนาเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน ประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ ประสานกับพันธมิตรในห่วงโซ่ธุรกิจ สร้างบริการที่รวดเร็ว ต้นทุนต่ำ ดังนั้นกลุ่มธุรกิจทั้งภาครัฐและ เอกชน จึงมีแนวโน้มที่จะพิจารณาจ้างหน่วยงานภายนอกที่มีความชำนาญมาดำเนินการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารให้แทนการดำเนินการด้วยตนเอง เพื่อลดความยุ่งยากและได้รับประสิทธิภาพที่คุ้มค่ากับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น กว่าดำเนินการด้วยตนเอง ซึ่งกลุ่มบริษัทสามารถได้เล็งเห็นโอกาสนี้ จึงได้มีการนำเสนอบริการดำเนินการแบบครบวงจรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร โทรคมนาคมในด้านต่างๆ สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร ในรูปแบบ Business Process Outsourcing Services เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการดำเนินการขององค์กรลูกค้าให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นด้วย ต้นทุนที่คุ้มค่ากว่าการดำเนินการด้วยองค์กรลูกค้าเอง โดยบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่ดูแลงาน ของกลุ่มธุรกิจนี้โดยตรง ซึ่งในการดำเนินการจะมีการจัดตั้งและพัฒนาการให้บริการเฉพาะสำหรับลูกค้า โดยเปิดกว้างที่จะลงทุนร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อการให้บริการกับกลุ่มพันธมิตรโดยเฉพาะ อาทิเช่น ธุรกิจด้านโทรคมนาคม การธนาคาร การขนส่ง

สำหรับโครงสร้างการให้บริการในสายธุรกิจนี้แบ่งการให้บริการออกเป็น 4 บริการหลักด้วยกันได้แก่ บริการบริหารจัดการข้อมูลแบบอัตโนมัติผ่านเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ (Machine-to-Machine – M2M) บริการจัดหาและวางระบบ โปรแกรมสำเร็จรูปครบวงจร (Application Software Package Service) บริการพัฒนาระบบโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า (Application Software Development Service) และบริการบริหารจัดการระบบเครือข่ายสื่อสารและศูนย์การประมวลผลครบวงจร (Managed Network Services)

บริษัทที่ให้บริการในสายธุรกิจนี้ ได้แก่

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. บริการบริหารจัดการข้อมูลแบบอัตโนมัติผ่านเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ (Machine-to-Machine – M2M)

เป็นการประยุกต์ใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการตรวจวัดการใช้งาน ประเมินผล และแจ้งเตือน ระวัง ในรูปแบบของระบบอ่านค่าอัตโนมัติ ผ่านระบบโครงข่ายการสื่อสารข้อมูล โดยระบบจะทำการ ตรวจวัดค่าของสิ่งที่ต้องการวัด อาทิเช่น ปริมาณการใช้ไฟฟ้า ปริมาณระดับน้ำ หรือปริมาณระดับ มลภาวะ ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีของอุปกรณ์ระบบอ่านค่าอัตโนมัติ นั้นๆ และทำการสื่อสารข้อมูลกลับมา ยังศูนย์ประมวลผลกลางโดยอัตโนมัติ เพื่อสามารถนำข้อมูลนั้นไปใช้เพื่อประโยชน์ต่างๆ ได้อย่าง สะดวกและมีประสิทธิภาพ

2. บริการจัดหาและวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูปครบวงจร (Integrated Application Software Service)

เป็นบริการการให้คำปรึกษาและวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูปในลักษณะต่างๆ โดยเฉพาะด้านระบบการบริหารทรัพยากรองค์กรหรือ Enterprise Resource Planning (ERP) เช่น SAP ที่เหมาะสมกับลักษณะความต้องการขององค์กรลูกค้า พร้อมด้วยบริการดูแลหลังการขายอย่างครบวงจร

3. บริการพัฒนาระบบโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า (Customized Application Software Development Service)

เป็นบริการให้คำปรึกษาในการวางระบบและพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบเบ็ดเสร็จตามความต้องการของลูกค้า ด้วยกระบวนการด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์แบบครบวงจร รวมถึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเพื่อวางจำหน่ายสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรทั่วไป

4. บริการบริหารจัดการระบบเครือข่ายสื่อสารและศูนย์การประมวลผลครบวงจร (Managed Network Services)

เป็นบริการออกแบบ จัดหา และเข้าใช้ ศูนย์ข้อมูลและอุปกรณ์ด้าน ICT หรือโครงข่ายสื่อสารแบบมีสายและไร้สาย (Wired Line and Wireless Network) ไม่ว่าจะเป็นโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Network) หรือโครงข่ายสื่อสารไร้สายความเร็วสูง (Wireless Broadband Network) พร้อมบริการบริหารจัดการโครงข่ายแบบครบวงจร นอกจากนี้ยังมีบริการศูนย์คอมพิวเตอร์และการประมวลผลที่สามารถรองรับการเป็นศูนย์กลางการประมวลผลสารสนเทศสำหรับองค์กรธุรกิจต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งมีระบบรักษาความปลอดภัยสอดคล้องตามมาตรฐานโลก

ข) ตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจ ICT Outsourcing Services เป็นบริการรูปแบบใหม่ที่ผนวกขีดความสามารถ การให้บริการทางเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบโทรคมนาคม และความรู้ ความชำนาญ ในการดำเนินธุรกิจ และประสิทธิภาพในการปฏิบัติการ มาประกอบกันเพื่อให้บริการแก่องค์กรทั้งภาครัฐ และเอกชน ที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารเพื่อเน้นการสร้างบริการที่มีประสิทธิภาพ เน้นที่องค์กรมีความชำนาญ ส่วนในบริการที่ไม่อยู่ในธุรกิจหลักหรือที่ไม่มีความชำนาญก็ใช้บริการจากภายนอกมาช่วยเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ ซึ่งกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชนได้ให้ความสนใจที่จะใช้บริการนี้มากขึ้น

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันตลาดบริการ ICT Outsourcing จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อนและผู้ให้บริการข้ามชาติที่ขยายสาขาเข้ามาในประเทศไทย ตามกระแสการเปิดเสรีตลาดบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม จะส่งผลให้เกิดการแข่งขันมากขึ้นระหว่างผู้ให้บริการ แต่ยังไม่น่ามากนัก โดยเน้นให้บริการเฉพาะกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีความชำนาญ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจะเป็นแกนนำในการให้บริการและผนึกกับพันธมิตรทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ การสื่อสาร บริษัทที่ปรึกษาผู้ชำนาญการให้คำปรึกษาธุรกิจ และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย รวมถึงมีการพิจารณาในการเข้าซื้อกิจการของธุรกิจบางแห่งที่มีศักยภาพ ฐานลูกค้า และเป็นผู้นำทางในการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการในสายธุรกิจนี้ เพื่อเป็นการขยายธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการให้บริการและการ แข่งขัน ได้อย่างรวดเร็วให้กับสายธุรกิจบริการ ICT Outsourcing Services นี้

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

- โครงการจ้างเหมาพร้อมติดตั้งระบบอ่านหน่วยไฟฟ้าอัตโนมัติ (Automatic Meter Reading - AMR) ระยะที่ 2 ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) มูลค่าโครงการ 1,445.50 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องจากโครงการเดิมโดยการติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้าพร้อมอุปกรณ์สื่อสารข้อมูล (Modem) ระบบ GPRS/GSM จำนวน 50,000 ชุด ให้กับผู้ไฟฟ้ารายใหญ่ทั่วประเทศ เพื่อส่งข้อมูลการใช้ไฟฟ้ากับมายังสำนักงาน กฟภ. ส่วนกลางผ่านโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Network)
- โครงการจ้างบำรุงรักษาระบบอ่านหน่วยไฟฟ้าอัตโนมัติ (Automatic Meter Reading - AMR) ระยะที่ 1 จำนวน 35,940 ชุด ให้กับผู้ไฟฟ้ารายใหญ่ทั่วประเทศ โดยมีมูลค่ารวมทั้งโครงการ 399.14 ล้านบาท ระยะเวลา 3 ปี ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องจากโครงการเดิม
- โครงการก่อสร้างปรับปรุงและต่อเติมอาคารศูนย์ AMR Data Center พร้อมปรับปรุงอาคารทดสอบมิเตอร์ ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) มูลค่าโครงการ 13.59 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลาแล้วเสร็จ 150 วัน พร้อมรับประกัน 2 ปี ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องจากโครงการ AMR ระยะที่ 2 โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนงานคือ งานปรับปรุงอาคารศูนย์ AMR Data Center ที่อาคาร 12 และอาคารทดสอบมิเตอร์ ให้เป็นห้องเก็บอุปกรณ์มิเตอร์และห้องซ่อมบำรุงรักษามิเตอร์ พร้อมติดตั้งอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์ ณ สำนักงานใหญ่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
- โครงการพัฒนาศักยภาพด้านความปลอดภัยบริเวณพื้นที่สาธารณะเสี่ยงภัยและเส้นทางคมนาคมขององค์การบริหารส่วนจังหวัดชลบุรี ระยะที่ 3 มูลค่า 108.96 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ซึ่งเป็นการติดตั้งอุปกรณ์กล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ระบบบันทึกภาพแบบดิจิทัล พร้อมซอฟต์แวร์ ในบริเวณพื้นที่สาธารณะเสี่ยงภัยชุมชนในเขตความรับผิดชอบของสถานีตำรวจภูธรสัตหีบ, สถานีตำรวจหนองขาม, และสถานีตำรวจภูธรนาจอมเทียน โดยมีระยะเวลาแล้วเสร็จ 240 วัน พร้อมรับประกัน 2 ปี

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่ เริ่ม	วันที่ สิ้นสุด		
1.	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	จ้างเหมาพร้อมติดตั้งระบบอ่านหน่วยมิเตอร์อัตโนมัติ สำหรับผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ AMR ระยะที่ 2 จำนวน 50,000 ชุด	17/11/54	31/7/58	1,445.50	70
2.	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	จ้างบำรุงรักษาระบบ AMR ระยะที่ 1 จำนวน 35,940 ชุด ให้กับผู้ไฟฟ้ารายใหญ่ทั่วประเทศ	27/9/55	17/11/60	399.14	40
3.	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	ก่อสร้างปรับปรุงและต่อเติมอาคารศูนย์ AMR Data Center พร้อมปรับปรุงอาคารทดสอบมิเตอร์	10/7/56	9/7/58	13.59	90

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่ เริ่ม	วันที่ สิ้นสุด		
4.	องค์การบริหารส่วน จังหวัดชลบุรี	พัฒนาศักยภาพด้านความปลอดภัยบริเวณพื้นที่ สาธารณะเสี่ยงภัยและเส้นทางคมนาคมของ องค์การบริหารส่วนจังหวัดชลบุรี ระยะที่ 3	25/6/56	20/2/57	108.96	75

หมายเหตุ: 1) มูลค่างานโครงการเป็นตัวเลขที่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

2) การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

➤ บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการผลิต การบริการ และเป็นพี่ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบ
เบ็ดเสร็จ ให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์แบบครบวงจร อาทิเช่น การให้คำปรึกษาและออกแบบ
ซอฟต์แวร์โซลูชัน รวมทั้งกระบวนการด้าน Business Process Re-Engineering ที่เกี่ยวข้อง การบริหารโครงการ
พัฒนาซอฟต์แวร์ การวิเคราะห์และออกแบบซอฟต์แวร์ระบบงาน การพัฒนาและติดตั้งซอฟต์แวร์ระบบงาน การ
ดูแลบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ระบบงาน การแปลงข้อมูลและนำข้อมูลเข้าสู่ระบบงาน การบริการด้านมาตรฐาน
ซอฟต์แวร์ต่างๆ

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร (Turn-Key Software Application System Development)

ให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันทุกประเภทตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการ
จัดหาส่วนประกอบอื่นๆ ที่มีส่วนช่วยให้ระบบงานที่พัฒนาขึ้นสามารถทำงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้
การให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันครอบคลุมส่วนงานต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การให้คำปรึกษาด้านกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process Consultation)
2. การให้คำปรึกษาด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ (Software Technology Consultation)
3. การให้คำปรึกษาด้านมาตรฐานซอฟต์แวร์ (Software Standard Consultation)
4. การวางแผนงานและบริหารความเสี่ยงในการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software
Application System Development Planning and Risk Management)
5. การบริหารโครงการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Project Management for Software
Application System Development)
6. การศึกษาความต้องการทางเทคนิค (Requirement Analysis)
7. การออกแบบระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Design)
8. การพัฒนารูปแบบและต้นแบบซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application Modeling and
Prototyping)
9. การพัฒนาซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application Development and Implementation)
10. การสร้างสรรค์และพัฒนาเนื้อหาสำหรับซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Digital Content Design and
Development)
11. การทดสอบ วัตถุประสงค์ และควบคุมคุณภาพระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application
System Testing, Benchmarking, and Quality Assurance)

12. การติดตั้งและเผยแพร่งานระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Installation, Configuration, and Deployment)
13. การแปลงและนำเข้าข้อมูลเข้าสู่ระบบ (Data Entry and Migration)
14. การจัดฝึกอบรมวิธีการใช้งานและวิธีการดูแลระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Usage and Administration Training)
15. การบริหารกระบวนการเปลี่ยนแปลงและแก้ไขรูปแบบระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Change Management)
16. การพัฒนากระบวนการผลิตซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Process Improvement)
17. การบำรุงรักษาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application Maintenance)
18. การปลดระวางระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application Retirement)

2. บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทาง (Software Package Implementation and Customization)

บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทางเพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการทางธุรกิจของลูกค้า

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ ที่มีความต้องการระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจและบริหารองค์กร รวมทั้งองค์กรที่มีหน่วยงานพัฒนาซอฟต์แวร์ของตนเองอยู่แล้ว แต่ยังขาดความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน ขาดความพร้อมในการดูแลบำรุงรักษาระบบที่มีอยู่ หรือมีความต้องการคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ต่างๆ

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน ถึงแม้คู่แข่งโดยตรงจะมีจำนวนลดลงก็ตาม แต่กลับทำให้ธุรกิจ Software House ขนาดกลางและขนาดย่อมหันมาแข่งขันในด้านราคาอย่างหนัก บริษัทจึงให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเดิมเป็นอย่างดี
- บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป (Commercial-Off-The-Shelf Software) ภายในประเทศซึ่งมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในภาคอุตสาหกรรมที่ตนให้บริการอยู่ มาเป็นเวลานาน นับเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงตลาดนั้นๆ ทั้งในด้านชื่อเสียงและในด้านราคา บริษัทไม่มีนโยบายที่จะพยายามเข้าแข่งขันในตลาดดังกล่าว แต่จะใช้ประสบการณ์ที่ได้จากงานด้านการบริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร เพื่อเปิดตลาดซอฟต์แวร์ในภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ ขึ้นทดแทน
- ในปี 2558 จะเข้าสู่ AEC ซึ่งจะทำให้เกิดการเปิดกว้างในการลงทุนและการค้า ทำให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ให้ทันต่อการแข่งขันและการลงทุนในอนาคตนับว่าเป็นโอกาสดีที่บริษัทฯ จะมีความพร้อมรองรับการเติบโตของภาครัฐ และขยายการบริการเพื่อไปแข่งขันต่างประเทศได้
- เมื่อมีการเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วยเพราะ ไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินงานอย่างดี

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การสร้างความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ

นอกจากในด้านบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญและเปี่ยมด้วยประสบการณ์แล้ว บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพการผลิต ISO 9001 และมาตรฐานกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์ CMMI (Capability Maturity Model Integration) Level 5 เป็นมาตรฐานขั้นสูงสุด ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลที่เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก อีกทั้งยังมีบุคลากรที่ผ่านการสอบรับรองมาตรฐานสากลต่าง ๆ เช่น ITIL (IT Infrastructure Library) เป็นต้น รวมทั้งแผนในการขอรับรองคุณภาพตามมาตรฐานสากลอื่นๆ เพิ่มเติมอีกอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอกย้ำความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) อีกด้วย เป็นการส่งเสริมการลงทุนในกิจการซอฟต์แวร์ประเภท Enterprise Software, Digital Content และ Embedded Software ประเภท 5.8 กิจการซอฟต์แวร์ ซึ่งได้รับสิทธิและประโยชน์ตามรายละเอียดโดยสังเขปดังนี้

มาตรา 25,26 ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวเข้ามาในราชอาณาจักรฯ

มาตรา 28 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรฯ

มาตรา 31 วรรคสอง ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลฯ มีกำหนดเวลาแปดปี

มาตรา 31 วรรคสี่ ได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีฯ มีกำหนดเวลาไม่เกินห้าปี

มาตรา 34 ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ฯ

2. การเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย

บริษัทมีนโยบายที่จะเข้าร่วมกิจกรรมสำคัญต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย อาทิเช่น ส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นวิทยากรในงานฝึกอบรมสัมมนาต่าง ๆ เข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุนและดำเนินโครงการประกวดซอฟต์แวร์ และส่งตัวแทนเข้าร่วมดำเนินการจัดตั้งกลุ่มพัฒนาอุตสาหกรรมย่อยด้านซอฟต์แวร์ เป็นต้น

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์คือบุคลากร บริษัทให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการบริหารจัดการให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถ มีความชำนาญเฉพาะทาง มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง มีความยืดหยุ่นสูง มีคุณธรรม และมีใจรักองค์การอย่างต่อเนื่อง

➤ **บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด เป็นผู้ให้บริการด้าน การออกแบบ และรับเหมาวางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) ของหน่วยงานขนาดใหญ่ ซึ่งประกอบด้วยระบบระบบบริหารข้อมูลลูกค้า ระบบบัญชีการเงิน ระบบบริหารงานบำรุงรักษา ระบบบริหารพัสดุ ระบบบริหารทรัพยากรบุคคล ระบบรับชำระเงิน ระบบพิมพ์บิล ระบบบริหารจัดการตัวแทน ระบบบริหารไฟฟ้าขัดข้อง ระบบดูแลงานจดจ่ายไฟ ระบบบริหารมิเตอร์ ระบบวิเคราะห์การใช้ไฟแบบเป็นช่วง และ ระบบคำนวณค่าไฟ โดยบริษัทศึกษาความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสมแบบ Total Solution ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทได้รับความร่วมมือและการสนับสนุนจากบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งช่วยเสริมสร้างศักยภาพในการ

ดำเนินงานของบริษัท เช่น บริษัท SAP (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท IBM (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ซิเมนส์ จำกัด

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด ดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบสารสนเทศ และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง โดยมีความเชี่ยวชาญในระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กรซึ่งมีตลาดเป็นองค์กรขนาดใหญ่ และองค์กรขนาดกลางที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและจำเป็นต้องมีระบบสารสนเทศที่ดีรองรับเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในดำเนินธุรกิจ รวมถึงองค์กรที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องและองค์กรที่ต้องการมุ่งเน้นที่การดำเนินธุรกิจหลักมากกว่าการบริหารจัดการระบบสารสนเทศของตนเอง เพื่อช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันตลาดบริการ ICT Outsourcing จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อนและผู้ให้บริการข้ามชาติที่ขยายสาขาเข้ามาในประเทศไทย ขนาดของตลาดและจำนวนคู่แข่งมีจำนวนพอประมาณ โดยส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะเน้นการติดตั้งระบบมากกว่าการ Outsource เพื่อสนับสนุนการใช้งาน

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจะเป็นแกนนำในการให้บริการและผนึกกับพันธมิตรทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ บริษัทที่ปรึกษาผู้ชำนาญการให้คำปรึกษาธุรกิจ และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

ในปี 2547 บริษัทเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มกิจการค้าร่วม SPIES ที่ประกอบด้วย บริษัท ซิเมนส์ จำกัด บริษัท ซิเมนส์ เอจี จำกัด บริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด ได้ร่วมลงนามตามสัญญากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในโครงการเช่าระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลัก เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2547 โดยมีมูลค่าโครงการตามสัญญาทั้งสิ้นประมาณ 3,988 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มกิจการค้าร่วม SPIES จะพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักขึ้นมาใช้ทดแทนระบบคอมพิวเตอร์เดิมของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เพื่อสนับสนุนกระบวนการปฏิบัติงาน และให้ข้อมูลเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารให้เป็นไปอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ โดยมีอายุสัญญาให้บริการถึงวันที่ 21 พฤศจิกายน 2559

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	สัญญา		มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
			วันที่ เริ่ม	วันที่ สิ้นสุด		
1.	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	ปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักเพิ่มเติม	26/12/56	21/11/59	22.99	90

หมายเหตุ : 1) มูลค่างานโครงการเป็นตัวเลขที่ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

2) การรับรู้รายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามสัดส่วนความสำเร็จของงาน (ความคืบหน้า %)

2.2.5 สายธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ต (IP Business)

ธุรกิจให้บริการสารสนเทศและการสื่อสารผ่านระบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ต หรือ IP (Internet Protocol) Network ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสาร โดยเฉพาะการสื่อสารทางไกลระหว่างประเทศให้เป็นไปได้ด้วยความสะดวกรวดเร็วปลอดภัย และด้วยต้นทุนต่ำกว่า ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารข้อมูล ภาพ หรือเสียง ซึ่งจะมีการต่อยอดด้วยบริการเสริมที่หลากหลาย สอดคล้องและสนับสนุนประสิทธิภาพในการทำธุรกิจในแต่ละสาขางาน ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญของการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันสำหรับการทำธุรกิจในปัจจุบัน

➤ บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด

บริษัทให้บริการสารสนเทศและการสื่อสารผ่านระบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ตซึ่งมีการให้บริการใน 2 ลักษณะโดยเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider – ISP) และผู้ให้บริการสื่อสารผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Internet Telephony Service Provider – ITSP) แก่ลูกค้าภาคเอกชนในธุรกิจขนาดย่อม (SME) ธุรกิจขนาดกลาง องค์กรขนาดใหญ่ และภาครัฐรวมถึง รัฐวิสาหกิจ ทั่วประเทศ ซึ่งสำหรับบริการอินเทอร์เน็ตนั้น บริษัทให้บริการอินเทอร์เน็ตอย่างครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบระบบ ติดตั้งอุปกรณ์ การบำรุงรักษา และให้บริการข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตในชื่อบริการ สามารถคอนเนค (SAMART Connect) นอกจากนี้ในส่วน of ITSP นั้น เน้นให้บริการสื่อสารทางเสียงผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Voice over IP) ภายใต้ชื่อของ SAMART WIP (World Internet Phone)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. การให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP)

สำหรับบริการอินเทอร์เน็ต (ISP) นั้นเป็นการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงที่มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบตามความเหมาะสมกับสภาพการใช้งานและครบวงจรแก่กลุ่มลูกค้าประเภทองค์กร / ธุรกิจ ตามความต้องการ ประกอบด้วย แบบเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่าย ADSL, G.SHDSL, MPLS, Leased Line(DDN) และสายFiber Optic รวมไปถึงบริการรับฝากข้อมูลและเครื่องแม่ข่าย (Hosting Service) รวมถึง Solution ต่อเนื่อง สำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น Apartment Intelligence, IP Video Teleconference ที่เป็นลักษณะ Web base เพื่ออำนวยความสะดวกการใช้งาน ตลอดจนระบบเฝ้าระวังและรักษาความปลอดภัยผ่านเครือข่าย (IP Video Monitoring) เช่น IP CAMERA, CCTV โดยมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์คอยดูแลให้ความช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง

นอกจากนี้ยังให้คำปรึกษาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศ ออกแบบระบบเครือข่ายการสื่อสารต่างๆ และมีบริการเสริม (Value Added Services) ของบริการอินเทอร์เน็ต เช่น Anti-Virus, Anti Spam Mail, Web and Mail Hosting และ URL Filtering รวมไปถึงบริการด้าน Internet Telephony เช่น VoIP, Video Phone ที่สามารถใช้งานบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่มีอยู่ได้ทันทีอีกด้วย

2. การให้บริการสื่อสารผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (ITSP)

เป็นการให้บริการสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ตแทนการใช้โครงสร้างโทรศัพท์พื้นฐานแบบดั้งเดิม โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการ Internet Telephony ซึ่งครอบคลุมการบริการสื่อสาร 4 กลุ่ม ได้แก่ ข้อมูล (Data) เสียง (Voice – VoIP) วิดีโอ (Video Phony) และ Mobility (Voice Telephony & Video Phony on GSM, GPRS, WI-FI, และอื่นๆ)

ในปัจจุบันบริษัทมีสินค้าและบริการภายใต้ชื่อของ SAMART WIP เริ่มจากกลุ่มการให้บริการทาง Voice ซึ่งเป็นการให้บริการ โทรศัพท์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ด้วยคุณภาพเสียงที่เทียบเท่าโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐาน แต่มีค่าบริการที่ประหยัด โดยเฉพาะการโทรระหว่างประเทศจะประหยัดได้มากกว่า 50% และการโทรภายในเครือข่าย SAMART WIP ด้วยกันเองระหว่างสาขาต่างๆ ภายในประเทศที่ไม่ต้องเสียค่าโทรศัพท์ รวมทั้งยังมีระบบจัดการบัญชี และคำนวณค่าใช้จ่ายให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบข้อมูลรายละเอียดการโทร ประวัติการโทร และข้อมูลต่างๆ ผ่านทางเว็บไซต์ได้ทันที

สินค้าและบริการ SAMART WIP นี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ บริการสำหรับลูกค้าบุคคลรายย่อย (Consumer) และบริการสำหรับลูกค้าองค์กร (Corporate)

1) บุคคลรายย่อย

สำหรับบริการของลูกค้าบุคคลรายย่อยนั้น บริษัทออกแบบบริการโทรศัพท์ผ่านอินเทอร์เน็ตอย่างง่ายๆ เพื่อความสะดวกในการใช้ โดยบริการมุ่งเน้นลดต้นทุนค่าใช้จ่ายโทรศัพท์สำหรับผู้ใช้บริการ ทำให้การติดต่อนั้นมีความสะดวกและคล่องตัวมากยิ่งขึ้น สินค้าสำหรับลูกค้าประเภทบุคคลรายย่อยได้แก่

- **SAMART WIP CARD** (Calling Card) เป็นบริการบัตรโทรศัพท์ผ่านระบบ SAMART WIP โดยใช้รหัส (PIN) จากบัตรโทรศัพท์ซึ่งลูกค้าสามารถโทรออกจากเครื่องโทรศัพท์พื้นฐานหรือมือถือทุกระบบ โดยมีการพัฒนาให้ผู้ใช้งานมือถือภายในประเทศที่มีความสะดวก ไม่จำเป็นต้องจำรหัส (PIN) ภายหลังได้ลงทะเบียนมือถือร่วมกับบัตรโทรศัพท์แล้ว
- **SAMART WIP PHONE** (IAD: Internet Access Device) เป็นบริการโทรศัพท์ผ่านอุปกรณ์ที่รองรับระบบ VoIP (IP Phone) หรือเครื่องโทรศัพท์ธรรมดาที่มีอยู่ซึ่งเชื่อมต่อกับอุปกรณ์แปลงสัญญาณเข้ากับระบบ VoIP (ATA Adapter)

2) ลูกค้าองค์กร

สำหรับบริการของลูกค้าองค์กร ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าประเภทธุรกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม (SME) องค์กรขนาดใหญ่ รวมถึงหน่วยงานรัฐ บริษัทรับออกแบบ ติดตั้งและให้คำปรึกษา ระบบโทรศัพท์ให้กับองค์กรต่างๆ ด้วยทีม Pre-sale ผู้มีความชำนาญเฉพาะ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ได้รับความสะดวกในการบริการ พร้อมทั้งสนับสนุนข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการคุ้มค่าแก่การลงทุน หรือการปรับปรุงระบบเพื่อช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการสื่อสารในปัจจุบันขององค์กร ทั้งนี้จะช่วยดูแลระบบสื่อสารหลักสำหรับการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ และการโทรศัพท์ระหว่างสาขา ซึ่งประกอบด้วย

- **SAMART WIP PBX Link** เป็นบริการโทรศัพท์ผ่านระบบ Samart WIP โดยเชื่อมต่อระบบสื่อสารขององค์กรเดิมที่มีอยู่ (ตั้งแต่ระดับโทรศัพท์ตั้งโต๊ะทั่วไป จนถึงระดับผู้สาขาโทรศัพท์ขององค์กร) ต่อเชื่อมผ่านระบบ Internet เพื่อให้เจ้าหน้าที่ภายในองค์กรสามารถโทรออกจากไปยังเครื่องโทรศัพท์พื้นฐานหรือมือถือทุกระบบ ทั้งในและต่างประเทศในราคาประหยัด พร้อมทั้งมีฟังก์ชันการทำงานและบริการเสริมต่างๆ เช่น Fax to Email, Global Corporate Phone Number, Corporate Calling Wallet, Service Contents เป็นต้น เพื่อสนับสนุนการใช้งานต่างๆ ของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. ตลาดของบริการอินเทอร์เน็ต (ISP)

ภาวะการแข่งขันในตลาด

ความต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตสูงขึ้นทุกปี ทั้งในแง่ปริมาณผู้ใช้และความเร็วในการรับส่งข้อมูล จึงมีการแข่งขันสูงในด้านราคาของผู้ประกอบการ ทำให้ราคาของบริการอินเทอร์เน็ตลดลงหรือให้ความเร็วในการรับส่งข้อมูลแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ได้เพิ่มบริการเสริม (Value Added Services) คุณภาพของบริการ และคุณภาพการให้บริการลูกค้า และบริการสื่อสารด้วยเสียงผ่านเครือข่าย (Voice Over IP – VoIP)

เทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เข้ามาสู่ตลาดก็ทำให้ลูกค้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีแนวโน้มที่จะลดการใช้งาน Leased Line ลง โดยเปลี่ยนมาใช้ MPLS ซึ่งมีลักษณะคล้าย Leased Line แต่มีค่าบริการต่ำกว่าในขณะที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันและยังสามารถใช้อุปกรณ์ที่มีอยู่เดิมได้ รวมไปถึงแนวโน้มการใช้งาน ADSL ที่ลดลงโดยลูกค้าได้หันไปใช้ G.SHDSL ซึ่งมีราคาค่าบริการต่ำกว่าและมีความเสถียรมากขึ้น

ในส่วนของบริษัทเองได้วางตำแหน่งทางการตลาดในด้านคุณภาพ โดยเน้นทิศทางไปในการให้บริการที่มีคุณภาพสูงขึ้น โดยยังคงรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านราคา

ศักยภาพในการแข่งขัน

• **ด้านคุณภาพของบริการ**

นอกจากศักยภาพในการแข่งขันด้านราคาแล้ว ในด้านบริการบริษัทก็ได้จัดให้มีเส้นทางเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศด้วยเครือข่ายใยแก้วนำแสง ซึ่งในปี 2557 คาดว่าจะมีปริมาณ Bandwidth อินเทอร์เน็ต ระหว่างประเทศรวมมากกว่า 500 Mbps ผ่านเครือข่ายของผู้ให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศรวม 3 เส้นทาง พร้อมทั้งยังมีเครือข่ายสำรองความเร็วเท่ากับเส้นทางหลักไว้อีกหนึ่งเส้นทาง เพื่อใช้ในกรณีที่เกิดข้อขัดข้อง นอกจากนี้บริษัทยังมีมาตรการขยายขนาดการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศดังกล่าว เพิ่มขึ้นอีกเมื่อช่องทางเชื่อมต่อที่มีอยู่มีอัตราการใช้งานถึง 75%

สำหรับการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้ให้บริการภายในประเทศนั้น บริษัทเชื่อมต่อผ่านศูนย์กลางแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศ (National Internet Exchange) ผ่านเครือข่ายใยแก้วนำแสง ความเร็วสูงถึง 3 Gbps และยังมีเส้นทางสำรอง อีกหนึ่งเส้นทางเช่นเดียวกับเส้นทางเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศ

ในด้านการบริหารเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพนั้น บริษัทมีการทำ Load Balancing ของ Traffic รวมทั้งการแยกข้อมูลที่วิ่งผ่านอุปกรณ์ต่อเชื่อมระบบเครือข่ายของเครือข่ายภายในประเทศและต่างประเทศออกจากกัน เพื่อให้สามารถจัดเส้นทางและความเร็วได้เหมาะสมกับปริมาณการใช้งานและจุดหมายปลายทาง

นอกจากนี้บริษัทยังเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าด้วยบริการป้องกันการสูญหายของข้อมูลเช่นระบบสำรองข้อมูลสำหรับอีเมลของลูกค้าไม่น้อยกว่า 7 วัน และการจัดให้มีระบบและอุปกรณ์อย่างน้อย 2 ชุด สำหรับอุปกรณ์เครือข่ายภายในเครื่องแม่ข่าย (Server) อุปกรณ์เครือข่ายต่างๆ รวมไปถึงระบบไฟฟ้าสำรองและเครื่องกำเนิดไฟฟ้าที่รองรับการทำงานตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ทันทีหากอุปกรณ์ใดๆ เกิดการขัดข้อง

- **ด้านบริการหลังการขาย**

บริษัทมีการรับประกันการใช้บริการ (Service Level Agreement-SLA) ที่ 98-99.5% (ขึ้นอยู่กับชนิดของวงจรสื่อสารสัญญาณ) โดยมีระบบเฝ้าระวังและตรวจสอบเครือข่าย (Network System Monitoring Tools) เพื่อตรวจสอบสถานการณ์เชื่อมต่อ และประสานงานร่วมกับผู้ให้บริการระบบเครือข่ายหากขัดข้อง จะมีระบบแจ้งเหตุผ่าน SMS (ในกรณีที่ระบบเกิดความผิดปกติ) ไปยังดูแลระบบที่พร้อมดำเนินการแก้ไขปัญหาได้ทันที โดยทีมวิศวกรพร้อมบริการให้คำปรึกษา แก้ไขปัญหา และแนะนำแนวทางการป้องกันปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีดำเนินการที่รวดเร็วพร้อมรับประกันเวลาดำเนินการให้บริการ และแจ้งผลการดำเนินการภายใน 1 ชั่วโมง นอกจากนี้ลูกค้ายังสามารถตรวจสอบการใช้งานด้วยตนเองผ่านทางเว็บไซต์ ซึ่งจะมีรายงานการใช้งานที่สามารถแสดงผลได้ทั้งแบบ รายชั่วโมง รายวัน รายเดือน และรายปี

2. ตลาดของบริการสื่อสารผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (ITSP)

เป็นที่คาดกันว่าตลาดของการสื่อสารแบบ VoIP ในประเทศไทยเป็นตลาดที่มีมูลค่าสูง ทำให้มีการแข่งขันสูงและในปัจจุบันก็มีผู้ให้บริการแข่งขันกันในตลาดมากมายหลายราย ทั้งนี้สามารถจำแนกตลาดของ VoIP ตามลักษณะการใช้งานได้ 3 แบบ ได้แก่

- 2.1 บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศผ่าน International Gateway แบบที่หมุนเพียงเลขหมายนำหน้า เช่น 008 หรือ 009 โดยตรงแล้วตามด้วยเลขหมายปลายทาง ซึ่งนับเป็นสัดส่วนถึง 90% ของตลาด VoIP ในประเทศ ทั้งนี้ผู้ให้บริการหลัก ในแบบนี้ได้แก่ บมจ.กสท โทรคมนาคม และบมจ.ทีโอที และยังมีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เกิดขึ้นอีกหลายราย ได้แก่ บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส 005, บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น 006, บมจ.โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น 004 และ บมจ.ทีทีเอ็นเคที
- 2.2 บริการโทรศัพท์แบบที่ใช้งานด้วยบัตรโทรศัพท์หรือการหมุนผ่านเครื่องตอบรับอัตโนมัติ ที่มีสัดส่วนประมาณ 7% ของตลาด VoIP ในประเทศ ซึ่งมีผู้ให้บริการหลัก ได้แก่ บมจ.กสท โทรคมนาคม, บริการ Call Café ของบมจ.ทีทีเอ็นเคที และอีกหลายราย ซึ่งบริการของ Samart WIP ก็ถูกจำแนกอยู่ในตลาดนี้ด้วย
- 2.3 บริการโทรศัพท์แบบที่โทรจากเครื่องคอมพิวเตอร์หรือเครื่องโทรศัพท์ระบบ IP ไปยังโทรศัพท์ธรรมดา ได้แก่การใช้ ATA Box, IP Phone, Soft Phone, และตู้สาขาแบบ IP มีสัดส่วนของตลาดประมาณ 3% ซึ่งผู้ให้บริการในตลาดนี้ได้แก่ NetTalk ของบมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น, บริการเมาท์มันของบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ต จำกัด, Call Café ของ บมจ.ทีทีเอ็นเคที, CAT2Call ของบมจ.กสท โทรคมนาคม, TOT NetCall ของ บมจ. ทีโอที และอื่นๆ ซึ่งรวมไปถึง Samart WIP

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. ผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริการอินเทอร์เน็ต (ISP)

บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงแบบวงจรเช่าความเร็วสูงผ่านโครงข่าย ADSL, G.SHDSL, MPLS, Leased Line(DDN) และสายFiber Optic จากพันธมิตร เช่น CAT, TOT, TRUE, Jastel, UIH, ADC, SBN และ Symphony

2. ผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริการสื่อสารผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (ITSP)

เป็นการให้บริการโทรศัพท์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยใช้ระบบ Softswitch ของบริษัทเองและจัดหาอุปกรณ์ประกอบ เช่น เครื่องโทรศัพท์ เครื่องแปลงสัญญาณโทรศัพท์ให้เป็นระบบ IP และอุปกรณ์ตู้สาขา จากพันธมิตรต่างๆ เช่น Cisco, Avaya, Weltech, Grandstream, Zyxel, Forth เป็นต้น

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการทำรายการของบริษัทมีดังนี้

1. ความเสี่ยงทางธุรกิจและการตลาด

เศรษฐกิจไทยในปี 2556 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 2.8 ชะลอตัวเมื่อเทียบกับปี 2555 ซึ่งมีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.7 ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยลบของภาพรวมของเศรษฐกิจโลกอย่างต่อเนื่อง อันมาจากความล่าช้าในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาและประเทศในกลุ่มยุโรป รวมถึงปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศ ที่มีผลต่อภาพรวมเศรษฐกิจตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ปี 2556 ต่อเนื่องถึงปี 2557 ส่งผลกระทบโดยตรงกับบรรยากาศการลงทุนในภาคเอกชน การใช้จ่ายในประเทศ และการลงทุนโครงการของภาครัฐ ทั้งนี้ความล่าช้าในการจัดตั้งรัฐบาลใหม่ จะทำให้เกิดความล่าช้าในขั้นตอนการประมูลงาน และความล่าช้าในการเบิกจ่ายงบประมาณ สำหรับสถานการณ์แข่งขันในอุตสาหกรรมถือว่ามีความเข้มข้นสูงขึ้น ความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วทำให้ผู้ประกอบการหลายรายต่างมีเทคโนโลยีที่สูงขึ้น และราคาอุปกรณ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีราคาที่ลดลง ในขณะที่ความคาดหวังของลูกค้ามีสูงขึ้น ลูกค้ามีทางเลือกและอำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการมากขึ้น ส่งผลให้การแข่งขันทางด้านราคาสูงขึ้น

อย่างไรก็ตามจากภาพรวมของตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปี 2557 ที่คาดว่าจะมีอัตราเติบโตสูงขึ้น 8.4% จากตลาดบริการการสื่อสาร ระบบสารสนเทศและโครงข่ายสื่อสาร และอุปกรณ์สื่อสารพกพาที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว การขยายโครงข่ายของผู้ให้บริการสื่อสารบนระบบ 3G และ 4G หรือ LTE รวมถึงการเข้าสู่ยุคโทรทัศน์ระบบดิจิทัล และการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จะทำให้ภาคเอกชนและรัฐวิสาหกิจจะมีการขยายการลงทุนต่อเนื่อง ทำให้มองว่าภาพรวมธุรกิจจะมีความเสี่ยงแต่ความเสี่ยงทางธุรกิจของบริษัทจะอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ได้มีการตระหนักถึงการลงทุนปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งของประเทศเพื่อลดต้นทุนในการแข่งขันและเพิ่มศักยภาพการสร้างรายได้ให้กับประเทศ ซึ่งนับเป็นโอกาสทางธุรกิจของบริษัทในอนาคตอันใกล้อีกด้วย

ดังนั้นบริษัทจึงมีแนวทางบริหารความเสี่ยง และเพื่อให้ธุรกิจมีการเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืน บริษัทจึงได้วางกลยุทธ์ในการสร้างขยายฐานลูกค้าที่มุ่งเน้นไปยังภาครัฐวิสาหกิจและภาคเอกชนมากขึ้น เน้นการสร้างรายได้ประจำระยะยาว โดยเฉพาะบริการเอาท์ซอร์สด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT Outsourcing) รวมทั้งเน้นการวางแผนและบริหารจัดการทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ทั้งการบริหารการเงินที่รัดกุมเพื่อลดต้นทุนทางการเงิน การกำหนดแผนควบคุมค่าใช้จ่าย มีการเสริมสร้างศักยภาพให้กับบุคลากรทุกระดับ การผสมผสานความแข็งแกร่งของเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์ และบริการของบริษัทในเครือ และพันธมิตร ก่อให้เกิดนวัตกรรมที่สร้างสรรค์ แตกต่างจากคู่แข่ง และเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าอย่างเหนือความคาดหมาย พร้อมนำเทคโนโลยีเข้าช่วยบุคลากรในการบริหารโครงการ พร้อมกับการรักษามาตรฐานระดับสากล เพื่อให้การส่งมอบโครงการเป็นไปตามเป้าหมาย ด้วยต้นทุนที่ลดลง และคงประสิทธิภาพการให้บริการ พร้อมทั้งเสริมสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่จะช่วยทำให้เกิดความยืดหยุ่นทางธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงทางธุรกิจและการตลาดและดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นขึ้น

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2556 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่จากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 91 ดังนั้น หากภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจมีการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารลงก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งปัจจุบันลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทเป็นรัฐวิสาหกิจสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 57 ของรายได้รวม โดยมีรายได้กระจายอยู่หลายโครงการ อย่างไรก็ตามในส่วนของบริษัท บริษัทมีการกระจายฐานลูกค้าไปยังกระทรวงต่างๆ หลายกระทรวง ซึ่งไม่เป็นการกระจุกตัวในหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่หน่วยงานนั้นถูกตัดงบประมาณ

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

ในส่วนของบริษัทบริการเครือข่ายสื่อสาร และงานติดตั้งระบบ (Turnkey Projects) บริษัทมีการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้ให้บริการหลายราย โดยโครงการประมาณส่วนใหญ่แล้ว อุปกรณ์หลักที่ผ่านคุณสมบัติด้านเทคนิคจะมาจากผู้จัดจำหน่ายมากกว่า 1 ราย ทำให้บริษัทสามารถเลือกใช้อุปกรณ์จากผู้จัดจำหน่ายที่เสนอเงื่อนไขที่ดีให้กับบริษัทในแต่ละโครงการที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูล จึงไม่มีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง นอกจากนี้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในส่วนของบริษัทการให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียมจะมีไม่มาก เนื่องจากบริษัทได้มีการเช่าช่องสัญญาณผ่านดาวเทียมจากบริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) และผู้ให้เช่าช่องสัญญาณผ่านดาวเทียมซึ่งอยู่ในต่างประเทศรายอื่นๆ อีก 1 ราย

4. ความเสี่ยงจากการค้างชำระของลูกค้า

บริษัทได้ดำเนินนโยบายการแก้ไขปัญหาจากการค้างชำระหนี้ของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีหน่วยงานเร่งรัดหนี้สินเข้ามาดูแลปัญหานี้โดยเฉพาะ จึงทำให้บริษัทสามารถควบคุมยอดหนี้ค้างชำระให้อยู่ในระดับที่น่าพอใจ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการพิจารณาถึงสภาพและสภาพคล่องของลูกค้าแต่ละรายก่อนการให้บริการ เพื่อลดปัญหานี้เสียก่อนอาจจะเกิดผลกระทบต่อบริษัทได้ในอนาคต โดยลูกค้าส่วนใหญ่ในปัจจุบันเป็นลูกค้าที่มีฐานะทางการเงินดี เช่น รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานของรัฐบาล และบริษัทขนาดใหญ่ จึงทำให้ความเสี่ยงด้านหนี้เสียอยู่ ณ ระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม ในปีที่ผ่านมาบริษัทยังมีปัญหาจากการล่าช้าในการชำระเงินของรัฐบาล และหน่วยงานภาครัฐบางแห่ง ซึ่งทำให้บริษัทต้องรับภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากการชำระเงินกู้คืนธนาคารนั้นผูกอยู่กับเงินที่ได้รับจากโครงการ จึงทำให้บริษัทไม่มีปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน

บริษัทมีนโยบายในการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับหนี้ที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 6 เดือน แต่ไม่เกิน 12 เดือน ในอัตราร้อยละ 50 หากหนี้ที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 12 เดือน จะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวน โดยพิจารณาตามความเสี่ยงจากลูกหนี้รายตัว หากลูกหนี้เป็นหน่วยงานภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ ความเสี่ยงด้านหนี้เสียอยู่ในระดับต่ำ บริษัทจึงพิจารณาไม่ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

อนึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีหนี้ค้างชำระเกิน 12 เดือน อยู่เป็นจำนวน 368 ล้านบาท โดยได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 11 ล้านบาท ซึ่งบริษัทพิจารณาว่าเพียงพอต่อความเสียหายที่จะเกิดขึ้น เนื่องจากลูกหนี้ส่วนใหญ่เกิดจากงานโครงการภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินดี ดังกล่าวข้างต้นแล้ว

5. ความเสี่ยงจากภาระหนี้สินที่เพิ่มขึ้นภายหลังการเข้าซื้อบริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด

ตามที่บริษัทได้รับอนุมัติจากผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2555 ให้ดำเนินการซื้อบริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด จาก บริษัท เอ็ม ลิงค์ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ในราคา 1,552 ล้านบาท โดยใช้เงินกู้จากธนาคารภายในประเทศแห่งหนึ่ง โดยแบ่งเป็นวงเงินกู้จำนวนเงิน 600 ล้านบาท ซึ่งจ่ายชำระคืนเป็นงวดทุกๆ 3 เดือนในจำนวน 150 ล้านบาทต่องวด โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทได้ชำระคืนเงินกู้ครบถ้วนแล้ว และวงเงินกู้ 952 ล้านบาท ซึ่งจ่ายชำระคืนในจำนวน 17.6 ล้านบาทต่อเดือน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีภาระคงเหลือ 740.4 ล้านบาท

ตามสัญญาเช่าระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ของกิจการเข้าร่วม SPIES ที่พอร์ทัลเน็ตเป็นผู้เข้าร่วมในกิจการดังกล่าว พอร์ทัลเน็ตจะได้รับเงินจาก กฟภ. จำนวน 53.2 ล้านบาทต่อเดือน ซึ่งจะมีกระแสเงินสดต่อเดือนเพียงพอที่จะชำระวงเงินกู้ 952 ล้านบาท บริษัทจึงมีความมั่นใจว่าความเสี่ยงจากภาระหนี้สินที่เพิ่มขึ้นอยู่ในวิสัยที่บริษัทสามารถบริหารจัดการได้

6. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

เนื่องจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นในบริษัท จำนวน 433,064,590 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 70.20 ของทุนชำระแล้วของบริษัท และ บริษัท วิไลลักษณ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกับบมจ.สามารถคอร์ปอเรชั่น คือ ตระกูลวิไลลักษณ์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัทจำนวน 6,111,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.99 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ทำให้สามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดในเรื่องสำคัญต่างๆ ได้ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้นจากบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 27 ธันวาคม 2556)

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งทั้ง 3 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบด้วย โดยคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อให้รายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท อีกทั้งยังทำให้การบริหารของบริษัทมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้

7. ความเสี่ยงจากค่าปรับการส่งงานล่าช้า

บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ทำสัญญากับบริษัทแห่งหนึ่ง (เดิมเป็นรัฐวิสาหกิจ) ในการร่วมดำเนินการให้บริการระบบเครือข่ายสารสนเทศแก่กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าวต้องส่งมอบงานชิ้นค่าตามสัญญาภายในวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2550 แต่บริษัทย่อยยังไม่สามารถส่งมอบงานชิ้นค่าได้ เนื่องจากบริษัทย่อยดังกล่าวยังไม่ได้รับอุปกรณ์จากคู่สัญญารวมทั้ง Bandwidth ที่ได้รับไม่เพียงพอต่อการใช้งานจริง และจากการที่บริษัทย่อยไม่สามารถดำเนินการให้มีผู้ให้บริการได้ตามสัญญาซึ่งอาจมีการเรียกเก็บค่าปรับจากงานล่าช้า อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทย่อยและที่ปรึกษากฎหมายเห็นว่าบริษัทย่อยจะไม่ต้องเสียค่าปรับให้กับคู่สัญญา เนื่องจากความล่าช้าของงานในโครงการดังกล่าวไม่ได้เกิดจากความผิดของบริษัทย่อย และผู้บริหารของบริษัทย่อยมั่นใจว่าจะสามารถเจรจาต่อรองกับคู่สัญญาได้สำเร็จ ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทย่อยจึงไม่ได้มีการตั้งค่าปรับจากการส่งงานล่าช้า

8. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ตามลักษณะโครงสร้างรายได้ของบริษัทนั้น รายได้ส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการระยะสั้น และ โครงการให้เช่าและบริการระยะยาวโดยมีสัญญาเป็นเงินบาท ในการดำเนินโครงการนั้นบริษัทจะต้องนำเข้าสินค้าอุปกรณ์โทรคมนาคมจากต่างประเทศมาใช้ในโครงการซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดย ในช่วงการประมูล บริษัทจะเสนอราคาเพื่อความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และเมื่อบริษัทชนะการประมูลแล้ว บริษัทจะทยอยทำการซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าเพื่อให้อัตราคงค้างอยู่ในระดับที่มีผลกระทบต่อโครงการอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนั้นบริษัทยังพิจารณาแนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยน และผลการดำเนินงานรวมของบริษัทประกอบในการพิจารณาขอคงค้างรวมด้วย

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีทรัพย์สินและหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งยังไม่ได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ที่ประมาณ 13.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งเมื่อแปลงเป็นสกุลเงินบาทแล้วคิดเป็นร้อยละ 5 ของรายได้รวม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

4.1.1 ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร

1) ทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

ที่ดิน

บริษัทมีกรรมสิทธิ์ในโฉนดเลขที่ 128698-128699, 128701-128702, 144013-144018, 141231-141235 และ 166927 มีที่ดินรวมทั้งสิ้น 1 ไร่ 1 งาน 58.5 ตารางวา (ประเมินราคาเนื้อที่เพียง 1 ไร่ 0 งาน 70 ตารางวา หรือ 470 ตารางวา) ถนนงามวงศ์วาน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ มีวัตถุประสงค์ในการถือสิทธิครอบครองโดยเพื่อใช้เป็นสำนักงานและไม่คิดจำหน่ายใดๆ มูลค่าตามบัญชี 26.66 ล้านบาท บริษัทได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินดังกล่าวไว้เมื่อวันที่ 8 มิถุนายน พ.ศ. 2552 โดยใช้ราคายุติธรรมตามวิธีราคาตลาดมีมูลค่า 32,900,000 บาท (สามสิบสองล้านเก้าแสนบาทถ้วน) ซึ่งบริษัทได้บันทึกตามราคาประเมินไว้

บริษัทได้ซื้อที่ดิน ภายใต้ชื่อ โครงการ “ภูผาธารา” บนแหลมแม่พิมพ์ จังหวัดระยอง บนแปลง B18 เนื้อที่ดิน 73.80 ตารางวา ราคา 3,877,990 บาท เมื่อ มีนาคม 2553

อาคารและสิ่งปรับปรุง

บริษัทมีกรรมสิทธิ์ในอาคาร 2 อาคาร เลขที่ 36/22-26 และ 36/28-35 ถนนงามวงศ์วาน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ เป็นตึก 4 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 4,000 ตารางเมตร บริษัทได้จัดให้มีการประเมินราคาอาคารและสิ่งปรับปรุงเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2552 มูลค่า 5,050,000 (ห้าล้านห้าหมื่นบาทถ้วน) เมื่อมีนาคม 2553 บริษัทได้ซื้อบ้านพักตากอากาศ ภายใต้ชื่อโครงการ “ภูผาธารา” บนแหลมแม่พิมพ์ จังหวัดระยอง บนแปลง B18 แบบบ้าน Beach Park Villa ราคา 9,280,000 บาท โดยรวมมีมูลค่าตามบัญชีของอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร ของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2556 รวม 11.46 ล้านบาท

อุปกรณ์

บริษัทและบริษัทย่อย มีรายละเอียดอุปกรณ์ดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าตามบัญชี 31 ธ.ค. 56	อายุการใช้งาน(ปี)	อายุการใช้งานที่เหลือเฉลี่ย (ปี)
อุปกรณ์การสื่อสาร	2,734.82	5 - 21	2 - 6
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	37.73	5	2
ยานพาหนะ	26.54	5	3

หมายเหตุ อุปกรณ์การสื่อสารโทรคมนาคมผ่านดาวเทียม อายุการใช้งาน 21 ปี

อุปกรณ์สื่อสารดาวเทียม และระบบโทรศัพท์ผ่านดาวเทียม IPSTAR อายุการใช้งาน 5 ปี

อุปกรณ์การสื่อสารความเร็วสูง (Broadband) อายุการใช้งาน 5 ปี

2) การเช่าสินทรัพย์

บริษัท และบริษัทย่อยได้เช่าสินทรัพย์จากบริษัทที่เกี่ยวข้องและจากบุคคลอื่น โดยใช้เป็นสำนักงานและเป็นคลังสินค้า แต่เนื่องจากบริษัท และบริษัทย่อย จะไม่ได้รับความเสียหายจากการเปลี่ยนหรือการยกเลิกการเช่า จึงไม่ได้เป็นสาระสำคัญในการดำเนินกิจการของบริษัท และบริษัทย่อย

4.1.2 เงินลงทุนของบริษัท

บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีมูลค่าตามบัญชีรวม 2,091.95 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.99 ของสินทรัพย์รวม บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการโทรคมนาคม และ เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเน้นการลงทุนที่ก่อให้เกิดรายได้ระยะยาวจากการให้บริการเป็นหลัก

4.2 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

สิทธิบัตร

เดิมบริษัทได้ทำสัญญากับสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) (เดิมชื่อ “กรมไปรษณีย์โทรเลข”) ในการดำเนินการให้บริการสื่อสารข้อมูลภาพและเสียงผ่านดาวเทียมภายในประเทศเป็นระยะเวลา 22 ปี เริ่มดำเนินการให้บริการดังกล่าวเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2538 โดยบริษัทต้องจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรายปีคิดจากรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่ายให้แก่สำนักงาน กสทช.

ต่อมาเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 บริษัทได้รับอนุมัติให้ยกเลิกสัญญาการให้บริการสื่อสารข้อมูลภาพ และเสียงผ่านดาวเทียมภายในประเทศ และเปลี่ยนเป็นใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สอง ที่ไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งออกโดยสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2554 ผลจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว บริษัทได้อินชอคมงเหลือของมูลค่าสิทธิการใช้อุปกรณ์สื่อสารรอดัดบัญชี จำนวน 235.5 ล้านบาท ไปเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ภายใต้หัวข้อ “สิทธิบัตร” ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ใบอนุญาตฯ ดังกล่าวมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี 125.0 ล้านบาท โดยยังมีระยะเวลาคงเหลืออีก 2 ปี 7 เดือน ทั้งนี้หากใบอนุญาตฯหมดอายุ บริษัทสามารถต่อสัญญาต่อไปได้ ดังนั้นจึงไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินกิจการของบริษัทแต่อย่างใด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

- ชื่อบริษัท : บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “SAMTEL”)
- สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 99/7 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 หมู่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ
ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
- ประเภทธุรกิจ :
1. ดำเนินธุรกิจด้านโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูล โดยเน้นทั้งการวางระบบเครือข่ายสื่อสารให้กับองค์กร การดำเนินการติดตั้งผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์เครือข่ายและวางระบบเพื่อเชื่อมต่อการสื่อสาร และการให้บริการสื่อสารข้อมูลผ่านระบบเครือข่ายต่างๆ โดยผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ
 2. ดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาออกแบบระบบสื่อสารและสารสนเทศ เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายและตอบสนองการใช้งานที่ซับซ้อนอย่างมีประสิทธิภาพ และยังรวมถึงการจัดจำหน่ายฮาร์ดแวร์และบริการหลังการขายที่ครบวงจรให้กับลูกค้าองค์กรที่มีทั้งหน่วยงานราชการและภาคเอกชน
 3. ดำเนินธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้กับหน่วยงานของรัฐบาลที่นำไปให้บริการประชาชน และให้กับองค์กรธุรกิจซึ่งจะช่วยลดต้นทุนและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงการสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ใช้บริการ เช่น EDI Gateway, Electronic Learning, E-Payment Solution
 4. ดำเนินธุรกิจแบบครบวงจรทั้งการออกแบบ พัฒนา ติดตั้ง บริการบริหารจัดการดำเนินการในด้านปฏิบัติการระบบ รวมถึงบำรุงรักษาระบบ โดยเน้นการประยุกต์ใช้และให้บริการบนเทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสารขั้นสูง หรือเทคโนโลยีเฉพาะทางและเน้นการดำเนินการให้กับลูกค้าที่ต้องการความแม่นยำ แน่นนอน ความเสถียร และประสิทธิภาพของระบบที่ใช้งาน
 5. ดำเนินธุรกิจให้บริการเชื่อมต่อการสื่อสารผ่านระบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ต หรือ IP (Internet Protocol) Network รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีการประยุกต์ใช้บนโครงข่าย IP ดังกล่าว ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสารโดยเฉพาะการสื่อสารทางไกลระหว่างประเทศได้สะดวกรวดเร็วปลอดภัยและต้นทุนต่ำกว่า
- เลขทะเบียนบริษัท : 0107538000631
- โทรศัพท์ : 0-2502-6610
- โทรสาร : 0-2502-6648
- โฮมเพจ : <http://www.samtel.com>
- ทุนจดทะเบียน : 738,000,000 บาท
- หุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด : 616,936,000 หุ้น
- มูลค่าที่ตราไว้ : หุ้นละ 1 บาท

6.1.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อ	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
				จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. บริษัท สามารถคอมมิวนิคชั่น เซอร์วิส จำกัด 99/7 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	บริการด้านเครือข่ายและสื่อสาร โทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการ การซ่อมบำรุง และการ ซ่อมอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคม	500	5,000,000 (หุ้นสามัญ)	4,999,994	99.99
2. บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส จำกัด 99/7 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 29 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการข้อมูลผ่านข่ายสายท้องถิ่น ความเร็วสูง	221	22,100,000 (หุ้นสามัญ)	22,099,993	99.99
3. บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด 99/2 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ออกแบบและติดตั้งระบบสารสนเทศ และสื่อสารโทรคมนาคม	225	2,250,000 (หุ้นสามัญ)	2,249,995	99.99
4. บริษัท พอสเน็ต จำกัด 99/4 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 32 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้คำปรึกษา ติดตั้ง บริการระบบชำระ เงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ และ บริการจัดหาและพัฒนา Smart Card ครบวงจร	72	7,200,000 (หุ้นสามัญ)	7,199,993	99.99
5. บริษัท ไทยเทรดเน็ต จำกัด 99/27 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 8 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าใน รูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI) และ บริการเสริมครบวงจร	53	5,300,000 (หุ้นสามัญ)	5,299,993	99.99
6. บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด 99/25 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 10 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ดำเนินธุรกิจด้านการผลิต การบริการ และเป็นทีปรึกษา ให้บริการรับจ้าง พัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบ เบ็ดเสร็จ ให้บริการเฉพาะทางในด้าน วิศวกรรมซอฟต์แวร์แบบครบวงจร	10	100,000 (หุ้นสามัญ)	99,993	99.99

ชื่อ	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
				จำนวนหุ้น	ร้อยละ
7. บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด 99/12 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 24 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงด้วย เทคโนโลยีต่างๆ ได้แก่ ADSL, MPLS, Leased Line และ Gigabit Internet	62	6,200,000 (หุ้นสามัญ)	6,173,494	99.57
8. บริษัท สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี จำกัด 99/15 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 21 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	บริการให้เช่า และพัฒนาระบบบริหาร จัดการการเรียนการสอน (Learning Management System) และเทคโนโลยี ด้านการศึกษาแบบครบวงจร	20	200,000 (หุ้นสามัญ)	199,997	99.99
9. บริษัท เน็ต มีเดีย จำกัด 99/2 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 34 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการการบีบอัดสัญญาณโทรทัศน์ และส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่าย และขึ้นสู่ดาวเทียม	10.32	103,200 (หุ้นสามัญ)	103,198	99.99
10. บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด 119 ถนนมเหล็ก แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ	225	22,500,001 (หุ้นสามัญ)	22,485,595 ⁽¹⁾	99.94
11. บริษัท พอร์ตัลเน็ต จำกัด 73 ซอยสุขุมวิท 62 อาคารเอ็มลิ่งค์ ชั้น 5 ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260 โทร. : 0-2502-6610 โทรสาร : 0-2502-6648	ให้บริการด้านการออกแบบและรับเหมา วางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร ของหน่วยงาน (Enterprise Resource Planning)	3,370	33,700,000 (หุ้นสามัญ)	33,699,990	99.99

หมายเหตุ ⁽¹⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด

6.1.3 บุคคลอ้างอิง

- นายทะเบียนหุ้น : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
 โทรศัพท์ : 0-2229-2800 โทรสาร : 0-2359-1259
- ผู้สอบบัญชี : นางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ
 ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4377
 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด)
 อาคารเลอรัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย
 กรุงเทพฯ 10110
 โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-