

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “SAMTEL”) ซึ่งปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 738 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 618 ล้านบาท ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2529 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่ปี 2539 ณ ปัจจุบัน บริษัทประกอบธุรกิจโดยได้แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้ สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และสายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นกลุ่มบริษัทที่มุ่งเน้นดำเนินธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม โดยสามารถแบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจหลักที่ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ประกอบด้วย สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และสายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) โดยมีบริษัทย่อยที่ให้บริการหลายรูปแบบในลักษณะครบวงจรขึ้นกับความต้องการของลูกค้า ได้แก่

- ด้านการเป็นผู้เชี่ยวชาญในการผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีรวมถึงโซลูชันระบบต่าง ๆ ในลักษณะ System Integration ดำเนินการตั้งแต่การให้คำปรึกษา รับเหมาทำการออกแบบและติดตั้งระบบครบวงจร และการบริหารจัดการเพื่อส่งมอบงานคุณภาพที่ตรงความต้องการให้กับลูกค้า รวมถึงการบำรุงรักษาระบบและบริการหลังการขายที่ได้มาตรฐานสากล
- ด้านการเป็นผู้ให้บริการในลักษณะ ICT Service Provider ด้วยบริการด้านเครือข่ายสื่อสารความเร็วสูงทั้งทางสาย และไร้สาย ซึ่งรวมถึงการสื่อสารผ่านดาวเทียม บริการระบบสารสนเทศและเทคโนโลยีเฉพาะด้าน รวมถึงบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันทางธุรกิจต่างๆ
- ด้านการให้บริการ ICT ในลักษณะ Outsourcing โดยการเป็นที่ปรึกษา และทำการวางระบบด้วยผู้เชี่ยวชาญให้กับลูกค้า พร้อมกับบุคลากรคุณภาพเพื่อดำเนินการด้านการปฏิบัติงาน ด้วยกระบวนการมาตรฐานสากล เพื่อสนับสนุนงานหรือธุรกิจหลักของลูกค้าให้ดำเนินได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายในการดำเนินงาน และกลยุทธ์ขององค์กร

วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทสามารถเทลคอม มุ่งมั่นนำเสนอสินค้า บริการและโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ครบวงจร เพื่อตอบสนองความต้องการสูงสุดขององค์กรผู้ใช้บริการ ทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยความเป็นมืออาชีพภายใต้มาตรฐานคุณภาพระดับสากล

พันธกิจ

เพื่อตอบสนองต่อวิสัยทัศน์ บริษัทจึงมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังนี้

ลูกค้า

พัฒนาสินค้า บริการ และ โซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ทันสมัย และสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ อย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อ นโยบายและความต้องการขององค์กรผู้ให้บริการได้อย่างครบถ้วน และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

พนักงาน

พัฒนาความรู้ ความสามารถ ความพร้อม และจิตสำนึกบริการของบุคลากรอย่างมืออาชีพ ส่งเสริมคุณภาพชีวิตพนักงาน และสร้างโอกาสความก้าวหน้าทางอาชีพ

องค์กร

พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการทำงานที่ได้มาตรฐาน โปร่งใส เป็นธรรม เพื่อประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินงานอย่างยั่งยืน และการเป็นองค์กรแห่งนวัตกรรม

พันธมิตร

พัฒนาความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับพันธมิตรธุรกิจ เพื่อผลสำเร็จทางธุรกิจร่วมกัน และเพื่อถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ อันเป็นประโยชน์ต่อการยกระดับคุณภาพบริการอย่างต่อเนื่อง

ผู้ถือหุ้น

สร้างความมั่นคงให้แก่องค์กรด้วยรายได้ประจำที่มั่นคง ด้วยการขยายฐานลูกค้าและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ทั้งนี้ เพื่อส่งมอบผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน

สังคมและชุมชน

สร้างความภาคภูมิใจ ด้วยการเป็นองค์กรสถาบันที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ด้วยการส่งเสริม “คนคุณภาพและสังคมคุณธรรม” ผ่านโครงการและกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ต่างๆ

เป้าหมายในการดำเนินงานและกลยุทธ์ขององค์กร

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) แบบครบวงจร โดยมีกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการให้บริการและการสร้างรายได้ประจำเพื่อความยั่งยืน รวมถึงงานโครงการขนาดใหญ่ที่มีความท้าทาย และการขยายฐานลูกค้าใหม่ทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยความพร้อมและศักยภาพของบริษัท ที่มาจากความเชี่ยวชาญระดับสูงและประสบการณ์ ผนวกความแข็งแกร่งในเครือข่ายกลุ่มบริษัทสามารถ (Synergy) และการสร้างความร่วมมือพร้อมความสัมพันธ์อันดีกับพันธมิตรชั้นนำของโลกต่างๆ และการรักษามาตรฐานระดับโลก (Standard) ทั้งด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานคุณภาพ (CMMI) มาตรฐานการให้บริการ ICT (ISO 20000) และมาตรฐานการควบคุมคุณภาพบริการลูกค้า (ISO 9001) เพื่อให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ที่ทันสมัยได้มาตรฐาน ตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้า และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการที่ให้กับลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มความสะดวกรวดเร็ว และลดต้นทุนในการดำเนินงานของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น อันนำไปสู่ความไว้วางใจและความพึงพอใจสูงสุด (Satisfaction)

เป้าหมายในการดำเนินงานธุรกิจ 3-5 ปี

ในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้า บริษัทมองว่าภาพรวมของอุตสาหกรรมด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสารจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการลงทุนและการใช้จ่ายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ของทั้ง 3 ส่วน ได้แก่ ภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชน โดยภาครัฐนั้นมีปัจจัยสนับสนุนจากนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัลที่มีการผลักดันต่อเนื่องสำหรับภาคเอกชนคาดว่าจะมีการตระหนักถึงประโยชน์จากการลงทุนหรือใช้จ่ายด้าน ICT เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ และสำหรับภาคประชาชนนั้นมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้

ชีวิตที่มีการพึ่งพาเทคโนโลยีมากขึ้น มีการทำธุรกรรม และการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านเครือข่ายสื่อสารเพิ่มขึ้น อย่างมีนัยสำคัญ จึงเป็นปัจจัยที่ช่วยให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมขยายตัว

บริษัทจึงมีเป้าหมายในการมุ่งเน้นในการเพิ่มรายได้จากรายได้ประจำจากทั้งลูกค้าภาครัฐและเอกชน ด้วยกลุ่มสินค้าและบริการ 3 กลุ่มที่ครบวงจร ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้าน ประกอบด้วย โซลูชันโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) โซลูชันเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) และแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application) พร้อมกันนั้นเองบริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้า โดยมุ่งเน้นเพิ่มสัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาคเอกชนให้สูงขึ้น เพื่อให้บริษัทมีการเติบโตอย่างยั่งยืน อันเป็นการตอบสนองวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีดังนี้

ปี 2558

- บริษัทได้ปรับโครงสร้างธุรกิจจากเดิม 5 สายธุรกิจ เปลี่ยนเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้
 1. สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)
 2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)
 3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

เพื่อจำแนกธุรกิจในลักษณะเป็นกลุ่มโซลูชันที่ชัดเจนและเข้าใจง่าย และรองรับวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้ให้บริการโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ครบวงจร พร้อมทั้งรองรับเป้าหมายและการเติบโตของธุรกิจในอนาคต โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558

ปี 2557

- บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ได้ทำการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) สำหรับภาครัฐและเอกชน เมื่อวันที่ 2 มกราคม 2557 โดยซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 1,199,999 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และชำระค่าหุ้นแล้วร้อยละ 50) คิดเป็นร้อยละ 60 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
- บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ได้จัดตั้งบริษัทใหม่ ชื่อ บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด (“SLA”) เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านสื่อสารโทรคมนาคม และซื้อขายวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในต่างประเทศเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2557 โดยมีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) และมีสัดส่วนการถือหุ้นดังนี้ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 30 บริษัท ล็อกซ์เลย์ แอนด์ เอไอที โซลูชั่น จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60 และบุคคลทั่วไป ถือหุ้นร้อยละ 10
- บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส เซส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ได้ทำการลดทุนจดทะเบียน จำนวน 165,750,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 221,000,000 บาท คงเหลือทุนจดทะเบียน จำนวน 55,250,000 บาท แบ่งออกเป็น 5,525,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

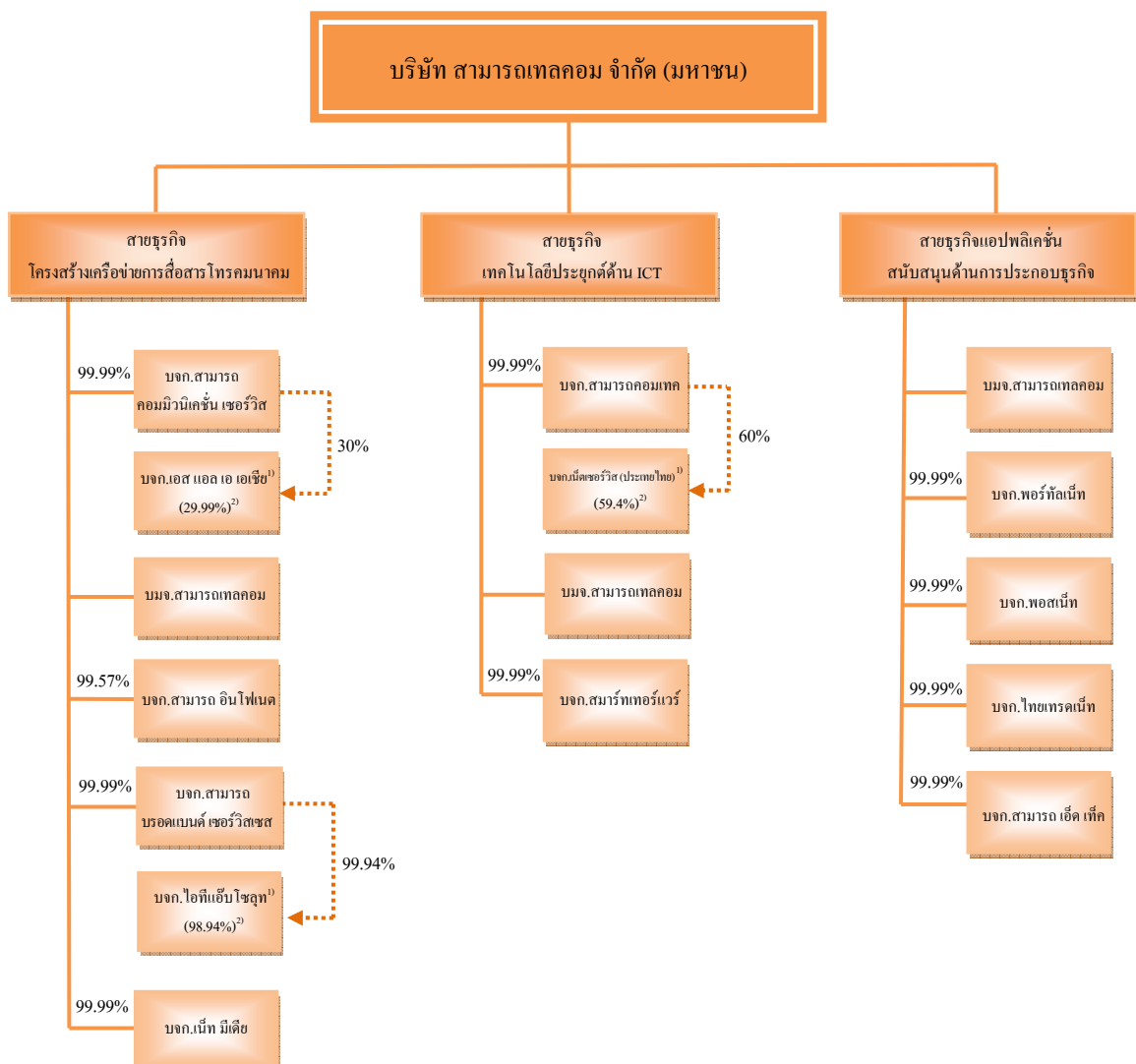
ปี 2556

- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2556 ได้มีมติให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวนเงินรวมไม่เกิน 3,000 ล้านบาท อายุไม่เกิน 10 ปี นับแต่วันที่ออกหุ้นกู้ในแต่ละคราว โดยในระหว่างปี 2556 บริษัทได้มีการยื่น Filling กับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) จำนวน 2 ครั้ง เป็นวงเงินรวม 2,000 ล้านบาท และ ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีการระดมหุ้นกู้คงเหลือ 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) สำหรับภาครัฐและเอกชน โดยซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 1,200,000 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และชำระค่าหุ้นแล้วร้อยละ 50) คิดเป็นร้อยละ 60 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดจากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ จะดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในเดือน มกราคม 2557
- ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2556 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว จัดตั้งบริษัทร่วมใหม่ ชื่อ บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด (“SLA”) เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านสื่อสารโทรคมนาคม และซื้อขายวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในต่างประเทศโดยมีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) และมีสัดส่วนการถือหุ้น ดังนี้ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 30 บริษัท ล็อกซเล่ย์ แอนด์ เอไอที โซลูชั่น จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60 และบุคคลทั่วไป ถือหุ้นร้อยละ 10 ทั้งนี้ จะดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในเดือน กุมภาพันธ์ 2557

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 738,000,000 บาท ทุนชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2558 จำนวน 618,000,000 บาท

- 1) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือ ถือโดยบุคคล/นิติบุคคล ซึ่งมีใช้บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 และประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนเรื่องหลักเกณฑ์การทำการที่เกี่ยวข้องกัน
- 2) (xx.xx%) เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

1.3.2 การประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม แบ่งออกเป็น 3 สายธุรกิจ

บริษัทมีนโยบายและแนวทางในการแบ่งการดำเนินงานเป็นสายธุรกิจต่างๆ โดยใช้ลักษณะของกลุ่มสินค้าและบริการ และแบ่งโครงสร้างการดำเนินงานออกเป็น 3 สายธุรกิจหลักอย่างครบวงจร ครอบคลุมเทคโนโลยีและโซลูชันทันสมัยรอบด้านตอบสนองความต้องการของโลกยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้อย่างลงตัว เข้าถึงทุกความต้องการของลูกค้าในทุกอุตสาหกรรม เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและการบรรลุภารกิจของหน่วยงานภาครัฐ และขับเคลื่อนคุณค่าทางธุรกิจของลูกค้าภาคเอกชนรวมถึงรัฐวิสาหกิจ พร้อมการตอบแทนสังคมและสิ่งแวดล้อม ภายใต้อายุ 3 สายธุรกิจ อันได้แก่

1. สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงการบริหารจัดการแบบ Outsource Service ภายใต้อาณัติความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของวิศวกร และความเป็นเลิศด้านการบริหารโครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และ ISO 9001:2008 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 38 แห่ง ครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้า ตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยบริการที่มุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยโซลูชันและบริการในสายธุรกิจนี้ ได้แก่

โซลูชันและเทคโนโลยีสำหรับเครือข่ายแบบสายความเร็วสูง

- บริการออกแบบ ติดตั้ง วางระบบ พร้อมบำรุงรักษาเครือข่ายสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ FTTX (Fiber to the X)
- บริการสื่อสารความเร็วสูงหลายรูปแบบและเทคโนโลยีทั้ง Leased line, MPLS (Multiprotocol Label Switching), DSL (Digital Subscriber Line), Frame Relay, ATM (Asynchronous Transfer Mode)

โซลูชันและเทคโนโลยีไร้สายความเร็วสูง

- โซลูชันสำหรับเทคโนโลยี 3G / 4G / LTE
- โซลูชันระบบ Digital Trunked Radio System และอุปกรณ์ Handset
- บริการระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม : VSAT (Very Small Aperture Terminal), SCPC (Single Channel Per Carrier) และ iPStar

2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูง เฉพาะด้าน รองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้น เพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบ งานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) และการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้ การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ และบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) ต่าง ได้รับการรับรอง CMMI Level 3 และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ได้รับการรับรองมาตรฐาน CMMI Level 5 ซึ่งเป็นระดับสูงสุดของมาตรฐานดังกล่าว สำหรับโซลูชันและบริการที่สำหรับสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

- Airport Solutions ได้แก่ ระบบ Common Use Terminal Equipment (CUTE), Common Use Self Service (CUSS), Airport Information Management System รวมถึงระบบ Advance Passenger Processing System (APPS)
- Automatic Meter Reading (AMR)
- Multimedia Solutions : IPTV, Video Conference System และอื่นๆ
- Security Solutions ได้แก่ ระบบ CCTV, Suspect Alert/Search, Finger Print Security และ Cyber Security
- Geographic Information System (GIS)
- Digital TV Solutions : Transmission, Media Asset Management, Studio & Control Room
- Energy Savings : Building Energy Management System (BEMS)
- Cloud Computing, Data Center และ Big Data Analytic Solutions

3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและ ประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ โดยโซลูชันและบริการของสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

- ระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning – ERP) รวมถึงระบบ Customer Relationship Management (CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM)
- บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) ระบบ Electronic Data Capture (เครื่อง EDC) ระบบ Smart Card รวมถึงบริการ Loyalty Services
- บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์สำหรับการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกรรมทางธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange – EDI) บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานหรือระบบ Supply Chain Management รวมถึงบริการ Cloud Computing
- บริการระบบการเรียนการสอน e-Learning บริการพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware) และ Digital Content รวมถึง Mobile Application

1.3.3 การแบ่งการดำเนินงานของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

1. สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)	
บจก.สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส	ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการวางระบบ การซ่อมบำรุง รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมที่ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 และ ยังได้รับมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
บมจ.สามารถเทลคอม	1. บริการให้เช่าระบบสื่อสารข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง iSTAR และ VSAT 2. บริการจ้างเหมาติดตั้งและวางระบบเครือข่ายสื่อสารหลักความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีต่างๆ รวมถึงเทคโนโลยีเครือข่ายสื่อสารไร้สายความเร็วสูง ได้แก่ Digital Trunked Radio System และระบบสื่อสารโทรคมนาคมผ่านดาวเทียม
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)
บจก.เอส แอล เอ เอเชีย	ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคมและงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึง การซื้อขายและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม
บจก.สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส	ให้บริการข้อมูลผ่านสายใยทองถิ่นความเร็วสูง
บจก.ไอที แอ็บโซลูท	จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยีต่างๆ
บจก.เน็ทมีเดีย	ให้บริการการบีบอัดสัญญาณโทรทัศน์ และส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านเครือข่ายและขึ้นสู่ดาวเทียม
2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)	
บจก.สามารถคอมเทค	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ คิดค้น บริหารจัดการ และบำรุงรักษาอุปกรณ์ ทางด้านระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึงเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน
บมจ.สามารถเทลคอม	ให้บริการครบวงจรทั้งการออกแบบ พัฒนา คิดค้น บริหารจัดการ ดำเนินการในด้านปฏิบัติการระบบ รวมถึงบำรุงรักษาระบบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทั้งในลักษณะเบ็ดเสร็จ (Turnkey) และลักษณะ Outsourcing Services
บจก.สมาร์ทเทอร์แวร์	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็นที่ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร และให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์
บจก.เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย)	ให้บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้อง สำหรับภาครัฐและเอกชน

3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)	
บมจ.สามารถเทลคอม	ให้บริการระบบบริหารการเรียนการสอนทางไกล (Distance Learning) และการเรียนการสอนผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)
บจก.พอร์ทเน็ต	ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมาวางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) โดยศึกษาความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสมแบบครบวงจร (Total Solution) รวมถึงระบบ Customer Relationship Management (CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน
บจก.พอสเน็ต	1. บริการระบบการรับชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) 2. เป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card และเป็นผู้พัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ 3. บริการ Loyalty Service Program
บจก.ไทยเทรดเน็ต	1. ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าในรูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI) รวมถึงบริการให้คำปรึกษาและวางระบบงานให้แก่ธุรกิจที่ต้องการลดขั้นตอนการทำงานกับคู่ค้าแบบครบวงจร 2. ให้บริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และซอฟต์แวร์ประยุกต์ทางการจัดการกระบวนการทำงาน (Workflow Management)
บจก.สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี	บริการให้เข้า และพัฒนาระบบบริหารจัดการการเรียนการสอน (Learning Management System) รวมถึงซอฟต์แวร์บริหารสถานศึกษา และเทคโนโลยีด้านการศึกษาแบบครบวงจร พร้อมการพัฒนาเนื้อหารายวิชา (Courseware) เพื่อการเรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร นอกจากนี้ ยังพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine และ e-Books รวมถึงการพัฒนา Mobile Application

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 - 2558 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายธุรกิจ	ดำเนินการโดย ⁽¹⁾	สัดส่วนการถือหุ้น ⁽²⁾ ปี 2558 (%)	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
			รายได้ ⁽³⁾	%	รายได้ ⁽³⁾	%	รายได้ ⁽³⁾	%
1. สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)	SCS	99.99%	3,816.5	40.7	1,800.2	26.8	1,203.6	20.8
	SLA	29.99%	-	-	-	-	-	-
	STC	-	1,609.0	17.2	1,418.4	21.1	612.4	10.6
	SIF	99.57%	97.5	1.0	88.9	1.3	76.0	1.3
	SBS	99.99%	-	-	-	-	-	-
	ITAB	98.94%	100.3	1.1	0.1	0.0	0.1	0.0
	NMD	99.99%	0.1	0.0	0.1	0.0	0.03	0.0
รวม			5,623.4	60.0	3,307.7	49.2	1,892.1	32.7
2. สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solution)	SCT	99.99%	2,098.8	22.4	1,835.5	27.3	2,232.6	38.5
	NST	59.4%	-	-	3.2	0.0	7.8	0.1
	STC	-	515.2	5.5	325.8	4.8	534.1	9.2
	STW	99.99%	3.7	0.0	36.5	0.5	53.9	0.9
รวม			2,617.7	27.9	2,201.0	32.6	2,828.4	48.7
3. สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)	STC	-	6.9	0.1	5.7	0.1	5.7	0.1
	PTN	99.99%	911.7	9.8	948.1	14.1	839.5	14.5
	PN	99.99%	172.3	1.8	191.9	2.9	189.2	3.3
	TTN	99.99%	29.8	0.3	27.4	0.4	26.9	0.5
	SAET	99.99%	5.3	0.1	46.0	0.7	10.9	0.2
รวม			1,126.0	12.1	1,219.1	18.2	1,072.2	18.6
รวมทั้งสิ้น			9,367.1	100.0	6,727.8	100.0	5,792.7	100.0

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ SCS = บจก. สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส
 STC = บมจ. สามารถเทลคอม
 SBS = บจก. สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส
 NMD = บจก. เน็ต มีเดีย
 NST = บจก. เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย)
 PTN = บจก. พอร์ทัลเน็ต
 TTN = บจก. ไทยเทรคเน็ต

SLA = บจก. เอส แอล เอ เอเชีย
 SIF = บจก. สามารถ อินโฟเนต
 ITAB = บจก. ไอที แอ็บโซลูท
 SCT = บจก. สามารถคอมเทค
 STW = บจก. สมาร์ทเทอร์แวร์
 PN = บจก. พอสเน็ต
 SEAT = บจก. สามารถ เอ็ด เท็ค

⁽²⁾ เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

⁽³⁾ รายได้ที่แสดงข้างต้นเป็นรายได้ที่ไม่รวมรายการระหว่างกัน

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจ

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) แบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 3 สายธุรกิจ ดังนี้

- 2.2.1 สายธุรกิจ โครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)
- 2.2.2 สายธุรกิจ เทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions)
- 2.2.3 สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

2.2.1 สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบ การบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ภายใต้การบริหารโครงการที่สร้างความมั่นใจในการส่งมอบงานคุณภาพ รวมถึงคุณภาพบริการในระดับสูงด้วยมาตรฐาน ISO 20000 ด้านการบริหารคุณภาพและประสิทธิภาพงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ได้รับการรับรองในปี 2558 และ ISO 9001:2008 ด้านการควบคุมคุณภาพการบริการ พร้อมศูนย์บริการ 38 แห่งครอบคลุมทั่วประเทศ และบริการจากศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง สนับสนุนกระบวนการทำงานด้วยระบบ Service Tracking System (STS) ที่นำเทคโนโลยีเข้ามาบริหารทีมงานบริการ ทำให้การนัดหมายลูกค้า และติดตามสถานะการให้บริการทำได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยสายธุรกิจนี้ให้บริการโซลูชันทันสมัยด้านโครงข่ายพื้นฐานสื่อสาร ทั้งส่วนที่เป็น Core Network, Access Network รวมถึงอุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์สื่อสารปลายทาง สำหรับทั้งเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายไร้สายความเร็วสูงที่มีประสิทธิภาพ ได้แก่

- โซลูชันและเทคโนโลยีสำหรับเครือข่ายแบบสายความเร็วสูง โดยให้บริการออกแบบ ติดตั้ง วางระบบ พร้อมบำรุงรักษา เครือข่ายสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ FTTx นอกจากนี้ ยังให้บริการสื่อสารความเร็วสูงหลายรูปแบบและเทคโนโลยีทั้ง Leased line, MPLS, DSL, Frame Relay และ ATM
- โซลูชันและเทคโนโลยีไร้สายความเร็วสูง โดยให้บริการโซลูชันสำหรับเทคโนโลยี 3G / 4G / LTE โซลูชันระบบ Digital Trunked Radio System รวมถึงบริการระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม ได้แก่ VSAT, SCPC และ iPStar

สายธุรกิจโครงสร้างเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม (Network Solutions) มีบริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ดำเนินการหลัก รวมถึงบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด และบริษัท เน็ท มีเดีย จำกัด

➤ บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด

ให้บริการด้านเครือข่ายและสื่อสารโทรคมนาคมและสารสนเทศ ซึ่งประกอบด้วย การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ วางระบบ บริหารจัดการ การบำรุงรักษา รวมถึงการซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม มีการปฏิบัติงานที่ได้การรับรองตามมาตรฐาน ISO 20000 และ ISO 9001:2008 เพื่อสร้างความมั่นใจด้านคุณภาพบริการให้กับลูกค้า สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจของลูกค้า ถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาวของบริษัท โดยมีบริการจากส่วนกลางโดยศูนย์ Network Operation Center (NOC) ที่ให้บริการรับแจ้งและวิเคราะห์เหตุขัดข้องให้กับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง และศูนย์บริการ (Teleport) ทั่วประเทศ ที่ทำให้สามารถให้ลูกค้าเข้าถึงบริการได้สะดวกยิ่งขึ้น และนำเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุนกระบวนการทำงานและบริหารทีมงานบริการด้วยระบบ Service Tracking System (STS) เพิ่มความคล่องตัว สะดวกและรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า และยังมีกรติดตามสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า โดยพนักงาน Call Center ที่เป็นคนกลาง เมื่องานซ่อมหรือบำรุงรักษาหรือการ

ให้บริการเสริมขึ้น เพื่อการปรับปรุงคุณภาพบริการให้ดียิ่งๆ ขึ้นต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์บริการรวมทั้งสิ้นจำนวน 38 แห่ง ประกอบด้วย

ภาคกลาง	กาญจนบุรี เพชรบุรี ปราจีนบุรี นครปฐม สิงห์บุรี กรุงเทพฯ
ภาคเหนือ	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิจิตร โลก แม่ฮ่องสอน แม่สะเรียง เชียงราย แพร่ ตาก แม่สอด ลำปาง เพชรบูรณ์ น่าน
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา อุบลราชธานี อุรธานี ขอนแก่น เลย บุรีรัมย์ ชัยภูมิ ร้อยเอ็ด นครพนม
ภาคตะวันออก	ระยอง ชลบุรี จันทบุรี
ภาคใต้	สงขลา สุราษฎร์ธานี ภูเก็ต นครศรีธรรมราช สมุย ชุมพร ยะลา นราธิวาส

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทให้บริการใน 2 ลักษณะหลัก ดังนี้

1. ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Turnkey Service)

บริษัทให้บริการตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consultant) ออกแบบ (Network Design) และติดตั้ง (Installation) ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ที่มีความเหมาะสมกับความต้องการในการใช้งานของลูกค้า โดยมีโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีสื่อสารความเร็วสูงผ่านใยแก้วนำแสง ด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ FTTX รวมถึงเครือข่ายที่หลากหลายต่างๆ ได้แก่ Leased line, MPLS, DSL, Frame Relay และ ATM ทั้งในส่วนที่เป็น Core Network, Access Network อุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์สื่อสารปลายทาง เป็นต้น

สำหรับด้านเทคโนโลยีสื่อสารไร้สายความเร็วสูงนั้น บริษัทให้บริการโซลูชันการวางระบบสำหรับเทคโนโลยี 3G / 4G / LTE โซลูชันระบบ Digital Trunked Radio System รวมถึงระบบสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านดาวเทียม ได้แก่ VSAT, SCPC และ iPSat

2. ให้บริการบริหารจัดการดำเนินการปฏิบัติการ และบำรุงรักษาระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม (Outsourcing Service)

บริษัทให้บริการหลักๆ ได้แก่ การสำรวจ (Survey) การติดตั้ง (Installation) และรับบริหารจัดการดำเนินการปฏิบัติงานด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมให้กับลูกค้า รวมถึงการบำรุงรักษา (Maintenance) ระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมทั้งแบบสายและแบบไร้สาย ทั้งแบบเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) และแบบเชิงแก้ไขซ่อมแซม (Corrective Maintenance) ภายใต้ข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement) ที่ได้ทำกับลูกค้า ให้บริการผ่านศูนย์บริการ (Teleport) ทั่วประเทศ โดยมีลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) กระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงมหาดไทย กลุ่มธนาคาร กลุ่มประกันภัย กลุ่ม Trading เป็นต้น ทั้งนี้ ยังรวมไปถึงการรับเหมาช่วงในการให้บริการแก่ลูกค้าที่ซื้ออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารจากบริษัทในเครือด้วย

จากการที่บริษัทมีศูนย์บริการทั่วประเทศ จึงทำให้การดำเนินการธุรกิจด้านการขาย การให้บริการระบบเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศรวมถึงการออกแบบ การพัฒนา การจัดการ การติดตั้ง การซ่อมบำรุง และซ่อมอุปกรณ์ สำหรับลูกค้าภาครัฐ และเอกชนสามารถทำได้รวดเร็วขึ้น และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริการ ซึ่งส่งผลให้เกิดความพร้อมสำหรับโครงการอื่นๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

นอกจากนี้ บริการสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Samart DSL) โดยในปี 2546 บริษัทได้รับโอนธุรกิจสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายสายท้องถิ่นของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) จากบริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส จำกัด

ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริการของบริษัทมีลักษณะรับจ้างเหมาติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคม เป็นการสร้างความต้องการและการจัดสรรผลิตภัณฑ์หรือบริการตามความต้องการของลูกค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้น การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการคัดเลือกพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อม จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากลูกค้าและพันธมิตร เพื่อบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำเสนอในราคาที่แข่งขันได้ กล่าวคือต้องอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ากำหนดไว้

นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของการออกแบบ (Design) การดำเนินการติดตั้งวางระบบ (Implementation) และการบริหารโครงการ ด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถและความเชี่ยวชาญสูง เพื่อให้ลูกค้าได้มั่นใจถึงคุณภาพงานที่จะได้รับ และภายใต้ระยะเวลาที่ได้วางแผนไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับการให้บริการหลังการขาย บริษัทเน้นการบำรุงรักษาและดูแลระบบให้มีความเสถียรสูงสุด ดังนั้น กลยุทธ์การแข่งขันที่บริษัทนำมาใช้จึงเป็นการกำหนดมาตรฐานบริการ (Service Level Agreement-SLA) ที่เหมาะสมกับสภาพการใช้งานของลูกค้าและคุณสมบัติของเทคโนโลยี เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการได้สูงสุด ผ่านศูนย์บริการ (Teleport) ทั่วประเทศ การให้บริการแบบ 24 x 7 ภายในมาตรฐานคุณภาพบริการ ISO 9001 และ ISO 20000 และการรับรอง Availability ของระบบที่ให้บริการ เป็นต้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ ภาคเอกชน และภาครัฐ (หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ) รวมถึงการบริการให้กับบริษัทในเครือ

2. ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันของตลาดทั้งในส่วนงานโครงการภาครัฐ และภาคเอกชน มีการแข่งขันที่สูงขึ้น ต้องมีการแข่งขันเพื่อเพิ่มศักยภาพในการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีการแข่งขันด้านราคาที่สูง เนื่องจากมีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันมากขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์บางรายได้หันมาเป็นผู้ให้บริการเอง ซึ่งมีผลให้การแข่งขันด้านราคาสูงขึ้นไปอีก อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความได้เปรียบในการแข่งขันคือ เป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการผสมผสานเทคโนโลยีที่หลากหลาย และการบริหารโครงการที่มีประสิทธิภาพ มีผลงานการส่งมอบและการบริการที่ดีกับหน่วยงานราชการทั้งในอดีตและปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นผู้ชำนาญการในการบริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การสำรวจ ติดตั้ง และการบำรุงรักษาและดูแลระบบหรือบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบเทคโนโลยีการสื่อสารผ่านดาวเทียม

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่บริษัทจะมีพันธมิตรธุรกิจที่มีความพร้อมในการผลิตและนำเข้าอุปกรณ์ต่างๆ โดยพันธมิตรดังกล่าวจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ และบริษัทตัวแทน

จำหน่ายที่อยู่ในประเทศไทย ส่วนงานด้านบริการมีทีมบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นของตนเองอยู่แล้ว โดยบริษัทเป็นพันธมิตรกับเจ้าของเทคโนโลยีสื่อสารข้อมูลชั้นนำ ได้แก่ Cisco, Motorola, Nokia, Juniper Networks, Paloalto และอีกมากมาย

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจในการให้บริการกับลูกค้าภาครัฐและเอกชน ทั้งการซื้อขายและติดตั้งอุปกรณ์ระบบข่ายเชื่อมโยง DWDM โครงการซื้อขายและติดตั้งอุปกรณ์สำรองระบบข่ายเชื่อมโยงระหว่างสถานีเคเบิลใต้น้ำ โครงการให้เช่าอุปกรณ์ระบบ โครงการจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ Multi Service Access Node (MSAN) โครงการขยายระบบห้องประชุมทางไกล (VDO Conference) โครงการจ้างเหมาทำระบบ Dual Home Core Network โครงการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบ IN โครงการบำรุงรักษาจานดาวเทียม โดยให้บริการกับลูกค้าที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) กระทรวงศึกษาธิการ และกระทรวงสาธารณสุข เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบทั้งจากโครงการซื้อขายและติดตั้งอุปกรณ์ระบบข่ายเชื่อมโยง DWDM โครงการให้เช่าอุปกรณ์ระบบ โครงการจ้างเหมาติดตั้งระบบ MSAN และโครงการบำรุงรักษาทั้งการจ้างบำรุงรักษาระบบ IN และการบำรุงรักษาจานดาวเทียม โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวม 126.7 ล้านบาท

➤ บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้านสื่อสารโทรคมนาคม และงานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึงการซื้อขายและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่มประเทศ CLMV ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประกอบด้วยประเทศ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

ข) ตลาดและการแข่งขัน

การแข่งขันทางการตลาดมีการเติบโตสูง เนื่องจากเป็นตลาดเกิดใหม่ทำให้ต้องแข่งขันกับตัวแทนบริษัทในกลุ่มประเทศยุโรปและอเมริกา รวมถึงเอเชีย เช่น จีน เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ เป็นต้น

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของระบบต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่จะดำเนินการจัดหาจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศ

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) เริ่มจากการเป็นบริษัทผู้ให้บริการระบบสื่อสารโทรคมนาคมเป็นบริษัทเอกชนรายแรกที่ได้รับอนุญาตจากกรมไปรษณีย์โทรเลขเพื่อให้บริการด้านสื่อสารผ่านดาวเทียมของประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 2 จากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียม และบริการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถนนแจ้งวัฒนะ นนทบุรี และมีศูนย์บริการถึง 38 สถานี กระจายอยู่ในพื้นที่ทั่วประเทศ

รวมถึงให้บริการอุปกรณ์เครือข่าย สื่อสารและสารสนเทศ ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจให้บริการกับหน่วยงานราชการ เอกชน และรัฐวิสาหกิจ ในลักษณะให้เข้าใช้บริการ และ Turnkey Project

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. บริการเช่าระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมความเร็วสูง

การสื่อสารผ่านดาวเทียมความเร็วสูงนั้นมีบริการหลายรูปแบบ ได้แก่

- บริการการสื่อสารแบบ SCPC (Single Channel Per Carrier) เป็นระบบการสื่อสารผ่านดาวเทียม C-Band ที่บริษัทจัดให้กับผู้ใช้บริการแต่ละรายแยกต่างหากจากกัน โดยสมบูร์นแบบทั้งอุปกรณ์ และช่องสัญญาณดาวเทียม และสามารถใช้งานได้ตลอด 24 ชั่วโมง สื่อสารได้ทั้งข้อมูลภาพและเสียง เหมาะสำหรับธุรกิจที่จำเป็นต้องมีการติดต่อกันเป็นประจำกับสำนักงานสาขาที่อยู่ในเขตห่างไกลออกไป ซึ่งมีปริมาณรับส่งข้อมูลมาก โดยสามารถติดต่อระหว่างสำนักงานใหญ่ไปยังสาขาใดสาขาหนึ่ง (Point to Point) หรือสำนักงานใหญ่ไปที่สาขาหลายๆ แห่ง (Point to Multi-Point) ได้
- บริการ VSAT (Very Small Aperture Terminal) เป็นการสื่อสารโดยใช้ช่องสัญญาณ C-Band ซึ่งเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลจากสถานีแม่ของผู้ใช้บริการ (Master Station) ส่งมายังสถานีศูนย์ (Hub Station) ที่บริษัท เพื่อส่งสัญญาณดาวเทียมไปยังสถานีลูกข่าย (Remote Station) หรือสาขาของผู้ใช้บริการ โดยใช้เทคโนโลยีการสื่อสารแบบ Packet Switching ซึ่งมีประสิทธิภาพในการจัดลำดับการรับ-ส่ง ข้อมูลของผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังสามารถนำมาใช้ในการส่งกระจายข้อมูลแบบทางเดียวจากส่วนกลางไปยังผู้รับในหลายๆ จุดได้พร้อมๆ กัน
- บริการ iPSTAR Enterprise Solution ร่วมกับ บมจ.ชินแซทเทลไลท์ เป็นการให้บริการสื่อสารข้อมูลในระบบ IP โดยใช้ช่องสัญญาณ Ku Band รูปแบบ Satellite Broadband ซึ่งสามารถรับ-ส่ง ได้ทั้งข้อมูลภาพและเสียง ตลอดจนพัฒนาเพิ่มไปประยุกต์ใช้กับการเรียนและการประชุมระยะทางไกล

2. บริการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงหลายสื่อ

แบบสายเช่าพิเศษ (Leased Line), Frame Relay, ATM, MPLS และบริการสื่อสารข้อมูลไร้สายจาก ผู้ให้บริการเครือข่ายสื่อสารพื้นฐาน 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

บริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ติดตั้งระบบงานสื่อสารโทรคมนาคมจำนวนหลายโครงการกับ หน่วยงานราชการต่างๆ ได้แก่ สำนักงานทะเบียน กรมการปกครอง ธนาคารออมสิน และสำนักงาน ตำรวจแห่งชาติ เป็นต้น

4. การบริการแบบครบวงจร (Total Solution)

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

5. บริการออกแบบและติดตั้งระบบด้านเทคโนโลยีวิทยุสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร

บริษัทได้จัดตั้งทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญระบบงานด้านเทคโนโลยีวิทยุสื่อสารขึ้น โดยให้บริการรับเหมาออกแบบ ติดตั้งระบบวิทยุสื่อสาร และการวางระบบสำหรับเครือข่ายวิทยุสื่อสาร ออกแบบระบบวิทยุสื่อสาร เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการขององค์กร นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการให้บริการหลังการขาย โดยมีลูกค้าหลักๆ คือ องค์กรภาครัฐและรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทมีมาตรฐานการให้บริการลูกค้าสอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 โดยบริการหลักตั้งแต่การเป็นที่ปรึกษาโครงการ (Project Consultant) การออกแบบระบบและรวมระบบวิทยุสื่อสาร (Radio System Design and Integration) โดยวิศวกรที่มีความสามารถและประสบการณ์สูง และได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตชั้นนำโดยเฉพาะ นอกจากนี้ยังมีงานบริหารโครงการและงานด้านการติดตั้ง (Project Management and Implementation) เพื่อควบคุมการติดตั้งให้เป็นไปตามแผน และส่งมอบงานคุณภาพระดับสากล ตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ และติดตามความก้าวหน้าของโครงการให้เป็นไปตามแผนงานทั้งด้านเวลาและงบประมาณ รวมไปถึงบริการซ่อมบำรุงรักษา (Maintenance Service) โดยเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์ในการดูแลอุปกรณ์วิทยุสื่อสารตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ใช้งานมั่นใจได้ว่าอุปกรณ์วิทยุสื่อสารของลูกค้าจะสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลา

ข) ตลาดและการแข่งขัน

บริษัทดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคมภาคเอกชน มีรายได้หลักจากที่ลูกค้าใช้บริการสื่อสารผ่านระบบเครือข่ายความเร็วสูงทั้งแบบสายและไร้สาย ตามกำหนดระยะเวลาตามสัญญา

ทั้งนี้ ตลาดมีการแข่งขันสูงมากขึ้นจากการเปิดเสรีและผ่อนคลายกฎระเบียบของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และการเปิดเสรีทางการค้า ตลอดจนการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ เช่น Broadband, FTTx, IPTV, VOIP, 3G, WiMAX, LTE และ Cloud Computing ผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าและมีการแข่งขันด้านราคาทั้งสินค้าและบริการที่แข่งขันกันโดยตรง ตลอดจนสินค้าทดแทน บริษัทจำเป็นต้องมีการประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาผนวกกับบริการโทรคมนาคม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของการให้บริการและสร้างผลกำไรต่อหน่วยเพิ่มขึ้น โดยเน้นธุรกิจเฉพาะกลุ่มแต่ละประเภทอุตสาหกรรมมากขึ้น ได้แก่ กลุ่มธุรกิจภาคเอกชน สถาบันการเงิน การธนาคาร สถาบันการศึกษา การขนส่ง มีการปรับเปลี่ยนการตลาดของผลิตภัณฑ์ เช่น ธุรกิจสื่อสารผ่านดาวเทียม VSAT ได้มีการปรับเปลี่ยนไปสู่การใช้ดาวเทียม iSTAR เพื่อการสื่อสารข้อมูลมากขึ้น ส่วนความสามารถที่เหลืออยู่ก็นำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ขององค์กร

บริษัทมีกลยุทธ์หลักที่จะให้บริการแบบบูรณาการครบวงจรตลอดห่วงโซ่ธุรกิจให้กับกลุ่มธุรกิจ เพื่อบริการแก่ลูกค้าปลายทาง รวมถึงการให้บริการรูปแบบใหม่ที่ประยุกต์เทคโนโลยีสื่อสารและสารสนเทศ เกิดบริการใหม่ที่ช่วยให้ลูกค้าของบริษัท มีโอกาสเพิ่มรายได้ ลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ความสามารถในการให้บริการลูกค้าของบริษัท โดยเป็นตัวแทนขายให้บริการเครือข่ายสื่อสารและพัฒนาสารสนเทศและข้อมูลธุรกิจ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มบนเครือข่ายสื่อสาร โดยจะเป็นการประสานงานกับพันธมิตรทางธุรกิจ ทำให้การจัดหาผลิตภัณฑ์ทำได้โดยง่าย สามารถมีการเพิ่มขยายความสามารถในการให้บริการ ได้อย่างรวดเร็วแตกต่างจากผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่มีเครือข่ายแบบสายและเครือข่ายโทรศัพท์แบบไร้สาย ที่จำเป็นต้องมีการลงทุนที่สูงและใช้เวลาเตรียมการนาน ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าตามประเภทกิจการ คือ

ด้านโซลูชั่นระบบเครือข่ายสื่อสาร	- Cisco, Nokia, Motorola, Juniper, Paloalto, Nortel, Polycom
ด้านเครือข่ายสื่อสารดาวเทียม	- Thaicom
ด้านเครือข่ายสื่อสารแบบมีสาย	- TOT, CAT, TRUE, TT&T, ADC, UIH, SYMPHONY
ด้านเครือข่ายสื่อสารแบบไร้สาย	- AIS, DTAC, TRUE
ด้านอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์	- IBM, EMC, Hitachi, Dell, Sun, HP, ACER
ด้านซอฟต์แวร์ระบบ	- SAP, Oracle, Smart & Under, X possible

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้มีการดำเนินการโครงการซื้อขายอุปกรณ์ Base Repeater โครงการซื้อขายเครื่องวิทยุคมนาคมแบบมือถือ ชนิดพิเศษป้องกันประกายไฟ ทั้งแบบระบบ Digital Trunked Radio System (DTRS) และ UHF โครงการให้เช่าช่องสัญญาณและบริการส่งสัญญาณความเร็วสูงภายใต้โปรโตคอลแบบอินเทอร์เน็ต (Internet Protocol) โครงการให้เช่าระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม VSAT ให้กับลูกค้าที่สำคัญต่างๆ ได้แก่ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) กระทรวงศึกษาธิการ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) สำนักงานตำรวจแห่งชาติ บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และ โรงเรียนปัญญาภิวัฒน์เทคโนโลยี เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบในส่วนของโครงการซื้อขายอุปกรณ์ Base Repeater โครงการซื้อขายเครื่องวิทยุคมนาคมแบบมือถือ ชนิดพิเศษป้องกันประกายไฟ ทั้งแบบระบบ Digital Trunked Radio System (DTRS) และ UHF ซึ่งโครงการเหล่านี้มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวม 233.32 ล้านบาท

➤ บริษัท สามารถ อินโฟเนต จำกัด

บริษัทให้บริการสารสนเทศและการสื่อสารผ่านระบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ต โดยเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider – ISP) แก่ลูกค้าภาคเอกชนในธุรกิจขนาดย่อม (SME) ธุรกิจขนาดกลาง องค์กรขนาดใหญ่ และภาครัฐรวมถึง รัฐวิสาหกิจ ทั่วประเทศ ซึ่งสำหรับบริการอินเทอร์เน็ตนั้น บริษัทให้บริการอินเทอร์เน็ตอย่างครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบระบบ ติดตั้งอุปกรณ์ การบำรุงรักษา และให้บริการข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตในชื่อบริการ สามารถคอนเนค (SAMART Connect)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ
การให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP)

สำหรับบริการอินเทอร์เน็ต (ISP) นั้นเป็นการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงที่มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบตามความเหมาะสมกับสภาพการใช้งานและครบวงจรแก่กลุ่มลูกค้าประเภทองค์กร / ธุรกิจ ตามความ

ต้องการ ประกอบด้วย แบบเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านโครงข่าย ADSL, G.SHDSL, MPLS, Leased Line (DDN) และสาย Fiber Optic รวมไปถึงบริการรับฝากข้อมูลและเครื่องแม่ข่าย (Hosting Service) รวมถึง Solution ต่อเนื่อง สำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น Apartment Intelligence, IP Video Teleconference ที่เป็นลักษณะ Web base เพื่อง่ายต่อการใช้งาน ตลอดจนระบบเฝ้าระวังและรักษาความปลอดภัยผ่านเครือข่าย (IP Video Monitoring) เช่น IP CAMERA, CCTV โดยมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์คอยดูแลให้ความช่วยเหลือ และแก้ไขปัญหาลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง

นอกจากนี้ ยังให้คำปรึกษาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศออกแบบระบบเครือข่ายการสื่อสารต่างๆ 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

ข) **ภาวะและศักยภาพในการแข่งขัน**

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 ที่ลดลง โดยลูกค้าได้หันไปใช้ G.SHDSL ซึ่งมีราคาค่าบริการต่ำกว่าและมีความเสถียรมากขึ้น

ในส่วนของบริษัทเองได้วางตำแหน่งทางการตลาดในด้านคุณภาพ โดยเน้นทิศทางการให้บริการที่มีคุณภาพสูงขึ้นโดยยังคงรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านราคา

ศักยภาพในการแข่งขัน

• **ด้านคุณภาพของบริการ**

นอกจากศักยภาพในการแข่งขันด้านราคาแล้ว ในด้านบริการบริษัทก็ได้จัดให้มีเส้นทางเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศด้วยเครือข่ายใยแก้วนำแสง ซึ่งในปี 2559 คาดว่าจะมีปริมาณ Bandwidth อินเทอร์เน็ต ระหว่างประเทศรวมมากกว่า 500 Mbps ผ่านเครือข่ายของผู้ให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศรวม 3 เส้นทาง พร้อมทั้งยังมีเครือข่ายสำรองความเร็วเท่ากับเส้นทางหลักไว้อีกหนึ่งเส้นทาง เพื่อใช้ในกรณีที่วงจรหลักขัดข้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการขยายขนาดการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศดังกล่าวเพิ่มขึ้นอีกเมื่อช่องทางเชื่อมต่อที่มีอยู่มีอัตราการใช้งานถึง 75%

สำหรับการเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้ให้บริการภายในประเทศนั้น บริษัทเชื่อมต่อผ่านศูนย์กลางแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศ (National Internet Exchange) ผ่านเครือข่ายใยแก้วนำแสงความเร็วสูงถึง 3 Gbps และยังมีเส้นทางสำรอง อีกหนึ่งเส้นทางเช่นเดียวกับเส้นทางเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศ

ในด้านการบริหารเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพนั้น บริษัทมีการทำ Load Balancing ของ Traffic รวมทั้งการแยกข้อมูลที่วิ่งผ่านอุปกรณ์ต่อเชื่อมระบบเครือข่ายของเครือข่ายภายในประเทศและต่างประเทศออก

จากกัน เพื่อให้สามารถจัดเส้นทางและความเร็วได้เหมาะสมกับปริมาณการใช้งานและจุดหมายปลายทาง

นอกจากนี้ บริษัทยังเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าด้วยบริการป้องกันการสูญหายของข้อมูล เช่น ระบบสำรองข้อมูลสำหรับอีเมลของลูกค้าไม่น้อยกว่า 7 วัน และการจัดให้มีระบบและอุปกรณ์อย่างน้อย 2 ชุดสำหรับอุปกรณ์เครือข่ายภายในเครื่องแม่ข่าย (Server) อุปกรณ์เครือข่ายต่างๆ รวมไปถึงระบบไฟฟ้าสำรองและเครื่องกำเนิดไฟฟ้าที่รองรับการทำงานตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ทันทีหากอุปกรณ์ใดๆ เกิดการขัดข้อง

• **ด้านบริการหลังการขาย**

บริษัทมีการรับประกันการให้บริการ (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

ก) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

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

➤ **บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส เซส จำกัด**

ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเครือข่ายสื่อสารจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ

➤ **บริษัท ไอที แอ็บโซลูท จำกัด**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ดำเนินธุรกิจในการซื้อขายอุปกรณ์สำหรับงานโครงการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสารโทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อจำหน่ายให้กับบริษัทภายในกลุ่ม

ข) **ตลาดและภาวะการแข่งขัน**

เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายอุปกรณ์ตามโครงการของบริษัทภายในกลุ่ม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีน้อย แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังต้องคำนึงถึงเรื่องคุณภาพและราคาของสินค้า รวมทั้งการส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงตามกำหนดเวลา อันจะยังประโยชน์ต่อผลประโยชน์โดยรวมที่ดีของกลุ่ม

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกคุณภาพและบริการ ทั้งจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าอุปกรณ์ที่ได้จัดซื้อ/จัดหานั้น มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน

➤ บริษัท เนท์ มีเดีย จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จัดหาช่องสัญญาณดาวเทียมและให้บริการบีบอัดสัญญาณ โทรทัศน์ส่งสัญญาณ โทรทัศน์ขึ้นสู่ดาวเทียม

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันทางการตลาดสูง เนื่องจากช่องสัญญาณมีจำนวนจำกัด

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากช่องสัญญาณมีจำนวนจำกัด จึงทำให้การจัดหาช่องสัญญาณตามที่ถูกค้าต้องการเป็นไปได้ยาก อย่างไรก็ตาม บริษัทจะพยายามจัดหาช่องสัญญาณให้ได้ตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม

2.2.2 สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solution)

ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้านรองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยบริการครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา (Consulting Services) ดำเนินงานวิศวกรรมทั้งด้านการออกแบบระบบและด้านการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ (Engineering Design & Software Development) รวมถึงการติดตั้ง (Implementation) ภายใต้การบริหารโครงการอย่างมืออาชีพ (Professional Project Management) รวมถึงบริการบริหารจัดการ (Outsourcing Services) และบริการบำรุงรักษา (Maintenance Services) ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนโดยรักษามาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 และมาตรฐาน CMMI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์คุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ทั่วโลก โดยบริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจ และบริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) ต่างได้รับการรับรอง CMMI Level 3 และบริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด ได้รับการรับรองมาตรฐาน CMMI Level 5 ซึ่งเป็นระดับสูงสุดของมาตรฐานดังกล่าว สำหรับโซลูชันและบริการที่สำคัญสำหรับสายธุรกิจนี้ ประกอบด้วย

- Airport Solutions ได้แก่ ระบบ Common Use Terminal Equipment (CUTE), Common Use Self Service (CUSS), Airport Information Management System รวมถึงระบบ Advance Passenger Processing System (APPS)
- Automatic Meter Reading (AMR)
- Multimedia Solutions: IPTV และ Video Conference System
- Security Solutions ได้แก่ ระบบ CCTV, Suspect Alert/Search, Finger Print Security และ Cyber Security
- Geographic Information System (GIS)
- Digital TV Solutions: Transmission, Media Asset Management, Studio & Control Room
- Energy Savings: Building Energy Management System (BEMS)
- Cloud Computing, Data Center และ Big Data Analytic Solutions

สายธุรกิจเทคโนโลยีประยุกต์ด้าน ICT (Enhanced Technology Solutions) นอกจากบริษัท สามารถคอมเทค จำกัด ที่เป็นบริษัทหลักของสายธุรกิจนี้แล้วนั้น ยังมีบริษัท บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน) บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด และบริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ให้บริการแบบครบวงจร (Turnkey Project) ได้แก่ การเป็นที่ปรึกษางานโครงการ การออกแบบระบบทั้งที่เป็นฮาร์ดแวร์ ระบบเครือข่ายและการพัฒนาโปรแกรมระบบงานประยุกต์ การบริหารงานโครงการ ซึ่งรวมถึงการติดตั้งโครงการ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์และผู้รับเหมางาน การทดสอบระบบ ตลอดจนถึงการให้บริการหลังการขาย และการบริการซ่อมบำรุงรักษา โดยผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทจัดจำหน่ายจะเป็นผลิตภัณฑ์และบริการทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นหลัก

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

บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด เป็น 1 ใน 5 บริษัทในเครือ “สามารถ” ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการทำงานและให้บริการได้ตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 และมาตรฐาน CMMI Level 3 ซึ่งเป็นมาตรฐานคุณภาพ ของงานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ ตั้งแต่ปี 2552 ซึ่งส่งผลให้ระบบงานและการบริการที่ส่งมอบให้กับลูกค้ามีคุณภาพที่ดี และสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ซึ่งถือได้ว่าเป็นจุดแข็งในการแข่งขันในระยะยาว

ข) การตลาดและการแข่งขัน

1. กลยุทธ์การแข่งขัน

สินค้าและบริการส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่จัดทำเฉพาะลูกค้าแต่ละรายให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ดังนั้น การจัดจำหน่ายจึงเป็นการขายตรงให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทำการเข้าประมูลแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทจะเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ งานที่จัดจำหน่ายและให้บริการมีการแข่งขันทางด้านราคาที่ต้องอยู่ในงบประมาณที่ภาครัฐกำหนดไว้ โดยภาครัฐจะเลือกผู้ที่เสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิคสอดคล้องกับความต้องการมากที่สุด และเสนอราคาที่ต่ำที่สุด บริษัทจะคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความพร้อมทางด้านวิศวกรรม และการสนับสนุนเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งเน้นในการสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้กับโซลูชันที่บริษัทนำเสนอลูกค้า และรักษามาตรฐานระดับสูงในด้านบริการหลังการขาย เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันอีกด้วย

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือ

3. สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ตลาดงานรับเหมาโครงการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และสื่อสารโทรคมนาคมในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการในภาครัฐ เนื่องจากมีความเสี่ยงทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ต่ำเมื่อเทียบกับโครงการของภาคเอกชน ทำให้มีผู้ให้บริการรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันในส่วนของ การประมูลงานภาครัฐมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตสินค้าบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีเองด้วย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้นและทำให้กำไรเบียดกันในแต่ละโครงการลดลง อย่างไรก็ตาม หน่วยงานราชการจะมีการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยการประเมินผลงานในอดีตที่มีกับหน่วยงานนั้นๆ ซึ่งบริษัทจะมีความได้เปรียบเนื่องจากมีความรู้ความเข้าใจความต้องการ

ของลูกค้า ตลอดจนเป็นผู้นำทางด้านการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลงานกับทางภาครัฐหลายหน่วยงาน และคุณภาพของผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ทำให้บริษัทจัดอยู่ในอันดับต้นของผู้ให้บริการธุรกิจการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร

ในปี 2558 บริษัทยังคงรักษาระดับมาตรฐานของระบบการทำงานภายในองค์กรต่อเนื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเน้นการพัฒนาองค์ความรู้ของบุคลากร ที่เรียกว่า “Target Knowledge Certification” ทำให้ทีมงานขาย วิศวกรออกแบบและติดตั้ง มีคุณภาพในการทำงานได้ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในปัจจุบันและในอนาคต นอกเหนือจากนั้น บริษัทยังคงรักษามาตรฐานการให้บริการที่สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3 ทำให้ระบบงานและการบริการลูกค้ามีคุณภาพที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการแข่งขันในระยะยาว และทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการชนะการประมูลโครงการต่างๆ ในปี 2558 ซึ่งโครงการเหล่านี้จะสร้างรายได้ให้แก่บริษัท และจะเป็นฐานรายได้จากการบำรุงรักษาระบบต่อไปในอนาคต

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

ในส่วนของการให้บริการติดตั้งและให้บริการหลังการขาย ส่วนใหญ่บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการติดตั้งเอง โดยใช้ทีมงานภายในของบริษัท ซึ่งผ่านการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ตลอดจนมีความชำนาญเกี่ยวกับการติดตั้งระบบโทรคมนาคมและสารสนเทศเป็นอย่างดี โดยมีมาตรฐานการให้บริการลูกค้าสอดคล้องกับระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 และ CMMI Level 3

การป้องกันความเสี่ยงของราคาผลิตภัณฑ์จากอัตราแลกเปลี่ยน

โดยปกติก่อนดำเนินโครงการ บริษัทต้องประมาณการต้นทุนโครงการล่วงหน้าเป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน ในกรณีที่ต้องนำเข้าอุปกรณ์บางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนโครงการอาจได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศแบบลอยตัว จากความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนข้างต้น บริษัทได้กำหนดวิธีลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย

1. การกำหนดค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มเติมในการคำนวณต้นทุนโครงการ
2. มีนโยบายในการทำสัญญาซื้อ-ขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ครอบคลุมทั้งจำนวนตามจังหวะเวลาและต้นทุนที่เหมาะสม

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการโครงการให้บริการระบบตรวจสอบและคัดกรองผู้โดยสารล่วงหน้า (APPS) โครงการจ้างนำเข้าข้อมูลแผนที่ และข้อมูลภาพถ่ายลักษณะเอกสารสิทธิ์ที่ดินพร้อมติดตั้งครุภัณฑ์คอมพิวเตอร์ โครงการจัดซื้อและติดตั้งเครื่องมืออุปกรณ์สำหรับให้บริการโครงข่ายกระจายเสียงหรือโทรทัศน์สถานีหลักภาคพื้นดิน โครงการเพิ่มประสิทธิภาพระบบรักษาความปลอดภัยและเครือข่ายสื่อสารข้อมูล โครงการปรับปรุงและพัฒนาอุปกรณ์เชื่อมโยงเครือข่ายระบบสื่อสาร โครงการพัฒนาและปรับปรุงเครือข่ายสื่อสารและระบบดาวเทียม โครงการจ้างเหมาติดตั้งระบบวิทยุสื่อสารเคลื่อนที่แบบดิจิตอล Digital Trunked Radio โดยมีลูกค้าหลักที่สำคัญได้แก่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) กรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย กระทรวงยุติธรรม กรุงเทพมหานคร และบริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) เป็นต้น และยังคงดำเนินการให้บริการและบำรุงรักษาระบบตรวจบัตรโดยสารขึ้นเครื่อง (CUTE) ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ท่าอากาศยานภูเก็ต และท่าอากาศยานเชียงใหม่

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการติดตั้งเพื่อปรับปรุงเครือข่ายระบบโทรคมนาคมทหาร โครงการปรับปรุงและพัฒนาอุปกรณ์เชื่อมโยงเครือข่ายระบบสื่อสาร โครงการจ้างเหมาติดตั้งระบบวิทยุสื่อสารเคลื่อนที่แบบดิจิตอล Digital Trunked Radio โครงการจ้างนำเข้าข้อมูลแผนที่และข้อมูลภาพถ่ายลักษณะเอกสารสิทธิ์ที่ดินพร้อมติดตั้งครุภัณฑ์คอมพิวเตอร์ โครงการจัดซื้อและติดตั้งเครื่องมืออุปกรณ์สำหรับให้บริการโครงข่ายกระจายเสียงหรือโทรทัศน์สถานีหลักภาคพื้นดิน โครงการพัฒนาและปรับปรุงเครือข่ายสื่อสารและระบบดาวเทียม ซึ่งโครงการเหล่านี้มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวม 1,039.2 ล้านบาท

นโยบายการวางแผนประกันโครงการ การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล และการหาแหล่งเงินทุน

• **การวางแผนประกันโครงการ**

การวางแผนประกันโครงการจะเป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะวางแผนประกันโครงการประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด

• **การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล**

การจัดสรรงบประมาณสำหรับการประมูล จะประมาณการ โดยอิงกับงบประมาณของลูกค้าในโครงการ โดยจะประมาณการต้นทุนของโครงการนั้นๆ ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนต่างๆ ดังนี้ ต้นทุนของตัวผลิตภัณฑ์ ทั้งตัวอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ ค่าดำเนินการการติดตั้ง ค่าดำเนินการการรับประกันหลังการขาย ค่าใช้จ่ายทางด้านการเงิน และรวมถึงค่าดำเนินการทางการตลาด และการขายต่างๆ ในโครงการนั้นๆ

• **การหาแหล่งเงินทุน**

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

➤ **บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด**

เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการบริการและเป็นที่ปรึกษา รวมถึงให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบครบวงจร

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร (Turnkey Software Application System Development) ตั้งแต่ด้านการให้คำปรึกษาและออกแบบซอฟต์แวร์โซลูชัน รวมทั้งกระบวนการด้าน Business Process Re-Engineering ที่เกี่ยวข้อง การบริหารโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ การวิเคราะห์และออกแบบซอฟต์แวร์ระบบงาน การพัฒนาและติดตั้งซอฟต์แวร์ระบบงาน การดูแลบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ระบบงาน การแปลงข้อมูลและนำเข้าข้อมูลเข้าสู่ระบบงาน การบริการด้านมาตรฐานซอฟต์แวร์ต่างๆ โดยเฉพาะซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของระบบผ่านทางเว็บไซต์ (Web-Based Application)

นอกจากนี้ ยังให้บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทาง (Software Package Implementation and Customization) เพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการทางธุรกิจของลูกค้า โดยเน้นทางด้านการบริหารจัดการเว็บไซต์ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์สำเร็จรูปที่พัฒนาขึ้นเอง

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชน ที่มีความต้องการระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจและบริหารองค์กร โดยในปี 2559 จะเน้นลูกค้าที่ต้องการระบบสารสนเทศบริหารงานบุคคล (ระบบ HR)

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

1. จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน คู่แข่งมีจำนวนมาก บริษัทจึงให้ความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษฐานลูกค้าเดิมเป็นอย่างยิ่ง และหาลูกค้าใหม่ เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความได้ชำนาญ เช่น ระบบ HR และระบบการบริหารจัดการเว็บไซต์
2. ในปี 2559 มีการเปิดกว้างในการลงทุนและการค้า ทำให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ให้ทันต่อการแข่งขันและการลงทุนในอนาคตนับว่าเป็นโอกาสดีที่บริษัทจะมีความพร้อมรองรับการเติบโตของภาครัฐ และขยายการบริการเพื่อไปแข่งขันต่างประเทศได้
3. เมื่อมีการเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วย เพราะไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจให้ดี และสร้างความแข็งแกร่งในตัวผลิตภัณฑ์ที่เราใช้อยู่ให้ดียิ่งขึ้น

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. ทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์คือบุคลากร บริษัทให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการบริหารจัดการให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถ มีความชำนาญเฉพาะทาง มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง มีความยืดหยุ่นสูง มีคุณธรรม และมีใจรักการทำงานอย่างค่อเนื่อง
2. บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นเอง เพื่อสร้างความแตกต่างในการดำเนินธุรกิจ ทำให้มีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งในการแข่งขัน

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

1. โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทมีโครงการที่สำคัญที่ได้รับความไว้วางใจจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ได้แก่ โครงการพัฒนาและบำรุงรักษาระบบสารสนเทศที่ดิน ระยะที่ 1 โครงการระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารงานบุคคลพนักงานกระทรวงสาธารณสุข โครงการระบบฐานข้อมูลคณะกรรมการธรรมาภิบาลจังหวัด โครงการจัดทำเว็บไซต์โดยใช้ Content Management System (CMS) ที่พัฒนาขึ้นเอง เป็นต้น

2. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยการผสานเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศต่างๆ เป็นโซลูชันที่ตรงความต้องการของลูกค้า รวมถึงเทคโนโลยีเฉพาะด้านที่มีความเสถียร ความแม่นยำ และประสิทธิภาพสูง โดยนำเสนอให้กับลูกค้าทั้งในลักษณะ Turnkey โดยดำเนินการให้ลูกค้าตั้งแต่การให้คำปรึกษา ออกแบบติดตั้ง วางระบบ รวมถึงการบำรุงรักษา และลักษณะ Outsource Services ที่รับดำเนินการ/บริหารจัดการงานระบบให้กับลูกค้า โดยลักษณะบริการแบบ Outsource Services ได้แก่ บริการบริหารจัดการข้อมูลแบบอัตโนมัติผ่านเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ (Machine-to-Machine – M2M) ซึ่งเป็นการประยุกต์ใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการตรวจวัดการใช้งาน ประเมินผล และแจ้งเตือนเร่งด่วน ในรูปแบบของระบบอ่านค่าอัตโนมัติผ่านระบบโครงข่ายการสื่อสารข้อมูล โดยระบบจะทำการตรวจวัดค่าของสิ่งที่ต้องการวัด อาทิเช่น ปริมาณการใช้ไฟฟ้า ปริมาณระดับน้ำ หรือปริมาณระดับมลภาวะ ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีของอุปกรณ์ระบบอ่านค่าอัตโนมัติต่างๆ และทำการสื่อสารข้อมูลกลับมายังศูนย์ประมวลผลกลางโดยอัตโนมัติ เพื่อสามารถนำข้อมูลนั้นไปใช้เพื่อประโยชน์ต่างๆ ได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังสามารถให้บริการบริหารจัดการระบบศูนย์การประมวลผลและเครือข่ายสื่อสารครบวงจร โดยให้บริการออกแบบ จัดหา และเข้าใช้ ศูนย์ข้อมูลและอุปกรณ์ระบบด้าน ICT พร้อมบริการบริหารจัดการโครงข่ายแบบครบวงจร

ข) ตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจในการให้บริการทางเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบโทรคมนาคม อาศัยความรู้ ความชำนาญ ในการดำเนินธุรกิจ และประสิทธิภาพในการปฏิบัติการ มาประกอบกันเพื่อให้บริการแก่องค์กรทั้งภาครัฐ และเอกชนที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารเพื่อเน้นการสร้างการบริการที่มีประสิทธิภาพ เน้นที่องค์กรมีความชำนาญ ส่วนในบริการที่ไม่อยู่ในธุรกิจหลักหรือที่ไม่มีความชำนาญก็ใช้บริการจากภายนอกมาช่วย เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ ซึ่งกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชนได้ให้ความสนใจที่จะใช้บริการนี้มากขึ้น

ปัจจุบันการแข่งขันตลาดบริการด้าน ICT ในลักษณะ Outsource Services จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อนและผู้ให้บริการข้ามชาติที่ขยายสาขาเข้ามาในประเทศไทย ตามกระแสการเปิดเสรีตลาดบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม จะส่งผลให้เกิดการแข่งขันมีมากขึ้นระหว่างผู้ให้บริการ โดยเน้นให้บริการเฉพาะกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีความชำนาญ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

ง) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
1) โครงการต่างๆ ที่สำคัญ

บริษัทดำเนินโครงการที่สำคัญอื่นๆ ได้แก่ โครงการติดตั้งมิเตอร์และอุปกรณ์ส่วนควบเพิ่มเติม สำหรับโครงการพัฒนาระบบอ่านหน่วยไฟฟ้าอัตโนมัติ (Automatic Meter Reading : AMR) ระยะที่ 2 โครงการจ้างบำรุงรักษาระบบ AMR ระยะที่ 1 ให้กับผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ทั่วประเทศ โครงการพัฒนาศักยภาพด้านความปลอดภัยบริเวณพื้นที่เสี่ยงภัย และเส้นทางคมนาคมชุมชน โดยมีลูกค้าที่สำคัญ ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค องค์การบริหารส่วนจังหวัดชลบุรี สำนักงานตำรวจแห่งชาติ เป็นต้น

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ได้แก่ โครงการติดตั้งมิเตอร์และอุปกรณ์ส่วนควบเพิ่มเติม สำหรับโครงการพัฒนาระบบอ่านหน่วยไฟฟ้าอัตโนมัติ (Automatic Meter Reading : AMR) ระยะที่ 2 โครงการจ้างบำรุงรักษาระบบ AMR ระยะที่ 1 ให้กับผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ทั่วประเทศ โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวมทั้งสิ้น 343.45 ล้านบาท

➤ บริษัท สมาร์ทเทอร์แวร์ จำกัด

เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการผลิต การบริการ และเป็นທີ່ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบงานแบบเบ็ดเสร็จ ให้บริการเฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์แบบครบวงจร อาทิเช่น การให้คำปรึกษาและออกแบบซอฟต์แวร์โซลูชัน รวมทั้งกระบวนการด้าน Business Process Re-Engineering ที่เกี่ยวข้อง การบริหารโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ การวิเคราะห์และออกแบบซอฟต์แวร์ระบบงาน การพัฒนาและติดตั้งซอฟต์แวร์ระบบงาน การดูแลบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ระบบงาน การแปลงข้อมูลและนำข้อมูลเข้าสู่ระบบงาน การบริการด้านมาตรฐานซอฟต์แวร์ต่างๆ

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ
1. บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร (Turnkey Software Application System Development)

ให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันทุกประเภทตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการจัดหาส่วนประกอบอื่นๆ ที่มีส่วนช่วยให้ระบบงานที่พัฒนาขึ้นสามารถทำงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ การให้บริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันครอบคลุมส่วนงานต่างๆ ตั้งแต่การให้คำปรึกษาด้านกระบวนการทางธุรกิจ ด้านเทคโนโลยี และด้านมาตรฐานซอฟต์แวร์ (Consultation of Business Process, Technology, and Standards) การวางแผนงานและบริหารความเสี่ยง (Software Application System Development Planning and Risk Management) การบริหารโครงการ (Project Management) การศึกษาความต้องการทางเทคนิค (Requirement Analysis) การออกแบบระบบงาน (System Design) การพัฒนารูปแบบและต้นแบบ (Modeling and Prototyping) การพัฒนา

(Software Application Development and Implementation) การติดตั้ง การปรับตั้งค่าเพื่อการใช้งาน ระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Installation, Configuration, and Deployment) ไปจนถึงการทดสอบ วัดผล และควบคุมคุณภาพระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Testing, Benchmarking, and Quality Assurance)

นอกจากนี้ ยังดำเนินการและให้บริการในการสร้างสรรค์และพัฒนาเนื้อหาสำหรับซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Digital Content Design and Development) การแปลงและนำข้อมูลเข้าสู่ระบบ (Data Entry and Migration) การจัดฝึกอบรมวิธีการใช้งานและวิธีการดูแลระบบงาน (Software Application System Usage and Administration Training) การบำรุงรักษาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application Maintenance) และการปลดระวางระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application Retirement) รวมไปถึงการบริหารกระบวนการปรับเปลี่ยนและแก้ไขรูปแบบระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Application System Change Management) และการพัฒนากระบวนการผลิตซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Software Process Improvement)

2. บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทาง (Software Package Implementation and Customization)

บริการติดตั้งและประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเฉพาะทางเพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการทางธุรกิจของลูกค้า

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ ที่มีความต้องการระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน เพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจและบริหารองค์กร รวมทั้งองค์กรที่มีหน่วยงานพัฒนาซอฟต์แวร์ของตนเองอยู่แล้ว แต่ยังขาดความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน ขาดความพร้อมในการดูแล บำรุงรักษาระบบที่มีอยู่ หรือมีความต้องการคำปรึกษาด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ต่างๆ

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน ถึงแม้คู่แข่งโดยตรงจะมีจำนวนลดลงก็ตาม แต่กลับทำให้ธุรกิจ Software House ขนาดกลางและขนาดย่อมหันมาแข่งขันในด้านราคาอย่างหนัก บริษัทจึงให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่แทน ซึ่งเป็นกลุ่มที่ให้ความสำคัญในด้านความเชื่อมั่นและในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก นอกจากนั้น บริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเดิมเป็นอย่างยิ่ง
- บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูป (Commercial-Off-The-Shelf Software) ภายในประเทศ ซึ่งมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในภาคอุตสาหกรรมที่ตนให้บริการอยู่ มาเป็นเวลานาน นับเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงตลาดนั้นๆ ทั้งในด้านชื่อเสียงและในด้านราคา บริษัทไม่มีนโยบายที่จะพยายามเข้าแข่งขันในตลาดดังกล่าว แต่จะใช้ประสบการณ์ที่ได้จากงานด้านการบริการพัฒนาระบบงานซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร เพื่อเปิดตลาดซอฟต์แวร์ในภาคอุตสาหกรรมอื่น ๆ ขึ้นทดแทน
- ในปี 2558 จะเข้าสู่ AEC ซึ่งจะทำให้เกิดการเปิดกว้างในการลงทุนและการค้า ทำให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ให้ทันต่อการแข่งขัน และการลงทุนในอนาคตนับว่าเป็นโอกาสที่บริษัทจะมีความพร้อมรองรับการเติบโตของภาครัฐ และขยายการบริการเพื่อไปแข่งขันต่างประเทศได้

- เมื่อมีการเปิดประเทศกว้างมากขึ้นคู่แข่งทางธุรกิจก็จะเกิดมากขึ้นด้วย เพราะไม่ได้แข่งขันกันภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังมีผู้ประกอบการด้านแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์จากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันด้วย จึงต้องมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจอย่างดี

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) ในประเภท 5.8 หรือกิจการซอฟต์แวร์ประเภท Enterprise Software, Digital Content และ Embedded Software อีกด้วย

2. การเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย

บริษัทมีนโยบายที่จะเข้าร่วมกิจกรรมสำคัญต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย อาทิ เช่น ส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นวิทยากรในงานฝึกอบรมสัมมนาต่าง ๆ เข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุน และดำเนินโครงการประกวดซอฟต์แวร์ และส่งตัวแทนเข้าร่วมดำเนินการจัดตั้งกลุ่มพัฒนาอุตสาหกรรมย่อยด้านซอฟต์แวร์ เป็นต้น

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์คือบุคลากร บริษัทให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการบริหารจัดการให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถ มีความชำนาญเฉพาะทาง มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง มีความยืดหยุ่นสูง มีคุณธรรม และมีใจรักองค์การอย่างต่อเนื่อง

2.2.3 สายธุรกิจแอปพลิเคชันสนับสนุนด้านการประกอบธุรกิจ (Business Application)

ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของราชการเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันรวมถึงสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้ใช้บริการ บริษัทที่ให้บริการในสายธุรกิจนี้ได้แก่

➤ บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด (มหาชน)

ดำเนินการให้บริการโซลูชัน และซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันเพื่อช่วยขับเคลื่อนและสนับสนุนการดำเนินงานของลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ในหลากหลายอุตสาหกรรมผ่านบริษัทย่อยในสายธุรกิจ ได้แก่ บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด, บริษัท พอสเน็ต จำกัด, บริษัท ไทยเทรคเน็ต จำกัด และบริษัท สามารถ เอ็ด เทคโนโลยี จำกัด นอกจากนี้ ยังให้บริการทางด้านการวางระบบการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning) แบบครบวงจร (Total Solutions) ทั้งระบบการเรียนการสอนผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบการเรียนการสอนทางไกลผ่านเครือข่ายสื่อสารชนิดต่าง ๆ อาทิเช่น ระบบเครือข่ายสื่อสารผ่านดาวเทียม ระบบเครือข่ายสื่อสารผ่านสายความเร็วสูง ระบบเครือข่ายสื่อสารไร้สาย และระบบเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในส่วนของการบริการด้านการวางระบบการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning) แบบครบวงจร (Total Solutions) ดำเนินการได้แก่ การเป็นที่ปรึกษาพัฒนาระบบ การออกแบบระบบ และการรวมระบบงาน และงานด้านการติดตั้ง รวมถึงการจัดซื้อ และจัดหาอุปกรณ์ ตลอดจนผู้รับเหมางาน การพัฒนาโปรแกรมระบบงาน การติดตั้งระบบ การทดสอบระบบ ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย และการบริการซ่อมบำรุงรักษา สำหรับโครงการด้านระบบการเรียนการสอนทางไกล (Distant Learning)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานด้านสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับงานด้านการกำกับดูแลและให้บริการด้านการศึกษา รวมทั้งให้บริการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือ

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

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

ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการในลักษณะงานรับเหมาโครงการนั้นปัจจุบันมีการแข่งขันสูง ทำให้มีผู้ให้บริการรายใหม่เข้ามาแข่งขันมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ผลิตบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านนี้เองด้วย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทก็มีจุดแข็งทางด้านชื่อเสียงและผลงานที่ผ่านมา ซึ่งเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางกับหลายหน่วยงานทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ประกอบกับการมีพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตระบบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ รวมถึงผู้ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำ อีกทั้งยังมีบริษัทในเครือที่ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการด้านระบบการเรียนการสอนผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) ดังนั้น จึงส่งผลให้บริษัทมีความพร้อมในการให้บริการและแข่งขันในตลาดอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทใช้ศักยภาพที่สามารถให้บริการได้แบบครบวงจร (Total Solutions) โดยการผสมผสานความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และการให้บริการแต่ละด้านของบริษัทในเครือ และจากพันธมิตรทางธุรกิจผู้ผลิตอุปกรณ์ ซอฟต์แวร์ และบริการด้านเครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำต่างๆ มาเพื่อให้บริการได้อย่างมีคุณภาพ ประสิทธิภาพ และมีความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมถึงอาศัยความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทในการนำเสนอบริการให้กับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทที่มีงานสนับสนุนทางด้านงานวิศวกรรมประสิทธิภาพที่สามารถรองรับการให้บริการแบบครบวงจรได้ตั้งแต่ การออกแบบระบบ การคัดเลือกอุปกรณ์ การพัฒนาซอฟต์แวร์ รวมไปถึงงานด้านการติดตั้งและบำรุงรักษา โดยมุ่งเน้นการคัดเลือกกระบวนการที่นำมาให้บริการ จากพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตหรือเจ้าของเทคโนโลยีโดยตรง ที่มีระบบอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ประสิทธิภาพ และคุณสมบัติตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงมีการสนับสนุนทั้งก่อนและหลังการขายที่ดีในระยะยาว อีกทั้งยังมีการผสมผสาน (Synergy)

การให้บริการด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องจากบริษัทในเครือ เพื่อพัฒนาเป็นโซลูชันการให้บริการที่ครบวงจร สำหรับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความได้เปรียบในการแข่งขัน

➤ **บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด**

ก) **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด เป็นผู้ให้บริการด้าน การออกแบบ และรับเหมาวางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) ของหน่วยงานขนาดใหญ่ ซึ่งประกอบด้วยระบบบริหารข้อมูลลูกค้า ระบบบัญชีการเงิน ระบบบริหารงานบำรุงรักษา ระบบบริหารพัสดุ ระบบบริหารทรัพยากรบุคคล ระบบรับชำระเงิน ระบบพิมพ์บิล ระบบบริหารจัดการตัวแทน ระบบบริหารไฟฟ้าขัดข้อง ระบบดูแลงาน จัดจ่ายไฟ ระบบบริหารมอเตอร์ ระบบวิเคราะห์การใช้ไฟแบบเป็นช่วง และ ระบบคำนวณค่าไฟ โดยบริษัทศึกษาความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสมแบบ Total Solution ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทได้รับความร่วมมือและการสนับสนุนจากบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการด้าน ระบบ Customer Relationship Management (CRM) และ Human Capital Management (HCM) อีกด้วย

ข) **ตลาดและภาวะการแข่งขัน**

บริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด ดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบสารสนเทศ และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง โดยมีความเชี่ยวชาญในระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กรซึ่งมีตลาดเป็นองค์กรขนาดใหญ่ และองค์กรขนาดกลางที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและจำเป็นต้องมีระบบสารสนเทศที่ดีมารองรับเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในดำเนินธุรกิจ รวมถึงองค์กรที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องและองค์กรที่ต้องการมุ่งเน้นที่การดำเนินธุรกิจหลักมากกว่าการบริหารจัดการระบบสารสนเทศของตนเอง เพื่อช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันตลาดบริการ ICT Outsourcing จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อนและผู้ให้บริการข้ามชาติที่ขยายสาขาเข้ามาในประเทศ ขนาดของตลาดและจำนวนคู่แข่งมีจำนวนพอประมาณ โดยส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะเน้นการติดตั้งระบบมากกว่าการ Outsource เพื่อสนับสนุนการใช้งาน

ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัทจะเป็นแกนนำในการให้บริการและผนึกกับพันธมิตรทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ บริษัทที่ปรึกษา ผู้ชำนาญการให้คำปรึกษาธุรกิจ และกลุ่มธุรกิจอื่นในกลุ่มบริษัทสามารถเพื่อนำเสนอบริการกับกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย

ง) **โครงการต่างๆ ที่สำคัญ และโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

1) **โครงการต่างๆ ที่สำคัญ**

ในปี 2547 บริษัทเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มกิจการร่วม SPIES ที่ประกอบด้วย บริษัท ซีเมนส์ จำกัด บริษัท ซีเมนส์ เอจี จำกัด บริษัท โอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด ได้ร่วมลงนามตามสัญญากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในโครงการเช่าระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลัก เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2547 โดยมีมูลค่าโครงการตามสัญญาทั้งสิ้นประมาณ 3,988 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มกิจการร่วม SPIES จะพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับธุรกิจหลักขึ้นมาใช้ทดแทนระบบคอมพิวเตอร์เดิมของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เพื่อสนับสนุนกระบวนการปฏิบัติงาน และให้ข้อมูลเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารให้เป็นไปอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

2) โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-

➤ บริษัท พอสเน็ต จำกัด

ดำเนินการด้านแอปพลิเคชันสนับสนุนธุรกิจ ด้วยความเชี่ยวชาญในการให้บริการระบบชำระเงินผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) และเป็นผู้ให้บริการโซลูชันด้าน Smart Card ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ และผู้ประกอบการบัตรเครดิต ตลอดจนเป็นผู้ให้บริการ Loyalty Service Program

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การประกอบธุรกิจ สามารถแยกได้ตามลักษณะของผลิตภัณฑ์และการให้บริการได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

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

บริษัทได้ดำเนินการให้บริการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS กับธนาคาร สถาบันการเงินและบริษัทเอกชนต่างๆ ที่มีความต้องการใช้เครื่อง EFTPOS เพื่อทำรายการขออนุมัติวงเงินบัตรเครดิต หรือ ประยุกต์ใช้งานในรูปแบบอื่นๆ โดยเครื่อง EFTPOS ที่ทางบริษัททำการจัดจำหน่ายในปัจจุบันเป็นยี่ห้อ Ingenico มีหลากหลายรุ่นเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกใช้งานได้อย่างเหมาะสมกับประเภทธุรกิจ อาทิเช่น รุ่น Ingenico-iCT200 Series เป็นเครื่องแบบตั้งโต๊ะส่งผ่านข้อมูลผ่านสายโทรศัพท์, สาย LAN, GPRS หรือ 3G, รุ่น Ingenico-iWL 200 Series เป็นเครื่องแบบไร้สาย สามารถส่งข้อมูลผ่าน GSM/GPRS หรือ 3G และนอกจากนี้ ยังมีรุ่นอื่นๆ อีกมากมายที่สามารถรองรับการอ่านบัตรชนิดไร้สัมผัส หรือ การรับส่งข้อมูลที่เป็นแบบ WiFi หรือ Bluetooth เป็นต้น โดยเครื่องทุกรุ่นทำงานแบบ Dual Processors 32 Bits สามารถเชื่อมต่อผ่านเครือข่าย TCP/IP และรองรับอุปกรณ์ต่อพ่วงผ่าน RS232 port, USB port นอกจากการให้บริการจัดจำหน่าย เครื่อง EFTPOS แล้วบริษัทยังเป็นผู้ให้บริการติดตั้ง และดูแลหลังการขายโดยมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ ในการให้บริการหลังการขายบริษัทมีศูนย์ Call Center สำหรับการรับเรื่องแก้ไขปัญหาเครื่องเสียหรือให้คำแนะนำการใช้งานเพื่อให้ลูกค้าสามารถกลับมาใช้งานได้ตามปกติภายในเวลาที่เร็วที่สุด ศูนย์ Call Center ของบริษัทให้บริการทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

2. การให้บริการเช่าเครื่อง EFTPOS ระบบเครือข่าย EFTPOS

นอกจากการขายเครื่องให้กับลูกค้าในกลุ่มต่างๆ โดยตรง บริษัทยังให้บริการเช่าเครื่อง EFTPOS พร้อมกับการให้บริการเครือข่ายในการเชื่อมโยงเข้ากับระบบของธนาคาร ปัจจุบันระบบเครือข่ายของบริษัทมีการเชื่อมโยงกับธนาคารที่ให้บริการระบบอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตทุกธนาคารหลักในประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบระบบเครือข่ายเพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะการใช้งานของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด ทั้งในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ค่าโทรศัพท์และการบริหารจัดการ

3. Payment and Software Solutions

รูปแบบการให้บริการที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเครื่อง EFTPOS ของบริษัทด้วยการทำให้ EFTPOS สามารถให้บริการมากกว่าการขออนุมัติวงเงินอัตโนมัติการให้บริการดังกล่าวทำให้เพิ่มโอกาสทางการตลาดของบริษัทและ เพิ่มความคุ้มค่าของผู้ลงทุนซื้อเครื่อง บริษัทมีประสบการณ์ในการพัฒนา Application บนเครื่อง EFTPOS หลากหลาย อาทิเช่น

การพัฒนาการชำระเงินรายงวด, 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 Contactless อีกด้วย

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย

การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่อง EFTPOS จะใช้วิธีเสนอขายโดยตรงแก่ลูกค้า หรือ การเข้าประมูล โดยบริษัทจำเป็นต้องมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และสาธิตการทำงานและการเชื่อมต่อเข้ากับระบบของลูกค้าที่มีการใช้งานอยู่เดิม และนำเสนอในด้านการพัฒนาสิ่งใหม่ๆ ที่จะประโยชน์ต่อลูกค้าในอนาคต

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทคือ กลุ่มธนาคารพาณิชย์ผู้ให้บริการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตอัตโนมัติโดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

- ความต้องการเครื่อง EFTPOS เพื่อใช้ในการขยายฐานร้านค้าของธนาคารในการรับบัตรเครดิต
- ความต้องการเครื่อง EFTPOS เพื่อใช้ในการปรับเปลี่ยนเครื่องเก่าที่ไม่สามารถรองรับ Application ใหม่ๆ ได้

ในส่วนของกลุ่มเป้าหมายรองคือกลุ่มผู้ให้บริการด้านการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ซึ่งมีความต้องการเครื่อง EFTPOS หรือระบบที่เกี่ยวข้องกับบัตรสมาชิก 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 โดยพิจารณาเลือกจากคุณสมบัติและคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ราคา และศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพื่อนำสินค้านี้เข้ามาทำตลาดในประเทศไทย

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

2. เครือข่าย และอุปกรณ์ต่อพ่วง

บริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์ต่อพ่วงเพื่อสามารถเพิ่มศักยภาพด้านเครือข่ายรับส่งข้อมูล ในการให้บริการ อนุมัติวงเงินบัตรเครดิตผ่านเครือข่าย 3G และ Internet ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประหยัดค่าใช้จ่าย

นอกจากนี้ ยังได้ทำการพัฒนาระบบให้สามารถใช้อุปกรณ์ต่อพ่วงที่สามารถเพิ่มอัตราประโยชน์และนวัตกรรมให้กับลูกค้า โดยการจัดหาและพัฒนาอุปกรณ์ Sign Pad เพื่อใช้เป็นระบบ Slip Electronic Signature ที่ช่วยให้ลูกค้าสะดวกในการจัดเก็บและค้นหา Slip รวมถึงสามารถออกรายงานต่างๆ ได้ และอุปกรณ์ชนิดนี้ยังสามารถรองรับบัตรชนิด Paywave , PayPass และ contactless card อื่นได้

➤ บริษัท ไทยเทรคเน็ท จำกัด

ดำเนินการด้านแอปพลิเคชันเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของลูกค้า ด้วยความเชี่ยวชาญด้านการให้บริการ แลกเปลี่ยนข้อมูลเอกสารทางธุรกิจในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (EDI - Electronic Data Interchange) เพื่อช่วยเพิ่มความถูกต้องและรวดเร็วในการประมวลผลธุรกรรมต่างๆ ด้วยคอมพิวเตอร์ระหว่างองค์กรธุรกิจ (Business-to-Business) หรือระหว่างองค์กรธุรกิจกับหน่วยงานของรัฐ (Business-to-Government) เนื่องจากการใช้เอกสาร EDI ตามมาตรฐานสากล จะช่วยให้ข้อมูลซึ่งถูกสร้างขึ้นโดยระบบคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งจะถูกส่งผ่านเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของผู้รับเอกสารนั้นโดยตรง นอกจากนี้ยังมีบริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และบริการซอฟต์แวร์ประยุกต์ด้านการจัดการระบบการทำงาน (Workflow Management)

ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะบริการหลักของบริษัท แบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. **บริการ EDI/XML** คือ บริการเครือข่ายแลกเปลี่ยนข้อมูลในลักษณะผู้ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Mailbox) พร้อมการติดตั้งโปรแกรมแปลงข้อมูลเอกสารให้เป็นมาตรฐาน EDI (EDI Translator) ซึ่งใช้เชื่อมต่อกับระบบงานคอมพิวเตอร์ของผู้ใช้บริการโดยตรงและทำงานแบบอัตโนมัติ นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายขอบเขตบริการให้สามารถรองรับมาตรฐาน 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) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

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) เพื่อให้คู่ค้าสามารถทำธุรกรรม 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 แต่มีแผนจะเริ่มทำตลาดในปีหน้า
 - 2.2 กลุ่มรายงานเรือ (Manifest) มีผู้ให้บริการน้อยราย แต่ขนาดตลาดเล็กเมื่อเทียบกับกลุ่มแรก การแข่งขันเน้นบริการ มีอัตรากำไรที่พอเหมาะ บริษัทจึงมุ่งเน้นทำตลาดกลุ่มนี้และมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้ลงทุนในระบบเพื่อให้บริการ โดยใช้ระบบซอฟต์แวร์หลักจาก 2 บริษัท คือ

- 1) OpenText GXS Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา
- 2) IBM Corp. ประเทศสหรัฐอเมริกา

ในการให้บริการ EDI กับลูกค้าแต่ละราย อาจจำเป็นต้องพัฒนาระบบเชื่อมต่อ หรือโปรแกรมแปลงข้อมูลสำหรับลูกค้ารายนั้น บริษัทจะใช้ทีมงานพัฒนาภายในทำหน้าที่พัฒนาในส่วนดังกล่าว

➤ **บริษัท สามารถ เอ็ด เท็ค จำกัด**

ดำเนินธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีระบบสื่อสารสารสนเทศด้านการศึกษา ได้แก่ ระบบบริหารจัดการการเรียนการสอนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) รวมถึงการออกแบบและติดตั้งระบบ Learning Management System ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้สำหรับการเรียนการสอนหรือการฝึกอบรมทั้งแบบทางไกลและการประกอบการเรียนในห้องเรียน ผ่านคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสารที่หลากหลาย นอกจากนี้ ยังมีความเชี่ยวชาญในการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware Development) ที่มีประสิทธิภาพสำหรับการเรียนรู้ โดยใช้หลักการ Instructional Design และออกแบบให้มีความน่าสนใจติดตามและกระตุ้นการเรียนรู้ รวมถึงงานด้าน Digital Content เช่น การผลิต e-Books/e-Magazines และ Mobile Applications ต่างๆ ทั้งนี้ บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนในซอฟต์แวร์ประเภท 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 จนสำเร็จการศึกษาได้รับปริญญาบัตรหรือวุฒิปัตตามเกณฑ์ของกระทรวงศึกษาธิการ หรือแบบประยุกต์เพื่อผสมผสานกับการเรียนเสริมในห้องเรียน รวมไปถึงการประยุกต์ใช้กับวิชาทั่วไปแบบ General Education Program สำหรับการศึกษาหลักสูตรพื้นฐาน เพื่อศึกษาด้วยตนเอง
- Digital Content Production ได้แก่ บริการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ (e-Courseware Development) ที่ยึดหลัก Instructional Design เพื่อใช้เป็นสื่อการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพ มีความน่าสนใจ และน่าสนใจ ได้มาตรฐานทางวิชาการ และรองรับการเข้าถึงและใช้งานได้ทั้งบนคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสารไร้สายแบบพกพา (Smart Phones / Tablets) นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงการผลิตคอนเทนต์ 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 นอกจากนี้ ยังมีระบบบริหารจัดการความรู้ (Knowledge Management System) และระบบบริหารสมรรถนะ (Competency Management System) เพื่อให้องค์กรสามารถบริหารบุคลากรและองค์ความรู้ภายในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- e-Testing การบริหารจัดการการทดสอบทางอิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถบริหารจัดการคลังข้อสอบ ด้วยรูปแบบข้อสอบที่หลากหลาย สามารถกำหนดการจัดวางข้อสอบและตัวเลือกคำตอบ กำหนดวันและเวลาการทำแบบทดสอบ รองรับการบริหารรายละเอียดคะแนนของผู้เข้าสอบ สามารถแสดงรายงานทางสถิติและทำการวิเคราะห์ได้อย่างหลากหลาย

ข) ตลาดและภาวะการแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมาแม้อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจจะน้อยกว่าที่คาดการณ์ อันมาจากปัจจัยทางการเมืองและเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวช้า ทำให้การใช้จ่ายของทั้งภาครัฐและเอกชนเติบโตน้อยกว่าที่ประมาณการไว้ แต่สำหรับตลาดของ e-Learning และการผลิต Digital Content สำหรับการศึกษาและการฝึกอบรมพัฒนาความรู้ด้านไอทีสูงขึ้น โดยเฉพาะในหน่วยงานภาคเอกชน ซึ่งได้ตระหนักถึงประโยชน์ของการประยุกต์ใช้

ระบบ e-Learning เพื่อลดต้นทุนการฝึกอบรมและการเดินทาง โดยมีการจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดหาระบบ และพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น รวมถึงการที่ผู้คนมีการใช้รูปแบบชีวิตที่เข้าสู่สังคมออนไลน์มากขึ้น การเติบโตของการพัฒนา e-Books, e-Magazines และแอปพลิเคชันที่เกี่ยวข้อง จึงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ในอนาคตค่าใช้จ่ายด้านการใช้งานเครือข่ายสื่อสารข้อมูลและอุปกรณ์สื่อสารแบบ Smart Phone ที่ลดลง ประกอบกับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจก็จะทำให้การเติบโตของตลาดยังคงเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ประกอบด้วย กลุ่มสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน กลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ องค์กรอิสระ รวมถึงบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าบุคคล ผู้ที่มีความต้องการพัฒนาความรู้ และต้องการเข้าถึงบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ที่ต้องการ ก็ถือเป็นลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญด้วย

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

กลยุทธ์ ในการแข่งขันนั้น บริษัท

- เน้นคุณภาพการผลิตบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ ที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยมีมาตรฐาน มีประสิทธิภาพตามหลัก Instructional Design ที่กระตุ้นและส่งเสริมการเรียนรู้ มีลูกเล่นและความสวยงาม รองรับการใช้งานบนอุปกรณ์ที่หลากหลาย
- เน้นการเข้าถึงบริษัทหรือหน่วยงานเอกชนที่ต้องการฝึกอบรมที่มีความต้องการสูงขึ้น โดยใช้ศักยภาพที่สามารถให้บริการแบบครบวงจร ทั้งการการออกแบบ การออกแบบบทเรียน การจัดวางระบบพื้นฐาน และความชำนาญในการพัฒนาบทเรียนอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างความแตกต่าง
- เน้นการผลิตบทเรียนที่เป็นพื้นฐานความรู้ด้านต่างๆ ที่เป็นประโยชน์กับองค์กรจำนวนมากได้ เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับองค์กรที่จะได้รับบทเรียนที่มีคุณภาพด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

ก) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการทำรายการของบริษัท โดยสามารถจำแนกได้ตามประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1) ความเสี่ยงทางธุรกิจและทางการตลาด

■ ความผันผวนของเศรษฐกิจที่อาจกระทบต่อการลงทุนภาคเอกชน

อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจไทยในปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 2.8 เพิ่มขึ้นจากในปี 2557 ที่มีอัตราการเติบโตร้อยละ 0.8¹ แต่ยังต่ำกว่าที่เคยได้คาดการณ์เมื่อต้นปี 2558 ว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 3.2-4.5 ทั้งนี้ เกิดจากเศรษฐกิจโลกที่มีการชะลอตัว โดยเฉพาะจีน ยุโรป และญี่ปุ่น แต่ก็มีปัจจัยบวกมาจากด้านการลงทุนของภาครัฐที่ขยายตัวต่อเนื่องที่ร้อยละ 29.8¹ และมีประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐอยู่ที่ร้อยละ 92.4 สูงกว่าปีที่ผ่านมามาที่อยู่ในอัตรา ร้อยละ 89²

แม้มีการคาดการณ์ว่าอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจไทยจะเติบโตที่ร้อยละ 2.8-3.8¹ ในปี 2559 แต่ยังคงมีข้อจำกัด และปัจจัยความเสี่ยงต่อภาพรวมเศรษฐกิจ โดยมีปัจจัยภายนอกมาจากระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกที่มีความเสี่ยง และผันผวน และการแทรกแซงค่าเงินของประเทศคู่แข่งและคู่ค้า รวมถึงราคาน้ำมันและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลกที่ยังคงผันผวน

สำหรับปัจจัยจากภายในประเทศนั้นมาจาก การลดลงของราคาสินค้าเกษตรที่สำคัญ ภาวะหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ด้วยปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อการลงทุนและการใช้จ่ายในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารไปด้วย

■ ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐ

ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐยังเป็นสิ่งสำคัญ แม้จะมีการคาดการณ์ว่าจะมีอัตราการเบิกจ่ายงบประมาณในปี 2559 ที่ร้อยละ 92.4 และมีการเบิกจ่าย 3 เดือนแรกของงบประมาณปี 2559 ไปแล้วในภาพรวมร้อยละ 30.2 แต่รายจ่ายด้านการลงทุนยังคงเบิกจ่ายไปร้อยละ 12.7² ทั้งนี้ หากการเบิกจ่ายงบประมาณในส่วนที่เหลือมีความล่าช้าเกิดขึ้น ก็อาจส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการประมวลงานสำคัญของบริษัทได้

■ ความเสี่ยงด้านการบริการและการส่งมอบงาน

การส่งมอบงานให้ตรงตามแผนงานนั้นเป็นจุดแข็งของบริษัทที่มอบให้กับลูกค้ามาโดยตลอด รวมถึงการให้บริการของบริษัทซึ่งเป็นไปตาม Service Level Agreement (SLA) หรือข้อตกลงระดับการบริการ อุบัติภัยต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้โดยไม่คาดคิด ซึ่งเป็นปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในด้านของการส่งมอบ โครงการ และด้านการให้บริการกับลูกค้าที่สำคัญ

■ การแข่งขันในตลาด

สำหรับคาดการณ์ภาพรวมตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปี 2559 นั้น คาดว่าจะมีการเติบโตในอัตราที่มากกว่าร้อยละ 10³ โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลายปัจจัย ได้แก่ นโยบายของภาครัฐ โดยเฉพาะนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล การผลักดันด้านการตลาดและการแข่งขันจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากการให้บริการเทคโนโลยี 4G การขยายตัวของโครงข่ายและอุปกรณ์สำหรับโทรศัพท์ระบบดิจิทัล การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และการเติบโตของการใช้ Cloud Computing และ Big Data Analytics ภาคองค์กรธุรกิจจะมีการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีมากขึ้นและกระตุ้นให้เกิดการลงทุนด้านไอทีในองค์กรมากขึ้น ในขณะที่ผู้ใช้จะมีการใช้งานเครือข่ายสังคมออนไลน์และทำธุรกรรมออนไลน์เพิ่มมากขึ้น

แม้คาดการณ์ตลาดโดยรวมจะมีการเติบโต แต่สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารนั้น จะยังคงมีการแข่งขันที่สูง ผู้ประกอบการต่างแข่งขันกันในเรื่องของการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ การสร้างมูลค่าเพิ่ม การสร้างความเข้าใจในลูกค้าให้มากขึ้น รวมถึงการนำเสนอรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ที่ประยุกต์ใช้ Cloud, Mobility, Social Business และเทคโนโลยีอื่นๆ ในขณะที่ผู้ผลิตสินค้าบางรายได้ผันตัวเองมาเป็นผู้ให้บริการทางด้านเทคโนโลยีเอง ด้วย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคามากยิ่งขึ้น และหากเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศไม่สามารถเติบโตได้ตามที่คาดการณ์ ไม่ว่าจะมาจากความผันผวนของเศรษฐกิจโลก ประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐ การลงทุนภาคเอกชน รวมถึงภาวะหนี้สินภาคครัวเรือน ก็จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม ทำให้การแข่งขันด้านราคาและการตลาดก็จะยิ่งเพิ่มสูงขึ้น

ดังนั้น เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยง และตอบสนองเป้าหมายทางธุรกิจที่ให้มีการเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืน บริษัทจึงได้วางกลยุทธ์ในการสร้างโอกาสทางธุรกิจและขยายฐานลูกค้าใหม่ๆ เน้นการสร้างรายได้ประจำระยะยาว และเน้นการเป็นผู้ให้บริการด้านไอที (IT Service Provider) มากขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารลูกค้าสัมพันธ์เพื่อความเข้าใจที่มีต่อลูกค้าให้มากขึ้น มีการพัฒนาศักยภาพบุคลากรและร่วมมือกับพันธมิตรรวมถึงผู้ผลิตสินค้า เพื่อสร้างนวัตกรรมต่างๆ เพิ่มคุณค่าและความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการมากยิ่งขึ้น มีการวางแผนบริหารจัดการโครงการด้วยการนำมาตรฐานระดับสากลมาใช้ เช่น CMMI เพื่อรักษาความสามารถในการส่งมอบโครงการให้มีประสิทธิภาพ รักษามาตรฐานคุณภาพบริการให้ดียิ่งขึ้นเป็นไปตามมาตรฐาน ISO 9001: 2008 และ ISO 20000 ในขณะเดียวกันก็มีการบริหารทรัพยากรเพื่อการควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังได้ลดความเสี่ยงจากอุบัติเหตุต่างๆ โดยมีการปรับปรุงแผนและซักซ้อมแผนป้องกันและระงับเหตุฉุกเฉินอย่างสม่ำเสมอ รวมไปถึงการจัดให้มีประกันภัยทั้งในงานที่อยู่ระหว่างดำเนินการและอุปกรณ์ระบบที่ให้บริการลูกค้าอย่างครอบคลุม ซึ่งจากการดำเนินการต่างๆ นั้น จะทำให้บริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจและทางการตลาดได้ดียิ่งขึ้น

หมายเหตุ

1. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2559. ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2558 และแนวโน้มปี 2559. เข้าถึงได้จาก: http://www.nesdb.go.th/Portals/0/eco_datas/economic/eco_state/4_58/PressThaiQ4-2015.pdf
2. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง. 2559. รายงานประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2558 และ 2559. เข้าถึงได้จาก: http://www.mof.go.th/home/Press_release/News2016/014.pdf
3. Bangkok Post. 2015. IMC predicts strong ICT market growth - 4G roll-out, big data, oT will drive sector. December 1st, 2015. Available at: <http://www.bangkokpost.com/business/telecom/781173/imc-predicts-strong-ict-market-growth>

1.2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2558 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่จากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 76 ดังนั้น หากภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจมีการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารลงก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งปัจจุบันลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทเป็นรัฐวิสาหกิจสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 40 ของรายได้รวม โดยมีรายได้กระจายอยู่หลายโครงการ อย่างไรก็ตามในส่วนของภาครัฐ บริษัทมีการกระจายฐานลูกค้าไปยังกระทรวงต่างๆ หลายกระทรวง ซึ่งไม่เป็นการกระจุกตัวในหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่หน่วยงานนั้นถูกตัดงบประมาณ

1.3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

ในส่วนของบริษัทบริการเครือข่ายสื่อสาร และงานติดตั้งระบบ (Turnkey Projects) บริษัทมีการสั่งซื้ออุปกรณ์จากผู้ให้บริการหลายราย โดยโครงการประมูลส่วนใหญ่แล้ว อุปกรณ์หลักที่ผ่านคุณสมบัติด้านเทคนิคจะมาจากผู้จัดจำหน่ายมากกว่า 1 ราย ทำให้บริษัทสามารถเลือกใช้อุปกรณ์จากผู้จัดจำหน่ายที่เสนอเงื่อนไขที่ดีให้กับบริษัทในแต่ละโครงการที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูล จึงไม่มีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง นอกจากนี้ ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในส่วนของบริษัทการให้บริการสื่อสารผ่านดาวเทียมจะมีไม่มาก แม้ว่าบริษัทได้มีการเข้า

ช่องสัญญาณผ่านดาวเทียมจากบริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) รายเดือน แต่ก็สามารถที่จะเช่าช่องสัญญาณผ่านดาวเทียมดวงอื่นในอาเซียนได้ทันที ภายใต้เงื่อนไขของ กสทช.

1.4) ความเสี่ยงจากค่าปรับการส่งงานล่าช้า

บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ทำสัญญากับบริษัทแห่งหนึ่ง (เดิมเป็นรัฐวิสาหกิจ) ในการร่วมดำเนินการให้บริการระบบเครือข่ายสารสนเทศแก่กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าว ต้องส่งมอบงานชิ้นตามสัญญาภายในวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2550 แต่บริษัทย่อยยังไม่สามารถส่งมอบงานชิ้นตามได้เนื่องจากบริษัทย่อยดังกล่าวยังไม่ได้รับอุปกรณ์จากผู้สัญญา รวมทั้ง Bandwidth ที่ได้รับ ไม่เพียงพอต่อการใช้งานจริง และจากการที่บริษัทย่อยไม่สามารถดำเนินการให้มีผู้ใช้บริการได้ตามสัญญาซึ่งอาจมีการเรียกเก็บค่าปรับจากงานล่าช้า อย่างไรก็ตามผู้บริหารของบริษัทย่อยและที่ปรึกษากฎหมายเห็นว่าบริษัทย่อยจะไม่ต้องเสียค่าปรับให้กับคู่สัญญา เนื่องจากความล่าช้าของงานในโครงการดังกล่าวไม่ได้เกิดจากความผิดของบริษัทย่อย และผู้บริหารของบริษัทย่อยมั่นใจว่าจะสามารถเจรจาต่อรองกับคู่สัญญาได้สำเร็จ ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทย่อยจึงไม่ได้มีการตั้งค่าปรับจากการส่งงานล่าช้า

บริษัท สามารถคอมเทค จำกัดซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ทำสัญญาจ้างกับหน่วยงานราชการแห่งหนึ่งในการนำเข้าข้อมูลพร้อมติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ทั้งนี้ บริษัทย่อยได้จ้างผู้รับเหมาช่วงสองรายในการนำข้อมูลเข้าระบบให้กับหน่วยงานราชการคู่สัญญา ซึ่งในปี 2558 ผู้รับเหมาช่วงทั้งสองรายได้ดำเนินการส่งมอบข้อมูลให้กับหน่วยงานราชการดังกล่าวล่าช้ากว่ากำหนด ทำให้หน่วยงานราชการคู่สัญญาเรียกเก็บค่าปรับจากการส่งงานล่าช้าเป็นจำนวนเงิน 88 ล้านบาทกับบริษัทย่อยโดยทำการหักกลบเงินค่าปรับกับมูลค่างานที่หน่วยงานราชการคู่สัญญาต้องจ่ายชำระให้แก่บริษัทย่อย ซึ่งในเดือนพฤษภาคม และพฤศจิกายน 2558 ได้มีการหักกลบเงินค่าปรับแล้วบางส่วน เป็นจำนวนเงิน 56 ล้านบาท อย่างไรก็ตามฝ่ายบริหารของบริษัทย่อยพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นความล่าช้าของผู้รับเหมาช่วงซึ่งตามที่จะระบุไว้ในสัญญาว่าจ้างบริษัทย่อยสามารถเรียกเก็บเงินค่าปรับดังกล่าวจากผู้รับเหมาช่วงได้ทั้งจำนวน ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทย่อยจึงไม่ได้บันทึกประมาณการสำรองค่าปรับจากการส่งงานล่าช้าดังกล่าวไว้ในบัญชี

2) ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1) ความเสี่ยงจากการค้างชำระของลูกค้า

บริษัทได้ดำเนินนโยบายการแก้ไขปัญหามาจากการค้างชำระหนี้ของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีหน่วยงานเร่งรัดหนี้สินเข้ามาดูแลปัญหานี้โดยเฉพาะ นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ในปัจจุบันเป็นลูกค้าที่มีฐานะทางการเงินดี เช่น รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานของรัฐบาล และบริษัทขนาดใหญ่ จึงทำให้ความเสี่ยงด้านนี้เสียอยู่ ณ ระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม ในปีที่ผ่านมาบริษัทยังมีปัญหาจากการล่าช้าในการชำระเงินของรัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานภาครัฐบางแห่ง ซึ่งทำให้บริษัทต้องรับภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากการชำระเงินกู้คืนธนาคารนั้นผูกอยู่กับเงินที่ได้รับจากโครงการ จึงทำให้บริษัทไม่มีปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน

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

อนึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีหนี้ค้างชำระเกิน 12 เดือน อยู่เป็นจำนวน 212 ล้านบาท โดยได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 15 ล้านบาท ซึ่งบริษัทพิจารณาว่าเพียงพอต่อความเสียหายที่จะเกิดขึ้น เนื่องจากลูกหนี้ส่วนใหญ่เกิดจากงานโครงการภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีความมั่นคงทางการเงินดี ดังกล่าวข้างต้นแล้ว

2.2) ความเสี่ยงจากภาระหนี้สินที่เพิ่มขึ้นภายหลังการเข้าซื้อบริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด

ตามที่บริษัทได้รับอนุมัติจากผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2555 ให้ดำเนินการซื้อบริษัท พอร์ทัลเน็ต จำกัด จากบริษัท เอ็มลิ่งค์ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ในราคา 1,552 ล้านบาท โดยใช้เงินกู้จากธนาคารภายในประเทศแห่งหนึ่ง โดยแบ่งเป็นวงเงินกู้ จำนวนเงิน 600 ล้านบาท ซึ่งจ่ายชำระคืนเป็นงวดทุกๆ 3 เดือนในจำนวน 150 ล้านบาทต่องวด โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ชำระคืนเงินกู้ครบถ้วนแล้ว และวงเงินกู้ 952 ล้านบาท ซึ่งจ่ายชำระคืนในจำนวน 17.6 ล้านบาทต่อเดือน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีภาระคงเหลือ 49.3 ล้านบาท

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

2.3) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ตามลักษณะโครงสร้างรายได้ของบริษัทนั้น รายได้ส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการระยะสั้น และโครงการให้เช่าและบริการระยะยาวโดยมีสัญญาเป็นเงินบาท ในการดำเนินโครงการนั้นบริษัทจะต้องนำเข้าสินค้าอุปกรณ์โทรคมนาคมจากต่างประเทศมาใช้ในโครงการ ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยในช่วงการประมูล บริษัทจะเสนอราคาเพื่อความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และเมื่อบริษัทชนะการประมูลแล้ว บริษัทจะทยอยทำการซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าเพื่อให้อุดหนุนค่าอยู่ในระดับที่มีผลกระทบต่อโครงการอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ บริษัทยังพิจารณาแนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยน และผลการดำเนินงานรวมของบริษัทประกอบในการพิจารณาอุดหนุนด้วย

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งยังไม่ได้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ที่ประมาณ 2.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และ 1.2 ล้านดอลลาร์ยูโร ซึ่งเมื่อแปลงเป็นสกุลเงินบาทแล้วคิดเป็นร้อยละ 2 ของรายได้รวม

3) ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.1) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

เนื่องจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นในบริษัท จำนวน 433,464,590 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 70.14 ของทุนชำระแล้วของบริษัท และบริษัท วิไลลักษณ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกับบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) คือ ตระกูลวิไลลักษณ์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัท จำนวน 7,905,200 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.28 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ทำให้สามารถที่จะควบคุมการลงมติ ผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดในเรื่องสำคัญต่างๆ ได้ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้นจากบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558)

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

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 มีวัตถุประสงค์ในการถือสิทธิครอบครองโดยเพื่อใช้เป็นสำนักงานและไม่ได้คิดจ่านองจ่านใด ๆ มูลค่าตามบัญชี 26.66 ล้านบาท บริษัทได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินดังกล่าวไว้เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม พ.ศ. 2557 โดยใช้ราคายุติธรรมตามวิธีราคาตลาดมีมูลค่า 61.10 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้บันทึกตามราคาประเมินไว้

บริษัทได้ซื้อที่ดิน ภายได้ซื้อโครงการ “ภูผาธารา” บนแหลมแม่พิมพ์ จังหวัดระยอง บนแปลง B18 เนื้อที่ดิน 73.80 ตารางวา ราคา 3.88 ล้านบาท เมื่อ มีนาคม 2553 บริษัทได้จัดให้มีการประเมินราคาที่ดินดังกล่าวไว้เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม พ.ศ. 2557 โดยใช้ราคายุติธรรมตามวิธีราคาตลาดมีมูลค่า 10.78 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้บันทึกตามราคาประเมินไว้

อาคารและสิ่งปรับปรุง

บริษัทมีกรรมสิทธิ์ในอาคาร 2 อาคาร เลขที่ 36/22-26 และ 36/28-35 ถนนงามวงศ์วาน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ เป็นตึก 4 ชั้น พื้นที่ใช้งานรวมประมาณ 4,000 ตารางเมตร มูลค่า 45.19 ล้านบาท เมื่อมีนาคม 2553 บริษัทได้ซื้อบ้านพักตากอากาศ ภายได้ซื้อโครงการ “ภูผาธารา” บนแหลมแม่พิมพ์ จังหวัดระยอง บนแปลง B18 แบบบ้าน Beach Park Villa ราคา 9.28 ล้านบาท โดยมีมูลค่าตามบัญชีของอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร ของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2558 รวมทั้งสิ้น 7.29 ล้านบาท

อุปกรณ์

บริษัทและบริษัทย่อย มีรายละเอียดอุปกรณ์ดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าตามบัญชี 31 ธ.ค. 58	อายุการใช้งาน(ปี)	อายุการใช้งานที่เหลือเฉลี่ย (ปี)
อุปกรณ์การสื่อสาร	3,744.57	5 - 21	2 - 4
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	42.77	5	2-4
ยานพาหนะ	21.69	5	2

หมายเหตุ อุปกรณ์การสื่อสารโทรคมนาคมผ่านดาวเทียม อายุการใช้งาน 21 ปี

อุปกรณ์สื่อสารดาวเทียม และระบบโทรศัพท์ผ่านดาวเทียม IPSTAR อายุการใช้งาน 5 ปี

อุปกรณ์การสื่อสารความเร็วสูง (Broadband) อายุการใช้งาน 5 ปี

2) การเช่าสินทรัพย์

บริษัท และบริษัทย่อยได้เช่าสินทรัพย์จากบริษัทที่เกี่ยวข้องและจากบุคคลอื่น โดยใช้เป็นสำนักงานและ เป็นคลังสินค้า แต่เนื่องจากบริษัท และบริษัทย่อย จะไม่ได้รับความเสียหายจากการเปลี่ยนหรือการยกเลิกการเช่า จึงไม่ได้เป็นสาระสำคัญในการดำเนินกิจการของบริษัท และบริษัทย่อย

4.1.2 เงินลงทุนของบริษัท

บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีมูลค่าตามบัญชีรวม 2,050.51 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.95 ของสินทรัพย์รวม บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการโทรคมนาคม และ เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเน้นการลงทุนที่ก่อให้เกิดรายได้ระยะยาวจากการให้บริการเป็นหลัก

4.2 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

สิทธิบัตร

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

ต่อมาเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 บริษัทได้รับอนุมัติให้ยกเลิกสัญญาการให้บริการสื่อสารข้อมูลภาพ และเสียงผ่านดาวเทียมภายในประเทศ และเปลี่ยนเป็นใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สอง ที่ไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งออกโดยสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2554 ผลจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว บริษัทได้อินยอคงเหลือของมูลค่าสิทธิการใช้อุปกรณ์สื่อสารรอดับัญชี จำนวน 235.5 ล้านบาทไปเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ภายใต้หัวข้อ “สิทธิบัตร” ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ใบอนุญาตฯ ดังกล่าวมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี 29.16 ล้านบาท โดยยังมีระยะเวลาคงเหลืออีก 7 เดือน ทั้งนี้ หากใบอนุญาตฯ หมดอายุ 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. ดำเนินธุรกิจด้านระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเครือข่ายสื่อสารข้อมูลที่ทันสมัยอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษา สำรวจ ออกแบบ ติดตั้งและวางระบบการบริหารจัดการ ตลอดจนการบำรุงรักษา ได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและเอกชนชั้นนำ ด้วยความสามารถที่ให้บริการทั้งในรูปแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงบริการบริหารจัดการแบบ Outsource Service
 2. ดำเนินธุรกิจให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ผสมผสานและรวบรวมเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อประยุกต์ร่วมสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมไปถึงโซลูชันสำหรับเทคโนโลยีชั้นสูงเฉพาะด้าน รองรับงานสำคัญของลูกค้าที่ต้องการความถูกต้อง แม่นยำ และมีความเสถียรสูง จัดทำขึ้นเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
 3. ดำเนินธุรกิจให้บริการโซลูชันและบริการด้านซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการบริหารประชาชน และให้กับหน่วยงานภาคเอกชนและองค์กรธุรกิจเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
- เลขทะเบียนบริษัท : 0107538000631
- โทรศัพท์ : 0-2502-6000
- โทรสาร : 0-2502-6648
- โฮมเพจ : <http://www.samtel.com>
- ทุนจดทะเบียน : 738,000,000 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
- ชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ
- หุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด : 618,000,000 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
- มูลค่าที่ตราไว้ : หุ้นละ 1 บาท

6.1.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
				จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น 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	ให้บริการด้านเครือข่ายสื่อสาร โทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยการจัดหา การดำเนินการ การซ่อมบำรุง และการ ซ่อมอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม	500	5,000,000 (หุ้นสามัญ)	4,999,994	99.99
2. 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	ให้บริการรับเหมาให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง บริหารจัดการ และบำรุงรักษา อุปกรณ์ ทางด้านระบบเทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสาร รวมถึง เทคโนโลยีขั้นสูงเฉพาะด้าน	225	2,250,000 (หุ้นสามัญ)	2,249,995	99.99
3. บริษัท พอร์ตเน็ต 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	ให้บริการด้านการออกแบบ และรับเหมา วางระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) โดยศึกษา ความต้องการและเสนอบริการที่เหมาะสม แบบครบวงจร(Total Solution) รวมถึง ระบบ Customer Relationship Management (CRM) และระบบ Human Capital Management (HCM) ให้แก่ลูกค้าทั้ง ภาครัฐและเอกชน	3,370	33,700,000 (หุ้นสามัญ)	33,699,990	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	ให้บริการด้านระบบการรับชำระเงินผ่าน เครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment Solution) และเป็น Solution Provider ในด้านของ Smart Card ทำการพัฒนา Smart Card Application ให้แก่ธนาคาร พาณิชย์ในประเทศไทยและผู้ประกอบ ธุรกิจบัตรเครดิตอื่นๆ แบบครบวงจร	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	ให้บริการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้า ในรูปแบบมาตรฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI) และ บริการเสริมครบวงจร	53	5,300,000 (หุ้นสามัญ)	5,299,993	99.99

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
				จำนวนหุ้น	ร้อยละ
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	ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการและเป็น ที่ปรึกษา ให้บริการรับจ้างพัฒนา ซอฟต์แวร์ระบบงาน และให้บริการ เฉพาะทางในด้านวิศวกรรมซอฟต์แวร์ แบบครบวงจร	10	100,000 (หุ้นสามัญ)	99,993	99.99
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)	6,173,594	99.57
8. บริษัท สามารถ เอ็ด แด็ค จำกัด 99/29 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 6 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 พร้อมการ พัฒนาเนื้อหาวิชา (Courseware) รวมถึง การพัฒนา Digital Content เช่น e-Magazine e-Books และ Mobile Application	20	200,000 (หุ้นสามัญ)	199,997	99.99
9. บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิส เซส 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	55.25	5,525,000 (หุ้นสามัญ)	5,524,997	99.99
10. บริษัท ไอที แอ็บโซลูท 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	จัด ห า และ จ า ห ้ น าย อู ป กร ณ์ อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์เทคโนโลยี ต่างๆ	225	22,500,001 (หุ้นสามัญ)	22,485,593 ⁽¹⁾	99.94
11. บริษัท เน็ท มิเดีย 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

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	หุ้นสามัญ ทั้งหมดที่ ออกจำหน่าย	หุ้นทั้งหมดที่บริษัทถือ	
				จำนวนหุ้น	ร้อยละ
12. บริษัท เน็ตเซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารนิยะ ชั้น 10 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทร. : 0-2632-9396-9 โทรสาร: 0-2632-9395	ให้บริการพัฒนาระบบเทคโนโลยี สารสนเทศ รวมถึงการออกแบบและ พัฒนาซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องสำหรับ ภาครัฐและเอกชน	20	2,000,000 (หุ้นสามัญ)	1,199,999 ⁽²⁾	60
13. บริษัท เอส แอล เอ เอเชีย 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	ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานด้าน เครือข่ายสื่อสารโทรคมนาคม และ งานด้านระบบสารสนเทศ รวมถึง การซื้อขาย และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ ระบบที่เกี่ยวข้องทุกชนิดในกลุ่ม ประเทศ CLMV ประกอบด้วย ประเทศ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม	30	300,000 (หุ้นสามัญ)	90,000 ⁽³⁾	30

หมายเหตุ ⁽¹⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถบรอดแบนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด

⁽²⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถคอมเทค จำกัด

⁽³⁾ ถือหุ้นโดย บริษัท สามารถคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด

6.1.3 บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้น : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9000 โทรสาร : 0-2009-9991

ผู้สอบบัญชี : นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4604
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย
เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-