



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2558

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)
Interlink Communication Public Company Limited

สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 1 หน้า	1 - 10
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ		11 - 45
3. ปัจจัยความเสี่ยง		46 - 50
4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ		51 - 52
5. ข้อพิพาททางกฎหมาย		53
6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น		54 - 57

ส่วนที่ 2

การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	ส่วนที่ 2 หน้า	1 - 3
8. โครงสร้างการจัดการ		4 - 15
9. การกำกับดูแลกิจการ		16 - 33
10. ความรับผิดชอบต่อสังคม		34 - 38
11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง		39 - 41
12. รายการระหว่างกัน		42 - 48

ส่วนที่ 3

ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	ส่วนที่ 3 หน้า	1 - 8
14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ		9 - 21

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	1 - 11
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	1
เอกสารแนบ 3	รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ	1 - 2
เอกสารแนบ 4	รายงานละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน	1

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด)) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2538 โดยรับโอนธุรกิจและพนักงานทั้งหมดของแผนกเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Network System) พร้อมสิทธิการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าสายสัญญาณยี่ห้อ AMP (USA) และสินค้าคงคลังทั้งหมดมาจากบริษัท อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล (1987) จำกัด (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องทันที โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นธุรกิจขายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ (Cabling System) เพื่อสามารถรุกตลาดที่มีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงขึ้นได้อย่างรวดเร็ว โดยเป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสายสัญญาณชนิด UTP (ปัจจุบันเรียกสาย LAN) มาเผยแพร่ในประเทศไทยจนปัจจุบันเป็นที่แพร่หลายกันโดยทั่วไป ส่วนบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ในปัจจุบันเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

ปัจจุบันบริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology: ICT) โดยดำเนินธุรกิจหลักที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Cabling Business) และได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตสายสัญญาณและอุปกรณ์สายสัญญาณจากต่างประเทศให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าในประเทศไทย ซึ่งได้แก่สินค้ายี่ห้อ LINK และ AMP เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้บุกเบิกและพัฒนาสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตู้ใส่อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และสื่อสารประเภท 19" Rack ภายใต้ยี่ห้อสินค้า 19" GERMANY EXPORT RACK ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ ทำให้บริษัทฯ มีสิทธิในเครื่องหมายการค้าของผลิตภัณฑ์นี้อย่างสมบูรณ์ และว่าจ้างให้บริษัท อี.เอส. อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล (1991) จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมถือหุ้นในอัตราร้อยละ 10 เป็นผู้ผลิตสินค้าดังกล่าว

เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายเป็นสินค้าด้านวิศวกรรม ซึ่งต้องมีความเชี่ยวชาญและใช้เครื่องมือและเครื่องทดสอบที่มีต้นทุนสูง อีกทั้งยังมีโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่จำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการติดตั้งสายสัญญาณและก่อสร้างระบบสื่อสาร ซึ่งบริษัทฯ ได้ลงทุนด้านเครื่องมือเครื่องทดสอบ และฝึกอบรมวิศวกรไว้เพื่อสนับสนุนการขายสินค้าและบริการ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ตรวจทดสอบระบบสายสัญญาณและออกใบรับรองให้แก่ผู้รับเหมาทั่วไป เพื่อให้เจ้าของโครงการเชื่อมั่นในระบบสายสัญญาณที่ผู้รับเหมาทั่วไปได้วางไว้ ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการที่จะสามารถทำให้ธุรกิจการรับเหมาติดตั้งสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมให้ดำเนินรุดหน้าไป โดยในปี 2547 บริษัทฯ ได้รับเปลี่ยนโครงสร้างแผนกวิศวกรรมจากเดิมที่เป็นแผนกสนับสนุนการขายให้เป็นธุรกิจที่มีโอกาสสร้างรายได้ใหม่ให้แก่องค์กรโดยเพิ่มธุรกิจวิศวกรรม (Engineering) ที่รับงานเกี่ยวกับการวางระบบสายสัญญาณ ไฟเบอร์ออฟติก และการก่อสร้างสายเคเบิล เพื่อรองรับการพัฒนาและเติบโตของระบบเครือข่ายและโทรคมนาคมของประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายการดำเนินงานของธุรกิจวิศวกรรมให้ครอบคลุมการวางระบบสายเคเบิลทุกชนิด เช่น สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Transmission Line) และสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) เป็นต้น ทั้งนี้ ยังรวมถึงระบบวิศวกรรมอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับงานสายเคเบิลต่างๆ อีกด้วย เช่น งาน Substation เป็นต้น

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณนั้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาติดตั้งสายสัญญาณ ผู้รับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ผู้รวบรวมระบบ ICT (System Integrator) ผู้ค้าคอมพิวเตอร์ ร้านค้าไฟฟ้าและสื่อสาร IT Modern Trade เป็นผู้นำสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อหรือเพื่อติดตั้งให้กับลูกค้ามากกว่า 12,000 บริษัททั่วประเทศ อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีลูกค้าภาครัฐอีกจำนวนมากกว่า 100 องค์กร ในปี 2548 บริษัทฯ ได้ขยายสาขาไปยังตลาดภูมิภาคเพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยได้เปิดสาขาเชียงใหม่เพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคเหนือตอนบน ในปี 2549 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาหาดใหญ่เพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคใต้ทั้งหมด ต่อมาในปี 2551 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาขอนแก่นเพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาค

ตะวันออกเฉียงเหนือทั้งหมด และในปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาระยองเพื่อครอบคลุมภูมิภาคตะวันออกทั้งหมด นอกจากนี้ ในปี 2555 บริษัทฯ ได้ก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่พื้นที่ใช้สอย 6,500 ตารางเมตรเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายในอนาคต บนพื้นที่ดินของบริษัทฯ บริเวณถนนกาญจนาภิเษกเขตบางเขนกว่า 6 ไร่อีกด้วย

สำหรับธุรกิจวิศวกรรมโครงการนั้น ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานภาครัฐว่าจ้างให้ดำเนินโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการดังกล่าวได้สำเร็จเป็นที่ภาคภูมิใจ อาทิเช่น 1) โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของบริษัทฯ ทีโอที จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค 2) โครงการ Submarine Cable ของเกาะ ลัน เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี 3) โครงการ Submarine Cable ของเกาะปู้ย เกาะยาว จังหวัดสตูล 4) โครงการ Submarine Cable เกาะ มุกด์ เกาะสุกร และเกาะลิบง จังหวัดตรัง 5) โครงการสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115 K.V. ที่อำเภอป่าฝาง จังหวัดแม่ฮ่องสอน และ 6) สถานี ไฟฟ้าย่อย (Substation) ที่จังหวัดลำพูน 7) โครงการ Submarine Cable ไปยังเกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด 8) โครงการ Submarine Cable ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้วางยุทธศาสตร์การเติบโตของธุรกิจ เพื่อการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) (“อินเทอร์เน็ต เทเลคอม”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับ ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อทำธุรกิจเป็นผู้ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงไฟเบอร์ออฟติกผ่าน โครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศ โดยได้ก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทยและในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และขยายไปทั่วทุกภูมิภาค โดยการติดตั้งบนเสาไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ทั้งนี้โครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วประเทศผ่านเส้นทางรถไฟได้แล้วเสร็จสมบูรณ์และให้บริการได้แล้ว โดยยังได้ขยาย การก่อสร้างไปตามเส้นทางถนนทั่วกรุงเทพมหานครและตามเส้นทางถนนทางหลวงทั่วประเทศเพื่อให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่ และเป็นเส้นทางสำรองเพื่อความปลอดภัยสูงสุดของโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก นอกจากนี้ ยังได้เริ่มโครงการ Interlink Data Center เพื่อเป็นธุรกิจใหม่ในการให้เช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ณ อาคารอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันกับ ศูนย์กระจายสินค้า ณ ถนนกาญจนาภิเษก ซึ่งได้เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการแล้วในปี 2557

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยรวมทั้งสิ้น 4 บริษัท ดังนี้

1.2.1 ธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณ (DISTRIBUTION BUSINESS)

ธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้า (Importer) และผู้จำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม (Cabling) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยจำหน่ายสินค้าชั้นนำอันดับต้นๆ ของโลก ได้แก่ LINK และ AMP และสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้แก่ 19” GERMANY EXPORT RACK อีกทั้งยังมีสินค้าที่หลากหลาย ครอบคลุม และครบวงจร ได้แก่ สาย LAN สายไฟเบอร์ออฟติก สายโทรศัพท์ สายโคแอกเซียล กล้องวงจรปิด (CCTV) เครื่องมือเข้าหัวและทดสอบ อุปกรณ์แปลงสัญญาณแสงเป็นสัญญาณไฟฟ้า (Media Converter) และข้อต่อสายทุกชนิด และอุปกรณ์การติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับสายสัญญาณทุกชนิด โดยปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่าย 1 ในธุรกิจนี้โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศไทย

1.2.2 ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (ENGINEERING BUSINESS)

เป็นธุรกิจรับออกแบบก่อสร้างและ/หรือติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) และงานวิศวกรรมอื่นๆ ที่ผ่าน มาบริษัทฯ มุ่งเน้นเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญในการติดตั้งสูง โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะไม่รับงานทับซ้อนกับ งานของลูกค้าธุรกิจจัดจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) และสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้แก่โครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและองค์กรภาคเอกชนมากมาย เช่น สนามบินสุวรรณภูมิ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย และโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้รับความไว้วางใจให้ เป็นผู้ก่อสร้างและติดตั้งในโครงการวางสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) และวางสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) โดยมีผลงานก่อสร้างสายไฟฟ้าแรงสูงใต้ทะเล (Submarine Cable) ชนิดสื่อผสมไฟฟ้าแรงสูงและสื่อสาร เพื่อจ่ายระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จ.ชลบุรี เกาะปูด เกาะยาว จ.สตูล และเกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลันตา จ.ตรัง ทั้งนี้ ในปี 2557 และ 2558 ที่ ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการจ้างเหมาก่อสร้างพร้อมติดตั้งอุปกรณ์สายส่งแรงสูง 115 เครือ อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน โครงการจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 22 เครือ ไปยังเกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด ซึ่งมีมูลค่างาน 1,150 ล้านบาท และงาน จ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 115 เครือ ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งมีมูลค่างาน 800 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจวิศวกรรมโครงการไม่เคยหยุดพัฒนาและยังคงเดินหน้าไปสู่ความสำเร็จในอนาคต

โดยบริษัทฯ ได้มีการกำหนดยุทธศาสตร์ในการเปลี่ยนถ่ายธุรกิจดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น ซึ่งตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ได้ดำเนินงานโดยการรับจ้างช่วงต่อจากบริษัทฯ เพื่อให้มีประวัติการดำเนินงานที่ เพียงพอที่จะสามารถเข้าประมูลงานได้ด้วยตนเองในอนาคต

1.2.3 ธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM BUSINESS)

บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อต่อยอดจากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีเคเบิลใยแก้วนำแสงมากกว่า 27 ปี และมีประสบการณ์เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการเคเบิลใยแก้วนำ แสงขนาดใหญ่ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งปัจจุบันมี การขยายตัวอย่างรวดเร็ว

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 อินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมี โครงข่ายเป็นของตนเอง เลขที่ 3ก/55/001 จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม แห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งปัจจุบันอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้ทำการก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ไปทั่วเขต กรุงเทพมหานครและทั่วประเทศไทย โดยตั้งเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการวางจรรยาบรรณความเร็วสูงไฟเบอร์ออฟติกผ่านโครงข่าย เคเบิลใยแก้วนำแสงของ Interlink ที่ครอบคลุมทั่วประเทศไทย มีความปลอดภัยสูงสุดและทรงประสิทธิภาพที่สุด โดยมีเส้นทาง หลักผ่านตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย และเพื่อตอบโจทย์ความครบถ้วนของธุรกิจโทรคมนาคมที่กลุ่มมีโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ครอบคลุมไปทั่วทุกแห่งทั่วประเทศไทยและทุกพื้นที่ จึงได้ลงทุนก่อสร้าง Interlink Data Center เพื่อเสริมธุรกิจโทรคมนาคมเพื่อรองรับโลกของการสื่อสารยุคใหม่ของคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) และอินเทอร์เน็ต เพื่อทุกสิ่ง (Internet of Things) และสร้างความครบวงจรทั้ง Data Connectivity และ Data Center อีกด้วย

1.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ยุทธศาสตร์ (STRATEGY)	“เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน”
การแบ่งกลุ่มธุรกิจ	1. ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution Business) 2. ธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom Business) 3. ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (Engineering Business)
พันธกิจ (MISSION)	1. บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) “บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย” 2. บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) “ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทย เชื่อมต่อทันที ปลอดภัย และ วางใจได้ 100% ” และ “ศูนย์ดำด้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด” 3. บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด “ผู้เชี่ยวชาญงานวิศวกรรมโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line”
เป้าหมาย (OBJECTIVE)	“ เติบโต ไปพร้อมกัน ทั้งลูกค้าและพันธมิตรของเรา (Growth Together) ”
ปณิญา (COMMITMENT)	1. สินค้าคุณภาพ (Differentiate) 2. ราคาถูกกว่า (Cost Leadership) 3. บริการที่ดีกว่า (Quick Response)

ความสำเร็จตลอดระยะเวลา 30 ปี และแผนธุรกิจ

1. สร้างอินเทอร์เน็ตให้เป็นกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต (“กลุ่มบริษัทฯ”) ประกอบด้วย บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด
2. สร้างความมั่นคงในการเติบโตของกลุ่มบริษัทโดยบริษัทอินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งใน 5 ปี ที่ผ่านมามีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละมากกว่า 15%
3. สร้างงานโครงการที่มีกำไรให้ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ เพื่อให้กลุ่มบริษัทมีรายได้เติบโตแบบก้าวกระโดด ในปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ ได้งานโครงการ Submarine Cable เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด มูลค่า 1,150 ล้านบาท และเกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่า 800 ล้านบาท อันจะทำให้สามารถรับรู้รายได้ต่อเนื่องในปี 2556 2557 และ 2558 ด้วย
4. วางรากฐานการเติบโตแบบต่อเนื่องและยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ โดยให้บริษัทอินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ขอใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภท 3 และลงทุนก่อสร้างโครงข่ายเส้นทางรถไฟที่ปลอดภัย ต้นทุนที่ต่ำกว่า อันจะทำให้สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างสมบูรณ์ โดยคาดว่าจะสร้างรายได้ต่อเนื่องให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ในอนาคตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

5. ลงทุนสร้างศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์วิจัย (R&D Center) บนพื้นที่ดิน 6 ไร่ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจร เพื่อเสริมบริการของธุรกิจจัดจำหน่าย

6. เตรียมแผนการเติบโตต่อเนื่องในภูมิภาคและต่างประเทศโดยยกระดับผู้จัดการสาขาเป็นผู้จัดการภาค และขยายสำนักงานเพื่อรองรับการขยายตัวของตลาด AEC พร้อมทั้งยังให้ความสำคัญการบุกตลาดอินโดนีเซียอย่างจริงจัง

7. ลงทุนก่อสร้าง Data Center เพื่อรองรับเทคโนโลยีการสื่อสารที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งบริหารงานโดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจนี้ในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่พัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างความเจริญเติบโต และความมั่นคงอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่มีโอกาสในการทำกำไรสูงสุดและตั้งเป้าที่จะก้าวสู่ความเป็นอันดับ 1 ในทุกธุรกิจ อีกด้วย

1.4 พัฒนาการสำคัญของบริษัท

พ.ศ. 2538 ก่อตั้ง บจก. อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย)

- จัดทะเบียนบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 9 มี.ค. 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท
- โอนย้ายแผนก Network Cabling จากบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัดมาก่อตั้งเป็น บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด
- เปิดให้มีหลักสูตรการอบรมสัมมนาสินค้า Cabling ทุก ๆ เดือน
- สินค้าที่จัดจำหน่าย AMP, INTERLINK

พ.ศ. 2539 รุกธุรกิจ Cabling จริงจัง

- วาง Position เป็น The No.1 Cabling Company
- สร้างขวัญกำลังใจให้พนักงานทุกระดับด้วยโครงการ “กิจกรรมศึกษาดูงานต่างประเทศ”
- ออกแบบและผลิตสินค้าใหม่ “ 19” Germany Export Rack”

พ.ศ. 2540 วิฤตเศรษฐกิจประเทศไทย 2 กรกฎาคม 2540

- ปรับตัวเพื่อรองรับวิกฤตเศรษฐกิจ ภายใต้นโยบาย “เผชิญอุปสรรคร่วมกัน และไม่ท้อถอย”
- รักษาตำแหน่งในตลาดและมองหาโอกาสในวิกฤติ
- แสวงหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาเพื่อเพิ่มเติมและทดแทนผลิตภัณฑ์เดิมที่อาจมีความเสี่ยง

พ.ศ. 2541 รักษาสถานะ และวางกลยุทธ์ศาสตร์ เพื่อรองรับการเติบโต

- เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์สายสัญญาณยี่ห้อ “LINK” เพิ่มเติมจากผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ได้แก่สายสัญญาณยี่ห้อ AMP และยี่ห้อ INTERLINK
- เน้นการอบรมเตรียมความพร้อมของพนักงาน เพื่อการกลับไปรุกอีกครั้งหนึ่ง

พ.ศ. 2542 ประกาศปณิธาน 3 ข้อ เพื่อเป็นหลักยึดในการทำธุรกิจ

- ปรับกลยุทธ์เพื่อการเติบโตต่อเนื่อง ใช้นโยบายการตลาดเชิงรุก
- ประกาศปณิธาน 3 ข้อคือ “สินค้าคุณภาพ” “ราคาถูกกว่า” และ “บริการที่ดีกว่า”
- เพิ่ม New Product ได้แก่สินค้า Media Converter ยี่ห้อ LINK

พ.ศ. 2543 สร้างมาตรฐานองค์กรและรุกต่อเนื่อง

- นำระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9002 มาใช้ดำเนินงาน

- เปิดแผนกวิศวกรรม เพื่อการรูกงานติดตั้ง ทดสอบ และ Commissioning
 - สร้างทีมขายให้มีการแบ่งแยกกลุ่มลูกค้าลูกค้าโดยชัดเจน
- พ.ศ. 2544 รุกต่อเนื่อง เพิ่มทุน เพื่อเติบโตต่อไป**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาทเป็น 30 ล้านบาท
 - เข้าที่ดินและสร้างคลังสินค้าในบริเวณเดียวกับสำนักงานเพื่อขยายธุรกิจ
 - สร้างมาตรการกระตุ้นเพื่อการรูกธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
- พ.ศ. 2545 อินเตอร์ลิงค์สัญจร 4 ภูมิภาค**
- เปิดสัมมนาอบรมลูกค้าในต่างจังหวัด ภายใต้ชื่อโครงการ “อินเตอร์ลิงค์สัญจร” ทั้ง 4 ภูมิภาค
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ TELEPHONE SYSTEMS ยี่ห้อ KRONE
 - ปรับองค์กรเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรง
- พ.ศ. 2546 เตรียมความพร้อมสู่การเป็นบริษัทมหาชน**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30 ล้านบาทเป็น 60 ล้านบาทและ จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
 - นำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2000 มาใช้แทน ISO 9002
 - ได้รับรางวัล “บริษัทดีเด่นด้านจรรยาบรรณ (Good Governance)” จากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ สายใยแก้ว Outdoor/Indoor ยี่ห้อ LINK
- พ.ศ. 2547 จัดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ**
- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 8 มี.ค. 2547
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60 ล้านบาทเป็น 80 ล้านบาท
 - นำหุ้นเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2547
 - ปรับโครงสร้างองค์กรแบ่งเป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่
 - ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสาร (Distribution)
 - ธุรกิจวิศวกรรมวางระบบเครือข่ายและสายใยแก้ว (Engineering)
 - ธุรกิจโซลูชั่น โพรไวเดอร์ (Solution Provider)
 - ได้รับการว่าจ้างให้เป็นผู้ติดตั้งระบบสายสัญญาณให้แก่โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ
 - ซื้อที่ดิน 333 ตรว. เพื่อสร้างอาคารคลังสินค้าและเตรียมสร้างสำนักงานแห่งใหม่
- พ.ศ. 2548 เปิดสาขาเชียงใหม่และโครงการส่งฟรีทั่วไทย**
- เปิดโครงการ “ส่งฟรีทั่วไทย” และ “ทันใจทั่วไทย”
 - เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่
 - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2005 “MAI Growth Star” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ 19” The Best Quality Rack
 - ได้รับงานโครงการจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

- พ.ศ. 2549 วางสายเคเบิลใยแก้วนำแสงทั่วกรุงเทพมหานคร / เปิดสาขาหาดใหญ่**
- เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคใต้ที่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
 - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2006 “MAI Growth Star” 2 ปีซ้อน
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ ผลิตภัณฑ์โทรศัพท์ LINK ภายใต้ชื่อ “โทรศัพท์ที่จัดการได้”
 - ได้รับความโครงการวางระบบ Fiber Optic ให้แก่การไฟฟ้านครหลวง, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)
- พ.ศ. 2550 วิกฤตการณ์ Sub Prime (USA)**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100 ล้านบาท
 - ปรับองค์กรและเสริมศักยภาพบุคลากรให้สอดคล้องกับแนวโน้ม “เศรษฐกิจพอเพียง”
 - บุกเบิก “โครงการสายเคเบิลใต้น้ำ ”
 - จดทะเบียน Interlink Telecom เพื่อส่งสมรรถนะเวลาก่อตั้งเพื่อเตรียมรุกในอนาคต
 - ได้รับความ โครงการSubmarine Cable จังหวัด สตูล มูลค่า 310 ล้านบาท จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และงานโครงการวางระบบ Fiber Optic จาก บมจ. ทีโอที
- พ.ศ. 2551 สำนักงานแห่งใหม่ / เปิดสาขาขอนแก่น**
- สร้างสำนักงานใหม่ และขยายคลังสินค้าใหม่ พื้นที่กว่า 3,880 ตารางเมตร
 - เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคอีสานที่จังหวัด ขอนแก่น
 - เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ Link Coaxial Cable
 - จดทะเบียน Interlink Power เพื่อส่งสมรรถนะเวลาก่อตั้ง เพื่อเตรียมรุกในอนาคต
 - ได้รับความโครงการวางระบบ Fiber Optic ในต่างจังหวัด จาก บมจ. ทีโอที
 - ได้รับรางวัลเกียรติยศ สำหรับผู้ประกอบการ “Bai Pho Business Awards” จากสถาบันศศิรินทร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พ.ศ. 2552 มองทางเลือกธุรกิจใหม่เพื่อการเติบโตต่อเนื่อง**
- นำยุทธศาสตร์ “รุกต่อเนื่อง-พัฒนาธุรกิจ-รักษาความเป็นผู้นำ” มาขับเคลื่อนองค์กร
 - ซื้อที่ดิน 5 ไร่ 264.2 ตารางวา เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต
 - นำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 มาใช้แทน ISO 9001:2000
 - ได้โครงการ Submarine Cable เกาะมุกด์ เกาะสุกร และเกาะลิบง จังหวัด ตรัง มูลค่า 337.50 ล้านบาท
 - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2009 “IR Excellence Awards” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- พ.ศ. 2553 วิกฤตเศรษฐกิจยุโรปและการปรับตัว**
- ยุทธศาสตร์ “รักษาความเป็นผู้นำ พัฒนาธุรกิจ และรุกต่อเนื่อง”
 - ได้รับความโครงการวางระบบ Fiber Optic 1,250 กิโลเมตร ให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค มูลค่า 200 ล้านบาท
 - ได้รับความซ่อมบำรุง Submarine Cable เกาะล้าน เกาะสีชัง มูลค่างาน 113 ล้านบาท
 - เตรียมออกแบบ Interlink Research and Development Center ใหม่บนที่ดิน 5 ไร่ 204.2 ตารางวา
 - ได้รับการคัดเลือกให้เข้าชิงรางวัล SET AWARDS 2010 สาขา “IR Excellence Awards” และสาขา Good Governance

พ.ศ. 2554 มหาอุทกภัยของประเทศไทย

- โฟกัสธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution) ที่ได้อย่างต่อเนื่องและเป็นอันดับ 1
- ออกแบบและจัดสร้างศูนย์วิจัยและกระจายสินค้า (R&D Center) พื้นที่ 6500 ตารางเมตร บนที่ดินของบริษัท ถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร
- ได้รับรางวัลดีเด่นจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “SET AWARDS 2011” สาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ “IR Excellence Awards”

พ.ศ. 2555 ปฏิรูปองค์กร (REFORMATION)

- ปฏิรูปแนวคิด และปรับแนวทางการทำงานให้บุคลากรทำงานได้หลายบทบาท
- เยาวีการ “Coaching” มาใช้กับคุณณัฐนัย ผู้บริหารของอินเทอร์เน็ต เทเลคอม
- ลงทุนก่อสร้าง “Interlink Fiber Optic Network” ทั่วประเทศ
- หุ่นปรับตัวจากราคา 6-7 บาท ไปที่ 18-20 บาท
- จัดทะเบียนมูลนิธิอินเทอร์เน็ตให้ใจ
- ปรับเปลี่ยน “INTERLINK ENERGY” เป็น “INTERLINK POWER & ENERGY”
- เปิดสาขาระยอง เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2555

พ.ศ. 2556 ปฏิรูปการดำเนินงานเพื่อความชัดเจน (REOPERATION) และ COACHING

- เปิด R&D Center (ศูนย์ศึกษาและกระจายสินค้า) ตั้งแต่ 1 มกราคม 2556 ซึ่งประกอบด้วย
อาคารสำนักงาน LOGISTIC 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 720 ตร.ม.
อาคาร INTERLINK TELECOM และ DATACENTER 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 1,800 ตร.ม.
อาคารคลังสินค้าพร้อมชั้นลอย พื้นที่ใช้สอย 4,824 ตร.ม.
- ปรับโครงสร้างการบริหารองค์กร
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 145 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 129,994,541 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 9,994,541 บาทและการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนใหม่จำนวน 20 ล้านบาท
- การเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 20 ล้านบาท สามารถระดมทุนได้จำนวน 395 ล้านบาท โดยนำไปเพิ่มทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด จำนวน 270 ล้านบาท ส่วนที่เหลือสำรองสำหรับการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (ILINK-W1) จำนวน 14,997,238 หน่วย โดยไม่มีมูลค่า
- ชะลอการประกวดราคางานโครงการจ้างเหมาก่อสร้าง Submarine Cable ไปเกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด มูลค่างาน 1,150 ล้านบาทและไปยังเกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่างาน 800 ล้านบาท
- ก่อสร้างโครงข่าย Fiber Optic ตามเส้นทางรถไฟทั่วประเทศ แล้วเสร็จ 100%
- ก่อตั้งคณะที่ปรึกษาประธานกรรมการ บมจ. อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น
- ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “SET AWARDS 2013” สาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ “IR Excellence Awards”
- ได้รับรางวัลซีเอสอาร์ไอ เรคคอกนิชั่น (CSRI Recognition) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

พ.ศ. 2557 เติบโตต่อเนื่อง และยั่งยืน โดยตั้งเป้าหมายเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีของประเทศไทย

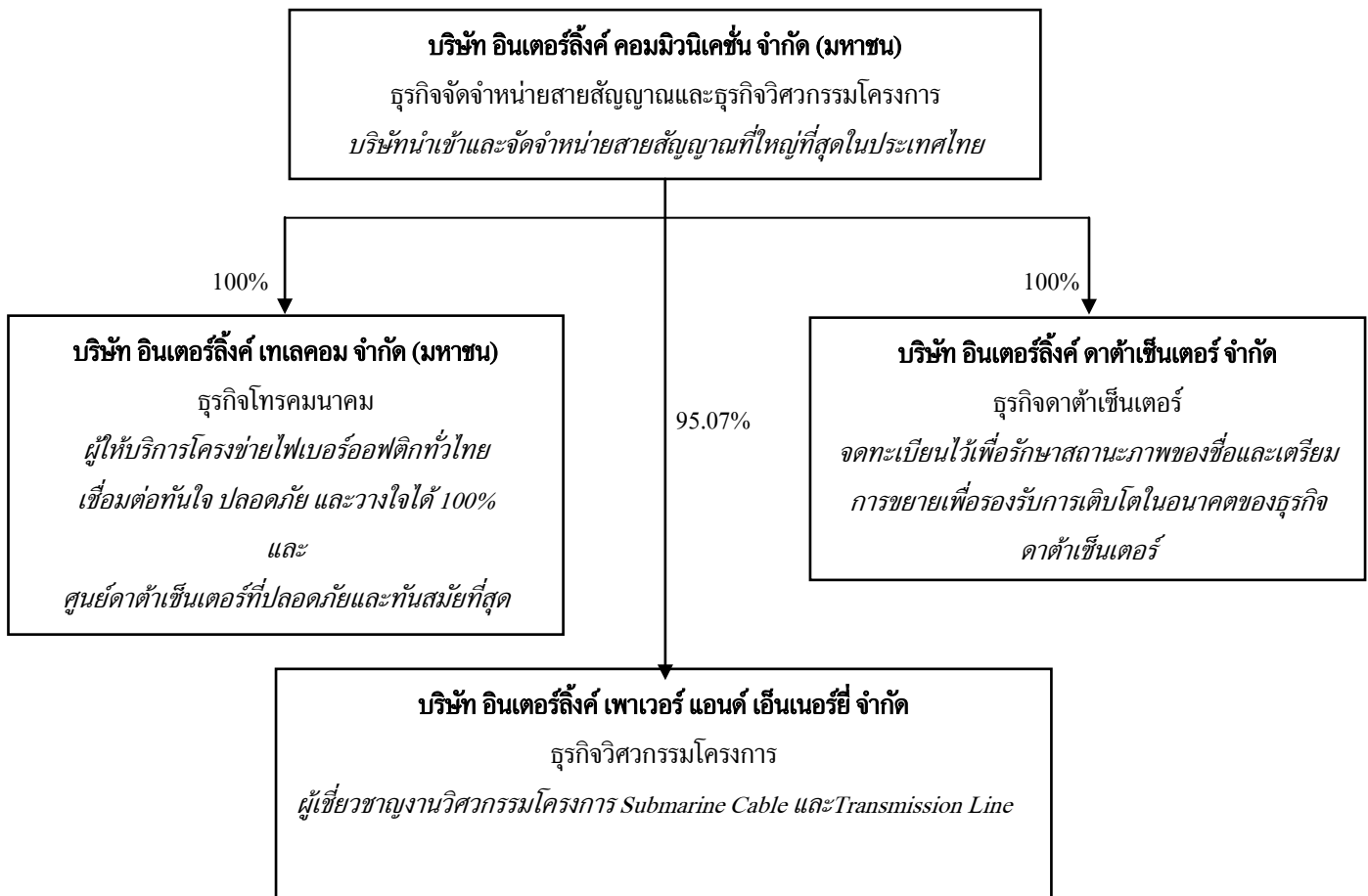
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 289,983,558 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 261,048,952 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 129,994,841 บาทและจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) ในระหว่างปี
- ปรับเปลี่ยนโครงสร้างเพื่อความชัดเจนและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ โดยได้อินย้ายธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ไปอยู่ภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
- ขยายโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ครอบคลุม 64 จังหวัดทั่วประเทศ พร้อมทั้งเชื่อมต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเติบโตของการส่งผ่านข้อมูลภายในและภายนอกประเทศ
- ให้บริการโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network เพื่อรองรับเทคโนโลยี 3G กับผู้ให้บริการมือถือระดับประเทศ
- ได้รับรางวัลซีเอสอาร์ไอ เรคคอกนิชั่น (CSRI Recognition) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

พ.ศ. 2558 เติบโตต่อเนื่อง และยั่งยืน โดยตั้งเป้าหมายนำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศไทย

- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 362,479,447 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 335,621,351 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 65,971,778 บาทและจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) ในระหว่างปี
- 19 สิงหาคม 2558 บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด(มหาชน) เติบโตและได้ย้ายจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (Mai) เข้าไปซื้อ-ขาย ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- 11 พฤษภาคม 2558 ดำเนินการแปรสภาพบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเป็นบริษัทจำกัดมหาชน ภายใต้ชื่อบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
- ขยายธุรกิจไปยังประเทศกลุ่ม AEC โดยเฉพาะ CLMV โดยตั้งใจว่าจะขยายต่อเนื่องเพื่อให้ครอบคลุมภูมิภาคเอเชียต่อไปในอนาคตต่อไป
- ส่งมอบงานโครงการ Submarine Cable เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จ.ตราด มูลค่า 1,150 ล้านบาท
- ส่งมอบงานโครงการ Submarine Cable เกาะพัง จ.สุราษฎร์ธานี มูลค่า 800 ล้านบาท
- ประกวตราคาขายสาย FTTH ให้ TOT จำนวน 32 ล้านเมตร มูลค่า 190 ล้านบาท

1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต

จากภาพรวมการประกอบธุรกิจข้างต้น สามารถสรุปเป็นโครงสร้างของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต แยกตามประเภทธุรกิจ ได้ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 สัดส่วนรายได้

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้

(หน่วย: ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ	1,974.02	64.11	1,641.20	60.9	1,463.35	73.3	1,289.50	87.86
รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ	665.21	21.60	811.87	30.13	510.99	25.59	167.36	11.4
รายได้จากธุรกิจโทรคมนาคม								
รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจร	269.26	8.75	112.01	4.16	10.74	0.54	-	-
รายได้จากการรับเหมาติดตั้งวงจรโครงข่าย	124.93	4.06	114.92	4.26	-	-	-	-
รายได้จากการให้บริการพื้นที่ ดาต้าเซ็นเตอร์	24.72	0.80	2.8	0.1	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ	20.84	0.68	11.97	0.44	11.43	0.57	10.78	0.73
รวม	3,078.98	100.00	2,694.77	100	1,996.51	100	1,467.64	100

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.2.1 ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution Business)

2.2.1.1 ภาพรวมของธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ

บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย สินค้าสายสัญญาณ เป็นอุปกรณ์นำสัญญาณเพื่อเชื่อมต่อระบบสื่อสารของคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าด้วยกันรวมถึงกล่องวงจรปิด โดยเน้นสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านสายสัญญาณครบวงจร เช่น สายแลน (LAN) สายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) สาย CCTV (Coaxial) ตัวต่อสายและอุปกรณ์ (Connector) เครื่องแปลงสัญญาณจากไฟฟ้าเป็นแสง (Media Converter) ตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Rack Cabinet) เป็นต้น โดยบริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN หรือสาย UTP (Unshielded Twisted Pair) มาเผยแพร่ในประเทศไทย และได้ริเริ่มการผลิตตู้ 19" RACK เพื่อใส่อุปกรณ์เครือข่าย รวมทั้งได้นำเทคโนโลยีของ MEDIA CONVERTER มาเผยแพร่เพื่อเชื่อมโยงระบบคอมพิวเตอร์ด้วยสายใยแก้วนำแสงให้ไกลและเร็วยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณ โดยมีส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าร้อยละ 60 และยังมีความหลากหลายของสินค้าที่นำเสนอ โดยสินค้าและบริการในกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่

1. สินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย (Distributor) โดยเน้นการขายในรูปของการขายส่ง (Wholesale) ได้แก่

- สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector สำหรับระบบ LAN ระบบสายใยแก้ว ระบบโทรศัพท์ ระบบสายโคแอกเซียลของกล้องวงจรปิด (CCTV) ยี่ห้อ LINK จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector สำหรับระบบ LAN และระบบสายใยแก้ว ยี่ห้อ AMP จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- ตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เดินสายสัญญาณ ยี่ห้อ 19" GERMANY EXPORT RACK



ตราสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและเป็นผู้จัดจำหน่าย

2. บริการที่บริษัทฯ เป็นผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่

- บริการเข้าสาย (Terminate) ทดสอบ (Testing) เชื่อมสาย (Splice) จัดสาย (Commissioning) ทั้งชนิด UTP และสายใยแก้ว พร้อมการทดสอบและการรับประกัน
- การประกอบสายคอมพิวเตอร์และสายสื่อสาร (Cable Assembly) ทุกชนิด

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่าย (Dealer) อยู่กว่า 20,000 ราย ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และต่างจังหวัด และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถกระจายสินค้าและให้บริการได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และเพื่อสนับสนุนการขยายตลาดในภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสาขาภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ สาขาภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จังหวัดขอนแก่น และสาขาภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วไทย” เพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัดสามารถซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ไปจำหน่ายในราคาเดียวกับราคาในกรุงเทพฯ นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศลาว 2 ราย และประเทศพม่า 2 ราย ทั้งนี้ ยังได้มีการจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น กัมพูชา มาเลเซีย และเวียดนาม เป็นต้น เพื่อเตรียมตัวสำหรับตลาด AEC ในอนาคต

บริษัทฯ ได้นำนวัตกรรมการจัดการ (Innovation Management) “One Stop Service โดยทีมเลขานุการ” ซึ่งประกอบด้วย ทีมขายที่มีหัวใจบริการ ที่ผ่านการอบรมทั้งด้านเทคนิคและการบริการ เพื่อจะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วในเรื่องต่างๆ เช่น การสอบถามราคา การทำใบเสนอราคา การให้คำตอบเกี่ยวกับข้อมูลทางเทคนิค การตอบรับการสั่งซื้อ การประสานงานการจัดส่งสินค้า และการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า รวมทั้งยังเป็นศูนย์กลางในการรับข้อความและติดตามงานแทนพนักงานขาย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในหลายๆ เรื่อง

เนื่องจากเทคโนโลยีด้านการออกแบบและติดตั้งระบบสายสัญญาณคอมพิวเตอร์จัดว่าเป็นวิทยาการใหม่สำหรับประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้ริเริ่มโครงการฝึกอบรมและให้ความรู้ “วิธีการออกแบบและติดตั้งระบบสายสัญญาณ” ให้แก่ลูกค้าที่สนใจ โดยบริษัทฯ ได้เริ่มเปิดอบรมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นมา และเปิดอบรมทุกๆ เดือนสำหรับลูกค้าในกรุงเทพฯ ตลอดจนการจัดสัมมนาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้า ภายใต้โครงการ “INTERLINK ROADSHOW” ทุกๆ เดือนในกรุงเทพมหานคร และในหลายๆ จังหวัดทั่วประเทศไทย โดยคาดว่าจะมีผู้ผ่านการอบรมและสัมมนาจากบริษัทฯ แล้วไม่น้อยกว่า

30,000 คน และบริษัทฯ ยังไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนา โดยพยายามสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาตอบสนองความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทฯ มีสินค้าสายสัญญาณที่จัดจำหน่ายมากกว่า 4,500 รายการ

ด้วยความพร้อมของทีมขายที่ประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ทีมงานวิศวกรสนับสนุนที่ผ่านการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดีและมีความเชี่ยวชาญจากประสบการณ์ในการให้บริการที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งทีมการตลาดที่ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนทั่วประเทศในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย และยังว่าจ้างให้ทีมวิศวกรของบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการเข้าสายและทดสอบระบบ เพื่อออกเอกสารการรับประกัน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงสามารถรองความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจระบบสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมของประเทศไทยมาโดยตลอดเป็นเวลานานกว่า 30 ปี

2.2.1.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าและนำเข้าอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีทั้งการนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง เช่น ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ LINK การซื้อสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่ายของผู้ผลิตภายในประเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ AMP และมีการจ้างผลิตภายในประเทศโดยผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer: OEM) ภายใต้ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ 19" GERMANY EXPORT RACK

ตาราง 2.2.1.2 แสดงรายละเอียดของสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อต่างๆ

สินค้า	บริษัทคู่ค้า	ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญในสัญญา
LINK	LINK (FAR-EAST) Corporation	Exclusive Distributor (สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559)	3 ปี	- ให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และประเทศในแถบอินโดจีน - บริษัทฯ ได้นำเครื่องหมายการค้ามาจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค.147350
AMP	Tyco Electronics (Thailand) Limited	Authorized Distributor (สัญญาสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2559)	1 ปี	Tyco ประเทศไทยสามารถแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายอื่นๆ ได้โดยไม่จำเป็นต้องแจ้งบริษัทฯ
19" GERMANY EXPORT RACK	E.S. International (1991) Co., Ltd.	การเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 10		- บริษัทฯ เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า โดยจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค. 163601 - ว่าจ้างโรงงานให้ผลิตภายใต้ยี่ห้อสินค้า และลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ

2.2.1.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

การเติบโตในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารทำให้มีความต้องการในระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่ายภายในองค์กร (Local Area Network: LAN) มากขึ้น และความจำเป็นพื้นฐานที่จะทำให้คอมพิวเตอร์สื่อสารกันได้ดีคือระบบข่ายสายสัญญาณ ดังนั้น จึงมีสินค้าด้านข่ายสายหลากหลายยี่ห้อและมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่างกันออกไป จาก

แนวโน้มการเติบโตของตลาดเทคโนโลยีและการสื่อสารในประเทศไทยที่มีอัตราการเติบโตที่ดี บริษัทฯ ในฐานะผู้ริเริ่มและเป็นผู้นำอันดับต้น ๆ ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมได้พยายามที่จะขยายธุรกิจโดยการนำผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมาเพิ่มมูลค่าด้วยการให้บริการรับเหมาติดตั้งซึ่งก่อให้เกิดธุรกิจใหม่ ได้แก่ ธุรกิจวิศวกรรมซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบโครงข่าย Fiber Optic รายใหญ่ของประเทศ โดยมีผลงานที่เป็นที่ยอมรับเป็นอย่างดี และบริษัทฯ ยังได้มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยการจัดตั้งบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เพื่อเตรียมการรุกตลาดการนำสายสัญญาณที่มีอยู่แล้วมาก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้งาน

■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเป็นที่เชื่อถือมานานในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN และสาย UTP มาเผยแพร่ในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์สายสัญญาณที่มีความหลากหลายและครบถ้วนที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอ โดยมีทีมวิศวกรคอยให้คำปรึกษามีการจัดการฝึกอบรมทุกเดือน และมีการจัดสัมมนาให้ความรู้ใหม่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- บริษัทฯ ทำธุรกิจขายส่งจึงไม่ทับซ้อนกับคู่ค้าของบริษัทฯ
- บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ LINK ซึ่งเป็นที่น่าเชื่อถือและยอมรับอย่างกว้างขวาง
- บริษัทฯ เป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ของ AMP ที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีทีมสาขาฝ่ายขายที่สามารถให้บริการและตอบคำถามของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

■ จุดอ่อน

- องค์กรขนาดใหญ่ อู้วย้าย มีต้นทุนค่าใช้จ่ายการดำเนินงานสูง
- มีคู่แข่งรายเล็กรายน้อยจำนวนมาก
- สินค้ามีความกำกวมกับสินค้าอุปโภค ซึ่งต้องเน้นให้เป็นสินค้า Engineering

■ การแข่งขัน

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้นำตลาดในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม โดยได้รับการยอมรับและจัดให้เป็นผู้นำตลาดซึ่งเป็นผลอันเนื่องมาจากการที่บริษัทฯ ได้เข้ามาทำตลาดก่อนคู่แข่งรายอื่นๆ อีกทั้งยังได้มีการพัฒนากลยุทธ์และสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาความเป็นผู้นำธุรกิจมาโดยตลอด และยังมีโครงการให้การศึกษาอย่างต่อเนื่องแก่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ได้แก่ ผู้ออกแบบ ผู้ขาย ผู้ติดตั้ง และตลอดจนลูกค้าผู้ใช้งาน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีโครงการฝึกอบรมทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่องมานานกว่า 15 ปี และที่สำคัญบริษัทฯ ยังเป็นผู้จัดจำหน่ายและขายส่งสินค้ายี่ห้อที่ขายดีในประเทศ 2 ยี่ห้อคือ ยี่ห้อ LINK และ AMP ทำให้บริษัทฯ สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยได้มากกว่าร้อยละ 60

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสรรหาและพัฒนาเทคโนโลยีรวมถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อขยายตลาดและฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น ในปี 2551 บริษัทฯ ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์สายและอุปกรณ์ระบบโทรศัพท์ สายและอุปกรณ์ COAXIAL สำหรับระบบกล้องที่วิววงจรปิด เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้เปิดสำนักงานสาขาเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและเพื่อเป็นศูนย์กระจายสินค้าประจำภูมิภาคนั้นๆ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีสำนักงานสาขาที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่จังหวัดขอนแก่น และที่จังหวัดระยอง

เพื่อความก้าวหน้าและก้าวหน้าเทคโนโลยีด้านสายสัญญาณ บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้าง LAB ด้านสายสัญญาณโดยเฉพาะเพื่อทดสอบและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานในภูมิภาคนี้ อีกด้วย

2.2.1.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เน้นการขายส่งให้ผู้แทนจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาระบบสายสัญญาณ และผู้รับเหมางานระบบวิศวกรรม (Contractor) ซึ่งมีทั้งในรูปแบบการติดต่อเข้าหาลูกค้าที่มีศักยภาพโดยตรงด้วยทีมขายของบริษัทฯ และการที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาที่บริษัทฯ โดยตรง รวมถึงการได้รับการแนะนำต่อกันมา หรือจากการโฆษณาในสื่อวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ สื่อวิทยุ และสื่อโทรทัศน์ ซึ่งบริษัทฯ จะมีแคตตาล็อกสินค้าพร้อมราคา ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนทุก ๆ 6 เดือน หรือผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ หรือทำการเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณาก่อนการตัดสินใจ และหากมีการสั่งซื้อก็สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 วัน เนื่องจากบริษัทฯ มีสต็อกสินค้าที่มีความหลากหลายที่สุดในประเทศ โดยบริษัทฯ ยังได้มีการบันทึกรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทุกรายที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำใบเสนอราคา เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลลูกค้าในการประมวลผลและจัดทำแผนการตลาดในอนาคตอีกด้วย บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัท สปิริต เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทค้าปลีกอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์มากกว่า 50 รายทั่วประเทศ และบริษัทฯ มีส่วนร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 1.67 ในการกระจายสินค้าและบริการของบริษัทฯ สู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ

เพื่อเป็นการรุกตลาดภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสำนักงานสาขาใน 4 ภูมิภาคหลักได้แก่ ภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ภาคตะวันออกที่จังหวัดขอนแก่น และภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้สะดวกยิ่งขึ้น และเป็นการกระจายสินค้าไปสู่จังหวัดหลักๆ ในส่วนภูมิภาคได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถให้บริการที่ทั่วถึงและครอบคลุมในส่วนภูมิภาคของประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วประเทศ” กล่าวคือ ลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ในราคาเดียวกันกับลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังส่วนภูมิภาคทั่วประเทศ ปัจจุบันบริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่เคยติดต่อซื้อขาย และได้ส่งข่าวสารให้เป็นประจำ อยู่มากกว่า 20,000 รายทั่วประเทศ

2.2.1.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้แทนจำหน่ายและผู้รับเหมา (Dealers & Contractors): เป็นลูกค้าที่นำสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อ หรือนำไปติดตั้งให้แก่ลูกค้า ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าประเภทนี้มากกว่า 20,000 รายทั่วประเทศ เช่น บริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ ได้แก่ IBM, AIT, IRCP, SVOA เป็นต้น และบริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ขนาดกลางและเล็กโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทที่มีโซลูชันด้านซอฟต์แวร์ เป็นต้น ในส่วนของผู้รับเหมา ได้แก่ ผู้รับเหมาด้านไฟฟ้าและสื่อสารทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั่วประเทศ รวมทั้งบริษัทสื่อสารขนาดใหญ่ เช่น บมจ. ทีทีแอลดีที บมจ. สามารถ เทเลคอมมิวนิเคชั่น และบมจ. ล็อกซ์เลย์ เป็นต้น โดยสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 95 ของยอดขายรวมของธุรกิจ

2. ลูกค้าองค์กร: เป็นหน่วยงานทั้งภาคเอกชน รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจที่มีความต้องการใช้อุปกรณ์ระบบข่ายสัญญาณโดยตรง ยกตัวอย่าง เช่น บมจ. กสท. โทรคมนาคม การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย บมจ. ธนาคารกสิกรไทย บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์ บมจ. ธนาคารทหารไทย บมจ. ธนาคารกรุงเทพ เป็นต้น โดยฝ่ายการขายและการตลาดจะเป็นผู้ติดต่อลูกค้าในส่วนนี้โดยตรง ซึ่งการเสนอสินค้าจะมี 2 รูปแบบ ได้แก่ การสั่งซื้อตามปกติ และการประมูลราคา ซึ่งลูกค้าจะใช้รูปแบบใดในการสั่งซื้อนั้นขึ้นกับชนิด ปริมาณ และมูลค่าของสินค้าที่สั่งในแต่ละครั้ง สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้จะคิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายรวมทั้งหมด

2.2.2 ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (ENGINEERING BUSINESS)

2.2.2.1 ภาพรวมของธุรกิจวิศวกรรมโครงการ

นอกจากการดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมแล้ว บริษัทฯ ยังได้ลงทุนด้านเครื่องมือพิเศษ ตลอดจนเครื่องทดสอบประสิทธิภาพสูง และยังมีทีมวิศวกรที่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ เพื่อให้บริการด้านคำปรึกษา แนะนำ และสนับสนุนด้านเทคนิคเกี่ยวกับระบบข่ายสายสัญญาณ ให้แก่ลูกค้าทั้งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงต่างจังหวัด ภายใต้นโยบายการให้บริการ “ทันใจ ทั่วไทย” โดยบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การนำสินค้าสายสัญญาณมาเสนอรวมเป็น Total Solutions พร้อมให้บริการการติดตั้ง โดยเรียกธุรกิจนี้ว่า “ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ” (Engineering Business) ซึ่งจะเน้นเฉพาะงานโครงการขนาดใหญ่ที่ไม่แข่งขันกับธุรกิจจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ติดตั้งระบบสายสัญญาณให้กับโครงการสนามบินสุวรรณภูมิมูลค่าโครงการมากกว่า 500 ล้านบาท งานติดตั้งระบบสาย FIBER OPTIC ในเขตกรุงเทพมหานครและในต่างจังหวัดกว่า 4,500 กม. มูลค่าโครงการมากกว่า 1,000 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีผลงานที่จะรุกต่อเนื่องไปสู่โครงการอื่นๆ เพื่อขยายธุรกิจวิศวกรรมให้กว้างไกล และใช้ศักยภาพขององค์กรที่เป็นจุดแข็งขยายไปสู่ธุรกิจที่มีความใกล้เคียงและต่อเนื่อง ในปัจจุบัน ธุรกิจวิศวกรรมโครงการของบริษัทฯ มีขอบเขตการให้บริการดังต่อไปนี้

1. การออกแบบและก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine) ทั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง สายไฟฟ้าแรงดันสูง และสายเคเบิลสื่อสารระหว่างไฟฟ้าแรงสูงร่วมกับใยแก้วนำแสง

2. การให้บริการที่เกี่ยวกับสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable), สถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) และระบบสายส่งแรงสูง (Transmission Line)

3. การออกแบบและก่อสร้างงานโครงการสายใยแก้วนำแสงทั้งภายในและภายนอกอาคาร

ในการให้บริการประเภทนี้ บริษัทฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างของพื้นที่โครงการและศึกษาโครงสร้างของระบบต่างๆ ที่จะต้องเชื่อมเข้าด้วยกัน เพื่อทำการออกแบบระบบและอุปกรณ์ที่มีความสำคัญต่อการเชื่อมโยงดังกล่าว และเมื่อได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และความชำนาญในแต่ละด้าน รวมทั้งมีเครื่องมือและบุคลากรเพียงพอ มาเป็นผู้ติดตั้งในส่วนงานนั้นๆ โดยมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ ดำเนินการควบคุมคนงานที่ทำการก่อสร้างหรือติดตั้งระบบอีกทอดหนึ่ง พร้อมทั้งทำการทดสอบให้ผลงานของบริษัทฯ มีคุณภาพ สามารถใช้งานได้ดี และรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า การวางระบบดังกล่าวจำเป็นต้องวางควบคู่ไปกับโครงสร้างของอาคารเพื่อความสวยงาม อีกทั้งจำเป็นต้องออกแบบเพื่อรองรับการขยายงานในอนาคตอีกด้วย ดังนั้น เพื่อให้การลงทุนมีความคุ้มค่า ผู้รับเหมาในโครงการต่างๆ จึงมักต้องการผู้รับเหมาวางระบบข่ายสายเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความเชี่ยวชาญและมีการรับประกันผลงาน เพื่อให้ผลงานของแต่ละโครงการมีคุณภาพและสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า

จากประสบการณ์และความชำนาญในการให้บริการ รวมถึงบุคลากรและเครื่องมือที่มีอยู่ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าที่เป็นองค์กรธุรกิจชั้นนำในภาคเอกชนรวมถึงหน่วยงานภาครัฐ ให้เป็นผู้ติดตั้งและวางระบบสายสัญญาณในหลายๆ โครงการที่มีขนาดใหญ่ที่ต้องการความรับผิดชอบ ความเชี่ยวชาญ และความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการ เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย เป็นต้น

ในส่วนของการออกแบบและก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเลหรือที่นิยมเรียกว่า Submarine Cable นั้น บริษัทฯ ได้ทำความร่วมมือกับผู้ผลิตเคเบิลใต้ทะเลรายใหญ่ของโลกซึ่งมีประสบการณ์และผลงานระดับ World Class เพื่อร่วมประมูลโครงการในประเทศไทยในรูปแบบของ Consortium ทั้งนี้เพื่อก่อให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและสร้างความมั่นใจให้กับองค์กรที่ว่าจ้างบริษัทฯ ให้เกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถทำงานได้สำเร็จและสามารถรับประกันผลงานระดับ World Class โดยปัจจุบันบริษัทฯ

มีผลงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้ทะเล ไฟฟ้าแรงสูง 22KV และ 33KV เพื่อจ่ายกระแสไฟฟ้าและระบบสื่อสารไปยังเกาะเสม็ด เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล เกาะมุก เกาะสุกร จังหวัดตรัง เกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด และเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูงขนาด 115KV (Transmission Line) บนเสาโครงเหล็กในเส้นทางอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นเส้นทางภูเขา ทำงานลำบากและมีอุปสรรคมากมาย และยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย 115KV (Substation) สถานีไฟฟ้าลำนุ 2 อีกด้วย ซึ่งทั้ง 2 งานดังกล่าวได้พิสูจน์ความสามารถด้านวิศวกรรมของบริษัทฯ จนเป็นที่ประจักษ์แก่ภาครัฐอย่างเป็นที่น่าพึงพอใจ

โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีเปลี่ยนถ่ายโอนย้ายธุรกิจและบุคลากรด้านวิศวกรรมโครงการดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น และสามารถขยายตลาดได้ต่อไป

2.2.2.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ มีขั้นตอนการให้บริการในธุรกิจวิศวกรรมโครงการ ดังนี้

2.2.2.2.1 การสนับสนุนงานประกวดราคา มีลำดับขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาคุณสมบัติของผู้เสนอราคางานและทำประวัติการพิจารณาของร่างขอบเขตงานประกวดราคา (TOR)

ก่อนยื่นเอกสารด้านการประมูลงานของหน่วยงานของรัฐและเอกชน ทางเจ้าของงานต้องเปิดให้บริษัทผู้รับเหมา ได้แสดงความคิดเห็นและประวัติการพิจารณาการเปิดประมูลงานจริง ดังนั้นต้องมีการศึกษาขอบเขตงานและคุณสมบัติของผู้เสนอราคาให้ละเอียด กรณีจะเข้าประมูลงานโครงการนั้นๆ เช่น ศึกษาคุณสมบัติของผู้เสนอราคา ว่าสามารถให้ผลงานที่มีอยู่เข้าประมูลงานได้หรือไม่ หรือกรณีที่เข้าประมูลงานเองไม่ได้ จะต้องจับมือหาผู้ร่วมค้ากับใคร และทำอย่างไร ทำประวัติการพิจารณาเรื่องที่เห็นว่าการถือคสเปกงานและเสียเปรียบคู่แข่งกัน เป็นต้น

2. จัดเตรียมเอกสารประกวดราคา ซึ่งมีลำดับขั้นตอนและกระบวนการทำงานดังนี้

2.1 จัดประชุมแบ่งหน้าที่การรับผิดชอบงานให้ชัดเจน เช่น จัดให้มีผู้รับผิดชอบเตรียมเอกสารทางบัญชี เอกสารทางด้านเทคนิค และอื่นๆ

2.2 ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานนอกองค์กร เช่น สถาบันด้านการเงินเพื่อที่ต้องให้ออกหนังสือการค้ำประกันของ ติดต่อลูกค้าหรือผู้ผลิตอุปกรณ์ เพื่อขอราคาและเอกสารต่างๆ ที่นำมาประกอบกับการยื่นเสนอราคา

2.3 รวบรวมเอกสารทั้งหมดและตรวจเช็คความถูกต้องและยื่นเอกสารตามวันเวลาที่เจ้าของงานกำหนดต่อไป

3. สำรวจพื้นที่เพื่อทำต้นทุน

ก่อนที่มีการเสนอราคางาน จะต้องมีการเข้าไปสำรวจลักษณะพื้นที่ก่อสร้างของโครงการก่อนที่จะทำให้ทราบถึงลักษณะพื้นที่โครงการก่อสร้าง และสิ่งที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่างๆ ซึ่งมีผลต่อการทำต้นทุนงานก่อสร้างเป็นอย่างมาก เช่น สำรวจความยาก-ง่าย ของโครงการ สำรวจแหล่งวัสดุหรือวัตถุดิบเพื่อใช้ในการก่อสร้าง สำรวจพื้นที่ในการจัดตั้งสำนักงานชั่วคราวและพื้นที่เก็บวัสดุอุปกรณ์ และอื่นๆ เป็นต้น กรณีที่ไม่คำนึงถึงสิ่งประกอบเหล่านี้ จะมีผลทำให้การบริหารจัดการโครงการมีราคาต้นทุนที่สูง ทำให้การเสนอราคาสูงกว่าคู่แข่ง และมีโอกาสไม่ชนะการประมูลได้

2.2.2.2.2. ด้านการบริหารโครงการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ มีขั้นตอนการปฏิบัติงานดังนี้

1. การสำรวจ (Site Survey)

ก่อนการเริ่มก่อสร้างโครงการนั้น ทางทีมงานต้องเข้าไปสำรวจและเก็บข้อมูลของลักษณะพื้นที่ก่อนการก่อสร้างโครงการ เพื่อนำมาออกแบบ และยื่นนำเสนอให้เจ้าของงานอนุมัติการก่อสร้างก่อนเข้าดำเนินการก่อสร้างจริง อีกทั้งการสำรวจพื้นที่ก่อนดำเนินงานจริง ให้สามารถรู้ถึงลักษณะพื้นที่และทำให้วางแผนการทำงานได้แม่นยำ เกิดความผิดพลาดน้อยในการทำต้นทุนของโครงการ เช่น สำรวจความยากง่ายของพื้นที่ก่อสร้างโครงการ, สำรวจบริเวณพื้นที่โดยรอบก่อสร้างโครงการว่ามีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนหรือไม่, สำรวจแหล่งจ่ายไฟและน้ำชั่วคราว, สำรวจค่าระดับดินของโครงการก่อสร้าง และอื่นๆ เป็นต้น

2. การออกแบบ (Engineering Design)

หลังจากทำการสำรวจแล้วเสร็จ ต้องนำข้อมูลการสำรวจมาออกแบบโครงการก่อสร้าง เพื่อขออนุมัติแบบกับเจ้าของโครงการก่อนดำเนินการก่อสร้างโครงการ ในการออกแบบให้มีประสิทธิภาพนั้น ต้องมีการควบคุมทุกขั้นตอนในการออกแบบโดยละเอียด เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดในการออกแบบ และห้ามดำเนินการก่อสร้างก่อนได้รับการอนุมัติหรือเจ้าของงานยังไม่ได้เซ็นรับทราบก่อนเป็นอันขาด

3. การจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ (Procurements)

การก่อสร้างโครงการ ถ้าหากเลือกอุปกรณ์หรือจัดซื้อไม่ถูกต้องตามสเปค มีผลทำให้วัสดุอุปกรณ์ไม่สามารถใช้งานได้และเกิดการสูญเสียค่าใช้จ่าย ดังนั้น ควรควบคุมการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ให้อย่างละเอียดและรอบคอบ โดยมีกระบวนการควบคุมดังนี้

- 3.1 เลือกลูกค้าที่มีความเชื่อถือได้ สินค้าต้องมีมาตรฐานและเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า มาตรฐานที่นำมาอ้างอิง เช่น มาตรฐานการรับรองกระทรวงอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (มอก.) IEC, IEEE, ASTM, ANSI, DIN, JIS, และอื่นๆ ก่อนที่จะซื้อต้องจัดส่งสเปคหรือแคตตาล็อก เพื่อขออนุมัติและควรได้รับการอนุมัติจากเจ้าของงานก่อน และดำเนินการตามกระบวนการจัดซื้อต่อไป
- 3.2 ควบคุมการเจรจาต่อรองกับลูกค้า ให้ได้ประโยชน์สูงสุด เช่น ต่อรอราคา, เงื่อนไขการจ่ายเงิน, เครดิต, ระยะเวลาการจัดส่ง, การรับประกันสินค้า, การบริการหลังการขาย และอื่นๆ เป็นต้น
- 3.3 ติดตามกระบวนการผลิตและทดสอบวัสดุอุปกรณ์จากลูกค้าหรือโรงงานผู้ผลิตอย่างใกล้ชิด ก่อนส่งถึงหน้างาน ถ้าพบข้อผิดพลาดในระหว่างกระบวนการผลิต ให้รีบดำเนินการแก้ไขก่อนจัดส่งและให้ทันตามเวลาการก่อสร้างโครงการ
- 3.4 ติดตามกระบวนการจัดส่งอย่างใกล้ชิด เช่น การ Packing, การเลือกกรณบรรทุกในการขนส่ง, การเลือกใช้รถยกในการยกวัสดุอุปกรณ์ขึ้น-ลง ให้เหมาะสมกับวัสดุและอุปกรณ์ที่จะจัดส่งเข้าหน้างาน

4. การควบคุมงานโครงการก่อสร้าง (Construction Control Project)

การควบคุมงานโครงการก่อสร้าง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและสำเร็จบรรลุตามเป้าหมาย มีขั้นตอนและกระบวนการทำงานดังนี้

- 4.1 จัดหาบุคลากรและทีมงานที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารงานโครงการก่อสร้าง ซึ่งแต่ละโครงการประกอบด้วยบุคลากรตำแหน่ง ผู้อำนวยการโครงการ, ผู้จัดการโครงการ, วิศวกรโครงการ, หัวหน้างาน,

- ช่างเทคนิค, วิศวกรโครงการ, พนักงานจัดเก็บและตรวจเช็คสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้จำนวนและตำแหน่งต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับลักษณะงานและขนาดงานโครงการก่อสร้าง
- 4.2 คัดเลือกผู้รับเหมาช่วงหรือทีมช่าง ที่มีฝีมือดีและมีเครื่องมือ เครื่องจักร ที่มีประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์โดยตรงมีบุคลากรครบ มีฝีมือดี ฐานการเงินสนับสนุนดี เครื่องมือเครื่องจักรพร้อมทำงาน และราคาที่เสนออยู่ในต้นทุน เข้ามารับงาน เป็นต้น
 - 4.3 เลือกพื้นที่ในการจัดตั้งสำนักงานชั่วคราวและพื้นที่จัดเก็บวัสดุอุปกรณ์ให้เหมาะสม เช่น เลือกให้อยู่ใกล้แหล่งจ่ายไฟและน้ำชั่วคราว และให้อยู่ใกล้พื้นที่โครงการก่อสร้าง และปัจจัยอื่นๆ ประกอบ
 - 4.4 จัดให้มีการประชุมเตรียมความพร้อมในการทำงาน ต้องมีการประชุมวางแผนการทำงาน วางแผนกำลังคน วางแผนการใช้วัสดุอุปกรณ์ วางแผนเครื่องมือเครื่องจักร วางแผนระยะเวลาในการทำงานให้สอดคล้องกับแผน Master Plan วางแผนงานด้านความปลอดภัย เป็นต้น
 - 4.5 จัดให้มีการแต่งกายในการทำงานให้รัดกุมและเป็นระเบียบเรียบร้อย โดยการปฏิบัติงานทุกวัน ต้องสวมใส่เสื้อผ้าให้มิดชิด เสื้อแขนยาว กางเกงขายาว รองเท้าหุ้มส้น และใส่หมวกนิรภัย (Safety) และอุปกรณ์ที่ปลอดภัย ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะของงานโครงการก่อสร้าง
 - 4.6 ติดตามงานและผลงาน (Progress Work) อย่างใกล้ชิด โดยให้ผู้รับเหมาหรือแต่ละทีมงานส่งรายงานประจำวัน หรือ รายงานประจำสัปดาห์ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้รู้ถึงผลของความสำเร็จในการทำงาน หรือ ควรปรับปรุงการทำงานอย่างไร และต้องจัดให้มีการประชุมทีมงานเพื่อติดตามความคืบหน้าของงานทุกสัปดาห์ (Weekly Meeting) หรือ ทุกเดือน (Monthly Meeting)
 - 4.7 นำเสนอผลงานให้กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ตามเงื่อนไขการจ้าง เช่น ส่งงวดงานทุก ๆ เดือน (Monthly Progress Work), ส่งงวดงานตามเปอร์เซ็นต์ของงาน (% Progress Work) หรืออื่นๆ เป็นต้น
 - 4.8 ติดตามการเก็บเงินจากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ โดยหมั่นสอบถามและติดตามอยู่เสมอสม่ำเสมอหรืออาจจะใช้วิธีสร้างความสัมพันธ์ไมตรีที่ดี (Connection) กับเจ้าของงานโครงการ

5. การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายงานโครงการก่อสร้าง

- การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายโครงการก่อสร้าง ให้มีกำไรสูงสุด ซึ่งสามารถทำได้ดังนี้
- 5.1 การวางแผนงานและทำงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จก่อนเวลาตามสัญญาของผู้ว่าจ้าง เช่น สัญญาจ้าง 18 เดือน ทำงานโครงการให้แล้วเสร็จ 16 เดือน จะช่วยการลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (Project Management) ได้ถึง 2 เดือน
 - 5.2 คัดเลือกผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพในการทำงาน มีฝีมือ มีเครื่องมือเครื่องจักรที่พร้อมใช้งาน มีฐานะการเงินที่ดี เข้ามารับงาน ซึ่งจะมีโอกาสในการทิ้งงานน้อยทำให้ลดช่องว่างในการทำงานไม่ต่อเนื่อง และงานสามารถเสร็จก่อนเวลาตามสัญญาจ้างได้
 - 5.3 ต่อรองราคาและเงื่อนไขค่าวัสดุอุปกรณ์จากลูกค้าหรือผู้รับเหมาให้ได้ราคาที่ต่ำที่สุดและเงื่อนไขที่ดีที่สุด
 - 5.4 ควบคุมดูแลงานโดยละเอียดและตามขั้นตอนกระบวนการไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด หรือมีข้อผิดพลาดน้อยที่สุด

5.5 การส่งงวดงานให้กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ควรมีการรวมส่งงวดงานในครั้งเดียวเท่าที่ทำได้ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงรับรอง (Entertain) กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของงาน

5.6 ในระหว่างช่วงเวลาพักกลางวันหรือเว้นช่วงการทำงาน ปลุกฝังให้พนักงานช่วยลดต้นทุนการใช้สาธารณูปโภคต่างๆ โดยการปิดไฟฟ้าแสงสว่าง, ปิดแอร์, ปิดหน้าจอคอมพิวเตอร์ เป็นต้น

6. ความเสี่ยงต่องานโครงการก่อสร้างไม่แล้วเสร็จและการแก้ไขปัญหาในเชิงป้องกันที่ดี

ความเสี่ยงต่องานโครงการก่อสร้าง ไม่แล้วเสร็จทันตามระยะเวลาที่กำหนด ได้สรุปความเสี่ยง, ผลกระทบและการแก้ไขดังนี้

ลำดับ	รายการความเสี่ยง	ผลกระทบ	แนวทางป้องกันและแก้ไข
1.	การส่งมอบพื้นที่ของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ มีความล่าช้า	1. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการ Standby ทีมงาน	1. เร่งรัดติดตามการส่งมอบพื้นที่จากเจ้าของงานอย่างใกล้ชิด
2.	การทำงานในสภาพอากาศที่มีฝนตกหนัก น้ำท่วม	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด	1. วางแผนงานให้สอดคล้องกับสภาพอากาศ และตรวจติดตามสภาพอากาศแต่ละวัน, สัปดาห์ อย่างสม่ำเสมอ
3.	การขออนุญาตทำงานพื้นที่นอกเหนือการควบคุมของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ เช่น กรมป่าไม้, กรมทางหลวง, องค์การบริหารส่วนตำบล, เทศบาล และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง มีความล่าช้า	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด 2. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายที่นอกเหนือจากต้นทุนที่วางไว้	1. เร่งรัดติดตามการขออนุญาตส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด
4.	การดำเนินขออนุญาตขุดเจาะ เช่น ไฟฟ้า, น้ำประปา, อินเทอร์เน็ต มีความล่าช้า	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดกรณีไม่มีน้ำ, ไฟฟ้าใช้ในการทำงาน 2. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาเครื่องปั้นไฟสำรองหรือรถขนส่งน้ำ ซึ่งมีราคาแพงกว่าการดำเนินการขอกลับส่วนที่เกี่ยวข้อง	1. เร่งรัดติดตามการดำเนินการขอกลับส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด
5.	ผู้รับเหมาช่วงทำงานอันเนื่องมาจากสาเหตุขาดสภาพคล่องทางการเงิน การลงทุน	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดซึ่งเกิดช่องว่างในการทำงาน	1. จัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีความรู้ความสามารถ และฐานการเงินที่ดีเข้ามาทำงาน 2. วิเคราะห์และประเมินการทำงานกรณีผู้รับเหมาทำงานล่าช้า และควรวางวิธีการแก้ไขโดยด่วน 3. รีบดำเนินการจัดหาผู้รับเหมารายใหม่เข้ามาแทน โดยให้เกิดช่องว่างในการทำงานน้อยที่สุด

6.	ผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงานของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ขาดประสบการณ์, ความเชี่ยวชาญและชำนาญ ในการทำงาน	1. มีผลทำให้งานเกิดความล่าช้า 2. เกิดความมึนงงต่อผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงานของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ 3. เกิดความไม่ต่อเนื่องในการทำงาน	1. จัดทำแผนงานและขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน และนำเสนอก่อนการทำงาน 2. ให้ความรู้ความเข้าใจกับผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงาน กรณีเห็นว่าไม่มีความรู้ความเข้าใจในงาน 3. สร้างความเป็นมิตรไมตรีที่ดีต่อผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ
7.	วัสดุอุปกรณ์เสียหายเนื่องจากการขนส่ง	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดกรณีที่เกิดความเสียหายร้ายแรง ต้องเปลี่ยนอุปกรณ์ใหม่	1. ตรวจสอบการ Packing ของอุปกรณ์ให้รัดกุมและมีความปลอดภัย ก่อนการขนส่งไปยังหน่วยงาน 2. จัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่มีสภาพการใช้งานที่ดีและมีประกันภัยคุ้มครองถึงอุปกรณ์ที่ขนส่ง
8.	วัสดุอุปกรณ์เสียหายเนื่องจากการติดตั้งและทดสอบ ที่ไม่มีประสิทธิภาพ	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด 2. ขาดความเชื่อมั่นจากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ	1. จัดหาผู้รับเหมาหรือทีมงานที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาทำงาน 2. จัดอบรมทีมงานก่อนการปฏิบัติงานจริง
9.	ผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการไม่สามารถจัดหาแหล่งจ่ายไฟในการทำ AC Withstand Voltage Test ให้กับการทดสอบระบบได้	1. ไม่สามารถปิดงานโครงการได้ 2. ทำให้เกิดการขยายระยะเวลาของสัญญาเลื่อนออกไป 3. การได้รับหนังสือรับรองผลงาน (PAC) จากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ล่าช้าออกไป	1. ติดตามการจัดหาแหล่งจ่ายไฟในการทำ AC Withstand Voltage Test ผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ อย่างใกล้ชิด 2. รับผิดชอบการส่งงานตามสัญญาให้ครบถ้วนทั้งหมดก่อนหมดสัญญาจ้าง

บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบงานบริหารคุณภาพตามมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) ISO 9001:2008 เลขที่ QMS 03093/697t จากสถาบัน Management System Certification Institute (Thailand) (MASCI)

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

รายการ	สถานที่ก่อสร้าง	ผู้ว่าจ้าง	มูลค่าโครงการ	กำหนดส่งมอบ	ความคืบหน้า ณ 31 ธ.ค. 2558
ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ					
1. งานจ้างเหมาแบบ Turn Key สำหรับ การติดตั้งสาย Fiber Optic ให้กับ ปตท.สผ.ลานกระบือ	จ.กำแพงเพชร	บริษัท พีทีที ไอลีท์ โซลูชั่นส์ จำกัด	23.442 ล้านบาท	กรกฎาคม 2558	85.00%
2. งานจัดซื้อสายเคเบิลใต้น้ำสำหรับเป็น Spare Part สำหรับงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้น้ำระบบ 22 เครวี ไปยังเกาะกูดและเกาะหมาก จังหวัดตราด	จ. ตราด	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	17.90 ล้านบาท	กุมภาพันธ์ 2559	5.00%
3. งานจัดซื้อสายเคเบิลใต้น้ำสำหรับเป็น Spare Part สำหรับงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้น้ำระบบ 115 เครวี ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี	จ.สุราษฎร์ธานี	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	16.00 ล้านบาท	กุมภาพันธ์ 2559	5.00 %

2.2.2.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ มีผลงานวางระบบสายสัญญาณสื่อสารให้สนามบินสุวรรณภูมิซึ่งเป็นสนามบินที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย
- บริษัทฯ เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในเขตกรุงเทพมหานครเป็นระยะทางมากกว่า 2,500 กิโลเมตร
- บริษัทฯ มีผลงานการติดตั้งและทดสอบระบบข่ายสายสัญญาณทั่วประเทศกว่า 1,000 โครงการ
- บริษัทฯ มีผลงานในการติดตั้งสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) หลายโครงการ
- บริษัทฯ ให้บริการเป็นสถาบันทดสอบและออกใบรับรองรับรองระบบให้ลูกค้า (Certificate)
- บริษัทฯ จัดทำมาตรฐานระบบ Cabling เพื่อเป็นมาตรฐานในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีทีมวิศวกรและบุคลากรที่มีความชำนาญงานเฉพาะด้าน
- บริษัทฯ มีเครื่องมือ เครื่องทดสอบที่ทันสมัยและครบถ้วน
- บริษัทฯ มีการบริหารงานด้วยระบบบริหารงานคุณภาพ ISO9001:2008
- บริษัทฯ มีการนำเสนอนวัตกรรมใหม่ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ ICT มาโดยตลอด

■ จุดอ่อน

- งาน Cabling ขนาดใหญ่มีโครงการที่เกิดขึ้นจำนวนไม่มากนักในแต่ละปี
- ยังขาด Sales ประสานงานและติดตามงานกับเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานของลูกค้า

■ การแข่งขัน

จากการที่บริษัทฯ เคยได้รับมอบหมายให้เป็นผู้วางระบบสายสัญญาณ Fiber Optic ภายในอาคารผู้โดยสารของสนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งถือเป็นโครงการก่อสร้างและติดตั้งสายสัญญาณในอาคารที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานได้เป็นที่เรียบร้อย ทำให้ผลงานและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ เป็นที่ประจักษ์ต่อหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสนามบินสุวรรณภูมิ อาทิเช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ฯลฯ ทำให้บริษัทเหล่านี้ได้ว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการในการวางระบบ Fiber Optic และสายสัญญาณสื่อสารให้แก่หน่วยงานของ

ตน อีกทั้งหน่วยงานอีกหลายแห่ง เช่น การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ก็ได้มอบความไว้วางใจให้บริษัทฯ เป็นผู้วางระบบสาย Fiber Optic ทั่วกรุงเทพมหานครและทั่วภูมิภาคเป็นระยะทางกว่า 5,000 กิโลเมตรอีกด้วย

จากผลงานดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถก้าวขึ้นมาเป็นผู้วางระบบโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกชั้นนำทั้งภายในและภายนอกอาคาร โดยบริษัทฯ สามารถแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งขนาดใหญ่ที่ไม่มีทีมงานวิศวกรของตนเอง และยังสามารถแข่งขันกับบริษัทขนาดกลางและเล็กซึ่งเป็นผู้รับเหมาในการติดตั้งระบบอย่างเดียว โดยบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบจากการเป็นทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าและผู้ให้บริการด้านวิศวกรรม ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าแบบ One Stop Service ที่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าแบบไม่ขาดตอน ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้พัฒนาที่มีวิศวกรและบุคลากรที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการด้านวิศวกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น และมีส่วนร่วมพัฒนาเทคโนโลยีให้แก่ประเทศไทย อาทิ เทคโนโลยีสายเคเบิลสื่อผสมไฟฟ้าและสื่อสาร (Composite Submarine Cable) โดยบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ติดตั้งสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จังหวัดชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล เกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลันเตา จังหวัดตรัง เกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด และเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี พร้อมงานส่วนเพิ่ม รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยที่จังหวัดลำพูนและโครงการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115KV (High Voltage Transmission Line) ตามแนวภูเขาของอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอนโดยมีมูลค่ารวมกว่า 200 ล้านบาทซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ เก็บเกี่ยวความชำนาญในธุรกิจและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line ซึ่งในปัจจุบันของประเทศไทยมีคู่แข่งน้อยรายและคู่แข่งต้องเป็นองค์กรขนาดใหญ่และมีผลงานอ้างอิงได้ด้วย

2.2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สายสัญญาณ และเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจในตลาดด้านนี้ของประเทศไทย เมื่อลูกค้ามีการสั่งซื้อสินค้า บริษัทฯ ก็ได้มีการเสนอการให้บริการวิศวกรรมทางด้านการติดตั้งและการทดสอบระบบไปด้วย จากประสบการณ์ ความชำนาญ บุคลากรและเครื่องมือเครื่องทดสอบที่มีอยู่ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ให้บริการติดตั้งและวางระบบสายสัญญาณในหลายๆ โครงการของลูกค้าทั้งภาครัฐและองค์กรภาคเอกชน โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความรับผิดชอบ ความเชี่ยวชาญ และความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการ อาทิ โครงการของสนามบินสุวรรณภูมิ โครงการของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โครงการของบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โครงการของธนาคารพาณิชย์เกือบทุกแห่งและโครงการของมหาวิทยาลัยมากมาย ฯลฯ

ด้วยประสบการณ์และความชำนาญที่พัฒนามาอย่างต่อเนื่องทำให้บริษัทฯ ครอบคลุมด้านวิศวกรรมโดยได้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างหลักของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในโครงการ Submarine Cable, Transmission Line และ Substation ฯลฯ อีกทั้งยังได้เป็นผู้รับเหมาโครงการก่อสร้างสายใยแก้วนำแสงให้โครงการภาครัฐต่างๆ ด้วย

2.2.2.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจวิศวกรรมมีทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่มีการติดตั้งระบบข่ายสายสารสนเทศแบบครบวงจร และมีการแยกงานการติดตั้งระบบข่ายสายสัญญาณออกจากกระบวนการอื่นๆ อย่างชัดเจน ตัวอย่างรายชื่อลูกค้าที่ผ่านมาของธุรกิจวิศวกรรม ได้แก่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด บริษัท แอดวานซ์ อินโฟนีย์ส จำกัด (มหาชน) บริษัท โทร คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และธนาคารออมสิน เป็นต้น กลุ่มลูกค้าอีกกลุ่ม ได้แก่ บริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์หรือผู้รับเหมาที่ติดตั้งระบบข่ายสายสัญญาณเอง แต่ได้จ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้จัดสายและเข้าสาย (Terminate) พร้อมทดสอบระบบ (Testing) ก่อนส่งมอบ

และเพื่อเข้าสู่ตลาดที่มีศักยภาพการเติบโต บริษัทฯ จึงได้ขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการโครงการพิเศษ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เข้าไปรับงานในโครงการของกลุ่มองค์กรรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง อาทิ โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในส่วนที่เป็นสายเคเบิลใต้น้ำและ Fiber Optic โครงการของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ในส่วนที่เป็นงาน Fiber Optic ทั้งบนดินและใต้น้ำ โครงการของบริษัท การท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ในส่วนงานขยายสนามบิน และโครงการของการไฟฟ้านครหลวงในส่วนของ Fiber Optic และสายเคเบิลใต้น้ำ เป็นต้น

2.2.3 ธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM BUSINESS)

2.2.3.1 ภาพรวมของธุรกิจโทรคมนาคม

จุดเริ่มต้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด มหาชน นั้นเริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2550 ภายใต้การดำเนินงานตามนโยบายปรับโครงสร้างทางธุรกิจ “Reorganization” โดยจัดตั้งขึ้นเพื่อมองหาธุรกิจที่จะต่อยอดจากธุรกิจจัดจำหน่าย (Distribution) เดิม จุดประสงค์หลักของบริษัทฯ นั้นได้เริ่มดำเนินงานด้านการติดตั้งระบบสายสัญญาณต่างๆ ที่มีมูลค่าโครงการมากกว่า 100 ล้านบาท เพื่อไม่ให้เกิดการทับซ้อนกับลูกค้ากลุ่มเดิมของบริษัทฯ และยังเพื่อรองรับการพัฒนาและเติบโตของระบบเครือข่ายและโทรคมนาคมของประเทศไทย โดยลักษณะของงานติดตั้งดังกล่าว นั้น จะเป็นการติดตั้งในหน่วยงานที่ต้องการความเชี่ยวชาญชำนาญสูงและต้องการผู้รับจ้างที่มีประสิทธิภาพทั้งด้านการดำเนินงานและด้านการเงินอีกด้วย โดยในอดีตบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้มีโอกาสรับงานที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งทั่วประเทศไม่ว่าจะเป็น 1) โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) 2) โครงการ Fiber Optic ทั่วกรุงเทพมหานครไฟฟ้านครหลวง และ 3) โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

จากจุดเริ่มต้นในการรับงานติดตั้งดังกล่าวและรวมถึงการเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และรวมถึงทิศทางความต้องการด้านการเชื่อมต่อ ประกอบกับความไม่เพียงพอของระบบโทรคมนาคมในประเทศไทยที่ต้องการระบบที่สามารถรองรับข้อมูลขนาดใหญ่ และมีเสถียรภาพสูง โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (“อินเทอร์เน็ต เทเลคอม”) ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เลขที่ 3ก/55/001 ซึ่งปัจจุบันมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยประเภทธุรกิจภายใต้ธุรกิจโทรคมนาคม มีดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจ Interlink Fiber Optic Network

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง เลขที่ 3ก/55/001 จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งปัจจุบันอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้เริ่มก่อสร้างโครงข่ายภายใต้โครงการ Interlink Fiber Optic Network ซึ่งเป็นโครงการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลัก

โครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นโครงการที่ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลัก บริษัทฯ วางแผนในการสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ครอบคลุมเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและครอบคลุมทั่วประเทศภายในระยะเวลา 3 ปีหลังจากได้รับใบอนุญาต โดยบริษัทฯ ได้เร่งวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามแนวเสาอากาศสัญญาณของการรถไฟแห่งประเทศไทยเป็นหลัก และวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามเสาไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคด้วยเช่นกัน โดยมีสัดส่วนโดยประมาณร้อยละ 22 และร้อยละ 78 ตามลำดับ ทั้งนี้โครงข่ายภายหลังแล้วเสร็จจะมีความครอบคลุมในระดับอำเภอเมืองของ 72 จังหวัดทั่วทั้งประเทศไทย (โดยจังหวัดที่เหลืออีก 5 จังหวัดอยู่ระหว่างการศึกษาแผนธุรกิจ) พร้อมทั้งมีจุดเชื่อมต่อตามชายแดนประเทศไปยัง (1) ประเทศมาเลเซีย ที่อำเภอปาดังเบ

ชาร์ จังหวัดสงขลา (2) ประเทศกัมพูชา ที่อำเภอรัฐประเทศ จังหวัดสระแก้ว (3) ประเทศลาว ที่อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย และ (4) ประเทศพม่า ที่อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยโครงการ Interlink Fiber Optic มีมูลค่าโครงการประมาณ 1,750 ล้านบาท

โครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ก่อสร้างโดยนำเอาเทคโนโลยี Internet Protocol (IP) ที่ทันสมัยและเป็นพื้นฐานสำหรับการส่งข้อมูลในยุคปัจจุบันและในยุคอนาคต โดยอาศัยเทคโนโลยีที่สำคัญ ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ MPLS (Multiprotocol Label Switching) โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการได้ครบทุกรูปแบบ ซึ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีที่โครงข่าย “Interlink Fiber Optic Network” เลือกใช้สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) โดยมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน คือ ความสามารถด้านการบริหารจัดการการรับส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ก (Managed Network) การจัดการเส้นทางการส่งข้อมูล (Routing) การกำหนดความสำคัญในแต่ละการใช้งาน (Class of Service) และการรับรองคุณภาพในการให้บริการ (Quality of Service) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการการส่งข้อมูลให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด ทั้งยังป้องกันไม่ให้เกิดเป็นคอขวดภายในโครงข่ายและสามารถรองรับการส่งสัญญาณที่เพิ่มขึ้นถึงระดับ 100G และ 400G ในอนาคต

โครงข่าย INTERLINK เหมาะสมสำหรับใช้ในกิจการเพื่อการสื่อสารและโทรคมนาคมทุกรูปแบบ โดยสามารถสื่อสารสัญญาณข้อมูล(Data), ภาพ(Video), เสียง(Voice), ดิจิตอลทีวี(Digital TV), มัลติมีเดีย(Multimedia) และอื่นๆ ผ่านโครงข่าย “Interlink Fiber Optic Network” โดยมีทีมวิศวกรคอยเฝ้าดูแลตลอด 24 ชั่วโมง และตลอด 365 วัน ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่าบริการของ Interlink สามารถตอบสนองการส่งผ่านข้อมูลและการสื่อสารของท่านได้อย่างทรงประสิทธิภาพ มีความปลอดภัยสูงสุด ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานคร และยังไปไกลทั่วทั้งประเทศไทย อีกทั้งยังมีจุดเชื่อมต่อไปยังพันธมิตรในแถบอาเซียน ได้แก่ มาเลเซีย สิงคโปร์ กัมพูชา เวียดนาม พม่า และผ่านลาวไปยังประเทศจีนได้อีกด้วย

โครงข่าย “INTERLINK Fiber Optic Network” เป็นโครงข่ายที่มีลักษณะพิเศษสามารถนำเสนอบริการที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้แก่องค์กรต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าในกลุ่มธุรกิจการเงิน เช่น ธนาคาร บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ และ บริษัทประกันภัย กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต ทั้งที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมและนอกนิคมอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจเพื่อการบันเทิง เช่น ผู้ผลิตรายการ (Content Provider), ผู้ให้บริการเคเบิลท้องถิ่น กลุ่มธุรกิจให้บริการโทรคมนาคม เช่น ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP), ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Operator), ผู้ให้บริการด้านการออกแบบและติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integrator) หรือ ลูกค้ากลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่และลูกค้าองค์กรที่มีสำนักงานอยู่ในพื้นที่ต่างๆ กัน ซึ่งมีความจำเป็นในการเชื่อมโยงข้อมูลจากสำนักงานสาขาเหล่านั้นเข้าสู่สำนักงานใหญ่ เป็นต้น ซึ่งลูกค้ากลุ่มต่างๆ เหล่านี้ล้วนแล้วแต่มีความต้องการในด้านความเสถียรภาพและความปลอดภัยของการติดต่อสื่อสาร, ความปลอดภัยในการส่งข้อมูลระหว่างกัน, ความกว้างไกลในการสื่อสาร รวมถึงความคุ้มค่าในการลงทุน อันจะนำไปสู่ประสิทธิภาพในการแข่งขันทางธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้โครงข่ายหลักของ “INTERLINK Fiber Optic Network” สามารถให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่เป้าหมายสำคัญต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นในเขตเมือง เขตเศรษฐกิจ หรือพื้นที่อาคารสำนักงานต่างๆ ในเขตกรุงเทพมหานคร, นิคมอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงพื้นที่เขตภูมิภาคต่างๆ อีกด้วย

จุดเด่นของโครงข่าย “INTERLINK Fiber Optic Network” อีกจุดหนึ่งนอกเหนือจากโครงข่ายครอบคลุมทั่วประเทศ ก็คือ การเป็นโครงข่ายที่มีความปลอดภัยสูงสุด สืบเนื่องจากการนำประสบการณ์และความชำนาญ รวมถึงปัญหาที่พบในการติดตั้ง Fiber Optic ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทแม่ฯ ที่มีผลงาน ความชำนาญ และเชี่ยวชาญการติดตั้ง Fiber Optic ที่สุดในประเทศไทย มาสร้างโครงข่ายของตัวเอง โดยได้เลือกใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงชนิดพิเศษซึ่งมีเกาะเหล็กป้องกัน 2 ชั้น และฉนวนป้องกันการลามไฟ จึงสามารถป้องกันการถูกสัตว์กัดแทะ หรือป้องกันการกระทำของบุคคล เช่น การตัดต้นไม้ หรือการเผาต้นไม้ เป็นต้น อีกทั้งโครงข่ายหลักของ “INTERLINK Fiber Optic Network” ยังเป็นโครงข่ายที่ติดตั้งบนเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย ซึ่งนับได้ว่าเป็นเขตทางที่มีความปลอดภัยสูงที่สุดอีกด้วย

อีกลักษณะเด่นหนึ่งของโครงข่าย “INTERLINK Fiber Optic Network” คือ มีความสามารถในการส่งข้อมูลได้อย่างทรงประสิทธิภาพสูงสุด มีระบบการบริหารจัดการโครงข่ายโดยทีมวิศวกรที่คอยเฝ้าระวัง 24 ชม. ตลอด 365 วัน และสามารถตรวจสอบสถานะของโครงข่ายผ่านทางระบบคอมพิวเตอร์ รวมถึงการแจ้งเหตุขัดข้องทาง SMS เพื่อให้สามารถป้องกันหรือแก้ปัญหาได้อย่างทันท่วงที จึงทำให้ “INTERLINK Fiber Optic Network” สามารถรับประกันคุณภาพการให้บริการ (Service Level Agreement) ให้แก่ลูกค้าได้ถึง 99.99% ตามชนิดของวงจรการให้บริการ

คุณสมบัติพิเศษของโครงข่าย “INTERLINK Fiber Optic Network”

1. เป็นโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศไทย มีความปลอดภัยสูงสุด และทรงประสิทธิภาพมากที่สุด
 2. เคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นชนิดมีเกาะเหล็กป้องกัน 2 ชั้น และฉนวนป้องกันการลามไฟ
 3. เป็นโครงข่ายที่รองรับความเร็วสูงสุดได้ถึง 400G และตอบสนองความต้องการได้ทุกแอปพลิเคชัน
 4. มีโครงข่ายเป็นของตนเองที่ครอบคลุมทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย และยังสามารถเชื่อมต่อไปยังต่างประเทศได้ทันที
2. ธุรกิจ Interlink Data Center

โครงการ Interlink Data Center เป็นการให้บริการพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ พื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ศูนย์การให้บริการคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) และศูนย์สำรองข้อมูล (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่างๆ เพื่อให้บริการตามจุดประสงค์ต่างๆ และตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น การย้ายเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้ามายังศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่มและการดูแลรักษา หรือเพื่อเป็นศูนย์สำรอง (Back Up Site) หรือเพื่อป้องกันผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติหรือเหตุการณ์ร้ายแรงต่างๆ อันอาจจะเกิดได้โดยไม่คาดคิดโดยศูนย์ข้อมูล (Data Center) ของบริษัทฯ ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เป็น Data Center โดยเฉพาะ ซึ่งก่อสร้างตามข้อกำหนดของ Data Center ประเภท TIER 3 และให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ มีขนาด 1,800 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ 9/2 ซ.01 กาญจนภิเษก 5/5 ถ.กาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โดยที่จัดตั้งงบลงทุนประมาณ 170 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้ก่อสร้างอาคาร 3 ชั้นแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยชั้น 1 ที่เป็นส่วนสำนักงาน ชั้น 2 และชั้น 3 เป็นพื้นที่ให้บริการได้เปิดใช้งานแล้ว ภายได้เงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 64 ล้านบาท

ลักษณะของ Interlink Data Center ของบริษัทฯ

■ การออกแบบ Data Center

Data Center ของบริษัทฯ สร้างตามข้อกำหนด TIER 3 และสามารถขยายไปเป็น TIER 4 ได้ในอนาคต ซึ่ง Data Center ของบริษัทฯ ออกแบบให้มีระบบสาธารณูปโภคสำรอง (Redundant Infrastructure) เพื่อลดโอกาสการเกิดความผิดพลาดของระบบ รวมทั้งมีระบบจ่ายไฟฟ้าสำรอง และได้การออกแบบให้ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งรองรับการเกิดเหตุร้าย เช่น ภัยธรรมชาติ และอัคคีภัย เป็นต้น

■ ระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพ

Data Center ของบริษัทฯ มีระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพซึ่งคอยวัดและควบคุมให้อุณหภูมิอยู่ที่ระดับที่เหมาะสมที่สุดสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คือ ประมาณ 21-26 องศาเซลเซียส $\pm$ 2 องศาเซลเซียส และให้ความชื้นประมาณร้อยละ 50 $\pm$ ร้อยละ 5 รวมทั้งบริษัทฯ ออกแบบให้มีการติดตั้งระบบทำความเย็นสำรอง เพื่อใช้ในกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ทั้งนี้ การติดตั้งระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพจะทำให้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น

■ ระบบการรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้

Data Center ของบริษัทฯ มีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ กล่าวคือ มีระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่การเข้าสู่ตัวอาคารและห้องเซิร์ฟเวอร์ มีการติดตั้งกล้องวงจรปิดทั้งภายนอกและภายในห้องเซิร์ฟเวอร์ รวมทั้งติดตั้งระบบตรวจจับควันไฟและระบบตรวจจับน้ำรั่ว เพื่อรักษาความปลอดภัยให้แก่อุปกรณ์ของบริษัทฯ และข้อมูลของลูกค้า ตลอดจนสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยอ้างอิงตามมาตรฐาน ISO 27001

■ ระบบการติดต่อสื่อสาร

Data Center ของบริษัทฯ เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยซึ่งสามารถให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลจากสำนักงานของลูกค้าเข้ามายังศูนย์ข้อมูลแห่งนี้ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว อีกทั้งยังสามารถให้บริการส่งผ่านระบบอินเทอร์เน็ตที่ทางบริษัทฯ สามารถให้บริการในประเทศได้ 80 Gbps และ ต่างประเทศ 40 Gbps และยังสามารถขยายได้อีกในอนาคต

3. ธุรกิจติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสง

ด้วยทีมงานของบริษัทฯ ที่มีอยู่ทั่วประเทศประกอบกับพัฒนาการและความต้องการของโครงข่ายใยแก้วนำแสงที่จะมีการติดตั้งอีกมากมายในปัจจุบันอันเนื่องมาจาก 3G และ 4G รวมไปถึงความต้องการด้านการเชื่อมต่อโครงข่ายใยแก้วนำแสงไปตามบ้าน (FTTH) บริษัทฯ จึงจัดตั้งทีมงานเพื่อรองรับการติดตั้งดังกล่าวโดยเฉพาะ โดยปัจจุบันได้เข้ารับงานกับกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต เช่น บริษัท ทรู ยูนิเวอร์แซล คอมเน็กซ์ จำกัด, บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)

2.2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ/ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
ธุรกิจ Interlink Fiber Optic		
1. บริการวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง Data Service		
1) Leased Line เป็นบริการวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงที่มีลักษณะการเชื่อมต่อเป็นแบบ จุดต่อจุด (Point to Point) โดยเป็นการสื่อสารข้อมูลด้วยสัญญาณดิจิทัลความเร็วสูงโดยเชื่อมต่ออุปกรณ์ของลูกค้าผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง “Interlink Fiber Optic Network” ซึ่งมีเสถียรภาพ (Reliability) ความปลอดภัย (Security) และประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อข้อมูลสูง (Performance) ทั้งนี้ การเชื่อมต่อจะมีลักษณะเป็นการจองช่องสัญญาณสำหรับลูกค้าแต่ละรายชนิดตลอดเวลา (Dedicated Bandwidth) ไม่ว่าลูกค้าจะมีการใช้งานรับส่งข้อมูลหรือไม่ก็ตาม ทั้งนี้ ด้วยโครงข่ายหลักที่รองรับเทคโนโลยี IP ทำให้สามารถรองรับการใช้งานได้ทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นด้านภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ ทั้งนี้ บริการนี้ยังมีการควบคุมผ่านระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ซึ่งสามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด รวมถึงส่วนที่เป็นอุปกรณ์ของผู้ใช้บริการ เพื่อที่จะให้มั่นใจได้ว่าการให้บริการยังอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง	■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีการเชื่อมต่อที่ความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ■ เป็นบริการที่มีความปลอดภัยสูง เนื่องจากการจองช่องสัญญาณสำหรับลูกค้าแต่ละรายแบบจุดต่อจุด (Point to Point) ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ ■ มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหา ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด เช่น การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน การส่งผ่านข้อมูล Internet ของผู้ให้บริการด้าน Internet การส่งผ่านข้อมูล Data ที่มีลักษณะการส่งแบบสม่ำเสมอตลอดเวลา เช่น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานใหญ่กับศูนย์สำรองข้อมูล เป็นต้น
2) MPLS IP-VPN เป็นบริการโครงข่ายส่วนตัวเสมือนจริงที่มีการส่งผ่านด้วยเทคโนโลยีหลัก คือ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ซึ่งทำให้เกิดเป็นวงจรเสมือนและสามารถเชื่อมต่อระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) ก็ได้ภายในองค์กรเข้าหา	■ มีเสถียรภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพสูงเช่นเดียวกับ Leased Line ■ สามารถจัดลำดับความสำคัญของแต่ละแอปพลิเคชันการใช้งาน	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) เช่น การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
กันโดยไม่จำเป็นต้องส่งข้อมูลกลับมาประมวลผลที่ส่วนกลาง อีกทั้งยังมีความสามารถในการรับรองคุณภาพการให้บริการ (Quality of Services) และยังสามารถกำหนดลำดับความสำคัญของข้อมูลในแต่ละการใช้งาน (Application) ทั้งนี้บริการ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ยังช่วยเพิ่มความสะดวกในการเชื่อมโยงโครงข่ายของลูกค้าที่มีอยู่ในหลายๆ พื้นที่โดยที่ไม่จำเป็นต้องจองวงจรเป็นส่วนตัวตลอดเวลา ทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและเต็มประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริการนี้ยังมีการควบคุมผ่านระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ที่สามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด รวมถึงส่วนที่เป็นอุปกรณ์ของผู้ใช้บริการ อีกทั้งยังสามารถเปลี่ยนเส้นทางการส่งข้อมูลแบบอัตโนมัติในกรณีเกิดเหตุขัดข้องไปยังเส้นทางสำรองภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว (น้อยกว่า 50 มิลลิวินาที) จึงสามารถมั่นใจได้ว่าบริการจะยังอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง	ได้ตั้งแต่ภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียตามแต่ละความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ■ สามารถรับรองคุณภาพการให้บริการ QoS ได้ ■ มีการเชื่อมต่อโครงข่ายหลักแบบ Ring Topology เพื่อความเสถียรของโครงข่ายและเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดตลอดการใช้งาน ■ ระบบจัดหาเส้นทางอัตโนมัติในกรณีเส้นทางบางเส้นทางขัดข้อง (วงจร Back Up) ■ โครงข่ายหลักสามารถรองรับการเชื่อมต่อขนาดใหญ่ได้ถึง 10G ■ มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดความเร็วที่ลูกค้าต้องการใช้บริการในแต่ละจุด หรือ เพิ่มหรือลดขนาดของช่องสัญญาณได้อย่างรวดเร็วโดยระบบ NMS ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปจุดที่ขัดข้อง ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	ขององค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง เช่น ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ ห้างสรรพสินค้า และซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น และกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการใช้งานแอปพลิเคชันมากกว่า 1 ประเภท
3) Wavelength เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลขนาดใหญ่สำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) มากกว่า 2.5G ขึ้นไป โดยเป็นการส่งข้อมูลผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ด้วยเทคโนโลยีหลัก DWDM เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและมูลค่าต่อหน่วย Mbps ต่ำที่สุด	■ รองรับการส่งผ่านข้อมูลขนาดใหญ่ ■ ผู้ใช้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพงมีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่มากกว่า 2.5G ขึ้นไป เช่น กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างศูนย์ข้อมูล (Data Center) 2 แห่ง กลุ่มผู้

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
		ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ให้บริการ Internet ตามจังหวัดต่างๆ เป็นต้น
4) <i>Dark Fiber</i> เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลของผู้ใช้บริการผ่านทางโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ซึ่งผู้ให้บริการสามารถเลือกเทคโนโลยีรับ-ส่ง ข้อมูลที่ตนเองต้องการโดยอิสระ รวมถึงยังรับผิดชอบในการบริหารจัดการโครงข่ายเองทั้งหมดอีกด้วย	- รองรับเทคโนโลยีตามแต่ที่ผู้ให้บริการเลือกและยังสามารถกำหนดความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูลต่างๆ ได้อย่างอิสระ - โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของผู้ให้บริการได้รับการดูแลอย่างดีจากทีมงานของบริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกับศูนย์ควบคุมโครงข่าย (Network Operation Center) เพื่อช่วยเฝ้าระวังและติดตามสถานะของระบบ - มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ รวมทั้งมีบุคลากรที่จะบริหารจัดการโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น กลุ่มธนาคารพาณิชย์ กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม เป็นต้น
5) <i>IPLC</i> เป็นการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงเพื่อเชื่อมต่อในลักษณะจุดต่อจุด (Point to Point) ผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ในประเทศไทยไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ผ่านทางโครงข่ายความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้นำด้านการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลในต่างประเทศ (Global Network Operator)	- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถใช้งานของความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) อย่างเต็มประสิทธิภาพ - เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ - มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุดไปยังปลายทางในต่างประเทศ หรือการเชื่อมต่อจากต่างประเทศไปยังประเทศไทย เช่น องค์กรหรือธุรกิจที่มีสาขาอยู่ต่างประเทศ สถานทูตหรือองค์กรระหว่างชาติ ธุรกิจการโรงแรมและการท่องเที่ยว ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจนำเข้าและส่งออก และ Broadcast Service เป็นต้น

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
2. บริการ Broadcast Service 1) High Definition IP Broadcasting เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) และต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทางเป็นจำนวนมาก เช่น ผู้ประกอบการประเภทเจ้าของสถานีโทรทัศน์ ผู้ประกอบการเคเบิลทีวี และผู้ประกอบการธุรกิจวิทยุกระจายเสียง เป็นต้น ทั้งนี้ นอกเหนือจากบริการส่งแบบจุดต่อจุดซึ่งเป็นบริการตามปกติแล้ว ยังสามารถให้บริการที่เพิ่มเติมในอีก 2 รูปแบบดังนี้คือ ■ บริการ Broadcast เป็นบริการที่สามารถส่งกระจายข้อมูลข่าวสาร (ภาพ และเสียง) และมัลติมีเดียชนิดต่างๆ ไปให้กับผู้ขอใช้บริการ (client) ได้ทุกเครื่องบนเครือข่ายในขณะเดียวกัน เช่น ถ้าเซิร์ฟเวอร์เป็นสถานีโทรทัศน์ก็จะกระจายไปยังผู้ชมที่อยู่บนเครือข่ายได้ทุกคน โดยที่มีความพิเศษคือ ผู้ชมสามารถที่จะมีปฏิสัมพันธ์ หรือโต้ตอบ (2 Ways Communication) กับสถานีทีวีได้ ดังนั้นในอนาคตผู้ชมสามารถเล่นเกมโชว์จากที่บ้านได้ เป็นต้น ■ บริการ Multicast เป็นบริการที่แตกต่างจากการให้บริการ Broadcast อยู่บ้าง โดยบริการแบบ Multicast นั้นสามารถส่งผ่านข้อมูลต่างๆ ไปยังผู้รับหลายๆ ที่แบบระบุเจาะจงได้ ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้งานต่างๆ เช่น การให้บริการทีวีแบบบอกรับสมาชิก และการซื้อ-ขายของบนเครือข่ายโทรทัศน์ เป็นต้น	■ เป็นบริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพสามารถรองรับข้อมูลภาพทุกชนิดและทุกขนาดได้ เช่น ข้อมูลภาพแบบ Standard Definition ข้อมูลภาพแบบ High Definition และข้อมูลภาพแบบ 3-D ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลถ่ายทอดแบบ Real Time ก่อนข้อมูลถ่ายทอดปกติ เป็นต้น ■ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Broadcast เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ■ มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้สามารถส่ง Content ได้ทั่วประเทศ ไม่กระจุกตัวอยู่แต่เพียงบางพื้นที่ ■ มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปจุดเกิดเหตุ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) และต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทาง เช่น ผู้ประกอบการกลุ่มเคเบิลทีวี ผู้ประกอบการดิจิตอลทีวี และกลุ่มผู้ผลิตรายการ (Content Provider) เป็นต้น

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
2) <i>Ready IP Broadcasting</i> เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทางในลักษณะถ่ายทอดสด โดยเป็นการสร้างจุดเชื่อมต่อ (Point of Connection) เอาไว้ตามสถานที่สำคัญ เช่น สนามกีฬา และสถานที่จัดการประชุมขนาดใหญ่ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเชื่อมต่อข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยต้นทุนต่ำ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนที่สร้างจุดเชื่อมต่อไว้ตามสถานที่สำคัญต่างๆ แล้ว	■ บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลภาพทุกชนิดและทุกขนาดได้ เช่น ข้อมูลภาพแบบ Standard Definition ข้อมูลภาพแบบ High Definition และข้อมูลภาพแบบ 3-D ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลถ่ายทอดแบบ Real Time ก่อนข้อมูลถ่ายทอดปกติ เป็นต้น ■ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Broadcast เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ■ มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้สามารถส่ง Content ได้ทั่วประเทศ ไม่กระจุกตัวอยู่แต่เพียงบางพื้นที่ ■ มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่เกิดเหตุ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) ในลักษณะถ่ายทอดสดจากสถานที่สำคัญๆ ตามที่บริษัทฯ ได้วางจุดเชื่อมต่อ (Point of Connection) ไว้

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
3. บริการ Managed Service & Others 1) Voice over MPLS เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลด้านเสียงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับปลายทางผ่านทางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงแทนที่การติดต่อสื่อสารผ่านโทรศัพท์ที่ใช้กันในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสามารถติดต่อสื่อสารโดยมีประสบการณ์การใช้งาน (Customer Experience) ที่ดี ด้วยต้นทุนค่าบริการที่คุ้มค่า	■ เป็นบริการที่ให้บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลเสียงได้ดี ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและยังสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลเสียง เพื่อให้การใช้งานไม่มีสะดุดหรือสัญญาณขาดหาย เป็นต้น ■ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Voice over MPLS เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ■ มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเชื่อมต่อได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีสาขาจำนวนมากกระจายในหลายพื้นที่ และเล็งเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มองค์กรขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ (Small, Medium and Large Enterprise) รวมถึงองค์กรข้ามชาติต่างๆ อีกด้วย
2) Video Conference เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลด้านการประชุมทางภาพและเสียงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับปลายทางผ่านทางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงแทนการเดินทางเพื่อไปติดต่อสื่อสารตามที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อที่จะส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสามารถติดต่อสื่อสารได้แบบไร้ขีดจำกัดทางด้านเวลาและการเดินทางและยังได้รับประสบการณ์การใช้งาน (Customer Experience) ที่ดี รวมทั้งด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ	■ เป็นบริการที่ให้บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลภาพและเสียงได้ดี ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการ และยังสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลภาพและเสียง เพื่อให้การประชุมสามารถดำเนินไปได้อย่างไม่มีสะดุดหรือสัญญาณขาดหาย เป็นต้น	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีสาขากระจายในพื้นที่ และเล็งเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มองค์กรขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ (Small, Medium and Large Enterprise) รวมถึงองค์กรข้ามชาติต่างๆ อีกด้วย

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
	- อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Video Conference เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล - มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเชื่อมต่อได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ - มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	
ธุรกิจ Interlink Data Center		
1) Co-Location เป็นบริการรับฝากวางเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าในพื้นที่ส่วนตัวที่ทางบริษัทฯ จัดเตรียมไว้เป็นการเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย ลูกค้าที่ใช้บริการประเภทนี้มักจะเป็นกลุ่มผู้ใช้งานที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเองหากแต่มองหาสถานที่ที่มีระบบต่างๆ ที่เหมาะสมและครบวงจร เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองไฟฟ้า หรือระบบการเชื่อมต่อ เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง เป็นต้น	- ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์และต้นทุนการบริหารงานโดยเฉพาะทางด้านไฟฟ้า - สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G - มีบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ - มีระบบกล้องรักษาความปลอดภัยรวมถึงระบบสแกนลายนิ้วมือเพื่อควบคุมการเข้าออก - มีระบบดับเพลิงและตรวจจับควันไฟที่ทันสมัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม - มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง เป็นต้น

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
2) <i>Virtual Server</i> เป็นบริการให้เช่าเซิร์ฟเวอร์เสมือนคุณภาพสูงที่ทำงานอยู่ในระบบ Cloud โดยการทำงานในแต่ละเซิร์ฟเวอร์นั้นจะแยกกันอย่างอิสระ โดยผู้ใช้บริการสามารถเลือกสรรในเรื่องของขีดความสามารถ เช่น CPU RAM Hard Disk ระบบปฏิบัติการ และโปรแกรมต่างๆ ได้อย่างอิสระตามความต้องการ	■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ คุณภาพสูง เพื่อมารองรับบริการแอปพลิเคชันต่างๆ ■ สามารถเลือกลงโปรแกรมและแอปพลิเคชันต่างๆ ได้ตามต้องการ ■ มีความยืดหยุ่นในการใช้งานและรองรับการอัปเดตได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ■ สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G ■ มีบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ ■ มีระบบกล้องรักษาความปลอดภัยรวมถึงระบบสแกนลายนิ้วมือควบคุมการเข้าออก ■ มีระบบดับเพลิงและตรวจจับควันไฟที่ทันสมัยและเป็นมิตรสิ่งแวดล้อม ■ มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ เจ้าของเว็บไซต์ที่มีการใช้งานทรัพยากรสูง และผู้ที่ต้องการความเสถียรที่สูงกว่าทั่วไป เป็นต้น

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
3) <i>Cloud Computing Service</i> เป็นการบริการเช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์เสมือนของบริษัทฯ ที่ได้จัดเตรียมไว้โดยเฉพาะ โดยผู้ให้บริการสามารถใช้พื้นที่จัดเก็บข้อมูลได้ตามต้องการและเพิ่มหรือลดตามปริมาณที่ใช้ในแต่ละเดือนโดยที่ไม่มีต้นทุนในการเพิ่มหรือลด ซึ่งนอกจากใช้ในการเก็บข้อมูลอย่างเดียวแล้วนั้น ยังสามารถเลือกผู้ที่ต้องการให้เข้ามาใช้งานร่วมกันได้อีกด้วย	■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดเงินลงทุนในอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ ■ สามารถเพิ่มหรือลดพื้นที่ที่ต้องการได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ■ สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G ■ มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิค ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ไม่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง และมีการใช้งานที่ไม่แน่นอนในแต่ละช่วงของปี เช่น กลุ่มบริษัทขนาดเล็ก กลางถึงขนาดใหญ่ เป็นต้น
4) <i>Disaster Recovery Service</i> เป็นการบริการจัดเตรียมพื้นที่ให้เช่าสำหรับจัดวางเซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่ทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง หรือเหตุการณ์ฉุกเฉิน	■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่ ■ สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ เพื่อเชื่อมต่อไปยังศูนย์ข้อมูลหลัก หรือเชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G ■ มีพื้นที่เพียงพอให้ผู้ให้บริการส่งทีมงานเข้ามาทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง ■ มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิค ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริการ Disaster Recovery Service คือ กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ให้ความสำคัญกับการสำรองข้อมูล เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ และกลุ่มธนาคารและหลักทรัพย์ เป็นต้น

2.2.2.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

■ จุดแข็ง

- มีความเชี่ยวชาญชำนาญในการออกแบบและติดตั้งระบบโครงข่ายสายสัญญาณให้กับองค์กรในกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมมาแล้วมากมาย
- มีบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแม่ซึ่งช่วยส่งเสริมด้านความเชื่อมั่นและการสนับสนุนทางการเงินและการดำเนินงาน

■ จุดอ่อน

- ต้องอ้างอิงบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักในการทำให้ลูกค้ามั่นใจ

■ การแข่งขัน

ตลาดการให้บริการโทรคมนาคมถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะการแข่งขันทางด้านราคา หากแต่ความต้องการด้านการสื่อสารก็มีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นสูงอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น เช่น เทคโนโลยี 3G/4G ความต้องการทางด้านการสื่อสารที่มากขึ้น เช่น การบริโภคคอนเทนต์ออนไลน์ และการหันมาใช้โซเชียลมีเดียในชีวิตประจำวันและธุรกิจ เป็นต้นทำให้ผู้ให้บริการรายต่างๆ เช่น TOT True AIS DTAC และ CAT มีความจำเป็นที่จะต้องทำการขยายขยายเพื่อให้บริการที่ดีขึ้น ทำให้ตลาดมีการเติบโตมากขึ้นเช่นเดียวกับภาวะการแข่งขัน

■ กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจ Interlink Fiber Optic Network

1) การกำหนดต้นทุนจากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และธุรกิจวิศวกรรมโครงการของบริษัทฯ

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่มียอดขายสูงที่สุดในประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อสายสัญญาณ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network ในราคาต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น (Economic of Scale) ทั้งนี้ มูลค่าสายสัญญาณ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องคิดเป็นประมาณมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าโครงการรวมทั้งบริษัทฯ มีทีมงานช่างและวิศวกรของธุรกิจวิศวกรรมซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบก่อสร้าง และติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่งผลให้บริษัทฯ พัฒนาและออกแบบสายสัญญาณเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต (อันพึงจะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีปลอกเหล็กเพื่อป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ การออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหาอันพึงจะเกิดมาจากการติดตั้งและยังนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มป้องกันและเพิ่มขีดความสามารถทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะทำให้โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ใช้ทีมงานช่างและวิศวกรของบริษัทฯ ในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างและติดตั้งของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งนี้ มูลค่าค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าโครงการ

2) การวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงหลักตามแนวรถไฟ

เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ได้ทำสัญญากับการรถไฟแห่งประเทศไทย (รายละเอียดเพิ่มเติมอยู่ในส่วนที่ 2 ข้อ 13 ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง) โดยโครงการ Interlink Fiber Optic Network จะใช้แนวรถไฟเป็นเส้นทางหลัก ซึ่งผู้บริหารประเมินว่าค่าใช้จ่ายในการวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามแนวรถไฟเป็นเส้นทางที่คุ้มค่าต่อการลงทุนที่สุด เนื่องจากความถี่ของเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีน้อยกว่าเสาไฟฟ้าตามแนวถนนทำให้บริษัทฯ สามารถลดภาระค่าใช้จ่ายในการพาดสายไปได้พอสมควร รวมทั้งเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีความปลอดภัยสูงกว่าเสาไฟฟ้าบนถนนสาธารณะ กล่าวคือ เสาไฟฟ้าตามถนนสาธารณะมีโอกาสหักโค่นจากอุบัติเหตุบนท้องถนนได้มากกว่าเสาโทรเลขตามแนวรถไฟ ซึ่งจะทำให้

โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้โครงข่ายหลักและโครงข่ายสำรองของบริษัทฯ ยังเป็นชนิดแยกกัน โดยชัดเจน กล่าวคือ เสาสื่อและเสาไฟฟ้า ซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีทางการออกแบบที่ควรจะเป็นอีกด้วย

3) ครอบคลุมของโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

บริษัทฯ มีแผนในการก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ครอบคลุมถึงอำเภอเมืองของ 77 จังหวัด ครอบคลุมทั่วประเทศและจะเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ มาเลเซีย กัมพูชา ลาว และพม่า นั้นจะทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกรูปแบบ ทั้งการเชื่อมต่อภายในประเทศและการเชื่อมต่อไปยังต่างประเทศอีกด้วย

4) การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีเสถียรภาพ

บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยี MPLS (Multi Protocol Label Switching) และ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการได้ครบทุกรูปแบบ ซึ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีที่โครงข่าย Interlink Fiber Optic Network เลือกใช้ทั้งสองเทคโนโลยีนี้ สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) ซึ่งมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน คือ ความสามารถในการรับส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ก และการจัดการเส้นทางการส่งข้อมูล (Routing) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการกับการส่งข้อมูลที่เป็นคอขวดและรองรับการส่งสัญญาณและข้อมูลชนิดต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น เช่น ในอุตสาหกรรมการเงินซึ่งคอขวดดังกล่าวอาจก่อให้เกิดความเสียหายอย่างมหาศาล หรืออุตสาหกรรมประเภทมัลติมีเดียซึ่งมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ เป็นต้น ดังนั้นโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จึงได้ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและเป็นเทคโนโลยีที่สอดคล้องกับการสื่อสารของโลกปัจจุบันและสามารถต่อยอดไปยังโลกอนาคตได้ โดยเทคโนโลยีดังกล่าวเป็นเทคโนโลยีที่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของโลกต่างเลือกใช้ เช่น Singtel AT&T Verizon และ British Telecom เป็นต้น ทั้งนี้ เทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้ระบบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงสามารถรับ-ส่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีความปลอดภัย และระบบมีเสถียรภาพซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

5) การบริการ และการให้คำปรึกษา

บริษัทฯ วางแผนงานที่จะจัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางเทคนิคให้แก่ทีมวิศวกรและทีมขายของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งอบรมให้ความรู้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้โครงข่าย ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดสรรช่องทางเพื่อเปิดรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป

6) การดูแลและบำรุงรักษา

บริษัทฯ ได้วางแผนการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานได้ตลอดเวลา โดยการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายแบ่งเป็น 2 ลักษณะสำคัญคือ (1) การบำรุงรักษาตามกำหนด (Schedule Maintenance) ซึ่งเป็นการซ่อมบำรุงก่อนจะมีเหตุขัดข้องเกิดขึ้น โดยจะมีการแจ้งเตือนหรือประสานงานเตรียมความพร้อมให้กับผู้ใช้บริการก่อนเข้าซ่อมบำรุง (2) การซ่อมแซมกรณีเกิดเหตุขัดข้องโดยทีมในพื้นที่ของบริษัทฯ จะได้รับการประสานจากศูนย์ปฏิบัติการโครงข่าย (NOC) ที่มีการเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมงและจะรายงานความคืบหน้าให้กับลูกค้าทราบตลอดเวลา

7) รับประกันคุณภาพ

บริษัทฯ มีการรับประกันคุณภาพการให้บริการด้วย Service Level Agreement (SLA) ไปจนถึงระดับ 99.99% เพื่อเพิ่มความไว้วางใจในคุณภาพของโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและการบริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีทีมงานในศูนย์ปฏิบัติการโครงข่ายคอยเฝ้าระวังตลอดเวลาเพื่อคอยแก้ไขเหตุขัดข้องให้กับมาใช้งานได้โดยเร็วที่สุดตามนโยบายการรับประกันคุณภาพ ซึ่งหากไม่สามารถปฏิบัติตามได้จะต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ที่ทำสัญญาไว้กับผู้ให้บริการ

8) พัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้ความรู้แก่ผู้ที่มีความสนใจในเรื่องของโทรคมนาคม โดยเน้นการจัดให้มีการสัมมนาเชิงความรู้โดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญในงานแต่ละประเภทมาให้ความรู้กับผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือผู้ที่สนใจ โดยมีหลักทางความคิดอยู่ว่า หากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในภาพรวมถูกพัฒนาไปแล้วนั้น โอกาสทางธุรกิจหรือความต้องการของตลาดย่อมเป็นผลพลอยได้ที่จะตามมา

ธุรกิจ Interlink Data Center

1) การออกแบบ Data Center

บริษัทฯ ได้ออกแบบอาคารเพื่อใช้เป็น Data Center โดยเฉพาะ และได้ออกแบบให้เป็นไปตามข้อกำหนดของ TIER 3 และมีระบบสาธารณูปโภคสำรองสำหรับเหตุภัยพิบัติธรรมชาติและเหตุร้ายอื่นๆ เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในความปลอดภัยของระบบ Data Center

2) การเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

Data Center ของบริษัทฯ เชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ซึ่งเป็นโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ อีกทั้งยังสามารถเชื่อมต่อไปยังผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้งานได้อย่างสบายใจ ทั้งนี้ผู้ใช้งานยังสามารถเชื่อมต่อไปยังโครงข่ายอินเทอร์เน็ตขนาดใหญ่ ระดับ NIX/IIG 40G/10G

3) การบริการ และการให้คำปรึกษา

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางเทคนิคให้แก่ทีมวิศวกรและทีมขายของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งบริษัทฯ ยังได้จัดอบรมให้ความรู้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้โครงข่ายของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดสรรช่องทางเพื่อเปิดรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป

4) รับประกันคุณภาพ

บริษัทฯ มีการรับประกันคุณภาพการให้บริการด้วย Service Level Agreement (SLA) ไปจนถึงระดับ 99.99% ทั้งส่วนของระบบและส่วนของโครงข่ายเพื่อเพิ่มความไว้วางใจในคุณภาพของการบริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีทีมงานในศูนย์ปฏิบัติการโครงข่ายคอยเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อคอยแก้ไขเหตุขัดข้องให้กับมาใช้งานได้โดยเร็วตามนโยบายการรับประกันคุณภาพ ซึ่งหากไม่สามารถปฏิบัติตามได้จะต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ที่ทำสัญญาไว้กับผู้ให้บริการ

2.2.3.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ประเภท	ธุรกิจ Interlink Fiber Optic Network	ธุรกิจ Interlink Data Center
1) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทีมขายของบริษัทฯ โดยตรง บริษัทฯ มีทีมงานขายเป็นของตนเองที่จะมุ่งเน้นในรายธุรกิจตามแผนการขายของบริษัทฯ และนำเสนอ บริการของบริษัทฯ และเลือกสรรบริการให้เหมาะกับวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจของลูกค้าแต่ละราย	✓	✓
2) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางพันธมิตรทางธุรกิจ บริษัทฯ วางแผนจะทำการตลาดผ่านช่องทางของพันธมิตรทางธุรกิจในหลายๆ กลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มที่จะนำบริการของบริษัทฯ ไปรวมกับบริการที่พันธมิตรเหล่านั้นมีอยู่แล้ว เพื่อนำเสนอบริการให้กับลูกค้า เช่น ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP) ผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูล (Data Center) และ ผู้ให้บริการโทรคมนาคม เป็นต้น	✓	✓
3) ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบขายส่ง บริษัทฯ มีการทำการตลาดแบบขายส่งให้แก่กลุ่มผู้ให้บริการ Data Center ซึ่งจะซื้อบริการในลักษณะขายส่งเพื่อไปทำการตลาดในส่วนของการขายแยก (Wholesale to Resale) ต่อไป	-ไม่มี-	✓

3.1 ภาพรวมของอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ซึ่งภาพรวมของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบัน มีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 ภาพรวมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) และแนวโน้มในอนาคต

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โลกมีการพัฒนาและประยุกต์ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในทุกๆ ด้านมากยิ่งขึ้น การเกิดขึ้นของอินเทอร์เน็ตทำให้มนุษย์สามารถสื่อสารกันได้อย่างรวดเร็ว ทั้งภาพ ข้อมูลและเสียง อีกทั้งยังช่วยลดเวลาในการติดต่อสื่อสารและลดต้นทุนในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล ทำให้ทั้งภาครัฐและเอกชนของประเทศไทยต้องมีการปรับตัวเพื่อก้าวให้ทันกับพัฒนาการทางเทคโนโลยี อีกทั้งยังเป็นการลดต้นทุนการดำเนินงานในระยะยาว และช่วยจัดระเบียบในองค์กรให้มีความคล่องตัวและเพิ่มมาตรฐานและประสิทธิภาพในการทำงานให้มากยิ่งขึ้น การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานด้านต่างๆ จึงทวีความสำคัญมากยิ่งขึ้น

นโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy)

ในปี 2557 รัฐบาลได้ประกาศนโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) ซึ่งเป็นนโยบายที่สำคัญเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเป็นนโยบายที่เอื้อประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ในอนาคตเป็นอย่างยิ่ง โดยนโยบายดังกล่าวมุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล โดยมีเป้าหมายเพื่อให้การเชื่อมต่อข้อมูลครอบคลุมทุกพื้นที่ มีขนาดที่เพียงพอกับการใช้งาน มีเสถียรภาพที่มั่นคง ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงการเชื่อมต่อได้ในราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นพื้นฐานไปสู่การต่อยอดกิจกรรมการพัฒนาประเทศ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล หมายถึง โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) โทรคมนาคม (Telecommunication) และการแพร่ภาพกระจายเสียง (Broadcast) รวมทั้งการหลอมรวมของเทคโนโลยี (Convergence) ทั้งสามด้านที่เป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาดิจิทัล เพื่อเศรษฐกิจและสังคม

หากจะกล่าวถึงเรื่องของพัฒนาการด้านเศรษฐกิจแล้วนั้นจะพบว่าประเทศไทยเองได้มีการพัฒนาทางเศรษฐกิจมาหลายยุคหลายสมัยก่อนจะมาถึงยุค “เศรษฐกิจดิจิทัล” โดยยุคแรกเริ่มเลยนั่นก็คือ “**เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้**” หรือ “**Knowledge Economy**” ซึ่งหากยกตัวอย่างจากการเลี้ยงสัตว์ “เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้” ก็คือการเลี้ยงสัตว์เหล่านั้นให้ได้ผลผลิตดี ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ ใช้ความรู้ความเข้าใจมาทำให้เกิดเป็นเศรษฐกิจ ซึ่งแน่นอนว่าเศรษฐกิจสามารถขับเคลื่อนไปได้แต่อาจจะยังถือว่าช้า จึงมีการพัฒนาเข้าสู่ยุคถัดมานั่นก็คือ “**เศรษฐกิจบนความคิดสร้างสรรค์**” หรือ “**Creative Economy**” ซึ่งหากยกตัวอย่างจากการเลี้ยงสัตว์ ก็จะเปรียบเสมือนการที่เราเอาวัตถุดิบต่างๆ มาทำอาหารต่อยอด เพิ่มเติมการจัดแต่ง ประดับเข้าไปทำให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และนำมาซึ่งมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้น หรืออาจจะพูดอีกนัยหนึ่งว่าเป็นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยอาศัยนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์เข้ามาเป็นกลไกหลักสำคัญ ในทางเดียวกันหากพูดถึง “**เศรษฐกิจดิจิทัล**” หรือ “**Digital Economy**” นั่นก็คือการต่อยอดจาก “เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้” หรือ “Knowledge Economy” และ “เศรษฐกิจบนความคิดสร้างสรรค์” หรือ “Creative Economy” โดยอาศัยเทคโนโลยีเป็นตัวกลางในการขับเคลื่อน

ในส่วนของ Digital Economy นั้นมีส่วนประกอบสำคัญหลักอยู่ 3 ส่วนดังต่อไปนี้

1. Digital Consumption: คือการบริโภคภาค Digital

คือการที่นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการทดแทนการซื้อขายที่มีอยู่เดิม โดยเป็นการนำเอาเทคโนโลยีทั้งการสื่อสารและการทำธุรกรรมต่างๆ มาประยุกต์ให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้และเกิดความสะดวกรวดเร็วที่มากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ในอดีตหากดำเนินการซื้อขายปกติ เช่น ซื้อขายเสื้อผ้า ผู้ที่ต้องการสินค้าจำเป็นที่จะต้องเดินทางไปยังร้านค้า นั้นๆ และทำการลองสินค้า ก่อนจะเกิดเป็นการซื้อขายขึ้นมาจริง แต่ในปัจจุบัน ผู้ใช้งานอาจจะเพียงแค่เข้าไปดูรายการสินค้าที่ขายอยู่ตาม Social Media หรือ Web Site ต่างๆ เช่น Instagram หรือ Facebook เป็นต้น หากพอใจก็นำไปสู่การติดต่อสื่อสารในช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Line หรือ Email เป็นต้น ทั้งนี้ด้วยประสิทธิภาพหรือความรวดเร็วที่เพิ่มมากขึ้นทำให้การบริโภคของผู้บริโภคนั้นเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วยเช่นกัน

2. Digital Commerce: คือการทำธุรกิจภาค Digital

เป็นการปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินการทางธุรกิจหรือธุรกรรมเนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนแปลงไป หรือที่ในอดีตเราเรียกว่า E-Commerce แต่ในปัจจุบันช่องทางในการดำเนินการนั้นมีมากกว่า หนึ่งช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นการขายผ่าน Website การส่งผ่าน email ขายตรง การ Post ใน Web Board และกระทู้ต่างๆ สร้างความสนใจให้กับผู้ใช้งาน หรือช่องทางอื่นๆ โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อที่จะสร้างให้เกิดปริมาณการเข้าถึง หรือ Traffic มากที่สุดซึ่งจะก่อให้เกิดเป็นธุรกรรมขึ้นมาหากทางลูกค้าตกลงหรือเลือกใช้บริการ นอกเหนือไปจากการแนะนำบริการแล้วยังรวมถึงการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านทางช่องทางที่นำเอาเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ เช่นการจ่ายเงินออนไลน์ ผ่านทางโทรศัพท์ หรือการโอนเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

3. Digital Infrastructure: คือการมีหรือสร้างโครงสร้างพื้นฐานภาค Digital

เป็นการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้รองรับกับธุรกรรมที่มีการเพิ่มสูงมากขึ้นหรือเพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้มากขึ้น เช่นการพัฒนาด้านการเข้าถึงบริการอินเทอร์เน็ต (Internet) ของผู้ใช้งานโดยทั่วไปไม่ว่าจะเป็น ADSL หรือเทคโนโลยี Fiber Optic (FTTX) ซึ่งล้วนแล้วแต่ต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานหลัก เช่นโครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้รองรับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้น และรวมถึงเสถียรภาพที่จะต้องพัฒนาให้ดีขึ้นอีกด้วย อีกทั้งปริมาณข้อมูลที่เพิ่มสูงขึ้นแล้วนั้นยังส่งผลไปถึงการสร้างโครงสร้างพื้นฐานจำพวกศูนย์รับฝากข้อมูลหรือ Data Center ให้มีประสิทธิภาพที่สูงมากขึ้นและรองรับการเก็บข้อมูลที่เพิ่มสูงขึ้นจาก ปริมาณผู้ใช้งานและธุรกรรมที่ถูกกระทำผ่านระบบ Digital ที่เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย ศูนย์รับฝากข้อมูลนั้นจำเป็นที่จะต้องได้มาตรฐานและถูกออกแบบมาโดยเฉพาะ เพื่อที่จะสามารถรองรับกับแนวโน้มของชาติ ว่าด้วยเรื่องการรับฝากข้อมูลและรวมถึงให้ผู้ใช้งานมั่นใจในการฝากข้อมูลอีกด้วย

จะเห็นว่า Digital Economy นั้นไม่ใช่เรื่องที่ไกลตัว หรือเป็นสิ่งที่ใหม่ เนื่องมาจากว่าในการดำเนินชีวิตปัจจุบันได้มีการนำเอาเทคโนโลยีต่างๆ เหล่านี้มาใช้งานกันอยู่แล้ว เช่นในอดีตที่มีแต่การติดต่อสื่อสารผ่านโทรศัพท์ ปัจจุบันก็มีการเปลี่ยนแปลงไปใช้งานส่งผ่านข้อมูลในลักษณะข้อความ ผ่านทาง Application เช่น Line และ facebook มากยิ่งขึ้น หรือการโทรศัพท์ข้ามระหว่างประเทศ ที่ในอดีตใช้การติดต่อผ่านระบบเครือข่ายโทรศัพท์ แต่ปัจจุบัน มีบริการการติดต่อผ่านโครงข่ายโทรคมนาคม ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำลง หรือจะเป็นการประชุมที่ในอดีตต้องใช้เวลาส่วนมากในการเดินทาง แต่ปัจจุบันสามารถประชุมผ่านระบบ Video Conferenceได้โดยไม่ต้องเดินทาง เป็นต้น ดังนั้นนโยบาย Digital Economy ก็เปรียบเสมือนปัจจัยกระตุ้นที่ทำให้สิ่งที่มีอยู่แล้วนั้นได้รับความนิยมมากขึ้น มีการตื่นตัวที่มากขึ้นจากผู้ที่ไม่เคยใช้ เพราะกลัวจะตกยุค ตกเทรน มีการพัฒนาในเชิงการค้าของผู้พัฒนา Software หรือ Application เพื่อรองรับการใช้งานต่างๆ ของผู้ใช้งาน มีการพัฒนาในเรื่องความปลอดภัยของข้อมูลผู้ใช้งาน และระบบตรวจวัดการทุจริตเพื่อทำให้ผู้ใช้งานเกิดความไว้วางใจที่มากขึ้น และรวมถึงการพัฒนาเรื่องของโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการใช้งานที่เพิ่มมากขึ้นของผู้ใช้งานนั่นเอง

มูลค่าตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

จากข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษามูลค่าตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทย โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ และหน่วยงานต่าง ๆ อันได้แก่ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน-SIPA) สมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศไทย (ATCI) สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (ATSI) สมาคมเคเบิลลิงก์ไทย(TCA) สมาคมส่งเสริมการส่งออกอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (TSEP) สถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) และสมาคมอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ไทย (ATCM) ซึ่งได้ดำเนินโครงการศึกษาสถานะตลาดและอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยและได้เปลี่ยนชื่อเป็นมูลค่าตลาดสื่อสารและตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ของประเทศไทย ประจำปี 2555 2556 และคาดการณ์ตลาดในปี 2557 นั้น พบว่าภาพรวมของตลาดสื่อสารและตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์มีการขยายตัวที่เพิ่มขึ้นและมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากมูลค่าตลาดรวมที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ.2554 มีมูลค่าตลาดสื่อสารรวมทั้งสิ้น 408,846 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2555 มีมูลค่าตลาดสื่อสารทั้งสิ้น 443,385 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.45 โดยปี พ.ศ.2556 มูลค่าตลาดรวมของการสื่อสารมีมูลค่าทั้งสิ้น 443,942 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.2 และในปี พ.ศ.2557 มูลค่าตลาดรวมของการสื่อสารมีมูลค่าทั้งสิ้น 499,741 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.6 และคาดการณ์ในปี พ.ศ.2558 จะมีมูลค่าตลาดรวมของการสื่อสารเท่ากับ 561,418 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.3 ดังกล่าว

ทั้งนี้ ตลาดการสื่อสาร (Communication) ในประเทศไทยจะประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลัก ได้แก่

1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment)
2. ตลาดบริการการสื่อสาร (Communication Service)

ภาพรวมของตลาดสื่อสาร (Total Communication Market)

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	พ.ศ.2558 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557	พ.ศ.2557- 2558 ¹
1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	159,617	168,102	199,415	228,248	5.32 %	18.60%	14.50%
2. ตลาดบริการการสื่อสาร	283,768	275,840	300,326	333,170	5.22 %	8.90%	10.90%
มูลค่าตลาดรวม	443,385	443,942	499,741	561,418	5.22 %	12.60%	12.30%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

อนึ่ง ในส่วนของตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment) ยังสามารถแยกย่อยเป็น 4 หมวดผลิตภัณฑ์และมีมูลค่าตลาดรวม ดังนี้

1. ตลาดเครื่องโทรศัพท์หรือเครื่องลูกข่าย (Telephone Handset)
2. ตลาดอุปกรณ์โครงข่าย (Core Network Equipment)
3. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment)
4. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย (Wireless Equipment)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment Market)

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	พ.ศ.2558 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557	พ.ศ.2557- 2558 ¹
1. ตลาดเครื่องโทรศัพท์หรือเครื่องลูกข่าย	65,072	70,672	93,358	111,762	5.20%	32.10%	19.70%
2. ตลาดอุปกรณ์โครงข่าย	54,916	58,554	63,742	69,534	8.40%	8.90%	9.10%
3. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย	15,490	14,709	14,978	15,795	(5.00%)	1.80%	5.50%
4. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	21,868	24,167	27,337	31,157	5.90%	13.10%	14.00%
มูลค่าตลาดรวม	157,346	168,102	199,415	228,248	5.40%	18.60%	14.50%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

หากพิจารณาข้อมูลโดยละเอียดของตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment Market) ในส่วนของตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment) จะพบว่าสามารถจำแนกได้เป็น 3 ส่วนหลักดังนี้

1. อุปกรณ์สื่อสารใช้สายที่ใช้เชื่อมต่อจากโครงข่ายสื่อสาร (Wireline Access Equipment)
2. อุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร (LAN Cabling)
3. ตู้ชุมสายโทรศัพท์ (PBX/PABX)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายสัญญาณ Wireline Equipments

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	พ.ศ.2558 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557	พ.ศ.2557- 2558 ¹
1. อุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร	4,166	4,396	5,125	5,833	5.50%	7.20%	13.80%
2. อุปกรณ์สื่อสารใช้สายที่ใช้เชื่อมต่อจากโครงข่ายสื่อสาร	6,741	6,245	6,258	6,607	(7.40%)	(3.40%)	5.60%
3. ตู้ชุมสายโทรศัพท์	4,583	4,068	3,595	3,355	(11.20%)	0.60%	(6.70%)
มูลค่าตลาดรวม	15,490	14,709	14,978	15,795	(5.00%)	0.90%	5.50%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

จากตารางข้างต้น จะพบว่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายมีการเติบโตต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยอัตราการเติบโตในแต่ละปีจะมีความแตกต่างกันไปตามสถานการณ์เศรษฐกิจภายในประเทศ แต่ก็ยังมีการเติบโตอยู่เสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดอุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร (LAN Cabling) ซึ่งคาดว่าในปี 2558 จะมีอัตราการเติบโตร้อยละ 13.80

อีกตลาดหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องกับการลงทุนด้าน Infrastructure เพื่อให้บริการด้านข้อมูลและ Internet ก็มีนัยยะการเติบโตที่สำคัญตามตารางดังต่อไปนี้

ตลาดอุปกรณ์โครงข่ายสายสัญญาณ

ประเภท	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	พ.ศ.2558 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				พ.ศ.2556-2557	พ.ศ.2557-2558 ¹
Core Network	40,089	42,600	45,340	6.3%	6.4%
Infra Cabling	18,465	21,142	24,193	14.5%	14.4%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

ตารางข้างต้นแสดงให้เห็นทิศทางการลงทุนของโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงได้ใน Item ของ Core Network หมายถึง การลงทุนด้านอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค อาทิ เรว์เตอร์, DWDM, MPLS Switch ฯลฯ ส่วน Infra Cabling หมายถึงการลงทุนด้านสายไฟเบอร์ออฟติกที่เป็น Infrastructure สำหรับให้บริการการสื่อสารความเร็วสูง (Leased Circuit) และยังสามารถรองรับการให้บริการด้าน Internet หรือการให้บริการเชื่อมโยงระหว่างประเทศหรือการให้บริการ Broadcast ของ Digital TV ซึ่งจะพบว่ามีการลงทุนขยายงานอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในปี 2558 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มมากกว่าปีที่ผ่านมาอีกด้วย

ทั้งนี้ พบว่ารายได้จากการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปในทิศทางเดียวกับแนวโน้มภาพรวมของตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ดังนี้

- 1) รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ของบริษัทฯ ในปี 2558 ซึ่งอยู่ในตลาดอุปกรณ์สื่อสาร มีอัตราการเติบโตร้อยละ 20.75 ซึ่งสูงกว่าประมาณการณั้อัตราการเติบโตของภาพรวมตลาดอุปกรณ์สื่อสารข้างต้นที่อยู่ที่ร้อยละ 14.50
- 2) รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรมายได้ธุรกิจโทรคมนาคมของบริษัทฯ ในปี 2557 ซึ่งเป็นปีที่ให้บริการอย่างเป็นทางการเป็นปีแรกมีจำนวน 112.01 ล้านบาท ซึ่งรายได้ดังกล่าวอยู่ในตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลซึ่งมีมูลค่าตลาดประมาณการรวม 300,326 ล้านบาท โดยรายได้ของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 0.04 ของมูลค่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลรวม และในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรมายได้ธุรกิจโทรคมนาคมจำนวน 269.26 ล้านบาท โดยรายได้ของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 0.08 ของมูลค่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลรวม แสดงให้เห็นว่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลเป็นตลาดที่มีมูลค่าสูง ซึ่งบริษัทฯ มั่นใจว่าในอนาคตบริษัทฯ จะสามารถครองส่วนแบ่งตลาดได้เพิ่มมากขึ้นจากศักยภาพของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ของบริษัทฯ ที่ไม่เป็นรองใคร ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายในการครองส่วนแบ่งตลาดในปี 2558 อย่างน้อยร้อยละ 1 ของมูลค่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลรวม

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจทุกประเภทมีความเสี่ยงแตกต่างกันไปและอาจส่งผลกระทบต่อองค์กรมากน้อยตามความสำคัญและวิธีการบริหารความเสี่ยงของแต่ละองค์กรโดยบริษัทฯ มีความเสี่ยงหลักๆ ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 กรณีการถูกยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าหรือเมื่อบริษัทผู้ผลิตสินค้าแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยเพิ่มเติม

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณ (Cabling) อยู่สองยี่ห้อหลัก ได้แก่ LINK และ AMP ซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสัดส่วนการขายสินค้ายี่ห้อ LINK คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 70 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ในการนี้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ให้แก่สินค้ายี่ห้อ LINK และเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย (Authorized Distributor) ให้แก่สินค้ายี่ห้อ AMP ซึ่งสินค้าทั้งสองยี่ห้อ ได้แก่ LINK และ AMP นี้ เป็นสินค้าอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย และมีความคล้ายคลึงกันในการใช้งาน สามารถใช้ทดแทนกันได้ ซึ่งแต่ละยี่ห้อมีความโดดเด่นไม่เหมือนกัน ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกสินค้าให้ตรงตามความต้องการกับการใช้งานได้ ทั้งนี้หากผู้ผลิตสินค้าเหล่านี้ไม่ต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้กับบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อโครงสร้างยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ได้ โดยผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นคือบริษัทฯ อาจต้องหาผู้ผลิตสินค้านำใหม่ในกรณีที่ถูกละทิ้งสัญญาการเป็นผู้จัดจำหน่ายดังกล่าว รวมถึงสินค้าที่มาจากผู้ผลิตรายใหม่อาจมีคุณภาพไม่ทัดเทียมกับสินค้าเดิมที่มีอยู่ ซึ่งเป็นที่ยอมรับทางด้านคุณภาพโดยมาตรฐานสากล โดยอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าเสียความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ และลดปริมาณการสั่งซื้อลง อันอาจส่งผลให้ยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกและมีส่วนสำคัญในการทำการตลาดให้กับอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ โดยสามารถรักษาและเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งการตลาดให้แก่อุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทยนับตั้งแต่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายได้เต็มโดยตลอดบริษัทฯ จึงนับเป็นคู่ค้าที่สำคัญกับบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้น ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าความเสี่ยงที่จะถูกละทิ้งสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้นมีน้อยในระดับที่บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการได้ และหากบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้นยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ บริษัทฯ ก็สามารถที่จะหาคู่ค้าอื่นๆ ที่ยินดีให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายและทำการขยายตลาดในประเทศไทยให้ได้ โดยมีความสำเร็จในการทำการตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ทั้งสองยี่ห้อดังกล่าวที่บริษัทฯ ได้ทำสำเร็จมาแล้วเป็นเครื่องรับประกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า “LINK” ภายในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว ทำให้บริษัทฯ สามารถที่จะจัดหาผู้ผลิตรายอื่นในการผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้า “LINK” เพื่อจัดจำหน่ายภายในประเทศไทยแทนผู้ผลิตรายเดิมได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว หากบริษัทฯ ไม่สามารถติดตามความก้าวหน้าและพัฒนาการทางเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรักษาลูกค้าที่มีอยู่และเสียโอกาสทางธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดให้มีการพัฒนาทั้งสินค้าและความรู้ของพนักงานอยู่เสมอ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้งที่ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการสำรวจความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันรวมถึงการสำรวจความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในตลาดโลกผ่านการดูงานแสดงสินค้าในต่างประเทศอยู่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้

สินค้าและบริการของบริษัทฯ มีการพัฒนาและก้าวทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่ทั้งพนักงานภายในบริษัทฯ เองและให้แก่ลูกค้าทั่วไปที่สนใจอีกด้วย

อนึ่ง บริษัทฯ ยังได้นำความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีมาเป็นโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจ โดยบริษัทฯ ได้สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นองค์กรวิศวกรรมที่มีนวัตกรรมสินค้าใหม่ๆ สำหรับตลาดใหม่มาโดยตลอด

3.1.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบายของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับกิจการโทรคมนาคม

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจวิศวกรรมและธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งในปัจจุบันการประกอบกิจการโทรคมนาคมอยู่ภายใต้การกำกับดูแลขององค์กรอิสระที่ทำหน้าที่กำกับดูแลกิจการโทรคมนาคม คือ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) ซึ่งการออกนโยบายและกฎระเบียบต่างๆ โดย กสทช. อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อกิจการโทรคมนาคม เช่น นโยบายด้านการแข่งขันเสรี นโยบายด้านค่าธรรมเนียมและค่าบริการ และนโยบายคุ้มครองผู้ใช้บริการ ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ เหล่านี้อาจทำให้บริษัทฯ เผชิญกับความเสียหายจากการเปลี่ยนแปลงนั้นส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ได้รับอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมจาก กสทช. อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ดังนั้นก่อนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือกฎหมายใดๆ ในทางปฏิบัติแล้ว กสทช. จะมีการแจ้งให้ผู้ประกอบการทราบล่วงหน้า รวมทั้งมีการรับฟังความคิดเห็นและประชุมหารือกันถึงนโยบายที่เหมาะสม ทำให้บริษัทฯ มีระยะเวลาในการเตรียมความพร้อมและมีสิทธิคัดค้านได้ก่อนการบังคับใช้กฎระเบียบใหม่

3.1.4 ความเสี่ยงจากการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์

ธุรกิจโทรคมนาคมซึ่งดำเนินการโดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นธุรกิจให้บริการที่ต้องพึ่งพาการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งระบบทั้งหมดนี้จะต้องสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลา เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้า ดังนั้น หากส่วนใดส่วนหนึ่งของระบบเหล่านี้เกิดการขัดข้องทั้งจากความผิดพลาดของระบบ ความขัดข้องของอุปกรณ์ ภัยธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุต่างๆ ก็ย่อมจะส่งผลกระทบต่อให้บริการลูกค้าของบริษัทฯ และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้ ทั้งจากรายได้ที่ขาดหายไป และค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการซ่อมบำรุงรักษาระบบให้กลับมาใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะก่อสร้างเส้นทางสำรองของโครงข่ายใยแก้วนำแสงในรูปแบบ Ring Topology แบบไม่ทับซ้อนกันทางกายภาพ ซึ่งประกอบไปด้วย เส้นทางทางถนนและเส้นทางทางรถไฟ ซึ่งเป็นวิธีการออกแบบตามหลักมาตรฐานที่มีการนำมาใช้กันอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ วิธีการดังกล่าวจะสามารถป้องกันปัญหาอันอาจเกิดจากการที่เส้นทางใดเส้นทางหนึ่งเกิดการชำรุด และบริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานคอยเฝ้าระวังและพร้อมแก้ไขปัญหาลดลง 24 ชั่วโมง (Network Management Center) นอกจากนี้ ในการคัดเลือกเครื่องมืออุปกรณ์ที่นำมาปฏิบัติงานนั้น บริษัทฯ ได้ใช้ประสบการณ์จากการประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและธุรกิจวิศวกรรมมาใช้ในการเลือกอุปกรณ์ที่มีคุณภาพสูง เช่น สายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่มีคุณภาพสูงตามมาตรฐานสากล พร้อมการออกแบบเพิ่มเติมพิเศษและอุปกรณ์หลักที่สำคัญของโครงข่ายหลัก (Core Network) และโครงข่ายย่อย (Access Network) รวมถึงระบบไฟฟ้าที่ถูกคัดสรรให้สามารถใช้ได้เต็มประสิทธิภาพสูงสุดพร้อมทั้งการติดตั้งชุดอุปกรณ์สำรองเพื่อใช้งานในกรณีมีเหตุขัดข้องอีกด้วย

นอกจากนี้ ในกระบวนการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ นั้น บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกอุปกรณ์และกระบวนการติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าระบบที่ติดตั้งขึ้นจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ได้ใช้ประสบการณ์ที่ได้รับจากธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและธุรกิจวิศวกรรม มาใช้ในการเลือกสรรอุปกรณ์และวิธีการติดตั้งอุปกรณ์อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ในกรณีที่มิมีปัญหาที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น บริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมโดยทีมซ่อมบำรุงที่สามารถเข้าถึงและซ่อมแซมให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดตามมาตรฐานการให้บริการแต่ละประเภทอีกด้วย

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้ป้องกันความเสี่ยงโดยการเน้นความสำคัญในการซ่อมบำรุงตามระยะเวลา โดยให้ทีมวิศวกรทำการวิจัยและวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของเหตุเสียหายหรือข้อผิดพลาดต่างๆ อันพึงเกิดในระบบงาน (Engineering Failure Simulation) และทำการเข้าแก้ไขซ่อมแซมก่อนที่จะมีเหตุการณ์จริงเกิดขึ้น (Preventive Maintenance) เช่น การซ่อมบำรุงเคเบิลใยแก้วนำแสงตามระยะเวลา การอัปเดตเฟิร์มแวร์ของอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดของโครงการตามระยะเวลาที่แนะนำจากผู้ผลิต เป็นต้น

3.1.5 ความเสี่ยงจากพึ่งพาผู้บริหารและบุคลากร

ธุรกิจของบริษัทฯ ก่อตั้งโดยกลุ่มอนันต์ทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยเป็นผู้มีอำนาจควบคุมและผู้บริหารหลักของบริษัทฯ ในตำแหน่งสำคัญ นอกจากนี้ ด้วยลักษณะของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและกฎเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจที่ซับซ้อน ทำให้บริษัทฯ ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์ของบุคลากรในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานและฐานะทางการเงินในอนาคตของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารหลักส่วนใหญ่อยู่กับบริษัทฯ มาเป็นเวลามากกว่า 10 ปี และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งการที่ผู้บริหารมีส่วนร่วมในผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยการเป็นผู้ถือหุ้นนั้นจะช่วยส่งเสริมให้ผู้บริหารมีความตั้งใจและพยายามที่จะผลักดันการเจริญเติบโตทางธุรกิจให้เป็นไปอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การจัดการบริหารอย่างมีระบบ ส่งผลให้การบริหารงานของบริษัทฯ ไม่พึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงบางรายมากเกินไป ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มุ่งพัฒนาการบริหารงานอย่างมืออาชีพ และพัฒนาผู้บริหารรุ่นใหม่ขึ้นมารองรับการขยายงานอย่างเป็นระบบ (Succession Plan) อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้ผู้บริหารมีส่วนร่วมออกความคิดเห็นในการวางแผนนโยบาย และแผนธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนให้อำนาจการตัดสินใจในด้านต่างๆ ตามความเหมาะสม เพื่อส่งเสริมความเข้าใจและความเชี่ยวชาญในการบริหารธุรกิจของบริษัทฯ ด้วย

3.1.6 ความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการ Interlink Fiber Optic Network และ Interlink Data Center

โครงการ Interlink Fiber Optic Network และ โครงการ Interlink Data Center เป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งผลการตอบแทนจากโครงการเหล่านี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ประสิทธิภาพของอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ความต้องการของตลาด การแข่งขันในอุตสาหกรรม และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น ซึ่งความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวได้อย่างที่คาดหวังไว้

โครงการ Interlink Fiber Optic Network และ โครงการ Interlink Data Center เป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งผลการตอบแทนจากโครงการเหล่านี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ประสิทธิภาพของอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ความต้องการของตลาด การแข่งขันในอุตสาหกรรม และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งโครงการ Interlink Fiber Optic มีมูลค่าโครงการและเงินทุนหมุนเวียนรวมประมาณ 2,000 ล้านบาท ในช่วงปี 2555 - 2558 ซึ่งประกอบไปด้วยค่าสายสัญญาณ ค่าติดตั้งสายสัญญาณ และค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังรวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ อันประกอบไปด้วยค่าซ่อมบำรุง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เงินทุนหมุนเวียน และอื่นๆ มูลค่าเงินลงทุนดังกล่าวค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าเสาโทรเลขเพื่อพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่บอกเลิกไม่ได้ เป็นระยะเวลา 30 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดในวันที่ 18 ตุลาคม 2585 ดังนั้นจะทำให้บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายค่าเช่าดังกล่าวตลอดอายุสัญญา ความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวได้อย่างที่นักลงทุนคาดหวังไว้

นอกจากนี้ ปัจจุบันสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีอำนาจในการออกใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเองให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่ภายใต้หลักการแข่งขันแบบเสรี ดังนั้น ในอนาคตอาจมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูง

โดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลักแข่งขันกับบริษัทฯ มากขึ้น ทำให้การแข่งขันอาจจะมี ความรุนแรงมากขึ้น และอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาโครงการเหล่านี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน และบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่นจากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายและธุรกิจวิศวกรรม ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนดำเนินงานสำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network ในต้นทุนที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งมูลค่าสายสัญญาณและอุปกรณ์สำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network คิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าโดยรวมทั้งโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีทีมงานช่างและวิศวกรของธุรกิจวิศวกรรมที่มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบและก่อสร้างระบบสื่อสารสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสงมาก่อน ส่งผลให้บริษัทฯ พัฒนาและออกแบบสายสัญญาณเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต (อันพึงจะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีเปลือกเหล็กเพื่อป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ โดยการออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหา อาจเกิดมาจากการติดตั้ง และยังสามารถนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการป้องกันและเพิ่มขีดความสามารถในการทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะทำให้โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ใช้ทีมงานช่างและวิศวกรของบริษัทฯ ในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างและติดตั้งของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งนี้ มูลค่าค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าโครงการ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ด้วยลักษณะทางธุรกิจของบริษัทฯ ที่ต้องสั่งซื้อสินค้าจากคู่ค้าในต่างประเทศ บริษัทฯ จึงต้องชำระเงินค่าสินค้าเหล่านั้นเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศเช่น สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เป็นต้น การชำระค่าสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศนี้ทำให้บริษัทฯ เกิดความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทไทยมีการอ่อนตัวลงเมื่อเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศก็อาจทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทฯ ในรูปเงินบาทไทยสูงขึ้น สำหรับแนวทางการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนด้านอัตราแลกเปลี่ยนนี้ บริษัทฯ มีการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forward) เพิ่มจำนวนการซื้อสินค้าที่ต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอด ทำให้บริษัทฯ สามารถประมาณการต้นทุนสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ และนำไปสู่การกำหนดราคาขายสินค้าที่เหมาะสมที่ไม่ส่งผลกระทบต่อผลกำไรของบริษัทฯ การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคารพาณิชย์ เป็นแนวทางการบริหารและจัดการความเสี่ยงที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี พ.ศ.2540 ได้ ดังนั้น การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจึงถือเป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญที่บริษัทฯ ยึดถือและปฏิบัติตามโดยตลอดเพื่อให้การดำเนินธุรกิจราบรื่นและลดความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.3 ความเสี่ยงจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

3.3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายการจัดเก็บสินค้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการโดยมีอัตราส่วนสินค้าคงคลังต่อยอดขายอยู่ที่ร้อยละ 8.36 7.93 และ 7.28 ในปี 2556 2557 และ 2558 ตามลำดับ ดังนั้นแล้วหากเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติอันจะส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง บริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะสูญเสียรายได้ในส่วนนั้นๆ ไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแนวทางการบริหารความเสี่ยงต่อภัยพิบัติทางธรรมชาติโดยการทำประกันภัยเพิ่มจำนวน ซึ่งครอบคลุมถึงสินค้าคงคลังและค่าเสียหายโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในกรณีเกิดเหตุภัยพิบัติเหล่านั้น

3.4 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

3.4.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มอนันต์ร่มพร (ซึ่งประกอบด้วยนายสมบัติ อนันตรัมพร นางชลิดา อนันตรัมพร นายณัฐชัย อนันตรัมพร และบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมกันทั้งสิ้น 146,273,238 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 56.03 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มอนันต์ร่มพรสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น จึงอาจเกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหุ้นรายอื่นจากการที่ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการกำหนดมาตรการการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง อีกทั้งยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจำนวน 3 ท่าน โดยทุกท่านรับหน้าที่เป็นคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบงานที่ได้กำหนดไว้

3.4.2 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ที่คงเหลือทั้งสิ้นจำนวน 10,742,688 หน่วย ซึ่งการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ดังกล่าวอาจจะส่งผลผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

1. ผลกระทบต่อสัดส่วนการถือหุ้น (Control Dilution)

หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ทั้งหมดใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้น ณ ปัจจุบันลดต่ำร้อยละ 8.03

2. ผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (EPS Dilution)

ส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นอาจจะลดลงหากมีการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ เนื่องจากจำนวนหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้นจากจำนวน 334,653,851 หุ้น ก่อนการใช้สิทธิ เป็น 361,510,571 หุ้น หลังการใช้สิทธิ เนื่องจากหุ้นสามัญจำนวน 26,856,720 หุ้นที่เกิดจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 หรือคิดเป็นส่วนแบ่งกำไรที่ลดลง (ESP Dilution) ร้อยละ 7.43

3. ผลกระทบต่อราคาหุ้น (Price Dilution)

ราคาหุ้นอาจจะลดลงหากมีการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ เนื่องจากราคาใช้สิทธิ คือ 8 บาทต่อการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญ 1 หุ้น ซึ่งราคาดังกล่าวไม่เท่ากับราคาตลาดของหุ้น ณ ช่วงเวลาการใช้สิทธิ โดยราคาหุ้นที่เปลี่ยนแปลงคิดเป็นการลดลงร้อยละ 4.18 (คำนวณโดยเทียบกับราคาปิดหุ้นย้อนหลัง 5 วันระหว่างวันที่ 24-30 ธันวาคม 2558 เท่ากับ 18.32 บาท)

3.4.3 ความเสี่ยงจากการปรับราคาใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1

หากมีการปรับราคาใช้สิทธิ และ/หรือ อัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิและผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 วิธีการปรับสิทธิดังกล่าวอาจไม่สามารถชดเชยสิทธิประโยชน์ของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากสูตรการคำนวณที่ใช้ในการปรับสิทธิคำนึงถึงเพียงแค่ราคาหลักทรัพย์ ณ วันปรับสิทธิเท่านั้น มิได้คำนึงถึงมูลค่าตามเวลาของหลักทรัพย์แต่อย่างใด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2556		
ที่ดิน ¹	56.21	54.81	54.81	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์
อาคารและส่วนต่อเติมอาคาร ²	134.28	101.91	106.56	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ส่วนปรับปรุงที่ดิน ¹	4.13	4.71	5.28	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ส่วนปรับปรุงตกแต่งอาคาร ²	7.22	34.50	32.68	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ระบบสาธารณูปโภค ²	47.52	48.71	41.92	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
เครื่องมือและอุปกรณ์	103.46	71.57	5.99	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	20.94	24.66	14.47	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ยานพาหนะ	13.83	14.12	9.06	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
อุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคม					
โครงข่ายตอนนอก	1,012.74	672.62	234.11	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
โครงข่ายตอนใน	83.10	80.63	18.26	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
อุปกรณ์โครงข่าย	336.87	228.49	76.53	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
งาน/อาคารระหว่างก่อสร้าง	341.12	200.48	67.35	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
รวม	2,167.42	1,537.21	667.02		

หมายเหตุ:

¹ ที่ดิน ประกอบไปด้วย

1) ที่ดิน ฦ เลขที่ 48 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ พื้นที่ 428 ตารางวา เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ อาคารอินเทอร์เน็ต

2) ที่ดิน ฦ เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่ 5 ไร่ 2 งาน 364.20 ตารางวา เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ศูนย์กระจายสินค้า พื้นที่จัดเก็บสินค้า และอาคาร Interlink Telecom และ Data Center

² อาคาร ประกอบไปด้วย

1) อาคารอินเทอร์เน็ต ฦ เลขที่ 48 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ เป็นอาคารสำนักงาน 7 ชั้น สร้างอยู่บนพื้นที่ดิน 428 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอยรวม 3,728 ตารางเมตร

2) อาคารสำนักงานศูนย์กระจายสินค้า (R&D) ฦ เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ เป็นอาคารสำนักงานและศูนย์กระจายสินค้า 3 ½ ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 720 ตารางเมตร

3) อาคารจัดเก็บสินค้า ฦ เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่จัดเก็บสินค้า 1 ½ ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 4,824 ตารางเมตร

4) อาคาร 3 ชั้น “อินเทอร์เน็ต เทเลคอม” สำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์และศูนย์ปฏิบัติการ ณ เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ เป็นอาคารสำนักงาน 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 1,800 ตารางเมตร

4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ ในการถือครอง	ภาระผูกพัน
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	2,169,422.24	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี
สิทธิการใช้ที่ดิน - สุทธิ	สัญญาเช่าระยะยาว	554,770.24	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี

4.3 เครื่องหมายการค้าของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

เครื่องหมายการค้า	วัตถุประสงค์ ในการถือครอง	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
LINK	ประกอบธุรกิจ	12 มกราคม 2543	11 มิถุนายน 2563
19” GERMANY EXPORT RACK	ประกอบธุรกิจ (2 ใบ)	20 กุมภาพันธ์ 2555	19 กุมภาพันธ์ 2565

4.4 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)

ประเภท/เลขที่	อายุใบอนุญาต	ลักษณะสำคัญและเงื่อนไข	ผลประโยชน์ตอบแทน
ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สาม เลขที่ 3ก/55/001	15 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 พฤษภาคม 2555 ถึง วันที่ 7 พฤษภาคม 2570	ผู้รับใบอนุญาตสามารถ ให้บริการโทรคมนาคมแก่ บุคคลทั่วไป โดยให้บริการ บนโครงข่ายของตนเอง	ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตและ ค่าธรรมเนียมต่างๆ ตามอัตรา และเวลาที่ กสทช. กำหนด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่ง (1) อาจส่งผลกระทบต่อด้านลบต่อบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น (2) อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ หรือ (3) คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) Interlink Communication Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	ILINK (กลุ่มอุตสาหกรรม : เทคโนโลยี)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000222
ประเภทธุรกิจ	:	บริษัท นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และมีบริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออปติกทั่วไทย และเป็นศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด 2) บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เป็นผู้เชี่ยวชาญโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line 3) บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด เป็นศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด
ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)	:	362,479,447 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 362,479,447 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)	:	334,653,851 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 334,653,851 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-693-1222 (30 คู่สายอัตโนมัติ) โทรสาร 02-693-1399 (2 คู่สายอัตโนมัติ) อีเมล info@interlink.co.th เว็บไซต์ http://www.interlink.co.th
ศูนย์กระจายสินค้า (R&D Center)	:	9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1522 (อัตโนมัติ) โทรสาร 02-181-1525 อีเมล logistic@interlink.co.th
ศูนย์ควบคุมโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network (NMC)	:	9/1 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1188 (สายด่วน) โทรสาร 02-181-1155 อีเมล NMC@interlinktelecom.co.th

ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ Interlink Data Center	:	9/1 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1188 (Hotline) โทรสาร 02-181-1155 อีเมล noc@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคเหนือ (สาขาเชียงใหม่)	:	412/3 ถนนช้างคลาน ตำบลช้างคลาน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50100 โทรศัพท์ 053-204-944-5 โทรสาร 053-204-946 อีเมล Chiangmai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคใต้ (สาขาหาดใหญ่)	:	70, 72 ถนนป.ญัฬพล 3 ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110 โทรศัพท์ 074-465-044-5 โทรสาร 074-465-046 อีเมล hatyai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (สาขาขอนแก่น)	:	73/4 ถนนตรุณสำราญ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000 โทรศัพท์ 043-321-944-5 โทรสาร 043-321-946 อีเมล khonkaen@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออก (สาขาระยอง)	:	267/249 ถนนสุขุมวิท ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150 โทรศัพท์ 038-608-283-4 โทรสาร 038-608-294 อีเมล rayong@interlink.co.th

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัท	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทุนจดทะเบียน	จำนวนและชนิดของหุ้น ที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
บริษัทย่อย				
บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) Interlink Telecom Public Company Limited - ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทยและ ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399 อีเมล info@interlinktelecom.co.th เว็บไซต์ http://www.interlinktelecom.co.th	500,000,000 ล้านบาท	หุ้นสามัญ 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	99.9998%
บริษัท อินเทอร์เน็ต พาวเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด Interlink Power and Energy Company Limited - ผู้เชี่ยวชาญงาน Submarine Cable และ Transmission Line	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 อีเมล power@interlink.co.th โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399	30,000,000 ล้านบาท	หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	95.0660%
บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด Interlink DataCenter Company Limited - ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 อีเมล idc@interlink.co.th โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399	30,000,000 ล้านบาท	หุ้นสามัญ 75,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	100%

6.3 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 02-229-2888
โทรสาร 02-654-5427

ผู้สอบบัญชี : นางสาวอมรรัตน์ เพิ่มพูนวัฒนาสุข
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4599
บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
ชั้น 15 อาคารบางกอกชิดทาวเวอร์
179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 02-344-1000 หรือ 02-824-5000
โทรสาร 02-286-5050

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

ไม่มี

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 362,479,447 บาท (หุ้นสามัญ 362,479,447 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท) เรียกชำระแล้ว 334,653,851 บาท (หุ้นสามัญ 334,653,851 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท) โดยมีหุ้นสามัญเพิ่มทุนคงเหลือจำนวน 27,825,596 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”)

7.2 ข้อจำกัดการโอนหุ้น

หุ้นของบริษัทฯ ให้โอนกันโดยไม่มีข้อจำกัด และหุ้นที่ถือโดยคนต่างด้าวในขณะใดขณะหนึ่งต้องมีจำนวนรวมกันไม่เกินร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด การโอนหุ้นรายใดที่จะทำให้อัตราส่วนการถือหุ้นของคนต่างด้าวของ บริษัทฯ เกินอัตราส่วนข้างต้น บริษัทฯ มีสิทธิปฏิเสธการโอนหุ้นของบริษัทฯ รายงานนั้นได้

7.3 ใบสำคัญแสดงสิทธิ

เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2556 บริษัทฯ ได้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) จำนวนรวมทั้งสิ้น 14,997,238 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า ให้แก่

- 1) ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมที่ได้รับการจัดสรรหุ้นปันผลเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2556 และ
 - 2) ประชาชนและนักลงทุนทั่วไปที่ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ ระหว่างวันที่ 19-21 มิถุนายน 2556
- โดยรายละเอียดของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ที่สำคัญ มีดังต่อไปนี้

หัวข้อ	รายละเอียด
ประเภทและชนิด	ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (ILINK-W1) ชนิดระบุชื่อผู้ถือ และสามารถเปลี่ยนมือได้
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิ	14,997,238 หน่วย
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	3 ปีนับแต่วันที่ออกและเสนอขาย
วันที่ออก	24 มิถุนายน 2556
วันที่ครบกำหนดอายุ	23 มิถุนายน 2559
อัตราการใช้สิทธิ	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ 1 หุ้น (เว้นแต่จะมีการปรับสิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ)
ราคาใช้สิทธิ	20 บาทต่อหุ้น (เว้นแต่จะมีการปรับสิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ)

เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2557 ได้มีการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 เนื่องจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นที่เข้าข่ายเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 เป็นดังนี้

	เดิมก่อนการปรับสิทธิ	หลังการปรับสิทธิที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2557
ราคาการใช้สิทธิ	20 บาทต่อหุ้น	10 บาทต่อหุ้น
อัตราการใช้สิทธิ	1 หน่วยต่อ 1 หุ้น	1 หน่วยต่อ 2 หุ้น

ต่อมา เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2558 มีมติอนุมัติการจ่ายปันผลเป็นหุ้นซึ่งเข้าข่ายเป็นเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องปรับสิทธิของ ILINK-W1 ดังนี้

	เดิมก่อนการปรับสิทธิ	หลังการปรับสิทธิที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 6 พฤษภาคม 2558
ราคาการใช้สิทธิ	10 บาทต่อหุ้น	8 บาทต่อหุ้น
อัตราการใช้สิทธิ	1 หน่วยต่อ 2 หุ้น	1 หน่วยต่อ 2.5 หุ้น

การเปลี่ยนแปลงราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของ ILINK-W1 ข้างต้น จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่แรกที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยขึ้นเครื่องหมาย XD หุ้นของบริษัทฯ ซึ่งตรงกับวันที่ 6 พฤษภาคม 2558 (วันที่ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่มีสิทธิได้รับเงินปันผล)”

ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในระหว่างปี 2557 และ ปี 2558 มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

	จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือ ณ วันที่	จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือ ณ วันที่	จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือ ณ วันที่
ประเภท	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2558
ใบสำคัญแสดงสิทธิ			
ILINK - W1	14,997,238	14,467,158	11,129,688

7.4 ผู้ถือหุ้น

ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 16 มีนาคม 2559

ลำดับที่	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้นสามัญ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	บริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ¹	86,831,250	25.87
2	นาง ชลิตา อนันต์รัมย์	49,671,227	14.80
3	นาย สมบัติ อนันต์รัมย์	44,065,476	13.13
4	นาย ศักดิ์ชัย ศักดิ์ชัยเจริญกุล	22,686,000	6.75
5	นาย สุเทพ พัฒนสิน	6,500,000	1.93
6	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	5,234,945	1.56
7	บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	4,926,075	1.46
8	นาย วิบูลย์ วัชรสุรงค์	4,727,050	1.40
9	นาย วรพงษ์ วัชรรัฐ	3,194,250	0.95
10	นางพรรณเพ็ญ ประภาศิริกุล	3,192,600	0.95
	รวม	231,028,873	68.80

หมายเหตุ¹ - บริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ประกอบด้วย นายสมบัติ อนันต์รัมย์ ถือหุ้นร้อยละ 30% และนางชลิตา อนันต์รัมย์ ถือหุ้นร้อยละ 20%

7.5 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

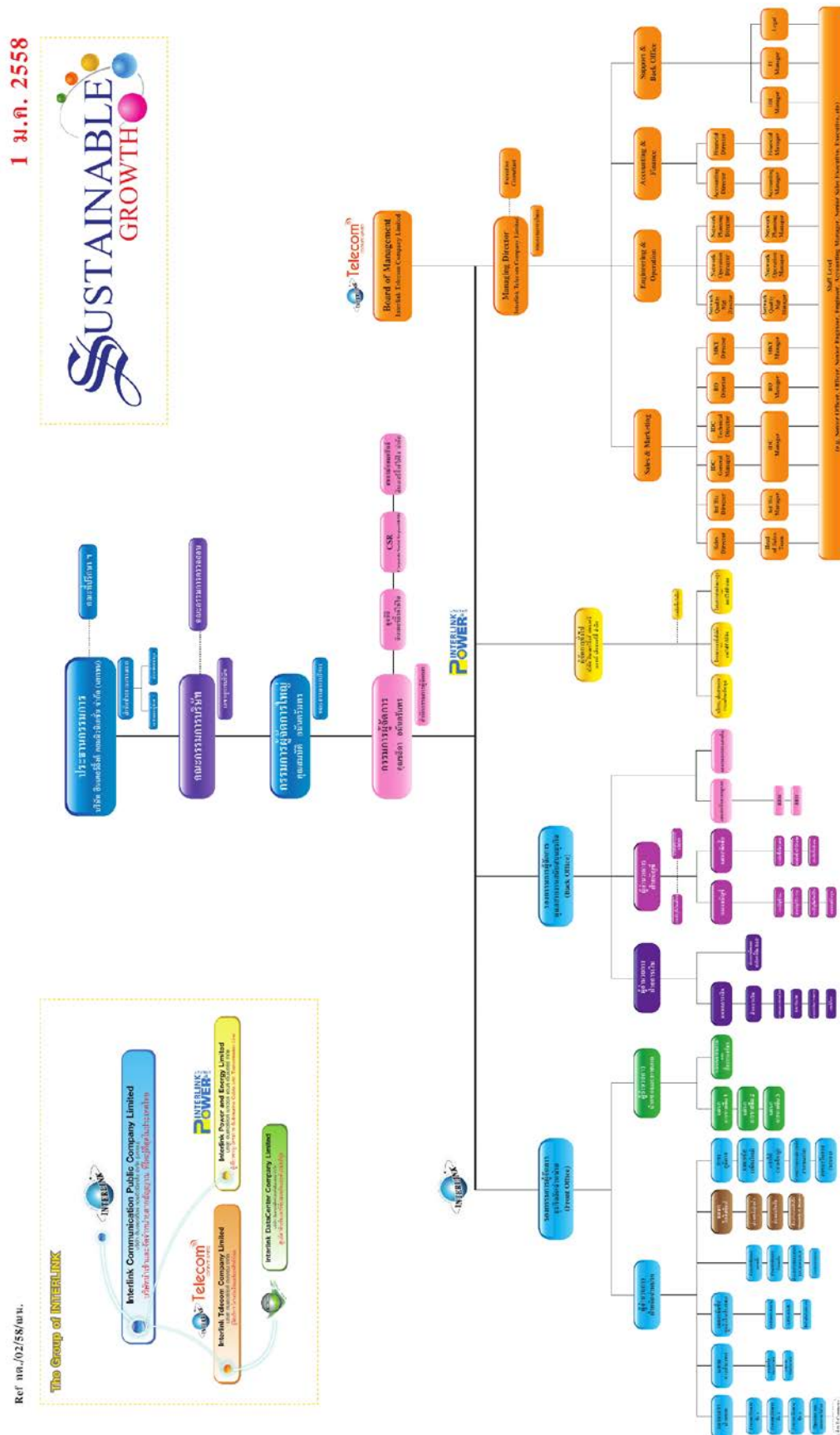
บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้ และหักสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องใช้เงินเพื่อการขยายกิจการ

โดยสามารถเปรียบเทียบการจ่ายปันผลในปีที่ผ่านมาได้ดังนี้

รายละเอียดการจ่ายเงินปันผล	ปี 2558 *	ปี 2557	ปี 2556
กำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ (บาท)	223,511,456.12	182,821,869	170,586,695
จัดสรรเป็นสำรองตามกฎหมาย (บาท)	11,175,572.81	9,141,093	4,500,000
กำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการหลังหักสำรองตามกฎหมาย (บาท)	212,335,883.31	173,680,776	166,086,695
จำนวนหุ้น (หุ้น)	335,621,351	263,892,612	129,994,541
ปันผลต่อหุ้น (บาท:หุ้น)	0.26	0.27778	1.11112
ปันผลจ่ายทั้งสิ้น (บาท)	87,261,551.26	73,304,090	144,439,867
สัดส่วนการจ่ายปันผลเทียบกับกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	41.10	42.21	86.97

หมายเหตุ: *มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2559 อนุมัติการจ่ายปันผลเป็นหุ้นและเงินสดรวมกันคิดเป็นอัตราการจ่ายปันผล 0.26 บาทต่อหุ้น ทั้งนี้ การจ่ายปันผลดังกล่าวยังมีความไม่แน่นอน เนื่องจากต้องรอการอนุมัติจากที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ก่อน

8. โครงสร้างการจัดการ



โครงสร้างการจัดการของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วย

- 1) คณะกรรมการบริษัทฯ
- 2) คณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯ จำนวน 2 คณะ ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
- 3) คณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ

8.1 คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการบริษัททั้งหมด 9 ท่าน ดังรายนามต่อไปนี้

1.	นายสมบัติ	อนันต์รัมย์พร	ประธานกรรมการ
2.	นางชลิดา	อนันต์รัมย์พร	กรรมการ
3.	นายฉัตรชัย	อนันต์รัมย์พร	กรรมการ
4.	นางสาวขวัญตา	มีสมพร	กรรมการ
5.	นางเพ็ญศรี	จันตะคาด	กรรมการ
6.	นางธัญญรัตน์	เทียมอุดมฤกษ์	กรรมการ
7.	นายชูศักดิ์	ดิเรกวัฒนชัย	กรรมการอิสระ
8.	พลเรือเอกอภิวัฒน์ ¹	ศรีวรรณะ	กรรมการอิสระ
9.	นางสาวนีย์	กมลบุตร	กรรมการอิสระ

โดยมี นางธัญญรัตน์ เทียมอุดมฤกษ์ รองกรรมการผู้จัดการ (สายงานสนับสนุนธุรกิจ) และรักษาการผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี เป็น เลขานุการบริษัท

หมายเหตุ¹ ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ แทนพลเอกภานุมาต สีระวา ซึ่งได้ถึงแก่กรรม ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2558

(รายละเอียดเกี่ยวกับคณะกรรมการบริษัทโปรดพิจารณาเอกสารแนบ 1)

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ได้แก่ นายสมบัติ อนันต์รัมย์พร หรือ นางชลิดา อนันต์รัมย์พร เป็นผู้ลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

วาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งเป็นจำนวน 1 ใน 3 ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3 กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สอง ภายหลังจดทะเบียนบริษัทฯ นั้นให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆ ต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการที่ออกตามวาระนั้น อาจได้รับเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

1. อำนาจหน้าที่ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัดและกฎหมายอื่นใดที่กำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของกรรมการหรือคณะกรรมการในบริษัทมหาชน
2. อำนาจหน้าที่ตามข้อบังคับของบริษัทฯ ที่กำหนดให้เป็นของคณะกรรมการ
3. กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ
4. ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ

5. รับผิดชอบในการพิจารณาการเงินประจำปี ให้มีความถูกต้องและแสดงถึงฐานะที่เป็นจริงของบริษัทฯ โดยมีการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีทั่วไป ซึ่งได้มีการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ
6. พิจารณางบประมาณ และการปรับเงินเดือนประจำปี งบประมาณจ่ายโบนัสพนักงานสวัสดิการที่สำคัญของผู้บริหาร นำเสนอเบี้ยประชุม และบำเหน็จกรรมการและอัตราจ่ายเงินปันผลต่อผู้ถือหุ้น
7. พิจารณาโครงสร้างบริหาร แต่งตั้งคณะผู้บริหาร กรรมการผู้จัดการและคณะกรรมการอื่นตามความเหมาะสม
8. พิจารณานุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หรือธุรกรรมในวงเงินที่เกินอำนาจประธานกรรมการบริหาร/กรรมการผู้จัดการ
9. ควบคุมดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ กำหนดให้รายการที่กรรมการหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ ให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องนั้น ไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น
10. ดูแลให้บริษัทฯเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่มีใช้ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา โปร่งใส ผ่านช่องทางที่เข้าถึงข้อมูลได้ง่าย มีความเท่าเทียมกัน และน่าเชื่อถือ
11. ติดตามและดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินงานตามนโยบายและแผนที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

นอกจากนั้นในกรณีต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

- การขายหรือโอนกิจการของบริษัทฯ ทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ
- การซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่น หรือบริษัทเอกชนมาเป็นของบริษัทฯ
- การทำ แก๊ซ หรือเลิกสัญญาเกี่ยวข้องการให้เข้ากิจการของบริษัทฯ ทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัทฯ หรือการรวมกิจการกับบุคคลอื่นโดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรขาดทุนกัน
- การแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ
- การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การควบหรือเลิกบริษัทฯ

8.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการอิสระ ทั้งหมด 3 ท่าน ดังรายนามต่อไปนี้

- | | | |
|----------------------|-----------------------|----------------------|
| 1. นายชูศักดิ์ | ดิเรกวัฒนชัย* | ประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 2. พลเรือเอกอภิวัฒน์ | ศรีวรรณะ ¹ | กรรมการตรวจสอบ |
| 3. นางสาวนีย์ | กมลบุตร* | กรรมการตรวจสอบ |

โดยมี นางสาวหทัยชนก ขวัญชัย ผู้จัดการแผนกตรวจสอบภายใน เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ * กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

หมายเหตุ ¹ ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ แทนพลเอกภานุมาต สีระรา ซึ่งได้ถึงแก่กรรม ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2558

(รายละเอียดเกี่ยวกับคณะกรรมการตรวจสอบโปรดพิจารณาเอกสารแนบ 1)

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 3 ปี กรรมการตรวจสอบซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจแต่งตั้งให้กลับมาใหม่ได้ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบว่างลงเพราะเหตุอื่นใดนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัท

แต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนเป็นกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้กรรมการตรวจสอบมีจำนวนครบตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด โดยบุคคลที่เข้าเป็นกรรมการตรวจสอบแทนอยู่ในตำแหน่งได้เพียงวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการตรวจสอบซึ่งตนทดแทน ทั้งนี้ได้กำหนดนโยบายจำกัดวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการอิสระไว้ไม่เกิน 9 ปี

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทฯ มีรายงานทางการเงินถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการบัญชีที่กฎหมายกำหนด และมีการเปิดเผยอย่างเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และระบบการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และพิจารณาความเป็นอิสระหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้าง และการพิจารณาผลการปฏิบัติงาน ความดีความชอบของหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งและเสนอถอดถอน บุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอค่าตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ
6. สอบทานและอนุมัติกฎบัตรของหน่วยงานตรวจสอบภายใน แผนงานตรวจสอบภายในประจำปี การปฏิบัติงานของหน่วยงานตรวจสอบภายใน และประสานงานกับผู้สอบบัญชี และสอบทานให้บริษัทฯ มีกระบวนการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งให้แนวทางและข้อเสนอแนะที่จำเป็นเพื่อการพัฒนา
7. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
 - (ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
 - (ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
 - (ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
 - (ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - (จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (ฉ) จำนวนการประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบและการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
 - (ช) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
 - (ซ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ
8. รายงานคณะกรรมการบริษัท หากพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีการทุจริต หรือฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และหากคณะกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไข ภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร คณะกรรมการตรวจสอบอาจรายงานต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

9. เมื่อคณะกรรมการตรวจสอบได้รับแจ้งข้อเท็จจริงจากผู้สอบบัญชี ในเรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรมอันควรสงสัยว่ากรรมการ ผู้จัดการ หรือบุคคลซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้กระทำความผิดตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และ ตลาดหลักทรัพย์ เช่น เรื่องทุจริต ฉ้อโกง ยักยอก หลอกลวง ฯลฯ คณะกรรมการตรวจสอบจะต้องดำเนินการตรวจสอบในเรื่อง ดังกล่าวและรายงานผลการตรวจสอบในเบื้องต้นให้แก่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และผู้สอบบัญชีทราบภายใน 30 วัน นับวันที่ได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชี

10. รายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการมอบให้คณะกรรมการบริษัทฯ ทราบ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง

11. ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ หากพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำความผิดดังต่อไปนี้ ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างป็นนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ คณะกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารต้อง ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร

- (ก) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- (ข) การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติ หรือมีความบกพร่องที่สำคัญระบบการควบคุมภายใน
- (ค) การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

หากคณะกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่กำหนด กรรมการตรวจสอบ รายใดรายหนึ่งอาจรายงานว่ามีรายการหรือการกระทำความผิดดังกล่าวดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

12. ในการปฏิบัติงานตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ให้คณะกรรมการตรวจสอบ มีอำนาจเชิญให้ฝ่ายจัดการ ผู้บริหารหรือ พนักงานของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องมาให้ความเห็น ร่วมประชุม หรือส่งเอกสารตามที่เห็นว่าเกี่ยวข้องจำเป็น

13. พิจารณาบททวนขอบเขตและประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบเป็นประจำทุกปี

14. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยอาศัย อำนาจตามข้อบังคับของบริษัทฯ และกฎหมาย

ในการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวข้างต้น คณะกรรมการตรวจสอบมีความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัทฯ โดยตรง และ คณะกรรมการบริษัทฯ ยังคงรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทฯ ต่อบุคคลภายนอก

8.3 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 9 ท่าน ดังรายนามต่อไปนี้

1.	นางสาวนีย์	กมลบุตร	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2.	นายณัฐนัย	อนันต์รัมย์	กรรมการ
3.	นางสาวขวัญตา	มีสมพร	กรรมการ
4.	นายอดิศักดิ์	เองมหัสสกุล	กรรมการ
5.	นางเพ็ญศรี	จันตะคาด	กรรมการ
6.	นางสาวดาริกา	แดงตรง	กรรมการ
7.	นายประภาส	ลิมกังวาพมงคล	กรรมการ
8.	นายชาลี	ชัยรัตน์ชัย	กรรมการ
9.	นางสาวททัยชนก	ขวัญชัย	กรรมการ/เลขานุการ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

1. จัดทำนโยบายการบริหารความเสี่ยง กลยุทธ์ และหลักเกณฑ์ในการบริหารความเสี่ยง เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติ
2. พิจารณาสอบทานความเสี่ยง และแนวทางการจัดการความเสี่ยงของบริษัท ตามที่หน่วยงานเจ้าของความเสี่ยงได้ประเมินไว้ รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงแก้ไข
3. กำกับดูแลความมีประสิทธิภาพของกระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัท โดยการติดตามและสอบทานอย่างต่อเนื่อง
4. รายงานความเสี่ยงที่มีระดับความเสี่ยงสูง และสูงมากให้คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทรับทราบ
5. สอบทานนโยบายบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ

8.4 คณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ

คณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯและบริษัทย่อย ประกอบด้วยผู้บริหารทั้งหมด 9 ท่าน ดังรายนามต่อไปนี้

- | | | |
|-----------------|---------------------|--|
| 1. นายสมบัติ | อนันต์รัมย์ | ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการใหญ่ |
| 2. นางชลิตา | อนันต์รัมย์ | กรรมการผู้จัดการ |
| 3. นายณัฐนัย | อนันต์รัมย์ | ผู้จัดการทั่วไป
(กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)) |
| 4. นางสาววิชุดา | มีสมพร | รองกรรมการผู้จัดการ (ธุรกิจจัดจำหน่าย) |
| 5. นางธัญญรัตน์ | เทียมอุดมฤกษ์ | รองกรรมการผู้จัดการ (สายงานสนับสนุนธุรกิจ) และรักษาการ
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี |
| 6. นายอดิศักดิ์ | เองมหัสสกุล | ผู้อำนวยการฝ่ายวิศวกรรม
(ผู้จัดการทั่วไป บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด) |
| 7. นางเพ็ญศรี | จันทะคาด | ผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน |
| 8. นางสาวตริกา | แดงตรง ² | ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) |
| 9. นายประภาส | ลิ้มกังวาลมงคล | ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด |

(รายละเอียดเกี่ยวกับคณะผู้บริหารโปรดพิจารณาเอกสารแนบ 1)

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ

1. กำหนดภารกิจ วัตถุประสงค์ แนวนโยบายของบริษัทฯ รวมทั้งกลยุทธ์และแผนการทางธุรกิจนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
2. ดำเนินการตามกลยุทธ์และแผนทางธุรกิจที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
3. ตัดสินใจในเรื่องการดำเนินงานประมุลงานภายใต้นโยบายที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
4. มีอำนาจอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกรรมตามปกติของบริษัทฯ ในวงเงินไม่เกิน 30 ล้านบาท
5. มีอำนาจจ้าง แต่งตั้ง ปลดออก ให้ออก ไล่ออก กำหนดอัตราค่าจ้าง ให้บำเหน็จรางวัล ปรับขึ้นเงินเดือน ค่าตอบแทนเงินโบนัส สำหรับพนักงานระดับต่ำกว่ากรรมการผู้จัดการลงมา
6. มีอำนาจกระทำการและแสดงตนเป็นตัวแทนของกิจการต่อบุคคลภายนอกในกิจการที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อกิจการ

7. อนุมัติการแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงาน
8. ดำเนินกิจการอื่นๆ ที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย
9. มีอำนาจมอบหมายให้ผู้ดำเนินการแทนในกรณีที่กรรมการผู้จัดการไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้เป็นแต่ละกรณีไป

ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าวข้างต้นแก่กรรมการผู้จัดการนั้น ต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ และในกรณีที่การดำเนินการใดที่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้ส่วนเสียของกรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามประกาศของคณะกรรมการ ก.ล.ต.) กรรมการผู้จัดการไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการดังกล่าว โดยกรรมการผู้จัดการจะต้องนำเสนอเรื่องดังกล่าวให้คณะกรรมการตรวจสอบความเห็นและส่งเรื่องต่อให้คณะกรรมการบริษัท พิจารณาต่อไป

นอกจากนี้ ในกรณีที่การทำรายการใดเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการเกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแล้วแต่กรณี ตามความหมายที่กำหนดตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การทำรายการดังกล่าวต้องได้รับมติเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นและ/หรือปฏิบัติการอื่นใดตามหลักเกณฑ์และวิธีการตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ในเรื่องนั้นๆ ด้วย เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเรื่องดังกล่าว

8.5 การสรรหากรรมการ

การคัดเลือกกรรมการของบริษัทฯ ไม่ได้ผ่านขั้นตอนของคณะกรรมการสรรหา (Nominating Committee) อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการเลือกตั้งและแต่งตั้งกรรมการบริษัทดังนี้

วิธีการแต่งตั้งกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท จะทำหน้าที่คัดเลือกบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งคณะกรรมการบริษัท โดยมีการพิจารณาจากความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ หรือพิจารณาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ที่มีประสบการณ์ อย่างไรก็ตาม การแต่งตั้งกรรมการใหม่จะผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบร่วมอยู่ด้วย

นอกจากนี้การแต่งตั้งคณะกรรมการจะต้องผ่านมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อบังคับของบริษัทฯ ทั้งนี้ข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อเสียงหนึ่ง
- บุคคลผู้ซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ที่ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งเป็นจำนวน 1 ใน 3 ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3 กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สอง ภายหลังจดทะเบียนบริษัทฯ นั้น ให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออกส่วนปีหลังๆ ต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการที่ออกตามวาระนั้น อาจได้รับเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

การพ้นวาระ

1. ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่ง 1 ใน 3 ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ให้กรรมการออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3

กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สอง ภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้ใช้วิธีจับสลากกันว่าผู้ใดจะออกส่วนในปีหลังๆ ต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่งและกรรมการที่ออกตามวาระนั้นอาจถูกเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

2. นอกจากข้อ 1 ให้กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- ตาย
- ลาออก
- ขาดคุณสมบัติ หรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมาย
- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้ออก
- ศาลมีคำสั่งให้ออก

โดยกรรมการคนใดจะลาออกจากตำแหน่ง ให้ยื่นใบลาออกต่อบริษัทฯ การลาออกมีผลนับแต่วันที่ใบลาออกไปถึงบริษัทฯ

8.6 ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทและคณะผู้บริหาร ปี 2558

คณะกรรมการบริษัท	ประเภทของค่าตอบแทน	จำนวนเงินใน ปี พ.ศ.2558
1. นายสมบัติ อนันตรัมพร	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	159,875
2. นางชลิดา อนันตรัมพร	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	120,700
3. นายณัฐนัย อนันตรัมพร	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	120,700
4. นายชูศักดิ์ ดิเรกวัฒนชัย	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	204,875
5. พลเอก ภาณุมาต สีระรา	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	92,467
6. พลเรือเอกอภิวัฒน์ ศรีวรรณะ ¹	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	28,233
7. นางสาวนีย์ กมลบุตร	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	150,700
8. นางสาวขวัญตา มีสมพร	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	120,700
9. นางธัญญรัตน์ เทียมอุดมฤกษ์	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	120,700
10. นางเพ็ญศรี จันตะคาด	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	120,700
คณะกรรมการบริษัท รวม 9 ท่าน ในปี 2558	เบี้ยประชุม + ค่าบำเหน็จ	1,239,650
คณะผู้บริหาร รวม 9 ท่าน	เงินเดือน โบนัส และผลประโยชน์อื่น	24,422,795

หมายเหตุ¹ ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ แทนพลเอกภาณุมาต สีระรา ซึ่งได้ถึงแก่กรรม ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2558

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 ได้พิจารณาค่าตอบแทนของคณะกรรมการ โดยคำนึงถึงความเหมาะสมที่เกี่ยวกับประเภท ขนาด และความเกี่ยวข้องกับผลการดำเนินงาน รวมถึงความเหมาะสมกับการทำหน้าที่และความรับผิดชอบ และได้อนุมัติค่าตอบแทนคณะกรรมการ ปี 2558 โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ค่าเบี้ยประชุม
 - ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ ครั้งละ 9,000 บาท/ครั้งการประชุม
 - กรรมการและกรรมการตรวจสอบ ครั้งละ 6,000 บาท/ครั้งการประชุม
- ค่าบำเหน็จประจำปีคณะกรรมการบริษัท
 - ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ ท่านละ 105,875 บาท / ปี
 - กรรมการและกรรมการตรวจสอบ ท่านละ 84,700 บาท / ปี

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมโดยสรุปในแต่ละการประชุม ดังนี้

รายชื่อ	การประชุม		
	สามัญผู้ถือหุ้น	คณะกรรมการ	คณะกรรมการตรวจสอบ
	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/จำนวนครั้งที่มีการประชุมในปี 2558		
1. นายสมบัติ อนันตรัมพร	1/1	5/5	-
2. นางชลิตา อนันตรัมพร	1/1	5/5	-
3. นายณัฐนัย อนันตรัมพร	1/1	5/5	-
4. นายชูศักดิ์ ดิเรกวัฒนชัย	1/1	5/5	5/5
5. พลเอกภานุมาต สีระรา	1/1	2/5	3/5
6. นางสาวนีย์ กมลบุตร	1/1	5/5	5/5
7. นางสาวขวัญดา มีสมพร	1/1	5/5	-
8. นางธัญญรัตน์ เทียมอุดมฤทธิ์	1/1	5/5	-
9. นางเพ็ญศรี จันตะคาด	1/1	5/5	-
พลเรือเอกอภิวัฒน์ ศรีวรรณะ ¹	-	-	-

หมายเหตุ ¹ ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ แทนพลเอกภานุมาต สีระรา ซึ่งได้ถึงแก่กรรม ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2558

8.7 การถือหุ้นของคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหาร

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้นที่ถือ ณ วันที่ 26 พ.ค.58	การซื้อ- ขาย ระหว่างปี	จำนวนหุ้นที่ ถือ ณ วันที่ 16 มิ.ค.58	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท
1	นายสมบัติ อนันตรัมพร	ประธานกรรมการและ กรรมการผู้จัดการใหญ่	35,237,456	8,828,020	44,065,476	13.13%
2	นางชลิดา อนันตรัมพร	กรรมการผู้จัดการ	39,736,982	9,934,245	49,671,227	14.80%
3	นายณัฐนัย อนันตรัมพร	กรรมการ	1,834,398	465,560	2,299,958	0.69%
4	นายชูศักดิ์ ดีเรวัฒน์ชัย	ประธานกรรมการตรวจสอบ	-	-	-	-
5	พลเรือเอกอภิวัฒน์ ศรีวรรณะ	กรรมการตรวจสอบ	-	-	-	-
6	นางเสาวนีย์ กมลบุตร	กรรมการตรวจสอบ	-	-	-	-
7	นางสาวขวัญตา มีสมพร	รองกรรมการผู้จัดการธุรกิจจัด จำหน่าย	2,475,601	625,759	3,101,360	0.92%
8	นางธัญรัตน์ เทียมอุดมฤกษ์	รองกรรมการผู้จัดการดูแลสาย งานสนับสนุนธุรกิจและ รักษาการผู้อำนวยการฝ่าย บัญชี	-	-	-	-
9	นายอดิศักดิ์ เองมหัสสกุล	ผู้อำนวยการฝ่ายวิศวกรรม / ผู้จัดการทั่วไป	-	-	-	-
10	นางเพ็ญศรี จันทะคาด	ผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน	1,166,638	291,659	1,458,297	0.43%
11	นางสาวดาริกา แต่งตรง	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	-	-	-	-
12	นายประภาส ลิ้มกังวาลมงคล	ผู้อำนวยการฝ่ายขายและ การตลาด	290	3,384	3,674	0.00%

8.8 เลขานุการบริษัทฯ

เพื่อให้การดูแลการดำเนินงานด้านเลขานุการบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ คณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งผู้มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อปฏิบัติหน้าที่เลขานุการบริษัทฯ ปัจจุบันผู้ที่ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัทฯ คือ นางธัญญรัตน์ เทียมอุดมฤกษ์

หน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัทฯ

- 1) จัดทำและเก็บรักษาเอกสาร ดังต่อไปนี้
 - 1.1 ทะเบียนกรรมการ
 - 1.2 รายงานประจำปีของบริษัทฯ
 - 1.3 หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ
 - 1.4 หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
- 2) เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร
- 3) จัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องให้ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงานนั้น
- 4) จัดการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และการประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นไปตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- 5) ดูแล ตรวจสอบ และให้คำแนะนำในการดำเนินงานของบริษัทฯ และคณะกรรมการบริษัทฯ ให้เป็นไปตามหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับของบริษัทฯ พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 6) เป็นศูนย์กลางการติดต่อสื่อสารข้อมูลข่าวสารระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้น
- 7) ประสานงาน และติดตามการดำเนินงานตามมติของกรรมการ และผู้ถือหุ้น
- 8) ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบต่อหน่วยงานที่กำกับดูแลตามระเบียบและข้อกำหนดของหน่วยงานทางการ
- 9) ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมาย

8.9 นโยบายด้านบุคลากร

เนื่องจากบุคลากรถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญและวางแนวทางนโยบายในการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทฯ มีความรู้ ความชำนาญ และมีการเชี่ยวชาญในการให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ มีระบบการอบรมพนักงานตั้งแต่การปฐมนิเทศน์สำหรับพนักงานเข้าใหม่ และมีหลักสูตรการอบรมตามส่วนงาน และระดับของพนักงานตลอดทั้งปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการส่งเสริมให้กับพนักงานในการเข้าร่วมประชุม สัมมนา และฝึกอบรมความรู้ทางด้านวิชาการ ทั้งที่เกี่ยวข้องกับงานโดยตรงและโดยอ้อม เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานที่มีอยู่ในปัจจุบัน ให้พร้อมรับมือกับสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทฯ ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ไม่มีข้อกีดกันในเรื่องถิ่นกำเนิด เชื้อชาติ ศาสนา เพศ สถานภาพ การสมรส ภาษาหรือตำแหน่ง ไม่มีการใช้หรือสนับสนุนการใช้แรงงานเด็ก การค้ามนุษย์ และไม่สนับสนุนแนวทางการทุจริตและคอร์รัปชันทุกรูปแบบ บริษัทฯ มีการจ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับการจ่ายผลตอบแทนของอุตสาหกรรมเดียวกัน ตลอดจนจัดให้มีสวัสดิการต่างๆ ซึ่งมากกว่าที่กฎหมายกำหนด เช่น การจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

เงินสมทบโครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP) การตรวจสอบภาพประจำปี การจัดกิจกรรม 5 ส การดูแลรักษา สภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยและถูกสุขลักษณะอนามัย การส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ ให้กับพนักงาน การจัด สถานที่ออกกำลังกาย เพื่อให้พนักงานได้ผ่อนคลายจากการทำงานและได้ใช้เวลาทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน รวมทั้งยังให้ความสำคัญ กับการพัฒนาบุคลากรในระยะยาว การสร้างโอกาสในการเรียนรู้และพัฒนาศักยภาพของพนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท ฯ และบริษัทย่อยมีรายละเอียดเกี่ยวกับจำนวนพนักงานและการจ่ายผลตอบแทนให้แก่ พนักงานตามรายละเอียดดังแสดงในตารางด้านล่าง

ตารางแสดงจำนวนพนักงาน

บริษัท	31 ธันวาคม 2558
บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)	329
บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)	319
บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	12
บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด	1
รวม	661

ตารางแสดงผลตอบแทนพนักงาน

บริษัท	ปี 2558
บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)	160,263,066.75
บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)	140,129,858.92
บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	9,529,303.34
บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด	118,686.00
รวม	310,040,915.01

ผลตอบแทนพนักงาน ได้แก่ เงินเดือน ค่าล่วงเวลา ประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบโครงการร่วม ทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP) และสวัสดิการอื่นๆ

9. การกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อเพิ่มความโปร่งใส เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ เพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียอื่น ซึ่งเป็นพื้นฐานของการเจริญเติบโตที่ยั่งยืน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้สนับสนุนและส่งเสริมให้มีการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด เพื่อนำมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นและคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย พร้อมให้อยู่ในกรอบของการมีจริยธรรมที่ดี โดยเห็นได้จากการทำงานที่บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกจากหอการค้าไทยและสภาหอการค้าไทยให้เป็นบริษัทจรรยาบรรณดีเด่น ประจำปี พ.ศ. 2546 อีกทั้งบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่าระบบการบริหารจัดการที่ดี การมีคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์และมีความรับผิดชอบต่อนักที่มีกลไกการควบคุมและการถ่วงดุลอำนาจจะส่งเสริมให้การบริหารงานเป็นไปอย่างโปร่งใสและตรวจสอบได้

9.1 การกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีเพื่อเพิ่มความโปร่งใสในการดำเนินการ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกิจการ และเพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยนำหลักเกณฑ์การกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และระเบียบปฏิบัติของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ มาเป็นปัจจัยในการเสริมสร้างองค์กรให้มีระบบการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ สร้างความโปร่งใสในการทำงาน การดำเนินการให้มีจริยธรรมทางธุรกิจ การจัดทำระบบควบคุมภายในต่างๆ รวมถึงการให้ความสำคัญกับผู้ถือหุ้น และการรักษาประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ จึงได้กำหนดนโยบายสนับสนุนการกำกับดูแลกิจการโดยครอบคลุมหลักการสำคัญดังนี้

- การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอย่างเท่าเทียมกันและเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย
- คณะกรรมการมีความมุ่งมั่นในการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กิจการในระยะยาว บริหารงานด้วยความรอบคอบและระมัดระวังรับผิดชอบต่อปฏิบัติหน้าที่ด้วยความสามารถและมีประสิทธิภาพที่เพียงพอเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น ดูแลมิให้เกิดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมถึงรับผิดชอบต่อภาระหน้าที่และการตัดสินใจของตนเอง
- ดำเนินงานด้วยความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอแก่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญเกี่ยวกับสิทธิต่างๆ ของผู้ถือหุ้นและทำหน้าที่ในการดูแลรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับบริษัทฯ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าผู้ถือหุ้นนั้นจะเป็นรายย่อย ผู้ลงทุนต่างชาติ นักลงทุนสถาบันหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยผู้ถือหุ้นทุกรายมีสิทธิและความเท่าเทียมกันโดยในปี 2558 ดังนี้

- สิทธิในการได้รับใบหุ้น สิทธิการซื้อขายหรือโอนหุ้น
- สิทธิในการได้รับสารสนเทศที่เพียงพอ ทันเวลา เหมาะสมต่อการตัดสินใจ
- สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อตัดสินใจในการเปลี่ยนแปลงนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ
- สิทธิในการแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการบริษัท และกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ
- สิทธิในการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดจำนวนเงินค่าสอบบัญชี
- สิทธิในส่วนแบ่งผลกำไรของบริษัทฯ

รวมถึงการได้รับข้อมูลข่าวสารของบริษัทอย่างรวดเร็ว ครบถ้วนและเพียงพอ ผ่านช่องทางที่เข้าถึงได้ง่าย โดยสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิของตนอย่างเต็มที่ผ่านการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องที่กระทบหรือเกี่ยวข้องกับสิทธิและผลประโยชน์ของตน

บริษัท มีนโยบายส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ถือหุ้น รวมถึงนักลงทุนสถาบัน ในการเข้าร่วมการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น โดยบริษัทคัดเลือกสถานที่จัดการประชุมซึ่งมีระบบขนส่งมวลชนเข้าถึงและเพียงพอเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถเดินทางเข้าร่วมประชุมได้อย่างสะดวก บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นจัดส่งเอกสารลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมล่วงหน้าก่อนวันประชุม เพื่อลดระยะเวลาในการตรวจสอบตรวจสอบเอกสารในวันประชุมและบริษัทจัดช่องทางทางลงทะเบียน ณ สถานที่จัดการประชุมสำหรับผู้ถือหุ้นบุคคลธรรมดา และนักลงทุนสถาบัน โดยบริษัทนำระบบบาร์โค้ด (Barcode) มาใช้ในการลงทะเบียนและนับคะแนนเสียง เพื่อช่วยให้ง่ายขั้นตอนการลงทะเบียนและการประมวลผลการลงคะแนนเสียงเป็นไปอย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น และได้จัดเตรียมอาหารเครื่องดื่มให้แก่ผู้ถือหุ้นในการมอบฉันทะ ทั้งนี้เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 บริษัทฯ ได้ดำเนินการในเรื่องต่างๆ ตามขั้นตอนการประชุมที่ถูกต้องตามกฎหมาย นับตั้งแต่การเรียกประชุม การจัดส่งเอกสารและแจ้งระเบียบวาระการประชุม ขั้นตอนในการดำเนินการประชุม ตลอดจนการจัดส่งรายงานการประชุมเพื่อส่งเสริมอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นจากสิทธิพื้นฐานตามกฎหมายและสิทธิมากกว่าสิทธิตามกฎหมาย

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันไม่ว่าผู้ถือหุ้นนั้นจะเป็นผู้บริหารหรือไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายย่อย ผู้ลงทุนต่างชาติ นักลงทุนสถาบันหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยจัดส่งข้อมูลสารสนเทศที่ครบถ้วนชัดเจน เพียงพอและทันเวลา และสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุม และใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยการมอบฉันทะให้กรรมการอิสระ หรือบุคคลใดๆ เป็นผู้ออกเสียงแทนในกรณีที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้แสดงความคิดเห็น ขอคำอธิบาย หรือตั้งคำถามใดๆ ได้อย่างเท่าเทียมกันในการประชุมผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ มีการดำเนินการดังนี้

ก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น

(1) ผู้ถือหุ้นทุกรายจะได้รับข้อมูลที่จำเป็นและเพียงพอ เกี่ยวกับวันประชุม และวาระการประชุมเป็นการล่วงหน้าโดยจัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น และเอกสารประกอบให้กับผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าอย่างน้อย 14 วันก่อนการประชุม ซึ่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นจะมีข้อมูลเกี่ยวกับวัน เวลา สถานที่ และแผนที่ ของสถานที่ประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมแจ้งรายละเอียดของเอกสารที่ผู้ถือหุ้นจะต้องนำมาแสดงในวันประชุมด้วย เพื่อรักษาสิทธิในการเข้าประชุม รวมถึงข้อบังคับบริษัทเกี่ยวกับการประชุมผู้ถือหุ้น และการออกเสียงลงคะแนน เอกสารประกอบรายละเอียดวาระการประชุมและความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในแต่ละวาระ ตลอดจนข้อมูลที่เกี่ยวข้องที่ต้องตัดสินใจในที่ประชุมแก่ผู้ถือหุ้น นอกจากนี้บริษัทฯ กำหนดให้มีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการประชุมผ่าน ผ่านทาง Website: www.interlink.co.th ของบริษัทฯ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 21 วันก่อนวันนัดประชุมผู้ถือหุ้น

(2) ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระ หรือบุคคลใดๆ เข้าร่วมประชุมแทนตนได้โดยใช้หนังสือมอบฉันทะที่บริษัทฯ ได้จัดส่งพร้อมกับหนังสือนัดประชุม ผู้ถือหุ้นยังสามารถ Download หนังสือมอบฉันทะผ่านทาง Website: www.interlink.co.th ของบริษัทฯ

วันประชุมผู้ถือหุ้น

(1) ในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทฯ จัดประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2558 ในวันพุธที่ 29 เมษายน 2558 เวลา 14.00-17.42 น. ที่ ห้องประชุมแกรนด์สแควร์ 7 อาคารอินเทอร์เน็ตของ บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โดยในการประชุมนี้ บริษัทฯ ได้จัดเตรียมสถานที่สำหรับจอดรถไว้เพียงพอและเป็นสถานที่ที่ผู้ถือหุ้นสามารถร่วมประชุมได้อย่างสะดวก

(2) บริษัทฯ จัดเตรียมการเลี้ยงรับรองที่เหมาะสม และเพียงพอสำหรับผู้ถือหุ้นที่มาประชุม

(3) ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ ประธานกรรมการตรวจสอบได้ให้ความสำคัญและเข้าร่วมประชุมเพื่อชี้แจงและตอบข้อซักถาม บริษัทฯ ให้สิทธิผู้ถือหุ้นในการซักถามคณะกรรมการในที่ประชุมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการประชุมหรือเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยมีการแนะนำคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และผู้สอบบัญชีรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องที่เข้าร่วมประชุม

(4) ทั้งนี้ก่อนเริ่มการประชุม ประธานในที่ประชุมได้ชี้แจงกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการประชุม วาระการประชุม วิธีการลงคะแนน การนับคะแนน และสิทธิของผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจน และดำเนินการประชุมเรียงลำดับตามวาระที่ระบุไว้ในหนังสือนัดประชุม พร้อมเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้แสดงความเห็นและซักถาม ในแต่ละวาระอย่างเต็มที่ เพื่อสร้างความเข้าใจให้ผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม รวมทั้งเพื่อให้การประชุมดำเนินไปอย่างเรียบร้อยและโปร่งใส

(5) ดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นตามลำดับระเบียบวาระที่ได้แจ้งไว้ในหนังสือเชิญประชุม และไม่มีการเพิ่มระเบียบวาระในที่ประชุมโดยไม่ได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้า เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้มีโอกาสศึกษาข้อมูลประกอบระเบียบวาระก่อนตัดสินใจ

(6) ดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นใช้บัตรลงคะแนนสำหรับทุกระเบียบวาระ โดยจัดทำบัตรลงคะแนนแยกตามวาระเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถลงคะแนนได้ตามที่เห็นสมควร ซึ่งจะมีการเก็บบัตรลงคะแนนดังกล่าวในห้องประชุม และเพื่อความโปร่งใส บริษัทฯ ได้เก็บบัตรลงคะแนนจากผู้ถือหุ้น เพื่อการตรวจสอบในภายหลังด้วย

(7) ในวาระการเลือกตั้งกรรมการบริษัท บริษัทฯ ให้สิทธิผู้ถือหุ้นได้เลือกกรรมการเป็นรายบุคคลในที่ประชุมและเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอชื่อบุคคลให้เข้ารับการเลือกตั้งได้อย่างเป็นอิสระ และลงมติตามวาระ

(8) ในการประชุม บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้แสดงความเห็นและซักถามในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการประชุมหรือเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และให้กรรมการที่เกี่ยวข้องชี้แจงและให้ข้อมูลต่างๆ แก่ผู้ถือหุ้นอย่างครบถ้วน โดยจัดสรรเวลาการประชุมอย่างเพียงพอและดำเนินการประชุมอย่างเหมาะสมและโปร่งใส

หลังการประชุมผู้ถือหุ้น

(1) เลขานุการบริษัทเป็นผู้ที่รับผิดชอบในการจัดทำและจัดเก็บรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นที่ผ่านการสอบทานจากคณะกรรมการบริษัทในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งถัดมา และมีการนำขึ้นแสดงบน Website: www.interlink.co.th ของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้สอบทานความครบถ้วน ก่อนนำเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นในครั้งถัดไป เพื่อพิจารณารับรองรายงานการประชุมดังกล่าว พร้อมทั้งจัดส่งให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายใน 14 วันตามระยะเวลาที่กำหนดได้อย่างครบถ้วน

(2) เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมั่นใจว่าตนจะได้รับเงินปันผลตามสิทธิอย่างครบถ้วนภายหลังจากได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้ว บริษัทฯ ได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผลการพิจารณาผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้ทราบถึงสิทธิ รวมทั้งระบุวัน เวลา และรายละเอียดของเงินปันผลที่จะได้รับ

(3) เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้ถือหุ้นทราบอย่างสม่ำเสมอ ผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สื่อหรือสิ่งพิมพ์ต่างๆ รวมทั้ง Website: www.interlink.co.th ของบริษัทฯ และจัดให้มีช่องทางที่ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถติดต่อขอข้อมูลได้โดยตรงกับบริษัทฯ ผ่าน E-mail: ir@interlink.co.th นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นรายย่อยยังสามารถติดต่อขอข้อมูลได้โดยตรงจากเลขานุการบริษัท/นักลงทุนสัมพันธ์ โดยผ่านนางธัญญรัตน์ เทียมอุดมฤกษ์ เบอร์โทรศัพท์ 0-2693-1222 ต่อ 291

(4) คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดมาตรการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในโดยมิชอบ (Insider Trading) ของบุคคลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหารและพนักงานในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล (รวมทั้งคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว) โดยบุคคลดังกล่าวต้องยึดถือเป็นแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการระมัดระวังในการใช้ข้อมูลภายในใดๆ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ โดยห้ามมิให้มีการนำสารสนเทศภายในที่ยังไม่ได้เปิดเผย หรือที่เป็นความลับไปใช้ หรือนำไปเปิดเผยกับบุคคลภายนอกหรือกระทำการใดๆ อันก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

(5) ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ในการสร้างความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนแก่องค์กร เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม

นอกจากนี้ ในกรณีที่กรรมการหรือผู้บริหารระดับสูงมีการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ต้องรายงานการถือหลักทรัพย์ภายใน 3 วันทำการให้สำนักงาน ก.ล.ต. ทราบเพื่อเผยแพร่ต่อสาธารณะต่อไป

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Stakeholders)

คณะกรรมการบริษัทรับรู้ถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย จึงส่งเสริมให้เกิดการร่วมมือระหว่างบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสีย ตลอดจนผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่สำคัญ ตั้งแต่ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่งขัน ชุมชนที่บริษัทฯ ตั้งอยู่ ตลอดจนสังคมส่วนรวม และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

■ **ผู้ถือหุ้น** : บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้น โดยคำนึงถึงผลการดำเนินงานที่ดี มีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคง และมีความสามารถในการแข่งขัน เพื่อที่จะสร้างมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว ซึ่งเป็นพันธกิจที่สำคัญของบริษัทฯ รวมถึงการดำเนินการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส และเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น

- คณะกรรมการได้มอบหมายให้ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ทำหน้าที่ดูแลผู้ถือหุ้นและนักลงทุน อย่างเท่าเทียมกัน ทั้งตามสิทธิขั้นพื้นฐาน สิทธิที่กำหนดไว้ในกฎหมาย และข้อบังคับบริษัท เช่น สิทธิในการขอตรวจสอบจำนวนหุ้น สิทธิในการได้รับใบหุ้น สิทธิในการเข้าประชุมผู้ถือหุ้นและออกเสียงลงคะแนน สิทธิในการแสดงความคิดเห็นอย่างอิสระในที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมถึงสิทธิที่จะได้รับผลตอบแทนอย่างเป็นธรรม และยังให้สิทธิผู้ถือหุ้นในการเสนอแนะข้อคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในฐานะเจ้าของบริษัทผ่านกรรมการอิสระของบริษัทฯ โดยทุก ๆ ข้อคิดเห็นจะได้รับการกลั่นกรองเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ต่อไป ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้และหักสำรองตามกฎหมาย

■ **พนักงาน** : บริษัทฯ ถือว่าพนักงานเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าอย่างยิ่งต่อบริษัทฯ และเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ จึงมีนโยบายที่ให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เป็นธรรมแก่พนักงาน ซึ่งครอบคลุมความต้องการพื้นฐานทุกประการตามที่กฎหมายกำหนด ได้แก่ การประกันสุขภาพ การมีวันหยุดพักผ่อนตามอายุงาน การตรวจสอบสุขภาพประจำปี การจัดตั้งและสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบโครงการร่วมทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP) อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในสถานที่ทำงานให้มีสภาพที่ดีเพื่อให้พนักงานมีความสุขในการทำงาน นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมและให้โอกาสพนักงานได้มีการเพิ่มพูนความรู้อย่างสม่ำเสมอ โดยมุ่งเน้นในเรื่องการพัฒนาพนักงานให้มีศักยภาพอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านการพัฒนาความรู้ ความสามารถ ทักษะในงาน ตลอดจนการมีทัศนคติที่ดี อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้ให้ความสำคัญในเรื่องของการปลูกฝังจิตสำนึก และจริยธรรม ที่ดีในการทำงานและการดำเนินชีวิต เพื่อที่จะให้เป็นพนักงานที่ดีมีความรู้ความสามารถในการทำงาน และเป็นพลเมืองที่ดีในสังคม

■ **ลูกค้า** : บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับลูกค้า ที่จะได้รับผลิตภัณฑ์และบริการที่ดี มีคุณภาพ มีมาตรฐานที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในระดับราคาที่เหมาะสม และจะให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการแก่ลูกค้าโดยไม่บิดเบือนข้อเท็จจริง รวมทั้งจะรักษาสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยจะไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าโดยไม่ได้รับอนุญาต เว้นแต่เป็นข้อมูลที่ต้องเปิดเผยต่อบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้องตามข้อบังคับของกฎหมาย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดอบรมสัมมนา (Training Course) ต่างๆ ให้กับทุกกลุ่มลูกค้า เช่น กลุ่มรัฐวิสาหกิจ ราชการ ลูกค้าทั่วไป และนักศึกษาเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับระบบข่ายสายสัญญาณและอุปกรณ์ในการเลือกใช้ และติดตั้งได้อย่างถูกต้อง อย่างต่อเนื่องทุกปี

■ **คู่ค้า** : บริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกันโดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของการได้ประโยชน์ร่วมกัน แลกเปลี่ยนข้อมูลที่เป็นจริงและถูกต้อง พร้อมให้ความสำคัญกับคู่ค้าเพราะถือเป็นปัจจัยสำคัญในการร่วมสร้างมูลค่าให้กับคู่ค้า บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้ากลุ่มต่างๆ อย่างเป็นธรรมเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจร่วมกัน โดยไม่สร้างความเสื่อมเสียต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ หรือขัดต่อกฎหมายใดๆ

■ **เจ้าหน้าที่ :** บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีหลักการและวินัย เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับเจ้าหน้าที่ โดยบริษัทยึดหลักปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงที่กำหนดไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด และหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกันได้ บริษัทฯ จะแจ้งให้เจ้าหน้าที่ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันพิจารณาแนวทางแก้ไขปัญห

■ **คู่แข่ง :** บริษัทฯ ตระหนักถึงประโยชน์จากการแข่งขันที่จะมีต่อการบริหารกิจการและการปรับปรุงคุณภาพ บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อประโยชน์ของลูกค้า จึงมีนโยบายสนับสนุนและส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรี การปฏิบัติตามกรอบการแข่งขันทางการค้าที่สุจริต ดำเนินธุรกิจด้วยความเป็นธรรม ภายใต้กรอบของกฎหมาย และจรรยาบรรณ และไม่มีนโยบายในการแข่งขันทางการค้าโดยใช้วิธีการใดๆ ให้ได้มาซึ่งข้อมูลของคู่แข่งอย่างผิดกฎหมาย และขัดต่อจริยธรรม

■ **ชุมชน และสังคม :** บริษัทฯ มุ่งดำเนินงานด้านกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่องและจริงจัง โดยตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมโดยรวม ทั้งได้จัดทำโครงการต่างๆ ที่ให้ความช่วยเหลือ และสนับสนุนกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม รายละเอียดของกิจกรรมสามารถอ่านได้จากหัวข้อที่ 10 “ความรับผิดชอบต่อสังคม” ในแบบ 56-1 นี้

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังกำหนดให้มีการรายงานข้อมูลเกี่ยวกับการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องควรรับรู้ทั้งการรายงานข้อมูลในแบบ 56-1 รายงานประจำปี เว็บไซต์ ฯลฯ รวมทั้งจัดให้มีช่องทางการสื่อสารแบบสองทาง เพื่อให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้มีโอกาสแสดงความคิดเห็นและร้องเรียนในกรณีที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการกระทำของบริษัทฯ ด้วย

การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

ในปี 2557 บริษัทฯ ได้มีการจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความเป็นธรรม สุจริต โปร่งใส มีความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยนโยบายดังกล่าว ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบและได้รับอนุมัติคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557 โดยได้สื่อสารไปยังพนักงานทุกคน โดยมีการกำหนดให้ มีการอบรมนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันแก่พนักงานทุกคนในการปฐมนิเทศพนักงานใหม่และติดประกาศผ่านบอร์ดภายในบริษัทฯ อีกทั้งบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อเผยแพร่แก่บุคคลทั่วไปที่สนใจ ดังนี้เนื้อหาต่อไปนี้

นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน

บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1. คำนำ

บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ มุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลและการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยให้ความสำคัญในการต่อต้านการคอร์รัปชัน รวมทั้งยึดมั่นในหลักคุณธรรม ศีลธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ และธรรมาภิบาล บริหารงานด้วยความโปร่งใส และรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทุกฝ่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวทางในการประพฤติปฏิบัติที่เหมาะสมของกรรมการ ที่ปรึกษา อนุกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ในจริยธรรมทางธุรกิจและจรรยาบรรณพนักงาน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของบรรษัทภิบาลของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดแนวปฏิบัติ ข้อกำหนด และช่องทางในการร้องเรียน เพื่อป้องกันการคอร์รัปชัน รวมถึงเพื่อให้การตัดสินใจและการดำเนินการทางธุรกิจที่อาจมีความเสี่ยงด้วยการคอร์รัปชันได้รับการพิจารณาและปฏิบัติอย่างรอบคอบ จึงได้จัดทำ “นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน” เป็นลายลักษณ์อักษรขึ้น เพื่อให้ยึดเป็นแนวปฏิบัติที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ และสามารถพัฒนาองค์กรให้เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อสนับสนุนให้บริษัทฯ กรรมการ ที่ปรึกษา อนุกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องใดๆ กับการคอร์รัปชัน
- 2.2 เพื่อส่งเสริมบทบาทและการมีส่วนร่วมของพนักงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการป้องกัน และต่อต้านการคอร์รัปชัน
- 2.3 เพื่อให้ข้อมูล และแนวปฏิบัติสำหรับกรรมการ ที่ปรึกษา อนุกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ รวมถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในกรณีพบเห็น

หรือเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน

2.4 เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียว่า บริษัทฯ มีนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน และสนับสนุนหลักบรรษัทภิบาลอย่างแท้จริง

3. ขอบเขต

นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันฉบับนี้ มีผลบังคับใช้กับกรรมการ ที่ปรึกษา อนุกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ในทุกหน่วยงานของบริษัทฯ และบริษัทในเครือ โดยยึดถือเป็นแนวทางในการดำเนินกิจการ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังสนับสนุนให้บุคคลหรือองค์กรภายนอก ซึ่งดำเนินการแทนบริษัทฯ ปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าวด้วย

4. คำนิยาม

การคอร์รัปชัน หมายถึง การแสวงหาผลประโยชน์ที่มิควรได้โดยชอบด้วยกฎหมาย การใช้ตำแหน่งหน้าที่หรือการใช้ข้อมูลที่ได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่เพื่อกระทำการใดๆ ที่เป็นการเอื้อประโยชน์ให้กับตนเอง พวกพ้อง หรือผู้อื่น ให้ได้มาซึ่งทรัพย์สิน ผลประโยชน์อื่นโดยมิชอบแก่ตนเอง ทั้งทางตรงและทางอ้อม รวมถึงการกระทำความผิดที่ขัดหรือแย้งกับหลักการของ คุณธรรม ศีลธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ และธรรมาภิบาลของบริษัทฯ ยกเว้นแต่เป็นกรณีตามกฎหมาย ระเบียบ ประกาศ ข้อบังคับ ขนบธรรมเนียมประเพณีของท้องถิ่น หรือจารีตทางการค้าให้กระทำได้

5. นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน

5.1 บริษัทฯ จะยึดถือหลักการของคุณธรรม ศีลธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ และธรรมาภิบาล ในการดำเนินการ

5.2 บริษัทฯ จะไม่เข้าไปมีส่วนร่วมในการคอร์รัปชัน ทั้งทางตรงและทางอ้อม

5.3 บริษัทฯ จะไม่รับหรือมอบสินบนใดๆ ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของเงินสดหรือทรัพย์สินอื่นๆ เพื่อหวังผลตอบแทนทางธุรกิจที่ขัดต่อหลักการของคุณธรรม ศีลธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ และธรรมาภิบาล

5.4 การรับหรือมอบของกำนัล การเลี้ยงรับรองไม่ถือเป็นการคอร์รัปชัน หากการรับหรือมอบนั้นเป็นไปตามเทศกาลประเพณีนิยม หรือเพื่อรักษาและพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร และไม่ขัดต่อหลักการของคุณธรรม ศีลธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ และธรรมาภิบาล

6. การแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียน

หากพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยทางตรงหรือทางอ้อม โปรดแจ้งมาที่บริษัทฯ เพื่อทำการสืบสวนข้อเท็จจริงต่อไป

6.1 สถานที่ติดต่อเพื่อแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียน

เลขานุการบริษัท

หรือ ประธานกรรมการตรวจสอบ

บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

คุณชูศักดิ์ ดีเรวัฒน์ชัย

48 อาคารอินเตอร์ลิงค์ ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก

อีเมลล์ chusak@interlink.co.th

แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

อีเมลล์ company_secretary@interlink.co.th

โทรศัพท์ 0-2693-1222 ต่อ 291

โทรสาร 0-2693-1222 ต่อ 260

6.2 การคุ้มครองสิทธิผู้ร้องเรียนและการรักษาความลับ

6.2.1 การคุ้มครองผู้ร้องเรียนและผู้เกี่ยวข้อง

เนื่องจากการร้องเรียน และการให้ข้อมูลโดยสุจริตใจ ย่อมก่อให้เกิดประโยชน์แก่บริษัทฯ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังนั้น บริษัทฯ จึงตระหนักถึงความสำคัญในการคุ้มครอง ผู้ร้องเรียน ผู้ให้ข้อมูลข้อเท็จจริง และพยานอื่นๆ ซึ่งบริษัทฯ จะดำเนินการมาตรการปกป้องคุ้มครองผู้ร้องเรียนและผู้เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม รวมถึงคุ้มครองสัญญาการจ้างงาน ว่าการร้องเรียนจะไม่เป็นเหตุในการเลิกจ้าง ลงโทษ หรือดำเนินการใดที่มีผลร้ายต่อผู้ร้องเรียนและผู้เกี่ยวข้อง หากการร้องเรียนเป็นไปโดยไม่สุจริตใจและเป็นเท็จ บริษัทฯ จะดำเนินการลงโทษผู้ร้องเรียนและ

ผู้เกี่ยวข้องตามกฎหมายของบริษัทฯ

6.2.2 การเก็บรักษาความลับและปิดบังข้อมูล

บริษัทฯ ตระหนักถึงความปลอดภัยและสิทธิในการปิดบังตัวตนของผู้ร้องเรียนและผู้เกี่ยวข้อง ดังนั้น ผู้ร้องเรียนและผู้เกี่ยวข้อง มีสิทธิไม่เปิดเผยชื่อเมื่อร้องเรียนการกระทำของกรรมการ ที่ปรึกษา อนุกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ สนับสนุนให้ผู้ร้องเรียนระบุตัวตนของผู้ร้องเรียนเพื่อความสะดวกในการติดต่อและสืบสวน เมื่อผู้ร้องเรียนทำการร้องเรียนการคอร์รัปชันด้วยความสุจริตใจ บริษัทฯ จะดำเนินการปกป้องคุ้มครองตัวตนผู้ร้องเรียนและผู้เกี่ยวข้อง โดยจะเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับเพื่อให้การสืบสวนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อป้องกันการกลั่นแกล้งหรือการปฏิบัติที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้ร้องเรียนและผู้เกี่ยวข้อง

6.3 ขั้นตอนและแนวทางปฏิบัติการสืบสวนและลงโทษ

- 6.3.1 เมื่อบริษัทฯ ได้รับการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน ผู้รับเรื่องจะพิจารณาแต่งตั้งผู้รับผิดชอบเรื่องร้องเรียนตามความเหมาะสม โดยผู้รับผิดชอบเรื่องร้องเรียนจะเป็นผู้คัดกรอง สืบสวนข้อเท็จจริง และ พิจารณาวินิจฉัยความผิด ในกรณีที่ถูกกล่าวหาเป็นกรรมการฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ผู้รับผิดชอบเรื่องร้องเรียนจะต้องยื่นเรื่องร้องเรียนเพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาวินิจฉัยความผิด
- 6.3.2 หากการสืบสวนข้อเท็จจริงพบว่าข้อมูลหรือพยานหลักฐานมีเหตุอันควรเชื่อได้ว่าผู้ถูกกล่าวหาได้กระทำการคอร์รัปชันจริง บริษัทฯ จะให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบข้อกล่าวหา ชี้แจง และพิสูจน์ตนเอง โดยการหาข้อมูลหรือพยานหลักฐานเพิ่มเติมเพื่อแสดงให้เห็นว่าตนเองไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำการคอร์รัปชัน ตามที่ถูกกล่าวหา
- 6.3.3 หากผู้ถูกกล่าวหา ได้กระทำการคอร์รัปชันจริง การกระทำนั้นถือเป็นการกระทำผิดต่อนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน ผู้กระทำผิดจะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามคำวินิจฉัยของผู้รับผิดชอบเรื่องร้องเรียนหรือคณะกรรมการตรวจสอบ แล้วแต่กรณี และหากการกระทำนั้นผิดต่อกฎหมาย ผู้กระทำผิดอาจต้องได้รับโทษทางกฎหมายเช่นกัน
- 6.3.4 เมื่อผู้รับผิดชอบเรื่องร้องเรียนหรือคณะกรรมการตรวจสอบ แล้วแต่กรณี ได้พิจารณาเรื่องร้องเรียน คำวินิจฉัยถือเป็นที่สุด และบริษัทฯ จะรายงานผลการวินิจฉัยต่อผู้ร้องเรียนตามความเหมาะสม

7. การเผยแพร่และบังคับใช้

- 7.1 บริษัทฯ จะเผยแพร่นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันให้กรรมการ ที่ปรึกษา อนุกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ทราบโดยทั่วกัน ผ่านช่องทางการสื่อสารของบริษัทฯ เช่น กระดานข่าว รายงานประจำปี เป็นต้น
- 7.2 บริษัทฯ จะจัดให้มีการชี้แจงนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันของบริษัทฯ ให้แก่กรรมการ ที่ปรึกษา อนุกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานใหม่ บริษัทฯ จะดำเนินการทบทวน และพัฒนานโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอทุกปี

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีแนวทางในการติดตามการประเมินผลการปฏิบัติตามแนวทางปฏิบัติในการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน ดังนี้

1. กำหนดให้ผู้บริหารและพนักงานประเมินผลการปฏิบัติงานของตนเองเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจริยธรรมธุรกิจที่บริษัทฯ กำหนดขึ้น ซึ่งรวมถึงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี จริยธรรมธุรกิจของบริษัทฯ จริยธรรมว่าด้วยการสนับสนุนการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน แนวทางปฏิบัติในการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน และจรรยาบรรณ/ข้อพึงปฏิบัติของพนักงาน อย่างสม่ำเสมอ
2. จัดให้มีฝ่ายตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง การกำกับดูแลกิจการ และให้ข้อเสนอแนะอย่างต่อเนื่องโดยดำเนินการตรวจสอบตามแผนการตรวจสอบประจำปีที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานผลการตรวจสอบที่มีนัยสำคัญและข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการตรวจสอบ
3. กำหนดให้ฝ่ายบริหารความเสี่ยงและควบคุมภายใน รับผิดชอบในการทดสอบและประเมินความเสี่ยงจากการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การนำมาตรการการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันไปปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนติดตาม

ทบทวนและปรับปรุงมาตรการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างสม่ำเสมอ โดยนำเสนอผลการประเมินต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทตามลำดับ อย่างทันเวลาและสม่ำเสมอ

4. หากการสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลจากการตรวจสอบ หรือข้อร้องเรียนมีหลักฐานที่มีเหตุอันควรให้เชื่อว่ามีรายการหรือการกระทำซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงการฝ่าฝืนการกระทำผิดกฎหมายหรือจริยธรรมธุรกิจของบริษัทฯ หรือแนวทางปฏิบัติในการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน หรือข้อสงสัยในรายงานทางการเงิน หรือระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร

บริษัทฯ จัดให้มีการสื่อสารแนวทางปฏิบัติในการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชันนี้ โดยเผยแพร่ผ่านทางช่องทางต่างๆ เช่น บอร์ดประกาศต่างๆ และเว็บไซต์ของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคนรับทราบและถือปฏิบัติโดยทั่วกัน

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับเรื่องการเปิดเผยสารสนเทศเนื่องจากเป็นเรื่องที่มีผลกระทบต่อความตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสีย จึงมีความจำเป็นต้องมีการควบคุมและกำหนดมาตรการในการเปิดเผยสารสนเทศทั้งที่เป็นสารสนเทศทางการเงินและที่ไม่ใช่ทางการเงินให้ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด โดยมีสาระสำคัญครบถ้วน เพียงพอ เชื่อถือได้ และทันเวลา ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศผ่านระบบ SET Community Portal ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีนักลงทุนสัมพันธ์ซึ่งทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนสถาบัน ผู้ถือหุ้น รวมทั้งนักวิเคราะห์และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ซึ่งทางคณะกรรมการบริษัทมุ่งมั่นที่จะดูแลให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใอย่างเคร่งครัด โดยหากผู้ถือหุ้นต้องการข้อมูลเพิ่มเติม สามารถติดต่อโดยตรงที่ นักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 48 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ เบอร์โทรศัพท์ 0-2693-1222 ต่อ 291

- บริษัทฯ มีนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) เพื่อเปิดโอกาสให้ซักถามข้อมูลที่ไม่เข้าใจ โดยผู้ที่สนใจสามารถติดต่อขอข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่เบอร์โทรศัพท์ 0-2693-1222 ต่อ 291 หรือ E-mail: ir@interlink.co.th

- บริษัทฯ มีการเผยแพร่ข้อมูลในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ทั้งที่เป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ผ่าน Website: www.interlink.co.th ขณะเดียวกันก็ได้จัดให้หน่วยงานสื่อสารขององค์กรทำหน้าที่เผยแพร่ข่าวสารการดำเนินงาน ตลอดจนผลประโยชน์ของบริษัทฯ ผ่านสื่อต่างๆ เพื่อให้ผู้ถือหุ้น นักลงทุน ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆ ได้รับทราบข้อมูลของบริษัทฯ อย่างทั่วถึงและทันเวลา

- ในปี 2558 บริษัทฯ ได้จัดให้มีกิจกรรม (Opportunity day) จำนวน 4 ครั้ง เพื่อส่งเสริมความเข้าใจอันดีต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและความโปร่งใสของข้อมูลทางการเงินและผลการดำเนินงานรายไตรมาสและรายปีที่เปิดเผย และเปิดเผยข้อมูลที่นอกเหนือจากหน้าที่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายด้วย

- บริษัทฯ เปิดโอกาสให้นักลงทุน นักวิเคราะห์ และสถาบันการเงินต่างๆ เข้าเยี่ยมชม พบปะ และสอบถามประเด็นต่างๆ โดยตรงกับผู้บริหารระดับสูง อย่างเท่าเทียมและทันเวลา

- บริษัทฯ ยังได้จัดแถลงข่าวแก่ผู้สื่อข่าวเป็นครั้งคราว เพื่อให้ข้อมูลทางการเงิน และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง สามารถไปถึงถึงนักลงทุน ผู้สนใจ และประชาชนทั่วไป อย่างทั่วถึง

หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

1. คุณสมบัติ โครงสร้าง องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

1.1 ความเป็นอิสระและเป็นกลางของกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทจะปฏิบัติหน้าที่และใช้ดุลยพินิจอย่างเป็นอิสระ ในการพิจารณาตัดสินใจในเรื่องต่างๆ โดยกรรมการแต่ละคนมีหน้าที่และความเป็นอิสระที่จะตั้งคำถาม แสดงความคิดเห็นหรือคัดค้านในกรณีที่มีความเห็นขัดแย้งในเรื่องที่มีผลกระทบต่อผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นหรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

1.2 คุณสมบัติของกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่มีความหลากหลายในด้านอายุ ทักษะ ความรู้ ความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อกิจการของบริษัทฯ ทำให้สามารถนำมุมมองใหม่ๆ มาสู่คณะกรรมการบริษัท เป็นผู้ที่สามารถอุทิศเวลาและความพยายามให้กับการเป็นกรรมการบริษัทได้อย่างเต็มที่ รวมทั้งเป็นผู้ที่ประกอบด้วยคุณธรรมและจริยธรรม อีกทั้งได้กำหนดนโยบายจำกัดจำนวนบริษัทจดทะเบียนที่กรรมการแต่ละคนดำรงตำแหน่งกรรมการ ไม่เกิน 5 บริษัท

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังสนับสนุนให้กรรมการของบริษัทฯ ได้เข้ารับการอบรมที่เกี่ยวกับบทบาท หน้าที่ของกรรมการ เช่น หลักสูตร DAP DCP ACP และหลักสูตรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจที่เพียงพอ โดยเฉพาะกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งใหม่ บริษัทฯ ได้จัดให้กรรมการได้รับทราบข้อมูลของบริษัทฯ กฎ ระเบียบ และข้อมูลธุรกิจของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอ ก่อนปฏิบัติหน้าที่ ตลอดจนได้จัดเตรียมคู่มือการเป็นกรรมการบริษัท เพื่อให้กรรมการมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบทบาท หน้าที่ของกรรมการอย่างเพียงพอ รวมทั้งบริษัทฯ ได้สนับสนุน ส่งเสริมให้กรรมการได้รับการอบรม และพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยให้กรรมการสามารถทำหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วย

1.3 คุณสมบัติของกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทกำหนดคุณสมบัติของกรรมการอิสระให้เป็นไปตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องคุณสมบัติของกรรมการตรวจสอบ ดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม และนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย
2. ไม่เป็น หรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่ได้พ้นจากลักษณะดังกล่าวแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
3. ไม่มี หรือ เคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ หรือผู้บริหาร ของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่ได้พ้นจากลักษณะดังกล่าวไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
4. ไม่เป็น หรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง และไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งสังกัดอยู่ เว้นแต่ได้พ้นจากลักษณะดังกล่าวไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
5. ไม่เป็น หรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ให้บริการทางวิชาชีพเป็นนิติบุคคลให้รวมถึงการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร

หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่ได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

6. ไม่มีความสัมพันธ์ในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้องและบุตรรวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งเพื่อเป็นตัวแทนกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ

8. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

9. กรณีได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจเรื่องการดำเนินงานกิจการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีการตัดสินใจในรูปแบบองค์คณะ (Collective Decision) สามารถทำได้โดยกรรมการอิสระรายนั้นต้องไม่เป็นกรรมการตรวจสอบด้วย

10. สามารถดำรงตำแหน่งกรรมการที่ไม่มีส่วนรวมบริหารงาน หรือกรรมการอิสระของบริษัทฯ ในกลุ่มได้ แต่ต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระในกลุ่มและคำตอบแทนรวมที่ได้รับจากกลุ่มบริษัท ในแบบ 56-1 และรายงานประจำปี

1.4 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 9 ท่าน ซึ่งเป็นจำนวนที่เหมาะสมกับขนาดของกิจการ โดยมีองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย

- กรรมการที่เป็นผู้บริหารและเป็นกรรมการที่มีส่วนได้เสีย จำนวน 6 ท่าน
- กรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร และไม่มีส่วนได้เสีย ไม่มีความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นใหญ่ ไม่เป็นกรรมการหรือผู้บริหารของผู้ถือหุ้นใหญ่ หรือไม่ได้เป็นผู้บริหารหรือตัวแทนผู้ถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่ จำนวน 3 ท่าน

ดังนั้น บริษัทฯ มีกรรมการอิสระทั้งหมด 3 ท่าน บริษัทฯ จึงมีการถ่วงดุลของกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ในระดับหนึ่ง สำหรับกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารทั้ง 3 ท่าน มีคุณสมบัติของกรรมการตรวจสอบตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ว่าด้วยคุณสมบัติและขอบเขตการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

1.5 ประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และการแยกตำแหน่ง

บริษัทฯ มีประธานกรรมการบริษัทและกรรมการผู้จัดการเป็นบุคคลคนเดียวกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการกำหนดแบ่งอำนาจภายใต้บทบาทของประธานกรรมการบริษัทและอำนาจภายใต้บทบาทของกรรมการผู้จัดการไว้อย่างชัดเจน และมีโครงสร้างคณะกรรมการบริษัทซึ่งประกอบไปด้วยคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ทำให้มีการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงานในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะไม่สามารถอนุมัติรายการใดๆ ที่ตนเองหรือบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทฯ โดยต้องมีการเสนอรายการดังกล่าวให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและรับรอง

อนึ่งวิธีการปฏิบัติที่มีการแยกบทบาทจากประธานคณะกรรมการและกรรมการผู้จัดการอย่างแท้จริง ดังเช่นการนำเสนอแผนธุรกิจซึ่ง คุณสมบัติ อนันตรมพร ได้นำเสนอในฐานะกรรมการผู้จัดการและเปิดโอกาสให้คณะกรรมการบริษัทท่านอื่น ๆ ได้ซักถาม และท้วงติงได้อย่างเต็มที่

1.6 วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้กรรมการมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และเมื่อครบกำหนดตามวาระกรรมการอาจได้รับการพิจารณาเสนอชื่อต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทต่อเนื่องได้ ทั้งนี้ได้กำหนดนโยบายจำกัดวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการอิสระไว้ไม่เกิน 9 ปี

1.7 การเกษียณอายุของกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้กรรมการเกษียณอายุเมื่อมีอายุครบ 72 ปี โดยมีผลตั้งแต่วันที่ถัดจากวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ซึ่งมีขึ้นหลังจากที่กรรมการผู้นั้นมีอายุครบ 72 ปีบริบูรณ์

1.8 การสรรหากรรมการ

การคัดเลือกกรรมการของบริษัทฯ ไม่ได้ผ่านขั้นตอนของคณะกรรมการสรรหา (Nominating Committee) อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการเลือกตั้งและแต่งตั้งกรรมการบริษัทดังนี้

วิธีการแต่งตั้งกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทจะทำหน้าที่คัดเลือกบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีการพิจารณาจากความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และจะใช้ฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เป็นส่วนประกอบในการสรรหากรรมการใหม่หรือพิจารณาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ที่มีประสบการณ์ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตาม การแต่งตั้งกรรมการใหม่จะผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบร่วมอยู่ด้วย

นอกจากนี้ การแต่งตั้งคณะกรรมการจะต้องผ่านมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อบังคับของบริษัทฯ ทั้งนี้ข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อเสียงหนึ่ง
- บุคคลผู้ซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ที่ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งเป็นจำนวน 1 ใน 3 ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3 กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทฯ นั้นให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆ ต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการที่ออกตามวาระนั้น อาจได้รับเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

การพ้นวาระ

1. ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่ง 1 ใน 3 ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ให้กรรมการออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3

กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สอง ภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้ใช้วิธีจับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนในปีหลังๆ ต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่งและกรรมการที่ออกตามวาระนั้น อาจถูกเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

2. นอกจากข้อ 1 ให้กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- ตาย
- ลาออก
- ขาดคุณสมบัติ หรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมาย
- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้ออก
- ศาลมีคำสั่งให้ออก

โดยกรรมการคนใดจะลาออกจากตำแหน่ง ให้ยื่นใบลาออกต่อบริษัทฯ การลาออกมีผลนับแต่วันที่ใบลาออกไปถึงบริษัทฯ

1.9 ค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯ กำหนดนโยบายค่าตอบแทนไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยค่าตอบแทนมีความเหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบที่กรรมการแต่ละคนได้รับมอบหมาย รวมทั้งอยู่ในระดับที่เพียงพอที่จะจูงใจและรักษากรรมการและผู้บริหารที่มีคุณสมบัติตามที่บริษัทฯ ต้องการได้

ค่าตอบแทนผู้บริหารเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด โดยเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และผลการดำเนินงานของผู้บริหารแต่ละท่านประกอบการพิจารณา นอกจากนี้ ยังคำนึงถึงหลักคุณธรรม สามารถเปรียบเทียบกับบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกันที่มีขนาดรายได้ในระดับเดียวกันใกล้เคียงกัน รวมถึงพิจารณาจากสภาวการณ์ทางเศรษฐกิจ และเป็นค่าตอบแทนที่สามารถรักษาผู้บริหารที่มีคุณสมบัติตามที่ บริษัทฯ ต้องการ รวมทั้งสร้างแรงจูงใจให้มีการปฏิบัติงานที่มีคุณภาพและมาตรฐานที่ดี เหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย

1.10 คณะกรรมการย่อยในคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งกรรมการจำนวนหนึ่งจากคณะกรรมการบริษัทเป็นกรรมการในคณะกรรมการย่อยเพื่อทำหน้าที่พิเศษ โดยจะพิจารณาบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการย่อยเปรียบเทียบกับคุณสมบัติของกรรมการแต่ละคน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดให้คณะกรรมการย่อยแต่ละคณะมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และอาจได้รับการแต่งตั้งใหม่ได้

คณะกรรมการย่อยแต่ละคณะจะต้องปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยมีอำนาจแจ้งให้ฝ่ายบริหารเข้าร่วมประชุม ชี้แจง หรือจัดทำรายงานเสนอ หรือว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อให้คำแนะนำการดำเนินการที่ได้รับมอบหมายได้ตามที่เห็นสมควร โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย และจะต้องจัดทำรายงานเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี

ปัจจุบัน คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการย่อยจำนวน 2 คณะ คือ

1) คณะกรรมการตรวจสอบ โดยคณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอิสระที่มีได้เป็นผู้บริหารหรือมีส่วนร่วมบริหารงานของบริษัทฯ ทั้งหมด 3 ท่านโดยมีกรรมการตรวจสอบ 2 ท่าน คือ นายชูศักดิ์ ดิเรกวัฒนชัย ประธานกรรมการตรวจสอบ และนางสาวนีย์ กมลบุตร กรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงิน ทำหน้าที่สอบทานการดำเนินงานให้ถูกต้องตามนโยบายและระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนกฎหมาย กฎเกณฑ์ข้อกำหนดและระเบียบของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน ระบบการตรวจสอบภายในที่รัดกุม เหมาะสม ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้งและเสนอค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ ในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส รวมทั้งพิจารณาให้ความเห็นเกี่ยวกับแผนงาน งบประมาณ รวมทั้งการแต่งตั้ง เลิกจ้าง และอัตราค่าจ้างของหน่วยงานตรวจสอบภายใน

2) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยประกอบด้วย นางสาวนีย์ กมลบุตร กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง และผู้บริหารของกลุ่มบริษัทอินเตอร์ลิงค์ จำนวน 9 ท่าน เพื่อร่วมกันประเมินความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรทั้งที่เป็นปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกอย่างสม่ำเสมอ โดยครอบคลุมปัจจัยความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวิสัยทัศน์ เป้าหมาย กลยุทธ์ทางธุรกิจ การเงิน และการปฏิบัติการด้านอื่นๆ โดยพิจารณาถึงโอกาสที่จะเกิดและการระงับความรุนแรงของผลกระทบ พร้อมกำหนดมาตรการในการป้องกันแก้ไขรวมทั้งมาตรการในการรายงานและการติดตามประเมินผล โดยส่วนตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ได้นำแนวทางการวิเคราะห์จัดการความเสี่ยงมาประยุกต์ใช้เพื่อประเมินความเสี่ยงของระบบการควบคุมภายในและผลักดันให้เกิดการควบคุมภายในของหน่วยงานต่างๆ และสร้างมาตรฐานการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

1.11 เลขาธิการบริษัท

เพื่อให้การดูแลการดำเนินงานด้านเลขานุการบริษัทให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อปฏิบัติหน้าที่เลขานุการบริษัท ปัจจุบันผู้ที่ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท คือ นางธัญญรัตน์ เทียมอุดมฤกษ์

หน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท ได้แก่

- 1) จัดทำและเก็บรักษาเอกสาร ดังต่อไปนี้
 - 1.1 ทะเบียนกรรมการ
 - 1.2 รายงานประจำปีของบริษัทฯ
 - 1.3 หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการบริษัท และรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท
 - 1.4 หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
- 2) เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร
- 3) จัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องให้ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงานนั้น
- 4) จัดการประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นไปตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- 5) ดูแล ตรวจสอบ และให้คำแนะนำในการดำเนินงานของบริษัทฯ และคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามหนังสือบริษัทหลักทรัพย์ ข้อบังคับของบริษัทฯ พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 6) เป็นศูนย์กลางการติดต่อสื่อสารข้อมูลข่าวสารระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้น
- 7) ประสานงาน และติดตามการดำเนินงานตามมติของกรรมการ และผู้ถือหุ้น
- 8) ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบต่อหน่วยงานที่กำกับดูแลตามระเบียบและข้อกำหนดของหน่วยงานทางการ
- 9) ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

2. การปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท

2.1 อำนาจหน้าที่เฉพาะของคณะกรรมการบริษัท

ในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ บริษัทย่อยและบริษัทร่วม นอกเหนือจากการดำเนินการอื่นใด เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แล้ว คณะกรรมการกำหนดให้เรื่องดังต่อไปนี้ เป็นอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการที่จะเป็นผู้พิจารณานุมัติ

1. อำนาจหน้าที่ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัดและกฎหมายอื่นใดที่กำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของกรรมการหรือคณะกรรมการในบริษัทมหาชน
2. อำนาจหน้าที่ตามข้อบังคับของบริษัทฯ ที่กำหนดให้เป็นของคณะกรรมการ
3. กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ
4. ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ
5. รับผิดชอบในการพิจารณาการเงินประจำปี ให้มีความถูกต้องและแสดงถึงฐานะที่เป็นจริงของบริษัทฯ โดยมีการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีทั่วไป ซึ่งได้มีการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ
6. พิจารณางบประมาณ และการปรับเงินเดือนประจำปี งบประมาณจ่ายโบนัสพนักงานสวัสดิการที่สำคัญของผู้บริหาร นำเสนอเบี้ยประชุม และบำเหน็จกรรมการและอัตราจ่ายเงินปันผลต่อผู้ถือหุ้น
7. พิจารณาโครงสร้างบริหาร แต่งตั้งคณะกรรมการ ผู้จัดการและคณะกรรมการอื่นตามความเหมาะสม
8. พิจารณานุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หรือธุรกรรมในวงเงินที่เกินอำนาจประธานกรรมการบริหาร/กรรมการผู้จัดการ

9. ควบคุมดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ กำหนดให้รายการที่กรรมการหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ ให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องนั้น ไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น

10. ดูแลให้บริษัทฯเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่มีใช้ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา โปร่งใส ผ่านช่องทางที่เข้าถึงข้อมูลได้ง่าย มีความเท่าเทียมกัน และน่าเชื่อถือ

11. ติดตามและดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินงานตามนโยบายและแผนที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

2.2 การประชุมของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทปฏิบัติงานผ่านการประชุมของคณะกรรมการ โดยกำหนดให้มีการประชุมอย่างน้อยจำนวน 4 ครั้งต่อปี (3 เดือนต่อครั้ง) โดยกำหนดวันประชุมไว้ล่วงหน้าตลอดทั้งปี (จัดประชุมทุกวันพุธที่ 2 ของเดือนกุมภาพันธ์ , เดือนพฤษภาคม , เดือน สิงหาคม และเดือนพฤศจิกายน) และอาจมีการประชุมวาระพิเศษเพิ่มตามความจำเป็น

ประธานกรรมการเป็นผู้บริหารการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท กำหนดระเบียบวาระการประชุมร่วมกับกรรมการผู้จัดการ ดูแลให้กรรมการได้รับเอกสารการประชุมล่วงหน้าก่อนการประชุมเป็นเวลาเพียงพอ สำหรับการศึกษาและพิจารณาเรื่องเพื่อการให้ความเห็นและการออกเสียงลงคะแนน ดูแลให้เอกสารการประชุมมีสาระข้อมูลการวิเคราะห์และข้อเสนอแนะที่ชัดเจนเพียงพอ และเหมาะสม

ในที่ประชุม ประธานกรรมการมีหน้าที่จัดสรรเวลาในการนำเสนอสารสนเทศและการอภิปรายซักถาม สรุปประเด็นในวาระการประชุมเพื่อการพิจารณาของกรรมการ เปิดโอกาสและสนับสนุนให้กรรมการแต่ละคนแสดงความคิดเห็น และประมวลความเห็น และเสนอข้อสรุปที่ได้จากที่ประชุม

ในการประชุม กรรมการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยนัยสำคัญในเรื่องที่พิจารณา ต้องออกจากที่ประชุมระหว่างการพิจารณาเรื่องนั้นๆ

ในการพิจารณาเรื่องหนึ่งเรื่องใด กรรมการมีสิทธิขอหรือตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง ขอให้ฝ่ายบริหารชี้แจงข้อมูลรายละเอียดเพิ่มเติม ตลอดจนจัดหาที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญภายนอกมาให้ความเห็น โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย

การลงมติให้ใช้คะแนนเสียงข้างมาก โดยจำนวนองค์ประชุมขั้นต่ำ ณ ขณะที่คณะกรรมการจะลงมติในที่ประชุม ต้องมีกรรมการอยู่ไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และหากมีกรรมการคัดค้านมติใด ให้บันทึกคำคัดค้านนั้นไว้ในรายงานการประชุม

คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีเลขานุการบริษัท ทำหน้าที่ให้การสนับสนุนการจัดเตรียมระเบียบวาระการประชุม ทำหนังสือเชิญประชุม ดูแลและจัดการประชุม จัดเก็บเอกสารเกี่ยวกับการประชุม และให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการปฏิบัติของคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และจัดทำรายงานการประชุมเสนอขอความเห็นชอบต่อประธานกรรมการก่อนที่จะนำเสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุม

ทั้งนี้ เลขานุการบริษัท ทำหน้าที่จัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมระเบียบวาระการประชุมและเอกสารประกอบการประชุมไปให้กรรมการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 5 วัน เพื่อให้กรรมการได้มีเวลาศึกษามาก่อนล่วงหน้า

โดยในปี 2557 บริษัทได้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งสิ้น 5 ครั้ง

2.2 รายงานประจำปีของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในดูแลการจัดทำรายงานกิจการและรายงานการเงินของบริษัทฯ และรายงานการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี โดยการจัดทำรายงานทางการเงินเป็นการจัดทำตามมาตรฐานการบัญชีที่รองรับทั่วไปในประเทศไทย โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังในการจัดทำ รวมทั้งกำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน โดย

คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงิน และเป็นผู้ให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ รวมถึงการรายงานในแบบรายงานข้อมูล 56-1 และรายงานประจำปี

2.4 การติดต่อสื่อสารกับฝ่ายบริหาร

คณะกรรมการบริษัทสนับสนุนให้ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ เข้าร่วมการประชุมกับคณะกรรมการบริษัท โดยเป็นผู้นำเสนอสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับวาระที่ตนรับผิดชอบต่อการประชุมคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทได้รับทราบข้อมูลความคิดเห็นจากผู้บริหารที่รับผิดชอบงานโดยตรง ขณะเดียวกันผู้บริหารก็มีโอกาสได้เรียนรู้และทำความเข้าใจมุมมองของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทส่งเสริมให้มีการพบปะและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างกรรมการและผู้บริหารระดับสูงในโอกาสอื่นๆ นอกเหนือจากการประชุมคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้กรรมการได้มีโอกาสทำความรู้จักคุ้นเคยกับผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ กรรมการสามารถติดต่อสื่อสารกับผู้บริหารของบริษัทฯ แต่ละคนได้โดยตรง โดยไม่เป็นการก้าวก้าวหรือสอดแทรกการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร แต่ควรจะต้องแจ้งให้ประธานกรรมการบริหารทราบล่วงหน้า

2.5 การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัททุกท่านมีความรู้ความเข้าใจในหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการ และลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งจะได้เห็นได้จากการประชุมแต่ละครั้ง คณะกรรมการที่เข้าร่วมประชุมมีความตั้งใจทำหน้าที่เต็มความสามารถ ทั้งการสอบถามในประเด็นที่ยังไม่กระจ่าง การตั้งข้อสังเกต การเสนอแนะความคิดเห็น รวมทั้งบริษัทฯ ได้สนับสนุนให้กรรมการทุกท่านเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามข้อเสนอแนะของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เช่น หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) หลักสูตร Directors Certification Program (DCP) หลักสูตร Audit Committee Program (ACP) เป็นต้น ซึ่งกรรมการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ได้ผ่านการอบรมหลักสูตรดังกล่าวมาแล้ว รวมทั้งมีการส่งเสริมให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่กรรมการ กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร เลขานุการบริษัท และบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งทางเลขานุการบริษัทจะเป็นผู้ช่วยแจ้งหลักสูตรการอบรมที่น่าสนใจให้กับกรรมการทุกท่านทราบ

นอกจากนี้ หากมีกรรมการใหม่เข้ามาดำรงตำแหน่ง กรรมการท่านนั้นก็จะได้รับการสรุปลักษณะและแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จากประธานกรรมการเพื่อเป็นข้อมูลต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังส่งเสริมให้เลขานุการบริษัทและเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบเข้าอบรมหลักสูตรต่างๆ และรับฟัง/เสวนาในเรื่องที่เกี่ยวข้อง/สอดคล้องกับสถานการณ์ และเป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติงาน ที่จัดโดยสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ตลาดหลักทรัพย์ฯ สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ

2.6 การว่าจ้างที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญภายนอก

คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยมีสิทธิที่จะว่าจ้างที่ปรึกษาจากภายนอก เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแนะนำในการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

9.2 ด้านการติดตามและการกำกับดูแลฝ่ายบริหาร

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดทิศทางและวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ ตลอดจนได้อนุมัติแผนธุรกิจที่ฝ่ายบริหารได้จัดทำขึ้น เพื่อสนับสนุนการบรรลุเป้าหมายของกิจการ โดยจะมีการติดตามผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารอย่างต่อเนื่อง โดยการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ของแผนธุรกิจและงบประมาณที่ตั้งไว้ ตลอดจนจากข้อมูลรายงานทางการเงิน และข้อมูลผลประกอบการที่รายงานต่อคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้ฝ่ายบริหารต้องรายงานผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงเปรียบเทียบกับเป้าหมายให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ผลการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ทั้งรายงานทางการเงินและความคืบหน้าของการดำเนินงานในด้านต่างๆ ในกรณีที่การดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ คณะกรรมการบริษัทจะมีส่วนร่วมแก้ไข

ปรับปรุงหรือดูแลให้ฝ่ายบริหารนำเสนอแผนงาน เพื่อแก้ไขสถานการณ์ นอกจากนั้น คณะกรรมการบริษัทยังได้มีการประเมินผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารเป็นรายปีในการกำหนดผลตอบแทนแก่ฝ่ายบริหารด้วย

9.3 ด้านการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงขึ้น ดังรายละเอียดในหัวข้อ 8.3 โดยมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้บริษัทฯ มีการประเมินความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรทั้งที่เป็นปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกอย่างสม่ำเสมอ โดยครอบคลุมปัจจัยความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับวิสัยทัศน์ เป้าหมาย กลยุทธ์ทางธุรกิจ การเงิน และการปฏิบัติการด้านอื่นๆ โดยพิจารณาถึงโอกาสที่จะเกิดและการระงับความรุนแรงของผลกระทบ พร้อมกำหนดมาตรการในการป้องกันแก้ไขรวมทั้งมาตรการในการรายงานและการติดตามประเมินผล ในปี 2558 ทางแต่ละส่วนงานได้รวบรวมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นของแต่ละส่วนงานและนำความเสี่ยงต่างๆ มาจัดระดับความเสี่ยงเพื่อนำความเสี่ยงที่สำคัญที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ รายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

โดยแผนกตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ได้นำแนวทางการวิเคราะห์จัดการความเสี่ยงมาประยุกต์ใช้เพื่อประเมินความเสี่ยงพอของระบบการควบคุมภายในและผลักดันให้เกิดการควบคุมภายในของหน่วยงานต่างๆ และสร้างมาตรฐานการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ได้สื่อสารนโยบายบริหารความเสี่ยงไปยังพนักงานทุกคน โดยมีการกำหนดให้มีการอบรมนโยบายบริหารความเสี่ยงแก่พนักงานทุกคน ในการปฐมนิเทศน์พนักงานใหม่และติดประกาศผ่านบอร์ดภายในบริษัทฯ

9.4 ระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมภายในทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติงาน จึงได้กำหนดภาระหน้าที่อำนาจการอนุมัติ และดำเนินการของผู้ปฏิบัติงาน และผู้บริหารไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน มีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินของบริษัทฯ ให้เกิดประโยชน์ และมีการแบ่งแยกหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน ผู้ติดตามควบคุมและประเมินผลออกจากกันเพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและตรวจสอบระหว่างกันอย่างเหมาะสม ซึ่งระบบการควบคุมภายในดังกล่าว จะถูกประเมินโดยส่วนตรวจสอบภายใน ซึ่งทำหน้าที่ตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจว่าการปฏิบัติงานหลักและกิจกรรมทางการเงินที่สำคัญของบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามแนวทางที่กำหนดเอาไว้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงตรวจสอบการปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ รวมทั้งมีการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) เพื่อแสดงความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ครอบคลุมเรื่องเกี่ยวกับการควบคุมภายในตั้งแต่ระดับปฏิบัติการถึงระดับผู้บริหาร ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีการบริหารจัดการที่เหมาะสม เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเพื่อป้องกันความเสียหายจากการนำทรัพย์สินของบริษัทฯ ไปใช้โดย มิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ

การปฏิบัติงานตรวจสอบภายใน บริษัทฯ มีส่วนตรวจสอบภายในที่รายงานผลการตรวจสอบภายในโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งจะทำการตรวจสอบภายในมีความเป็นอิสระสามารถทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลได้อย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานพร้อมทำหน้าที่ตรวจสอบเพื่อให้ความมั่นใจว่าการปฏิบัติงานหลักและกิจกรรมทางการเงินที่สำคัญของบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามแนวทางที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงตรวจสอบการปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ

การปฏิบัติงานของส่วนตรวจสอบภายในนั้น จะเริ่มวางแผนการตรวจสอบประจำปี ซึ่งแผนการตรวจสอบประจำปีจะผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน แล้วดำเนินการตรวจสอบตามแผนที่กำหนดไว้โดยจัดเก็บเอกสารที่สำคัญไว้เป็นหลักฐานตามหลักเกณฑ์ของมาตรฐานการตรวจสอบภายในที่กำหนดไว้ พร้อมรายงานผลการตรวจสอบภายในและข้อเสนอแนะให้แก่ฝ่ายบริหารที่เกี่ยวข้องทราบแล้วรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบและติดตามผลการแก้ไขปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ในปี 2558 มีการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 5 ครั้ง ทั้งนี้งานตรวจสอบภายในจะมีการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอตลอดทั้งปี โดยจะหมุนเวียนตรวจสอบในแต่ละระบบงานตามแผนการตรวจสอบประจำปี

นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้รับทราบและให้ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับข้อสังเกตและข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชีภายนอก รวมถึงผลการแก้ไขของบริษัทฯ โดยในปี 2558 จากการตรวจสอบของผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีภายนอก ไม่พบข้อสังเกตที่มีสาระสำคัญ

9.5 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

คณะกรรมการบริษัทดูแลให้มีการจัดทำวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย นโยบาย ทิศทางการดำเนินงาน แผนกลยุทธ์ระยะยาว แผนงานและงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ โดยมอบหมายให้ฝ่ายบริหารเป็นผู้นำเสนอ และคณะกรรมการบริษัทแสดงความคิดเห็น และอภิปรายร่วมกับฝ่ายบริหารอย่างเต็มที่เพื่อให้เกิดความเห็นชอบร่วมกันก่อนที่จะพิจารณาอนุมัติ และเพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปในทิศทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น ซึ่งในปี 2558 ที่ผ่านมามีส่วนร่วมในการพิจารณาทบทวนและอนุมัติวิสัยทัศน์และพันธกิจ เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานมีจุดมุ่งหมายไปในทิศทางเดียวกัน ดังนี้

วิสัยทัศน์ / ยุทธศาสตร์

เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน

พันธกิจ

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

- บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย

บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)

- ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทย เชื่อมต่อทันที ปลอดภัยและวางใจได้ 100% และ ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัย และทันสมัยที่สุด

บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด

- ผู้เชี่ยวชาญงานวิศวกรรมโครงการ Submarine Cable และ Transmission line

บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด

- ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัย และทันสมัยที่สุด

9.6 จริยธรรมในการประกอบธุรกิจและจริยธรรมสำหรับพนักงาน

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะให้ความสำคัญเท่าเทียมและควบคู่กันไประหว่างความสำเร็จตามเป้าหมายและวิธีการที่ใช้เพื่อให้ได้มาซึ่งความสำเร็จนั้นๆ ดังนั้น บริษัทฯ ได้กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ทุกระดับ ต้องไม่ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มีสาระสำคัญ และไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชน เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น

นอกจากนั้น เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 59 แห่ง พรบ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) บริษัทฯ ได้กำหนดให้กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทฯ ซึ่งหมายรวมถึงคู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าวด้วย ต้องจัดทำรายงานการถือหลักทรัพย์ และรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ของตนตามแบบและภายในระยะเวลาที่กำหนดในข้อบังคับว่าด้วยการรายงานการถือหลักทรัพย์

ส่วนการให้ข้อมูลใดๆ เกี่ยวกับบริษัทฯ ได้กำหนดให้ต้องดำเนินการโดยผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องโดยตรง หรือได้รับมอบหมายเป็นการเฉพาะ และการให้ข้อมูลต้องอยู่บนพื้นฐานข้อมูลที่เป็นจริง ถูกต้อง และโดยระมัดระวัง

9.7 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและป้องกันการแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตนจากการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชน รวมทั้งเพื่อหลีกเลี่ยงข้อครหาเกี่ยวกับความเหมาะสมของการซื้อขายหลักทรัพย์ของบุคคลภายในบริษัทจึงได้ออกระเบียบปฏิบัติ เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทถือปฏิบัติ ดังนี้

1. กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท ต้องรักษาความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไม่นำไปเปิดเผยหรือแสวงหาประโยชน์แก่ตัวเอง หรือเพื่อประโยชน์แก่ผู้อื่นไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม รวมทั้งต้องไม่ทำการซื้อ ขาย โอน หรือรับโอนหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยใช้ความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ และ/หรือเข้าทำนิติกรรมอันใดโดยใช้ความลับและ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ อันอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม

2. กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานในหน่วยงานที่ได้รับข้อมูล ภายในของบริษัทฯ ต้องไม่ใช้ข้อมูลดังกล่าวก่อนเปิดเผยสู่สาธารณชน และจะต้องหลีกเลี่ยงหรืองดเว้นการซื้อ ขาย โอน หรือรับโอนหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงเวลา 1 เดือน ก่อนที่งบการเงินในรายไตรมาสและงบการเงินประจำปีจะเปิดเผยสู่สาธารณชน

3. กรรมการและผู้บริหารต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ภายใน 3 วันทำการ

4. หลังจากวันที่ซื้อ ขาย โอน หรือรับโอน และต้องส่งสำเนารายงานดังกล่าวจำนวน 1 ชุดให้แก่บริษัทฯ เพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐาน

5. กรรมการและผู้บริหารระดับสูงต้องรายงานการมีส่วนได้เสียของตนเองและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยฯ เมื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารระดับสูงเป็นครั้งแรก และมีรายงานทุกครั้งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลการมีส่วนได้เสีย รวมถึงรายงานเป็นประจำทุกสิ้นปี ทั้งนี้ เลขานุการบริษัทจะต้องจัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียดังกล่าวให้แก่ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วัน วันทำการนับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงาน เพื่อให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และเพื่อใช้ข้อมูลดังกล่าวในการตรวจสอบและป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

9.8 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

9.8.1 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้จ่ายค่าตอบแทนการสอบบัญชีให้แก่สำนักงานสอบบัญชีรับอนุญาตในรอบปี 2558 จำนวนทั้งสิ้น 2,420,000 บาท (สองล้านสี่แสนสองหมื่นบาท)

9.8.2 ค่าบริการอื่นๆ

-ไม่มี -

10. ความรับผิดชอบต่อสังคม

กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตประกอบธุรกิจในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology: ICT) ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ **ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution Business)** เป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้า (Importer) และจัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม (Cabling) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ซึ่งจัดจำหน่ายสินค้าที่หือชั้นนำอันดับต้นๆ ของโลก ได้แก่ LINK AMP และสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ คือ 19" GERMANY EXPORT RACK ทั้งยังมีสินค้าที่หลากหลายและครอบคลุมครบวงจร ทำให้ปัจจุบันบริษัทฯ กลายเป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจนี้โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศไทย **ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (Engineering Business)** เป็นธุรกิจรับออกแบบก่อสร้างและ/หรือติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) และงานวิศวกรรมอื่นๆ มุ่งเน้นเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญในการติดตั้งสูง ซึ่งมีจุดมุ่งหมายที่จะไม่รับงานทับซ้อนกับงานของลูกค้าของธุรกิจจัดจำหน่าย (Distributor) ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) และสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้แก่โครงการขนาดใหญ่ของทั้งภาครัฐและเอกชน **ธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom Business)** เป็นธุรกิจที่ให้บริการวางโครงข่ายความเร็วสูงไฟเบอร์ออฟติกผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศ โดยอาศัยเทคโนโลยีที่เพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการได้ครบทุกรูปแบบ สามารถบริหารจัดการส่งข้อมูลให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีค่า Network Ability (NA) เฉลี่ยที่ 99.991% และ Service Level Agreement (SLA) เฉลี่ยที่ 99.954% ทั้งยังได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) นอกจากนั้นยังให้บริการ Interlink Data Center ที่มีความทันสมัยและปลอดภัยที่สุด ภายใต้การบริหารงานของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)

นอกจากการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder) แล้ว บริษัทฯ ยังมีการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมผ่านกิจกรรมเพื่อสังคม (Corporate Social Responsibility : CSR) ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายสูงสุดของบริษัทฯ คือ “เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน” (Sustainable Growth) อาทิเช่น โครงการ Morning Talk เป็นส่งเสริมการเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ให้กับพนักงานและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง โครงการเดินสายอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการตามจังหวัดต่างๆ (Road Show) คอร์สอบรม ผู้บริโภคให้เกิดทักษะอันจำเป็นต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์และบริการ (Interlink Training Course) กิจกรรมสัมมนา ให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการใช้งานอย่างถูกต้อง รวมทั้งยังเป็นเวทีในการแลกเปลี่ยนความเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Special Group Seminar) การจัดแสดงผลิตภัณฑ์เพื่อนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการ (Product Seminar) กิจกรรมโครงการ Campus Tour ตามสถาบันการศึกษาต่างๆ ทั่วประเทศการอบรมให้ความรู้ ปลูกจิตสำนึกให้พนักงานในองค์กร ได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็ง สร้างสังคมที่ดี อนุรักษ์รักษาสีเขียวและธรรมชาติ การใช้ทรัพยากรและพลังงานอย่างประหยัดและคุ้มค่า ซึ่งถือ ปฏิบัติจนเป็นวัฒนธรรมขององค์กร รวมถึง การมีส่วนร่วมส่งเสริมสนับสนุน การดำเนินงานของ มูลนิธิอินเทอร์เน็ตฯ ให้ใจ ในการทำกิจกรรมเพื่อสังคมตามโอกาสต่างๆ เช่น โครงการพี่สอนน้อง “ปลูกปัญญา พร้อมมอบความอบอุ่น” ซึ่งเป็นโครงการสนับสนุนทางการศึกษาให้กับเด็กในถิ่นทุรกันดารทั่วภูมิภาคและด้านการส่งเสริมพระพุทธศาสนา เช่น ร่วมเป็นเจ้าภาพพิธีบรรพชาสามเณรเฉลิมพระเกียรติ ๖๑ รูป ร่วมถวายพระราชกุศลและถวายพระพรชัยมงคล และร่วมเป็นเจ้าภาพบรรพชาสามเณร ๘๙ รูป เพื่อเฉลิมพระเกียรติและน้อมเกล้าฯ ถวายโดยเสด็จพระราชกุศล และถวายพระพรชัยมงคลวันเฉลิมพระชนมพรรษา ๕ ธันวาคม เป็นต้น

10.1 การดำเนินธุรกิจด้วยความยั่งยืน

เป็นเวลากว่า 30 ปี ที่กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตได้ดำเนินธุรกิจเคียงคู่อยู่กับสังคมไทย ได้มีความตระหนักในความสำคัญของการดำเนินธุรกิจภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility) จึงมีการกำหนดนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมให้สอดคล้องไปกับนโยบายของการดำเนินธุรกิจภายใต้เป้าหมาย “เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน” เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาธุรกิจควบคู่ไปกับการพัฒนาสังคมอย่างยั่งยืนสูงสุด ดังต่อไปนี้

ด้านที่ 1 การบริหารจัดการภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี สนับสนุนและส่งเสริมให้มีการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด

ด้านที่ 2 การดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม มีจริยธรรม และความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ พร้อมทั้งปฏิบัติตามกฎหมาย เคารพกฎระเบียบของสังคม และเป็นองค์กรที่มีความเป็นกลางทางการเมือง

ด้านที่ 3 การพัฒนาบุคลากรเพื่อสร้างวัฒนธรรมองค์กรแห่ง “คนดี คนเก่ง” ซึ่งเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนแนวคิดความรับผิดชอบต่อสังคมไปสู่ภายนอกองค์กร ผ่านกระบวนการ CSR โดยให้ความสำคัญในทุกระดับของการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ

ด้านที่ 4 การมุ่งมั่นพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้เสีย ผ่านการดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริต สามารถตรวจสอบได้ มุ่งเน้นการเจริญเติบโตของบริษัทฯ ควบคู่ไปกับการดูแลผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน

ด้านที่ 5 การมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนและสังคม ภายใต้หลักความเชื่อว่าบริษัทฯ จะไม่สามารถเติบโตได้ หากปราศจากการช่วยเหลือเกื้อกูลจากชุมชนและสังคม โดยให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาการศึกษา วัฒนธรรม สังคม และมีส่วนในการปรับปรุงคุณภาพชีวิตของชุมชนให้ดีขึ้น พร้อมทั้งส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานมีจิตอาสา ผ่านทางกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทฯ

ด้านที่ 6 การพัฒนานวัตกรรม (Innovation) ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการปฏิบัติงาน และการตัดสินใจอย่างเป็นระบบ (System) เริ่มตั้งแต่การป้องกัน (Prevent) รักษา (Maintain) ปรับปรุง (Improve) และพัฒนา (Development) เพื่อส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมใหม่ (Innovation) อยู่เสมอ

10.2 การเปิดเผยข้อมูลการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมไว้ในรายงานความยั่งยืน ประจำปี 2558 (Sustainability Report 2015) โดยคัดเลือกเฉพาะการดำเนินงานที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ตามแนวทางของการจัดทำรายงานความยั่งยืนที่จัดทำโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายใต้กรอบการจัดทำรายงานขององค์กรแห่งความริเริ่มว่าด้วยการรายงานสากล (Global Reporting Initiative: GRI) ฉบับ G4 ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลด้านการรายงานและผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม เศรษฐกิจ ฉบับล่าสุด โดยแยกย่อยออกได้เป็น 8 หัวข้อหลัก ดังนี้

1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงคุณค่าในการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยให้ความสำคัญกับกระบวนการดำเนินงานในทุกขั้นตอน ยึดหลักบริหารงานภายใต้ความโปร่งใส เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยได้ยึดแนวปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด

2. การต่อต้านคอร์รัปชัน

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินการต่อต้านการคอร์รัปชัน โดยได้จัดทำแนวทางการปฏิบัติเป็นลายลักษณ์อักษรไว้ในจรรยาบรรณของบริษัท ซึ่งได้ผ่านการอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2552 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557 เอกสารเลขที่ บข.480/57/บส. โดยได้สื่อสารไปยังพนักงานทุกคน โดยมีการกำหนดให้ มีการอบรมนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันแก่พนักงานทุกคนในการปฐมนิเทศพนักงานใหม่และติดประกาศผ่านบอร์ดภายในบริษัทฯ อีกทั้งบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อเผยแพร่แก่บุคคลทั่วไปที่สนใจ

3. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ยึดหลักในการเคารพสิทธิมนุษยชนเป็นพื้นฐานในการพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมีนโยบาย และระเบียบปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเป็นธรรมกับบุคลากรทุกคน โดยมีการดำเนินงานเป็นไปตามข้อกำหนดของมาตรฐานสากล ผ่านกลไกการบริหารงานของฝ่ายทรัพยากรบุคคล

4. การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญคุ้มครอง ดูแล และจัดสรรสวัสดิการอย่างเหมาะสมให้กับบุคลากรทุกคน รวมทั้งการคุ้มครองสถานภาพการทำงานของบุคลากรทุกส่วนงาน รวมทั้งให้ความเสมอภาคทางโอกาสในการเข้าทำงานอย่างไม่มีการเลือกปฏิบัติ

5. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับผู้บริโภค เพื่อให้ได้รับผลิตภัณฑ์และบริการที่ดี มีคุณภาพตามมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2008 ในระดับราคาที่เหมาะสม ให้ข้อมูลโดยไม่บิดเบือนข้อเท็จจริง และไม่เปิดเผยข้อมูลลูกค้าหรือผู้บริโภคโดยไม่ได้รับอนุญาต

6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยความใส่ใจต่อผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยความใส่ใจตลอดวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่นำเข้ามาจัดจำหน่ายจึงอยู่ภายใต้มาตรฐาน RoHS (Restriction of Hazardous Substances) ซึ่งเป็นระเบียบของสหภาพยุโรป (Directive 2002/95/EC) ที่กำหนดไว้เป็นมาตรฐานทางด้านสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ในการออกแบบศูนย์ Data Center ยังเน้นให้เกิดการประหยัดพลังงานสูงสุด รวมทั้งการมีระเบียบปฏิบัติในการทำงานอย่างชัดเจน เพื่อลดผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อม

7. การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม

บริษัทฯ ตอบแทนชุมชนผ่านโครงการและกิจกรรมต่างๆ โดยมีจุดประสงค์เพื่อพัฒนาสังคมให้เติบโตอย่างยั่งยืน รวมทั้งดำเนินกิจการโดยคำนึงถึงผลกระทบต่อชุมชนรอบข้าง รับฟังข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุงให้เกิดคุณค่าร่วมแก่กันทุกฝ่าย

8. การมีนวัตกรรมหรือเผยแพร่นวัตกรรม

บริษัทฯ ได้ประกอบกิจการอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม ด้วยการปฏิบัติและตัดสินใจอย่างเป็นระบบ (System) เริ่มตั้งแต่การป้องกัน (Prevent) รักษา (Maintain) ปรับปรุง (Improve) และพัฒนา (Development) เพื่อส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมใหม่ (Innovation) อยู่เสมอ

9. นโยบายการไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์

บริษัทฯ มีนโยบายในการปฏิบัติเกี่ยวกับการไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ โดยบริษัทมีแนวทางในการดำเนินการเกี่ยวกับเรื่องราวดังกล่าว อาทิ พนักงานทุกคนต้องลงนามในบันทึกข้อตกลงการไม่กระทำผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และการไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา บริษัทมีการกำหนดนโยบายการใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของกลุ่มบริษัทและได้มีการตรวจสอบการใช้ระบบโปรแกรมซอฟต์แวร์การทำงานของพนักงาน เพื่อป้องกันการใช้ซอฟต์แวร์ที่ละเมิดลิขสิทธิ์หรือไม่เกี่ยวข้องกับการทำงาน

10.3 ความรับผิดชอบต่อสังคมภายในองค์กร

■ **สัมมนาประจำปี** : กิจกรรมแรกที่จัดขึ้นในต้นปีเพื่อให้พนักงานและผู้บริหารได้เรียนรู้และความเข้าใจในการปฏิบัติงานของแต่ละส่วนงาน ส่งผลให้บุคลากรที่ปฏิบัติงานสามารถดึงศักยภาพการทำงานออกมาได้อย่างเต็มที่ มีประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานอย่างสูงสุด ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามนโยบายและเป้าหมายที่กำหนดไว้

■ **ตรวจสอบสุขภาพประจำปี** : ส่งเสริมการตรวจสุขภาพและสุขอนามัยที่เหมาะสมของพนักงาน สร้างเสริมศักยภาพที่ดีของร่างกายให้พร้อมที่จะปฏิบัติงานอยู่เสมอ

- **โครงการใจสบาย...กายเป็นสุข :** เป็นกิจกรรมเพื่อขัดเกลาคิดใจและพัฒนาคุณภาพชีวิต โดยจะเน้นการบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินชีวิตให้กับพนักงานในองค์กร ปรับเปลี่ยนทัศนคติในด้านบวก สอนปฏิบัติธรรม และเจริญวิปัสสนากรรมฐาน ซึ่งจะมีการดำเนินกิจกรรมทั้งภายในและภายนอกสถานที่ตามความเหมาะสม
- **โครงการ 5 ส. :** มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานของบุคลากรให้มีประสิทธิภาพ ส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพในการทำงานให้แก่บุคลากรทุกระดับ ทั้งยังเป็นการปลูกฝังการสร้างวินัยและคุณลักษณะนิสัยที่ดีในการปฏิบัติงาน ซึ่งการนำกิจกรรม 5 ส มาใช้เป็นพื้นฐานในการดำเนินงานนั้นยังก่อให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะอีกด้วย
- **โครงการรักษาสีสิ่งแวดล้อม :** กิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อให้ทุกหน่วยงาน ได้มีส่วนร่วมในการณรงค์ ใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการคิดค้นวิธีการอนุรักษ์พลังงาน ลดปัญหาโลกร้อน ปลูกฝังจิตสำนึกในการหวงแหน ปกป้อง และแก้ไขปัญหาสีสิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน
- **โครงการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า :** บริษัทสนับสนุนการนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่เช่น การใช้กระดาษสองหน้า การปิดเครื่องทำความเย็นและปิดไฟ ในช่วงพักงานหรือช่วงที่พนักงานผู้บริหารมีได้อยู่ในห้องทำงานเป็นเวลานาน การเดินขึ้นลงบันไดในชั้นไม่สูง การใช้รถร่วมกันในทางเดียวกัน การทำโครงการดังกล่าวแม้จะไม่ส่งผลชัดเจน ในเชิงตัวเลขค่าพลังงานหรือตัวเลขค่าใช้จ่ายที่ลดลง แต่ช่วยในการปลูกฝังให้เป็นนิสัยส่วนตัวและนำกลับไปใช้ในชีวิตประจำวันของครอบครัวเพื่อเป็นพลเมืองที่ดีของสังคม
- **ท่องเที่ยวประจำปี :** เป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อให้บุคลากรในองค์กรได้ผ่อนคลายความเครียดจากการปฏิบัติงาน เสริมสร้างความสัมพันธ์ ความสามัคคีระหว่างพนักงานและผู้บริหารผ่านกิจกรรมสันทนาการต่างๆ เช่น กีฬาสี กิจกรรมแรลลี่ เป็นต้น นอกเหนือไปจากนั้นยังถือเป็นโอกาสอันดีในการที่จะนำบุคลากรทั้งองค์กรไปร่วมกันทำกิจกรรม CSR นอกสถานที่ เช่น ปล่อยเต่าทะเล ปลูกป่าชายเลน ฯลฯ
- **อบรมการดับเพลิงขั้นต้น :** เป็นการอบรมเพื่อให้ความรู้วิธีการดับเพลิงขั้นต้น และนำไปปฏิบัติได้จริงเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน เช่น ความรู้เกี่ยวกับการเกิดอัคคีภัย การใช้อุปกรณ์ดับเพลิง การปฐมพยาบาล ฯลฯ
- **การฝึกซ้อมอพยพหนีไฟ :** มีวัตถุประสงค์เพื่อวางแผนและซ้อมการอพยพเมื่อเกิดอัคคีภัย โดยให้บุคลากรเข้าไปอยู่ในสถานการณ์จำลองเพื่อที่จะสามารถเตรียมพร้อม ไม่ตื่นตระหนก และไม่ประมาทเมื่อเกิดสถานการณ์จริง
- **สหกรณ์อินเทอร์เน็ตให้ใจ :** ก่อตั้งและดำเนินงานโดยมีวัตถุประสงค์สำคัญเพื่อปลูกฝังให้บุคลากรรู้จักประหยัด อดออม และช่วยเหลือบุคลากรผู้ที่มีปัญหาทางการเงิน
- **Interlink Training Course :** อบรมให้ความรู้บุคลากรภายในเพื่อส่งเสริม แนะนำข้อมูลการทำงาน และวิธีการใช้ที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์ทุกประเภทของอินเทอร์เน็ต
- **อบรมการใช้คอมพิวเตอร์เบื้องต้น :** อบรมให้ความรู้บุคลากรภายในเกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นในการใช้คอมพิวเตอร์ในการปฏิบัติงาน เช่น การบำรุงรักษา การแก้ไขปัญหาเบื้องต้น การใช้โปรแกรม Navision ฯลฯ
- **โครงการ Morning Talk :** กิจกรรมเพื่อช่วยในการสานสัมพันธ์ วิเคราะห์การทำงานของพนักงานในแต่ละสัปดาห์ที่ผ่านมา โดยมีการเสนอแนะ แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน และทำความเข้าใจกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน อันจะส่งผลให้สามารถให้คำแนะนำแก่ผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง

10.4 ความรับผิดชอบต่อสังคมภายนอกองค์กร

- **Interlink Training Course** : อบรมให้ความรู้ ส่งเสริม แนะนำ ข้อมูลการใช้งาน และวิธีการใช้ที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์ทุกประเภทของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริโภค เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในการเลือกใช้งานอย่างถูกต้องและเกิดประสิทธิภาพในการใช้งานอย่างสูงสุด
- **Road Show** : กิจกรรมการเดินทางอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้ครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย ซึ่งผู้ที่เข้าร่วมโครงการไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆทั้งสิ้น
- **Special Group Seminar** : เป็นงานสัมมนาของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มข้าราชการ กลุ่มรัฐวิสาหกิจ กลุ่มมหาวิทยาลัย กลุ่มผู้ให้คำปรึกษาและออกแบบระบบสื่อสาร และกลุ่มสื่อสารโทรคมนาคม เพื่อแนะนำและให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของบริษัทฯ
- **Product Seminar** : งานสัมมนาและการจัดแสดงสินค้า เพื่อเป็นการนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รวมทั้งมีการให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆที่เกี่ยวข้อง
- **Interlink Campus Tour** : เป็นกิจกรรมให้ความรู้ให้กับนักเรียน นิสิต นักศึกษา ให้ได้รับความรู้ด้านระบบสายสัญญาณ คอมพิวเตอร์และระบบโทรคมนาคม พร้อมทั้งจัดกิจกรรม Work Shop เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำความรู้ไปประกอบวิชาชีพต่อไปได้ในอนาคต
- **สุดยอดฝีมือสายสัญญาณ (Cabling Contest)** : การจัดการแข่งขันขึ้นเพื่อส่งเสริม พัฒนาเยาวชนที่มีความสามารถทางด้านเทคโนโลยี รวมถึงพัฒนาทักษะทางวิชาชีพให้นักศึกษาไทยในการที่จะต่อยอด และเปิดโอกาสให้เยาวชนกลุ่มนี้เป็นตัวแทนในการแข่งขันระดับเวทีโลกต่อไป
- **Thank you Party** : เป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อตอบแทนลูกค้าที่ได้ให้ความไว้วางใจในบริษัทฯ เป็นอย่างดีมาโดยตลอด
อย่างไรก็ตาม นอกจากโครงการ CSR ที่ได้กล่าวมาในข้างต้นแล้ว เพื่อเป็นการสร้างความยั่งยืนคืนสู่สังคมอย่างแท้จริง บริษัทฯ จึงได้มีการดำเนินโครงการภายใต้การกำกับดูแลของ “มูลนิธิอินเทอร์เน็ตฯ” โดยต้องการส่งเสริม สนับสนุนให้เด็กและเยาวชนในสังคมไทยได้รับการอบรม พัฒนาจิตใจ ปลูกฝังจิตสำนึกในความรับผิดชอบต่อตนเอง ชุมชน และสังคม ซึ่งถือเป็นการวางรากฐานที่ยั่งยืนให้แก่สังคมไทย ก่อให้เกิดโครงการภายใต้มูลนิธิฯ ดังนี้
- **โครงการพี่สอนน้อง” ปลูกปัญญา พร้อมมอบความอบอุ่น** : ดำเนินการจัดกิจกรรม มอบความรู้ การดำเนินชีวิตตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง และสร้างความสุขให้กับนักเรียนโรงเรียนในถิ่นทุรกันดารทั่วทุกภูมิภาคในประเทศไทย โดยในปี มีจิตอาสาที่เป็นพนักงานของบริษัทฯ เสียสละเวลาส่วนตัว เข้าร่วมกิจกรรมด้วยความสมัครใจกว่า 100 ท่าน ซึ่งในตลอดระยะเวลาที่ดำเนินโครงการมาที่มจิตอาสาสามารถปฏิบัติภารกิจได้แล้วทั้งสิ้น 49 โรงเรียน ใน 23 จังหวัด

11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท แผนตรวจสอบภายใน โดยการประเมินความเพียงพอระบบการควบคุมภายในที่ผ่านการประเมินจากคณะกรรมการตรวจสอบ ได้ร่วมประเมินความเพียงพอระบบการควบคุมภายในระหว่างปี 2558 โดยในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2558 ประกอบด้วย กรรมการจำนวน 9 ท่าน โดยมีกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งประกอบด้วย กรรมการอิสระที่เป็นกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน ได้ประชุมเพื่อพิจารณาความเพียงพอระบบการควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัท และบริษัทย่อย ในด้านต่างๆ แบ่งเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย การควบคุมภายในองค์กร การประเมินความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงาน โดยมีการดำเนินการที่สำคัญเกี่ยวกับการควบคุมภายในดังต่อไปนี้

11.1 การควบคุมภายใน

1) การควบคุมภายในองค์กร

บริษัทฯ มีการวางแผนเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน สมเหตุสมผล และวัดผลได้ โดยมีการกำหนดวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และการวางแผนงบประมาณ เพื่อให้การดำเนินงานมีความสอดคล้องและบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ และรองรับการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะยาว โดยมีการกำหนดสายงานบังคับบัญชาให้มีความชัดเจนและเหมาะสม และมีการกำหนดบทบาทและหน้าที่ของพนักงานเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้พนักงานทุกคนทราบและตระหนักถึงอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของตน เพื่อที่จะปฏิบัติงานได้อย่างเหมาะสมและเต็มความสามารถรวมทั้งมีการกำหนดนโยบาย และแผนการปฏิบัติงาน โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมต่อคู่ค้า เพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ ในระยะยาวมีการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี และมีข้อกำหนดมิให้กรรมการ ฝ่ายบริหาร และพนักงานปฏิบัติตนในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ มีการจัดทำนโยบายและระเบียบวิธีปฏิบัติงานเป็นลายลักษณ์อักษร

2) การประเมินความเสี่ยง

บริษัทฯ ให้มีนโยบายจัดกระบวนการบริหารความเสี่ยงให้เป็นระบบมาตรฐานและมีประสิทธิภาพ เพื่อควบคุมและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นทั้งจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจรวมทั้งพิจารณาถึงลักษณะความเสี่ยงที่บริษัทฯ ประสบอยู่หรือคาดว่าจะประสบ และวิเคราะห์โอกาสที่ความเสี่ยงนั้นๆ จะเกิดผลกระทบต่อบริษัทฯ ในระดับใด โดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯ มีการประชุมเพื่อพิจารณาความเสี่ยงจากภาวะอุตสาหกรรม การแข่งขัน รวมทั้งหาแนวทางแก้ไขเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยบริษัทฯ มีนโยบายให้พนักงานทุกคนตระหนักว่าตนเป็นผู้เกี่ยวข้องและมีความรับผิดชอบที่จะต้องบริหารความเสี่ยงในหน้าที่ที่ตนปฏิบัติงานอีกด้วย

3) การควบคุมการปฏิบัติงาน

บริษัทฯ มีการจัดทำนโยบายและระเบียบวิธีการปฏิบัติงานสำหรับการบริหารจัดการในด้านต่าง ๆ โดยบริษัทฯ มีการกำหนดอำนาจหน้าที่และวงเงินอนุมัติของฝ่ายบริหารแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจนและเหมาะสม มีการแบ่งแยกหน้าที่ในการอนุมัติออกจากหน้าที่ในการบันทึกการบัญชีและข้อมูล และหน้าที่ในการดูแลจัดเก็บทรัพย์สินออกจากกันเพื่อเป็นการตรวจสอบซึ่งกันและกัน ทั้งนี้ ในการทำธุรกรรมต่าง ๆ กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว บริษัทฯ มีมาตรการที่รัดกุมในการติดตามดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าการทำธุรกรรมนั้น ๆ ดำเนินการตามระเบียบวิธีการปฏิบัติงานและผ่านขั้นตอนการอนุมัติที่กำหนด เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ เป็นสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ ย่อยและบริษัทฯ ร่วมอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการกำหนดนโยบายและทิศทางให้บุคคลที่บริษัทฯ แต่งตั้งให้เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทฯ ย่อยหรือบริษัทฯ ร่วมดังกล่าวถือปฏิบัติ

เพื่อเป็นการส่งเสริมกระบวนการกำกับดูแลกิจการที่ดี ได้จัดให้มีแผนตรวจสอบภายในที่รายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และเชื่อมโยงไปยังประธานกรรมการ โดยทำหน้าที่ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในเกี่ยวกับกระบวนการปฏิบัติงาน

ของหน่วยงานต่างๆ รวมทั้งให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการวางระบบการควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง การกำกับดูแลกิจการ และให้ข้อเสนอแนะอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เพื่อให้คณะกรรมการบริษัท สามารถติดตามการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย ได้ดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพตามแนวทางที่กำหนดและบรรลุตามนโยบาย เป้าหมายที่กำหนดไว้ และมั่นใจว่าการปฏิบัติงานและกิจกรรมทางการเงินที่สำคัญของบริษัท ได้ดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้ง การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท โดยกำหนดแผนตรวจสอบภายในรายงานผลการตรวจสอบพร้อมข้อเสนอแนะ หรือข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญต่อคณะกรรมการตรวจสอบเป็นประจำทุกไตรมาส ก่อนนำเสนอรายงานสรุปผลการตรวจสอบประจำไตรมาสต่อคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ เพื่อการนำผลสรุปดังกล่าวมาติดตามกำกับดูแลให้มีมาตรการแนวทางแก้ไขอย่างเป็นรูปธรรม

11.2 การบริหารความเสี่ยง

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ตระหนักและเล็งเห็นความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง โดยคณะกรรมการบริษัทได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง จำนวน 9 ท่าน มากำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงองค์กรอย่างใกล้ชิด รวมทั้งออกประกาศนโยบายการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้บุคลากรทุกระดับขององค์กรมีความเข้าใจถึงกระบวนการบริหารความเสี่ยงและถือปฏิบัติไว้เป็นวัฒนธรรมองค์กร ซึ่งจะเป็เครื่องมือที่สำคัญที่ช่วยให้ทุกภาคส่วนขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์/เป้าหมาย และความสำเร็จในการดำเนินงาน อันจะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มและเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน อีกทั้งสามารถประยุกต์ใช้กับการปฏิบัติงานได้ตั้งแต่โครงการใหญ่ๆ ไปจนถึงโครงการขนาดเล็กๆ ซึ่งตระหนักถึงความผิดพลาดและเตรียมแผนรองรับก่อนที่จะเกิดขึ้นย่อมดีกว่าการแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ ที่อาจทำให้เสียค่าใช้จ่ายและสูญเสียทรัพยากรโดยไม่จำเป็น

คณะกรรมการบริษัท มีความเห็นเช่นเดียวกับคณะกรรมการตรวจสอบ สรุปภาพรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพเพียงพอและเหมาะสมกับลักษณะธุรกิจของบริษัท ไม่พบข้อบกพร่องของระบบการควบคุมภายในที่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่อความถูกต้อง และความน่าเชื่อถือได้ของรายงานทางการเงิน ประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการบรรลุเป้าหมายองค์กร รวมทั้งมีระบบการควบคุมภายในเกี่ยวกับการทำธุรกรรมของกรรมการ ผู้บริหารหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเพียงพอและเหมาะสม ในกรณีที่บริษัท มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม มีการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบและฝ่ายบริหารได้ให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี การควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการที่ดี การควบคุมภายในที่เพียงพอเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ มีการบริหารความเสี่ยงในระดับที่ยอมรับได้ ระบบบัญชี และรายงานทางการเงินมีความถูกต้องน่าเชื่อถือได้ รวมทั้งการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

โดยคณะกรรมการบริษัท ตระหนักเสมอว่าการควบคุมภายในเป็นกระบวนการสำคัญของการดำเนินธุรกิจ ที่จะช่วยส่งเสริมผลักดันให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อให้เกิดความมั่นใจอย่างสมเหตุสมผลว่าการดำเนินงานของบริษัทสามารถบรรลุเป้าหมายตามวัตถุประสงค์องค์กรที่กำหนด การรายงานข้อมูลทางการเงิน การกำกับดูแลกิจการที่ดี การปฏิบัติที่สอดคล้องเป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

11.3 หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

คณะกรรมการให้ความสำคัญกับงานตรวจสอบภายใน จึงจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยแต่งตั้งนางสาวหทัยชนก ขวัญชัย ผู้จัดการแผนกตรวจสอบภายใน ให้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัท และเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ ตั้งแต่วันที่ 11 พฤศจิกายน 2552 เนื่องจากเป็นผู้มีคุณวุฒิทางการศึกษาปริญญาโทด้านการบัญชี มีประสบการณ์ในงานด้านการปฏิบัติงานด้านตรวจสอบบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และปฏิบัติงานด้านตรวจสอบภายในของบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน มีความเข้าใจในการปฏิบัติงานตรวจสอบกิจกรรมและการดำเนินงานของบริษัทเป็นอย่างดี โดยหน่วยงานตรวจสอบ

ภายในมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการประเมินความเสี่ยงและความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายในของระบบงานและกิจกรรมต่างๆของบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2558 คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่า นางสาวหทัยชนก ขวัญชัย เป็นผู้มีความเหมาะสมที่จะปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวได้อย่างเหมาะสมเพียงพอ

ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทจะต้องผ่านการอนุมัติ (หรือได้รับความเห็นชอบ) จากคณะกรรมการตรวจสอบ

(ข้อมูลผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ 4 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน)

12. รายการระหว่างกัน

12.1 แสดงรายการระหว่างกันระหว่างบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในปี 2555 ปี 2556 ปี 2557 และปี 2558

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ขนาดของรายการและยอดคงค้าง (หน่วย : บาท)					ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ และนโยบายการกำหนดราคา
		รายการ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	
บริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ธุรกิจ : Holding Company	ผู้ถือหุ้นใหญ่ มีกรรมการผู้มี อำนาจ ลงนามร่วมกัน ได้แก่ นายสมบัติ อนันต์รัมย์และ นางชลิตา อนันต์ รัมย์	บริษัทฯ เช่าบ้านพักรับรอง เพื่อใช้เป็นสถานที่จัดกิจกรรม ภายในบริษัทฯ เช่น การ ฝึกอบรม การสัมมนา และการ ประชุมประจำปี เป็นต้น และ เช่าเพื่อเป็นที่พักรับรองลูกค้า	คืนละ 25,000 บาท	คืนละ 25,000 บาท	คืนละ 25,000 บาท	คืนละ 25,000 บาท	บริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ให้เช่าบ้านพักรับรองที่โบนน ซ่า เขาใหญ่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสวัสดิการพนักงาน ในการจัดอบรม สัมมนา หรือประชุมนอกสถานที่ และเพื่อใช้ เป็นสถานที่รับรองที่เกี่ยวเนื่องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ นโยบายและแนวโน้การทำรายการในอนาคต ค่าเช่าระหว่างกันเป็นไปตามสัญญา ซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้ ว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับอัตราค่าเช่าที่פקใน บริเวณเดียวกัน
		ค่าเช่า เจ้าหน้าที่อื่น	325,000 -	347,750 347,750	150,000 -	75,000 -	

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ขนาดของรายการและยอดคงค้าง (หน่วย : บาท)					ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ และนโยบายการกำหนดราคา
		รายการ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	
นายสมบัติ อนันตรัมพร	ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	นายสมบัติ อนันตรัมพร ได้ค้าประกันวงเงิน O/D, L/C, T/R, L/G และ Forward Contract under L/C+T/R	870 ล้านบาท	870 ล้านบาท	870 ล้านบาท	880 ล้านบาท	รายการค้าประกันโดยทรัพย์สิน เงินฝาก และการค้าประกันส่วนตัวนี้ เป็นรายการที่เกิดขึ้นตามปกติในการดำเนินธุรกิจทั่วไปซึ่งได้เปิดเผยไว้แล้วในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 โดย

							วงเงินกู้ยืมในการดำเนินธุรกิจทั่วไปนั้น ธนาคารพาณิชย์มักให้กรรมการผู้จัดการค้า ประกันวงเงินกู้ของบริษัทฯ และการจดจำนอง อาคารก็เป็นลักษณะเดียวกันกับการค้าประกัน โดยกรรมการผู้จัดการ รายการทั้งสองนี้เป็น รายการที่เอื้อให้บริษัทฯ สามารถทำธุรกิจได้ โดยได้รับการสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์ได้ เป็นอย่างดี นโยบายและแนวโน้มนการทำรายการในอนาคต ตั้งแต่ปี 2555 บริษัทฯ ทำการขอวงเงินสินเชื่อ ร่วม โดยวงเงินดังกล่าวสามารถใช้ได้โดยบริษัทฯ ฯ บริษัท อินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท อินเตอร์ลิงค์ เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด
บุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ขนาดของรายการและยอดคงค้าง (หน่วย : บาท)					ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของ รายการ และนโยบายการกำหนดราคา
		รายการ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	
นายสมบัติ อนันตรัมพร	ผู้ถือหุ้นใหญ่ และกรรมการ ผู้มีอำนาจลง	นายสมบัติ อนันตรัมพร ได้ค้าประกันวงเงิน O/D, L/C, T/R, L/G และ	580 ล้านบาท	1,935 ล้านบาท	1,935 ล้านบาท	840.67 ล้านบาท	ในปี 2556-2558 กลุ่มบริษัทอินเตอร์ลิงค์ ได้ ดำเนินการเกี่ยวกับการขอวงเงินสินเชื่อจาก ธนาคารพาณิชย์เพิ่มเติม ดังนี้



	นาม	Forward Contract under L/C+T/R					
นายสมบัติ อนันต์รัมย์	ผู้ถือหุ้นใหญ่ และกรรมการ ผู้มีอำนาจลง นาม	นายสมบัติ อนันต์รัมย์ ได้ค้ำประกันวงเงิน O/D, L/C, T/R, L/G และ Forward Contract under L/C+T/R	-	900 ล้านบาท	900 ล้านบาท	3,822.04 ล้าน บาท	- บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ได้ขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง เพื่อใช้ในโครงการใหม่ของธุรกิจวิศวกรรม - บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ได้ขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง เพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK

บุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ขนาดของรายการและยอดคงค้าง (หน่วย : บาท)					ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ และ นโยบายการกำหนดราคา
		ลักษณะรายการ	รายการ	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	
บริษัท.อี.เอส อินเทอร์เน็ตเนชั่น	บริษัทฯ ถือ หุ้นในสัดส่วน	บริษัทฯ ว่างให้ ผลิตตู้ใส่อุปกรณ์	รายได้จากการ ขาย	1,738,163.00	1,733,490.00	1,903,279.59	การขายสินค้าให้แก่บริษัท อี.เอส.อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (1991) จำกัด เป็นการขายสินค้าประเภทเน็ตที่ใช้เป็นส่วนประกอบ

แนล (1991) จำกัด	ร้อยละ 10	เครือข่าย คอมพิวเตอร์และ สื่อสาร โทรคมนาคม (Rack Cabinet) ภายใต้ยี่ห้อและ ลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ	ค่าซื้อสินค้า	109,379,014.00	106,119,549.61	111,680,633.71	ในตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่าย โดยบริษัทฯ คิดราคาขายโดยใช้มูลค่าต้นทุนบวกอัตรากำไรตามปกติที่เท่ากับอัตรากำไรที่บริษัทฯ คิดกับลูกค้าทั่วไป ด้านการซื้อสินค้าหรือการจ้างผลิตจะมีการคิดราคาจากทางบริษัทฯ อี.เอส.อินเทอร์เน็ตแนล (1991) จำกัด ส่งให้ทางบริษัทฯ พิจารณาและจะมีการเจรจาให้เป็นราคาที่บริษัทฯ สามารถขายได้โดยมีกำไร โดยบริษัทฯ จะเปรียบเทียบราคากับผู้ผลิตอื่นๆ ที่บริษัทฯ จ้างผลิตด้วย หากผู้ผลิตรายอื่นสามารถให้ราคาที่ถูกลงกว่าได้ บริษัทฯ จะทำการเปลี่ยนไปใช้การผลิตของบริษัทนั้น นโยบายแนวโน้มการทำรายการในอนาคต ในการขายสินค้าให้แก่บริษัท อี.เอส.อินเทอร์เน็ตแนล(1991) จำกัด นั้น บริษัทฯ มีนโยบายจะขายสินค้าให้ในราคาต้นทุนบวกอัตรากำไร เช่นเดียวกับการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายอื่นๆ ทั่วไป ด้านการซื้อสินค้านั้น บริษัทฯ มีนโยบายการทำสัญญาการว่าจ้างผลิตให้เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าปกติที่เคยทำมาและการคิดราคาให้คิดตามราคาที่บริษัทฯ ได้คาดว่าจะสามารถมีอัตรากำไรได้ตามที่บริษัทฯ ได้คาดการณ์ไว้อย่างเหมาะสม
			ลูกหนี้การค้า	523,393.00	485,733.00	524,723.72	
			เจ้าหนี้การค้า	27,173,418.00	21,230,324.00	28,652,333.62	
			รายได้เงินปันผล	500,000.00	500,000.00	500,000.00	

บุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ขนาดของรายการและยอดคงค้าง (หน่วย : บาท)					ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ และ นโยบายการกำหนดราคา
		ลักษณะรายการ	รายการ	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	

บริษัท สปีรต เอ็นเทอร์ไพรซ์ จำกัด	บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 1.67	บริษัทฯ ได้แต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และสื่อสารโทรคมนาคม เพื่อดูแลลูกค้าในกลุ่ม สปีรต โดยเน้นลูกค้าต่างจังหวัด และช่วยการกระจายสินค้าที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย	รายได้จากการขาย	7,590,533.00	-	-	การขายสินค้าให้แก่บริษัท สปีรต เอ็นเทอร์ไพรซ์ จำกัด เป็นการขายสินค้าอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม ภายใต้ Brand : Link และ 19"Germany Export Rack ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย โดยทางบริษัทฯ สปีรต มีจุดแข็งสำหรับลูกค้าในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยทางบริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการส่งมอบหรือกระจายสินค้าให้กับลูกค้า ของทางบริษัท สปีรต เอ็นเทอร์ไพรซ์ จำกัด โดยตรง นโยบายและแนวโน้มนการทำรายการในอนาคต บริษัทฯ ได้มีส่วนลดเพิ่มให้กับทางบริษัท สปีรต เอ็นเทอร์ไพรซ์ จำกัด และกระจายสินค้าไปให้กับลูกค้าของบริษัท สปีรต เอ็นเทอร์ไพรซ์ จำกัด โดยตรง โดยที่บริษัทฯ สามารถขายได้ โดยมีกำไรจากการขายสินค้า
			ลูกหนี้การค้า	341,218.00	2,892.00	-	

บุคคลที่อาจมี	ความสัมพันธ์	ขนาดของรายการและยอดคงค้าง (หน่วย : บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของ
---------------	--------------	---	--------------------------------

ความขัดแย้ง		ลักษณะรายการ	รายการ	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	รายการ และนโยบายการกำหนดราคา
มูลนิธิอินเทอร์เน็ต ลิ่งค์ให้ใจ	มีการรวมกัน ได้แก่ นางสาว ขวัญตา มีสมพร และนางเพ็ญศรี จันตะคาด	บริษัทฯซื้อสินค้าประเภท สินค้าพรีเมียม เพื่อมอบ ให้แก่ลูกค้าทางธุรกิจ โดย มุ่งหวังให้ทางมูลนิธิอินเทอร์เน็ต ลิงค์ให้ใจ นำรายได้จากการ ขายสินค้าดังกล่าวไปใช้ ประโยชน์ในการพัฒนา สังคมต่อไป	ซื้อสินค้า เจ้าหนี้อื่น	381,030 -	20,640 -	- -	บริษัทฯซื้อสินค้าจำพวกของพรีเมียมจาก มูลนิธิอินเทอร์เน็ตลิงค์ให้ใจ เพื่อมอบให้แก่ลูกค้า ทางธุรกิจเนื่องในโอกาสสำคัญต่างๆโดยค่า สินค้านี้กล่าวทางมูลนิธิอินเทอร์เน็ตลิงค์ให้ใจ ได้นำไปใช้ในกิจกรรมทางสังคม ซึ่งช่วย เสริมสร้างภาพลักษณ์เชิงบวกให้แก่กลุ่ม บริษัทฯ นโยบายและแนวโน้มนำการทำรายการในอนาคต ราคาซื้อสินค้าจากมูลนิธิอินเทอร์เน็ตลิงค์ให้ใจ เป็นราคาตลาดทั่วไปที่ทางมูลนิธิอินเทอร์เน็ตลิงค์ ให้ใจ ขายให้แก่บุคคลภายนอกตามที่ระบุใน Pricelist โดยบริษัทฯได้รับส่วนลดจากการซื้อ ปริมาณมาก ซึ่งเป็นส่วนลดตามปกติทาง ธุรกิจ

12.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทฯ จะมอบหมายให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรายการดังกล่าวเพื่อเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณาให้ความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่เป็นไปตามลักษณะธุรกิจทั่วไปและเป็นไปตามราคาตลาด และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ นอกจากนี้ผู้มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในรายการระหว่างกันจะไม่มีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการระหว่างกันในลักษณะดังกล่าวได้ เพื่อความเป็นธรรมและเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และบริษัทได้เปิดเผยรายละเอียดของรายการเกี่ยวโยงกันไว้ในรายงานประจำปี โดยรายการระหว่างกันได้กระทำอย่างยุติธรรม ตามราคาตลาดและเป็นไปตามปกติธุรกิจการค้า (Fair and at arms' length) พร้อมทั้งระบุถึงความจำเป็นและเหตุผลด้วย

ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องหรือรายการระหว่างกันที่ไม่เป็นไปตามการค้าทั่วไป จะต้องมีการขอความเห็นชอบว่ามีความจำเป็นและเหมาะสมของรายการจากคณะกรรมการตรวจสอบ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติการทำรายการต่อไป อย่างไรก็ตามในกรณีที่รายการที่เกี่ยวข้องหรือรายการระหว่างกันนั้นๆ คณะกรรมการตรวจสอบที่จะเป็นผู้ให้ความเห็นชอบไม่มีความชำนาญ บริษัทจะให้ผู้สอบบัญชีของบริษัท หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท

12.3 นโยบายหรือแนวโน้มนการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

(รายละเอียดจำแนกตามลักษณะของรายการดังแสดงในตาราง 12.1)

12.4 มาตรการคุ้มครองผู้ลงทุน

- บริษัทมีการทำสัญญา โดยกำหนดผลตอบแทนของแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน
- สามารถใช้ราคาตลาดอ้างอิงราคาที่กำหนดได้
- มีการทำรายงานเสนอคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณา ให้ความเห็น และรับรองรายการ และเปิดเผยถึงชนิดมูลค่า และเหตุผลการทำรายการของรายการดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี
- กรณีที่รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น จำเป็นต้องมีความเห็นของผู้เชี่ยวชาญประกอบ บริษัทจะได้จัดหาผู้เชี่ยวชาญที่มีความเป็นอิสระเพื่อให้ความเห็นแก่รายการดังกล่าว

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

13.1 งบการเงิน

13.1.1 ผู้สอบบัญชี

ปี 2556 - 2557 : นายพิชัย ดัชนีกรมย์ (ผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 2421

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

ปี 2558 : นางสาวอมรรัตน์ เพิ่มพูนวัฒนาสุข (ผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4599

บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด

13.1.2 สรุปรายงานการสอบบัญชี

สำหรับงบการเงินปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556

“ความเห็น

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะทางการเงินของบริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ย่อยและเฉพาะบริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ข้อมูลและเหตุการณ์ที่เน้น

ข้าพเจ้าขอให้สังเกตหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 3.2 ในการเสนองบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทได้ใช้มาตรฐานการบัญชีที่ประกาศโดยสภาวิชาชีพบัญชีฯ ซึ่งกำหนดให้ถือปฏิบัติกับงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป โดยมีผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีตามที่กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 3.3 ข้อมูลเปรียบเทียบที่นำเสนอเป็นข้อมูลที่ปรับปรุงใหม่แล้วในเรื่องดังกล่าว การแสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขของข้าพเจ้าต่องบการเงินมิได้เกี่ยวกับเรื่องที่ข้าพเจ้าขอให้สังเกตข้างต้นนี้”

สำหรับงบการเงินปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557

“ความเห็น

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะทางการเงินของบริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ย่อยและเฉพาะบริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน”

สำหรับงบการเงินปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

“ความเห็น

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะบริษัทข้างต้นนี้แสดงฐานะทางการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะบริษัท ของ บริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยและเฉพาะบริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และผลการดำเนินงานรวม และผลการดำเนินงานเฉพาะบริษัท และกระแสเงินสดรวมและ กระแสเงินสดเฉพาะบริษัทสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน”

ตารางสรุปงบการเงินของบริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด(มหาชน) และบริษัทย่อย
งบแสดงฐานะการเงิน

	งบการเงินรวม					
	ปรับปรุงใหม่					
	31 ธ.ค. 56		31 ธ.ค. 57		31 ธ.ค. 58	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	145.99	6.63	196.20	5.76	304.87	8.84
เงินลงทุนระยะสั้น	126.09	5.73	178.88	5.25	118.41	3.43
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สุทธิ	270.89	12.30	344.73	10.11	311.91	9.04
รายได้ค้างรับจากงานธุรกิจวิศวกรรม	464.58	21.10	442.59	12.99	69.28	2.01
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย	-	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ สุทธิ	166.94	7.58	213.20	6.25	224.09	6.50
เงินประกันผลงาน	4.50	0.20	88.53	2.60	0.22	0.01
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	46.69	2.12	98.62	2.89	117.82	3.42
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,225.68	55.67	1,562.75	45.85	1,146.60	33.24
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	230.12	10.45	68.56	2.01	-	-
เงินลงทุนในบริษัทย่อย สุทธิ	-	-	-	-	-	-
เงินลงทุนระยะยาวอื่น	2.30	0.10	2.30	0.07	2.25	0.07
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สุทธิ	726.74	33.01	1,747.34	51.27	2,271.62	65.85
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน สุทธิ	3.18	0.14	3.16	0.09	5.10	0.15
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี สุทธิ	10.68	0.48	18.49	0.54	14.86	0.43
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	2.84	0.13	5.83	0.17	9.42	0.27
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	975.86	44.33	1,845.68	54.15	2,303.25	66.76
รวมสินทรัพย์	2,201.54	100.00	3,408.43	100.00	3,449.85	100.00

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

	งบการเงินรวม					
	ปรับปรุงใหม่					
	31 ธ.ค. 56		31 ธ.ค. 57		31 ธ.ค. 58	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-	-	147.95	4.34	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	595.19	27.04	1,072.51	31.47	719.62	20.86
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินส่วนที่จะถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี สุทธิ	11.34	0.52	29.50	0.87	41.79	1.21
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินส่วนที่จะถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	69.60	2.04	15.34	0.44
ภาษีเงินได้คืนบุคคลค้างจ่าย	25.24	1.15	27.69	0.81	22.20	0.64
เงินรับล่วงหน้าธุรกิจวิศวกรรม	190.50	8.65	111.29	3.27	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	26.40	1.20	28.81	0.85	17.27	0.50
รวมหนี้สินหมุนเวียน	848.67	38.55	1,487.35	43.64	816.22	23.66
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน สุทธิ	34.38	1.56	77.66	2.28	79.37	2.30
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน สุทธิ	24.15	1.10	334.88	9.82	722.88	20.95
สำรองค่าประกันงานธุรกิจวิศวกรรม	1.43	0.06	3.81	0.11	2.23	0.06
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี สุทธิ	0.78	0.04	3.44	0.10	-	-
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานหลังเกษียณอายุ	22.23	1.01	18.17	0.53	14.45	0.42
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	82.97	3.77	437.96	12.85	818.93	23.74
รวมหนี้สิน	931.64	42.32	1,925.31	56.49	1,635.15	47.40
ทุนจดทะเบียน	145.00	6.59	289.98	8.51	362.48	10.51
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	129.99	5.90	261.05	7.66	334.65	9.70
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	507.81	23.07	517.35	15.18	576.47	16.71
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - สำรองตามกฎหมาย	14.50	0.66	23.64	0.69	34.82	1.01
ยังไม่ได้จัดสรร	615.39	27.95	678.25	19.90	865.05	25.08
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	1,267.69	57.58	1,480.28	43.43	1,810.99	52.49
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	2.21	0.10	2.83	0.08	3.71	0.11
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,269.90	57.68	1,483.12	43.51	1,814.70	52.60
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,201.54	100.00	3,408.43	100.00	3,449.85	100.00

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

	งบการเงินรวม					
	ปรับปรุงใหม่				31 ธ.ค. 58	
	31 ธ.ค. 56		31 ธ.ค. 57			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	1,463.35	73.30	1,634.84	60.79	1,974.02	64.11
รายได้จากธุรกิจวิศวกรรม	510.99	25.59	811.87	30.19	665.21	21.60
รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรและพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์	10.74	0.54	114.81	4.27	293.99	9.55
รายได้จากการรับเหมาติดตั้งวงจร โครงข่าย	-	-	115.73	4.30	124.93	4.06
รายได้อื่น	11.43	0.57	11.97	0.45	20.84	0.68
รวมรายได้	1,996.51	100.00	2,689.22	100.00	3,078.99	100.00
ต้นทุนจากการขาย	1,099.37	55.06	1,264.90	47.04	1,509.78	49.03
ต้นทุนจากธุรกิจวิศวกรรม	419.95	21.03	651.19	24.21	533.63	17.33
ต้นทุนจากการให้บริการให้เช่าวงจรและพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์	9.50	0.48	95.33	3.54	214.31	6.96
ต้นทุนจากการรับเหมาติดตั้งวงจร โครงข่าย	-	-	81.94	3.05	78.60	2.55
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	162.12	8.12	207.82	7.73	247.76	8.05
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	96.60	4.84	111.91	4.16	123.05	4.00
รวมค่าใช้จ่าย	1,787.54	89.53	2,413.09	89.73	2,707.14	87.92
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	208.97	10.47	276.13	10.27	371.85	12.08
ต้นทุนทางการเงิน	1.23	0.06	14.61	0.54	36.92	1.20
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	207.74	10.41	261.51	9.72	334.93	10.88
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	43.44	2.18	50.15	1.86	68.47	2.22
กำไรสำหรับปี	164.30	8.23	211.36	7.86	266.45	8.65
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
การวัดมูลค่าใหม่ของภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	-	-	5.70	0.21	5.71	0.19
เกษียณอายุสุทธิจากภาษี						
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับงวดสุทธิจากภาษี	-	-	5.70	0.21	5.71	0.19
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	-	-	217.06	8.07	272.16	8.84
การแบ่งปันกำไรเบ็ดเสร็จรวม						
- ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	-	-	216.44	8.05	271.28	8.81
- ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	0.62	0.02	0.88	0.03
	-	-	217.06	8.07	272.16	8.84
กำไรต่อหุ้นส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่		-	0.65	0.02	0.80	0.03

งบกระแสเงินสด

	งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่	
	ปรับปรุงใหม่	
	31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58
	ล้านบาท	ล้านบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน		
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับปี	261.51	334.93
รายการปรับปรุงกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้เป็นเงินสดสุทธิ จากกิจกรรมดำเนินงาน		
- ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	69.74	111.98
- ตัดจำหน่ายค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	10.89	12.12
- กำไรจากการขายอาคารและอุปกรณ์	(1.15)	(0.02)
- ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	1.83	7.08
- ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	29.53	(33.59)
- หนี้สงสัยจะสูญ (กลับรายการ)	(2.24)	1.53
- หนี้สูญ	3.02	0.48
- ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินค้างเหลือ	-	0.03
- ค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย	0.04	0.54
- ขาดทุนจากการด้อยค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-
- สำรองค่าส่งเสริมการขาย (กลับรายการ)	(0.16)	3.36
- สำรองค่าประกันงานธุรกิจวิศวกรรม (กลับรายการ)	2.38	(1.58)
- ดอกเบี้ยรับ	(2.87)	(1.75)
- ต้นทุนทางการเงิน	14.61	36.92
- ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานหลังเกษียณอายุ	3.07	3.41
กระแสเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	390.21	475.45
การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน		
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(116.04)	50.61
- รายได้ค้างรับจากงานธุรกิจวิศวกรรม	21.99	373.31
- สินค้างเหลือ	(46.30)	(11.47)
- เงินประกันผลงาน	(84.03)	88.31
- สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(48.31)	(19.48)
- สินทรัพย์อื่น	(3.22)	(3.61)
- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	194.77	(87.39)
- เงินรับล่วงหน้าธุรกิจวิศวกรรม	(79.21)	(111.29)
- หนี้สินหมุนเวียนอื่น	2.33	(11.55)
เงินได้มาจากการดำเนินงาน	232.19	742.90
- จ่ายภาษีเงินได้	(63.52)	(75.19)
เงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน	168.67	667.71

งบกระแสเงินสด (ต่อ)

	งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่	
	ปรับปรุงใหม่	
	31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58
	ล้านบาท	ล้านบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน		
เงินสดรับจากเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	163.57	68.56
เงินสดรับจาก(จ่ายซื้อ)เงินลงทุนระยะสั้น	(52.79)	60.47
เงินสดรับจากการขายอาคารและอุปกรณ์	1.15	0.06
เงินสดจ่ายซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(716.48)	(870.22)
เงินสดจ่ายซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(0.40)	(0.28)
เงินสดรับจากเงินให้กู้ยืมแก่พนักงาน	0.20	-
เงินสดรับจากการขายเงินลงทุนระยะยาวอื่น	-	0.05
เงินสดรับจากดอกเบี้ยรับ	3.46	1.85
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(601.29)	(739.50)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน		
เงินสดจ่ายคืนหนี้สัญญาเช่าการเงิน	(18.28)	(33.12)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	662.79	834.79
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(514.84)	(982.75)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	380.33	898.74
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	(565.00)
เงินสดรับจากการเพิ่มทุนจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ	10.60	74.49
เงินสดรับจากการลงทุนในบริษัทย่อยของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	0.00	-
จ่ายเงินปันผล	(14.45)	(7.33)
จ่ายดอกเบี้ย	(23.30)	(39.37)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	482.84	180.46
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ	50.22	108.67
ยอดคงเหลือต้นปี	145.99	196.20
ยอดคงเหลือปลายปี	196.20	304.87

อัตราส่วนทางการเงิน

	หน่วย	งบการเงินรวม สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่		
		31-ธ.ค.-56	31-ธ.ค.-57	31-ธ.ค.-58
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.44	1.05	1.40
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	1.25	0.91	1.13
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.37	0.04	0.14
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า-ธุรกิจจัดจำหน่าย	เท่า	7.14	8.02	10.05
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย-ธุรกิจจัดจำหน่าย	วัน	50.41	44.89	35.82
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า-ธุรกิจวิศวกรรม	เท่า	16.24	34.15	2.94
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย-ธุรกิจวิศวกรรม	วัน	22.17	10.54	13.52
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า-ธุรกิจเทเลคอม	เท่า	-	3.62	4.22
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย-ธุรกิจเทเลคอม	วัน	-	99.45	85.35
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า-รวม	เท่า	8.34	9.19	9.92
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย-รวม	วัน	43.14	39.17	36.29
อัตราหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	7.66	6.27	7.10
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	46.99	57.42	50.73
อัตราหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	5.15	6.44	5.64
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	69.91	55.90	63.88
วงจรเงินสด	วัน	20.22	40.69	23.14

อัตราส่วนทางการเงิน (ต่อ)

	หน่วย	งบการเงินรวม สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่		
		31-ธ.ค.-56	31-ธ.ค.-57	31-ธ.ค.-58
อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	22.98	21.81	23.60
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	9.95	9.87	11.48
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	%	107.38	63.85	190.23
อัตรากำไรสุทธิ	%	8.23	7.86	8.65
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	16.10	15.35	16.16
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	10.02	7.54	7.77
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	%	33.83	17.09	13.26
อัตราการหมุนของสินทรัพย์	เท่า	10.02	7.54	7.77
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.73	1.30	0.90
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	เท่า	N/A	23.67	7.07
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	0.39	0.22	0.73
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR)	เท่า	N/A	1.21	4.54
อัตราการจ่ายเงินปันผล	%	86.97	42.20	41.10

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม ในปี 2556 - ปี 2558

14.1 ผลการดำเนินงาน

ในปี 2558 บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต”) ประกอบธุรกิจ ใน 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (DISTRIBUTION BUSINESS) ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (ENGINEERING BUSINESS) และธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM BUSINESS) ซึ่งการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานมีดังต่อไปนี้

(1) รายได้

	งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่					
	ปรับปรุงใหม่				31 ธ.ค. 58	
	31 ธ.ค. 56		31 ธ.ค. 57			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ	1,463.35	73.30	1,634.84	60.79	1,974.02	64.11
รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ	510.99	25.59	811.87	30.19	665.21	21.60
รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรและพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์	10.74	0.54	114.81	4.27	293.99	9.55
รายได้จากการรับเหมาติดตั้งวงจรโครงข่าย	-	-	115.73	4.30	124.93	4.06
รายได้อื่น	11.43	0.57	11.97	0.45	20.84	0.68
รวมรายได้	1,996.51	100.00	2,689.22	100.00	3,078.99	100.00

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีรายได้ทั้งสิ้น 1,996.51 ล้านบาท 2,689.22 ล้านบาท และ 3,078.99 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 34.70 และร้อยละ 14.49 สำหรับปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ โดยในปี 2558 สัดส่วนรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณคิดเป็นประมาณร้อยละ 64.11 ของรายได้รวม รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการคิดเป็นประมาณร้อยละ 21.60 ของรายได้รวม และรายได้จากธุรกิจโทรคมนาคมคิดเป็นประมาณร้อยละ 13.61 ของรายได้รวม โดยในกลุ่มธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณมีการเติบโตขึ้นจากปี 2557 จำนวน 339.18 ล้านบาท หรือคิดเป็น 20.75% และในกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมมีการเติบโตขึ้นจากปี 2557 จำนวน 188.38 ล้านบาท หรือคิดเป็น 81.71% ในส่วนธุรกิจวิศวกรรมโครงการมีสัดส่วนรายได้ลดลงจากปีก่อนซึ่งเกิดจากโครงการก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) 2 โครงการใหญ่ที่ต่อเนื่องมาจากรายปี 2556 และ 2557 มีการแล้วเสร็จและส่งมอบงานในระหว่างปี 2558

การวิเคราะห์รายได้แยกตามประเภทธุรกิจมีดังต่อไปนี้

(1.1) รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 มีมูลค่าทั้งสิ้น 1,463.50 ล้านบาท 1,634.84 ล้านบาท และ 1,974.02 ล้านบาท ตามลำดับหรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณร้อยละ 11.71 และ 20.75 สำหรับปี 2557 และปี 2558 การเพิ่มขึ้นของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณมีสาเหตุสำคัญจากการเติบโตของอุตสาหกรรมที่อุปโภคสินค้าอุปกรณ์สายโทรคมนาคมและการสื่อสารเป็นส่วนประกอบหลัก และเกิดจากนโยบายและกลยุทธ์ในการรุกตลาดของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการส่งเสริมการขาย การขยายและให้การสนับสนุนลูกค้า เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้มีปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม อาจเป็นที่สังเกตว่าอัตราการเติบโตของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณมีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นที่ลดลง ทั้งนี้เนื่องจากฐานรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณเพิ่มสูงขึ้นทุก ๆ ปี ซึ่งทางผู้บริหารได้ตระหนักถึงประเด็นนี้ โดยในปี 2559 ทางผู้บริหารได้วางแผนเป้าหมายที่จะรักษาอัตรา

การเติบโตให้อยู่ในระดับร้อยละ 10 - 20 โดยการวางกลยุทธ์ของธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณอย่างรัดกุม และรักษาความเป็นผู้นำตลาดสินค้า รวมถึงการดูแลคู่ค้าให้มีการเติบโตไปพร้อมกันกับบริษัท

(1.2) รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 มีมูลค่าทั้งสิ้น 510.99 ล้านบาท 811.87 ล้านบาท และ 665.21 ล้านบาทตามลำดับ หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 58.88 ในปี 2557 และลดลงร้อยละ 18.06 ในปี 2558 ซึ่งรายได้ในปี 2558 ที่ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2557 เกิดจากในปี 2556 และ 2557 บริษัทมีการทำโครงการวางระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ขนาดใหญ่ 2 โครงการ ซึ่งโครงการดังกล่าวได้แล้วเสร็จในระหว่างปี 2558 จึงทำให้รายได้ในปี 2558 ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

โดยทั่วไป ระยะเวลาในการก่อสร้างของโครงการธุรกิจวิศวกรรมโครงการจะอยู่ระหว่าง 1 ปีถึง 3 ปี ทำให้โครงการหลัก ๆ ที่ดำเนินการก่อสร้างในแต่ละปีนั้นแตกต่างกัน โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ปี	จำนวนโครงการหลัก	มูลค่าโครงการหลัก	การรับรู้รายได้ของโครงการหลัก	รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ	สัดส่วนของรายได้ของโครงการหลัก	หมายเหตุ
2556	2	1,950.00	494.85	510.99	96.84%	ก
2557	2	1,950.00	797.10	811.87	98.18%	ข
2558	2	1,950.00	656.71	665.21	98.72%	ค

ก. โครงการหลักในปี 2556 คือ โครงการงานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระยะ 22 เควีไปยัง เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตรัง มูลค่าโครงการ 1,150 ล้านบาท และโครงการงานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระยะ 115 เควี ไปยัง เกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่าโครงการ 800 ล้านบาท ซึ่งมีขึ้นความสำเร็จของงาน ณ 31 ธันวาคม 2556 ที่ร้อยละ 33.91 และร้อยละ 12.89 ตามลำดับ โดยรายได้ส่วนที่เหลือจะรับรู้ในปี 2557 และ 2558 ต่อไป

ข. โครงการหลักในปี 2557 เป็นโครงการเดียวกันกับ ก. คือ โครงการงานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระยะ 22 เควีไปยัง เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตรัง มูลค่าโครงการ 1,150 ล้านบาท และโครงการงานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระยะ 115 เควี ไปยัง เกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่าโครงการ 800 ล้านบาท ซึ่งมีขึ้นความสำเร็จของงาน ณ 31 ธันวาคม 2557 ที่ร้อยละ 78.75 และร้อยละ 48.06 ตามลำดับ โดยรายได้ส่วนที่เหลือจะรับรู้ทั้งหมดในปี 2558

ค. โครงการหลักในปี 2558 เป็นโครงการเดียวกันกับ ก และ ข คือ โครงการงานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระยะ 22 เควีไปยัง เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตรัง มูลค่าโครงการ 1,150 ล้านบาท และโครงการงานจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระยะ 115 เควี ไปยัง เกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่าโครงการ 800 ล้านบาท ซึ่งแล้วเสร็จในปี 2558 ทั้ง 2 โครงการ โดย ณ สิ้นปี 2558 บริษัทมีรายได้ค้าง (Backlog) ในโครงการอื่นที่จะรับรู้ในอนาคตอีกกว่า 50.50 ล้านบาท

จากรายละเอียดข้างต้น พบว่ารายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการจะมากหรือน้อยนั้น ขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการที่ได้มาในแต่ละปี ซึ่งทางกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตมีนโยบายในการคัดเลือกงานโครงการที่ให้ผลกำไรสูง โดยเลือกลักษณะงานที่ต้องอาศัยความชำนาญเป็นพิเศษและมีระดับการแข่งขันต่ำ เช่น งานก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) โดยงานโครงการก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเลทั้ง 2 งาน ได้มีการเปิดให้มีการประมูลงานในปี 2556 ซึ่งทางกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตสามารถชนะการประมูลโครงการดังกล่าวได้ทั้ง 2 โครงการเช่นกัน โดยคาดว่าในปี 2559 จะมีโครงการวางระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ขนาดใหญ่เปิดเสนอให้ประมูลงานอีกหลายโครงการ ซึ่งกลุ่มกิจการคาดว่าจะชนะการประมูลในโครงการดังกล่าวในปี 2559

(1.3) รายได้จากธุรกิจโทรคมนาคม ประกอบไปด้วยบริการ 3 ประเภท ดังนี้

รายได้จากให้บริการเช่าวงจร

รายได้จากการให้บริการเช่าวงจรสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีมูลค่าทั้งสิ้น 10.74 ล้านบาท โดยธุรกิจโทรคมนาคมนั้น บริหารงานโดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) (“อินเทอร์เน็ต เทเลคอม”) ซึ่งได้ทำการก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK ทั่วประเทศไทยไปตามเส้นทางรถไฟตั้งแต่ปี 2555 และได้ดำเนินการแล้ว

เสร็จในปี 2556 ซึ่งโครงข่ายดังกล่าวสามารถเริ่มให้บริการได้ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2556 และสามารถสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มบริษัท อินเทอร์เน็ตได้ตามแผนงานที่วางไว้โดยในปี 2557 และปี 2558 โครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK สามารถสร้างรายได้แก่กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตได้ถึง 112.01 ล้านบาท และ 269.26 ล้านบาทตามลำดับ และคาดว่าจะรายได้จะเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตามแผนที่บริษัทฯ ได้วางไว้

รายได้จากการให้บริการติดตั้งโครงข่าย

ในระหว่างปี 2557 และปี 2558 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด(มหาชน) ได้รับความติดตั้งสายไฟเบอร์ออฟติก เพื่อสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มบริษัทเพิ่มเติม โดยอาศัยความสามารถและความเชี่ยวชาญของแผนกก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK ซึ่งมีรายได้จำนวน 115.73 ล้านบาท และ 124.93 ล้านบาทตามลำดับ

รายได้จากการให้บริการเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์

อาคาร INTERLINK DATA CENTER ได้ก่อสร้างแล้วเสร็จและให้บริการแก่ลูกค้ารายแรกในเดือนตุลาคม 2557 โดยเป็นการให้บริการที่ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ทั้งสิ้นร้อยละ 20 ของพื้นที่ให้บริการทั้งหมดโดยในปี 2557 มีรายได้จำนวน 2.80 ล้านบาท และในปี 2558 บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่รายที่สองเข้ามาเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ โดยมีอายุของสัญญาเช่า คือ 5 ปี โดยได้ย้ายเข้ามาในช่วงเดือนกันยายน 2558 ทำให้รายได้ในปี 2558 มีจำนวน 24.72 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 21.92 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 782.86% และสำหรับพื้นที่ให้บริการอีกร้อยละ 20 ของพื้นที่ให้บริการทั้งหมดที่เหลืออยู่ ได้สำรองไว้เพื่อสร้างคลาวด์ คอมพิวติ้งในอนาคต

(2) ต้นทุนจากการขายและบริการ

	งบการเงินรวม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่					
	ปรับปรุงใหม่				31 ธ.ค. 58	
	31 ธ.ค. 56		31 ธ.ค. 57			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต้นทุนจากการธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ	1,099.37	55.06	1,264.90	47.04	1,509.78	49.03
ต้นทุนจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ	419.95	21.03	651.19	24.21	533.63	17.33
ต้นทุนจากการให้บริการให้เช่าวงจรและพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์	9.50	0.48	95.33	3.54	214.31	6.96
ต้นทุนจากการรับเหมาติดตั้งวงจรโครงข่าย	-	-	81.94	3.05	78.60	2.55
รวมต้นทุนขาย	1,528.82	76.57	2,093.36	77.84	2,336.32	75.88

ต้นทุนขายของบริษัทฯ แบ่งออกเป็นต้นทุนขายจากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ต้นทุนขายจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ และต้นทุนขายจากธุรกิจโทรคมนาคม โดยสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีต้นทุนขายทั้งสิ้น 1,528.82 ล้านบาท 2,093.36 ล้านบาท และ 2,336.32 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 36.92 และร้อยละ 11.61 สำหรับต้นทุนขายปี 2557 และ 2558 ตามลำดับ

ต้นทุนขายจากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น ประมาณ 1,099.37 ล้านบาท 1,264.90 ล้านบาท และ 1,509.78 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.06 และร้อยละ 19.36 ในปี 2557 และ 2558 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ

ต้นทุนจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 อยู่ที่ 419.95 ล้านบาท 651.19 ล้านบาท และ 533.63 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 55.06 และลดลงร้อยละ 18.05 ตามลำดับ ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับรายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการและชิ้นความสำเร็จของงานก่อสร้างตามที่ได้อธิบายไว้ในข้อ (1) โดย

ต้นทุนขายจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการจะประกอบไปด้วยวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง ค่าแรงผู้รับเหมา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานก่อสร้างอื่นๆ เป็นต้น

ต้นทุนจากธุรกิจโทรคมนาคมสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 เพิ่มขึ้นอย่างมีสาระสำคัญ เนื่องจากธุรกิจโทรคมนาคมได้ดำเนินงานอย่างเต็มกำลังในปี 2557 โดยต้นทุนหลักแยกตามรายได้แต่ละประเภทเป็นดังนี้

- ต้นทุนจากการให้บริการให้เช่าวงจร ประกอบไปด้วย ค่าเสื่อมราคา ค่าบำรุงรักษาโครงข่าย ค่าบริการเช่าวงจรและอุปกรณ์ ค่าเช่าเสาเพื่อการพาดสาย เป็นต้น
- ต้นทุนจากการให้บริการติดตั้งวงจรโครงข่าย ประกอบไปด้วย วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง ค่าแรงผู้รับเหมา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานก่อสร้างอื่นๆ เป็นต้น
- ต้นทุนจากการให้บริการเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ ประกอบไปด้วย ค่าเสื่อมราคา ค่าสาธารณูปโภค และต้นทุนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ เป็นต้น

(3) กำไรขั้นต้น

	งบการเงินรวม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่					
	ปรับปรุงใหม่				31 ธ.ค. 58	
	31 ธ.ค. 56		31 ธ.ค. 57			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ	363.98	24.87	369.93	22.63	464.25	23.52
กำไรขั้นต้นจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ	91.04	17.82	160.68	19.79	131.58	19.78
กำไรขั้นต้นจากธุรกิจโทรคมนาคม	1.24	11.56	53.27	23.11	126.00	30.08
กำไรขั้นต้นรวม	456.26	22.98	583.88	21.81	721.83	23.60

กำไรขั้นต้นรวมสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 อยู่ที่ 456.26 ล้านบาท 583.88 ล้านบาท และ 721.83 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 22.98 ร้อยละ 21.81 และร้อยละ 23.60 ตามลำดับ ซึ่งอัตรากำไรขั้นต้นดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันกับกำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ เนื่องจากมูลค่ายุติธรรมของธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับรายได้รวม คือ ประมาณร้อยละ 60-70 ของรายได้รวม

กำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 อยู่ที่ 363.98 ล้านบาท 369.93 ล้านบาท และ 464.25 ล้านบาทตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 24.87 ร้อยละ 22.63 และร้อยละ 23.52 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ สามารถควบคุมอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณให้อยู่ในระดับที่สูงกว่าร้อยละ 20 ได้เนื่องมาจากการบริหารจัดการการสั่งซื้อทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากขนาดการสั่งซื้อ (Economy of Scale) การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากค่าเงินบาทที่ผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนโดยทำให้สามารถกำหนดราคาต้นทุนสินค้าที่แน่นอนได้เพื่อที่จะสามารถกำหนดราคาขายที่ให้ส่วนต่างตามนโยบายกำหนดราคาของบริษัทฯ และการที่บริษัทฯ เป็นผู้นำในตลาดจัดจำหน่ายสายสัญญาณทำให้บริษัทฯ สามารถเป็นผู้กำหนดราคาสินค้าในตลาดได้โดยส่วนใหญ่

กำไรขั้นต้นจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับ 91.04 ล้านบาท 160.68 ล้านบาท และ 131.58 ล้านบาทตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 17.82 ร้อยละ 19.79 และร้อยละ 19.78 ตามลำดับ ซึ่งบริษัทฯ พยายามควบคุมอัตรากำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับร้อยละ 20 แต่อย่างไรก็ตามอัตรากำไรขั้นต้นจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการมีแนวโน้มการปรับตัวเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามลักษณะของงานก่อสร้างของแต่ละโครงการ เช่น โครงการก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ที่ให้ผลตอบแทนค่อนข้างสูงกว่าเมื่อเทียบกับงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) Sub Station และระบบสายส่ง (Transmission Line) เป็นต้น

กำไรขั้นต้นจากธุรกิจโทรคมนาคมสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับ 1.24 ล้านบาท 53.27 ล้านบาท และ 126.00 ล้านบาทตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 11.56 ร้อยละ 23.11 และร้อยละ 30.08 ตามลำดับ ซึ่งอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจโทรคมนาคมเพิ่มสูงขึ้นโดยเกิดจาก

- อัตรากำไรขั้นต้นจากการให้บริการให้เช่าวงจรมีพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์เพิ่มสูงขึ้นจากปี 2557 ที่ 16.97% ไปเป็น 27.10% ในปี 2558 สืบเนื่องมาจากการให้บริการเช่าโครงข่ายใยแก้วนำแสง Interlink Fiber Network เพิ่มสูงขึ้นจากจำนวนลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น และในส่วนของเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ที่มีลูกค้ารายใหญ่รายที่สองที่เข้ามาเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ ทำให้ประสิทธิภาพในการใช้งานสินทรัพย์เพิ่มสูงขึ้น
- อัตรากำไรขั้นต้นจากการรับเหมาติดตั้งวงจรโครงข่ายเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2557 ที่ 29.19% เป็น 37.08% ในปี 2558 อันเนื่องมาจากความชำนาญในการติดตั้งวงจรโครงข่ายของบริษัทฯ เพิ่มสูงขึ้น และการบริหารการสั่งซื้อและบริหารโครงการมีประสิทธิภาพสูงขึ้น

(4) รายได้อื่น

	งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่					
	ปรับปรุงใหม่				31 ธ.ค. 58	
	31 ธ.ค. 56		31 ธ.ค. 57			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้อื่น	11.43	0.57	11.97	0.45	20.84	0.68

รายได้อื่นของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า/อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และรายได้อื่นๆ อันเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 รายได้อื่นของบริษัทฯ อยู่ที่ 11.43 ล้านบาท 11.97 ล้านบาท และ 20.84 ล้านบาทตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.72 และ 74.10 ในปี 2557 และ ปี 2558 ตามลำดับ

(5) ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

	งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่					
	ปรับปรุงใหม่				31 ธ.ค. 58	
	31 ธ.ค. 56		31 ธ.ค. 57			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	162.12	8.12	207.82	7.73	247.76	8.05
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	96.60	4.84	111.91	4.16	123.05	4.00
รวม	258.72	12.96	319.73	11.89	370.81	12.04

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัทฯ รายการหลักประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายเงินเดือนและโบนัสของพนักงาน ค่าเช่าอาคารสำนักงาน ค่าเสื่อมราคา และค่านายหน้าและการส่งเสริมการขาย

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวนประมาณ 258.72 ล้านบาท 319.73 ล้านบาท และ 370.81 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 12.96 ร้อยละ 11.89 และร้อยละ 12.04 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารนั้นมีการเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของรายได้ของบริษัทฯ และตามภาวะเงินเฟ้อทั่วไป

(6) ต้นทุนทางการเงิน

	งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่		
	ปรับปรุงใหม่		
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
ต้นทุนทางการเงิน			
รวมเป็นต้นทุนทรัพย์สิน-งบแสดงฐานะทางการเงิน	1.63	7.29	3.46
ต้นทุนทางการเงิน-งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	1.23	14.61	36.92
รวมต้นทุนทางการเงิน	2.86	21.90	40.38

บริษัทฯ เริ่มมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยตั้งแต่ปี 2556 ทั้งจากเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากแหล่งเงินกู้ต่างๆเพื่อนำมาใช้ในโครงการก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศโดยได้มีการบันทึกดอกเบี้ยจ่ายไปเป็นต้นทุนทรัพย์สินและค่าใช้จ่ายตามอัตราการตั้งขึ้นเป็นต้นทุนทรัพย์สินที่คำนวณขึ้น ซึ่งต้นทุนดอกเบี้ยที่บันทึกเข้าต้นทุนทรัพย์สินจะมีแนวโน้มที่ลดลงซึ่งเป็นไปตามขั้นความสำเร็จของโครงการก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศ

(7) ภาษีเงินได้

	งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่		
	ปรับปรุงใหม่		
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	207.74	261.51	334.93
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	43.44	50.15	68.47
อัตราภาษีเงินได้ (ร้อยละ)	20.91	19.18	20.44

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ 43.44 ล้านบาท 50.15 ล้านบาท และ 68.47 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 20.91 ร้อยละ 19.18 และร้อยละ 20.44 ของกำไรก่อนภาษีเงินได้ตามลำดับโดยอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลอยู่ที่อัตราร้อยละ 20 ซึ่งบริษัทฯ มีอัตราภาษีที่แท้จริงใกล้เคียงกับอัตราภาษีที่บังคับใช้ เนื่องจากบริษัทฯ มีจำนวนผลแตกต่างถาวรระหว่างเกณฑ์ทางบัญชีกับเกณฑ์ทางภาษีจำนวนไม่มากในการคำนวณภาษีสำหรับปี

(8) กำไรสุทธิ

	งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่		
	ปรับปรุงใหม่		31 ธ.ค. 58
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
กำไรสำหรับปี	164.30	211.36	266.45
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น การวัดมูลค่าใหม่ของการผูกพันผลประโยชน์พนักงาน เกษียณอายุสุทธิจากภาษี	-	5.70	5.71
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับงวดสุทธิจากภาษี	-	5.70	5.71
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	164.30	217.06	272.16
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
อัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงาน	8.23%	7.86%	8.65%
อัตรากำไรเบ็ดเสร็จรวม	8.23%	8.07%	8.84%

จากตารางข้างต้น พบว่าในปี 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีผลกำไรจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานที่ใช้ในการประเมินภาระผูกพันหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน จำนวน 5.70 ล้านบาทและ 5.71 ล้านบาทตามลำดับ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับ 164.30 ล้านบาท 211.36 ล้านบาท และ 266.45 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.64 และร้อยละ 26.06 ในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นอัตรากำไรเติบโตที่ค่อนข้างสูง โดยมีสาเหตุหลักมาจาก

- การเพิ่มขึ้นของรายได้ในส่วนของธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ซึ่งเติบโตอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและการสื่อสารและนโยบายการส่งเสริมทางการตลาดของบริษัทฯ
- การรับรู้รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ โดยในปี 2558 กลุ่มบริษัทมีการรับรู้รายได้งานโครงการก่อสร้างระบบสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นโครงการที่ทำต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2556 โดยมีการรับรู้รายได้ในปี 2558 จำนวน 665.21 ล้านบาทตามที่ได้อธิบายไว้ในข้อ (1)
- การรับรู้รายได้จากธุรกิจโทรคมนาคม เนื่องจากธุรกิจโทรคมนาคมมีการเติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็วทำให้มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องไม่ว่าจะเป็นในส่วนของการให้บริการเช่าโครงข่ายไฟเบอร์ออปติกทั่วประเทศ และศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ และในส่วนของการให้บริการรับเหมาดัดตั้งวงจรโครงข่ายและธุรกิจโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่สามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นได้สูงมากเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นของบริษัทฯ

(9) การจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิประจำปีของงบการเงินเฉพาะกิจการหลังหักภาษีเงินได้ และหักสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วย เว้นแต่บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องใช้เงินเพื่อการขยายกิจการ

14.2 ฐานะการเงิน

(1) สินทรัพย์

สัดส่วนระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของกลุ่มกิจการในปี 2556 2557 และ 2558 ดังนี้ ร้อยละ 55 ต่อร้อยละ 45 ในปี 2556 ร้อยละ 45 ต่อร้อยละ 55 ในปี 2557 และร้อยละ 33 ต่อร้อยละ 67 ในปี 2558 จะสังเกตว่าสัดส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียนต่อสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจะมีแนวโน้มที่ลดลง เนื่องมาจากการลงทุนในโครงการก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK ทั่วประเทศของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)

สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับ 2,201.54 ล้านบาท 3,408.43 ล้านบาท และ 3,449.85 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 54.82 และร้อยละ 1.22 ในปี 2557 และ 2558

สำหรับปี 2557 เมื่อเทียบกับปี 2556 สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น จำนวน 1,206.89 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 54.82 โดยสินทรัพย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ คือ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ โครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK ของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เพิ่มขึ้น 482.00 ล้านบาท และรายได้ค้างรับงานโครงการ Submarine Cable เพิ่มขึ้น 427.14 ล้านบาท

สำหรับปี 2558 เมื่อเทียบกับปี 2557 สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจำนวน 41.42 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของรายการที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ จากการลงทุนก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK ของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) จำนวน 524.28 ล้านบาท และเกิดจากการลดลงของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับงานโครงการ Submarine Cable ลดลง 398.30 ล้านบาทเนื่องจากงานโครงการวิศวกรรมขนาดใหญ่ที่ทำต่อเนื่องมาในปี 2556 และ 2557 ได้แล้วเสร็จในระหว่างปี 2558

(2) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด/เงินลงทุนชั่วคราว/เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้

	งบการเงินรวม		
	ปรับปรุงใหม่		31 ธ.ค. 58
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	145.99	196.20	304.87
เงินลงทุนชั่วคราว	126.09	178.88	118.41
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	230.12	68.56	-
รวม	502.20	443.64	423.28

จากผลการดำเนินงานที่ดีที่ผ่านมาโดยตลอดของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีเงินสดหมุนเวียนค่อนข้างสูง โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการนำเงินส่วนเกินไปลงทุนหาผลตอบแทนในระยะสั้น ซึ่งแสดงอยู่ในรายการเงินลงทุนชั่วคราว อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมาบริษัทฯ ได้เริ่มการลงทุนก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK ทั่วประเทศ ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง บริษัทฯ จึงได้ทำการออกหุ้นเพิ่มทุนและสามารถระดมทุนมาได้ประมาณ 386 ล้านบาท ซึ่งเงินดังกล่าวจำนวน 230.12 ล้านบาทแสดงในรายการเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ตามเงื่อนไขของสัญญาสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง (ปี 2556 และ 2557) อย่างไรก็ตาม จำนวนเงินดังกล่าว ได้มีการทยอยใช้จ่ายเพื่อชำระค่าสินค้าตามเงื่อนไขของสัญญาสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารพาณิชย์

(3) ลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ เมื่อพิจารณาแยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระนับจากวันที่ครบกำหนดชำระ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 สามารถจำแนกได้ดังนี้

	งบการเงินรวม		
	ปรับปรุงใหม่		31 ธ.ค. 58
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
ลูกหนี้อายุ 0 - 3 เดือน	216.78	302.78	282.98
ลูกหนี้อายุมากกว่า 3 เดือน - 6 เดือน	7.72	1.15	5.95
ลูกหนี้อายุมากกว่า 6 เดือน - 12 เดือน	26.73	22.94	2.38
ลูกหนี้อายุมากกว่า 12 เดือน	10.98	6.38	6.73
รวม	262.21	333.25	298.04
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(12.72)	(10.48)	(12.01)
ลูกหนี้การค้าสุทธิ	249.49	322.77	286.03

ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับ 249.49 ล้านบาท 322.77 ล้านบาท และ 286.03 ล้านบาท ตามลำดับ โดยยอดลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในปี 2557 ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้ของบริษัทฯ โดยในปี 2558 มียอดลูกหนี้การค้าลดลงจากปี 2557 เนื่องจากลูกหนี้การค้าของงานโครงการวิศวกรรมขนาดใหญ่มีการแล้วเสร็จและเก็บเงินได้ทั้งหมดและบวกกับนโยบายของบริษัทฯ ที่เข้มงวดกับนโยบายการให้สินเชื่อและการเก็บเงินจึงทำให้บริษัทมียอดลูกหนี้ค่านานลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทฯ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 อยู่ที่ 43.14 วัน 39.17 วัน และ 36.29 วัน ตามลำดับ ซึ่งระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยดังกล่าวอยู่ในระดับปกติ เนื่องจากบริษัทฯ ให้เครดิตการค้ากับลูกค้าเป็นระยะเวลาประมาณ 30 - 60 วัน

ลูกหนี้อายุมากกว่า 6 เดือน - 12 เดือน ได้ลดลงอย่างมีสาระสำคัญ เนื่องจากลูกหนี้ของธุรกิจวิศวกรรมโครงการได้ชำระเงินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเท่าจำนวนที่คาดว่าจะเสียหายจากการเรียกเก็บเงินไม่ได้จากลูกหนี้ โดยผลเสียหายนี้ประมาณขึ้นจากการพิจารณาฐานะและหลักประกันของลูกหนี้ โดยตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 100 สำหรับลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 120 วัน

(4) รายได้ค้างรับจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการและเงินประกันผลงานค้างรับ

รายได้ค้างรับจากธุรกิจวิศวกรรมโครงการและเงินประกันผลงานค้างรับลดลงเนื่องจากงานโครงการก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ที่ทำต่อเนื่องมาในปี 2556 และ 2557 ได้แล้วเสร็จในปี 2558

(5) สินค้าคงเหลือ

	งบการเงินรวม		
	ปรับปรุงใหม่		31 ธ.ค. 58
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
สินค้าสำเร็จรูป	137.65	192.99	192.17
สินค้าระหว่างทาง	30.65	21.61	33.87
รวม	168.30	214.60	226.04
หัก ค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย	(1.36)	(1.40)	(1.95)
สินค้าคงเหลือสุทธิ	166.94	213.20	224.09

สินค้าคงเหลือของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับ 166.94 ล้านบาท 213.20 ล้านบาท และ 224.09 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารจัดการเก็บสินค้าคงเหลือที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้บริษัทฯ มีสินค้าสามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างเหมาะสม โดยในการส่งสินค้าแต่ละครั้งบริษัทฯ จะใช้ระยะเวลาทั้งสิ้นประมาณ 1 เดือน ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยของบริษัทฯ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับ 46.99 วัน 57.42 วัน และ 50.73 วัน ตามลำดับ โดยที่ระยะเวลาการขายเฉลี่ยในปี 2558 มีระยะเวลาการขายที่เร็วขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากในปี 2558 กิจการมียอดขายที่สูงขึ้นมากเมื่อเทียบกับปี 2557

บริษัทฯ มีการสำรองค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยสำหรับสินค้าที่เคลื่อนไหวช้า โดยพิจารณาตามสภาพของสินค้าที่ล้าสมัยหรือเสื่อมสภาพจริง สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพเป็นจำนวนเงิน 1.36 ล้านบาท 1.40 ล้านบาท และ 1.95 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าวเป็นยอดของสินค้าที่ไม่มีการเคลื่อนไหวมาเป็นเวลานานเกินกว่า 1 ปี และคาดว่าสินค้าได้มีการล้าสมัยหรือเสื่อมสภาพไปแล้ว

(6) สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจากภาษีซื้อของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ที่เกิดขึ้นจากการจัดซื้อและจัดจ้างเพื่อก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network

(7) เงินลงทุนทั่วไป

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	จำนวนที่ถือครอง		ราคาทุน (บาท)		
		หุ้น	%	2556	2557	2558
บจ. อี.เอส. อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (1991)	ซื้อมาขายไป	8,000 หุ้น	10	2,250,000	2,250,000	2,250,000
บจ. สปีริต เอ็นเทอร์ไพรซ์	ซื้อมาขายไป	5,000 หุ้น	1.67	50,000	50,000	-
รวม				2,300,000	2,300,000	2,250,000

การลงทุนในบริษัทข้างต้น เป็นการลงทุนเพื่อใช้เป็นช่องทางในการติดต่อดำเนินธุรกิจ โดย บริษัท อี.เอส. อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (1991) จำกัด เป็นหนึ่งในบริษัทผู้รับจ้างผลิตตู้ใส่อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคมให้แก่บริษัทที่มีความสัมพันธ์กันมายาวนานจึงสามารถเจรจาต่อรองในส่วนของสินค้าและการค้าและต้นทุนสินค้าได้ ดังนั้นวัตถุประสงค์เพื่อให้เอื้อต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งสิ้น ทั้งนี้ที่ผ่านมา บริษัทที่กิจการไปลงทุนไม่มีปัญหาด้านการเงินแต่อย่างใด

(8) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

	งบการเงินรวม		
	ปรับปรุงใหม่		31 ธ.ค. 58
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	726.74	1,747.34	2,271.62

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์อยู่ที่ 726.74 ล้านบาท 1,747.34 ล้านบาท และ 2,271.62 ล้านบาท ตามลำดับ โดยยอดที่เพิ่มขึ้น เนื่องมาจากการที่บริษัทฯ ได้มีการลงทุนก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK ทั่วประเทศ

(9) หนี้สิน

	งบการเงินรวม		
	ปรับปรุงใหม่		31 ธ.ค. 58
	31 ธ.ค. 56	31 ธ.ค. 57	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
รวมหนี้สินหมุนเวียน	848.67	1,487.35	816.22
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	82.97	437.96	818.93
รวมหนี้สิน	931.64	1,925.31	1,635.15

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 931.64 ล้านบาท 1,925.31 ล้านบาท และ 1,635.15 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งหนี้สินของบริษัทฯ มีจำนวนที่เพิ่มขึ้นอย่างเป็นนัยสำคัญจากปี 2556 ซึ่งเกิดจากการลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคมโดยเกิดจากรายการสำคัญดังนี้

- เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เพื่อนำมาใช้หมุนเวียนในโครงการ Interlink Fiber Optic Network (ณ 31 ธ.ค. 2557 และ 2558 เท่ากับ 552.43 ล้านบาทและ 738.22 ล้านบาทตามลำดับ)
- เจ้าหนี้สัญญาเช่าทางการเงิน(ธุรกิจโทรคมนาคม) (ณ 31 ธ.ค. 2557 และ 2558 เท่ากับ 107.17 ล้านบาท 121.16 ล้านบาทตามลำดับ)
- เจ้าหนี้ค่าก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK (ณ 31 ธ.ค. 2557 และ 2558 เท่ากับ 519.27 ล้านบาทและ 198.95 ล้านบาทตามลำดับ)

ซึ่งหากหักรายการข้างต้นแล้วมูลค่าหนี้สินหมุนเวียนในปี 2558 จะมีแนวโน้มที่ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2557 ซึ่งเกิดจากงานโครงการธุรกิจวิศวกรรมขนาดใหญ่ 2 โครงการที่ทำต่อเนื่องมาจากปี 2557 ได้มีการแล้วเสร็จในระหว่างปี 2558

สำหรับหนี้สินไม่หมุนเวียนจะประกอบด้วยรายการภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

(10) ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น 1,269.90 ล้านบาท 1,483.12 ล้านบาท และ 1,814.70 ล้านบาท ตามลำดับ โดยส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีสาเหตุมาจากกำไรของบริษัทฯ ที่เพิ่มสูงขึ้นทุกปี จากการทำกำไรที่สม่ำเสมอของบริษัทฯ โดยในปี 2556 บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 145 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 129.99 ล้านบาทจากการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 9.99 ล้านบาทและออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 20 ล้านบาท ซึ่งการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถระดมทุนได้จำนวนประมาณ 386.39 ล้านบาท และส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ปรับตัวสูงขึ้นอย่างมาก

ในปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 บริษัทฯ จ่ายเงินและหุ้นปันผลทั้งสิ้น 144.44 ล้านบาท 73.30 ล้านบาท และ 87.26 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลที่สม่ำเสมอที่ร้อยละ 86.97 ร้อยละ 42.20 และร้อยละ 41.10 ตามลำดับ ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการหลังหักสำรองตามกฎหมาย

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับร้อยละ 16.10 ร้อยละ 15.35 และร้อยละ 16.16 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในระดับปกติที่บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจและเป็นไปตามกำไรสุทธิของบริษัทฯ ที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

14.3 การวิเคราะห์สภาพคล่อง

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องในปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับ 1.44 เท่า 1.05 เท่า และ 1.40 เท่า ตามลำดับ โดยบริษัทมีอัตราสภาพคล่องที่มีเสถียรภาพ ถึงแม้ว่าบริษัทฯ ได้เริ่มมีการลงทุนก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศ ในปี 2555 เป็นต้นมา ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก แต่บริษัทก็ได้มีการวางแผนป้องกันความเสี่ยงด้านสภาพคล่องดังกล่าวด้วยการ ระดมทุนเพิ่มทุนและการขอการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง

(1) กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

ในปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน 168.67 ล้านบาท และ 667.71 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในระดับปกติของบริษัทฯ เนื่องจากรายได้และกำไรสุทธิของบริษัทที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นโดย ในปี 2558 มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจากปี 2557 จำนวนมากเนื่องจากงานโครงการธุรกิจวิศวกรรมโครงการวางระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ที่ต่อเนื่องมาจากปี 2556 ได้แล้วเสร็จทำให้สามารถเก็บเงินจากลูกค้าหนี้การค้าและรายได้ค่าบริการโครงการได้ทั้งจำนวน อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไรอยู่ที่ร้อยละ 63.85 ร้อยละ 190.23 โดยในปี 2558 อัตราส่วนมีการเพิ่มขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากงานโครงการธุรกิจวิศวกรรมที่อธิบายไว้ข้างต้น

(2) กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

ในปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนสุทธิ 601.29 ล้านบาท 739.50 ล้านบาท ตามลำดับ โดยกระแสเงินสดจากการลงทุนส่วนใหญ่ใช้ไปในการก่อสร้างโครงข่าย INTERLINK FIBER OPTIC NETWORK ทั่วประเทศ โดยมีการลงทุนในโครงการดังกล่าวประมาณ 665.56 ล้านบาทและ 842.17 ล้านบาท ตามลำดับ

(3) กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

ในปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดรับสุทธิในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 482.84 ล้านบาทและ 180.46 ล้านบาทตามลำดับ โดยส่วนใหญ่เป็นเงินที่ได้รับจากการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งสำหรับการลงทุนในโครงการก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศ โดยในปี 2557 และ 2558 ได้รับเงินดังกล่าวจำนวน 528.28 ล้านบาท และ 185.78 ล้านบาทตามลำดับโดยมีการจ่ายชำระดอกเบี้ยจำนวน 23.30 ล้านบาทและ 39.37 ล้านบาทตามลำดับ โดยในปี 2557 และ 2558 บริษัทได้มีการจ่ายเงินสดปันผลจำนวน 14.45 ล้านบาท และ 7.33

14.4 แหล่งที่มาของเงินทุน

(1) ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 และ 2558 เท่ากับ 0.73 เท่า 1.30 เท่า และ 0.90 เท่าตามลำดับ ซึ่งระดับของอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นยังอยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่บริษัทได้มีการควบคุมไว้แสดงถึงสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ที่แข็งแกร่ง ถึงแม้ว่ากิจการจะมีการลงทุนในโครงการก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศ ซึ่งส่งผลให้บริษัทต้องมีการจัดหาเงินทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนอาจสูงขึ้น แต่บริษัทยังคงมีผลประกอบการที่ดีและมีการบริหารจัดการเพื่อควบคุมไม่ให้อัตราส่วนดังกล่าวสูงขึ้น โดยตามเงื่อนไขสัญญาการให้การสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งได้กำหนดให้กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตต้องดำรงอัตราส่วนเงินกู้ยืมสถาบันการเงินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นและเงิน

กู้ยืมจากกลุ่มกิจการไม่เกิน 2 เท่าและอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) จะต้องไม่ต่ำกว่า 1.20 เท่า ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ตมีอัตราส่วนดังกล่าวอยู่ที่ 4.54

14.5 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ในช่วงสามปีที่ผ่านมาบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับผู้ตรวจสอบบัญชี ดังตารางต่อไปนี้ (หน่วย: บาท)

บริษัทที่รับการตรวจ	ผู้ตรวจสอบบัญชี	ค่าตอบแทนการตรวจสอบบัญชี	ค่าบริการอื่น	รวม
งบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556				
บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)	บจ. สอบบัญชีธรรมนิติ	590,000	-	590,000
บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด	บจ. สอบบัญชีธรรมนิติ	132,000	-	132,000
บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	บจ. สอบบัญชีธรรมนิติ	80,000	-	80,000
รวม		802,000	-	802,000
งบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557				
บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)	บจ. สอบบัญชีธรรมนิติ	940,000	-	940,000
บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด	บจ. สอบบัญชีธรรมนิติ	280,000	-	280,000
บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	บจ. สอบบัญชีธรรมนิติ	80,000	-	80,000
บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด	บจ. สอบบัญชีธรรมนิติ	90,000	-	90,000
รวม		1,450,000	-	1,450,000
งบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558				
บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)	บจ. ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส	1,135,000	-	1,135,000
บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด(มหาชน)	บจ. ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส	855,000	-	855,000
บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	บจ. ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส	350,000	-	350,000
บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด	บจ. ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส	80,000	-	80,000
		2,420,000	-	2,420,000

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทฯ ได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทฯ ขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทฯ ขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของ บริษัทฯ และบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ แล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ในการนี้เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทฯ ได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ นายสมบัติ อนันตรัมพร เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายสมบัติ อนันตรัมพร กำกับไว้ บริษัทฯ จะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทฯ ได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ-สกุล

ตำแหน่ง

ลายมือชื่อ

1. นายสมบัติ

อนันตรัมพร

ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการใหญ่

ชื่อ-สกุล

ตำแหน่ง

ลายมือชื่อ

ผู้รับมอบอำนาจ

นายสมบัติ

อนันตรัมพร

ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการใหญ่

ข้อมูลการดำรงตำแหน่งของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุม ในบริษัทแม่ บริษัทย่อย และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ตามตารางดังนี้

รายชื่อ รายชื่อ	รายชื่อบริษัท	บมจ. อินเทอร์เน็ต คอมมูนิตี้	บริษัทแม่	บริษัทย่อย		
			บจก. อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง	บมจ. อินเทอร์เน็ต เทลคอม	บจก. อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี	บจก. อินเทอร์เน็ต ค้า เซ็นเตอร์
1.	นายสมบัติ อนันตรัมพร	X และ //	X และ //	V และ //	X และ //	X และ //
2.	นางชลิตา อนันตรัมพร	/ และ //	/ และ //	/	/ และ //	/
3.	นางสาวขวัญตา มีสมพร	/ และ //				
4.	นางธัญญรัตน์ เทียมอุดมฤกษ์	/ และ //			//	//
5.	นางเพ็ญศรี จันทะคาด	/ และ //		//	//	//
6.	นายณัฐชัย อนันตรัมพร	/		/ และ //		/ และ //
7.	นายชูศักดิ์ ดิเรกวัฒนชัย	/				
8.	พลเรือเอก อภิวัฒน์ ศรีวรรณะ	/				
9.	นางเสาวนีย์ กมลบุตร	/				
10.	นายอดิศักดิ์ เองมหัสสกุล	//			//	
11.	นางสาวดาริกา แต่งตรง			/ และ //		
12.	นายประภาส ลิ้มกังวาฬมงคล	//				

หมายเหตุ: X = ประธานกรรมการ V = รองประธานกรรมการ / = กรรมการ // = ผู้บริหาร

เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับการกรรมการของบริษัทย่อย

ข้อมูลรายชื่อกรรมการของบริษัท ตามตารางดังนี้

รายชื่อ	รายชื่อบริษัท	บมจ. อินเทอร์เน็ต เทลคอม	บจก. อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี	บจก. อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์
1.	นายปกรณ์ มาลากุล ณ อยุธยา	X		
2.	นายสมบัติ อนันตรัมพร	V และ //	X และ //	X และ //
3.	นายณัฐนัย อนันตรัมพร	/ และ //		/ และ //
4.	นางชลิตา อนันตรัมพร	/	/ และ //	/
5.	แพทย์หญิง ลิธฎา อนันตรัมพร	/		
6.	นายนนทิกกร กาญจนจิตรรา	/		
7.	พลตำรวจโท สุชาติ เหมือนแก้ว	/		
8.	พลเอก วัชชัย สมุทรสาคร	/		
9.	นายสุวัฒน์ ปุณณชัยยะ	/ และ //		
10.	นายสุวิชาญ นิลอนันต์	/ และ //		
11.	นางสาวดาริกา แต่งตรง	/ และ //		

หมายเหตุ : X = ประธานกรรมการ V = รองประธานกรรมการ / = กรรมการ // = ผู้บริหาร

เอกสารแนบ 3

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ ประจำปี 2558

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท อินเตอร์ลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ได้รับแต่งตั้งโดยคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่านซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ โดยมีนายชูศักดิ์ จิเรกวัฒนชัย เป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบ พลเรือเอก อภิวัฒน์ ศรีวรรณะ และนางสาวนีย์ กมลบุตร เป็นกรรมการตรวจสอบ และมีนางสาวหทัยชนก ขวัญชัย เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตและความรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ และตามระเบียบบริษัทว่าด้วยหลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งสอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 5 ครั้ง และเป็นการร่วมประชุมกับผู้บริหาร ผู้สอบบัญชี และผู้ตรวจสอบภายใน สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. สอบทานงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรายไตรมาส และงบการเงินประจำปี 2558 โดยได้ร่วมประชุมเพื่อสอบถามและรับฟังคำชี้แจงจากผู้สอบบัญชี และฝ่ายบริหาร ในเรื่องความถูกต้องครบถ้วนของงบการเงิน และความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูล รวมถึงรับทราบข้อสังเกตและข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชีประจำปี 2558 ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นสอดคล้องกับผู้สอบบัญชี ว่างบการเงินดังกล่าวมีความถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานรายงานทางการเงินที่รับรองทั่วไป

2. สอบทานระบบการควบคุมภายใน เพื่อประเมินความเหมาะสมและประสิทธิผลของการควบคุมภายในอันจะช่วยส่งเสริมให้การดำเนินงานบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยพิจารณาจากรายงานการตรวจสอบภายในประจำปี 2558 ตามแผนงานที่ได้รับอนุมัติ ซึ่งครอบคลุมระบบงานที่สำคัญของบริษัทฯ ทั้งนี้ระบบการควบคุมภายในมีความเพียงพอและเหมาะสม และไม่พบจุดอ่อนหรือข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญ

3. สอบทานการตรวจสอบภายใน เพื่อประเมินความมีประสิทธิภาพของหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยได้พิจารณาขอบเขต การปฏิบัติงาน หน้าที่ และความรับผิดชอบ อัตราค่าจ้าง และงบประมาณของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทฯ มีระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอ เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

4. สอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดของบริษัท และข้อผูกพันที่บริษัทมีไว้กับบุคคลภายนอก

5. สอบทานและให้ความเห็นต่อรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลของรายการดังกล่าว ตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นสอดคล้องกับผู้สอบบัญชี รวมทั้งมีความเห็นว่ารายการที่มีสาระสำคัญได้รับการเปิดเผย และแสดงรายการในงบการเงิน และหมายเหตุประกอบงบการเงินแล้วอย่างถูกต้องและครบถ้วน

6. การประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในประจำปี 2558 ในการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2559 โดยมีกรรมการอิสระทั้ง 3 ท่านเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัทได้ประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัท โดยการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารและตรวจสอบแบบประเมินที่คณะกรรมการตรวจสอบประเมินรวมทั้งรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบแล้วสรุปได้ว่าการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทในด้านต่าง ๆ 5 องค์ประกอบ

คณะกรรมการบริษัทเห็นว่าระบบการควบคุมภายในของบริษัทมีความเพียงพอและเหมาะสมโดยบริษัทได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพสามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทอยู่จากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและบุคคลที่เกี่ยวข้องกันอย่างเพียงพอแล้ว สำหรับการควบคุมภายในในหัวข้ออื่น คณะกรรมการบริษัทเห็นว่าบริษัทมีการควบคุมภายในที่เพียงพอแล้วเช่นกัน

7. การทบทวนกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขเกี่ยวกับองค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง หน้าที่และความรับผิดชอบการประชุม และการประเมินผลของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดีและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์โดยสรุปคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ครบถ้วนตามที่ได้รับไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และเห็นว่าบริษัทได้มีการสอบทานรายการต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น และได้ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลที่ดีแล้ว

8. พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้ง และเสนอค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ให้อนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาผลการปฏิบัติงาน ความเป็นอิสระ และความเหมาะสมของค่าตอบแทนแล้ว เห็นควรเสนอแต่งตั้งสำนักงานสอบบัญชี บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอ็มเอเอส จำกัด และเห็นควรเสนอแต่งตั้งนางสาวอมรรรัตน์ เพิ่มพูนวิวัฒนาสุข ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4599 และ/หรือนายประสิทธิ์ เยื้องศรีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4174และ/หรือ นายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทในปี 2559

สรุปความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบดังนี้

ในรอบปี 2558 คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติงานตามหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย โดยใช้ความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ และทำหน้าที่ได้โดยอิสระ และมีความเห็นว่าบริษัทมีการรายงานข้อมูลทางการเงิน และการดำเนินงานอย่างถูกต้อง มีระบบการควบคุมภายใน การตรวจสอบภายในที่เหมาะสม และมีประสิทธิภาพ มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด และข้อผูกพันต่างๆ มีการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างถูกต้อง และมีการปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเพียงพอโปร่งใส และเชื่อถือได้ รวมทั้งมีการพัฒนาปรับปรุงระบบการปฏิบัติงานให้มีคุณภาพดีขึ้นและเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

ในนามคณะกรรมการตรวจสอบ



ประธานกรรมการตรวจสอบ

(นายชูศักดิ์ ตีเรวัฒน์ชัย)

เอกสารแนบ 4

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

ชื่อ	นางสาวหทัยชนก ชวัญชัย		
ตำแหน่ง	ผู้จัดการแผนกตรวจสอบภายใน		
วุฒิการศึกษา	ปริญญาโท	บริหารธุรกิจ (M.B.A)	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
	ปริญญาตรี	บัญชีบัณฑิต	มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
ประสบการณ์การทำงาน	2545 – 2553	เจ้าหน้าที่ตรวจสอบภายใน	
	2554 – 2556	ผู้จัดการส่วนตรวจสอบภายใน	
	2554 – ปัจจุบัน	หัวหน้าผู้ตรวจติดตามระบบ ISO 9001:2008	
	2557 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการแผนกตรวจสอบภายใน	
ประวัติการฝึกอบรม	สมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย		
	- Tools and techniques for the beginning auditor		
	- Tools and techniques for the audit manager		
	- Creative problem solving techniques for auditor		
	- Principles of fraud audit		
	- Successful GRC integrated into business		
	- Compliance audit		
	สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์		
	- Business Management for Internal Audit รุ่นที่ 4		
	- วิธีการประเมินความเสี่ยงเพื่อการวางแผนการตรวจสอบภายใน		
- การตรวจสอบภายในแบบบูรณาการระบบขายและลูกค้า			
- การปฏิบัติงานตรวจสอบภายใน ระบบสารสนเทศ (IT Audit)			
- การปฏิบัติงานตรวจสอบภายใน หลักสูตร 1			
- การปฏิบัติงานตรวจสอบภายใน หลักสูตร 2			
- COSO กรอบแนวทางการควบคุมภายใน			
- Internal Audit Reporting			
สถาบันอื่นๆ			
- TLCA Annual Risk Management Conference			
- Efficiently and effectively integrated ERM and BCM			
- Introduction and Internal Auditor ISO 9001:2008			
- ISO/IEC 270001 (ความปลอดภัยสารสนเทศ)			

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2538 โดยรับโอนธุรกิจและพนักงานทั้งหมดของแผนกเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Network System) พร้อมสิทธิการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าสายสัญญาณยี่ห้อ AMP (USA) และสินค้าคงคลังทั้งหมดมาจากบริษัท อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล (1987) จำกัด (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องทันที โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นธุรกิจขายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ (Cabling System) เพื่อสามารถรุกตลาดที่มีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงขึ้นได้อย่างรวดเร็ว โดยเป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสายสัญญาณชนิด UTP (ปัจจุบันเรียกสาย LAN) มาเผยแพร่ในประเทศไทยจนปัจจุบันเป็นที่แพร่หลายกันโดยทั่วไป ส่วนบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด ในปัจจุบันเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

ปัจจุบันบริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology: ICT) โดยดำเนินธุรกิจหลักที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Cabling Business) และได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตสายสัญญาณและอุปกรณ์สายสัญญาณจากต่างประเทศให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าในประเทศไทย ซึ่งได้แก่สินค้ายี่ห้อ LINK และ AMP เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้บุกเบิกและพัฒนาสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตู้ใส่อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และสื่อสารประเภท 19" Rack ภายใต้ยี่ห้อสินค้า 19" GERMANY EXPORT RACK ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ ทำให้บริษัทฯ มีสิทธิในเครื่องหมายการค้าของผลิตภัณฑ์นี้อย่างสมบูรณ์ และว่าจ้างให้บริษัท อี.เอส. อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล (1991) จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมถือหุ้นในอัตราร้อยละ 10 เป็นผู้ผลิตสินค้าดังกล่าว

เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายเป็นสินค้าด้านวิศวกรรม ซึ่งต้องมีความเชี่ยวชาญและใช้เครื่องมือและเครื่องทดสอบที่มีต้นทุนสูง อีกทั้งยังมีโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่จำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการติดตั้งสายสัญญาณและก่อสร้างระบบสื่อสาร ซึ่งบริษัทฯ ได้ลงทุนด้านเครื่องมือเครื่องทดสอบ และฝึกอบรมวิศวกรไว้เพื่อสนับสนุนการขายสินค้าและบริการ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ตรวจทดสอบระบบสายสัญญาณและออกใบรับรองให้แก่ผู้รับเหมาทั่วไป เพื่อให้เจ้าของโครงการเชื่อมั่นในระบบสายสัญญาณที่ผู้รับเหมาทั่วไปได้วางไว้ ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการที่จะสามารถทำให้ธุรกิจการรับเหมาติดตั้งสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมให้ดำเนินรุดหน้าไป โดยในปี 2547 บริษัทฯ ได้รับเปลี่ยนโครงสร้างแผนกวิศวกรรมจากเดิมที่เป็นแผนกสนับสนุนการขายให้เป็นธุรกิจที่มีโอกาสสร้างรายได้ใหม่ให้แก่องค์กรโดยเพิ่มธุรกิจวิศวกรรม (Engineering) ที่รับงานเกี่ยวกับการวางระบบสายสัญญาณ ไฟเบอร์ออฟติก และการก่อสร้างสายเคเบิล เพื่อรองรับการพัฒนาและเติบโตของระบบเครือข่ายและโทรคมนาคมของประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายการดำเนินงานของธุรกิจวิศวกรรมให้ครอบคลุมการวางระบบสายเคเบิลทุกชนิด เช่น สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Transmission Line) และสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) เป็นต้น ทั้งนี้ ยังรวมถึงระบบวิศวกรรมอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับงานสายเคเบิลต่างๆ อีกด้วย เช่น งาน Substation เป็นต้น

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณนั้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาติดตั้งสายสัญญาณ ผู้รับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ผู้รวบรวมระบบ ICT (System Integrator) ผู้ค้าคอมพิวเตอร์ ร้านค้าไฟฟ้าและสื่อสาร IT Modern Trade เป็นผู้นำสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อหรือเพื่อติดตั้งให้กับลูกค้ามากกว่า 12,000 บริษัททั่วประเทศ อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีลูกค้าภาครัฐอีกจำนวนมากกว่า 100 องค์กร ในปี 2548 บริษัทฯ ได้ขยายสาขาไปยังตลาดภูมิภาคเพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยได้เปิดสาขาเชียงใหม่เพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคเหนือตอนบน ในปี 2549 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาหาดใหญ่เพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาคใต้ทั้งหมด ต่อมาในปี 2551 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาขอนแก่นเพื่อครอบคลุมพื้นที่ของภาค

ตะวันออกเฉียงเหนือทั้งหมด และในปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดสาขาระยองเพื่อครอบคลุมภูมิภาคตะวันออกทั้งหมด นอกจากนี้ ในปี 2555 บริษัทฯ ได้ก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่พื้นที่ใช้สอย 6,500 ตารางเมตรเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายในอนาคต บนพื้นที่ดินของบริษัทฯ บริเวณถนนกาญจนาภิเษกเขตบางเขนกว่า 6 ไร่อีกด้วย

สำหรับธุรกิจวิศวกรรมโครงการนั้น ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานภาครัฐว่าจ้างให้ดำเนินโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการดังกล่าวได้สำเร็จเป็นที่ภาคภูมิใจ อาทิเช่น 1) โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของบริษัทฯ ทีโอที จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค 2) โครงการ Submarine Cable ของเกาะ ลัน เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี 3) โครงการ Submarine Cable ของเกาะปู้ยู เกาะยาว จังหวัดสตูล 4) โครงการ Submarine Cable เกาะ มุกด์ เกาะสุกร และเกาะลิบง จังหวัดตรัง 5) โครงการสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115 K.V. ที่อำเภอป่า จังหวัดแม่ฮ่องสอน และ 6) สถานี ไฟฟ้าย่อย (Substation) ที่จังหวัดลำพูน 7) โครงการ Submarine Cable ไปยังเกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด 8) โครงการ Submarine Cable ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้วางยุทธศาสตร์การเติบโตของธุรกิจ เพื่อการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) (“อินเทอร์เน็ต เทเลคอม”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับ ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อทำธุรกิจเป็นผู้ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงไฟเบอร์ออฟติกผ่าน โครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ทั่วประเทศ โดยได้ก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทยและในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และขยายไปทั่วทุกภูมิภาค โดยการติดตั้งบนเสาไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ทั้งนี้โครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วประเทศผ่านเส้นทางรถไฟได้แล้วเสร็จสมบูรณ์และให้บริการได้แล้ว โดยยังได้ขยาย การก่อสร้างไปตามเส้นทางถนนทั่วกรุงเทพมหานครและตามเส้นทางถนนทางหลวงทั่วประเทศเพื่อให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่ และเป็นเส้นทางสำรองเพื่อความปลอดภัยสูงสุดของโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติก นอกจากนี้ ยังได้เริ่มโครงการ Interlink Data Center เพื่อเป็นธุรกิจใหม่ในการให้เช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ณ อาคารอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันกับ ศูนย์กระจายสินค้า ณ ถนนกาญจนาภิเษก ซึ่งได้เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการแล้วในปี 2557

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยรวมทั้งสิ้น 4 บริษัท ดังนี้

1.2.1 ธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณ (DISTRIBUTION BUSINESS)

ธุรกิจจำหน่ายสายสัญญาณเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้า (Importer) และผู้จำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม (Cabling) ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยจำหน่ายสินค้าชั้นนำอันดับต้นๆ ของโลก ได้แก่ LINK และ AMP และสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้แก่ 19” GERMANY EXPORT RACK อีกทั้งยังมีสินค้าที่หลากหลาย ครอบคลุม และครบวงจร ได้แก่ สาย LAN สายไฟเบอร์ออฟติก สายโทรศัพท์ สายโคแอกเซียล กล้องวงจรปิด (CCTV) เครื่องมือเข้าหัวและทดสอบ อุปกรณ์แปลงสัญญาณแสงเป็นสัญญาณไฟฟ้า (Media Converter) และข้อต่อสายทุกชนิด และอุปกรณ์การติดตั้งที่เกี่ยวข้องกับสายสัญญาณทุกชนิด โดยปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจนี้โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศไทย

1.2.2 ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (ENGINEERING BUSINESS)

เป็นธุรกิจรับออกแบบก่อสร้างและ/หรือติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) สายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) สายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) และงานวิศวกรรมอื่นๆ ที่ผ่าน มาบริษัทฯ มุ่งเน้นเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญในการติดตั้งสูง โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะไม่รับงานทับซ้อนกับ งานของลูกค้าธุรกิจจัดจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) และสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์ให้แก่โครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและองค์กรภาคเอกชนมากมาย เช่น สนามบินสุวรรณภูมิ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย และโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้รับความไว้วางใจให้ เป็นผู้ก่อสร้างและติดตั้งในโครงการวางสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) และวางสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable) โดยมีผลงานก่อสร้างสายไฟฟ้าแรงสูงใต้ทะเล (Submarine Cable) ชนิดสื่อผสมไฟฟ้าแรงสูงและสื่อสาร เพื่อจ่ายระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จ.ชลบุรี เกาะปูด เกาะยาว จ.สตูล และเกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลันตา จ.ตรัง ทั้งนี้ ในปี 2557 และ 2558 ที่ ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการจ้างเหมาก่อสร้างพร้อมติดตั้งอุปกรณ์สายส่งแรงสูง 115 เครือ อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน โครงการจ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 22 เครือ ไปยังเกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด ซึ่งมีมูลค่างาน 1,150 ล้านบาท และงาน จ้างเหมาก่อสร้างเคเบิลใต้น้ำระบบ 115 เครือ ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งมีมูลค่างาน 800 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจวิศวกรรมโครงการไม่เคยหยุดพัฒนาและยังคงเดินหน้าไปสู่ความสำเร็จในอนาคต

โดยบริษัทฯ ได้มีการกำหนดยุทธศาสตร์ในการเปลี่ยนถ่ายธุรกิจดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น ซึ่งตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ได้ดำเนินงานโดยการรับจ้างช่วงต่อจากบริษัทฯ เพื่อให้มีประวัติการดำเนินงานที่ เพียงพอที่จะสามารถเข้าประมูลงานได้ด้วยตนเองในอนาคต

1.2.3 ธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM BUSINESS)

บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อต่อยอดจากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีเคเบิลใยแก้วนำแสงมากกว่า 27 ปี และมีประสบการณ์เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการเคเบิลใยแก้วนำ แสงขนาดใหญ่ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งปัจจุบันมี การขยายตัวอย่างรวดเร็ว

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 อินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมี โครงข่ายเป็นของตนเอง เลขที่ 3ก/55/001 จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม แห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งปัจจุบันอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้ทำการก่อสร้างโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ไปทั่วเขต กรุงเทพมหานครและทั่วประเทศไทย โดยตั้งเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการวางจอร์สื่อสารความเร็วสูงไฟเบอร์ออฟติกผ่านโครงข่าย เคเบิลใยแก้วนำแสงของ Interlink ที่ครอบคลุมทั่วประเทศไทย มีความปลอดภัยสูงสุดและทรงประสิทธิภาพที่สุด โดยมีเส้นทาง หลักผ่านตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย และเพื่อตอบโจทย์ความครบถ้วนของธุรกิจโทรคมนาคมที่กลุ่มมีโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ครอบคลุมไปทั่วทุกแห่งทั่วประเทศไทยและทุกพื้นที่ จึงได้ลงทุนก่อสร้าง Interlink Data Center เพื่อเสริมธุรกิจโทรคมนาคมเพื่อรองรับโลกของการสื่อสารยุคใหม่ของคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) และอินเทอร์เน็ต เพื่อทุกสิ่ง (Internet of Things) และสร้างความครบวงจรทั้ง Data Connectivity และ Data Center อีกด้วย

1.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ยุทธศาสตร์ (STRATEGY)	“เติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน”
การแบ่งกลุ่มธุรกิจ	1. ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution Business) 2. ธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom Business) 3. ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (Engineering Business)
พันธกิจ (MISSION)	1. บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) “บริษัทนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย” 2. บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) “ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทย เชื่อมต่อทันที ปลอดภัย และ วางใจได้ 100% ” และ “ศูนย์ดำด้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด” 3. บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด “ผู้เชี่ยวชาญงานวิศวกรรมโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line”
เป้าหมาย (OBJECTIVE)	“ เติบโต ไปพร้อมกัน ทั้งลูกค้าและพันธมิตรของเรา (Growth Together) ”
ปณิญา (COMMITMENT)	1. สินค้าคุณภาพ (Differentiate) 2. ราคาถูกกว่า (Cost Leadership) 3. บริการที่ดีกว่า (Quick Response)

ความสำเร็จตลอดระยะเวลา 30 ปี และแผนธุรกิจ

1. สร้างอินเทอร์เน็ตให้เป็นกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต (“กลุ่มบริษัทฯ”) ประกอบด้วย บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด
2. สร้างความมั่นคงในการเติบโตของกลุ่มบริษัทโดยบริษัทอินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งใน 5 ปี ที่ผ่านมามีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละมากกว่า 15%
3. สร้างงานโครงการที่มีกำไรให้ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ เพื่อให้กลุ่มบริษัทมีรายได้เติบโตแบบก้าวกระโดด ในปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ ได้งานโครงการ Submarine Cable เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด มูลค่า 1,150 ล้านบาท และเกาะพัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่า 800 ล้านบาท อันจะทำให้สามารถรับรู้รายได้ต่อเนื่องในปี 2556 2557 และ 2558 ด้วย
4. วางรากฐานการเติบโตแบบต่อเนื่องและยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ โดยให้บริษัทอินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ขอใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภท 3 และลงทุนก่อสร้างโครงข่ายเส้นทางรถไฟที่ปลอดภัย ต้นทุนที่ต่ำกว่า อันจะทำให้สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างสมบูรณ์ โดยคาดว่าจะสร้างรายได้ต่อเนื่องให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ในอนาคตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

5. ลงทุนสร้างศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์วิจัย (R&D Center) บนพื้นที่ดิน 6 ไร่ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจร เพื่อเสริมบริการของธุรกิจจัดจำหน่าย

6. เตรียมแผนการเติบโตต่อเนื่องในภูมิภาคและต่างประเทศโดยยกระดับผู้จัดการสาขาเป็นผู้จัดการภาค และขยายสำนักงานเพื่อรองรับการขยายตัวของตลาด AEC พร้อมทั้งยังให้ความสำคัญการบุกตลาดอินโดจีนอย่างจริงจัง

7. ลงทุนก่อสร้าง Data Center เพื่อรองรับเทคโนโลยีการสื่อสารที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งบริหารงานโดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจนี้ในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่พัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างความเจริญเติบโต และความมั่นคงอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่มีโอกาสในการทำกำไรสูงสุดและตั้งเป้าที่จะก้าวสู่ความเป็นอันดับ 1 ในทุกธุรกิจ อีกด้วย

1.4 พัฒนาการสำคัญของบริษัท

พ.ศ. 2538 ก่อตั้ง บจก. อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย)

- จัดทะเบียนบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 9 มี.ค. 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท
- โอนย้ายแผนก Network Cabling จากบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัดมาก่อตั้งเป็น บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด
- เปิดให้มีหลักสูตรการอบรมสัมมนาสินค้า Cabling ทุก ๆ เดือน
- สินค้าที่จัดจำหน่าย AMP, INTERLINK

พ.ศ. 2539 รุกธุรกิจ Cabling จริงจัง

- วาง Position เป็น The No.1 Cabling Company
- สร้างขวัญกำลังใจให้พนักงานทุกระดับด้วยโครงการ “กิจกรรมศึกษาดูงานต่างประเทศ”
- ออกแบบและผลิตสินค้าใหม่ “ 19” Germany Export Rack”

พ.ศ. 2540 วิฤตเศรษฐกิจประเทศไทย 2 กรกฎาคม 2540

- ปรับตัวเพื่อรองรับวิกฤตเศรษฐกิจ ภายใต้นโยบาย “เผชิญอุปสรรคร่วมกัน และไม่ท้อถอย”
- รักษาตำแหน่งในตลาดและมองหาโอกาสในวิกฤติ
- แสวงหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาเพื่อเพิ่มเติมและทดแทนผลิตภัณฑ์เดิมที่อาจมีความเสี่ยง

พ.ศ. 2541 รักษาสถานะ และวางกลยุทธ์ศาสตร์ เพื่อรองรับการเติบโต

- เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์สายสัญญาณยี่ห้อ “LINK” เพิ่มเติมจากผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ได้แก่สายสัญญาณยี่ห้อ AMP และยี่ห้อ INTERLINK
- เน้นการอบรมเตรียมความพร้อมของพนักงาน เพื่อการกลับไปรุกอีกครั้งหนึ่ง

พ.ศ. 2542 ประกาศปณิธาน 3 ข้อ เพื่อเป็นหลักยึดในการทำธุรกิจ

- ปรับกลยุทธ์เพื่อการเติบโตต่อเนื่อง ใช้นโยบายการตลาดเชิงรุก
- ประกาศปณิธาน 3 ข้อคือ “สินค้าคุณภาพ” “ราคาถูกกว่า” และ “บริการที่ดีกว่า”
- เพิ่ม New Product ได้แก่สินค้า Media Converter ยี่ห้อ LINK

พ.ศ. 2543 สร้างมาตรฐานองค์กรและรุกต่อเนื่อง

- นำระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9002 มาใช้ดำเนินงาน

- เปิดแผนกวิศวกรรม เพื่อการรูกงานติดตั้ง ทดสอบ และ Commissioning
 - สร้างทีมขายให้มีการแบ่งแยกกลุ่มลูกค้าลูกค้าโดยชัดเจน
- พ.ศ. 2544 รุกต่อเนื่อง เพิ่มทุน เพื่อเติบโตต่อไป**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาทเป็น 30 ล้านบาท
 - เข้าที่ดินและสร้างคลังสินค้าในบริเวณเดียวกับสำนักงานเพื่อขยายธุรกิจ
 - สร้างมาตรการกระตุ้นเพื่อการรูกธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
- พ.ศ. 2545 อินเตอร์ลิงค์สัญจร 4 ภูมิภาค**
- เปิดสัมมนาอบรมลูกค้าในต่างจังหวัด ภายใต้ชื่อโครงการ “อินเตอร์ลิงค์สัญจร” ทั้ง 4 ภูมิภาค
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ TELEPHONE SYSTEMS ยี่ห้อ KRONE
 - ปรับองค์กรเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรง
- พ.ศ. 2546 เตรียมความพร้อมสู่การเป็นบริษัทมหาชน**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30 ล้านบาทเป็น 60 ล้านบาทและ จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
 - นำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2000 มาใช้แทน ISO 9002
 - ได้รับรางวัล “บริษัทดีเด่นด้านจรรยาบรรณ (Good Governance)” จากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ สายใยแก้ว Outdoor/Indoor ยี่ห้อ LINK
- พ.ศ. 2547 จัดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ**
- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 8 มี.ค. 2547
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60 ล้านบาทเป็น 80 ล้านบาท
 - นำหุ้นเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2547
 - ปรับโครงสร้างองค์กรแบ่งเป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่
 - ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์และสื่อสาร (Distribution)
 - ธุรกิจวิศวกรรมวางระบบเครือข่ายและสายใยแก้ว (Engineering)
 - ธุรกิจโซลูชั่น โพรไวเดอร์ (Solution Provider)
 - ได้รับการว่าจ้างให้เป็นผู้ติดตั้งระบบสายสัญญาณให้แก่โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ
 - ซื้อที่ดิน 333 ตรว. เพื่อสร้างอาคารคลังสินค้าและเตรียมสร้างสำนักงานแห่งใหม่
- พ.ศ. 2548 เปิดสาขาเชียงใหม่และโครงการส่งฟรีทั่วประเทศ**
- เปิดโครงการ “ส่งฟรีทั่วประเทศ” และ “ทันใจทั่วประเทศ”
 - เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่
 - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2005 “MAI Growth Star” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ 19” The Best Quality Rack
 - ได้รับงานโครงการจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

- พ.ศ. 2549 วางสายเคเบิลใยแก้วนำแสงทั่วกรุงเทพมหานคร / เปิดสาขาหาดใหญ่**
- เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคใต้ที่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
 - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2006 “MAI Growth Star” 2 ปีซ้อน
 - เพิ่ม New Product ได้แก่ ผลิตภัณฑ์โทรศัพท์ LINK ภายใต้ชื่อ “โทรศัพท์ที่จัดการได้”
 - ได้รับงานโครงการวางระบบ Fiber Optic ให้แก่การไฟฟ้านครหลวง, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)
- พ.ศ. 2550 วิกฤตการณ์ Sub Prime (USA)**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100 ล้านบาท
 - ปรับองค์กรและเสริมศักยภาพบุคลากรให้สอดคล้องกับแนวโน้ม “เศรษฐกิจพอเพียง”
 - บุกเบิก “โครงการสายเคเบิลใต้น้ำ”
 - จดทะเบียน Interlink Telecom เพื่อส่งสมรรถนะเวลาก่อตั้งเพื่อเตรียมรุกในอนาคต
 - ได้รับงาน โครงการSubmarine Cable จังหวัด สตูล มูลค่า 310 ล้านบาท จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และงานโครงการวางระบบ Fiber Optic จาก บมจ. ทีโอที
- พ.ศ. 2551 สำนักงานแห่งใหม่ / เปิดสาขาขอนแก่น**
- สร้างสำนักงานใหม่ และขยายคลังสินค้าใหม่ พื้นที่กว่า 3,880 ตารางเมตร
 - เปิดสำนักงานสาขาและศูนย์กระจายสินค้าภาคอีสานที่จังหวัด ขอนแก่น
 - เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ Link Coaxial Cable
 - จดทะเบียน Interlink Power เพื่อส่งสมรรถนะเวลาก่อตั้ง เพื่อเตรียมรุกในอนาคต
 - ได้รับงานโครงการวางระบบ Fiber Optic ในต่างจังหวัด จาก บมจ. ทีโอที
 - ได้รับรางวัลเกียรติยศ สำหรับผู้ประกอบการ “Bai Pho Business Awards” จากสถาบันศศิรินทร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พ.ศ. 2552 มองทางเลือกธุรกิจใหม่เพื่อการเติบโตต่อเนื่อง**
- นำยุทธศาสตร์ “รุกต่อเนื่อง-พัฒนาธุรกิจ-รักษาความเป็นผู้นำ” มาขับเคลื่อนองค์กร
 - ซื้อที่ดิน 5 ไร่ 264.2 ตารางวา เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต
 - นำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 มาใช้แทน ISO 9001:2000
 - ได้โครงการ Submarine Cable เกาะมุกด์ เกาะสุกร และเกาะลิบง จังหวัด ตรัง มูลค่า 337.50 ล้านบาท
 - ได้รับรางวัล SET AWARDS 2009 “IR Excellence Awards” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- พ.ศ. 2553 วิกฤตเศรษฐกิจยุโรปและการปรับตัว**
- ยุทธศาสตร์ “รักษาความเป็นผู้นำ พัฒนาธุรกิจ และรุกต่อเนื่อง”
 - ได้รับโครงการวางระบบ Fiber Optic 1,250 กิโลเมตร ให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค มูลค่า 200 ล้านบาท
 - ได้รับงานซ่อมบำรุง Submarine Cable เกาะล้าน เกาะสีชัง มูลค่างาน 113 ล้านบาท
 - เตรียมออกแบบ Interlink Research and Development Center ใหม่บนที่ดิน 5 ไร่ 204.2 ตารางวา
 - ได้รับการคัดเลือกให้เข้าชิงรางวัล SET AWARDS 2010 สาขา “IR Excellence Awards” และสาขา Good Governance

พ.ศ. 2554 มหาอุทกภัยของประเทศไทย

- โฟกัสธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution) ที่ได้อย่างต่อเนื่องและเป็นอันดับ 1
- ออกแบบและจัดสร้างศูนย์วิจัยและกระจายสินค้า (R&D Center) พื้นที่ 6500 ตารางเมตร บนที่ดินของบริษัท ถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร
- ได้รับรางวัลดีเด่นจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “SET AWARDS 2011” สาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ “IR Excellence Awards”

พ.ศ. 2555 ปฏิรูปองค์กร (REFORMATION)

- ปฏิรูปแนวคิด และปรับแนวทางการทำงานให้บุคลากรทำงานได้หลายบทบาท
- เยาวีการ “Coaching” มาใช้กับคุณณัฐนัย ผู้บริหารของอินเทอร์เน็ต เทเลคอม
- ลงทุนก่อสร้าง “Interlink Fiber Optic Network” ทั่วประเทศ
- หุ่นปรับตัวจากราคา 6-7 บาท ไปที่ 18-20 บาท
- จัดทำทะเบียนมูลนิธิอินเทอร์เน็ตให้ใจ
- ปรับเปลี่ยน “INTERLINK ENERGY” เป็น “INTERLINK POWER & ENERGY”
- เปิดสาขารายอง เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2555

พ.ศ. 2556 ปฏิรูปการดำเนินงานเพื่อความชัดเจน (REOPERATION) และ COACHING

- เปิด R&D Center (ศูนย์ศึกษาและกระจายสินค้า) ตั้งแต่ 1 มกราคม 2556 ซึ่งประกอบด้วย
 - อาคารสำนักงาน LOGISTIC 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 720 ตร.ม.
 - อาคาร INTERLINK TELECOM และ DATACENTER 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 1,800 ตร.ม.
 - อาคารคลังสินค้าพร้อมชั้นลอย พื้นที่ใช้สอย 4,824 ตร.ม.
- ปรับโครงสร้างการบริหารองค์กร
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 145 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 129,994,541 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 9,994,541 บาทและการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนใหม่จำนวน 20 ล้านบาท
- การเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 20 ล้านบาท สามารถระดมทุนได้จำนวน 395 ล้านบาท โดยนำไปเพิ่มทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด จำนวน 270 ล้านบาท ส่วนที่เหลือสำรองสำหรับการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (ILINK-W1) จำนวน 14,997,238 หน่วย โดยไม่มีมูลค่า
- ชะลอการประกวดราคางานโครงการจ้างเหมาก่อสร้าง Submarine Cable ไปเกาะภูเก็ต เกาะหมาก จังหวัดตราด มูลค่างาน 1,150 ล้านบาทและไปยังเกาะพังงา จังหวัดสุราษฎร์ธานี มูลค่างาน 800 ล้านบาท
- ก่อสร้างโครงข่าย Fiber Optic ตามเส้นทางรถไฟทั่วประเทศ แล้วเสร็จ 100%
- ก่อตั้งคณะที่ปรึกษาประธานกรรมการ บมจ. อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น
- ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “SET AWARDS 2013” สาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ “IR Excellence Awards”
- ได้รับรางวัลซีเอสอาร์ไอ เรคคอกนิชั่น (CSRI Recognition) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

พ.ศ. 2557 เติบโตต่อเนื่อง และยั่งยืน โดยตั้งเป้าหมายเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีของประเทศไทย

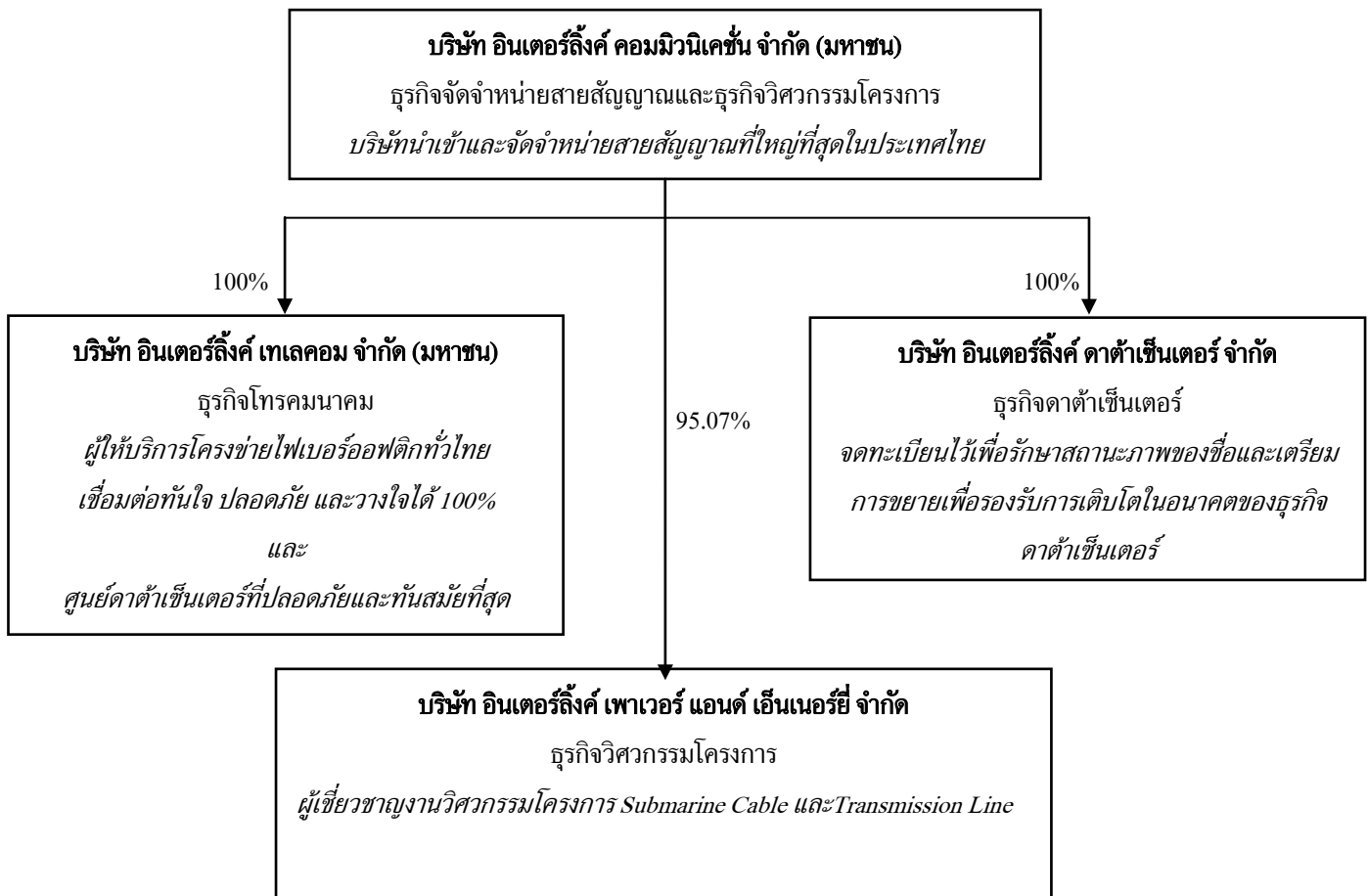
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 289,983,558 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 261,048,952 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 129,994,841 บาทและจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) ในระหว่างปี
- ปรับเปลี่ยนโครงสร้างเพื่อความชัดเจนและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ โดยได้อินย้ายธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ไปอยู่ภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
- ขยายโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ครอบคลุม 64 จังหวัดทั่วประเทศ พร้อมทั้งเชื่อมต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเติบโตของการส่งผ่านข้อมูลภายในและภายนอกประเทศ
- ให้บริการโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network เพื่อรองรับเทคโนโลยี 3G กับผู้ให้บริการมือถือระดับประเทศ
- ได้รับรางวัลซีเอสอาร์ไอ เรคคอกนิชั่น (CSRI Recognition) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

พ.ศ. 2558 เติบโตต่อเนื่อง และยั่งยืน โดยตั้งเป้าหมายนำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศไทย

- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 362,479,447 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งสิ้น 335,621,351 บาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นจำนวน 65,971,778 บาทและจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (“ILINK-W1”) ในระหว่างปี
- 19 สิงหาคม 2558 บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด(มหาชน) เติบโตและได้ย้ายจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (Mai) เข้าไปซื้อ-ขาย ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
- 11 พฤษภาคม 2558 ดำเนินการแปรสภาพบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเป็นบริษัทจำกัดมหาชน ภายใต้ชื่อบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
- ขยายธุรกิจไปยังประเทศกลุ่ม AEC โดยเฉพาะ CLMV โดยตั้งใจว่าจะขยายต่อเนื่องเพื่อให้ครอบคลุมภูมิภาคเอเชียต่อไปในอนาคตต่อไป
- ส่งมอบงานโครงการ Submarine Cable เกาะภูเก็ต เกาะหมาก จ.ตราด มูลค่า 1,150 ล้านบาท
- ส่งมอบงานโครงการ Submarine Cable เกาะพัง จ.สุราษฎร์ธานี มูลค่า 800 ล้านบาท
- ประกวตราดาขายสาย FTTH ให้ TOT จำนวน 32 ล้านเมตร มูลค่า 190 ล้านบาท

1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต

จากภาพรวมการประกอบธุรกิจข้างต้น สามารถสรุปเป็นโครงสร้างของกลุ่มบริษัทอินเทอร์เน็ต แยกตามประเภทธุรกิจ ได้ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 สัดส่วนรายได้

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้

(หน่วย: ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ	1,974.02	64.11	1,641.20	60.9	1,463.35	73.3	1,289.50	87.86
รายได้จากธุรกิจวิศวกรรมโครงการ	665.21	21.60	811.87	30.13	510.99	25.59	167.36	11.4
รายได้จากธุรกิจโทรคมนาคม								
รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจร	269.26	8.75	112.01	4.16	10.74	0.54	-	-
รายได้จากการรับเหมาติดตั้งวงจรโครงข่าย	124.93	4.06	114.92	4.26	-	-	-	-
รายได้จากการให้บริการพื้นที่ ดาต้าเซ็นเตอร์	24.72	0.80	2.8	0.1	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ	20.84	0.68	11.97	0.44	11.43	0.57	10.78	0.73
รวม	3,078.98	100.00	2,694.77	100	1,996.51	100	1,467.64	100

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.2.1 ธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Distribution Business)

2.2.1.1 ภาพรวมของธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ

บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย สินค้าสายสัญญาณ เป็นอุปกรณ์นำสัญญาณเพื่อเชื่อมต่อระบบสื่อสารของคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าด้วยกันรวมถึงกล่องวงจรปิด โดยเน้นสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านสายสัญญาณครบวงจร เช่น สายแลน (LAN) สายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) สาย CCTV (Coaxial) ตัวต่อสายและอุปกรณ์ (Connector) เครื่องแปลงสัญญาณจากไฟฟ้าเป็นแสง (Media Converter) ตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม (Rack Cabinet) เป็นต้น โดยบริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN หรือสาย UTP (Unshielded Twisted Pair) มาเผยแพร่ในประเทศไทย และได้ริเริ่มการผลิตตู้ 19" RACK เพื่อใส่อุปกรณ์เครือข่าย รวมทั้งได้นำเทคโนโลยีของ MEDIA CONVERTER มาเผยแพร่เพื่อเชื่อมโยงระบบคอมพิวเตอร์ด้วยสายใยแก้วนำแสงให้ไกลและเร็วยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณ โดยมีส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าร้อยละ 60 และยังมีความหลากหลายของสินค้าที่นำเสนอ โดยสินค้าและบริการในกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่

1. สินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย (Distributor) โดยเน้นการขายในรูปของการขายส่ง (Wholesale) ได้แก่

- สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector สำหรับระบบ LAN ระบบสายใยแก้ว ระบบโทรศัพท์ ระบบสายโคแอกเซียลของกล้องวงจรปิด (CCTV) ยี่ห้อ LINK จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- สายสัญญาณคอมพิวเตอร์และ Connector สำหรับระบบ LAN และระบบสายใยแก้ว ยี่ห้อ AMP จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- ตู้ใส่อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์และสื่อสารโทรคมนาคม อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เดินสายสัญญาณ ยี่ห้อ 19" GERMANY EXPORT RACK



ตราสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและเป็นผู้จัดจำหน่าย

2. บริการที่บริษัทฯ เป็นผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่

- บริการเข้าสาย (Terminate) ทดสอบ (Testing) เชื่อมสาย (Splice) จัดสาย (Commissioning) ทั้งชนิด UTP และสายใยแก้ว พร้อมการทดสอบและการรับประกัน
- การประกอบสายคอมพิวเตอร์และสายสื่อสาร (Cable Assembly) ทุกชนิด

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่าย (Dealer) อยู่กว่า 20,000 ราย ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และต่างจังหวัด และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถกระจายสินค้าและให้บริการได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และเพื่อสนับสนุนการขยายตลาดในภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสาขาภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ สาขาภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จังหวัดขอนแก่น และสาขาภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วไทย” เพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัดสามารถซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ไปจำหน่ายในราคาเดียวกับราคาในกรุงเทพฯ นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศลาว 2 ราย และประเทศพม่า 2 ราย ทั้งนี้ ยังได้มีการจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น กัมพูชา มาเลเซีย และเวียดนาม เป็นต้น เพื่อเตรียมตัวสำหรับตลาด AEC ในอนาคต

บริษัทฯ ได้นำนวัตกรรมการจัดการ (Innovation Management) “One Stop Service โดยทีมเลขานุการ” ซึ่งประกอบด้วย ทีมขายที่มีหัวใจบริการ ที่ผ่านการอบรมทั้งด้านเทคนิคและการบริการ เพื่อจะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วในเรื่องต่างๆ เช่น การสอบถามราคา การทำใบเสนอราคา การให้คำตอบเกี่ยวกับข้อมูลทางเทคนิค การตอบรับการสั่งซื้อ การประสานงานการจัดส่งสินค้า และการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า รวมทั้งยังเป็นศูนย์กลางในการรับข้อความและติดตามงานแทนพนักงานขาย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในหลายๆ เรื่อง

เนื่องจากเทคโนโลยีด้านการออกแบบและติดตั้งระบบสายสัญญาณคอมพิวเตอร์จัดว่าเป็นวิทยาการใหม่สำหรับประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้ริเริ่มโครงการฝึกอบรมและให้ความรู้ “วิธีการออกแบบและติดตั้งระบบสายสัญญาณ” ให้แก่ลูกค้าที่สนใจ โดยบริษัทฯ ได้เริ่มเปิดอบรมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นมา และเปิดอบรมทุกๆ เดือนสำหรับลูกค้าในกรุงเทพฯ ตลอดจนการจัดสัมมนาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้า ภายใต้โครงการ “INTERLINK ROADSHOW” ทุกๆ เดือนในกรุงเทพมหานคร และในหลายๆ จังหวัดทั่วประเทศไทย โดยคาดว่าจะมีผู้ผ่านการอบรมและสัมมนาจากบริษัทฯ แล้วไม่น้อยกว่า

30,000 คน และบริษัทฯ ยังไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนา โดยพยายามสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาตอบสนองความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทฯ มีสินค้าสายสัญญาณที่จัดจำหน่ายมากกว่า 4,500 รายการ

ด้วยความพร้อมของทีมขายที่ประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ทีมงานวิศวกรสนับสนุนที่ผ่านการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดีและมีความเชี่ยวชาญจากประสบการณ์ในการให้บริการที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งทีมการตลาดที่ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนทั่วประเทศในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย และยังว่าจ้างให้ทีมวิศวกรของบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการเข้าสายและทดสอบระบบ เพื่อออกเอกสารการรับประกัน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงสามารถรองความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจระบบสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมของประเทศไทยมาโดยตลอดเป็นเวลานานกว่า 30 ปี

2.2.1.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าและนำเข้าอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีทั้งการนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง เช่น ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ LINK การซื้อสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่ายของผู้ผลิตภายในประเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ AMP และมีการจ้างผลิตภายในประเทศโดยผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer: OEM) ภายใต้ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ 19" GERMANY EXPORT RACK

ตาราง 2.2.1.2 แสดงรายละเอียดของสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิตสินค้ายี่ห้อต่างๆ

สินค้า	บริษัทคู่ค้า	ประเภทสัญญา	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญในสัญญา
LINK	LINK (FAR-EAST) Corporation	Exclusive Distributor (สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559)	3 ปี	- ให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และประเทศในแถบอินโดจีน - บริษัทฯ ได้นำเครื่องหมายการค้ามาจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค.147350
AMP	Tyco Electronics (Thailand) Limited	Authorized Distributor (สัญญาสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2559)	1 ปี	Tyco ประเทศไทยสามารถแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายอื่นๆ ได้โดยไม่จำเป็นต้องแจ้งบริษัทฯ
19" GERMANY EXPORT RACK	E.S. International (1991) Co., Ltd.	การเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 10		- บริษัทฯ เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า โดยจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศ เลขที่ ค. 163601 - ว่าจ้างโรงงานให้ผลิตภายใต้ยี่ห้อสินค้า และลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ

2.2.1.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

การเติบโตในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารทำให้มีความต้องการในระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่ายภายในองค์กร (Local Area Network: LAN) มากขึ้น และความจำเป็นพื้นฐานที่จะทำให้คอมพิวเตอร์สื่อสารกันได้ดีคือระบบข่ายสายสัญญาณ ดังนั้น จึงมีสินค้าด้านข่ายสายหลากหลายยี่ห้อและมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่างกันออกไป จาก

แนวโน้มการเติบโตของตลาดเทคโนโลยีและการสื่อสารในประเทศไทยที่มีอัตราการเติบโตที่ดี บริษัทฯ ในฐานะผู้ริเริ่มและเป็นผู้นำอันดับต้น ๆ ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมได้พยายามที่จะขยายธุรกิจโดยการนำผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายมาเพิ่มมูลค่าด้วยการให้บริการรับเหมาติดตั้งซึ่งก่อให้เกิดธุรกิจใหม่ ได้แก่ ธุรกิจวิศวกรรมซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งระบบโครงข่าย Fiber Optic รายใหญ่ของประเทศ โดยมีผลงานที่เป็นที่ยอมรับเป็นอย่างดี และบริษัทฯ ยังได้มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยการจัดตั้งบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เพื่อเตรียมการรุกตลาดการนำสายสัญญาณที่มีอยู่แล้วมาก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้งาน

■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ เป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเป็นที่ยอมรับในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม
- บริษัทฯ เป็นบริษัทแรกที่นำเทคโนโลยีสาย LAN และสาย UTP มาเผยแพร่ในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์สายสัญญาณที่มีความหลากหลายและครบถ้วนที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอ โดยมีทีมวิศวกรคอยให้คำปรึกษามีการจัดการฝึกอบรมทุกเดือน และมีการจัดสัมมนาให้ความรู้ใหม่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- บริษัทฯ ทำธุรกิจขายส่งจึงไม่ทับซ้อนกับคู่ค้าของบริษัทฯ
- บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ LINK ซึ่งเป็นที่น่าเชื่อถือและยอมรับอย่างกว้างขวาง
- บริษัทฯ เป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ของ AMP ที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีทีมสาขาฝ่ายขายที่สามารถให้บริการและตอบคำถามของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

■ จุดอ่อน

- องค์กรขนาดใหญ่ อู้วย้าย มีต้นทุนค่าใช้จ่ายการดำเนินงานสูง
- มีคู่แข่งรายเล็กรายน้อยจำนวนมาก
- สินค้ามีความกำกวมกับสินค้าอุปโภค ซึ่งต้องเน้นให้เป็นสินค้า Engineering

■ การแข่งขัน

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้นำตลาดในธุรกิจสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม โดยได้รับการยอมรับและจัดให้เป็นผู้นำตลาดซึ่งเป็นผลอันเนื่องมาจากการที่บริษัทฯ ได้เข้ามาทำตลาดก่อนคู่แข่งรายอื่น ๆ อีกทั้งยังได้มีการพัฒนากลยุทธ์และสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาความเป็นผู้นำธุรกิจมาโดยตลอด และยังมีโครงการให้การศึกษาอย่างต่อเนื่องแก่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ได้แก่ ผู้ออกแบบ ผู้ขาย ผู้ติดตั้ง และตลอดจนลูกค้าผู้ใช้งาน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีโครงการฝึกอบรมทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่องมานานกว่า 15 ปี และที่สำคัญบริษัทฯ ยังเป็นผู้จัดจำหน่ายและขายส่งสินค้ายี่ห้อที่ขายดีในประเทศ 2 ยี่ห้อคือ ยี่ห้อ LINK และ AMP ทำให้บริษัทฯ สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยได้มากกว่าร้อยละ 60

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสรรหาและพัฒนาเทคโนโลยีรวมถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อขยายตลาดและฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น ในปี 2551 บริษัทฯ ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์สายและอุปกรณ์ระบบโทรศัพท์ สายและอุปกรณ์ COAXIAL สำหรับระบบกล้องที่วิววงจรปิด เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้เปิดสำนักงานสาขาเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและเพื่อเป็นศูนย์กระจายสินค้าประจำภูมิภาคนั้นๆ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีสำนักงานสาขาที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่จังหวัดขอนแก่น และที่จังหวัดระยอง

เพื่อความก้าวหน้าและก้าวหน้าเทคโนโลยีด้านสายสัญญาณ บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้าง LAB ด้านสายสัญญาณโดยเฉพาะเพื่อทดสอบและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานในภูมิภาคนี้ อีกด้วย

2.2.1.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เน้นการขายส่งให้ผู้แทนจำหน่าย (Dealer) ผู้รับเหมาระบบสายสัญญาณ และผู้รับเหมางานระบบวิศวกรรม (Contractor) ซึ่งมีทั้งในรูปแบบการติดต่อเข้าหาลูกค้าที่มีศักยภาพโดยตรงด้วยทีมขายของบริษัทฯ และการที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาที่บริษัทฯ โดยตรง รวมถึงการได้รับการแนะนำต่อกันมา หรือจากการโฆษณาในสื่อวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ สื่อวิทยุ และสื่อโทรทัศน์ ซึ่งบริษัทฯ จะมีแคตตาล็อกสินค้าพร้อมราคา ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนทุก ๆ 6 เดือน หรือผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ หรือทำการเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณาก่อนการตัดสินใจ และหากมีการสั่งซื้อก็สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 วัน เนื่องจากบริษัทฯ มีสต็อกสินค้าที่มีความหลากหลายที่สุดในประเทศ โดยบริษัทฯ ยังได้มีการบันทึกรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทุกรายที่บริษัทฯ มีการติดต่อทำใบเสนอราคา เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลลูกค้าในการประมวลผลและจัดทำแผนการตลาดในอนาคตอีกด้วย บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัท สปีด เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทค้าปลีกอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์มากกว่า 50 รายทั่วประเทศ และบริษัทฯ มีส่วนร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 1.67 ในการกระจายสินค้าและบริการของบริษัทฯ สู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ

เพื่อเป็นการรุกตลาดภูมิภาค บริษัทฯ ได้เปิดสำนักงานสาขาใน 4 ภูมิภาคหลักได้แก่ ภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคใต้ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ภาคตะวันออกที่จังหวัดขอนแก่น และภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้สะดวกยิ่งขึ้น และเป็นการกระจายสินค้าไปสู่จังหวัดหลักๆ ในส่วนภูมิภาคได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถให้บริการที่ทั่วถึงและครอบคลุมในส่วนภูมิภาคของประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีโครงการ “ส่งฟรีทั่วประเทศ” กล่าวคือ ลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ในราคาเดียวกันกับลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังส่วนภูมิภาคทั่วประเทศ ปัจจุบันบริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่เคยติดต่อซื้อขาย และได้ส่งข่าวสารให้เป็นประจำ อยู่มากกว่า 20,000 รายทั่วประเทศ

2.2.1.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้แทนจำหน่ายและผู้รับเหมา (Dealers & Contractors): เป็นลูกค้าที่นำสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อ หรือนำไปติดตั้งให้แก่ลูกค้า ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าประเภทนี้มากกว่า 20,000 รายทั่วประเทศ เช่น บริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ ได้แก่ IBM, AIT, IRCP, SVOA เป็นต้น และบริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์ขนาดกลางและเล็กโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทที่มีโซลูชันด้านซอฟต์แวร์ เป็นต้น ในส่วนของผู้รับเหมา ได้แก่ ผู้รับเหมาด้านไฟฟ้าและสื่อสารทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กทั่วประเทศ รวมทั้งบริษัทสื่อสารขนาดใหญ่ เช่น บมจ. ทีทีแอลดีที บมจ. สามารถ เทเลคอมมิวนิเคชั่น และบมจ. ล็อกซ์เลย์ เป็นต้น โดยสัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 95 ของยอดขายรวมของธุรกิจ

2. ลูกค้าองค์กร: เป็นหน่วยงานทั้งภาคเอกชน รัฐบาล และรัฐวิสาหกิจที่มีความต้องการใช้อุปกรณ์ระบบข่ายสัญญาณโดยตรง ยกตัวอย่าง เช่น บมจ. กสท. โทรคมนาคม การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย บมจ. ธนาคารกสิกรไทย บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์ บมจ. ธนาคารทหารไทย บมจ. ธนาคารกรุงเทพ เป็นต้น โดยฝ่ายการขายและการตลาดจะเป็นผู้ติดต่อลูกค้าในส่วนนี้โดยตรง ซึ่งการเสนอสินค้าจะมี 2 รูปแบบ ได้แก่ การสั่งซื้อตามปกติ และการประมูลราคา ซึ่งลูกค้าจะใช้รูปแบบใดในการสั่งซื้อนั้นขึ้นกับชนิด ปริมาณ และมูลค่าของสินค้าที่สั่งในแต่ละครั้ง สัดส่วนการขายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้จะคิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายรวมทั้งหมด

2.2.2 ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (ENGINEERING BUSINESS)

2.2.2.1 ภาพรวมของธุรกิจวิศวกรรมโครงการ

นอกจากการดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณสื่อสารคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมแล้ว บริษัทฯ ยังได้ลงทุนด้านเครื่องมือพิเศษ ตลอดจนเครื่องทดสอบประสิทธิภาพสูง และยังมีทีมวิศวกรที่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ เพื่อให้บริการด้านคำปรึกษา แนะนำ และสนับสนุนด้านเทคนิคเกี่ยวกับระบบข่ายสายสัญญาณ ให้แก่ลูกค้าทั้งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงต่างจังหวัด ภายใต้นโยบายการให้บริการ “ทันใจ ทั่วไทย” โดยบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การนำสินค้าสายสัญญาณมาเสนอรวมเป็น Total Solutions พร้อมให้บริการการติดตั้ง โดยเรียกธุรกิจนี้ว่า “ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ” (Engineering Business) ซึ่งจะเน้นเฉพาะงานโครงการขนาดใหญ่ที่ไม่แข่งขันกับธุรกิจจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ติดตั้งระบบสายสัญญาณให้กับโครงการสนามบินสุวรรณภูมิมูลค่าโครงการมากกว่า 500 ล้านบาท งานติดตั้งระบบสาย FIBER OPTIC ในเขตกรุงเทพมหานครและในต่างจังหวัดกว่า 4,500 กม. มูลค่าโครงการมากกว่า 1,000 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีผลงานที่จะรุกต่อเนื่องไปสู่โครงการอื่นๆ เพื่อขยายธุรกิจวิศวกรรมให้กว้างไกล และใช้ศักยภาพขององค์กรที่เป็นจุดแข็งขยายไปสู่ธุรกิจที่มีความใกล้เคียงและต่อเนื่อง ในปัจจุบัน ธุรกิจวิศวกรรมโครงการของบริษัทฯ มีขอบเขตการให้บริการดังต่อไปนี้

1. การออกแบบและก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเล (Submarine) ทั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง สายไฟฟ้าแรงดันสูง และสายเคเบิลสื่อสารระหว่างไฟฟ้าแรงสูงร่วมกับใยแก้วนำแสง

2. การให้บริการที่เกี่ยวกับสายเคเบิลใต้ดิน (Underground Cable), สถานีไฟฟ้าย่อย (Substation) และระบบสายส่งแรงสูง (Transmission Line)

3. การออกแบบและก่อสร้างงานโครงการสายใยแก้วนำแสงทั้งภายในและภายนอกอาคาร

ในการให้บริการประเภทนี้ บริษัทฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างของพื้นที่โครงการและศึกษาโครงสร้างของระบบต่างๆ ที่จะต้องเชื่อมเข้าด้วยกัน เพื่อทำการออกแบบระบบและอุปกรณ์ที่มีความสำคัญต่อการเชื่อมโยงดังกล่าว และเมื่อได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และความชำนาญในแต่ละด้าน รวมทั้งมีเครื่องมือและบุคลากรเพียงพอ มาเป็นผู้ติดตั้งในส่วนงานนั้นๆ โดยมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ ดำเนินการควบคุมคนงานที่ทำการก่อสร้างหรือติดตั้งระบบอีกทอดหนึ่ง พร้อมทั้งทำการทดสอบให้ผลงานของบริษัทฯ มีคุณภาพ สามารถใช้งานได้ดี และรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า การวางระบบดังกล่าวจำเป็นต้องวางควบคู่ไปกับโครงสร้างของอาคารเพื่อความสวยงาม อีกทั้งจำเป็นต้องออกแบบเพื่อรองรับการขยายงานในอนาคตอีกด้วย ดังนั้น เพื่อให้การลงทุนมีความคุ้มค่า ผู้รับเหมาในโครงการต่างๆ จึงมักต้องการผู้รับเหมาวางระบบข่ายสายเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความเชี่ยวชาญและมีการรับประกันผลงาน เพื่อให้ผลงานของแต่ละโครงการมีคุณภาพและสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า

จากประสบการณ์และความชำนาญในการให้บริการ รวมถึงบุคลากรและเครื่องมือที่มีอยู่ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าที่เป็นองค์กรธุรกิจชั้นนำในภาคเอกชนรวมถึงหน่วยงานภาครัฐ ให้เป็นผู้ติดตั้งและวางระบบสายสัญญาณในหลายๆ โครงการที่มีขนาดใหญ่ที่ต้องการความรับผิดชอบ ความเชี่ยวชาญ และความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการ เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย เป็นต้น

ในส่วนของการออกแบบและก่อสร้างระบบเคเบิลใต้ทะเลหรือที่นิยมเรียกว่า Submarine Cable นั้น บริษัทฯ ได้ทำความร่วมมือกับผู้ผลิตเคเบิลใต้ทะเลรายใหญ่ของโลกซึ่งมีประสบการณ์และผลงานระดับ World Class เพื่อร่วมประมูลโครงการในประเทศไทยในรูปแบบของ Consortium ทั้งนี้เพื่อก่อให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและสร้างความมั่นใจให้กับองค์กรที่ว่าจ้างบริษัทฯ ให้เกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถทำงานได้สำเร็จและสามารถรับประกันผลงานระดับ World Class โดยปัจจุบันบริษัทฯ

มีผลงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้ทะเล ไฟฟ้าแรงสูง 22KV และ 33KV เพื่อจ่ายกระแสไฟฟ้าและระบบสื่อสารไปยังเกาะเสม็ด เกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล เกาะมุก เกาะสุกร จังหวัดตรัง เกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด และเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูงขนาด 115KV (Transmission Line) บนเสาโครงเหล็กในเส้นทางอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นเส้นทางภูเขา ทำงานลำบากและมีอุปสรรคมากมาย และยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย 115KV (Substation) สถานีไฟฟ้าลำนวน 2 อีกด้วย ซึ่งทั้ง 2 งานดังกล่าวได้พิสูจน์ความสามารถด้านวิศวกรรมของบริษัทฯ จนเป็นที่ประจักษ์แก่ภาครัฐอย่างเป็นที่น่าพึงพอใจ

โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีเปลี่ยนถ่ายโอนย้ายธุรกิจและบุคลากรด้านวิศวกรรมโครงการดังกล่าวข้างต้นไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อให้ภาพการประกอบธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น และสามารถขยายตลาดได้ต่อไป

2.2.2.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ มีขั้นตอนการให้บริการในธุรกิจวิศวกรรมโครงการ ดังนี้

2.2.2.2.1 การสนับสนุนงานประกวดราคา มีลำดับขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาคุณสมบัติของผู้เสนอราคางานและทำประวัติการพิจารณาของร่างขอบเขตงานประกวดราคา (TOR)

ก่อนยื่นเอกสารด้านการประมูลงานของหน่วยงานของรัฐและเอกชน ทางเจ้าของงานต้องเปิดให้บริษัทผู้รับเหมา ได้แสดงความคิดเห็นและประวัติการพิจารณาการเปิดประมูลงานจริง ดังนั้นต้องมีการศึกษาขอบเขตงานและคุณสมบัติของผู้เสนอราคาให้ละเอียด กรณีจะเข้าประมูลงานโครงการนั้นๆ เช่น ศึกษาคุณสมบัติของผู้เสนอราคา ว่าสามารถใช้ผลงานที่มีอยู่เข้าประมูลงานได้หรือไม่ หรือกรณีที่เข้าประมูลงานเองไม่ได้ จะต้องจับมือหาผู้ร่วมค้ากับใคร และทำอย่างไร ทำประวัติการพิจารณาเรื่องที่เห็นว่าการถือคสเปกงานและเสียเปรียบคู่แข่งกัน เป็นต้น

2. จัดเตรียมเอกสารประกวดราคา ซึ่งมีลำดับขั้นตอนและกระบวนการทำงานดังนี้

2.1 จัดประชุมแบ่งหน้าที่การรับผิดชอบงานให้ชัดเจน เช่น จัดให้มีผู้รับผิดชอบเตรียมเอกสารทางบัญชี เอกสารทางด้านเทคนิค และอื่นๆ

2.2 ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานนอกองค์กร เช่น สถาบันด้านการเงินเพื่อที่ต้องให้ออกหนังสือการรับประกันของ ติดต่อลูกค้าหรือผู้ผลิตอุปกรณ์ เพื่อขอราคาและเอกสารต่างๆ ที่นำมาประกอบกับการยื่นเสนอราคา

2.3 รวบรวมเอกสารทั้งหมดและตรวจเช็คความถูกต้องและยื่นเอกสารตามวันเวลาที่เจ้าของงานกำหนดต่อไป

3. สำรวจพื้นที่เพื่อทำต้นทุน

ก่อนที่มีการเสนอราคางาน จะต้องมีการเข้าไปสำรวจลักษณะพื้นที่ก่อสร้างของโครงการก่อนที่จะทำให้ทราบถึงลักษณะพื้นที่โครงการก่อสร้าง และสิ่งที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่างๆ ซึ่งมีผลต่อการทำต้นทุนงานก่อสร้างเป็นอย่างมาก เช่น สำรวจความยาก-ง่าย ของโครงการ สำรวจแหล่งวัสดุหรือวัตถุดิบเพื่อใช้ในการก่อสร้าง สำรวจพื้นที่ในการจัดตั้งสำนักงานชั่วคราวและพื้นที่เก็บวัสดุอุปกรณ์ และอื่นๆ เป็นต้น กรณีที่ไม่คำนึงถึงสิ่งประกอบเหล่านี้ จะมีผลทำให้การบริหารจัดการโครงการมีราคาต้นทุนที่สูง ทำให้การเสนอราคาสูงกว่าคู่แข่ง และมีโอกาสไม่ชนะการประมูลได้

2.2.2.2.2. ด้านการบริหารโครงการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ มีขั้นตอนการปฏิบัติงานดังนี้

1. การสำรวจ (Site Survey)

ก่อนการเริ่มก่อสร้างโครงการนั้น ทางทีมงานต้องเข้าไปสำรวจและเก็บข้อมูลของลักษณะพื้นที่ก่อนการก่อสร้างโครงการ เพื่อนำมาออกแบบ และยื่นนำเสนอให้เจ้าของงานอนุมัติการก่อสร้างก่อนเข้าดำเนินการก่อสร้างจริง อีกทั้งการสำรวจพื้นที่ก่อนดำเนินงานจริง ให้สามารถรู้ถึงลักษณะพื้นที่และทำให้วางแผนการทำงานได้แม่นยำ เกิดความผิดพลาดน้อยในการทำต้นทุนของโครงการ เช่น สำรวจความยากง่ายของพื้นที่ก่อสร้างโครงการ, สำรวจบริเวณพื้นที่โดยรอบก่อสร้างโครงการว่ามีผลกระทบต่องสิ่งแวดล้อมและชุมชนหรือไม่, สำรวจแหล่งจ่ายไฟและน้ำชั่วคราว, สำรวจค่าระดับดินของโครงการก่อสร้าง และอื่นๆ เป็นต้น

2. การออกแบบ (Engineering Design)

หลังจากทำการสำรวจแล้วเสร็จ ต้องนำข้อมูลการสำรวจมาออกแบบโครงการก่อสร้าง เพื่อขออนุมัติแบบกับเจ้าของโครงการก่อนดำเนินการก่อสร้างโครงการ ในการออกแบบให้มีประสิทธิภาพนั้น ต้องมีการควบคุมทุกขั้นตอนในการออกแบบโดยละเอียด เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดในการออกแบบ และห้ามดำเนินการก่อสร้างก่อนได้รับการอนุมัติหรือเจ้าของงานยังไม่ได้เซ็นรับทราบก่อนเป็นอันขาด

3. การจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ (Procurements)

การก่อสร้างโครงการ ถ้าหากเลือกอุปกรณ์หรือจัดซื้อไม่ถูกต้องตามสเปค มีผลทำให้วัสดุอุปกรณ์ไม่สามารถใช้งานได้และเกิดการสูญเสียค่าใช้จ่าย ดังนั้น ควรควบคุมการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ให้อย่างละเอียดและรอบคอบ โดยมีการกระบวนการควบคุมดังนี้

- 3.1 เลือกลูกค้าที่มีความเชื่อถือได้ สินค้าต้องมีมาตรฐานและเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า มาตรฐานที่นำมาอ้างอิง เช่น มาตรฐานการรับรองกระทรวงอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (มอก.) IEC, IEEE, ASTM, ANSI, DIN, JIS, และอื่นๆ ก่อนที่จะซื้อต้องจัดส่งสเปคหรือแคตตาล็อก เพื่อขออนุมัติและควรได้รับการอนุมัติจากเจ้าของงานก่อน และดำเนินการตามกระบวนการจัดซื้อต่อไป
- 3.2 ควบคุมการเจรจาต่อรองกับลูกค้า ให้ได้ประโยชน์สูงสุด เช่น ต่อรอราคา, เงื่อนไขการจ่ายเงิน, เครดิต, ระยะเวลาการจัดส่ง, การรับประกันสินค้า, การบริการหลังการขาย และอื่นๆ เป็นต้น
- 3.3 ติดตามกระบวนการผลิตและทดสอบวัสดุอุปกรณ์จากลูกค้าหรือโรงงานผู้ผลิตอย่างใกล้ชิด ก่อนส่งถึงหน้างาน ถ้าพบข้อผิดพลาดในระหว่างกระบวนการผลิต ให้รีบดำเนินการแก้ไขก่อนจัดส่งและให้ทันตามเวลาการก่อสร้างโครงการ
- 3.4 ติดตามกระบวนการจัดส่งอย่างใกล้ชิด เช่น การ Packing, การเลือกกรณบรรทุกในการขนส่ง, การเลือกใช้รถยกในการยกวัสดุอุปกรณ์ขึ้น-ลง ให้เหมาะสมกับวัสดุและอุปกรณ์ที่จะจัดส่งเข้าหน้างาน

4. การควบคุมงานโครงการก่อสร้าง (Construction Control Project)

การควบคุมงานโครงการก่อสร้าง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและสำเร็จบรรลุตามเป้าหมาย มีขั้นตอนและกระบวนการทำงานดังนี้

- 4.1 จัดหาบุคลากรและทีมงานที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารงานโครงการก่อสร้าง ซึ่งแต่ละโครงการประกอบด้วยบุคลากรตำแหน่ง ผู้อำนวยการโครงการ, ผู้จัดการโครงการ, วิศวกรโครงการ, หัวหน้างาน,

- ช่างเทคนิค, ธุรการโครงการ, พนักงานจัดเก็บและตรวจเช็คสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้จำนวนและตำแหน่งต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับลักษณะงานและขนาดงานโครงการก่อสร้าง
- 4.2 คัดเลือกผู้รับเหมาช่วงหรือทีมช่าง ที่มีฝีมือดีและมีเครื่องมือ เครื่องจักร ที่มีประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์โดยตรงมีบุคลากรครบ มีฝีมือดี ฐานการเงินสนับสนุนดี เครื่องมือเครื่องจักรพร้อมทำงาน และราคาที่เสนออยู่ในต้นทุน เข้ามารับงาน เป็นต้น
 - 4.3 เลือกพื้นที่ในการจัดตั้งสำนักงานชั่วคราวและพื้นที่จัดเก็บวัสดุอุปกรณ์ให้เหมาะสม เช่น เลือกให้อยู่ใกล้แหล่งจ่ายไฟและน้ำชั่วคราว และให้อยู่ใกล้พื้นที่โครงการก่อสร้าง และปัจจัยอื่นๆ ประกอบ
 - 4.4 จัดให้มีการประชุมเตรียมความพร้อมในการทำงาน ต้องมีการประชุมวางแผนการทำงาน วางแผนกำลังคน วางแผนการใช้วัสดุอุปกรณ์ วางแผนเครื่องมือเครื่องจักร วางแผนระยะเวลาในการทำงานให้สอดคล้องกับแผน Master Plan วางแผนงานด้านความปลอดภัย เป็นต้น
 - 4.5 จัดให้มีการแต่งกายในการทำงานให้รัดกุมและเป็นระเบียบเรียบร้อย โดยการปฏิบัติงานทุกวัน ต้องสวมใส่เสื้อผ้าให้มิดชิด เสื้อแขนยาว กางเกงขายาว รองเท้าหุ้มส้น และใส่หมวกนิรภัย (Safety) และอุปกรณ์ที่ปลอดภัย ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะของงานโครงการก่อสร้าง
 - 4.6 ติดตามงานและผลงาน (Progress Work) อย่างใกล้ชิด โดยให้ผู้รับเหมาหรือแต่ละทีมงานส่งรายงานประจำวัน หรือ รายงานประจำสัปดาห์ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้รู้ถึงผลของความสำเร็จในการทำงาน หรือ ควรปรับปรุงการทำงานอย่างไร และต้องจัดให้มีการประชุมทีมงานเพื่อติดตามความคืบหน้าของงานทุกสัปดาห์ (Weekly Meeting) หรือ ทุกเดือน (Monthly Meeting)
 - 4.7 นำเสนอผลงานให้กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ตามเงื่อนไขการจ้าง เช่น ส่งงวดงานทุก ๆ เดือน (Monthly Progress Work), ส่งงวดงานตามเปอร์เซ็นต์ของงาน (% Progress Work) หรืออื่นๆ เป็นต้น
 - 4.8 ติดตามการเก็บเงินจากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ โดยหมั่นสอบถามและติดตามอยู่เสมอสม่ำเสมอหรืออาจจะใช้วิธีสร้างความสัมพันธ์ไมตรีที่ดี (Connection) กับเจ้าของงานโครงการ

5. การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายงานโครงการก่อสร้าง

- การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายโครงการก่อสร้าง ให้มีกำไรสูงสุด ซึ่งสามารถทำได้ดังนี้
- 5.1 การวางแผนงานและทำงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จก่อนเวลาตามสัญญาของผู้ว่าจ้าง เช่น สัญญาจ้าง 18 เดือน ทำงานโครงการให้แล้วเสร็จ 16 เดือน จะช่วยการลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (Project Management) ได้ถึง 2 เดือน
 - 5.2 คัดเลือกผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพในการทำงาน มีฝีมือ มีเครื่องมือเครื่องจักรที่พร้อมใช้งาน มีฐานะการเงินที่ดี เข้ามารับงาน ซึ่งจะมีโอกาสในการทิ้งงานน้อยทำให้ลดช่องว่างในการทำงานไม่ต่อเนื่อง และงานสามารถเสร็จก่อนเวลาตามสัญญาจ้างได้
 - 5.3 ต่อรอราคาและเงื่อนไขค่าวัสดุอุปกรณ์จากลูกค้าหรือผู้รับเหมาให้ได้ราคาที่ต่ำที่สุดและเงื่อนไขที่ดีที่สุด
 - 5.4 ควบคุมดูแลงานโดยละเอียดและตามขั้นตอนกระบวนการไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด หรือมีข้อผิดพลาดน้อยที่สุด

5.5 การส่งงวดงานให้กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ควรมีการรวมส่งงวดงานในครั้งเดียวเท่าที่ทำได้ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงรับรอง (Entertain) กับผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของงาน

5.6 ในระหว่างช่วงเวลาพักกลางวันหรือเว้นช่วงการทำงาน ปลุกฝังให้พนักงานช่วยลดต้นทุนการใช้สาธารณูปโภคต่างๆ โดยการปิดไฟฟ้าแสงสว่าง, ปิดแอร์, ปิดหน้าจอคอมพิวเตอร์ เป็นต้น

6. ความเสี่ยงต่องานโครงการก่อสร้างไม่แล้วเสร็จและการแก้ไขปัญหาในเชิงป้องกันที่ดี

ความเสี่ยงต่องานโครงการก่อสร้าง ไม่แล้วเสร็จทันตามระยะเวลาที่กำหนด ได้สรุปความเสี่ยง, ผลกระทบและการแก้ไขดังนี้

ลำดับ	รายการความเสี่ยง	ผลกระทบ	แนวทางป้องกันและแก้ไข
1.	การส่งมอบพื้นที่ของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ มีความล่าช้า	1. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการ Standby ทีมงาน	1. เร่งรัดติดตามการส่งมอบพื้นที่จากเจ้าของงานอย่างใกล้ชิด
2.	การทำงานในสภาพอากาศที่มีฝนตกหนัก น้ำท่วม	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด	1. วางแผนงานให้สอดคล้องกับสภาพอากาศ และตรวจติดตามสภาพอากาศแต่ละวัน, สัปดาห์ อย่างสม่ำเสมอ
3.	การขออนุญาตทำงานพื้นที่นอกเหนือการควบคุมของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการเช่น กรมป่าไม้, กรมทางหลวง, องค์การบริหารส่วนตำบล, เทศบาล และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง มีความล่าช้า	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด 2. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายที่นอกเหนือจากต้นทุนที่วางไว้	1. เร่งรัดติดตามการขออนุญาตส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด
4.	การดำเนินขอสสาธารณูปโภคชั่วคราว เช่น ไฟฟ้า, น้ำประปา, อินเทอร์เน็ต มีความล่าช้า	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดกรณีไม่มีน้ำ, ไฟฟ้าใช้ในการทำงาน 2. ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาเครื่องปั่นไฟสำรองหรือรถขนส่งน้ำ ซึ่งมีราคาแพงกว่าการดำเนินการขอกับส่วนที่เกี่ยวข้อง	1. เร่งรัดติดตามการดำเนินการขอกับส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด
5.	ผู้รับเหมาช่วงทำงานอันเนื่องมาจากสาเหตุขาดสภาพคล่องทางการเงิน การลงทุน	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดซึ่งเกิดช่องว่างในการทำงาน	1. จัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีความรู้ความสามารถ และฐานการเงินที่ดีเข้ามารับงาน 2. วิเคราะห์และประเมินการทำงานกรณีผู้รับเหมาทำงานล่าช้า และควรวางวิธีการแก้ไขโดยด่วน 3. รีบดำเนินการจัดหาผู้รับเหมารายใหม่เข้ามาแทน โดยให้เกิดช่องว่างในการทำงานน้อยที่สุด

6.	ผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงานของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ขาดประสบการณ์, ความเชี่ยวชาญและชำนาญ ในการทำงาน	1. มีผลทำให้งานเกิดความล่าช้า 2. เกิดความผิดต่อผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงานของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ 3. เกิดความไม่ต่อเนื่องในการทำงาน	1. จัดทำแผนงานและขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน และนำเสนอก่อนการทำงาน 2. ให้ความรู้ความเข้าใจกับผู้ประสานงานและผู้ควบคุมงาน กรณีเห็นว่าไม่มีความรู้ความเข้าใจในงาน 3. สร้างความเป็นมิตรไมตรีที่ดีต่อผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ
7.	วัสดุอุปกรณ์เสียหายเนื่องจากการขนส่ง	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนดกรณีที่เกิดความเสียหายร้ายแรง ต้องเปลี่ยนอุปกรณ์ใหม่	1. ตรวจสอบการ Packing ของอุปกรณ์ให้รัดกุมและมีความปลอดภัย ก่อนการขนส่งไปยังหน่วยงาน 2. จัดหาทดแทนวัสดุอุปกรณ์ที่มีสภาพการใช้งานที่ดีและมีประกันภัยคุ้มครองถึงอุปกรณ์ที่ขนส่ง
8.	วัสดุอุปกรณ์เสียหายเนื่องจากการติดตั้งและทดสอบ ที่ไม่มีประสิทธิภาพ	1. งานล่าช้ากว่าแผนงานที่กำหนด 2. ขาดความเชื่อมั่นจากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ	1. จัดหาผู้รับเหมาหรือทีมงานที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาทำงาน 2. จัดอบรมทีมงานก่อนการปฏิบัติงานจริง
9.	ผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการไม่สามารถจัดหาแหล่งจ่ายไฟในการทำ AC Withstand Voltage Test ให้กับการทดสอบระบบได้	1. ไม่สามารถปิดงานโครงการได้ 2. ทำให้เกิดการขยายระยะเวลาของสัญญาเลื่อนออกไป 3. การได้รับหนังสือรับรองผลงาน (PAC) จากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ ล่าช้าออกไป	1. ติดตามการจัดหาแหล่งจ่ายไฟในการทำ AC Withstand Voltage Test ผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ อย่างใกล้ชิด 2. รับผิดชอบการส่งงานตามสัญญาให้ครบถ้วนทั้งหมดก่อนหมดสัญญาจ้าง

บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบงานบริหารคุณภาพตามมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) ISO 9001:2008 เลขที่ QMS 03093/697t จากสถาบัน Management System Certification Institute (Thailand) (MASCI)

โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

รายการ	สถานที่ก่อสร้าง	ผู้ว่าจ้าง	มูลค่าโครงการ	กำหนดส่งมอบ	ความคืบหน้า ณ 31 ธ.ค. 2558
ธุรกิจวิศวกรรมโครงการ					
1. งานจ้างเหมาแบบ Turn Key สำหรับ การติดตั้งสาย Fiber Optic ให้กับ ปตท.สผ.ลานกระบือ	จ.กำแพงเพชร	บริษัท พีทีที ไอลีท์ โซลูชั่นส์ จำกัด	23.442 ล้านบาท	กรกฎาคม 2558	85.00%
2. งานจัดซื้อสายเคเบิลใต้น้ำสำหรับเป็น Spare Part สำหรับงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้น้ำระบบ 22 เครวี ไปยังเกาะกูดและเกาะหมาก จังหวัดตราด	จ. ตราด	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	17.90 ล้านบาท	กุมภาพันธ์ 2559	5.00%
3. งานจัดซื้อสายเคเบิลใต้น้ำสำหรับเป็น Spare Part สำหรับงานก่อสร้างสายเคเบิลใต้น้ำระบบ 115 เครวี ไปยังเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี	จ.สุราษฎร์ธานี	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	16.00 ล้านบาท	กุมภาพันธ์ 2559	5.00 %

2.2.2.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

■ จุดแข็ง

- บริษัทฯ มีผลงานวางระบบสายสัญญาณสื่อสารให้สนามบินสุวรรณภูมิซึ่งเป็นสนามบินที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย
- บริษัทฯ เป็นผู้วางระบบสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในเขตกรุงเทพมหานครเป็นระยะทางมากกว่า 2,500 กิโลเมตร
- บริษัทฯ มีผลงานการติดตั้งและทดสอบระบบข่ายสายสัญญาณทั่วประเทศกว่า 1,000 โครงการ
- บริษัทฯ มีผลงานในการติดตั้งสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) หลายโครงการ
- บริษัทฯ ให้บริการเป็นสถาบันทดสอบและออกใบรับรองรับรองระบบให้ลูกค้า (Certificate)
- บริษัทฯ จัดทำมาตรฐานระบบ Cabling เพื่อเป็นมาตรฐานในประเทศไทย
- บริษัทฯ มีทีมวิศวกรและบุคลากรที่มีความชำนาญงานเฉพาะด้าน
- บริษัทฯ มีเครื่องมือ เครื่องทดสอบที่ทันสมัยและครบถ้วน
- บริษัทฯ มีการบริหารงานด้วยระบบบริหารงานคุณภาพ ISO9001:2008
- บริษัทฯ มีการนำเสนอนวัตกรรมใหม่ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ ICT มาโดยตลอด

■ จุดอ่อน

- งาน Cabling ขนาดใหญ่มีโครงการที่เกิดขึ้นจำนวนไม่มากนักในแต่ละปี
- ยังขาด Sales ประสานงานและติดตามงานกับเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานของลูกค้า

■ การแข่งขัน

จากการที่บริษัทฯ เคยได้รับมอบหมายให้เป็นผู้วางระบบสายสัญญาณ Fiber Optic ภายในอาคารผู้โดยสารของสนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งถือเป็นโครงการก่อสร้างและติดตั้งสายสัญญาณในอาคารที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานได้เป็นที่เรียบร้อย ทำให้ผลงานและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ เป็นที่ประจักษ์ต่อหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสนามบินสุวรรณภูมิ อาทิเช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ฯลฯ ทำให้บริษัทเหล่านี้ได้ว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการในการวางระบบ Fiber Optic และสายสัญญาณสื่อสารให้แก่หน่วยงานของ

ตน อีกทั้งหน่วยงานอีกหลายแห่ง เช่น การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ก็ได้มอบความไว้วางใจให้บริษัทฯ เป็นผู้วางระบบสาย Fiber Optic ทั่วกรุงเทพมหานครและทั่วภูมิภาคเป็นระยะทางกว่า 5,000 กิโลเมตรอีกด้วย

จากผลงานดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถก้าวขึ้นมาเป็นผู้วางระบบโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกชั้นนำทั้งภายในและภายนอกอาคาร โดยบริษัทฯ สามารถแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งขนาดใหญ่ที่ไม่มีทีมงานวิศวกรของตนเอง และยังสามารถแข่งขันกับบริษัทขนาดกลางและเล็กซึ่งเป็นผู้รับเหมาในการติดตั้งระบบอย่างเดียว โดยบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบจากการเป็นทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าและผู้ให้บริการด้านวิศวกรรม ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าแบบ One Stop Service ที่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าแบบไม่ขาดตอน ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้พัฒนาที่มีวิศวกรและบุคลากรที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการด้านวิศวกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น และมีส่วนร่วมพัฒนาเทคโนโลยีให้แก่ประเทศไทย อาทิ เทคโนโลยีสายเคเบิลสื่อผสมไฟฟ้าและสื่อสาร (Composite Submarine Cable) โดยบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ติดตั้งสายเคเบิลใต้ทะเล (Submarine Cable) ให้แก่ เกาะสีชัง เกาะล้าน จังหวัดชลบุรี เกาะปาย เกาะยาว จังหวัดสตูล เกาะมุกด์ เกาะสุกร เกาะลันตา จังหวัดตรัง เกาะกูด เกาะหมาก จังหวัดตราด และเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี พร้อมงานส่วนเพิ่ม รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีผลงานการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยที่จังหวัดลำพูนและโครงการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115KV (High Voltage Transmission Line) ตามแนวภูเขาของอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอนโดยมีมูลค่ารวมกว่า 200 ล้านบาทซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ เก็บเกี่ยวความชำนาญในธุรกิจและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line ซึ่งในปัจจุบันของประเทศไทยมีคู่แข่งน้อยรายและคู่แข่งต้องเป็นองค์กรขนาดใหญ่และมีผลงานอ้างอิงได้ด้วย

2.2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สายสัญญาณ และเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจในตลาดด้านนี้ของประเทศไทย เมื่อลูกค้ามีการสั่งซื้อสินค้า บริษัทฯ ก็ได้มีการเสนอการให้บริการวิศวกรรมทางด้านการติดตั้งและการทดสอบระบบไปด้วย จากประสบการณ์ ความชำนาญ บุคลากรและเครื่องมือเครื่องทดสอบที่มีอยู่ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ให้บริการติดตั้งและวางระบบสายสัญญาณในหลายๆ โครงการของลูกค้าทั้งภาครัฐและองค์กรภาคเอกชน โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความรับผิดชอบ ความเชี่ยวชาญ และความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการ อาทิ โครงการของสนามบินสุวรรณภูมิ โครงการของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โครงการของบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โครงการของธนาคารพาณิชย์เกือบทุกแห่งและโครงการของมหาวิทยาลัยมากมาย ฯลฯ

ด้วยประสบการณ์และความชำนาญที่พัฒนามาอย่างต่อเนื่องทำให้บริษัทฯ ครอบคลุมด้านวิศวกรรมโดยได้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างหลักของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในโครงการ Submarine Cable, Transmission Line และ Substation ฯลฯ อีกทั้งยังได้เป็นผู้รับเหมาโครงการก่อสร้างสายใยแก้วนำแสงให้โครงการภาครัฐต่างๆ ด้วย

2.2.2.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจวิศวกรรมมีทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่มีการติดตั้งระบบข่ายสายสารสนเทศแบบครบวงจร และมีการแยกงานการติดตั้งระบบข่ายสายสัญญาณออกจากกระบวนการอื่นๆ อย่างชัดเจน ตัวอย่างรายชื่อลูกค้าที่ผ่านมาของธุรกิจวิศวกรรม ได้แก่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด บริษัท แอดวานซ์ อินโฟนีย์ส จำกัด (มหาชน) บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และธนาคารออมสิน เป็นต้น กลุ่มลูกค้าอีกกลุ่ม ได้แก่ บริษัทผู้ค้าคอมพิวเตอร์หรือผู้รับเหมาที่ติดตั้งระบบข่ายสายสัญญาณเอง แต่ได้จ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้จัดสายและเข้าสาย (Terminate) พร้อมทดสอบระบบ (Testing) ก่อนส่งมอบ

และเพื่อเข้าสู่ตลาดที่มีศักยภาพการเติบโต บริษัทฯ จึงได้ขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการโครงการพิเศษ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เข้าไปรับงานในโครงการของกลุ่มองค์กรรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง อาทิ โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในส่วนที่เป็นสายเคเบิลใต้น้ำและ Fiber Optic โครงการของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ในส่วนที่เป็นงาน Fiber Optic ทั้งบนดินและใต้น้ำ โครงการของบริษัท การท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ในส่วนงานขยายสนามบิน และโครงการของการไฟฟ้านครหลวงในส่วนของ Fiber Optic และสายเคเบิลใต้น้ำ เป็นต้น

2.2.3 ธุรกิจโทรคมนาคม (TELECOM BUSINESS)

2.2.3.1 ภาพรวมของธุรกิจโทรคมนาคม

จุดเริ่มต้นของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด มหาชน นั้นเริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2550 ภายใต้การดำเนินงานตามนโยบายปรับโครงสร้างทางธุรกิจ “Reorganization” โดยจัดตั้งขึ้นเพื่อมองหาธุรกิจที่จะต่อยอดจากธุรกิจจัดจำหน่าย (Distribution) เดิม จุดประสงค์หลักของบริษัทฯ นั้นได้เริ่มดำเนินงานด้านการติดตั้งระบบสายสัญญาณต่างๆ ที่มีมูลค่าโครงการมากกว่า 100 ล้านบาท เพื่อไม่ให้เกิดการทับซ้อนกับลูกค้ากลุ่มเดิมของบริษัทฯ และยังเพื่อรองรับการพัฒนาและเติบโตของระบบเครือข่ายและโทรคมนาคมของประเทศไทย โดยลักษณะของงานติดตั้งดังกล่าวนั้น จะเป็นการติดตั้งในหน่วยงานที่ต้องการความเชี่ยวชาญชำนาญสูงและต้องการผู้รับจ้างที่มีประสิทธิภาพทั้งด้านการดำเนินงานและด้านการเงินอีกด้วย โดยในอดีตบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้มีโอกาสรับงานที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งทั่วประเทศไม่ว่าจะเป็น 1) โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) 2) โครงการ Fiber Optic ทั่วกรุงเทพมหานครไฟฟ้านครหลวง และ 3) โครงการ Fiber Optic ทั่วประเทศของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

จากจุดเริ่มต้นในการรับงานติดตั้งดังกล่าวและรวมถึงการเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และรวมถึงทิศทางความต้องการด้านการเชื่อมต่อ ประกอบกับความไม่เพียงพอของระบบโทรคมนาคมในประเทศไทยที่ต้องการระบบที่สามารถรองรับข้อมูลขนาดใหญ่ และมีเสถียรภาพสูง โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (“อินเทอร์เน็ต เทเลคอม”) ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เลขที่ 3ก/55/001 ซึ่งปัจจุบันมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยประเภทธุรกิจภายใต้ธุรกิจโทรคมนาคม มีดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจ Interlink Fiber Optic Network

โดยเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง เลขที่ 3ก/55/001 จากสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งปัจจุบันอินเทอร์เน็ต เทเลคอม ได้เริ่มก่อสร้างโครงข่ายภายใต้โครงการ Interlink Fiber Optic Network ซึ่งเป็นโครงการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลัก

โครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นโครงการที่ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงโดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลัก บริษัทฯ วางแผนในการสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ครอบคลุมเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและครอบคลุมทั่วประเทศภายในระยะเวลา 3 ปีหลังจากได้รับใบอนุญาต โดยบริษัทฯ ได้เร่งวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามแนวเสาอากาศสัญญาณของการรถไฟแห่งประเทศไทยเป็นหลัก และวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปตามเสาไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคด้วยเช่นกัน โดยมีสัดส่วนโดยประมาณร้อยละ 22 และร้อยละ 78 ตามลำดับ ทั้งนี้โครงข่ายภายหลังแล้วเสร็จจะมีความครอบคลุมในระดับอำเภอเมืองของ 72 จังหวัดทั่วทั้งประเทศไทย (โดยจังหวัดที่เหลืออีก 5 จังหวัดอยู่ระหว่างการศึกษาแผนธุรกิจ) พร้อมทั้งมีจุดเชื่อมต่อตามชายแดนประเทศไปยัง (1) ประเทศมาเลเซีย ที่อำเภอปาดังเบ

ชาร์ จังหวัดสงขลา (2) ประเทศกัมพูชา ที่อำเภอรัฐประเทศ จังหวัดสระแก้ว (3) ประเทศลาว ที่อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย และ (4) ประเทศพม่า ที่อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยโครงการ Interlink Fiber Optic มีมูลค่าโครงการประมาณ 1,750 ล้านบาท

โครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ก่อสร้างโดยนำเอาเทคโนโลยี Internet Protocol (IP) ที่ทันสมัยและเป็นพื้นฐานสำหรับการส่งข้อมูลในยุคปัจจุบันและในยุคอนาคต โดยอาศัยเทคโนโลยีที่สำคัญ ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ MPLS (Multiprotocol Label Switching) โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการได้ครบทุกรูปแบบ ซึ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีที่โครงข่าย “Interlink Fiber Optic Network” เลือกใช้สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) โดยมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน คือ ความสามารถด้านการบริหารจัดการการรับส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ก (Managed Network) การจัดการเส้นทางการส่งข้อมูล (Routing) การกำหนดความสำคัญในแต่ละการใช้งาน (Class of Service) และการรับรองคุณภาพในการให้บริการ (Quality of Service) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการการส่งข้อมูลให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด ทั้งยังป้องกันไม่ให้เกิดเป็นคอขวดภายในโครงข่ายและสามารถรองรับการส่งสัญญาณที่เพิ่มขึ้นถึงระดับ 100G และ 400G ในอนาคต

โครงข่าย INTERLINK เหมาะสมสำหรับใช้ในกิจการเพื่อการสื่อสารและโทรคมนาคมทุกรูปแบบ โดยสามารถสื่อสารสัญญาณข้อมูล(Data), ภาพ(Video), เสียง(Voice), ดิจิตอลทีวี(Digital TV), มัลติมีเดีย(Multimedia) และอื่นๆ ผ่านโครงข่าย “Interlink Fiber Optic Network” โดยมีทีมวิศวกรคอยเฝ้าดูแลตลอด 24 ชั่วโมง และตลอด 365 วัน ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่าบริการของ Interlink สามารถตอบสนองการส่งผ่านข้อมูลและการสื่อสารของท่านได้อย่างทรงประสิทธิภาพ มีความปลอดภัยสูงสุด ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศปริมณฑล และยังไปไกลทั่วทั้งประเทศไทย อีกทั้งยังมีจุดเชื่อมต่อไปยังพันธมิตรในแถบอาเซียน ได้แก่ มาเลเซีย สิงคโปร์ กัมพูชา เวียดนาม พม่า และผ่านลาวไปยังประเทศจีนได้อีกด้วย

โครงข่าย “INTERLINK Fiber Optic Network” เป็นโครงข่ายที่มีลักษณะพิเศษสามารถนำเสนอบริการที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้แก่องค์กรต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าในกลุ่มธุรกิจการเงิน เช่น ธนาคาร บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ และ บริษัทประกันภัย กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต ทั้งที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมและนอกนิคมอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจเพื่อการบันเทิง เช่น ผู้ผลิตรายการ (Content Provider), ผู้ให้บริการเคเบิลท้องถิ่น กลุ่มธุรกิจให้บริการโทรคมนาคม เช่น ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP), ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Operator), ผู้ให้บริการด้านการออกแบบและติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (System Integrator) หรือ ลูกค้ากลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่และลูกค้าองค์กรที่มีสำนักงานอยู่ในพื้นที่ต่างๆ กัน ซึ่งมีความจำเป็นในการเชื่อมโยงข้อมูลจากสำนักงานสาขาเหล่านั้นเข้าสู่สำนักงานใหญ่ เป็นต้น ซึ่งลูกค้ากลุ่มต่างๆ เหล่านี้ล้วนแล้วแต่มีความต้องการในด้านความเสถียรภาพและความปลอดภัยของการติดต่อสื่อสาร, ความปลอดภัยในการส่งข้อมูลระหว่างกัน, ความกว้างไกลในการสื่อสาร รวมถึงความคุ้มค่าในการลงทุน อันจะนำไปสู่ประสิทธิภาพในการแข่งขันทางธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้โครงข่ายหลักของ “INTERLINK Fiber Optic Network” สามารถให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่เป้าหมายสำคัญต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นในเขตเมือง เขตเศรษฐกิจ หรือพื้นที่อาคารสำนักงานต่างๆ ในเขตกรุงเทพมหานคร, นิคมอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงพื้นที่เขตภูมิภาคต่างๆ อีกด้วย

จุดเด่นของโครงข่าย “INTERLINK Fiber Optic Network” อีกจุดหนึ่งนอกเหนือจากโครงข่ายครอบคลุมทั่วประเทศ ก็คือ การเป็นโครงข่ายที่มีความปลอดภัยสูงสุด สืบเนื่องจากการนำประสบการณ์และความชำนาญ รวมถึงปัญหาที่พบในการติดตั้ง Fiber Optic ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทแม่ฯ ที่มีผลงาน ความชำนาญ และเชี่ยวชาญการติดตั้ง Fiber Optic ที่สุดในประเทศไทย มาสร้างโครงข่ายของตัวเอง โดยได้เลือกใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงชนิดพิเศษซึ่งมีเกาะเหล็กป้องกัน 2 ชั้น และฉนวนป้องกันการลามไฟ จึงสามารถป้องกันการถูกสัตว์กัดแทะ หรือป้องกันการกระทำของบุคคล เช่น การตัดต้นไม้ หรือการเผาต้นไม้ เป็นต้น อีกทั้งโครงข่ายหลักของ “INTERLINK Fiber Optic Network” ยังเป็นโครงข่ายที่ติดตั้งบนเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย ซึ่งนับได้ว่าเป็นเขตทางที่มีความปลอดภัยสูงที่สุดอีกด้วย

อีกลักษณะเด่นหนึ่งของโครงข่าย “INTERLINK Fiber Optic Network” คือ มีความสามารถในการส่งข้อมูลได้อย่างทรงประสิทธิภาพสูงสุด มีระบบการบริหารจัดการโครงข่ายโดยทีมวิศวกรที่คอยเฝ้าระวัง 24 ชม. ตลอด 365 วัน และสามารถตรวจสอบสถานะของโครงข่ายผ่านทางระบบคอมพิวเตอร์ รวมถึงการแจ้งเหตุขัดข้องทาง SMS เพื่อให้สามารถป้องกันหรือแก้ปัญหาได้อย่างทันท่วงที จึงทำให้ “INTERLINK Fiber Optic Network” สามารถรับประกันคุณภาพการให้บริการ (Service Level Agreement) ให้แก่ลูกค้าได้ถึง 99.99% ตามชนิดของวงจรการให้บริการ

คุณสมบัติพิเศษของโครงข่าย “INTERLINK Fiber Optic Network”

1. เป็นโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศไทย มีความปลอดภัยสูงสุด และทรงประสิทธิภาพมากที่สุด
 2. เคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นชนิดมีเกาะเหล็กป้องกัน 2 ชั้น และฉนวนป้องกันการลัดไฟ
 3. เป็นโครงข่ายที่รองรับความเร็วสูงสุดได้ถึง 400G และตอบสนองความต้องการได้ทุกแอปพลิเคชัน
 4. มีโครงข่ายเป็นของตนเองที่ครอบคลุมทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย และยังสามารถเชื่อมต่อไปยังต่างประเทศได้ทันที
2. ธุรกิจ Interlink Data Center

โครงการ Interlink Data Center เป็นการให้บริการพื้นที่เซิร์ฟเวอร์ พื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ ศูนย์การให้บริการคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) และศูนย์สำรองข้อมูล (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่างๆ เพื่อให้บริการตามจุดประสงค์ต่างๆ และตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น การย้ายเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้ามายังศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่มและการดูแลรักษา หรือเพื่อเป็นศูนย์สำรอง (Back Up Site) หรือเพื่อป้องกันผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติหรือเหตุการณ์ร้ายแรงต่างๆ อันอาจจะเกิดได้โดยไม่คาดคิดโดยศูนย์ข้อมูล (Data Center) ของบริษัทฯ ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เป็น Data Center โดยเฉพาะ ซึ่งก่อสร้างตามข้อกำหนดของ Data Center ประเภท TIER 3 และให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ มีขนาด 1,800 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ 9/2 ซ.01 กาญจนภิเษก 5/5 ถ.กาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โดยที่จัดตั้งงบลงทุนประมาณ 170 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้ก่อสร้างอาคาร 3 ชั้นแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยชั้น 1 ที่เป็นส่วนสำนักงาน ชั้น 2 และชั้น 3 เป็นพื้นที่ให้บริการได้เปิดใช้งานแล้ว ภายได้เงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 64 ล้านบาท

ลักษณะของ Interlink Data Center ของบริษัทฯ

■ การออกแบบ Data Center

Data Center ของบริษัทฯ สร้างตามข้อกำหนด TIER 3 และสามารถขยายไปเป็น TIER 4 ได้ในอนาคต ซึ่ง Data Center ของบริษัทฯ ออกแบบให้มีระบบสาธารณูปโภคสำรอง (Redundant Infrastructure) เพื่อลดโอกาสการเกิดความผิดพลาดของระบบ รวมทั้งมีระบบจ่ายไฟฟ้าสำรอง และได้การออกแบบให้ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งรองรับการเกิดเหตุร้าย เช่น ภัยธรรมชาติ และอัคคีภัย เป็นต้น

■ ระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพ

Data Center ของบริษัทฯ มีระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพซึ่งคอยวัดและควบคุมให้อุณหภูมิอยู่ที่ระดับที่เหมาะสมที่สุดสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คือ ประมาณ 21-26 องศาเซลเซียส $\pm$ 2 องศาเซลเซียส และให้ความชื้นประมาณร้อยละ 50 $\pm$ ร้อยละ 5 รวมทั้งบริษัทฯ ออกแบบให้มีการติดตั้งระบบทำความเย็นสำรอง เพื่อใช้ในกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ทั้งนี้ การติดตั้งระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพจะทำให้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น

■ ระบบการรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้

Data Center ของบริษัทฯ มีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ กล่าวคือ มีระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่การเข้าสู่ตัวอาคารและห้องเซิร์ฟเวอร์ มีการติดตั้งกล้องวงจรปิดทั้งภายนอกและภายในห้องเซิร์ฟเวอร์ รวมทั้งติดตั้งระบบตรวจจับควันไฟและระบบตรวจจับน้ำรั่ว เพื่อรักษาความปลอดภัยให้แก่อุปกรณ์ของบริษัทฯ และข้อมูลของลูกค้า ตลอดจนสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยอ้างอิงตามมาตรฐาน ISO 27001

■ ระบบการติดต่อสื่อสาร

Data Center ของบริษัทฯ เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยซึ่งสามารถให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลจากสำนักงานของลูกค้าเข้ามายังศูนย์ข้อมูลแห่งนี้ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว อีกทั้งยังสามารถให้บริการส่งผ่านระบบอินเทอร์เน็ตที่ทางบริษัทฯ สามารถให้บริการในประเทศได้ 80 Gbps และ ต่างประเทศ 40 Gbps และยังสามารถขยายได้อีกในอนาคต

3. ธุรกิจติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสง

ด้วยทีมงานของบริษัทฯ ที่มีอยู่ทั่วประเทศประกอบกับพัฒนาการและความต้องการของโครงข่ายใยแก้วนำแสงที่จะมีการติดตั้งอีกมากมายในปัจจุบันอันเนื่องมาจาก 3G และ 4G รวมไปถึงความต้องการด้านการเชื่อมต่อโครงข่ายใยแก้วนำแสงไปตามบ้าน (FTTH) บริษัทฯ จึงจัดตั้งทีมงานเพื่อรองรับการติดตั้งดังกล่าวโดยเฉพาะ โดยปัจจุบันได้เข้ารับงานกับกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต เช่น บริษัท ทรู ยูนิเวอร์แซล คอมมูนิเคชั่น จำกัด, บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)

2.2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ/ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
ธุรกิจ Interlink Fiber Optic		
1. บริการวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง Data Service		
1) Leased Line เป็นบริการวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงที่มีลักษณะการเชื่อมต่อเป็นแบบ จุดต่อจุด (Point to Point) โดยเป็นการสื่อสารข้อมูลด้วยสัญญาณดิจิทัลความเร็วสูงโดยเชื่อมต่ออุปกรณ์ของลูกค้าผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง “Interlink Fiber Optic Network” ซึ่งมีเสถียรภาพ (Reliability) ความปลอดภัย (Security) และประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อข้อมูลสูง (Performance) ทั้งนี้ การเชื่อมต่อจะมีลักษณะเป็นการจองช่องสัญญาณสำหรับลูกค้าแต่ละรายชนิดตลอดเวลา (Dedicated Bandwidth) ไม่ว่าลูกค้าจะมีการใช้งานรับส่งข้อมูลหรือไม่ก็ตาม ทั้งนี้ ด้วยโครงข่ายหลักที่รองรับเทคโนโลยี IP ทำให้สามารถรองรับการใช้งานได้ทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นด้านภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ ทั้งนี้ บริการนี้ยังมีการควบคุมผ่านระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ซึ่งสามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด รวมถึงส่วนที่เป็นอุปกรณ์ของผู้ใช้บริการ เพื่อที่จะให้มั่นใจได้ว่าการให้บริการยังอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง	■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีการเชื่อมต่อที่ความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ■ เป็นบริการที่มีความปลอดภัยสูง เนื่องจากการจองช่องสัญญาณสำหรับลูกค้าแต่ละรายแบบจุดต่อจุด (Point to Point) ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ ■ มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหา ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด เช่น การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน การส่งผ่านข้อมูล Internet ของผู้ให้บริการด้าน Internet การส่งผ่านข้อมูล Data ที่มีลักษณะการส่งแบบสม่ำเสมอตลอดเวลา เช่น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานใหญ่กับศูนย์สำรองข้อมูล เป็นต้น
2) MPLS IP-VPN เป็นบริการโครงข่ายส่วนตัวเสมือนจริงที่มีการส่งผ่านด้วยเทคโนโลยีหลัก คือ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ซึ่งทำให้เกิดเป็นวงจรเสมือนและสามารถเชื่อมต่อระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) ก็ได้ภายในองค์กรเข้าหา	■ มีเสถียรภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพสูงเช่นเดียวกับ Leased Line ■ สามารถจัดลำดับความสำคัญของแต่ละแอปพลิเคชันการใช้งาน	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) เช่น การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
กันโดยไม่จำเป็นต้องส่งข้อมูลกลับมาประมวลผลที่ส่วนกลาง อีกทั้งยังมีความสามารถในการรับรองคุณภาพการให้บริการ (Quality of Services) และยังสามารถกำหนดลำดับความสำคัญของข้อมูลในแต่ละการใช้งาน (Application) ทั้งนี้บริการ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ยังช่วยเพิ่มความสะดวกในการเชื่อมโยงโครงข่ายของลูกค้าที่มีอยู่ในหลายๆ พื้นที่โดยที่ไม่จำเป็นต้องจองวงจรเป็นส่วนตัวตลอดเวลา ทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและเต็มประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริการนี้ยังมีการควบคุมผ่านระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ที่สามารถตรวจสอบและควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด รวมถึงส่วนที่เป็นอุปกรณ์ของผู้ใช้บริการ อีกทั้งยังสามารถเปลี่ยนเส้นทางการส่งข้อมูลแบบอัตโนมัติในกรณีเกิดเหตุขัดข้องไปยังเส้นทางสำรองภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว (น้อยกว่า 50 มิลลิวินาที) จึงสามารถมั่นใจได้ว่าบริการจะยังอยู่ในสภาวะปกติตลอด 24 ชั่วโมง	ได้ตั้งแต่ภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียตามแต่ละความต้องการของลูกค้าแต่ละราย - สามารถรับรองคุณภาพการให้บริการ QoS ได้ - มีการเชื่อมต่อโครงข่ายหลักแบบ Ring Topology เพื่อความเสถียรของโครงข่ายและเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดตลอดการใช้งาน - ระบบจัดหาเส้นทางอัตโนมัติในกรณีเส้นทางบางเส้นทางขัดข้อง (วงจร Back Up) - โครงข่ายหลักสามารถรองรับการเชื่อมต่อขนาดใหญ่ได้ถึง 10G - มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดความเร็วที่ลูกค้าต้องการใช้บริการในแต่ละจุด หรือ เพิ่มหรือลดขนาดของช่องสัญญาณได้อย่างรวดเร็วโดยระบบ NMS ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปจุดที่ขัดข้อง - มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	ขององค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง เช่น ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ ห้างสรรพสินค้า และซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น และกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการใช้งานแอปพลิเคชันมากกว่า 1 ประเภท
3) Wavelength เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลขนาดใหญ่สำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) มากกว่า 2.5G ขึ้นไป โดยเป็นการส่งข้อมูลผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ด้วยเทคโนโลยีหลัก DWDM เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและมูลค่าต่อหน่วย Mbps ต่ำที่สุด	- รองรับการส่งผ่านข้อมูลขนาดใหญ่ - ผู้ให้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพงมีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่มากกว่า 2.5G ขึ้นไป เช่น กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างศูนย์ข้อมูล (Data Center) 2 แห่ง กลุ่มผู้

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
		ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ให้บริการ Internet ตามจังหวัดต่างๆ เป็นต้น
4) <i>Dark Fiber</i> เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลของผู้ใช้บริการผ่านทางโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ซึ่งผู้ให้บริการสามารถเลือกเทคโนโลยีรับ-ส่ง ข้อมูลที่ตนเองต้องการโดยอิสระ รวมถึงยังรับผิดชอบในการบริหารจัดการโครงข่ายเองทั้งหมดอีกด้วย	- รองรับเทคโนโลยีตามแต่ที่ผู้ให้บริการเลือกและยังสามารถกำหนดความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูลต่างๆ ได้อย่างอิสระ - โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของผู้ให้บริการได้รับการดูแลอย่างดีจากทีมงานของบริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกับศูนย์ควบคุมโครงข่าย (Network Operation Center) เพื่อช่วยเฝ้าระวังและติดตามสถานะของระบบ - มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุด และมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ รวมทั้งมีบุคลากรที่จะบริหารจัดการโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น กลุ่มธนาคารพาณิชย์ กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม เป็นต้น
5) <i>IPLC</i> เป็นการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงเพื่อเชื่อมต่อในลักษณะจุดต่อจุด (Point to Point) ผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ในประเทศไทยไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ผ่านทางโครงข่ายความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้นำด้านการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลในต่างประเทศ (Global Network Operator)	- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถใช้งานของความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) อย่างเต็มประสิทธิภาพ - เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ - มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุดไปยังปลายทางในต่างประเทศ หรือการเชื่อมต่อจากต่างประเทศไปยังประเทศไทย เช่น องค์กรหรือธุรกิจที่มีสาขาอยู่ต่างประเทศ สถานทูตหรือองค์กรระหว่างชาติ ธุรกิจการโรงแรมและการท่องเที่ยว ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจนำเข้าและส่งออก และ Broadcast Service เป็นต้น

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
2. บริการ Broadcast Service 1) High Definition IP Broadcasting เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) และต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทางเป็นจำนวนมาก เช่น ผู้ประกอบการประเภทเจ้าของสถานีโทรทัศน์ ผู้ประกอบการเคเบิลทีวี และผู้ประกอบการธุรกิจวิทยุกระจายเสียง เป็นต้น ทั้งนี้ นอกเหนือจากบริการส่งแบบจุดต่อจุดซึ่งเป็นบริการตามปกติแล้ว ยังสามารถให้บริการที่เพิ่มเติมในอีก 2 รูปแบบดังนี้คือ ■ บริการ Broadcast เป็นบริการที่สามารถส่งกระจายข้อมูลข่าวสาร (ภาพ และเสียง) และมัลติมีเดียชนิดต่างๆ ไปให้กับผู้ขอใช้บริการ (client) ได้ทุกเครื่องบนเครือข่ายในขณะเดียวกัน เช่น ถ้าเซิร์ฟเวอร์เป็นสถานีโทรทัศน์ก็จะกระจายไปยังผู้ชมที่อยู่บนเครือข่ายได้ทุกคน โดยที่มีความพิเศษคือ ผู้ชมสามารถที่จะมีปฏิสัมพันธ์ หรือโต้ตอบ (2 Ways Communication) กับสถานีทีวีได้ ดังนั้นในอนาคตผู้ชมสามารถเล่นเกมโชว์จากที่บ้านได้ เป็นต้น ■ บริการ Multicast เป็นบริการที่แตกต่างจากการให้บริการ Broadcast อยู่บ้าง โดยบริการแบบ Multicast นั้นสามารถส่งผ่านข้อมูลต่างๆ ไปยังผู้รับหลายๆ ที่แบบระบุเจาะจงได้ ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้งานต่างๆ เช่น การให้บริการทีวีแบบบอกรับสมาชิก และการซื้อ-ขายของบนเครือข่ายโทรทัศน์ เป็นต้น	■ เป็นบริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพสามารถรองรับข้อมูลภาพทุกชนิดและทุกขนาดได้ เช่น ข้อมูลภาพแบบ Standard Definition ข้อมูลภาพแบบ High Definition และข้อมูลภาพแบบ 3-D ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลถ่ายทอดแบบ Real Time ก่อนข้อมูลถ่ายทอดปกติ เป็นต้น ■ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Broadcast เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ■ มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้สามารถส่ง Content ได้ทั่วประเทศ ไม่กระจุกตัวอยู่แต่เพียงบางพื้นที่ ■ มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปจุดเกิดเหตุ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) และต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทาง เช่น ผู้ประกอบการกลุ่มเคเบิลทีวี ผู้ประกอบการดิจิตอลทีวี และกลุ่มผู้ผลิตรายการ (Content Provider) เป็นต้น

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
2) <i>Ready IP Broadcasting</i> เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความต้องการส่งกระจายข่าวสาร ข้อมูล Multimedia ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทางในลักษณะถ่ายทอดสด โดยเป็นการสร้างจุดเชื่อมต่อ (Point of Connection) เอาไว้ตามสถานที่สำคัญ เช่น สนามกีฬา และสถานที่จัดการประชุมขนาดใหญ่ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเชื่อมต่อข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยต้นทุนต่ำ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนที่สร้างจุดเชื่อมต่อไว้ตามสถานที่สำคัญต่างๆ แล้ว	■ บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลภาพทุกชนิดและทุกขนาดได้ เช่น ข้อมูลภาพแบบ Standard Definition ข้อมูลภาพแบบ High Definition และข้อมูลภาพแบบ 3-D ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลถ่ายทอดแบบ Real Time ก่อนข้อมูลถ่ายทอดปกติ เป็นต้น ■ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Broadcast เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ■ มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้สามารถส่ง Content ได้ทั่วประเทศ ไม่กระจุกตัวอยู่แต่เพียงบางพื้นที่ ■ มีระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) ควบคุมและดูแลได้ถึงอุปกรณ์ของผู้ใช้งานเพื่อความเร็วในการแก้ไขปัญหาซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่เกิดเหตุ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีรายการ (Content) ในลักษณะถ่ายทอดสดจากสถานที่สำคัญๆ ตามที่บริษัทฯ ได้วางจุดเชื่อมต่อ (Point of Connection) ไว้

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
3. บริการ Managed Service & Others 1) Voice over MPLS เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลด้านเสียงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับปลายทางผ่านทางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงแทนที่การติดต่อสื่อสารผ่านโทรศัพท์ที่ใช้กันในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสามารถติดต่อสื่อสารโดยมีประสบการณ์การใช้งาน (Customer Experience) ที่ดี ด้วยต้นทุนค่าบริการที่คุ้มค่า	■ เป็นบริการที่ให้บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลเสียงได้ดี ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการและยังสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลเสียง เพื่อให้การใช้งานไม่มีสะดุดหรือสัญญาณขาดหาย เป็นต้น ■ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Voice over MPLS เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ■ มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเชื่อมต่อได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ ■ มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีสาขาจำนวนมากกระจายในหลายพื้นที่ และเล็งเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มองค์กรขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ (Small, Medium and Large Enterprise) รวมถึงองค์กรข้ามชาติต่างๆ อีกด้วย
2) Video Conference เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลด้านการประชุมทางภาพและเสียงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งเหมาะสำหรับผู้ให้บริการที่มีความจำเป็นในการติดต่อสื่อสารกับปลายทางผ่านทางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงแทนการเดินทางเพื่อไปติดต่อสื่อสารตามที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อที่จะส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสามารถติดต่อสื่อสารได้แบบไร้ขีดจำกัดทางด้านเวลาและการเดินทางและยังได้รับประสบการณ์การใช้งาน (Customer Experience) ที่ดี รวมทั้งด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ	■ เป็นบริการที่ให้บริการบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงซึ่งมีประสิทธิภาพที่จะรองรับข้อมูลภาพและเสียงได้ดี ■ เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่สามารถกำหนดคุณภาพการให้บริการ และยังสามารถจัดสรรความสำคัญของข้อมูลที่ถูกส่ง (COS) เช่น เน้นความสำคัญของข้อมูลภาพและเสียง เพื่อให้การประชุมสามารถดำเนินไปได้อย่างไม่มีสะดุดหรือสัญญาณขาดหาย เป็นต้น	กลุ่มผู้ให้บริการที่มีสาขากระจายในพื้นที่ และเล็งเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่จะมาช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มองค์กรขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ (Small, Medium and Large Enterprise) รวมถึงองค์กรข้ามชาติต่างๆ อีกด้วย

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
	- อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการ Video Conference เป็นอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล - มีโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถเชื่อมต่อได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ - มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง	
ธุรกิจ Interlink Data Center		
1) Co-Location เป็นบริการรับฝากวางเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าในพื้นที่ส่วนตัวที่ทางบริษัทฯ จัดเตรียมไว้เป็นการเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย ลูกค้าที่ใช้บริการประเภทนี้มักจะเป็นกลุ่มผู้ใช้งานที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเองหากแต่มองหาสถานที่ที่มีระบบต่างๆ ที่เหมาะสมและครบวงจร เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองไฟฟ้า หรือระบบการเชื่อมต่อ เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง เป็นต้น	- ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์และต้นทุนการบริหารงานโดยเฉพาะทางด้านไฟฟ้า - สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G - มีบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ - มีระบบกล้องรักษาความปลอดภัยรวมถึงระบบสแกนลายนิ้วมือเพื่อควบคุมการเข้าออก - มีระบบดับเพลิงและตรวจจับควันไฟที่ทันสมัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม - มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง เป็นต้น

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
2) <i>Virtual Server</i> เป็นบริการให้เช่าเซิร์ฟเวอร์เสมือนคุณภาพสูงที่ทำงานอยู่ในระบบ Cloud โดยการทำงานในแต่ละเซิร์ฟเวอร์นั้นจะแยกกันอย่างอิสระ โดยผู้ใช้บริการสามารถเลือกสรรในเรื่องของขีดความสามารถ เช่น CPU RAM Hard Disk ระบบปฏิบัติการ และโปรแกรมต่างๆ ได้อย่างอิสระตามความต้องการ	■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ คุณภาพสูง เพื่อมารองรับบริการแอปพลิเคชันต่างๆ ■ สามารถเลือกลงโปรแกรมและแอปพลิเคชันต่างๆ ได้ตามต้องการ ■ มีความยืดหยุ่นในการใช้งานและรองรับการอัปเดตได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ■ สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G ■ มีบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ ■ มีระบบกล้องรักษาความปลอดภัยรวมถึงระบบสแกนลายนิ้วมือควบคุมการเข้าออก ■ มีระบบดับเพลิงและตรวจจับควันไฟที่ทันสมัยและเป็นมิตรสิ่งแวดล้อม ■ มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ เจ้าของเว็บไซต์ที่มีการใช้งานทรัพยากรสูง และผู้ที่ต้องการความเสถียรที่สูงกว่าทั่วไป เป็นต้น

ประเภทของบริการ	จุดเด่นของบริการ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย
3) <i>Cloud Computing Service</i> เป็นการบริการเช่าพื้นที่เซิร์ฟเวอร์เสมือนของบริษัทฯ ที่ได้จัดเตรียมไว้โดยเฉพาะ โดยผู้ให้บริการสามารถใช้พื้นที่จัดเก็บข้อมูลได้ตามต้องการและเพิ่มหรือลดตามปริมาณที่ใช้ในแต่ละเดือนโดยที่ไม่มีต้นทุนในการเพิ่มหรือลด ซึ่งนอกจากใช้ในการเก็บข้อมูลอย่างเดียวแล้วนั้น ยังสามารถเลือกผู้ที่ต้องการให้เข้ามาใช้งานร่วมกันได้อีกด้วย	■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดเงินลงทุนในอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ ■ สามารถเพิ่มหรือลดพื้นที่ที่ต้องการได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ■ สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และ ต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G ■ มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิค ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ไม่ต้องการมีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง และมีการใช้งานที่ไม่แน่นอนในแต่ละช่วงของปี เช่น กลุ่มบริษัทขนาดเล็ก กลางถึงขนาดใหญ่ เป็นต้น
4) <i>Disaster Recovery Service</i> เป็นการบริการจัดเตรียมพื้นที่ให้เช่าสำหรับจัดวางเซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่ทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง หรือเหตุการณ์ฉุกเฉิน	■ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่ ■ สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ เพื่อเชื่อมต่อไปยังศูนย์ข้อมูลหลัก หรือเชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 40 G และต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 10 G ■ มีพื้นที่เพียงพอให้ผู้ให้บริการส่งทีมงานเข้ามาทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง ■ มีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิค ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริการ Disaster Recovery Service คือ กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ให้ความสำคัญกับการสำรองข้อมูล เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ และกลุ่มธนาคารและหลักทรัพย์ เป็นต้น

2.2.2.3 สถานะการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

■ จุดแข็ง

- มีความเชี่ยวชาญชำนาญในการออกแบบและติดตั้งระบบโครงข่ายสายสัญญาณให้กับองค์กรในกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมมาแล้วมากมาย
- มีบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแม่ซึ่งช่วยส่งเสริมด้านความเชื่อมั่นและการสนับสนุนทางการเงินและการดำเนินงาน

■ จุดอ่อน

- ต้องอ้างอิงบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นหลักในการทำให้ลูกค้ามั่นใจ

■ การแข่งขัน

ตลาดการให้บริการโทรคมนาคมถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะการแข่งขันทางด้านราคา หากแต่ความต้องการด้านการสื่อสารก็มีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นสูงอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น เช่น เทคโนโลยี 3G/4G ความต้องการทางด้านการสื่อสารที่มากขึ้น เช่น การบริโภคคอนเทนต์ออนไลน์ และการหันมาใช้โซเชียลมีเดียในชีวิตประจำวันและธุรกิจ เป็นต้นทำให้ผู้ให้บริการรายต่างๆ เช่น TOT True AIS DTAC และ CAT มีความจำเป็นที่จะต้องทำการขยายขยายเพื่อให้บริการที่ดีขึ้น ทำให้ตลาดมีการเติบโตมากขึ้นเช่นเดียวกับภาวะการแข่งขัน

■ กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจ Interlink Fiber Optic Network

1) การเกื้อหนุนจากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และธุรกิจวิศวกรรมโครงการของบริษัทฯ

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่มียอดขายสูงที่สุดในประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อสายสัญญาณ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network ในราคาต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น (Economic of Scale) ทั้งนี้ มูลค่าสายสัญญาณ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องคิดเป็นประมาณมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าโครงการรวมทั้งบริษัทฯ มีทีมงานช่างและวิศวกรของธุรกิจวิศวกรรมซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบก่อสร้าง และติดตั้งระบบสื่อสารสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่งผลให้บริษัทฯ พัฒนาและออกแบบสายสัญญาณเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต (อันพึงจะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีปลอกเหล็กเพื่อป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ การออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหาอันพึงจะเกิดมาจากการติดตั้งและยังนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มป้องกันและเพิ่มขีดความสามารถทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะทำให้โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ใช้ทีมงานช่างและวิศวกรของบริษัทฯ ในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างและติดตั้งของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งนี้ มูลค่าค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าโครงการ

2) การวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงหลักตามแนวรถไฟ

เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2555 บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ได้ทำสัญญากับการรถไฟแห่งประเทศไทย (รายละเอียดเพิ่มเติมอยู่ในส่วนที่ 2 ข้อ 13 ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง) โดยโครงการ Interlink Fiber Optic Network จะใช้แนวรถไฟเป็นเส้นทางหลัก ซึ่งผู้บริหารประเมินว่าค่าใช้จ่ายในการวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามแนวรถไฟเป็นเส้นทางที่คุ้มค่าต่อการลงทุนที่สุด เนื่องจากความถี่ของเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีน้อยกว่าเสาไฟฟ้าตามแนวถนนทำให้บริษัทฯ สามารถลดภาระค่าใช้จ่ายในการพาดสายไปได้พอสมควร รวมทั้งเสาโทรเลขตามแนวรถไฟมีความปลอดภัยสูงกว่าเสาไฟฟ้าบนถนนสาธารณะ กล่าวคือ เสาไฟฟ้าตามถนนสาธารณะมีโอกาสหักโค่นจากอุบัติเหตุบนท้องถนนได้มากกว่าเสาโทรเลขตามแนวรถไฟ ซึ่งจะทำให้

โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้โครงข่ายหลักและโครงข่ายสำรองของบริษัทฯ ยังเป็นชนิดแยกกันโดยชัดเจน กล่าวคือ เสาส่งและเสาไฟฟ้า ซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีทางการออกแบบที่ควรจะเป็นอีกด้วย

3) ความครอบคลุมของโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

บริษัทฯ มีแผนในการก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ครอบคลุมถึงอำเภอเมืองของ 77 จังหวัด ครอบคลุมทั่วประเทศและจะเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ มาเลเซีย กัมพูชา ลาว และพม่า นั้นจะทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกรูปแบบ ทั้งการเชื่อมต่อภายในประเทศและการเชื่อมต่อไปยังต่างประเทศอีกด้วย

4) การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีเสถียรภาพ

บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยี MPLS (Multi Protocol Label Switching) และ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการได้ครบทุกรูปแบบ ซึ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีที่โครงข่าย Interlink Fiber Optic Network เลือกใช้ทั้งสองเทคโนโลยีนี้ สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) ซึ่งมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน คือ ความสามารถในการรับส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ก และการจัดการเส้นทางการส่งข้อมูล (Routing) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการกับการส่งข้อมูลที่เป็นคอขวดและรองรับการส่งสัญญาณและข้อมูลชนิดต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น เช่น ในอุตสาหกรรมการเงินซึ่งคอขวดดังกล่าวอาจก่อให้เกิดความเสียหายอย่างมหาศาล หรืออุตสาหกรรมประเภทมัลติมีเดียซึ่งมีความต้องการช่องสัญญาณขนาดใหญ่ เป็นต้น ดังนั้นโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จึงได้ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและเป็นเทคโนโลยีที่สอดคล้องกับการสื่อสารของโลกปัจจุบันและสามารถต่อยอดไปยังโลกอนาคตได้ โดยเทคโนโลยีดังกล่าวเป็นเทคโนโลยีที่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของโลกต่างเลือกใช้ เช่น Singtel AT&T Verizon และ British Telecom เป็นต้น ทั้งนี้ เทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้ระบบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงสามารถรับ-ส่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีความปลอดภัย และระบบมีเสถียรภาพซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

5) การบริการ และการให้คำปรึกษา

บริษัทฯ วางแผนงานที่จะจัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางเทคนิคให้แก่ทีมวิศวกรและทีมขายของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ รวมจัดอบรมให้ความรู้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้โครงข่าย ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดสรรช่องทางเพื่อเปิดรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป

6) การดูแลและบำรุงรักษา

บริษัทฯ ได้วางแผนการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานได้ตลอดเวลา โดยการบำรุงรักษาระบบโครงข่ายแบ่งเป็น 2 ลักษณะสำคัญคือ (1) การบำรุงรักษาตามกำหนด (Schedule Maintenance) ซึ่งเป็นการซ่อมบำรุงก่อนจะมีเหตุขัดข้องเกิดขึ้น โดยจะมีการแจ้งเตือนหรือประสานงานเตรียมความพร้อมให้กับผู้ให้บริการก่อนเข้าซ่อมบำรุง (2) การซ่อมแซมกรณีเกิดเหตุขัดข้องโดยทีมในพื้นที่ของบริษัทฯ จะได้รับการประสานจากศูนย์ปฏิบัติการโครงข่าย (NOC) ที่มีการเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมงและจะรายงานความคืบหน้าให้กับลูกค้าทราบตลอดเวลา

7) รับประกันคุณภาพ

บริษัทฯ มีการรับประกันคุณภาพการให้บริการด้วย Service Level Agreement (SLA) ไปจนถึงระดับ 99.99% เพื่อเพิ่มความไว้วางใจในคุณภาพของโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและการบริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีทีมงานในศูนย์ปฏิบัติการโครงข่ายคอยเฝ้าระวังตลอดเวลาเพื่อคอยแก้ไขเหตุขัดข้องให้กับมาใช้งานได้โดยเร็วที่สุดตามนโยบายการรับประกันคุณภาพ ซึ่งหากไม่สามารถปฏิบัติตามได้จะต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ที่ทำสัญญาไว้กับผู้ให้บริการ

8) พัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้ความรู้แก่ผู้ที่มีความสนใจในเรื่องของโทรคมนาคม โดยเน้นการจัดให้มีการสัมมนาเชิงความรู้โดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญในงานแต่ละประเภทมาให้ความรู้กับผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือผู้ที่สนใจ โดยมีหลักทางความคิดอยู่ว่า หากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในภาพรวมถูกพัฒนาไปแล้วนั้น โอกาสทางธุรกิจหรือความต้องการของตลาดย่อมเป็นผลพลอยได้ที่จะตามมา

ธุรกิจ Interlink Data Center

1) การออกแบบ Data Center

บริษัทฯ ได้ออกแบบอาคารเพื่อใช้เป็น Data Center โดยเฉพาะ และได้ออกแบบให้เป็นไปตามข้อกำหนดของ TIER 3 และมีระบบสาธารณูปโภคสำรองสำหรับเหตุภัยพิบัติธรรมชาติและเหตุร้ายอื่นๆ เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในความปลอดภัยของระบบ Data Center

2) การเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

Data Center ของบริษัทฯ เชื่อมต่อกับโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ซึ่งเป็นโครงข่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ อีกทั้งยังสามารถเชื่อมต่อไปยังผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้งานได้อย่างสบายใจ ทั้งนี้ผู้ใช้งานยังสามารถเชื่อมต่อไปยังโครงข่ายอินเทอร์เน็ตขนาดใหญ่ ระดับ NIX/IIG 40G/10G

3) การบริการ และการให้คำปรึกษา

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางเทคนิคให้แก่ทีมวิศวกรและทีมขายของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งบริษัทฯ ยังได้จัดอบรมให้ความรู้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้โครงข่ายของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดสรรช่องทางเพื่อเปิดรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป

4) รับประกันคุณภาพ

บริษัทฯ มีการรับประกันคุณภาพการให้บริการด้วย Service Level Agreement (SLA) ไปจนถึงระดับ 99.99% ทั้งส่วนของระบบและส่วนของโครงข่ายเพื่อเพิ่มความไว้วางใจในคุณภาพของการบริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีทีมงานในศูนย์ปฏิบัติการโครงข่ายคอยเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อคอยแก้ไขเหตุขัดข้องให้กับมาใช้งานได้โดยเร็วตามนโยบายการรับประกันคุณภาพ ซึ่งหากไม่สามารถปฏิบัติตามได้จะต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ที่ทำสัญญาไว้กับผู้ให้บริการ

2.2.3.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ประเภท	ธุรกิจ Interlink Fiber Optic Network	ธุรกิจ Interlink Data Center
1) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทีมขายของบริษัทฯ โดยตรง บริษัทฯ มีทีมงานขายเป็นของตนเองที่จะมุ่งเน้นในรายธุรกิจตามแผนการขายของบริษัทฯ และนำเสนอ บริการของบริษัทฯ และเลือกสรรบริการให้เหมาะกับ วัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจของลูกค้าแต่ละราย	✓	✓
2) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางพันธมิตรทางธุรกิจ บริษัทฯ วางแผนจะทำการตลาดผ่านช่องทางของ พันธมิตรทางธุรกิจในหลายๆ กลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มที่จะ นำบริการของบริษัทฯ ไปรวมกับบริการที่พันธมิตร เหล่านั้นมีอยู่แล้ว เพื่อนำเสนอบริการให้กับลูกค้า เช่น ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP) ผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูล (Data Center) และ ผู้ให้บริการโทรคมนาคม เป็นต้น	✓	✓
3) ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบขายส่ง บริษัทฯ มีการทำการตลาดแบบขายส่งให้แก่กลุ่มผู้ ให้บริการ Data Center ซึ่งจะซื้อบริการในลักษณะขายส่ง เพื่อไปทำการตลาดในส่วนของการขายแยก (Wholesale to Resale) ต่อไป	-ไม่มี-	✓

3.1 ภาพรวมของอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ซึ่งภาพรวมของ อุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบัน มีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 ภาพรวมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) และแนวโน้มในอนาคต

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โลกมีการพัฒนาและประยุกต์ใช้ระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในทุกๆ ด้านมากยิ่งขึ้น การเกิดขึ้นของอินเทอร์เน็ตทำให้มนุษย์สามารถสื่อสารกันได้อย่าง รวดเร็ว ทั้งภาพ ข้อมูลและเสียง อีกทั้งยังช่วยลดเวลาในการติดต่อสื่อสารและลดต้นทุนในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล ทำให้ทั้งภาครัฐ และเอกชนของประเทศไทยต้องมีการปรับตัวเพื่อก้าวให้ทันกับพัฒนาการทางเทคโนโลยี อีกทั้งยังเป็นการลดต้นทุนการดำเนินงาน ในระยะยาว และช่วยจัดระเบียบในองค์กรให้มีความคล่องตัวและเพิ่มมาตรฐานและประสิทธิภาพในการทำงานให้มากยิ่งขึ้น การ ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานด้านต่างๆ จึงทวีความสำคัญมากยิ่งขึ้น

นโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy)

ในปี 2557 รัฐบาลได้ประกาศนโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) ซึ่งเป็นนโยบายที่สำคัญเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเป็นนโยบายที่เอื้อประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ในอนาคตเป็นอย่างยิ่ง โดยนโยบายดังกล่าวมุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล โดยมีเป้าหมายเพื่อให้การเชื่อมต่อข้อมูลครอบคลุมทุกพื้นที่ มีขนาดที่เพียงพอกับการใช้งาน มีเสถียรภาพที่มั่นคง ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงการเชื่อมต่อได้ในราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นพื้นฐานไปสู่การต่อยอดกิจกรรมการพัฒนาประเทศ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล หมายถึง โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) โทรคมนาคม (Telecommunication) และการแพร่ภาพกระจายเสียง (Broadcast) รวมทั้งการหลอมรวมของเทคโนโลยี (Convergence) ทั้งสามด้านที่เป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาดิจิทัล เพื่อเศรษฐกิจและสังคม

หากจะกล่าวถึงเรื่องของพัฒนาการด้านเศรษฐกิจแล้วนั้นจะพบว่าประเทศไทยเองได้มีการพัฒนาด้านเศรษฐกิจมาหลายยุคหลายสมัยก่อนจะมาถึงยุค “เศรษฐกิจดิจิทัล” โดยยุคแรกเริ่มเลยนั่นก็คือ “**เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้**” หรือ “**Knowledge Economy**” ซึ่งหากยกตัวอย่างจากการเลี้ยงสัตว์ “เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้” ก็คือการเลี้ยงสัตว์เหล่านั้นให้ได้ผลผลิตดี ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ ใช้ความรู้ความเข้าใจมาทำให้เกิดเป็นเศรษฐกิจ ซึ่งแน่นอนว่าเศรษฐกิจสามารถขับเคลื่อนไปได้แต่อาจจะยังถือว่าช้า จึงมีการพัฒนาเข้าสู่ยุคถัดมานั่นก็คือ “**เศรษฐกิจบนความคิดสร้างสรรค์**” หรือ “**Creative Economy**” ซึ่งหากยกตัวอย่างจากการเลี้ยงสัตว์ ก็จะเปรียบเสมือนการที่เราเอาวัตถุดิบต่างๆ มาทำอาหารต่อยอด เพิ่มเติมการจัดแต่ง ประดับเข้าไปทำให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และนำมาซึ่งมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้น หรืออาจจะพูดอีกนัยหนึ่งว่าเป็นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยอาศัยนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์เข้ามาเป็นกลไกหลักสำคัญ ในทางเดียวกันหากพูดถึง “**เศรษฐกิจดิจิทัล**” หรือ “**Digital Economy**” นั่นก็คือการต่อยอดจาก “เศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้” หรือ “Knowledge Economy” และ “เศรษฐกิจบนความคิดสร้างสรรค์” หรือ “Creative Economy” โดยอาศัยเทคโนโลยีเป็นตัวกลางในการขับเคลื่อน

ในส่วนของ Digital Economy นั้นมีส่วนประกอบสำคัญหลักอยู่ 3 ส่วนดังต่อไปนี้

1. Digital Consumption: คือการบริโภคภาค Digital

คือการที่นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการทดแทนการซื้อขายที่มีอยู่เดิม โดยเป็นการนำเอาเทคโนโลยีทั้งการสื่อสารและการทำธุรกรรมต่างๆ มาประยุกต์ให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้และเกิดความสะดวกรวดเร็วที่มากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ในอดีตหากดำเนินการซื้อขายปกติ เช่น ซื้อขายเสื้อผ้า ผู้ที่ต้องการสินค้าจำเป็นที่จะต้องเดินทางไปยังร้านค้า นั้นๆ และทำการลองสินค้า ก่อนจะเกิดเป็นการซื้อขายขึ้นมาจริง แต่ในปัจจุบัน ผู้ใช้งานอาจจะเพียงแค่เข้าไปดูรายการสินค้าที่ขายอยู่ตาม Social Media หรือ Web Site ต่างๆ เช่น Instagram หรือ Facebook เป็นต้น หากพอใจก็นำไปสู่การติดต่อสื่อสารในช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Line หรือ Email เป็นต้น ทั้งนี้ด้วยประสิทธิภาพหรือความรวดเร็วที่เพิ่มมากขึ้นทำให้การบริโภคของผู้บริโภคนั้นเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วยเช่นกัน

2. Digital Commerce: คือการทำธุรกิจภาค Digital

เป็นการปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินการทางธุรกิจหรือธุรกรรมเนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนแปลงไป หรือที่ในอดีตเราเรียกว่า E-Commerce แต่ในปัจจุบันช่องทางในการดำเนินการนั้นมีมากกว่า หนึ่งช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นการขายผ่าน Website การส่งผ่าน email ขายตรง การ Post ใน Web Board และกระทู้ต่างๆ สร้างความสนใจให้กับผู้ใช้งาน หรือช่องทางอื่นๆ โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อที่จะสร้างให้เกิดปริมาณการเข้าถึง หรือ Traffic มากที่สุดซึ่งจะก่อให้เกิดเป็นธุรกรรมขึ้นมาหากทางลูกค้าตกลงหรือเลือกใช้บริการ นอกเหนือไปจากการแนะนำบริการแล้วยังรวมถึงการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านทางช่องทางที่นำเอาเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ เช่นการจ่ายเงินออนไลน์ ผ่านทางโทรศัพท์ หรือการโอนเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

3. Digital Infrastructure: คือการมีหรือสร้างโครงสร้างพื้นฐานภาค Digital

เป็นการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้รองรับกับธุรกรรมที่มีการเพิ่มสูงมากขึ้นหรือเพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้มากขึ้น เช่นการพัฒนาด้านการเข้าถึงบริการอินเทอร์เน็ต (Internet) ของผู้ใช้งานโดยทั่วไปไม่ว่าจะเป็น ADSL หรือเทคโนโลยี Fiber Optic (FTTX) ซึ่งล้วนแล้วแต่ต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานหลัก เช่นโครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้รองรับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้น และรวมถึงเสถียรภาพที่จะต้องพัฒนาให้ดีขึ้นอีกด้วย อีกทั้งปริมาณข้อมูลที่เพิ่มสูงขึ้นแล้วนั้นยังส่งผลไปถึงการสร้างโครงสร้างพื้นฐานจำพวกศูนย์รับฝากข้อมูลหรือ Data Center ให้มีประสิทธิภาพที่สูงมากขึ้นและรองรับการเก็บข้อมูลที่เพิ่มสูงขึ้นจาก ปริมาณผู้ใช้งานและธุรกรรมที่ถูกกระทำผ่านระบบ Digital ที่เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย ศูนย์รับฝากข้อมูลนั้นจำเป็นที่จะต้องได้มาตรฐานและถูกออกแบบมาโดยเฉพาะ เพื่อที่จะสามารถรองรับกับแนวโน้มของชาติ ว่าด้วยเรื่องการรับฝากข้อมูลและรวมถึงให้ผู้ใช้งานมั่นใจในการฝากข้อมูลอีกด้วย

จะเห็นว่า Digital Economy นั้นไม่ใช่เรื่องที่ไกลตัว หรือเป็นสิ่งที่ใหม่ เนื่องมาจากว่าในการดำเนินชีวิตปัจจุบันได้มีการนำเอาเทคโนโลยีต่างๆ เหล่านี้มาใช้งานกันอยู่แล้ว เช่นในอดีตที่มีแต่การติดต่อสื่อสารผ่านโทรศัพท์ ปัจจุบันก็มีการเปลี่ยนแปลงไปใช้งานส่งผ่านข้อมูลในลักษณะข้อความ ผ่านทาง Application เช่น Line และ facebook มากยิ่งขึ้น หรือการโทรศัพท์ข้ามระหว่างประเทศ ที่ในอดีตใช้การติดต่อผ่านระบบเครือข่ายโทรศัพท์ แต่ปัจจุบัน มีบริการการติดต่อผ่านโครงข่ายโทรคมนาคม ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำลง หรือจะเป็นการประชุมที่ในอดีตต้องใช้เวลาส่วนมากในการเดินทาง แต่ปัจจุบันสามารถประชุมผ่านระบบ Video Conferenceได้โดยไม่ต้องเดินทาง เป็นต้น ดังนั้นนโยบาย Digital Economy ก็เปรียบเสมือนปัจจัยกระตุ้นที่ทำให้สิ่งที่มีอยู่แล้วนั้นได้รับความนิยมมากขึ้น มีการตื่นตัวที่มากขึ้นจากผู้ที่ไม่เคยใช้ เพราะกลัวจะตกยุค ตกเทรน มีการพัฒนาในเชิงการค้าของผู้พัฒนา Software หรือ Application เพื่อรองรับการใช้งานต่างๆ ของผู้ใช้งาน มีการพัฒนาในเรื่องความปลอดภัยของข้อมูลผู้ใช้งาน และระบบตรวจวัดการทุจริตเพื่อทำให้ผู้ใช้งานเกิดความไว้วางใจที่มากขึ้น และรวมถึงการพัฒนาเรื่องของโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการใช้งานที่เพิ่มมากขึ้นของผู้ใช้งานนั่นเอง

มูลค่าตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

จากข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษามูลค่าตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทย โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ และหน่วยงานต่าง ๆ อันได้แก่ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน-SIPA) สมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศไทย (ATCI) สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (ATSI) สมาคมเคเบิลลิงก์ไทย(TCA) สมาคมส่งเสริมการส่งออกอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย (TSEP) สถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) และสมาคมอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ไทย (ATCM) ซึ่งได้ดำเนินโครงการศึกษาสถานะตลาดและอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยและได้เปลี่ยนชื่อเป็นมูลค่าตลาดสื่อสารและตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ของประเทศไทย ประจำปี 2555 2556 และคาดการณ์ตลาดในปี 2557 นั้น พบว่าภาพรวมของตลาดสื่อสารและตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์มีการขยายตัวที่เพิ่มขึ้นและมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากมูลค่าตลาดรวมที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ.2554 มีมูลค่าตลาดสื่อสารรวมทั้งสิ้น 408,846 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2555 มีมูลค่าตลาดสื่อสารทั้งสิ้น 443,385 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.45 โดยปี พ.ศ.2556 มูลค่าตลาดรวมของการสื่อสารมีมูลค่าทั้งสิ้น 443,942 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.2 และในปี พ.ศ.2557 มูลค่าตลาดรวมของการสื่อสารมีมูลค่าทั้งสิ้น 499,741 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.6 และคาดการณ์ในปี พ.ศ.2558 จะมีมูลค่าตลาดรวมของการสื่อสารเท่ากับ 561,418 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.3 ดังกล่าว

ทั้งนี้ ตลาดการสื่อสาร (Communication) ในประเทศไทยจะประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลัก ได้แก่

1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment)
2. ตลาดบริการการสื่อสาร (Communication Service)

ภาพรวมของตลาดสื่อสาร (Total Communication Market)

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	พ.ศ.2558 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557	พ.ศ.2557- 2558 ¹
1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	159,617	168,102	199,415	228,248	5.32 %	18.60%	14.50%
2. ตลาดบริการการสื่อสาร	283,768	275,840	300,326	333,170	5.22 %	8.90%	10.90%
มูลค่าตลาดรวม	443,385	443,942	499,741	561,418	5.22 %	12.60%	12.30%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

อนึ่ง ในส่วนของตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment) ยังสามารถแยกย่อยเป็น 4 หมวดผลิตภัณฑ์และมีมูลค่าตลาดรวม ดังนี้

1. ตลาดเครื่องโทรศัพท์หรือเครื่องลูกข่าย (Telephone Handset)
2. ตลาดอุปกรณ์โครงข่าย (Core Network Equipment)
3. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment)
4. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย (Wireless Equipment)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment Market)

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	พ.ศ.2558 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557	พ.ศ.2557- 2558 ¹
1. ตลาดเครื่องโทรศัพท์หรือเครื่องลูกข่าย	65,072	70,672	93,358	111,762	5.20%	32.10%	19.70%
2. ตลาดอุปกรณ์โครงข่าย	54,916	58,554	63,742	69,534	8.40%	8.90%	9.10%
3. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย	15,490	14,709	14,978	15,795	(5.00%)	1.80%	5.50%
4. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	21,868	24,167	27,337	31,157	5.90%	13.10%	14.00%
มูลค่าตลาดรวม	157,346	168,102	199,415	228,248	5.40%	18.60%	14.50%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

หากพิจารณาข้อมูลโดยละเอียดของตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment Market) ในส่วนของตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment) จะพบว่าสามารถจำแนกได้เป็น 3 ส่วนหลักดังนี้

1. อุปกรณ์สื่อสารใช้สายที่ใช้เชื่อมต่อจากโครงข่ายสื่อสาร (Wireline Access Equipment)
2. อุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร (LAN Cabling)
3. ตู้ชุมสายโทรศัพท์ (PBX/PABX)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายสัญญาณ Wireline Equipments

ประเภท	พ.ศ.2555 (ล้านบาท)	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	พ.ศ.2558 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต		
					พ.ศ.2555- 2556	พ.ศ.2556- 2557	พ.ศ.2557- 2558 ¹
1. อุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร	4,166	4,396	5,125	5,833	5.50%	7.20%	13.80%
2. อุปกรณ์สื่อสารใช้สายที่ใช้เชื่อมต่อจากโครงข่ายสื่อสาร	6,741	6,245	6,258	6,607	(7.40%)	(3.40%)	5.60%
3. ตู้ชุมสายโทรศัพท์	4,583	4,068	3,595	3,355	(11.20%)	0.60%	(6.70%)
มูลค่าตลาดรวม	15,490	14,709	14,978	15,795	(5.00%)	0.90%	5.50%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

จากตารางข้างต้น จะพบว่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สายมีการเติบโตต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยอัตราการเติบโตในแต่ละปีจะมีความแตกต่างกันไปตามสถานการณ์เศรษฐกิจภายในประเทศ แต่ก็ยังมีการเติบโตอยู่เสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดอุปกรณ์เคเบิลสำหรับระบบเครือข่ายภายในอาคาร (LAN Cabling) ซึ่งคาดว่าในปี 2558 จะมีอัตราการเติบโตร้อยละ 13.80

อีกตลาดหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องกับการลงทุนด้าน Infrastructure เพื่อให้บริการด้านข้อมูลและ Internet ก็มีนัยยะการเติบโตที่สำคัญตามตารางดังต่อไปนี้

ตลาดอุปกรณ์โครงข่ายสายสัญญาณ

ประเภท	พ.ศ.2556 (ล้านบาท)	พ.ศ.2557 (ล้านบาท)	พ.ศ.2558 ¹ (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				พ.ศ.2556-2557	พ.ศ.2557-2558 ¹
Core Network	40,089	42,600	45,340	6.3%	6.4%
Infra Cabling	18,465	21,142	24,193	14.5%	14.4%

ที่มา : NBTC

หมายเหตุ: ¹ ข้อมูลประมาณการ

ตารางข้างต้นแสดงให้เห็นทิศทางการลงทุนของโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงได้ใน Item ของ Core Network หมายถึง การลงทุนด้านอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค อาทิ เรว์เตอร์, DWDM, MPLS Switch ฯลฯ ส่วน Infra Cabling หมายถึงการลงทุนด้านสายไฟเบอร์ออฟติกที่เป็น Infrastructure สำหรับให้บริการการสื่อสารความเร็วสูง (Leased Circuit) และยังสามารถรองรับการให้บริการด้าน Internet หรือการให้บริการเชื่อมโยงระหว่างประเทศหรือการให้บริการ Broadcast ของ Digital TV ซึ่งจะพบว่ามีการลงทุนขยายงานอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในปี 2558 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มมากกว่าปีที่ผ่านมาอีกด้วย

ทั้งนี้ พบว่ารายได้จากการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปในทิศทางเดียวกับแนวโน้มภาพรวมของตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ดังนี้

1) รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ ของบริษัทฯ ในปี 2558 ซึ่งอยู่ในตลาดอุปกรณ์สื่อสาร มีอัตราการเติบโตร้อยละ 20.75 ซึ่งสูงกว่าประมาณการณั้อัตราการเติบโตของภาพรวมตลาดอุปกรณ์สื่อสารข้างต้นที่อยู่ที่ร้อยละ 14.50

2) รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรมายได้ธุรกิจโทรคมนาคมของบริษัทฯ ในปี 2557 ซึ่งเป็นปีที่ให้บริการอย่างเป็นทางการเป็นปีแรกมีจำนวน 112.01 ล้านบาท ซึ่งรายได้ดังกล่าวอยู่ในตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลซึ่งมีมูลค่าตลาดประมาณการรวม 300,326 ล้านบาท โดยรายได้ของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 0.04 ของมูลค่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลรวม และในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรมายได้ธุรกิจโทรคมนาคมจำนวน 269.26 ล้านบาท โดยรายได้ของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 0.08 ของมูลค่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลรวม แสดงให้เห็นว่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลเป็นตลาดที่มีมูลค่าสูง ซึ่งบริษัทฯ มั่นใจว่าในอนาคตบริษัทฯ จะสามารถครองส่วนแบ่งตลาดได้เพิ่มมากขึ้นจากศักยภาพของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network ของบริษัทฯ ที่ไม่เป็นรองใคร ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายในการครองส่วนแบ่งตลาดในปี 2558 อย่างน้อยร้อยละ 1 ของมูลค่าตลาดบริการการสื่อสารข้อมูลรวม

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจทุกประเภทมีความเสี่ยงแตกต่างกันไปและอาจส่งผลกระทบต่อองค์กรมากน้อยตามความสำคัญและวิธีการบริหารความเสี่ยงของแต่ละองค์กรโดยบริษัทฯ มีความเสี่ยงหลักๆ ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 กรณีการถูกยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าหรือเมื่อบริษัทผู้ผลิตสินค้าแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยเพิ่มเติม

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สายสัญญาณ (Cabling) อยู่สองยี่ห้อหลัก ได้แก่ LINK และ AMP ซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสัดส่วนการขายสินค้ายี่ห้อ LINK คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 70 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ในการนี้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ให้แก่สินค้ายี่ห้อ LINK และเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย (Authorized Distributor) ให้แก่สินค้ายี่ห้อ AMP ซึ่งสินค้าทั้งสองยี่ห้อ ได้แก่ LINK และ AMP นี้ เป็นสินค้าอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณและสื่อสารโทรคมนาคมที่มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย และมีความคล้ายคลึงกันในการใช้งาน สามารถใช้ทดแทนกันได้ ซึ่งแต่ละยี่ห้อมีความโดดเด่นไม่เหมือนกัน ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกสินค้าให้ตรงตามความต้องการกับการใช้งานได้ ทั้งนี้หากผู้ผลิตสินค้าเหล่านี้ไม่ต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายให้กับบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อโครงสร้างยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ได้ โดยผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นคือบริษัทฯ อาจต้องหาผู้ผลิตสินค้านำใหม่ในกรณีที่ถูกละทิ้งสัญญาการเป็นผู้จัดจำหน่ายดังกล่าว รวมถึงสินค้าที่มาจากผู้ผลิตรายใหม่อาจมีคุณภาพไม่ทัดเทียมกับสินค้าเดิมที่มีอยู่ ซึ่งเป็นที่ยอมรับทางด้านคุณภาพโดยมาตรฐานสากล โดยอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าเสียความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ และลดปริมาณการสั่งซื้อลง อันอาจส่งผลให้ยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกและมีส่วนสำคัญในการทำการตลาดให้กับอุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ โดยสามารถรักษาและเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งการตลาดให้แก่อุปกรณ์ข่ายสายสัญญาณทั้งสองยี่ห้อในประเทศไทยนับตั้งแต่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายได้เต็มโดยตลอดบริษัทฯ จึงนับเป็นคู่ค้าที่สำคัญกับบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้น ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าความเสี่ยงที่จะถูกละทิ้งสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้นมีน้อยในระดับที่บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการได้ และหากบริษัทผู้ผลิตเหล่านั้นยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ บริษัทฯ ก็สามารถที่จะหาคู่ค้าอื่นๆ ที่ยินดีให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายและทำการขยายตลาดในประเทศไทยให้ได้ โดยมีความสำเร็จในการทำการตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ทั้งสองยี่ห้อดังกล่าวที่บริษัทฯ ได้ทำสำเร็จมาแล้วเป็นเครื่องรับประกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า “LINK” ภายในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว ทำให้บริษัทฯ สามารถที่จะจัดหาผู้ผลิตรายอื่นในการผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้า “LINK” เพื่อจัดจำหน่ายภายในประเทศไทยแทนผู้ผลิตรายเดิมได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว หากบริษัทฯ ไม่สามารถติดตามความก้าวหน้าและพัฒนาการทางเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรักษาลูกค้าที่มีอยู่และเสียโอกาสทางธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดให้มีการพัฒนาทั้งสินค้าและความรู้ของพนักงานอยู่เสมอ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้งที่ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการสำรวจความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันรวมถึงการสำรวจความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในตลาดโลกผ่านการดูงานแสดงสินค้าในต่างประเทศอยู่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้

สินค้าและบริการของบริษัทฯ มีการพัฒนาและก้าวทันการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรมให้แก่ทั้งพนักงานภายในบริษัทฯ เองและให้แก่ลูกค้าทั่วไปที่สนใจอีกด้วย

อนึ่ง บริษัทฯ ยังได้นำความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีมาเป็นโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจ โดยบริษัทฯ ได้สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นองค์กรวิศวกรรมที่มีนวัตกรรมสินค้าใหม่ๆ สำหรับตลาดใหม่มาโดยตลอด

3.1.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบายของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับกิจการโทรคมนาคม

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจวิศวกรรมและธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งในปัจจุบันการประกอบกิจการโทรคมนาคมอยู่ภายใต้การกำกับดูแลขององค์กรอิสระที่ทำหน้าที่กำกับดูแลกิจการโทรคมนาคม คือ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) ซึ่งการออกนโยบายและกฎระเบียบต่างๆ โดย กสทช. อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อกิจการโทรคมนาคม เช่น นโยบายด้านการแข่งขันเสรี นโยบายด้านค่าธรรมเนียมและค่าบริการ และนโยบายคุ้มครองผู้ใช้บริการ ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ เหล่านี้อาจทำให้บริษัทฯ เผชิญกับความเสียหายจากการเปลี่ยนแปลงนั้นส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ได้รับอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมจาก กสทช. อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ดังนั้นก่อนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือกฎหมายใดๆ ในทางปฏิบัติแล้ว กสทช. จะมีการแจ้งให้ผู้ประกอบการทราบล่วงหน้า รวมทั้งมีการรับฟังความคิดเห็นและประชุมหารือกันถึงนโยบายที่เหมาะสม ทำให้บริษัทฯ มีระยะเวลาในการเตรียมความพร้อมและมีสิทธิคัดค้านได้ก่อนการบังคับใช้กฎระเบียบใหม่

3.1.4 ความเสี่ยงจากการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์

ธุรกิจโทรคมนาคมซึ่งดำเนินการโดยบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นธุรกิจให้บริการที่ต้องพึ่งพาการทำงานของอุปกรณ์โครงข่าย ระบบการทำงานและระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งระบบทั้งหมดนี้จะต้องสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดเวลา เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้า ดังนั้น หากส่วนใดส่วนหนึ่งของระบบเหล่านี้เกิดการขัดข้องทั้งจากความผิดพลาดของระบบ ความขัดข้องของอุปกรณ์ ภัยธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุต่างๆ ก็ย่อมจะส่งผลกระทบต่อให้บริการลูกค้าของบริษัทฯ และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้ ทั้งจากรายได้ที่ขาดหายไป และค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการซ่อมบำรุงรักษาระบบให้กลับมาใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะก่อสร้างเส้นทางสำรองของโครงข่ายใยแก้วนำแสงในรูปแบบ Ring Topology แบบไม่ทับซ้อนกันทางกายภาพ ซึ่งประกอบไปด้วย เส้นทางทางถนนและเส้นทางทางรถไฟ ซึ่งเป็นวิธีการออกแบบตามหลักมาตรฐานที่มีการนำมาใช้กันอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ วิธีการดังกล่าวจะสามารถป้องกันปัญหาอันอาจเกิดจากการที่เส้นทางใดเส้นทางหนึ่งเกิดการชำรุด และบริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานคอยเฝ้าระวังและพร้อมแก้ไขปัญหาลดลง 24 ชั่วโมง (Network Management Center) นอกจากนี้ ในการคัดเลือกเครื่องมืออุปกรณ์ที่นำมาปฏิบัติงานนั้น บริษัทฯ ได้ใช้ประสบการณ์จากการประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและธุรกิจวิศวกรรมมาใช้ในการเลือกอุปกรณ์ที่มีคุณภาพสูง เช่น สายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่มีคุณภาพสูงตามมาตรฐานสากล พร้อมการออกแบบเพิ่มเติมพิเศษและอุปกรณ์หลักที่สำคัญของโครงข่ายหลัก (Core Network) และโครงข่ายย่อย (Access Network) รวมถึงระบบไฟฟ้าที่ถูกคัดสรรให้สามารถใช้ได้เต็มประสิทธิภาพสูงสุดพร้อมทั้งการติดตั้งชุดอุปกรณ์สำรองเพื่อใช้งานในกรณีมีเหตุขัดข้องอีกด้วย

นอกจากนี้ ในกระบวนการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ นั้น บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกอุปกรณ์และกระบวนการติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าระบบที่ติดตั้งขึ้นจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ได้ใช้ประสบการณ์ที่ได้รับจากธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและธุรกิจวิศวกรรม มาใช้ในการเลือกสรรอุปกรณ์และวิธีการติดตั้งอุปกรณ์อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ในกรณีที่มิมีปัญหาที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น บริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมโดยทีมซ่อมบำรุงที่สามารถเข้าถึงและซ่อมแซมให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดตามมาตรฐานการให้บริการแต่ละประเภทอีกด้วย

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้ป้องกันความเสี่ยงโดยการเน้นความสำคัญในการซ่อมบำรุงตามระยะเวลา โดยให้ทีมวิศวกรทำการวิจัยและวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของเหตุเสียหายหรือข้อผิดพลาดต่างๆ อันพึงเกิดในระบบงาน (Engineering Failure Simulation) และทำการเข้าแก้ไขซ่อมแซมก่อนที่จะมีเหตุการณ์จริงเกิดขึ้น (Preventive Maintenance) เช่น การซ่อมบำรุงเคเบิลใยแก้วนำแสงตามระยะเวลา การอัปเดตเฟิร์มแวร์ของอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ และการบำรุงรักษาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดของโครงการตามระยะเวลาที่แนะนำจากผู้ผลิต เป็นต้น

3.1.5 ความเสี่ยงจากพึ่งพาผู้บริหารและบุคลากร

ธุรกิจของบริษัทฯ ก่อตั้งโดยกลุ่มอนันต์ทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยเป็นผู้มีอำนาจควบคุมและผู้บริหารหลักของบริษัทฯ ในตำแหน่งสำคัญ นอกจากนี้ ด้วยลักษณะของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและกฎเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจที่ซับซ้อน ทำให้บริษัทฯ ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์ของบุคลากรในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานและฐานะทางการเงินในอนาคตของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารหลักส่วนใหญ่อยู่กับบริษัทฯ มาเป็นเวลามากกว่า 10 ปี และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งการที่ผู้บริหารมีส่วนร่วมในผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยการเป็นผู้ถือหุ้นนั้นจะช่วยส่งเสริมให้ผู้บริหารมีความตั้งใจและพยายามที่จะผลักดันการเจริญเติบโตทางธุรกิจให้เป็นไปอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การจัดการบริหารอย่างมีระบบ ส่งผลให้การบริหารงานของบริษัทฯ ไม่พึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงบางรายมากเกินไป ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มุ่งพัฒนาการบริหารงานอย่างมืออาชีพ และพัฒนาผู้บริหารรุ่นใหม่ขึ้นมารองรับการขยายงานอย่างเป็นระบบ (Succession Plan) อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้ผู้บริหารมีส่วนร่วมออกความคิดเห็นในการวางแผนนโยบาย และแผนธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนให้อำนาจการตัดสินใจในด้านต่างๆ ตามความเหมาะสม เพื่อส่งเสริมความเข้าใจและความเชี่ยวชาญในการบริหารธุรกิจของบริษัทฯ ด้วย

3.1.6 ความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการ Interlink Fiber Optic Network และ Interlink Data Center

โครงการ Interlink Fiber Optic Network และ โครงการ Interlink Data Center เป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งผลการตอบแทนจากโครงการเหล่านี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ประสิทธิภาพของอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ความต้องการของตลาด การแข่งขันในอุตสาหกรรม และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น ซึ่งความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวได้อย่างที่คาดหวังไว้

โครงการ Interlink Fiber Optic Network และ โครงการ Interlink Data Center เป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งผลการตอบแทนจากโครงการเหล่านี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ประสิทธิภาพของอุปกรณ์และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ความต้องการของตลาด การแข่งขันในอุตสาหกรรม และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งโครงการ Interlink Fiber Optic มีมูลค่าโครงการและเงินทุนหมุนเวียนรวมประมาณ 2,000 ล้านบาท ในช่วงปี 2555 - 2558 ซึ่งประกอบไปด้วยค่าสายสัญญาณ ค่าติดตั้งสายสัญญาณ และค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังรวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ อันประกอบไปด้วยค่าซ่อมบำรุง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เงินทุนหมุนเวียน และอื่นๆ มูลค่าเงินลงทุนดังกล่าวค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าเสาโทรเลขเพื่อพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่บอกเลิกไม่ได้ เป็นระยะเวลา 30 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดในวันที่ 18 ตุลาคม 2585 ดังนั้นจะทำให้บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายค่าเช่าดังกล่าวตลอดอายุสัญญา ความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวได้อย่างที่นักลงทุนคาดหวังไว้

นอกจากนี้ ปัจจุบันสำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีอำนาจในการออกใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเองให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่ภายใต้หลักการแข่งขันแบบเสรี ดังนั้น ในอนาคตอาจมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูง

โดยใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลักแข่งขันกับบริษัทฯ มากขึ้น ทำให้การแข่งขันอาจจะมี ความรุนแรงมากขึ้น และอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาโครงการเหล่านี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน และบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่นจากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายและธุรกิจวิศวกรรม ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนดำเนินงานสำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network ในต้นทุนที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งมูลค่าสายสัญญาณและอุปกรณ์สำหรับโครงการ Interlink Fiber Optic Network คิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าโดยรวมทั้งโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีทีมงานช่างและวิศวกรของธุรกิจวิศวกรรมที่มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบและก่อสร้างระบบสื่อสารสายสัญญาณเคเบิลใยแก้วนำแสงมาก่อน ส่งผลให้บริษัทฯ พัฒนาและออกแบบสายสัญญาณเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต (อันพึงจะป้องกันได้) เช่น สายสัญญาณของโครงการ Interlink Fiber Optic Network เป็นชนิดที่มีเปลือกเหล็กเพื่อป้องกันสัตว์กัดแทะทำลายสายสัญญาณ โดยการออกแบบให้มีเปลือกหุ้ม 2 ชั้น (Double Jacket) ซึ่งจะช่วยป้องกันปัญหา อาจเกิดมาจากการติดตั้ง และยังสามารถนำเอาเทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการป้องกันและเพิ่มขีดความสามารถในการทนความร้อนหากเกิดเพลิงไหม้ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะทำให้โครงข่ายสายสัญญาณของบริษัทฯ มีเสถียรภาพสูง นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ใช้ทีมงานช่างและวิศวกรของบริษัทฯ ในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างและติดตั้งของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ทั้งนี้ มูลค่าค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าโครงการ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ด้วยลักษณะทางธุรกิจของบริษัทฯ ที่ต้องสั่งซื้อสินค้าจากคู่ค้าในต่างประเทศ บริษัทฯ จึงต้องชำระเงินค่าสินค้าเหล่านั้นเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศเช่น สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เป็นต้น การชำระค่าสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศนี้ทำให้บริษัทฯ เกิดความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งหากเงินบาทไทยมีการอ่อนตัวลงเมื่อเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศก็อาจทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทฯ ในรูปเงินบาทไทยสูงขึ้น สำหรับแนวทางการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนด้านอัตราแลกเปลี่ยนนี้ บริษัทฯ มีการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forward) เพิ่มจำนวนการซื้อสินค้าที่ต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอด ทำให้บริษัทฯ สามารถประมาณการต้นทุนสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ และนำไปสู่การกำหนดราคาขายสินค้าที่เหมาะสมที่ไม่ส่งผลกระทบต่อผลกำไรของบริษัทฯ การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคารพาณิชย์ เป็นแนวทางการบริหารและจัดการความเสี่ยงที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี พ.ศ.2540 ได้ ดังนั้น การป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจึงถือเป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญที่บริษัทฯ ยึดถือและปฏิบัติตามโดยตลอดเพื่อให้การดำเนินธุรกิจราบรื่นและลดความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.3 ความเสี่ยงจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

3.3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายการจัดเก็บสินค้าเพื่อเตรียมความพร้อมในการให้บริการโดยมีอัตราส่วนสินค้าคงคลังต่อยอดขายอยู่ที่ร้อยละ 8.36 7.93 และ 7.28 ในปี 2556 2557 และ 2558 ตามลำดับ ดังนั้นแล้วหากเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติอันจะส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง บริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะสูญเสียรายได้ในส่วนนั้นๆ ไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแนวทางการบริหารความเสี่ยงต่อภัยพิบัติทางธรรมชาติโดยการทำประกันภัยเพิ่มจำนวน ซึ่งครอบคลุมถึงสินค้าคงคลังและค่าเสียหายโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในกรณีเกิดเหตุภัยพิบัติเหล่านั้น

3.4 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

3.4.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มอนันต์ร่มพร (ซึ่งประกอบด้วยนายสมบัติ อนันตรัมพร นางชลิดา อนันตรัมพร นายณัฐชัย อนันตรัมพร และบริษัท อินเทอร์เน็ต โฮลดิ้ง จำกัด) ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมกันทั้งสิ้น 146,273,238 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 56.03 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มอนันต์ร่มพรสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น จึงอาจเกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหุ้นรายอื่นจากการที่ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง อีกทั้งยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจำนวน 3 ท่าน โดยทุกท่านรับหน้าที่เป็นคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบงานที่ได้กำหนดไว้

3.4.2 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ที่คงเหลือทั้งสิ้นจำนวน 10,742,688 หน่วย ซึ่งการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ดังกล่าวอาจจะส่งผลผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

1. ผลกระทบต่อสัดส่วนการถือหุ้น (Control Dilution)

หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ทั้งหมดใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้น ณ ปัจจุบันลดต่ำร้อยละ 8.03

2. ผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (EPS Dilution)

ส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นอาจจะลดลงหากมีการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ เนื่องจากจำนวนหุ้นสามัญที่เพิ่มขึ้นจากจำนวน 334,653,851 หุ้น ก่อนการใช้สิทธิ เป็น 361,510,571 หุ้น หลังการใช้สิทธิ เนื่องจากหุ้นสามัญจำนวน 26,856,720 หุ้นที่เกิดจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 หรือคิดเป็นส่วนแบ่งกำไรที่ลดลง (ESP Dilution) ร้อยละ 7.43

3. ผลกระทบต่อราคาหุ้น (Price Dilution)

ราคาหุ้นอาจจะลดลงหากมีการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิ เนื่องจากราคาใช้สิทธิ คือ 8 บาทต่อการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญ 1 หุ้น ซึ่งราคาดังกล่าวไม่เท่ากับราคาตลาดของหุ้น ณ ช่วงเวลาการใช้สิทธิ โดยราคาหุ้นที่เปลี่ยนแปลงคิดเป็นการลดลงร้อยละ 4.18 (คำนวณโดยเทียบกับราคาปิดหุ้นย้อนหลัง 5 วันระหว่างวันที่ 24-30 ธันวาคม 2558 เท่ากับ 18.32 บาท)

3.4.3 ความเสี่ยงจากการปรับราคาใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1

หากมีการปรับราคาใช้สิทธิ และ/หรือ อัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิและผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ILINK-W1 วิธีการปรับสิทธิดังกล่าวอาจไม่สามารถชดเชยสิทธิประโยชน์ของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากสูตรการคำนวณที่ใช้ในการปรับสิทธิคำนึงถึงเพียงแค่ราคาหลักทรัพย์ ณ วันปรับสิทธิเท่านั้น มิได้คำนึงถึงมูลค่าตามเวลาของหลักทรัพย์แต่อย่างใด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2556		
ที่ดิน ¹	56.21	54.81	54.81	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์
อาคารและส่วนต่อเติมอาคาร ²	134.28	101.91	106.56	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ส่วนปรับปรุงที่ดิน ¹	4.13	4.71	5.28	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ส่วนปรับปรุงตกแต่งอาคาร ²	7.22	34.50	32.68	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ระบบสาธารณูปโภค ²	47.52	48.71	41.92	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
เครื่องมือและอุปกรณ์	103.46	71.57	5.99	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	20.94	24.66	14.47	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
ยานพาหนะ	13.83	14.12	9.06	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
อุปกรณ์โครงข่ายโทรคมนาคม					
โครงข่ายตอนนอก	1,012.74	672.62	234.11	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
โครงข่ายตอนใน	83.10	80.63	18.26	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
อุปกรณ์โครงข่าย	336.87	228.49	76.53	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
งาน/อาคารระหว่างก่อสร้าง	341.12	200.48	67.35	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	
รวม	2,167.42	1,537.21	667.02		

หมายเหตุ:

¹ ที่ดิน ประกอบไปด้วย

1) ที่ดิน ย เลขที่ 48 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ พื้นที่ 428 ตารางวา เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ อาคารอินเทอร์เน็ต

2) ที่ดิน ย เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่ 5 ไร่ 2 งาน 364.20 ตารางวา เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ศูนย์กระจายสินค้า พื้นที่จัดเก็บสินค้า และอาคาร Interlink Telecom และ Data Center

² อาคาร ประกอบไปด้วย

1) อาคารอินเทอร์เน็ต ย เลขที่ 48 ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ เป็นอาคารสำนักงาน 7 ชั้น สร้างอยู่บนพื้นที่ดิน 428 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอยรวม 3,728 ตารางเมตร

2) อาคารสำนักงานศูนย์กระจายสินค้า (R&D) ย เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ เป็นอาคารสำนักงานและศูนย์กระจายสินค้า 3 ½ ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 720 ตารางเมตร

3) อาคารจัดเก็บสินค้า ย เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่จัดเก็บสินค้า 1 ½ ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 4,824 ตารางเมตร

4) อาคาร 3 ชั้น “อินเทอร์เน็ต เทเลคอม” สำหรับศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์และศูนย์ปฏิบัติการ ณ เลขที่ 9/2 ซอย 01 กาญจนาภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ เป็นอาคารสำนักงาน 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวม 1,800 ตารางเมตร

4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ ในการถือครอง	ภาระผูกพัน
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	2,169,422.24	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี
สิทธิการใช้ที่ดิน - สุทธิ	สัญญาเช่าระยะยาว	554,770.24	ประกอบธุรกิจ	ไม่มี

4.3 เครื่องหมายการค้าของบริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

เครื่องหมายการค้า	วัตถุประสงค์ ในการถือครอง	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
LINK	ประกอบธุรกิจ	12 มกราคม 2543	11 มิถุนายน 2563
19” GERMANY EXPORT RACK	ประกอบธุรกิจ (2 ใบ)	20 กุมภาพันธ์ 2555	19 กุมภาพันธ์ 2565

4.4 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมของบริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน)

ประเภท/เลขที่	อายุใบอนุญาต	ลักษณะสำคัญและเงื่อนไข	ผลประโยชน์ตอบแทน
ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สาม เลขที่ 3ก/55/001	15 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 พฤษภาคม 2555 ถึง วันที่ 7 พฤษภาคม 2570	ผู้รับใบอนุญาตสามารถ ให้บริการโทรคมนาคมแก่ บุคคลทั่วไป โดยให้บริการ บนโครงข่ายของตนเอง	ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตและ ค่าธรรมเนียมต่างๆ ตามอัตรา และเวลาที่ กสทช. กำหนด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่ง (1) อาจส่งผลกระทบต่อด้านลบต่อบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น (2) อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ หรือ (3) คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท อินเทอร์เน็ต คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) Interlink Communication Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	ILINK (กลุ่มอุตสาหกรรม : เทคโนโลยี)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000222
ประเภทธุรกิจ	:	บริษัท นำเข้าและจัดจำหน่ายสายสัญญาณที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และมีบริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทย และเป็นศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด 2) บริษัท อินเทอร์เน็ต เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด เป็นผู้เชี่ยวชาญโครงการ Submarine Cable และ Transmission Line 3) บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด เป็นศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด
ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)	:	362,479,447 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 362,479,447 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)	:	334,653,851 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 334,653,851 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-693-1222 (30 คู่สายอัตโนมัติ) โทรสาร 02-693-1399 (2 คู่สายอัตโนมัติ) อีเมล info@interlink.co.th เว็บไซต์ http://www.interlink.co.th
ศูนย์กระจายสินค้า (R&D Center)	:	9/2 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1522 (อัตโนมัติ) โทรสาร 02-181-1525 อีเมล logistic@interlink.co.th
ศูนย์ควบคุมโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network (NMC)	:	9/1 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1188 (สายด่วน) โทรสาร 02-181-1155 อีเมล NMC@interlinktelecom.co.th

ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ Interlink Data Center	:	9/1 ซอย 01 กาญจนภิเษก 5/5 ถนนกาญจนภิเษก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ 02-181-1188 (Hotline) โทรสาร 02-181-1155 อีเมล noc@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคเหนือ (สาขาเชียงใหม่)	:	412/3 ถนนช้างคลาน ตำบลช้างคลาน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50100 โทรศัพท์ 053-204-944-5 โทรสาร 053-204-946 อีเมล Chiangmai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคใต้ (สาขาหาดใหญ่)	:	70, 72 ถนนป.ญัฒพล 3 ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110 โทรศัพท์ 074-465-044-5 โทรสาร 074-465-046 อีเมล hatyai@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (สาขาขอนแก่น)	:	73/4 ถนนตรุณสำราญ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000 โทรศัพท์ 043-321-944-5 โทรสาร 043-321-946 อีเมล khonkaen@interlink.co.th
ที่ตั้งสาขาภาคตะวันออก (สาขาระยอง)	:	267/249 ถนนสุขุมวิท ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150 โทรศัพท์ 038-608-283-4 โทรสาร 038-608-294 อีเมล rayong@interlink.co.th

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัท	ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ทุนจดทะเบียน	จำนวนและชนิดของหุ้น ที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
บริษัทย่อย				
บริษัท อินเทอร์เน็ต เทเลคอม จำกัด (มหาชน) Interlink Telecom Public Company Limited - ผู้ให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั่วไทยและ ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399 อีเมล info@interlinktelecom.co.th เว็บไซต์ http://www.interlinktelecom.co.th	500,000,000 ล้านบาท	หุ้นสามัญ 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	99.9998%
บริษัท อินเทอร์เน็ต พาวเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด Interlink Power and Energy Company Limited - ผู้เชี่ยวชาญงาน Submarine Cable และ Transmission Line	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 อีเมล power@interlink.co.th โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399	30,000,000 ล้านบาท	หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	95.0660%
บริษัท อินเทอร์เน็ต ดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด Interlink DataCenter Company Limited - ศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ที่ปลอดภัยและทันสมัยที่สุด	48 อาคารอินเทอร์เน็ต ซอยรุ่งเรือง ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 อีเมล idc@interlink.co.th โทรศัพท์ 02-693-1222 โทรสาร 02-693-1399	30,000,000 ล้านบาท	หุ้นสามัญ 75,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	100%

6.3 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 02-229-2888
โทรสาร 02-654-5427

ผู้สอบบัญชี : นางสาวอมรรัตน์ เพิ่มพูนวัฒนาสุข
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4599
บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
ชั้น 15 อาคารบางกอกชีตัททาวเวอร์
179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 02-344-1000 หรือ 02-824-5000
โทรสาร 02-286-5050

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

ไม่มี