

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อเดือนมีนาคม 2532 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 300,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม และจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ทำให้ธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็ว และมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกหลายครั้ง จนในที่สุดได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เข้าระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปี 2547 โดยเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 150 ล้านบาท เป็น 230 ล้านบาท และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์ จดทะเบียนในกลุ่มเทคโนโลยี หมวดสื่อสาร โดยใช้ชื่อย่อซื้อขาย หลักทรัพย์ว่า “BLISS” และเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตั้งแต่วันที่ 13 ธันวาคม 2547

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ

2558

เพิ่มทุนจดทะเบียน
เป็น 3,690 ล้านบาท
โดยการออกหุ้นสามัญใหม่
จำนวน 17,900
ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้
หุ้นละ 0.10 บาท
(ليبสดางค์) โดยแบ่งเป็น

จัดสรรและเสนอขายให้แก่
บุคคลในวงจำกัด
(Private Placement)
จำนวน 16,000 ล้านหุ้น

เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ
ที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ
ครั้งที่ 2 (BLISS-W2)
จำนวน 1,900 ล้านหุ้น
โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้น
สามัญเดิม 10 หุ้นต่อใบสำคัญ
แสดงสิทธิ 1 หน่วย

2559

เปลี่ยนแปลงโครงสร้าง
ของคณะกรรมการและ
ผู้บริหารใหม่
และเปลี่ยนแปลง
โครงสร้างธุรกิจใหม่

เปลี่ยนแปลงโครงสร้าง
ธุรกิจใหม่สู่การเป็น
ผู้สร้างสรรค์สินค้า
และงานบริการ
ทางเทคโนโลยีใหม่ ๆ
เพื่อรองรับลูกค้า
ทั้งภาคเอกชนและภาครัฐฯ
ที่มีความต้องการพัฒนา
ศักยภาพทางเทคโนโลยี
อย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน
ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
และทันท่วงที

2560

เปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร
ให้มีความกระชับและเน้น
การทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
เร่งจัดการ ทำงานและส่งมอบ
ตามกำหนด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้
เสริมจุดแข็ง โดยการเข้าถือหุ้นใน
บริษัท อินฟอร์เมชั่น กรุป จำกัด
จำนวน 35% ส่งผลให้บริษัทฯ
มีขอบข่ายลูกค้า และการรับงาน
ได้กว้างขวางขึ้น ทั้งหมดนี้
เพื่อนำไปสู่สมมติใหม่
ของการดำเนินงานและ
เตรียมพร้อมที่จะเข้าสู่
กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ในปี 2561

ในปี 2560 ประเทศไทยนับได้ว่าก้าวเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจ แบบดิจิทัลอย่างเต็มตัว เกิดการขยายตัวอย่างรวดเร็วของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในด้านต่าง ๆ ทั้งภาคเอกชนและภาครัฐมองเห็นโอกาสที่เติบโตได้อย่างรวดเร็วในยุคเศรษฐกิจแบบดิจิทัล ทางบริษัทฯ จึงปรับ โครงสร้างของบริษัท รวมถึงกระบวนการดำเนินงานธุรกิจใหม่ มุ่งเน้นการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ๆ มาใช้เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ และการ บริการ ให้ทั้งหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน ที่มีความต้องการเครื่องมือ ใหม่ ๆ สำหรับพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพในด้านต่าง ๆ เพื่อรับมือกับ การแข่งขันที่รุนแรงในยุคเศรษฐกิจแบบดิจิทัล ทางบริษัทฯ จึงแบ่งกลุ่ม ธุรกิจออกเป็น 2 ด้านหลักให้ครอบคลุมธุรกิจในยุคเศรษฐกิจแบบดิจิทัล

โครงสร้างรายได้แยกตามการดำเนินธุรกิจ

รายได้หลักมาจาก 2 ธุรกิจหลัก ได้แก่

- 1.ธุรกิจเครือข่ายการสื่อสารและโทรคมนาคม (Telecommunication Solution)
- 2.ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Solution)

• โครงสร้างรายได้แยกตามการดำเนินธุรกิจ

ประเภทรายได้	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
งานระบบโครงข่ายสื่อสารและโทรคมนาคม	363	74.69	642	92.91	799	93.67
งานพัฒนาระบบสารสนเทศและอิเล็กทรอนิกส์	20	4.12	30	4.34	19	2.23
	383	78.81	672	97.25	818	95.90
รายได้อื่นๆ	103	21.19	19	2.75	35	4.10
รวมรายได้	486	100.00	691	100.00	853	100.00

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสารและโทรคมนาคม โดยในปี 2555 ประเทศไทยนับได้ว่าก้าวเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจแบบดิจิทัลอย่างเต็มตัว เกิดการขยายตัวอย่างรวดเร็วของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในด้านต่างๆ ทั้งภาคเอกชนและภาครัฐมองเห็นโอกาสที่จะเติบโตได้อย่างรวดเร็วในยุคเศรษฐกิจแบบดิจิทัล ทางบริษัทฯ จึงปรับโครงสร้างของบริษัท รวมถึงกระบวนการดำเนินธุรกิจใหม่ มุ่งเน้นการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ และการบริการให้ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่มีความต้องการเครื่องมือใหม่ๆ สำหรับพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพในด้านต่างๆ เพื่อรับมือกับการแข่งขันที่รุนแรงในยุคเศรษฐกิจแบบดิจิทัล ทางบริษัทฯ จึงแบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น 2 ด้านหลักให้ครอบคลุมธุรกิจในยุคเศรษฐกิจแบบดิจิทัล

1. กลุ่มธุรกิจเครือข่ายการสื่อสารและโทรคมนาคม (Telecommunication Solution)

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการจัดหาโซลูชั่น และบริการทางด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม เพื่อให้บริการและสร้างโครงสร้างพื้นฐานของระบบโทรคมนาคมสำหรับผู้ดำเนินการกิจการโทรคมนาคมทั้งหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนชั้นนำมากมาย ในหลากหลายรูปแบบ เช่น

ตามแผนการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐาน โดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม พ.ศ. 2555 – 2559 สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.) มีแผนจัดให้มีบริการศูนย์อินเทอร์เน็ตเพื่อสังคม จำนวนไม่น้อยกว่า 500 แห่งทั่วประเทศ เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ตแก่กลุ่มเป้าหมายทางสังคม ในปีที่ผ่านมา ทางบริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งศูนย์อินเทอร์เน็ต (USO Net) ให้แก่บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) จำนวน 160 แห่ง

บริษัท บลิส อินโนเวชัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ของบริษัทฯ บริการจัดหาชุดสถานีตรวจสอบ การใช้ความถี่วิทยุระบบควบคุมระยะไกล (Remote Control Radio Monitoring Stations) จำนวนทั้งสิ้น 32 สถานี ให้แก่สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.)

ในปี 2559 หลังการประมูลคลื่นความถี่ 4G เสร็จสิ้นลง บริษัทต่าง ๆ ที่ได้รับการจัดสรรคลื่น ความถี่ก็เร่งลงทุน พัฒนาเครือข่ายของตน เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ 4G ได้ดียิ่งขึ้น และทันต่อความต้องการใช้ 4G ในตลาด ทางบริษัทฯ ได้ทำสัญญาการจัดหาสายใยแก้วนำแสง และการติดตั้ง/ปรับปรุงเครือข่ายสายสัญญาณโทรคมนาคมในโครงการเครือข่ายไร้สาย 4G ให้แก่บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด

ปัจจุบันการให้บริการด้วยระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบสายใยแก้ว (Fiber Optical) – FTTx นับเป็นเทคโนโลยีใหม่ในตลาดบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่มีประสิทธิภาพสูง และมีความเสถียรมากกว่าระบบเดิมมาก ผู้ให้บริการในตลาดจึงเร่งติดตั้งเครือข่ายเพื่อให้ทันต่อแข่งขันที่มีสูงขึ้น ทางบริษัทฯ ได้บริการติดตั้ง/ปรับปรุงเครือข่ายสายสัญญาณโทรคมนาคมในโครงการระบบเครือข่าย อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบสายใยแก้ว (Fiber Optical) – FTTx ให้แก่บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

การใช้งานอินเทอร์เน็ตแบบเครือข่ายไร้สาย (WiFi) ภายในตัวอาคารของทั้งหน่วยรัฐบาลและ ภาคธุรกิจเอกชนยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ในปีที่ผ่านมาทางบริษัทฯ ให้บริการออกแบบและติดตั้ง ระบบเครือข่ายแบบไร้สาย (WiFi) ภายในตัวอาคาร แก่บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลสเน็ทเวอร์ค จำกัด

2. กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Solution)

ทางบริษัท ฯ เข้าดำเนินโครงการจนแล้วเสร็จและส่งมอบงานครบถ้วน สำหรับ โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศ เพื่อรองรับงานตามยุทธศาสตร์ การประปานครหลวง

ลงนามในสัญญาและเริ่มเข้าดำเนินงานโครงการจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมคอมพิวเตอร์ เพื่อการจัดการระบบข้อมูล การจองและออกตั๋วโดยสาร (Ticket Management) ให้แก่ บริษัท เรือเร็วลมพระยา จำกัด

สรุปภาพรวมในปี 2560 บริษัท ฯ ได้มุ่งมั่นคิดค้นและพัฒนารูปแบบงานบริการในกลุ่มธุรกิจเครือข่าย ด้านการสื่อสาร และโทรคมนาคม (Telecommunication Solutions) และกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT System Integration) รวมถึงเข้าดำเนินการจนเสร็จสิ้นสมบูรณ์ จนเป็นที่พึงพอใจแก่ลูกค้าทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชน

ปัจจุบันรัฐบาลส่งเสริม และวางรากฐานเศรษฐกิจแบบดิจิทัลของประเทศอย่างจริงจัง โดยอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งใช้อินเทอร์เน็ตเป็นหลัก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับการผลิตสินค้า การขนส่ง และการเก็บข้อมูล ที่เป็นระบบ และเป็นระเบียบ เกิดการบริหารจัดการที่ง่ายขึ้น โดยประกาศเป็นนโยบายระดับชาติ ดังนี้

1. นโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy)

โดยนำเอาเทคโนโลยี Digital เป็นตัวสนับสนุน จักรกลสามตัวของประเทศ คือ ภาคเกษตรกรรมภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการให้ทำหน้าที่ได้ดียิ่งขึ้น

2. นโยบาย Thailand 4.0

เน้นการขับเคลื่อนจากภาคประชารัฐ เพื่อมุ่งหา New Engines of Growth โดยเน้นการใช้เทคโนโลยี การวิจัยพัฒนา ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อจะผลักดันให้ประเทศสามารถสร้างความมั่งคั่งอย่างยั่งยืน

3. นโยบาย National e-Payment

ส่งเสริมให้เกิดการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อลดต้นทุนทางการเงินของทุกภาคส่วน และเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในขั้นตอนการชำระเงิน ส่งผลให้เกิดธุรกรรมทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้นจากความสะดวกและประหยัดที่เกิดขึ้น

ซึ่งสอดคล้องกับภาคเอกชนในธุรกิจโทรคมนาคมที่มีการลงทุนในโครงข่าย 4G และ FTTx รวมถึงธุรกิจทั่วไปอื่นๆ และหน่วยงานรัฐ ที่เร่งนำนโยบายการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ อาทิเช่น Digital Transformation เพื่อการบริหารจัดการองค์กรและให้บริการลูกค้าเพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคดิจิทัลที่ต้องการความสะดวกรวดเร็ว บนความน่าเชื่อถือและปลอดภัย

การคาดการณ์ล่าสุดถึงแนวโน้มสำคัญของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยในปี 2561

- Cloud Computing
- Internet of Things
- Social Business / Network
- Blockchain
- Big Data / Analytics
- Machine Learning / Artificial Intelligence

นับว่าเป็นโอกาสที่ดีของทางบริษัทฯ ที่จะเติบโตไปกับกระแสการขยายตัวของความต้องการทางเทคโนโลยี ภายใต้ นโยบายและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่มีศักยภาพในการแสวงหาตลาดและโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ประกอบเข้ากับบุคลากรในบริษัทฯ ที่มีความรู้ ความสามารถ และความเชี่ยวชาญ ในการให้บริการด้านต่างๆ กับลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนในโครงการ ปัจจุบัน และโครงการต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรมตลาดสื่อสารโดยรวม

จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการ โทรคมนาคม (กสทช.) ร่วมกับสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) เผยแพร่ในปี 2560 ตลาดสื่อสารของไทยมีการเติบโตต่อเนื่องร้อยละ 9.5 โดยคิดเป็นมูลค่าตลาดรวม 632,120 ล้านบาท โดยมีปัจจัยหลักคือการใช้งานข้อมูล และการสื่อสารความเร็วสูงของภาคครัวเรือน และภาคธุรกิจ ผ่านระบบ 4G และ Digital Economy

จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากตัวเลขประมาณการล่าสุดของปี 2560 จะมีจำนวนผู้ลงทะเบียน 8,208,235 ราย ซึ่งเติบโตขึ้นจากช่วง เดียวกันของปีที่แล้วถึงร้อยละ 13.7 และมีสัดส่วนจำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงต่อ จำนวนครัวเรือนอยู่ที่ร้อยละ 38.49

เมื่อพิจารณาในส่วนของตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment) จะพบว่าการเติบโตขึ้นในทุกอุปกรณ์ทุกรูปแบบคือ โทรศัพท์มือถือ อุปกรณ์โครงข่ายหลัก อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย

แต่เมื่อพิจารณาในส่วนตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service) จะพบว่าการเติบโตขึ้นเฉพาะในส่วนบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริการอินเทอร์เน็ต และบริการสื่อสารข้อมูล ส่วนบริการ โทรศัพท์ประจำที่และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศมีการหดตัวลงอย่างต่อเนื่อง

สัดส่วนมูลค่าตลาดสื่อสาร : จำแนกตามกลุ่มตลาดย่อย

- ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment) 261,109 ล้านบาท/M.TH.B
- ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service) 371,081 ล้านบาท/M.TH.B

แนวโน้มเทคโนโลยีการสื่อสาร สารสนเทศ และโทรคมนาคม

เทคโนโลยีการสื่อสาร สารสนเทศ และโทรคมนาคมจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดดใน อนาคตอันใกล้ และจะเป็นเครื่องมือสำคัญในการแข่งขันและกำหนดผู้ชนะในการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดได้ เพราะสามารถจะเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนได้ในเวลาเดียวกัน เทคโนโลยีที่จะเป็นอนาคตและน่าจับตามองมีดังนี้

INTERNET OF THINGS (IOT)

Internet of Things คือ แนวคิดการเชื่อมโยงทุกสิ่งผ่านโลกอินเทอร์เน็ต ทำให้เราสั่งการควบคุม การใช้งานอุปกรณ์ต่าง ๆ ผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เช่น การเปิด-ปิด อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า รถยนต์ โทรศัพท์มือถือ เครื่องมือสื่อสาร เครื่องมือทางการเกษตร อาคาร บ้านเรือน เครื่องใช้ในชีวิตประจำวันต่าง ๆ ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

เทคโนโลยี IoT มีความจำเป็นต้องทำงานร่วมกับอุปกรณ์ประเภท RFID และ Sensors ซึ่งเปรียบเสมือนการเดิมสมองให้กับอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ขาดไม่ได้คือการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเพื่อให้อุปกรณ์สามารถรับส่ง ข้อมูลถึงกันได้ เทคโนโลยี IoT มีประโยชน์ในหลายด้าน แต่ก็มาพร้อมกับความเสี่ยง เรื่องระบบรักษาความปลอดภัย ปัจจุบันมีการนำแนวคิดนี้มาใช้งานอย่างกว้างขวาง เช่น

Wearables คือ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก ที่สามารถติดตั้งและใช้งานบนส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย เพื่อความสะดวกในการใช้งานเพราะสามารถนำติดตัว ไปได้ทุกที่ ปัจจุบันมีการพัฒนาออกมาเป็นรูปแบบต่าง ๆ เช่น นาฬิกา สายรัดข้อมือ และแว่นตา เป็นต้น

Smart City หรือเมืองอัจฉริยะ หมายถึง เมืองที่มีการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้เพื่อทำให้คุณภาพ ของ ประชากรดีขึ้น เช่น การจัดการพลังงานไฟฟ้า ระบบ จัดการน้ำ จัดการขยะ เป็นต้น

Smart Home หรือบ้านอัจฉริยะ หมายถึง การนำเทคโนโลยีมาควบคุมอุปกรณ์ต่าง ๆ ภายในหรือ ภายนอกบ้านได้ เพื่อให้เกิดความสะดวกสบาย และ ความปลอดภัย เช่น ประตูอัตโนมัติ เซนเซอร์ตรวจจับ การเคลื่อนไหว การเปิดปิดไฟอัตโนมัติ เป็นต้น

Industrial internet เป็นการนำ IoT สำหรับ อุตสาหกรรมและโรงงานการผลิต

Smart grid หรือโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ เป็นการ ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาบริหาร จัดการควบคุม การผลิต ส่ง และจ่ายพลังงานไฟฟ้า

Connected car เป็นรถยนต์อัจฉริยะที่มี การติดตั้งระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตแบบไร้สาย

Connected health เป็นแนวคิดการสร้าง เครือข่ายเชื่อมโยงชุมชนเข้ากับระบบสุขภาพแบบครบวงจร

Smart farming หรือฟาร์มอัจฉริยะ คือ การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาผสมผสานเข้ากับ งานด้านเกษตร

Smart retail เป็นการนำเทคโนโลยีมาช่วย เพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจห้างร้านSmart

Supply Chain คือ การจัดการในส่วนของกระบวนการที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ผลิตกับผู้ขาย

Big Data คือการนำเอาข้อมูลขนาดใหญ่ มาก ๆ มาวิเคราะห์ ซึ่งมีความซับซ้อนกว่าการ จัดการข้อมูลแบบเดิม ๆ โดย ทาง Gartner ได้นิยาม ความหมายของ Big Data ไว้ด้วย 3V คือ high-volume, high-velocity และ high-variety

(ที่มาข้อมูล : <http://www.mcuthailand.com/articles/iot/IOT.html>)

แนวโน้มในการนำ Big Data Analytics มาใช้นั้นมีเป้าหมายรองรับการขยายตัวธุรกิจอย่าง ชัดเจน ต้องมีความเร็ว ในการนำข้อมูลมาวิเคราะห์และใช้งานได้รวดเร็วและง่าย เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาผลิต บริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการของ ลูกค้ามากขึ้น จนถึงระดับ Customization (ที่มาข้อมูล : <http://www.telecomjournalthailand.com/big-data>)

MACHINE LEARNING / ARTIFICIAL INTELLIGENCE (A.I.)

ปัญญาประดิษฐ์ เป็นชื่อที่ใช้เรียกทางการ จากเทคโนโลยีก่อนหน้านี้ที่เราให้ความสนใจนั้น ทำให้เราทราบว่า IoT จะเป็นเครื่องมืออันทรงอำนาจในการเก็บรวบรวมข้อมูลจำนวนมาก เพราะทุก ๆ กิจกรรมที่เกิดขึ้นล้วนแล้วแต่เป็นข้อมูลทั้งสิ้น รวมถึง เรายังเล็งเห็นถึงความสำคัญในการนำ Big Data มาวิเคราะห์ เพื่อประโยชน์ทางธุรกิจ ปัญญาประดิษฐ์จึงเป็นเทคโนโลยีที่มีความ เหมาะสมมากในการทำหน้าที่ดังกล่าว เนื่องจากเป็นเทคโนโลยีที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อจัดการและวิเคราะห์ข้อมูลจำนวนมาก ๆ และในเชิง ลึก แทนมนุษย์โดยเฉพาะ

- **SDN / NFV / Cloud (Software-defined networks / Network Function Visualization / Cloud)** หมายถึงการติดตั้งและ ใช้งานเครือข่ายบน Virtual Machine เป็นการนำเทคโนโลยี Virtualization และ Cloud เพื่อบริหารจัดการ โครงข่าย โทรคมนาคมที่มีขนาดใหญ่อย่างมีประสิทธิภาพ เกิดความคล่องตัว และลดต้นทุนได้อย่างมาก

โอกาสในการสร้างธุรกิจของบริษัทฯ (Opportunity)

1. กลุ่มธุรกิจเครือข่ายด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม (Telecommunication Solutions)

จากตัวเลขการเติบโตของตลาดสื่อสาร ทั้งตลาดอุปกรณ์สื่อสารและตลาดบริการสื่อสาร ที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง และจะยังเติบโตต่อไปตามการคาด การณ์และทิศทางตามตลาดโลก เช่น การเติบโตอย่างรวดเร็วของการให้บริการระบบ 4G ทำให้ผู้บริการต้อง ขยาย Capacity เพื่อรองรับการเพิ่มของจำนวนผู้ใช้และ ปริมาณข้อมูลที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง หรือการขยายบริการ FTTx สำหรับพื้นที่ใหม่ๆ กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ และกลุ่มลูกค้าเดิมที่เปลี่ยนการให้บริการมาจากระบบ ADSL

ในส่วนตลาดบริการสื่อสารนั้น จาก การเกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และบริการดิจิทัลใหม่ๆ (Service & Content) จะส่งผลให้เกิดการบริโภค Data มากขึ้น การใช้งาน Social Media ที่มีความนิยมสูง การรับชมสื่อทาง online ที่เพิ่มสูงขึ้น หรือ โครงการการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานบรอดแบนด์ ทุกหมู่บ้านของรัฐบาลก็จะถูกทำให้เกิดขึ้นเป็น รูปธรรมในปี 2561

บริษัทฯ ได้ให้บริการกับลูกค้าสำคัญๆ อย่าง TOT CAT TRUE AIS DTAC มาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงหน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจหลาย ๆ แห่ง จึงสามารถเติบโตไปพร้อมกับลูกค้าและตลาดได้อย่าง รวดเร็ว

2. กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Solutions)

จากโอกาสที่เกิดขึ้นมากมายในตลาดที่มีขนาดใหญ่ แต่ยังมีผู้แข่งขันทางธุรกิจน้อยราย ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เช่น ธุรกิจทางการเงิน การธนาคาร ธุรกิจโรงพยาบาลและสุขภาพ ธุรกิจผู้ให้บริการ ทางดิจิทัล ธุรกิจด้านการเกษตร และในภาคธุรกิจอื่นๆ ที่ต้องการระบบเครือข่าย หรือโซลูชันใหม่ๆ

บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นทำตลาดในรูปแบบการ ขายโซลูชัน โดยการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ประกอบเข้ากับ มิติการทำธุรกิจในยุคดิจิทัลแบบใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขีดจำกัดให้กับการทำธุรกิจ แบบเดิมของลูกค้า หรือเป็นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการทำธุรกิจเดิมของลูกค้า โดยใช้จุดแข็งของ Bliss-tel ด้านการลงทุนกับพันธมิตรทางด้านเทคโนโลยี เพื่อสร้าง โครงการต่าง ๆ ทั้งในอุตสาหกรรม ทางการเงิน (Financial Industry) หรือตอบสนอง นโยบายรูปแบบบริการการเงินที่ทางภาครัฐ สนับสนุน เช่น โครงการ Prompt Pay / Tax ID เป็นต้น ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์ที่อำนวยความสะดวกให้ แก่ผู้ประกอบการ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่ม ช่องทางการทำกำไรให้ลูกค้าเพิ่ม

จุดแข็งของบริษัทฯ (Strength)

ในปี 2560 การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้นเป็นผลมาจากการลงทุน ในขณะที่ภาครัฐเร่งเดินนำลงทุนในโครงการใหญ่ๆ ตามแผนที่วางไว้ สำหรับธุรกิจด้านการสื่อสารสารสนเทศและโทรคมนาคม นับเป็นช่วงเวลาเปลี่ยนผ่านครั้งใหญ่ของธุรกิจด้านนี้ เนื่องจากเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เข้ามามีผลกระทบต่อชีวิตประจำวันของแต่ละบุคคลในหลากหลายรูปแบบ ทั้งในรูปแบบที่ทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว และเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันทางธุรกิจ ทั้งภาคเอกชนและภาครัฐจึงมีแผนการลงทุนมากมายเพื่อรองรับเทคโนโลยีดังกล่าว ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของทางบริษัทฯ ซึ่งมีความพร้อมในด้านต่างๆ คือ

1. เงินทุน บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งด้านเงินลงทุน พร้อมทั้งจะลงทุนสำหรับการจัดหาโซลูชันและ บริการใหม่ๆ สำหรับลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชนในอนาคต
2. กลยุทธ์ด้านการตลาด ในปี 2560 ทางบริษัทฯ ตอบสนองความต้องการของตลาดด้านการสื่อสาร สารสนเทศและโทรคมนาคมอย่างตรงเป้าและต่อเนื่อง โดยเน้นความพึงพอใจสูงสุดจากทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ผ่านการให้บริการอย่างมืออาชีพในฐานะผู้นำทางเทคโนโลยี ด้วยประสบการณ์ของบุคลากร ความรับผิดชอบ ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
3. Core Competency บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาสินค้าและบริการที่มีความเหมาะสมให้แก่ลูกค้า เพื่อบรรลุเป้าหมายความสำเร็จร่วมกัน โดยบุคลากรที่เต็มเปี่ยมด้วยคุณภาพ มีความชำนาญตรงตามสายงาน และผ่านการอบรมพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ
4. พันธมิตรทางธุรกิจ จากการที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้านการสื่อสารสารสนเทศและโทรคมนาคมมาอย่างยาวนาน รากฐานสำคัญหนึ่งของบริษัทฯ คือพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่มีความแข็งแกร่งทางด้านเทคโนโลยีและเงินลงทุน พันธมิตรเหล่านี้มีส่วนส่งเสริมให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในหลากหลายรูปแบบ หลากหลาย และ พร้อมจะร่วมก้าวเดินต่อไปกับบริษัทฯ ในอนาคต
5. ผู้บริหาร ทางบริษัทฯ ภายใต้การบริหารโดยผู้บริหารที่ทรงคุณวุฒิและมากประสบการณ์ จากด้านต่างๆ เป็นอีกหนึ่งจุดแข็งของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้วิสัยทัศน์ การมองเห็น โอกาสทางธุรกิจที่สร้างสรรค์ การบริหารและดูแลกิจการอย่างใกล้ชิดและทุ่มเท
6. การเข้าถือหุ้น 35% ในบริษัท อินฟอรมะชั่น เทคโนโลยีกรุ๊ป ซึ่งเป็น บริษัทชั้นนำด้าน IT จะ เป็นการเสริมจุดแข็งให้บริษัทฯ ในการรุกตลาดกลุ่มลูกค้าสถาบันการเงินเพิ่มมากขึ้น

กล่าวโดยสรุป จากความได้เปรียบต่างๆ ที่มีอยู่ บริษัทฯ มีศักยภาพและความพร้อมในด้านต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจด้านการสื่อสารสารสนเทศและโทรคมนาคมได้อย่างยั่งยืน สามารถสร้างผลประโยชน์ให้กับ ผู้ร่วมลงทุนได้อย่างต่อเนื่อง จากธุรกิจปัจจุบัน และโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจในอนาคต

3. ปัจจัยความเสี่ยง

Bliss-tel มุ่งเน้นการพิจารณาตรวจสอบความเสี่ยงทั้งหมด ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางธุรกิจ เพื่อลดความถี่ของการเกิดความเสี่ยงเหล่านี้ และจำกัดผลกระทบต่อธุรกิจและการดำเนินงาน เพื่อสนับสนุน นโยบายดังกล่าวนี้ในปี 2560 เรามีคณะทำงานความเสี่ยงทำงาน ร่วมกับคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้เกิดความคล่องตัว ในการนำนโยบายมาปฏิบัติให้สำเร็จ

ที่ผ่านมามีคณะทำงานบริหารความเสี่ยง กำหนดปัจจัย ความเสี่ยงและติดตามความคืบหน้าในการแก้ไขปัญหาเหล่านี้ ซึ่งบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ตามปัจจัยการประเมินผล คณะกรรมการบริหาร ความเสี่ยงกำหนดจัดประชุมทุกไตรมาสเพื่อหารือเกี่ยวกับมาตรการ ลดความเสี่ยงและประเมินอย่างต่อเนื่อง ผลที่ได้จากการประเมินจะถูกรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท ฝ่ายตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชี

คณะกรรมการและฝ่ายบริหารของบริษัท ได้ดำเนินการติดตามประเมินความเสี่ยงในด้านต่างๆ เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงด้านสังคม เศรษฐกิจ การเมือง และเทคโนโลยี รวมถึงการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถที่จะจัดการและบริหารความเสี่ยง โดยยึดหลักการบริหารความเสี่ยงตามแนวทางของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission — Enterprise Risk Management (COSO-ERM) เพื่อให้ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทเป็นไปตามเป้าหมายและแผนยุทธศาสตร์ที่ได้วางไว้

ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อองค์กรจะถูกกำหนดโดยคณะกรรมการบริษัท โดยการรวบรวมข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก การพิจารณาภาพรวมของธุรกิจ และการดำเนินธุรกิจภายใน ที่ครอบคลุมถึงปัจจัยต่างๆ เช่น แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

องค์ประกอบความเสี่ยง	เนื้อหาสาระที่ต้องพิจารณา	แนวคิดริเริ่มการปรับปรุง
- การทำให้ธุรกิจต้องพึ่งพาเพียงแค่ลูกค้าหลัก	- บริษัทฯ พึ่งพา รายได้ หลักจากอุตสาหกรรมภาคธุรกิจโทรคมนาคม อย่างเดียว	- ต้องขยาย ฐานธุรกิจไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ และมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ - เสริมสร้าง พันธมิตรทาง ธุรกิจ กับพันธมิตรรายใหม่ - ปรับปรุง บริการ ให้ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และ แนวโน้มของตลาด
- การเปลี่ยนแปลงของนโยบายรัฐบาล	- นโยบายรัฐบาล และ องค์กรกำกับดูแล มีบทบาทในการกำหนดงบประมาณ การใช้ ายงบประมาณภาคอุตสาหกรรมโทรคมนาคม, ซึ่งมีส่วนกระทบต่อโอกาสการเติบโตของธุรกิจ	- เริ่มสร้างรูปแบบทางธุรกิจใหม่ๆ ในการนำเสนอลูกค้า ที่จะนำมาซึ่ง รายได้ประจำต่อเนื่อง ในระยะยาว

องค์ประกอบความเสี่ยง	เนื้อหาสาระที่ต้องพิจารณา	แนวคิดริเริ่มการปรับปรุง
- การเปลี่ยนแปลง ทาง เทคโนโลยี	- การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในภาคอุตสาหกรรม ไอที ทำให้ภาวะการแข่งขันทางการค้าขึ้นเข้มข้นและยากที่จะคาดเดา	- บริษัทฯต้องติดตามแนวโน้มทั้งในประเทศและ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงระดับภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง - พัฒนา ความสัมพันธ์ กับ พันธมิตรทางเทคโนโลยีรายใหญ่ของประเทศ และระดับโลก
- สภาพ ตลาดที่มีการแข่งขันสูง ส่งผลกระทบต่อ ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ	- คู่แข่งในตลาด ส่วนใหญ่ จะใช้กลยุทธ์ สงครามราคาเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด	- - สร้างความแตกต่างในรูปแบบของงาน - - กระชับ ความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจให้แน่นแฟ้น ยิ่งขึ้น
- การบริหารงาน โครงการ ที่ทำให้โครงการล่าช้า	- การบริหารงานโครงการที่ส่งมอบงานล่าช้าจะทำให้เกิดความเสียหายหรือถูกปรับตามสัญญา	- การพิจารณา กระบวนการอนุมัติโครงการ - การบริหารต้นทุน โครงการต้องมีประสิทธิภาพ - การสนับสนุนจากฝ่ายบริหาร - การพัฒนาการฝึกอบรม การบริหารงานโครงการ
- การเก็บเงินที่ เลขกำหนดชำระ	- อันเนื่องมาจาก ตลาด หรือ ลูกค้า บังคับต้องปฏิบัติตาม	- คัดกรองลูกค้าที่มี ความมั่นคง ด้านการเงินหรือ พยายามปรับปรุงกระบวนการภายในให้ เข้ากับกระบวนการภายในของลูกค้า
- การขยายธุรกิจ และ การลงทุนในธุรกิจใหม่ และ การซื้อ หรือ ควบรวมกิจการ	- เสริมสร้างผลประกอบการ - เสริมสร้างแผนธุรกิจของบริษัทฯ - กระบวนการการผนวก ควบรวมกิจการ	- จัดหาหรือมีที่ปรึกษาเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาแผนการลงทุนหรือผู้เชี่ยวชาญมืออาชีพในการทำกระบวนการซื้อ หรือควบรวมกิจการ
- การที่ต้องพึ่งพาผู้บริหารระดับสูง และทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ	- การรักษาไว้ซึ่งพนักงาน	- การสร้างมูลค่าของพนักงาน สร้างวัฒนธรรม และ บรรยากาศในการทำงานที่ดี - การฝึกอบรม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท

4.1 ลูกหนี้การค้า

(1) นโยบายการรับรู้รายได้

รายได้ที่รับรู้ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และแสดงสุทธิจากส่วนลดการค้า

รายได้จากการขายสินค้า

รายได้จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อได้โอนความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของสินค้าที่มีนัยสำคัญไปให้กับผู้ซื้อแล้ว และจะไม่รับรู้รายได้ถ้าฝ่ายบริหารยังมีการควบคุมหรือบริหารสินค้าที่ขายไปแล้วนั้นหรือมีความไม่แน่นอนที่มีนัยสำคัญในการได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากการขายสินค้านั้น ๆ ไม่อาจวัดมูลค่าของจำนวนรายได้และต้นทุนที่เกิดขึ้นได้อย่างน่าเชื่อถือ หรือมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนที่ต้องรับคืนสินค้า

รายได้จากการขายสินทรัพย์อุปกรณ์หรือถอน

รายได้จากการขายสินทรัพย์อุปกรณ์หรือถอนจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อได้โอนความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของสินทรัพย์อุปกรณ์ที่ถอนที่มีนัยสำคัญไปให้กับผู้ซื้อแล้ว และจะไม่รับรู้เป็นรายได้ถ้าฝ่ายบริหารยังมีการควบคุมสินทรัพย์ที่ถอนนั้นหรือ มีความไม่แน่นอนที่มีนัยสำคัญในการได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากการขายสินทรัพย์นั้น ไม่อาจวัดจำนวนของมูลค่าของรายได้และต้นทุนที่เกิดขึ้นได้อย่างน่าเชื่อถือหรือมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่จะต้องรับคืนสินทรัพย์ฯ หรือผู้ซื้อจะมีสิทธิที่จะบอกเลิกการซื้อตามเหตุผลที่ระบุในสัญญาซื้อขาย

ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถวัดมูลค่าของต้นทุนได้อย่างน่าเชื่อถือบริษัทจะบันทึกสิ่งตอบแทนที่ได้จากการขายสินค้าเป็นหนี้สิน

รายได้จากการให้บริการของธุรกิจวิศวกรรม

รายได้จากการให้บริการของธุรกิจวิศวกรรมรับรู้รายได้ โดยวิธีอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จโดยคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงกับต้นทุนที่ประมาณว่าจะใช้ในการให้บริการทั้งสิ้น และเทียบเคียงกับขั้นความสำเร็จของงาน โครงการที่ประเมินโดยวิศวกร / ผู้ควบคุมโครงการ

รายได้จากการให้บริการอื่นรับรู้เมื่อมีการให้บริการ

(2) นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อสงสัยหนี้จะสูญ

ค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้เกิดจากการประเมินมูลค่าของลูกหนี้จากความเสี่ยงด้านเครดิตที่อาจเกิดขึ้น ฝ่ายบริหารได้ใช้ดุลยพินิจในการประมาณการผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากลูกหนี้แต่ละราย โดยใช้การวิเคราะห์สถานะของลูกหนี้รายตัว ประสิทธิภาพการเก็บเงินในอดีต การวิเคราะห์อายุลูกหนี้และการเปลี่ยนแปลงของสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม การใช้ประมาณการและข้อสมมติที่แตกต่างกันอาจมีผลต่อจำนวนค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญ ดังนั้น การปรับปรุงค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญอาจมีขึ้นได้ในอนาคต

สำหรับมูลค่าลูกหนี้การค้าของงบการเงินรวม ณ 31 ธันวาคม 2560 มีดังนี้

รายการ	ปี 2560		ปี 2559	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ
ลูกหนี้การค้า	192.43	10.62	232.72	10.47
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(3.33)	(0.18)	(4.99)	(0.22)
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	189.10	10.44	227.73	10.24
สินทรัพย์รวม	1,812.07	100.00	2,221.96	100.00

4.2 สินค้ำคงเหลือ

สำหรับมูลค่าสินค้ำคงเหลือในปี 2558- 2560 มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินค้ำคงเหลือ	ปี 2560	ปี 2559	ปี 2558
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม	10.89	20.08	174.76
หัก ค่าเผื่อมูลค่าสินค้ำลดลง	(13.43)	(22.03)	(0.26)
งานระหว่างทำ	3.13	11.72	91.34
สินค้ำคงเหลือ - สุทธิ	0.59	9.77	265.84

4.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

4.3.1 อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้
อุปกรณ์สำนักงาน	6.04	เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -
ยานพาหนะ	2.99	สัญญาเช่าการเงิน	- ไม่มี -
รวม	9.03		

4.3.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพันค้ำประกันเงินกู้
ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	0.49	เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

1. คดีหมายเลขดำที่ พ.4559/2559 ศาลแพ่ง ความแพ่ง

บริษัท อีพีเอ็ม คอนซัลติ้ง จำกัด

โจทก์

บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน)

จำเลย

จำนวนทุนทรัพย์ 1,913,600 บาท

คดีนี้ โจทก์ฟ้องเรียกค่าจ้างตามสัญญา คดีอยู่ระหว่างพิจารณา ศาลนัดไต่ถามคดีวันที่ 5 เมษายน 2560 และนัดสืบพยานวันที่ 20, 21 กรกฎาคม 2560

ศาลแพ่งพากษายกฟ้อง คดีหมายเลขแดง พ.3838/2560 ปัจจุบัน โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยี สารสนเทศ การสื่อสาร และ โทรคมนาคม ทั้งทางด้าน Software และ Hardware โดยเน้นลักษณะการทำตลาด และ โครงการ โครงข่ายโทรคมนาคม โครงการสารสนเทศ
ที่ตั้งสำนักงาน	: เลขที่ 96 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
เลขทะเบียนบริษัทที่	: 0107547000818
Home Page	: www.blisstel.co.th
โทรศัพท์	: 0-026-3245
ทุนจดทะเบียน	: 3,781,305,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 3,437,602,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
นายทะเบียนผู้ถือหุ้น	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	: นาย ชัยกฤต วรภิจักรณ์ บริษัท เอ็นพีเอส สยาม สอบบัญชี จำกัด 555/5-6 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทร : +66 2711 5300 Fax : +66 2711 5866

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท บลิส อินโนเวชัน จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบกิจการเป็นตัวแทนจำหน่าย ติดตั้ง และบริการหลังการขายอุปกรณ์ที่ใช้ในการสื่อสารและโทรคมนาคมของผู้ผลิตต่างประเทศรายหนึ่งให้แก่หน่วยงานทางราชการและเอกชนที่มีความต้องการใช้อุปกรณ์ประเภทนี้
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 96 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
เลขทะเบียนบริษัทที่	: 0105556195713
ทุนจดทะเบียน	: 100,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 100,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ชนิดและจำนวนหุ้นที่ถือ	: หุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: ร้อยละ 100
ผู้สอบบัญชี	: นาย ชัยกฤต วรกิจกรณ์ บริษัท เอ็นพีเอส สยาม สอบบัญชี จำกัด 555/5-6 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทร : +66 2711 5300 Fax : +66 2711 5866