

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซีซีเอ็น-เทค จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่นำเสนอสินค้าและบริการ เพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ ด้วยการคิดสรรผลิตภัณฑ์พื้นฐาน (Base Products) ที่ดีและเป็นที่ยอมรับของสากล เพื่อนำมาประกอบในการนำเสนอและการให้บริการที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้าในแต่ละองค์กรที่มีความหลากหลาย อาทิ การให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่าย การอบรม การให้เช่าคอมพิวเตอร์ และการดูแลบำรุงรักษา ซึ่งถือว่าการให้บริการเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอที” ซึ่งสอดคล้องกับสภาวะปัจจุบันที่ธุรกิจต่าง ๆ มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีการแข่งขันสูง โดยได้มีการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) เข้ามาช่วยพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทที่มีงานที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมายาวนาน รวมทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า จึงสามารถให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มลูกค้าองค์กร ด้วยการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพเข้าไปช่วยส่งเสริมและสนับสนุนกระบวนการในการปฏิบัติงานต่าง ๆ ในธุรกิจของลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ตาม SLOGAN ของบริษัทที่ว่า “Where Your Potential Unleashed” และแนวทางการปฏิบัติงานของทีมงานที่เน้นการเป็น “Professional & Friendly”

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่

1. ธุรกิจจำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology System Integration: IT - SI)
2. ธุรกิจให้เช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ (Computer and Equipment Rental Services)
3. ธุรกิจติดตั้งระบบโทรคมนาคม (Telecom Installation)

1. ธุรกิจจำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology System Integration: IT - SI)

บริษัทดำเนินธุรกิจประเภท จำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอที” โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละองค์กร ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือองค์กร ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นลักษณะโครงการที่มีความซับซ้อนในการดำเนินงาน (Complexity Project) โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนคือ

1.1 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (IT Solutions) บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความสำคัญและจำเป็นต่อองค์กรทั้งหมด 6 โซลูชัน ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Network Security Solution) ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร

(Enterprise Wireless Solution) ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution) ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืน ข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution) ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution) และ ระบบเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Network Performance Optimization Solution) นอกจากการให้บริการระบบ ใหญ่ขึ้นต่างๆ การจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ค เครื่องสแกนภาพ เครื่องพิมพ์ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่อง คอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) อุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch) และ ซอฟต์แวร์ต่างๆ เป็นต้น

1.2 การบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ (Other IT Services) ได้แก่ บริการติดตั้งและดำเนินงาน (Implement and Installation Service) บริการซ่อมและบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) บริการให้ความรู้และฝึกอบรม (Education Service) และ บริการที่ปรึกษา ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการ (Consult, Design and Project Management Service)

2. ธุรกิจให้เช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ (Computer and Equipment Rental Services)

บริษัทให้บริการให้เช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรให้ได้หลากหลายมากขึ้น โดยมีระยะเวลาสัญญา 1-10 ปี การให้บริการดังกล่าวบริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะให้บริการซ่อมแซมและ บำรุงรักษาประจำอยู่ที่ทำการบริษัทของลูกค้าสำหรับลูกค้าองค์กรที่มีปริมาณการใช้สูง

3. ธุรกิจติดตั้งระบบโทรคมนาคม (Telecom Installation)

บริษัทเริ่มดำเนินการรับจ้างติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากผู้ให้บริการและเจ้าของผลิตภัณฑ์ รวมถึงรับจ้างช่วงจากผู้ รับจ้างติดตั้งหลัก (Main Contractor Installer) ทั้งงานติดตั้งเสาภายนอก และภายในอาคาร โดยเริ่มจากการว่าจ้างดำเนินการ ทั้งหมดในระยะเริ่มต้น และเริ่มดำเนินการโดยมีผู้ควบคุมงานเองทั้งหมดในระยะต่อมา โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มสัดส่วนการ ดำเนินการเองให้มีสัดส่วนมากที่สุด เพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพงานได้

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ที่นำเสนอสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้ามี ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจในระยะเวลา 2-3 ปีข้างหน้า ดังนี้

1. พัฒนาธุรกิจเพื่อก้าวสู่ความเป็นบริษัทชั้นนำด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) แบบครบวงจร
2. พัฒนานวัตกรรม สินค้า และบริการให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ ได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม
3. รักษาฐานลูกค้ากลุ่มเดิม และแสวงหาโอกาสในการขยายฐานการตลาดให้เพิ่มมากขึ้น
4. พัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพ ความรู้ ความสามารถ ควบคู่กับการให้บริการทันสมัย สามารถรองรับการ เปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้ตลอดเวลา
5. สร้างผลตอบแทนที่คุ้มค่าแก่ผู้ถือหุ้น และคืนกำไรสู่สังคม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมีลักษณะของธุรกิจแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. ธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology System Integration: IT-SI)

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอที” โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละองค์กร ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือองค์กร ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นลักษณะโครงการที่มีความซับซ้อนในการดำเนินงาน (Complexity Project) ประกอบกับผู้ใช้หรือผู้ควบคุมระบบของแต่ละองค์กรจะมีความรู้และความสามารถทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นอย่างดี ซึ่งความรู้ความสามารถดังกล่าวทำให้ความต้องการทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีความหลากหลายวิธีหรือโซลูชัน (Solutions) เพื่อเสริมสร้างให้องค์กรมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการข้อมูลและทรัพยากรระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ได้มาตรฐานระดับสากลและปลอดภัยจากการคุกคาม ซึ่งบริษัทมีความพร้อมทางด้านของทีมงานที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเฉพาะด้านเป็นระยะเวลา 15 ปี ประกอบกับบริษัทได้รับการรับรองการเป็นที่ปรึกษาประเภท B จาก ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย กระทรวงการคลัง ในฐานะเป็นที่ปรึกษาสาขาการสื่อสารโทรคมนาคม ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่สามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับหน่วยงานราชการ และองค์กรของรัฐ ในด้านคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และระบบเครือข่าย ทั้งนี้ธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (System Integration Information Technology: SI-IT) ของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนคือ

1.1 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (IT Solutions) บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความสำคัญและจำเป็นต่อองค์กรของลูกค้า ทั้งนี้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทเป็นผู้เชี่ยวชาญและสามารถตอบสนองความต้องการโดยรวมของลูกค้ามีจำนวน 6 โซลูชัน ดังนี้

1.1.1 ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Network Security Solution) บริษัทให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรเพื่อช่วยแก้ปัญหาการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่มีความยุ่งยากและซับซ้อนและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆที่อาจมีผลกระทบต่อระบบเครือข่ายขององค์กร เช่น ไวรัสดคอมพิวเตอร์ หรือจากแฮกเกอร์ (Hacker) ผู้ที่ไม่ประสงค์ดีที่มีความเชี่ยวชาญระบบคอมพิวเตอร์อย่างสูง ซึ่งระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรนั้นนอกจากจะช่วยแก้ปัญหาและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆแล้วยังช่วยดังกล่าวพร้อมทั้งเพิ่มศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานให้กับองค์กร โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบรักษาความปลอดภัยในการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะ Hardware และ Software เช่น ระบบ Firewall ระบบ VPN ระบบ Traffic Shaping เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากบริษัท Fortinet, Inc. ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านระบบรักษาความปลอดภัยในการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายที่เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในระดับสากล ให้บริษัทสามารถฝึกอบรมผลิตภัณฑ์ของ Fortinet โดยบริษัทได้มีการจัดตั้งศูนย์อบรม Fortinet Authorize Training Center ให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นแห่งเดียวในประเทศไทยที่มีการจัดฝึกอบรมดังกล่าว

1.1.2 ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution) บริษัทให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายในระดับองค์กรที่มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน มีเสถียรภาพสูง ปลอดภัย และไม่ยุ่งยากซับซ้อน โดยทุกคนในองค์กรสามารถใช้ร่วมกับอุปกรณ์อื่นๆได้ เช่น โน้ตบุ๊ก, โทรศัพท์สมาร์ทโฟน หรือแม้กระทั่งแท็บเล็ต ในพื้นที่ภายในองค์กรและบุคคลขององค์กรที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายสามารถช่วยให้องค์กรได้รับความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ เสริมสร้างศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานให้กับองค์กรขับเคลื่อนธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและคล่องตัว โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น Wireless Controller ที่มาพร้อม คุณสมบัติ ด้านความปลอดภัย และ Access Point เป็นต้น ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ดังกล่าวบริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้จำหน่ายที่มีชื่อเสียงระดับสากลให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างถูกต้อง เช่น Aruba Networks, Cisco Systems, Fortinet และ HP

1.1.3 ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution) บริษัทให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtual Machine) มีจุดมุ่งหมายเพื่อจำลองสภาพแวดล้อมในการสร้างคอมพิวเตอร์หลายเครื่องและสามารถใช้ระบบปฏิบัติการที่หลากหลายบนฮาร์ดแวร์เดียวกัน โดยเทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้องค์กรสามารถบริหารจัดการทรัพยากรสารสนเทศขององค์กรให้มีประสิทธิภาพในการแชร์อุปกรณ์ Hardware เช่น CPU Memory หรือ Hard Disk เป็นต้น ซึ่งการออกแบบและติดตั้งที่มีประสิทธิภาพสามารถลดจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เกินความจำเป็น และช่วยลดต้นทุนขององค์กรในการใช้ฮาร์ดแวร์ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า อีกทั้งยังป้องกันการเกิดเครื่องเสียหรือเครื่องขัดข้อง (Zero Downtime) ประกอบกับระบบเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtual Machine) ดังกล่าวยังสามารถออกแบบให้ใช้ในการกู้คืนข้อมูลขององค์กรจากภัยอันตรายที่เกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติหรือเกิดจากมนุษย์ได้ (Disaster Recovery) ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์แบบเสมือนที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น ระบบศูนย์สำรอง ระบบ Virtual Desktop ระบบ Cloud Computing เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำจากบริษัท VMware ที่มีความเชี่ยวชาญทางด้าน Virtualization Solution แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนระดับ Enterprise Partners อย่างเป็นทางการ

1.1.4 ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution) บริษัท

ให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล ซึ่งเปรียบเสมือนเป็นหัวใจหลักของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร โดยการออกแบบที่มีประสิทธิภาพนั้นสามารถช่วยให้หน่วยงานที่ดูแลระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรลดระยะเวลาในการจัดเก็บ สำรอง และการกู้คืนข้อมูล ให้สั้นและรวดเร็วมากขึ้น คุ่มค่าต่อการลงทุน อีกทั้งยังทำให้องค์กรสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทันสมัย ซึ่งสามารถทำให้หน่วยงานต่าง ๆ ในองค์กรสามารถบรรลุหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็วและสอดคล้องกับการข้อมูลจัดเก็บขององค์กรที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูลที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น ระบบ Archiving, ระบบ Backup and Recovery, ระบบ Enterprise Content Management เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บข้อมูลอันดับหนึ่งของโลกจากบริษัท EMC ซึ่งบริษัทเริ่มต้นได้รับการแต่งตั้งเป็น partner ระดับ Focus Partners และปัจจุบันยกระดับเป็น Velocity Affiliate Elite Partners

1.1.5 ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution) บริษัทให้บริการออกแบบจัดหา

และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบห้อง Data Center หรือห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศหลักขององค์กร ซึ่งปัจจุบันห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรตามหลักมาตรฐานสากลเกี่ยวพันถึงระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสายสัญญาณ ความชื้น และอื่น ๆ ที่ล้วนแล้วแต่มีความสำคัญต่อห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ นอกจากการให้บริการออกแบบห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศแล้ว บริษัทมีอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับติดตั้งในห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบโครงสร้าง ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบเฝ้าเตือนแบบอัตโนมัติ และระบบสายสัญญาณ และการให้บริการงานตกแต่งภายใน โดยทีมงานของทางบริษัทที่มีความรู้ ความชำนาญตรงตามมาตรฐานสากล ทั้งนี้บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำเช่นบริษัท APC และ บริษัท Panduit ที่มีชื่อเสียงทางด้านระบบและอุปกรณ์สนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับ Data Center โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างถูกต้องสำหรับระบบเบ็ดเสร็จ (Solution)

นอกจากการให้บริการระบบโซลูชันต่างๆรวมถึงการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ค เครื่องสแกนภาพ เครื่องพิมพ์ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) อุปกรณ์กระจายสัญญาณ เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch) และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ เป็นต้น

1.2 การบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ (Other IT Services) นอกจากการให้บริการออกแบบโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆให้แก่ลูกค้าแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการอื่นที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศโดยสามารถแยกการบริการดังกล่าวของบริษัทได้ดังนี้

1.2.1 **บริการติดตั้งและดำเนินงาน (Implement and Installation Service)** หลังจากการให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆที่เหมาะสมแก่องค์กรแล้ว โดยปกติบริษัทจะได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าในการให้บริการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เนื่องจากการติดตั้งระบบจะต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญที่มีทักษะทางเทคนิคสูง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทั้ง Hardware และ Software สามารถใช้งานได้ตรงตามข้อกำหนดการออกแบบที่บริษัทได้ให้บริการแก่ลูกค้าเบื้องต้น หลังจากการติดตั้งระบบแล้วทีมงานจะทำการตรวจสอบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เสร็จจากการติดตั้ง และระบบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบการเตือนภัย และระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ให้สอดคล้องกับการทำงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งหมดขององค์กรและสามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทที่มีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญที่ได้รับการอบรมและรับรอง (Certified) จากผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย

1.2.2 **บริการซ่อมและบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service)** บริษัทมีการให้บริการซ่อมและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการให้บริการหลังการขายของบริษัท โดยบริษัทมีศูนย์บริการลูกค้า (Help Desk) คอยให้บริการตอบคำถามและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการใช้งาน ประกอบกับการให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศตามเวลาที่กำหนดไว้โดยปกติสัญญาบำรุงรักษาจะมีอายุประมาณ 1 - 3 ปี รวมถึงการบริการซ่อมแซมเปลี่ยนชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่ชำรุด ณ จุดติดตั้ง โดยส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากบริษัทและอีกส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งการให้บริการหลังการขายนี้สามารถช่วยให้บริษัทเข้าถึงลูกค้ารายอื่นๆ ที่ไม่ได้เป็นลูกค้าโดยตรงของบริษัทแต่ใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทมีการให้บริการ

บริษัทมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญด้าน Hardware และ Software ที่ได้รับการอบรม และมีใบรับรองความสามารถในการให้บริการ (Certified) จากบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ โดยขอบเขตการให้บริการจะเริ่มจากการแก้ปัญหาทางโทรศัพท์หากไม่สามารถแก้ปัญหาทางโทรศัพท์ได้จะส่งผู้เชี่ยวชาญไปตรวจสอบหน้างานของลูกค้า การบริการซ่อมและบำรุงรักษาของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 5 ลักษณะ คือ

- การให้บริการแบบ 7 x 24 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าเมื่อมีปัญหาทุกวันไม่เว้นวันหยุดราชการ และวันหยุดนักขัตฤกษ์
- การให้บริการแบบ 7 x 12 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าตลอด 12 ชั่วโมงทุกวัน ตั้งแต่เวลา 9.00 – 21.00 น.

- การให้บริการแบบ 5 x 8 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในเวลาทำการวันจันทร์ ถึงวันศุกร์ เวลา 9.00 – 17.00 น.
- การให้บริการตามที่ถูกคำร้องขอ (Pay per call) บริษัทให้บริการตามวัน เวลาและสถานที่ที่ได้ตกลงกับลูกค้าและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ
- การให้บริการ ณ ที่ทำการของบริษัท (Carry in) บริษัทให้บริการโดยลูกค้าเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหามารับบริการ ณ ที่ทำการของบริษัทและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ

1.2.3 บริการให้ความรู้และฝึกอบรม (Education Service) ผลิตภัณฑ์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทจำหน่ายและให้บริการนั้น เป็นสินค้าในหมวดเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งต้องมีทักษะการใช้งานระดับสูง บริษัทจึงจัดให้มีบริการให้ความรู้ ฝึกอบรม และฝึกทักษะการใช้งาน โดยบริษัทได้จัดตั้งศูนย์ให้ความรู้และฝึกอบรม โดยใช้ชื่อว่า “Knowledge Solutions Center” ซึ่งตั้งอยู่ที่อาคารชั้นทาวเวอร์ ถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพฯ เพื่อใช้เป็นศูนย์บริการให้ความรู้และฝึกอบรมและจัดเตรียมการสอบใบรับรองจากผลิตภัณฑ์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทจัดจำหน่าย

ทั้งนี้ บริษัทเป็น Partner รายเดียวในประเทศไทยที่ทำสัญญาความร่วมมือกับ Fortinet Inc. เปิดบริการให้ความรู้และฝึกอบรมผลิตภัณฑ์ Fortinet ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ระบบเครือข่ายและระบบรักษาความปลอดภัยชั้นนำของโลก มีเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม (Certified Trainer) ที่ได้รับการรับรอง จาก Fortinet Inc. อย่างถูกต้อง

1.2.4 บริการที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการ (Consult, Design and Project Management Service) บริษัทสามารถให้บริการเป็นที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความยุ่งยากซับซ้อน สรรหาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะในแต่ละระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่องค์กร รวมถึงให้คำปรึกษา และออกแบบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศส่วนขยายให้แก่องค์กร เพื่อให้องค์กรได้รับความสะดวก รวดเร็ว ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐานตามหลักสากล

ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเป็นที่ปรึกษาประเภท B กับศูนย์ข้อมูลทีปปรึกษาไทย สำนักงานบริหารนี้สาธารณะ กระทรวงการคลัง ซึ่งเป็นใบอนุญาตในการดำเนินงานที่ปรึกษาทั่วไปสำหรับการรับงานทั้งในภาครัฐและเอกชน ในฐานะเป็นที่ปรึกษาสาขาการสื่อสารโทรคมนาคม ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่สามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับหน่วยงานราชการ และองค์กรของรัฐในด้านคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และระบบเครือข่าย

2. ธุรกิจให้เช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ (Computer and Equipment Rental Services)

เนื่องจากความต้องการของลูกค้าองค์กรในปัจจุบันมีหลายรูปแบบ ลูกค้าองค์กรบางส่วนต้องการลดความเสี่ยงจากการล้าสมัยของเทคโนโลยีและมีงบประมาณในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่จำกัดโดยเฉพาะเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีปริมาณในการใช้สูงประกอบกับภาระในการสรรหาผู้เชี่ยวชาญที่มีความสามารถให้บริการดูแลซ่อมบำรุงมีความยุ่งยากสำหรับ

บางองค์กร รวมถึงอุปกรณ์ที่ช่วยทำงานอัตโนมัติที่มีคอมพิวเตอร์เป็นตัวควบคุมการทำงาน และเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าวบริษัทจึงได้มีการให้บริการเช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ พร้อมกับให้บริการช่างเทคนิคประจำงานอยู่ที่ทำการบริษัทของลูกค้าสำหรับลูกค้าองค์กรที่มีปริมาณการใช้สูง โดยมีระยะเวลาสัญญาเช่าประมาณ 1-10 ปี นอกจากทรัพย์สินให้เช่าที่เป็นคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์แล้วบริษัทยังมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่สำหรับติดตั้งเสาโทรคมนาคมแก่บริษัทผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมและการสื่อสารแห่งหนึ่ง

3. ธุรกิจติดตั้งระบบโทรคมนาคม (Telecom Installation)

เนื่องจากปัจจุบันมีการเปลี่ยนและขยายตัวของเทคโนโลยีที่เคลื่อนที่ (Mobile System) มีผลทำให้ผู้ทำธุรกิจการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ต้องเพิ่มเติมและปรับปรุงระบบจำนวนมาก ทั้งระบบ 3G 4G และ WiFi รวมถึงการปรับเปลี่ยนในเรื่องความถี่ของคลื่นที่จะใช้ในการให้บริการ ทำให้มีความต้องการผู้ดำเนินการทางด้านนี้เป็นจำนวนมาก บริษัทได้เล็งเห็นถึงโอกาสดังกล่าว ประกอบกับบุคลากรเองก็มีความรู้ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอยู่แล้ว บริษัทสามารถรับงานใน 2 แบบคือ

3.1 งานติดตั้งอุปกรณ์ภายนอกอาคาร (Outdoor Unit)

- 3.1.1 งานติดตั้งเสาสัญญาณ (Tower) ซึ่งมีทั้งเสาที่ต้องติดตั้งในที่โล่งและเสาที่ติดตั้งบนอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างใดๆ โดยบริษัทจะต้องประกอบและติดตั้งเสาตามแบบที่ได้รับมา
- 3.1.2 งานเตรียมการทางวิศวกรรม (Civil Engineering) เป็นงานจัดเตรียมและวางอุปกรณ์ประกอบเพื่อรองรับอุปกรณ์โทรคมนาคมที่จะนำมาติดตั้ง เช่น งานเดินสายและงานเตรียมระบบไฟฟ้า ฯลฯ
- 3.1.3 งานติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม (Equipment Installation) ตามข้อกำหนดของผู้จ้าง โดยผู้จ้างจะส่งอุปกรณ์พร้อมแบบการติดตั้งให้บริษัทดำเนินการ
- 3.1.4 งานทดสอบและส่งมอบระบบ บริษัทจะต้องดำเนินการทดสอบระบบโดยใช้อุปกรณ์ตามที่ผู้จ้างกำหนด พร้อมทั้งทำรายงานเพื่อเสนอส่งให้ผู้ว่าจ้างเป็นการส่งมอบระบบที่สามารถใช้งานได้ตามมาตรฐานที่วางไว้

3.2 งานติดตั้ง IBC (In-Building Coverage)



เป็นงานที่จะต้องติดตั้งอุปกรณ์กระจายสัญญาณให้ครอบคลุมพื้นที่ที่กำหนด ทั้งนี้ในการดำเนินการดังกล่าวจะเริ่มตั้งแต่การสำรวจพื้นที่เพื่อหาตำแหน่งการติดตั้งอุปกรณ์ที่เหมาะสม งานเตรียมสายสัญญาณเพื่อเชื่อมต่ออุปกรณ์กระจายสัญญาณมายังจุดศูนย์กลาง รวมถึงการวางระบบไฟฟ้าให้สามารถจ่ายกระแสไฟฟ้าให้อุปกรณ์ต่างได้อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการทดสอบระบบว่าสามารถใช้งานได้และออกรายงานเพื่อส่งมอบให้ผู้ว่าจ้างว่าได้ดำเนินการจนเสร็จตามที่ตกลงไว้

ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบโซลูชันเทคโนโลยีสารสนเทศ และอื่นๆ มีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่สำคัญมีดังนี้

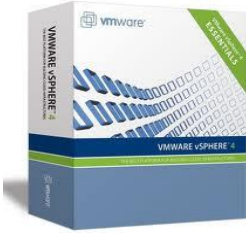
ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Network Security Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เช่น ระบบ Firewall		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Fortinet เป็นอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์แบบเบ็ดเสร็จที่มาพร้อม Features หลากหลายด้านการป้องกันภัยคุกคามจากระบบเครือข่ายภายนอก เช่น Hacker หรือ Virus ต่างๆไม่ให้เข้ามาทำความเสียหายให้กับองค์กร และควบคุมการใช้งานเครือข่ายของคนภายในองค์กรตามสิทธิ์ที่เหมาะสม



ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบกระจายสัญญาณเครือข่ายไร้สาย (Wireless System)		ผลิตภัณฑ์ Aruba ประกอบด้วยชุดอุปกรณ์ควบคุมจากส่วนกลาง (Controller) จะควบคุมบริหารจัดการและความปลอดภัยในการทำงานโดยรวมของระบบไร้สาย
		อุปกรณ์กระจายสัญญาณ (Access Point) เป็นอุปกรณ์รับและส่งสัญญาณระหว่างระบบเครือข่ายหลักกับอุปกรณ์ใช้งานชนิด Wireless

ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบคอมพิวเตอร์เสมือน (Virtualization)		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม VMware เป็น Software สำหรับช่วยบริหารจัดการระบบการให้บริการของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) ให้อยู่ในรูปแบบ คอมพิวเตอร์เสมือน ช่วยในการบริหารจัดการทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น และลดเรื่องระบบหยุดชะงักในการให้บริการอันเนื่องจากสาเหตุต่างๆลง

ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบสำรองและกู้คืน ข้อมูล		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม EMC จัดว่าเป็น ผลิตภัณฑ์ด้านการบริหารและจัดเก็บข้อมูลชั้นนำมาพร้อมกับ Solution ในการสำรองและกู้คืนข้อมูล ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านเวลาในการจัดเก็บ และกู้คืนได้เป็นพิเศษ
ระบบสำรองข้อมูล และกู้คืนข้อมูล		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Symantec เป็น Software บริหารจัดการการสำรอง กู้คืนชั้นนำที่มาพร้อม feature ที่ครอบคลุมใน ทุกๆ Platform

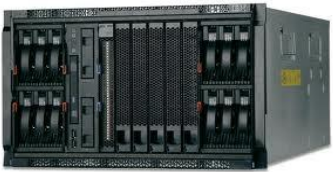
ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution)



ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบสำรองไฟฟ้า <u>Uninterruptible Power Supply (UPS)</u>		ผลิตภัณฑ์ APC เป็นอุปกรณ์สำรองไฟฟ้าสำหรับ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้มีกำลังไฟฟ้าใช้งานที่สม่ำเสมอและสำรองใช้เมื่อเกิดภาวะขาดไฟฟ้า
ระบบทำความเย็น (Cooling System)		ผลิตภัณฑ์ APC เป็นชุดอุปกรณ์ทำความเย็นสำหรับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ภายใน Data Center ที่มาพร้อมกับชุดติดตั้ง RACK และการออกแบบการกระจายและควบคุมความร้อน
ระบบสายสัญญาณ (Cabling System)		ผลิตภัณฑ์ Panduit , AMP, Link เป็นชุดอุปกรณ์ สายนำสัญญาณคอมพิวเตอร์

คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ให้เช่า (Computer and Equipment Rental Services)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องคอมพิวเตอร์ลูกค้า (Client) ให้เช่า		เป็นการให้บริการเช่าใช้งานชุดคอมพิวเตอร์ลูกค้า (Client)

ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server)		ผลิตภัณฑ์ IBM , HP เป็นเครื่องคอมพิวเตอร์สำหรับประมวลผลข้อมูลชนิด Blade ช่วยในการเพิ่มอรรถประโยชน์ในการขยายตัวและประสิทธิภาพโดยรวมของระบบ

อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage)		ผลิตภัณฑ์ EMC เป็นอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลส่วนกลางที่มีประสิทธิภาพสูงสำหรับให้บริการเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย
อุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch)		ผลิตภัณฑ์ Cisco และ HP เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่าย เพื่อการเชื่อมโยงสื่อสารข้อมูลภายในองค์กร

พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (Business Partners)

จากการที่บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการจำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (System Integration Information Technology: SI-IT) ที่ต้องใช้ความรู้และเทคโนโลยีขั้นสูง ในการจัดทำ Solution ต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยเกือบทั้งหมดนั้นจะเป็นเทคโนโลยีจากต่างประเทศ บริษัทจึงจำเป็นต้องมีพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partners) ที่เป็นผู้ผลิต/คิดค้นนวัตกรรมต่างๆ โดยบริษัทเป็นผู้นำ สินค้า อุปกรณ์ และบริการของ Partner มาบูรณาการ (Integration) ให้เป็น Solution ที่เหมาะสมและนำเสนอ พร้อมทั้งติดตั้งให้แก่ลูกค้า ดังนั้นบริษัทจึงจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อที่จะสามารถแข่งขันด้านราคา สินค้า องค์ความรู้ รวมทั้งการบริการก่อนและหลังการขายที่ดี โดยบริษัทมี พันธมิตรทางธุรกิจ อาทิ

- Fortinet ผู้บุกเบิก และผู้ผลิตชั้นนำด้านโซลูชันการบริหารจัดการป้องกันภัยของระบบเครือข่าย
- HP บริษัทด้านเทคโนโลยีขนาดใหญ่ของโลก เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร
- Aruba เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีระบบเครือข่ายไร้สาย (Wireless LAN) และระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายไร้สาย
- APC ผู้นำธุรกิจและบริการด้านพลังงานสำรองฉุกเฉิน และระบบควบคุมความเย็นแบบครบวงจรระดับโลก คัดกรองและป้องกันการหยุดชะงักของระบบงานให้แก่ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center)
- VMware ผู้นำระดับโลกด้าน Virtualization และ Cloud Infrastructure เป็นผู้นำเสนอ Solution การลดอัตราการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์เกินความจำเป็น ช่วยลดต้นทุนขององค์กร และใช้ฮาร์ดแวร์ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า
- EMC ผู้นำระดับโลกในด้าน Solution การบริหารจัดการข้อมูล
- Cisco Systems : ผู้นำทางด้านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระดับโลก

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ลักษณะการแข่งขันในธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสามารถแยกผู้ประกอบการได้ตามลักษณะขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานวางระบบโดยแบ่งเป็น 3 ระดับ ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และ ขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทจัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันสำหรับมูลค่างานขนาดเล็ก ถึง ขนาดกลางได้ โดยลักษณะของผู้ประกอบการที่แข่งขันสำหรับงานมูลค่าขนาดเล็ก ขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานวางระบบไม่เกิน 10 ล้านบาท แต่โดยปกติแล้วลักษณะงานโครงการที่ได้รับจะมีมูลค่าระหว่าง 1-2 ล้านบาท ซึ่งการแข่งขันในกลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมาก และจำนวนผู้ประกอบการในการแข่งขันจะลดลงตามลำดับของขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีข้อได้เปรียบในเรื่องของเงินทุนประกอบกับเครดิตทางการเงินต่อลูกค้าและสถาบันทางการเงินที่ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องในการดำเนินงานสูง และมาตรฐานในการให้บริการของบริษัทที่มีระยะเวลาเกือบ 20 ปี ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ไม่ได้เน้นการแข่งขันด้านราคา แต่จะให้ความสำคัญกับการนำเสนอโซลูชัน ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศเป็นที่ยอมรับของสากล เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ เพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพ รวมทั้งมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับองค์กรขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ความสำคัญในความน่าเชื่อถือและประสิทธิภาพในการทำงาน รวมถึงโอกาสในการทำโครงการให้สำเร็จได้เป็นหลักมากกว่าจะให้ความสำคัญด้านราคาเพียงอย่างเดียว ทำให้คู่แข่งรายใหม่ ๆ อาจจะไม่เข้ามาในกลุ่มลูกค้านี้ได้ยากเพราะยังขาดความน่าเชื่อถือและประสิทธิภาพ ประกอบกับบริษัทเป็นบริษัทลูกค้าสำคัญกับบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ชื่อนำของโลก อาทิเช่น Fortinet, VMware, EMC, HPE, Aruba และ APC เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มการแข่งขันในอุตสาหกรรม จากการที่ปัจจุบันมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ตามการขยายตัวของธุรกิจมหภาค ส่งผลให้มีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยเฉพาะการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ เนื่องจากประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลผ่านทางอุปกรณ์เทคโนโลยีการได้ง่าย โดยส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันจะมุ่งเน้นถึงราคา อย่างไรก็ตามงานบริการด้านระบบสารสนเทศ จะยังคงสามารถขยายตัวได้ต่อเนื่อง ตามความต้องการการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ต้องปรับเปลี่ยนไปตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศสำหรับการขยายธุรกิจ ซึ่งลูกค้าระดับองค์กรจะมีแนวโน้มที่เติบโตที่มากกว่ากลุ่มลูกค้าอื่น เพราะความซับซ้อนของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อีกทั้งความต้องการในรูปแบบของโซลูชันและการบริการต่าง ๆ ซึ่งบริษัทมีจุดเด่นในการให้บริการส่วนนี้อยู่ ซึ่งผู้ประกอบการทั่วไปไม่มีการให้บริการดังกล่าว อีกทั้งจากสถานการณ์แวดล้อมที่มีความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต เป็นปัจจัยหลักผลักดันให้องค์กร จำเป็นต้องพัฒนาและยกระดับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรให้สามารถรองรับกับอุปกรณ์เคลื่อนที่ดังกล่าว และ ต้องสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่องทุกสถานการณ์โดยมีศูนย์ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำรอง (Virtualizes Computing) อีกทั้งต้องคุ้มค่าต่อการดำเนินการและการลงทุน ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะในโซลูชันต่าง ๆ

ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นลูกค้าองค์กร ทั้งภาครัฐ และเอกชน ซึ่งรวมถึงสถาบันเงิน, สถานศึกษาและโรงพยาบาลต่าง ๆ ที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายคอมพิวเตอร์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งาน และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความปลอดภัยของระบบข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กรนั้นๆ

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากการจำหน่ายสินค้าและบริการให้กับลูกค้ารายใหญ่ เนื่องจากลักษณะงานของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการเสนองานโครงการต่อลูกค้าเพื่อรับการคัดเลือก ซึ่งหากเป็นงานที่มีมูลค่างานสูง และบริษัทสามารถได้รับการคัดเลือกหรือชนะการประมูล (ในกรณีของการเสนองานภาครัฐ) ก็จะทำให้บริษัทมีโอกาสการเติบโตทางธุรกิจเพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันลูกค้ารายดังกล่าวก็จะเป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัททันที โดยลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทในปี 2557 ลูกค้าที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 10 แต่ไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมมีจำนวน 1 ราย และที่เกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมมีจำนวน 1 ราย ส่วนในปี 2558 บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมซึ่งสอดคล้องกับรายได้รวมของบริษัทที่มีการปรับลดลง และในปี 2559 บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 20 ของรายได้รวมซึ่งในปีดังกล่าวหนึ่งในลูกค้ารายใหญ่มาจากรายได้ธุรกิจติดตั้งระบบโทรคมนาคม บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการในธุรกิจด้านคอมพิวเตอร์และธุรกิจติดตั้งระบบโทรคมนาคมให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 4 รายแรก ในปี 2557-2559 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ ร้อยละ 52.23, ร้อยละ 45.15 และร้อยละ 58.13 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ รวมถึงธุรกิจติดตั้งระบบโทรคมนาคมตามลำดับ ทั้งนี้ ลูกค้ารายใหญ่ลำดับแรกเป็นลูกค้าที่มีความเชี่ยวชาญในระบบโทรคมนาคม ส่วนในลำดับถัดมา เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัท และติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี

ในปี 2557-2559 ลูกค้าจากหน่วยงานภาครัฐมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 21.66 ร้อยละ 16.28 และร้อยละ 7.52 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ สำหรับปี 2557 สัดส่วนรายได้จากลูกค้าจากหน่วยงานภาครัฐมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์มีการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.14 เมื่อเทียบกับปี 2556 ส่วนในปี 2558 สัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาครัฐมีอัตราลดลง ซึ่งการลดลงของรายได้จากภาครัฐของปี 2558 สอดคล้องกับรายได้รวมของบริษัทที่มีการปรับลดลง เนื่องจากความล่าช้าของงบประมาณจึงทำให้ลูกค้ามีการเลื่อนงานโครงการออกไป และในปี 2559 สัดส่วนรายได้จากหน่วยงานภาครัฐยังคงลดลงตามรายได้รวม เป็นผลจากสภาพเศรษฐกิจที่ซบเซาทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคารุนแรง ส่วนรายได้จากลูกค้าภาคเอกชนส่วนใหญ่ในปี 2557-2558 มาจากลูกค้าภาคเอกชนรายหนึ่งที่ทำเนิการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.92, ร้อยละ 25.85 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ และในปี 2559 มาจากลูกค้าภาคเอกชนรายหนึ่งที่ทำเนิการธุรกิจติดตั้งระบบโทรคมนาคมโดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.03 ของรายได้จากการขายและบริการตามลำดับ ส่วนรายได้จากภาครัฐนั้นมาจากหน่วยงานรัฐวิสาหกิจแห่งหนึ่งที่ทำเนิการธุรกิจสื่อสารและโทรคมนาคม โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.62 ในปี 2557, ร้อยละ 3.86 ในปี 2558 และในปี 2559 รายได้จากภาครัฐนั้นมาจากสถาบันการศึกษาแห่งหนึ่ง โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.88 ตามลำดับ

บริษัทมีสัดส่วนของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่มาจากภาครัฐ และภาคเอกชนในปี 2557-2559 ดังนี้

รายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ภาครัฐ	41.25	18.12	32.73	16.28	23.42	7.52
ภาคเอกชน	186.44	81.88	168.39	83.72	288.24	92.48
รวม	227.69	100.00	201.12	100.00	311.66	100.00

ภายหลังการจำหน่ายสินค้าและบริการ บริษัทยังสามารถให้คำปรึกษาและบริการหลังการขายตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้สำหรับงานบริการติดตั้งระบบสารสนเทศ บริษัทจะมีการติดตามงานและร่วมวางแผนกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนบริษัทมีการปฏิบัติตามเงื่อนไข กฎเกณฑ์ ข้อกำหนดของลูกค้าอย่างครบถ้วน ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าด้วยดีมาโดยตลอด

กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการ ซึ่งการจะได้รับคัดเลือกจากลูกค้าให้เป็นผู้จัดหาสินค้าและให้บริการในโครงการต่างๆ ต้องผ่านขั้นตอนการเสนองานหรือประมูลโครงการ โดยการได้รับการคัดเลือกจากลูกค้าส่วนใหญ่จะพิจารณาจากรายละเอียดการเสนองาน ได้แก่ เทคนิคการให้บริการ ราคา ประสิทธิภาพ ความพร้อมของทีมงาน และผลงานที่ผ่านมาของบริษัท เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงต้องกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เน้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน โดยในการออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ บริษัทจะคัดเลือกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนหรือผู้จัดจำหน่ายจะต้องเป็นสินค้าคุณภาพ มีชื่อเสียง ได้รับความนิยมและยอมรับอย่างกว้างขวางในระดับสากล และ เช่น *Fortinet, HP, Aruba, VMware, EMC และ APC* เป็นต้น
2. เน้นการนำเสนอระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (IT Solutions) โดยแบ่งออกเป็น 6 โซลูชัน คือ Network Security, Enterprise Wireless, Virtualization, Data Protection and Recovery, Data Center Facility ซึ่งครอบคลุมความต้องการโดยรวมของลูกค้าองค์กร
3. ให้ความสำคัญกับคุณภาพในการให้บริการและการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยมุ่งหวังให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการให้บริการภายใต้งบประมาณและกรอบเวลาที่ลูกค้ากำหนดไว้
4. มุ่งเน้นพัฒนาและคัดสรรบุคลากรของบริษัทให้มีความรอบรู้และเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายและให้บริการ โดยบริษัทจัดส่งบุคลากรของบริษัทฝึกอบรมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ประกอบกับบริษัทได้ใช้ประโยชน์ศูนย์ฝึกอบรมของบริษัทเพื่อพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทสามารถให้คำแนะนำหรือแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว นอกจากนี้บริษัทยังมีค่าตอบแทนเพิ่มเติมให้แก่บุคลากรที่ได้ผ่านการฝึกอบรมและได้รับใบรับรองจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ และแก่บุคลากรที่มีความสามารถในการพัฒนาสูง และมีความรอบรู้ในเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ในระยะยาวบริษัทมุ่งหวังที่จะสร้างบุคลากรให้เติบโตไปพร้อมกับโอกาสการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต โดยมีฐานองค์ความรู้ด้านการให้บริการทั้งด้านเทคนิคต่างๆ เพื่อส่งมอบงานที่คุณภาพให้กับลูกค้า

5. เน้นความคล่องตัวในการดำเนินงาน เตรียมความพร้อมกับการพัฒนาของบริษัทในทุกด้าน และปรับตัวให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อการให้บริการและคำแนะนำที่ดีแก่ลูกค้า
6. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า คู่ค้า และผู้ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการรักษาฐานลูกค้าเดิมทั้งภาคราชการและเอกชน พร้อมทั้งแสวงหาโอกาสขยายขอบเขตเพิ่มขึ้นทั้งด้านการเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้เพิ่มมากขึ้น

นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายสินค้า จากต้นทุนของสินค้าบวกอัตรากำไร (cost plus pricing) โดยราคาขายจะเป็นไปตามราคาตลาดของสินค้านั้นๆ เพื่อให้สามารถเทียบเคียงได้กับคู่แข่ง นอกจากนี้ บริษัทอาจมีการส่งเสริมการขายสินค้าบางรายการ ด้วยการให้ส่วนลดจากราคาปกติหรือให้ของแถมต่างๆ ในบางช่วงเวลา ขึ้นอยู่กับกระแสความนิยมและการแข่งขันของสินค้านั้นๆ เพื่อเป็นการเปิดตลาดหรือกระตุ้นยอดขายของสินค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่าย Fortinet, Aruba Wireless Solution และ NUTANIX Server เป็นต้น

สำหรับการกำหนดราคางานบริการ ได้แก่ งานออกแบบ ติดตั้งและดำเนินงาน งานจ้างเหมา บำรุงรักษา บริหารจัดการโครงการ และบริการให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ บริษัทกำหนดราคาการให้บริการจากงบประมาณของลูกค้าและต้นทุนของโครงการแต่ละโครงการเป็นหลัก โดยการเสนอราคาจะมีความยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ และในขณะเดียวกันก็ต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพบริการ รวมทั้งสินค้าและอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในงาน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการเสนอราคาบริษัทจะต้องมีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับที่ยอมรับได้

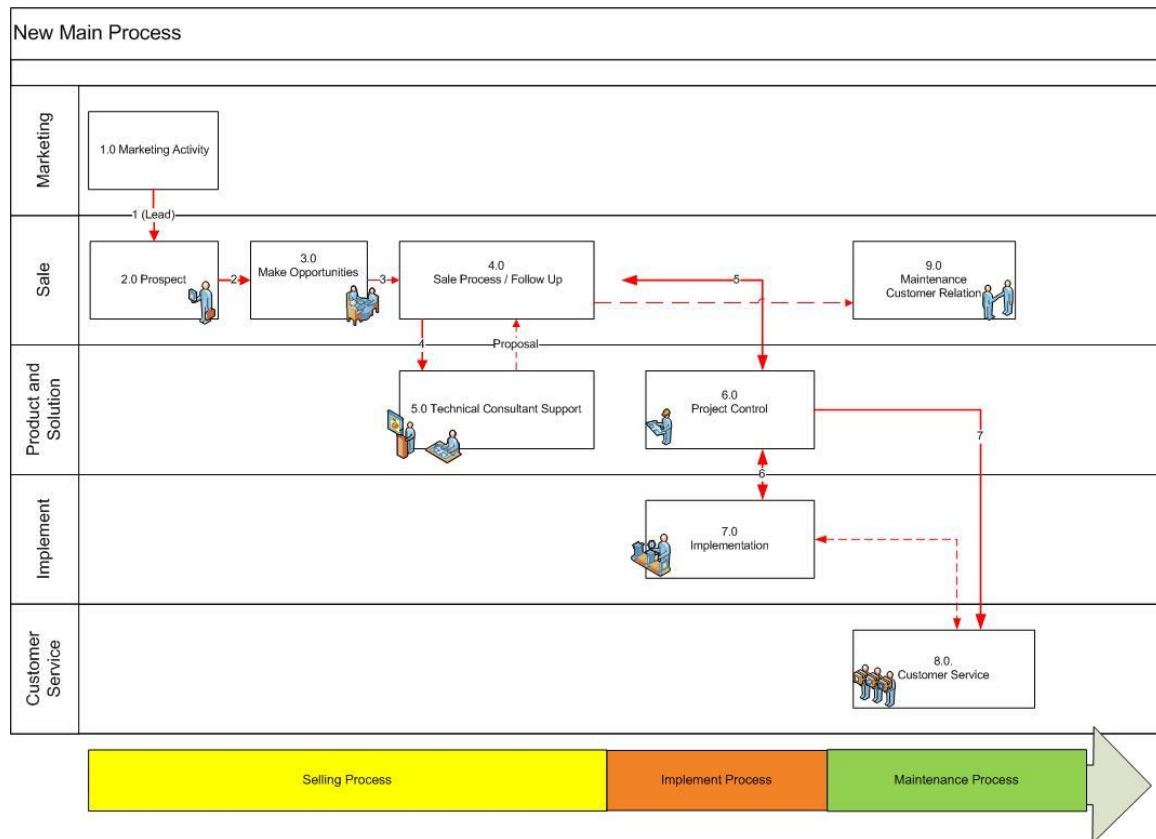
การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่ลูกค้าในประเทศ ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด ซึ่งเป็นการจำหน่ายโดยตรงให้แก่ผู้ใช้งานและองค์กรต่าง ๆ ที่มีความต้องการสินค้าและบริการเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศด้วยทีมงานการตลาด จัดกิจกรรมการตลาดเพื่อสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ และ ทีมงานขายของบริษัท จะทำหน้าที่ติดต่อและนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า เมื่อทราบความต้องการของลูกค้าเบื้องต้นแล้ว ทีมงานขายจะประสานงานกับทีมงานผลิตภัณฑ์และโซลูชันในการออกแบบโซลูชัน และร่วมกับทีมขายนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าตกลงซื้อขายแล้ว บริษัทจะมีทีมงานติดตั้งระบบ ดำเนินการติดตั้งและส่งมอบให้กับลูกค้า รวมทั้งบริษัทยังจัดให้มี ทีมงานบริการลูกค้า ไว้สำหรับบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้า สามารถใช้งานสินค้าและบริการของบริษัทได้ตลอดอายุสัญญาที่ได้ทำการซื้อขายนั่น

ในอดีต 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีพันธมิตรในการทำการตลาดร่วมกับบริษัทในบางโครงการ โดยทำหน้าที่ช่วยเหลือ เจาะจ่าต่อรอง ประสานงานในเรื่องต่างๆ กับลูกค้าร่วมกับบริษัท เพื่อได้มาซึ่งงานในโครงการนั้นๆ พันธมิตรดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอกซึ่งไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆ กับบริษัท นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายการจ่ายค่านายหน้าให้กับบุคคลภายนอกในการแนะนำงานโครงการใหม่ให้แก่บริษัทด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ เมื่อ วันที่ 22 เมษายน 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2556 ได้มีมติอนุมัติยกเลิกนโยบายการทำตลาดร่วมเนื่องจากบริษัทมีความต้องการลดการพึ่งพิงในการได้มาซึ่งงานโครงการโดยส่วนใหญ่เป็นงานโครงการของภาครัฐ และ เมื่อ วันที่ 30 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2556 ได้มีมติ

อนุมัติยกเลิกนโยบายการจ่ายค่านายหน้าแก่บุคคลภายนอกเพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

แผนภาพแสดงการทำการจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัท



การจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการที่มีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ บริษัทจะต้องนำเสนองานโดยตรงให้กับลูกค้าเพื่อรับการพิจารณาเป็นรายๆไป มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่เป็นการขายแบบเชิงเดียว (Simplex) โดยที่ลูกค้ากำหนดและระบุชนิดผลิตภัณฑ์ และหากเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ภาครัฐ จะเป็นการเข้าร่วมประมูลโดยตรงกับหน่วยงานราชการต่างๆ โดยสามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะดังนี้

การเข้าร่วมประมูลแบบเปิด (Open Bid) หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการเปิดประมูลให้แก่ผู้สนใจทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่ที่ผ่านมามีผู้เข้าร่วมประมูลประมาณ 3 - 4 ราย

การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีพิเศษ (Close Bid) หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการส่งจดหมายเชิญเพียงบางบริษัทให้เข้าร่วมประมูล โดยหน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการคัดเลือกบริษัท โดยดูจากความสามารถ ประวัติการขายและบริการในอดีต รวมทั้งระบบที่ใช้อยู่เดิมกับระบบที่บริษัทผู้ได้รับเชิญมีความเชี่ยวชาญ และบริการหลังการขายที่ดี เป็นต้น ซึ่งโดยส่วนใหญ่บริษัทจะมีประสบการณ์การให้บริการแก่หน่วยงานดังกล่าวในอดีต

นอกจากนี้ ยังมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแก่หน่วยงานราชการผ่านบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นผู้ชนะการประมูลโดยตรงจากหน่วยงานราชการนั้นๆ ในลักษณะของการทำสัญญา Subcontract กับบริษัทพันธมิตรดังกล่าว

ทั้งนี้ ในการเสนองานภาครัฐ บริษัทจะต้องยื่นหลักประกันการเสนอราคาโครงการ (Bid Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5 ของราคากลาง เมื่อบริษัทได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานราชการต่างๆ ให้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแล้ว บริษัทจะต้องทำสัญญาจัดซื้อหรือจัดจ้างกับหน่วยงานราชการนั้นๆ และต้องวางหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ในวงเงินร้อยละ 5 ของมูลค่างานตามสัญญา ซึ่งเป็นการเปลี่ยนจากหลักประกันการเสนอราคาโครงการเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา โดยหลักประกันเกือบทั้งหมดเป็นหนังสือค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทจะได้รับหลักประกันคืนเมื่อพ้นข้อผูกพันตามสัญญานั้นๆ แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปี ดังนั้นในการเสนองานให้แก่อำเภอ บริษัทจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนหรือวงเงินสนับสนุนจากธนาคารเพียงพอเพียงรองรับกับการใช้เป็นหลักประกันดังกล่าวด้วย

การจัดหาผลิตภัณฑ์และการบริการ

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดหาให้แก่ลูกค้า ส่วนใหญ่จำหน่ายพร้อมกับการให้บริการด้านอื่นๆรวมไปด้วย ได้แก่ การออกแบบ ติดตั้ง จัดทำและวางระบบ บริการปรับปรุง ซ่อมแซม บำรุงรักษา บริการให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ บริการงานพิมพ์ และบริการฝึกอบรมการใช้งาน รวมทั้งการรับประกันหลังการขาย เป็นต้น โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและผลิตโดยผู้ผลิตสินค้าชั้นนำที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ชั้นนำ อาทิ คอมพิวเตอร์ภายใต้แบรนด์ Lenovo, Acer, และ HP อุปกรณ์ต่อพ่วง ได้แก่ เครื่องพิมพ์และเครื่องสแกนเนอร์ภายใต้แบรนด์ Samsung และ HPE และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์แม่ข่ายหรือเซิร์ฟเวอร์ (Server) ภายใต้แบรนด์ IBM, HPE, และ NUTANIX โปรแกรมซอฟต์แวร์รักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ภายใต้แบรนด์ Symantec โปรแกรมซอฟต์แวร์ คอมพิวเตอร์เสมือน (Virtualizes Computing) ภายใต้แบรนด์ VMware อุปกรณ์และระบบจัดเก็บข้อมูล ภายใต้แบรนด์ EMC อุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยของระบบเครือข่าย ภายใต้แบรนด์ Fortinet, , HPE และ Cisco อุปกรณ์และระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร ภายใต้แบรนด์ APC, PANDUIT, AMP, German Rack เป็นต้น

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับ ลูกค้า หรือคู่ค้า (Partner) ผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด และบริษัทเดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด เป็นต้น โดยบริษัทได้ติดต่อและประสานงานกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มความต้องการและราคาสินค้าในตลาด เพื่อใช้ในการวางแผนการขายสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้จากการที่บริษัทได้เป็นตัวแทนในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าว บริษัทจะได้รับประโยชน์ทั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการช่วยในการสนับสนุนธุรกรรมด้านการขาย การตลาด และทางด้านเทคนิค ให้กับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจ System Integrator ซึ่งจะเป็นผู้ให้บริการโดยตรงกับลูกค้าและเป็นผู้คัดสรรผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายต่างๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า และเงินคืน (Rebates) หากบริษัทได้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ตามยอดมูลค่าที่เจ้าของ

ผลิตภัณฑ์ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัทสามารถได้รับสิทธิประโยชน์ราคาส่วนลดที่บริษัทได้รับจากเจ้าของผลิตภัณฑ์และผู้จัดจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อมาเก็บสต็อกหรือการจำหน่าย เนื่องจากลักษณะงานในแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินการมีความแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้าง ซึ่งทำให้ประเภทและคุณสมบัติของสินค้าที่ต้องการมีความแตกต่างกันไป ประกอบกับสินค้าด้านเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างรวดเร็ว ดังนั้นบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อมีความต้องการหรือคำสั่งซื้อจากลูกค้า รวมทั้งเมื่อได้รับการว่าจ้างให้ดำเนินโครงการต่างๆแล้ว

ในปี 2557-2559 บริษัทมียอดสั่งซื้อสินค้าจากผู้จำหน่ายหรือผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ 10 ราย แกร้อยละ 87.14, ร้อยละ 90.46 และร้อยละ 88.50 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ตามลำดับ ในปี 2557 มีผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่บริษัทเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมจำนวน 2-4 ราย และเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมจำนวน 1 ราย ส่วนในปี 2558 ผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่บริษัทเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมจำนวน 1 ราย และเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมจำนวน 1 ราย และในปี 2559 ผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่บริษัทเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมจำนวน 3 ราย ซึ่งผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่นี้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานและเป็นบริษัทเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงและจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือบางส่วนเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจเฉพาะทางและมีความเชี่ยวชาญตามที่ลูกค้าต้องการ

สำหรับการให้บริการแก่ลูกค้าที่ควบคู่ไปพร้อมกับการจำหน่ายสินค้านั้น เมื่อทีมงานขายได้ทราบและศึกษาความต้องการของลูกค้าอย่างละเอียดแล้ว จะประสานงานกับทีมงานด้านผลิตภัณฑ์ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่าง ๆ เพื่อทำการออกแบบ คัดเลือก และจัดหาระบบและอุปกรณ์ที่เหมาะสม ให้ได้มาตรฐานและตรงกับความต้องการของลูกค้า เพื่อนำเสนอแก่ลูกค้า ซึ่งภายหลังการได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการหรือได้รับคำสั่งซื้อสินค้าและบริการแล้ว ทีมงานด้านบริการทางเทคนิค (Technical Service Department) จะเป็นผู้ดำเนินการ (Implement) ในรายละเอียดต่างๆของงานแต่ละโครงการ ทั้งด้านการให้คำปรึกษา การติดตั้ง การทดสอบระบบ การดูแล ซ่อมแซม และบำรุงรักษา เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความชำนาญ สำหรับงานบางประเภท เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษา และตรวจสอบงาน โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับโปรแกรมประยุกต์ เพื่อช่วยให้งานมีความถูกต้องและครบถ้วน และการว่าจ้างผู้รับช่วงงาน (Sub-Contractor) เพื่อดำเนินการแทนในงานบางโครงการที่มีส่วนประกอบของหลาย ๆ อย่าง และมีงานบางงาน บริษัทไม่มีความถนัด หรือไม่สามารถจัดสรรทรัพยากรได้ตามทันตามช่วงเวลานั้นๆ หรือหากดำเนินการเองอาจมีต้นทุนในการดำเนินงานสูงกว่า ซึ่งส่วนมากเป็นการจัดจ้างในงานโปรแกรมประยุกต์ และงานที่ต้องใช้กำลังคนจำนวนมากในช่วงเวลาดำเนินการสั้น ๆ หรือการทำงานซ้ำ ๆ ในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ทำงานร่วมกับที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานในลักษณะของการเป็นพันธมิตรหรือคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลานาน โดยที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอกและไม่มีขัดแย้งทางผลประโยชน์ใด ๆ กับบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายในการว่าจ้างที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานไว้อย่างชัดเจน โดยนโยบายดังกล่าวได้ผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2554 และต่อมาได้อนุมัติปรับปรุงจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2554

ในการดำเนินงานของแต่ละโครงการมีระยะเวลาแตกต่างกันออกไป ขึ้นกับขนาดและลักษณะงานของแต่ละโครงการ โดยมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 1 เดือน ถึง 1 ปี และมีระยะเวลาดำเนินงานเฉลี่ยประมาณ 3-6 เดือน ซึ่งภายหลังจากดำเนินงานเสร็จและส่งมอบโครงการแล้ว บริษัทจะให้บริการหลังการขาย เช่น การฝึกอบรมการใช้งาน การตรวจสอบและบำรุงรักษาตามระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น ตลอดจนการรับประกันความเสียหายหรือความชำรุดบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งานภายในระยะเวลาตามที่ตกลงกัน หรือประมาณ 1 ปี โดยจะต้องดำเนินการซ่อมแซมหรือแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าว (ถ้ามี) เพื่อให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ดีเป็นปกติภายในระยะเวลาที่กำหนด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานจากผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ที่มีการรับประกันผลิตภัณฑ์เป็นระยะเวลาเท่ากับระยะเวลาประกันผลงานที่บริษัทมีต่อลูกค้าในแต่ละโครงการ ดังนั้นในกรณีที่เกิดการชำรุดเสียหาย และไม่สามารถใช้งานได้ของผลิตภัณฑ์ ผู้จัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายดังกล่าวต่อจากบริษัทอีกทอดหนึ่ง

ในส่วนของการบริการให้เช่าอุปกรณ์ บริษัทจะจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดเพื่อให้ลูกค้าเช่าใช้ ซึ่งได้แก่ คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ รวมกับการให้บริการบำรุงรักษาด้วย โดยมีระยะเวลาเช่าประมาณ 1-10 ปี (ส่วนใหญ่มีระยะเวลาเช่า 3 ปี) ซึ่งในบางโครงการที่มีปริมาณการใช้บริการสูง บริษัทจะจัดหาเจ้าหน้าที่ประจำเพื่อให้บริการในสถานที่ตั้งของลูกค้าหรือจุดที่ตั้งของผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ที่ให้เช่า เพื่อสามารถให้บริการได้ทันทีเมื่อมีเหตุขัดข้องของการใช้งาน

นอกจากนี้ การทำสัญญากับหน่วยงานราชการ ในกรณีการสั่งซื้อสินค้าและงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หากบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราประมาณร้อยละ 0.1-0.2 ของมูลค่าสินค้าที่ไม่สามารถส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งในระยะเวลา 5 ปี ที่ผ่านมามีบริษัทมีค่าปรับเกิดขึ้นจำนวน 1 รายการในปี 2554 บริษัทถูกปรับจากลูกค้าภาครัฐจากกรมอุตุนิยมวิทยาจำนวน 1.39 ล้านบาท หรือในอัตราร้อยละ 6.82 ของมูลค่างานโครงการ เนื่องจาก การควบคุมกิจการของผู้จำหน่ายสินค้าทำให้ยี่ห้อตราสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงแต่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด ทำให้การรับมอบงานของกรมอุตุนิยมวิทยาเกิดความล่าช้า ปัจจุบันบริษัทอยู่ในขบวนการฟ้องร้องเพื่อเรียกร้องค่าจ้างดังกล่าวคืน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2556 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้กรมอุตุนิยมวิทยาชำระเงินดังกล่าวให้แก่บริษัทแต่เพียงบางส่วน พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ 2 สิงหาคม 2554 เป็นต้นไป จนกว่าจะชำระจนครบถ้วน อย่างไรก็ตาม ในขณะนี้ทางบริษัทได้ทำการยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาดังกล่าวแล้ว โดยทางบริษัทประสงค์ที่จะได้รับชำระเงินค่าปรับคืนเต็มจำนวน พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ 2 พฤษภาคม 2554 จนกว่าจะชำระจนครบถ้วน และกรมอุตุนิยมวิทยา ได้อุทธรณ์คดีให้ยกฟ้องด้วยเช่นกัน ซึ่งขณะนี้คดีกำลังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด และถึงแม้ว่าบริษัทจะแพ้คดีและสูญเสียจำนวนเงินดังกล่าว บริษัทได้รับรู้จำนวนค่าปรับดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารงานแล้ว นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2557 บริษัทได้ทำการฟ้องกรมอุตุนิยมวิทยากับพวก เป็นคดีของศาลปกครองกลาง เพื่อเรียกหลักประกันตามสัญญาคืน ทนายทนายที่เรียกร้องคิดเป็นจำนวน 1,103,067.50 บาท โดยคดีนี้ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาแล้วเมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2559 โดยมีคำพิพากษาให้ยกฟ้องคดีของบริษัท และบริษัทก็ได้ดำเนินการยื่นอุทธรณ์คดีดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2559 และศาลปกครองสูงสุดได้รับคดีไว้พิจารณาแล้วเมื่อวันที่ 14 กันยายน 2559 และกรมอุตุนิยมวิทยาก็ได้ยื่นคำอุทธรณ์ต่อศาลแล้ว คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

ในกรณีของการให้บริการอื่นๆ เช่น บริการปรับปรุง บำรุงรักษา และซ่อมแซม ในกรณีที่คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้ ซึ่งตั้งแต่ ปี 2557-2559 บริษัทไม่มีค่าปรับจากการให้บริการแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทีมงานด้านการตลาดและบริการทางเทคนิคจำนวนรวม 31 คน มีหน้าที่ในการออกแบบและสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและประสานงานกับผู้ผลิตและผู้แทนจำหน่ายด้านต่างๆ รวมไปถึงการปฏิบัติงานหรือดำเนินการในรายละเอียดของโครงการแต่ละโครงการด้วย

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

รายได้หลักของบริษัทมาจากการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เนื่องจากลักษณะงานของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการเสนองานโครงการให้แก่ลูกค้าเพื่อให้ได้รับการคัดเลือกหรือการเข้าประมูลงาน ส่วนใหญ่เป็นงานของภาครัฐ ซึ่งหากเป็นงานที่มีมูลค่างานสูงและบริษัทได้รับการคัดเลือกหรือชนะการประมูลจากลูกค้าแล้ว ลูกค้ารายดังกล่าวจะเป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัททันที ซึ่งถือว่าเป็นงานที่ทำให้บริษัทมีโอกาสการเติบโตทางธุรกิจอย่างมาก โดยที่ผ่านมา บริษัทมีรายได้จากการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 4 รายแรก ในปี 2557 - 2559 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.23, ร้อยละ 45.15 และร้อยละ 58.13 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี สำหรับปี 2557-2559 บริษัทมีรายได้จากลูกค้าเอกชนรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากธุรกิจเช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.58, ร้อยละ 67.96 และ 33.63 ตามลำดับ ของรายได้จากการให้เช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ซึ่งหากลูกค้าเอกชนดังกล่าวยกเลิกสัญญาเช่าจะทำให้มีผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้ แต่ในปี 2559 บริษัทมีรายได้จากลูกค้าเอกชนเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากธุรกิจเช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นมาอีกหนึ่งรายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.30

ทั้งนี้ ลักษณะงานการให้บริการของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการมีระยะเวลาดำเนินการเฉลี่ยประมาณ 3-6 เดือน เมื่อสิ้นสุดโครงการแล้วหากบริษัทไม่สามารถให้บริการอื่น ๆ เพิ่มเติมหรือไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ จะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีสาระสำคัญ

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ จึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าว รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในหลาย ๆ ธุรกิจ และเพิ่มฐานลูกค้าภาคเอกชนเพื่อลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนในการได้รับงานภาครัฐ ซึ่งขึ้นกับความสามารถในการชนะประมูลโครงการงบประมาณของหน่วยงานนั้น ๆ และนโยบายการต่าง ๆ ของภาครัฐ ตลอดจนขยายบริการด้านการฝึกอบรมเพื่อช่วยเสริมความเชื่อมั่นให้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย ทั้งนี้ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้าภาคเอกชน เนื่องจากสามารถให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพตรงตามความต้องการ กำหนดเวลาของลูกค้า และสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ลูกค้ากำหนด ประกอบกับบริษัทเป็นพันธมิตรการค้ากับเจ้าของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลายและมีชื่อเสียงระดับสากล ซึ่งทำให้บริษัทสามารถเสนอความหลากหลายในลักษณะของคุณภาพ มาตรฐาน และราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของลูกค้า ตลอดจนมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทมักมีโครงการต่อเนื่อง และบริษัทมักจะได้มีการคัดเลือกให้ดำเนินการต่อเนื่องให้กับลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าว สำหรับการพึ่งพิงลูกค้าภาคเอกชนรายหนึ่งในส่วนของรายได้จากการให้เช่าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์นั้น บริษัทมีการกำหนดระยะเวลาของรายได้จากการให้เช่าในสัญญาเป็นระยะเวลาเดียวกันกับระยะเวลาการคืนทุน ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาลูกค้าภาคเอกชนดังกล่าวไม่เคยมีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด นอกจากนี้ระยะเวลาการเช่าส่วนใหญ่จะยาว

กว่าที่ระบุไว้ในสัญญา ประกอบกับจำนวนเครื่องที่เขามีจำนวนมาก จึงทำให้เป็นเรื่องที่ยากที่ลูกค้าภาคเอกชนดังกล่าวจะหยุดใช้บริการทันที

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับ ลูกค้า หรือคู่ค้า (Partner) ของเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ไปยังลูกค้าหรือคู่ค้าของเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้นๆ อีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ที่บริษัทสั่งซื้อ 4 รายแรก ในปี 2557 - 2559 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.92, ร้อยละ 75.41 และร้อยละ 62.04 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ตามลำดับ ซึ่ง ในปี 2557 - 2558 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรายหนึ่งใน 4 รายแรกในอัตราร้อยละ 37.99, ร้อยละ 43.62 ส่วนในปี 2559 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด เป็นลำดับแรก โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.20 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม

อย่างไรก็ดี ผู้จำหน่ายรายใหญ่ของบริษัทดังกล่าวมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานและจำนวน 2 ใน 4 รายแรกเป็นบริษัทจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงและจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การสั่งซื้อสินค้าจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ บริษัทสามารถสั่งซื้อผ่านผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งก็ได้ที่ได้รับการแต่งตั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้น โดยหากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากจากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ บริษัทจะได้รับส่วนลดทางการค้าจากผู้จัดจำหน่ายด้วยอัตราส่วนลดทางการค้าตามมูลค่าการสั่งซื้อ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายใดก็ได้ หากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งประสบปัญหาทางธุรกิจ

3.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการคำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจำหน่าย ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งการจัดหาอุปกรณ์ (Hardware) และโปรแกรมต่างๆ (Software) ให้กับลูกค้า โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจดังกล่าวมีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถติดตามและปรับตัวได้ทันต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อเสนอบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพทันตามการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม อาจส่งผลให้ลูกค้าหันไปใช้บริการกับผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าและรายได้รวมของบริษัทได้ ประกอบกับความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าสินค้าหากการบริหารจัดการคลังสินค้าไม่สามารถจำหน่ายสินค้าที่กำลังล้าสมัยได้ตามสภาวะการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้อย่างทันถ่วงที

บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าว โดยการติดตามข้อมูล ข่าวสาร และความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างใกล้ชิด และปรับตัวให้ทันตามการเปลี่ยนแปลง รวมทั้งเสนอสินค้าและบริการให้อยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสียเปรียบคู่แข่ง นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องทั้งวิศวกร เจ้าหน้าที่การตลาดและการขาย ต้องทุ่มเท ติดตาม ศึกษา พัฒนาความรู้ และเข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถเสาะหาสินค้าและอุปกรณ์ที่เหมาะสม รวมทั้งปรับปรุงการให้บริการให้ทันสมัยและสามารถรองรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจทั้งทางด้านลูกค้าและคู่ค้า อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทได้เป็นตัวแทนของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลก

ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย บริษัทจะได้รับทราบข้อมูลและการอบรมจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ก่อนล่วงหน้า ดังนั้น บริษัทจะทราบถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการล้าสมัยของ สินค้าและอุปกรณ์ได้ เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายเก็บสต็อกสินค้าไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า แต่จะจัดหาในจำนวนที่เพียงพอ สำหรับลูกค้าเป็นคราวๆไป เพื่อไม่ให้มีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสต็อกสินค้า อีกทั้งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการล้าสมัยของ สินค้าได้ ณ สิ้นปี 2557-2559 บริษัทมีสินค้าคงเหลือในสัดส่วนร้อยละ 1.76, ร้อยละ 2.16 และร้อยละ 0.32 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งใน สัดส่วนของสินค้าคงเหลือเทียบกับสินทรัพย์รวมในช่วงระยะ 3 ปีที่ผ่านมาอยู่ในระดับที่ต่ำ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเล็กน้อย

3.4 ความเสี่ยงด้านการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงาน บริการที่มีคุณภาพและทันเวลา ซึ่งโดยปกติแล้วการดำเนินงานในโครงการต่างๆตั้งแต่วันเริ่มต้นดำเนินการจนถึงวันที่งานเสร็จ และส่งมอบให้แก่ลูกค้าจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 3-6 เดือน ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบงานได้ตรงตามที่ กำหนดในสัญญา บริษัทอาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างตามที่ได้ตกลงกันในสัญญาจ้าง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนและ ค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อราคากำไรขั้นต้นของบริษัทให้ลดลง รวมทั้งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของบริษัท ต่อลูกค้าอีกด้วย ซึ่งส่วนใหญ่โดยเฉพาะงานภาครัฐ ในกรณีงานจำหน่ายสินค้า หากบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ ทันกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราประมาณร้อยละ 0.1 – 0.2 ของมูลค่าสินค้าที่ไม่สามารถ ส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ และในกรณีของการให้บริการอื่นๆ เช่น บริการปรับปรุง บำรุงรักษา และซ่อมแซม ในกรณีที่คอมพิวเตอร์ หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้

ในกรณีการให้บริการดูแลของบริษัท หากคอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่า ชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้ ซึ่งตั้งแต่ 2554 - 2555 บริษัทมี ค่าปรับที่เกิดจากการให้บริการจำนวน 3 โครงการ และ 2 โครงการตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 1.24 และร้อยละ 0.13 ของ มูลค่างานรวมตามสัญญาดังกล่าว ซึ่งถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก โดยค่าปรับจากงานบริการดังกล่าวบริษัทสามารถเรียกเก็บ ค่าเสียหายได้จากบริษัทที่รับเหมาช่วงงานบริการดังกล่าวได้ทั้งจำนวน สำหรับงวดปี 2557-2559 บริษัทไม่มีค่าปรับจากการ ให้บริการแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามบริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน โดยได้กำหนดวิธีการทำงานในโครงการต่างๆอย่างเป็นระบบ มีการหารือ ประสานงานและวางแผนล่วงหน้าระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้อง ทุกฝ่าย ได้แก่ ลูกค้า ผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ และพนักงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งการติดตามและตรวจสอบการส่งมอบ งานเป็นระยะๆ เพื่อให้การดำเนินงานและการส่งมอบงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ ในระยะยาวบริษัทจะ พัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน เสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน เพื่อช่วยลดความ เสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น

3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

บริษัทอยู่ภายใต้การบริหารงานโดยผู้บริหารหลัก 4 ท่าน ได้แก่ นายวิรัตน์ อนุรักษ์ฤทธิ์ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ นายดุสิตภาค เฟ่งพันธ์พัฒน์ และนายระบิล กลั่นสกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร¹ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่ร่วมก่อตั้งบริษัทและมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจและการบริหารงานของบริษัท โดยแต่ละท่านมีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดี และมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบกันอย่างชัดเจน ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และทักษะความเป็นผู้นำ การกระจายอำนาจในการจัดการด้านต่าง ๆ รวมทั้งพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเดิมที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต และสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารได้

นอกจากนี้ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบคอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในเรื่องการเสนอระบบต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้าได้ใช้งานตรงตามความต้องการ ซึ่งต้องพึ่งพาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์เฉพาะทางของบุคลากรทุกขั้นตอนตั้งแต่ก่อนการขายไปจนกระทั่งหลังการขาย ทั้งในการออกแบบ ติดตั้ง และวางระบบ รวมถึงให้คำแนะนำที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรเป็นหลัก และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท หากไม่สามารถจัดหาบุคลากรได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการได้ ณ สิ้นเดือนธันวาคม ปี 2558 บริษัทมีบุคลากรที่มีส่วนสำคัญในสร้างยอดขายให้กับบริษัท ซึ่งประกอบด้วยฝ่ายขายและการตลาด และฝ่ายบริการทางเทคนิค จำนวนรวม 31 คน โดยมีอายุเฉลี่ยการทำงานกับบริษัทของแต่ละฝ่ายดังกล่าวมีระยะเวลา ประมาณ 8 ปี และ 5 ปี ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่มีพื้นฐานการศึกษาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ วิศวกรรมศาสตร์และวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์

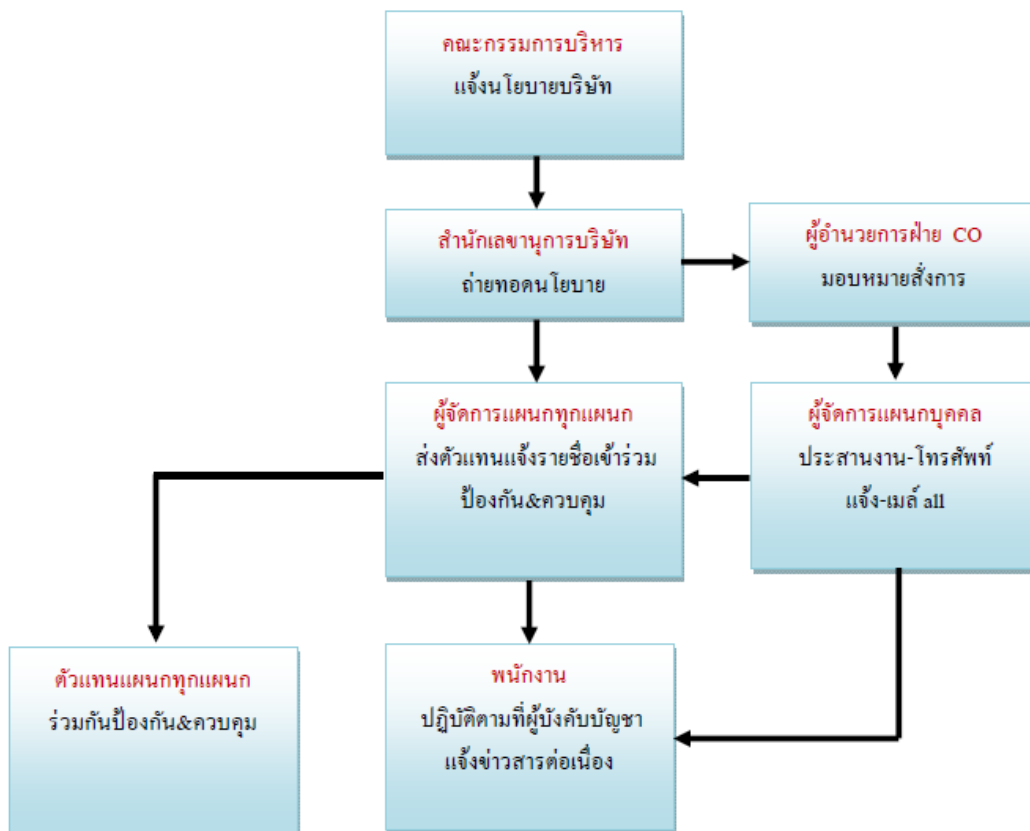
อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรและได้กำหนดแนวทางเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการขาดแคลนบุคลากร ได้แก่ การวางแผนด้านอัตรากำลังคนที่ชัดเจนเพียงพอและเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณงานและการเติบโตของบริษัท ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและการพัฒนาความรู้ของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มทักษะความคิดสร้างสรรค์ และความสามารถของการให้บริการกับลูกค้า รวมทั้งเน้นในเรื่องการฝึกอบรมและสร้างสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมการทำงานที่เป็นทีม ซึ่งบุคลากรในแต่ละทีมสามารถทำงานทดแทนกันได้ ทั้งเสริมสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างบุคลากรทุกระดับในบริษัท และสนับสนุนให้มีส่วนร่วมในการระดมความคิดและร่วมแก้ไขปัญหาต่างๆ ตลอดจนมีการกำหนดค่าตอบแทนเป็นตัวเงิน และสวัสดิการให้แก่บุคลากรอย่างเหมาะสม เทียบเคียงได้กับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อสร้างแรงจูงใจที่จะร่วมงานกับบริษัทในระยะยาว

3.6 ความเสี่ยงจากการประสบอุทกภัย

ในปี 2554 ประเทศไทยประสบกับอุทกภัยครั้งใหญ่ในหลายภูมิภาค โดยเฉพาะภาคเหนือและภาคกลาง อุทกภัยดังกล่าวส่งผลให้ผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากมีค่าใช้จ่ายในการป้องกันหรือซ่อมแซมสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งอุทกภัยดังกล่าวอาจเกิดขึ้นได้อีกในอนาคต หากภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่มีการจัดเตรียมแผนการบริหารจัดการ

¹ นายวิรัตน์ อนุรักษ์ฤทธิ์ ดำรงตำแหน่งกรรมการและประธานกรรมการบริหาร นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ ดำรงตำแหน่งกรรมการและกรรมการผู้จัดการ นายดุสิตภาค เฟ่งพันธ์พัฒน์ ดำรงตำแหน่งกรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ ส่วนนายระบิล กลั่นสกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการและรองประธานกรรมการบริหาร

อย่างไรก็ดี การเกิดอุทกภัยครั้งนี้ทำให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเกิดความเสียหายโดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ ซึ่งมีองค์กรบางส่วนที่ได้รับผลกระทบต่อเหตุการณ์ครั้งนี้ ประกอบกับการส่งมอบสินค้าที่ได้มีการเคลื่อนออกไปทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศมีความต้องการสูงในปี 2555 ณ สิ้นปี 2555 บริษัทมีรายได้ในส่วนของการจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 13.11 จากปี 2554 นอกจากนี้บริษัทได้มีมาตรการในการรับมืออุทกภัยที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตโดยจัดทำเป็นคู่มือรับสถานการณ์น้ำท่วมโดยครอบคลุมถึง การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนน้ำท่วม ข้อควรปฏิบัติระหว่างน้ำท่วมและการฟื้นฟูหลังน้ำท่วม จนกระทั่งข้อมูลแหล่งให้ความช่วยเหลือน้ำท่วม ทั้งนี้บริษัทได้จัดแผนผังปฏิบัติการสำหรับการรับมือนโยบายของบริษัท ในกรณีเกิดภัยน้ำท่วมโดยมีผู้รับผิดชอบตามแผนผังปฏิบัติการดังต่อไปนี้



3.7 ความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน

การทุจริตคอร์รัปชันมีโอกาสเกิดได้ทุกเมื่อ โดยการกระทำของบุคลากรเอง หรือร่วมมือกับบุคคลอื่น เพื่อให้ได้ทรัพย์สินหรือผลประโยชน์ โดยการทุจริตมีโอกาสเกิดสูง หากมีเหตุการณ์หรือปัจจัยเสี่ยง คือ 1. การมีโอกาสในการกระทำผิดและปกปิดทุจริต 2. มีความกดดันหรือแรงจูงใจ 3. มีข้ออ้างหรือทัศนคติที่ผิด 4. มีผลประโยชน์น่าจูงใจ ทั้งหมดมีผลกระทบต่อความมั่นคงและภาพลักษณ์ของบริษัท ซึ่งผลกระทบจะรุนแรงเพียงใดขึ้นอยู่กับขนาดของความเสียหายที่เกิดขึ้น

เพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นจากการทุจริตคอร์รัปชัน บริษัทได้กำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้ผู้บริหารและพนักงาน ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ไม่สนับสนุนให้มีการสร้างความสำเร็จของงานด้วยวิธีการทุจริต พร้อมบทลงโทษกรณีเกิดการทุจริตคอร์รัปชันที่สามารถตรวจสอบได้ขึ้น และบริษัทมีกระบวนการตรวจสอบภายในที่รัดกุมเพียงพอ และมีการประเมินความเสี่ยงของกิจกรรมการดำเนินงานและจัดทำแนวทางการตรวจสอบให้มีประสิทธิภาพ ตลอดจนมีความระมัดระวังถึงการรับรู้ของสัญญาณเตือน หรือข้อบ่งชี้การทุจริตคอร์รัปชันที่อาจเกิดขึ้น

และจากนโยบายดังกล่าว บริษัทได้แสดงเจตนารมณ์ต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยมีมติยกเลิกนโยบายการให้ผลประโยชน์แก่บุคคลภายนอกอันเป็นเหตุทำให้บริษัทได้มาซึ่งงาน โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2556 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2556 มีมติยกเลิกนโยบายการทำการตลาดร่วม และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2556 เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2556 มีมติยกเลิกนโยบายค่านายหน้าแก่บุคคลภายนอกไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมและหากมีการให้ผลประโยชน์แก่บุคคลภายนอกที่นอกเหนือจากเงินตราโดยผลประโยชน์ดังกล่าวเป็นการส่งเสริมการตลาดของคู่ค้าของบริษัทนั้น บริษัทได้พิจารณาถึงความเหมาะสมของผลประโยชน์ของลูกค้านั้นเป็นหลัก โดยเบื้องต้นคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาถึงความเหมาะสม และมีเอกสารแจ้งถึงลูกค้าถึงผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากคู่ค้าของบริษัทเพื่อความโปร่งใสและมีหลักฐานในการตรวจสอบ

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2557 ได้มีมติกำหนดนโยบายในการรายงานเบาะแสนโยบายในการรายงานเบาะแสนี้ โดยนโยบายดังกล่าวมีจุดมุ่งหมาย เพื่อสนับสนุน ส่งเสริม ให้พนักงาน ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้าหรือบุคคลอื่น ๆ ที่ทำธุรกิจกับบริษัท สามารถรายงานให้บริษัททราบถึงการกระทำต่าง ๆ เกี่ยวกับการกระทำผิดกฎหมาย กฎเกณฑ์ของทางการ การกระทำผิดจรรยาบรรณ ผิดจริยธรรม การยกยอก การทุจริต โดยพนักงานหรือบุคคลอื่น ๆ ทั้งที่เป็นการกระทำที่เกิดขึ้นจริง และเหตุการณ์ที่น่าสงสัย ที่ส่งผลเสียหายต่อบริษัทได้ทั้งตัวเงิน และไม่เป็นตัวเงินพร้อมทั้งได้กำหนดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ที่มีจุดมุ่งหมาย เพื่อให้พนักงานของบริษัททุกระดับ ต้องไม่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันใด ๆ ทั้งสิ้น โดยส่งเสริมบทบาท และการมีส่วนร่วมของพนักงาน เพื่อป้องกัน และต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท และเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการดำเนินธุรกิจร่วมกันด้วยความซื่อสัตย์สุจริตอีกด้วย

3.8 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ในกรณีที่ลูกหนี้การค้ำของบริษัทมีหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมีฐานลูกค้าเป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชนที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับบริษัทได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้ จึงทำให้ที่ผ่านมามีหนี้สูญน้อยมาก

3.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศนับว่าเป็นธุรกิจที่มีทิศทางการเจริญเติบโตที่ดี เนื่องจากได้รับนโยบายของรัฐบาลหรือกฎหมายมาสนับสนุนเรื่องการลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เช่น การประกาศนโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (Digital Economy) ซึ่งนโยบายเหล่านี้ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้มีโอกาสได้เข้าร่วมประมุลงาน ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลในเรื่องเหล่านี้ อาจจะส่งผลกระทบต่อโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ได้มีการติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ สรุปได้ดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน เลขที่ 8/2 ซ.วิภาวดีรังสิต 44 ถนนวิภาวดีรังสิตแขวง ลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ โฉนดที่ดินเลขที่ 168830 เนื้อที่รวม 82 ตารางวา	3,772.00	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันให้กับ สถาบันการเงิน 1 แห่ง ใน การออกหนังสือค้ำ ประกันให้แก่หน่วยงาน
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	8,649.15	เป็นเจ้าของ	ราชการ และใช้เป็นวงเงิน สินเชื่อหมุนเวียนในการ ดำเนินธุรกิจ ในวงเงิน รวม 39 ล้านบาท
3. เครื่องตกแต่ง เครื่องมือ และเครื่องใช้สำนักงาน	2,990.01	เป็นเจ้าของ	-
4. ยานพาหนะ	403.08	เป็นเจ้าของ	-
5. เครื่องใช้ในศูนย์ฝึกอบรม(ATC)	-	เป็นเจ้าของ	-
6. ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์	872.48	เป็นเจ้าของ	-
รวม	16,686.73		

4.2 สัญญาตัวแทนจัดจำหน่ายและสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจ

4.2.1 การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Fortinet Inc.

คู่พันธมิตร : Fortinet Inc.

ระดับพันธมิตร : Platinum

คุณสมบัติระดับพันธมิตร : 1. ฝ่ายสนับสนุนจะต้องมีประกาศนียบัตร Fortinet Certified Network Security Professional(FCNSP) อย่างน้อย 4 ใบ และจะต้องได้รับ Level 2 Support ของ Fortinet ซึ่งเป็นการกำหนดคุณสมบัติด้านความรู้และการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นของผลิตภัณฑ์ Fortinet

2. ฝ่ายขายต้องมีการกำหนดเป้าหมายของการจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์

ด้านการส่งเสริมและสนับสนุนทางการตลาด รวมไปถึงสิทธิในการได้รับเงินคืน (Rebate) จาก Fortinet Inc.

3. ฝ่ายการตลาดจะต้องมีการวางแผนทางธุรกิจ การตลาด รวมไปถึงงบประมาณในการทำ การตลาดในทุก ๆ ไตรมาส

ระยะเวลาของพันธมิตร : ไม่ได้ระบุวันสิ้นสุดสัญญาไว้

สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร : บริษัทได้ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Fortinet Inc. โดยบริษัทจะได้รับการสนับสนุน ด้านส่วนลดในการซื้อสินค้ากับตัวแทนจำหน่าย(Distributor)ของ Fortinet Inc. การฝึกอบรม ต่าง ๆ รวมไปถึงการสนับสนุนด้านการตลาด และรายการส่งเสริมการขายจาก Fortinet Inc.

4.2.2 สัญญา Fortinet Authorized Training Center Program (ATC)

คู่สัญญา : Fortinet Inc.

ระยะเวลาของสัญญา : ระยะเวลาสัญญา 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2559 ถึงวันที่ 28 มีนาคม 2562

สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทได้ทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดฝึกอบรมร่วมกับ Fortinet Inc. โดยบริษัทจะต้องจัดหา หลักสูตรอบรม, วิทยากร, สถานที่ รวมไปถึงอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ตามที่ Fortinet Inc. กำหนด ทั้งนี้ Fortinet Inc. กำหนดให้แต่ละหลักสูตรที่จัดอบรมต้อง รองรับผู้เรียนขั้นต่ำได้ 6 คนและต้องมีผู้ฝึกสอนที่ได้รับการรับรองจาก Fortinet Inc. อย่าง น้อย 1 คน ต่อหลักสูตร โดยผู้ฝึกสอนจะต้องมีการสอนอย่างน้อย 1 ครั้งในทุกๆ 6 เดือน ทั้งนี้ สื่อนำเสนอในการเรียนการสอน แบบฝึกหัดประกอบหลักสูตรการอบรมและอุปกรณ์ Hardware และ Software เพื่อให้ประกอบในการสอนจะต้องซื้อตรงจาก Fortinet Inc ทั้งนี้ Fortinet Inc.ไม่ได้เรียกเก็บค่าธรรมเนียมรายปีกับบริษัทแต่อย่างใด

ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา : Fortinet Authorized Training Center Program (ATC)

เงื่อนไขการต่ออายุของสัญญา : บริษัทจะต้องแจ้งความจำนงค์ต่อสัญญากับ Fortinet Inc.และได้รับการรับรองการต่อสัญญา อย่างน้อย 30 วัน ก่อนที่สัญญาดังกล่าวจะหมดอายุสัญญา ทั้งนี้ Fortinet Inc.จะดำเนินการ แจ้งให้บริษัททราบก่อนหมดอายุสัญญาล่วงหน้า 60 วัน โดยสัญญาดังกล่าวจะมีการต่ออายุ ในแต่ละครั้งทุกๆ 3 ปี

การสิ้นสุดของสัญญา : Fortinet Inc. จะทำจดหมายแจ้งเตือนบริษัท ในกรณีที่บริษัททำผิดเงื่อนไขสัญญาด้วยเหตุ ใดๆก็ตาม ซึ่งหากบริษัทไม่ดำเนินการแก้ไขภายใน 30 วัน ทาง Fortinet Inc. มีสิทธิที่จะ ยกเลิกสัญญากับบริษัทได้ หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งต้องการยกเลิกสัญญาดังกล่าว โดย ฝ่ายที่ต้องการยกเลิกจะต้องแจ้งให้อีกฝ่ายทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน ก่อนวันที่ยกเลิก สัญญาจะมีผล

4.2.3 สัญญาพันธมิตรกับ HPE

คู่สัญญา	: HPE
ระดับพันธมิตร	: Gold
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	: มีการกำหนดยอดขายเป้าหมายการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์อื่นๆที่ได้รับจาก HPE และต้องมีพนักงานขายผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางและผ่านการอบรมอย่างน้อย 1 คน
ระยะเวลาของสัญญา	: ระยะเวลาสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 18 กันยายน 2559 ถึง วันที่ 17 กันยายน 2560 (ปัจจุบันบริษัทได้ทำการต่ออายุสัญญาพันธมิตรแบบอัตโนมัติผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ HPE)
สาระสำคัญของสัญญา	: บริษัทได้รับทำสัญญาเป็นคู่ค้าพันธมิตรกับ HPE ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์และบริการในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับระบบเครือข่ายไร้สาย (Wireless) โดยบริษัทเป็นคู่ค้าพันธมิตรที่ไม่จำกัดสิทธิขาดแต่ผู้เดียวในประเทศไทย (Non-Exclusive) ทั้งนี้ทางบริษัทและ HPE จะประสานงานร่วมกันในการกำหนดยอดขายเป้าหมายการจัดจำหน่ายต่อปี อย่างน้อยทุกๆไตรมาส โดยบริษัทจะต้องจัดทำข้อมูลภาพรวมของตลาด โอกาสทางธุรกิจและข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของ HPE ให้แก่ทาง HPE
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	: HPE
เงื่อนไขของการต่ออายุสัญญา	: หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดแสดงเจตนาบอกเลิกสัญญา สัญญานี้จะต่ออายุโดยอัตโนมัติทุกๆ 1 ปี ณ วันที่สัญญาเดิมหมดอายุ
การสิ้นสุดของสัญญา	: คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาได้ตลอดอายุสัญญา

4.2.4 สัญญาพันธมิตรทางธุรกิจกับ Veeam

คู่สัญญา	: Veeam
ระดับพันธมิตร	: Reseller
สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	: <ol style="list-style-type: none">1. สามารถเข้าถึงระดับ Partner Level ได้2. สามารถมองเห็น MA ของลูกค้าที่ทำกับบริษัท3. เข้าเรียนรู้เกี่ยวกับ Veeam และรับการฝึกอบรม Online ได้
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	: Veeam
เงื่อนไขของการต่ออายุสัญญา	: สามารถต่อสัญญาพันธมิตรผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ Veeam

การสิ้นสุดของสัญญา : ไม่ได้ระบุวันสิ้นสุดสัญญาไว้

4.2.5 สัญญาพันธมิตรทางธุรกิจกับ IBM Thailand Company Limited

คู่สัญญา : IBM Thailand Company Limited

ระดับพันธมิตร : Enterprise partner

คุณสมบัติระดับพันธมิตร : เป็นระดับพันธมิตรแบบทั่วไป โดย IBM Thailand Company Limited ไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการเป็นสมาชิกแก่บริษัท

ระยะเวลาของสัญญา : ระยะเวลา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม 2559 ถึง วันที่ 14 ธันวาคม 2560 (ปัจจุบันบริษัทได้ทำการต่ออายุสัญญาพันธมิตรแบบอัตโนมัติผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ IBM Thailand Company Limited เป็นที่เรียบร้อยแล้ว)

สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทได้ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ IBM Thailand Company Limited โดยมีวัตถุประสงค์สนับสนุนการทำการตลาดในผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ภายในประเทศไทยโดยไม่มีข้อผูกมัดด้านยอดการจัดจำหน่ายสินค้า แต่สัญญาการเป็นพันธมิตรของทั้งสองบริษัทฉบับนี้ ไม่อนุญาตให้คู่สัญญาใช้สิทธิบัตร, ลิขสิทธิ์, เครื่องหมายการค้า และชื่อทางการค้า ในกิจกรรมต่างๆของสัญญาฉบับนี้ ทั้งนี้สัญญาไม่ได้มีข้อกำหนดและข้อบังคับ ไม่ให้บริษัทเป็นพันธมิตรกับหน่วยงานอื่นๆ ซึ่งเป็นคู่แข่งทางการค้ากับบริษัทที่เป็นพันธมิตรนี้

ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา : บริษัทไม่ได้รับอนุญาตในตราสินค้า แต่ได้รับความร่วมมือในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจกับ IBM Thailand Company Limited

เงื่อนไขการต่ออายุของสัญญา : หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดแสดงเจตนาบอกเลิกสัญญา สัญญานี้จะต่ออายุโดยอัตโนมัติทุกๆ 1 ปี นับจากวันสิ้นสุดสัญญา

การสิ้นสุดของสัญญา : IBM Thailand Company Limited มีสิทธิบอกเลิกสัญญาดังกล่าวในกรณีที่บริษัทให้ของก้านัลและอำมิตสินจ้างแก่ลูกค้าเพื่อให้เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของ IBM Thailand Company Limited โดยผิดวัตถุประสงค์การใช้งานที่แท้จริงของลูกค้า หรือคู่สัญญาสามารถบอกเลิกสัญญาได้หากคู่สัญญาได้ละเมิดต่อข้อกำหนดของประเศสหรัฐอเมริกาหรือประเทศไทย

4.2.6 สัญญาพันธมิตรทางธุรกิจกับ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand")

คู่สัญญา : Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand")

ระดับพันธมิตร : Elite Partner Business Network

- คุณสมบัติระดับพันธมิตร : 1. มีการกำหนดเป้าหมายของการจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์ด้านการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมทางการตลาด และสิทธิในการได้รับเงินคืน(Rebate) จาก Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand")
2. ต้องมีพนักงานฝ่ายขายและพนักงานฝ่ายเทคนิคผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางด้านฝ่ายละ 1 คน
3. บริษัทต้องทำการลงทะเบียนพันธมิตร มีการอบรมพนักงาน แผนทางธุรกิจ รวมไปถึงให้ การสนับสนุนงานบริหารร่วมกับ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand")
- ระยะเวลาของสัญญา : ระยะเวลาสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ปัจจุบัน บริษัทได้ทำการต่ออายุสัญญาพันธมิตรแบบอัตโนมัติผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd)
- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทได้ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์สำรองไฟ และระบบพื้นที่ใช้จัดวางระบบ ประมวลผลกลางและระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ขององค์กร (Data Center) โดยบริษัทจะ ได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดจาก Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") เช่นการโฆษณา การจัดกิจกรรมทางการตลาด สื่อ สิ่งพิมพ์ต่างๆ เป็นต้น โดยบริษัทต้องได้รับอนุญาตจาก Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ในกิจกรรมส่งเสริมการตลาดก่อน และต้อง ดำเนินการเบิกค่าใช้จ่ายดังกล่าวภายใน 30 วัน นับจากวันที่ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด อีกทั้งบริษัทยังได้สิทธิในเงินคืนกรณีที่บริษัทมียอดจัดจำหน่ายสินค้าของ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ตามยอดเป้าหมายที่ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทจะต้องแจ้ง ความจําแนงขอรับสิทธิดังกล่าวภายใน 30 วัน นับจากวันสุดท้ายของไตรมาสที่เกิดรายการ ดังกล่าว
- ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา : บริษัทไม่มีสิทธิที่จะนำตราสินค้าของ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ไปใช้ในชื่อหรือตราสินค้าของบริษัท และห้ามดัดแปลงตราสินค้า หรือติด ตราสินค้าอื่นๆ ในผลิตภัณฑ์ของ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand")
- เงื่อนไขของการต่ออายุ : ไม่ได้ระบุไว้ในสัญญา
- สัญญา
- การสิ้นสุดของสัญญา : Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") มีสิทธิที่จะเปลี่ยนแปลง

ข้อกำหนดหรือยกเลิกสัญญากับบริษัทได้ โดยแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน

นอกจากการทำสัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย และการทำสัญญาการเป็นพันธมิตรกับลูกค้าทางธุรกิจต่างๆแล้ว บริษัทยังได้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่มลูกค้าทางธุรกิจอื่นๆ โดยการสมัครและลงทะเบียนผ่านระบบออนไลน์บนฐานระบบข้อมูลของลูกค้ารายนั้น ๆ อีก 4 รายการดังนี้

4.2.7 การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ VMware, Inc.

คู่พันธมิตร	: VMware, Inc.
ระดับพันธมิตร	: Enterprise
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	: 1. มีการกำหนดเป้าหมายการจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์ในการรับเงินคืน (Rebate) จาก VMware, Inc. 2. ต้องมีพนักงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางด้าน VMWare Sales Professional(VSP), VMWare Technical Solutions Professional(VTSP) และ VMWare Certified Professional(VCP) ทั้ง 3 ด้าน อย่างน้อยด้านละ 2 คน
ระยะเวลาของพันธมิตร	: สัญญาเริ่มต้นวันที่ 25 สิงหาคม 2559 สิ้นสุดวันที่ 18 สิงหาคม 2560
สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	: บริษัทได้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ VMware, Inc. ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์และบริการระบบ Virtualization โดยบริษัทได้รับการสนับสนุนด้านความรู้ทางเทคโนโลยี ด้านการฝึกอบรม และการสนับสนุนการออกแบบที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ VMware, Inc.

4.2.8 การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Cisco

คู่พันธมิตร	: Cisco
ระดับพันธมิตร	: Select Certified Partner
ระยะเวลาของพันธมิตร	: ระยะเวลาสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 4 มีนาคม 2559 ถึง วันที่ 4 มีนาคม 2560
สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	: บริษัทได้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Cisco ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์และบริการระบบคอมพิวเตอร์เครือข่าย(Network) โดยบริษัทได้รับการสนับสนุนด้านการฝึกอบรมบุคลากร และการสนับสนุนด้านการทำธุรกิจ ในกลุ่มของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ Cisco

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคต

ปัจจุบันบริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม อย่างไรก็ตามการลงทุนในอนาคตบริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงและเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัท โดยเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทในระยะยาว โดยหากเป็นการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมหรือกำหนดนโยบายการบริหาร ตลอดจนการส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้น และเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทมีหน้าที่ออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาไว้ สำหรับการลงทุนในบริษัทร่วม บริษัทไม่มีนโยบายเข้าไปควบคุมมากนัก ทั้งนี้การจะส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการของบริษัทจะพิจารณาตามความเหมาะสม และขึ้นกับข้อตกลงร่วมกัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทสูงกว่า ร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท	:	บริษัท ซีซีเอ็น-เทค จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	บริษัทดำเนินธุรกิจประเภท จำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 8/2 ซอยวิภาวดีรังสิต 44 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107553000182
Website	:	https:// www.ccn-tech.co.th
โทรศัพท์	:	0-2941-3939
โทรสาร	:	0-2579-6242
ทุนจดทะเบียน	:	172,500,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	115,000,000.00 บาท
บุคคลอ้างอิงอื่น	:	<u>ผู้สอบบัญชี</u> บริษัท สำนักงานปิติเสวี จำกัด 8/4 ชั้น 1, 3 ซอยวิภาวดีรังสิต 44 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2941-3656-7, 0-2941-3584-6 โทรสาร 0-2941-3658 <u>นายทะเบียนหลักทรัพย์</u> บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991