

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "ALT") ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2544 ภายใต้ชื่อ บริษัท เอ.แอล.ที.อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1.00 ล้านบาท โดยเริ่มต้นธุรกิจจากการเป็นผู้ให้บริการตกแต่งภายในอาคารและสถานี่ฐานของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) ซึ่งจากความมุ่งมั่นและทุ่มเทในการทำงานส่งผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง จนได้รับมอบหมายให้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจมาสู่การเป็นผู้ให้บริการสร้างสถานี่ฐาน และให้บริการติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมแก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) จนกลายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทแทนธุรกิจเดิมในที่สุด โดยบริษัทได้หยุดการประกอบธุรกิจตกแต่งภายในในช่วงปี 2550

ด้วยพื้นฐานของการเป็นผู้ให้บริการสร้างสถานี่ฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทจึงเห็นโอกาสในธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์ต่างๆ และได้มีการก่อตั้งบริษัท ไอ ทเวนต์ วัน อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("I21") ขึ้นในปี 2545 เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคมในลักษณะของการซื้อมาขายไป เช่น สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic cable), สายนำสัญญาณคลื่นความถี่วิทยุ (RF Feeder Cable) และอุปกรณ์เครือข่ายไร้สาย (Wi-Fi) เป็นต้น โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักคือ กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) และกลุ่มผู้ให้บริการสร้างสถานี่ฐาน และให้บริการติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม (Contractor) ซึ่งต่อมาในปี 2549 บริษัทได้เข้าถือหุ้น I21 และทำให้ I21 มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

นอกจากการขยายธุรกิจสู่การเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคมในลักษณะของการซื้อมาขายไปแล้ว บริษัทยังได้เล็งเห็นถึงช่องทางการทำธุรกิจเพิ่มเติมในสินค้ากลุ่มตู้โทรคมนาคม (Telecom Shelter) ซึ่งเดิมสินค้าที่มีอยู่ในตลาดมักจะเป็นตู้ขนาดใหญ่และราคาสูง จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการลดต้นทุนของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้ ดังนั้น ในช่วงปี 2545 บริษัทจึงได้ร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้าในการผลิตและจำหน่ายตู้โทรคมนาคมภายใต้ตราสินค้า "ALT" โดยสินค้าของบริษัทจะมีขนาดและคุณสมบัติต่างๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้า ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม จากนั้น ในช่วงปี 2548 บริษัทได้ร่วมกับพันธมิตรทางการค้าในการพัฒนาสถานี่ฐานโทรคมนาคมเคลื่อนที่ (Rapid Deployment Unit: RDU) เพื่อใช้ทดแทนสินค้าที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศซึ่งมีราคาสูงและใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ โดยทางบริษัทสามารถพัฒนาสถานี่ฐานโทรคมนาคมเคลื่อนที่ภายใต้ตราสินค้า "ALT" ให้มีขนาดและความสามารถในการใช้งานที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้ต้นทุนที่ต่ำกว่าการนำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งนี้ สถานี่ฐานโทรคมนาคมเคลื่อนที่ของบริษัทประเภท Cell on Legs นั้นได้รับรางวัลยอดเยี่ยมประเภทการให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (Telecom Universal Service Obligation : USO) ในการประกวดนวัตกรรมโทรคมนาคมประจำปี 2553 จากสถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม(สพท.)และสำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ(สำนักงาน กทช.)

ในช่วงเวลาที่บริษัทมีการขยายธุรกิจการจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคมนั้น กลุ่มธุรกิจให้บริการสร้างสถานี่ฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมซึ่งเป็นธุรกิจหลักเดิมของบริษัทนั้น ก็มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน ต่อมา กลุ่มผู้ถือหุ้นจึงได้มีการก่อตั้งบริษัท กริ๊ปเทค โซลูชั่นส์ จำกัด ("GTS") ขึ้นในปี 2551 เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ

ดังกล่าว และได้รับเริ่มนำเสนอบริการใหม่ด้วยการให้เช่าพื้นที่เพื่อติดตั้งสายอากาศ (Antenna) กระจายสัญญาณบนสถานที่ต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา หรือตาดฟ้าอาคาร ซึ่ง GTS จะเป็นผู้พิจารณาเลือกบริเวณซึ่งมีศักยภาพในการเป็นจุดช่วยส่งเสริมการกระจายสัญญาณเพื่อติดต่อขอเช่าพื้นที่และนำพื้นที่ดังกล่าวไปนำเสนอแก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละราย พร้อมด้วยบริการติดตั้งสายอากาศและอุปกรณ์โทรคมนาคม ซึ่งการให้บริการดังกล่าวนับเป็นจุดเริ่มต้นของการมีรายได้ในลักษณะที่เป็นรายได้ประจำ (Recurring Income) ของกลุ่มบริษัท จากนั้นในปี 2553 บริษัทได้เข้าถือหุ้น GTS และส่งผลให้ GTS มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

ในช่วงปี 2551 กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทได้มีการก่อตั้งบริษัท อินโนว่า เทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด ("INN") เพื่อขยายธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าประเภทสายอากาศ (Antenna) โดยเริ่มจากการนำเข้าจากต่างประเทศ ต่อมาในปี 2554 INN ได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจมาสู่การเป็นผู้ผลิตสายอากาศ (Antenna) และอุปกรณ์ป้องกันการรั่วของสัญญาณ (PIM Load) ภายใต้ตราสินค้า "SUMTEL" ของ INN โดยมีจุดเด่นคือความสามารถปรับปรุงและพัฒนาสินค้าร่วมกับลูกค้าเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้าแต่ละรายให้ได้มากที่สุด ซึ่งส่งผลให้ INN ได้รับโอกาสในการนำเสนอสินค้าที่ต้องมีการพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการเฉพาะอย่างจากกลุ่มลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ INN ยังมีการให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคมอีกด้วย

จากการเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งกลุ่มธุรกิจให้บริการและธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม ประกอบกับวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่เห็นถึงแนวโน้มการพัฒนาธุรกิจโทรคมนาคมในต่างประเทศ บริษัทจึงนับเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการในประเทศไทยที่เป็นผู้นำเสนอแนวคิดเรื่องการใช้โครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมร่วมกัน (Telecommunication Infrastructure Sharing) ให้แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) และในปี 2554 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมซึ่งเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) ให้แก่กลุ่มบริษัท โดยเริ่มโครงการแรกที่นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ดและนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด(ระยอง) เป็นการวางโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic cable) เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมโดยให้โครงข่ายเดียวกัน ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุนการลงทุนในการวางโครงข่ายของผู้ให้บริการโทรคมนาคม อันได้แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต และเป็นการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของนิคมอุตสาหกรรม

ต่อมา ในปี 2556 กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทได้ก่อตั้งบริษัท อินฟอร์เมชั่น ไฮเวย์ จำกัด ("IH") ขึ้น โดยมี ALT เป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99 และในช่วงกลางปี 2557 ALT ได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นใน IH จากร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนเหลือร้อยละ 71.00 ของทุนจดทะเบียน โดยการจำหน่ายหุ้นให้แก่บริษัทในกลุ่มของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายหนึ่ง และได้มีการจัดทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นเพื่อร่วมลงทุนประกอบธุรกิจการลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้เข้าพร้อมอุปกรณ์ต่อเชื่อม ทั้งนี้ ในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นได้มีการกำหนดข้อตกลงเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจ รวมถึงกำหนดอำนาจของกรรมการและผู้ถือหุ้นในการดำเนินงานร่วมกัน ซึ่งส่งผลให้ IH เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยของ ALT มาเป็นกิจการร่วมค้าซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมร่วมกันของ ALT และผู้ร่วมลงทุนดังกล่าวนับตั้งแต่วันที่สัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นมีผลบังคับใช้ ปัจจุบัน IH มีการลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและเสาโทรคมนาคมเพื่อให้เข้าร่วม 3 โครงการ

ในปี 2557 ALT ได้ก่อตั้งบริษัท เทเลคอม โซลูชั่น โพรไวเดอร์ จำกัด ("TSP") เพื่อประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัท Myanmar Information Highway Limited ("MIH") ซึ่งจะประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ อย่างไรก็ดี เพื่อให้สามารถบรรลุถึงเป้าหมายและภารกิจที่ต้องการมุ่งเน้นสู่การ

เป็นผู้นำในการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (Strategic Location) ในประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในประเทศ ดังนั้น ALT จึงได้ลดสัดส่วนการลงทุนใน TSP จากร้อยละ 99.99 เหลือร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียน โดยมีบริษัทในกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมเข้ามาเป็นผู้ร่วมลงทุนใน TSP ในช่วงเดือนกรกฎาคม 2558 โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนใน TSP

ภายใต้แนวคิดของการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมร่วมกัน (Telecommunication Infrastructure Sharing) บริษัทเชื่อมั่นว่า นอกจากจะเป็นการช่วยลดภาระการลงทุนให้แก่ลูกค้าของบริษัทและเป็นการจัดสรรการใช้ทรัพยากรด้านโทรคมนาคมให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุดร่วมกันแล้ว ยังเป็นการช่วยส่งเสริมการพัฒนาด้านโทรคมนาคมของประเทศ โดยทำให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมสามารถให้บริการแก่ผู้บริโภคที่กระจายอยู่ในพื้นที่ต่างๆ ในประเทศได้อย่างทั่วถึงมากขึ้น ซึ่งเป็นการช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้บริโภค รวมทั้งภาคธุรกิจทั้งในด้านการติดต่อสื่อสารและการรับข้อมูลข่าวสารต่างๆ อันเป็นการสอดคล้องกับนโยบายของทางภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมนโยบาย Digital Economy อีกด้วย ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทได้เริ่มลงทุนในโครงการให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมอีก 1 โครงการ ได้แก่ การลงทุนในโครงข่ายให้เช่าบนแนวเสาโทรเลขตามทางรถไฟ

นับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทในปี 2544 เป็นต้นมา บริษัทมีการเติบโตและขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยความมุ่งมั่นและทุ่มเทในการพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มโทรคมนาคมอย่างไม่หยุดยั้ง ส่งผลให้ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัท ALT นับเป็นผู้ประกอบการที่มีสินค้าและบริการที่ครบวงจรซึ่งสามารถตอบสนองทุกความต้องการด้านโทรคมนาคม (One-Stop-Services) ให้แก่ลูกค้า โดยพร้อมจะให้การสนับสนุนและเติบโตอย่างยั่งยืนไปรวมกันกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม และพร้อมเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของประเทศไทยให้มีศักยภาพที่ทัดเทียมกับในต่างประเทศ

นโยบายในการประกอบธุรกิจ

"บริษัทและบริษัทย่อยมุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืนกับลูกค้า โดยจะไม่เข้าร่วมการประมูลใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อใช้คลื่นความถี่สำหรับกิจการโทรคมนาคม ตามพระราชบัญญัติองค์การจัดสรรคลื่นความถี่และกำกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2553 และจะไม่ลงทุนในธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมที่มีลักษณะเทียบเท่าและเป็นการแข่งขันกันโดยตรงกับโครงการที่กิจการร่วมค้าหรือบริษัทร่วมเป็นผู้ลงทุน เช่น โครงการที่อยู่ในเขตพื้นที่เดียวกันและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน ทั้งนี้ เพื่อความเป็นธรรมในการร่วมกันประกอบธุรกิจกับคู่ค้า"

กลยุทธ์การดำเนินงาน

1. ส่งเสริมการใช้โครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมร่วมกัน (Telecommunication Infrastructure Sharing) ด้วยการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (Strategic Location) เพื่อช่วยสนับสนุนให้กลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้โดยไม่ต้องมีภาระลงทุนด้านโครงข่ายมากนัก และสามารถมุ่งเน้นที่การพัฒนาคุณภาพของการให้บริการได้อย่างเต็มที่
2. มุ่งเน้นการประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมแก่ลูกค้าทุกรายโดยเท่าเทียมกันและจะไม่ทำธุรกิจในลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม เช่น ผู้ให้บริการ

โทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือบริการอินเทอร์เน็ต เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการได้อย่างเชื่อมั่นว่าบริษัทมุ่งหวังที่จะเติบโตพร้อมกับผู้ประกอบการทุกราย โดยไม่มีความขัดแย้งทางธุรกิจ

3. ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด ด้วยความรู้ ประสบการณ์ และความเข้าใจอย่างดีในธุรกิจโทรคมนาคม และการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัทในกลุ่มที่สามารถเชื่อมโยงและสนับสนุนซึ่งกันและกันได้ อย่างมีประสิทธิภาพ
4. เพิ่มสัดส่วนของรายได้และผลกำไรที่มาจากแหล่งรายได้ที่มีลักษณะต่อเนื่องและผูกพันเป็นสัญญาระยะยาว (Recurring Income) เพื่อให้รายได้และผลกำไรเติบโตอย่างมีเสถียรภาพและยั่งยืน ไม่ว่าจะเป็นรายได้จากการให้เช่าโครงข่าย หรือ รายได้จากการให้บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์ที่เป็นสัญญาระยะยาว โดยบริษัทตั้งเป้าที่จะเพิ่มสัดส่วนของกำไรจากรายได้ลักษณะนี้ให้มีสัดส่วนเป็นร้อยละ 50 ของผลกำไรโดยรวมภายใน 5 ปี หรือ ปี 2563

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในการให้บริการโครงสร้างพื้นฐาน และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของผู้ประกอบการโทรคมนาคมในภูมิภาคนี้

พันธกิจ

เป็นผู้ให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมให้กับผู้ประกอบการทุกราย (Operators) ในการขยายโครงข่ายเพื่อเข้าถึงพื้นที่ที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ และการใช้โครงข่ายร่วมกัน เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดด้านต้นทุนและการจัดสรรทรัพยากรของผู้ประกอบการ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับทุนจดทะเบียน และการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทและบริษัทย่อย

- ปี 2544 : ก่อตั้ง บริษัท เอ.แอล.ที.อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("บริษัท", "ALT") ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการตักตวงภายในอาคารสำนักงานและสถานีฐานของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่
- : ALT เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2545 : กลุ่มผู้ถือหุ้นของ ALT ก่อตั้ง บริษัท ไอ ทเวนตี วัน อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("I21") ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม
- ปี 2546 : ALT เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 10.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

- ปี 2549 : ALT เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 20.00 ล้านบาท เพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- : ALT ซื้อหุ้น I21 จำนวน 24,989 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 120.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.98 ของทุนจดทะเบียนของ I21
- : I21 เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 10.00 ล้านบาท เพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดย ALT ซื้อหุ้นเพิ่มทุน ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ALT ถือหุ้นใน I21 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.99 ของทุนจดทะเบียนของ I21
- : ALT ก่อตั้ง บริษัท เอ็นเนอร์จี แม็คซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ("EMAX") ด้วยทุนจดทะเบียน 3.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายมิเตอร์สำหรับระบบไฟฟ้า และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 10.00 ล้านบาท โดย ALT ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80.00 ของทุนจดทะเบียน
- ปี 2551 : กลุ่มผู้ถือหุ้นของ ALT ก่อตั้ง บริษัท กรู๊ป เทค โซลูชันส์ จำกัด ("GTS") ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม
- : กลุ่มผู้ถือหุ้นของ ALT ก่อตั้ง บริษัท อินโนว่า เทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด ("INN") ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม
- ปี 2553 : ALT เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 80.00 ล้านบาท เพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและลงทุนซื้อหุ้น GTS, INN และ EMAX
- : ALT ซื้อหุ้น GTS จำนวน 40,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80.00 ของทุนจดทะเบียนของ GTS
- : ALT ซื้อหุ้น INN จำนวน 44,999 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.00 ของทุนจดทะเบียนของ INN
- : EMAX เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 30.00 ล้านบาท โดย ALT ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 78.33 ของทุนจดทะเบียน
- ปี 2554 : ALT เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 155.00 ล้านบาทเพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- : EMAX เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 55.00 ล้านบาท โดย ALT ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 97.27 ของทุนจดทะเบียน
- ปี 2556 : ALT ซื้อหุ้น I21 จำนวน 30,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ALT ถือหุ้น I21 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 89.99 ของทุนจดทะเบียนของ I21

- กลุ่มผู้ถือหุ้นของ ALT ก่อตั้ง บริษัท อินฟอร์เมชั่น ไฮเวย์ จำกัด ("IH") ด้วยทุนจดทะเบียน 5.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคม และได้มีการปรับโครงสร้างให้ ALT ถือหุ้น IH จำนวน 49,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน
- ปี 2557 :
- : ALT ถือหุ้น GTS จำนวน 9,997 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 200.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) และเพิ่มทุนจดทะเบียนใน GTS อีก 250,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ALT ถือหุ้น GTS คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ GTS
 - : INN เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 20.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดย ALT ถือหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 194,999 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ALT ถือหุ้น INN คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.50 ของทุนจดทะเบียนของ INN
 - : IH เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50.00 ล้านบาท เพื่อใช้ลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคมให้เข้า โดยเป็นการเสนอขายให้แก่ ALT และบริษัท ซุปเปอร์บรอดแบนด์ เน็ตเวอร์ค จำกัด ("SBN") จำนวน 305,002 หุ้น และ 145,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ตามลำดับ ส่งผลให้ ALT และ SBN ถือหุ้น IH ในสัดส่วนร้อยละ 71.00 และร้อยละ 29.00 ตามลำดับ และได้มีการจัดทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นเพื่อร่วมลงทุนประกอบธุรกิจการลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้เข้าพร้อมอุปกรณ์ต่อเชื่อม ซึ่งส่งผลให้ IH มีสถานะเป็นกิจการร่วมค้าของ ALT และ SBN (ต่อมา SBN ได้เปลี่ยนให้บริษัท แอดวานซ์ บรอดแบนด์ เน็ตเวอร์ค จำกัด ("ABN") เป็นผู้ถือหุ้นแทน เนื่องจากมีการปรับโครงสร้างภายในกลุ่มบริษัทดังกล่าว)
 - : I21 เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 30.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดย ALT ถือหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 180,650 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ALT ถือหุ้น I21 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.21 ของทุนจดทะเบียนของ I21
 - : ALT ก่อตั้ง บริษัท เทเลคอม โซลูชั่น โปรไวเดอร์ จำกัด ("TSP") ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัท Myanmar Information Highway ("MIH") ซึ่งประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคมในประเทศเมียนมาร์ และ TSP ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5.00 ล้านบาท โดย ALT ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

- ปี 2558

- มีนาคม : ALT เปลี่ยนชื่อจาก "บจก.เอ.แอล.ที. อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น" เป็น "บจก.เอแอลที เทเลคอม" เพื่อให้สื่อถึงภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทซึ่งมุ่งเน้นที่กลุ่มโทรคมนาคม
- : ALT ขายหุ้น EMAX ที่ถืออยู่ทั้งหมด 534,999 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.27 ของทุนจดทะเบียน ให้แก่ บริษัท เอแอลที โฮลดิ้ง จำกัด ("ALT Holding") เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทให้เหลือเพียงการประกอบธุรกิจในกลุ่มโทรคมนาคม
- พฤษภาคม : ALT เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 375.00 ล้านบาท เพื่อลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพื่อให้เช่า
- กรกฎาคม : TSP เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 45.00 ล้านบาท โดย ALT ซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 85,002 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) บริษัท ยูไอเอส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ("UIH") ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม 1 หุ้น และเพิ่มทุนจำนวน 283,499 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) และบริษัท ยูไนเต็ด ดิสทริบิวชั่น โซลูชั่น จำกัด ("UDS") ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม 1 หุ้น และเพิ่มทุนจำนวน 31,499 หุ้น หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ภายหลังการเพิ่มทุน ALT ถือหุ้นใน TSP คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียน 45.00 ล้านบาท ส่วนผู้ลงทุนรายใหม่ ซึ่งได้แก่ บริษัท UIH และ UDS ถือหุ้นใน TSP คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน
- พฤศจิกายน : ALT ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นมหาชน และเปลี่ยนชื่อจาก "บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด" เป็น "บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน)" เพื่อนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- : ALT เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชน และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งทำให้จำนวนหุ้นสามัญที่จดทะเบียนไว้เพิ่มขึ้นจาก 5,000,000 หุ้นเป็น 1,000,000,000 หุ้น

- ปี 2559

- กุมภาพันธ์ : ALT ซื้อหุ้น INN จากคุณบัญชา กานตานนท์ จำนวน 39,999 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 146.15 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ALT ถือหุ้น INN คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.75 ของทุนจดทะเบียนของ INN
- : ALT ซื้อหุ้น I21 จากคุณบัญชา กานตานนท์ จำนวน 29,359 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 127.85 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ALT ถือหุ้น I21 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนของ I21
- กรกฎาคม : ALT ได้รับอนุมัติการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์

วันแรก ในวันที่ 4 กรกฎาคม 2559

สิงหาคม : GTS เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100.00 ล้านบาท โดย ALT ซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 699,994 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100.00 บาท (มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ภายหลังการเพิ่มทุน ALT ถือหุ้นใน GTS คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียน 100.00 ล้านบาท

พัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับธุรกิจ

- ปี 2544 : ก่อตั้ง ALT เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการตกแต่งภายในอาคารสำนักงานของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่
 - : ALT เริ่มให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม
 - : ALT เริ่มจำหน่ายตู้โทรคมนาคมภายใต้ตราสินค้า "ALT"
- ปี 2545 : ก่อตั้ง I21 เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม
- ปี 2548 : ALT ได้รับอนุสิทธิบัตรสำหรับการประดิษฐ์เสาส่งสัญญาณที่ยึดติดได้ด้วยมอเตอร์ไฟฟ้า
 - : ALT เริ่มจำหน่ายสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ (Rapid Deployment Unit)
- ปี 2551 : ก่อตั้ง GTS เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม
 - : GTS เริ่มให้บริการเช่าพื้นที่เพื่อติดตั้งสายอากาศ (Antenna)
 - : ก่อตั้ง INN เพื่อให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม
- ปี 2553 : สถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ประเภท Cell on Legs ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมประเภทโทรคมนาคมเพื่อบริการสาธารณะ (Telecom USO) ของสถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม(สพท.)และสำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กทช.)
 - : ALT ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 2008 จาก WIT Assessment สำหรับการออกแบบ พัฒนา และผลิตรถสื่อสารเคลื่อนที่ (Mobile Base Transceiver Station Vehicle) และตู้โทรคมนาคม (Telecom Shelter)
 - : GTS ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 2008 จากสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI) สำหรับการออกแบบ พัฒนา ก่อสร้าง สถานีฐานโทรคมนาคม และระบบศูนย์เก็บข้อมูล รวมถึงการติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม ระบบไฟฟ้า ระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบรักษาความปลอดภัย และระบบปรับอากาศ

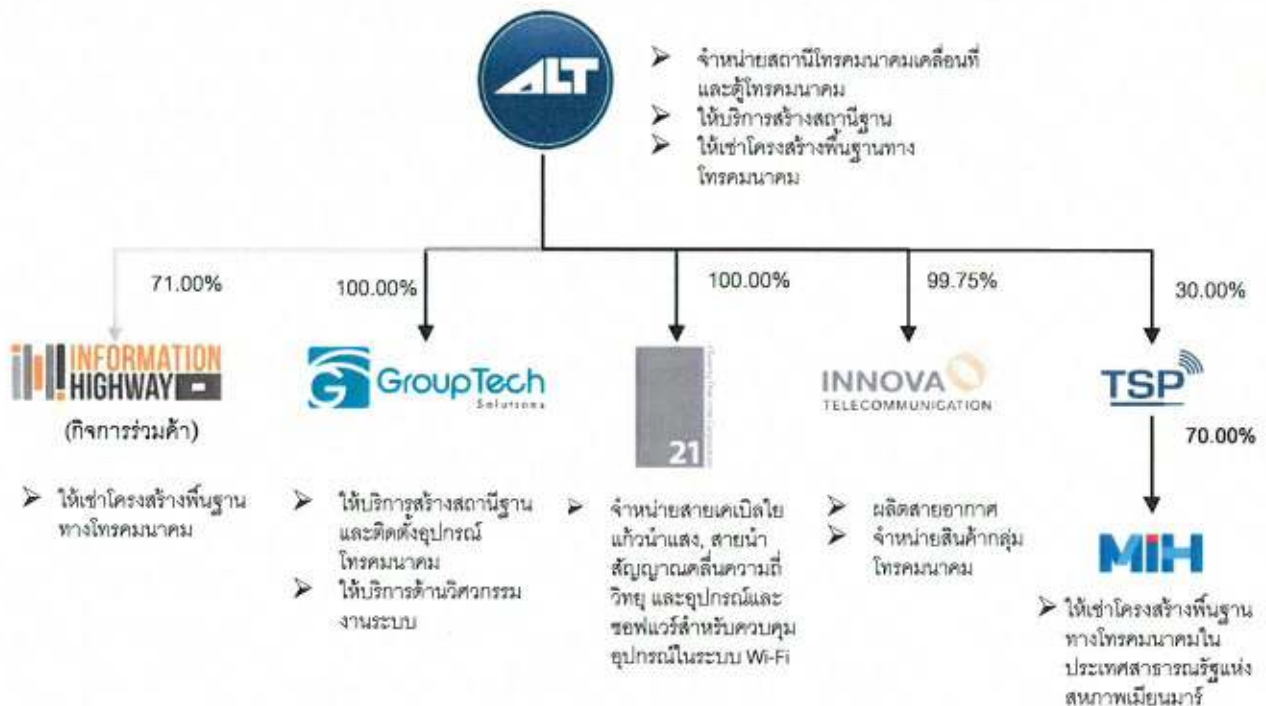
- ปี 2554 : INN เริ่มผลิตและจำหน่ายสายอากาศ (Antenna) และอุปกรณ์ป้องกันสัญญาณ (PIM Load) ภายใต้ตราสินค้า "SUMTEL" ของ INN
- : ALT ลงทุนโครงการข่ายสายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) ให้เช่าที่นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ดและนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) ("โครงการเหมราชฯ")
- : ALT ทำสัญญาให้บริการโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ประกอบ (Fiber to the Factory : FTTF) ภายในเขตพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ดและนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) ("สัญญาให้บริการ") กับผู้ให้บริการโทรคมนาคมรายหนึ่ง ("คู่สัญญา")
- ปี 2556 : ALT ส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาให้บริการไปยังคู่สัญญาเนื่องจากมิได้รับชำระค่าบริการ และดำเนินการฟ้องต่อศาลปกครองกลางและศาลแพ่ง (รายละเอียดปรากฏในส่วนที่ 5 ข้อพิพาททางกฎหมาย)
- : ก่อตั้ง IH เพื่อประกอบธุรกิจการลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) ให้เช่า โดยเป็นการร่วมทุนกับบริษัท
- : GTS ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 1 เลขที่ 1/56/030
- ปี 2557 : IH ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 3 เลขที่ 3ก/57/001
- : IH ได้รับสิทธิจากผู้ให้บริการด้านระบบขนส่งมวลชน ให้สามารถติดตั้งพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงและจัดเตรียมจุดเชื่อมต่อเพื่อให้ผู้เช่าใช้บริการสามารถนำอุปกรณ์ของตนมาเชื่อมต่อกับระบบเครือข่ายใยแก้วนำแสงของกลุ่มบริษัทได้
- : IH ได้รับสิทธิจากผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน ให้สามารถเช่าพื้นที่สำหรับดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณสำหรับโทรศัพท์มือถือ เพื่อให้ผู้ประกอบการเครือข่ายโทรศัพท์มือถือเช่าส่งสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์ให้แก่ลูกค้าผู้ให้บริการในระบบเครือข่าย
- : ก่อตั้ง TSP เพื่อประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัท Myanmar Information Highway Limited ("MIH") ซึ่งประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคมในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์
- ปี 2558
- เมษายน : ALT ได้รับหนังสือแจ้งขอประเมินประนีประนอมยอมความจากคู่สัญญาในคดีโครงการเหมราชฯ
- : ALT ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภทที่ 3 เลขที่ 3ก/58/002
- พฤษภาคม : INN ได้รับสิทธิบัตรการออกแบบอุปกรณ์จัดสัญญาณ (PIM LOAD)
- กรกฎาคม : INN ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 2008 จากSGS และ UKAS สำหรับการออกแบบและผลิตสายอากาศสำหรับสถานีฐานของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (806 – 2700 MHz), การบริการรับซ่อมอุปกรณ์โทรคมนาคม

สถานีฐาน และการจัดจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมสำหรับสถานีฐานของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่และบรอดแบนด์

- : I21 ได้รับการรับรองได้รับการรับรองมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 :2008จากSGS และ UKAS สำหรับการจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม
- สำหรับการสถานีฐานของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่และบรอดแบนด์

สิงหาคม : ALT ได้รับอนุญาตจากผู้ให้บริการด้านระบบรางให้เข้าเสาโทรเลขเพื่อพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามเส้นทางรถไฟ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



สรุปข้อมูลการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

- บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" และ "ALT") จัดตั้งขึ้นในเดือนมีนาคม ปี 2544 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 500.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม เช่น สถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ (Rapid Deployment Unit) และตู้โทรคมนาคมต่างๆ ให้บริการสร้างสถานีโทรคมนาคม และพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม (Telecom Infrastructure) เพื่อให้เข้าซึ่งได้แก่โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ต่อเชื่อม
- บริษัท โอ เทเวนต์ วัน อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น ("I21") จัดตั้งขึ้นในเดือนกันยายน ปี 2545 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 30.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม โดยมีสินค้าหลักคือ สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable : FOC), สายนำสัญญาณคลื่นความถี่วิทยุ (RF Feeder Cable) และอุปกรณ์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับควบคุมอุปกรณ์ในระบบเครือข่ายไร้สาย (Wi-Fi) ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ALT ถือหุ้นใน I21 ในสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียน
- บริษัท กรุป เทคโนโลยี จำกัด ("GTS") จัดตั้งขึ้นในเดือนพฤษภาคม ปี 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 100.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน และติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม โดยครอบคลุมตั้งแต่การสำรวจ, ออกแบบ, ก่อสร้าง, วางสายเคเบิลใยแก้วนำแสง, ติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม รวมถึงให้บริการด้านวิศวกรรมงานระบบต่างๆ สำหรับอาคาร เช่น ระบบไฟฟ้า, ระบบปรับอากาศ, ระบบป้องกันอัคคีภัย ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ALT ถือหุ้นใน GTS ในสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน
- บริษัท อินโนว่า เทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด ("INN") จัดตั้งขึ้นในเดือนธันวาคม ปี 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 40.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสายอากาศ (Antenna) โดยเป็นการผลิตสินค้าแบบสั่งทำ หรือออกแบบตามความต้องการของลูกค้า และจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม เช่น อุปกรณ์กรองและรวมสัญญาณ อีกทั้งยังให้บริการในรูปแบบ One Stop Repair Service Center ซึ่งให้บริการซ่อมบำรุงและทดสอบอุปกรณ์โทรคมนาคมแบบครบวงจร ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ALT ถือหุ้นใน INN ในสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 99.75 ของทุนจดทะเบียน
- บริษัท อินฟอร์เมชั่น ไฮเวย์ จำกัด ("IH") จัดตั้งขึ้นในเดือนเมษายน ปี 2556 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 50.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม (Telecommunication Infrastructure) เพื่อให้เข้าซึ่งได้แก่ โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ต่อเชื่อม รวมถึงการสร้างเสาสื่อโทรคมนาคมให้เข้าในลักษณะของสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) โดยมุ่งเน้นการพัฒนาในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นใน IH จากร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน เหลือร้อยละ 71.00 ของทุนจดทะเบียนตั้งแต่วันที่ 9 มิถุนายน 2557 โดยมีผู้ลงทุนรายใหม่ซึ่งได้แก่ บริษัท ซูเปอร์ บรอดแบนด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด ("SBN") ถือหุ้น IH ในสัดส่วนร้อยละ 29.00 ของทุนจดทะเบียน และได้มีการจัดทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นเพื่อร่วมลงทุนประกอบธุรกิจการลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้เข้าพร้อมอุปกรณ์ต่อเชื่อม ซึ่งในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นได้มีการกำหนดข้อตกลงเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจ รวมถึงกำหนดอำนาจของกรรมการและผู้ถือหุ้นในการดำเนินงาน

ร่วมกัน ส่งผลให้ IH เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยของ ALT มาเป็นกิจการร่วมค้าซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมร่วมกันของ ALT และ SBN (ต่อมา SBN ได้เปลี่ยนให้บริษัท แอดวานซ์ บรอดแบนด์ เน็ตเวอร์ค จำกัด ("ABN") เป็นผู้ถือหุ้นแทน เนื่องจากมีการปรับโครงสร้างภายในกลุ่มบริษัทดังกล่าว)

- บริษัท เทเลคอม โซลูชันส์ โพรไวเดอร์ จำกัด ("TSP") จัดตั้งขึ้นในเดือนสิงหาคม ปี 2557 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 75.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัท Myanmar Information Highway Limited ("MIH") ซึ่งประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดย ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 TSP ถือหุ้นใน MIH คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 70 ทั้งนี้ บริษัท ได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นใน TSP จากร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียน เหลือร้อยละ 30.00 ของทุนจดทะเบียนตั้งแต่วันที่ 24 กรกฎาคม 2558 โดยมีผู้ลงทุนรายใหม่ซึ่งได้แก่ บริษัท ยูไอเอส อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด ("UIH") และบริษัท ยูไนเต็ด ดิสทริบิวชั่น โซลูชัน จำกัด ("UDS") ถือหุ้นใน TSP คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 70.00 ของทุนจดทะเบียน ส่งผลให้ TSP มีสถานะเป็นบริษัทร่วมของ ALT



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม แบ่งตามกลุ่มธุรกิจมีดังต่อไปนี้

โครงสร้างรายได้	งบการเงินรวม					
	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม						
1.1 สร้างสถานีฐาน, วางสายเคเบิลใยแก้วนำแสง และติดตั้งอุปกรณ์	845.97	43	1,690.05	65	1,148.58	58
1.2 บริการอื่น ๆ	37.42	2	56.94	2	89.40	5
รวมรายได้จากธุรกิจให้บริการ	883.39	45	1,746.99	67	1,237.98	63
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม						
2.1 สายเคเบิลใยแก้วนำแสง	547.97	28	364.71	14	327.13	17
2.2 ตู้โทรคมนาคมและสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่	129.11	7	253.22	10	210.85	11
2.3 – 2.4 สายอากาศและอุปกรณ์โทรคมนาคมอื่น ๆ	413.20	21	236.96	9	188.72	10
รวมรายได้จากธุรกิจจำหน่ายสินค้า	1,090.28	55	854.89	33	726.69	37
3. ธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม ¹⁾	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้จากธุรกิจให้เช่า	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้จากการขายและให้บริการรวม	1,973.67	100	2,601.88	100	1,964.67	100
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน) จากกิจการร่วมค้า ²⁾	(2.95)		(24.43)		44.67	

หมายเหตุ :

- 1) ธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมยังไม่มีรายได้ระหว่างปี 2557 - 2559
- 2) ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากกิจการร่วมค้า หมายถึง การรับรู้กำไร(ขาดทุน)จากผลประกอบการของกิจการร่วมค้า IH ตามงบการเงินรวม ซึ่งปัจจุบันกิจการร่วมค้า IH ประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคม 3 โครงการ โดย ALT จะรับรู้กำไร(ขาดทุน)จากกิจการร่วมค้า IH ตามสัดส่วนที่ ALT ถือหุ้นซึ่งเท่ากับร้อยละ 71.00 ของทุนจดทะเบียน

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจโทรคมนาคมแบบครบวงจร โดยลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ 1 ธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม

กลุ่มที่ 2 ธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม

กลุ่มที่ 3 ธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม

โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม

ในปี 2557, 2558 และ 2559 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคมเท่ากับ 883.39 ล้านบาท 1,747.00 ล้านบาท และ 1,237.98 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 45, 67 และ 63 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมในงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท โดยลักษณะการให้บริการสามารถสรุปได้ดังนี้

1.1 บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม (Telecom Turnkey Site Solutions)

กลุ่มบริษัทให้บริการสร้างสถานีฐานของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Turnkey โดยเริ่มตั้งแต่การสำรวจจัดหาพื้นที่สำหรับตั้งสถานีฐาน, การออกแบบ, การบริหารจัดการงานโครงสร้างฐานรากและโครงสร้างเสารับ-ส่งสัญญาณ และติดตั้งอุปกรณ์ต่าง ๆ รวมถึงการให้บริการดูแลบำรุงรักษาสถานีฐานด้วย ซึ่งจะดำเนินการโดย ALT และบริษัทย่อย คือ GTS ในการพิจารณารับงานนั้น เนื่องจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายมีขั้นตอนการทำงานและระบบเอกสารที่แตกต่างกัน ทางกลุ่มบริษัทจึงกำหนดนโยบายให้แต่ละบริษัทพิจารณารับงานจากลูกค้าประจำของแต่ละบริษัทก่อน กล่าวคือ ALT จะมุ่งเน้นการให้บริการแก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายหนึ่ง ส่วน GTS จะมุ่งเน้นการให้บริการแก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อีกรายหนึ่ง เพื่อให้การติดต่อประสานงานในขั้นตอนต่างๆ มีความคล่องตัวยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ทั้ง ALT และ GTS ก็สามารถรับงานจากลูกค้ารายอื่นได้เช่นเดียวกัน โดย GTS เป็นผู้ให้บริการที่ได้รับการขึ้นทะเบียนผู้ค้า (Approved Vender List) จากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ของประเทศทั้ง 3 ราย ได้แก่ กลุ่มบริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS), กลุ่มบริษัทโทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC) และกลุ่มบริษัททรู คอร์ปอเรชั่น (TRUE) รวมถึงสามารถรับงานจากผู้ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม (Main Contractor) ของกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ อีกด้วย ส่วน ALT นั้น ปัจจุบันเป็นผู้ให้บริการที่ได้รับการขึ้นทะเบียนผู้ค้า (Approved Vender List) จากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ของประเทศ 2 ราย ได้แก่ กลุ่มบริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS) และกลุ่มบริษัทโทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC)

ในทุกขั้นตอนของการให้บริการของกลุ่มบริษัทนั้น จะอยู่ภายใต้การควบคุมของทีมงานวิศวกรผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้เป็นไปตามกำหนดการและมาตรฐานความปลอดภัย โดยทั่วไประยะเวลาตั้งแต่ขั้นตอนการสำรวจและออกแบบจนถึงขั้นตอนการก่อสร้างให้แล้วเสร็จจะใช้ระยะเวลาประมาณ 2-3 เดือนต่อ 1 สถานีฐาน อย่างไรก็ตาม ในการรับงานของกลุ่มบริษัทนั้นจะมีลักษณะเป็นงานโครงการซึ่งลูกค้าจะแจ้งจำนวนสถานีฐานที่ต้องการให้ส่งมอบในแต่ละครั้งตามระยะเวลาที่

กำหนด ซึ่งโดยทั่วไปจะใช้ระยะเวลาประมาณ 3-4 เดือนในการส่งมอบงาน โดยขั้นตอนการทำงานหลักของบริการในส่วนนี้ได้แก่

- การสำรวจพื้นที่ที่เหมาะสมกับการตั้งสถานีฐาน (Survey) เช่น พิกัด, สภาพแวดล้อม และสภาพดินเป็นต้น
- การวิเคราะห์และออกแบบโครงสร้างฐานรากและโครงสร้างเสารับ-ส่งสัญญาณที่สอดคล้องกับความต้องการและงบประมาณของลูกค้า (Design) เช่น การออกแบบฐานรากสำหรับเสาโทรคมนาคมประเภทงานโครงเหล็กที่มีความสูง 35 เมตรและ 45 เมตร และเสาโทรคมนาคมประเภท Guy Mast ที่มีความสูง 45 เมตร - 60 เมตร หรือการออกแบบฐานรากแบบแยกสำหรับเสาโทรคมนาคมประเภทงานโครงเหล็กที่มีความสูง 60 เมตร เป็นต้น โดยในการออกแบบจะต้องคำนึงถึงพื้นที่สำหรับสร้างเสา, สภาพดิน, สัดส่วน, รูปแบบ, น้ำหนักของอุปกรณ์ที่จะติดตั้งบนเสา และประสิทธิภาพในการรับ-ส่งสัญญาณ
- การสร้างฐานรากและโครงสร้างเสารับ-ส่งสัญญาณ (Civil Work) โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของวิศวกรให้เป็นไปตามแบบและมาตรฐานความปลอดภัย
- การติดตั้งงานระบบและอุปกรณ์ต่างๆ ให้สามารถเปิดใช้สัญญาณ (On Service) ได้ทันตามกำหนดเวลา (Installation) เช่น การติดตั้งระบบงานสายส่งและอุปกรณ์ส่งสัญญาณมือถือ (Transmission and Access Network), ระบบสายส่งตอนนอก (OSP Project Implementation), ระบบอุปกรณ์สายส่ง (Transmission Project Implementation), ระบบคลื่นวิทยุ (RF Project Implementation) และระบบอุปกรณ์ส่งสัญญาณมือถือ (RAN Project Implementation) นอกจากนั้นบริษัทยังให้บริการบำรุงรักษา (On Site Facility Maintenance) รวมทั้งให้บริการงานระบบป้องกันฟ้าผ่า และงานรั้วกันอาณาเขตสถานีพร้อมโดมไฟฟ้าสองช่วงอีกด้วย

ทั้งนี้ ในขั้นตอนการทำงานต่างๆ ดังกล่าว กลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะใช้บุคลากรจากภายนอกซึ่งได้แก่ ผู้รับเหมาในเขตพื้นที่ที่ทำงานนั้น ๆ ในการทำงานด้านการสำรวจ (Survey) ทำงานฐานราก (Civil Work) และการติดตั้งโครงสร้างและอุปกรณ์ เพื่อลดต้นทุนในการทำงาน และมีการว่าจ้างวิศวกรระดับสามัญวิศวกรจากภายนอกที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าเพื่อทำการออกแบบโครงสร้างฐานรากและโครงสร้างของเสารับ-ส่งสัญญาณ สำหรับในส่วนของการควบคุมบริหารโครงการ (Project Management Control) ซึ่งได้แก่ การนำเสนอและพัฒนาแบบร่วมกับลูกค้า, การควบคุมทำงานของผู้รับเหมาต่างๆ ให้เป็นไปตามแบบ และการควบคุมการทำงานทุกขั้นตอนให้เป็นไปตามคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัยภายใต้ระยะเวลาตามแผนงานที่กำหนด รวมถึงการทดสอบการใช้งานของระบบก่อนส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า ซึ่งแต่ละขั้นตอนล้วนเป็นหัวใจสำคัญของการให้บริการของธุรกิจในกลุ่มนี้นั้น จะอยู่ภายใต้การดำเนินงานของวิศวกรผู้เชี่ยวชาญของกลุ่มบริษัท

1.1.1 บริการสำรวจ ออกแบบ และติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม (Radio Access Network)

นอกจากการสร้างสถานีฐานขนาดใหญ่เพื่อกระจายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่แล้ว บริษัทยังได้แก่ GTS ยังมีการให้บริการติดตั้งอุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามบริเวณต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกอาคาร เนื่องจากในปัจจุบันความต้องการการใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว และมีหลายพื้นที่ที่คุณภาพสัญญาณยังไม่

เพียงพอต่อการใช้งาน เช่นภายในอาคารหรือตามตรอกซอย ส่งผลให้สัญญาณของโทรศัพท์เคลื่อนที่มักจะลดลง, ไม่ต่อเนื่อง หรือไม่มีสัญญาณโดยเฉพาะอย่างยิ่งสถานที่ซึ่งเป็นที่ยับสัญญาณมากกว่าปกติ เช่น ลานจอดรถ, ลิฟท์, ชั้นใต้ดิน ภายในอาคารหรือชุมชนแออัด และสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ดังนั้น การติดตั้งอุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มเติมจึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและรองรับความต้องการใช้งานให้ดีขึ้นได้

สำหรับขอบเขตการให้บริการหลักของบริการในส่วนนี้ได้แก่

- การสำรวจพื้นที่หรืออาคาร และออกแบบการติดตั้งอุปกรณ์ตามจุดต่างๆ ที่ทำให้การกระจายสัญญาณเกิดประสิทธิภาพสูงสุด (Survey and Design)
- การติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ ตามแผนงานและมาตรฐานทางวิศวกรรม (Installation) เช่น สายอากาศสำหรับใช้ภายนอก (Outdoor Antenna), สายอากาศสำหรับใช้ภายในอาคาร (Indoor Antenna) และอุปกรณ์เพิ่มประสิทธิภาพการกระจายสัญญาณ
- การทดสอบคุณภาพสัญญาณภายหลังการติดตั้งอุปกรณ์ โดยการเดินทดสอบคุณภาพสัญญาณทุกจุด ในอาคารหรือใช้ทั้งงานตามมาตรฐานที่กำหนด (Walk Test , Drive Test and Optimization)

1.1.2 บริการสำรวจ ออกแบบ และติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Outside Plant)

บริษัทย่อย ได้แก่ GTS มีการให้บริการด้านสำรวจ, ออกแบบ และติดตั้งเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) ให้แก่ลูกค้า โดยสามารถให้บริการวางสายเคเบิลใยแก้วนำแสงได้ทั้งแบบการวางในเส้นทางสายหลักเพื่อเชื่อมโยงชุมสายระหว่างภูมิภาคซึ่งมีระยะทางหลายพันกิโลเมตร และการวางเคเบิลใยแก้วนำแสงภายในเขตพื้นที่เดียวกันซึ่งเป็นการเดินสายเคเบิลระหว่างชุมสายย่อยซึ่งมีระยะทางไม่มาก โดยขอบเขตการให้บริการหลักของบริการในส่วนนี้ได้แก่

- การสำรวจเส้นทางที่ต้องติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง และออกแบบเส้นทางวางสายจากจุดเริ่มต้นถึงจุดหมายปลายทางตามที่ลูกค้ากำหนดให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- การวิเคราะห์วิธีการติดตั้ง และการเลือกประเภทของสายเคเบิลใยแก้วนำแสง เช่น ติดตั้งโดยการพาดสาย หรือลอดใต้ดิน
- การติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง, สายกราวด์, อุปกรณ์ยึดจับสายให้อยู่บนเสาหรือลอดใต้พื้นดิน และอุปกรณ์ต่อเชื่อมต่างๆ

1.2 บริการอื่น ๆ

นอกจากการให้บริการด้านต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น บริษัทย่อยของกลุ่มบริษัทยังมีการให้บริการด้านอื่นๆ ดังนี้

- การให้บริการเช่าพื้นที่เพื่อติดตั้งสายอากาศ (Antenna) สำหรับกระจายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดย GTS จะสำรวจและเช่าพื้นที่ซึ่งมีศักยภาพที่จะติดตั้งอุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มเติม เช่น ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ หรือดาดฟ้าอาคาร เป็นต้น เพื่อนำไปเสนอให้แก่ลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละราย โดย GTS สามารถนำเสนอได้ทั้งพื้นที่ในการติดตั้งสายอากาศ รวมทั้งสามารถให้บริการติดตั้งสายอากาศและอุปกรณ์ต่างๆ ด้วย
- การให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคมต่าง ๆ เพื่อทดแทนการต้องส่งออกไปซ่อมแซมยังโรงงานผู้ผลิตสินค้าในต่างประเทศซึ่งมีต้นทุนสูงและใช้ระยะเวลานาน โดย INN มีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ

และมีความรู้เกี่ยวกับอุปกรณ์โทรคมนาคมเป็นอย่างดี โดยเฉพาะสินค้ากลุ่มสายอากาศ (Antenna) จึงสามารถให้บริการได้ทั้งการซ่อมแซม (Revamp) และการจัดประกอบใหม่ (Re-fabrication)

- การให้บริการวางระบบต่างๆ ในอาคาร (Intelligent Building Systems) โดย GTS เช่น การวางระบบข้อมูล (data center solution), ระบบปรับอากาศ (Air condition system), ระบบป้องกันอัคคีภัย (Fire protection system), ระบบไฟฟ้า (Distribution board and panel board), ระบบแสงสว่างและระบบปลั๊กไฟฟ้า (Lighting and power outlet) และระบบรักษาความปลอดภัย (security system) เช่น กล้อง CCTV ระบบควบคุมการเข้าออกอาคาร ทางหนีไฟ เป็นต้น
- การให้บริการด้านการจัดการบริหารสถานีกระจายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริเวณพื้นที่บนสถานีรถไฟฯ ให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ทั้ง 3 บริษัท โดย GTS จะเป็นผู้สำรวจ ออกแบบ ติดตั้ง และดูแลพื้นที่สำหรับจุดติดตั้งสถานีกระจายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่บนสถานีรถไฟฯ

2. ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม

ในปี 2557, 2558 และปี 2559 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมเท่ากับ 1,089.68 ล้านบาท, 854.88 ล้านบาท และ 726.69 ล้านบาท ตามลำดับคิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 55, 33 และ 37 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมในงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท โดยสินค้าที่กลุ่มบริษัทจำหน่ายแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ดังนี้

2.1 สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber optic cable: FOC)

สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber optic cable: FOC) เป็นสายสัญญาณที่ใช้ในการรับ-ส่งข้อมูล โดยภายในสายเคเบิลใยแก้วนำแสงนั้นทำจากแก้วที่มีความบริสุทธิ์สูง มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางขนาดประมาณเส้นผมแล้วหุ้มด้วยพลาสติก ในการรับ-ส่งข้อมูลจะใช้หลักการสะท้อนสัญญาณข้อมูลที่ถูกแปลงเป็นสัญญาณแสงเพื่อส่งจากต้นทางไปสู่ปลายทาง เช่น ระหว่างชุมสายโทรศัพท์กับสถานีฐาน หรือระหว่างอุปกรณ์สถานีฐานที่พื้นดินกับอุปกรณ์ขยายสัญญาณบนเสาโทรคมนาคม เป็นต้น ด้วยหลักการรับ-ส่งข้อมูลโดยการสะท้อนสัญญาณแสงทำให้สายส่งสัญญาณประเภทนี้สามารถส่งข้อมูลได้ด้วยความเร็วเกือบเท่าแสงและมีความสูญเสียของสัญญาณต่ำ จึงสามารถใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงในการส่งข้อมูลได้ไกลกว่าสายส่งสัญญาณประเภทอื่น

กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงโดยบริษัทย่อย คือ I21 เป็นผู้ดำเนินการเป็นหลัก โดย I21 จะจัดหาสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจากพันธมิตรทางการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณสมบัติและราคาตามที่ลูกค้าต้องการ เช่น สายเคเบิลใยแก้วที่มีคุณสมบัติเหมาะกับการใช้งานโดยการพาดบนเสาซึ่งต้องการความคงทนต่อสภาพอากาศ หรือสายที่เหมาะสมกับการใช้งานแบบฝังลงดินหรือวางผ่านใต้ทะเลซึ่งต้องการความคงทนต่อสภาพการกัดกร่อน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับความไว้วางใจจากบริษัท LS Cable & System ซึ่งเป็นผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงรายใหญ่ภายใต้ตราสินค้า "LS Cable" ในประเทศสาธารณรัฐเกาหลี ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวในประเทศไทย รวมถึงการร่วมกันพัฒนาสินค้าให้มีคุณสมบัติที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น การพัฒนาสายเคเบิลที่มีสารป้องกันการกัดทะของกระรอก เป็นต้น

2.2 ตู้โทรคมนาคม (Telecom Shelter) และสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ (Rapid Deployment Unit: RDU)

ตู้โทรคมนาคม (Telecom Shelter) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ป้องกันหรือเก็บอุปกรณ์โทรคมนาคมให้พ้นจากสภาพแวดล้อมที่จะส่งผลกระทบต่ออุปกรณ์ต่าง ๆ ไม่สามารถทำงานได้ตามปกติ กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายตู้โทรคมนาคมภายใต้ตราสินค้า "ALT" โดยทีมวิศวกรของ ALT จะเป็นผู้ออกแบบสินค้าและว่าจ้างพันธมิตรทางการค้าให้ผลิตสินค้าตามแบบที่กำหนด ทั้งนี้ ตู้โทรคมนาคมที่ ALT จำหน่ายมีการออกแบบให้สามารถรองรับการใช้งานในวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไป ได้แก่

- ตู้ประเภท Prefabricated Shelter เหมาะสำหรับการปกป้องกลุ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมจำนวนมาก เช่น จุดชุมสายของสายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ส่งสัญญาณ เป็นต้น ตู้ประเภทนี้มีขนาดใหญ่ ตั้งแต่ประมาณ 1.5 เมตรx2.2 เมตรx2.8 เมตร - 6 เมตรx6 เมตรx2.8 เมตร (กว้างxยาวxสูง) และมีโครงสร้างที่แข็งแรง สามารถป้องกันฝุ่นและน้ำได้ถึงมาตรฐาน IP55 คือสามารถป้องกันฝุ่นได้ และสามารถป้องกันน้ำที่ฉีดมาตกกระทบทุกทิศทางได้ นอกจากนี้ ตู้ประเภท Prefabricated Shelter ยังสามารถออกแบบให้สามารถติดตั้งฉนวน, พัดลมระบายอากาศ หรือเครื่องปรับอากาศ เพื่อควบคุมอุณหภูมิภายในตู้และสามารถถอดประกอบ (knock down) เพื่อความสะดวกในการขนส่ง, เคลื่อนย้าย, ติดตั้ง และรื้อถอนได้
- ตู้ประเภท Outdoor Enclosure เหมาะสำหรับการปกป้องอุปกรณ์โทรคมนาคมที่มีขนาดเล็กกว่า เช่น อุปกรณ์โทรคมนาคมที่ติดตั้งในสถานีสถานหรือบนเสาไฟฟ้า โดยทั่วไปมีขนาดประมาณ 0.65 เมตร x 0.45 เมตรx 1.11 เมตร - 1.3 เมตร x 0.70 เมตรx 2.20 เมตร (กว้างxยาวxสูง) ตู้ประเภท Outdoor Enclosure ของบริษัทสามารถป้องกันฝุ่นและน้ำได้ถึงมาตรฐาน IP56 คือ สามารถป้องกันฝุ่นได้ และสามารถป้องกันความเสียหายที่เกิดจากน้ำฉีดอย่างรุนแรงเข้าทุกทิศทางได้ โดยสามารถออกแบบให้ติดตั้งระบบปรับอากาศ, พัดลมระบายอากาศ หรืออุปกรณ์ระบายความร้อนได้ นอกจากนี้ ยังสามารถเพิ่มการป้องกันแสงแดดและฝนโดยการเพิ่ม Sun Shelter รวมถึงป้องกันการถูกน้ำท่วมด้วยการเพิ่มระดับความสูงของพื้น Sun Shelter อีกด้วย
- ตู้ควบคุมระบบไฟ (Main Distribution Board: MDB) เป็นตู้ที่ใช้ในงานอาคารต่างๆ และภายในสถานีสถาน โดยตู้ MDB จะทำหน้าที่จำกัดและควบคุมการจ่ายไฟไปยังอุปกรณ์ต่างๆ ในสถานีสถาน

สถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ (Rapid Deployment Unit: RDU) ได้แก่ กลุ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมที่ถูกออกแบบและนำมารวมกันให้ทำหน้าที่เสมือนเป็นสถานีสถานโทรคมนาคม (Base Station) ซึ่งสามารถเคลื่อนที่หรือเคลื่อนย้ายได้ เพื่อให้สามารถเข้าถึงพื้นที่ที่ต้องการและมีความพร้อมใช้งานได้อย่างรวดเร็ว เหมาะสำหรับความต้องการใช้งานแบบชั่วคราวหรือเร่งด่วน เช่น การนำสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ไปใช้เป็นสถานีสถานเพื่อกระจายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ในงานรับปริญญา หรือนำไปใช้เป็นสถานีสถานเพื่อกระจายสัญญาณโทรทัศน์ในการถ่ายทอดสด หรือนำไปใช้เป็นสถานีสถานชั่วคราวในพื้นที่ที่มีความต้องการใช้แต่ยังก่อสร้างสถานีสถานแบบถาวรไม่เสร็จ เป็นต้น

กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ ภายใต้ตราสินค้า "ALT" โดยทีมวิศวกรของ ALT จะเป็นผู้ออกแบบและว่าจ้างพันธมิตรทางการค้าให้ผลิตสินค้าตามแบบที่กำหนด ภายใต้การควบคุมของวิศวกรจาก ALT

ทั้งนี้ สถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ซึ่ง ALT จำหน่ายมีการออกแบบให้สามารถรองรับการใช้งานในวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไป โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

- รถสื่อสารเคลื่อนที่ (Ready to drive: RTD) เป็นการนำกลุ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมมาออกแบบติดตั้งบนยานพาหนะให้สามารถทำหน้าที่เป็นสถานีฐานที่สามารถขับเคลื่อนไปยังจุดหมายปลายทางที่ต้องการได้ จึงมีความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสูง โดยทีมงานวิศวกรของ ALT สามารถออกแบบและพัฒนาสินค้าให้มีรูปแบบและความสามารถในการทำงานที่แตกต่างกันไปของลูกค้า เช่น รถสื่อสารเคลื่อนที่ซึ่งออกแบบให้สามารถใช้เฮลิคอปเตอร์ในการขนย้ายได้เพื่อนำไปใช้ในพื้นที่ประสบภัย หรือรถสื่อสารเคลื่อนที่ซึ่งใช้พลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น
- Cell on wheels (COWs) และ Cell on legs (COLs) เป็นการนำกลุ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมมาออกแบบติดตั้งบนหางลาก (Chassis) แบบที่มีล้อ (COWs) เพื่อใช้ลากเข้าไปยังบริเวณที่ต้องการ หรือติดตั้งกลุ่มอุปกรณ์ในตู้โทรคมนาคมขนาดใหญ่ซึ่งเมื่อมีการขนย้ายไปยังบริเวณที่ต้องการแล้วก็จะปล่อยขาตั้งลงยึดกับพื้น (COLs) ส่วนมาก COWs และ COLs มักถูกนำไปใช้เพื่อเป็นสถานีฐานชั่วคราวก่อนที่จะก่อสร้างสถานีฐานถาวร หรือนำไปใช้เป็นสถานีฐานเพื่อวัดความต้องการใช้สัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ในจุดต่างๆ

2.3 สายอากาศ (Antenna)

สายอากาศ (Antenna) เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับรับส่ง-ส่งและกระจายคลื่นความถี่วิทยุ (Radio Frequency) สายอากาศมีหลายขนาดและรูปแบบเหมาะสำหรับการใช้งานที่แตกต่างกันไป กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสายอากาศสำหรับรับ-ส่งและกระจายคลื่นโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยบริษัทย่อยคือ INN เป็นผู้ดำเนินการ โดยเป็นการจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า "SUMTEL" ของ INN สินค้าประเภทสายอากาศที่มีการใช้อยู่ในประเทศไทยนั้น ส่วนใหญ่จะต้องนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศ จึงทำให้ประสบปัญหาเมื่อต้องมีการซ่อมแซม ทั้งยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนให้ตอบสนองความต้องการใช้งานบางประเภทของลูกค้าได้ เนื่องจากเป็นสินค้าที่ผลิตเพื่อให้สามารถจำหน่ายได้ในหลาย ๆ ประเทศจึงมีรูปแบบและคุณสมบัติที่เป็นมาตรฐานทั่วไป ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงได้มีการลงทุนในสายการผลิตสินค้ากลุ่มสายอากาศ เพื่อให้ทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญของ INN สามารถร่วมกันพัฒนาสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของลูกค้าได้ เช่น สายอากาศที่มีรูปลักษณะเข้ากับการตกแต่งภายในของอาคาร หรือสายอากาศที่สามารถปล่อยสัญญาณไปในทิศทางที่ต้องการมุ่งเน้นโดยเฉพาะได้ เป็นต้น สำหรับสายอากาศที่บริษัทจำหน่ายนั้น สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ

- Indoor antenna ได้แก่ สายอากาศสำหรับใช้รับส่งสัญญาณที่ได้รับการออกแบบให้ใช้ภายในอาคาร โดยจะนำไปติดตั้งตามจุดต่าง ๆ ภายในอาคาร เพื่อเป็นจุดปล่อยสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น เพดานทางเดิน หรือช่องลิฟท์ เป็นต้น
- Outdoor antenna ได้แก่ สายอากาศสำหรับใช้รับส่งสัญญาณที่ได้รับการออกแบบให้ใช้สำหรับภายนอกอาคาร โดยจะนำไปติดตั้งบนเสาโทรคมนาคมที่สถานีฐาน หรือติดตั้งบนเสาโทรคมนาคมขนาดเล็กที่ติดตั้งอยู่บนดาดฟ้าหรือป้ายโฆษณา

2.4 อุปกรณ์โทรคมนาคมอื่นๆ

กลุ่มบริษัทยังมีการจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมอื่นๆ ดังนี้

- สายนำสัญญาณคลื่นความถี่วิทยุ (RF feeder cable :RFC) และหัวต่อ เป็นอุปกรณ์ที่ทำหน้าที่รับ-ส่งสัญญาณข้อมูลในรูปแบบของคลื่นความถี่วิทยุไปยังอุปกรณ์ต่าง ๆ โดย I21 เป็นผู้จำหน่าย
- อุปกรณ์และระบบควบคุมอุปกรณ์ในระบบเครือข่ายไร้สาย (Wi-fi) เช่น Wi-fi Access Point และ Wi-fi receiver เป็นต้น โดย I21 เป็นผู้จำหน่าย
- อุปกรณ์สนับสนุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพการกระจายสัญญาณ เช่น อุปกรณ์ที่ใช้กรองสัญญาณ (Filter) เพื่อกำจัดสัญญาณรบกวนในสายสัญญาณ, อุปกรณ์ทวนสัญญาณ (Repeater) ใช้เพื่อขยายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่, อุปกรณ์แบ่งสัญญาณ (Tapper) ใช้เพื่อแบ่งสัญญาณออกเป็น 2 ทางไม่เท่ากัน และอุปกรณ์สำหรับแยกสัญญาณในสายนำสัญญาณ (Splitter) เพื่อให้สามารถกระจายสายสัญญาณให้ทั่วถึง เป็นต้น โดย INN เป็นผู้จำหน่าย

3. ธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม

กลุ่มบริษัทเริ่มต้นประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมภายใต้แนวคิดของการส่งเสริมให้มีการใช้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมร่วมกัน โดยผู้ให้บริการโทรคมนาคม (Operator) เช่น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต สามารถหันไปมุ่งเน้นที่การให้บริการต่อผู้บริโภคได้อย่างเต็มที่โดยไม่ต้องมีภาระการลงทุนในโครงข่ายมากเช่นในอดีต การประกอบธุรกิจในกลุ่มนี้จะดำเนินการโดย ALT, กิจการร่วมค้า IH และบริษัทร่วม TSP ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อถือหุ้นในบริษัทร่วมอีกแห่งหนึ่ง คือ MIH ที่จดทะเบียนในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เพื่อวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงพร้อมอุปกรณ์ต่อเชื่อมเพื่อให้เช่า ปัจจุบันโครงการยังอยู่ในช่วงดำเนินการก่อสร้าง

ลักษณะการให้บริการของกลุ่มธุรกิจนี้สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. การให้เช่าโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable Network: FOC) พร้อมอุปกรณ์ต่อเชื่อม :

กลุ่มบริษัทจะดำเนินการสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (Strategic Location) และจัดเตรียมจุดเชื่อมต่อเพื่อให้ผู้เช่าใช้บริการสามารถนำอุปกรณ์ของตนมาเชื่อมต่อกับระบบเครือข่ายใยแก้วนำแสงของกลุ่มบริษัทได้ ปัจจุบันมีการดำเนินการอยู่ 4 โครงการ ประกอบด้วยโครงการที่ดำเนินการโดย ALT 2 โครงการ ได้แก่ โครงข่ายให้เช่าในนิคมอุตสาหกรรมเหมราชและโครงข่ายให้เช่าบนแนวเสาโทรเลขตามทางรถไฟ และเป็นโครงการที่ดำเนินการโดยกิจการร่วมค้า IH อีก 2 โครงการ ซึ่งติดตั้งอยู่ตามเส้นทางคมนาคมหลักในเขตศูนย์กลางย่านธุรกิจ (Central Business District :CBD) และบริเวณเส้นทางหลักรอบกรุงเทพฯ ทั้งนี้ การให้เช่าโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวจะเป็นการให้เช่าแบบสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease)

2. การให้เช่าเสาโทรคมนาคมและสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับสถานีฐาน (Site Facilities) :

กลุ่มบริษัทดำเนินการสร้างเสาโทรคมนาคมรวมทั้งติดตั้งอุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น สายอากาศ (Antenna), ตู้โทรคมนาคม, แบตเตอรี่ เป็นต้น ในบริเวณที่มีศักยภาพเพื่อให้ลูกค้าซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม

(Operator) นำอุปกรณ์ประเภท Active ของตนมาติดตั้งและเปิดใช้สัญญาณ (On Service) ปัจจุบันมีการดำเนินการอยู่ 1 โครงการ ได้แก่ โครงการให้เสาเสาริทยุคในสถานีบริการน้ำมัน ซึ่งเป็นโครงการที่ดำเนินการโดยกิจการร่วมค้า IH

2.2 ลักษณะของลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (Telecommunication : TELCO) และกลุ่มผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอื่น (Non-Telecommunication : Non-TELCO)

1. กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (Telecommunication : TELCO) : บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการโทรคมนาคมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.93, 99.74 และ 99.80 ของรายได้จากการขาย และให้บริการรวมตามงบการเงินรวมในปี 2557, ปี 2558 และปี 2559 ตามลำดับ โดยลูกค้าในกลุ่มที่เป็นผู้ประกอบการโทรคมนาคมสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1.1 กลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators) ได้แก่ ผู้ประกอบการที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรืออินเทอร์เน็ตกับผู้ใช้บริการ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการที่จะขยายโครงข่ายของตนเองให้ครอบคลุมพื้นที่ให้ได้มากที่สุด เพื่อรองรับความต้องการใช้บริการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังพยายามที่จะปรับปรุงคุณภาพของสัญญาณให้ดีที่สุด ดังนั้น ผู้ประกอบการดังกล่าวจึงจำเป็นต้องเพิ่มจำนวนสถานีฐานหรือเพิ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อช่วยยกระดับการให้บริการให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้น ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจึงนับเป็นลูกค้าหลักสำหรับทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัท ซึ่งได้แก่ กลุ่มธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐานติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม , กลุ่มธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม และกลุ่มธุรกิจให้เสาโครงข่ายพื้นฐานด้านโทรคมนาคม ทั้งนี้ ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.00, 58.51 และ 78.90 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม ในปี 2557, ปี 2558 และ ปี 2559 ตามลำดับ

1.2 กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม ได้แก่ ผู้ประกอบการที่เป็นผู้รับเหมา (Contractors) ซึ่งได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรคมนาคม (Operator) หรือผู้ประกอบการที่เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม (Vendor) เนื่องจากในการประมูลงานจากผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่นั้น จะมีการกำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาใช้ในงานโครงการของตนเอง และผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทที่จะนำมาใช้นั้นจะต้องผ่านการขึ้นทะเบียนอยู่ในทะเบียนผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการของสินค้าและบริการมาโดยตลอด ส่งผลให้ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้รับเหมาและผู้จัดหาอุปกรณ์โทรคมนาคมนี้เชื่อมั่นและเลือกใช้สินค้าของบริษัทในการทำงาน จึงนับเป็นลูกค้าสำคัญสำหรับธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาที่ได้รับงาน ให้ทำหน้าที่เป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub-contract) อีกด้วย กลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาจึงนับเป็นลูกค้าที่สำคัญอีกกลุ่มหนึ่งของธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.93, 41.23 และ 20.90 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม ในปี 2557, ปี 2558 และปี 2559 ตามลำดับ

2. กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่น (Non-Telecommunication: Non-TELCO) : กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่ไม่ได้อยู่ในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม แต่มีความต้องการใช้สินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.07, 0.26 และ 0.20 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม ในปี 2557 , ปี 2558 และปี 2559 โดยตัวอย่างของลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ หน่วยงานราชการที่มีความต้องการใช้รหัสสื่อสารเคลื่อนที่ เช่น หน่วยงานความมั่นคง , ผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไปที่ไม่ใช่กลุ่มโทรคมนาคม รวมถึงร้านค้าทั่วไป ที่มีความต้องการซื้อสินค้าของกลุ่มบริษัท เช่น อุปกรณ์เชื่อมต่อต่างๆ เป็นต้น

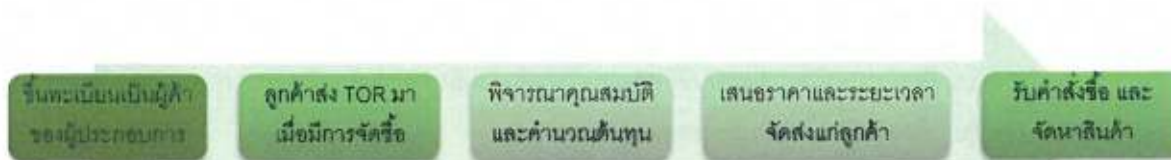
ทั้งนี้ ในปี 2557 และปี 2558 กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมเป็นจำนวนปีละ 3 ราย สำหรับปี 2559 กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้า 1 ราย เป็นสัดส่วนร้อยละ 47.58 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม และมีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าอีก 2 ราย ในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม

2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากแต่ละกลุ่มลูกค้ามีวิธีการและขั้นตอนการจัดซื้อที่แตกต่างกัน กลุ่มบริษัทจึงมีการแบ่งฝ่ายขายและการตลาดตามลักษณะของกลุ่มลูกค้า เพื่อติดตามข่าวสารและนำเสนอสินค้าและบริการซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ได้สูงสุด โดยบริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่มหลักและมีช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TELCO) ซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ แบ่งลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1.1 กลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators) กลุ่มบริษัทใช้ช่องทางการนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าโดยการให้พนักงานติดต่อกับลูกค้าโดยตรง เริ่มจากการขอขึ้นทะเบียนในทะเบียนผู้ค้า (Approved vendor list) ของลูกค้า ซึ่งต้องผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติของสินค้าและบริการตามมาตรฐานของลูกค้าแต่ละรายก่อน จากนั้นเมื่อมีการจัดซื้อจัดจ้าง ลูกค้าจะส่งเอกสารข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (Term of reference: TOR) มาเพื่อให้กลุ่มบริษัทมาพิจารณาราคาและความสามารถในการผลิต จากนั้น กลุ่มบริษัทจะมีการประชุมกันภายในถึงการค้างานต้นทุน, ระยะเวลาในการจัดหาวัตถุดิบ และการจัดส่งสินค้า เพื่อตอบกลับไปยังลูกค้า และเมื่อได้รับการตอบรับจึงจะเข้าสู่กระบวนการเปิดใบสั่งซื้อและส่งมอบสินค้าหรือบริการต่อไป ทั้งนี้ พนักงานของกลุ่มบริษัทจะทำหน้าที่ติดตามข่าวสารข้อมูลการเปิดรับขึ้นทะเบียนผู้ค้าของลูกค้า รวมถึงคอยติดตามแผนการลงทุนของลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อเตรียมความพร้อมในการนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด



1.2 กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม ส่วนใหญ่ได้แก่ ผู้ให้บริการสร้างสถานีฐาน และติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมที่ได้รับงานประมูลจากลูกค้า (Contractor) บริษัทจะใช้ช่องทางการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าเช่นเดียวกัน โดยพนักงานของกลุ่มบริษัทจะทำหน้าที่ติดตามข่าวสารว่ามีผู้รับเหมารายใดที่ได้รับความจากผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมบ้าง เพื่อเตรียมติดต่อเข้าไปนำเสนอสินค้าและบริการ นอกจากนี้ การที่สินค้าและการให้บริการของกลุ่มบริษัทได้รับการขึ้นทะเบียนในทะเบียนผู้ค้า (Authorized vendor list) ของลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมที่นั้น ยังนับเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายโดยอ้อมที่ทำให้ผู้รับเหมาที่ได้รับความรู้ความสามารถใช้สินค้าของกลุ่มบริษัทในงานของตนได้

2. กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่น (Non-TELCO) กลุ่มบริษัทใช้ทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงโดยมีการติดตามข่าวสารอย่างสม่ำเสมอเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการให้กลุ่มลูกค้าที่เห็นว่ามีโอกาสทางธุรกิจ และใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยอ้อมจากการแนะนำของพันธมิตรทางการค้า เช่น ผู้รับเหมาหรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ช่วยแจ้งข่าวสารว่ามีกลุ่มลูกค้ารายใดที่น่าจะนำเสนอสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัทได้

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทยังมีช่องทางการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการโดยลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลจากฝ่ายการตลาดและการขายได้โดยตรง หรือเลือกชมสินค้าและบริการได้จากเว็บไซต์ www.alt.co.th, www.i21.co.th และ www.innovatelecom.co.th ของกลุ่มบริษัท

2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในปี 2559 และแนวโน้มในปี 2560

ปัจจุบันแนวโน้มแห่งการเปลี่ยนแปลงในระบบเศรษฐกิจสังคม กำลังถูกขับเคลื่อนไปอย่างรวดเร็วด้วยดิจิทัลเทคโนโลยี ข้อมูลข่าวสารทั้งหลาย ไม่ว่าจะเป็นเชิงวิชาการหรือกิจกรรมบันเทิงกำลังถูกกวาดเข้าสู่ระบบ online ภาคส่วนธุรกิจที่ตั้งอยู่บนแนวคิดแบบ Offline แล้วไม่สามารถปรับตัวได้ทัน จึงจำเป็นต้องปรับตัวเองลงในท้ายที่สุด ข้อมูล ข่าวสารและสื่อบันเทิงทั้งหลายได้ถูกแลกเปลี่ยนแบ่งปันอยู่ตลอดเวลา ปริมาณข้อมูลที่ถูกถ่ายโอนมีปริมาณเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามพฤติกรรมของผู้บริโภคและแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นของการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเข้าถึงชีวิตประจำวัน ทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารเหล่านั้นได้อย่างสะดวกรวดเร็วและต้นทุนต่ำ การแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบันไม่ได้ถูกตีกรอบตามเขตภูมิศาสตร์เหมือนอย่างในอดีตอีกต่อไป ได้ถูกเปิดกว้างครอบคลุมกลายเป็นตลาดเดียวทั้งโลก แนวโน้มการแข่งขันจึงเข้มข้นขึ้นเรื่อยๆ

การเชื่อมโยงถ่ายโอนแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารทั้งหลายผ่านระบบ Online Internet ดังกล่าวนั้น จำเป็นต้องทำผ่านเทคโนโลยีการสื่อสารซึ่งมีความจำเป็นที่ต้องอาศัยโครงสร้างพื้นฐานทางการสื่อสารคือระบบโครงข่ายโทรคมนาคมซึ่งต้องทำงานร่วมกันกับอุปกรณ์รับส่งสัญญาณและระบบปฏิบัติการ รวมถึง Software และ Application ต่างๆ ของ

ผู้ประกอบการโทรคมนาคม จึงถือได้ว่ากลุ่มบริษัทแอลทีกำลังดำเนินธุรกิจอยู่ท่ามกลางองค์ประกอบพื้นฐานที่เป็นปัจจัยสำคัญของกลไกการขับเคลื่อนเศรษฐกิจผ่านระบบดิจิทัลเทคโนโลยี ทั้งผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัท ไม่ว่าจะเป็น

- กลุ่มธุรกิจการจำหน่ายสินค้าโทรคมนาคม
 - สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable: OFC)
 - สายนำสัญญาณคลื่นความถี่วิทยุ (RF Feeder Cable)
 - อุปกรณ์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับควบคุมอุปกรณ์ในระบบเครือข่ายไร้สาย (Wi-Fi)
 - เสาอากาศรับสัญญาณ (Antenna) โดยเป็นการผลิตสินค้าแบบสั่งทำ หรือออกแบบตามความต้องการของลูกค้า เช่น อุปกรณ์กรองและรวมสัญญาณ
 - ตู้โทรคมนาคมและสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่
- กลุ่มธุรกิจให้บริการงานสร้างและติดตั้งระบบโทรคมนาคม
 - ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม โดยครอบคลุมตั้งแต่การสำรวจ, ออกแบบ, ก่อสร้าง รวมถึงการบำรุงรักษา ในงานวางสายเคเบิลใยแก้วนำแสง, ติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม
 - ให้บริการด้านวิศวกรรมงานระบบต่างๆ สำหรับอาคาร เช่น ระบบไฟฟ้า, ระบบปรับอากาศ, ระบบป้องกันอัคคีภัย ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม
- กลุ่มธุรกิจพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมเพื่อให้เช่า
 - พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม (Telecommunication Infrastructure) เพื่อให้เช่าซึ่งได้แก่ โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ต่อเชื่อม รวมถึงการสร้างเสาโทรคมนาคมเพื่อให้เช่า โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงข่ายในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศไทย
 - พัฒนาโครงข่ายหลักบนเส้นทางรถไฟทั่วประเทศ เพื่อสนับสนุนให้เกิดการใช้ทรัพยากรโครงข่ายร่วมกัน รวมถึงการเชื่อมต่อสู่ประเทศเพื่อนบ้าน

จากวิสัยทัศน์และพันธกิจของกลุ่มบริษัทที่มุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสนับสนุนให้เกิดการใช้ทรัพยากรโครงข่ายร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจโทรคมนาคม อีกทั้งเน้นการร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันในลักษณะพันธมิตรเพื่อเกื้อหนุนและต่อยอดธุรกิจนั้น มีความสอดคล้องอย่างยิ่งกับแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมของรัฐบาล ซึ่งมียุทธศาสตร์แรกคือการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลให้มีประสิทธิภาพสูงให้ครอบคลุมทั่วประเทศ อันประกอบด้วยแผนงานเพื่อขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ 4 ด้าน คือ

1. พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ มีความทันสมัย มีเสถียรภาพ ตอบสนองความต้องการใช้งานของทุกภาคส่วน ในราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรม
2. ผลักดันให้ประเทศไทยเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการเชื่อมต่อและแลกเปลี่ยนข้อมูลของอาเซียน โดยเป็นเส้นทางผ่านการจราจรของข้อมูลในภูมิภาค และเป็นที่ตั้งของผู้ประกอบการเนื้อหารายใหญ่ของโลก
3. จัดให้มีนโยบายและแผนบริหารจัดการโครงสร้างพื้นฐาน คลื่นความถี่ และการหลอมรวมของเทคโนโลยีในอนาคต เพื่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรของประเทศอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

4. ปรับรัฐวิสาหกิจโทรคมนาคมให้เหมาะสมกับสถานการณ์และความก้าวหน้าของอุตสาหกรรมดิจิทัล เพื่อให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

ในปี 2560 นี้ กลุ่มบริษัทอินดีและพร้อมที่จะร่วมเป็นส่วนหนึ่งของกลไกการขับเคลื่อนเศรษฐกิจผ่านยุทธศาสตร์ทั้ง 4 ด้านของรัฐบาล ทั้งการส่งเสริมให้ทั่วทุกหมู่บ้านเข้าถึงอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง การเชื่อมต่อประเทศไทยเข้ากับภูมิภาคด้วยโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคม การสนับสนุนให้เกิดการใช้โครงข่ายร่วมกันเพื่อความประหยัดในการดำเนินงานของผู้ประกอบธุรกิจโทรคมนาคม รวมถึงการเป็นพันธมิตรกับรัฐวิสาหกิจโทรคมนาคมของรัฐเพื่อการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อประชน พร้อมกับการเติบโตที่ยั่งยืนของกลุ่มบริษัท

จากการประสบการณ์การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทตลอด 15 ปีที่ผ่านมา ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงประการหนึ่งคือความเปลี่ยนแปลงผันผวนของรายได้และผลกำไร อันเกิดจากรายได้ในการขายสินค้าและบริการจะขึ้นอยู่กับแผนการลงทุนของกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมและความสามารถในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทจึงได้ขยายการประกอบธุรกิจสู่การประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (Strategic Location) ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอ (Recurring Income) ในระยะยาว และยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้แก่กลุ่มบริษัท เช่น กลุ่มลูกค้าภาครัฐและภาคเอกชนที่มีความต้องการใช้โครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในการรับ-ส่งข้อมูล โดยได้ตั้งเป้าที่จะเพิ่มสัดส่วนของกำไรจากรายได้กลุ่มนี้เป็นร้อยละ 50 ของผลกำไรโดยรวมภายใน 5 ปี นับจากปี 2559 ซึ่งในปี 2559 บริษัทมีสัดส่วนกำไรจากรายได้ประเภท Recurring Income แล้วในสัดส่วนร้อยละ 15 ของกำไรรวม และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นได้ในปีนี้และปีถัดไป

2.5 การจัดหาสินค้าและบริการ

แหล่งที่มาของสินค้าและบริการ

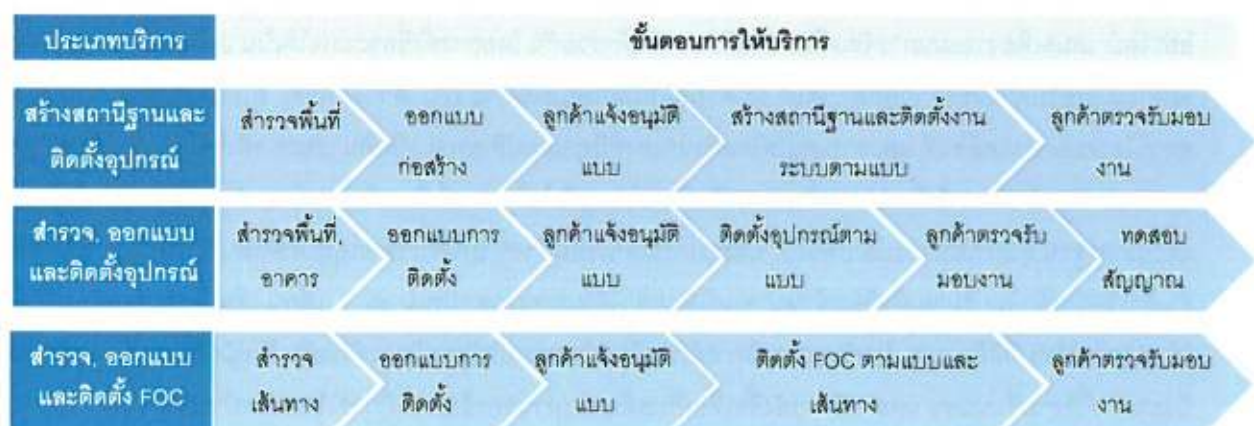
1. การจัดหาสินค้า : กลุ่มบริษัทมีการจัดหาสินค้าเพื่อใช้ในแต่ละประเภทธุรกิจจากพันธมิตรทางการค้าทั้งในและต่างประเทศโดยคำนึงถึงคุณภาพมาตรฐานตามความต้องการของลูกค้า, ต้นทุนที่เหมาะสม และการส่งมอบที่ตรงเวลาเป็นสำคัญ โดยกลุ่มบริษัทจะมีการประมาณการความต้องการใช้สินค้าก่อนสั่งซื้อและติดต่อประสานงานกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อวางแผนการจัดเตรียมวัตถุดิบและสินค้าร่วมกัน โดยการสั่งซื้อจะแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ การสั่งซื้อเฉพาะเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ได้แก่ สินค้ากลุ่มที่มีลักษณะเฉพาะ เช่น สายอากาศ, ตู้โทรคมนาคมบางประเภท, สถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ และสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่มีคุณสมบัติเฉพาะ เป็นต้น และการสั่งซื้อเพื่อเก็บสต็อกในส่วน of สินค้าที่ลูกค้ามีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอหรือมีการใช้อยู่ทั่วไปในงานที่เกี่ยวข้องกับโทรคมนาคม เช่น สายเคเบิลใยแก้วแบบมาตรฐาน, ตู้โทรคมนาคมแบบทั่วไป, และอุปกรณ์ต่อเชื่อมต่างๆ เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทมีนโยบายในการจัดเตรียมสินค้าไว้ล่วงหน้าในปริมาณที่พร้อมจำหน่ายแก่ลูกค้าได้ในระยะเวลาประมาณ 1 เดือน เพื่อให้สามารถจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ทันทีที่ต้องการ สำหรับธุรกิจบริการก็เช่นเดียวกัน กลุ่มบริษัทจะมีการสั่งซื้อสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะก็ต่อเมื่อมีแผนการใช้งานที่แน่นอน และจะมีการสั่งซื้อเพื่อเก็บสต็อกในส่วน of สินค้าที่มีการใช้อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ ในปี 2557, ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีต้นทุนการซื้อวัตถุดิบและสินค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.04, 65.44 และ 47.28 ของต้นทุนการซื้อสินค้าและบริการรวมตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท

2. การจัดหาผู้ให้บริการ : ในการประกอบธุรกิจให้บริการสร้างสถานีสถาน, ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม รวมถึงธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมนั้น กลุ่มบริษัทมีการจัดหาผู้รับเหมามารับช่วงงานต่อ โดยมีทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อยซึ่งกระจายอยู่ในทุกภูมิภาคของประเทศ โดยกลุ่มบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงจากประสบการณ์และคุณภาพการทำงานจากผลงานที่ผ่านมา ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีรายชื่อผู้รับเหมาที่ขึ้นทะเบียนผู้ค้ากับกลุ่มบริษัทเป็นจำนวนประมาณ 200 ราย ซึ่งจะทำงานภายใต้การควบคุมดูแลของทีมงานวิศวกรของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ ในปี 2557, ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีต้นทุนการว่าจ้าง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.96, 34.56 และ 52.72 ของต้นทุนการซื้อสินค้าและบริการรวมตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท

ต้นทุนการจัดการสินค้าและบริการ	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. การจัดซื้อสินค้า						
1.1 ในประเทศ	127.20	9.26	422.97	26.42	677.21	44.69
1.2 นำเข้า	752.47	54.78	624.84	39.02	39.19	2.59
รวมการจัดซื้อสินค้า	879.67	64.04	1,047.81	65.44	716.40	47.28
2. การจัดจ้าง						
2.1 ผู้รับเหมา	472.89	34.42	470.40	29.38	750.18	49.50
2.2 โรงงานผลิต, ประกอบสินค้า	21.15	1.54	83.02	5.18	48.85	3.22
รวมการจัดจ้าง	494.04	35.96	553.42	34.56	799.03	52.72
รวมต้นทุนการจัดซื้อและจัดจ้าง	1,373.71	100.00	1,601.23	100.00	1,515.43	100.00

ขั้นตอนการให้บริการและการผลิตสินค้าหลัก

กลุ่มบริษัทมีขั้นตอนการให้บริการของกลุ่มธุรกิจสร้างสถานีสถาน และติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม ดังนี้



สำหรับธุรกิจจำหน่ายสินค้า กลุ่มบริษัทมีสายการผลิตสินค้าประเภทสายอากาศ (Antenna) อยู่ที่บริษัท อินโนว่า เทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด ("INN") โดยจะเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to order) สำหรับกำลังการผลิตและขั้นตอนในการผลิตของสินค้านี้ มีดังนี้

สินค้า	กำลังการผลิตเต็มที่ ¹⁾ (ชิ้น)	ปริมาณที่ผลิตได้จริง (ชิ้น) และอัตราการใช้กำลังการผลิต (%) ²⁾					
		2557		2558		2559	
		จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. สายอากาศแบบภายในอาคาร	504,000	29,100	5.77	25,000	4.96	21,496	4.09
2. สายอากาศแบบภายนอกอาคาร	16,800	4,638	27.61	2,246	13.37	951	5.36

หมายเหตุ

- 1) กำลังการผลิตเต็มที่ คำนวณจากความสามารถในการทดสอบสายอากาศด้วยเครื่อง Network analyzer โดยกำลังการผลิตเต็มที่ = จำนวนสินค้าที่ทดสอบได้ใน 1 ชั่วโมง x จำนวนเครื่องทดสอบ 2 เครื่อง x ชั่วโมงทำงาน 7 ชั่วโมงต่อวัน x จำนวนวันทำงาน 300 วันต่อปี
- 2) ปรับเป็นรายปีเพื่อใช้ในการเปรียบเทียบ



2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีงานที่ได้รับคำสั่งซื้อ ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ในอนาคต โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

กลุ่มงาน	ยอดยกมา ณ วันที่ 1 ม.ค. 59	งานใหม่ (ปรับลด) ในปี 2559	รับรู้รายได้ ในปี 2559	ยอดยกไป ณ วันที่ 31 ธ.ค. 59
ALT				
งานบริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม	168.82	52.43	183.09	38.16
GTS				
งานบริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม	69.81	259.28	190.93	138.17
งานบริการสำรวจ ออกแบบ และติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง	449.19	250.13	589.96	109.37
งานให้บริการวางระบบต่างๆในอาคาร	271.57	(11.09)	171.86	88.62
มูลค่างานรวม	959.40	550.75	1,135.83	374.32

หมายเหตุ: มูลค่าตามสัญญาคงเหลือที่คาดว่าจะรับรู้เป็นรายได้ในแต่ละช่วงเวลาอาจมีการเปลี่ยนแปลงจากที่ระบุไว้เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าตามสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ธุรกิจด้านโทรคมนาคมมีการพัฒนาเทคโนโลยีตลอดเวลา ดังเช่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีจากระบบ 2G ที่เน้นการสนทนาด้วยเสียงมาเป็นระบบ 3G และ 4G ที่เพิ่มเติมการรับส่งข้อมูลด้วย ส่งผลให้ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมต้องเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สามารถรองรับเทคโนโลยีการสื่อสารที่เปลี่ยนแปลง ดังนั้น กลุ่มบริษัทซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสินค้าและให้บริการสร้างสถานีฐาน, ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถปรับเปลี่ยนการจัดหาสินค้าและบริการที่จำหน่ายหรือมีสินค้าที่ล้าสมัย รวมถึงการไม่สามารถพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้

ในการประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมนั้น กลุ่มบริษัทมีการจัดหาสินค้าจากพันธมิตรทางการค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งหากเทคโนโลยีมีการปรับเปลี่ยนไป กลุ่มบริษัทก็สามารถเลือกซื้อสินค้าหรือพิจารณาเลือกโรงงานที่มีสายการผลิตที่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีดังกล่าวได้ สำหรับสินค้าประเภทสายอากาศที่กลุ่มบริษัทมีการผลิตเองนั้น นับเป็นอุปกรณ์ประเภท Passive ซึ่งขั้นตอนการผลิตที่สำคัญจะอยู่ที่การออกแบบชิ้นส่วนที่ทำหน้าที่ในการกระจายสัญญาณ จึงสามารถปรับเปลี่ยนการผลิตได้ง่ายโดยไม่ต้องลงทุนเปลี่ยนแปลงสายการผลิตใหม่

ในส่วนของการให้บริการนั้น กลุ่มบริษัทมีการพัฒนาและฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าพนักงานของกลุ่มบริษัทมีความรู้ความสามารถเพียงพอที่จะให้บริการแก่ลูกค้าได้ นอกจากนี้ การที่กลุ่มบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ในต่างประเทศรวมถึงการมีความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยาวนานกับลูกค้านั้น ย่อมเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ทำให้พนักงานของกลุ่มบริษัทสามารถได้รับข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวในเรื่องการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีต่างๆ และพร้อมร่วมมือกันกับพันธมิตรทางการค้าเพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพร่วมกันได้

สำหรับธุรกิจการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมรวมถึงการให้เช่าของกลุ่มบริษัทนั้น เป็นโครงสร้างพื้นฐานประเภท Passive ที่มุ่งเน้นการให้บริการในระดับของ Core Network โดยมีองค์ประกอบหลักได้แก่ สายเคเบิลใยแก้วนำแสง, เสาโทรคมนาคมและอุปกรณ์ เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายของลูกค้าเข้ากับโครงข่ายของกลุ่มบริษัท ซึ่งองค์ประกอบต่าง ๆ ดังกล่าวด้วนแต่เป็นส่วนประกอบที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีมากนัก ต่างจากองค์ประกอบในส่วนของการ Access Network หรือ Last Mile ที่เป็นการเชื่อมต่อขั้นสุดท้ายจากผู้ให้บริการโทรคมนาคม (Operator) ไปยังผู้บริโภคที่มักมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วและส่วนใหญ่จะอยู่ในความรับผิดชอบของลูกค้าที่ต้องเป็นผู้ลงทุนปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ในส่วนดังกล่าว ดังนั้น การให้บริการในส่วนของการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมให้เช่าของกลุ่มบริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีค่อนข้างต่ำ

2. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับสิทธิแห่งทาง (Right of Way)

ในการประกอบธุรกิจการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมรวมถึงกลุ่มธุรกิจให้บริการซึ่งต้องมีการวางสายเคเบิลใยแก้วนำแสงบนทรัพย์สินหรือที่ดินของบุคคลอื่นนั้น จะต้องมีการขอใช้ "สิทธิแห่งทาง (Right of Way)" จาก

เจ้าของที่ดินหรือเจ้าของทรัพย์สินที่ทำการติดตั้งเสาโทรคมนาคมและอุปกรณ์ หรือบริเวณที่สายเคเบิลใยแก้วนำแสงพาดผ่าน ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากไม่ได้รับความเห็นชอบในการขอสิทธิแห่งทาง และมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาจากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินที่ทำการติดตั้งเสาโทรคมนาคมและอุปกรณ์ หรือบริเวณที่สายเคเบิลใยแก้วนำแสงของกลุ่มบริษัทพาดผ่าน ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทไม่สามารถวางโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมเพื่อให้เช่าและ/หรือให้บริการได้ตามแผนงานและต้องสูญเสียรายได้ รวมถึงการต้องเสียค่าปรับในกรณีที่ไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องตามสัญญาได้

อย่างไรก็ดี ตามประกาศคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“คณะกรรมการ กสทช.”) เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการเกี่ยวกับการใช้สิทธิในการปักหรือตั้งเสา หรือเดินสาย วางท่อ หรือติดตั้งอุปกรณ์ประกอบใดในการให้บริการโทรคมนาคมนั้น ได้ระบุว่า ผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 2 หรือแบบที่ 3 มีสิทธิที่จะลากสายหรือตั้งเสาในพื้นที่ของ 1) ผู้ให้บริการรายอื่น 2) หน่วยงานของรัฐหรือผู้ให้บริการสาธารณูปโภครวมถึงพื้นที่อุทยานต่างๆด้วย หรือ 3) บุคคลอื่น ซึ่งการใช้สิทธิแห่งทางตามประกาศดังกล่าวนี้ มีลักษณะเป็นการใช้อำนาจทางปกครองของคณะกรรมการ กสทช. ที่จะบังคับให้เจ้าของพื้นที่อนุญาตให้ผู้ประกอบการโทรคมนาคม สามารถดำเนินการปักเสา-พาดสายในพื้นที่นั้น ๆ ได้ อย่างไรก็ดี ในการประกอบธุรกิจตามปกติ กลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะเจรจาขอเช่าพื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์โดยมิได้ขอให้คณะกรรมการ กสทช. ใช้อำนาจตามประกาศดังกล่าวแต่อย่างใด ประกอบกับตามแผนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทนั้นมุ่งที่จะสร้างโครงข่ายในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ ซึ่งมีหน่วยงานที่มีอำนาจในการบริหารทรัพย์สินที่ชัดเจน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีคู่สัญญาที่ต้องเจรจาขอใช้พื้นที่จำนวนน้อยราย ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเจรจาขอใช้พื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์และไม่จำเป็นต้องขอให้คณะกรรมการ กสทช. ใช้อำนาจบังคับตามประกาศที่มีอยู่นอกจากนี้ ในการเจรจาเพื่อขอใช้พื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินนั้น ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า จากนโยบายการประกอบธุรกิจของบริษัทที่มุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกันกับลูกค้า ประกอบกับความรู้ความเข้าใจในธุรกิจโทรคมนาคมเป็นอย่างดี จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถเสนอแผนการประกอบธุรกิจร่วมกันให้แก่ผู้ประกอบการซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินเพื่อพิจารณาและเห็นชอบในประโยชน์ร่วมกันได้ ดังประจักษ์ด้วยผลงานที่กลุ่มบริษัทได้รับอนุญาตจากผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินและทรัพย์สินให้ใช้พื้นที่เพื่อติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมเพื่อให้เช่าได้ มาโดยตลอด

3. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา

ในการทำสัญญาขอใช้พื้นที่เพื่อวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพื่อให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมนั้น กลุ่มบริษัทอาจไม่สามารถเจรจาเพื่อกำหนดระยะเวลาในการขอใช้พื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินให้มีความสอดคล้องกันกับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัทเสนอบริการกับลูกค้าได้ทุกครั้งไป ซึ่งปัจจุบัน กลุ่มบริษัทมีสัญญาขอใช้พื้นที่สำหรับวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพื่อให้เช่าจำนวน 1 โครงการที่มีระยะเวลาของสัญญาขอใช้พื้นที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาขอใช้พื้นที่ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่องได้ตามสัญญาให้บริการที่กำกับลูกค้าได้

อย่างไรก็ดี ตามสัญญาดังกล่าวได้กำหนดไว้ว่า เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา หากเจ้าของพื้นที่ที่มีความประสงค์ที่จะให้ใช้พื้นที่ต่อ กลุ่มบริษัทจะได้รับสิทธิในการใช้พื้นที่ดังกล่าวก่อนบุคคลอื่น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจากการควบคุมดูแลให้กลุ่มบริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงที่มีอยู่ในสัญญาอย่างเคร่งครัด ประกอบกับลักษณะการให้บริการของกลุ่มบริษัทที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาประเทศโดยรวมนั้น จะทำให้เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินที่กลุ่มบริษัทมีการขอใช้พื้นที่นั้นดำเนินการต่อสัญญาเช่าพื้นที่อย่างต่อเนื่องให้แก่กลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังสามารถขอใช้สิทธิแห่งทางตามประกาศของคณะกรรมการกฤษฎีกา ต่อคู่สัญญาหากจำเป็นต้องให้มีการขอใช้พื้นที่ต่อจนกว่าจะสิ้นอายุของใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมอีกด้วย

4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2558 และปี 2559 กลุ่มบริษัทมีการให้บริการด้านการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมแก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 52.14 และร้อยละ 47.58 ของรายได้จากการขายและให้บริการในงบการเงินรวมในแต่ละช่วงเวลาตามลำดับ โดยลูกค้าดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) ที่ต้องการเพิ่มจำนวนสถานีฐาน และโครงสร้างพื้นฐานด้านเคเบิลใยแก้วนำแสง ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่นี้

อย่างไรก็ดี ลูกค้ารายใหญ่ของกลุ่มบริษัทนั้น จะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามแผนการลงทุนของกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงความสามารถในการได้รับงานจากลูกค้าของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ จากการที่กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการรักษาคุณภาพมาตรฐานของสินค้าและการให้บริการ และมีการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจะยังคงสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันเพื่อให้ได้รับงานจากลูกค้าของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าอันเกิดจากการจำหน่ายสินค้าหรือให้บริการอย่างใดอย่างหนึ่งที่ต้องขึ้นกับแผนการลงทุนของกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมดังที่กล่าวมา โดยกลุ่มบริษัทได้ขยายการประกอบธุรกิจสู่การประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคม ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอในระยะยาวและยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้แก่กลุ่มบริษัทอีกด้วย

5. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจกับผู้ประกอบการรายใหญ่

เนื่องจากลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งปัจจุบันในประเทศไทยมีกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) เพียง 4 ราย จึงอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีอำนาจต่อรองน้อยกว่าในการประกอบธุรกิจกับผู้ประกอบการรายใหญ่นี้ได้ เช่น การกำหนดราคา, เงื่อนไข และระยะเวลาในการเรียกเก็บเงิน เป็นต้น อย่างไรก็ดี ด้วยคุณภาพมาตรฐานของสินค้าและบริการ และความรู้ความเชี่ยวชาญในธุรกิจโทรคมนาคม ประกอบกับการกำหนดนโยบายการประกอบธุรกิจที่ชัดเจนของกลุ่มบริษัทที่จะไม่ประกอบธุรกิจแข่งขันกับลูกค้าและพร้อมที่จะร่วมกันกับลูกค้าในการพัฒนาสินค้าและบริการที่จะช่วยให้ลูกค้าของบริษัทสามารถให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ (End User) ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นนั้น ส่งผลให้ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า กลุ่มบริษัทมีศักยภาพ



เพียงพอที่จะสามารถเจรจากับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างๆ ในการประกอบธุรกิจร่วมกันให้เกิดประโยชน์สูงสุดร่วมกันทั้งสองฝ่ายได้

6. ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้

เนื่องจากการประกอบธุรกิจของบริษัทส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นงานโครงการ เช่น ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม รวมถึงการขายสินค้าเพื่อนำไปใช้งานดังกล่าว ซึ่งส่งผลให้ยอดขายสินค้าหรืองานให้บริการของกลุ่มบริษัทขึ้นอยู่กับแผนการลงทุนของกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมและความสามารถในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้ในกรณีที่กลุ่มลูกค้าไม่มีแผนการลงทุนอย่างต่อเนื่อง หรือกลุ่มบริษัทไม่ได้รับงานจากกลุ่มลูกค้าดังกล่าว

อย่างไรก็ดี ด้วยคุณภาพของสินค้าและบริการ, ความเชี่ยวชาญของบุคลากร และความสามารถในการนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างครบวงจร ประกอบกับนโยบายในการรักษาความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าหลักที่เป็นผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตด้วยการไม่ประกอบธุรกิจที่ทับซ้อนกันกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว เพื่อมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้สนับสนุนการเติบโตทางธุรกิจของลูกค้าอย่างเต็มประสิทธิภาพ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า กลุ่มบริษัทจะได้รับความไว้วางใจให้ได้รับงานจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้ โดยมีการขยายการประกอบธุรกิจสู่การประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคม โดยเน้นการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมประเภท Passive ในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (Strategic Location) ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอในระยะยาวและยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้แก่กลุ่มบริษัท เช่น กลุ่มลูกค้าภาครัฐและภาคเอกชนที่มีความต้องการใช้โครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในการรับ-ส่งข้อมูล

7. ความเสี่ยงจากการควบคุมต้นทุนในการประกอบธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน

การให้บริการสร้างสถานีฐานของกลุ่มบริษัทนั้นมีการให้บริการแบบ Turnkey โดยลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะกำหนดจำนวนสถานีฐานที่กลุ่มบริษัทต้องสร้างและส่งมอบในแต่ละครั้งภายในช่วงระยะเวลาที่กำหนด ในขณะที่กลุ่มบริษัทจะต้องทำการคำนวณต้นทุนต่าง ๆ ของทั้งโครงการเพื่อกำหนดราคาและนำเสนอต่อลูกค้า ตั้งแต่ในช่วงเวลาที่พิจารณาปริมาณ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับผลตอบแทนตามที่ต้องการ หากต้นทุนต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่ได้เคยประมาณการและไม่สามารถเจรจาขอปรับค่าบริการกับลูกค้าได้

ในการลดความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องต้องมาประชุมร่วมกันเพื่อประมาณการรายได้และต้นทุนเพื่อพิจารณาเสนอราคาให้แก่ลูกค้า โดยฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะคำนวณปริมาณวัสดุดิบและแรงงาน (Bill of Quantities: BOQ) ที่ต้องใช้ ส่วนฝ่ายจัดซื้อจะตรวจสอบราคาวัสดุดิบและค่าแรงรวมทั้งแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของราคา เพื่อเป็นข้อมูลให้เจ้าหน้าที่การตลาดใช้จัดทำใบเสนอราคาให้แก่ลูกค้า จากนั้น เมื่อได้รับการตอบรับจากลูกค้าแล้ว ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการตกลงยืนยันราคาและช่วงเวลาส่งมอบกับฝ่ายขายวัสดุดิบตามงวดระยะเวลาที่สอดคล้องกับแผนการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าเพื่อลดความผันผวนของราคาวัสดุดิบ ซึ่งโดยทั่วไประยะเวลา

ตั้งแต่ขั้นตอนการสำรวจและออกแบบจนถึงขั้นตอนการก่อสร้างให้แล้วเสร็จจะใช้ระยะเวลาประมาณ 2-3 เดือนต่อ 1 สถานีฐาน อย่างไรก็ตาม หากการคว่ำตูดิบบีมีความผันผวนอย่างมาก หรือลูกค้ามีการขอปรับรายละเอียดของงานซึ่งส่งผลให้มีต้นทุนส่วนเพิ่มซึ่งมิได้เกิดจากความผิดพลาดของกลุ่มบริษัท ทางกลุ่มบริษัทจะดำเนินการเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับค่าบริการเพิ่มให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไป ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทสามารถขอเจรจาขอปรับค่าบริการกับลูกค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้บางส่วนมาโดยตลอด และกลุ่มบริษัทจะเจรจากับลูกค้าในการขอยืนยันราคาคว่ำตูดิบบีเพื่อลดผลกระทบจากการที่มีต้นทุนส่วนเพิ่มในส่วนที่ไม่สามารถเจรจากับลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

8. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ (Supplier)

ในปี 2558 และปี 2559 กลุ่มบริษัทมีการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงรายใหญ่ในต่างประเทศรายหนึ่ง เป็นสัดส่วนร้อยละ 18.66 และร้อยละ 26.34 ของต้นทุนขายสินค้าและบริการในงบการเงินรวมในแต่ละช่วงเวลาตามลำดับ โดยต้นทุนของผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 และร้อยละ 100 ของยอดซื้อสายเคเบิลใยแก้วนำแสงรวม ในปี 2558 และปี 2559 ตามลำดับ ผู้ผลิตและจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวเป็นผู้ผลิตชั้นนำในระดับโลกซึ่งมีสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทย่อยของบริษัททำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวมาตั้งแต่ปี 2547 โดยที่มิได้มีการทำสัญญาแต่งตั้งการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร เนื่องจากทางผู้ผลิตดังกล่าวไม่มีนโยบายในการทำสัญญาระยะยาวกับคู่ค้ารายใด ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตดังกล่าว หากผู้ผลิตดังกล่าวไม่จำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มบริษัท หรือไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่กลุ่มบริษัทได้ตรงตามกำหนดเวลา และกลุ่มบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าทดแทนจากที่อื่น ก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้

อย่างไรก็ดี จากการที่กลุ่มบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตดังกล่าวมาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี และมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตดังกล่าวเสมอมา โดยมีการแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลความต้องการของลูกค้า รวมถึงการร่วมพัฒนาสินค้าร่วมกัน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจะยังคงได้รับความไว้วางใจให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตดังกล่าวต่อไป และผู้ผลิตดังกล่าวก็ไม่มีนโยบายในการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าเองโดยตรง ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ผลิตดังกล่าวไม่สามารถจัดหาหรือส่งมอบสินค้าได้ตามที่กำหนดนั้น กลุ่มบริษัทยังคงมีพันธมิตรทางการค้าที่จะช่วยจัดหาสินค้าทดแทนมาส่งมอบให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นการป้องกันผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้

9. ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

กลุ่มธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่อาจจะมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ไม่ยาก หากมีความสามารถในการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า นอกจากความสามารถในการเข้าถึงแหล่งผลิตหรือจำหน่ายสินค้าแล้ว การที่จะได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ายังขึ้นอยู่กับปัจจัยอีกหลายประการ อาทิ ความสามารถในการคัดกรองสินค้าที่มีคุณภาพ, การจัดส่งที่ตรงเวลา, การมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่สามารถให้คำปรึกษา รวมถึงสามารถให้บริการติดตั้งและซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคมควบคู่ไปกับการขาย ซึ่งความสามารถดังกล่าวจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถรักษาศักยภาพในการแข่งขันได้



ในกลุ่มธุรกิจให้บริการสร้างสถานี่ฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญ, ฐานะการเงิน, และความเชื่อมั่นของลูกค้าจากผลงานที่มีมาในอดีต ส่งผลให้เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้าสู่ตลาดได้ไม่มากนัก

สำหรับกลุ่มธุรกิจพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมเพื่อใช้เช่นนั้น จะต้องอาศัยทั้งเงินทุน, ความเชี่ยวชาญในการวางโครงข่าย, ความสามารถในการเลือกพื้นที่ที่มีศักยภาพ และความสามารถในการให้บริการที่มีคุณภาพ รวมถึงแนวทางในการบริหารจัดการเพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิแห่งทาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมของกลุ่มบริษัทนั้น ได้ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความสำคัญเฉพาะทางเศรษฐกิจ มีต้นทุนในการเข้าถึงสูง ฉะนั้น การให้ทรัพยากรร่วมกันบนโครงข่ายที่บริษัทมีอยู่ จึงเป็นแนวทางที่จะช่วยประหยัดต้นทุนดำเนินการของกลุ่มผู้ประกอบการ ตั้งแต่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการโทรคมนาคม รวมถึงผู้ประกอบการรายอื่นที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับกลุ่มบริษัทแต่ไม่ได้มีโครงข่ายในบริเวณพื้นที่ดังกล่าว การประกอบธุรกิจดังกล่าวจึงนับได้ว่ามีความเสี่ยงจากการแข่งขันในระดับต่ำ

10. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ในการประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมต้องอาศัยบุคลากรที่มีความเข้าใจในธุรกิจและติดตามการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่เสมอ เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าหรือจัดหาสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปได้ นอกจากนี้ ในการผลิตหรือนำเข้าอุปกรณ์โทรคมนาคมบางประเภทจะต้องมีการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอุปกรณ์เกี่ยวกับคลื่นความถี่ จึงต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจทั้งในด้านขั้นตอนการนำเข้าและขั้นตอนการปฏิบัติตามกฎหมายด้วย สำหรับในส่วนของธุรกิจการให้บริการก็เช่นกัน กลุ่มบริษัทต้องอาศัยทีมงานวิศวกรที่มีประสบการณ์ มีความรู้ความสามารถ เพื่อให้สามารถควบคุมดูแลการทำงานได้ในทุกขั้นตอนตั้งแต่การออกแบบ, การก่อสร้าง, การติดตั้ง และการทดสอบการใช้งาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการได้ โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีวิศวกรระดับภาคีวิศวกร จำนวน 9 คน ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไป ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของบุคลากรที่มีต่อองค์กร จึงหันนโยบายมุ่งใจให้พนักงานอยู่กับองค์กรเพื่อเติบโตร่วมกันในระยะยาว โดยมีการวางแผนความก้าวหน้าทางสายงาน มีการพิจารณาให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับตำแหน่งและความรู้โดยสามารถเทียบเคียงกันได้กับอัตราค่าตอบแทนของอุตสาหกรรมเดียวกัน มีแผนการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานอย่างเหมาะสม และจากการที่กลุ่มบริษัทมีการประกอบธุรกิจที่หลากหลายในด้านโทรคมนาคม จึงเปิดโอกาสให้พนักงานสามารถปรับเปลี่ยนไปปฏิบัติหน้าที่ยังส่วนงานที่สนใจได้ เพื่อเป็นการเปิดโอกาสในการเรียนรู้และเป็นการช่วยส่งเสริมความเข้าใจอันดีระหว่างพนักงานในส่วนงานต่างๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังส่งเสริมการสร้างความรู้ภาคภูมิใจในการเป็นพนักงานในกลุ่มบริษัทอย่างสม่ำเสมอผ่านทางกิจกรรมต่างๆ ทั้งนี้ เพื่อให้พนักงานได้ตระหนักถึงคุณค่าและความสำคัญของตนในการเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร และพร้อมจะปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบเพื่อเติบโตร่วมกันกับกลุ่มบริษัท ซึ่งจากสถิติที่ผ่านมา อายุเฉลี่ยของพนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทนั้นเท่ากับประมาณ 5 - 6 ปี

11. ความเสี่ยงจากการทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นในกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม

เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นเพื่อลงทุนในกิจการร่วมค้า 1 แห่ง และบริษัทร่วม 1 แห่ง ซึ่งในสัญญามีการกำหนดข้อตกลงเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม, ข้อตกลงของคู่สัญญาในการดำเนินธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม, เงื่อนไขในการยกเลิกสัญญา และเงื่อนไขในการสิ้นสุดสัญญา ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น และอาจได้รับผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วมหากสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นสิ้นสุดลง

กลุ่มบริษัทมีการปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาอย่างเคร่งครัด เพื่อลดความเสี่ยงจากการถูกคู่สัญญาฟ้องร้องจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญา ซึ่งทางผู้บริหารประเมินว่า ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องหรือยกเลิกสัญญานั้นอยู่ในระดับที่ไม่มีความสำคัญ เนื่องจากสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นดังกล่าวล้วนเกิดขึ้นจากเจตนารมณ์ของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายที่เล็งเห็นถึงศักยภาพของคู่สัญญาในการที่จะช่วยสนับสนุนการประกอบธุรกิจของแต่ละฝ่ายให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกัน ประกอบกับนโยบายในการประกอบธุรกิจที่ชัดเจนของกลุ่มบริษัทซึ่งมุ่งเน้นการเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของผู้ให้บริการโทรคมนาคมเสมอมา จึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า การทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะเป็นปัจจัยส่งเสริมให้กลุ่มบริษัทสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไปได้พร้อมกับการเติบโตของคู่สัญญา

12. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่มผู้บริหารรวมถึง บริษัท เอแอลที โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.40 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และกลุ่มผู้บริหารยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้ชำนาญการและกรรมการผู้ชำนาญการของ บริษัท ด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าว เป็นผู้ที่มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทซึ่งต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 เสียงของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย รวม 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและและกำหนดค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร โดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐาน ตรวจสอบได้ อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระ 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น และประธานกรรมการบริษัท ไม่ได้เป็นบุคคลเดียวกันกับ ผู้บริหารสูงสุดคือกรรมการผู้ชำนาญการ ล้วนเป็นปัจจัยให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆที่จะพิจารณาเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้มีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้ง

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งในผลประโยชน์ โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นได้อีกด้วย

13. ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากกลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมซึ่งต้องเกี่ยวข้องกับกฎระเบียบต่าง ๆ ที่บังคับใช้ในการประกอบธุรกิจ เช่น การขอใบอนุญาตในการประกอบกิจการโทรคมนาคม, การขอใบอนุญาตนำเข้าอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคลื่นความถี่ หรือการขอสิทธิแห่งทาง (Right of Way) เป็นต้น ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากมิได้มีการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง รวมถึงอาจเกิดความเสียหายจากค่าปรับต่างๆ ได้

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการประกอบธุรกิจด้วยความโปร่งใสและอยู่ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้มั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องได้อย่างถูกต้อง กลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดผู้รับผิดชอบในการศึกษาข้อมูลและติดตามการบังคับใช้กฎระเบียบและแนวทางปฏิบัติต่าง ๆ ทั้งจากการติดตามข่าวสารติดต่อหน่วยงานราชการ รวมทั้งการรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการซึ่งเป็นคู่ค้าของบริษัท เพื่อแจ้งข้อมูลให้ส่วนงานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ รับทราบและนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมากลุ่มบริษัทไม่เคยถูกฟ้องร้องจากการที่ไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องแต่อย่างใด

14. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

ในปี 2558 และ ปี 2559 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินเป็นจำนวนเท่ากับ 35.83 ล้านบาท และ 36.38 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งส่วนหนึ่งของเงินกู้ยืมมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้นในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น ย่อมส่งผลให้บริษัทมีภาระที่จะต้องจ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนเงินที่เพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน

อย่างไรก็ดี เมื่อบริษัทสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้แล้ว เงินที่ได้จากการระดมทุนส่วนหนึ่งจะนำมาชำระเงินกู้ยืมดังกล่าว ซึ่งจะช่วยบรรเทาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยลงได้อย่างมาก

15. ความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักในธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์นั้นได้แก่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของประเทศ (Operator) ซึ่งมีขั้นตอนการตรวจรับงานและขั้นตอนการจัดทำเอกสารหลายขั้นตอน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีลูกหนี้ค้างก่อสร้างตามสัญญาที่เสร็จแต่ยังไม่ได้เรียกเก็บเพิ่มสูงขึ้นมากตามปริมาณงานบริการที่เพิ่มขึ้น และมีวงจรมีเงินสดที่ยาวนานขึ้นจาก 48.41 วันในปี 2558 เป็น 115.51 วันในปี 2559 ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องโดยต้องจัดหาแหล่งเงินทุนในการประกอบธุรกิจเพิ่มเติมในระหว่างที่ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ และอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทเนื่องจากแหล่งที่มาของเงินทุนในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทนั้นมาจากการกู้ยืมระยะสั้นเป็นส่วนใหญ่

ในการลดความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้พยายามเจรจากับลูกค้าเพื่อให้สามารถกำหนดขั้นตอนการตรวจรับงานและจัดทำเอกสารให้สอดคล้องกับระยะเวลาการส่งมอบงาน เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถวางบิลเรียกเก็บเงินค่าบริการได้ตามกำหนด ประกอบกับการเจรจากับคู่ค้าที่เป็นผู้ขายสินค้าและบริการแก่กลุ่มบริษัทเพื่อกำหนดระยะเวลาการจ่ายชำระค่าสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัทจะสามารถเรียกชำระเงินจากลูกค้าให้มากที่สุด สำหรับการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจระหว่างที่ยังไม่ได้รับชำระค่าบริการจากลูกค้านั้น กลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนวงเงินจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งสถาบันการเงินดังกล่าวต่างเข้าใจในลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นอย่างดี จึงให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นอกจากนี้ ในส่วนของการลดผลกระทบจากความสามารถในการทำกำไรอันเนื่องมาจากต้นทุนทางการเงินนั้น ทางกลุ่มบริษัทได้มีการประมาณการต้นทุนทางการเงินเพื่อใช้ในการคำนวณราคาค่าบริการที่น่าเสนอให้แก่ลูกค้าแล้ว

16. ความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มบริษัทมีทั้งการจัดหาสินค้ามาจากต่างประเทศและการส่งออกสินค้าไปจำหน่าย โดยในปี 2558 และปี 2559 กลุ่มบริษัทมีการนำเข้าสินค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศเท่ากับ 624.84 ล้านบาท และ 39.19 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 39.02 และร้อยละ 2.59 ของมูลค่าการจัดหาสินค้าและบริการในงบการเงินรวมในแต่ละช่วงเวลาตามลำดับ และมีการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศเท่ากับ 213.17 ล้านบาท และ 76.46 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.20 และร้อยละ 3.89 ของรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและให้บริการในงบการเงินรวมในแต่ละช่วงเวลาตามลำดับ โดยเงินตราต่างประเทศสกุลหลักที่ใช้ได้แก่ ดอลลาร์สหรัฐ กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินบาทและสกุลเงินต่างประเทศมีความผันผวนมาก จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรของกลุ่มบริษัทเมื่อคิดเป็นสกุลเงินบาท โดยอาจเกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำการบันทึกบัญชีกับวันที่ทำการแลกเปลี่ยนเงินเป็นสกุลบาทมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยในปี 2558 กลุ่มบริษัทมีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ (17.30) ล้านบาท และปี 2559 กลุ่มบริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 3.22 ล้านบาท

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่าง ๆ และมีการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการเปิดบัญชีเงินฝากสกุลเงินต่างประเทศ (Foreign Currency Deposit Account: FCD) และกลุ่มบริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารและเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 7/2558 ณ วันที่ 15 มิถุนายน 2558 โดยกลุ่มบริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินเท่ากับ 345.20 ล้านบาท และ 5.64 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ทั้งนี้บริษัทไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้
ที่ดิน ส่วนปรับปรุง และอาคาร

บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน ส่วนปรับปรุง และอาคาร จำนวน 51.06 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	การใช้งาน	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน ส่วนปรับปรุง และอาคารสำนักงาน ALT, GTS และ IH 52/1 หมู่ 5 ถนนบางกรวย-ไทรน้อย ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130 - ที่ดินและส่วนปรับปรุง - อาคารสำนักงาน - ระบบสาธารณูปโภค	เจ้าของ เจ้าของ เจ้าของ	ใช้เป็นที่ตั้งสำนักงาน ของ ALT, GTS และ IH	20.08 17.30 0.16	ที่ดินและอาคารถูกจดจำนองเพื่อค้ำ ประกันวงเงินรวมสินเชื่อ 120 ล้านบาท
2. ที่ดิน ส่วนปรับปรุง และอาคารสำนักงาน I21 และ INN 365 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 - ที่ดิน - อาคาร และส่วนปรับปรุง	เจ้าของ เจ้าของ	ใช้เป็นที่ตั้งสำนักงาน ของ I21 และ INN	3.60 9.92	ไม่มี
รวม			51.06	

เครื่องมือและอุปกรณ์

บริษัทและบริษัทย่อยมีเครื่องมือและอุปกรณ์ จำนวน 9.03 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	จำนวน (เครื่อง)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
1. เครื่องมือทดสอบสายอากาศ และสัญญาณ	26	เจ้าของ	3.37
2. เครื่องตัดสายเคเบิล	3	เจ้าของ	0.43
3. อุปกรณ์กันกระแทกในห้องทดสอบสินค้า	2	เจ้าของ	0.36
4. เครื่องมือ และอุปกรณ์อื่นๆ	N/A	เจ้าของ	4.87
รวม			9.03

ยานพาหนะ

บริษัทและบริษัทย่อยมียานพาหนะ จำนวน 0 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	จำนวน (คัน)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. รถยนต์ ใช้ในการติดต่อลูกค้า	2	เจ้าของ	-	ไม่มี
2. รถโทรทัศน์คมนาคม ใช้ในการทดสอบสัญญาณสื่อสาร	3	เจ้าของ	-	ไม่มี
รวม			-	

อุปกรณ์สำนักงาน

บริษัทและบริษัทย่อยมีอุปกรณ์สำนักงาน จำนวน 5.04 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์
1. เครื่องตักแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน ^{1/}	2.60	เจ้าของ
2. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	2.44	เจ้าของ
รวม	5.04	

หมายเหตุ 1/ เครื่องตักแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน รวมถึง เครื่องปรับอากาศ โทรศัพท์สำหรับใช้ในสำนักงาน และเครื่องตักแต่งอื่นๆ

สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง จำนวน 10.24 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
1. งานปรับปรุงสถานที่เช่า	6.03
2. ปรับปรุงอาคารสำนักงาน	3.93
3. อื่น ๆ	0.28
รวม	10.24

โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

บริษัทมีโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่เป็นสินทรัพย์ของบริษัท เป็นจำนวนเงิน 580.52 ล้านบาท ดังต่อไปนี้

รายการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. โครงข่ายในนิคมอุตสาหกรรมเหมราช	เจ้าของ	221.21	ไม่มี
2. โครงข่ายบนการรถไฟแห่งประเทศไทย	เจ้าของ	359.31	ไม่มี
รวม		580.52	

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อย มีการทำประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินที่อาจจะเกิดขึ้นกับทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ อาคารสำนักงานและสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ (ไม่รวมฐานราก) รวมทรัพย์สินภายในอาคาร เช่น ระบบไฟฟ้า และระบบปรับอากาศ, เฟอร์นิเจอร์, อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน, คอมพิวเตอร์ และคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊กที่ใช้ในสำนักงานและอุปกรณ์พ่วงต่างๆ, สต็อกสินค้า และเครื่องอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ รวมเป็นทุนประกันทั้งสิ้น 61 ล้านบาท ระยะเวลาเอาประกัน 1 ปี เริ่มวันที่ 23 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 23 สิงหาคม 2560 นอกจากนี้ บริษัทได้มีการทำประกันอัคคีภัย ได้แก่ อาคารสำนักงาน และสิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมฐานราก) รวมถึง เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องใช้ อุปกรณ์สำนักงานต่างๆ ทุนประกัน 20.00 ล้านบาท ระยะเวลาเอาประกัน 3 ปี เริ่มวันที่ 30 กันยายน 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2560

เครื่องหมายการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อย มีเครื่องหมายการค้าที่สำคัญดังนี้

ชื่อผู้จดทะเบียน	เครื่องหมายการค้า	สินค้า	วันหมดอายุ
ALT		ตู้แช่เบตเตอร์ ชุดอุปกรณ์ควบคุมการทำงานของระบบการทำงานภายในสถานี โดยควบคุมระบบปรับอากาศ ระบบระบายอากาศ ระบบส่งสัญญาณ	15 ธันวาคม 2561
		ตู้เก็บสถานีฐานติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม รถเคลื่อนที่สถานีฐานเคลื่อนที่สื่อสารโทรคมนาคม ตู้อุปกรณ์ส่งสัญญาณสื่อสารโทรคมนาคมประเภทติดตั้งนอกอาคาร	15 ธันวาคม 2561
		ตู้เก็บสถานีฐานติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม รถเคลื่อนที่เก็บสถานีฐานเคลื่อนที่สื่อสารโทรคมนาคม ตู้อุปกรณ์ส่งสัญญาณสื่อสารโทรคมนาคมประเภทติดตั้งนอกอาคาร	15 ธันวาคม 2561
		ตู้เก็บสถานีฐานติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม รถเคลื่อนที่เก็บสถานีฐานเคลื่อนที่สื่อสารโทรคมนาคม ตู้อุปกรณ์ส่งสัญญาณสื่อสารโทรคมนาคมประเภทติดตั้งนอกอาคาร	รอบประกาศ
INN		เสาอากาศโทรคมนาคม ตัวแยกสัญญาณคลื่นโทรศัพท์ ตัวรวมสัญญาณคลื่นโทรศัพท์	25 พฤษภาคม 2563

**สิทธิบัตร**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อย ได้รับสิทธิบัตรดังนี้

ผู้ได้รับ	ประเภท	วันออกบัตร	วันสิ้นสุดอายุ
INN	สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย "อุปกรณ์จัดสัญญาณ" (PIM LOAD)	22 พฤษภาคม 2558	25 ตุลาคม 2565
	สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย "เสาอากาศรับสัญญาณ" (OMNI High Gain Antenna)	22 กันยายน 2558	23 ตุลาคม 2565
	สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย "สายอากาศรอบตัว" (OMNI MIMO)	19 ตุลาคม 2559	29 กรกฎาคม 2567

ใบอนุญาตประกอบกิจการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงกิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้น ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ดังต่อไปนี้

กรรมสิทธิ์	ประเภทใบอนุญาต	ลักษณะของกิจการโทรคมนาคม	ประเภทโครงข่าย	การให้บริการ	ระยะเวลา
ALT	ประเภทที่ 3	การให้บริการโครงข่ายใยแก้วนำแสงเพื่อเช่าใช้และ เพื่อให้บริการโทรคมนาคม (Network Provider and Service Provider)	โครงข่ายทางสาย (Wireline Network) ได้แก่ โครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Network)	บริการให้เช่าใช้โครงข่ายใยแก้วนำแสงแบบ Dark Fiber โดยผู้ได้รับอนุญาต จะดำเนินการสร้างโครงข่ายใยแก้วนำแสง และจัดเตรียมจุดเชื่อมต่อเพื่อให้ผู้เช่าใช้บริการ สามารถนำอุปกรณ์มาต่อเชื่อมกับระบบเครือข่ายใยแก้วนำแสงของผู้รับใบอนุญาตได้	7 พฤษภาคม 2558-6 พฤษภาคม 2573
GTS	ประเภทที่ 1	การเช่าใช้โครงข่ายโทรคมนาคมเพื่อให้บริการโทรคมนาคม (Leasing the Network for Service Provider Only)	การให้บริการข้อมูล (Data)	ขายต่อบริการหรือวงจรสัญญาณเช่า (Leased Circuit/Channel Service)	13 สิงหาคม 2556-12 สิงหาคม 2561
กิจการร่วมค้า IH	ประเภทที่ 3	การให้บริการโครงข่ายโทรคมนาคมเพื่อให้เช่าใช้ (Network Provider Only)	โครงข่ายทางสาย ได้แก่ โครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Network)	บริการให้เช่าใช้โครงข่ายใยแก้วนำแสงแบบ Dark Fiber และ DWDM เป็นการให้เช่าโครงข่ายใยแก้วนำแสงเพื่อเชื่อมต่อเช่นเดียวกับโครงข่ายของ ALT	18 เมษายน 2557-17 เมษายน 2572

4.2 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อย บริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือกิจการร่วมค้า บริษัทจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทหรือเป็นธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโตหรือเป็นธุรกิจที่มีความถนัดและชำนาญ นอกจากนี้ จะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ

ในกรณีที่บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทได้กำหนดอำนาจอนุมัติในเรื่องต่างๆ ที่จะต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการของบริษัทก่อนทำรายการ

นอกจากนี้ บริษัทจะกำหนดให้บุคคลที่ได้รับแต่งตั้งจากบริษัทนั้น ต้องดูแลให้บริษัทย่อยมีนโยบายในการทำรายการเกี่ยวโยง การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ หรือการทำรายการสำคัญอื่นใดของบริษัทดังกล่าวให้ครบถ้วนถูกต้อง และใช้หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลในลักษณะเดียวกับหลักเกณฑ์ของบริษัท รวมถึงกำกับดูแลให้มีการจัดเก็บข้อมูล และการบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยให้บริษัทสามารถตรวจสอบ และรวบรวมมาจัดทำงบการเงินรวมได้ทันกำหนด

ในส่วนของบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนัก เพียงแต่จะส่งตัวแทนของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ทั้งนี้ จำนวนตัวแทนจากบริษัทที่เข้าไปเป็นกรรมการจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท สำหรับกิจการร่วมค้า การส่งตัวแทนเข้าไปควบคุมดูแลและบริหารจัดการจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงที่ได้ทำไว้กับคู่สัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีบริษัทย่อย 3 บริษัท บริษัทร่วม 1 บริษัท และกิจการร่วมค้า 1 บริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมายที่อยู่ระหว่างการฟ้องร้อง ดังนี้

ข้อพิพาทกรณีลูกค้าผิดสัญญาใช้บริการโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

เมื่อวันที่ 5 มกราคม 2554 บริษัทได้ทำสัญญาให้บริการโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ประกอบ Fiber to the Factory (FTTF) ภายในเขตพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ดและนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) ("โครงการเหมราช") กับผู้ให้บริการโทรคมนาคมรายหนึ่ง ("คู่สัญญา") เมื่อบริษัทติดตั้งโครงข่ายแล้วเสร็จได้ทำการส่งมอบงานแก่คู่สัญญาเพื่อตรวจรับมอบงาน และคู่สัญญาก็รับมอบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2554 ซึ่งหลังจากการรับมอบงานของคู่สัญญาแล้ว บริษัทจึงได้เรียกเก็บค่าใช้บริการตามสัญญาตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2554 (งวดแรก) อย่างไรก็ตาม คู่สัญญาผิดนัดชำระตั้งแต่งวดแรก บริษัทจึงได้มีการส่งหนังสือร้องเรียนถึงคู่สัญญาให้ปฏิบัติตามสัญญาใช้บริการโครงข่าย และเมื่อครบ 90 วันนับแต่วันที่คู่สัญญาได้รับหนังสือบอกกล่าว คู่สัญญาก็ยังมิได้ชำระหนี้ให้แก่บริษัทแต่อย่างใด บริษัทจึงได้มีหนังสือบอกเลิกสัญญาใช้บริการโครงข่ายไปยังคู่สัญญาลงวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2556 และให้คู่สัญญาส่งมอบโครงข่ายและอุปกรณ์คืนแก่บริษัทในวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2556 เมื่อครบกำหนดตามหนังสือบอกเลิกสัญญา คู่สัญญาก็มิได้ชำระค่าใช้บริการโครงข่าย และไม่ส่งมอบโครงข่ายและอุปกรณ์คืนให้แก่บริษัท บริษัทจึงได้ดำเนินการฟ้องร้องต่อคู่สัญญา อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการทำประกันภัยคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการผิดนัดชำระหนี้ของคู่สัญญาไว้กับบริษัทประกันภัยรายหนึ่ง โดยมีวงเงินคุ้มครองร้อยละ 90 ของความรับผิดสูงสุดตามสัญญาใช้บริการโครงข่าย ซึ่งบริษัทประกันภัยได้ชดเชยค่าเสียหายมาแล้วเป็นจำนวนเงิน 198.86 ล้านบาท ส่วนค่าเสียหายที่เหลืออยู่ในขั้นตอนของการดำเนินคดี โดยคดีที่บริษัทฟ้องร้องนั้น แบ่งออกเป็น 2 มูลฟ้อง ดังนี้

1. บริษัทได้ยื่นฟ้องต่อศาลปกครอง เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2557 และวันที่ 24 เมษายน 2558 โดยเป็นโจทก์ฟ้องร่วมกับบริษัทประกันภัย เพื่อเรียกร้องค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับทั้งบริษัทและบริษัทประกันภัยพร้อมทั้งดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นตามจริง โดย ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มูลค่าฟ้องรวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 391.91 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นส่วนของบริษัท 111.42 ล้านบาท และบริษัทประกันภัย 280.49 ล้านบาท ปัจจุบันยังอยู่ระหว่างรอคำพิพากษาของศาลปกครอง

2. บริษัทได้ยื่นฟ้องต่อศาลปกครองกลาง เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2556 โดยบริษัทเป็นโจทก์ฟ้องคู่สัญญา สำหรับค่าเสียหายในค่าเช่าใช้บริการโครงข่ายที่ผิดนัด, ดอกเบี้ยเงินกู้ที่นำมาลงทุนในโครงข่ายนี้ และค่าเสียโอกาสในการลงทุน

ต่อมา เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2559 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้คู่กรณีชดเชยค่าเสียหายจากการขาดประโยชน์ในการใช้โครงข่ายดังกล่าวในอัตราเดือนละ 13.50 ล้านบาท โดยเริ่มนับจากวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2556 (วันถัดจากวันครบกำหนดส่งมอบคืนโครงข่าย) พร้อมดอกเบี้ยบางส่วน จนกว่าโครงข่ายดังกล่าวจะถูกส่งมอบคืนแก่บริษัทฯ โดยมูลค่าชดเชยได้ตามคำสั่งศาลปกครองกลาง จนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวนเท่ากับ 650.54 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม คู่กรณีได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลปกครองกลาง คดีจึงยังไม่ถึงที่สุด คำตัดสินคดีดังกล่าวจึงยังไม่มีผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 52/1 หมู่ที่ 5 ถนนบางกรวย – ไทรน้อย ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม ได้แก่ ตู้โทรคมนาคมและสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม และพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมเพื่อให้เช่า
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107558000440
โทรศัพท์	: (662) 863 - 8999
โทรสาร	: (662) 886 - 3364
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.alt.co.th
ทุนชำระแล้ว	: 500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท กรุป เทคโนโลยี จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 52/1 หมู่ที่ 5 ถนนบางกรวย – ไทรน้อย ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ให้บริการสร้างสถานีฐาน และติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม โดยครอบคลุมตั้งแต่การสำรวจ, ออกแบบ, ก่อสร้าง, วางสายเคเบิลใยแก้วนำแสง, ติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม รวมถึงให้บริการด้านวิศวกรรมงานระบบต่างๆ สำหรับอาคาร เช่น ระบบไฟฟ้า, ระบบปรับอากาศ, ระบบป้องกันอัคคีภัย
เลขทะเบียนบริษัท	: 0125551006017
โทรศัพท์	: (662) 863 - 8929
โทรสาร	: (662) 886 - 3084
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.grouptech.co.th
ทุนชำระแล้ว	: 100,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท



ชื่อบริษัท	: บริษัท ไอ ทเวนตี้ วัน อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 365 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม โดยมีสินค้าหลักคือ สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable: FOC), สายนำสัญญาณคลื่นความถี่วิทยุ (RF Feeder Cable) และ อุปกรณ์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับควบคุมอุปกรณ์ในระบบเครือข่ายไร้สาย (Wi-Fi)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0125545007988
โทรศัพท์	: (662) 503 - 4977
โทรสาร	: (662) 503 - 4979
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.i21.co.th
ทุนชำระแล้ว	: 30,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ชื่อบริษัท	: บริษัท อินโนว่า เทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 365 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ผลิตเสารับสัญญาณ (Antenna) โดยเป็นการผลิตสินค้าแบบสั่งทำ หรือออกแบบตามความต้องการของลูกค้า และจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม เช่น อุปกรณ์กรองและรวมสัญญาณ อีกทั้งยังให้บริการในรูปแบบ One Stop Repair Service Center ซึ่งให้บริการซ่อมบำรุงและทดสอบอุปกรณ์โทรคมนาคมแบบครบวงจร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0125551015172
โทรศัพท์	: (662) 503 - 3950
โทรสาร	: (662) 503 - 4979
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.innovatelecom.co.th
ทุนชำระแล้ว	: 40,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

บริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	: บริษัท เทเลคอม โซลูชันส์ โพรไวเดอร์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 499 ถนนกำแพงเพชร 6 แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ถือหุ้นในบริษัท Myanmar Information Highway ("MIH") ซึ่งประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมในประเทศสาธารณรัฐสหภาพเมียนมาร์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0125557016928
โทรศัพท์	: (662) 016 - 5111 ต่อ 5041
โทรสาร	: (662) 016 - 5043
ทุนชำระแล้ว	: 75,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

กิจการร่วมค้า

ชื่อบริษัท	: บริษัท อินฟอร์เมชั่น ไฮเวย์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 52/1 หมู่ที่ 5 ถนนบางกรวย – ไทรน้อย ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม (Telecommunication Infrastructure) เพื่อให้เช่าซึ่งได้แก่ โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ต่อเชื่อม รวมถึงการสร้างเสาโทรคมนาคมให้เช่าในลักษณะของสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) โดยมุ่งเน้นการพัฒนาในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศไทย
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105556062781
โทรศัพท์	: (662) 863 - 8999
โทรสาร	: (662) 886 - 3364
ทุนชำระแล้ว	: 50,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: ชั้น 1 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาคารบี เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: (662) 009 - 9000
โทรสาร	: (662) 009 - 9991

ผู้สอบบัญชี

บริษัท	: บริษัท ไพรซ์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม 10120
โทรศัพท์	: (662) 344 - 1000
โทรสาร	: (662) 286 - 5050
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.pwc.com

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท	: บริษัท เสริมานพ แอนด์ ดอสิย จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 21 ซอยอานวยวัฒน์ ถนนสุทธิสารวินิจฉัย เขตห้วยขวาง กทม 10320
โทรศัพท์	: (662) 693 - 2036
โทรสาร	: (662) 693 - 4189
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.serimanop.com



6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

6.2.1 สรุปสัญญาที่สำคัญ

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงกิจการร่วมค้าของบริษัท ("กลุ่มบริษัท") มีสัญญาที่สำคัญดังนี้

6.2.1.1 สัญญาขอใช้พื้นที่: กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาขอใช้พื้นที่หลายฉบับ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยสัญญาที่สำคัญดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 1	ผู้ให้บริการด้าน ระบบราง	เพื่อติดตั้งโครงข่าย เคเบิลใยแก้วนำแสง	<u>ระยะทาง</u> 3,001 กิโลเมตร <u>อัตราค่าเช่าเสาโทรเลขเพื่อการพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสง</u> อัตราค่าเช่าตามที่ระบุในสัญญา (ปรับเพิ่มค่าเช่า 15% ทุก ๆ 5 ปี ของค่าเช่าครั้งหลังสุด) <u>ระยะเวลา</u> 30 ปี เริ่มต้นตั้งแต่วันที่ 20 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 19 สิงหาคม 2588 <u>การต่ออายุสัญญา</u> -ไม่ระบุ- <u>การเลิกสัญญา</u> -ไม่ระบุ- <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องชำระค่าเช่าและค่าภาษี ฯ แก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ล่วงหน้าเป็นรายปีตลอดระยะเวลาของสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการเช่า หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้ใช้พื้นที่ และต้องเสียค่าธรรมเนียมตามระเบียบของผู้ให้ใช้พื้นที่ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ให้ใช้พื้นที่มีสิทธิรับเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงยินยอมให้ผู้ให้ใช้พื้นที่ใช้เคเบิลใยแก้วนำแสงได้ 12 Core



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 270 วัน หรือโอนทรัพย์สินตามที่ผู้ให้ใช้พื้นที่ต้องการให้แก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ โดยผู้ให้ใช้พื้นที่จะแจ้งให้ผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้า 180 วัน
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 2	ผู้ให้บริการด้านระบบราง	เพื่อติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง	<u>ระยะทาง</u> 207 กิโลเมตร อัตราค่าเช่าเสาโทรเลขเพื่อการพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสง อัตราค่าเช่าตามที่ระบุในสัญญา (ปรับเพิ่มค่าเช่า 15% ทุก ๆ 5 ปี ของค่าเช่าครั้งหลังสุด) <u>ระยะเวลา</u> 30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 21 กันยายน 2559 ถึงวันที่ 20 สิงหาคม 2589 <u>การต่ออายุสัญญา</u> -ไม่ระบุ- <u>การเลิกสัญญา</u> -ไม่ระบุ- <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องชำระค่าเช่าและค่าภาษี ฯ แก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ล่วงหน้าเป็นรายปีตลอดระยะเวลาของสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการเช่า หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้ใช้พื้นที่ และต้องเสียค่าธรรมเนียมตามระเบียบของผู้ให้ใช้พื้นที่ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ให้ใช้พื้นที่มีสิทธิรับเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงยินยอมให้ผู้ให้ใช้พื้นที่ใช้เคเบิลใยแก้วนำแสงได้ 12 Core - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 270 วัน หรือโอนทรัพย์สินตามที่ผู้ให้ใช้พื้นที่ต้องการให้แก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ โดยผู้ให้ใช้พื้นที่จะแจ้งให้ผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้า 180 วัน
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 3	ผู้ให้บริการสาธารณูปโภคด้านโทรคมนาคม	เพื่อติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์	<u>ขนาดพื้นที่</u> 5,293.76 ตารางวา (207.9 กิโลเมตร)



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลา</u> 5 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 11 เมษายน 2557 ถึงวันที่ 10 เมษายน 2562 (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาให้บริการกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> เมื่อครบกำหนดระยะเวลาของสัญญา หากผู้ขอใช้พื้นที่มีความประสงค์จะใช้พื้นที่ต่อไป ผู้ให้ใช้พื้นที่จะให้สิทธิผู้ขอใช้พื้นที่ก่อนผู้อื่น โดยผู้ขอใช้พื้นที่ต้องแจ้งให้ผู้ให้ใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเข้า 30 วัน <u>การเลิกสัญญา</u> - ผู้ให้ใช้พื้นที่ต้องการพื้นที่เช่าเพื่อประโยชน์อื่นใด ผู้ให้ใช้พื้นที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ แม้ยังไม่ครบกำหนดอายุสัญญาเข้าโดยแจ้งให้ผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน - ผู้ขอใช้พื้นที่ปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา - เมื่อสัญญาสัมปทานสิ้นสุดลง <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องไม่นำทรัพย์สินที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วง - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องจดทะเบียนการทำสัญญาเช่ากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกจากการดำเนินการติดตั้งโครงข่าย - ผู้ขอใช้พื้นที่ได้รับการยกเว้นค่าใช้พื้นที่ 270 วัน นับแต่วันที่สัญญาเริ่มใช้บังคับ - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ในวันที่สัญญาสิ้นสุดลง
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 4	ผู้ให้บริการสาธารณูปโภคด้านโทรคมนาคม	เพื่อติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์	<u>ขนาดพื้นที่</u> 110.30 ตารางวา <u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			<u>ระยะเวลา</u> 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม 2559 ถึงวันที่ 14 ธันวาคม 2562 <u>การต่ออายุสัญญา</u> -ไม่มีระบุ- <u>การเลิกสัญญา</u> - ผู้ให้เช่าพื้นที่ต้องการพื้นที่เช่าเพื่อประโยชน์อื่นใด ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ แม้ยังไม่ครบกำหนดอายุสัญญาเช่าโดยแจ้งให้ผู้เช่าใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน - ผู้เช่าใช้พื้นที่ปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา - เมื่อสัญญาสัมปทานสิ้นสุดลง <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้เช่าใช้พื้นที่ต้องไม่นำทรัพย์สินที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วง - ผู้เช่าใช้พื้นที่ต้องจดทะเบียนการทำสัญญาเช่ากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง - ผู้เช่าใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกจากการดำเนินการติดตั้งโครงข่าย - ผู้เช่าใช้พื้นที่ได้รับการยกเว้นค่าใช้พื้นที่ 270 วัน นับแต่วันที่สัญญามีผลใช้บังคับ - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้เช่าใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้เช่าพื้นที่ในวันที่สัญญาสิ้นสุดลง
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 5	ผู้ให้บริการด้านระบบขนส่งมวลชน	เพื่อติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคม	<u>พื้นที่ให้บริการ</u> สถานีรถไฟฟ้า จำนวน 23 สถานี <u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลา</u> เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 4 ธันวาคม 2572 (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาให้บริการกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> -ไม่มีระบุ-



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			<u>การเลิกสัญญา</u> - ทั้งสองฝ่ายตกลงยกเลิกร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อยกเลิกสัญญา - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 30 วัน - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินส่วนตัว - สัญญาสัมปทานสิ้นสุดลงโดยมิได้เกิดจากความผิดของผู้ให้ใช้พื้นที่ <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องติดตั้งโครงข่ายให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานภายใน 12 เดือน - ผู้ขอใช้พื้นที่มีสิทธิใช้ท่อร้อยสายจำนวน 2 ท่อ และให้สิทธิผู้ให้ใช้พื้นที่ในการใช้ท่อร้อยสายเคเบิลจำนวน 2 ท่อ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย - สำหรับท่อร้อยสายที่เหลือ หากมีรายได้จากการให้บริการเชิงพาณิชย์ ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงแบ่งรายได้ให้ผู้ให้ใช้พื้นที่ในอัตรา 50 % - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องส่งมอบพื้นที่ในสภาพเรียบร้อยพร้อมทั้งรื้อถอนทรัพย์สินของผู้ขอใช้พื้นที่ให้เสร็จสิ้นในวันที่สัญญาสิ้นสุด ยกเว้น ผู้ให้ใช้พื้นที่มีความประสงค์จะใช้ประโยชน์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง จะมีหนังสือแจ้งผู้ขอใช้พื้นที่ที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงโอนกรรมสิทธิ์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ผู้ให้ใช้พื้นที่โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 6	ผู้ให้บริการด้าน ระบบขนส่งมวลชน	เพื่อติดตั้งโครงข่าย โทรคมนาคม	<u>พื้นที่ให้บริการ</u> สถานีรถไฟฯ จำนวน 7 สถานี <u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลา</u> เริ่มตั้งแต่วันที่ 30 ตุลาคม 2558 ถึงวันที่ 4 ธันวาคม 2572 (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาให้บริการกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> -ไม่มีระบุ- <u>การเลิกสัญญา</u>

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			- ทั้งสองฝ่ายตกลงยกเลิกร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อยกเลิกสัญญา - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 30 วัน - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินพันตัว - สัญญาสัมปทานสิ้นสุดลงโดยมิได้เกิดจากความผิดของผู้ให้พื้นที่ <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องติดตั้งโครงข่ายให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานภายใน 7 เดือน - ผู้ขอใช้พื้นที่มีสิทธิใช้ท่อร้อยสายจำนวน 2 ท่อ และให้สิทธิผู้ให้พื้นที่ในการใช้ท่อร้อยสายเคเบิลจำนวน 2 ท่อ พร้อมติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจำนวน 48 Core ให้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย - สำหรับท่อร้อยสายที่เหลือ หากมีรายได้จากการให้บริการเชิงพาณิชย์ ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงแบ่งรายได้ให้ผู้ให้พื้นที่ในอัตรา 50 % - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องส่งมอบพื้นที่ในสภาพเรียบร้อยพร้อมทั้งรื้อถอนทรัพย์สินของผู้ขอใช้พื้นที่ให้เสร็จสิ้นในวันที่สัญญาสิ้นสุด ยกเว้น ผู้ให้พื้นที่ที่มีความประสงค์จะใช้ประโยชน์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง จะมีหนังสือแจ้งผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงโอนกรรมสิทธิ์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้โดยไม่มีค่าจ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 7	ผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณเครือข่ายโทรคมนาคม	<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลาเช่า</u> 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> จะต่อสัญญาอีก 3 ครั้ง จนครบ 10 ปี และก่อนครบกำหนดอายุสัญญา ไม่น้อยกว่า 60 วัน คู่สัญญาจะทำการเจรจาเรื่องการต่ออายุสัญญา <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง - ผู้ให้พื้นที่ที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนดโดยต้องแจ้งอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 30 วัน <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการใช้พื้นที่หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้พื้นที่



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			- ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ให้ใช้พื้นที่ที่มีสิทธิรับเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยประเภท All Risk Insurance เพื่อคุ้มครองอุปกรณ์ที่ติดตั้งในบริเวณพื้นที่ให้บริการด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 7 วัน
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 8	ผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณเครือข่ายโทรคมนาคม	<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลาเช่า</u> 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> ผู้ให้ใช้พื้นที่ตกลงจะต่อสัญญาให้คราวละ 3 ปี โดยผู้ขอใช้พื้นที่จะต้องมีหนังสือแจ้งล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 90 วัน และจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขต่าง ๆ ในการเช่าพื้นที่ในช่วงระยะเวลามีการต่อสัญญา และทำบันทึกข้อตกลงเพิ่มเติมระหว่างกันให้เรียบร้อยก่อน <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง - ผู้ให้ใช้พื้นที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนดโดยต้องแจ้งอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 3 เดือน <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการใช้พื้นที่หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้ใช้พื้นที่ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ให้ใช้พื้นที่ที่มีสิทธิรับเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยประเภท All Risk Insurance เพื่อคุ้มครองอุปกรณ์ที่ติดตั้งในบริเวณพื้นที่ให้บริการด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 15 วัน
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 9	ผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณเครือข่ายโทรคมนาคม	<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลา</u> 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u>



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			ผู้ให้ใช้พื้นที่ตกลงจะต่ออายุสัญญาให้อีก 3 ปี โดยปรับค่าใช้พื้นที่อีก 10% และก่อนครบกำหนดระยะเวลา 6 ปี ทั้งสองฝ่ายจะเจรจาทำความเข้าใจเกี่ยวกับระยะเวลาและค่าใช้พื้นที่อีกครั้ง <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อครบกำหนดระยะเวลาและทั้งสองฝ่ายไม่ประสงค์จะขยายระยะเวลาตามสัญญาออกไปอีก - ทั้งสองฝ่ายสมัครใจร่วมกันยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 90 วัน - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินส่วนตัว <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - คู่สัญญาจะไม่โอนสิทธิตามสัญญา เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 30 วัน
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 10	ผู้ให้บริการสถานี บริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่ง สัญญาณเครือข่าย โทรคมนาคม	<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลา</u> 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> ผู้ให้ใช้พื้นที่ตกลงจะต่ออายุสัญญาให้อีก 2 คราว คราวละ 3 ปี โดยปรับค่าใช้พื้นที่อีก 5% <u>การเลิกสัญญา</u> - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 30 วัน <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - คู่สัญญาจะไม่โอนสิทธิตามสัญญา เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 30 วัน



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			<u>การเลิกสัญญา</u> - ทั้งสองฝ่ายตกลงยกเลิกร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อยกเลิกสัญญา - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 30 วัน - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินส่วนตัว - สัญญาสัมปทานสิ้นสุดลงโดยมิได้เกิดจากความผิดของผู้ให้ใช้พื้นที่ <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องติดตั้งโครงข่ายให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานภายใน 12 เดือน - ผู้ขอใช้พื้นที่มีสิทธิใช้ท่อร้อยสายจำนวน 2 ท่อ และให้สิทธิผู้ให้ใช้พื้นที่ในการใช้ท่อร้อยสายเคเบิลจำนวน 2 ท่อ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย - สำหรับท่อร้อยสายที่เหลือ หากมีรายได้จากการให้บริการเชิงพาณิชย์ ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงแบ่งรายได้ให้ผู้ให้ใช้พื้นที่ในอัตรา 50 % - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องส่งมอบพื้นที่ในสภาพเรียบร้อยพร้อมทั้งรื้อถอนทรัพย์สินของผู้ขอใช้พื้นที่ให้เสร็จสิ้นในวันที่สัญญาสิ้นสุด ยกเว้น ผู้ให้ใช้พื้นที่มีความประสงค์จะใช้ประโยชน์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง จะมีหนังสือแจ้งผู้ขอใช้พื้นที่ที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงโอนกรรมสิทธิ์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 6	ผู้ให้บริการด้าน ระบบขนส่งมวลชน	เพื่อติดตั้งโครงข่าย โทรคมนาคม	<u>พื้นที่ให้บริการ</u> สถานีรถไฟฯ จำนวน 7 สถานี <u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลา</u> เริ่มตั้งแต่วันที่ 30 ตุลาคม 2558 ถึงวันที่ 4 ธันวาคม 2572 (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาให้บริการกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> -ไม่มีระบุ- <u>การเลิกสัญญา</u>

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			- ทั้งสองฝ่ายตกลงยกเลิกร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อยกเลิกสัญญา - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 30 วัน - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินพันตัว - สัญญาสัมปทานสิ้นสุดลงโดยมิได้เกิดจากความผิดของผู้ให้พื้นที่ <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องติดตั้งโครงข่ายให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานภายใน 7 เดือน - ผู้ขอใช้พื้นที่มีสิทธิใช้ท่อร้อยสายจำนวน 2 ท่อ และให้สิทธิผู้ให้พื้นที่ในการใช้ท่อร้อยสายเคเบิลจำนวน 2 ท่อ พร้อมติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจำนวน 48 Core ให้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย - สำหรับท่อร้อยสายที่เลือก หากมีรายได้จากการให้บริการเชิงพาณิชย์ ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงแบ่งรายได้ให้ผู้ให้พื้นที่ในอัตรา 50 % - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องส่งมอบพื้นที่ในสภาพเรียบร้อยพร้อมทั้งรื้อถอนทรัพย์สินของผู้ขอใช้พื้นที่ให้เสร็จสิ้นในวันที่สัญญาสิ้นสุด ยกเว้น ผู้ให้พื้นที่ที่มีความประสงค์จะใช้ประโยชน์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง จะมีหนังสือแจ้งผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงโอนกรรมสิทธิ์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ผู้ให้พื้นที่โดยไม่มีค่าจ้างใด ๆ ทั้งสิ้น
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 7	ผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณเครือข่ายโทรคมนาคม	<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลาเช่า</u> 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> จะต่อสัญญาอีก 3 ครั้ง จนครบ 10 ปี และก่อนครบกำหนดอายุสัญญา ไม่น้อยกว่า 60 วัน คู่สัญญาจะทำการเจรจาเรื่องการต่ออายุสัญญา <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง - ผู้ให้พื้นที่ที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนดโดยต้องแจ้งอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 30 วัน <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการใช้พื้นที่หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้พื้นที่



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			- ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ให้ใช้พื้นที่ที่มีสิทธิรับเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยประเภท All Risk Insurance เพื่อคุ้มครองอุปกรณ์ที่ติดตั้งในบริเวณพื้นที่ให้บริการด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 7 วัน
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 8	ผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณเครือข่ายโทรคมนาคม	<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลาเช่า</u> 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> ผู้ให้ใช้พื้นที่ตกลงจะต่อสัญญาให้คราวละ 3 ปี โดยผู้ขอใช้พื้นที่จะต้องมีหนังสือแจ้งล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 90 วัน และจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขต่าง ๆ ในการเช่าพื้นที่ในช่วงระยะเวลามีการต่อสัญญา และทำบันทึกข้อตกลงเพิ่มเติมระหว่างกันให้เรียบร้อยก่อน <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง - ผู้ให้ใช้พื้นที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนดโดยต้องแจ้งอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 3 เดือน <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการใช้พื้นที่หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้ใช้พื้นที่ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ให้ใช้พื้นที่ที่มีสิทธิรับเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยประเภท All Risk Insurance เพื่อคุ้มครองอุปกรณ์ที่ติดตั้งในบริเวณพื้นที่ให้บริการด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 15 วัน
การใช้พื้นที่ฉบับที่ 9	ผู้ให้บริการสถานีบริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณเครือข่ายโทรคมนาคม	<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลา</u> 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u>



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			ผู้ให้ใช้พื้นที่ตกลงจะต่ออายุสัญญาให้อีก 3 ปี โดยปรับค่าใช้พื้นที่อีก 10% และก่อนครบกำหนดระยะเวลา 6 ปี ทั้งสองฝ่ายจะเจรจาทำความเข้าใจเกี่ยวกับระยะเวลาและค่าใช้พื้นที่อีกครั้ง <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อครบกำหนดระยะเวลาและทั้งสองฝ่ายไม่ประสงค์จะขยายระยะเวลาตามสัญญาออกไปอีก - ทั้งสองฝ่ายสมัครใจร่วมกันยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 90 วัน - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินส่วนตัว <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - คู่สัญญาจะไม่โอนสิทธิตามสัญญา เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 30 วัน
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 10	ผู้ให้บริการสถานี บริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่ง สัญญาณเครือข่าย โทรคมนาคม	<u>อัตราค่าใช้พื้นที่</u> ตามที่ระบุในสัญญา <u>ระยะเวลา</u> 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) <u>การต่ออายุสัญญา</u> ผู้ให้ใช้พื้นที่ตกลงจะต่ออายุสัญญาให้อีก 2 คราว คราวละ 3 ปี โดยปรับค่าใช้พื้นที่อีก 5% <u>การเลิกสัญญา</u> - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 30 วัน <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - คู่สัญญาจะไม่โอนสิทธิตามสัญญา เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้ใช้พื้นที่ภายใน 30 วัน

6.2.1.2 สัญญาการให้บริการ : กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาให้บริการกับลูกค้าหลายฉบับ โดยสัญญาที่สำคัญมีดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	ลักษณะการให้บริการ	รายละเอียด
ให้บริการฉบับที่ 1	ผู้ให้บริการ โทรคมนาคม	ให้เช่าโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่ง กลุ่มบริษัทติดตั้งอยู่ในพื้นที่ตาม สัญญาการใช้พื้นที่ฉบับที่ 3	<u>อัตราค่าบริการ</u> อัตราค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา <u>ระยะเวลาให้บริการ</u> ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ยาวกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่ที่ให้บริการ <u>การต่ออายุสัญญา</u> ผู้ให้บริการต้องมีหนังสือแจ้งความประสงค์ไปยังบริษัท ภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบกำหนดระยะเวลาของสัญญา <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อคู่สัญญาดกกลงร่วมกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อคู่สัญญาปฏิบัติผิดเงื่อนไขของสัญญาหรือก่อให้เกิดความเสียหายแก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งถูกพิทักษ์ทรัพย์ ถูกฟ้องล้มละลาย มีการขอฟื้นฟูกิจการตามกฎหมายล้มละลาย หรืออยู่ในขั้นตอนการปรับโครงสร้างหนี้ - เมื่อผู้ให้เช่าไม่สามารถดำเนินการส่งมอบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ให้บริการต้องติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้พร้อมที่จะใช้งานและส่งมอบให้แก่ผู้ให้บริการภายใน 180 วัน นับจากวันที่ลงนามในสัญญา หรือนับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้งการให้บริการในพื้นที่เพิ่มเติม - คู่สัญญาจะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญาให้แก่บุคคลอื่นมิได้ นอกจากได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งก่อน - ผู้ให้บริการมีหน้าที่ดูแลบำรุงรักษาโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ตลอดเวลาตามระยะเวลาของสัญญา โดยต้องทำการบำรุงรักษาอย่างน้อย 2 ครั้งต่อปี ระยะเวลาห่างกันครั้งละ 6 เดือน

6.2.1.2 สัญญาการให้บริการ : กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาให้บริการกับลูกค้าหลายฉบับ โดยสัญญาที่สำคัญมีดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	ลักษณะการให้บริการ	รายละเอียด
ให้บริการฉบับที่ 1	ผู้ให้บริการ โทรคมนาคม	ให้เช่าโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่ง กลุ่มบริษัทติดตั้งอยู่ในพื้นที่ตาม สัญญาการใช้พื้นที่ฉบับที่ 3	<u>อัตราค่าบริการ</u> อัตราค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา <u>ระยะเวลาให้บริการ</u> ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ยาวกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่ที่ให้บริการ <u>การต่ออายุสัญญา</u> ผู้ให้บริการต้องมีหนังสือแจ้งความประสงค์ไปยังบริษัท ภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบกำหนดระยะเวลาของสัญญา <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อคู่สัญญาดกกลงร่วมกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อคู่สัญญาปฏิบัติผิดเงื่อนไขของสัญญาหรือก่อให้เกิดความเสียหายแก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งถูกพิทักษ์ทรัพย์ ถูกฟ้องล้มละลาย มีการขอฟื้นฟูกิจการตามกฎหมายล้มละลาย หรืออยู่ในขั้นตอนการปรับโครงสร้างหนี้ - เมื่อผู้ให้เช่าไม่สามารถดำเนินการส่งมอบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - ผู้ให้บริการต้องติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้พร้อมที่จะใช้งานและส่งมอบให้แก่ผู้ให้บริการภายใน 180 วัน นับจากวันที่ลงนามในสัญญา หรือนับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้งการให้บริการในพื้นที่เพิ่มเติม - คู่สัญญาจะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญาให้แก่บุคคลอื่นมิได้ นอกจากได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งก่อน - ผู้ให้บริการมีหน้าที่ดูแลบำรุงรักษาโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ตลอดเวลาตามระยะเวลาของสัญญา โดยต้องทำการบำรุงรักษาอย่างน้อย 2 ครั้งต่อปี ระยะเวลาห่างกันครั้งละ 6 เดือน



สัญญา	คู่สัญญา	ลักษณะการให้บริการ	รายละเอียด
			- ผู้ให้บริการจะต้องแก้ไขปัญหาหรือข้อขัดข้องในส่วนของผู้ให้บริการเพื่อให้ผู้ให้บริการสามารถใช้งานโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงได้ดังเดิมภายในเวลาที่กำหนดไว้ใน Service Level Agreement (SLA) หรือจัดหาระบบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่เหมาะสมมาใช้ทดแทนระหว่างการซ่อมแซม หรือจัดหาระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสงมาใช้ทดแทนโครงข่ายเดิมภายใน 7 วัน กรณีที่โครงข่ายเดิมไม่สามารถใช้งานได้ดังเดิม โดยผู้ให้เช่าตกลงที่จะชดเชยค่าเสียหายหรือชำระค่าปรับตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ผู้ให้บริการอาจนำโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปให้ผู้อื่นใช้บริการได้ โดยจะต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้บริการอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร - ผู้ให้บริการจะต้องเคลื่อนย้ายอุปกรณ์ของตนออกจากบริเวณโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แล้วเสร็จภายใน 30 วันนับจากวันที่สัญญาสิ้นสุดลง - ผู้ให้บริการต้องทำประกันภัยประเภท All Risk Insurance เพื่อคุ้มครองอุปกรณ์ของผู้ให้บริการด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง
ให้บริการฉบับที่ 2	ผู้ให้บริการโทรคมนาคม	ให้เช่าโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งกลุ่มบริษัทติดตั้งอยู่ในพื้นที่ตามสัญญาการใช้พื้นที่ฉบับที่ 5 และ 6	<u>อัตราค่าบริการ</u> อัตราค่าบริการรายเดือนตามที่ระบุไว้ในสัญญา <u>ระยะเวลาให้บริการ</u> ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ยาวกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่ที่ให้บริการ <u>การต่ออายุสัญญา</u> ผู้ให้บริการต้องมีหนังสือแจ้งความประสงค์ไปยังบริษัท ภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบกำหนดระยะเวลาของสัญญา <u>การเลิกสัญญา</u> - ผู้ให้บริการต้องติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้พร้อมที่จะใช้งานและส่งมอบให้แก่ผู้ให้บริการภายใน 180 วัน นับจากวันที่ลงนามในสัญญา - เงื่อนไขสำคัญอื่นเช่นเดียวกับสัญญาให้บริการฉบับที่ 1 <u>เงื่อนไขสำคัญ</u> - เงื่อนไขเช่นเดียวกับสัญญาให้บริการฉบับที่ 1 -



สัญญา	คู่สัญญา	ลักษณะการให้บริการ	รายละเอียด
ให้บริการฉบับที่ 3	ผู้ให้บริการ โทรคมนาคม	ให้เช่าพื้นที่เสาโทรคมนาคมและ อุปกรณ์ที่ติดตั้งอยู่ในพื้นที่ตามสัญญา การใช้พื้นที่ฉบับที่ 7 - 10	<u>อัตราค่าบริการ</u> อัตราค่าบริการรายเดือนตามที่ระบุไว้ในสัญญา <u>ระยะเวลาให้บริการ</u> ระยะเวลาเช่าพื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่ที่ให้บริการ ส่วนระยะเวลาเช่า เสาโทรคมนาคมเป็นสัญญาเช่าทางการเงิน (financial lease) ซึ่งเป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่เช่าพื้นที่ <u>การต่ออายุสัญญา</u> จะต่อสัญญาเช่าพื้นที่อีก 3 ครั้ง จนครบ 10 ปี และก่อนครบกำหนดอายุสัญญา ไม่น้อยกว่า 60 วัน คู่สัญญาจะทำการเจรจาเรื่องการต่อ อายุสัญญา <u>การเลิกสัญญา</u> - เมื่อเจ้าของพื้นที่ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่กับบริษัท - เมื่อผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข

6.2.1.3 สัญญาเงินกู้ยืม : กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินหลายฉบับ โดยสัญญาที่สำคัญมีดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
กู้ยืมระยะยาว จำนวน 4 ฉบับ	สถาบันการเงิน หลายแห่ง	เพื่อเป็นเงินทุนในการจัดหา สายใยแก้วนำแสง และลงทุนใน โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ เช่า	<u>วงเงินรวม</u> 427.82 ล้านบาท <u>ระยะเวลา</u> 36 - 60 เดือน <u>หลักประกัน และการค้ำประกัน</u> - มอบลทธิเงินฝากประจำ - มอบอำนาจการรับเงินค้ำเช่าโครงข่ายให้แก่ผู้ให้กู้ - บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด(มหาชน), นางปริญาภรณ์ ตั้งเผ่าศักดิ์, นางสาวปรียาพรรณ ภูวกุล และนายปยุต ภูวกุลวงศ์ เป็นผู้ค้ำ ประกัน



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			<u>เงื่อนไขอื่น</u> 1. บริษัทและบริษัทย่อยจะไม่ชำระคืนเงินกู้ให้แก่ธนาคารก่อนกำหนดเวลา หากบริษัทชำระคืนเงินกู้ทั้งหมด หรือบางส่วนก่อนกำหนดเวลา หรือเกินกว่าจำนวนที่ต้องชำระในแต่ละงวด จะต้องเสียค่าธรรมเนียมตามที่ระบุในสัญญา 2. กิจการร่วมค้าตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของบริษัท ไม่เกินกว่า 3 ต่อ 1 เท่า และตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR : Debt Service Coverage Ratio) ไว้ในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า ตลอดอายุสัญญาเงินกู้
กู้ยืมระยะสั้น	สถาบันการเงิน หลายแห่ง	เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน	<u>วงเงิน</u> 20 - 450 ล้านบาท <u>ระยะเวลา</u> ไม่เกิน 1 ปี <u>หลักประกัน และการค้ำประกัน</u> - มอบสิทธิเงินฝากประจำ - จดจำนองที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้าง เป็นประกัน - บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด(มหาชน), บริษัท กรู๊ปเทค โซลูชั่น จำกัด, บริษัท โอ เทเวนต์ วัน อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด, นางปริญญารัตน์ ตั้งเฝ้าศักดิ์, นางสาวปรียาพรรณ ภูวกุล และนายปยุต ภูวกุลวงศ์ เป็นผู้ค้ำประกัน