

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 ล้านบาท โดยเริ่มต้นธุรกิจจากการเป็นผู้ให้บริการตกแต่งภายในอาคารและสถานี่ฐานของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) ซึ่งจากความมุ่งมั่นและทุ่มเทในการทำงานส่งผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง จนได้รับมอบหมายให้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจมาสู่การเป็นผู้ให้บริการสร้างสถานี่ฐาน และให้บริการติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมแก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) จนกลายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทแทนธุรกิจเดิมในที่สุด โดยบริษัทได้หยุดการประกอบธุรกิจตกแต่งภายในในช่วงปี 2550

ด้วยพื้นฐานของการเป็นผู้ให้บริการสร้างสถานี่ฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทจึงเห็นโอกาสในธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์ต่างๆ และได้มีการก่อตั้งบริษัท ไอ ทเวนตี้ วัน อินเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("I21") ขึ้นในปี 2545 เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคมในลักษณะของการซื้อมาขายไป เช่น สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber 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 ที่สามารถตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้าภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม จากนั้น ในช่วงปี 2548 บริษัทได้ร่วมกับพันธมิตรทางการค้าในการพัฒนาสถานี่ฐานโทรคมนาคมเคลื่อนที่ (Rapid Deployment Unit: RDU) เพื่อใช้ทดแทนสินค้าที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศซึ่งมีราคาสูงและใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ โดยทางบริษัทสามารถพัฒนาสถานี่ฐานโทรคมนาคมเคลื่อนที่ภายใต้ตราสินค้า "ALT" ให้มีขนาด และความสามารถในการใช้งานที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้ต้นทุนที่ถูกลงกว่าการนำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งนี้ สถานี่ฐานโทรคมนาคมเคลื่อนที่ของบริษัทประเภท Cell on Legs นั้นได้รับรางวัลยอดเยี่ยมประเภทการให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง และบริการเพื่อสังคม (Telecom Universal Service Obligation : USO) ในการประกวดนวัตกรรมโทรคมนาคมประจำปี 2553 จากสถาบันวิจัย และพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม(สพท.) และสำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กทช.)

ในช่วงเวลาที่บริษัทมีการขยายสู่ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคมนั้น กลุ่มธุรกิจให้บริการสร้างสถานี่ฐาน และติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมซึ่งเป็นธุรกิจหลักเดิมของบริษัทนั้น ก็มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน ต่อมา กลุ่มผู้ถือหุ้นจึงได้มีการก่อตั้งบริษัท กรู๊ป เทค โซลูชั่นส์ จำกัด ("GTS") ขึ้นในปี 2551 เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ



ดังกล่าว และได้ริเริ่มนำเสนอบริการใหม่ด้วยการให้เช่าพื้นที่เพื่อติดตั้งสายอากาศ (Antenna) กระจายสัญญาณบนสถานที่ต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา หรือคาเฟ่อาคาร ซึ่ง GTS จะเป็นผู้พิจารณาเลือกบริเวณซึ่งมีศักยภาพในการเป็นจุดช่วยส่งเสริมการกระจายสัญญาณเพื่อติดต่อขอเช่าพื้นที่ และนำพื้นที่ดังกล่าวไปนำเสนอแก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละราย พร้อมด้วยบริการติดตั้งสายอากาศ และอุปกรณ์โทรคมนาคม 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 โดยมีจุดเด่นคือ การสามารถปรับปรุง และพัฒนาสินค้าร่วมกับลูกค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้าแต่ละรายให้ได้มากที่สุด ซึ่งส่งผลให้ INN ได้รับโอกาสในการนำเสนอสินค้าที่ต้องมีการพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการเฉพาะอย่างจากกลุ่มลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ INN ยังมีการให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคมอีกด้วย

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

ต่อมา ในปี 2556 กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทได้ก่อตั้งบริษัท อินฟอร์เมชั่น ไฮเวย์ จำกัด ("IH") ขึ้น โดยมี ALT เป็นผู้ถือในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และในช่วงกลางปี 2557 ALT ได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นใน IH จากร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนเหลือร้อยละ 71.00 ของทุนจดทะเบียน โดยการจำหน่ายหุ้นให้แก่บริษัทในกลุ่มของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายหนึ่ง และได้มีการจัดทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นเพื่อร่วมลงทุนประกอบธุรกิจการลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้เช่าพร้อมอุปกรณ์ต่อเชื่อม ทั้งนี้ ในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นได้มีการกำหนดข้อตกลงเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจรวมถึงกำหนดอำนาจของกรรมการและผู้ถือหุ้นในการดำเนินงานร่วมกัน ซึ่งส่งผลให้ IH เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยของ ALT มาเป็นกิจการร่วมค้าซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมร่วมกันของ ALT และผู้ร่วมลงทุนดังกล่าว นับตั้งแต่วันที่สัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นมีผลบังคับใช้ ปัจจุบัน IH มีการลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและเสาโทรคมนาคมเพื่อให้เช่ารวม 3 โครงการ

ในปี 2557 ALT ได้ก่อตั้งบริษัท เทเลคอม โซลูชันส์ ไพร์ไวเดอร์ จำกัด ("TSP") เพื่อประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัท Myanmar Information Highway Limited ("MIH") ซึ่งจะประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ อย่างไรก็ดี เพื่อให้สามารถบรรลุถึงเป้าหมาย และภารกิจที่ต้องการมุ่งเน้นสู่การ



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

ภายใต้แนวคิดของการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมร่วมกัน (Telecommunication Infrastructure Sharing) บริษัทเชื่อมั่นว่า นอกจากจะเป็นการช่วยลดภาระการลงทุนให้แก่ลูกค้าของบริษัทและเป็นการจัดสรรการใช้ทรัพยากรด้านโทรคมนาคมให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุดร่วมกันแล้ว ยังเป็นการช่วยส่งเสริมการพัฒนาด้านโทรคมนาคมของประเทศ โดยทำให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมสามารถให้บริการแก่ผู้บริโภคที่กระจายอยู่ในพื้นที่ต่างๆ ในประเทศได้อย่างทั่วถึงมากขึ้น ซึ่งเป็นการช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้บริโภค รวมทั้งภาคธุรกิจทั้งในด้านการติดต่อสื่อสารและการรับข้อมูลข่าวสารต่างๆ อันเป็นการสอดคล้องกับนโยบายของทางภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมนโยบาย Digital Economy อีกด้วย ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทลงทุนในโครงการให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมทั้งหมด 7 โครงการ ได้แก่ โครงการให้เช่าในนิคมอุตสาหกรรมเหมราช โครงการให้เช่าบนแนวเสาโทรเลขตามทางรถไฟ โครงการให้เช่าในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร โครงการนำสายสื่อสารลงใต้ดิน โครงการซึ่งติดตั้งอยู่ตามเส้นทางคมนาคมหลักในเขตศูนย์กลางย่านธุรกิจ โครงการบริเวณเส้นทางหลักรอบกรุงเทพฯ และโครงการให้เช่าเสาโทรคมนาคมในสถานีบริการน้ำมัน

นับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทในปี 2544 เป็นต้นมา บริษัทมีการเติบโต และขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยความมุ่งมั่น และทุ่มเทในการพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มโทรคมนาคมอย่างไม่หยุดยั้ง ส่งผลให้ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัท ALT นับเป็นผู้ประกอบการที่มีสินค้า และบริการที่ครบวงจรซึ่งสามารถตอบสนองทุกความต้องการด้านโทรคมนาคม (One-Stop-Services) ให้แก่ลูกค้า โดยพร้อมจะให้การสนับสนุน และเติบโตอย่างยั่งยืนไปร่วมกันกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม และพร้อมเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของประเทศไทยให้มีศักยภาพที่ทัดเทียมกับในต่างประเทศ

นโยบายในการประกอบธุรกิจ

“บริษัท และบริษัทย่อยมุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืนกับลูกค้า โดยจะไม่เข้าร่วมการประมูลใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อใช้คลื่นความถี่สำหรับกิจการโทรคมนาคม ตามพระราชบัญญัติองค์การจัดสรรคลื่นความถี่ และกำกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2553 และจะไม่ลงทุนในธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมที่มีลักษณะเทียบเท่า และเป็นการแข่งขันกันโดยตรงกับโครงการที่กิจการร่วมค้า หรือบริษัทร่วมเป็นผู้ลงทุน เช่น โครงการที่อยู่ในเขตพื้นที่เดียวกัน และมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน ทั้งนี้ เพื่อความเป็นธรรมในการร่วมกันประกอบธุรกิจกับคู่ค้า”

กลยุทธ์การดำเนินงาน

1. ส่งเสริมการใช้โครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมร่วมกัน (Telecommunication Infrastructure Sharing) ด้วยการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (Strategic

- Location) เพื่อช่วยสนับสนุนให้กลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้โดยไม่ต้องมีภาระลงทุนด้านโครงข่ายมากนัก และสามารถมุ่งเน้นที่การพัฒนาคุณภาพของการให้บริการได้อย่างเต็มที่
2. มุ่งเน้นการประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมแก่ลูกค้าทุกรายโดยเท่าเทียมกัน และจะไม่ทำธุรกิจในลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม เช่น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือบริการอินเทอร์เน็ต เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการได้อย่างเชื่อมั่นว่าบริษัทมุ่งหวังที่จะเติบโตพร้อมกับผู้ประกอบการทุกราย โดยไม่มีความขัดแย้งทางธุรกิจ
 3. ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด ด้วยความรู้ ประสบการณ์ และความเข้าใจอย่างดีในธุรกิจโทรคมนาคม และการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัทในกลุ่มที่สามารถเชื่อมโยง และสนับสนุนซึ่งกันและกันได้ อย่างมีประสิทธิภาพ
 4. เพิ่มสัดส่วนของรายได้ และผลกำไรที่มาจากแหล่งรายได้ที่มีลักษณะต่อเนื่อง และผูกพันเป็นสัญญาระยะยาว (Recurring Income) เพื่อให้รายได้ และผลกำไรเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ และยั่งยืน ไม่ว่าจะเป็นรายได้จากการให้เช่าโครงข่าย หรือรายได้จากการให้บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์ที่เป็นสัญญาระยะยาว โดยบริษัทตั้งเป้าที่จะเพิ่มสัดส่วนของกำไรจากรายได้ลักษณะนี้ให้มีสัดส่วนร้อยละ 50 ของผลกำไรโดยรวมภายใน 5 ปี (2559 – 2563) (รายละเอียดความคืบหน้าปรากฏในส่วนที่ 3 หัวข้อ “การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ”)

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในการให้บริการโครงสร้างพื้นฐาน และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของผู้ประกอบการโทรคมนาคมในภูมิภาคนี้

พันธกิจ

เป็นผู้ให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมให้กับผู้ประกอบการทุกราย (Operators) ในการขยายโครงข่ายเพื่อเข้าถึงพื้นที่ที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ และการใช้โครงข่ายร่วมกัน เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดด้านต้นทุน และการจัดสรรทรัพยากรของผู้ประกอบการ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับทุนจดทะเบียน และการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทและบริษัทย่อย ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

- 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 ยูไอเอช อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล 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 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 และเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์วันแรก 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



- ปี 2560

มิถุนายน : TSP เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 80 ล้าน จาก 75 ล้านบาท เป็น 155 ล้านบาท โดยผู้ร่วมลงทุนทุกรายได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนเดิม ALT ได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนร้อยละ 30 คิดเป็นเงิน 24 ล้านบาท รวมเป็นลงทุนรวมทั้งสิ้นของ ALT เท่ากับ 46.5 ล้านบาท

กรกฎาคม กลุ่มผู้ถือหุ้นของ ALT ก่อตั้ง บริษัท อินเทอร์เน็ตเอ็นเนต เกทเวย์ จำกัด ("IG") ด้วยทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นรวม 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดย ALT ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน เพื่อประกอบธุรกิจให้เช่า และให้บริการรับส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้กับกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมทั้งในและต่างประเทศ

พัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับธุรกิจ

- ปี 2558

เมษายน : ALT ได้รับหนังสือแจ้งขอประนีประนอมยอมความจากคู่สัญญาในคดีโครงการเหมราชฯ

ALT ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภทที่ 3 เลขที่ 3ก/58/002

พฤษภาคม : INN ได้รับสิทธิบัตรการออกแบบอุปกรณ์ขจัดสัญญาณ (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 สำหรับสถานีฐานของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่และบรอดแบนด์

สิงหาคม : ALT ได้รับอนุญาตจากผู้ให้บริการด้านระบบวางให้เข้าเสาโทรเลขเพื่อพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามเส้นทางรถไฟ

- ปี 2559

ตุลาคม : INN ได้สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย "อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณ" (OMNIMIMO ANTENNA)

กันยายน : ALT ขยายการลงทุนในโครงการ SRT โดยติดตั้งอุปกรณ์และระบบรับส่งข้อมูล DWDM พร้อมขยายเส้นทางของเครือข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพิ่มเติมบนถนนทางหลวงแผ่นดินระยะทางประมาณกว่า 1,500 กิโลเมตร เชื่อมต่อถึงด่านชายแดนระหว่างประเทศ 14 ด่าน เพื่อยกระดับการให้บริการจาก Dark Fiber สู่อุปกรณ์



- (International Private Leased Circuit) คือบริการวงจรส่วนตัวความเร็วสูง (Dedicated Bandwidth) ที่ต้องการระบบรักษาความปลอดภัยระดับสูง
- ธันวาคม : ALT ได้สิทธิเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมในการดำเนินโครงการนำสายสื่อสารลงดินบนเส้นทางถนนพหลโยธิน ถนนประดิพัทธ์ ถนนพญาไท และถนนสุขุมวิทบางส่วน เป็นต้น
- ปี 2560
- สิงหาคม : โครงการนำสายสื่อสารของโครงการ SRT พร้อมด้วยอุปกรณ์ DWDM ได้ดำเนินการติดตั้งแล้วเสร็จพร้อมให้บริการ เชิงพาณิชย์
- กันยายน : ALT ได้รับเลือกจาก บริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) ให้เป็นผู้ได้สิทธิในการติดตั้งสายสื่อสารบนพื้นดินแทนที่สายสื่อสารเดิมที่พาดอยู่บนเสาไฟฟ้าภายในพื้นที่สวนอุตสาหกรรมนวนคร ปทุมธานี โดยบริษัทจะมีรายได้จากการให้บริการโครงข่ายสื่อสารแก่ผู้ประกอบการโทรคมนาคม ที่จะเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตบริการโทรศัพท์มือถือ และโทรศัพท์พื้นฐานแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทในสวนอุตสาหกรรมอีกทอดหนึ่ง
- พฤศจิกายน : ALT ออก ALT-W1 เพื่อรองรับการใช้เงินลงทุนในอนาคต
- INN ยื่นคำขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์ "สายอากาศบรอดแบนด์ไดโพลแบบแบ่งชนิดโพลาริเซชันคู่" (SINGLE HIGH BROADBAND ANTENNA) เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2560 โดยขณะนี้อยู่ระหว่างรอการตรวจรายละเอียดก่อนประกาศโฆษณาและออกสิทธิบัตร
- ธันวาคม : การลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่าง ALT กับ EDOTCO

การลงทุนภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

โครงข่ายสื่อสารตามแนวเส้นทางรถไฟ (SRT Project)

บริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการโครงข่ายสื่อสารใยแก้วนำแสงตามแนวเส้นทางรถไฟทั่วประเทศ โดยได้รับสิทธิจากการรถไฟแห่งประเทศไทยเป็นเวลา 30 ปี ตั้งแต่ปี 2558 เพื่อให้บริการแก่กลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมภายในประเทศ ทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต บนระยะทางรวมกว่า 3,000 กิโลเมตร ใช้เงินลงทุนราว 450 ล้านบาท

ด้วยตำแหน่งที่ตั้งของประเทศไทยที่ตั้งอยู่บนใจกลางของภูมิภาค ทำให้รัฐบาลได้กำหนดเป็นยุทธศาสตร์ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทยที่มุ่งเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจด้วยดิจิทัลเทคโนโลยี ภายใต้แผนนโยบายประเทศไทย 4.0 ได้แก่ แผนการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor - EEC) ของรัฐบาล รวมถึงแผนนโยบายที่เป็นความร่วมมือของหลายประเทศ ในระดับภูมิภาคในกลุ่มประเทศลุ่มแม่น้ำโขง (Great Mekong Sub Region) รวมถึงประเทศใกล้เคียงอันประกอบด้วย ไทย ลาว เวียดนาม กัมพูชา เมียนมาร์ และ มาเลเซีย และนโยบายการพัฒนาเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจแนวตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor) แผนการพัฒนาดังกล่าวมี

โครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมเป็นปัจจัยที่สำคัญ บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสที่จะพัฒนา และเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการของบริษัทคือ โครงข่ายสื่อสารตามแนวเส้นทางรถไฟ (SRT Project) จึงได้ตัดสินใจขยายขอบเขตการลงทุนจากการให้บริการบนโครงข่ายสื่อสารใยแก้วนำแสงให้กับกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมในประเทศมาเป็นการให้บริการรับส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายสื่อสารให้กับกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ ด้วยการติดตั้งระบบอุปกรณ์รับส่งข้อมูลด้วยเทคโนโลยีล่าสุด คือ Dense Wavelength Division Multiplexing (DWDM) และอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้อง ทำให้โครงข่าย SRT ของบริษัทสามารถให้บริการรับส่งข้อมูลด้วยความเร็วสูงสุดถึง 8 Tbps (TeraBits Per Second) โดยมุ่งเน้นการเชื่อมต่อประเทศไทยเข้าสู่ระดับภูมิภาค ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปสู่ภูมิภาคอื่นๆ ทั่วโลก โดยบริษัทได้รับอนุญาตการเชื่อมต่อสู่ประเทศเพื่อนบ้านผ่านด่านชายแดนจำนวน 14 ด่านรอบประเทศ พร้อมจุดเชื่อมต่อสู่ทะเลอีก 3 ด่าน จาก คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช) นอกจากนั้น บริษัทยังได้ลงทุนก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพิ่มเติม พร้อมกับขอเช่าโครงข่ายเพิ่มเติมจากพันธมิตรในบางเส้นทางเพื่อใช้เป็นโครงข่ายเส้นทางสำรอง (Protection Route) เพื่อยกระดับคุณภาพโครงข่ายของบริษัทให้มีมาตรฐานในระดับสากล สามารถให้บริการรับส่งข้อมูลระหว่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการรับประกันคุณภาพการให้บริการ พร้อมเส้นทางสำรองแบบทั่วถึงในทุกจุดหมายปลายทาง ด้วยโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงจำนวนระยะทางทั้งโครงข่ายกว่า 12,400 กิโลเมตร บริษัทใช้งบประมาณในการการพัฒนาโครงข่ายเพื่อยกระดับการให้บริการด้วยคุณภาพมาตรฐานระดับสากลดังกล่าว จำนวนประมาณ 550 ล้านบาท โดยได้ดำเนินการแล้วเสร็จ พร้อมให้บริการตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2560

โครงการ Smart City ติดตั้งสายสื่อสารใต้ดิน

จากนโยบาย Smart City ของกรุงเทพมหานคร ที่มุ่งเน้นพัฒนากรุงเทพฯ ไปสู่มหานครที่มีความทันสมัย ระเบียบเรียบร้อยงาม และปลอดภัย ควบคู่กับการพัฒนาระบบการสื่อสารที่สอดคล้องกับพฤติกรรม วิธีการดำเนินธุรกิจ และการใช้ชีวิตของผู้คนในสังคมเมืองที่พึ่งพิงอยู่กับการติดต่อสื่อสารผ่านโทรศัพท์มือถือ และการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา จนกลายเป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานของการดำเนินชีวิตในปัจจุบัน แต่การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการสื่อสารของประเทศไทยทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ไม่ได้ถูกกำกับดูแลให้อยู่ในกรอบ และเงื่อนไขที่เป็นระเบียบตั้งแต่เริ่มต้น สายสื่อสารทั้งหมดถูกติดตั้งโดยพาดอยู่บนเสาไฟฟ้า และนำไปสู่อันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินของประชาชนในหลายกรณี เป็นเหตุให้โครงการจัดระเบียบสายสื่อสาร และนำสายสื่อสารลงดินเป็นโครงการเร่งด่วนที่รัฐบาลให้ความสำคัญหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ และกลุ่มผู้ประกอบการกิจการโทรคมนาคม รวมถึงสมาคมโทรคมนาคมแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ จึงได้ร่วมมือกัน

โดยการไฟฟ้านครหลวงในฐานะที่เป็นหนึ่งในองค์กรภาครัฐที่มีทรัพยากรท่อร้อยสายใต้ดินที่มีอยู่พร้อม ได้เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมได้ใช้ประโยชน์ในการใช้ท่อร้อยสายดังกล่าว โดยการติดตั้งสายสื่อสารใยแก้วนำแสงเพื่อใช้ทดแทนสายสื่อสารเดิมที่พาดอยู่บนเสาไฟฟ้า ทำให้การไฟฟ้าสามารถดำเนินโครงการถนนปลอดสายไฟฟ้าได้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ในหลายเส้นทาง อาทิ ถนนพหลโยธิน ถนนประดิพัทธ์ ถนนพญาไท และถนนสุขุมวิทบางส่วน เป็นต้น โดยบริษัทได้สิทธิเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมในการดำเนินโครงการนำสายสื่อสารลงดินบนเส้นทางถนนดังกล่าวได้แล้วเสร็จในปี 2560

บริษัทมีรายได้จากโครงการนี้ทั้งในรูปแบบค่าบริการติดตั้งสายสื่อสารใต้ดินให้แก่ผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายอื่นในฐานะผู้ร่วมลงทุน และรายได้จากการให้บริการใช้โครงข่ายสายสื่อสารใยแก้วนำแสงที่บริษัทเป็นผู้ลงทุนในลักษณะของค่าบริการรายเดือนหรือรายปี ซึ่งจะเป็นรายได้ต่อเนื่องระยะยาว

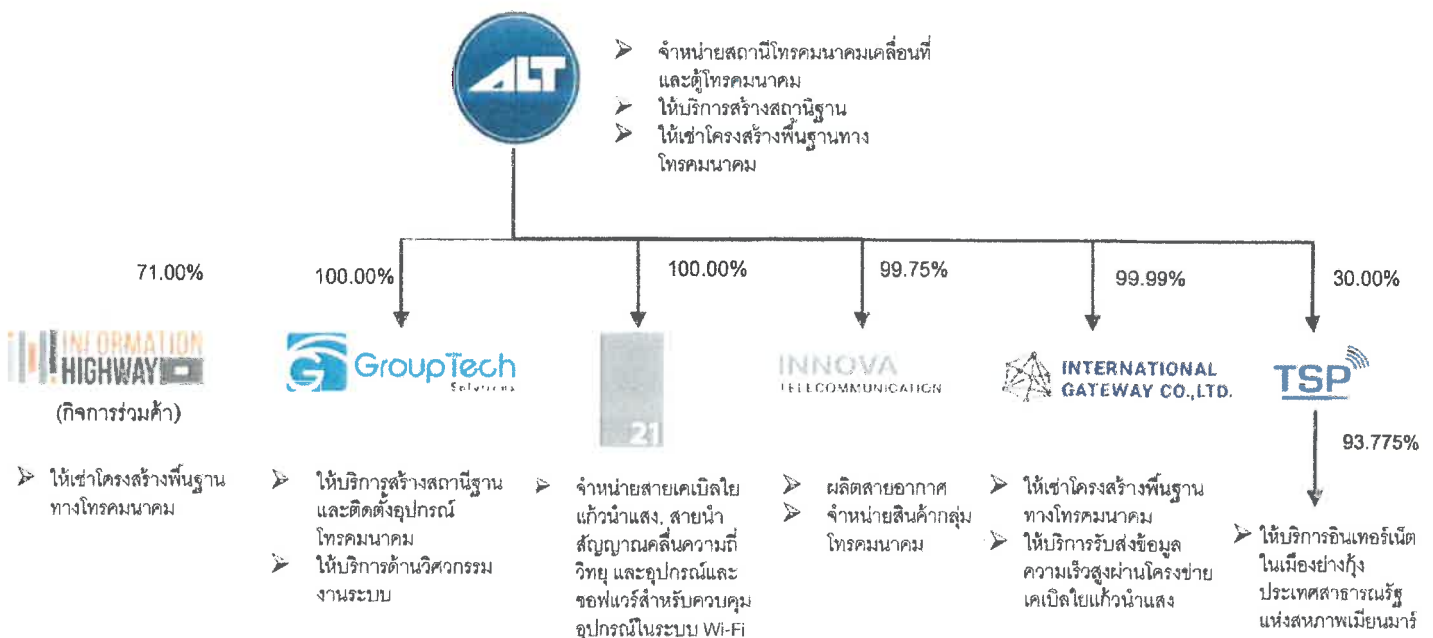
โครงการติดตั้งสายสื่อสารใต้ดินนี้ กรุงเทพมหานคร และการไฟฟ้านครหลวงยังมีแผนที่จะย้ายสายสื่อสารลงใต้ดินบนถนนอีกหลายเส้นทาง เช่น ถนนพระราม 3 ถนนรัชดา เป็นต้น รวมถึงหัวเมืองใหญ่ๆ ในต่างจังหวัดที่กำลังพิจารณาที่จะดำเนินการในลักษณะเดียวกัน จึงเป็นโอกาสที่บริษัทจะขยายการดำเนินการในลักษณะดังกล่าวไปบนเส้นทางอื่น ๆ ทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด

โครงการนคร Smart City

เป็นอีกหนึ่งโครงการในการจัดระเบียบเมืองให้อยู่ในสภาพแวดล้อมที่สวยงามและปลอดภัย โดยบริษัทได้รับเลือกจาก บริษัท นคร จำกัด (มหาชน) ให้เป็นผู้ได้สิทธิในการติดตั้งสายสื่อสารบนพื้นดินแทนที่สายสื่อสารเดิมที่พาดอยู่บนเสาไฟฟ้าภายในพื้นที่สวนอุตสาหกรรมนวนคร ปทุมธานี โดยบริษัทจะมีรายได้จากการให้บริการโครงข่ายสายสื่อสารแก่ผู้ประกอบการโทรคมนาคม ที่จะเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตบริการโทรศัพท์มือถือ และโทรศัพท์พื้นฐานแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทในสวนอุตสาหกรรมอีกทอดหนึ่ง โดยโครงการนี้จะดำเนินการแล้วเสร็จและเริ่มมีรายได้ตั้งแต่กลางปี 2561

โครงการติดตั้งสายสื่อสารบนพื้นดินแทนสายสื่อสารเดิมที่พาดบนเสาไฟฟ้าบนพื้นที่เศรษฐกิจที่มีลักษณะเป็นพื้นที่ปิด เป็นต้นแบบที่บริษัทสามารถนำไปพัฒนาและดำเนินการบนพื้นที่อื่น ๆ ซึ่งปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนพิจารณาในอีกหลายโครงการ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



สรุปข้อมูลการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

- บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" และ "ALT") จัดตั้งขึ้นในเดือนมีนาคม ปี 2544 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 625.00 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 วันที่ 1 มีนาคม 2559 ALT ถือหุ้นใน I21 ในสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียน
- บริษัท กรุป เทค โซลูชั่น จำกัด ("GTS") จัดตั้งขึ้นในเดือนพฤษภาคม ปี 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 100.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน และติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม โดยครอบคลุมตั้งแต่การสำรวจ, ออกแบบ, ก่อสร้าง, วางสายเคเบิลใยแก้วนำแสง, ติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม รวมถึงให้บริการด้านวิศวกรรมงานระบบต่างๆ สำหรับอาคาร เช่น ระบบไฟฟ้า, ระบบปรับอากาศ, ระบบป้องกันอัคคีภัย ณ วันที่ 1 มีนาคม 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 วันที่ 1 มีนาคม 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 เน็ตเวอร์ค จำกัด ("SBN") ถือหุ้น IH ในสัดส่วนร้อยละ 29.00 ของทุนจดทะเบียน และได้มีการจัดทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นเพื่อร่วมลงทุนประกอบธุรกิจการลงทุนในโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้เข้าพร้อมอุปกรณ์ต่อเชื่อม ซึ่งในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นได้มีการกำหนดข้อตกลงเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจ รวมถึงกำหนดอำนาจของกรรมการและผู้ถือหุ้นในการดำเนินงานร่วมกัน ส่งผลให้ IH เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยของ ALT มาเป็นกิจการร่วมค้าซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุม



ร่วมกันของ ALT และ SBN (ต่อมา SBN ได้เปลี่ยนให้บริษัท แอดวานซ์ บรอดแบนด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด ("ABN") เป็นผู้ถือหุ้นแทน เนื่องจากการปรับโครงสร้างภายในกลุ่มบริษัทดังกล่าว)

- บริษัท เทเลคอม โซลูชันส์ โพรไวเดอร์ จำกัด ("TSP") จัดตั้งขึ้นในเดือนสิงหาคม ปี 2557 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 155.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัท Myanmar Information Highway Limited ("MIH") ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตในเมืองย่างกุ้งประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดย ณ วันที่ 12 พฤษภาคม 2560 TSP ถือหุ้นใน MIH คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 93.775 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
- บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เกทเวย์ จำกัด ("IG") จัดตั้งขึ้นในเดือนกรกฎาคม ปี 2560 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม (Telecommunication Infrastructure) เพื่อให้เช่า และให้บริการรับส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้กับกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมทั้งในและต่างประเทศ ณ วันที่ 6 กรกฎาคม 2560 ALT ถือหุ้นใน IG ในสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

8



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม แบ่งตามกลุ่มธุรกิจมีดังต่อไปนี้

โครงสร้างรายได้	งบการเงินรวม					
	2558		2559		2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม						
1.1 สร้างสถานีฐาน, วางสายเคเบิลใยแก้วนำแสง และติดตั้งอุปกรณ์	1,690.05	65	1,148.58	58	743.42	59
1.2 บริการอื่น ๆ	56.94	2	89.40	5	106.72	8
รวมรายได้จากธุรกิจให้บริการ	1,746.99	67	1,237.98	63	850.14	68
2. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม						
2.1 สายเคเบิลใยแก้วนำแสง	364.71	14	327.13	17	91.03	7
2.2 ตู้โทรคมนาคมและสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่	253.22	10	210.85	11	154.70	12
2.3 – 2.4 สายอากาศและอุปกรณ์โทรคมนาคมอื่น ๆ	236.96	9	188.72	10	152.64	12
รวมรายได้จากธุรกิจจำหน่ายสินค้า	854.89	33	726.69	37	398.37	31
3. ธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม ¹⁾						
รวมรายได้จากธุรกิจให้เช่า	-	-	-	-	9.58	1
รวมรายได้จากการขายและให้บริการรวม	2,601.88	100	1,964.67	100	1,258.09	100

หมายเหตุ :

- 1) ธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมยังไม่มีกรรับรู้รายได้ ระหว่างปี 2558 – 2559 และเริ่มรับรู้เข้ามาส่วนหนึ่งในปี 2560



2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

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

กลุ่มที่ 1 ธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม

กลุ่มที่ 2 ธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม

กลุ่มที่ 3 ธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม

1. ธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม

ในปี 2558, 2559 และ 2560 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคมเท่ากับ 1,747.00 ล้านบาท, 1,237.98 ล้านบาท และ 850.14 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 67, 63 และ 68 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 และงานรั้วกันอาณาเขตสถานีพร้อมโคมไฟฟ้าส่องสว่างอีกด้วย

ทั้งนี้ ในขั้นตอนการทำงานต่างๆ ดังกล่าว กลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะใช้บุคลากรจากภายนอกซึ่งได้แก่ ผู้รับเหมาในเขตพื้นที่เขตนางนั้น ๆ ในการทำงานด้านการสำรวจ (Survey) ทำงานฐานราก (Civil Work) และการติดตั้งโครงสร้างและอุปกรณ์ เพื่อลดต้นทุนในการทำงาน และมีการว่าจ้างวิศวกรระดับสามัญวิศวกรจากภายนอกที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าเพื่อทำการออกแบบโครงสร้างฐานรากและโครงสร้างของเสารับ-ส่งสัญญาณ สำหรับในส่วนของกระบวนการจัดการโครงการ (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 ทั้งภายใน และภายนอกอาคาร เนื่องจากในปัจจุบันความต้องการการใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว และมีหลายพื้นที่ที่คุณภาพสัญญาณยังไม่เพียงพอต่อการใช้งาน เช่น ภายในอาคาร หรือตามตรอกซอย ส่งผลให้สัญญาณของโทรศัพท์เคลื่อนที่มักจะลดลงไม่

ต่อเนื่อง หรือไม่มีสัญญาณโดยเฉพาะอย่างยิ่งสถานที่ซึ่งเป็นที่ยับสัญญาณมากกว่าปกติ เช่น ลานจอดรถ, ลิฟต์, ชั้นใต้ดิน ภายในอาคาร หรือชุมชนแออัด และสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ดังนั้น การติดตั้งอุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มเติมจึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและรองรับความต้องการใช้งานให้ดีขึ้นได้

สำหรับขอบเขตการให้บริการหลักของบริการในส่วนนี้ได้แก่

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

1.1.2 บริการสำรวจ ออกแบบ และติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Outside Plant)

บริษัทย่อย ได้แก่ GTS มีการให้บริการด้านสำรวจ, ออกแบบ และติดตั้งเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber 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 หรือคาเฟ่อาคาร 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 และดูแลพื้นที่สำหรับจัดติดตั้งสถานีกระจายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่บนสถานีรถไฟฯ

2. ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม

ในปี 2558, 2559 และปี 2560 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมเท่ากับ 854.88 ล้านบาท, 726.69 ล้านบาท และ 398.37 ล้านบาท ตามลำดับคิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 33, 37 และ 31 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมในงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท โดยสินค้าที่กลุ่มบริษัทจำหน่ายแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ดังนี้

2.1 สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable: FOC)

สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable: FOC) เป็นสายสัญญาณที่ใช้ในการรับ-ส่งข้อมูล โดยภายในสายเคเบิลใยแก้วนำแสงนั้นทำจากแก้วที่มีความบริสุทธิ์สูง มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางขนาดประมาณเส้นผมแล้วหุ้มด้วยพลาสติก ในการรับ-ส่งข้อมูลจะใช้หลักการของการสะท้อนสัญญาณข้อมูลที่ถูกแปลงเป็นสัญญาณแสงเพื่อส่งจากต้นทางไปสู่ปลายทาง เช่น ระหว่างชุมสายโทรศัพท์กับสถานีฐาน หรือระหว่างอุปกรณ์สถานีฐานที่พื้นดินกับอุปกรณ์ขยายสัญญาณบนเสาโทรคมนาคม เป็นต้น ด้วยหลักการรับ-ส่งข้อมูลโดยการสะท้อนสัญญาณแสงทำให้สายส่งสัญญาณประเภทนี้สามารถส่งข้อมูลได้ด้วยความเร็วเกือบเท่าแสงและมีความสูญเสียของสัญญาณต่ำ จึงสามารถใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงในการส่งข้อมูลได้ไกลกว่าสายส่งสัญญาณประเภทอื่น

กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงโดยบริษัทย่อย คือ I21 เป็นผู้ดำเนินการเป็นหลัก โดย I21 จะจัดหาสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจากพันธมิตรทางการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณสมบัติและราคาตามที่ถูกค้าต้องการ เช่น สายเคเบิลใยแก้วที่มีคุณสมบัติเหมาะกับการใช้งานโดยการพาดบนเสาซึ่งต้องการความคงทนต่อสภาพอากาศ หรือสายที่เหมาะสมกับการใช้งานแบบฝังลงดินหรือวางผ่านใต้ทะเลซึ่งต้องการความคงทนต่อสภาพการกัดกร่อน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับความไว้วางใจจากบริษัท LS Cable & System ซึ่งเป็นผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงรายใหญ่ภายใต้ตราสินค้า "LS Cable" ในประเทศสาธารณรัฐเกาหลี ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวในประเทศไทย รวมถึงการร่วมกันพัฒนาสินค้าให้มีคุณสมบัติที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น การพัฒนาสายเคเบิลที่มีสารป้องกันการกัดแทะของกระรอก 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 เมตร x 2.2 เมตร x 2.8 เมตร - 6 เมตร x 6 เมตร x 2.8 เมตร (กว้างxยาวxสูง) และมีโครงสร้างที่แข็งแรง สามารถป้องกันฝุ่นและน้ำได้ถึงมาตรฐาน IP55 คือสามารถป้องกันฝุ่นได้ และสามารถป้องกันน้ำที่ถูกฉีดมาตกกระทบทุกทิศทางได้ นอกจากนี้ ตู้ประเภท Prefabricated Shelter ยังสามารถออกแบบให้สามารถติดตั้งฉนวน, พัดลมระบายอากาศ หรือเครื่องปรับอากาศ เพื่อควบคุมอุณหภูมิภายในตู้และสามารถถอดประกอบ (knock down) เพื่อความสะดวกในการขนส่ง, เคลื่อนย้าย, ติดตั้ง และรื้อถอนได้
- ตู้ประเภท Outdoor Enclosure เหมาะสำหรับการปกป้องอุปกรณ์โทรคมนาคมที่มีขนาดเล็ก ไม่ใหญ่ นัก เช่น อุปกรณ์โทรคมนาคมที่ติดตั้งในสถานีฐานหรือบนเสาไฟฟ้า โดยทั่วไปมีขนาดประมาณ 0.65 เมตร x 0.45 เมตร x 1.11 เมตร - 1.3 เมตร x 0.70 เมตร x 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 และภายในสถานีฐาน โดยตู้ MDB จะทำหน้าที่จำกัดและควบคุมการจ่ายไฟไปยังอุปกรณ์ต่างๆ ในสถานีฐาน

สถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ (Rapid Deployment Unit: RDU) ได้แก่ กลุ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมที่ถูกออกแบบและนำมารวมกันให้ทำหน้าที่เสมือนเป็นสถานีฐานโทรคมนาคม (Base Station) ซึ่งสามารถเคลื่อนที่หรือเคลื่อนย้ายได้ เพื่อให้สามารถเข้าถึงพื้นที่ที่ต้องการและมีความพร้อมใช้งานได้อย่างรวดเร็ว เหมาะสำหรับการใช้งานแบบชั่วคราวหรือเร่งด่วน เช่น การนำสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ไปใช้เป็นสถานีฐานเพื่อกระจายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ในงานรับปริญญา หรือนำไปใช้เป็นสถานีฐานเพื่อกระจายสัญญาณโทรทัศน์ในการถ่ายทอดสด หรือนำไปใช้เป็นสถานีฐานชั่วคราวในพื้นที่ที่มีความต้องการใช้แต่ยังไม่ก่อสร้างสถานีฐานแบบถาวรไม่เสร็จ เป็นต้น

กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ ภายใต้ตราสินค้า "ALT" โดยทีมวิศวกรของ ALT จะเป็น



ผู้ออกแบบ และว่าจ้างพันธมิตรทางการค้าให้ผลิตสินค้าตามแบบที่กำหนด ภายใต้การควบคุมของทีมวิศวกรจาก ALT ทั้งนี้ สถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ซึ่ง ALT จำหน่ายมีการออกแบบให้สามารถรองรับการใช้งานในวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไป โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

- รถสื่อสารเคลื่อนที่ (Ready to drive: RTD) เป็นการนำกลุ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมมาออกแบบติดตั้งบนยานพาหนะให้สามารถทำหน้าที่เป็นสถานีฐานที่สามารถขับเคลื่อนไปยังจุดหมายปลายทางที่ต้องการได้ จึงมีความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสูง โดยทีมงานวิศวกรของ ALT สามารถออกแบบ และพัฒนาสินค้าให้มีรูปแบบและความสามารถในการทำงานที่แตกต่างกันไปของลูกค้า เช่น รถสื่อสารเคลื่อนที่ซึ่งออกแบบให้สามารถใช้เสาคอปเตอร์ในการขนย้ายได้เพื่อนำไปใช้ในพื้นที่ประสบภัย หรือรถสื่อสารเคลื่อนที่ซึ่งใช้พลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น
- Cell on wheels (COWs) และ Cell on legs (COLs) เป็นการนำกลุ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมมาออกแบบติดตั้งบนทางลาก (Chassis) แบบที่มีล้อ (COWs) เพื่อใช้ลากเข้าไปยังบริเวณที่ต้องการ หรือติดตั้งกลุ่มอุปกรณ์ในตัวโทรคมนาคมขนาดใหญ่ซึ่งเมื่อมีการขนย้ายไปยังบริเวณที่ต้องการแล้วก็จะปล่อยขาตั้งลงยึดกับพื้น (COLs) ส่วนมาก COWs และ COLs มักถูกนำไปใช้เพื่อเป็นสถานีฐานชั่วคราวก่อนที่จะก่อสร้างสถานีฐานถาวร หรือนำไปใช้เป็นสถานีฐานเพื่อวัดความต้องการใช้สัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ในจุดต่างๆ

2.3 สายอากาศ (Antenna)

สายอากาศ (Antenna) เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับรับส่ง-รับและกระจายคลื่นความถี่วิทยุ (Radio Frequency) สายอากาศมีหลายขนาดและรูปแบบเหมาะสำหรับการใช้งานที่แตกต่างกันไป กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสายอากาศสำหรับรับ-ส่งและกระจายคลื่นโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยบริษัทย่อยคือ INN เป็นผู้ดำเนินการ โดยเป็นการจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า "SUMTEL" ของ INN สินค้าประเภทสายอากาศที่มีการใช้อยู่ในประเทศไทยนั้น ส่วนใหญ่จะต้องนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศ จึงทำให้ประสบปัญหาเมื่อต้องมีการซ่อมแซม ทั้งยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนให้ตอบสนองความต้องการใช้งานบางประเภทของลูกค้าได้ เนื่องจากเป็นสินค้าที่ผลิตเพื่อให้อาจจำหน่ายได้ในหลาย 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 หรือช่องลิฟต์ เป็นต้น
- Outdoor antenna ได้แก่ สายอากาศสำหรับใช้รับส่งสัญญาณที่ได้รับการออกแบบให้ใช้สำหรับภายนอกอาคาร โดยจะนำไปติดตั้งบนเสาโทรคมนาคมที่สถานีฐาน หรือติดตั้งบนเสาโทรคมนาคมขนาดเล็กที่ติดตั้งอยู่บนดาดฟ้า หรือป้ายโฆษณา

2.4 อุปกรณ์โทรคมนาคมอื่นๆ

กลุ่มบริษัทยังมีการจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมอื่นๆ ดังนี้

- สายนำสัญญาณคลื่นความถี่วิทยุ (RF feeder cable :RFC) และหัวต่อ เป็นอุปกรณ์ที่ทำหน้าที่รับ-ส่งสัญญาณข้อมูลในรูปแบบของคลื่นความถี่วิทยุไปยังอุปกรณ์ต่าง ๆ โดย I21 เป็นผู้จำหน่าย
- อุปกรณ์ และระบบควบคุมอุปกรณ์ในระบบเครือข่ายไร้สาย (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 และให้บริการรับส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสง

ในปี 2560 กลุ่มบริษัทเริ่มมีรายได้จากธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมเท่ากับ 9.58 ล้านบาท โดยเป็นรายได้จากโครงการ SRT ที่เพิ่งจะเริ่มให้บริการรับส่งข้อมูลในช่วงกลางไตรมาส 3 ของปี 2560 โดยคาดว่าจะในปี 2561 จะมีรายได้จากการให้บริการโครงข่ายเพิ่มขึ้น ทั้งจากโครงการ SRT และโครงการอื่น ๆ เช่น โครงการนำสายสื่อสารลงดินบนเส้นทางถนนพหลโยธิน อนุภาไท และ ประติพัทธ์ โครงการนวนคร Smart City เป็นต้น นอกจากนั้น เป็นการลงทุนทางอ้อมผ่านบริษัทร่วมและบริษัทร่วมค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การให้เช่าโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable Network) พร้อมอุปกรณ์ต่อเชื่อม

กลุ่มบริษัทจะดำเนินการสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (Strategic Location) และจัดเตรียมจุดเชื่อมต่อเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถนำอุปกรณ์ของตนมาเชื่อมต่อกับระบบเครือข่ายใยแก้วนำแสงของกลุ่มบริษัทได้ ปัจจุบันมีการดำเนินการอยู่ 6 โครงการ ประกอบด้วยโครงการที่ดำเนินการโดย ALT 4 โครงการ ได้แก่ โครงข่ายให้เข้าในนิคมอุตสาหกรรมเหมราช โครงข่ายให้เข้าบนแนวเสาโทรเลขตามทางรถไฟ โครงข่ายให้เข้าในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร โครงการนำสายสื่อสารลงใต้ดินบนถนนเส้นทางหลักของกรุงเทพมหานคร 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 โครงการให้เช่าเสาโทรคมนาคมในสถานีบริการน้ำมัน ซึ่งเป็นโครงการที่ดำเนินการโดยกิจการร่วมค้า IH

3. การให้บริการรับส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายสื่อสารใยแก้วนำแสง - โครงข่ายสื่อสารตามแนวเส้นทางรถไฟ (SRT Project)

จากแผนการลงทุนเดิมบนโครงข่ายสื่อสารตามแนวเส้นทางรถไฟ ที่บริษัทได้ลงทุนวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง เพื่อให้บริการแก่กลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมภายในประเทศทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตเท่านั้น แต่เนื่องจากบริษัทได้มองเห็นโอกาสที่จะใช้ประโยชน์จากศักยภาพของโครงข่ายและนโยบายของรัฐบาลที่มีทิศทางเกื้อหนุนให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการสื่อสารโทรคมนาคมในระดับภูมิภาค บริษัทจึงได้ตัดสินใจขยายขอบเขตการให้บริการที่มากขึ้นจากการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานบนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้กับกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมในประเทศมาเป็นการให้บริการรับส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายสื่อสารให้กับกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ ด้วยการติดตั้งระบบอุปกรณ์รับส่งข้อมูลด้วยเทคโนโลยีล่าสุด คือ Dense Wavelength Division Multiplexing (DWDM) และอุปกรณ์ระบบที่เกี่ยวข้อง ทำให้โครงข่าย SRT ของบริษัทสามารถให้บริการรับส่งข้อมูลด้วยความเร็วสูงสุดถึง 8 Tbps (Terabits Per Second) โดยมุ่งเน้นการเชื่อมต่อประเทศไทยเข้าสู่ระดับภูมิภาค ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปสู่ภูมิภาคอื่นๆ ทั่วโลก โดยบริษัทได้รับอนุญาตการเชื่อมต่อสู่ประเทศเพื่อนบ้านผ่านด่านชายแดนจำนวน 14 ด่านรอบประเทศ พร้อมจุดเชื่อมต่อสู่ทะเลอีก 3 ด่าน จาก คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช) นอกจากนั้น บริษัทยังได้ลงทุนก่อสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพิ่มเติม พร้อมกับขอเช่าโครงข่ายเพิ่มเติมจากพันธมิตรในบางเส้นทางเพื่อใช้เป็นโครงข่ายเส้นทางสำรอง (Protection Route) เพื่อยกระดับคุณภาพโครงข่ายของบริษัทให้มีมาตรฐานในระดับสากล สามารถให้บริการรับส่งข้อมูลระหว่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการรับประกันคุณภาพการให้บริการ พร้อมเส้นทางสำรองแบบทั่วถึงในทุกจุดหมายปลายทาง บริษัทมีระบบโครงข่ายสื่อสารที่เชื่อมให้บริการแก่ลูกค้าคิดเป็นระยะทางทั้งสิ้น 12,200 กิโลเมตร บนโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงจำนวน 96 cores แบ่งเป็น โครงข่ายเส้นทางหลักภาคพื้นดินที่เป็นการลงทุนของบริษัทระยะทางประมาณ 4,700 กิโลเมตร และโครงข่ายเส้นทางสำรองที่เป็นการทำสัญญาเช่าระยะทางประมาณ 7,500 กิโลเมตร โดยได้ดำเนินการแล้วเสร็จ พร้อมให้บริการตั้งแต่ ไตรมาส 3 ปี 2560

2.2 ลักษณะของลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

1. กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (Telecommunication : TELCO) : บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการโทรคมนาคมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.74, 99.80 และ 98.30 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวมในปี 2558, ปี 2559 และปี 2560 ตามลำดับ โดยลูกค้าในกลุ่มที่เป็นผู้ประกอบการโทรคมนาคมสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1.1 กลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators) ได้แก่ ผู้ประกอบการที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรืออินเทอร์เน็ตกับผู้ใช้บริการ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการที่จะขยายโครงข่ายของตนเองให้ครอบคลุมพื้นที่ให้ได้มากที่สุด เพื่อรองรับความต้องการใช้บริการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังพยายามที่จะ



ปรับปรุงคุณภาพของสัญญาณให้ดีที่สุด ดังนั้น ผู้ประกอบการดังกล่าวจึงจำเป็นต้องเพิ่มจำนวนสถานีฐานหรือเพิ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อช่วยยกระดับการให้บริการให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้น ลูกคากลุ่มดังกล่าวจึงนับเป็นลูกค้าหลักสำหรับทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัท ซึ่งได้แก่ กลุ่มธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐานติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม, กลุ่มธุรกิจจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม และกลุ่มธุรกิจให้เขาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม ทั้งนี้ ลูกคากลุ่มดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.51, 78.90 และ 69.10 ของรายได้จากการขาย และให้บริการรวมตามงบการเงินรวม ในปี 2558, ปี 2559 และ ปี 2560 ตามลำดับ

- 1.2 กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม ได้แก่ ผู้ประกอบการที่เป็นผู้รับเหมา (Contractors) ซึ่งได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรคมนาคม (Operator) หรือผู้ประกอบการที่เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม (Vendor) เนื่องจากในการประมวลงานจากผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่นั้น จะมีการกำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาใช้ในงานโครงการของตนเอง และผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทที่จะนำมาใช้นั้นจะต้องผ่านการขึ้นทะเบียนอยู่ในทะเบียนผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการของสินค้าและบริการมาโดยตลอด ส่งผลให้ลูกคากลุ่มที่เป็นผู้รับเหมาและผู้จัดหาอุปกรณ์โทรคมนาคมนี้เชื่อมั่นและเลือกใช้สินค้าของบริษัทในการทำงาน จึงนับเป็นลูกค้าสำคัญสำหรับธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้รับความไว้วางใจจากลูกคากลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาที่ได้รับงาน ให้ทำหน้าที่เป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub-contract) อีกด้วย กลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาจึงนับเป็นลูกค้าที่สำคัญอีกกลุ่มหนึ่งของธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.23, 20.90 และ 29.20 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม ในปี 2558, ปี 2559 และปี 2560 ตามลำดับ

2. กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่น (Non-Telecommunication: Non-TELCO) : กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่ไม่ได้อยู่ในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม แต่มีความต้องการใช้สินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 0.26, 0.20 และ 1.70 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 โดยตัวอย่างของลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ หน่วยงานราชการที่มีความต้องการใช้รหัสสื่อสารเคลื่อนที่ เช่น หน่วยงานความมั่นคง ผู้รับเหมางานทั่วไปที่ไม่ใช่กลุ่มโทรคมนาคม รวมถึงร้านค้าทั่วไป ที่มีความต้องการซื้อสินค้าของกลุ่มบริษัท เช่น อุปกรณ์เชื่อมต่อต่างๆ เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปี 2558 และปี 2559 กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขาย และให้บริการรวมเป็นจำนวนปีละ 3 ราย สำหรับปี 2560 กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้า 1 ราย เป็นสัดส่วนร้อยละ 18.01 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม และมีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าอีก 1 ราย ในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมตามงบการเงินรวม

2.3 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องด้วยแต่ละกลุ่มลูกค้ามีวิธีการและขั้นตอนการจัดซื้อที่แตกต่างกัน กลุ่มบริษัทจึงมีการแบ่งฝ่ายขายและการตลาดตามลักษณะของกลุ่มลูกค้า เพื่อติดตามข่าวสารและนำเสนอสินค้าและบริการซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ได้สูงสุด โดยบริษัทแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่มหลักและมีช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม ดังนี้

- **กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TELCO)** ซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ แบ่งลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่
 - **กลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators)** กลุ่มบริษัทใช้ช่องทางการนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าโดยการให้พนักงานติดต่อกับลูกค้าโดยตรง เริ่มจากการขอขึ้นทะเบียนในทะเบียนผู้ค้า (Approved vendor list) ของลูกค้า ซึ่งต้องผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติของสินค้าและบริการตามมาตรฐานของลูกค้าแต่ละรายก่อน จากนั้นเมื่อมีการจัดซื้อจัดจ้าง ลูกค้าจะส่งเอกสารข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (Term of reference: TOR) มาเพื่อให้กลุ่มบริษัทมาพิจารณาราคาและความสามารถในการผลิต จากนั้น กลุ่มบริษัทจะมีการประชุมกันภายในถึงการคำนวณต้นทุน, ระยะเวลาในการจัดหาวัตถุดิบ และการจัดส่งสินค้า เพื่อตอบกลับไปยังลูกค้า และเมื่อได้รับการตอบรับจึงจะเข้าสู่กระบวนการเปิดใบสั่งซื้อและส่งมอบสินค้าหรือบริการต่อไป ทั้งนี้ พนักงานของกลุ่มบริษัทจะทำหน้าที่ติดตามข่าวสารข้อมูลการเปิดรับขึ้นทะเบียนผู้ค้าของลูกค้า รวมถึงคอยติดตามแผนการลงทุนของลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อเตรียมความพร้อมในการนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
 - **กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม** ส่วนใหญ่ได้แก่ ผู้ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมที่ได้รับงานประมูลจากลูกค้า (Contractor) บริษัทจะใช้ช่องทางการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าเช่นเดียวกัน โดยพนักงานของกลุ่มบริษัทจะทำหน้าที่ติดตามข่าวสารว่ามีผู้รับเหมารายใดที่ได้รับงานจากผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมบ้าง เพื่อเตรียมติดต่อเข้าไปนำเสนอสินค้าและบริการ นอกจากนี้ การที่สินค้าและการให้บริการของกลุ่มบริษัทได้รับการขึ้นทะเบียนในทะเบียนผู้ค้า (Authorized vendor list) ของลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมที่นั้น ยังนับเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายโดยอ้อมที่ทำให้ผู้รับเหมาที่ได้รับงานรู้ว่าสามารถใช้สินค้าของกลุ่มบริษัทในงานของตนได้
- **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 2560 และแนวโน้มในปี 2561

ปัจจุบันตลาดของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการใช้สื่อสารของผู้บริโภคที่ต้องการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในชีวิตประจำวันเพื่อความสะดวกสบายและตอบสนองการดำรงชีวิตในยุคสมัยปัจจุบันพร้อมทั้งต้องการความเร็วในการรับส่งข้อมูลที่เพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากผู้บริโภคมีความต้องการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตผ่านสมาร์ทโฟน หรือแท็บเล็ตในชีวิตประจำวันกันมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการทำธุรกรรมทางการเงิน การใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อติดตามข่าวสาร หรือติดต่อสื่อสารในกลุ่มเพื่อน รวมถึงการใช้บริการบันเทิงออนไลน์ต่างๆ โดยเฉพาะในรูปแบบวิดีโอออนไลน์ ทั้งนี้ได้ส่งผลทำให้มีความต้องการใช้โครงข่ายโทรคมนาคมเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทยังมีมุมมองในเชิงบวกต่อการพัฒนาดังกล่าว ทำให้การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมมีความจำเป็นมากขึ้นเพื่อตอบสนองวิถีการใช้ชีวิตของผู้คนได้มากขึ้น โดยมีนโยบายจากภาครัฐในเรื่อง Digital Economy และ Thailand 4.0 เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยผลักดันโครงการต่างๆของกลุ่มบริษัทให้เกิดขึ้น จึงถือได้ว่ากลุ่มบริษัทเอแอลทีกำลังดำเนินธุรกิจอยู่ท่ามกลางองค์ประกอบพื้นฐานที่เป็นปัจจัยสำคัญของกลไกการขับเคลื่อนเศรษฐกิจผ่านระบบดิจิทัลเทคโนโลยี ทั้งผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัท ไม่ว่าจะเป็น

○ กลุ่มธุรกิจให้บริการงานสร้างและติดตั้งระบบโทรคมนาคม

- ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม โดยครอบคลุมตั้งแต่การสำรวจ, ก่อสร้าง รวมถึงการบำรุงรักษา ในงานวางสายเคเบิลใยแก้วนำแสง, ติดตั้งอุปกรณ์ออกแบบโทรคมนาคม
- ให้บริการด้านวิศวกรรมงานระบบต่างๆ สำหรับอาคาร เช่น ระบบไฟฟ้า, ระบบปรับอากาศ, ระบบป้องกันอัคคีภัยให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม

○ กลุ่มธุรกิจการจำหน่ายสินค้าโทรคมนาคม

- สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable: OFC)
- สายนำสัญญาณคลื่นความถี่วิทยุ (RF Feeder Cable)
- อุปกรณ์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับควบคุมอุปกรณ์ในระบบเครือข่ายไร้สาย (Wi-Fi)
- เสาอากาศรับสัญญาณ (Antenna) โดยเป็นการผลิตสินค้าแบบสั่งทำ หรือออกแบบตามความต้องการของลูกค้า เช่น อุปกรณ์กรองและรวมสัญญาณ
- ตู้โทรคมนาคมและสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่

○ กลุ่มธุรกิจพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมเพื่อให้เช่า

- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม (Telecommunication Infrastructure) เพื่อให้เช่าซึ่งได้แก่ โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ต่อเชื่อม รวมถึงการสร้าง

เสาโทรคมนาคมเพื่อให้เช่า โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงข่ายในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศไทย

- พัฒนาโครงข่ายหลักบนเส้นทางรถไฟทั่วประเทศ เพื่อสนับสนุนให้เกิดการใช้ทรัพยากรโครงข่ายร่วมกัน รวมถึงการเชื่อมต่อสู่ประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อยกระดับประเทศไทยให้กลายเป็นศูนย์กลางแห่งโทรคมนาคมของภูมิภาค
- พัฒนาโครงการนำสายสื่อสารบนถนนเส้นทางหลักในกรุงเทพมหานครสู่ใต้ดิน เพื่อให้มีทัศนียภาพที่สวยงามและปลอดภัย เป็น Smart City ตามเป้าหมายที่รัฐบาลวางไว้ รวมถึงช่วยผู้ประกอบการในการประหยัดต้นทุน
- พัฒนาระบบสายสื่อสารเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูงให้เข้าในเขตอุตสาหกรรม เพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยและปลอดภัย

ทั้งนี้แม้ว่าในปี 2560 ที่ผ่านมา ผลประกอบการของบริษัทฯ มีรายได้และผลกำไรที่ลดลง เนื่องจากธุรกิจการให้บริการรับสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์ รวมถึงการจำหน่ายสินค้าโทรคมนาคมมีความผันผวนเปลี่ยนแปลงไปตามสถานะและช่วงจังหวะเวลาของการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมสื่อสาร ทั้งนี้ความผันผวนดังกล่าวเป็นความผันผวนของรายได้ที่ทางบริษัทฯ ได้คาดการณ์ไว้ก่อนแล้ว และมีแผนธุรกิจระยะยาวที่จะลดความผันผวนดังกล่าว ด้วยการเพิ่มสัดส่วนรายได้ที่มาจากการให้บริการหรือให้เช่าที่มีลักษณะเป็นรายได้ประจำที่ต่อเนื่องผูกพันเป็นสัญญาระยะยาว (Recurring Income) โดยบริษัทฯ ได้ลงทุนในโครงการโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม คือการวางโครงข่ายสายใยแก้วนำแสงเพื่อให้เช่าแก่กลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ทั้งภายในประเทศและระดับภูมิภาค โดยส่งเสริมให้กลุ่มผู้ประกอบการใช้ทรัพยากรโครงข่ายร่วมกันเพื่อช่วยลดต้นทุนการให้บริการ รวมทั้งมุ่งพัฒนาโครงการที่สอดคล้องกับนโยบายของรัฐที่มุ่งเดินหน้าพัฒนาประเทศด้วยนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) และ Thailand 4.0 ส่งเสริมการให้ประชาชนมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีความสะดวกสบาย มีสภาพบ้านเมืองที่เรียบร้อยสวยงามและปลอดภัย พัฒนาสังคมไปสู่ Smart City โดยเราได้กำหนดเป็นเป้าหมายขององค์กรให้ผลกำไรจากธุรกิจที่มีรายได้ต่อเนื่องดังกล่าวมีสัดส่วนน้ำหนักเป็นครึ่งหนึ่งของผลกำไรโดยรวมภายในปี 2563 แต่เนื่องจากรายได้และผลกำไรจากธุรกิจให้เช่าบริการโครงข่ายสื่อสารดังกล่าวในปี 2560 ยังเติบโตไม่ทันต่อการขยายการชะลอตัวของรายได้จากธุรกิจให้บริการและขายสินค้า เนื่องจากยังเป็นช่วงเริ่มต้นจึงมีความล่าช้าไปจากแผนเดิมบ้าง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังเชื่อมั่นในทิศทางธุรกิจที่บริษัทฯ ได้กำหนดเป็นแผนยุทธศาสตร์ไว้

โดยภาพรวม ทิศทางการลงทุนเพื่อการเติบโตในระยะยาว บริษัทฯ ยังคงมีความเชื่อมั่น และพิจารณาตัดสินใจลงทุนด้วยความรอบคอบระมัดระวัง หากแต่ผลประกอบการในระยะสั้นบางช่วงเวลา อาจมีการชะลอตัวลงบ้าง เนื่องจากรายได้จากโครงการที่เป็น Recurring Income มีความล่าช้ากว่าแผนที่วางไว้ ทำให้รายได้ที่จะเข้ามาเสริม เติบโตไม่ทันต่อการหดตัวของกลุ่มรายได้จากธุรกิจขายสินค้าและให้บริการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังแสวงหาธุรกิจใหม่ ๆ ที่จะมีส่วนในการใช้ประโยชน์ในโครงข่ายสื่อสารที่มีอยู่ได้อย่างเต็มที่และสัมพันธ์กับทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มการใช้จ่ายใช้สอยที่ไม่ต้องใช้เงินสด รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับการใช้งานอินเทอร์เน็ตมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยมองหาพันธมิตรทางธุรกิจที่จะช่วยเสริมศักยภาพทางธุรกิจของบริษัทฯ ให้แข็งแกร่งขึ้น ช่วยแปรแผนยุทธศาสตร์ของบริษัทฯ เป็นแผนปฏิบัติการได้อย่างเป็นรูปธรรมได้เร็วขึ้น หรือลดความเสี่ยงทางธุรกิจลง และจะทำให้บริษัทฯ เติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป



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 โดยกลุ่มบริษัทมีนโยบายในการจัดเตรียมสินค้าไว้ล่วงหน้าในปริมาณที่พร้อมจำหน่ายแก่ให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาประมาณ 1 เดือน เพื่อให้สามารถจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ทันทีที่ต้องการ สำหรับธุรกิจบริการก็เช่นเดียวกัน กลุ่มบริษัทจะมีการสั่งซื้อสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะก็ต่อเมื่อมีแผนการใช้งานที่แน่นอน และจะมีการสั่งซื้อเพื่อเก็บสต็อกในส่วน of สินค้าที่มีการใช้อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ ในปี 2558, ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีต้นทุนการซื้อวัตถุดิบและสินค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.44, 47.28 และ 36.48 ของต้นทุนการซื้อสินค้าและบริการรวมตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท

2. การจัดหาผู้ให้บริการ : ในการประกอบธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน, ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม รวมถึงธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมนั้น กลุ่มบริษัทมีการจัดหาผู้รับเหมามารับช่วงงานต่อ โดยมีทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อยซึ่งกระจายอยู่ในทุกภูมิภาคของประเทศ โดยกลุ่มบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงจากประสบการณ์และคุณภาพการทำงานจากผลงานที่ผ่านมา ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีรายชื่อผู้รับเหมาที่ขึ้นทะเบียนผู้ค้ากับกลุ่มบริษัทเป็นจำนวนประมาณ 200 ราย ซึ่งจะทำงานภายใต้การควบคุมดูแลของทีมงานวิศวกรของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ ในปี 2558, ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีต้นทุนการว่าจ้าง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.56, 52.72 และ 63.52 ของต้นทุนการซื้อสินค้าและบริการรวมตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท

ต้นทุนการจัดการสินค้าและบริการ	2558		2559		2560	
	ด้านบาท	ร้อยละ	ด้านบาท	ร้อยละ	ด้านบาท	ร้อยละ
1. การจัดซื้อสินค้า						
1.1 ในประเทศ	422.97	26.42	677.21	44.69	150.36	13.95
1.2 นำเข้า	624.84	39.02	39.19	2.59	242.80	22.53
รวมการซื้อสินค้า	1,047.81	65.44	716.40	47.28	393.16	36.48
2. การจัดจ้าง						
2.1 ผู้รับเหมา	470.40	29.38	750.18	49.50	637.69	59.17
2.2 โรงงานผลิต, ประกอบสินค้า	83.02	5.18	48.85	3.22	46.96	4.36
รวมการจัดจ้าง	553.42	34.56	799.03	52.72	684.65	63.52
รวมต้นทุนการจัดซื้อและจัดจ้าง	1,601.23	100.00	1,515.43	100.00	1,077.81	100.00

25



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

สินค้า	กำลังการผลิต เต็มที่ ¹⁾ (ชิ้น)	ปริมาณที่ผลิตได้จริง (ชิ้น) และอัตราการใช้กำลังการผลิต (%) ²⁾					
		2558		2559		2560	
		จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. สายอากาศแบบภายในอาคาร	533,496	25,000	4.96	21,496	4.09	8,000	1.50
2. สายอากาศแบบภายนอกอาคาร	18,385	2,246	13.37	951	5.36	634	3.45

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 2560 กลุ่มบริษัทมีงานที่ได้รับคำสั่งซื้อ ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ในอนาคต โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

กลุ่มงาน	ยอดยกมา ณ วันที่ 1 ม.ค. 60	งานใหม่ (ปรับลด) ในปี 2560	รับรู้รายได้ ในปี 2560	ยอดยกไป ณ วันที่ 31 ธ.ค. 60
งานบริการ				
ALT	38.16	279.33	182.17	135.32
GTS	335.16	415.53	540.63	210.06
มูลค่ารวมงานบริการ	373.32	694.86	722.80	345.38
งานให้เช่า				
ALT	-	-	-	36.31
GTS	-	-	-	119.05
มูลค่ารวมงานให้เช่า				155.36

หมายเหตุ : มูลค่าตามสัญญาคงเหลือที่คาดว่าจะรับรู้เป็นรายได้ในแต่ละช่วงเวลาอาจมีการเปลี่ยนแปลงจากที่ระบุไว้
เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าตามสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

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

ในการประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมนั้น กลุ่มบริษัทมีการจัดหาสินค้าจากพันธมิตรทางการค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งหากเทคโนโลยีมีการปรับเปลี่ยนไป กลุ่มบริษัทก็สามารถเลือกซื้อสินค้าหรือพิจารณาเลือกโรงงานที่มีสายการผลิตที่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีดังกล่าวได้ สำหรับสินค้าประเภทสายอากาศที่กลุ่มบริษัทมีการผลิตเองนั้น นับเป็นอุปกรณ์ประเภท Passive ซึ่งขั้นตอนการผลิตที่สำคัญจะอยู่ที่การออกแบบชิ้นส่วนที่ทำหน้าที่ในการกระจายสัญญาณ จึงสามารถปรับเปลี่ยนการผลิตได้ง่ายโดยที่ไม่ต้องลงทุนเปลี่ยนแปลงสายการผลิตใหม่ ในส่วนของ การให้บริการนั้น กลุ่มบริษัทมีการพัฒนาและมีกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าพนักงานของกลุ่มบริษัทมีความรู้ความสามารถเพียงพอที่จะให้บริการแก่ลูกค้าได้ นอกจากนี้ การที่กลุ่มบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ในต่างประเทศรวมถึงการมีความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยาวนานกับลูกค้านั้น ย่อมเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ทำให้พนักงานของกลุ่มบริษัทสามารถได้รับข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวในเรื่องการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีต่างๆ และพร้อมร่วมมือกันกับพันธมิตรทางการค้าเพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพร่วมกันได้

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

2. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับสิทธิแห่งทาง (Right of Way)

ในการประกอบธุรกิจการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมรวมถึงกลุ่มธุรกิจให้บริการซึ่งต้องมีการวางสายเคเบิลใยแก้วนำแสงบนทรัพย์สินหรือที่ดินของบุคคลอื่นนั้น จะต้องมีการขอใช้ "สิทธิแห่งทาง (Right of Way)" จากเจ้าของที่ดินหรือเจ้าของทรัพย์สินที่ทำการติดตั้งเสาโทรคมนาคมและอุปกรณ์ หรือบริเวณที่สายเคเบิลใยแก้วนำแสงพาดผ่าน ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากไม่ได้รับความเห็นชอบในการขอสิทธิแห่งทาง และมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาจากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินที่ทำการติดตั้งเสาโทรคมนาคมและอุปกรณ์ หรือบริเวณที่สาย



เคเบิลใยแก้วนำแสงของกลุ่มบริษัทพาดผ่าน 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 ในการประกอบธุรกิจตามปกตินั้น กลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะเจรจาขอเช่าพื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์โดยมิได้ขอให้คณะกรรมการ กสทช. ใช้อำนาจตามประกาศดังกล่าวแต่อย่างใด ประกอบกับตามแผนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทนั้น มุ่งที่จะสร้างโครงข่ายในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ ซึ่งมีหน่วยงานที่มีอำนาจในการบริหารทรัพย์สินที่ชัดเจน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีคู่สัญญาที่ต้องเจรจาขอใช้พื้นที่จำนวนน้อยราย ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเจรจาขอใช้พื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์และไม่จำเป็นต้องขอให้คณะกรรมการ กสทช. ใช้อำนาจบังคับตามประกาศที่มีอยู่นอกจากนี้ ในการเจรจาเพื่อขอใช้พื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินนั้น ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า จากนโยบายการประกอบธุรกิจของบริษัทที่มุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกันกับคู่ค้า ประกอบกับความรู้ความเข้าใจในธุรกิจโทรคมนาคมเป็นอย่างดี จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถเสนอแผนการประกอบธุรกิจร่วมกันให้แก่ผู้ประกอบการซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินเพื่อพิจารณาและเห็นชอบในประโยชน์ร่วมกันได้ ดังประจักษ์ด้วยผลงานที่กลุ่มบริษัทได้รับอนุญาตจากผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินและทรัพย์สินให้ใช้พื้นที่เพื่อติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมเพื่อให้เช่าได้ มาโดยตลอด

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2558, 2559 และ 2560 กลุ่มบริษัทมีการให้บริการด้านการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมแก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 52.14, 47.58 และ 35.33 ของรายได้จากการขายและให้บริการในงบการเงินรวมในแต่ละช่วงเวลาตามลำดับ โดยลูกค้าดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) ที่ต้องการเพิ่มจำนวนสถานีฐาน และโครงสร้างพื้นฐานด้านเคเบิลใยแก้วนำแสง ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่นี้ดังกล่าว

อย่างไรก็ดี ลูกค้ารายใหญ่ของกลุ่มบริษัทนั้น จะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามแผนการลงทุนของกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงความสามารถในการได้รับงานจากลูกค้าของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ จากการที่กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการรักษาคุณภาพมาตรฐานของสินค้าและการให้บริการ และมีการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจะยังคงสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันเพื่อให้ได้รับงานจากลูกค้าของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าอันเกิดจากการจำหน่ายสินค้าหรือให้บริการอย่างใดอย่างหนึ่งที่ต้องขึ้นกับแผนการลงทุนของกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมดังที่กล่าวมา โดยกลุ่ม

บริษัทได้ขยายการประกอบธุรกิจสู่การประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคม ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอในระยะยาวและยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้แก่กลุ่มบริษัทอีกด้วย

4. 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 กลุ่มลูกค้าภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีความต้องการใช้โครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในการรับ-ส่งข้อมูล

5. ความเสี่ยงจากการควบคุมต้นทุนในการประกอบธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน

การให้บริการสร้างสถานีฐานของกลุ่มบริษัทนั้นมีการให้บริการแบบ Turnkey โดยลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะกำหนดจำนวนสถานีฐานที่กลุ่มบริษัทต้องสร้างและส่งมอบในแต่ละครั้งภายในช่วงระยะเวลาที่กำหนด ในขณะที่กลุ่มบริษัทจะต้องทำการคำนวณต้นทุนต่าง ๆ ของทั้งโครงการเพื่อกำหนดราคาและนำเสนอต่อลูกค้า ตั้งแต่ในช่วงเวลาที่พิจารณาปริมาณงาน ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับผลตอบแทนตามที่ต้องการ หากต้นทุนต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่ได้เคยประมาณการและไม่สามารถเจรจาขอปรับค่าบริการกับลูกค้าได้

ในการลดความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องต้องมาประชุมร่วมกันเพื่อประมาณการรายได้และต้นทุนเพื่อพิจารณาเสนอราคาให้แก่ลูกค้า โดยฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะคำนวณปริมาณวัสดุดิบและแรงงาน (Bill of Quantities: BOQ) ที่ต้องใช้ ส่วนฝ่ายจัดซื้อจะตรวจสอบราคาวัสดุดิบและค่าแรงรวมทั้งแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของราคา เพื่อเป็นข้อมูลให้เจ้าหน้าที่การตลาดใช้จัดทำใบเสนอราคาให้แก่ลูกค้า จากนั้น เมื่อได้รับการตอบรับจากลูกค้าแล้ว ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการตกลงยืนยันราคาและช่วงเวลาส่งมอบกับฝ่ายขายวัสดุดิบตามงวดระยะเวลาที่สอดคล้องกับแผนการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าเพื่อลดความผันผวนของราคาวัสดุดิบ ซึ่งโดยทั่วไประยะเวลาตั้งแต่ขั้นตอนการสำรวจและออกแบบจนถึงขั้นตอนการก่อสร้างให้แล้วเสร็จจะใช้ระยะเวลาประมาณ 2-3 เดือนต่อ 1 สถานีฐาน อย่างไรก็ตาม หากราคาวัสดุดิบมีความผันผวนอย่างมาก หรือลูกค้ามีการขอปรับรายละเอียดของงานซึ่งส่งผลให้

มีต้นทุนส่วนเพิ่มซึ่งมิได้เกิดจากความผิดพลาดของกลุ่มบริษัท ทางกลุ่มบริษัทจะดำเนินการเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับค่าบริการเพิ่มให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไป ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทสามารถขอเจรจาขอปรับค่าบริการกับลูกค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้บางส่วนมาโดยตลอด และกลุ่มบริษัทจะเจรจากับคู่ค้าในการขอยืนยันราคาวัตถุดิบเพื่อลดผลกระทบจากการที่มีต้นทุนส่วนเพิ่มในส่วนที่ไม่สามารถเจรจากับลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ (Supplier)

ในปี 2558, 2559 และปี 2560 กลุ่มบริษัทมีการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงรายใหญ่ในต่างประเทศรายหนึ่ง เป็นสัดส่วนร้อยละ 18.66, 26.34 และ 15.16 ของต้นทุนขายสินค้าและบริการในงบการเงินรวมในแต่ละช่วงเวลาตามลำดับ โดยต้นทุนของผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90, 100 และ 100 ของยอดซื้อสายเคเบิลใยแก้วนำแสงรวม ในปี 2558, 2559 และ 2560 ตามลำดับ ผู้ผลิตและจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวเป็นผู้ผลิตชั้นนำในระดับโลกซึ่งมีสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทย่อยของบริษัททำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวมาตั้งแต่ปี 2547 โดยได้มีการทำสัญญาแต่งตั้งการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร เนื่องจากทางผู้ผลิตดังกล่าวไม่มีนโยบายในการทำสัญญาระยะยาวกับคู่ค้ารายใด ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตดังกล่าว หากผู้ผลิตดังกล่าวไม่จำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มบริษัท หรือไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่กลุ่มบริษัทได้ตรงตามกำหนดเวลา และกลุ่มบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าทดแทนจากที่อื่น ก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้

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

7. ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

กลุ่มธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่อาจจะมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ไม่ยาก หากมีความสามารถในการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า นอกจากความสามารถในการเข้าถึงแหล่งผลิตหรือจำหน่ายสินค้าแล้ว การที่จะได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ายังขึ้นอยู่กับปัจจัยอีกหลายประการ อาทิ ความสามารถในการคัดกรองสินค้าที่มีคุณภาพ, การจัดส่งที่ตรงเวลา, การมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่สามารถให้คำปรึกษา รวมถึงสามารถให้บริการติดตั้งและซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคมควบคู่ไปกับการขาย ซึ่งความสามารถดังกล่าวจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถรักษาศักยภาพในการแข่งขันได้ นอกจากนี้บริษัทยังได้มองหาพันธมิตรใหม่ ๆ ที่จะช่วยอำนวยความสะดวกในการแข่งขัน ทั้งการลดต้นทุนและเรียนรู้ถ่ายทอดกระบวนการหรือเทคโนโลยีใหม่เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับบริษัท

ในกลุ่มธุรกิจให้บริการสร้างสถานี่ฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญ, ฐานะการเงิน, และความเชื่อมั่นของลูกค้าจากผลงานที่มีมาในอดีต ส่งผลให้เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้าสู่ตลาดได้ไม่มากนัก

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

8. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ในการประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมต้องอาศัยบุคลากรที่มีความเข้าใจในธุรกิจและติดตามการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่เสมอ เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าหรือจัดหาสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปได้ นอกจากนี้ ในการผลิตหรือนำเข้าอุปกรณ์โทรคมนาคมบางประเภทจะต้องมีการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอุปกรณ์เกี่ยวกับคลื่นความถี่ จึงต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจทั้งในด้านขั้นตอนการนำเข้าและขั้นตอนการปฏิบัติตามกฎหมายด้วย สำหรับในส่วนของธุรกิจการให้บริการก็เช่นกัน กลุ่มบริษัทต้องอาศัยทีมงานวิศวกรที่มีประสบการณ์ มีความรู้ความสามารถ เพื่อให้สามารถควบคุมดูแลการทำงานได้ในทุกขั้นตอนตั้งแต่การออกแบบ, การก่อสร้าง, การติดตั้ง และการทดสอบการใช้งาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการได้ ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไป ย่อมส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของบุคลากรที่มีต่อองค์กร จึงใช้นโยบายมุ่งใจให้พนักงานอยู่กับองค์กรเพื่อเติบโตร่วมกันในระยะยาว โดยมีการวางแผนความก้าวหน้าทางสายงาน มีการพิจารณาให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับตำแหน่งและความรู้โดยสามารถเทียบเคียงกันได้กับอัตราค่าตอบแทนของอุตสาหกรรมเดียวกัน มีแผนการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานอย่างเหมาะสม และจากการที่กลุ่มบริษัทมีการประกอบธุรกิจที่หลากหลายในด้านโทรคมนาคม จึงเปิดโอกาสให้พนักงานสามารถปรับเปลี่ยนไปปฏิบัติงานที่ยังส่วนงานที่สนใจได้ เพื่อเป็นการเปิดโอกาสในการเรียนรู้และเป็นการช่วยส่งเสริมความเข้าใจอันดีระหว่างพนักงานในส่วนงานต่างๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังส่งเสริมการสร้างความรู้ความภาคภูมิใจในการเป็นพนักงานในกลุ่มบริษัทอย่างสม่ำเสมอผ่านทางกิจกรรมต่างๆ ทั้งนี้ เพื่อให้พนักงานได้ตระหนักถึงคุณค่าและความสำคัญของตนในการเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร และพร้อมจะปฏิบัติงานด้วยความรับผิดชอบเพื่อเติบโตร่วมกันกับกลุ่มบริษัท ซึ่งจากสถิติที่ผ่านมา อายุเฉลี่ยของพนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทนั้นเท่ากับประมาณ 5 - 6 ปี

9. ความเสี่ยงจากการทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นในกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม

เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นเพื่อลงทุนในกิจการร่วมค้า 1 แห่ง และบริษัทร่วม 1 แห่ง ซึ่งในสัญญามีการกำหนดข้อตกลงเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม, ข้อตกลงของ

คู่สัญญาในการดำเนินธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม, เจื่อนไซในการยกเลิกสัญญา และเจื่อนไซในการสิ้นสุดสัญญา ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น และอาจได้รับผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วมหากสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นสิ้นสุดลง

กลุ่มบริษัทมีการปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาอย่างเคร่งครัด เพื่อลดความเสี่ยงจากการถูกคู่สัญญาฟ้องร้องจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญา ซึ่งทางผู้บริหารประเมินว่า ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องหรือยกเลิกสัญญานั้นอยู่ในระดับที่ไม่มีความสำคัญ เนื่องจากสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นดังกล่าวล้วนเกิดขึ้นจากเจตนารมณ์ของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายที่เล็งเห็นถึงศักยภาพของคู่สัญญาในการที่จะช่วยสนับสนุนการประกอบธุรกิจของแต่ละฝ่ายให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกัน ประกอบกับนโยบายในการประกอบธุรกิจที่ชัดเจนของกลุ่มบริษัทซึ่งมุ่งเน้นการเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของผู้ให้บริการโทรคมนาคมเสมอมา จึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า การทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะเป็นปัจจัยส่งเสริมให้กลุ่มบริษัทสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไปได้พร้อมกับการเติบโตของคู่สัญญา

10. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่มผู้บริหารรวมถึง บริษัท เอแอลที โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.59 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และกลุ่มผู้บริหารยังเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าว เป็นผู้ที่มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทซึ่งต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 เสียงของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย รวม 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและเลือก กำหนดค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร โดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐาน ตรวจสอบได้ อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระ 5 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น และประธานกรรมการบริษัท ไม่ได้เป็นบุคคลเดียวกันกับ ผู้บริหารสูงสุดคือกรรมการผู้อำนวยการ ล้วนเป็นปัจจัยให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆที่จะพิจารณาเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้มีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งในผลประโยชน์ โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย



11. 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

12. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

ในปี 2558, 2559 และ ปี 2560 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินเป็นจำนวนเท่ากับ 35.83 ล้านบาท 36.38 ล้านบาท และ 24.31 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งส่วนหนึ่งของเงินกู้ยืมมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้นในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น ย่อมส่งผลให้บริษัทมีภาระที่จะต้องจ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนเงินที่เพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน

อย่างไรก็ดี บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว และเงินที่ได้จากการระดมทุนส่วนหนึ่งนั้นถูกนำมาชำระเงินกู้ยืมดังกล่าว ซึ่งจะช่วยบรรเทาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยลงได้อย่างมาก

13. ความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักในธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์นั้นได้แก่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของประเทศ (Operator) ซึ่งมีขั้นตอนการตรวจรับงานและขั้นตอนการจัดทำเอกสารหลายขั้นตอน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีลูกหนี้ค่าก่อสร้างตามสัญญาที่เสร็จแต่ยังไม่ได้เรียกเก็บเพิ่มสูงขึ้นมากตามปริมาณงานบริการที่เพิ่มขึ้น และมีวงจรมีหนี้สินที่ยาวนานขึ้นจาก 123.19 วัน ในปี 2559 เป็น 256.07 วัน ในปี 2560 ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องโดยต้องจัดหาแหล่งเงินทุนในการประกอบธุรกิจเพิ่มเติมในระหว่างที่ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ และอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทเนื่องจากแหล่งที่มาของเงินทุนในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทนั้นมาจากการกู้ยืมระยะสั้นเป็นส่วนใหญ่

ในการลดความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้พยายามเจรจากับลูกค้าเพื่อให้สามารถกำหนดขั้นตอนการตรวจรับงานและจัดทำเอกสารให้สอดคล้องกับระยะเวลาการส่งมอบงาน เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถวางบิลเรียกเก็บเงินค่าบริการได้ตามกำหนด ประกอบกับการเจรจากับคู่ค้าที่เป็นผู้ขายสินค้าและบริการแก่กลุ่มบริษัทเพื่อกำหนดระยะเวลาการจ่ายชำระค่าสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัทจะสามารถเรียกชำระเงินจากลูกค้าให้มากที่สุด สำหรับการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจระหว่างที่ยังไม่ได้รับชำระค่าบริการจากลูกค้านั้น กลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนวงเงินจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งสถาบันการเงินดังกล่าวต่างเข้าใจในลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นอย่างดี จึงให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นอกจากนี้ ในส่วนของการลด



ผลกระทบจากความสามารถในการทำกำไรอันเนื่องมาจากต้นทุนทางการเงินนั้น ทางกลุ่มบริษัทได้มีการประมาณการต้นทุนทางการเงินเพื่อใช้ในการคำนวณราคาค่าบริการที่น่าเสนอให้แก่ลูกค้าแล้ว

14. ความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มบริษัทมีทั้งการจัดหาสินค้ามาจากต่างประเทศและการส่งออกสินค้าไปจำหน่าย โดยในปี 2558 2559 และ 2560 กลุ่มบริษัทมีการนำเข้าสินค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศเท่ากับ 624.84 ล้านบาท 443.72 ล้านบาท และ 242.80 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 39.02, 29.28 และ 22.53 ของมูลค่าการจัดหาสินค้าและบริการในงบการเงินรวมในแต่ละช่วงเวลา ตามลำดับ และมีการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศเท่ากับ 213.17 ล้านบาท 76.46 ล้านบาท และ 47.70 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.20 3.89 และ 3.79 ของรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและให้บริการในงบการเงินรวมในแต่ละช่วงเวลา ตามลำดับ โดยเงินตราต่างประเทศสกุลหลักที่ใช้ได้แก่ ดอลลาร์สหรัฐ กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินบาทและสกุลเงินต่างประเทศมีความผันผวนมาก จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรของกลุ่มบริษัทเมื่อคิดเป็นสกุลเงินบาท โดยอาจเกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำการบันทึกบัญชีกับวันที่ทำการแลกเปลี่ยนเงินเป็นสกุลบาทมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยในปี 2558 กลุ่มบริษัทมีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ (17.30) ล้านบาท ปี 2559 กลุ่มบริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 3.22 ล้านบาท และในปี 2560 บริษัทมีกำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 2.17 ล้านบาท

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์ และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่าง 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 ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้
ที่ดิน ส่วนปรับปรุง และอาคาร

บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน ส่วนปรับปรุง และอาคาร จำนวน 58.56 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	 20.41 18.11 0.11	 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 16.29	 ไม่มี
รวม			58.56	

เครื่องมือและอุปกรณ์

บริษัทและบริษัทย่อยมีเครื่องมือและอุปกรณ์ จำนวน 13.08 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	จำนวน (เครื่อง)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
1. เครื่องมือทดสอบสายอากาศ และสัญญาณ	15	เจ้าของ	0.27
2. แม่พิมพ์วัดฤดูติบ	13	เจ้าของ	1.49
3. อุปกรณ์กันกระแทกในห้องทดสอบสินค้า	2	เจ้าของ	0.16
4. เครื่องมือ และอุปกรณ์อื่นๆ	N/A	เจ้าของ	12.16
รวม			13.08

ยานพาหนะ

บริษัทและบริษัทย่อยมียานพาหนะ จำนวน 1.24 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	จำนวน (คัน)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. รถยนต์ ใช้ในการติดต่อลูกค้า				
ALT	3	เจ้าของ	-	ไม่มี
GTS	1	เจ้าของ	1.24	อยู่ระหว่างผ่อนชำระ
2. รถจักรยานยนต์ ใช้ในการทดสอบสัญญาณสื่อสาร				
GTS	3	เจ้าของ	-	ไม่มี
รวม			1.24	

อุปกรณ์สำนักงาน

บริษัทและบริษัทย่อยมีอุปกรณ์สำนักงาน จำนวน 7.72 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์
1. เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน	3.68	เจ้าของ
2. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	4.04	เจ้าของ
รวม	7.72	

หมายเหตุ 1/ เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน รวมถึง เครื่องปรับอากาศ โทรศัพท์สำหรับใช้ในสำนักงาน และเครื่องตกแต่งอื่นๆ

สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง จำนวน 15.00 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
1. งานปรับปรุงสถานที่เช่า	9.14
2. ปรับปรุงอาคารสำนักงาน	5.49
3. อื่น ๆ	0.37
รวม	15.00

โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง

บริษัทมีโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่เป็นสินทรัพย์ของบริษัท เป็นจำนวนเงิน 947.98 ล้านบาท ดังต่อไปนี้

รายการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. โครงข่ายในนิคมอุตสาหกรรมเหมราช	เจ้าของ	198.49	ไม่มี
2. โครงข่ายบนการรถไฟแห่งประเทศไทย	เจ้าของ	748.62	ไม่มี
3. อื่น ๆ		0.87	ไม่มี
รวม		947.98	



ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย มีการทำประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินและอัคคีภัยที่อาจจะเกิดขึ้นกับทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ อาคารสำนักงานและสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ (ไม่รวมฐานราก) รวมทรัพย์สินภายในอาคาร เช่น ระบบไฟฟ้า และระบบปรับอากาศ, เฟอร์นิเจอร์, อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน, คอมพิวเตอร์ และคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊กที่ใช้ในสำนักงานและอุปกรณ์ฟองต่างๆ, สต็อกสินค้า และเครื่องอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ รวมเป็นทุนประกันทั้งสิ้น 90.258 ล้านบาท ระยะเวลาเอาประกัน 1 ปี เริ่มวันที่ 23 สิงหาคม 2560 ถึงวันที่ 23 สิงหาคม 2561

เครื่องหมายการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย มีเครื่องหมายการค้าที่สำคัญดังนี้

ชื่อผู้จดทะเบียน	เครื่องหมายการค้า	สินค้า	วันหมดอายุ
ALT		ตู้แช่แบบเดอริ์ ชุดอุปกรณ์ควบคุมการทำงานของระบบการทำงานภายในสถานี โดยควบคุมระบบปรับอากาศ ระบบระบายอากาศ ระบบส่งสัญญาณ	15 ธันวาคม 2561
		ตู้เก็บสถานีฐานติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม รถเคลื่อนที่เก็บสถานีฐานเคลื่อนที่สื่อสารโทรคมนาคม ตู้อุปกรณ์ส่งสัญญาณสื่อสารโทรคมนาคมประเภทติดตั้งนอกอาคาร	15 ธันวาคม 2561
		ตู้เก็บสถานีฐานติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม รถเคลื่อนที่เก็บสถานีฐานเคลื่อนที่สื่อสารโทรคมนาคม ตู้อุปกรณ์ส่งสัญญาณสื่อสารโทรคมนาคมประเภทติดตั้งนอกอาคาร	15 ธันวาคม 2561
		ตู้เก็บสถานีฐานติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม รถเคลื่อนที่เก็บสถานีฐานเคลื่อนที่สื่อสารโทรคมนาคม ตู้อุปกรณ์ส่งสัญญาณสื่อสารโทรคมนาคมประเภทติดตั้งนอกอาคาร	13 มกราคม 2569
INN		สายอากาศโทรคมนาคม ตัวกรองตัวรวมสัญญาณคลื่นวิทยุ ตัวแยกสัญญาณคลื่นวิทยุ อุปกรณ์ต่อพ่วงของเครื่องกระจายสัญญาณ อุปกรณ์เครื่องวิทยุโทรคมนาคมเครื่องทวนสัญญาณ สายใยแก้วนำแสง	24 กันยายน 2568

**สิทธิบัตร**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย ได้รับสิทธิบัตรดังนี้

ผู้ได้รับ	ประเภท	วันออกบัตร	วันสิ้นสุดอายุ
INN	สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย "อุปกรณ์จัดสัญญาณ" (PIM LOAD 50 Ohm)	22 พฤษภาคม 2558	25 ตุลาคม 2565
	สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย "เสาอากาศรับสัญญาณ" (OMNI HIGH GAIN ANTENNA)	22 กันยายน 2558	23 ตุลาคม 2565
	สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย "อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณ" (OMNI MIMO ANTENNA)	19 ตุลาคม 2559	29 กรกฎาคม 2567
	สิทธิบัตรการประดิษฐ์ "สายอากาศบรอดแบนด์ไดโพลหีบแบบวงชนิดโพลาริเซชันคู่" (SINGLE HIGH BROADBAND ANTENNA)	ยื่นคำขอรับสิทธิบัตรวันที่ 17 พฤศจิกายน 2560 โดยขณะนี้อยู่ระหว่างรอการตรวจรายละเอียดก่อนประกาศโฆษณาและออกสิทธิบัตร	

ใบอนุญาตประกอบกิจการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 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 โดยผู้ได้รับอนุญาตจะดำเนินการสร้างโครงข่ายใยแก้วนำแสงและจัดเตรียมจุดเชื่อมต่อเพื่อให้ผู้เช่าใช้บริการสามารถนำอุปกรณ์มาต่อเชื่อมกับระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสงของผู้รับใบอนุญาตได้	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 บริษัทจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทหรือเป็นธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโตหรือเป็นธุรกิจที่มีความถนัดและชำนาญ นอกจากนั้น จะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ

ในกรณีที่บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทได้กำหนดอำนาจอนุมัติในเรื่องต่างๆ ที่จะต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการของบริษัทก่อนทำรายการ

นอกจากนี้ บริษัทจะกำหนดให้บุคคลที่ได้รับแต่งตั้งจากบริษัทนั้น ต้องดูแลให้บริษัทย่อยมีนโยบายในการทำรายการเกี่ยวโยง การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ หรือการทำรายการสำคัญอื่นใดของบริษัทดังกล่าวให้ครบถ้วนถูกต้อง และใช้หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลในลักษณะเดียวกับหลักเกณฑ์ของบริษัท รวมถึงกำกับดูแลให้มีการจัดเก็บข้อมูล และการบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยให้บริษัทสามารถตรวจสอบ และรวบรวมมาจัดทำงบการเงินรวมได้ทันกำหนด

ในส่วนของบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนัก เพียงแต่จะส่งตัวแทนของบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ทั้งนี้ จำนวนตัวแทนจากบริษัทที่เข้าไปเป็นกรรมการจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท สำหรับกิจการร่วมค้า การส่งตัวแทนเข้าไปควบคุมดูแล และบริหารจัดการจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงที่ได้ทำไว้กับคู่สัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีบริษัทย่อย 4 บริษัท บริษัทร่วม 1 บริษัท และกิจการร่วมค้า 1 บริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 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 บริษัทจึงได้มีการส่งหนังสือร้องเรียนถึงคู่สัญญาให้ปฏิบัติตามสัญญาให้บริการโครงข่าย และเมื่อครบ 90 วันนับแต่วันที่คู่สัญญาได้รับหนังสือบอกกล่าว คู่สัญญาก็ยังมิได้ชำระหนี้ให้แก่บริษัทแต่อย่างใด บริษัทจึงได้มีหนังสือบอกเลิกสัญญาให้บริการโครงข่ายไปยังคู่สัญญาลงวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2556 และให้คู่สัญญาส่งมอบโครงข่ายและอุปกรณ์คืนแก่บริษัทในวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2556 เมื่อครบกำหนดตามหนังสือบอกเลิกสัญญา คู่สัญญาก็มิได้ชำระค่าใช้บริการโครงข่าย และไม่ส่งมอบโครงข่ายและอุปกรณ์คืนให้แก่บริษัท บริษัทจึงได้ดำเนินการฟ้องร้องต่อคู่สัญญา อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการทำประกันภัยคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการผิดนัดชำระหนี้ของคู่สัญญาไว้กับบริษัทประกันภัยรายหนึ่ง โดยมีวงเงินคุ้มครองร้อยละ 90 ของความรับผิดสูงสุดตามสัญญาให้บริการโครงข่าย 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 โดยมูลค่าชดเชยตามคำสั่งศาลปกครองกลาง 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 ตู้โทรคมนาคมและสถานีโทรคมนาคมเคลื่อนที่ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมเพื่อให้เช่า
- 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
- ใบอนุญาตประกอบกิจการ : ใบอนุญาตประเภทที่ 3 เลขที่ 3ก/58/002 ซึ่งมีลักษณะการให้บริการโครงข่ายใยแก้วโทรคมนาคม นำเสนอเพื่อเช่าใช้ และเพื่อให้บริการโทรคมนาคม
- ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญชนิดระบุชื่อผู้ถือและสามารถโอนเปลี่ยนมือได้ ('ALT-W1') :
เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2560 ในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทครั้งที่ 1/2560 ได้มีมติอนุมัติการออกใบสำคัญแสดงสิทธิ ที่จะซื้อหุ้นสามัญชนิดระบุชื่อผู้ถือและสามารถโอนเปลี่ยนมือได้ ('ALT-W1') โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นก่อนการเพิ่มทุนจดทะเบียน ในสัดส่วน 4 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย รวมจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ได้รับ การจัดสรรไม่เกิน 250,000,000 หน่วย และมีราคาการใช้สิทธิเท่ากับ 3 บาทต่อหุ้น อัตราการใช้สิทธิ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิต่อ 1 หุ้นสามัญ โดยใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 3 ปี นับจากวันที่บริษัทออกใบสำคัญแสดงสิทธิ

* บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 625,000,000 บาท ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 1/2560 และมีทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 15 มีนาคม 2561 เท่ากับ 504,500,250 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
- ใบอนุญาตประกอบกิจการ : ใบอนุญาตประเภทที่ 1 เลขที่ 1/56/030 ซึ่งมีลักษณะการเข้าใช้โครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้บริการโทรคมนาคม

บริษัทย่อย

- ชื่อบริษัท : บริษัท ไอ ทเวนตี 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

บริษัทย่อย

- ชื่อบริษัท : บริษัท อินโนว่า เทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด
- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 365 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
- ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิตเสาอากาศรับสัญญาณ (Antenna) โดยเป็นการผลิตสินค้าแบบสั่งทำ หรือออกแบบตามความต้องการของลูกค้า และจำหน่ายสินค้าในกลุ่มโทรคมนาคม เช่น อุปกรณ์กรอง



และรวมสัญญาอื่นที่ยังให้บริการในรูปแบบ 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

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล เกทเวย์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 52/1 หมู่ที่ 5 ถนนบางกรวย - ไทรน้อย ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม เพื่อให้เช่า และให้บริการรับส่งข้อมูลความเร็วสูงผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้กับกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมทั้งในและต่างประเทศ
เลขทะเบียนบริษัท	: 0125560018162
โทรศัพท์	: (662) 863 - 8999
โทรสาร	: (662) 886 - 3364
ทุนชำระแล้ว	: 2,500,000 บาท
	แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

บริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	: บริษัท เทเลคอม โซลูชันส์ ไพร์ไวเดอร์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 499 ถนนกำแพงเพชร 6 แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ถือหุ้นในบริษัท Myanmar Information Highway ("MIH") ซึ่งประกอบธุรกิจให้เช่าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมในประเทศสาธารณรัฐสหภาพเมียนมาร์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0125557016928
โทรศัพท์	: (662) 016 - 5111 ต่อ 5041
โทรสาร	: (662) 016 - 5043
ทุนชำระแล้ว	: 155,000,000 บาท
	แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,550,000 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) เพื่อให้เข้าซึ่งได้แก่ โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ต่อเชื่อม รวมถึงการสร้างเสาสื่อโทรคมนาคมให้เข้าในลักษณะของสัญญาเช่าการเงิน (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
- ใบอนุญาตประกอบกิจการ : ใบอนุญาตประเภทที่ 3 เลขที่ 3ก/57/001 ซึ่งมีลักษณะการให้บริการโครงข่ายโทรคมนาคมเพื่อให้เข้าใช้

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 เอ็มเอเอส 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 คอลลิย จำกัด
- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 21 ซอยอานวยวัฒนา ถนนสุทธิสารวินิจฉัย เขตห้วยขวาง กทม 10320
- โทรศัพท์ : (662) 693 - 2036
- โทรสาร : (662) 693 - 4189
- เว็บไซต์บริษัท : <http://www.serimanop.com>



23

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

6.2.1 สรุปสัญญาที่สำคัญ

ณ สิ้นปี 2560 บริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงกิจการร่วมค้าของบริษัท ("กลุ่มบริษัท") มีสัญญาที่สำคัญดังนี้

6.2.1.1 สัญญาขอใช้พื้นที่: กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาขอใช้พื้นที่หลายฉบับ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยสัญญาที่สำคัญดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 1 (รพท.)	ผู้ให้บริการด้าน ระบบราง	เพื่อติดตั้งโครงข่าย เคเบิลใยแก้วนำแสง	ระยะทาง 3,001 กิโลเมตร อัตราค่าเช่าต่อหน่วยเพื่อการทดสอบเคเบิลใยแก้วนำแสง อัตราค่าเช่าตามระยะเวลาในสัญญา (ปรับเพิ่มค่าเช่า 15% ทุก ๆ 5 ปี ของค่าเช่าครั้งหลังสุด) ระยะเวลา 30 ปี เริ่มต้นตั้งแต่วันที่ 20 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 19 สิงหาคม 2588 การต่ออายุสัญญา ไม่ระบุ- การเลิกสัญญา ไม่ระบุ- เงื่อนไขสำคัญ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องชำระค่าเช่าและค่าภาษี ฯ แก่ผู้ให้พื้นที่ที่ล่วงหน้าเป็นรายปีตลอดระยะเวลาของสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการเช่า หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้พื้นที่ และต้องเสียค่าธรรมเนียมตามระเบียบของ ผู้ให้พื้นที่ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ให้พื้นที่ที่มีสิทธิริบเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงยินยอมให้ผู้ให้พื้นที่ให้เคเบิลใยแก้วนำแสงได้ 12 Core เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้พื้นที่ภายใน 270 วัน หรือโอนทรัพย์สินตามที่ ผู้ให้พื้นที่ต้องการให้แก่ผู้ให้พื้นที่ โดยผู้ให้พื้นที่จะแจ้งให้ผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้า 180 วัน



สัญญา	ผู้ให้บริการด้านระบบราง	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 2 (กฟท.)	ผู้ให้บริการด้านระบบราง	เพื่อติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง	ระยะทาง 207 กิโลเมตร อัตราค่าเช่าสายเคเบิลใยแก้วนำแสง อัตราค่าเช่าตามระยะเวลาในสัญญา (ปรับเพิ่มค่าเช่า 15% ทุก ๆ 5 ปี ของค่าเช่าครั้งหลังสุด) ระยะเวลา 30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 21 กันยายน 2559 ถึงวันที่ 20 สิงหาคม 2589 การต่อสัญญาสัญญา -ไม่ระบุ- การเลิกสัญญา -ไม่ระบุ- เงื่อนไขสำคัญ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องชำระค่าเช่าและค่าภาษี แก่ผู้ใช้พื้นที่ล่วงหน้าเป็นรายปีตลอดระยะเวลาของสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการเช่า หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้พื้นที่ และต้องเสียค่าธรรมเนียมตามระเบียบของผู้ให้พื้นที่ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญา ตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ให้พื้นที่ที่มีสิทธิริบเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงยินยอมให้ผู้ให้พื้นที่นำใช้เคเบิลใยแก้วนำแสงได้ 12 Core - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้พื้นที่ภายใน 270 วัน หรือโอนทรัพย์สินตามที่ผู้ให้พื้นที่ต้องการให้แก่ผู้ให้พื้นที่ โดยผู้ให้พื้นที่จะแจ้งให้ผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้า 180 วัน
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 3 (กฟท.)	ผู้ให้บริการสาธารณูปโภคด้านโทรคมนาคม	เพื่อติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์	ขนาดพื้นที่ 5,293.76 ตารางวา (207.9 กิโลเมตร) อัตราค่าใช้พื้นที่ อัตราค่าใช้พื้นที่ตามระยะเวลาในสัญญา ระยะเวลา 5 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 11 เมษายน 2557 ถึงวันที่ 10 เมษายน 2562 (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาให้บริการกับลูกค้า)



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			การต่ออายุสัญญา เมื่อครบกำหนดระยะเวลาของสัญญา หากผู้ขอใช้พื้นที่ที่มีความประสงค์จะให้พื้นที่ต่อไปผู้ให้พื้นที่จะให้สิทธิผู้ขอใช้พื้นที่ก่อนผู้อื่น โดยผู้ขอใช้พื้นที่ต้องแจ้งให้ผู้ให้พื้นที่ทราบล่วงหน้าก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเข้า 30 วัน การเลิกสัญญา - ผู้ให้พื้นที่ต้องการพื้นที่เพื่อประโยชน์อื่นใด ผู้ให้สิทธิหรือยกเลิกสัญญาได้ แม้ยังไม่ครบกำหนดอายุสัญญาเข้าโดยแจ้งให้ผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน - ผู้ขอใช้พื้นที่ที่ปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา - เมื่อสัญญาสัมปทานสิ้นสุดลง เงื่อนไขสำคัญ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องไม่นำทรัพย์สินที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วง - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องจดทะเบียนการทำสัญญาเช่ากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยความรับผิดชอบบุคคลภายนอกจากการดำเนินการติดตั้งโครงข่าย - ผู้ขอใช้พื้นที่ได้รับการยกเว้นค่าใช้พื้นที่ 270 วัน นับแต่วันที่สัญญาเริ่มใช้บังคับ - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้พื้นที่ในวันที่สัญญาสิ้นสุดลง
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 4 (ทพ.)	ผู้ให้บริการ สาธารณูปโภค ด้านโทรคมนาคม	เพื่อติดตั้งโครงข่าย เคเบิลใยแก้วนำแสง และอุปกรณ์	ขนาดพื้นที่ 110.30 ตารางวา อัตราค่าใช้พื้นที่ อัตราค่าใช้พื้นที่ตามตารางในสัญญา ระยะเวลา 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม 2559 ถึงวันที่ 14 ธันวาคม 2562 การต่ออายุสัญญา -ไม่มีระบุ- การเลิกสัญญา - ผู้ให้พื้นที่ต้องการพื้นที่เช่าเพื่อประโยชน์อื่นใด ผู้ให้สิทธิหรือยกเลิกสัญญาได้ แม้ยังไม่ครบกำหนดอายุสัญญาเข้าโดยแจ้งให้ผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน - ผู้ขอใช้พื้นที่ปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา

2



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 5 (BTSC)			- เมื่อสัญญาสัมปทานสิ้นสุดลง - เมื่อสัญญาสัมปทานสิ้นสุด - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องไม่นำทรัพย์สินที่เข้าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วง - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องจดทะเบียนการทำสัญญาเช่ากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกจากการดำเนินการติดตั้งโครงข่าย - ผู้ขอใช้พื้นที่ได้รับการยกเว้นค่าใช้พื้นที่ 270 วัน นับแต่วันที่สัญญาจะมีผลใช้บังคับ - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนทรัพย์สินย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้พื้นที่ในวันที่สัญญาสิ้นสุดลง
	ผู้ให้บริการด้าน ระบบขนส่งมวลชน	เพื่อติดตั้งโครงข่าย โทรคมนาคม	พื้นที่ให้บริการ สถานีรถไฟฯ จำนวน 23 สถานี อัตราค่าใช้พื้นที่ อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา ระยะเวลา เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 4 ธันวาคม 2572 (ระยะเวลาตามที่อยู่ในสัญญา เป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาให้บริการกับลูกค้า) การต่ออายุสัญญา -ไม่มีระบุ- การเลิกสัญญา - ทั้งสองฝ่ายตกลงยกเลิกร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อยกเลิกสัญญา - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 30 วัน - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินส่วนตัว - สัญญาสัมปทานสิ้นสุดลงโดยมิได้เกิดจากความผิดของผู้ให้พื้นที่ เงื่อนไขสำคัญ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องติดตั้งโครงข่ายให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานภายใน 12 เดือน - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องมีสิทธิใช้ทรัพย์สินจำนวน 2 ท่อ และให้สิทธิผู้ให้พื้นที่ในการใช้ท่อร้อยสายเคเบิลจำนวน 2 ท่อ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย - สำหรับท่อร้อยสายที่เหลือ หากมีรายได้จากการให้บริการเชิงพาณิชย์ ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงแบ่งรายได้ให้ผู้ให้พื้นที่ในอัตรา 50 % - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องส่งมอบพื้นที่ในสภาพเรียบร้อยพร้อมทั้งรื้อถอนทรัพย์สินของผู้ขอใช้พื้นที่ให้เสร็จสิ้นในวันที่



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 6 (BTSC)	ผู้ให้บริการด้าน ระบบขนส่งมวลชน	เพื่อติดตั้งโครงข่าย โทรคมนาคม	สัญญาสิ้นสุด ยกเว้น ผู้ใช้พื้นที่ที่มีความประสงค์จะใช้ประโยชน์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง จะมีหนังสือแจ้งผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้ขอใช้พื้นที่ที่ตกลงโอนกรรมสิทธิ์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้โดยไม่มีค่าขายใด ๆ ทั้งสิ้น พื้นที่ให้บริการ สถานีรถไฟฯ จำนวน 7 สถานี อัตราค่าใช้พื้นที่ อัตราค่าใช้พื้นที่ตามที่ระบุในสัญญา ระยะเวลา เริ่มตั้งแต่วันที่ 30 ตุลาคม 2558 ถึงวันที่ 4 ธันวาคม 2572 (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำ สัญญาให้บริการกับลูกค้า) การต่ออายุสัญญา -ไม่มีระบุ- รายละเอียดสัญญา - ทั้งสองฝ่ายตกลงยกเลิกร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อยกเลิกสัญญา - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติตามสัญญา และมีได้แก้ไข ให้ถูกต้องภายใน 30 วัน - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินส่วนตัว - สัญญาสัมปทานสิ้นสุดลงโดยมิได้เกิดจากความผิดของผู้ใช้พื้นที่ เมื่อไม่สำคัญ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องติดตั้งโครงข่ายให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานภายใน 7 เดือน - ผู้ขอใช้พื้นที่ที่มีสิทธิ์ใช้ทรัพยากรสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้สิทธิ์ผู้ให้พื้นที่ในการใช้ทรัพยากรสายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามจำนวน 2 ท่อ พร้อมติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจำนวน 48 Core ให้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย - สำหรับทรัพยากรสายที่เหลือ หากมีรายได้จากการให้บริการเชิงพาณิชย์ ผู้ขอใช้พื้นที่ที่ตกลงแบ่งรายได้ให้ผู้ให้พื้นที่ในอัตรา 50 % เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องส่งมอบพื้นที่ในสภาพเรียบร้อยพร้อมทั้งรื้อถอนทรัพย์สินของผู้ขอใช้พื้นที่ให้เสร็จสิ้นในวันที่ สัญญาสิ้นสุด ยกเว้น ผู้ใช้พื้นที่ที่มีความประสงค์จะใช้ประโยชน์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง จะมีหนังสือแจ้งผู้ขอใช้พื้นที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้ขอใช้พื้นที่ที่ตกลงโอนกรรมสิทธิ์ในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้โดยไม่มีค่าขายใด ๆ ทั้งสิ้น



รายละเอียด				
สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	อัตราค่าใช้พื้นที่	
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 7 (ปศท.)	ผู้ให้บริการสถานี บริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่ง สัญญาณเครือข่าย โทรคมนาคม	อัตราค่าใช้พื้นที่ตามตารางในสัญญา ระยะเวลาเช่า 3 ปี (ระยะเวลาเช่าที่เช่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) การต่ออายุสัญญา จะต่อสัญญาอีก 3 ครั้ง จนครบ 10 ปี และก่อนครบกำหนดอายุสัญญา ไม่น้อยกว่า 60 วัน คู่สัญญาจะทำการเจรจาเรื่องการต่ออายุสัญญา การเลิกสัญญา - เมื่อคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง - ผู้ให้เช่าพื้นที่ที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนดโดยต้องแจ้งอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 30 วัน เงื่อนไขสำคัญ - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการใช้พื้นที่หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าพื้นที่ - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามตารางในสัญญา ซึ่งผู้ให้เช่าพื้นที่มีสิทธิริบเงินประกันหากผู้ขอใช้พื้นที่ผิดสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่ที่ต้องทำประกันภัยประเภท All Risk Insurance เพื่อคุ้มครองอุปกรณ์ที่ติดตั้งในบริเวณพื้นที่ให้บริการด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้เช่าพื้นที่ภายใน 7 วัน	
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 8 (PTC)	ผู้ให้บริการสถานี บริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่ง สัญญาณเครือข่าย โทรคมนาคม	อัตราค่าใช้พื้นที่ตามตารางในสัญญา ระยะเวลาเช่า 3 ปี (ระยะเวลาเช่าที่เช่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) การต่ออายุสัญญา ผู้ให้เช่าพื้นที่ตกลงจะต่อสัญญาให้คราวละ 3 ปี โดยผู้ขอใช้พื้นที่จะต้องมีหนังสือแจ้งล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 90 วัน และจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขต่าง ๆ ในการเช่าพื้นที่ในช่วงระยะเวลาที่มีการต่อสัญญา และทำบันทึกข้อตกลงเพิ่มเติมระหว่างกันให้เรียบร้อยก่อน การเลิกสัญญา - เมื่อคู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง - ผู้ให้เช่าพื้นที่ที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนดโดยต้องแจ้งอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 3 เดือน เงื่อนไขสำคัญ - ผู้ขอใช้พื้นที่จะไม่โอนสิทธิการใช้พื้นที่หรือให้ผู้อื่นเช่าช่วง เว้นแต่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าพื้นที่	

2



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
การรับประกันที่ ฉบับที่ 9 (บาง จาก)	ผู้ให้บริการสถานี บริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่ง สัญญาณเครื่องข่าย โทรคมนาคม	- ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องวางเงินประกันสัญญาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งผู้ขอใช้พื้นที่มีสิทธิรับเงินประกันที่มีมูลค่าใช้พื้นที่มีมูลค่า - ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องทำประกันภัยประเภท All Risk Insurance เพื่อคุ้มครองอุปกรณ์ที่ติดตั้งในบริเวณพื้นที่ให้บริการด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องเรียกเงินหรือเงินยืมประกันคืน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ขอใช้พื้นที่ภายใน 15 วัน อัตราค่าใช้พื้นที่ ตามที่ระบุในสัญญา ระยะเวลา 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) การต่ออายุสัญญา ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงจะต่ออายุสัญญาให้อีก 3 ปี โดยปรับค่าใช้พื้นที่อีก 10% และก่อนครบกำหนดระยะเวลา 6 ปี ทั้งสองฝ่ายจะเจรจาทำข้อตกลง กันเกี่ยวกับระยะเวลาและค่าใช้พื้นที่อีกครั้ง การเลิกสัญญา - เมื่อครบกำหนดระยะเวลาและทั้งสองฝ่ายไม่ประสงค์จะขยายระยะเวลาตามสัญญาออกไปอีก - ทั้งสองฝ่ายสมัครใจร่วมกันยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติตามสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 90 วัน - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีหนี้สินส่วนตัว เนื่องในสัญญา - คู่สัญญาจะไม่โอนสิทธิตามสัญญา เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องเรียกเงินหรือเงินยืมประกันคืน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ขอใช้พื้นที่ภายใน 30 วัน
การรับประกันที่ ฉบับที่ 10 (PTRM)	ผู้ให้บริการสถานี บริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่ง สัญญาณเครื่องข่าย โทรคมนาคม	อัตราค่าใช้พื้นที่ ตามที่ระบุในสัญญา ระยะเวลา 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงินกับลูกค้า) การต่ออายุสัญญา ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงจะต่ออายุสัญญาให้อีก 2 ครั้ง คราวละ 3 ปี โดยปรับค่าใช้พื้นที่อีก 5% การเลิกสัญญา - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติตามสัญญา และมีได้แก้ไขให้ถูกต้องภายใน 30 วัน



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 11 (SHELL)	ผู้ให้บริการสถานี บริการน้ำมัน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์ส่ง สัญญาณเครือข่าย โทรคมนาคม	เงื่อนไขสำคัญ - คู่สัญญาจะไม่โอนสิทธิตามสัญญา เว้นแต่จะได้รับความเป็นลายลักษณ์อักษรจากอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้เช่าพื้นที่ภายใน 30 วัน อัตราค่าใช้พื้นที่ ตามที่ระบุในสัญญา ระยะเวลา 3 ปี (ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา เป็นระยะเวลาที่เท่ากับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าทางธุรกิจกับลูกค้า) การต่ออายุสัญญา ผู้ขอใช้พื้นที่ตกลงจะต่อสัญญาอีก 3 ครั้ง จนครบ 10 ปี โดยผู้ขอใช้พื้นที่มีสิทธิปรับค่าใช้พื้นที่ได้ ครั้งละ 10 % และก่อนครบกำหนดอายุสัญญา ไม่น้อยกว่า 60 วัน คู่สัญญาจะทำการเจรจาเรื่องการต่ออายุสัญญา โดยปรับค่าใช้พื้นที่ 10 % ของปีที่ 10 การเลิกสัญญา - ผู้ขอใช้พื้นที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที กรณีบริษัทไม่ชำระค่าใช้พื้นที่ หรือชำระค่าใช้พื้นที่ไม่ครบตามจำนวน - บริษัทมีหนี้สินส่วนตัว - บริษัทให้ใช้ ให้เช่าช่วง หรือโอนสิทธิในสัญญาให้บุคคลภายนอกโดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าพื้นที่ เงื่อนไขสำคัญ - คู่สัญญาจะไม่โอนสิทธิตามสัญญา เว้นแต่จะได้รับความเป็นลายลักษณ์อักษรจากอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อสัญญาการใช้พื้นที่สิ้นสุด ผู้ขอใช้พื้นที่ต้องรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สิน และส่งมอบพื้นที่คืนแก่ผู้ให้เช่าพื้นที่ภายใน 30 วัน กรณีไม่ดำเนินการต้องชดใช้ค่าเสียหายวันละ 5,000 บาท
การใช้พื้นที่ ฉบับ ที่ 12 (นคร)	ผู้ให้บริการพื้นที่ใน เขตอุตสาหกรรม	เพื่อติดตั้งโครงข่าย โทรคมนาคมความเร็ว สูงและอุปกรณ์	อัตราค่าตอบแทน บริษัทตกลงจ่ายค่าสิทธิการใช้พื้นที่ และค่าตอบแทนเป็นส่วนแบ่งรายได้ตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญา ระยะเวลา 16 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2560 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2576 การต่ออายุ ก่อนครบกำหนดระยะเวลาไม่น้อยกว่า 1 (หนึ่ง) ปี ผู้ให้เช่าพื้นที่ตกลงให้คำมั่นว่าจะให้สิทธิแก่บริษัทต่อไปอีก 2 ครั้ง คราวละ 5 (ห้า) ปี การเลิกสัญญา 1. กรณีบริษัทไม่อาจจัดให้ การติดตั้งโครงข่ายเบี่ยงเบนแล้วแต่ในพื้นที่ยังไม่พร้อมรับได้โดยทั่วไปตาม



28

สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			วัตถุประสงค์ของสัญญา 2. คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษร 3. ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญา และมีข้อได้รับหนังสือแจ้งให้ดำเนินการแก้ไข หากไม่แก้ไขให้แล้วเสร็จภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือดังกล่าว 4. การคุ้มครองสิทธิประโยชน์ของประเทศไทย หรือหน่วยงานอื่นใดของรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานราชการ หรือองค์กรอิสระ และ/หรือศาลมีคำสั่งใด ๆ มิให้มีการดำเนินการ หรือมีคำสั่งให้ระงับการดำเนินการใด ๆ ตามสัญญา เงื่อนไขสำคัญ กรณีสัญญาสิ้นสุดลง ผู้ใช้พื้นที่ที่มีสิทธิหรือทรัพย์สินของบริษัทได้ในราคาลดลง ณ วันที่สัญญาสิ้นสุดลง หรือราคาที่ต้องจ่ายได้ตกลงกัน
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 13 (พ.น.)	ผู้ให้บริการสาธารณูปโภคพื้นฐาน	เพื่อติดตั้งท่อร้อยสายสื่อสารใต้ดินและสายเคเบิลใยแก้วนำแสง	อัตราค่าใช้พื้นที่ ชำระเป็นรายปี ตามที่ผู้ใช้พื้นที่เรียกเก็บตามระเบียบ ระยะเวลา จนกว่าจะมีการยกเลิกการใช้พื้นที่ การต่ออายุ - การเลิกสัญญา 1. กรณีบริษัทไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของผู้ใช้พื้นที่ ผู้ใช้พื้นที่ที่มีสิทธิยกเลิกการใช้พื้นที่ได้ 2. ไม่ว่าในส่วเวลาใด ๆ ก็ตาม ผู้ใช้พื้นที่ที่มีสิทธิยกเลิกสัญญาได้ เงื่อนไขสำคัญ กรณีสัญญาสิ้นสุดลง บริษัทต้องดำเนินการรื้อถอน ขนย้ายทรัพย์สินออกจากพื้นที่ภายใน 3 เดือน ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง
การใช้พื้นที่ ฉบับที่ 14 (วิจิโอ)	ผู้ได้รับสิทธิการบริหารจัดการพื้นที่จากผู้ให้บริการด้านระบบขนส่งมวลชน	เพื่อติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม และสายเคเบิลใยแก้วนำแสง	อัตราค่าเช่าแบบ บริษัทจะค่าใช้พื้นที่ที่เป็นรายปี และส่วนแบ่งรายได้จากการให้บริการตามที่กำหนดในสัญญา ระยะเวลา ถึงวันที่ 4 ธันวาคม 2572 การต่ออายุ เป็นไปตามสิทธิที่ได้รับสิทธิบริหารจัดการพื้นที่ที่ได้รับจากผู้ให้บริการด้านระบบขนส่งมวลชน



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			กรณีสัญญา 1. สิทธิบริหารจัดการพื้นที่ของผู้ใช้พื้นที่ที่ได้รับจากผู้ให้บริการด้านระบบขนส่งมวลชนสาธารณะ หรือมีคำสั่งจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องให้การค้าเป็นการตามสัญญาสิ้นสุดลง 2. ทั้งสองฝ่ายตกลงร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษร 3. ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ปิดกิจการ จำระบับใช้ หรือมีหนี้สินพันดั่งจนกระทั่งถูกพิทักษ์ทรัพย์ ถูกฟ้องล้มละลาย เงื่อนไขสำคัญ กรรมสิทธิ์ในอุปกรณ์โทรคมนาคม เป็นของบริษัท เมื่อครบกำหนดบริษัทจะร้องถอนวัสดุอุปกรณ์ที่นำไปติดตั้งในพื้นที่ออกทั้งหมด

6.2.1.2 สัญญาการให้บริการ : กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญากับลูกค้าหลายฉบับ โดยสัญญาที่สำคัญมีดังนี้

สัญญา	คู่สัญญา	ลักษณะการให้บริการ	รายละเอียด
ให้บริการฉบับที่ 1	ผู้ให้บริการโทรคมนาคม	ให้เช่าโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งกลุ่มบริษัทติดตั้งอยู่ในพื้นที่ตามสัญญาการใช้พื้นที่ฉบับที่ 3 และ 4 (กทพ.)	อัตราค่าบริการ อัตราค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา ระยะเวลาให้บริการ ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ยาวกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่ให้บริการ การชดเชยสัญญา ผู้ให้บริการต้องแจ้งความประสงค์ไปยังบริษัท ภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบกำหนดระยะเวลาของสัญญา การเลิกสัญญา - เมื่อคู่สัญญาตกลงร่วมกันอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อคู่สัญญาปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาหรือก่อให้เกิดความเสียหายแก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง - เมื่อคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งถูกพิทักษ์ทรัพย์ ถูกฟ้องล้มละลาย มีการขอขึ้นพินัยกรรมตามกฎหมายล้มละลาย หรืออยู่ในขั้นตอนการปรับโครงสร้างหนี้ - เมื่อผู้เช่าไม่สามารถดำเนินการส่งมอบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด เงื่อนไขสำคัญ - ผู้ให้บริการต้องติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้พร้อมที่จะใช้งานและส่งมอบให้แก่ผู้ให้บริการภายใน 180 วัน นับจากวันที่ลง



2

สัญญา	คู่สัญญา	ลักษณะการให้บริการ	รายละเอียด
			นามในสัญญา หรือนับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้งการให้บริการในพื้นที่เพิ่มเติม - คู่สัญญาจะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญาให้แก่บุคคลอื่นมิได้ นอกจากได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งก่อน - ผู้ให้บริการมีหน้าที่ดูแลบำรุงรักษาโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ตลอดเวลาตามระยะเวลาของสัญญา โดยต้องทำการบำรุงรักษาอย่างน้อย 2 ครั้งต่อปี ระยะเวลาห่างกันครั้งละ 6 เดือน - ผู้ให้บริการจะต้องแก้ไขปัญหาหรือข้อขัดข้องในส่วนของผู้ให้บริการเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถใช้งานโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงได้ดังเดิมภายในเวลาที่กำหนดไว้ใน Service Level Agreement (SLA) หรือจัดหาระบบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่เหมาะสม มาใช้ทดแทนระหว่างการซ่อมแซม หรือจัดหาระบบโครงข่ายใยแก้วนำแสงมาให้ทดแทนโครงข่ายเดิมภายใน 7 วัน กรณีที่โครงข่ายเดิมไม่สามารถใช้งานได้ตั้งแต่เดิม โดยผู้ให้ข้อตกลงที่จะชดเชยค่าเสียหายหรือชำระค่าปรับตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ผู้ให้บริการอาจนำโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปให้ผู้อื่นใช้บริการได้ โดยจะต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการ ลักขณอีกด้วย - ผู้ให้บริการจะต้องเปลี่ยนย้ายอุปกรณ์ของตนออกจากบริเวณโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แล้วเสร็จภายใน 30 วันนับจากวันที่สัญญาสิ้นสุดลง - ผู้ให้บริการต้องทำประกันภัยประเภท All Risk Insurance เพื่อคุ้มครองอุปกรณ์ของผู้ให้บริการด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง
ให้บริการฉบับที่ 2	ผู้ให้บริการโทรคมนาคม	ให้เช่าโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงซึ่งกลุ่มบริษัทติดตั้งอยู่ในพื้นที่ตามสัญญาการให้พื้นที่ฉบับที่ 5 และ 6 (BTSC)	อัตราค่าบริการ อัตราค่าบริการรายเดือนตามที่ระบุไว้ในสัญญา ระยะเวลาให้บริการ ระยะเวลาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ยาวกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่ให้บริการ การต่ออายุสัญญา ผู้ให้บริการต้องมีการแจ้งความประสงค์ไปยังบริษัท ภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบกำหนดระยะเวลาของสัญญา การเลิกสัญญา - ผู้ให้บริการต้องติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้พร้อมที่จะใช้งานและส่งมอบให้แก่ผู้ใช้บริการภายใน 180 วัน นับจากวันที่ลงนามในสัญญา - เงื่อนไขสำคัญอื่นเช่นเดียวกันกับสัญญาให้บริการฉบับที่ 1 เงื่อนไขสำคัญ - เงื่อนไขเช่นเดียวกันกับสัญญาให้บริการฉบับที่ 1



สัญญา	สัญญา	ลักษณะการให้บริการ	รายละเอียด
ให้บริการฉบับที่ 3	ผู้ให้บริการ โทรคมนาคม	ให้เช่าพื้นที่เสาสื่อคมนาคมและอุปกรณ์ที่ติดตั้งอยู่ในพื้นที่ตามสัญญา การใช้พื้นที่ฉบับที่ 7 – 10 (ปตท.)	อัตราค่าบริการ อัตราค่าบริการรายเดือนตามที่ระบุไว้ในสัญญา ระยะเวลาให้บริการ ระยะเวลาเช่าพื้นที่ตามสัญญาเป็นระยะเวลาที่กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่ให้บริการ ส่วนระยะเวลาเช่า เสาสื่อคมนาคมเป็นสัญญาเช่าทางการเงิน (financial lease) ซึ่งเป็นระยะเวลาที่สั้นกว่าระยะเวลาที่เช่าพื้นที่ การต่ออายุสัญญา จะต่อสัญญาเช่าพื้นที่อีก 3 ครั้ง จนครบ 10 ปี และก่อนครบกำหนดอายุสัญญา ไม่น้อยกว่า 60 วัน คู่สัญญาจะทำการเจรจาเรื่องการต่อ อายุสัญญา การเลิกสัญญา - เมื่อเจ้าของพื้นที่ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่กับบริษัท - เมื่อผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข
ให้บริการฉบับที่ 4 (True)	ผู้ให้บริการ โทรคมนาคม	ให้บริการโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำ แสงซึ่งกลุ่มบริษัทติดตั้งอยู่ในพื้นที่ ตามสัญญาการใช้พื้นที่ฉบับที่ 3 และ 4 (กทท.)	อัตราค่าบริการ อัตราค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา ระยะเวลาให้บริการ 3 ปี การต่ออายุสัญญา การเลิกสัญญา เมื่อคู่สัญญาตกลงร่วมกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร - เป็นไปตามที่หน่วยงานกำกับดูแล (กสทช.) กำหนด เงื่อนไขสำคัญ - บริษัทต้องติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้พร้อมที่จะใช้งานและส่งมอบให้แก่ผู้ให้บริการภายใน 90 วัน นับจากวันที่ได้รับแจ้ง ความประสงค์ - กรณีผู้ใช้บริการขอยกเลิกการใช้บริการหลังจากบริษัทดำเนินการตามที่ได้รับแจ้งแล้ว ผู้ให้บริการตกลงรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น ทั้งหมด



23

สัญญา	ผู้สัญญา	ลักษณะการให้บริการ	รายละเอียด
ให้บริการฉบับที่ 5 และ 6	ผู้ให้บริการ โทรคมนาคม จำนวน 2 ราย	ให้บริการที่ร้อยละ 100 ตามสัญญาฉบับที่ 13 (กฟน.)	ข้อควรระวังในการให้บริการ อัตราค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา ระยะเวลาให้บริการ 15 ปี นับจากวันที่ได้รับอนุญาตจากผู้ให้บริการสาธารณูปโภคเจ้าของพื้นที่ การต่ออายุสัญญา สามารถเจรจาต่ออายุสัญญาได้ โดยต้องให้ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและระยะเวลาการให้บริการ การเลิกสัญญา - เมื่อผู้ให้บริการสาธารณูปโภคเจ้าของพื้นที่ไม่อนุญาตให้บริการในพื้นที่ที่ให้บริการตามสัญญาต่อไป - ทั้งสองฝ่ายตกลงร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษร - ผู้สัญญาผิดนัดไม่ชำระค่าตอบแทน และ/หรือค่าใช้จ่ายอื่นใดภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ บริษัทมีสิทธิขอเลิกสัญญาได้ทันทีและเรียกค่าเสียหาย เงื่อนไขสำคัญ ผู้สัญญามีสิทธินำทรัพย์สินที่ให้บริการไปให้กลุ่มบริษัทของตนใช้ประโยชน์ได้ กรณีที่สัญญานี้สิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม ผู้สัญญาตกลงส่งมอบทรัพย์สินคืนแก่บริษัท และจะทำการรื้อถอนอุปกรณ์ภายใน 3 (สาม) เดือน

6.2.1.3 สัญญาเงินกู้ยืม : กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินหลายฉบับ โดยสัญญาที่สำคัญมีดังนี้

สัญญา	ผู้สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
กู้ยืมระยะยาว จำนวน 4 ฉบับ	สถาบันการเงิน หลายแห่ง	เพื่อเป็นเงินทุนในการจัดหา สายใยแก้วนำแสง และลงทุนใน โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ เสร็จ	วงเงินรวม 427.82 ล้านบาท ระยะเวลา 36 - 60 เดือน หลักประกันและภาระค่าประกัน - มอบสิทธิเงินฝากประจำ



สัญญา	คู่สัญญา	วัตถุประสงค์	รายละเอียด
			- มอบอำนาจการรับเงินค่าเช่าโครงข่ายให้แก่ผู้ให้กู้ - บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด(มหาชน), นางปริยาภรณ์ ดังเผ่าศักดิ์, นางสาวปรียาพรณ ภูวกุล และนายปยุต ภูวกุลวงศ์ เป็นผู้ค้ำประกัน - เงื่อนไขอื่น 1. บริษัทและบริษัทย่อยจะไม่ชำระคืนเงินกู้ให้แก่ธนาคารก่อนกำหนดเวลา หากบริษัทชำระคืนเงินกู้ทั้งหมด หรือบางส่วนก่อนกำหนดเวลา หรือเกินกว่าจำนวนที่ชำระในแต่ละงวด จะต้องเสียค่าธรรมเนียมที่ระบุในสัญญา 2. กิจการรวมค้ำคดกลที่จะดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของบริษัท ไม่เกินกว่า 3 ต่อ 1 เท่าและคดกลที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR : Debt Service Coverage Ratio) ไว้ในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า ตลอดอายุสัญญาเงินกู้
ผู้ยืมระยะสั้น	สถาบันการเงิน หลายแห่ง	เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน	วงเงิน 20 - 450 ล้านบาท ระยะเวลา ไม่เกิน 1 ปี หลักประกัน และการค้ำประกัน - มอบสิทธิเงินฝากประจำ - จดจำนองที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้าง เป็นประกัน - บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด(มหาชน), บริษัท กรุ๊ปเทค โกลด์ชั้น จำกัด, บริษัท ไอ ทเวนตี กัน อินเดอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด, นางปริยาภรณ์ ดังเผ่าศักดิ์, นางสาวปรียาพรณ ภูวกุล และนายปยุต ภูวกุลวงศ์ เป็นผู้ค้ำประกัน

2