

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เดอะเพรคติกัลโซลูชัน จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ" หรือ "TPS") ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2547 ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้วเริ่มแรกจำนวน 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology Solutions Provider: ITP) ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงเป็นที่ยอมรับระดับโลก เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการในธุรกิจของลูกค้าทุกระดับ ตั้งแต่กิจการขนาดเล็กไปจนถึงบริษัทขนาดใหญ่ทั้งบริษัทเอกชน หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย และให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partner) กับเจ้าของผลิตภัณฑ์ทั้งจากบริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ อินค. ("Cisco Systems: Cisco"), บริษัท เน็ตแอป อินค. (NetApp), บริษัท พาโล อัลโต เน็ตเวิร์ค อินค. (Palo Alto Networks), บริษัท ซาแมนเทค คอร์ปอเรชั่น (Symantec), บริษัท วีเอ็มแวร์ อินค. (VMware) และบริษัท ฟอติเน็ต อินค. (Fortinet) และได้รับการปรับระดับพันธมิตรทางธุรกิจเป็น Gold Certified Partner จาก Cisco

เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 40 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 100 ล้านบาท เป็น 140 ล้านบาท นอกจากนี้ ในวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562 บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) จำนวน 80,000,000 หุ้นที่ราคาหุ้นละ 2.50 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนเรียกชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 140 ล้านบาท

ปัจจุบันบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจ โดยแบ่งประเภทธุรกิจออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

(1) ธุรกิจจำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยการนำเสนอโซลูชันต่างๆ ที่สำคัญให้กับลูกค้าซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 6 ประเภทดังต่อไปนี้

- (1) ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์พื้นฐาน (Computer Network Infrastructure)
- (2) ระบบการเชื่อมต่อสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless LAN)
- (3) ระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย (Network Security)
- (4) ระบบสื่อสารแบบครบวงจร (Unified Communication)
- (5) ระบบศูนย์ข้อมูล (Data Center Solution)
- (6) ระบบจัดการและบริหารเครือข่าย (Network Management System)

บริษัทฯ มีลูกค้าทั้งหน่วยงานรัฐและเอกชน ซึ่งทางบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับเจ้าของผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัทชั้นนำระดับโลก ได้แก่ Cisco, NetApp, Palo Alto Networks, Symantec, VMware และ Fortinet เป็นต้น โดยบริษัทฯ มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท Cisco เป็นหลัก ซึ่ง Cisco เป็นผู้นำระดับโลกด้านอุปกรณ์และ Software เกี่ยวกับ Data Networking ซึ่งถือได้ว่าเป็นจุดเด่นของบริษัทฯ โดยในอดีตที่ผ่านมาโครงการที่บริษัทฯ ได้รับผิดชอบตั้งแต่โครงการขนาดเล็กซึ่งมีมูลค่าตั้งแต่หลักแสนบาท ไปจนถึงโครงการขนาดกลางซึ่งมีมูลค่าหลักล้านบาทรวมทั้งมีผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ ไว้คอยให้คำปรึกษาระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและการประยุกต์ใช้งานทางด้านคอมพิวเตอร์ อาทิเช่น ระบบเครือข่าย ขนาด Server และ Storage รวมถึงฐานข้อมูลต่าง ๆ เช่น Oracle, DB2 และ SQL ซึ่งบริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับประกาศนียบัตรขั้นสูงสุดของ Cisco หรือ CCIE (Cisco Certified Internetwork Expert) ทำหน้าที่ให้คำแนะนำแก่ลูกค้า

(2) - ธุรกิจให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบแก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องโดยบริการนี้จะแบ่งออกเป็น 3 ส่วนหลักคือ

- (1) งานบำรุงรักษาตามรอบระยะเวลาที่ได้มีการตกลงกันไว้ในสัญญา (Preventive Maintenance)
- (2) งานบำรุงรักษาเมื่อเกิดเหตุเสีย (Collective Maintenance)
- (3) การรับประกันสินค้า (Warranty)

(3) ธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ

งานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ ของบริษัทฯ จะประกอบด้วยงานเดินสายสัญญาณ (Cabling Service) และงานให้บริการบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขที่บริษัทลูกค้า (Onsite Service) ตามวันเวลา และสถานที่ ที่ได้ตกลงกับลูกค้าและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ และงานให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์

วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำเสนอโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ที่มีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง มีการบริการที่เป็นเลิศและตรงต่อเวลาพร้อมทั้งทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อตอบสนองทุกความต้องการ และบรรลุเป้าหมายในธุรกิจของลูกค้าเสมือนเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร

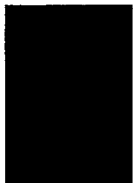
พันธกิจ

เป็นผู้นำด้านการส่งมอบโซลูชันและบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย สามารถตอบสนองทุกความต้องการในธุรกิจของลูกค้าระดับต่างๆ ตั้งแต่บุคคลทั่วไป องค์กร ไปจนถึงระดับประเทศ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจในด้านสินค้าและบริการอย่างสูงสุด

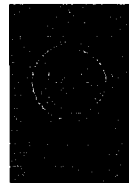
เป้าหมาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการสร้างรายได้และอัตรากำไรให้เติบโตอย่างต่อเนื่องโดยการสร้างฐานลูกค้าใหม่ และนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบันพร้อมทั้งสร้างธุรกิจใหม่

วัฒนธรรมองค์กร



มีบรรยากาศเสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ให้ความสำคัญต่อคุณค่าของพนักงานเสมือนหนึ่งในสมาชิกของครอบครัว รับฟังและเปิดโอกาสให้พนักงานอยู่เสมอ



ให้ความสำคัญกับลูกค้า ยึดมั่นในการบริการลูกค้าและมีความยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานทั้งภายในและภายนอกองค์กรเพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า



มีวัฒนธรรมแห่งการเรียนรู้ ให้ความรู้และพัฒนาคุณภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง เปิดโอกาสให้พนักงานได้ใช้ความรู้ความสามารถและพัฒนาตัวเองอยู่เสมอ



มีผลประกอบการด้านการเงินที่มั่นคงเพื่อดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ

• ด้านการดำเนินธุรกิจ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2547	■ ก่อตั้ง และจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท จำนวนทั้งหมด 10,000 หุ้น) มีวัตถุประสงค์หลักแรกเริ่มเพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
2549	■ บริษัทฯ ได้ขึ้นทะเบียนกับ Cisco เป็น Premier Certified Partner ซึ่ง Cisco มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ ทั้งคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ (Server) ระบบอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) ระบบรักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่าย (Network Security) ระบบกระจายสัญญาณแบบไร้สาย (Wireless) อุปกรณ์ระบบเครือข่าย (Networking Devices) และเชื่อมโยงเครือข่าย (Router) ระบบประชุมทางไกล (Conference) และระบบโทรศัพท์แบบ IP (IP Phone)
2550	■ บริษัทฯ ได้รับการปรับระดับพันธมิตรทางธุรกิจเป็น Silver Certified Partner ¹ ของ Cisco
2553	■ บริษัทฯ ได้รับการปรับระดับพันธมิตรทางธุรกิจเป็น Gold Certified Partner ของ Cisco




¹ ปัจจุบัน Silver Certified Partner ไม่มีแล้ว



ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของ Blue Coat Systems (ปัจจุบันคือ Symantec) ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำหรับระบบรักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่าย (Network Security)
2556	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Innovator Authorized Reseller ภายใต้เครื่องหมายการค้า Palo Alto Networks ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบรักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่าย (Network Security) บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Authorized Partner ภายใต้เครื่องหมายการค้า Fortinet ซึ่ง Fortinet มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบรักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่าย (Network Security)
2557	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับ Certified ISO 9001: 2008
2558	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ขึ้นทะเบียนเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า NetApp ระดับ Gold Authorized Distributor ซึ่ง NetApp มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลภายนอก (Storage)
2560	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จัดตั้งสำนักงานสาขาที่ จ.ชลบุรี เพื่อให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบงานเทคโนโลยีสารสนเทศแก่ลูกค้าในพื้นที่ภาคตะวันออก
2561	<ul style="list-style-type: none"> ซื้อที่ดินและลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานใหญ่แห่งใหม่ของบริษัทฯ มูลค่ารวมประมาณ 140 ล้านบาท บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Professional Partner ภายใต้เครื่องหมายการค้า VMware ซึ่ง VMware มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์สำหรับระบบงาน (System Software)
2562	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ดำเนินการปิดสำนักงานสาขาที่ จ.ชลบุรี เนื่องจากบริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงแผนการบริหารจัดการงานให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

• ด้านเงินทุนของบริษัทฯ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2547	▪ จัดทะเบียนจัดตั้งในชื่อ “บริษัท เดอะเพรคติกัลโซลูชัน จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท จำนวนทั้งหมด 10,000 หุ้น)
2549	▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 4 ล้านบาท จากเดิม 1 ล้านบาท เป็น 5 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท จำนวนทั้งหมด 50,000 หุ้น) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ
2550	▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 5 ล้านบาท จากเดิม 5 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท จำนวนทั้งหมด 100,000 หุ้น) โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ
2552	▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 10 ล้านบาท จากเดิม 10 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท จำนวนทั้งหมด 200,000 หุ้น) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ
2556	▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 20 ล้านบาท จากเดิม 20 ล้านบาท เป็น 40 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท จำนวนทั้งหมด 400,000 หุ้น) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ
2559	▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 40 ล้านบาท จากเดิม 40 ล้านบาท เป็น 80 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท จำนวนทั้งหมด 800,000 หุ้น) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ
2561	▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 20 ล้านบาท จากเดิม 80 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท จำนวนทั้งหมด 1,000,000 หุ้น) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ
2562	<p>▪ เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 40 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 100 ล้านบาท เป็น 140 ล้านบาท</p> <p>▪ เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562 บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) จำนวน 80,000,000 หุ้นที่ราคาหุ้นละ 2.50 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนเรียกชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 140 ล้านบาท</p>

• มาตรฐานและรางวัลที่บริษัทฯ ได้รับ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2549	<p>บริษัทฯ ได้ขึ้นทะเบียนกับ Cisco เป็น Premier Certified Partner เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นถึงการแข่งขัน และส่วนแบ่งการตลาดของผลิตภัณฑ์ด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่ง Cisco มีส่วนแบ่งทางการตลาดค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่ง มีความน่าเชื่อถือในตลาดทั้งภาครัฐและเอกชน และผลิตภัณฑ์ของ Cisco สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร ผลิตภัณฑ์ของ Cisco ได้แก่ Routing, LAN Switching, Wireless LAN, Security, Collaboration, Data Center และอื่นๆ อีกมากมาย ซึ่งการเป็น Premier Certified Partner บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญที่ได้ประกาศนียบัตร CCNA (Cisco Certified Network Associate) หรือสูงขึ้นไปจำนวน 1 ท่าน และผู้เชี่ยวชาญที่ได้ประกาศนียบัตร CCNA หรือสูงขึ้นไป หรือผู้เชี่ยวชาญที่ได้ประกาศนียบัตร CCDA (Cisco Certified Design Associate) หรือสูงขึ้นไป อีกจำนวน 1 ท่าน</p> 
2550	<p>บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็น Silver Certified Partner ของ Cisco ซึ่งการเป็น Silver Certified Partner บริษัทฯ จะได้รับการปรับเพิ่มการสนับสนุนจาก Cisco ทั้งในเรื่องการเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการ การสนับสนุนทางเทคนิค และเครื่องมือการฝึกอบรมออนไลน์ การส่งเสริมการตลาด และการส่งเสริมการขาย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญที่ได้ประกาศนียบัตรขั้นสูง CCIE (Cisco Certified Internetwork Expert) อย่างน้อยจำนวน 2 ท่าน</p> 
2553	<p>บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็น Gold Certified Partner ของ Cisco ซึ่งการเป็น Gold Certified Partner บริษัทฯ จะได้รับการสนับสนุนสูงสุด ทั้งในเรื่องส่วนลดการค้า และสิทธิในการได้รับเงินคืน (Rebate) โอกาสการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของ Cisco บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญที่ได้ประกาศนียบัตรขั้นสูง CCIE อย่างน้อยจำนวน 4 ท่าน</p> 
2555	<p>ได้รับรางวัล FY11 Top YoY Growth of the Year ในงาน Thailand Partner Conference จาก Cisco เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2555 ณ ประเทศกัมพูชา ซึ่งเป็นรางวัลสำหรับยอดขายเติบโตสูงสุด ในระดับ</p>

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	Two-Tier Partner
2557	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับ ISO9001 : 2008 อย่างเป็นทางการจาก TÜV SÜD Thailand ในวันที่ 16 ธันวาคม 2557 เป็นการรับรองคุณภาพด้านการจัดการขององค์กร
	
2560	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับรางวัล Cisco FY16 Partner Plus Winner's Circle ซึ่งเป็นรางวัลที่บริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ Cisco กำหนด
2561	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับรางวัล Cisco Thailand and Indochina Partner Conference 2018 FY17 Architectural Excellence : Collaboration ซึ่งเป็นรางวัลที่บริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ Cisco กำหนด ในด้านระบบการติดต่อสื่อสารครบวงจร บริษัทฯ ได้รับ ISO9001 : 2015 อย่างเป็นทางการจาก TÜV SÜD Thailand ในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 เป็นการรับรองคุณภาพด้านการจัดการขององค์กร ระบบบริหารงาน เพื่อการประกันคุณภาพ เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่ากระบวนการต่างๆ ได้รับการควบคุมและสามารถตรวจสอบ เพื่อให้มีคุณภาพสินค้า/บริการที่ดีสม่ำเสมอ และปรับปรุงอย่างต่อเนื่องสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล
	
2562	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับรางวัล Cisco Top Commercial Sales Partner 2019 ซึ่งเป็นรางวัลที่บริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ Cisco กำหนด บริษัทฯ ได้รับรางวัล Best Strategic Win Value จาก solarwinds ซึ่งเป็นรางวัลที่บริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ solarwinds กำหนด บริษัทฯ ได้รับรางวัล 2019 Fastest Growing Partner จาก Sangfor ซึ่งเป็นรางวัลที่บริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ Sangfor กำหนด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท เดอะเพรคติกัลโซลูชัน จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology Solutions Provider: ITP) ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงเป็นที่ยอมรับระดับโลก เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการในธุรกิจของลูกค้าทุกระดับ ตั้งแต่กิจการขนาดเล็กไปจนถึงบริษัทขนาดใหญ่ทั้งบริษัทเอกชน หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย และให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ

บริษัทฯ มีทีมงานที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมายาวนาน รวมทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า จึงสามารถให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มลูกค้าทุกระดับ ด้วยการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่มีประสิทธิภาพเข้าไปช่วยส่งเสริมและสนับสนุนกระบวนการในการปฏิบัติงานต่างๆ ในธุรกิจของลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เพื่อส่งมอบความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า

โครงสร้างรายได้

รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากรายได้จากการขายและบริการ ซึ่งสามารถแบ่งเป็น 3 กลุ่มหลักประกอบไปด้วย (1) รายได้จากการจำหน่ายอุปกรณ์และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (2) การให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย (3) งานให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ โดยโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในปี 2560 – 2562 เป็นดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ						
1. รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	680.47	79.98	371.76	68.87	461.15	71.80
2. รายได้จากการให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย	122.88	14.44	156.75	29.04	160.25	24.95
3. รายได้จากงานให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ	44.19	5.20	8.07	1.50	18.14	2.82
รวมรายได้จากการขายและบริการ	847.54	99.62	536.58	99.41	639.54	99.57
รายได้ดอกเบี้ย	3.25	0.38	3.19	0.59	2.73	0.43
รวมรายได้ทั้งหมด	850.79	100.00	539.77	100.00	642.27	100.00

หมายเหตุ: *รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับจากเงินฝากธนาคารและสัญญาเช่าทางการเงิน กำไรขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ กำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน และกำไรขาดทุนจากเงินลงทุนระยะสั้น เป็นต้น

สำหรับโครงสร้างรายได้ตามประเภทธุรกิจข้างต้น สามารถแยกตามกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นบริษัทเอกชนและหน่วยงานของรัฐ ในปี 2560 – 2562 มีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	680.47	100.00	371.76	100.00	461.15	100.00
▪ บริษัทเอกชน	308.07	45.27	275.66	74.15	367.64	79.72
▪ หน่วยงานของรัฐ	372.40	54.73	96.10	25.85	93.51	20.28
2. รายได้จากการให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย	122.88	100.00	156.75	100.00	160.25	100.00
▪ บริษัทเอกชน	87.76	71.42	105.45	67.27	109.83	68.54
▪ หน่วยงานของรัฐ	35.12	28.58	51.30	32.73	50.42	31.46
3. รายได้จากงานให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ	44.19	100.00	8.07	100.00	18.14	100.00
▪ บริษัทเอกชน	5.88	13.31	7.95	98.51	10.53	58.05
▪ หน่วยงานของรัฐ	38.31	86.69	0.12	1.49	7.61	41.95

รายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology Solutions Provider: ITP) ซึ่งสามารถจำแนกรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ ตามโครงสร้างรายได้ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลักดังนี้

- (1) ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
- (2) ธุรกิจให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย
- (3) ธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ

1. ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยการนำเสนอโซลูชันต่างๆ ที่สำคัญให้กับลูกค้าใน 2 รูปแบบคือ (1) การจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในลักษณะปกติ และ (2) การจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงิน ให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งในปี 2560 – 2562 บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้จากงานใน 2 รูปแบบดังกล่าว ดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ						
1. ลักษณะปกติ	668.81	98.29	370.06	99.54	434.16	94.15
2. ลักษณะสัญญาเช่าทางการเงิน	11.66	1.71	1.70	0.46	26.99	5.85
รวมรายได้จากการจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	680.47	100.00	371.76	100.00	461.15	100.00

สำหรับผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นโซลูชันต่างๆ ที่สำคัญที่บริษัทฯ นำเสนอให้กับลูกค้าสามารถแบ่งออกเป็น 6 ประเภทดังต่อไปนี้

1.1 ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์พื้นฐาน (Computer Network Infrastructure)

บริษัทฯ ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์พื้นฐาน ซึ่งเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร เปรียบเสมือนเป็นถนนหรือทางด่วนที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อรองรับให้รถยนต์ต่างๆ มาวิ่ง โดยรถยนต์ต่างๆ ก็เปรียบเสมือนเป็นข้อมูลของแอปพลิเคชันต่างๆ ที่ใช้อยู่ในองค์กรถ้าหากโครงสร้างพื้นฐานถูกออกแบบไว้ไม่ดีตั้งแต่แรก ก็อาจจะเกิดปัญหาการจราจรของข้อมูลติดขัดขึ้น หรืออาจจะมีข้อจำกัดต่างๆ ที่ทำให้การขยายโครงสร้างพื้นฐานขาดประสิทธิภาพ

ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์พื้นฐานถือเป็นหัวใจหลักสำหรับหน่วยงานและองค์กรต่างๆ ซึ่งใช้เป็นเส้นทางสำหรับการเชื่อมโยงระบบต่างๆ เข้าด้วยกัน ทางบริษัทฯ ได้มองเห็นความสำคัญ จึงได้มุ่งเน้นที่จะพัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีที่มีอยู่ตลอดเวลา บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในอุปกรณ์ระบบเครือข่ายหลากหลายเทคโนโลยี และโซลูชันต่างๆ ได้แก่

(1) เครือข่ายหลัก (Network Backbone)

เครือข่ายหลักเป็นระบบเครือข่ายในการส่งสัญญาณที่เป็นเส้นทางหลัก มีความเร็วสูง และมีความเสถียรต่อการส่งข้อมูล ทำให้การสูญเสียของสัญญาณที่วิ่งผ่านในระยะไกลมีน้อย และหากเกิดปัญหาในการส่งข้อมูลก็จะมีเส้นทางสำรองในการส่งข้อมูลไว้เรียบร้อยแล้ว เครือข่ายหลักถือเป็นระบบโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญของทุกองค์กร ตั้งแต่องค์กรขนาดเล็กไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ เนื่องจากในปัจจุบันทุกองค์กรต้องใช้ข้อมูลและแอปพลิเคชันต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ

(2) เครือข่ายระยะไกล (WAN Network)



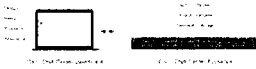
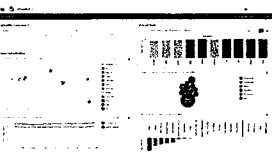
เครือข่ายระยะไกล (WAN ย่อมาจาก Wide Area Network) คือ เครือข่ายที่ทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่างสำนักงานหรือสาขา โดยครอบคลุมพื้นที่ระดับจังหวัด ระดับประเทศ สำหรับส่งข้อมูลผ่านเครือข่ายที่มีระยะทางไกล ดังนั้นระบบเครือข่ายระยะไกลจะถูกใช้ในองค์กรที่มีสาขาในต่างจังหวัด หรือต่างประเทศ เพื่อให้แต่ละสาขาสามารถเข้าถึงข้อมูลขององค์กรได้

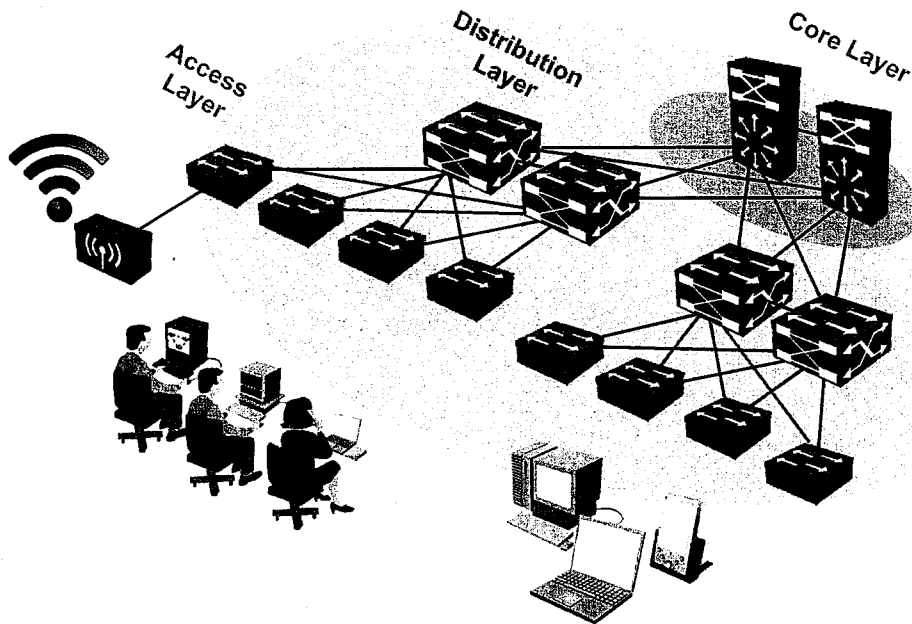
(3) ระบบสายสัญญาณ (Cabling System)

ระบบสายสัญญาณ เป็นตัวกลางที่ใช้สำหรับการรับ-ส่ง แลกเปลี่ยนข้อมูล ทั้งภายในหรือระหว่างหน่วยงาน ซึ่งได้แก่สายทองแดง (UTP Copper) สายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) ซึ่งการใช้สายสัญญาณแบบต่างๆ จะมีผลต่อการรับส่งสัญญาณที่ความเร็วแตกต่างกัน ในปัจจุบันสายใยแก้วนำแสงสามารถส่งข้อมูลได้เร็วกว่า 100 Gbps

บริษัทฯ ได้รับการไว้วางใจจากบริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ อินค. ("Cisco Systems: Cisco") ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์พื้นฐานซึ่งแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจระดับ Gold Certified Partner อย่างเป็นทางการ

รายละเอียดผลิตภัณฑ์สำหรับระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์พื้นฐาน

ตราผลิตภัณฑ์	รูปแบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Cisco	Network Switch 	เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายเพื่อเชื่อมต่อระบบ Computer Network ภายในองค์กร	องค์กรเอกชน และหน่วยงานของรัฐ
	Router 	เป็นอุปกรณ์ที่ทำหน้าที่เชื่อมโยงระบบเครือข่ายระหว่างสำนักงาน และสาขาผ่านวงจรเช่าเช่น Lease Line, MPLS, Internet เป็นต้น	องค์กรเอกชน และหน่วยงานของรัฐ
	Software Defined Network 	คือระบบบริหารจัดการเครือข่ายที่ใช้ซอฟต์แวร์ทำหน้าที่จัดการ (Configuration) และควบคุมการทำงานของระบบเครือข่ายได้อย่างอัตโนมัติ	องค์กรเอกชน และหน่วยงานของรัฐ
Cisco	Software Define WAN 	เป็นเทคโนโลยีที่ช่วยให้ผู้ปฏิบัติงานเครือข่าย สามารถยกระดับ SDN ให้มีประสิทธิภาพบริการผ่านทาง MPLS แม้กระทั่ง LTE และ Broadband ช่วยในการดูแล ควบคุมอุปกรณ์การเชื่อมต่อทั้งระหว่างเครือข่ายขององค์กร รวมทั้งสาขา และ Data Centers ที่อยู่ห่างจากกัน	องค์กรเอกชน และหน่วยงานของรัฐ



ภาพตัวอย่างระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์

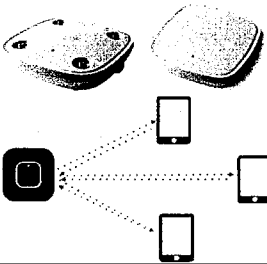
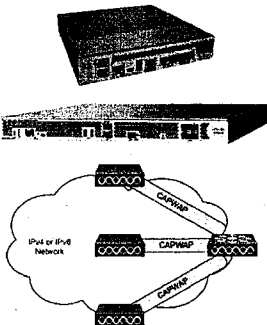
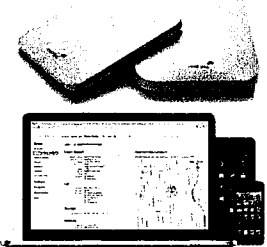
1.2 ระบบการเชื่อมต่อสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless LAN)

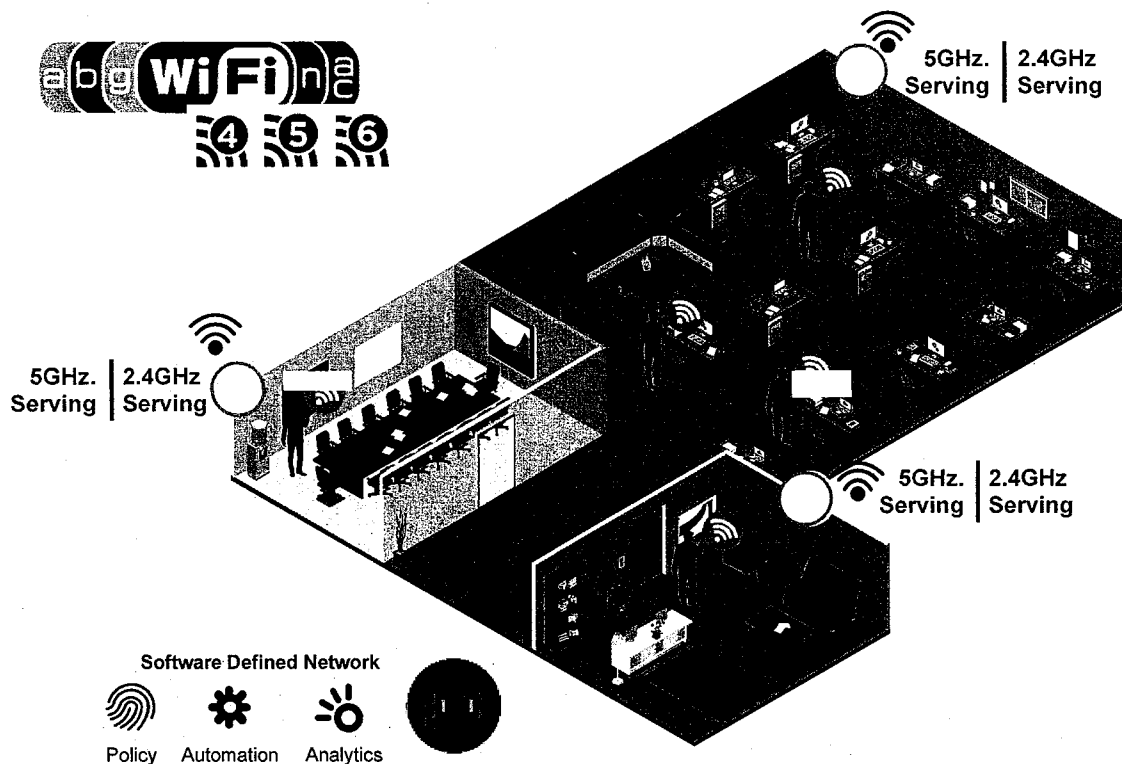
บริษัทฯ ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเชื่อมต่อสื่อสารแบบไร้สาย ซึ่งระบบการสื่อสารข้อมูลแบบไร้สายจะมีรูปแบบในการสื่อสารโดยใช้การส่งคลื่นความถี่วิทยุในย่านวิทยุ (Radio Frequency) ในการรับและส่งข้อมูลระหว่างคอมพิวเตอร์แต่ละเครื่องผ่านอากาศ, สามารถส่งผ่านกำแพง, เพดานหรือสิ่งก่อสร้างอื่นๆ โดยปราศจากความต้องการของการเดินสาย นอกจากนั้น ระบบเครือข่ายไร้สายก็ยังมีคุณสมบัติครอบคลุมทุกอย่างเหมือนกับระบบ LAN แบบใช้สาย

ระบบสื่อสารไร้สายเป็นเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นเพื่อสร้างความสะดวกในการเชื่อมต่ออุปกรณ์ต่างๆ เข้าสู่เครือข่ายด้วยสัญญาณวิทยุด้วยย่านความถี่ 2.4 GHz และ 5 GHz โดยในปัจจุบันสามารถรับ-ส่ง ข้อมูลได้มากถึง 2 Gbps สำหรับระบบการเชื่อมต่อสื่อสารแบบไร้สาย บริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญด้านการติดตั้งและวางระบบคอยให้คำปรึกษา และนำเสนอระบบที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าทางบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้รับการไว้วางใจจากบริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ อินค์ (Cisco) ซึ่งมีความเชี่ยวชาญทางด้านการเชื่อมต่อสื่อสารแบบไร้สาย ซึ่งแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจระดับ Gold Certified Partner อย่างเป็นทางการ

รายละเอียดผลิตภัณฑ์สำหรับระบบการเชื่อมต่อสื่อสารแบบไร้สาย

ตราผลิตภัณฑ์	รุ่น/แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Cisco	Access Point 	อุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายแบบไร้สาย ซึ่งรองรับการเชื่อมต่อตามมาตรฐาน 802.11a/b/g/n/ac/ax ที่ความเร็วสูงสุดของการเชื่อมต่อแบบ Wireless ถึง 2.6 Gbps	องค์กรเอกชน และหน่วยงานของรัฐ
	Wireless Controller 	อุปกรณ์ควบคุมและบริหารจัดการอุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายไร้สายแบบศูนย์กลาง	องค์กรเอกชน และหน่วยงานของรัฐ
	Meraki Access Point 	อุปกรณ์ระบบสื่อสารไร้สายพร้อมระบบบริหารจัดการแบบ Cloud Services เพื่อตอบโจทก์สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีสาขาจำนวนน้อยถึงจำนวนมาก โดยสามารถบริหารจัดการผ่านอินเทอร์เน็ต	องค์กรเอกชน และหน่วยงานของรัฐ



ภาพตัวอย่างระบบ Wireless LAN Infrastructure

1.3 ระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย (Network Security)

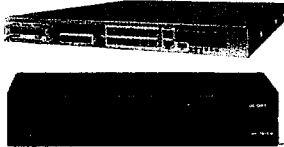

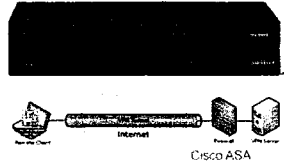
บริษัทฯ ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย เนื่องจากระบบเครือข่ายมีผู้ร่วมใช้เป็นจำนวนมาก ดังนั้นจึงมีทั้งผู้ที่ประสงค์ดีและไม่ประสงค์ดีควบคู่กันไป สิ่งที่เราพบเห็นกันบ่อยๆ ในระบบเครือข่ายก็คืออาชญากรรมทางด้านเครือข่ายคอมพิวเตอร์หลายประเภทด้วยกัน เช่น พวกที่คอยดักจับสัญญาณผู้อื่นโดยการใช้เครื่องมือพิเศษเชื่อมต่อสายเคเบิลแล้วแอบบันทึกสัญญาณ พวกแฮกเกอร์ (Hackers) ซึ่งได้แก่ ผู้ที่มีความรู้ความชำนาญด้านคอมพิวเตอร์เข้าไปเจาะระบบคอมพิวเตอร์ผ่านเครือข่าย หรือไวรัสคอมพิวเตอร์ (Virus Computer) ซึ่งเป็นโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่เขียนขึ้นมาโดยมุ่งหวังในการก่อวินาศกรรม หรือทำลายข้อมูลในระบบการรักษาความปลอดภัยในระบบเครือข่าย

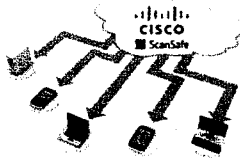

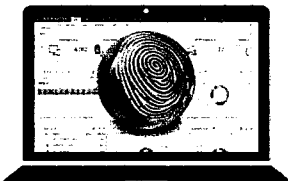

ดังนั้นเพื่อปกป้องระบบและข้อมูลให้กับทางลูกค้า บริษัทฯ มีการให้บริการออกแบบจัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรเพื่อช่วยแก้ปัญหาการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายทั้งภายใน และภายนอกองค์กรที่มีความยุ่งยาก และซับซ้อน และลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อระบบเครือข่ายขององค์กร ซึ่งระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรนั้น นอกจากจะช่วยแก้ปัญหาและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆ แล้ว ยังช่วยเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานให้กับองค์กร โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบรักษาความปลอดภัยในการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายมีทั้งลักษณะ Hardware และ Software เช่น ระบบ Firewall ระบบ IPS/IDS ระบบ VPN ซอฟต์แวร์ Antivirus ต่างๆ เป็นต้น


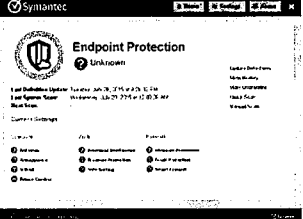
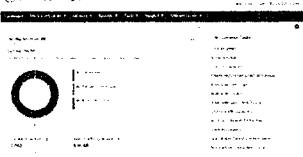

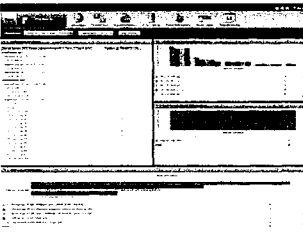
U. H.


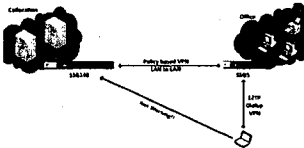
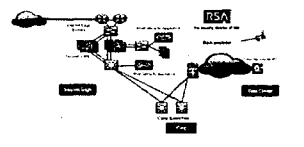
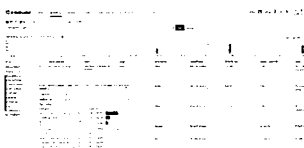
บริษัทฯ ได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย ซึ่งแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจได้แก่ บริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ อินค์ (Cisco), บริษัท ฟอติเน็ตอิงค์ (Fortinet), บริษัท พาโล อัลโต เน็ตเวิร์ค อินค์ (Palo Alto Networks) และบริษัท ซัยแมนเทค คอร์ปอเรชั่น (Symantec)


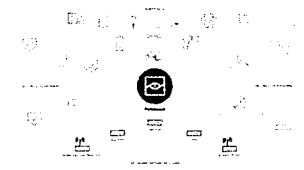
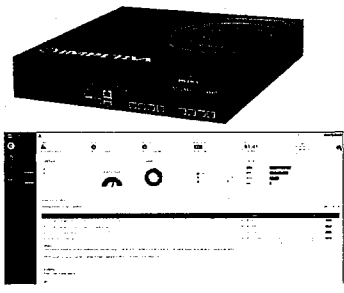
รายละเอียดผลิตภัณฑ์สำหรับระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย

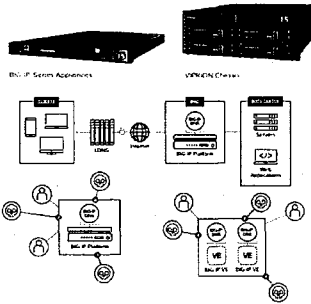
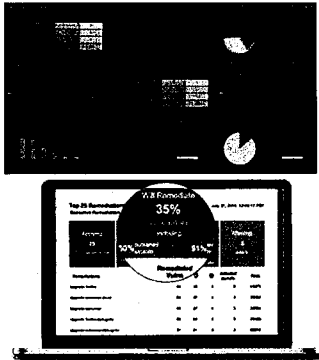
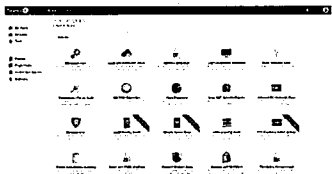
ตราผลิตภัณฑ์	รุ่น/แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Cisco	Next Generation Firewall 	ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ซึ่งจะทำหน้าที่ป้องกัน และตรวจสอบการเข้าถึงทั้งระหว่างภายในเครือข่าย เครื่องแม่ข่าย และอินเทอร์เน็ต ซึ่งในปัจจุบันอุปกรณ์สามารถตรวจสอบ และแยกประเภทของการใช้งานได้อาทิเช่น การเล่นเกม การส่งข้อความ การส่งรูป การดูวิดีโอ และอื่นๆ เพื่อทำการจำกัดการใช้งานได้	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
	IPS/IDS (Intrusion Prevention System) 	ระบบตรวจสอบการบุกรุกในระบบเครือข่าย ซึ่งทำหน้าที่ป้องกันการบุกรุกทั้งจากภายในและภายนอกเครือข่าย โดยเฝ้าตรวจสอบลักษณะของข้อมูลที่จะเป็นความเสี่ยงหรือส่งผลกระทบต่อระบบงานที่มีอยู่และสามารถเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาของระบบเพื่อเป็นการป้องกัน	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
	VPN (Virtual Private Network) 	ระบบเครือข่ายส่วนตัวแบบเสมือน ที่ทำงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตสาธารณะ หรืออาจจะวิ่งบนเครือข่ายไอพีอื่น โดยให้บริการเสมือนว่าเราต่อเชื่อมตรงกับระบบภายในองค์กรได้ ด้วยการเข้ารหัสข้อมูลก่อนการรับส่ง เพื่อให้ข้อมูล มีความถูกต้อง ปลอดภัย ยากต่อการลักลอบข้อมูล	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ

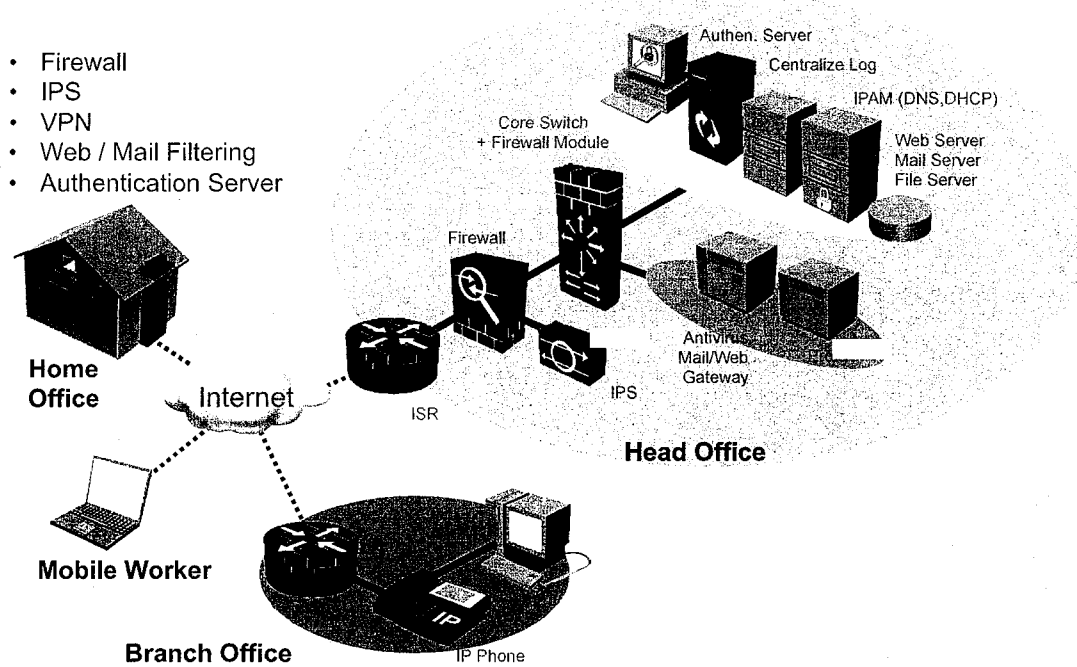
ตราผลิตภัณฑ์	รุ่น/แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Cisco	Web/Mail Filtering 	ระบบรักษาความปลอดภัยการเข้าใช้งานเว็บไซต์ และอีเมลซึ่งจะทำหน้าที่ป้องกัน กรองเว็บไซต์ และอีเมลที่ไม่ดี เช่น มีไวรัส มัลแวร์ที่จะทำลายข้อมูลในเครื่อง เป็นต้น เพื่อให้องค์กรเข้าใช้งานเว็บไซต์ และรับ-ส่ง อีเมล ได้อย่างปลอดภัย	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
	Authentication Server 	ระบบยืนยันตัวตน และพิสูจน์สิทธิการใช้งานอินเทอร์เน็ตซึ่งจะทำหน้าที่ตรวจสอบผู้ที่มาใช้งานระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตโดยระบบจะทำการตรวจสอบจาก Username และ Password ก่อนเข้าใช้งาน และให้สิทธิว่าจะใช้งานอะไรได้บ้าง	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
	NAC (Network Admission Control) 	ระบบควบคุมและตรวจสอบเครื่องก่อนการใช้งาน โดยสามารถกำหนดนโยบายการเข้าใช้งานเครือข่าย โดยให้มีสิทธิการใช้งานที่แตกต่างกัน ตามประเภทอุปกรณ์ที่ใช้งาน (Computer, Notebook, Mobile Phone และ Tablet) สถานที่ที่ใช้งาน เวลา และซอฟต์แวร์ภายในเครื่อง เป็นต้น	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
Fortinet	Next Generation Firewall 	ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ซึ่งจะทำหน้าที่ป้องกัน และตรวจสอบการเข้าถึงทั้งระหว่างภายในเครือข่าย เครื่องแม่ข่าย และอินเทอร์เน็ต ซึ่งในปัจจุบันอุปกรณ์สามารถตรวจสอบ และแยกประเภทของการทำงานได้อาทิเช่น การเล่นเกม การส่งข้อความ การส่งรูป การดูวิดีโอ และอื่นๆ เพื่อทำการจำกัดการใช้งานได้	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ

ตราผลิตภัณฑ์	รุ่น/แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Palo Alto Networks	Next Generation Firewall 	ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ซึ่งจะทำหน้าที่ป้องกัน และตรวจสอบการเข้าถึงทั้งระหว่างภายในเครือข่าย เครื่องแม่ข่าย และอินเทอร์เน็ต ซึ่งในปัจจุบันอุปกรณ์สามารถตรวจสอบ และแยกประเภทของการใช้งานได้ อาทิเช่น การเล่นเกม การส่งข้อความ การส่งรูป การดูวิดีโอ และอื่นๆ เพื่อทำการจำกัดการใช้งานได้	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
Symantec	Anti Virus 	ซอฟต์แวร์สำหรับป้องกัน กำจัดไวรัส และมัลแวร์บนเครื่องคอมพิวเตอร์	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
	Web/Mail Filtering 	ระบบรักษาความปลอดภัย การใช้งานเว็บไซต์ และอีเมล ซึ่งจะทำหน้าที่ป้องกัน กรองเว็บไซต์ และอีเมลที่ไม่ดี เช่นมีไวรัส มัลแวร์ที่จะทำลายข้อมูลในเครื่อง เป็นต้น เพื่อให้องค์กรเข้าใช้งานเว็บไซต์ และรับ-ส่งอีเมล ได้อย่างปลอดภัย	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
	Proxy Server 	ระบบคอมพิวเตอร์ที่ทำหน้าที่ให้บริการต่างๆ แทนเครื่องเซิร์ฟเวอร์จริง	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
McAfee	IPS/IDS (Intrusion Prevention System) 	ระบบตรวจสอบการบุกรุกในระบบเครือข่าย ซึ่งทำหน้าที่ป้องกันการบุกรุกทั้งจากภายใน และภายนอกเครือข่าย โดยเฝ้าตรวจสอบลักษณะของข้อมูลที่จะเป็นความเสี่ยงหรือส่งผลกระทบต่อระบบงานที่มีอยู่ และสามารถเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหามาของระบบเพื่อเป็นการป้องกัน	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ

ตราผลิตภัณฑ์	รุ่น/แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
McAfee	Log management 	ระบบจัดเก็บ รักษา และวิเคราะห์ Log ซึ่งเป็นข้อมูลที่บันทึกการใช้งานบนระบบเครือข่าย ซึ่งจะทำหน้าที่จัดเก็บข้อมูล Log ของระบบเครือข่าย และ Log ของการเข้าใช้งานอินเทอร์เน็ต แล้วนำข้อมูลวิเคราะห์และช่วยค้นหาพฤติกรรมที่ผิดปกติของระบบเครือข่ายที่กำลังเกิดขึ้น และทำการแจ้งเตือนผู้ดูแลระบบ	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
Juniper	VPN (Virtual Private Network) 	ระบบเครือข่ายส่วนตัวแบบเสมือน ที่ทำงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตสาธารณะ หรืออาจจะวิ่งบนเครือข่ายไอพีอื่น โดยให้บริการเสมือนว่าเราต่อเชื่อมตรงกับระบบภายในองค์กรได้ ด้วยการเข้ารหัสข้อมูลก่อนการรับส่ง เพื่อให้ข้อมูล มีความถูกต้อง ปลอดภัย ยากต่อการลักลอบดูข้อมูล	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
RSA	Log management 	ระบบจัดเก็บ รักษา และวิเคราะห์ Log ซึ่งเป็นข้อมูลที่บันทึกการใช้งานบนระบบเครือข่าย ซึ่งทำหน้าที่จัดเก็บข้อมูล Log ของระบบเครือข่ายและ Log ของการเข้าใช้งานอินเทอร์เน็ต แล้วนำข้อมูลวิเคราะห์และช่วยค้นหาพฤติกรรมที่ผิดปกติของระบบเครือข่ายที่กำลังเกิดขึ้นและแจ้งเตือนผู้ดูแลระบบ	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
ArcSight	Log management 	ระบบจัดเก็บ รักษา และวิเคราะห์ Log ซึ่งเป็นข้อมูลที่บันทึกการใช้งานบนระบบเครือข่าย ซึ่งจะทำหน้าที่จัดเก็บข้อมูล Log ของระบบเครือข่าย และ Log ของการเข้าใช้งานอินเทอร์เน็ต แล้วนำข้อมูลวิเคราะห์และช่วยค้นหาพฤติกรรมที่ผิดปกติของระบบเครือข่ายที่กำลังเกิดขึ้น และแจ้งเตือนผู้ดูแลระบบ	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ

ตราผลิตภัณฑ์	รุ่น/แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Sangfor	Authentication Server 	ระบบยืนยันตัวตน และพิสูจน์สิทธิ์การใช้งานอินเทอร์เน็ตซึ่งจะทำหน้าที่ตรวจสอบผู้ที่มาใช้งานระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตโดยระบบจะทำการตรวจสอบจาก Username และ Password ก่อนเข้าใช้งาน และให้สิทธิว่าจะใช้งานอะไรได้บ้าง	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
ForeScout	NAC (Network Admission Control) 	ระบบควบคุมและตรวจสอบเครื่องก่อนการใช้งาน โดยสามารถกำหนดนโยบายการเข้าใช้งานเครือข่าย โดยให้มีสิทธิการใช้งานที่แตกต่างกัน ตามประเภทอุปกรณ์ที่ใช้งาน (Computer, Notebook, Mobile Phone และ Tablet) สถานที่ที่ใช้งาน เวลา และซอฟต์แวร์ภายในเครื่อง เป็นต้น	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
Imperva	Web Application Firewall (WAF) 	ระบบป้องกันการบุกรุกโจมตีระบบแอปพลิเคชัน และ API ผ่าน Web ซึ่งจะทำหน้าที่ตรวจสอบ และจัดการการโจมตีจากการรับ-ส่งข้อมูลได้ พร้อมทั้งยังตรวจสอบ ความเสี่ยงของแอปพลิเคชัน และบริการที่เปิดบริการอยู่ให้มีความปลอดภัยจากการถูกโจมตีจากแฮกเกอร์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น และมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งระบบนี้มีความจำเป็นอย่างมากสำหรับระบบเว็บ E-Commerce ต่างๆ	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ

ความผลิตภัณฑ์	รูป/แบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
F5	DDoS Protection 	ระบบป้องกันการโจมตีระบบเครือข่ายแบบ Distributed Denial-of-Service หรือ DDoS ระบบ DDoS Protection นี้จะทำหน้าที่ตรวจสอบ และจัดการการโจมตีจากการรับ-ส่งข้อมูลได้ พร้อมทั้งยังตรวจสอบ ความเสี่ยงของแอปพลิเคชัน และบริการที่ใช้งานอยู่ในเครือข่ายขององค์กรให้ปลอดภัยจากการถูกโจมตีจากแฮคเกอร์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น และมีประสิทธิภาพสูงสุด	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
Rapid7	Vulnerability Assessment tool 	ระบบตรวจสอบหาจุดบกพร่องของระบบเครือข่าย โดยจะทำหน้าที่ค้นหาและวิเคราะห์ช่องโหว่ของระบบ ไม่ว่าจะเป็นระบบปฏิบัติการแอปพลิเคชันหรืออุปกรณ์บนระบบเครือข่ายต่างๆ และให้คำแนะนำในการแก้ไขช่องโหว่เหล่านั้น	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
Tenable	Vulnerability Assessment Tool 	ระบบตรวจสอบหาจุดบกพร่องของระบบเครือข่าย โดยจะทำหน้าที่ค้นหาและวิเคราะห์ช่องโหว่ของระบบ ไม่ว่าจะเป็นระบบปฏิบัติการแอปพลิเคชันหรืออุปกรณ์บนระบบเครือข่ายต่างๆ และให้คำแนะนำในการแก้ไขช่องโหว่เหล่านั้น	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ



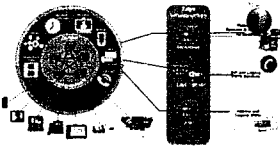


ภาพตัวอย่างระบบ Network Security

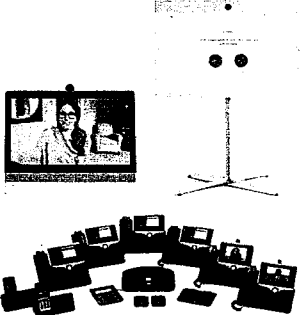
1.4 ระบบสื่อสารแบบครบวงจร (Unified Communication)


บริษัทฯ ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารแบบครบวงจร ซึ่งระบบสื่อสารแบบครบวงจรจะทำหน้าที่รวมการสื่อสารด้าน Voice, Video, Data และ Mobility เข้าไว้เป็นหนึ่งเดียวกันซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในบริษัทฯ ให้สามารถทำงานร่วมกันได้จากทุกแห่งสามารถตัดสินใจได้รวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ ระบบสื่อสารแบบครบวงจรยังช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการโทรศัพท์ ปรับปรุงระบบความปลอดภัยจากภายในและภายนอก รวบรวมข้อมูลของลูกค้า และทำให้พนักงานทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสำหรับระบบสื่อสารแบบครบวงจร

บริษัทฯ ได้รับการไว้วางใจจากบริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ อินค์ (Cisco) ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านระบบและอุปกรณ์สนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารแบบครบวงจรซึ่งแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจระดับ Gold Certified Partner อย่างเป็นทางการ


รายละเอียดผลิตภัณฑ์สำหรับระบบสื่อสารแบบครบวงจร

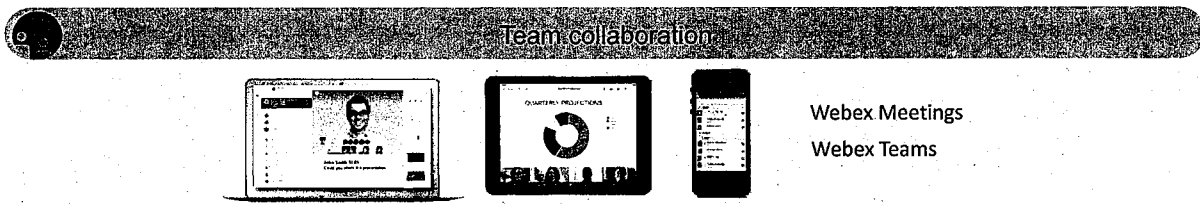
ตราผลิตภัณฑ์	รูปแบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Cisco	Unified Communications 	ระบบสื่อสารแบบครบวงจรเป็นการรวมกันของระบบสื่อสารทั้งภาพเสียงและข้อมูลต่างๆ ในระบบเน็ตเวิร์ค เพื่อให้การสื่อสารในองค์กรมีประสิทธิภาพ และใช้งานได้ง่ายขึ้นไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่หรือขนาดเล็กก็สามารถติดต่อประสานงานได้อย่างง่ายดาย ลดความซับซ้อนในการทำงาน	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
	Contact Center 	ระบบ Contact Center เป็นศูนย์การติดต่อปฏิสัมพันธ์ระหว่างบริษัท และลูกค้าไม่เฉพาะทางโทรศัพท์เท่านั้น แต่อาจรวมถึงการติดต่อลูกค้าด้วยช่องทางอื่น เช่นจดหมายข่าว อีเมล แคตตาล็อก ไปรษณีย์ การสอบถาม ข้อมูลเว็บไซต์ และการแชท Contact Center จะมีซอฟต์แวร์ที่ช่วยส่งข้อมูลการติดต่อไปยังรายชื่อของบุคคลที่จะติดตาม และสามารถเก็บรวบรวมข้อมูลได้ ในปัจจุบัน Contact Center เป็นองค์ประกอบสำคัญในการทำตลาดแบบหลายช่องอีกด้วย	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
	Conferencing 	ระบบการติดต่อสื่อสารผ่านวิดีโอแบบหลายผู้ร่วมประชุม สามารถรับส่งข้อมูลภาพ และเสียงรวมถึงเอกสารที่ต้องการนำเสนอได้	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ

ตราผลิตภัณฑ์	รูปแบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Cisco	Collaboration Endpoints 	อุปกรณ์สื่อสารปลายทางที่มีให้เลือก ในหลายรูปแบบ ตามความเหมาะสม ต่อการใช้งาน ประกอบไปด้วย <ul style="list-style-type: none"> ■ Collaboration Desk Endpoints ■ Collaboration Room Endpoints ■ IP Phones 	องค์กรเอกชน และ หน่วยงานของรัฐ





+







Webex Meetings
Webex Teams


 Every room


 Every desk


 Every pocket


 Every app

ภาพตัวอย่างระบบ Unified Communication

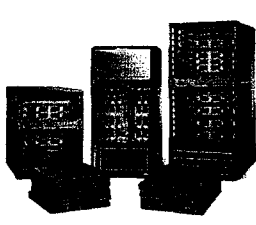
1.5 ระบบศูนย์ข้อมูล (Data Center Solution)





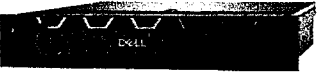

บริษัทฯ ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบศูนย์ข้อมูล หรือ Data Center ซึ่งระบบศูนย์ข้อมูลเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่รวบรวมทรัพยากรของระบบอันได้แก่ เซิร์ฟเวอร์สตอเรจ อุปกรณ์เครือข่าย และระบบสนับสนุนอื่นๆ ซึ่งจำเป็นต้องมีความสามารถในการจัดสรรและปรับเปลี่ยนทรัพยากรได้อย่างอัตโนมัติ เพื่อให้บีซิเนสแอปพลิเคชัน (Business Applications) สามารถให้บริการตอบสนองความต้องการทางธุรกิจได้อย่างรวดเร็วทันทั่วทั้งที่มีประสิทธิภาพ เสถียรภาพ สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่องและมีความปลอดภัย อีกทั้งต้องสามารถรองรับปริมาณข้อมูล เซิร์ฟเวอร์สตอเรจ และการเชื่อมต่อต่างๆ ที่เพิ่มขึ้นได้ ดังนั้นเพื่อรองรับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้นตลอดเวลาและเป็นไปอย่างรวดเร็วขององค์กรและบริษัทต่างๆ บริษัทฯ จึงมีการให้บริการโซลูชันต่างๆ ดังต่อไปนี้

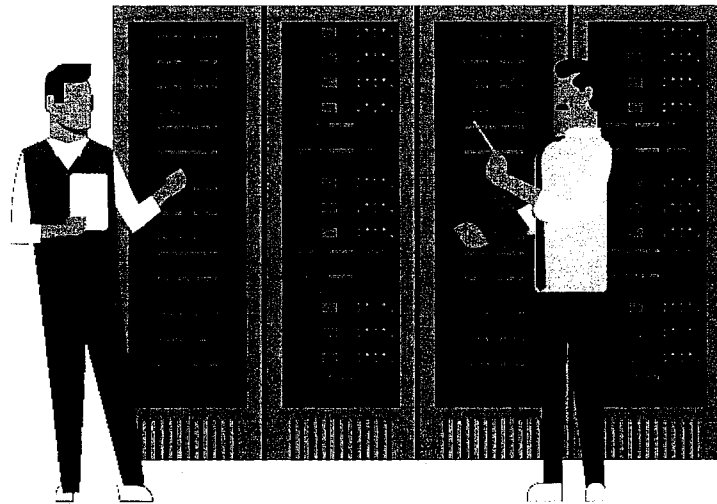
- (1) Server (เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย) คือเครื่องคอมพิวเตอร์หรือระบบปฏิบัติการหรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ทำหน้าที่ให้บริการแก่เครื่องคอมพิวเตอร์หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่เป็นลูกข่ายในระบบเครือข่าย
- (2) Data Storage (เครื่องบันทึกข้อมูล) คือระบบการจัดเก็บข้อมูลของศูนย์ข้อมูล ซึ่งระบบจัดเก็บข้อมูลที่ดีจะช่วยเก็บรักษาข้อมูล และช่วยดึงข้อมูลกลับมาได้อย่างรวดเร็ว
- (3) Backup Software (ซอฟต์แวร์สำหรับสำรองข้อมูล) คือโปรแกรมที่ช่วยสำรองข้อมูล ซึ่งในกรณีที่ข้อมูลเกิดความเสียหาย ก็สามารถดึงข้อมูลที่สำรองไว้มาใช้ได้
- (4) WAN Optimization (การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบเครือข่ายแบบ WAN) เป็นอุปกรณ์หรือระบบที่ทำหน้าที่ในการปรับปรุงประสิทธิภาพในการใช้งานแอปพลิเคชันต่างๆ ผ่านระบบเครือข่ายแบบ WAN ซึ่งจะช่วยประหยัด Bandwidth ซึ่งจะช่วยเพิ่มความเร็วในการส่งผ่านข้อมูล

บริษัทฯ ได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านระบบและอุปกรณ์สนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับระบบศูนย์ข้อมูล ซึ่งแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจได้แก่บริษัท ซิสโก้ ซิสเต็มส์ อินค์ (Cisco), บริษัท เน็ตแอป อินค์ (NetApp) และ บริษัท วีเอ็มแวร์ อินค์ (VMware)

รายละเอียดผลิตภัณฑ์สำหรับระบบศูนย์ข้อมูล

ตราผลิตภัณฑ์	รูปแบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Cisco	Data Center Switch 	อุปกรณ์กระจายสัญญาณที่ถูกออกแบบมาให้มีสมรรถนะสูงรองรับการขยายตัวของระบบได้เป็นอย่างดี รวมทั้งสามารถทำงานบนสภาวะแวดล้อมแบบ Virtualization ได้ อย่างเต็มประสิทธิภาพ เพื่อเชื่อมต่อกับเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) และอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) ภายใน Data Center เดียวกัน หรือต่าง Data Center ด้วยกันทั้งหมด และการเชื่อมต่อบริการต่างๆ จากภายใน Data Center ออกไปยังผู้ใช้งานรวมทั้งยังสามารถการปรับแต่งใช้งานตามความต้องการด้วยรูปแบบ Software-defined Network	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ

ตราผลิตภัณฑ์	รูปแบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
	<p>Servers - Unified Computing</p> 	<p>เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายที่สร้างขึ้นมาจากความสามารถด้านการประมวลผลเน็ตเวิร์กแบบจัดเก็บข้อมูล และ Virtualization เข้าไว้ด้วยกันพร้อมระบบการจัดการประสิทธิภาพสูงแบบเบ็ดเสร็จ</p>	<p>องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ</p>
NetApp	<p>Data Storage System</p> 	<p>ระบบจัดเก็บข้อมูล และสำรองข้อมูล รวมถึงซอฟต์แวร์สำหรับบริหารจัดการข้อมูล ทำให้สะดวกในการบริหารจัดการข้อมูล</p>	<p>องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ</p>
VMware	<p>Data Center and Cloud Infrastructure</p> 	<p>ซอฟต์แวร์สำหรับใช้ในการสร้าง Virtual Machine (VM) หรือเครื่องคอมพิวเตอร์เสมือน</p>	<p>องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ</p>
HP	<p>Server</p> 	<p>เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย</p>	<p>องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ</p>
Dell EMC	<p>Data Storage System</p> 	<p>ระบบจัดเก็บข้อมูล และสำรองข้อมูล รวมถึงซอฟต์แวร์สำหรับบริหารจัดการข้อมูล ทำให้สะดวกในการบริหารจัดการข้อมูล</p>	<p>องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ</p>
	<p>Server</p> 	<p>เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย</p>	<p>องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ</p>



ภาพตัวอย่างห้องศูนย์ข้อมูล (Data Center Room)

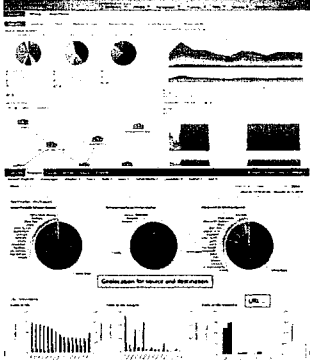

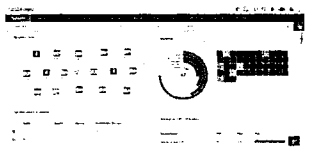
1.6 ระบบจัดการและบริหารเครือข่าย (Network Management System)

บริษัทฯ ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบจัดการและบริหารเครือข่าย ซึ่งระบบบริหารและจัดการระบบเครือข่ายจะทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางการควบคุมและเฝ้ามองเครือข่ายมีระบบเตือน เมื่อมีส่วนหนึ่งส่วนใดของเครือข่ายทำงานผิดพลาดหรือเกิดข้อขัดข้อง ทำให้ผู้ดูแลระบบทราบได้ทันที และเข้าไปทำการแก้ไขได้รวดเร็วหน้าที่หลักของระบบบริหารและจัดการระบบเครือข่ายคือการตรวจสอบเครือข่ายตลอดเวลา ทำรายงานสถิติการใช้เครือข่าย เช่น สถิติของปริมาณข้อมูล ปริมาณผู้ใช้ สามารถเขียนเป็นกราฟเพื่อให้ผู้ดูแลระบบนำไปวิเคราะห์และวางแผนขยายเครือข่าย ผู้ดูแลระบบยังสามารถตรวจสอบและแก้ไขระบบจากจุดศูนย์กลาง รวมถึงการติดตั้งซอฟต์แวร์ การตั้งค่าระบบให้กับอุปกรณ์เครือข่ายที่อยู่ห่างไกลเพื่อให้การดูแลและบริหารเครือข่ายมีประสิทธิภาพเชื่อถือได้และสามารถใช้งานได้นานบริษัทฯ จึงมีการให้บริการโซลูชันต่างๆ ดังต่อไปนี้

- (1) Fault Management คือการบริหารข้อผิดพลาด มีจุดประสงค์เพื่อการเก็บประวัติ (Log) การตรวจสอบ และแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆ ที่เกิดขึ้นในเครือข่าย
- (2) Configuration Management คือการบริหารการกำหนดค่าเบื้องต้น มีจุดประสงค์เพื่อการบริหารค่าที่จะต้องกำหนดเบื้องต้นของอุปกรณ์เครือข่าย
- (3) Account Management คือการบริหารบัญชีผู้ใช้มีจุดประสงค์เพื่อการเก็บประวัติ (Log) การสร้าง การใช้งาน การควบคุมการใช้งานทรัพยากรเครือข่ายและอุปกรณ์ต่างๆ ของผู้ใช้งานเครือข่าย ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการกำหนดโควตา สิทธิการใช้งาน
- (4) Performance Management คือการบริหารประสิทธิภาพ มีจุดประสงค์เพื่อการทำบัญชี Host และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ตรวจจวรายงาน วิเคราะห์ และควบคุมประสิทธิภาพของเครือข่าย
- (5) Security Management คือการบริหารจัดการด้านความปลอดภัย มีจุดประสงค์เพื่อการควบคุมการเข้าใช้ทรัพยากรเครือข่ายให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้กำหนดไว้

บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำซึ่งมีชื่อเสียงทางด้านระบบจัดการและบริหารเครือข่าย โดยผลิตภัณฑ์สำหรับระบบจัดการและบริหารเครือข่ายที่บริษัทจัดจำหน่าย มีดังนี้

รายละเอียดผลิตภัณฑ์สำหรับระบบจัดการและบริหารเครือข่าย

ตราผลิตภัณฑ์	รูปแบบของผลิตภัณฑ์	คุณสมบัติ	กลุ่มลูกค้า
Cisco	ซอฟต์แวร์บริหารจัดการระบบเครือข่าย 	สำหรับบริหารจัดการระบบเครือข่ายที่สามารถจัดการอุปกรณ์จากสาขาไปจนถึงดาต้าเซ็นเตอร์ ช่วยให้การจัดการอุปกรณ์บนเครือข่ายสาย และไร้สายอย่างง่ายดาย เริ่มตั้งแต่การติดตั้งควบคุม เฝ้าระวัง และบำรุงรักษาผ่านจากหน้าจอเดียว	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
Solarwinds	ซอฟต์แวร์บริหารจัดการระบบเครือข่าย 	สำหรับบริหารจัดการระบบเครือข่าย, แอปพลิเคชัน, เซิร์ฟเวอร์, การจัดเก็บข้อมูล และ Virtualization ที่สามารถจัดการอุปกรณ์ได้หลายยี่ห้อ มีความสามารถพิเศษ อาทิเช่น สร้างแผนผังการเชื่อมต่อ แสดงเส้นทางการรับส่งข้อมูล สามารถดูข้อมูลเชิงลึกได้รองรับกับระบบที่มีขนาดใหญ่มากๆ ได้ ดูแลในระดับแอปพลิเคชัน หรือระดับของ Harddisk บน Storage ได้	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ
ManageEngine	ซอฟต์แวร์สำหรับดูแลระบบเครือข่าย 	มีความสามารถในการตรวจสอบเครือข่ายที่ครอบคลุม และช่วยให้คุณมองเห็นได้ทั่วทั้งเครือข่าย ตรวจสอบประสิทธิภาพเครือข่ายแบบเรียลไทม์ และควบคุมเครือข่ายด้วยการตรวจจับข้อบกพร่องเชิงรุกช่วยให้คุณมั่นใจในความต่อเนื่องทางธุรกิจ โดยการรักษาความพร้อมใช้งานสูงและสนับสนุนผลิตภัณฑ์หลายยี่ห้อ	องค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐ

2. ธุรกิจให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย (Maintenance Service Agreement: MA)

เพื่อให้ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์สามารถทำงานได้อย่างถูกต้องและต่อเนื่อง บริษัทฯ มีการให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบแก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยสัญญาให้บริการบำรุงรักษามีอายุประมาณ 1 – 5 ปี ซึ่งรวมถึงการบริการซ่อมแซมเปลี่ยนชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่ชำรุด ณ จุดติดตั้ง โดยบริการนี้จะแบ่งออกเป็น 3 ส่วนหลักคือ

- (1) งานบำรุงรักษาตามรอบระยะเวลาที่ได้มีการตกลงกันไว้ในสัญญา (Preventive Maintenance)
- (2) งานบำรุงรักษาเมื่อเกิดเหตุเสีย (Collective Maintenance)
- (3) การรับประกันสินค้า (Warranty)

บริษัทฯ สามารถให้บริการบำรุงรักษา และซ่อมแซมแก้ไขระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ เพื่อสร้างความมั่นใจในการทำงานของระบบทั้งในขณะทำงานตามสภาพปกติ และเมื่อหลังจากเกิดเหตุการณ์ผิดปกติ รวมทั้งบริษัทฯ มีทีมวิศวกรสำหรับให้บริการเข้าไปนั่งทำงานประจำที่บริษัทลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ มีทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการอบรม และมีใบรับรองความสามารถในการให้บริการ (Certified) จากบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และตอบโจทยลูกค้าอย่างตรงจุด ซึ่งบริษัทฯ มีการให้บริการ 2 รูปแบบคือ

- (1) Maintenance Gold (7 วัน x 24 ชั่วโมง) บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้าเมื่อมีปัญหาทุกวันไม่เว้นวันหยุดราชการและวันหยุดนักขัตฤกษ์
- (2) Maintenance Silver (5 วัน x 8 ชั่วโมง) บริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้าในเวลาทำการวันจันทร์ ถึง วันศุกร์ เวลา 8.30 – 17.30 น.

นอกจากนี้บริษัทฯ มีให้บริการส่งพนักงานไปนั่งประจำอยู่ที่ Site งานของลูกค้าเพื่อให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบ ตามสัญญาที่ตกลงกันกับลูกค้า เพื่อให้สามารถให้บริการและแก้ปัญหาได้ทันที

3. ธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ

สำหรับงานบริการอื่นๆ ของบริษัทฯ จะประกอบด้วยงานเดินสายสัญญาณ (Cabling Service) และงานให้บริการบำรุงรักษาและซ่อมแซมแก้ไขที่บริษัทลูกค้า (Onsite Service) ตามวันเวลา และสถานที่ ที่ได้ตกลงกับลูกค้า และเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ เนื่องจากบริษัทฯ มองว่าธุรกิจฮาร์ดแวร์เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ มีความมั่นคงแล้ว จึงมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ และเล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ ว่ามีศักยภาพเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จึงขยายไปยังธุรกิจการให้บริการออกแบบและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ โดยที่ผ่านมา ในปี 2560 บริษัทฯ ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจได้งานโครงการแรก ซึ่งเป็นโครงการออกแบบและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานอินเทอร์เน็ตไร้สายเพื่อประโยชน์สาธารณะ (Free Wi-Fi) ให้แก่หน่วยงานของรัฐแห่งหนึ่ง ต่อมาในเดือนสิงหาคม ปี 2562 บริษัทฯ ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจเป็นผู้ชนะการเสนอราคางานโครงการออกแบบและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์เครื่องฝึกหัดขับรถไฟ

แบบจำลอง (Train Driving Simulator) ให้แก่หน่วยงานของรัฐแห่งหนึ่ง มูลค่าโครงการ 58.76 ล้านบาท ซึ่งได้เซ็นสัญญาแล้วในเดือนกันยายน 2562

จุดเด่นของสินค้าและการให้บริการของบริษัทฯ

(1) บริษัทฯ เป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์เครือข่ายสารสนเทศชั้นนำระดับโลก

บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของ Cisco ระดับ Gold Certified Partner ซึ่งเป็นระดับสูงสุด ปัจจุบัน มีบริษัทเพียง 11 รายในประเทศไทยเท่านั้นที่ได้รับ Gold Certified Partner นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์ และซอฟต์แวร์เครือข่ายสารสนเทศชั้นนำอีกหลายราย ได้แก่ NetApp, Palo Alto Networks, Symantec, VMware และ Fortinet

(2) การรับประกันผลงานและการให้บริการหลังการขาย

บริษัทฯ มีนโยบายรับประกันผลงานหลังการขายเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าและบริการ รวมถึงมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญในเรื่องการให้บริการลูกค้าภายหลังการขายเพื่อให้ระบบของลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ต่อเนื่องตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีทีมศูนย์ประสานงานบริการ (Call Center) และทีมวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านพร้อมให้บริการตลอดเวลา

(3) บริการทางการเงินในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงินแก่ลูกค้า

บริษัทฯ มีการให้บริการทางการเงินในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงินแก่ลูกค้าในธุรกิจจำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งมีกำหนดสัญญาระหว่าง 36 เดือน ถึง 60 เดือน เพื่อเป็นทางเลือกแก่ลูกค้าที่ไม่ต้องการจ่ายเงินทั้งหมดของโครงการในคราวเดียว

(4) บริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านสำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด

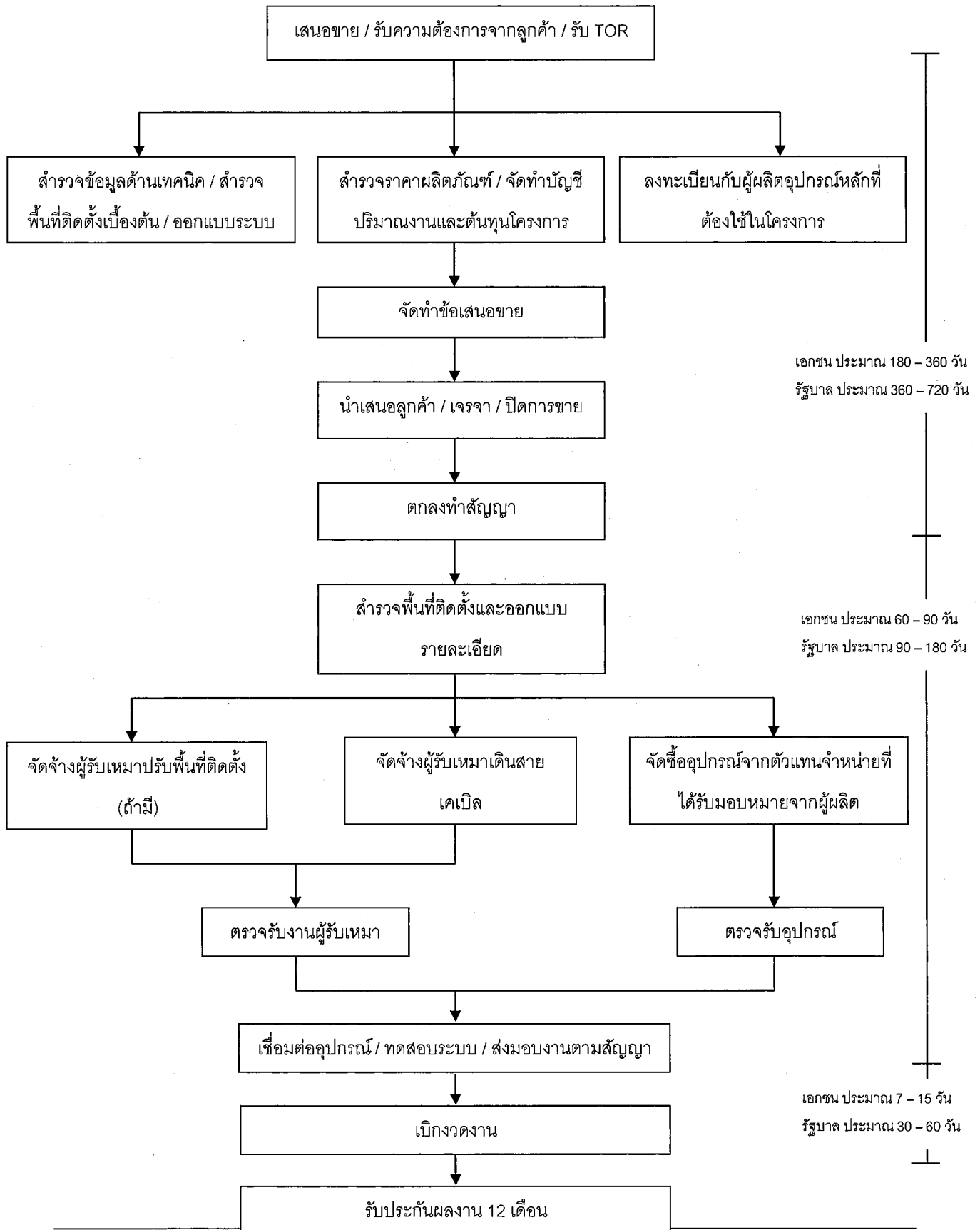
บริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับประกาศนียบัตรขั้นสูงสุดของ Cisco หรือ CCIE-Cisco Certified Internetwork Expert มากถึง 7 ท่าน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผู้เชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่บริษัทฯ เป็นพันธมิตร เช่น NetApp, Palo Alto Networks, Symantec, VMware และ Fortinet ทำให้บริษัทฯ มีบุคลากรที่สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการพัฒนาปรับปรุงศักยภาพพนักงานตลอดเวลาในการที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน รวมถึงการทำงานเป็นทีม การติดตามเทคโนโลยี เพื่อให้พนักงานสามารถตอบสนองตามการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีได้เป็นอย่างดี

(5) บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและคู่ค้า

บริษัทฯ มีการความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้าอย่างยาวนาน เนื่องจากกลุ่มผู้บริหารของบริษัทฯ เคยมีประสบการณ์การทำงานกับบริษัทโทรคมนาคมที่มีชื่อเสียงระดับประเทศมาอย่างยาวนาน ทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และมีความสามารถที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริหารได้มีโอกาสร่วมงานกับเจ้าของผลิตภัณฑ์จำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ สามารถคัดเลือกผลิตภัณฑ์

และตัดสินใจเลือกรับโครงการได้อย่างเหมาะสม สามารถส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้าอย่างมีคุณภาพ และภายใน
ระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด

ขั้นตอนการให้บริการของบริษัท



หากพิจารณาระยะเวลาในการทำโครงการเริ่มตั้งแต่การรับความต้องการของลูกค้าจนถึงการตกลงทำสัญญาจะใช้ระยะเวลาประมาณ 180 – 360 วัน สำหรับลูกค้าเอกชน และประมาณ 360 – 720 วัน สำหรับลูกค้าหน่วยงานของรัฐ และกระบวนการตั้งแต่ติดตั้งงานจนถึงการส่งมอบงาน จะใช้ระยะเวลาประมาณ 60 – 90 วัน สำหรับลูกค้าเอกชน และประมาณ 90 – 180 วัน สำหรับลูกค้าหน่วยงานของรัฐโดยหลังจากส่งมอบงานเสร็จสิ้นบริษัทฯ จะมีการรับประกันผลงานอีก 12 เดือน

การตลาดและการแข่งขัน

1. กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1.1 ด้านสินค้าและบริการ

(1) การเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์เครือข่ายสารสนเทศชั้นนำระดับโลก

บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Cisco มาตั้งแต่ปี 2549 โดยเริ่มจากการเป็นพันธมิตรระดับ Premier Certified Partner และในปี 2553 บริษัทฯ ได้เลื่อนระดับขึ้นมาเป็น Gold Certified Partner ซึ่งเป็นระดับสูงสุด มาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งมีบริษัทเพียง 11 รายในประเทศไทยเท่านั้นที่ได้รับ Gold Certified Partner นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตอุปกรณ์ และซอฟต์แวร์เครือข่ายสารสนเทศชั้นนำอีกหลายราย ได้แก่ NetApp, Palo Alto Networks, Symantec, VMware และ Fortinet การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ผลิต จะทำให้บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนจากพันธมิตรในด้านความรู้ การอบรมเกี่ยวกับเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ การเข้าถึงเครือข่ายผู้จัดจำหน่าย การให้คำแนะนำและคำปรึกษาในด้านผลิตภัณฑ์สำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมถึงส่วนลดในการซื้อสินค้า ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ

(2) การรับประกันผลงานและการให้บริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าและบริการ บริษัทฯ มีนโยบายรับประกันผลงานหลังการขายเป็นระยะเวลา 1 ปี รวมถึงมีฝ่ายงานเฉพาะที่ให้บริการดูแลและซ่อมบำรุงหลังการขาย ซึ่งประกอบไปด้วยวิศวกรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในสินค้าและบริการแต่ละประเภทที่บริษัทฯ รับวางระบบและจัดจำหน่าย ซึ่งภายในฝ่ายงานบริการดูแลและซ่อมบำรุงนั้น จะแบ่งย่อยออกเป็น Preventive Maintenance ซึ่งจะเป็นการบำรุงรักษาตามรอบระยะเวลาที่ได้มีการตกลงกันไว้ในสัญญา และงาน Collective Maintenance ซึ่งเป็นงานซ่อมแซมปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้า ซึ่งสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ตอบโจทย์ลูกค้าอย่างตรงจุด ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพอใจ และมีความมั่นใจในการบริการของบริษัทฯ ในกรณีต้องการความช่วยเหลือต่างๆ เมื่อมีเหตุฉุกเฉินอีกด้วย

(3) การเพิ่มทางเลือกบริการทางการเงินในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงินแก่ลูกค้า

บริษัทฯ มีการให้บริการทางการเงินในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงินแก่ลูกค้าในธุรกิจจำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งมีกำหนดระยะเวลาของสัญญาระหว่าง 36 เดือน ถึง 60 เดือน เพื่อเป็นทางเลือกแก่ลูกค้าที่ไม่ต้องการจ่ายเงินทั้งหมดของโครงการในคราวเดียว ซึ่งการให้บริการสัญญาเช่าทางการเงินจะช่วยเพิ่มโอกาสให้กับบริษัทฯ ในการได้รับงานเพิ่มขึ้นจากกลุ่มลูกค้าที่มีงบประมาณไม่เพียงพอสำหรับโครงการ

1.2 ด้านพนักงาน

ธุรกิจให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบสารสนเทศนั้น จำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับประกาศนียบัตรขั้นสูงสุดของ Cisco หรือ CCIE-Cisco Certified Internetwork Expert มากถึง 7 ท่าน ซึ่งมากกว่าจำนวนขั้นต่ำในการเป็น Gold Certified Partner ของ Cisco ที่กำหนดให้บริษัทฯ จะต้องมีความเชี่ยวชาญที่ได้รับประกาศนียบัตรขั้นสูงสุด CCIE อย่างน้อยจำนวน 4 ท่าน ทำให้บริษัทฯ มีบุคลากรที่สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการพัฒนาปรับปรุงศักยภาพพนักงานตลอดเวลาในการที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน รวมถึงการทำงานเป็นทีม การติดตามเทคโนโลยี การรับรู้และการปรับตามการเคลื่อนไหวของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างทันทั่วถึงและต่อเนื่อง ทำให้ทีมงานมีความยืดหยุ่นในการทำงานสามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับความต้องการด้านเทคโนโลยีได้อย่างดี

1.3 ด้านการบริหารต้นทุน

บริษัทฯ เน้นการบริหารต้นทุนการขาย และการให้บริการเพื่อให้ได้เปรียบในเชิงการแข่งขันโดยยังรักษาคุณภาพสินค้า และการบริการให้ได้ตามมาตรฐานโลก ซึ่งบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Cisco ระดับ Gold Certified Partner ทำให้บริษัทฯ สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาต้นทุนต่ำ ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ในระยะยาว

1.4 ด้านการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและคู่ค้า

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้าอย่างยาวนาน เนื่องจากกลุ่มผู้บริหารของบริษัทฯ เคยมีประสบการณ์การทำงานกับบริษัทด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่มีชื่อเสียงระดับประเทศมาอย่างยาวนาน ทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และมีความสามารถที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริหารได้มีโอกาสร่วมงานกับเจ้าของผลิตภัณฑ์จำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ สามารถคัดเลือกผลิตภัณฑ์และตัดสินใจเลือกกับโครงการได้อย่างเหมาะสม สามารถส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้าอย่างมีคุณภาพและภายในระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนอย่างต่อเนื่อง

1.5 ด้านการขยายขนาดงานโครงการ

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจ โดยการเพิ่มขนาดการรับงานโครงการโดยเน้นโครงการที่มีมูลค่ามากขึ้น จากลูกค้าทั้งหน่วยงานของรัฐ ซึ่งมีแผนการลงทุนเพื่อส่งเสริมสังคมดิจิทัลและสร้างการเข้าถึงการใช้บริการสื่อสารอย่างเท่าเทียมตามยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี และหน่วยงานภาคเอกชนที่มีแนวโน้มการลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการที่จะรับงานโครงการที่มีขนาดใหญ่ บริษัทฯ จำเป็นที่จะต้องใช้เวลาและเงินทุนมากขึ้นรวมถึงการใช้เงินเพื่อค้ำประกันการยื่นซอง ("Bid Bond"), การปฏิบัติตามสัญญา ("Performance Bond") และผลงาน ("Retention Bond") ที่เพิ่มมากขึ้นด้วย ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีการหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อร่วมกันเข้างานโครงการที่มีมูลค่าสูงขึ้น โดยการเลือกพันธมิตรทางธุรกิจ บริษัทฯ จะพิจารณาเงื่อนไขทางธุรกิจและการสนับสนุนของพันธมิตรแต่ละราย เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ

2. ช่องทางในการจัดจำหน่ายและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชน และหน่วยงานของรัฐ ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ได้แก่ อุตสาหกรรมโทรคมนาคม อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมน้ำมันและโรงกลั่น อุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ โรงพยาบาล สถาบันการเงิน สถาบันการศึกษา และโลจิสติกส์ ซึ่งมีความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายคอมพิวเตอร์ และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อตอบสนองความต้องการใช้งาน และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพความปลอดภัยของระบบข้อมูล และเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กรนั้นๆ บริษัทฯ จะมีสัดส่วนมูลค่าโครงการของลูกค้าบริษัทเอกชนมากกว่าหน่วยงานของรัฐ โดยโครงการที่บริษัทฯ ให้บริการลูกค้ามีตั้งแต่โครงการขนาดเล็กที่มีมูลค่าโครงการหลักแสนไปจนถึงโครงการขนาดกลางที่มีมูลค่าหลักล้านบาท โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในปี 2560 – 2562 เป็นดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. บริษัทเอกชน	401.71	47.40	389.06	72.51	488.00	76.30
2. หน่วยงานของรัฐ	445.83	52.60	147.52	27.49	151.54	23.70
รวม	847.54	100.00	536.58	100.00	639.54	100.00

กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชน และหน่วยงานของรัฐ สามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

(1) บริษัทเอกชนทั่วไป

กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชนทั่วไปของบริษัทฯ ประกอบด้วย บริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทข้ามชาติ บริษัทจำกัด โรงพยาบาลและหน่วยงานด้านสุขภาพของเอกชน และสถาบันการศึกษาของเอกชน เป็นต้น

(2) หน่วยงานของรัฐ

กลุ่มลูกค้าหน่วยงานของรัฐของบริษัทฯ หมายถึง หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ โรงพยาบาลและหน่วยงานด้านสุขภาพของรัฐ และสถาบันการศึกษาของรัฐ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วิธีจัดซื้อจัดจ้างในลักษณะเดียวกันกับระเบียบของทางราชการ

2.2 ช่องทางในการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายขายที่เชี่ยวชาญในการให้บริการลูกค้า อย่างรวดเร็ว และครบวงจร ซึ่งทีมฝ่ายขายจะรับผิดชอบทั้งการหาลูกค้ารายใหม่และดูแลลูกค้าเดิม โดยจะติดต่อและเจรจากับลูกค้าโดยตรง ทั้งนี้ ฝ่ายขายของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ (1) ฝ่ายขาย และ (2) ฝ่าย Telesales ซึ่งพนักงานฝ่ายขายแต่ละคนจะดูแลลูกค้าโดยมิได้มีการแบ่งแยกตามกลุ่มหรือประเภทลูกค้า แต่จะพิจารณาว่าพนักงานฝ่ายขายคนใดรับผิดชอบลูกค้ารายใดมาตั้งแต่แรกก็จะให้ดูแลลูกค้ารายนั้นๆ ไปตลอด เพื่อรักษาสายสัมพันธ์ไว้ ส่วนฝ่าย Telesales จะรับผิดชอบในการโทรศัพท์ติดต่อหาลูกค้าใหม่เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และโซลูชันต่างๆ

สำหรับลูกค้าหน่วยงานของรัฐ ฝ่ายขายจะติดตามประกาศจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งระยะเวลาตั้งแต่รับความต้องการของลูกค้าจนถึงการตกลงทำสัญญาจะใช้ระยะเวลาประมาณ 360 – 720 วัน โดยวิธีการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานของรัฐมี 3 วิธีดังนี้

- (1) วิธีประกาศเชิญชวนคือ การที่หน่วยงานของรัฐเชิญชวนผู้ประกอบการทั่วไปที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขที่หน่วยงานของรัฐกำหนดให้เข้ายื่นข้อเสนอ ซึ่งกระทำได้ 3 วิธีดังนี้
 - (1.1) วิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (E-Market) ซึ่งวิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ สามารถกระทำได้ 2 ลักษณะดังนี้
 - (1.1.1) การเสนอราคาโดยใบเสนอราคา
 - (1.1.2) การเสนอราคาโดยการประมูลอิเล็กทรอนิกส์
 - (1.2) วิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding)
 - (1.3) วิธีสอบราคา
- (2) วิธีคัดเลือกคือ การที่หน่วยงานของรัฐเชิญชวนเฉพาะผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขที่หน่วยงานของรัฐกำหนด ซึ่งต้องไม่น้อยกว่า 3 รายให้เข้ายื่นข้อเสนอ เว้นแต่ในงานนั้นมีผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงตามที่กำหนดน้อยกว่า 3 ราย
- (3) วิธีเฉพาะเจาะจงคือ การที่หน่วยงานของรัฐเชิญชวนผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขที่หน่วยงานของรัฐกำหนดรายใดรายหนึ่งให้เข้ายื่นข้อเสนอหรือให้เข้ามาเจรจาต่อรองราคา รวมทั้งการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุกับผู้ประกอบการโดยตรง

สำหรับบริษัทเอกชน บริษัทฯ จะติดต่อกับเจ้าหน้าที่ของฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศของลูกค้าเพื่อให้ทราบถึงโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อนำเสนอบริการของบริษัทฯ ซึ่งระยะเวลาดังแต่รับความต้องการของลูกค้าจนถึงการตกลงทำสัญญาจะใช้ระยะเวลาประมาณ 180 – 360 วันโดยวิธีการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทเอกชนมี 2 วิธีดังนี้

- (1) การเสนอราคาโดยใบเสนอราคา
- (2) การประมูลแข่งขันราคาออนไลน์ (E-Auction)

สำหรับการเข้าถึงลูกค้าเอกชน ขั้นตอนโดยทั่วไปบริษัทฯ จะให้ฝ่ายที่ปรึกษาทางเทคนิค (Technical Consultant) เข้าไปแนะนำทางด้านเทคนิค และระบบใหม่ๆ ให้กับลูกค้าพร้อมฝ่ายขาย เพื่อให้ลูกค้าเล็งเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการใช้ระบบต่างๆ ในการทำงาน จากนั้นหากลูกค้ามีความสนใจสินค้าและบริการ ทางฝ่ายขายจะเข้าไปเจรจาต่อรองด้านราคา และเซ็นสัญญาโครงการเพื่อทำการประกวดราคาหรือปิดงานต่อไป

2.3 นโยบายด้านราคา

- (1) ภารกิจจำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ กำหนดราคาขายและบริการ โดยอ้างอิงต้นทุนรับเหมาโครงการเป็นหลัก โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจัดหาอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมทั้งทางด้านราคาและเทคนิค รวมถึงวางแผนการบริหารจัดการโครงการอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้ต้นทุนที่ต่ำสุด ซึ่งรวมถึงต้นทุนค่าอุปกรณ์และค่าบริการติดตั้งบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังกำหนดราคาโดยพิจารณาโครงการที่สามารถต่อยอด

หรือสั่งซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติมในอนาคต และพิจารณาถึงภาวะการแข่งขันของโครงการนั้นๆ ด้วย โดยบริษัทฯ มีการตั้งเป้าอัตรากำไรขั้นต้นไว้ โดยถ้ามีการประเมินโครงการแล้วว่ามีอัตรากำไรขั้นต้นมากกว่าที่กำหนดไว้ ฝ่ายขายสามารถดำเนินการขออนุมัติได้เลย โดยทางบริษัทฯ ได้มีนโยบายส่วนลดให้กับลูกค้า โดยพนักงานขายสามารถเสนอราคาที่ดีกว่าอัตรากำไรขั้นต้นที่กำหนดได้ แต่ต้องดำเนินการขออนุมัติตามอำนาจอนุมัติก่อน

สำหรับธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินนั้น บริษัทฯ จะกำหนดราคาขายและบริการ โดยมีการคิดดอกเบี้ยจากผ่อนชำระค่าสินค้าและบริการตลอดอายุสัญญาเพิ่มเติมจากการกำหนดราคาขายและบริการข้างต้น

(2) ธุรกิจให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย และธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ

สำหรับธุรกิจให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย และการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ บริษัทฯ จะกำหนดราคาโดยอ้างอิงจากต้นทุนการจัดหาสินค้าและบริการบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing) รวมถึงพิจารณาราคาสินค้าและบริการของลูกค้าที่เคยจัดซื้อมาก่อนปรับเปลี่ยนหรือลดราคาตามปริมาณอุปกรณ์เงื่อนไขการให้บริการและเงื่อนไขอื่น เช่น เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะเวลาส่งมอบ ระยะเวลาประกัน ค่าขนส่ง และภาษี เป็นต้น

3. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.1 ภาพรวมของภาวะอุตสาหกรรมตลาดการสื่อสารของประเทศไทย (Communication Market)

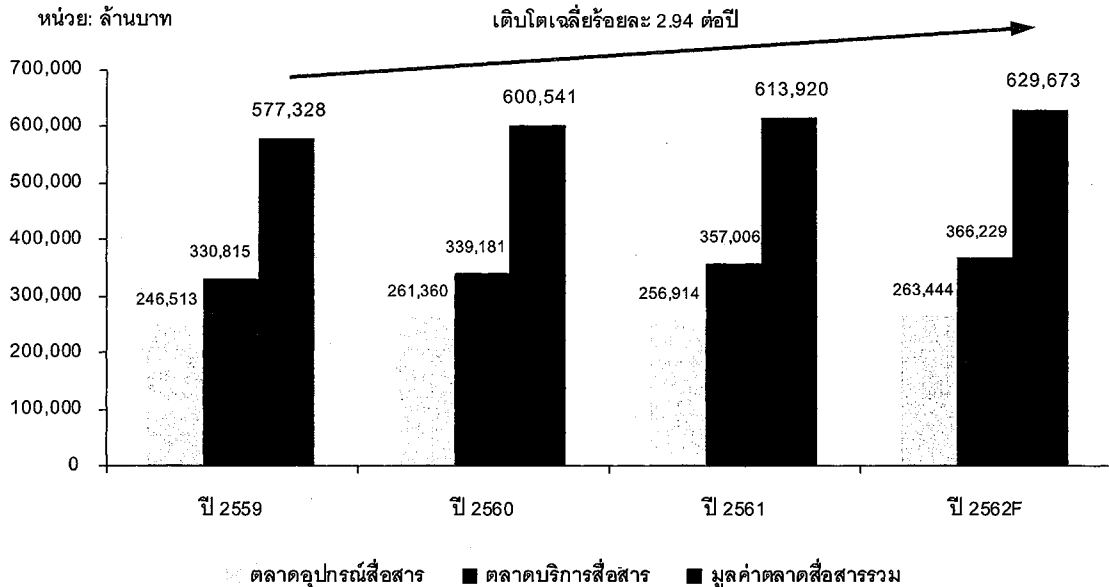
อุตสาหกรรมสื่อสารเป็นตลาดขนาดใหญ่มีมูลค่าประมาณ 6.1 แสนล้านบาทในปี 2561 หรือมีส่วนประมาณ 3.9% ของ GDP มีอัตราการเติบโต 2.2% จากปี 2560 ตลาดสื่อสารของประเทศไทยเป็นหนึ่งในตลาดที่มีความสำคัญที่ช่วยในการขับเคลื่อนการเติบโตของภาคเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติโดยตลาดสื่อสารถูกแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ

(1) ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment)

(2) ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service)

ประเภท	ปี 2559 (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (%)	ปี 2560 (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (%)	ปี 2561 (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (%)	ปี 2562F (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (%)
ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	246,513	8.82	261,360	6.02	256,914	-1.70%	263,444	2.54
ตลาดบริการสื่อสาร	330,815	6.90	339,181	2.53	357,006	5.26%	366,229	2.58
มูลค่าตลาดสื่อสารรวม	577,328	7.71	600,541	4.02	613,920	2.23%	629,673	2.57

มูลค่ารวมตลาดซื้อขายในประเทศไทย



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

จากข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าตลาดซื้อขายในประเทศไทย ในปี 2560 ปี 2561 และประมาณการปี 2562 โดยสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม (กสทช.) พบว่ามูลค่าตลาดซื้อขายของประเทศไทยในปี 2560 มีมูลค่าทั้งสิ้น 600,541 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23,213 ล้านบาท จากปี 2559 ที่ 577,328 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 4.02 โดยมูลค่าตลาดส่วนใหญ่มาจากตลาดบริการซื้อขายเป็นหลัก โดยในปี 2560 ตลาดบริการซื้อขายมีมูลค่า 339,181 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 56.48 เทียบกับมูลค่าตลาดรวมทั้งหมด ขณะที่ตลาดอุปกรณ์ซื้อขายคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 261,360 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 43.52 เทียบกับมูลค่าตลาดรวมทั้งหมด

ในปี 2561 มูลค่าตลาดซื้อขายของประเทศไทยมีมูลค่าทั้งสิ้น 613,920 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13,379 ล้านบาท จากปี 2560 ที่ 600,541 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.23 โดยมูลค่าตลาดส่วนใหญ่จะมาจากตลาดบริการซื้อขายเป็นหลัก โดยในปี 2561 ตลาดบริการซื้อขายมีมูลค่า 357,006 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 58.15 เทียบกับมูลค่าตลาดรวมทั้งหมด ขณะที่ตลาดอุปกรณ์ซื้อขายคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 256,914 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41.85 เทียบกับมูลค่าตลาดรวมทั้งหมด

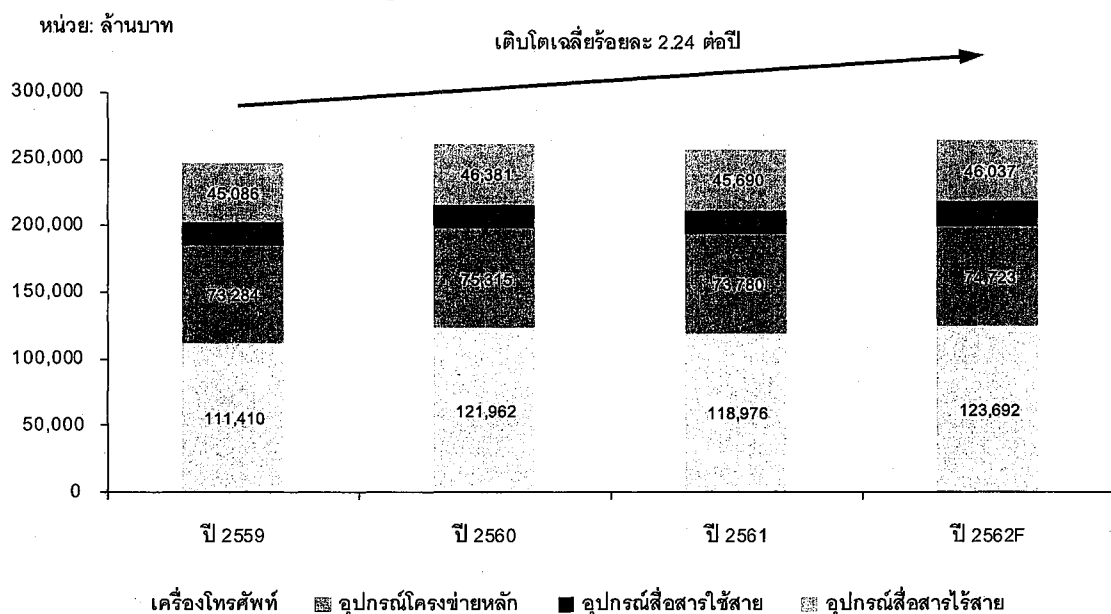
สำหรับประมาณการปี 2562 คาดการณ์มูลค่าตลาดซื้อขายของประเทศไทยจะมีมูลค่าทั้งสิ้น 629,673 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15,753 ล้านบาท จากปี 2561 ที่ 613,920 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.57 โดยมูลค่าตลาดส่วนใหญ่จะมาจากตลาดบริการซื้อขายเป็นหลัก โดยประมาณการปี 2562 ตลาดบริการซื้อขายมีมูลค่า 366,229 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 58.16 เทียบกับมูลค่าตลาดรวมทั้งหมด ขณะที่คาดการณ์ตลาดอุปกรณ์ซื้อขายคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 263,444 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41.84 เทียบกับมูลค่าตลาดรวมทั้งหมด

3.1.1 ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสารประกอบด้วย 4 กลุ่มย่อย ได้แก่ (1) เครื่องโทรศัพท์ (2) อุปกรณ์โครงข่ายหลัก (3) อุปกรณ์สื่อสารใช้สายและ (4) อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย

ประเภท	ปี 2559 (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (%)	ปี 2560 (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (%)	ปี 2561 (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (%)	ปี 2562F (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (%)
เครื่องโทรศัพท์	111,410	6.08	121,962	9.47	118,976	-2.45	123,692	3.96
อุปกรณ์โครงข่ายหลัก	73,284	5.17	75,315	2.77	73,780	-2.04	74,723	1.28
อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย	16,733	4.39	17,702	5.79	18,468	4.33	18,992	2.84
อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	45,086	25.91	46,381	2.87	45,690	-1.49	46,037	0.76
มูลค่าตลาดรวม	246,513	8.82	261,360	6.02	256,914	-1.70	263,444	2.54

มูลค่ารวมตลาดอุปกรณ์สื่อสารในประเทศไทย



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

ในปี 2560 ตลาดอุปกรณ์สื่อสารมีมูลค่า 261,360 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 246,513 ล้านบาท ในปี 2559 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 6.02 ในปี 2561 ตลาดอุปกรณ์สื่อสารมีมูลค่า 256,914 ล้านบาท ปรับตัวลงเล็กน้อยจาก 261,360 ล้านบาท ในปี 2560 หรือคิดเป็นอัตราการถดถอยร้อยละ 1.70 ตามภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โดยประมาณการในปี 2562 มีการคาดการณ์ว่าตลาดอุปกรณ์สื่อสารจะกลับมาเติบโตอีกครั้ง โดยมีมูลค่า 263,444 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 256,914 ล้านบาท ในปี 2561 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.54 โดยอุปกรณ์โครงข่ายหลักซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับธุรกิจของบริษัทฯ คาดการณ์ว่าในปี 2562 จะมีมูลค่า 74,723 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 1.28 จากปี 2561

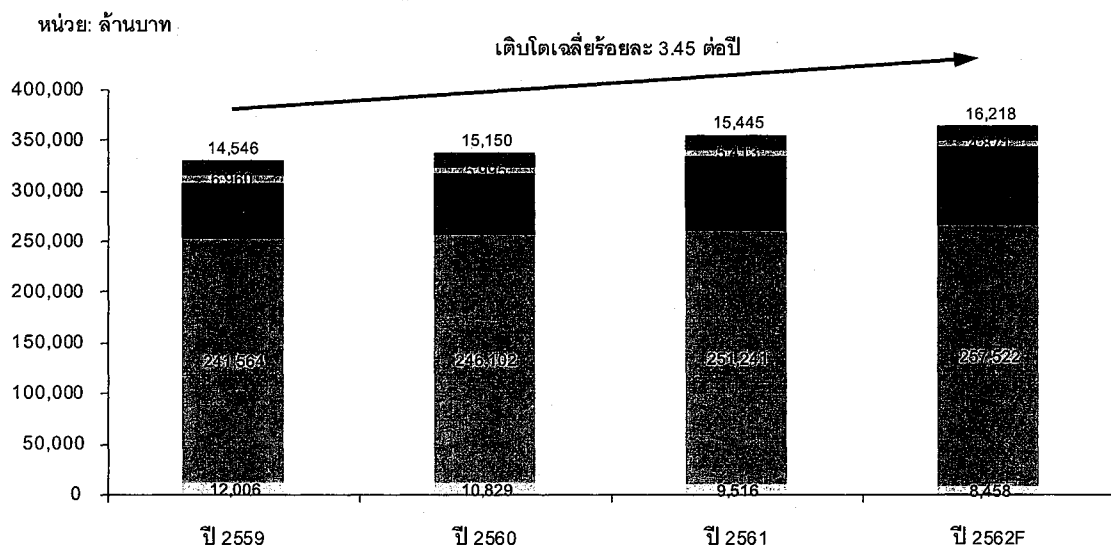
3.1.2 ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service)

ตลาดบริการสื่อสารประกอบด้วย 5 กลุ่มย่อย ได้แก่ (1) บริการโทรศัพท์ประจำที่ (2) บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (3) บริการอินเทอร์เน็ต (4) บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ (5) บริการสื่อสารข้อมูล

ตลาดบริการอินเทอร์เน็ต และตลาดบริการสื่อสารข้อมูล ถือเป็นตลาดที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากการขยายตัวของบริการอินเทอร์เน็ต และบริการสื่อสารข้อมูล จะเป็นแรงขับเคลื่อนให้เกิดการขยายตัวของระบบเครือข่ายพื้นฐาน ระบบเครือข่ายไร้สาย และระบบศูนย์ข้อมูล

ประเภท	ปี 2559 (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต (%)	ปี 2560 (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต (%)	ปี 2561 (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต (%)	ปี 2562F (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต (%)
บริการอินเทอร์เน็ต	55,740	4.04	61,106	9.63	75,391	23.38	79,160	5.00
บริการสื่อสารข้อมูล	14,546	1.71	15,150	4.15	15,445	1.95	16,218	5.00
บริการโทรศัพท์ประจำที่	12,006	-18.93	10,829	-9.80	9,516	-12.12	8,458	-11.12
บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	241,564	11.63	246,102	1.88	251,241	2.09	257,522	2.50
บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ	6,960	-32.80	5,995	-13.86	5,413	-9.71	4,871	-10.01
มูลค่าตลาดรวม	330,816	6.90	339,182	2.53	357,006	5.25	366,229	2.58

มูลค่ารวมตลาดบริการสื่อสารในประเทศไทย



■ บริการโทรศัพท์ประจำที่ ■ บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ■ บริการอินเทอร์เน็ต ■ บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ ■ บริการสื่อสารข้อมูล

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

ตลาดบริการสื่อสารเป็นตลาดที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ในปี 2560 ตลาดบริการสื่อสารมีมูลค่า 339,182 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 330,816 ล้านบาท ในปี 2559 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.53 ในปี 2561 ตลาดบริการสื่อสารมีมูลค่า 357,006 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 339,182 ล้านบาท ในปี 2560 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 5.25 สำหรับประมาณการปี 2562 มีการคาดการณ์ว่าตลาดบริการสื่อสารจะยังคงเติบโตโดยมีมูลค่า

366,229 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 357,006 ล้านบาท ในปี 2561 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.58 โดยบริการอินเทอร์เน็ตและบริการสื่อสารข้อมูลซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับธุรกิจของบริษัทฯ คาดการณ์ว่าในปี 2562 จะมีมูลค่า 79,160 ล้านบาท และ 16,218 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 5.00 และร้อยละ 5.00 จากปี 2561 ตามลำดับ

การเติบโตของตลาดสื่อสารเป็นผลมาจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ประกอบกับการลงทุนของหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งเสริมสังคมไทยให้เป็นสังคมดิจิทัลและการลงทุนของภาคเอกชนเพื่อรองรับความต้องการในการใช้บริการสื่อสารมากขึ้น รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกสบายในทุกที่ทุกเวลา การใช้งาน Social Media การรับชมสื่อออนไลน์ และการทำธุรกรรมออนไลน์ที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมทำให้มูลค่าตลาดสื่อสารขยายตัวต่อไปในอนาคต ทั้งตลาดอุปกรณ์สื่อสารและตลาดบริการสื่อสาร

3.2 ปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของตลาดสื่อสารในปี 2562

สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม (กสทช.) ได้คาดการณ์ปัจจัยที่จะสนับสนุนการเติบโตของตลาดสื่อสารในปี 2562 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.2.1 การลงทุนของหน่วยงานภาครัฐเพื่อส่งเสริมสังคมดิจิทัลและสร้างการเข้าถึงการให้บริการสื่อสารอย่างเท่าเทียม

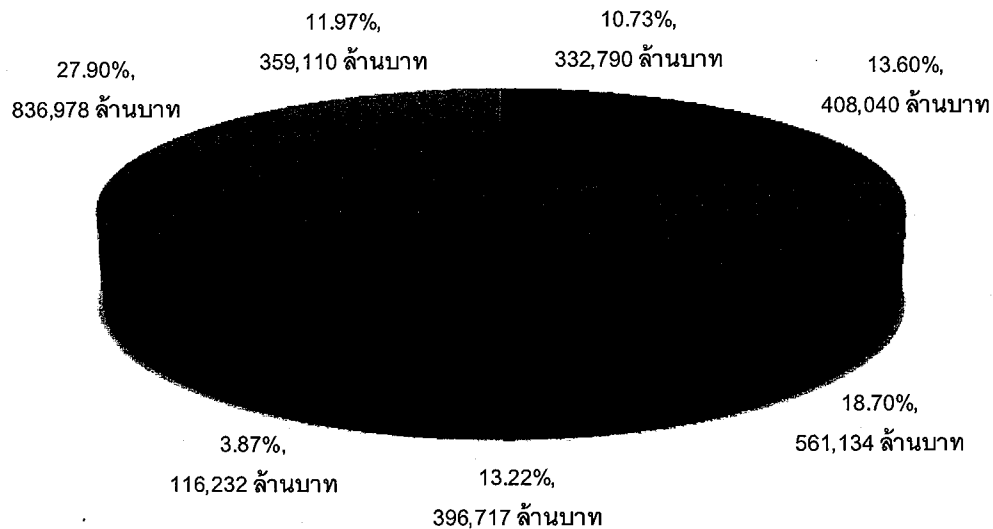
การลงทุนของหน่วยงานภาครัฐเพื่อส่งเสริมสังคมดิจิทัลและสร้างการเข้าถึงการให้บริการสื่อสารอย่างเท่าเทียมนั้นเป็นไปตามยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ซึ่งรัฐบาลจะใช้ยุทธศาสตร์การจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ ในการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์นโยบายประเทศไทย 4.0 และแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม เพื่อให้ประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน เป็นประเทศพัฒนาแล้ว

3.2.1.1 งบประมาณรายจ่ายประจำปี พ.ศ. 2562 กว่า 3 ล้านล้านบาท สำหรับการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ชาติ

ยุทธศาสตร์การจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 ได้จัดทำขึ้นให้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติ (พ.ศ. 2561 – 2580) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 – 2564) กรอบแนวคิดการพัฒนาประเทศไทยสู่ประเทศไทย 4.0 นโยบายความมั่นคงแห่งชาติ (พ.ศ. 2558 – 2564) นโยบายของรัฐบาล แผนปฏิรูปประเทศ และแผนแม่บทระดับชาติ โดยคำนึงถึงหลักความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการมีภูมิคุ้มกันที่ดี เพื่อขับเคลื่อนนโยบายของรัฐบาลให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรม และให้ประเทศไทยมีความมั่นคง ประชาชนมีความมั่งคั่ง อย่างยั่งยืน ซึ่งงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 มีงบประมาณทั้งสิ้น 3,000,000 ล้านบาท

งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562

จำแนกตามยุทธศาสตร์การจัดสรรงบประมาณ



- ยุทธศาสตร์ด้านความมั่นคง
- ยุทธศาสตร์ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศ
- ยุทธศาสตร์ด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพคน
- ยุทธศาสตร์ด้านการแก้ไขปัญหาความยากจน ลดความเหลื่อมล้ำและสร้างการเติบโตจากภายใน
- ยุทธศาสตร์ด้านการจัดการน้ำและสร้างการเติบโตบนคุณภาพชีวิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน
- ยุทธศาสตร์ด้านการปรับสมดุลและพัฒนาระบบบริหารจัดการภาครัฐ
- รายการค่าดำเนินการภาครัฐ

ที่มา: งบประมาณโดยสังเขปปรับปรุงตามพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562

จากการจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 งบประมาณสำหรับแผนงานบูรณาการพัฒนาศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล และสำหรับแผนงานยุทธศาสตร์พัฒนาศักยภาพด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ได้รับการจัดสรรอยู่ในยุทธศาสตร์ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศซึ่งมีงบประมาณ 408,040 ล้านบาท

3.2.1.2 การปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศโดยเน้นการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี (ประเทศไทย 4.0)

“ประเทศไทย 4.0” เน้นการปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศที่ขับเคลื่อนด้วยการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี ซึ่งพัฒนามาจาก “ประเทศไทย 1.0” ที่เน้นภาคการเกษตรไปสู่ “ประเทศไทย 2.0”

ที่เน้นอุตสาหกรรมเบา และ "ประเทศไทย 3.0" ที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยี โดยอาศัยการพัฒนาใน 3 ด้านได้แก่

- (1) เปลี่ยนจากการผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ไปสู่สินค้าเชิงนวัตกรรม
- (2) เปลี่ยนจากการขับเคลื่อนประเทศด้วยภาคอุตสาหกรรมไปสู่การขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม
- (3) เปลี่ยนจากการเน้นภาคการผลิตสินค้าไปสู่การเน้นภาคบริการมากขึ้น

โดยรัฐบาลจะใช้ประเทศไทย 4.0 เป็นจุดเริ่มต้นในการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปีเพื่อนำประเทศไปสู่การเป็นประเทศที่มั่นคง มั่งคั่งและยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม และได้กำหนดกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นเป้าหมายในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศได้แก่อุตสาหกรรมต่อยอดอุตสาหกรรมเดิมที่มีศักยภาพ (First S-Curve) และอุตสาหกรรมอนาคต (New S-Curve) ซึ่งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ที่มีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่างเข้มข้น และมีความสามารถในการเติบโตต่อไปในอนาคต โดยมีรายละเอียดอุตสาหกรรมดังนี้

อุตสาหกรรมต่อยอดอุตสาหกรรมเดิมที่มีศักยภาพ (First S-Curve)	อุตสาหกรรมอนาคต (New S-Curve)
1. อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่	1. อุตสาหกรรมหุ่นยนต์
2. อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ	2. อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์
3. อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดีและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ	3. อุตสาหกรรมเชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ
4. อุตสาหกรรมการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ	4. อุตสาหกรรมดิจิทัล
5. อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหาร	5. อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร

ที่มา : ยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทย 4.0 ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560-2579) กระทรวงอุตสาหกรรมตุลาคม 2559

3.2.1.3 แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) ที่มุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล

กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้นำเสนอแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ซึ่งเป็นแผนที่จะนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเป็นนโยบายที่เอื้อประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในอนาคต โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล โดยมีเป้าหมายเพื่อให้การเชื่อมต่อข้อมูลครอบคลุมทุกพื้นที่ มีขนาดที่เพียงพอกับการใช้งาน มีเสถียรภาพที่มั่นคง ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงการเชื่อมต่อได้ในราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นพื้นฐานไปสู่การต่อยอดกิจกรรมการพัฒนาประเทศ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลหมายถึงโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) โทรคมนาคม (Telecommunication) และการแพร่ภาพกระจายเสียง (Broadcast)

รวมทั้งการหลอมรวมของเทคโนโลยี (Convergence) ทั้ง 3 ด้านที่เป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมจึงได้กำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาไว้ 6 ยุทธศาสตร์ เพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาดิจิทัลของประเทศไทยดังนี้

(1) พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลประสิทธิภาพสูงให้ครอบคลุมทั่วประเทศ

พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงให้ครอบคลุมทั่วประเทศมีความทันสมัย มีเสถียรภาพตอบสนองความต้องการการใช้งานของทุกภาคส่วนด้วยราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรมผลักดันให้ประเทศไทยเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการเชื่อมต่อ และแลกเปลี่ยนข้อมูลภูมิภาคอาเซียนจัดให้มีนโยบาย และแผนบริหารจัดการโครงสร้างพื้นฐานคลื่นความถี่เพื่อสนับสนุนการใช้ทรัพยากรของประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ และปรับรัฐวิสาหกิจโทรคมนาคมให้เหมาะสมกับสถานการณ์ และความก้าวหน้าของอุตสาหกรรมดิจิทัลให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

(2) ขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ และส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันด้วยการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพิ่มโอกาสทางอาชีพเกษตร และการค้าขายสินค้าของชุมชนผ่านเทคโนโลยีดิจิทัลโดยดำเนินการร่วมกันระหว่างหน่วยงานจากทั้งภาครัฐภาคเอกชนและภาคประชาชนเร่งสร้างธุรกิจเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology Startup) เพื่อให้เป็นฟันเฟืองสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล และพัฒนาอุตสาหกรรมเทคโนโลยีดิจิทัลให้มีความเข้มแข็ง และสามารถแข่งขันได้ในอนาคต

(3) สร้างสังคมคุณภาพที่ทั่วถึงเท่าเทียมด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

พัฒนาประเทศไทยที่ประชาชนทุกกลุ่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มเกษตรกรผู้ที่อยู่ในชุมชนห่างไกลผู้สูงอายุผู้ด้อยโอกาสและคนพิการสามารถเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากบริการต่างๆ ของรัฐผ่านเทคโนโลยีดิจิทัลพัฒนาศักยภาพของประชาชนในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลให้เกิดประโยชน์ และสร้างสรรค์สร้างสื่อคลังสื่อและแหล่งเรียนรู้ดิจิทัลเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิตที่ประชาชนเข้าถึงได้อย่างสะดวกผ่านทั้งระบบโทรคมนาคมระบบแพร่ภาพกระจายเสียงและสื่อหลอมรวม และเพิ่มโอกาสการได้รับบริการทางการแพทย์และสุขภาพที่ทันสมัยทั่วถึง และเท่าเทียมรองรับการเข้าสู่สังคมสูงวัยด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

(4) ปรับเปลี่ยนภาครัฐสู่การเป็นรัฐบาลดิจิทัล

นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการบริหารจัดการของหน่วยงานรัฐ ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาคอย่างมีแบบแผน และเป็นระบบจนพัฒนาสู่การเป็นรัฐบาลดิจิทัล โดยสมบูรณลักษณะของบริการภาครัฐหรือบริการสาธารณะจะขับเคลื่อนโดยความต้องการของ

ประชาชนหรือผู้ใช้บริการ สนับสนุนการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นประโยชน์ รวมทั้งพัฒนาแพลตฟอร์มบริการพื้นฐานภาครัฐให้เป็นแบบฟอร์มกลางเพื่อให้เกิดความสะดวกในการติดต่อหรือการทํารุกรวม

(5) พัฒนากำลังคนให้พร้อมเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล

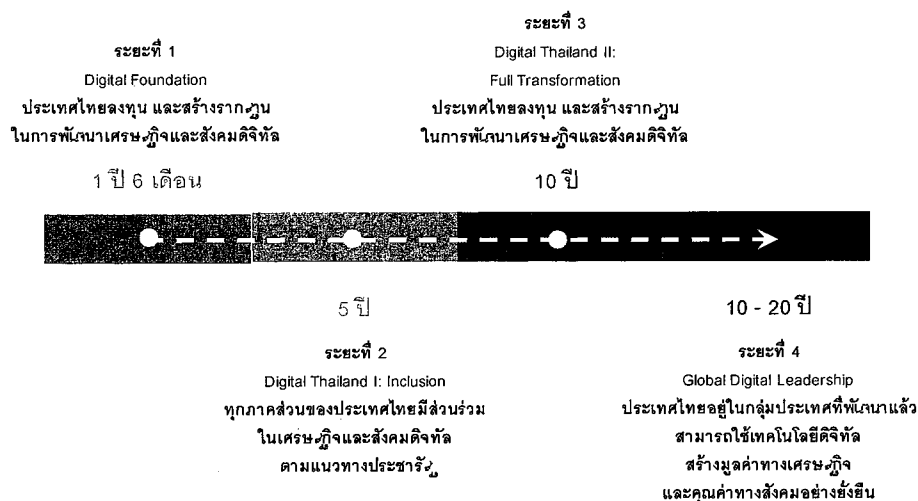
สร้างและพัฒนาบุคลากรภาครัฐและเอกชนในทุกสาขาอาชีพให้มีทักษะด้านเทคโนโลยีความสามารถในการสร้างสรรค์ และใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างชาญฉลาดในการประกอบอาชีพและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงของรัฐให้มีความเข้าใจ และสามารถวางแผนยุทธศาสตร์การนำเทคโนโลยีดิจิทัลไปพัฒนาภารกิจขององค์กร

(6) สร้างความเชื่อมั่นในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล

จัดให้มีระบบนิเวศที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ และการปรับปรุงคุณภาพชีวิตของประชาชน โดยสร้างความมั่นคงปลอดภัยในการใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัลด้วยการกำหนดมาตรฐานกฎระเบียบและกติกาให้มีความทันสมัยและมีประสิทธิภาพรวมถึงปรับปรุงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลให้มีความทันสมัยสอดคล้องต่อพลวัตของเทคโนโลยีดิจิทัลและบริบทของสังคม และสร้างความมั่นคงปลอดภัยของระบบและกลไกการคุ้มครองผู้บริโภคที่ใช้ธุรกรรมออนไลน์

การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลของประเทศไทย มุ่งเน้นการพัฒนาระยะยาวอย่างยั่งยืน สอดคล้องกับการจัดทำยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แต่เนื่องจากเทคโนโลยีดิจิทัลมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ดังนั้น แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม จึงกำหนดภูมิทัศน์ดิจิทัล หรือทิศทางการพัฒนาและเป้าหมายออกเป็น 4 ระยะ ดังนี้

ภูมิทัศน์ดิจิทัลของไทยในระยะ 20 ปี



ที่มา: แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี 5 เมษายน พ.ศ. 2559 กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

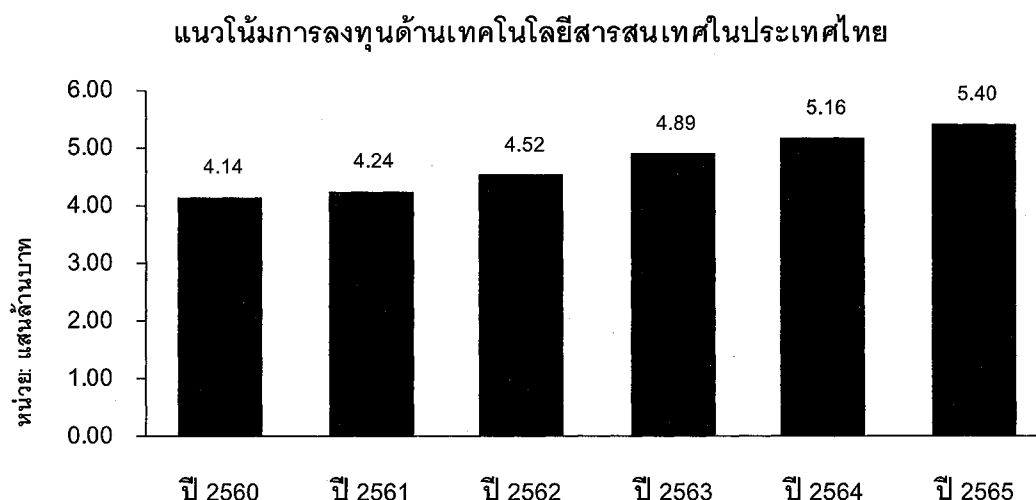
ภูมิทัศน์ดิจิทัลของประเทศไทยสอดคล้องกับการจัดทำยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561 – 2580)

ระยะเวลาดูแลแผน	ระยะที่ 1 Digital Foundation	ระยะที่ 2 Digital Thailand V - Inclusion	ระยะที่ 3 Digital Thailand II - Full Transformation	ระยะที่ 4 Global Digital Leadership
	ประเทศไทยมีความเร็วสูงถึงทุกหมู่บ้านทั่วประเทศ ประเทศไทยลงทุนและสร้างรากฐานในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล ทุกคนสามารถเข้าถึงบริการดิจิทัลได้อย่างทั่วถึง	ทุกคนสามารถเข้าถึงบริการดิจิทัลได้อย่างทั่วถึง เศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลมีความแข็งแกร่ง ประเทศไทยมีความเร็วสูงถึงทุกหมู่บ้านและรองรับการหลอมรวมและการเชื่อมต่อกับทุกอุปกรณ์	ประเทศไทยมีความเร็วสูงถึงทุกหมู่บ้านและรองรับการหลอมรวมและการเชื่อมต่อกับทุกอุปกรณ์	ประเทศไทยอยู่ในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วและมีความก้าวหน้าในเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างยั่งยืน
โครงสร้างพื้นฐาน	อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงถึงทุกหมู่บ้านทั่วประเทศ เป็นฐานของกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคมอื่นๆ	อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงถึงทุกหมู่บ้านและเชื่อมกับประเทศอื่น	อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงถึงทุกหมู่บ้านและรองรับการหลอมรวมและการเชื่อมต่อกับทุกอุปกรณ์	อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงถึงทุกหมู่บ้านและรองรับการหลอมรวมและการเชื่อมต่อกับทุกอุปกรณ์
เศรษฐกิจ	การทำธุรกรรมทางระบบดิจิทัลลดลงและติดอาวุธดิจิทัลให้ SMEs วิสาหกิจชุมชนเกษตรกรรมให้มาอยู่บนระบบออนไลน์พร้อมทั้งวางรากฐานให้เกิดการลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัล	ภาคเกษตรกรรมผลิตและบริการเปลี่ยนมาหาธุรกิจด้วยดิจิทัลและข้อมูลตลอดจน digital technology startup และคลัสเตอร์ดิจิทัล เริ่มมีบทบาทในระบบเศรษฐกิจไทย	ภาคเกษตรกรรมผลิตและบริการเปลี่ยนมาหาธุรกิจด้วยดิจิทัลและเชื่อมโยงไทยสู่การค้าในระดับภูมิภาคและระดับโลก	กิจกรรมทางเศรษฐกิจทุกกิจกรรมเชื่อมต่อกันภายในและระหว่างประเทศด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลนำประเทศไทยสู่ความมั่งคั่ง
สังคม	ประชาชนทุกกลุ่มเข้าถึงอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและบริการพื้นฐานของรัฐอย่างทั่วถึงและเท่าเทียม	ประชาชนเชื่อมั่นในการใช้ดิจิทัลและเข้าถึงบริการการศึกษาสุขภาพข้อมูลและการเรียนรู้ตลอดชีวิตผ่านดิจิทัล	ประชาชนใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี/ข้อมูลทุกกิจกรรมในชีวิตประจำวัน	เป็นประเทศที่ไม่มีความเหลื่อมล้ำด้านดิจิทัลตลอดจนชุมชนใช้ดิจิทัลเพื่อพัฒนาท้องถิ่นตนเอง
รัฐบาล	หน่วยงานรัฐมีการทำงานที่เชื่อมโยงและบูรณาการข้อมูลข้ามหน่วยงาน	การทำงานระหว่างภาครัฐเชื่อมโยงและบูรณาการเหมือนเป็นองค์กรเดียว	รัฐจัดให้มีบริการที่ขับเคลื่อนโดยความต้องการของประชาชนเป็นศูนย์กลางและให้ประชาชนมีส่วนร่วม	เป็นประเทศผู้นำในภูมิภาคด้านรัฐบาลดิจิทัลทั้งการบริหารจัดการรัฐและบริการประชาชน
ทุนมนุษย์	กำลังคน (ทุกสาขา) มีทักษะด้านดิจิทัลเป็นที่ยอมรับในตลาดแรงงานทั้งในและต่างประเทศ	กำลังคนสามารถทำงานผ่านระบบดิจิทัลแบบไร้พรมแดนมีผู้ใช้เชี่ยวชาญดิจิทัลต่างประเทศเข้ามาทำงานในไทย	ประเทศไทยเกิดงานคุณค่าสูงและกำลังคนมีความเชี่ยวชาญดิจิทัลเฉพาะด้านเพียงพอต่อความต้องการ	เป็นหนึ่งในศูนย์กลางด้านกำลังคนดิจิทัลของภูมิภาคทั้งในรายสาขาและผู้เชี่ยวชาญดิจิทัล
ความเชื่อมั่น	รัฐบาลออกกฎหมายดิจิทัลที่ครอบคลุมและปกป้ององค์กรที่เกี่ยวข้องในการขับเคลื่อนงาน	ไทยมีสภาพแวดล้อมเอื้อต่อการทำธุรกรรมดิจิทัล มีระบบอำนวยความสะดวกและมีมาตรฐาน	ประเทศไทย ไม่มีกฎหมาย/ระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินการทำธุรกรรมดิจิทัล	เป็นประเทศต้นแบบที่มีการพัฒนาทบทวนกฎระเบียบภาคการค้าด้านดิจิทัลอย่างต่อเนื่องจริงจัง

ที่มา: แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี 5 เมษายน พ.ศ. 2559 กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

จากนโยบายประเทศไทย 4.0 และแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมเพื่อผลักดันให้เศรษฐกิจไทยเติบโตอย่างยั่งยืนทำให้ตลาดสื่อสารของประเทศไทยมีโอกาสเติบโตมากขึ้น ทั้งด้านตลาดอุปกรณ์สื่อสารและตลาดบริการสื่อสารรวมไปถึงบริการอื่นๆ ซึ่งส่งผลเชิงบวกต่อธุรกิจหลักของบริษัทฯ เช่น ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์พื้นฐาน, ระบบการเชื่อมต่อสื่อสารแบบไร้สายและระบบศูนย์ข้อมูล ซึ่งล้วนเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยให้องค์กรต่างๆ ทำธุรกิจในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล

3.2.2 การลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง



ที่มา: <http://inews.bangkokbiznews.com/read/361156>

ภาพรวมการลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย IDC คาดการณ์ว่า มีแนวโน้มการขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยบวกของดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน โดยคาดการณ์ว่าในระหว่างปี 2560 – 2565 การลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศจะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 5.4% จาก 4.14 แสนล้านบาท ในปี 2560 เป็นประมาณ 4.24 แสนล้านบาท 4.52 แสนล้านบาท 4.89 แสนล้านบาท 5.16 แสนล้านบาท และ 5.40 แสนล้านบาท ตามลำดับ โดยการลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ในประเทศไทยหลักๆ จะมาจากเทคโนโลยีแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 ซึ่งประกอบด้วย คลาวด์ ไมโครเซอร์วิส, บิ๊ก ดาต้า, ออนไลน์ดิสทริบิวชัน และโซเชี่ยล โดยคาดว่า บริการแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 ซึ่งประกอบด้วย คลาวด์ ไมโครเซอร์วิส, บิ๊ก ดาต้า, ออนไลน์ดิสทริบิวชัน และอินเทอร์เน็ต ออฟฟริงส์(ไอโอที) จะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณ 20% 18.6% และ 11.4% ตามลำดับ (ข้อมูลจาก inews.bangkokbiznews.com)

สำหรับแนวโน้มการพัฒนาเทคโนโลยีที่จะเกิดขึ้นในปี 2562 IDC คาดการณ์ว่า ในปี 2565 มากกว่า 61% ของจีดีพีประเทศไทยจะได้รับอิทธิพลจากเทคโนโลยีดิจิทัล ทุกอุตสาหกรรมจะนำเทคโนโลยีมาเพิ่มศักยภาพ และภายในปี 2565 ประมาณ 60% ของธุรกิจองค์กรจะให้ความสำคัญกับการลงทุนในเทคโนโลยีแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 และองค์กรกว่า 30% จะมุ่งพัฒนาตนเองไปสู่องค์กรดิจิทัล (Digital-native) และใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องจักรในการขับเคลื่อนธุรกิจ

นอกจากนี้ IDC ยังคาดการณ์ว่า ดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชันจะมีบทบาทสำคัญในการใช้เป็นเครื่องมือทางธุรกิจ โดยประมาณ 20% ขององค์กรขนาดใหญ่ในไทยจะกำหนดกลยุทธ์การสร้างแพลตฟอร์มดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชันที่

ชัดเจนผู้ช่วยดิจิทัลและบอตจะเข้ามามีบทบาทประมาณ 3% ของธุรกรรมทั้งหมด แต่จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มประมาณ 10% ของยอดขาย

ปี 2563 คาดว่าจะมีการเริ่มใช้ดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันเป็นเครื่องมือหลักในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยคาดการณ์ว่าประมาณ 1 ใน 3 ของ 500 บริษัทใหญ่ที่สุดของประเทศไทยใช้บริการดิจิทัลผ่านระบบ API แบบเปิด เพื่อช่วยขยายบริการดิจิทัลให้ไปได้ไกลกว่าแค่ลูกค้าของตนเอง และประมาณ 25% ของตำแหน่งงานด้านเทคนิคที่เปิดใหม่ จะต้องการผู้สมัครที่มีทักษะการวิเคราะห์และ AI อีกทั้งแนวโน้มการใช้โมบายเพย์เมนต์จะเป็นแบรนด์การรับชำระเงิน ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าผู้บริโภคประมาณ 60% จะไม่ใช้เงินสดในการชำระเงิน และคาดการณ์ว่าภายในปี 2564 บริการ 5G จะช่วยผลักดันการใช้งาน อินเทอร์เน็ตออฟธิงส์ (ไอโอที) มากขึ้น และจะกระตุ้นให้ประมาณครึ่งหนึ่งของ 500 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยลงทุนในโซลูชันด้านการจัดการการเชื่อมต่อเป็นมูลค่ากว่า 200 ล้านบาท

3.2.3 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

เมื่อเทคโนโลยีเปลี่ยนพฤติกรรมของลูกค้าย่อมมีการเปลี่ยนแปลง จึงเป็นความจำเป็นที่แต่ละองค์กรจะต้องปรับเปลี่ยนวิธีคิดและวิถีทางธุรกิจ โดยเฉพาะการลงทุนและพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน องค์กรจะต้องมองหาแนวทางในการต่อยอดเทคโนโลยี ไม่ว่าจะเป็นการเชื่อมโยงสินค้าและบริการส่งตรงไปยังลูกค้า ตลอดจนสร้างมูลค่าและความแตกต่างทางการตลาด ด้วยนวัตกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ๆ ในแบบเทคโนโลยีเชิงลึก รวมถึงการสร้างเทคโนโลยีที่สามารถทำงานได้ใกล้เคียงสมองของมนุษย์ เช่น เอไอ (AI) บิ๊ก ดาต้า (Big Data) คลาวด์ (Cloud) เป็นต้น เทคโนโลยีเหล่านี้เป็นสิ่งที่จะช่วยองค์กรยุคประเทศไทย 4.0 ในการสร้าง “ทางเลือก” ใหม่ ๆ ทางธุรกิจให้สามารถแข่งขันได้ท่ามกลางสงครามการค้าดิจิทัลที่มีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น

นอกจากนี้ ข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญในการประสบความสำเร็จของธุรกิจในยุคประเทศไทย 4.0 ซึ่งแต่ละองค์กรจะต้องมีการเตรียมตัวสำหรับการพัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพและให้ความสำคัญกับการจัดการข้อมูล บิ๊ก ดาต้า (Big Data) ซึ่งจะมีบทบาทสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการทางธุรกิจหลัก เสริมสร้างรายได้และลดต้นทุนในการดำเนินงาน นอกจากนี้ องค์กรต่างคาดหวังประโยชน์ของข้อมูล บิ๊ก ดาต้า ที่จะนำไปเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการวิเคราะห์ขั้นสูงเพื่อการทำนายผลที่แม่นยำ (Advanced Analytics and Predictive) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงความเป็นไปได้ทางธุรกิจ การต่อยอดกลยุทธ์การตลาดและการประเมินพฤติกรรมผู้บริโภคได้อย่างถูกต้องตรงตามความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

สำหรับนวัตกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นในยุคประเทศไทย 4.0 ซึ่งส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค มีดังนี้

1. **บล็อกเชน (Blockchain)** บล็อกเชน (Blockchain) ถูกออกแบบมาเพื่อสร้าง “ระบบความปลอดภัยที่ดีให้กับฐานข้อมูล” ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับทุกธุรกิจ ซึ่งเป็นการแบ่งการจัดเก็บฐานข้อมูลโดยตั้งเป็นบัญชีธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ (Ledger) แยกกันไป กิจกรรมที่เกิดขึ้นในบัญชีธุรกรรมต่างๆ จะถูกบันทึกไว้ในรูปแบบของบล็อกข้อมูล แต่จะถูกรวบรวมให้เห็นเป็นข้อมูลชุดเดียว กรณีเกิดปัญหาขึ้น ความเสียหายจะถูกจำกัดอยู่เฉพาะบล็อกข้อมูลของบัญชีธุรกรรมนั้นๆ โดยไม่ส่งผลกระทบต่อบล็อกข้อมูลอื่นๆ ที่อยู่ในบัญชีเดียวกัน ซึ่งจะช่วยให้ระบบข้อมูลของธุรกิจมีความปลอดภัยมากขึ้น

2. **เอไอ (Artificial Intelligence: AI)** เทคโนโลยีเอไอ (AI) หรือ ปัญญาประดิษฐ์ จะช่วยสร้างมูลค่าทางธุรกิจในมิติต่างๆ ได้แก่ การสนับสนุนให้เกิดการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ตลอดจนการพยากรณ์แนวโน้มต่างๆ ที่จะเกิดในอนาคตได้แม่นยำมากกว่าเดิม ช่วยในเสริมสร้างและปรับปรุงกระบวนการผลิตได้อย่างเหมาะสม ตลอดจนเพิ่มประสิทธิภาพการขายและการตลาดได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งนำไปสู่การสร้างประสบการณ์ที่ดีของลูกค้าต่อสินค้าและบริการขององค์กร เช่น การเปิดร้านสะดวกซื้อแบบไร้พนักงาน แต่ใช้แมชชีน เสิร์ชนิ่ง การพัฒนาหุ่นยนต์ทางการแพทย์เพื่อช่วยการผ่าตัดผู้ป่วยหรือใช้ทำงานแทนมนุษย์ในขั้นตอนการผลิตที่มีความเสี่ยงสูง ทั้งนี้องค์กรธุรกิจที่สามารถนำเอไอไปประยุกต์ใช้หรือสร้างนวัตกรรมทางธุรกิจใหม่ๆ ที่ยากต่อการลอกเลียนแบบและเป็นการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
3. **คลาวด์ (Cloud)** คลาวด์ คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) ช่วยให้องค์กรธุรกิจได้เข้าถึงสมรรถนะการทำงานของคอมพิวเตอร์และแอปพลิเคชันต่างๆ ผ่านทางระบบออนไลน์ และสามารถจัดระเบียบและแบ่งปันทรัพยากรทางเทคโนโลยีให้ตรงกับความต้องการและสอดคล้องกับงบประมาณโดยไม่จำเป็นต้องลงทุนด้วยตัวเองโดยที่ผู้ใช้ไม่จำเป็นต้องศึกษาความรู้ในเชิงเทคนิค ซึ่งองค์กรธุรกิจที่มีความพร้อมด้านงบประมาณและบุคลากร สามารถเลือกลงทุนสร้างระบบบริการคลาวด์ไว้ใช้เองได้ ส่วนองค์กรขนาดย่อมก็สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพใกล้เคียงองค์กรขนาดใหญ่ โดยเลือกใช้บริการคลาวด์สาธารณะ เพื่อการเริ่มต้นหรือขยายโอกาสทางธุรกิจได้ทันที
4. **อินเทอร์เน็ต ออฟ ธิงส์ (Internet of Things: IoT)** อินเทอร์เน็ต ออฟ ธิงส์ (Internet of Things) ใช้เชื่อมโยงองค์กรกับ ลูกค้า คู่ค้าและสังคม โดยการต่อยอดระบบเน็ตเวิร์คจากการเชื่อมต่อระหว่างอุปกรณ์พื้นฐานในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศไปสู่การสร้างเครือข่ายสื่อสารระยะไกลด้วยอินเทอร์เน็ตที่พร้อมรับมือกับข้อมูลจำนวนมากซึ่งสามารถยืดหยุ่นและส่งผ่านซึ่งข้อมูลและธุรกรรมต่างๆ แบบไร้สายไปถึงลูกค้าเป้าหมาย ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลหรือบริการที่ต้องการได้ทันที ในทางกลับกัน องค์กรสามารถนำข้อมูลจากพฤติกรรมการใช้งานของลูกค้าเพื่อนำไปพัฒนารูปแบบสินค้าและบริการที่แตกต่างแต่ตรงตามความต้องการของลูกค้าโดย IDC คาดการณ์ว่าปี 2558 - 2563 การใช้งานเทคโนโลยี IoT ในประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 13.2% ต่อปี ขณะที่ปี 2562 ประชากรไทยจะใช้งานอุปกรณ์ที่ใช้เทคโนโลยี IoT เฉลี่ย 2.2 เครื่องต่อคน

เมื่อการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดดของเทคโนโลยีส่งผลกระทบ (Disruptive) ต่อผู้คนและองค์กร ทั้งรูปแบบวิถีคิด ไลฟ์สไตล์ในการดำเนินชีวิต และกระบวนการดำเนินธุรกิจ องค์กรในยุคประเทศไทย 4.0 จึงต้องมองเป้าหมายของการลงทุนพัฒนาและใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีเหล่านั้นให้รอบด้าน ทั้งเพื่อการเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจ ณ ปัจจุบัน และเตรียมการให้พร้อมสำหรับธุรกิจเกิดใหม่ในอนาคต

4. ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการพัฒนาและประยุกต์ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในทุกๆ ด้านมากขึ้น ประกอบกับนโยบายภาครัฐที่มีแผนที่จะให้ประเทศไทยเป็นสังคมดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ ทำให้ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนจะต้องมีการปรับตัวเพื่อให้ออกทันกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนจำเป็นต้องมีแผนการลงทุนในระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์พื้นฐาน การพัฒนาศูนย์ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ ของตนเองเพื่อรองรับการเข้าถึง การรับและส่งข้อมูลที่มีปริมาณมาก (Big Data) เป็นต้น

สำหรับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย เจ้าของผลิตภัณฑ์ที่มีสินค้าและบริการครอบคลุมทั้งระบบเครือข่ายมีสายและไร้สาย ระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย และระบบศูนย์ข้อมูล และเป็นผู้นำด้านส่วนแบ่งการตลาดได้แก่ Cisco, Huawei, Nokia Networks (Alcatel-Lucent) และ HPE (Aruba) โดยมีการทำธุรกิจผ่านทางพันธมิตรทางธุรกิจ (Partner) ซึ่งบริษัทที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสามารถลงทะเบียกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ และสามารถขายสินค้าและบริการของเจ้าของผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้ ซึ่งส่งผลให้มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากในธุรกิจนี้ และทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจค่อนข้างสูง

คู่แข่งที่สำคัญที่ประกอบธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่คล้ายคลึงกับบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ Huawei มีรายนามบริษัท ดังนี้
 - บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน)
 - บริษัท เทิร์นคีย์ คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด
 - บริษัท จีเอเบิล จำกัด
2. ผลิตภัณฑ์ Nokia Networks (Alcatel-Lucent) มีรายนามบริษัท ดังนี้
 - บริษัท อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมูนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส์ จำกัด (มหาชน)
3. ผลิตภัณฑ์ HPE (Aruba) มีรายนามบริษัท ดังนี้
 - บริษัท ยิบอินซอย จำกัด
 - บริษัท จีเอเบิล จำกัด
 - บริษัท ยูนิเวอร์แซล อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด
4. ผลิตภัณฑ์ Cisco มีรายนามบริษัท ดังนี้
 - บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ซิสเต็มส์ จำกัด
 - บริษัท ไดมอนด์ ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด
 - บริษัท เน็ทวัน เน็ทเวิร์ค โซลูชัน จำกัด

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยไม่ได้เน้นการแข่งขันด้านราคา แต่ให้ความสำคัญกับการนำเสนอโซลูชันผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศที่เหมาะสมกับความ

ต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ เพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพ รวมทั้งมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Cisco ซึ่งเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่เป็นหนึ่งในผู้นำด้านส่วนแบ่งการตลาดในธุรกิจนี้ และบริษัทฯ ยังได้รับ Gold Certified Partner ของ Cisco ซึ่งถือเป็น Certificate สูงสุดที่ทาง Cisco จะมอบให้กับพันธมิตรทางธุรกิจสำหรับประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ ได้รับสิทธิประโยชน์ทั้งในด้านส่วนลดจากการซื้อสินค้าและการสนับสนุนการขายจาก Cisco ดังนั้นคู่แข่งในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Cisco ด้วยกัน จึงถูกจำกัดเฉพาะบริษัทที่ได้รับ Gold Certified Partner ของ Cisco

สำหรับประเทศไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีบริษัทที่ได้รับ Gold Certified Partner ทั้งหมด 11 บริษัท ได้แก่

- บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (AIT)
- บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ซิสเต็มส์ จำกัด (DCS)
- บริษัท ไดมอนด์ ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด (Dimension Data)
- บริษัท ไอบีเอ็ม ประเทศไทย จำกัด (IBM)
- บริษัท เอ็มเอฟอีซี จำกัด (มหาชน) (MFEC)
- บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน)(MSC)
- บริษัท เอ็นอีซี คอร์ปอเรชัน (ประเทศไทย) จำกัด (NEC)
- บริษัท เนทวัน เน็ตเวิร์ค โซลูชัน จำกัด (NETONE)
- บริษัท สามารถคอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) (SAMART)
- บริษัท แทนเจอริน จำกัด (Tangerine)
- บริษัท เดอะแพรคติกัลโซลูชัน จำกัด (มหาชน) (TPS)

ลักษณะการแข่งขันในธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ สามารถแยกผู้ประกอบการได้ตามลักษณะขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานวางระบบโดยแบ่งเป็น 3 ระดับ ดังนี้

(1) โครงการขนาดใหญ่

สำหรับโครงการขนาดใหญ่ ขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานมีมูลค่าตั้งแต่ 500 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งบริษัทที่สามารถให้บริการโครงการขนาดใหญ่ได้ ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือเป็นบริษัทข้ามชาติ และเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตสินค้าจากต่างประเทศ สามารถจัดหาอุปกรณ์ได้ครบวงจร และมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง เช่น บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) บริษัท ฟุจิตส์ซิสเต็ม บิสซิเนส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไอบีเอ็ม ประเทศไทย จำกัด บริษัท เอ็นอีซี คอร์ปอเรชัน (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท สามารถคอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

(2) โครงการขนาดกลาง

สำหรับโครงการขนาดกลาง ขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานมีมูลค่าตั้งแต่ 10 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท ซึ่งบริษัทที่ให้บริการโครงการขนาดกลางเป็นบริษัทที่เป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตสินค้าจากต่างประเทศ แต่มีข้อจำกัดทางการเงิน ทำให้มีข้อจำกัดในการเข้าร่วมประมูลโครงการขนาดใหญ่ เช่น บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด และบริษัท ไดมอนด์ ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

(3) โครงการขนาดเล็ก

สำหรับโครงการขนาดเล็ก ขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานมีมูลค่าไม่เกิน 10 ล้านบาท ซึ่งบริษัทที่ให้บริการโครงการขนาดเล็ก ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทขนาดเล็กที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์และมีเงินทุนหมุนเวียนไม่มากนัก

สำหรับบริษัทฯ คู่แข่งขันโดยตรงจะอยู่ในกลุ่มผู้ให้บริการโครงการขนาดเล็กถึงโครงการขนาดกลาง โดยการแข่งขันจะเน้นไปยังกลุ่มที่ได้รับ Gold Certified Partner ของ Cisco เนื่องจากการเป็น Gold Certified Partner จะได้รับส่วนลดพิเศษในการซื้อผลิตภัณฑ์ ทำให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่ไม่ได้ Gold Certified Partner

นอกจากนี้ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับการนำเสนอผลิตภัณฑ์และระบบสารสนเทศที่เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ ดังนั้น การออกแบบ การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม การให้บริการหลังการขาย การส่งมอบที่ตรงต่อเวลา ประสิทธิภาพ และความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ จึงเป็นส่วนที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้ให้บริการ และถือเป็นข้อได้เปรียบคู่แข่ง โดยเฉพาะคู่แข่งที่เป็นบริษัทขนาดเล็ก

สำหรับคู่แข่งที่สำคัญซึ่งเป็นผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับโครงการขนาดเล็กถึงโครงการขนาดกลางได้แก่บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด บริษัท ไดมอนด์ ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท เน็ทวัน เน็ทเวิร์ค โซลูชั่น จำกัด

5. การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

5.1 การจัดซื้ออุปกรณ์และผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทฯ จัดหาให้แก่ลูกค้าส่วนใหญ่ จำหน่ายพร้อมกับการให้บริการด้านอื่นๆ รวมไปถึงได้แก่ การออกแบบ ติดตั้ง และวางระบบ บริการปรับปรุงซ่อมแซมบำรุงรักษา และบริการฝึกอบรมการใช้งาน รวมทั้งการรับประกันหลังการขาย ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์หลักที่บริษัทฯ เลือกนำมาจัดจำหน่ายคือ ผลิตภัณฑ์ของ Cisco โดยบริษัทฯ ได้รับ Certificate ในระดับ Gold Certified Partner มาตั้งแต่ปี 2553 (โดยมีการทบทวน Certificate ในทุกปี) ซึ่งจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ Cisco นั้นคือการที่มีระบบการจัดการ Zero Downtime ที่มีประสิทธิภาพซึ่งถือเป็นหัวใจของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ดี เนื่องจากหากระบบไม่สามารถใช้งานได้ต่อเนื่องอาจส่งผลทำให้ธุรกิจของลูกค้าได้รับความเสียหาย

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายโดยตรงให้กับลูกค้าหรือคู่ค้าผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่ายในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่สำหรับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จัดหาให้แก่ลูกค้า ได้แก่ บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และบริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าจาก Cisco เพียงอย่างเดียว บริษัทฯ ยังเป็นผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ระบบสารสนเทศเครือข่ายที่หลากหลายจากผู้ผลิตชั้นนำของโลกอื่นๆ อีก ได้แก่ NetApp, Palo Alto Networks, Symantec, VMware, Fortinet, Dell EMC, Lenovo, Solarwinds และ ManageEngine เป็นต้น ซึ่งบริษัท Cisco ไม่ได้มีเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในการห้ามบริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของผู้แข่งขันหรือผลิตภัณฑ์อื่น

ตารางเปรียบเทียบการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทของผู้ผลิตฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ต่างๆ

บริษัทฯ มีการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทั้งจากผู้ผลิตฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ชั้นนำจากต่างประเทศ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย และให้ความพึงพอใจสูงแก่ลูกค้า ซึ่งบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์แต่ละรายต่างก็มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์และบริการของแต่ละระบบการแก้ปัญหาแตกต่างกัน ซึ่งบริษัทฯ สามารถแบ่งกลุ่มตามความเชี่ยวชาญของแต่ละผู้ผลิตฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ได้ดังตาราง

ผลิตภัณฑ์	Cisco	Fortinet	Palo Alto Networks	Symantec	HP	Dell EMC	NetApp	VMware	Solarwinds
ฮาร์ดแวร์ (Hardware)									
คอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ (Server)	✓				✓	✓			
ระบบอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลภายนอก (Storage)					✓	✓	✓		
ระบบรักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่าย (Network Security)	✓	✓	✓	✓					
ระบบกระจายสัญญาณแบบไร้สาย (Wireless)	✓								
อุปกรณ์ระบบเครือข่าย (Networking Devices) และเชื่อมโยงเครือข่าย (Router)	✓								
ระบบประชุมทางไกล (Conference)	✓								
ระบบโทรศัพท์แบบ IP (IP Phone)	✓								
ซอฟต์แวร์ (Software)									
ระบบงาน (System Software)	✓							✓	
ระบบจัดการและบริหารเครือข่าย (Network Management)	✓								✓

ที่มา: ข้อมูลจากบริษัทฯ

5.2 การจัดหาบริการ

การประกอบธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ งานดูแลและบำรุงรักษาระบบ รวมทั้งงานให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ บริษัทฯ จะมีการจัดหาผู้รับจ้างช่วง (Subcontractor) เพื่อดำเนินการแทนในงานบางโครงการที่บริษัทฯ ไม่สามารถจัดสรรทรัพยากรได้ทันตามช่วงเวลานั้นๆ หรือหากดำเนินการเองอาจมีต้นทุนในการดำเนินงานสูงกว่าซึ่งส่วนมากจะเป็นงานวางสายเคเบิลและงานที่ต้องใช้กำลังคนจำนวนมากในช่วงเวลาดำเนินการสั้นๆ หรือการทำงานซ้ำๆ ในช่วงเวลาหนึ่งๆ ซึ่งผู้รับจ้างช่วงเป็นบุคคลภายนอกและไม่มีส่วนได้เสียและความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆ กับบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะจัดหาผู้รับจ้างช่วงตามระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อและควบคุมผู้รับเหมาช่วงซึ่งฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการพิจารณาและคัดเลือกผู้รับจ้างช่วงจากใบเสนอราคาตั้งแต่ 2 รายขึ้นไป

6. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

7. โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีโครงการที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและยังไม่ได้จัดส่งให้ลูกค้าจำนวน 458.80 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในปี 2563 ต่อไป

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเจ้าของผลิตภัณฑ์หลักและไม่ได้รับการต่อสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจจากเจ้าของผลิตภัณฑ์หลัก Cisco

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจจากเจ้าของผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากในการดำเนินธุรกิจ โดยทั่วไปอายุของสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจจะมีระยะเวลาประมาณ 6 เดือน ถึง 1 ปี และจะมีการต่อสัญญาต่อไปทุก 6 เดือนหรือแบบปีต่อปี ถ้าบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ได้ ดังนั้นถ้ามีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือไม่ได้รับการต่อสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งอาจมีสาเหตุจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงของเจ้าของผลิตภัณฑ์ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ และกำไรของบริษัทฯ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจกับเจ้าของผลิตภัณฑ์จาก Cisco, NetApp, Palo Alto Networks, Symantec, VMware และ Fortinet โดยบริษัทฯ เป็นพันธมิตรที่ไม่ได้รับสิทธิในการเป็นตัวแทนแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยในการซื้อผลิตภัณฑ์ของเจ้าของผลิตภัณฑ์ โดยบริษัทฯ จะได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ เช่น ส่วนลดในการซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์ การสนับสนุนด้านการตลาด การฝึกอบรมและรายการส่งเสริมการขาย เป็นต้น

ทั้งนี้ สัญญาที่สำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ หากไม่ได้รับการต่อสัญญาคือ สัญญาการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของ Cisco ประเภท Gold Certified Partner โดยผลิตภัณฑ์ Cisco ถือเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ดังนั้นหากบริษัท Cisco เพิกถอนการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของ Cisco เป็นที่ยอมรับของลูกค้าและมีส่วนแบ่งการตลาดสูง ดังนั้น เพื่อให้บริษัทฯ ดำรงการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของ Cisco ประเภท Gold Certified Partner อย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สำคัญคือ บริษัทฯ จะต้องมีความเชี่ยวชาญที่ได้ประกาศนียบัตรชั้นสูง CCIE อย่างน้อยจำนวน 4 ท่านและจะต้องเป็น Specialization อย่างน้อย 4 โซลูชัน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาดังกล่าวมาตลอด ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญที่ได้ประกาศนียบัตรชั้นสูง CCIE จำนวน 7 ท่าน และมีความเชี่ยวชาญ (Specialization) จำนวน 4 โซลูชัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าโอกาสที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนการจำหน่ายจาก Cisco เป็นไปได้น้อยมาก เนื่องจากที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถรักษาคูณสมบัติและเงื่อนไขของการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Cisco มาเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี ทำให้บริษัทฯ มีความรู้และความเข้าใจและสามารถปฏิบัติตามข้อตกลงได้เป็นอย่างดีมาโดยตลอด รวมทั้งทำให้บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับ Cisco ตลอดมา จึงทำให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะได้รับการต่ออายุของการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของ Cisco อย่างต่อเนื่อง

ส่วนสัญญาที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากเจ้าของผลิตภัณฑ์รายอื่นๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีทั้งสิ้น 5 ราย ได้แก่ NetApp, Palo Alto Networks, Symantec, VMware และ Fortinet บริษัทฯ มีโอกาสในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับเจ้าของผลิตภัณฑ์อื่นเพิ่มเติมในอนาคต เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง หากไม่ได้รับการต่อสัญญาการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจจากเจ้าของผลิตภัณฑ์บางราย นอกจากนี้ หากมีเหตุสุดวิสัยที่อยู่เหนือการควบคุมของบริษัทฯ ที่อาจทำให้บริษัทฯ ถูกยกเลิกหรือไม่ได้รับการต่อสัญญาจาก Cisco บริษัทฯ จำเป็นต้อง

เปลี่ยนไปให้บริการผลิตภัณฑ์อื่น บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าด้วยความรู้ความสามารถของวิศวกรของบริษัทฯ และคาดว่าจะสามารถเปลี่ยนไปให้บริการผลิตภัณฑ์ของรายอื่นๆ ได้ภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายสินค้า

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทฯ จึงมีการสั่งซื้ออุปกรณ์ต่างๆ จากตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งในประเทศไทย โดยอุปกรณ์ที่บริษัทฯ จำหน่าย ได้แก่ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ (Server) ระบบอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) ระบบรักษาความปลอดภัยบนระบบเครือข่าย (Network Security) ระบบกระจายสัญญาณแบบไร้สาย (Wireless) อุปกรณ์ระบบเครือข่าย (Networking Devices) และเชื่อมโยงเครือข่าย (Router) ระบบประชุมทางไกล (Conference) และระบบโทรศัพท์แบบ IP (IP Phone) ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายในการจัดหาสินค้าและบริการ หากเกิดเหตุการณ์ที่ผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวไม่สามารถจำหน่ายจัดหา หรือไม่สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ที่จำเป็นต่อการให้บริการบริษัทฯ ได้ทันกำหนดเวลา อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เป็นลูกค้าของผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่งซึ่งเป็นบริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชั้นนำด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายมาเป็นระยะเวลานานกว่า 12 ปี และยังมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวด้วยดีตลอดมา จึงมั่นใจได้ว่าผู้จัดจำหน่ายสามารถจัดหาและจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ต้องการได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจัดหาและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งมากเกินไปอีกด้วย

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เนื่องจากลักษณะงานของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นการเสนองานโครงการให้แก่ลูกค้าเพื่อให้ได้รับการคัดเลือกหรือการเข้าประมูลงานส่วนใหญ่เป็นงานของภาครัฐ ซึ่งหากคณะกรรมการประมูลหรือได้รับคัดเลือกให้ทำโครงการขนาดใหญ่อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ จึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าว รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในหลายๆ ธุรกิจเพิ่มฐานลูกค้า และขยายงานให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขายซึ่งสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนของรายได้จากการได้รับงานโครงการ ซึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะประมูลโครงการ งบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ และนโยบายการต่างๆ ของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ทั้งนี้ ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าภาคเอกชน เนื่องจากสามารถให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพตรงกับความต้องการ กำหนดเวลาของลูกค้า และสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ลูกค้ากำหนด ประกอบกับบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับเจ้าของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีชื่อเสียงระดับสากล ซึ่งทำ

ให้บริษัทฯ สามารถเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานและราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของลูกค้า ตลอดจนมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า

4. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีการพัฒนาอยู่เสมอ เพื่อรองรับความต้องการด้านการสื่อสารข้อมูลของผู้บริโภคที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถติดตามและปรับตัวได้ทันต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเพื่อเสนอบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพทันตามการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม อาจส่งผลให้ลูกค้าหันไปใช้บริการกับผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าและรายได้รวมของบริษัทฯ ประกอบกับความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าสินค้า หากการบริหารจัดการคลังสินค้าไม่สามารถจำหน่ายสินค้าที่ล้าสมัยได้ตามสภาวะการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้ทัน

บริษัทฯ มีแนวทางในการลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าว โดยการติดตามข้อมูลข่าวสาร และความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างใกล้ชิด และปรับตัวให้ทันตามการเปลี่ยนแปลง รวมทั้งเสนอสินค้าและบริการให้อยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสียเปรียบคู่แข่งอื่น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องทั้งวิศวกร พนักงานขาย ต้องติดตาม ศึกษา พัฒนาความรู้และเข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถเสาะหาสินค้าและอุปกรณ์ที่เหมาะสม รวมทั้งปรับปรุงการให้บริการให้ทันสมัยและสามารถรองรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจทั้งทางด้านลูกค้าและคู่ค้า อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทฯ ได้เป็นตัวแทนของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัทฯ จะได้รับทราบข้อมูลและการอบรมจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ก่อนล่วงหน้า ดังนั้นบริษัทฯ จะทราบถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจโดยคุณบุญสม กิจเกษตรสถาพร และคุณเมธี ธีรวาศิริ เมื่อปี 2550 ซึ่งทั้ง 2 ท่านถือเป็นผู้บริหารที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีมากกว่า 20 ปี อีกทั้งยังมีความสัมพันธ์อันดีกับทั้งคู่ค้าและลูกค้า ประกอบกับผู้บริหารทั้งสองท่านยังเข้าใจถึงลักษณะของบริษัทฯ เป็นอย่างดี ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้ผู้บริหารทั้งสองท่านสามารถผลักดันให้บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลต่อบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารทั้งสองท่านเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งมีนโยบายและแนวทางในการบริหารบริษัทฯ ให้เติบโตต่อเนื่องในระยะยาว อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีนโยบายการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน ให้สามารถสืบทอดตำแหน่งผู้บริหารต่อไปได้ ซึ่งจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินธุรกิจในกลุ่มเทคโนโลยีการสื่อสาร และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งจะต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญของวิศวกรในการปฏิบัติการ เนื่องจากจะต้องเป็นผู้ให้คำปรึกษาและรับความต้องการของลูกค้า ออกแบบระบบให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า จัดซื้อและติดตั้งอุปกรณ์ รวมไปถึงการทดสอบการใช้งาน และบำรุงรักษาระบบ ซึ่งงานต่างๆ ที่กล่าวมาล้วนต้องใช้ทักษะ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ของวิศวกร ดังนั้นหากวิศวกรลาออก หรือบริษัทฯ มีวิศวกรไม่เพียงพอต่อการปฏิบัติงาน อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายการให้ค่าตอบแทนและสวัสดิการอย่างเหมาะสม เทียบเคียงได้กับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมไปถึงการจัดอบรมให้ความรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างแรงจูงใจ และรักษาวิศวกรที่จะร่วมงานกับบริษัทในระยะยาว และบริษัทฯ มีการวางแผนเพื่อรับวิศวกรต่อเนื่องเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจหรือทดแทนที่ลาออกได้อย่างรวดเร็ว

7. ความเสี่ยงจากการการส่งมอบงานล่าช้าและค่าปรับ

บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา ซึ่งโดยปกติแล้วการดำเนินงานในโครงการต่างๆ ตั้งแต่วันเริ่มต้นดำเนินการจนถึงวันที่งานเสร็จและส่งมอบให้แก่ลูกค้าจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 3 – 6 เดือน ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบงานได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทฯ อาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างตามที่ได้ตกลงกันในสัญญาจ้าง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ให้ลดลง รวมทั้งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ต่อลูกค้าอีกด้วย

สำหรับกรณีโครงการจำหน่ายสินค้าและบริการ ทั้งงานภาครัฐและบริษัทเอกชน หากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราประมาณร้อยละ 0.1 – 0.2 ของมูลค่าสินค้าและบริการที่ไม่สามารถส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ และสำหรับกรณีงานให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบภายหลังการขาย หากอุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือนจะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้ ตามที่กำหนดในสัญญา

ทั้งนี้ หากโครงการใด บริษัทฯ มีการจ้างผู้รับเหมาช่วง บริษัทฯ สามารถเจรจาเรียกเก็บค่าปรับจากผู้รับเหมาช่วงได้ หากเหตุของการส่งมอบสินค้าหรืองานบริการโครงการดังกล่าว เกิดจากความล่าช้าในการส่งมอบของผู้รับเหมาช่วง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน โดยได้กำหนดวิธีการทำงานในโครงการต่างๆ อย่างเป็นระบบ มีการหารือ ประสานงานและวางแผนล่วงหน้าระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้แก่ ลูกค้า ผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ และพนักงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งการติดตามและตรวจสอบการส่งมอบงานเป็นระยะๆ เพื่อให้การดำเนินงานและการส่งมอบงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน เสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าว

8. ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมีรายได้จากงานโครงการเป็นหลัก ซึ่งประกอบด้วย (1) รายได้จากการจำหน่ายอุปกรณ์ และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และ (2) รายได้จากงานให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ โดยรายได้จากงานโครงการดังกล่าวเกิดขึ้นตามแผนการลงทุนของลูกค้า ดังนั้นถ้าหากลูกค้ามีแผนการชะลอการลงทุนในด้านระบบสารสนเทศ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ความสามารถในการชนะการประมูล การหาลูกค้าใหม่ และการรักษาลูกค้าเก่าของบริษัทฯ ถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความไม่สม่ำเสมอของรายได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว จึงเน้นเพิ่มสัดส่วนรายได้จากงานให้บริการดูแลระบบสารสนเทศภายหลังการขายซึ่งไม่ได้เป็นงานโครงการมากขึ้น ซึ่งมีความสม่ำเสมอกว่ารายได้ของงานโครงการ เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ต่อเนื่องให้มากขึ้น เนื่องจากการให้บริการและดูแลรักษาระบบภายหลังการขายส่วนใหญ่มีอายุสัญญาอยู่ตั้งแต่ 1 – 5 ปี ซึ่งจะช่วยให้รายได้ของบริษัทฯ มีความมั่นคงเพิ่มขึ้น

9. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ลักษณะธุรกิจบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ จำเป็นต้องส่งสินค้าและบริการจากผู้จัดจำหน่ายที่เป็นพันธมิตรกับเจ้าของผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ และจากเจ้าของผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศโดยตรง รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการแก่โครงการของลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีการรับเงินจากการขายสินค้าและบริการ และชำระเงินค่าสินค้าและบริการดังกล่าวเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ในขณะที่รายได้ของบริษัทฯ นั้นอยู่ในรูปเงินบาท ทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและอัตรากำไร บริษัทฯ จึงมีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการกำหนดค่าเผื่อสำหรับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนรวมอยู่ในการคำนวณต้นทุนสินค้าและบริการสำหรับการกำหนดราคาขายให้แก่ลูกค้าส่วนหนึ่ง ซึ่งสามารถรองรับความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และวันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. สินทรัพย์ถาวร

รายละเอียดทรัพย์สิน	ลักษณะการใช้ประโยชน์	มูลค่าสุทธิของ บ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	มูลค่าสุทธิของ บ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	สถานะมูลค่า/วงเงินกู้ยืม
1. ที่ดิน 1.1 โฉนดที่ดินเลขที่ 41088 แขวงลาดยาว เขต จตุจักร กทม. 10900 พื้นที่ 399 ตร.ว.	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน	42.22	42.22	เจ้าของกรรมสิทธิ์	นำไปจดจำนอง เพื่อค้ำประกันเงิน กู้ยืมจากธนาคาร พาณิชย์แห่งหนึ่ง
2 อุปกรณ์สำนักงาน	ใช้ในสำนักงานเพื่อการ ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ	3.88	4.67	เจ้าของกรรมสิทธิ์	-ไม่มี-
3 เครื่องตกแต่งสำนักงาน	ใช้ในสำนักงานเพื่อการ ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ	0.71	0.88	เจ้าของกรรมสิทธิ์	-ไม่มี-
4 ยานพาหนะ	ใช้ในสำนักงานเพื่อการ ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ	10.01	12.30	สัญญาเช่าซื้อ	-ไม่มี-
		0.13	0.16	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
5 งานระหว่างก่อสร้าง 5.1 อาคารจำนวน 1 อาคาร สูง 6 ชั้น พื้นที่ 3,470 ตร.ม.	จะใช้เป็นสำนักงานแห่ง ใหม่ของบริษัทฯ	14.64	-	เจ้าของกรรมสิทธิ์	นำไปจดจำนอง เพื่อค้ำประกันเงิน กู้ยืมจากธนาคาร พาณิชย์แห่งหนึ่ง
5.2 อุปกรณ์ระหว่างติดตั้ง	จะใช้ในสำนักงานบริษัท	-	2.24	เจ้าของกรรมสิทธิ์	-ไม่มี-
6 อาคาร	เป็นสำนักงานเพื่อการ ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ	-	67.33	เจ้าของกรรมสิทธิ์	นำไปจดจำนอง เพื่อค้ำประกันเงิน กู้ยืมจากธนาคาร พาณิชย์แห่งหนึ่ง
7 ส่วนปรับปรุงอาคาร	ใช้ในสำนักงานเพื่อการ ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ	-	13.76	เจ้าของกรรมสิทธิ์	-ไม่มี-
8 ส่วนปรับปรุงที่ดิน	ใช้ในสำนักงานเพื่อการ ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ	-	1.57	เจ้าของกรรมสิทธิ์	-ไม่มี-
รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์- สุทธิ		71.59	145.13		

2. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

รายละเอียดทรัพย์สิน	ลักษณะ การใช้งาน	มูลค่าสุทธิทาง บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	มูลค่าสุทธิทาง บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน/ วงเงินค้ำประกัน
1. โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ใช้เป็นโปรแกรมเพื่อการ ดำเนินธุรกิจ	0.33	0.28	เจ้าของกรรมสิทธิ์	- ไม่มี -
รวมสินทรัพย์ไม่มีตัวตน		0.33	0.28		

3. สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

อาคารสำนักงาน	คู่สัญญา	สัญญา	ระยะเวลาเช่า	รายละเอียด
อาคารสำนักงาน (อาคารโอลิมเปีย ไทยทาวเวอร์ ชั้น 11 (บางส่วน))	บริษัท โอลิมเปียไทย ทาวเวอร์ จำกัด	สัญญาเช่า อาคาร สำนักงาน	7 เดือน 1 พ.ค. 2562 ถึง 30 พ.ย. 2562 หมดสัญญาเช่า ย้ายเข้าสำนักงาน แห่งใหม่	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> สำนักงาน เนื้อที่ใช้สอยประมาณ 435 ตารางเมตร <u>อัตราค่าเช่า</u> ค่าเช่าสำนักงาน เดือนละ 107,880 บาท ค่าบริการอาคาร เดือนละ 161,820 บาท <u>เงื่อนไขการต่ออายุ</u> สัญญาได้รับการต่ออายุโดยอัตโนมัติเป็นเวลา 1 ปี เว้น แต่คู่สัญญาทำหนังสือบอกยกเลิกสัญญาล่วงหน้าไม่ น้อยกว่า 3 เดือนก่อนวันครบกำหนดสัญญา
ห้องคลังสินค้า (อาคารโอลิมเปีย ไทยทาวเวอร์ ชั้น 3 (บางส่วน))	บริษัท โอลิมเปียไทย ทาวเวอร์ จำกัด	สัญญาเช่า อาคาร สำนักงาน	11 เดือน 1 ม.ค. 2562 ถึง 30 พ.ย. 2562 หมดสัญญาเช่า ย้ายเข้าสำนักงาน แห่งใหม่	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> สำนักงาน เนื้อที่ใช้สอยประมาณ 62 ตารางเมตร <u>อัตราค่าเช่า</u> ค่าเช่าสำนักงาน เดือนละ 15,376 บาท ค่าบริการอาคาร เดือนละ 23,064 บาท <u>เงื่อนไขการต่ออายุ</u> สัญญาได้รับการต่ออายุโดยอัตโนมัติเป็นเวลา 1 ปี เว้น แต่คู่สัญญาทำหนังสือบอกยกเลิกสัญญาล่วงหน้าไม่ น้อยกว่า 3 เดือนก่อนวันครบกำหนดสัญญา
บ้านพักพนักงาน (เขาดิวก้าว 2 ชั้น จ.ชลบุรี)	นางสาวกัญญารัตน์ วีระชันคำ	สัญญาเช่า ดิวก้าว 2 ชั้น	12 เดือน 1 ก.ค. 2562 ถึง 30 มิ.ย. 2563	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> ดิวก้าว 2 ชั้น <u>อัตราค่าเช่า</u> ค่าเช่า เดือนละ 6,300 บาท <u>เงื่อนไขการต่ออายุ</u> บริษัทฯ จะต้องบอกกล่าวล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนวันครบกำหนดสัญญา

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

รายละเอียดของบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เดอะเพรคติกัลโซลูชัน จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (อังกฤษ)	:	The Practical Solution Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	:	ผู้ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	99 ซอยซิเมนต์ไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กทม. 10900
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107562000301
โทรศัพท์	:	0-2112-9999
โทรสาร	:	0-2112-9998
เว็บไซต์	:	http://www.thepractical.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	140,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	140,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
จำนวนหุ้นสามัญจดทะเบียน	:	280,000,000 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	:	1,180 ราย (ณ วันที่ 27 พฤศจิกายน 2562)
% Free Float	:	32.92
ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์	:	นายเมธี วิธวาสิริ โทรศัพท์ : 02-112-9999 E-mail: matee@thepractical.co.th

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	:	0-2900-9000
โทรสาร	:	0-2900-9991
เว็บไซต์	:	www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท : บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 178 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ
เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
โทรศัพท์ : 0-2596-0500
โทรสาร : 0-2596-0539
เว็บไซต์ : www.dharmniti.co.th

ผู้ตรวจสอบภายใน

ชื่อบริษัท : บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดีท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 281/157 เดอะฟิฟท์ อเวนิว อาคารบี ชั้น 2 ถนนกรุงเทพฯ-นนทบุรี
ตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ : 0-2526-6100
เว็บไซต์ : www.plcorporation.com

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-