

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2548 และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2553 บริษัทประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการวางจรรยาบรรณความเร็วสูงภายในประเทศ โดยเป็นรายแรกในประเทศไทยที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สอง เลขที่ 2ก/49/001 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเองจากคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2549 โดยใบอนุญาตมีระยะเวลา 15 ปี และเริ่มให้บริการเชิงพาณิชย์ในเดือน มีนาคม 2550 ภายใต้แบรนด์ “Symphony” รวมทั้งเป็นรายแรกในประเทศไทยที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกของ Metro Ethernet Forum (MEF) ซึ่งเป็นองค์กรที่มีทั้งผู้ผลิตและผู้ให้บริการในระดับชั้นนำของโลกที่ร่วมกันกำหนดแนวทางการพัฒนามาตรฐานเทคโนโลยีทางด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี Ethernet และส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี Ethernet ให้แพร่หลาย

บริษัทประกอบด้วยทีมบริหาร ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญในสายธุรกิจโทรคมนาคมซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์กว่า 20 ปี โดยทีมผู้บริหารดังกล่าวเป็นผู้บริหารที่มาจาก บริษัท โกลบอล ครอสซิง เซอร์วิสเซส จำกัด (“GCSV”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการโทรคมนาคมจาก กสท. ในลักษณะสัญญาสัมปทานให้บริการแบบ Build-Transfer-Operate : BTO โดยให้บริการเชิงพาณิชย์ในเดือน มิถุนายน 2544 ภายใต้แบรนด์ “ไวโอลิน” และสิ้นสุดระยะเวลาสัญญาไปแล้วเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2553 โดย GCSV อยู่ระหว่างดำเนินการเจรจาเพื่อเข้าซื้อโครงข่ายที่ได้ทำการโอนให้ กสท. คืนจาก กสท. ซึ่งหากการซื้อขายสำเร็จ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ GCSV จะตกลงขายโครงข่ายดังกล่าวในราคาทุนพร้อมทั้งแบรนด์ไวโอลินให้แก่บริษัทและจะดำเนินการชำระบัญชีหรือเลิกกิจการของ GCSV ในภายหลัง

บริษัทเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพสูง แก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรธุรกิจ นิติบุคคล และผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายอื่น ลูกค้าของบริษัทสามารถให้ความไว้วางใจและเชื่อถือในบริการ โดยบริษัทมีความเป็นกลางกับคู่ค้า ลูกค้าและพันธมิตรทุกราย ในการร่วมกันพัฒนาธุรกิจทั้งด้านบริการและเทคโนโลยีเพื่อให้เกิดศักยภาพสูงสุด บริษัทเป็นองค์กรที่สร้างสรรค์วัฒนธรรมเพื่อส่งเสริมกิจการภายในและภายนอกให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ทั้งนี้พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทสามารถสรุปรายละเอียดพอสังเขปดังนี้

ปี พ.ศ.	พัฒนาการที่สำคัญ
พ.ย. 2548	ก่อตั้งและจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท
มิ.ย. 2549	ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สอง ที่มีโครงข่ายของตนเอง จากคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) มีอายุใบอนุญาต 15 ปี
มี.ค 2550	เปิดให้บริการ Ready Ethernet, Metro Ethernet และ TDM ภายใต้แบรนด์ “Symphony” ด้วยบริการวางจรรยาบรรณความเร็วสูงพร้อมใช้งานสำหรับอาคารสำนักงาน ขนาดใหญ่ในกรุงเทพฯ

ปี พ.ศ.	พัฒนาการที่สำคัญ
ต.ค. 2550	เป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ที่ดำเนินการขออนุมัติแผนผังลักษณะการติดตั้งและเดินสายเคเบิลใยแก้วนำแสง และได้รับความเห็นชอบให้เป็นผู้มีสิทธิแห่งทาง (Right of Way) ตาม ม.39 วรรคหนึ่ง แห่งพ.ร.บ.การประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ 2544 จาก กทช. เป็นรายแรก
พ.ย. 2550	ได้รับสิทธิจาก บมจ.ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ (BTS) ให้สามารถติดตั้งพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ตลอดแนวช่องทางบนทางยกระดับของรถไฟฟ้าบีทีเอส เพื่อจัดสร้างโครงข่ายการให้บริการแก่ผู้ใช้บริการได้
มี.ค. 2551	เปิดให้บริการลูกค้าองค์กรด้วยวงจรมหาความเร็วสูงมากระดับ SDH และบริการ Ethernet over SDH (EoSDH)
ก.ย. 2551	ได้รับสิทธิจากการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) ให้สามารถใช้สิทธิแห่งทางในการพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสง บนเสาไฟฟ้าของ กฟน. เพื่อการจัดให้บริการไปยังผู้ใช้บริการในพื้นที่กรุงเทพฯ ได้ ทั้งนี้ ภายใต้สัญญาให้บริการโครงข่ายระบบเส้นใยแก้วนำแสงกับกฟน. เป็นระยะเวลา 3 ปี ซึ่งบริษัทได้นำโครงข่ายของกฟน.มาใช้เป็นโครงข่ายเสริมโครงข่ายหลัก
ม.ค. 2552	ได้รับอนุญาตจากกรุงเทพมหานคร (กทม.) ให้สามารถก่อสร้างท่อร้อยสายใต้ดินฝังใต้แนวบาทวิถี ของแนวสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส เพื่อติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง และจัดสร้างเป็นระบบโครงข่ายเชื่อมต่อ เพื่อการให้บริการ
มิ.ย. 2552	เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท เป็น 80 ล้านบาท ประกอบด้วยจำนวนหุ้น 8 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10 บาทต่อหุ้น
ก.ค. 2552	ได้รับการรับรองมาตรฐานการเชื่อมต่อโครงข่ายการให้บริการ Metro Ethernet จาก Metro Ethernet Forum ให้เป็นผู้ให้บริการที่สามารถเชื่อมต่อกับ International Carriers ทั่วโลกได้
ก.ย. 2552	เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท เป็น 225 ล้านบาท ประกอบด้วยจำนวนหุ้น 22.5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10 บาทต่อหุ้น
พ.ย. 2552	ได้รับเลือกให้เป็นผู้เข้ารอบสุดท้าย (Finalists) เป็นปีที่ 3 ติดต่อกันในการประกวด MEF Awards for the Asia-Pacific Carrier Ethernet Service Provider of the Year
พ.ค. 2553	จดทะเบียนแปรสภาพกิจการเป็นบริษัทมหาชนและเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็น 300 ล้านบาท ประกอบด้วยจำนวนหุ้น 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาทต่อหุ้น
ส.ค. 2553	จัดทำสัญญาให้บริการโครงข่ายระบบเส้นใยแก้วนำแสงกับการไฟฟ้านครหลวง เป็นระยะเวลา 12 ปี นับจาก สิงหาคม 2553 และสามารถใช้อำนาจสิทธิแห่งทางในการพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงบนเสาไฟฟ้าของ กฟน. เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าได้เพิ่มเติม

## 2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการวางจรรยาบรรณความเร็วสูงภายในประเทศพร้อมทั้งให้บริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ แก่กลุ่มลูกค้าที่นำบริการโครงข่ายของบริษัทไปให้บริการเชิงพาณิชย์แก่ลูกค้า End-user และกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็น End-user ซึ่งต้องการรับส่งข้อมูลขนาดใหญ่ระหว่างสำนักงานภายใต้องค์กรเดียวกัน โครงข่ายหลักของบริษัทครอบคลุมทุกพื้นที่ในย่านธุรกิจในกรุงเทพมหานคร และเขตปริมณฑล โดยโครงข่ายหลักตั้งอยู่บนสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ซึ่งจะสามารถรับส่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว แม่นยำ และปลอดภัย มีการควบคุมการทำงานด้วยระบบคอมพิวเตอร์ทำให้สามารถตรวจสอบเหตุขัดข้องให้ผู้ให้บริการได้อย่างรวดเร็ว ปัจจุบัน ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท แบ่งออกเป็น 6 ประเภทดังนี้

1. ธุรกิจให้บริการวางจรรยาบรรณแบบ Metro Ethernet
2. ธุรกิจให้บริการวางจรรยาบรรณแบบ Ready Ethernet
3. ธุรกิจให้บริการวางจรรยาบรรณแบบ Time Division Multiplexing (TDM)
4. ธุรกิจให้บริการวางจรรยาบรรณแบบ Synchronous Digital Hierarchy (SDH)
5. ธุรกิจให้บริการวางจรรยาบรรณแบบ Ethernet over Synchronous Digital Hierarchy (EoSDH)
6. ธุรกิจเชื่อมโยงโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Dark Fiber)

บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่ให้คุณภาพสูงแก่ลูกค้า และรับประกันคุณภาพของงานด้วย Service Level Agreement (SLA) ที่ 99.9% ทำให้ลูกค้ามั่นใจถึงคุณภาพของโครงข่ายของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังมีความเป็นกลางในการให้บริการ โดยเน้นการให้บริการให้เช่าวางจรรยาบรรณความเร็วสูงเป็นหลัก หรือ ให้บริการโดยการเป็น Network Provider เท่านั้นเพื่อนำเสนอการให้บริการที่เป็นกลาง ทำให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ได้รับใบอนุญาตในการประกอบกิจการโทรคมนาคมทุกประเภท ให้ความไว้วางใจและเลือกที่จะใช้บริการวางจรรยาบรรณความเร็วสูงของบริษัท นอกจากนี้จุดเด่นในเรื่องของคุณภาพของการให้บริการและความเป็นกลางในการดำเนินธุรกิจแล้ว บริษัทยังมีจุดเด่นในเรื่องของความรวดเร็วในการติดตั้ง โดยวางจรรยาบรรณแบบ Ready Ethernet และวางจรรยาบรรณแบบ TDM จะทำการติดตั้งแล้วเสร็จภายใน 7 วัน วางจรรยาบรรณแบบ Metro Ethernet จะทำการติดตั้งแล้วเสร็จภายใน 15 วัน และสำหรับการปรับเปลี่ยนความเร็วของบริการต่างๆ สามารถให้บริการแล้วเสร็จได้ภายใน 1 วัน นอกจากนี้บริษัทจะทำการทดสอบวงจรรวว่าได้ตามมาตรฐานหรือไม่ ด้วยเครื่องมือที่ได้มาตรฐานระดับสากลและทันสมัย ในระดับเดียวกับโรงงานที่ผลิตสายสัญญาณทั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสงและสายทองแดงตลอดจนการทดสอบอุปกรณ์ที่นำไปติดตั้งให้ลูกค้าทุกๆ ส่วน

## 2.3 โครงสร้างรายได้

บริษัทมีรายได้หลักจากการให้บริการวางจรรยาบรรณความเร็วสูง ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท ดังโครงสร้างรายได้ต่อไปนี้

ประเภท	2550		2551		2552		ม.ค. 52 - มิ.ย. 52		ม.ค. 53 - มิ.ย. 53	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรร	156.48	62.48	425.89	76.24	481.01	88.23	235.69	88.91	260.34	91.81
- Metro Ethernet	83.56	53.40	198.52	46.61	222.04	46.16	113.45	48.14	125.70	48.28
- Ready Ethernet	7.13	4.56	23.57	5.53	33.91	7.05	16.99	7.21	21.35	8.20
- TDM	4.51	2.88	104.52	24.54	112.31	23.35	59.87	25.40	49.87	19.16
- SDH	10.18	6.50	45.62	10.71	47.36	9.85	21.22	9.00	21.03	8.08
- EoSDH	0.00	0.00	0.46	0.11	0.55	0.11	0.34	0.14	1.63	0.63
- Dark Fiber	21.75	13.90	40.72	9.56	50.20	10.44	19.49	8.27	29.49	11.33
- รายได้ค่าบริการจัดการโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงปลายทาง	0.00	0.00	0.00	0.00	10.23	2.13	2.46	1.04	8.62	3.31
- บริการโครงข่าย	29.35	18.76	12.48	2.93	3.12	0.65	1.56	0.66	1.30	0.50
- บริการติดตั้งอุปกรณ์	0.00	0.00	0.00	0.00	1.29	0.27	0.30	0.13	1.35	0.52
รายได้จากการขาย	22.80	9.10	104.50	18.71	23.61	4.33	8.73	3.29	2.60	0.92
รายได้จากค่าบริหารจัดการและให้บริการบำรุงรักษาโครงข่าย	0.00	0.00	2.50	0.45	30.00	5.50	15.00	5.66	15.00	5.29
รายได้จากค่าบริหารจัดการ	35.59	14.21	10.32	1.85	3.92	0.72	2.79	1.05	0.61	0.22
รายได้อื่น	35.56	14.20	15.42	2.76	6.62	1.21	2.89	1.09	5.03	1.77
<b>รายได้รวม</b>	<b>250.42</b>	<b>100.00</b>	<b>558.62</b>	<b>100.00</b>	<b>545.16</b>	<b>100.00</b>	<b>265.10</b>	<b>100.00</b>	<b>283.58</b>	<b>100.00</b>

ที่มา : งบการเงินภายในบริษัท

## 2.4 เป้าหมายในการประกอบธุรกิจ

บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ให้บริการวางจรรยาบรรณความเร็วสูงชั้นนำที่มีความเป็นกลาง โดยให้บริการทั้งวงจรรสื่อสารที่เชื่อมต่อภายในประเทศและเชื่อมต่อไปต่างประเทศ เพื่อให้สามารถสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายประเภทธุรกิจให้ได้อย่างมากที่สุด และมีผลประกอบการที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทได้ตั้งเป้าหมายดำเนินการด้านต่างๆ ดังนี้

แผนการเพิ่มรายได้จากการดำเนินงานภายใต้ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่ 2 (มีโครงข่ายเป็นของตนเอง) โดยการขยายพื้นที่ให้บริการดังนี้

- บริษัทมีเป้าหมายให้บริการกับกลุ่มลูกค้าบริษัทข้ามชาติในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคกลาง และภาคตะวันออก โดยจะดำเนินติดตั้งโครงข่ายให้ครอบคลุมพื้นที่ 11 นิคมอุตสาหกรรม ภายในปี 2556
- บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตามอาคารสำนักงาน (Ready Ethernet) โดยจะติดตั้งระบบโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงภายในพื้นที่อาคารสำนักงานชั้นนำในเขตกรุงเทพฯ ให้ได้เท่ากับ 150 อาคารภายในปี 2556
- บริษัทมีเป้าหมายที่จะสามารถตอบสนองต่อความต้องการใช้บริการของลูกค้ากลุ่มบริษัทหรือนิติบุคคลรายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ ให้ได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ภายในปี 2556 โดยการขยายพื้นที่บริการ Metro Ethernet

### 3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สอง ที่มีโครงข่ายของตนเอง ซึ่งได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กทช.”) ระยะเวลา 15 ปี สิ้นสุดปี พ.ศ. 2564 โดยบริษัทสามารถให้บริการโทรคมนาคมแก่กลุ่มบุคคลและให้บริการโดยใช้โครงข่ายของบริษัทตามแผนโครงข่ายโทรคมนาคมที่ กทช. เห็นชอบตามลักษณะและประเภทกิจการโทรคมนาคม รูปแบบโครงสร้างโครงข่ายโทรคมนาคม และจุดเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคม และให้เริ่มดำเนินการตามแนวทางเป้าหมายแผนธุรกิจที่ กทช. เห็นชอบ

สาระสำคัญของเงื่อนไขแนบท้ายใบอนุญาตฯ สรุปได้ดังนี้

- การเพิ่ม การขยายการประกอบกิจการโทรคมนาคม ให้ผู้รับใบอนุญาตแจ้งให้ กทช. ทราบและดำเนินการตามหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขที่ กทช. กำหนดและกำหนดเพิ่มเติมก่อนเริ่มประกอบกิจการ เว้นแต่การลดขอบเขตการประกอบกิจการโทรคมนาคมต้องแจ้งให้ กทช. ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่าหกเดือน และต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ กทช. กำหนด
- การเปลี่ยนแปลงแผนธุรกิจอันมีผลให้การดำเนินการประกอบกิจการโทรคมนาคมของผู้รับใบอนุญาตเปลี่ยนแปลงไปจากแผนการลงทุนและแผนการให้บริการที่ กทช. ให้ความเห็นชอบอย่างมีนัยสำคัญจะต้องเสนอ กทช. เพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบก่อนเริ่มดำเนินการ
- ก่อนสิ้นสุดอายุใบอนุญาต หากผู้รับใบอนุญาตประสงค์จะดำเนินการต่อ ให้ผู้รับใบอนุญาตดำเนินการขอต่ออายุตามวิธีการ ขั้นตอน และระยะเวลาที่ กทช. กำหนด
- ผู้รับใบอนุญาตจะต้องไม่ดำเนินการใดๆ อันเป็นการผูกขาด หรือลด หรือจำกัดการแข่งขันในการให้บริการโทรคมนาคม
- ผู้รับใบอนุญาตมีหน้าที่จัดทำบัญชีเพื่อแสดงผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินที่เป็นอยู่ตามความเป็นจริง ตามมาตรฐานบัญชี และข้อกำหนดเพิ่มเติมที่ กทช. กำหนด และต้องจัดส่งบัญชีสำหรับงวดประจำปีบัญชีที่ผ่านการตรวจสอบและแสดงความเห็นจากผู้สอบบัญชีที่ได้รับการแต่งตั้งให้แก่กทช. ภายใน 21 วัน นับแต่วันที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้น
- การปรับเปลี่ยน เปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมหรือลดโครงข่ายโทรคมนาคม หรือแผนธุรกิจที่มีผลกระทบต่อเป้าหมายการให้บริการอย่างมีนัยสำคัญ ต้องแจ้งให้กทช. พิจารณาเห็นชอบก่อนดำเนินการ
- การทำสัญญาหรือข้อตกลงใดๆ เกี่ยวกับการประกอบกิจการโทรคมนาคมกับรัฐบาลต่างประเทศ หรือองค์กรระหว่างประเทศ หรือบุคคลหรือนิติบุคคลที่อยู่ต่างประเทศให้ขอความเห็นชอบจาก กทช. ก่อนทุกครั้ง
- ผู้รับใบอนุญาตมีหน้าที่ส่งสำเนาสัญญาเกี่ยวกับการใช้และการเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคมที่มีผลใช้อยู่ในวันที่ได้รับอนุญาตฉบับนี้ให้ กทช. ทราบภายใน 90 วัน

- ผู้รับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามประกาศ กทช. เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขในการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม กรณีที่ผู้รับใบอนุญาตไม่แสดงความจำนงหรือไม่สามารถดำเนินการตามแผนการให้บริการ จะต้องจัดสรรเงินรายได้จากการประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ได้รับใบอนุญาตตามวิธีการ อัตราและเงื่อนไขที่ กทช. กำหนดในปัจจุบัน และอนาคต
- ผู้รับใบอนุญาตจะต้องรายงานความคืบหน้า พร้อมทั้งปัญหา อุปสรรค และแนวทางการป้องกัน และแก้ไขปัญหาในการระดมเงินทุนเพื่อดำเนินการต่างๆ ตามแผนธุรกิจให้ กทช. ทราบทุกรายไตรมาส

ทั้งนี้บริษัทได้มีการรายงานข้อมูลสถานะภาพของการประกอบกิจการ สถานะการใช้โครงข่าย และผลประกอบการของบริษัทต่อ กทช. ตามข้อกำหนดของ กทช.อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการรายงานข้อมูลเพิ่มเติมตามที่ กทช.ร้องขออีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ในปี 2551 บริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่งประเภทไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง ให้สามารถให้บริการโทรคมนาคมประเภทบริการขายต่อบริการ ประเภทบริการ IPLC (International Private Leased Circuit) โดยสาระสำคัญของเงื่อนไขแนบท้ายใบอนุญาตฯ สรุปได้ดังนี้

- ผู้รับใบอนุญาตสามารถให้บริการโทรคมนาคมประเภทบริการขายต่อบริการ ภายใต้ขอบเขตของใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่หนึ่ง ประเภทไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง โดยต้องเป็นการให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ (End User) โดยตรง ในนามของผู้รับใบอนุญาต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการประกอบธุรกิจเชิงพาณิชย์ ทั้งนี้ เฉพาะบริการโทรคมนาคมดังต่อไปนี้
  - 1) ลักษณะของกิจการโทรคมนาคม: ให้บริการโทรคมนาคม โดยการเช่าอุปกรณ์หรือสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงข่ายโทรคมนาคมหรือซื้อบริการโทรคมนาคม จากผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทขายส่งบริการ
  - 2) ประเภทของกิจการ: บริการขายต่อบริการ
  - 3) บริการโทรคมนาคม: บริการ IPLC (International Private Leased Circuit)
- ผู้รับใบอนุญาตจะต้องให้บริการด้วยการนำอุปกรณ์ไปเชื่อมต่อที่อุปกรณ์หัวท้ายระดับ Network ของวงจรเช่าดังกล่าวเท่านั้น โดยผู้รับใบอนุญาตไม่มีอำนาจควบคุมหรือบริการใดๆ เหนือวงจรเช่าดังกล่าวทั้งสิ้น รวมถึงไม่มีอำนาจควบคุมเรื่องการปล่อยหรือตัดสัญญาณด้วย
- ห้ามมิให้ผู้รับใบอนุญาตทำการดัดแปลงหรือเปลี่ยนแปลงบริการโทรคมนาคมที่ซื้อ/เช่าจากผู้ประกอบกิจการประเภทขายส่งบริการ
- ให้บริการขายต่อบริการโทรคมนาคมในพื้นที่ทั่วประเทศไทย
- การเพิ่ม การขยายขอบเขตการอนุญาต การพักหรือหยุด การเลิกประกอบกิจการ และการเปลี่ยนแปลงแผนธุรกิจ ต้องแจ้งให้คณะกรรมการทราบล่วงหน้าเพื่อพิจารณา

- การขยาย ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง หรือเพิ่มเติมขอบเขตพื้นที่ให้บริการ ต้องแจ้งให้คณะกรรมการทราบล่วงหน้าเพื่อพิจารณา
- ผู้รับใบอนุญาตต้องกำหนดค่าธรรมเนียมและค่าบริการในอัตราเดียวกันสำหรับบริการลักษณะหรือประเภทเดียวกัน และปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการ เรื่อง อัตราขั้นสูงของค่าบริการและการเรียกเก็บเงินค่าบริการล่วงหน้าในกิจการโทรคมนาคม และระเบียบ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง ข้อกำหนด หรือหลักเกณฑ์ใดๆที่เกี่ยวข้องที่คณะกรรมการกำหนด
- ผู้รับใบอนุญาตต้องไม่ดำเนินการใดๆอันเป็นการผูกขาดหรือ ลด หรือ จำกัดการแข่งขันในการให้บริการโทรคมนาคม
- การทำสัญญาหรือความตกลงใดๆเกี่ยวกับการประกอบกิจการโทรคมนาคมกับรัฐบาลต่างประเทศ องค์การระหว่างประเทศ บุคคลหรือนิติบุคคลที่อยู่ต่างประเทศ ให้ปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการ เรื่อง การขอความเห็นชอบสัญญาอันเนื่องเกี่ยวกับการประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ทำกับรัฐบาลต่างประเทศ องค์การระหว่างประเทศ หรือบุคคลที่อยู่ต่างประเทศ และระเบียบ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง ข้อกำหนด หรือหลักเกณฑ์ใดๆที่เกี่ยวข้องที่คณะกรรมการกำหนด
- ให้ผู้ได้รับใบอนุญาตเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริการตามที่ได้รับอนุญาต เช่น ลักษณะและประเภทการให้บริการ รายละเอียดบริการ อัตราค่าบริการ สัญญาให้บริการ และเงื่อนไขต่างๆ ให้บุคคลทั่วไปได้รับทราบ
- กรณีที่มีการปรับเปลี่ยน เปลี่ยนแปลง เพิ่มเติม หรือลดแผนธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการใช้บริการอย่างมีนัยสำคัญ ให้ผู้รับใบอนุญาตแจ้งให้คณะกรรมการพิจารณาก่อน
- กรณีเกิดสถานการณ์ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการใช้งาน ให้ผู้รับใบอนุญาตรายงานข้อมูลแนวทางแก้ปัญหา พร้อมประเมินผลกระทบต่อสำนักงานทราบโดยด่วน
- กรณีผู้รับใบอนุญาตฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบกิจการโทรคมนาคม ระเบียบ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือมาตรการต่างๆที่เกี่ยวข้อง เลขานุการมีอำนาจสั่งให้ผู้รับใบอนุญาตระงับการกระทำที่ฝ่าฝืน และแก้ไขปรับปรุงภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในคำสั่ง หากไม่ปฏิบัติตาม เลขานุการจะแจ้งเตือนและกำหนดค่าปรับ หากยังไม่ปฏิบัติตามคำสั่งหรือกรณีที่คณะกรรมการเห็นว่าเป็นกรณีที่มีความเสียหายร้ายแรงต่อประโยชน์สาธารณะ คณะกรรมการมีอำนาจสั่งพักใช้หรือเพิกถอนใบอนุญาต

อย่างไรก็ตามบริษัทยังไม่สามารถประกอบธุรกิจภายใต้ใบอนุญาตนี้ได้เนื่องจากตามประกาศ กทช. บริษัทจะต้องทำข้อตกลงขอซื้อ/เช่าวงจรรจากผู้ได้รับอนุญาตประเภทขายส่งบริการเท่านั้น ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีผู้ประกอบกิจการยื่นขอและได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ขายส่งบริการ บริการ IPLC บริษัทจึงได้รายงานสถานภาพและอุปสรรคดังกล่าวต่อ กทช.



### 3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

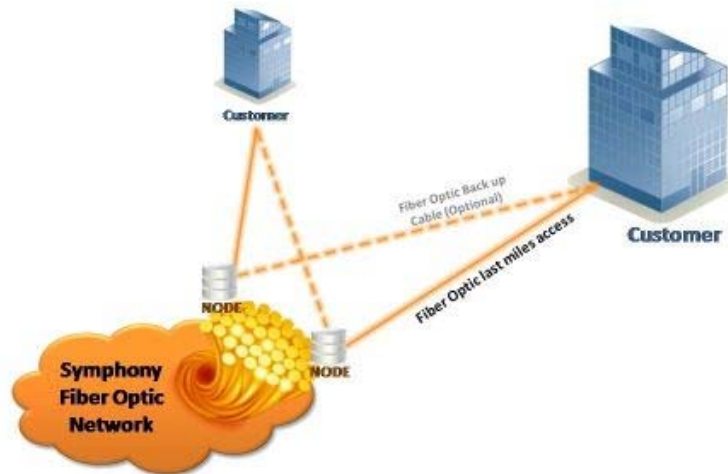
บริษัทเป็นผู้ให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูง โดยเน้นการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นโครงข่ายหลักในการรับ-ส่ง ข้อมูล ภาพ และเสียง ให้แก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรธุรกิจ นิติบุคคล และผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายอื่น ที่มีความต้องการรับ-ส่งข้อมูลขนาดใหญ่อย่างรวดเร็ว เช่น การใช้งานรับ-ส่งข้อมูลภายในระหว่างสำนักงาน (Intranet) การใช้งานเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตของสำนักงานขนาดใหญ่ การเชื่อมต่อวงจรระหว่างสถานีฐานบริการของผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายอื่น เช่นผู้ให้บริการโทรศัพท์ระบบ 3G การแพร่ภาพกระจายเสียงแบบดิจิทัลบรอดแคสต์ เป็นต้น โดยสามารถจัดการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ ตามความเหมาะสมในแต่ละธุรกิจของผู้ใช้บริการ (Customization) ด้วยทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์สูง

ประเภทบริการวงจรสื่อสารที่บริษัทให้บริการ ภายใต้ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สอง ประกอบด้วย

1. **Metro Ethernet (ME)** คือ บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่ใช้เทคโนโลยี Ethernet เป็นโครงข่ายหลักในการเชื่อมต่อโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงตลอดเส้นทาง ด้วยคุณสมบัติของเทคโนโลยี Ethernet นี้จะเหมาะกับการรับ-ส่งข้อมูลที่มีปริมาณมากๆ และต้องการเสถียรภาพสูง ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการติดต่อสื่อสารขององค์กรธุรกิจ ให้สามารถรับ-ส่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็วบนโครงข่ายที่ไม่ซับซ้อนและประหยัดค่าใช้จ่ายเนื่องจากเป็นเทคโนโลยีที่ใช้กันอย่างแพร่หลายจึงมีราคาไม่สูง แต่มีข้อจำกัดเรื่องช่วงเวลาระหว่างการตอบสนองของระบบข้อมูล (Response Time) ในการรับ-ส่งข้อมูลนานกว่าเทคโนโลยี TDM

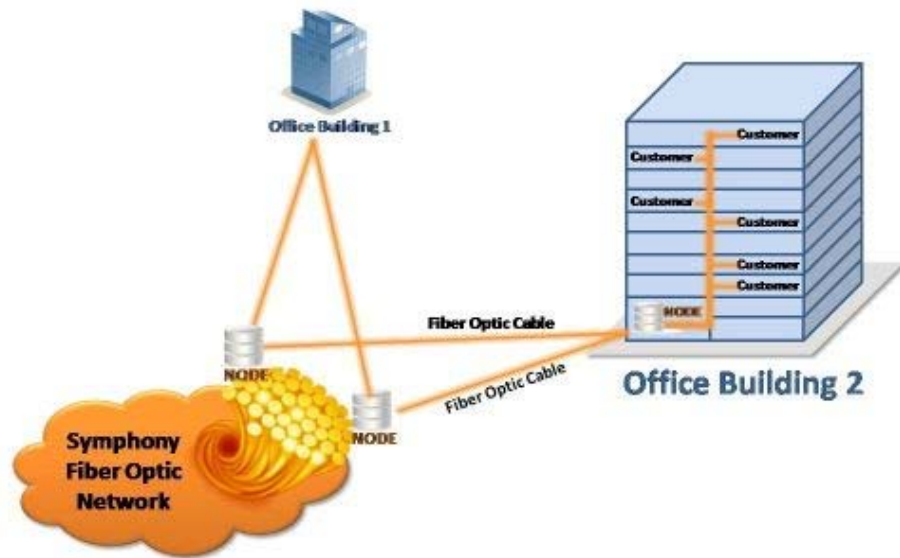
ปัจจุบันบริษัทให้บริการ ME เชื่อมต่อด้วยสายเคเบิลใยแก้วนำแสงตลอดเส้นทางไปยังสำนักงานของลูกค้า โดยโครงข่ายหลักมีความสามารถ รองรับความเร็วระดับ 20 Gbps. และลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการความเร็วตั้งแต่ 1 Mbps. จนถึง 10 Gbps. และสามารถปรับความเร็วให้สูงขึ้นได้ตามความต้องการของลูกค้าโดยผ่านระบบควบคุมเครือข่ายของบริษัท (Network Management System) รวมถึงสามารถให้ความมั่นใจเพิ่มขึ้นด้วยการเสริมบริการโครงข่ายสำรองอัตโนมัติเพื่อรองรับกรณีโครงข่ายหลักมีปัญหา

ทั้งนี้บริษัทจะให้บริการ ME ไปยังสำนักงานของลูกค้า เมื่อได้รับคำสั่งซื้อ โดยบริษัทใช้เวลาในการติดตั้งเฉลี่ยประมาณ 15 วัน ตัวอย่างลูกค้าที่ใช้บริการ ME ในปัจจุบันได้แก่ ธนาคารเอชเอสบีซี ประเทศไทย ธนาคารซีทีแบงก์ ธนาคาร บีเอ็นพีพารีบาร์ ธนาคารมิซูโฮ คอร์ปอเรต จำกัด ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) บริษัทกรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท โฮลซิม เซอร์วิสเซส (เอเชีย) จำกัด บริษัท เอ็นทีที คอมมูนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท โดโคโมะ จำกัด บลูมเบอร์ก แอล.พี. บริษัท ไอพีเอ็ม ประเทศไทย จำกัด บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด บริษัท อีซูซุ มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เซฟรอนประเทศไทยสำรวจและผลิต จำกัด บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) บริษัท เซลล์ จำกัด โรงแรมดุสิตธานี โรงแรมสุโขทัย เอ็มโพเรียม สวีท โรงแรมเวสติน แกรนด์ สุขุมวิท โรงแรมเมริออท บริษัทซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ไบเบอร์ไทย จำกัด บริษัท คาร์กิลล์ จำกัด บริษัท บีที อินโฟเน็ท จำกัด บริษัท เซ็นทรัลเรสโตรองส์ กรุ๊ป จำกัด บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัทกรุงเทพโทรทัศน์และวิทยุ (ช่อง7) จำกัด บริษัท สแปนชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัท ซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น



แผนภาพแสดงวงจร Metro Ethernet

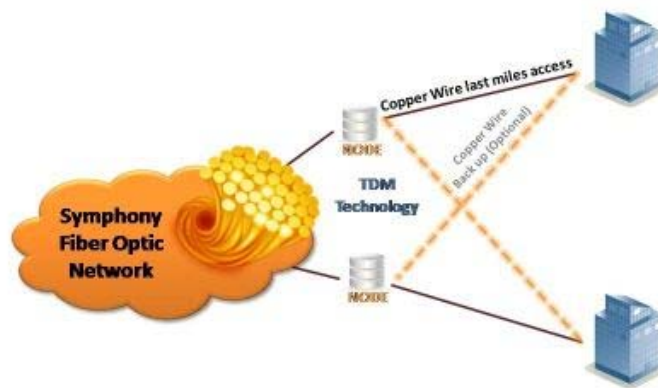
2. Ready Ethernet (RE) คือ บริการ ME ที่พร้อมให้บริการแก่ลูกค้าภายในอาคารสำนักงานบางแห่งในเขตกรุงเทพฯ โดยบริษัทได้จัดสร้างโครงข่ายสายเคเบิลเชื่อมต่อภายในอาคารสำนักงานดังกล่าวไว้ล่วงหน้า เพื่อให้พร้อมจัดบริการแก่ลูกค้าที่อยู่ภายในอาคารได้อย่างรวดเร็วภายใน 7 วัน และอัตราค่าบริการต่ำกว่า ME ทั้งนี้ เนื่องจากสายเคเบิลหลักที่เชื่อมต่อมายังอาคารสามารถรองรับการใช้งานของลูกค้าได้หลายรายพร้อมๆ กันจึงมีต้นทุนต่อรายที่ต่ำ นอกจากนี้ยังมีระบบโครงข่ายสำรองตามมาตรฐานสากลจากภายนอกอาคารมากกว่าหนึ่งเส้นทางเพื่อรองรับการใช้งานกรณีเส้นทางใดเส้นทางหนึ่งมีปัญหาไม่สามารถใช้งานได้ ทำให้ลูกค้าที่มีสำนักงานที่ตั้งอยู่ในอาคารที่มีบริการ RE สามารถใช้บริการวงจรสื่อสารที่มีคุณภาพและเสถียรภาพสูงได้ในเวลาอันรวดเร็วด้วยค่าบริการที่ต่ำกว่า ปัจจุบันบริษัทให้บริการ RE ความเร็วตั้งแต่ 1 Mbps. จนถึง 10 Gbps. อาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานคร ที่บริษัทสามารถให้บริการ RE ในปัจจุบันมี 28 อาคาร โดยบริษัทได้ทำสัญญากับอาคารต่างๆ มีอายุสัญญาระหว่าง 1-3 ปี เช่น อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ อาคาร เดอะ ออฟฟิศ แอท เซ็นทรัลเวิลด์ อาคารอับดุลราฮิม อาคารเอส ซี บี ปาร์ค ตะวันออก และตะวันตก อาคารสารธรธานี 1 และ 2 อาคารสารชิตี อาคารแอทนี ทาวเวอร์ อาคารบางกอกซิตี อาคารบุญมิตร อาคารจีพีเอฟวิทย์ อาคารเลครัชดา อาคารเมืองไทยภัทร 1 และ 2 อาคารเนชั่นทาวเวอร์ อาคารไอเซี่ยน ทาวเวอร์ 1 และ 2 อาคารสินธร อาคารซิโน-ไทย อาคารสยามทาวเวอร์ อาคารสรชัย และ อาคารยูบีซี เป็นต้น และตัวอย่างลูกค้าที่ใช้บริการ RE ในปัจจุบันได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน) บริษัท อโกดา เซอร์วิสเซส จำกัด บริษัท ยูนิลีเวอร์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เนสต์เล่ (ไทย) จำกัด บริษัท ซัมซุง (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น



แผนภาพแสดงวงจร Ready Ethernet

3. Time Division Multiplexing (TDM) เป็นการให้บริการวงจรสื่อสารโดยใช้เทคโนโลยี TDM ซึ่งเป็นเทคโนโลยีในการรับ-ส่งสัญญาณข้อมูลดิจิทัลด้วยความเร็วสูงในยุคแรกที่ใช้เฉพาะกลุ่มในโครงข่ายขนาดใหญ่ ประกอบด้วยโครงข่ายหลัก (Core Network) ซึ่งมีการเชื่อมต่อด้วยโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง และโครงข่ายบริการซึ่งเป็นการเชื่อมต่อจากโครงข่ายหลักไปยังลูกค้าปลายทาง (Last Mile) ด้วยสายทองแดง เทคโนโลยี TDM เหมาะสมกับลักษณะการใช้งานรับ-ส่งข้อมูลแบบ Real-time ที่ต้องการเสถียรภาพสูง แต่เนื่องจากเป็นเทคโนโลยีในยุคแรก ปัจจุบันจึงมีการใช้ไม่แพร่หลาย ทำให้มีราคาสูง และความเร็วในการรับ-ส่งจำกัด จึงเหมาะกับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ตัวอย่างหนึ่งของผู้ใช้บริการ TDM คือบริษัทหลักทรัพย์ต่างๆที่เชื่อมต่อบริการซื้อขายหลักทรัพย์กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อใช้ในการส่งข้อมูลการซื้อขายหลักทรัพย์ระหว่างกัน ทั้งนี้บริษัทใช้เวลาในการติดตั้งเฉลี่ยประมาณ 7 วัน

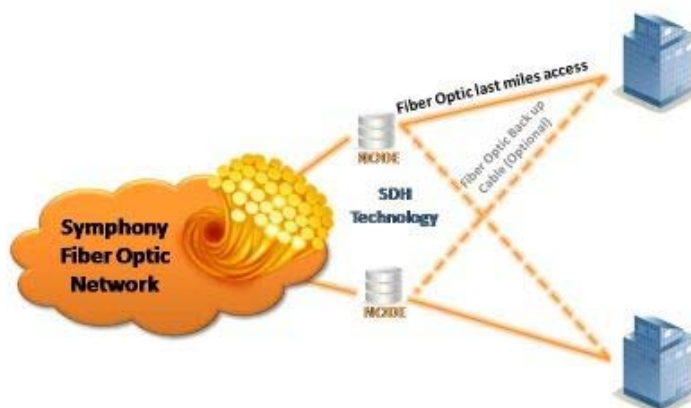
ปัจจุบันบริษัทให้บริการ TDM ที่ความเร็วตั้งแต่ 64 Kbps. ถึง 2 Mbps. นอกจากนี้ โดยที่บริการ TDM มีระบบเตือนภัยอัตโนมัติกรณีที่เกิดปัญหาในเรื่องสายสัญญาณหรือ อุปกรณ์ปลายทาง (Modem) ทางศูนย์ปฏิบัติการเครือข่ายก็จะสามารถทราบปัญหาและแก้ปัญหาได้ทันทีโดยไม่ต้องรอให้ลูกค้าแจ้ง ด้วยคุณสมบัติและประสิทธิภาพของเทคโนโลยี TDM จึงทำให้ลูกค้าในหลากหลายอุตสาหกรรมให้ความไว้วางใจและใช้บริการนี้ด้วย เช่น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ธนาคารเอบีเอ็น แอมโร ธนาคาร ซูมิโตโม มิทซูย แบงกิ้ง คอร์ปอเรชั่น บริษัทหลักทรัพย์ยูบีเอส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) Siemens (Thailand) Co.,Ltd บริษัท เอสซี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และ บริษัทรอยเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น



แผนภาพแสดงวงจร Time Division Multiplexing (TDM)

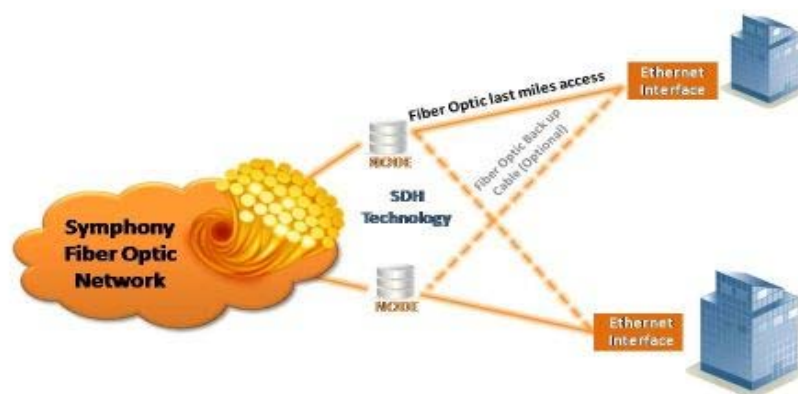
4. Synchronous Digital Hierarchy (SDH) เป็นการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงโดยใช้เทคโนโลยีที่พัฒนามาจากเทคโนโลยี TDM โดยการเชื่อมต่อจากโครงข่ายหลักไปยังลูกค้าปลายทาง (Last Mile) ด้วยสายเคเบิลใยแก้วนำแสง จึงเป็นเทคโนโลยีในการรับ-ส่งข้อมูลที่มีความเร็วและเสถียรภาพสูงมาก และมีระบบการควบคุมและการบริหารจัดการโครงข่ายที่ไม่ซับซ้อนสำหรับการรับ-ส่งสัญญาณระยะไกลที่มีเสถียรภาพสูง และมีระบบ Route Protection ที่สามารถสลับเส้นทางการรับ-ส่งสัญญาณไปเส้นทางอื่นได้ หากเส้นทางปกติเกิดความเสียหายซึ่งทำให้สามารถรับ-ส่งสัญญาณได้อย่างต่อเนื่อง จึงทำให้การให้บริการไม่มี Interruption

ปัจจุบันบริษัทให้บริการ SDH ความเร็วตั้งแต่ 34 Mbps. จนถึง 10 Gbps. เชื่อมต่อด้วยสายเคเบิลใยแก้วนำแสงตลอดเส้นทาง โดยให้บริการแก่ลูกค้าหลากหลายประเภท เช่น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศ โครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคมระหว่างประเทศ หรือระบบเครือข่ายของบริษัทข้ามชาติ เช่น บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) Nokia Siemens Networks, Schenker Thai Co.,Ltd. บริษัท หลักทรัพย์ เครดิต สวิส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น



แผนภาพแสดงวงจร Synchronous Digital Hierarchy (SDH)

5. Ethernet over Synchronous Digital Hierarchy (EoSDH) เป็นการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงมาก ที่มีโครงข่ายหลักเป็นเทคโนโลยี SDH และการเชื่อมต่อกับลูกค้าปลายทางด้วยสายเคเบิลใยแก้วนำแสงด้วยเทคโนโลยี Ethernet โดย EoSDH เทคโนโลยีที่มีเหมาะกับผู้ใช้บริการมีลักษณะการใช้งานที่ต้องอาศัยการเชื่อมต่อแบบ Ethernet ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ใช้แพร่หลาย ราคาถูก แต่ต้องการรับ-ส่งข้อมูลด้วยเสถียรภาพสูงแบบ SDH โดยไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อแบบ SDH (SDH Interface) ซึ่งมีราคาแพง ปัจจุบันบริษัทให้บริการ EoSDH ความเร็วตั้งแต่ 2 Mbps. จนถึง 10 Gbps. โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็น บริษัทข้ามชาติ ตัวอย่างเช่น JPMorgan Chase Bank, Visa International, Deutsche Bank AG เป็นต้น



แผนภาพแสดงวงจร Ethernet over Synchronous Digital Hierarchy (EoSDH)

6. Dark Fiber เป็นการให้บริการการเชื่อมต่อโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทให้กับลูกค้าจำกัดเฉพาะราย โดยลูกค้าจะเช่าโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจากบริษัท เพื่อเชื่อมต่อกับอุปกรณ์ต้นทาง-ปลายทางแบบเฉพาะของลูกค้าเพื่อบริหารจัดการและควบคุมการรับ-ส่งข้อมูลภายในหน่วยงานของตนเอง ซึ่งกลุ่มลูกค้าดังกล่าวจะเป็นบริษัทที่มีทีมงานผู้เชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีโทรคมนาคมที่พร้อมในการดูแลจัดการกระบวนการ การรับ-ส่งข้อมูลต่างๆ ด้วยตนเอง จึงทำให้ลูกค้าสามารถเลือกลงทุนในอุปกรณ์และเทคโนโลยีเพื่อกำหนดความเร็วในการรับ-ส่งได้อย่างอิสระ แต่อย่างไรก็ตาม หากเกิดปัญหาขัดข้องทางบริษัท จะไม่สามารถแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าอัตโนมัติผ่านระบบควบคุมโครงข่ายของบริษัทได้เนื่องจากลูกค้าเป็นผู้ดูแลจัดการโครงข่ายเอง และปัจจุบันบริษัทให้บริการ Dark Fiber ได้เพียงบางพื้นที่ ตัวอย่างลูกค้าที่ใช้บริการ Dark Fiber ของบริษัทได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ เพื่อเชื่อมต่อระหว่างสาขาธนาคาร หรือสำนักงานใหญ่กับศูนย์ปฏิบัติการสำรอง ยกตัวอย่างเช่น ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) และ ผู้ประกอบการโทรคมนาคมที่ได้รับอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ทั้งประเภทที่มีโครงข่ายและไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัท ทูยูนิเวอร์แซลคอนเวอร์เจนซ์ จำกัด บริษัท ไอบีเอ็ม ประเทศไทย จำกัด บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

## ผลกระทบของเทคโนโลยี 3G ต่อการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัท

อาจส่งผลกระทบดังต่อไปนี้

### โอกาส

1. สร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ ME และ RE ของบริษัทเป็นอย่างมาก เนื่องจากบริษัทมีความเป็นกลางในการดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทสามารถเสนอการให้บริการดังกล่าวสำหรับต่อเชื่อม Cell Site ทดแทนการสร้างโครงข่ายของแต่ละผู้ให้บริการ 3G ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุน และสามารถลดต้นทุนการใช้จ่ายด้านโครงข่ายของผู้ให้บริการ 3G ได้เนื่องจากบริษัทสามารถใช้โครงข่ายเดียวกันที่มีอยู่ให้บริการผู้ให้บริการ 3G ได้หลายราย ทำให้ค่าเช่าวงจรของบริษัทนั้นต่ำกว่าการที่ผู้ให้บริการ 3G จะสร้างโครงข่ายเป็นของตนเอง อีกทั้งยังช่วยเปิดบริการได้เร็วกว่าการสร้างใหม่อีกด้วย
2. กระตุ้นความต้องการใช้งาน Broadband โดยรวมทำให้เกิดการขยายตัวทั้งจำนวนและความเร็วของวงจรเช่า เพราะจะมี Content ใหม่ๆที่ออกมารองรับ 3G ที่ใช้ความเร็วในการรับส่งข้อมูลสูงมากขึ้น

### อุปสรรค

1. อาจทำให้ความต้องการวงจรเช่า TDM ลดลงเพราะผู้ใช้งานมีทางเลือกที่หลากหลายมากยิ่งขึ้นในระดับความเร็วไม่เกิน 2 Mbps แต่น่าจะกระทบกับตลาด ADSL มากกว่า
  2. อาจส่งผลกระทบด้านราคาเพราะผู้ใช้งานมีทัศนคติกับบริการ Broadband ว่าต้องเร็วขึ้นและถูกลง
- ภาพรวมของลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท รวมถึงลักษณะการใช้งานของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ สามารถสรุปได้ดังนี้

## ตารางสรุปลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัทมีดังนี้

ประเภทบริการ	ความเร็ว*	ชนิดของสาย สัญญาณไปยังผู้ใช้ บริการ (Last Mile)	ลักษณะเด่น	ข้อจำกัด	ตัวอย่างลักษณะการใช้งาน
ME	1 Mbps.- 10Gbps.	ใยแก้วนำแสง	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ความเร็วสูง</li> <li>• ราคาต่ำกว่า TDM**</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Response Time นานกว่า TDM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน</li> <li>• เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต</li> </ul>
RE	1 Mbps.- 10Gbps.	ใยแก้วนำแสง	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ความเร็วสูง</li> <li>• ราคาต่ำกว่า ME</li> <li>• เสถียรภาพสูง</li> <li>• ติดตั้งได้รวดเร็ว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Response Time นานกว่า TDM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เชื่อมต่อ IPTV</li> <li>• โครงข่าย 3G, WIMAX</li> <li>• เชื่อมต่อระหว่างลูกค้ากับผู้ใช้บริการ Data Center</li> <li>• เชื่อมต่อสำนักงานในประเทศไปยังต่างประเทศ</li> </ul>
TDM	64 kbps.- 2 Mbps.	ทองแดง	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Response Time เร็ว (ส่งข้อมูล Real-time ได้ดี)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ความเร็วจำกัด</li> <li>• ราคาสูง</li> <li>• การเชื่อมต่อจุดต่อจุด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เชื่อมต่อระหว่างสำนักงาน</li> <li>• เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต</li> </ul>
SDH	34 Mbps.- 10 Gbps.	ใยแก้วนำแสง	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ความเร็วสูงมาก</li> <li>• เสถียรภาพสูงมาก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ราคาสูง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โครงข่ายพื้นฐาน (Core Network) ของผู้ให้บริการโทรคมนาคม</li> </ul>
EoSDH	2 Mbps.- 10 Gbps.	ใยแก้วนำแสง	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ความเร็วสูงมาก</li> <li>• เสถียรภาพสูงมาก</li> <li>• ประหยัดการลงทุนเพิ่มในอุปกรณ์ SDH ของลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้บริการได้บางพื้นที่</li> <li>• ช่วงการปรับความเร็วกว้าง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เชื่อมต่อสำนักงานในประเทศไปยังต่างประเทศ</li> </ul>
Dark Fiber	N/A***	ใยแก้วนำแสง	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ลูกค้าเลือกอุปกรณ์ และ กำหนดความเร็วในการรับ-ส่ง ได้เอง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้บริการได้บางพื้นที่</li> <li>• ลูกค้าต้องจัดหาอุปกรณ์มาเชื่อมต่อและดูแลเอง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โครงข่ายพื้นฐาน (Core Network) ของผู้ให้บริการโทรคมนาคม</li> <li>• เชื่อมต่อศูนย์คอมพิวเตอร์หลักและศูนย์คอมพิวเตอร์สำรองขนาดใหญ่</li> </ul>

หมายเหตุ: \* บริษัทสามารถออกแบบโครงข่ายให้มีความเร็วสูงขึ้นได้ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า

\*\* ราคาต่ำกว่า TDM เมื่อเปรียบเทียบที่ระดับความเร็วเดียวกัน

\*\*\* ขึ้นอยู่กับการจัดการบริหารโครงข่ายของลูกค้า

## ตัวอย่างลักษณะการใช้งานของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ในปัจจุบัน

อุตสาหกรรม/บริการ	ME	RE	TDM	SDH	EoSDH	DF
การเงิน	✓		✓			✓
สารสนเทศและ โทรคมนาคม	✓		✓	✓		
การผลิต	✓		✓			
การค้า	✓		✓			
บริษัทข้ามชาติ	✓	✓	✓	✓	✓	
บริการ	✓	✓	✓			
การแพทย์	✓		✓			
โรงแรม	✓		✓			
การศึกษา	✓		✓			
อสังหาริมทรัพย์	✓		✓			
ภาครัฐบาล	✓		✓			

**หมายเหตุ**

ME หมายถึง Metro Ethernet

RE หมายถึง Ready Ethernet

TDM หมายถึง Time Division Multiplexing

SDH หมายถึง Synchronous Digital Hierarchy

EoSDH หมายถึง Ethernet over Synchronous

DF หมายถึง Dark Fiber



### 3.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

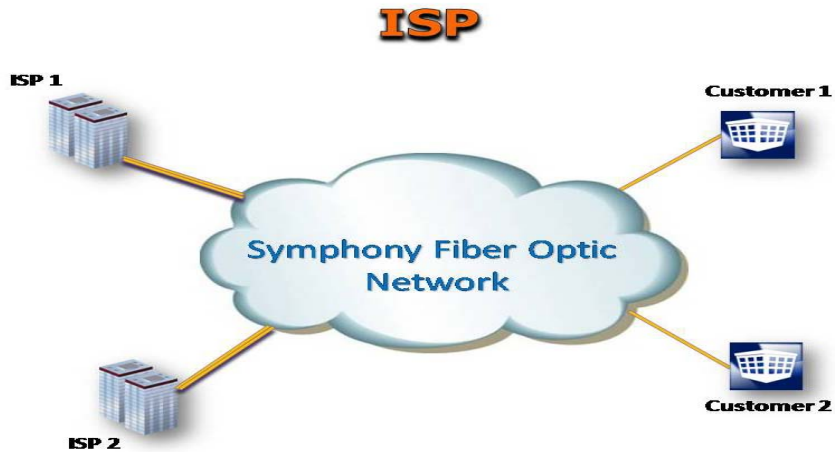
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทสามารถแบ่งหลักๆได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่กลุ่มลูกค้าที่นำบริการโครงข่ายของบริษัทไปให้บริการเชิงพาณิชย์แก่ลูกค้า End-user และกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็น End-user โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.2.1 กลุ่มลูกค้าที่นำบริการโครงข่ายของบริษัทไปให้บริการเชิงพาณิชย์แก่ลูกค้า End-user อีกทอดหนึ่ง

กลุ่มลูกค้าที่นำบริการโครงข่ายของบริษัทไปให้บริการเชิงพาณิชย์แก่ลูกค้า End-user อีกทอดหนึ่งประกอบด้วย

- กลุ่มลูกค้าองค์กรผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 75.91 และร้อยละ 84.97 ของรายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจรมานปี 2552 และ มกราคม-มิถุนายน 2553 ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้อาจจะเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมทั้งแบบที่ 1 แบบที่ 2 แบบที่ 3 หรือเป็นผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ได้รับสัญญาสัมปทานจากกสท. หรือทีโอที (ระบบสัญญาสัมปทาน BTOเดิม) ก็ได้ซึ่งผู้ได้รับใบอนุญาตในแบบต่างๆ นั้น อาจจะมีวัตถุประสงค์ในการเช่าใช้วงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัทที่แตกต่างกันไป เช่นผู้ได้รับใบอนุญาตแบบที่ 1 ซึ่งไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง จึงมีความจำเป็นต้องเช่าใช้วงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัทในการให้บริการแก่ลูกค้า End-user หรือผู้ได้รับใบอนุญาตแบบที่ 2 แบบที่ 3 หรือผู้ที่ได้สิทธิภายใต้สัญญาสัมปทานเดิมที่มีโครงข่ายเป็นของตนเองอยู่แล้ว แต่มีความประสงค์ที่จะเพิ่มพื้นที่การให้บริการแก่ลูกค้า End-user ของตนเอง ก็สามารถเช่าใช้วงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัทเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า End-user ได้เช่นเดียวกัน กลุ่มลูกค้าองค์กรผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบ่งได้เป็น 4 ประเภทคือ

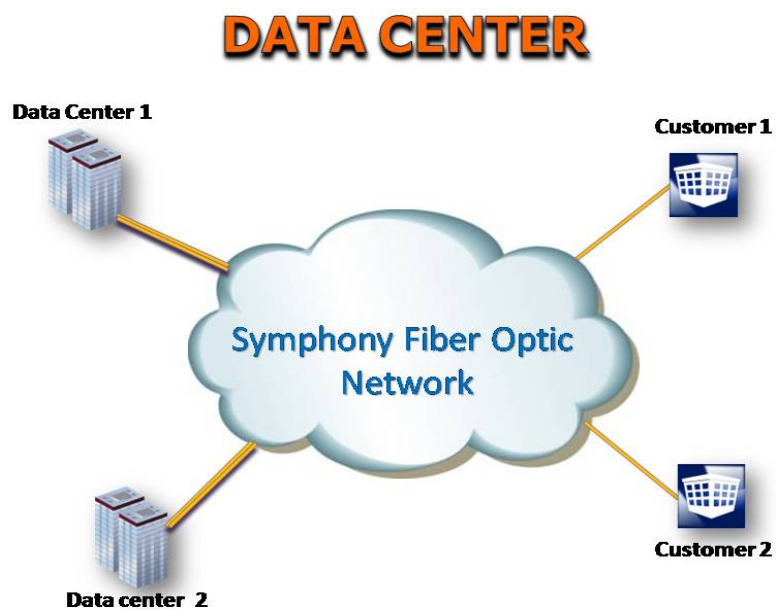
1. ผู้ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider : ISP) จะให้บริการเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตแก่ลูกค้า End-user โดยใช้โครงข่ายวงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัท โดยผู้ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ตรายใหญ่ได้แก่ บริษัท เคเอสซี คอมเมอร์เชียล อินเทอร์เน็ต จำกัด บริษัท อินโฟเน็ต (ประเทศไทย) จำกัด หรือ บริษัท ซีเอสแอลกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) (CSL) บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) บริษัทสามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัทอินเทอร์เน็ต โซลูชั่น แอนด์ เซอร์วิส โพรไวเดอร์ จำกัด เป็นต้น



อย่างไรก็ตามสำหรับ CSL ซึ่งเป็นบริษัทผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตครบวงจรรายใหญ่ในประเทศไทย และเป็นลูกค้าหลักรายหนึ่งของบริษัทนอกจากจะใช้บริการเช่าวงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัทแล้วยังมีการตกลงกับบริษัทในเรื่องอื่นๆ สรุปได้ดังนี้

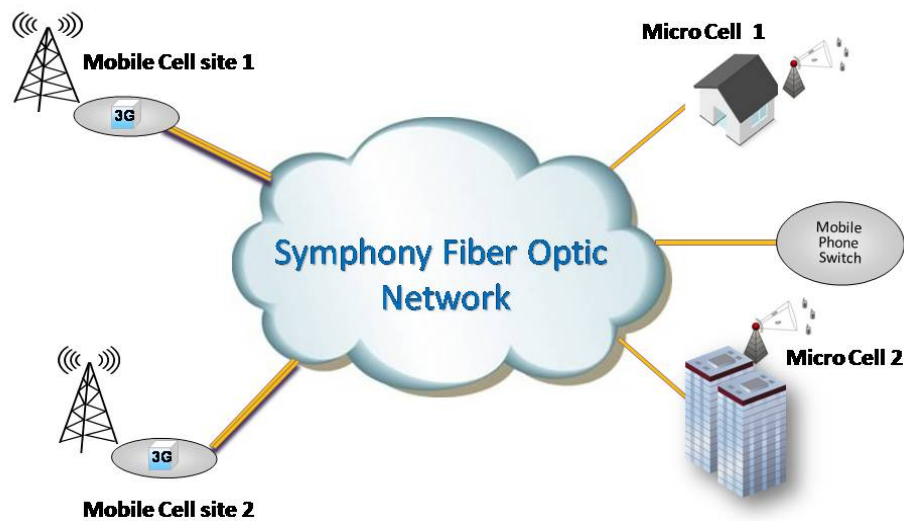
- สัญญาจ้างบริหารจัดการบำรุงรักษาและซ่อมแซมโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงโดย CSL ตกลงว่าจ้างบริษัทให้บริหารจัดการบำรุงรักษาและซ่อมแซมโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงซึ่ง CSL เป็นผู้ลงทุนส่วนที่เป็นอุปกรณ์ ทั้งที่เป็นชุมสายหลัก และที่เป็นจุดเชื่อมต่อ ซึ่งมีการกำหนดจำนวนไว้แน่นอนแล้วตามสัญญาโดยมีระยะเวลาการจ้างตั้งแต่ 31 ตุลาคม 2551 จนถึง 14 มิถุนายน 2564 (ซึ่งเป็นวันที่ใบอนุญาตฯ ของบริษัทสิ้นสุดลง) โดยคู่สัญญาได้มีการ ตกลงกำหนดอัตราค่าบริการสำหรับการบริหารจัดการและบำรุงรักษาไว้เป็นจำนวนที่แน่นอนตามที่ระบุในสัญญา และคู่สัญญาสามารถจะเจรจากำหนดอัตราค่าบริการใหม่ทุกๆ 5 ปีโดยคำนึงถึงความเป็นธรรม และความเหมาะสมด้านการตลาด
- บันทึกความเข้าใจการร่วมจัดสร้างและบริหารจัดการโครงข่ายข้อมูลผ่านเคเบิลใยแก้วนำแสง ที่เชื่อมต่อไปถึงลูกค้าปลายทาง โดยบริษัทตกลงจัดสร้างโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่วนเพิ่มต่อจากโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงหลักของบริษัท เพื่อเชื่อมโยงลูกค้าของ CSL และบริษัทรับดูแลบำรุงรักษาโครงข่ายดังกล่าว โดย CSL ตกลงจ่ายค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายและค่าบริการสำหรับการบริหารจัดการและบำรุงรักษาโครงข่ายดังกล่าวให้แก่บริษัท ตามปริมาณงานที่เกิดขึ้น เทียบเคียงกับราคาตลาดและจะเจรจากำหนดอัตราค่าบริการใหม่ทุกๆ 5 ปีได้โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมและความเหมาะสมด้านการตลาด

2. ผู้ให้บริการด้านศูนย์ข้อมูล (Data Center) จะดำเนินการให้บริการการจัดเก็บข้อมูล ในลักษณะของข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งจัดหาโปรแกรมต่างๆ เป็นต้น แก่ลูกค้า End-user โดยผู้ให้บริการด้านศูนย์ข้อมูลเหล่านี้จะไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเองจึงมีความจำเป็นที่ต้องใช้โครงข่ายของบริษัท เพื่อต่อเชื่อมไปถึงสำนักงานของลูกค้า End-user เช่นเดียวกับผู้ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต ตัวอย่างผู้ให้บริการด้านศูนย์ข้อมูล ได้แก่ บริษัท ที.ซี.ซี เทคโนโลยี จำกัด (TCCT) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านศูนย์ข้อมูลรายใหญ่ในประเทศไทย และยังเป็นผู้ให้บริการการจัดเก็บข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์แบบครบวงจรและบริการ Application Service Provider : ASP ด้วย บริษัท เมโทรซิสเต็มส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด เป็นต้น



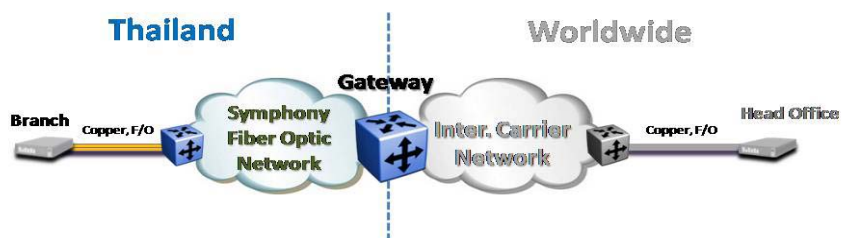
3. ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Phone Operator) แม้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จะมีโครงข่ายเป็นของตนเองอยู่เป็นจำนวนมากก็ตาม แต่ก็ยังมีความจำเป็นจะต้องเช่าโครงข่ายของบริษัทเพื่อใช้เป็นโครงข่ายพื้นฐาน (Back-Bone) เพิ่มเติมของโครงข่ายการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เอง เพื่อให้สามารถขยายพื้นที่การให้บริการแก่ลูกค้า End-user ภายในโครงข่ายของตนเองให้กว้างขวางและทั่วถึงโดยรวดเร็ว และเพื่อใช้ในการเชื่อมต่อกับโครงข่ายของผู้ให้บริการโทรคมนาคมอื่นๆ ตัวอย่างผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เช่น บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (DTAC) บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (ADVANC) และ บริษัท ทู ยูนิเวอร์แซล คอมเนเจอร์ จำกัด เป็นต้น เป็นต้น

## MOBILE PHONE OPERATOR



4. ผู้ให้บริการวางจรรยาบรรณบุคคลระหว่างประเทศ (IPLC) ผู้ให้บริการดังกล่าวมีโครงข่ายทางไกลระหว่างประเทศ ที่เชื่อมต่อไปยังต่างประเทศ และมีความประสงค์ที่จะต่อเชื่อมโครงข่ายทางไกลระหว่างประเทศดังกล่าว กับโครงข่ายภายในประเทศของบริษัท เพื่อให้ตนสามารถเชื่อมต่อบริการ IPLC ไปถึงสำนักงานของลูกค้า End-user ที่ตั้งอยู่ในประเทศได้ ตัวอย่างผู้ประกอบการดังกล่าวเช่น บริษัท จัสเทล เน็ทเวิร์ค จำกัด บริษัททรูอินเตอร์เนชันแนลเกตเวย์ จำกัด เป็นต้น

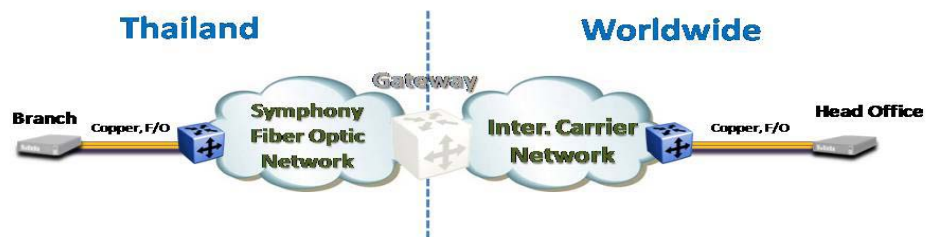
## IPLC GATEWAY



- ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมระหว่างประเทศ (International Carrier) ผู้ให้บริการดังกล่าว ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมในต่างประเทศ และมีความต้องการให้บริการวางจรรยาบรรณระหว่างประเทศจากสำนักงานของลูกค้า End-user ซึ่งเป็นบริษัทแม่ที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศให้เข้ามาถึงสำนักงานบริษัทลูกหรือสำนักงานสาขาที่ตั้งอยู่ในประเทศ โดยผู้ประกอบการดังกล่าวจะทำการเชื่อมต่อวางจรรยาบรรณของตนเองจากต้นทางที่อยู่ในต่างประเทศมายังศูนย์เชื่อมต่อระหว่างประเทศของผู้ให้บริการวางจรรยาบรรณระหว่างประเทศ (IPLC) ซึ่งศูนย์เชื่อมต่อนั้น จะมีการ

ต่อเชื่อมกับโครงข่ายวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในประเทศของบริษัทที่ไปถึงปลายทางคือสำนักงานลูกค้า End-user ในประเทศอยู่แล้วทำให้ผู้ประกอบการ International Carrier ดังกล่าวสามารถให้บริการจากต้นทางต่างประเทศถึงปลายทางในประเทศได้ ตัวอย่างผู้ประกอบการเช่น Singtel, Verizon Hutchison และ บริษัท เอ็นทีที คอมมูนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

## INTERNATIONAL CARRIER



- กลุ่มลูกค้าผู้รับจ้างวางระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร (System Integrator) โดยกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นผู้จัดหาติดตั้งและวางระบบโทรคมนาคมให้แก่องค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยจะเข้าร่วมประมูลงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดหา Hardware และ Software รวมถึงการจัดวางระบบสื่อสารข้อมูลเพื่อเชื่อมต่อ Hardware และ Software ต่างๆ โดยถ้าเป็นในส่วนของจัดหาโครงข่ายวงจรสื่อสารความเร็วสูงในการรับส่งข้อมูลดังกล่าว ผู้รับจ้างวางระบบ ก็จะทำกรเช่าวงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัทที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการร่วมกับการจัดหาบริการอื่นๆ เพื่อส่งมอบงานโครงการให้แก่ลูกค้าต่อไป ตัวอย่างของผู้รับจ้างวางระบบ ได้แก่ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดาต้าคร๊าฟท์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

### 3.2.2 กลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็น End-user

กลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็น End-user ได้แก่ กลุ่มธุรกิจที่ต้องการการรับ-ส่งข้อมูลปริมาณมากเพื่อการดำเนินกิจการของตน เช่นการเชื่อมโยงโครงข่ายระหว่างสำนักงานใหญ่กับสำนักงานสาขาของธนาคาร การเชื่อมโยงโครงข่ายระหว่างบริษัทนำเข้า-ส่งออกสินค้ากับกรมศุลกากร หรือระหว่างบริษัทผู้ผลิตรายการโทรทัศน์กับสถานีดาวเทียมไทยคม เป็นต้น ตัวอย่างลูกค้าองค์กรที่เป็น End-user เช่น ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) บริษัท เบอร์ลีเยคเกอร์ จำกัด บริษัทหลักทรัพย์ บั๊ว หลวง จำกัด (มหาชน) บริษัท ดีทแฮล์ม จำกัด บริษัท แกรมมีเอนเตอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท บีซีซีเวิลด์ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ลูกค้าทั้งสองกลุ่มดังกล่าวมาในข้อ 3.2.1 และ 3.2.2 (ยกเว้นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต) จะให้ความสำคัญกับเรื่องของคุณภาพการให้บริการตลอดจนประสิทธิภาพและเสถียรภาพของโครงข่ายในการใช้งานมากกว่าเรื่องราคาหรืออัตราค่าบริการ และเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทได้เน้นกลุ่มเป้าหมายไปที่กลุ่มลูกค้าบริษัทข้ามชาติมากขึ้นโดยได้เริ่มเจาะกลุ่มเป้าหมายเข้าไปยังเขตนิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของคุณภาพและบริการมากกว่าเรื่องราคาเช่นเดียวกัน

### 3.3 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงกับกลุ่มลูกค้าองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชนนั้น บริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์เพื่อเข้าถึงลูกค้าองค์กรกลุ่มเป้าหมายทั้งหมดโดยแบ่งการดำเนินการขายออกเป็น 2 ลักษณะคือ

#### 3.3.1 ช่องทางการขายตรงผ่านพนักงานขายของบริษัท

บริษัทจะกำหนดกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ของบริษัทที่จะทำตลาด และจัดสรรทีมงานขายตามกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัท โดยติดต่อองค์กรต่างๆ ที่เลือกจากฐานข้อมูลเพื่อสอบถามความต้องการเบื้องต้นในการใช้งานวงจรสื่อสารความเร็วสูง และนำเสนอบริการแต่ละประเภทของบริษัทที่สอดคล้องกับความต้องการที่มีอยู่ของลูกค้ารายนั้นๆ

#### 3.3.2 พันธมิตรทางธุรกิจ

บริษัทจะทำความร่วมมือด้านการตลาดกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อเสนอบริการของบริษัทร่วมกับบริการของพันธมิตร เช่น พันธมิตรที่เป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider : ISP) จะทำตลาดบริการอินเทอร์เน็ตกับลูกค้าองค์กรด้วยวงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัท โดยพันธมิตรแต่ละรายจะเลือกประเภทบริการ และกำหนดกลยุทธ์การตลาดในการให้บริการกับลูกค้าองค์กรแตกต่างกันไป เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทยังมีการแต่งตั้งตัวแทนทางการตลาดซึ่งมิได้เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท โดยในกรณีที่ตัวแทนทางการตลาดสามารถจัดหาลูกค้าให้มาใช้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัท จะได้รับค่าตอบแทนเป็นคอมมิชชั่น โดยในช่วง ม.ค.-มิ.ย.2553 บริษัทมีรายได้ผ่านทางตัวแทนทางการตลาดประมาณร้อยละ 7.42 ของรายได้จากการให้บริการให้เช่าวงจร และมีค่าคอมมิชชั่นที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าวเท่ากับ 2.86 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม สัญญาดังกล่าวได้สิ้นสุดลงในวันที่ 31 สิงหาคม 2553 โดยเมื่อครบกำหนดให้สัญญามีผลใช้บังคับต่อไปอีกได้คราวละ 1 ปี โดยสาระสำคัญของสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนทางการตลาดดังกล่าว คือ บริษัทจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ตัวแทนทางการตลาดร้อยละ 15 ของค่าบริการรายเดือนต่อวงจร (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ต่อเมื่อตัวแทนทางการตลาดดังกล่าวสามารถจัดหาบุคคล หรือนิติบุคคลที่มีความต้องการใช้บริการวงจรเช่าให้มาจดทะเบียนและทำสัญญาใช้บริการวงจรเช่ากับบริษัทได้

ในการให้บริการของบริษัทนั้นบริษัทจะเน้นให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและบริการโดยมีทีมงานวิศวกรที่มีความรู้ความสามารถและความชำนาญในการทำงานการส่งมอบงานที่รวดเร็วรวมถึงการดูแลรักษาระบบให้ใช้งานได้อย่างดีตลอดเวลาซึ่งทำให้ชื่อเสียงของบริษัทเป็นที่ยอมรับ จนทำให้มีองค์กรต่างๆ เริ่มเข้ามาใช้บริการของบริษัทมากยิ่งขึ้น

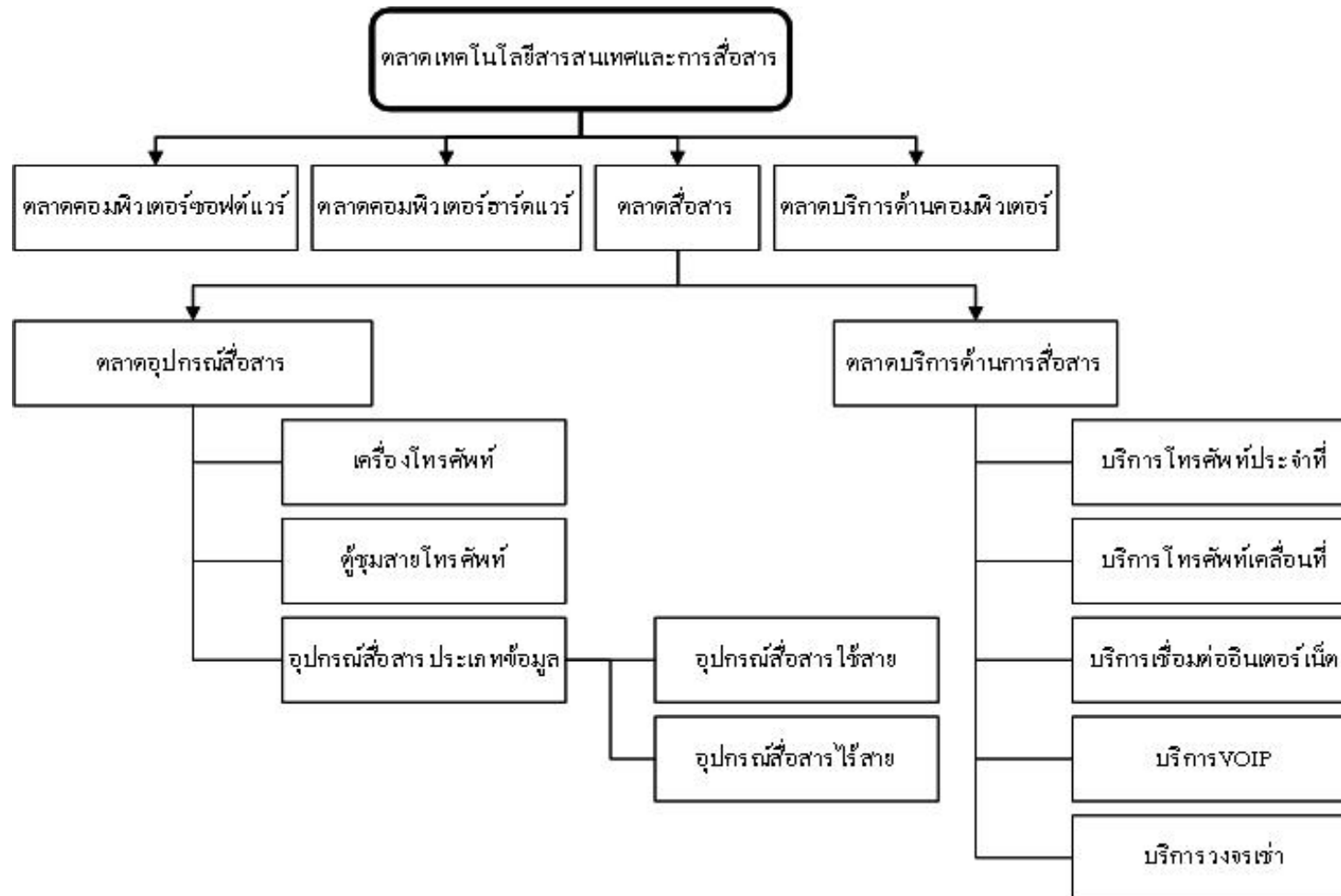
---

### 3.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

#### 3.4.1 ภาวะตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

ในปี 2552 สถานการณ์ภายในประเทศมีความผันผวนค่อนข้างมาก นอกจากผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจที่มีมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2551 อันทำให้ความเชื่อมั่นของนักลงทุนและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดลงแล้ว และต้นปี 2553 ยังมีปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองที่ทวีความรุนแรงอีก ส่งผลให้เกิดการชะลอตัวของการใช้จ่ายในภาครัฐและภาคธุรกิจ ปัจจัยดังกล่าวจึงส่งผลกระทบต่อตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology: ICT) และตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology: IT) อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งแรกของปี 2553 นั้น สภาวะเศรษฐกิจของไทย มีการขยายตัวอย่างชัดเจน แม้ว่าปัญหาทางการเมืองยังคงมีอยู่ โดยมีแรงสนับสนุนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและความมั่นใจของนักลงทุนที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ภาวะการส่งออก การใช้จ่ายของภาคเอกชน อัตราการใช้กำลังการผลิตในภาคอุตสาหกรรม และการบริโภคภายในประเทศปรับตัวสูงขึ้น จึงคาดว่าปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลในเชิงบวกต่อตลาด ICT และ IT ในปี 2553 สำหรับองค์ประกอบของตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารดังกล่าวสามารถจำแนกได้ดังแผนภาพที่ 1

แผนภาพที่ 1: องค์ประกอบของตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร



ที่มา : Thailand ICT Market 2009 and Outlook 2010 by SIPA & NECTEC



ทั้งนี้ จากการสำรวจตลาด ICT ของประเทศไทยปี 2552 และประมาณการปี 2553 โดยสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) (SIPA) และศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรต่างๆ พบว่า ในปี 2552 (ตารางที่ 1) ประเทศไทยมีการใช้จ่ายในสินค้าและบริการด้าน ICT โดยรวมประมาณ 555,501 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2551 ประมาณร้อยละ 6 จากการทำวิจัยยังพบว่าแนวโน้มของการใช้จ่ายในกลุ่มต่างๆ ยังคงอยู่ในรูปแบบเดิม คือ การใช้จ่ายส่วนใหญ่ของตลาด ICT อยู่ในตลาดสื่อสาร (Communication) ซึ่งคิดเป็น ร้อยละ 65.1 หรือมีมูลค่าสูงถึง 361,895 ล้านบาท ขณะที่ลำดับรองลงมา ได้แก่ การใช้จ่ายในตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ (Computer Hardware) ตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ (Computer Software) และตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ (Computer Services) ตามลำดับ โดยมีมูลค่าคิดเป็น 80,869 ล้านบาท 64,365 ล้านบาท และ 48,372 ล้านบาท ตามลำดับ และคาดว่าในปี 2553 ตลาด ICT จะมีการเติบโตด้วยอัตราที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 6 เป็นร้อยละ 7.2 เนื่องจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจทั้งภายในประเทศและนอกประเทศคาดว่าจะฟื้นตัวขึ้น นอกจากนี้ หาก กทข. อนุญาตให้มีการให้บริการ 3G ภายในประเทศ จะทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจที่เกี่ยวข้องมีความต้องการใช้อุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ทั้งรายได้จากการขายและการบริการในตลาด ICT เกิดการขยายตัวอย่างแน่นอน

ตารางที่ 1: มูลค่าตลาด ICT ของประเทศไทยปี 2551-2552 และประมาณการปี 2553

ตลาด	มูลค่า (ล้านบาท)			สัดส่วนตลาด ICT (%)			การเติบโต (%)	
	2551	2552	2553F	2551	2552	2553F	51/52	52/53
1. คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ (Computer Hardware)	75,720	80,869	88,040	14.5	14.6	14.8	NA	8.9
2. คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ (Computer Software)	62,937	64,365	67,884	12.0	11.6	11.4	2.3	5.5
3. บริการด้านคอมพิวเตอร์ (Computer Services)	24,981	48,372	57,392	4.8	8.7	9.6	NA	18.6
4. สื่อสาร (Communication)	360,216	361,895	382,288	68.7	65.1	64.2	0.5	5.6
<b>รวม</b>	<b>523,854</b>	<b>555,501</b>	<b>595,604</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>6.0</b>	<b>7.2</b>

ที่มา : Thailand ICT Market 2009 and Outlook 2010 by SIPA & NECTEC

องค์ประกอบของตลาดสื่อสารนั้น ประกอบด้วยตลาดอุปกรณ์สื่อสารและตลาดบริการด้านการสื่อสาร โดยตลาดบริการด้านการสื่อสารนั้นประกอบด้วย (1) ตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ (2) ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (3) ตลาดบริการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต (4) ตลาดบริการโทรศัพท์ผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ต (VOIP) และ (5) ตลาดบริการวงจรเช่า โดยข้อมูลในตารางที่ 2 ได้แสดงถึงมูลค่าตลาดโดยรวมและอัตราการเติบโตของบริการแต่ละประเภท ทั้งนี้ ตลาดที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทสามารถแบ่งเป็น 2 ตลาด ดังนี้

ตารางที่ 2: มูลค่าตลาดบริการด้านการสื่อสารของประเทศไทยปี 2551-2552 และประมาณการปี 2553

ตลาด	มูลค่า (ล้านบาท)			สัดส่วนตลาด (%)			การเติบโต (%)	
	2551	2552	2553F	2551	2552	2553F	51/52	52/53
1. บริการโทรศัพท์ประจำที่	25,842	24,388	23,210	10.9	10.4	9.5	-5.6	-4.8
2. บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	179,348	177,589	184,804	75.8	75.4	75.5	-1.0	4.1
3. บริการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต	19,161	20,840	23,425	8.1	8.9	9.6	8.8	12.4
4. บริการ VOIP	2,313	2,403	2,562	1.0	1.0	1.0	3.9	6.6
5. บริการวงจรเช่า	9,827	10,246	10,808	4.2	4.4	4.4	4.3	5.5
<b>รวม</b>	<b>236,491</b>	<b>235,466</b>	<b>244,809</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-0.4</b>	<b>4.0</b>

ที่มา : Thailand ICT Market 2009 and Outlook 2010 by SIPA & NECTEC

- ตลาดบริการวงจรเช่า

จากผลสำรวจในตารางที่ 2 พบว่า ตลาดบริการวงจรเช่า (Leased Circuit Service) นี้มีมูลค่าตลาด 10,246 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเท่ากับร้อยละ 4.3 ในปี 2552 และคาดการณ์ว่าจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 5.5 หรือ 10,808 ล้านบาท ในปี 2553 โดยสาเหตุที่ยังคงมีการเติบโตในอัตราส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเกิดจากความต้องการด้านการสื่อสารข้อมูลทั้งการรับและส่งของภาคธุรกิจที่เพิ่มขึ้น โดยผู้ที่นิยมใช้บริการประเภทนี้ต้องการเทคโนโลยีที่ช่วยให้การสื่อสารนั้นมีประสิทธิภาพมากที่สุด ทั้งนี้จากตารางจะเห็นว่ามูลค่าของบริการประเภทนี้เมื่อเทียบกับมูลค่ารวมของตลาดสื่อสารนั้นยังมีจำนวนไม่มากนัก คือ ประมาณร้อยละ 4.4 เท่านั้น ส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากการให้บริการประเภทนี้ต้องการจำนวนเงินลงทุนที่สูงและมีอัตราค่าบริการที่สูง ทำให้ธุรกิจบางประเภทที่ไม่จำเป็นต้องเน้นด้านเสถียรภาพของการรับส่งข้อมูลอาจมองหาทางเลือกอื่น และจากราคาที่ค่อนข้างสูงนี้เอง ทำให้บริการนี้ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของภาคครัวเรือนได้ เนื่องจากลูกค้าประเภทนี้จะพิจารณาคัดเลือกผู้ให้บริการโดยใช้ราคาเป็นเกณฑ์

รายงานสภาพตลาดโทรคมนาคมของสำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กทช.”)<sup>2</sup> พบว่าส่วนแบ่งตลาดซึ่งวิเคราะห์จากผลตอบแทนการให้ใช้โครงข่ายโทรคมนาคม โดยเฉพาะวงจรเช่าประจำไตรมาสที่ 4 ปี 2552 มีผู้ให้บริการได้รับผลตอบแทนสูงสุดใกล้เคียงกันจำนวน 3 ราย ได้แก่ บริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ได้รับผลตอบแทนจากการให้ใช้โครงข่ายสูงสุดที่ร้อยละ 36.37 รองลงมา คือ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (EGAT) ที่สัดส่วนร้อยละ 33.83 ขณะที่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT) มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 24.90 สำหรับผู้ให้บริการอีก 2 ราย คือ การไฟฟ้านครหลวง (MEA) และบริษัท โกลบอล ครอสซิง เซอร์วิส จำกัด (violin) มีสัดส่วนอยู่ที่เพียงร้อยละ 4.01 และ 0.89 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ข้อมูลนี้พิจารณาเฉพาะผู้ประกอบการที่จัดส่งข้อมูลให้ กทช. เท่านั้น

<sup>2</sup> ที่มา : รายงานสภาพตลาดโทรคมนาคม ไตรมาสที่ 4 ปี 2552 ส่วนงานพัฒนาภาคการส่งเสริมการแข่งขัน สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกาของสำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ

เมื่อพิจารณาถึงการดำเนินธุรกิจของบริษัทแล้ว พบว่า รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการเช่าวงจรรวมความเร็วสูงหลายประเภท ได้แก่ Fiber Optic, TDM, Metro Ethernet, Ready Ethernet, SDH, และ EoSDH

- ตลาดบริการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

จากการสำรวจพบว่า อัตราผู้ใช้อินเทอร์เน็ตต่อประชากรทั้งหมด (Penetration rate) ของประเทศไทยยังคงค่อนข้างต่ำ เมื่อเทียบกับประเทศชั้นนำในภูมิภาค ดังนั้นจึงทำให้มีโอกาสเติบโตในอัตราที่สูงในอนาคต ขณะนี้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) เป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญของตลาด ซึ่งเป็นผลมาจากการเปิดเสรีบริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ที่ส่งผลให้มีการแข่งขันกันระหว่างผู้ประกอบการในเรื่องของคุณภาพในการให้บริการมากขึ้น เช่น การปรับความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูลผ่านทางอินเทอร์เน็ตให้กับลูกค้า นอกจากนี้ต้นทุนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศยังลดต่ำลง ปัจจัยในเรื่องการแข่งขันและการมีต้นทุนที่ต่ำลงนี้ทำให้อัตราค่าบริการอินเทอร์เน็ตยังคงอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนัก การใช้บริการอินเทอร์เน็ตยังสามารถลดภาระค่าใช้จ่ายของภาคธุรกิจได้ ตัวอย่างเช่น การทำธุรกรรมทางการเงินผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตทำให้บริษัทสามารถลดจำนวนการใช้กระดาษได้ หรือ การประชุมผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตช่วยในการลดค่าเดินทาง เป็นต้น และจากการสนับสนุนของทางภาครัฐเอง ทำให้ในอนาคตคาดว่าประเทศไทยจะมีโครงสร้างพื้นฐานครอบคลุมหลายพื้นที่มากขึ้น ทั้งนี้ ในปี 2552 ตลาดบริการอินเทอร์เน็ตมีมูลค่าถึง 20,840 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเท่ากับร้อยละ 8.8 และคาดว่าตลาดนี้จะมีการเติบโตเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 12.4 หรือ 23,425 ล้านบาทในปี 2553 ดังตารางที่ 2

จากการวิเคราะห์รายได้ของบริษัทจะพบว่า แม้บริษัทมิได้ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตโดยตรง แต่รายได้หลักของบริษัทส่วนหนึ่งมาจากการให้บริการเช่าวงจรรวมกับผู้ประกอบการประเภทนี้ เพราะในปัจจุบันผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตหลายราย ดำเนินการให้บริการในลักษณะค้าปลีก คือ ไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง ดังนั้นภาวะการเติบโตของตลาดการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตจึงมีผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท

#### 3.4.2 ภาวะการแข่งขัน

ผู้ประกอบการกิจการโทรคมนาคมในปัจจุบัน จำเป็นต้องได้รับใบอนุญาตจาก กทช. ซึ่งมีอยู่ 3 ประเภท อย่างไรก็ตาม คู่แข่งทางการค้าของบริษัท ซิมโฟนี่ คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) นั้น จะต้องเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประเภทที่ 2 และประเภทที่ 3 เท่านั้น โดยรายละเอียดประเภทของใบอนุญาตเป็นดังนี้

- ผู้ได้รับใบอนุญาตประเภทที่ 2 สามารถให้บริการโทรคมนาคมได้เฉพาะกลุ่มบุคคล ซึ่งจะไม่มีการต่อการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรม หรือมีผลกระทบต่อประโยชน์สาธารณะและผู้บริโภค โดยอาจจะมีโครงข่ายเป็นของตนเองหรือไม่ก็ได้
- ผู้ได้รับใบอนุญาตประเภทที่ 3 สามารถให้บริการโทรคมนาคมแก่บุคคลทั่วไปจำนวนมาก หรือซึ่งอาจมีผลกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ โดยไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

จากข้อมูลการออกใบอนุญาตแก่ผู้ประกอบการกิจการโทรคมนาคมของ กทช. พบว่า ปัจจุบันมี ผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สองจาก กทช. จำนวนทั้งสิ้น 14 ราย ได้แก่

ลำดับ	ผู้รับใบอนุญาต	บริการ
1	บริษัท ดิจิตอล รีเสิร์ช แอนด์ คอนซัลติ้ง จำกัด	Network Provider
2	บริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)	Network Provider
3	บริษัท ทริปเปิ้ลที โกลบอล เน็ต จำกัด	Network Provider
4	บริษัท ยูไนเต็ด อินฟอรมะชั่น ไฮเวย์ จำกัด	Network Provider
5	บริษัท แบงคอก เมโทร เน็ตเวิร์คส์ จำกัด	Network Provider
6	บริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด	Network Provider
7	บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ค จำกัด	Network Provider
8	บริษัท คอนเวอร์เจ้นท์ คอมมิวนิเคชันส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (เปลี่ยนเป็น บริษัท เอเชีย บรอดคาสติ้ง อินเตอร์เนชันแนล (ไทยแลนด์) จำกัด	Service Provider
9	บริษัท ซุปเปอร์ บรอดแบนด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด	Service Provider
10	บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด	Service Provider
11	บริษัท อินโฟเน็ต (ประเทศไทย) จำกัด	Service Provider
12	บริษัท ทู อินเทอร์เน็ต เกตเวย์ จำกัด	บริการวงจรเช่าส่วนบุคคลระหว่างประเทศ (IPLC)
13	บริษัท เอส ที ซี เน็ตเวิร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด	สื่อสารผ่านดาวเทียมที่ใช้จานสายอากาศขนาดเล็ก (Very Small Aperture Terminal (VSAT) Service)
14	บริษัท อควิเมนต์ จำกัด	สื่อสารผ่านดาวเทียมที่ใช้จานสายอากาศขนาดเล็ก (Very Small Aperture Terminal (VSAT) Service)

ที่มา : สำนักงานกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ([www.ntc.or.th](http://www.ntc.or.th)) <http://www.ntc.or.th/license/index.php?show=all>

โดยทุกบริษัทจะได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการเป็นระยะเวลา 15 ปี โดยจะสิ้นสุดสัญญาในปี 2564-2567 และสามารถต่ออายุสัญญาได้ ยกเว้น บริษัท คอนเวอร์เจ้นท์ คอมมิวนิเคชันส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท สามารถเทลคอม จำกัด บริษัท อินโฟเน็ต (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท เอส ที ซี เน็ตเวิร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการเพียงแค่ 5 ปี โดยจะสิ้นสุดสัญญาในปี 2555 – 2557 และ บริษัท อควิเมนต์ จำกัด ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการเพียงแค่ 4 ปี โดยสิ้นสุดสัญญาในปี 2554

สำหรับผู้ได้รับใบอนุญาตประเภทที่ 3 ในปัจจุบัน มีทั้งสิ้น 19 ราย ได้แก่

ลำดับ	ผู้รับใบอนุญาต	บริการ
1	บริษัท สมุทรปราการ มีเดีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด	Network Provider & Service Provider
2	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	Network Provider & Service Provider
3	บริษัท ล็อกซเล่ย์ ไร้เลส จำกัด	Network Provider & Service Provider
4	บริษัท ดีแทค เนทเวอร์ค จำกัด	Network Provider & Service Provider
5	บริษัท แอดวานซ์ ไร้เลส เนทเวอร์ค จำกัด	Network Provider & Service Provider
6	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	Network Provider & Service Provider
7	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) จำกัด	Network Provider & Service Provider
8	การไฟฟ้านครหลวง	Network Provider & Service Provider
9	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	Network Provider & Service Provider
10	บริษัท วิน วิน เน็ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด	Network Provider & Service Provider
11	บริษัท เอไอเอ็น โกลบอลคอม จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เอไอเอส อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เนทเวอร์ค จำกัด)	Network Provider & Service Provider
12	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	Network Provider & Service Provider
13	บริษัท ซุปเปอร์ บรอดแบนด์ เนทเวอร์ค จำกัด	Network Provider & Service Provider
14	บริษัท ทริปเปิลที โกลบอล เนท จำกัด	Network Provider & Service Provider
15	บริษัท ทู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจ้นซ์ จำกัด	Network Provider & Service Provider
16	บริษัท ทู อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เอ็น แอนด์ ที คอมมิวนิเคชั่น จำกัด)	Network Provider & Service Provider
17	บริษัท ทริปเปิลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน)	บริการโทรศัพท์พื้นฐาน
18	บริษัท ทู อินเทอร์เน็ต เกตเวย์ จำกัด	บริการวงจรเช่าส่วนบุคคลระหว่างประเทศ (IPLC)
19	บริษัท จัสเทล เนทเวิร์ค จำกัด	บริการวงจรเช่าส่วนบุคคลระหว่างประเทศ (IPLC)

ที่มา : สำนักงานกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ([www.ntc.or.th](http://www.ntc.or.th)) <http://www.ntc.or.th/license/index.php?show=all>

นอกจากผู้ประกอบการข้างต้นแล้ว ยังมีผู้ประกอบการบางส่วนในธุรกิจนี้ที่ได้รับอนุญาตประกอบกิจการตั้งแต่อดีตที่รัฐบาลยังใช้ระบบสัมปทาน เช่น บริษัท แอดวานซ์ ดาต้า เนทเวิร์ค คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (DataNet) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ชิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (SHIN) โดยได้รับสัมปทานการให้บริการสื่อสารข้อมูลจากองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทยในลักษณะของการร่วมทุน เป็นต้น

แม้ว่าผู้ประกอบการบางรายจะมีโครงข่ายและอุปกรณ์ซึ่งสามารถให้บริการได้เหมือนบริษัท แต่ผู้ประกอบการเหล่านั้นส่วนใหญ่ใช้โครงสร้างสาธารณูปโภคที่มีอยู่ในกาให้บริการประเภทอื่นที่ไม่ใช่การให้บริการเช่าวงจรรีเสอร์ความเร็วสูงเหมือนบริษัท นอกจากนี้ แม้ว่าในปัจจุบัน กทข. จะสนับสนุนให้เกิดการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม แต่เนื่องจากธุรกิจโทรคมนาคมนั้น จำเป็นต้องอาศัยความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหารและพนักงานในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นภาวะการแข่งขันของบริษัทจึงยังไม่สูงมากนัก ณ ปัจจุบัน ผู้ประกอบการหลักที่ประกอบธุรกิจการให้บริการโครงข่ายสายทองแดงและโครงข่ายใยแก้วนำแสงซึ่งถือเป็นคู่แข่งทางการค้าของบริษัท ประกอบด้วยบริษัทที่ดำเนินการในรูปแบบรัฐวิสาหกิจ ซึ่งได้แก่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT) และบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (CAT) และยังมีบริษัทที่เอกชนเป็นผู้ดำเนินการอีก 4 แห่ง คือ บริษัท ยูไนटे็ด อินฟอร์เมชั่น ไฮเวย์ จำกัด (UIH) บริษัท ทริปเบิลที บรอดแบนด์ จำกัด (TTTBB) บริษัท ซุปเปอร์ บรอดแบนด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (SBN) และ บริษัท ทู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์ชัน จำกัด (TUC) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TRUE) ซึ่งบริษัททั้งหมดข้างต้นมีโครงข่ายเป็นของตนเอง ทำให้ประหยัดต้นทุนในการให้บริการได้ในระดับหนึ่ง

ปัจจุบัน การแข่งขันในตลาดบริการวงจรรีเสอร์ความเร็วสูงจะมีลักษณะแตกต่างกับการแข่งขันในตลาดอื่นๆของตลาดบริการด้านการสื่อสาร เช่น ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือ ตลาดบริการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต โดยตลาดบริการวงจรรีเสอร์ความเร็วสูงไม่ได้แข่งขันกันอย่างรุนแรงในเรื่องราคามากนัก เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ที่ใช้บริการนี้จะเป็นลูกค้าธุรกิจหรือองค์กรขนาดใหญ่ เช่น สถาบันการเงิน สถาบันการศึกษา บริษัทข้ามชาติ เป็นต้น ซึ่งมักจะเน้นเรื่องของคุณภาพในการให้บริการของผู้ประกอบการทั้งในด้านของเทคโนโลยีการรับ-ส่งข้อมูลและด้านการให้คำปรึกษาพร้อมทั้งการแก้ปัญหาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย นอกจากนี้ ธุรกิจการให้บริการโครงข่ายและวงจรรีเสอร์ความเร็วสูงยังต้องการเงินลงทุนเป็นจำนวนมากและต้องมีคุณสมบัติที่พร้อม เพื่อที่จะสามารถขออนุญาตในการประกอบธุรกิจจาก กทข. ได้ ทำให้จำนวนผู้ประกอบการในตลาดนี้ไม่มากนัก อีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันคือจำนวนพื้นที่โครงข่ายของผู้ประกอบการ หากผู้ประกอบการมีโครงข่ายเตรียมไว้ในกาบริการหลายแห่ง โอกาสที่จะมีลูกค้าธุรกิจมาใช้บริการก็ย่อมมีมากตามไปด้วย การที่ผู้ประกอบการไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเองในการให้บริการในบางพื้นที่จะส่งผลให้เกิดต้นทุนค่าเช่าโครงข่ายกับผู้ประกอบการรายอื่น ทำให้ต้นทุนค่าบริการมีแนวโน้มสูงขึ้นไปอันจะทำให้ประสิทธิภาพในการแข่งขันลดลง

ข้อได้เปรียบหนึ่งของบริษัทในปัจจุบัน คือ การที่บริษัทมุ่งเน้นในเรื่องการใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงในการให้บริการตั้งแต่เริ่มประกอบกิจการซึ่ง โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเป็นเทคโนโลยีที่มีมาตรฐานในระดับสูงและสามารถขยายความจุ (Capacity) ได้ในระดับสูงมาก อีกทั้งยังสามารถบริหารจัดการโครงข่ายสำหรับการรับ-ส่งสัญญาณในระยะไกลได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่ามากกว่าเทคโนโลยีที่ใช้ทองแดงเป็นหลัก ดังนั้นผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งที่ไม่ได้ใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงในการให้บริการตั้งแต่เริ่มประกอบกิจการ ต้องทำการลงทุนใหม่หากต้องการเพิ่มประสิทธิภาพและรักษาฐานลูกค้าในอนาคต

สำหรับกลยุทธ์การแข่งขันของบริษัทนั้น แม้ว่าบริษัทซึ่งเริ่มดำเนินธุรกิจภายหลังจากผู้ประกอบการรายอื่นจะมีพื้นที่ในการให้บริการอยู่ไม่กระจายตัวมากนักเมื่อเทียบกับคู่แข่งซึ่งมีพื้นที่พร้อมให้บริการอยู่ทั่ว

ประเทศและบางรายยังมีศูนย์บริการเครือข่ายและศูนย์บริการกระจายอยู่ทั่วประเทศ แต่การที่บริษัทเน้นการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในเขตธุรกิจของกรุงเทพมหานครซึ่งถือว่าเป็นบริเวณที่มีฐานลูกค้าที่มีศักยภาพและมีความต้องการใช้บริการเช่ามากที่สุด ทำให้บริษัทสามารถใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพในการสร้างรายได้จากค่าบริการ นอกจากนี้ บริษัทยังเน้นการให้บริการแบบที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะเจาะจง อาทิเช่น ให้บริการเช่าวงจรมอบให้ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตที่ไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง บริษัทยังได้วางกลยุทธ์ใหม่ที่สามารถสร้างรายได้โดยไม่จำเป็นต้องขยายขอบเขตพื้นที่การให้บริการมากนัก คือ การให้บริการโครงข่ายในอาคารสำนักงานชั้นนำภายในเขตธุรกิจหรือ Ready Ethernet เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าในอนาคตจะสามารถขยายพื้นที่การให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในบริเวณอื่นได้มากขึ้น ตามสิทธิของผู้ได้รับใบอนุญาต มาตรา 39 หมวด 4 ตามพระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2544 (ตามที่ได้มีการแก้ไข) ในเรื่องของสิทธิแห่งทางซึ่งจะเอื้อประโยชน์กับบริษัทในการขออนุญาตติดตั้งโครงข่ายในอนาคต

บริษัทมีจุดแข็งในด้านการบริการที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทจะให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงแก่ลูกค้าด้วยวงจรมอบที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพเหนือกว่าคู่แข่ง ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าการรับ-ส่งข้อมูลผ่านโครงข่ายของบริษัทมีเสถียรภาพสูงสุด นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับงานบริการทั้งในส่วนของคุณภาพการติดตั้งและบริการหลังการขายแก่ลูกค้าแต่ละรายอย่างครบวงจร โดยอาศัยบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในส่วนดำเนินการติดตั้ง การตอบคำถามลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์ และการแก้ปัญหาวงจรมอบสื่อสารภายในสถานที่ของลูกค้า บริษัทรับประกันคุณภาพของงานด้วย SLA ที่ 99.9% โดยบริษัทใช้อุปกรณ์และระบบที่มีคุณภาพสูงในการให้บริการ อีกทั้งยังมีทีมงานตรวจสอบความเรียบร้อยของระบบวงจร สายสัญญาณ และอุปกรณ์ทั้งหมด เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจส่งผลกระทบต่อลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าการติดต่อสื่อสารและการรับ-ส่งข้อมูลภายในองค์กรจะเป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ การที่บริษัทดำเนินธุรกิจยึดหลักความเป็นกลางในการให้บริการ โดยเน้นการให้บริการให้เช่าวงจรมอบสื่อสารความเร็วสูงเป็นหลัก หรือให้บริการโดยการเป็น Network Provider เท่านั้น ทำให้ลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ตนั้นเกิดความสบายใจที่จะมาใช้บริการกับบริษัท เพราะไม่ต้องเกรงว่าบริษัทจะทำธุรกิจแข่งขันกับตน ขณะที่ผู้ประกอบการบางส่วนมีการประกอบธุรกิจแข่งขันกับลูกค้าที่มาขอเช่าวงจรมอบกับบริษัท รวมทั้งบางรายใช้โครงข่ายบางส่วนในการสนับสนุนการประกอบธุรกิจของบริษัทแม่ เป็นต้น

### 3.5 กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทมุ่งเน้นในการให้บริการที่ให้คุณภาพสูงสุดแก่ลูกค้า และมุ่งเน้นการสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว โดยไม่มีนโยบายแข่งขันทางด้านราคา ดังนั้นบริษัทจึงกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันและนโยบายในการดำเนินธุรกิจดังนี้

## 1. มีความเป็นกลางในการให้บริการ

บริษัทมีความเป็นกลางในการให้บริการซึ่งในที่นี้หมายถึงบริษัทจะเน้นการให้เซิร์ฟเวอร์สื่อสารความเร็วสูงเป็นหลัก โดยเน้นที่จะให้บริการเป็น Network Provider เท่านั้นเพื่อนำเสนอการบริการที่เป็นกลางทำให้ลูกค้าของบริษัทมั่นใจได้ว่าบริษัทจะไม่ทำการแข่งขันในตลาดเดียวกันกับลูกค้าในอนาคต เช่น บริษัทจะไม่ขอใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ต แข่งขันกับลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider : ISP) เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจึงเลือกที่จะใช้บริการการเช่าวงจรรีเสิร์ฟเวอร์ความเร็วสูงของบริษัทมากกว่าบริษัทอื่นๆ ที่มีบริษัทที่เกี่ยวข้องประกอบธุรกิจให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต

## 2. รับประกันคุณภาพของงานด้วย Service Level Agreement (SLA) ที่ 99.9%<sup>3</sup>

บริษัทมีการรับประกันคุณภาพของงานด้วย Service Level Agreement (SLA) ที่ 99.9% กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจถึงคุณภาพของโครงข่ายของบริษัท โดยเน้นให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้วยทีมงานที่มีความรู้ ความสามารถ และความชำนาญในการทำงาน การส่งมอบงานที่รวดเร็ว รวมถึงการดูแลรักษาระบบอยู่ตลอดเวลา โดยบริษัทมีนโยบายการให้บริการเชิงรุก คือมีทีมงานและศูนย์ปฏิบัติการโครงข่าย (Network Operation Center) ที่สามารถตรวจสอบความเรียบร้อยของระบบวงจร สายสัญญาณ และอุปกรณ์เชื่อมต่อที่เกี่ยวข้องทั้งหมด ทำให้บริษัทสามารถทราบได้ว่าวงจรใดกำลังมีปัญหาในทุกขณะ และแจ้งปัญหาดังกล่าวไปที่ลูกค้าเพื่อทำการแก้ไขได้ในทันที

## 3. รักษามาตรฐานในการให้บริการและให้ความสำคัญในเรื่องของบริการหลังการขาย

บริษัทรักษามาตรฐานในการให้บริการด้วยประสิทธิภาพของวงจรรีเสิร์ฟเวอร์ความเร็วสูงที่สามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่องและมีเสถียรภาพรองรับทุกความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยลูกค้าสามารถทำการออกแบบวงจรร่วมกับทีมงานของบริษัทเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งาน ทั้งนี้บริษัทยังมีนโยบายป้องกันล่วงหน้าก่อนเกิดปัญหา (Preventive) โดยการหาจุดบกพร่องและรีบดำเนินการแก้ไขก่อนเกิดปัญหา เช่น ทีมงานผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคจะเข้าดำเนินการตรวจสอบและซ่อมบำรุงข่ายสาย อุปกรณ์หลัก ตลอดจนอุปกรณ์สนับสนุนต่างๆ ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานทุกเมื่อ นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร และมี Call Center ซึ่งประกอบด้วย บุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ หรือเป็นช่างเทคนิคผู้เชี่ยวชาญ เพื่อตอบคำถามและแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

## 4. ให้คำปรึกษาและการวิเคราะห์เชิงลึก

บริษัทมีการให้คำปรึกษา การวิเคราะห์เชิงลึก รวมถึงการจัดสัมมนาอบรมความรู้ทางเทคนิคให้แก่ทีมวิศวกรของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์อันดีความพึงพอใจสูงสุดแก่กลุ่มลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีการตรวจสอบความพึงพอใจของลูกค้าด้วยการสำรวจความคิดเห็นและรับข้อเสนอแนะเพื่อนำมาใช้ปรับปรุงการให้บริการของบริษัทต่อไป โดยวิธีการสร้างความสัมพันธ์ดังกล่าวข้างต้น บริษัทได้

<sup>3</sup> การให้บริการตามสัญญา เป็นระดับการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมงต่อวัน เดือนละ 30 วัน การให้บริการที่ระดับร้อยละ 100 จะเท่ากับ การให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง หรือเท่ากับ 43,200 นาทีใน 1 เดือน ดังนั้นการรับประกันคุณภาพระดับบริการ SLA ที่ ร้อยละ 99.9 ในที่นี้ จะหมายถึงโครงข่ายจะขัดข้องหรือไม่สามารถให้บริการได้เพียงเดือนละ 43.2 นาที



นำมาใช้เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีไปยังลูกค้าองค์กร หรือ End-user ของกลุ่มลูกค้าผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider) ของบริษัทอีกทอดหนึ่ง เพื่อให้ End-user สามารถจดจำแบรนด์ของบริษัทได้และยังคงมีความต้องการใช้โครงข่ายของบริษัทต่อไปแม้ว่าจะเปลี่ยนผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider) ก็ตาม

## 5. สร้างความแข็งแกร่งในแบรนด์

บริษัทให้ความสำคัญกับแบรนด์ “Symphony” มาโดยตลอด โดยการเน้นสร้างภาพลักษณ์ของ Symphony นั้นจะทำให้ผู้ใช้บริการนึกถึงการให้บริการที่มีคุณภาพเหนือกว่าระดับ Premium และการเป็นผู้นำทางด้านนวัตกรรมใหม่ๆ เกี่ยวกับด้านเทคโนโลยีรวมถึงการให้บริการในด้านต่างๆ ซึ่งมีความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาบริการใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เหนือกว่าระดับคาถหมาย การพัฒนาประสิทธิภาพของบริการทั้งในแง่ของเทคโนโลยีและการดำเนินการบริหารจัดการ เช่น นโยบายป้องกันล่วงหน้าก่อนเกิดปัญหา (Preventive) รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทั้งลูกค้าและคู่ค้า การจัดอบรมต่างๆ อย่างใกล้ชิดให้กับทั้งลูกค้าและคู่ค้าระหว่างหน่วยงานต่างๆ เช่น หน่วยงานทางด้านเทคโนโลยี หน่วยงานการขายและการตลาด ตลอดจนหน่วยงานบัญชีการเงิน นอกจากนี้บริษัทยังเห็นความสำคัญของผู้รับเหมาช่วง และปฏิบัติต่อผู้รับเหมาช่วงเปรียบเสมือนพนักงานของบริษัทเอง และควบคุมคุณภาพสินค้าในทุกขั้นตอนการให้บริการ และเมื่อลูกค้าและคู่ค้าสามารถรับรู้ได้ถึงความแตกต่างดังกล่าว จึงมีการกล่าวถึง Symphony และมีการแนะนำบริการของบริษัทให้แก่องค์กรต่างๆ ที่มีความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างกัน หรือแม้กระทั่งผู้ใช้บริการปลายทางให้มาใช้บริการของบริษัท ทำให้จำนวนลูกค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

### 3.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

#### 3.6.1 สายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ชุมสาย

บริษัททำการคัดเลือกใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ชุมสายจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงและได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรมระดับสากล โดยใช้ทีมงานผู้เชี่ยวชาญของบริษัทเป็นผู้คัดเลือกอย่างละเอียดถี่ถ้วนและระมัดระวัง เพื่อให้ลูกค้าเชื่อมั่นและไว้วางใจในโครงข่ายและอุปกรณ์ โดยบริษัทจะพิจารณาถึงคุณภาพตลอดจนคุณสมบัติของสายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ชุมสายที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า จากนั้นเมื่อบริษัทได้ทำการคัดเลือกสายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์ชุมสายจากคู่ค้ารายใดรายหนึ่งแล้ว จะมีการสั่งซื้อซ้ำเพื่อคงประสิทธิภาพของการให้บริการตามที่ได้กล่าวไว้ในข้างต้น โดยการคัดเลือกจะขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีของอุปกรณ์นั้นๆ ประกอบด้วย เช่น บริษัทเลือกใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสง ที่ผลิตโดยบริษัท เอชบีซี เทเลคอม จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อิตาชิบางกอกเคเบิล จำกัด) บริษัทจะเลือกใช้ SDH Node ยี่ห้อ Ericsson สำหรับเทคโนโลยี SDH บริษัทจะเลือกใช้ TDM Node ของยี่ห้อ Keymiles สำหรับเทคโนโลยี TDM ส่วนเทคโนโลยี Ethernet บริษัทเลือกใช้ยี่ห้อ Hitachi แทนยี่ห้อ Brocade เพื่อใช้เป็น Core Network เพื่อความเหมาะสมในการรองรับการใช้งานที่เพิ่มสูงขึ้น และสามารถแก้ปัญหาของการเกิด Loop-Storm ได้อย่างเด็ดขาด อย่างไรก็ตาม แม้ว่าแต่ละเทคโนโลยีจะใช้อุปกรณ์เพียงยี่ห้อเดียว บริษัทจะจัดทำสัญญาเพื่อกำหนด

ราคาไว้ล่วงหน้าเป็นระยะเวลาหนึ่งเพื่อควบคุมต้นทุนและป้องกันไม่ให้คู่ค้าดังกล่าวปรับเปลี่ยนราคาในอนาคตหากมีการพึ่งพิงที่มากขึ้น

### 3.6.2 การติดตั้งโครงข่ายและอุปกรณ์

บริษัทเน้นในเรื่องรายละเอียดการออกแบบติดตั้งที่ต้องมีความเรียบง่ายในการให้บริการและการดำเนินการดูแลรักษาเพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งยังมีการออกแบบโครงข่ายให้สามารถขยายความสามารถในการให้บริการได้โดยง่าย และสามารถเพิ่มวงจรมองได้โดยไม่กระทบกับการใช้งานในขณะนั้นหรือมีผลกระทบต่อลูกค้าจำเป็น โดยการออกแบบและติดตั้งที่กล่าวข้างต้นนั้นจะกำหนดเส้นทางสายสายที่มีระยะสั้น และมีความเสี่ยงในการติดตั้งน้อยที่สุดเพื่อลดปัญหาที่อาจเกิดขึ้นกับสายสายในอนาคต

ในการติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทนั้น บริษัทมีนโยบายการเลือกทำเลบริเวณย่านธุรกิจที่สำคัญ เพื่อวางโครงข่ายหลักของบริษัท (Backbone หรือ Core Network) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการติดตั้ง ในการจ้างผู้รับเหมาช่วงนั้น บริษัทจะคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงหลายรายโดยพิจารณาประสบการณ์และคุณภาพของงาน โดยผู้รับเหมาช่วงจะต้องผ่านการอบรมหลักสูตรความปลอดภัยในการปฏิบัติงานบนเสาไฟฟ้าจากการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และผ่านการอบรมมาตรฐานในการติดตั้งจากบริษัท บริษัทจะทำข้อตกลง (MOU) กับผู้รับเหมาช่วงเพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามขอบเขตที่กำหนดไว้ ซึ่งรวมไปถึงบทลงโทษปรับและการประกันการติดตั้งให้ได้คุณภาพตามที่บริษัทกำหนด รวมถึงการจัดหาบุคลากรประจำสายสายที่ผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวรับผิดชอบเพื่อเตรียมพร้อมกรณีเกิดเหตุตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งในการจัดสรรงานให้กับผู้รับเหมาช่วง บริษัทจะกระจายงานให้เหมาะสมกับผู้รับเหมาช่วงแต่ละราย เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน นอกจากนี้ยังต้องกำหนดมาตรฐานราคากลางในการติดตั้ง (Standard Price List) เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเป็นธรรมในการจัดจ้างทั้งแก่ผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้าง

### 3.6.3 ลักษณะโครงข่าย

ในการติดตั้งโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะประกอบด้วยโครงข่ายหลักที่เชื่อมต่อกับโครงข่ายย่อย (Access Network) จำนวนมากในย่านธุรกิจที่สำคัญ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยในการติดตั้งโครงข่าย เส้นทางแวนเดินสายสัญญาณ ที่ตั้งของอุปกรณ์ ตลอดจนระบบไฟฟ้าหลักและระบบไฟฟ้าสำรองของแต่ละพื้นที่โดยจะเข้าสถานที่ภายในอาคารต่างๆ หรือเข้าพื้นที่ว่างเพื่อวางตู้คอนเทนเนอร์ที่มีอุปกรณ์สำหรับเชื่อมต่อระหว่างโครงข่ายกับโครงข่ายย่อยของบริษัท

### 3.6.4 โครงข่ายปัจจุบัน

ปัจจุบันบริษัทมีโครงข่ายใยแก้วนำแสงที่สามารถครอบคลุมพื้นที่การให้บริการ ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี นนทบุรี นครปฐม และ สมุทรปราการ โดยสุดเขตทางทิศเหนือคือพื้นที่บริเวณประตูน้ำพระอินทร์ ทิศใต้คือพื้นที่บริเวณลำโรง ทิศตะวันออกคือพื้นที่บริเวณบางนาหลักกิโลเมตรที่ 22 และทิศตะวันตกคือพื้นที่บริเวณพุทธมณฑลสาย 8 ซึ่งจะครอบคลุมระยะทางประมาณ 1,648 ตารางกิโลเมตร นอกจากนี้ยังมีการติดตั้งโครงข่ายบนรางรถไฟฟ้ามหานคร สายสีน้ำเงิน ซึ่งมีความยาวประมาณ 55 กิโลเมตร ส่วนการเชื่อมต่อจากโครงข่ายของบริษัทไปยังจุดสุดท้ายของลูกค้า (Last Mile) นั้น จะมีการกระจายสายเคเบิลใยแก้ว

นำแสงทั้งจากโครงข่ายหลักและโครงข่ายย่อย ขึ้นอยู่กับตำแหน่งและความเหมาะสมทางกายภาพของสถานที่ที่อุปกรณ์ตั้งอยู่ บริษัทมีอัตราการใช้โครงข่ายเท่ากับร้อยละ 34 (โดยคำนวณจากอัตราส่วนจำนวน Bandwidth ทั้งหมดที่บริษัทได้ติดตั้งให้แก่ลูกค้า ซึ่งเท่ากับ 20.63 Gbps ต่อ Bandwidth รวมของโครงข่ายหลัก ณ ปัจจุบันของบริษัทซึ่งเท่ากับ 60.00 Gbps)

ปัจจุบันโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทจะติดตั้งบนเสาไฟฟ้าของ การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าภูมิภาค แนวนวดไฟฟ้าบีทีเอส และบาทวิถีริมทางขึ้น-ลงของสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส เป็นต้น โดยบริษัทได้รับสิทธิแห่งทาง (Right of Way) ตามสิทธิของผู้ได้รับใบอนุญาตตามมาตรา 39 หมวด 4 แห่งพระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2544 ซึ่งมาตราดังกล่าวระบุให้ผู้รับใบอนุญาตมีสิทธิปักหรือตั้งเสา หรือเดินสาย วางท่อหรือติดตั้งอุปกรณ์ ประกอบใดๆ ในการให้บริการโทรคมนาคมได้เมื่อได้รับความเห็นชอบจาก กทช. ตามค่าใช้จ่ายที่กำหนดโดยเจ้าของสิทธิแห่งทาง

รายละเอียดสัญญาหรือภาระผูกพันตามสัญญาที่เกี่ยวข้องกับสิทธิแห่งทางสรุปได้ดังนี้

- สัญญาให้ใช้พื้นที่บนทางยกระดับรถไฟฟ้าบีทีเอส เพื่อติดตั้งโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง เป็นสัญญาที่บริษัทลงนามกับบริษัท ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (“BTS”) โดย BTS ตกลงให้บริษัทใช้พื้นที่ในสถานีรถไฟฟ้าเพื่อติดตั้ง อุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม บนพื้นที่ตามแนวทางเดินรถไฟฟ้า เพื่อติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจำนวน 192 cores และอุปกรณ์ไปตามพื้นที่และรางเดินสายเคเบิล โดยกำหนดให้สายเคเบิลใยแก้วและอุปกรณ์ที่ติดตั้งนี้ บริษัทมีสิทธิใช้ประโยชน์เพื่อการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงของบริษัท จำนวน 120 cores BTS มีสิทธิใช้ประโยชน์เพื่อการขยายสมรรถนะการให้บริการระบบขนส่งมวลชน จำนวน 48 cores และ กำหนดให้ 24 cores ที่เหลือนั้น บริษัทต้องจัดการทำการตลาดเพื่อนำออกให้ลูกค้าเช่าใช้งาน เฉพาะในกลุ่มที่เป็นผู้ประกอบการให้บริการโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งไม่ใช่ลูกค้าของบริษัทในส่วนที่ใช้บริการวงจรสื่อสารกับบริษัทจำนวน 120 cores และบริษัทจะต้องแบ่งรายได้ค่าบริการที่เกิดขึ้นกับสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจำนวน 24 cores นี้ ให้แก่ BTS ในอัตราส่วนตามที่ตกลงกัน หรือชำระเงินจำนวนหนึ่งให้แก่ BTS เพื่อเป็นการประกันรายได้ขั้นต่ำให้กับ BTS ตั้งแต่ปีแรกที่บริษัทเข้าทำสัญญา ด้วย โดยบริษัทต้องเป็นผู้ซ่อมแซม ดูแลโครงข่ายทั้งหมด ด้วยค่าใช้จ่ายบริษัทเอง สัญญาฉบับนี้มีอายุ 10 ปีนับตั้งแต่ 7 สิงหาคม 2552 โดย BTS ยินยอมต่อให้อีก 5 ปี เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา และเมื่อสิ้นสุดสัญญา ทรัพย์สินทั้งหมดจะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของ BTS ทันที
- หนังสืออนุญาตให้บริษัทพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ออกโดยการไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.”) แก่บริษัทเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2551ในการอนุญาตให้ติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้ 10 เส้นทาง รวมระยะทาง 24.79 กิโลเมตร โดยบริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและค่าใช้จ่ายในการสำรวจและราคาพาดสายกับเสาไฟฟ้าตามที่ กฟน. กำหนด ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีภาระผูกพันค่าใช้จ่ายดังกล่าวกับ กฟน. จำนวนหนึ่งซึ่งยังไม่ได้เรียกเก็บเนื่องจากอัตราการจัดค่าตอบแทนการวางโครงข่ายสายกับเสาไฟฟ้ายังไม่ได้รับอนุมัติจาก กฟน.

- สัญญาใช้สายสัญญาณเส้นใยแก้วนำแสงกับการทางพิเศษแห่งประเทศไทย (“กทพ.”) ระยะเวลา 3 ปี จำนวน 2 สัญญา เริ่มต้น 19 พฤศจิกายน 2551 และ 10 ธันวาคม 2551 ตามลำดับ โดยเป็นการใช้สายสัญญาณเส้นใยแก้วนำแสง สัญญาณละ 4 cores จากจุดเชื่อมต่อคอสะพานพระราม 9 ฝั่งสาทรประดิษฐ์ ถึงจุดเชื่อมต่อคอสะพานพระราม 9 ฝั่งราชบุรีบูรณะ เพื่อเชื่อมต่อขยายโครงข่ายหลักจากพื้นที่ฝั่งกรุงเทพฯ ไปยังฝั่งธนบุรี มีอัตราค่าใช้สายสัญญาณตามที่ตกลงกันในสัญญา กทพ.อาจพิจารณาต่อสัญญาตามระยะเวลา และอัตราค่าใช้บริการ และผลประโยชน์ตอบแทนที่จะได้ตกลงร่วมกัน
- หนังสืออนุญาตให้บริษัทก่อสร้างท่อร้อยเคเบิลใต้ดิน ออกโดยกรุงเทพมหานคร (“กทม.”) แก่บริษัทเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2552 ในการอนุญาตให้ดำเนินการขุดฝังสายเคเบิลใยแก้วนำแสงลงใต้บาทวิถีซึ่งเป็นที่สาธารณะเท่านั้น โดยต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขของ กทม. และอัตราค่าใช้จ่ายตามที่ พรบ. ทางหลวง หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกำหนด
- หนังสืออนุญาตให้บริษัทพาดสายเส้นใยแก้วนำแสง ออกโดยการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”) แก่บริษัทเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2553 และ วันที่ 3 สิงหาคม 2553 ในการอนุญาตให้ติดตั้งสายใยแก้วนำแสง รวมระยะทาง 72.19 กิโลเมตร โดยบริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและอัตราค่าสมทบการปรับปรุงเสาไฟฟ้า ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตพาดสาย ค่าบริการพาดสายจ่ายรายปีต่อเส้นทางตามที่ กฟภ. กำหนด การอนุญาตพาดสายจะไม่มีกำหนดระยะเวลา ซึ่งบริษัทสามารถพาดสายได้ทราบเท่าที่บริษัทได้จ่ายค่าบริการและค่าธรรมเนียมต่างๆ ดังกล่าวมาให้แก่ กฟภ.อย่างถูกต้องครบถ้วน
- สัญญาใช้บริการโครงข่ายระบบเส้นใยแก้วนำแสงกับการไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.”) เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2553 โดยมีระยะเวลาของสัญญา 12 ปี เพื่อใช้โครงข่ายระบบเส้นใยแก้วนำแสงของกฟน. จำนวน 2 วงจร เป็นโครงข่ายเสริมโครงข่ายหลัก และมีอัตราค่าบริการโครงข่ายระบบเส้นใยนำแสงตามที่ตกลงกันในสัญญา และสามารถใช้บริการผ่านทางในการพาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสง บนเสาไฟฟ้าของ กฟน. เพื่อการให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัทได้

นอกจากการลงทุนติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงของตนเองแล้ว บริษัทยังได้ทำสัญญาขอเช่าใช้บริการโครงข่ายใยแก้วนำแสง จำนวน 126 Cores เป็นระยะทางเท่ากับ 124.65 กิโลเมตร กับ GCSV (ซึ่งเป็นผู้ให้บริการโครงข่ายตามสัญญาให้ดำเนินการให้บริการเช่าวงจรถือสัญญาณความเร็วสูงภายในประเทศจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (“กสท.”)) ในการใช้บริการโครงข่าย โดยมีเงื่อนไข และอัตราค่าบริการโครงข่ายใยแก้วนำแสง ตามที่ตกลงกันในสัญญา ซึ่งสัญญา ฯ นี้ได้สิ้นสุดเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2553 แม้ว่าสัญญา ฯ ดังกล่าวได้สิ้นสุดระยะเวลาลงแล้วตามสัญญาให้ดำเนินการฯ ที่ได้ครบอายุแล้ว แต่เนื่องจาก GCSV อยู่ระหว่างดำเนินการเจรจาเพื่อเข้าซื้อโครงข่ายที่ได้ทำการโอนให้ กสท. คืนจาก กสท. ซึ่งหากการซื้อขายสำเร็จ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ GCSV จะตกลงขายโครงข่ายดังกล่าวในราคาทุนพร้อมทั้งแบนด์ไวโอลินให้แก่บริษัท และจะดำเนินการชำระบัญชีหรือเลิกกิจการของ GCSV ในภายหลัง ดังนั้นบริษัทจึงยังคงใช้โครงข่ายใยแก้วนำแสงตลอดจนชำระค่าเช่าใช้บริการให้แก่ GCSV ในราคาเดิมต่อไป