

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท อินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์โดยได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรศัพท์แบบที่ 3 ประเภทมีโครงข่ายเป็นของตนเอง จากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรศัพท์แห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งอนุญาตให้บริษัทฯ ให้บริการโครงข่ายโทรศัพท์แบบแก้วนำแสง (Fiber Optic Network) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์และให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center)

2.1 โครงสร้างรายได้

รายได้ของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ รายได้จากการโครงข่าย รายได้จากการให้บริการติดตั้งโครงข่ายและรายได้จากการให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ โดยโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ในปี 2556-2558 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2559 เป็นดังนี้

ประเภทบริการ	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		ม.ค.-มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการให้บริการโครงข่าย*	7.74	61.54	115.10	48.72	280.22	64.14	188.97	53.26
2. รายได้จากการให้บริการติดตั้งโครงข่าย	3.01	23.91	115.73	48.98	124.92	28.59	139.48	39.31
3. รายได้จากการให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์	-	-	2.80	1.19	24.67	5.65	25.31	7.13
รวมรายได้จากการบริการ	10.74	85.45	233.63	98.89	429.81	98.38	353.76	99.70
รายได้อื่น	1.83	14.55	2.62	1.11	7.08	1.62	1.06	0.30
รวมรายได้	12.57	100.00	236.25	100.00	436.89	100.00	354.82	100.00

หมายเหตุ : * รายได้จากการให้บริการโครงข่าย ประกอบด้วยรายได้จากการบริการโครงข่าย และรายได้จากการอื่นซึ่งเกิดจากการให้เช่าอุปกรณ์เพื่อใช้ในการเชื่อมต่อโครงข่าย

2.2 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์ผ่านโครงข่ายแก้วนำแสง (Fiber Optic Network) การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์และให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ โดยในปัจจุบันบริการของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้ดังนี้

2.2.1 การให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Data Service)

บริษัทฯ ให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Data Service) โดยใช้โครงข่าย Interlink Fiber Optic ซึ่งก่อสร้างโดยนำเทคโนโลยี Internet Protocol (IP) ที่ทันสมัยและเป็นพื้นฐานสำหรับการรับ-ส่งข้อมูล โดยอาศัยเทคโนโลยีที่สำคัญ ได้แก่ Dense Wavelength Division Multiplexing (DWDM) และ Multi-Protocol Label Switching (MPLS) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการรับ-ส่งข้อมูลได้ครบถ้วนรูปแบบ ซึ่งเทคโนโลยีที่โครงข่าย Interlink Fiber Optic เลือกใช้ทำให้สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3 : Network Layer) โดยมีคุณสมบัติซึ่งเพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2 : Data Link Layer) ที่มีความสามารถเพียงควบคุมการรับส่งข้อมูล ดังนี้ (1) ความสามารถด้านการบริหารจัดการรับ-ส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ก (Managed Network) (2) ความสามารถในการจัดการเส้นทางการรับ-ส่งข้อมูล (Routing) (3) ความสามารถในการจัดลำดับความสำคัญในการรับส่งข้อมูลตามประเภทการใช้งาน (Class of Service) และ (4) ความสามารถในการรับรองคุณภาพในการให้บริการ (Quality of Service) โดยการจัดลำดับความสำคัญของในการให้บริการแต่ละประเภท ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการการส่งข้อมูลให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด ทั้งยังป้องกันไม่ให้เกิดเป็นคอขอดภายในโครงข่ายและสามารถรองรับการส่งข้อมูลที่เพิ่มขึ้นถึงระดับ 100 Gbps และ 400 Gbps ในอนาคต

Layer	ลักษณะการทำงาน
Layer 3 : Network Layer	กำหนดเส้นทางการรับ-ส่งข้อมูลผ่านเครือข่าย
Layer 2 : Data Link Layer	ควบคุมการรับส่งข้อมูลในระดับอาร์ดแวร์ และตรวจสอบความถูกต้องในการรับ-ส่งข้อมูล
Layer 1 : Physical Layer	การกำหนดวิธีควบคุมการรับและการส่งข้อมูลระหว่างเครื่องคอมพิวเตอร์ในระดับบิต โดยการเชื่อมต่อเข้ากับสายรับส่งข้อมูล

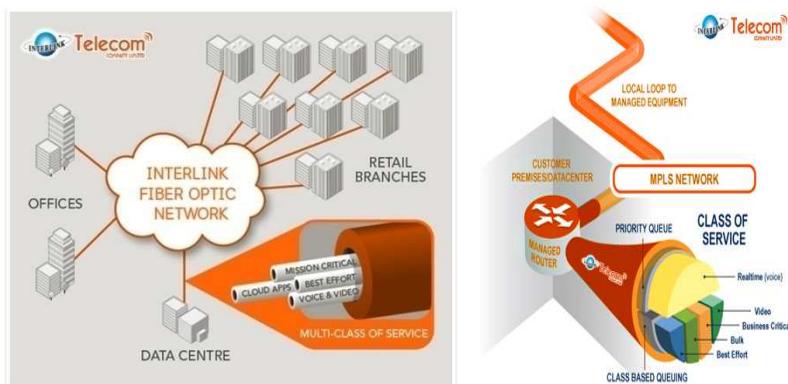
ทั้งนี้ การให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 4 ประเภท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) Interlink MPLS IP-VPN

บริการ Interlink MPLS IP-VPN เป็นบริการโครงข่ายส่วนตัวเสมือนจริง (Virtual Private Network: VPN) ที่มีการส่งผ่านข้อมูลด้วยเทคโนโลยีหลัก คือ MPLS (Multi-Protocol Label Switching) ทำให้เกิดเป็นวงจรเสมือนและสามารถเชื่อมต่อระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) ภายในองค์กรเข้าหากันได้ โดยไม่จำเป็นต้องส่งข้อมูลกลับมาประมาณผลที่ส่วนกลาง อีกทั้งยังสามารถกำหนดลำดับความสำคัญของข้อมูลตามประเภทการใช้งาน (Class of Service) และมีความสามารถในการรับรองคุณภาพการให้บริการ (Quality of Services) โดยการจัดลำดับความสำคัญของการให้บริการแต่ละประเภท ซึ่งบริการ MPLS IP-VPN จะช่วยให้ผู้ใช้บริการสามารถลดค่าใช้จ่ายจากการเช่าวงจรสื่อสารที่เชื่อมต่อระหว่างสำนักงานได้ และช่วยเพิ่มความสะดวกในการเชื่อมโยงโครงข่ายของลูกค้าที่มีอยู่ในหลายพื้นที่โดยที่ไม่จำเป็นต้องจองวงจรส่วนตัวตลอดเวลาทำให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและเต็มประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถบริหารจัดการ การส่งผ่านข้อมูลด้วยระบบบริหารจัดการโครงข่าย (Network Management System - NMS) เพื่อทำการตรวจสอบและความคุ้มการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในโครงข่ายทั้งหมด และสามารถช่วยบริหารจัดการอุปกรณ์ในส่วนที่เป็นของผู้ใช้บริการได้อีกด้วย และในกรณีเกิดเหตุขัดข้องยังสามารถเปลี่ยนเส้นทางการส่งข้อมูลไปยังเส้นทางสำรองแบบอัตโนมัติภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว (น้อยกว่า 50 มิลลิวินาที) จึงสามารถมั่นใจได้ว่าการให้บริการจะอยู่ในสภาพปกติตลอด 24 ชั่วโมง

บริการ Interlink MPLS IP-VPN นั้นหมายความว่ารับกกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดใดๆ ต่อจุดใดๆ (Multi Point to Multi Point) อาทิ การเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานขององค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง เช่น ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ ห้างสรรพสินค้าและซูปเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น รวมทั้งกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีการรับ-ส่งข้อมูลมากกว่า 1 ประเภทไม่ว่าจะเป็น ประเภท Voice, Video, Data หรือ Internet ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังสามารถให้บริการกับผู้ที่มีเบอนุญาตประกอบกิจการโทรศัพท์ ประเภทที่ 1 และประเภทที่ 2 ที่มีความต้องการเชื่อมต่อจากจุดแลกเปลี่ยนอินเตอร์เน็ตไปยังลูกค้าปลายทางผ่านทางบริการดังกล่าวของบริษัทฯ ได้อีกด้วย และนอกจากนี้ยังสามารถเชื่อมต่อกับอุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อต่อยอดไปยังบริการเสริมอื่นๆ เช่น บริการโทรศัพท์ผ่านระบบโครงข่าย (Voice over MPLS), ระบบการประชุมเสียงผ่านระบบโครงข่าย (Video Conference over MPLS) และการบีบอัดข้อมูลและการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์ (High Definition TV Broadcast) เป็นต้น



จุดเด่นของบริการ Interlink MPLS IP-VPN

- ติดตั้งโดยเครือข่ายแก้วนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- มีเสถียรภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพสูง เช่นเดียวกับ Leased Line, Frame Relay และ Asynchronous Transfer Mode (ATM)
- สามารถจัดลำดับความสำคัญของแต่ละแพ็คเกจซึ่งการใช้งานได้ตั้งแต่ภาพ เสียง ข้อมูลและการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตตามแต่ละความต้องการของลูกค้าแต่ละราย และสามารถรับรองคุณภาพการให้บริการตามระดับการให้บริการ (QoS) ที่กำหนดได้
- มีการเชื่อมต่อโครงข่ายหลักแบบ Ring Topology ซึ่งเป็นการเชื่อมต่อแบบวงแหวน เพื่อความเสถียรของโครงข่ายและเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดตลอดการใช้งานเนื่องจากหากโครงข่ายเกิดความขัดข้องที่จุดใดจุดหนึ่งโครงข่ายจะยังคงให้บริการได้ตามปกติ
- ระบบจัดหาเส้นทางอัตโนมัติในกรณีเส้นทางบางเส้นทางขัดข้อง (วงจร Back Up)
- โครงข่ายหลักสามารถรับการเชื่อมต่อขนาดใหญ่ได้ถึง 10 Gbps
- มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดความเร็วที่ลูกค้าต้องการใช้บริการในแต่ละชุด หรือ เพิ่มหรือลดขนาดของช่องสัญญาณได้อย่างรวดเร็วด้วยระบบ NMS นอกจากนี้ในการนี้ที่พบเหตุขัดข้อง บริษัทฯ สามารถเชื่อมต่อไปยังอุปกรณ์ของผู้ใช้งานได้ เพื่อความรวดเร็วในการแก้ไขปัญหาและช่วยให้สามารถแก้ปัญหาได้จากส่วนกลางทันที โดยอาจจะไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่จุดที่เกิดเหตุขัดข้อง
- สามารถเลือกเทคโนโลยีการเชื่อมต่อ (Access) ได้หลากหลาย เช่น Fast Ethernet/Gigabit Access, Leased Line เป็นต้น โดยไม่ต้องแยกระบบ Network ทำให้ลูกค้าสะดวกต่อการดูแลและซ่อมบำรุง
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

2) Interlink Wavelength

บริการ Interlink Wavelength เป็นการให้บริการเชื่อมต่อเพื่อรับ-ส่งข้อมูลขนาดใหญ่สำหรับผู้ใช้บริการที่มีความต้องการความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) มากกว่า 1 Gbps ขึ้นไป โดยเป็นการส่งข้อมูลผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic ด้วยเทคโนโลยีหลัก DWDM ซึ่งเป็นเทคนิคการส่งข้อมูลบนเคเบิลโดยใช้วิธีส่งข้อมูลไปในหลาย ๆ ช่วงความยาวคลื่น จึงทำให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการส่งข้อมูลจำนวนมากไปพร้อมๆ กันบนโครงข่ายโดยไม่ต้องเปลี่ยนสายสัญญาณขนาดใหญ่มากกว่า 1 Gbps ขึ้นไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Interlink Wavelength เช่น กลุ่มผู้ใช้บริการที่ต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างdatacenter 2 แห่ง กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ให้บริการ Internet ตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ เป็นต้น

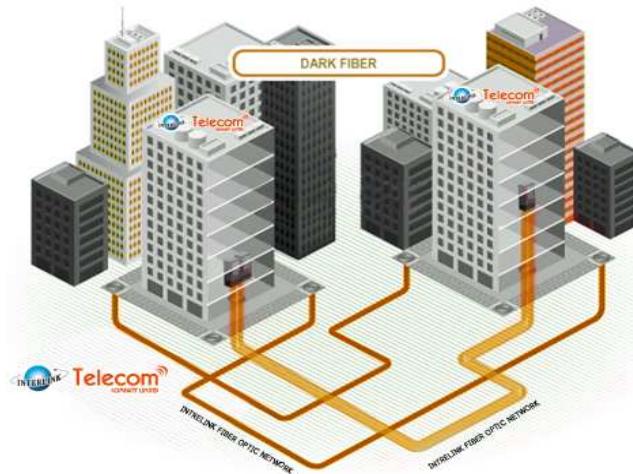


จุดเด่นของบริการ Interlink Wavelength

- ติดตั้งโดยเคเบิลไนเกิลนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- รองรับการส่งผ่านข้อมูลขนาดใหญ่สามารถเลือกใช้บริการได้ตั้งแต่ 1 Gbps / 2.5 Gbps / 10 Gbps / 40 Gbps และ 100 Gbps
- ต้นทุนของการรับ-ส่งข้อมูลต่อ Mbps ต่ำกว่าการเชื่อมต่อแบบปกติ
- สามารถเลือกเทคโนโลยีการเชื่อมต่อ (Access) ได้หลากหลาย เช่น DWDM, SDH และ Ethernet
- ผู้ใช้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพง
- มีทีมดูแลเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

3) Interlink Dark Fiber

บริการ Interlink Dark Fiber เป็นการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลของผู้ใช้บริการผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic ซึ่งผู้ใช้บริการสามารถเลือกเทคโนโลยีสำหรับการรับ-ส่งข้อมูลที่ตนเองต้องการได้โดยอิสระ รวมถึงยังเป็นผู้รับผิดชอบในการบริหารจัดการโครงข่ายเองทั้งหมด ซึ่งหมายความว่าผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุดและมีความต้องการซองสัญญาณขนาดใหญ่ รวมทั้งมีบุคลากรที่จะบริหารจัดการโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น กลุ่มธนาคารพาณิชย์ กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรศัมนาคม ประเภทที่ 1, 2 และ 3 เป็นต้น



จุดเด่นของบริการ Interlink Dark Fiber

- ติดตั้งโดยเคเบิลไนเกิลนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- รองรับเทคโนโลยีต่างๆ ที่ผู้ใช้บริการเลือกและยังสามารถกำหนดความเร็วในการรับ-ส่งข้อมูลต่างๆ ได้อย่างอิสระ ไม่ว่าจะเป็น High Definition TV Broadcast, 3G หรือ 4G เป็นต้น
- โครงข่ายใหญ่แก้วนำแสงของผู้ใช้บริการได้รับการดูแลอย่างดีจากทีมงานของบริษัทฯ โดยลูกค้าสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกับศูนย์ควบคุมโครงข่าย (Network Operation Center) ของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ ช่วยเฝ้าระวังและติดตามสถานะของระบบได้
- มีทีมดูแลเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด

4) Interlink IPLC

เป็นการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงเพื่อเชื่อมต่อในลักษณะจุดต่อจุด (Point to Point) ผ่านโครงข่าย Interlink Fiber Optic ในประเทศไทยไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ผ่านทางโครงข่ายความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็น

ผู้นำด้านการให้บริการเชื่อมต่อข้อมูลในต่างประเทศ (Global Network Operator) หมายสำหรับกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีความต้องการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างจุดต่อจุดไปยังปลายทางในต่างประเทศ หรือการเชื่อมต่อจากต่างประเทศมาอย่างประเทศไทย เช่น องค์กรหรือธุรกิจที่มีสาขาอยู่ต่างประเทศ สถานทูต หรือองค์กรระหว่างชาติ ธุรกิจการโรมแรมและการท่องเที่ยว ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจนำเข้าและส่งออก, ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต และกลุ่มผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภทที่ 1,2 และ 3 เป็นต้น



จุดเด่นของบริการ Interlink IPLC

- ติดตั้งโดยเครือข่ายแก้วนำแสงทั้งระบบซึ่งสามารถเพิ่มหรือลดความเร็วได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของสายสัญญาณ
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่มีความเร็วคงที่อยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถใช้งานของความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) อย่างเต็มประสิทธิภาพ
- เป็นวงจรสื่อสารความเร็วสูงที่รองรับการสื่อสารทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นภาพ เสียง ข้อมูลและมัลติมีเดียอื่นๆ
- สามารถรองรับการเชื่อมต่อได้หลากหลาย เช่น DWDM, SDH และ Ethernet
- รองรับการส่งผ่านข้อมูลขนาดใหญ่สามารถเลือกใช้บริการได้ตั้งแต่ 1 Gbps/2.5 Gbps/10 Gbps/40 Gbps และ 100 Gbps
- ผู้ใช้บริการไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์เชื่อมต่อที่มีราคาแพงตลอดเส้นทางจากต้นทางไปยังปลายทาง
- มีทีมคอยเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

ตารางสรุปลักษณะบริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงของบริษัทมีดังนี้

บริการ	Bandwidth	เทคโนโลยี	ลักษณะการใช้งาน	อายุสัญญา เฉลี่ยประมาณ
1. Interlink MPLS IP-VPN	1 Mbps - 10 Gbps	MPLS & DWDM	เชื่อมต่อระหว่างสำนักงานที่มีสาขามากกว่า 2 แห่ง	15 เดือน
2. Interlink Wavelength	1 - 10 Gbps	DWDM	เชื่อมต่อเพื่อรับ-ส่งข้อมูลขนาดใหญ่ที่ต้องการ Bandwidth มากกว่า 1 Gbps ขึ้นไป	12 เดือน
3. Interlink Dark Fiber	Unlimited	-	เชื่อมตอกับอุปกรณ์บริหารการรับ-ส่งข้อมูลของลูกค้าโดยตรง และลูกค้าจะเป็นผู้บริหารจัดการโครงข่ายเองทั้งหมด	18 เดือน
4. Interlink IPLC	1 Mbps - 10 Gbps	MPLS & DWDM	เชื่อมตอกับโครงข่ายต่างประเทศ	12 เดือน

ทั้งนี้ ณ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีสัญญาให้บริการงานโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงที่มีกำหนดการให้บริการในอนาคตจำนวน 806.23 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นสัญญาที่มีกำหนดการให้บริการภายในปี 2559 จำนวน 150.28 ล้านบาท ให้บริการภายในปี 2560 จำนวน 148.38 ล้านบาท และให้บริการตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นไป จำนวน 507.58 ล้านบาท

ช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับบริการโครงข่ายวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง

บริษัทฯ มีที่มีงานขายเป็นของตนเอง ที่จะทำการติดต่อและเจรจาลูกค้าโดยตรง โดยบริษัทฯ แบ่งที่มีขายออกเป็น 5 กลุ่ม ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เนื่องจากแต่ละกลุ่มลูกค้ามีความต้องการที่แตกต่างกัน โดยฝ่ายขายจะทำหน้าที่ ดูแลและนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า และเลือกสรรบริการให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจของลูกค้าแต่ละราย เพื่อ ตอบสนองความต้องการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยลูกค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าเอกชน และหน่วยงาน ของภาครัฐ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจทั่วไป (BIZ) หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานของ องค์กรที่มีสำนักงานสาขามากกว่า 2 แห่ง หรือการเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานกับศูนย์สำรองข้อมูล โดยใน ปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ เช่น บริษัท เมเจอร์ ซีนีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท แอลด์ เอ็กซ์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท อิวัลต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) เป็นต้น
2. กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจด้านการถ่ายทอดสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ (MBC) หมายถึง กลุ่มสถานีโทรทัศน์ กลุ่ม ผู้ประกอบการกลุ่มเดิมที่วิ่งผู้ประกอบการดิจิตอลทีวี และผู้ผลิตรายการ (Content Provider) ที่ต้องการส่ง กระจายข่าวสาร ข้อมูลมัลติมีเดีย (Multimedia) ต่างๆ ไปยังผู้รับปลายทาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการซองสัญญาณ ขนาดใหญ่สำหรับการรับ-ส่งข้อมูลมัลติมีเดีย แบบ Real time โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ เช่น สถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบก บริษัท มีอีซี-มัลติมีเดีย จำกัด และบริษัท วอยซ์ ทีวี จำกัด เป็นต้น
3. กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม (ISP) หมายถึง ผู้ประกอบการที่ ให้บริการด้านโครงข่ายสื่อสารข้อมูล บริการด้านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริการด้านระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็น กลุ่มที่ต้องการซองสัญญาณสำหรับรับส่งข้อมูลขนาดใหญ่และให้ความสำคัญต่อเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล และผู้ให้บริการออกแบบระบบ (System Integrator) เพื่อให้บริการลูกค้าในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ โทรคมนาคม โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ เช่น บริษัท ซีเอส ล็อกชันไฟ จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท ทรู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจนซ์ จำกัด บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และบริษัท เดิร์ฟ จำกัด เป็นต้น
4. กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ และบริษัทประกัน (BFI) หมายถึง ผู้ประกอบกลุ่ม ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ และบริษัทประกัน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสาขาเป็นจำนวนมาก และให้ความสำคัญต่อความ ปลอดภัยและเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคียงเงิน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ธนาคารกีรตินาคิน จำกัด (มหาชน) บริษัท นำสินประกันภัย จำกัด (มหาชน) เป็นต้น
5. กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรภาครัฐ (GOV) หมายถึง หน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วิธี จัดซื้อจัดจ้างในลักษณะเดียวกันกับระบบเบี้ยบของทางราชการ เช่น มีการสอบราคา การประกวดราคาทาง อิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) โดยในปัจจุบันลูกค้าในกลุ่มนี้ของบริษัทฯ ได้แก่ กรมสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์ทหาร อากาศ และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ เป็นต้น

โดยในปี 2556-2558 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2559 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสาร ข้อมูลความเร็วสูง แบ่งตามกลุ่มลูกค้าต่างๆ ดังนี้

กลุ่มลูกค้า	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		ม.ค.-มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
■ กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจทั่วไป	0.22	2.86	14.99	13.02	36.80	13.13	24.22	12.82
■ กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจด้านการค้ายอดสัญญาณวิทยุโทรศัพท์	0.91	11.74	13.21	11.47	29.64	10.58	15.95	8.44
■ กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม	6.38	82.40	59.91	52.05	169.36	60.44	118.05	62.47
■ บริษัทหลักทรัพย์และบริษัทประกัน	0.23	3.01	4.95	4.30	18.38	6.56	15.60	8.25
■ กลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรภาครัฐ	-	-	22.05	19.16	26.03	9.29	15.15	8.02
รวม	7.74	100.00	115.10	100.00	280.22	100.00	188.97	100.00

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การติดตั้งโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกที่แตกต่าง

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของเสถียรภาพในการเชื่อมต่อข้อมูลที่สูงที่สุด โดยผู้ใช้งานต้องสามารถใช้งานโครงข่ายได้อย่างต่อเนื่องและมีเสถียรภาพ (Service Availability) บริษัทฯ จึงเลือกใช้เสาโทรเลขตามแนวรถไฟเป็นเส้นทางหลักในการวางโครงข่าย Interlink Fiber Optic เนื่องจากเสาโทรเลขตามแนวรถไฟนั้นมีความปลอดภัยสูงกว่าเสาไฟฟ้าตามถนนสาธารณะ ซึ่งมีโอกาสเกิดการหักโค่นจากอุบัติเหตุบนท้องถนนได้มากกว่าเสาโทรเลขตามแนวรถไฟ โดยบริษัทฯ ได้ทำสัญญา กับการรถไฟแห่งประเทศไทยเพื่อขออนุญาตทำการพัฒนาสายเคเบิลไฟเบอร์ออฟติกที่ติดตั้งในเส้นทางที่ไม่ทับช้อนกับ สายไฟฟ้าตามแนวถนน

นอกจากนี้ ในการวางโครงข่าย Interlink Fiber Optic ตามเส้นทางหลัก เส้นทางสำรองและเส้นทางย่อยที่เข้าสู่ ลูกค้าซึ่งจะต้องวางโครงข่ายไปตามเสาไฟฟ้าตามถนนสาธารณะนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาเลือกที่จะติดตั้งในเส้นทางที่ไม่ทับช้อนกับ ผู้ให้บริการรายอื่นเท่าที่จะเป็นไปได้ เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกในการใช้บริการให้แก่ลูกค้า และสร้างความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น

2. การให้บริการผ่านไฟเบอร์ออฟติกทั้งเส้นทาง (End to End Fiber Optic) และครอบคลุมทั่วประเทศ

บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของการเชื่อมต่อข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ (Big Data) ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้สร้างโครงข่ายโดยกำหนดให้เป็นเคเบิลไฟเบอร์ออฟติกที่มีความเร็วสูงสุด และมีเสถียรภาพในการใช้งานที่มากกว่าโครงข่ายโทรศัพท์อื่นๆ เช่น โครงข่ายสายโทรศัพท์ หรือโครงข่ายสายทองแดง เป็นต้น นอกจากนั้น การที่โครงข่ายของบริษัทฯ เป็นโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกที่มีความเร็วสูงสุด จึงทำให้ผู้ใช้บริการได้รับประโยชน์จากการใช้งานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เช่น การเพิ่มหรือลดขนาดช่องสัญญาณในบางช่วงเวลา ซึ่งโครงข่ายบางโครงข่ายอาจไม่สามารถดำเนินการให้ได้เนื่องจากมีข้อจำกัดของโครงข่ายที่ไม่เป็นโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกทั้งหมด

นอกจากนี้ ณ วันที่ 30 เมษายน 2559 บริษัทฯ ได้วางโครงข่าย ครอบคลุมแล้วทั้งสิ้น 75 จังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งการที่โครงข่ายเคเบิลไฟเบอร์ออฟติกที่มีความเร็วสูงสุด จึงทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีความเสถียร ครอบคลุมทุกรูปแบบ ทั้งการเชื่อมต่อภายนอกประเทศและเชื่อมต่อภายในประเทศ จึงสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

3. การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีเสถียรภาพ

บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยี MPLS (Multi Protocol Label Switching) และ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการรับ-ส่งข้อมูลได้ครบถ้วนรูปแบบ ซึ่งสามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) ซึ่งมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้งานอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งเทคโนโลยี MPLS นั้นจะช่วยเพิ่มความสามารถด้านการรับ-ส่งข้อมูลระหว่างเน็ตเวิร์ก และการจัดการเส้นทางการส่งข้อมูล (Routing) ซึ่งมีผลอย่างมากในการบริหารจัดการกับการรับ-ส่งข้อมูลที่เป็นคุณภาพ และรองรับการส่งสัญญาณและข้อมูลชนิดต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น และในส่วนของเทคโนโลยี DWDM นั้น จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการรับส่งข้อมูลภายในโครงข่ายโดยใช้วิธีส่งข้อมูลไปบนหลักๆ ช่วงความยาวคลื่นไปในเส้นใยแก้วนำแสง 1 เส้น ซึ่งทำให้สามารถส่งข้อมูลได้มากถึง 100 Gbps และด้วยเทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้โครงข่ายใหญ่แก้วนำแสงของบริษัทฯ สามารถรับส่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว มีความปลอดภัย และระบบมีเสถียรภาพ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม และเป็นเทคโนโลยีที่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของโลกต่างเลือกใช้ เช่น Singtel AT&T Verizon และ British Telecom เป็นต้น

4. การให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization)

บริษัทฯ มีนโยบายให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization) จากการที่ บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการที่ผู้ใช้บริการอาจมีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ เช่น ธนาคารบางสาขาอาจจำเป็นต้องใช้งานด้านการส่งข้อมูลภายในขณะที่อีกสาขาหนึ่งอาจไม่มีความจำเป็นดังกล่าว บริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบบริการให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละรายในแต่ละพื้นที่ตามความต้องการของลูกค้า ด้วยนโยบายการให้บริการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ มีความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่นซึ่งอาจไม่สามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าได้เนื่องจากข้อจำกัดต่างๆ เช่น โครงข่ายการให้บริการ เทคโนโลยีหลักที่ใช้งาน เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการจัดสัมมนาด้านเทคโนโลยีร่วมกับผู้นำด้านเทคโนโลยี เช่น CISCO Huawei Ericsson และอื่นๆ เพื่อให้คำแนะนำ หรือทีมผู้บริหารของผู้ใช้บริการมีความเข้าใจในเทคโนโลยีที่มากขึ้น ทำให้เกิดความต้องการใหม่ๆ ที่บริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ได้ และรวมถึงเป็นการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ใช้งานให้มีความเชื่อมั่นในบริการและไม่เปลี่ยนไปใช้ผู้ให้บริการรายอื่น

5. การดำเนินธุรกิจโดยเน้นความเป็นกลาง

บริษัทฯ ถือครองใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภทที่ 3 แต่เพียงประเภทเดียว โดยมุ่งเน้นที่จะสร้างโครงข่ายใหญ่แก้วนำแสงให้มีความครอบคลุมและดูแลโครงข่ายใหญ่แก้วนำแสงให้มีความเสถียรที่สุด โดยบริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะดำเนินการขอใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมในการให้บริการอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ที่เป็นกลุ่มผู้ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับลูกค้าของบริษัทฯ ในการให้บริการอินเทอร์เน็ต ซึ่งแตกต่างจากผู้ให้บริการโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงบางรายซึ่งมีใบอนุญาตประกอบกิจการหลายประเภททั้งประเภทให้บริการโครงข่ายและให้บริการอินเทอร์เน็ต ซึ่งอาจทำให้เกิดการทำธุรกิจที่ทับซ้อนกับลูกค้าของตนเอง

6. คุณภาพบริการ Service Level Agreement (SLA) ที่ระดับ 99.9%

ข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA) เป็นข้อตกลงเพื่อรับประกันคุณภาพการให้บริการระหว่างผู้ให้บริการกับผู้รับบริการ เพื่อเพิ่มความมั่นใจแก่ผู้รับบริการตามระดับที่ตกลงกันไว้ โดยธุรกิจการให้บริการโทรคมนาคมมีการรับประกันมาตรฐาน Service Level Agreement ที่ระดับที่แตกต่างกัน เช่น SLA 99% หรือ SLA 99.9% ซึ่งเป็นระดับการให้บริการที่จะเกิดการขัดข้องหรือไม่สามารถให้บริการได้ (Downtime) เพียง 438 นาที หรือ 43 นาทีสำหรับการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมงต่อวัน 30 วันต่อเดือน ตามลำดับ โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าได้ด้วยมาตรฐานและคุณภาพบริการ Service Level Agreement (SLA) ที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.9% เนื่องจากโครงข่ายใหญ่แก้วนำแสงซึ่งเป็นเส้นทางหลักของบริษัทฯ ติดตั้งบนเสาโทรศัพท์ตามเส้นทางรถไฟประกอบกับการมีเส้นทางสำรองซึ่งติดตั้งบนเสาไฟฟ้าตามเส้นทางถนน ซึ่งจะสามารถป้องกันปัจจัยภายนอกจากการขัดข้องของเส้นทางได้เส้นทางหนึ่งได้โดยเมื่อเกิดปัจจัยที่เส้นทางหนึ่ง ระบบก็จะทำการสลับเปลี่ยนไปใช้โครงข่ายในอีกเส้นทางหนึ่งได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีระบบการเฝ้าระวังตลอด 24 ชั่วโมง 365 วันโดยทีมงานในศูนย์ปฏิบัติการโครงข่าย Network Management Center (NMC) ที่จะคอยเฝ้าระวังไม่ให้เกิดเหตุเสีย และตรวจดูตาม

แก้ไขในกรณีที่มีเหตุสีเสียต่างๆ เกิดขึ้นในระบบของบริษัทฯ ซึ่งสามารถตรวจสอบได้จากทุกวงจรของลูกค้าที่ใช้บริการกับบริษัทฯ และมีการแจ้งเตือนและแจ้งอัพเดททุกรายที่มีความคืบหน้าในการดำเนินงานเพื่อให้ลูกค้าที่ใช้บริการรู้ความเคลื่อนไหวในการดำเนินงาน ซึ่งการเข้าแก้ไขเหตุขัดข้องต่างๆ จะสามารถดำเนินการได้ตลอด 24 ชม. เนื่องจากการติดตั้งอุปกรณ์โครงข่ายของบริษัทฯ นั้นติดตั้งอยู่ในพื้นที่ที่บริษัทฯ สามารถเข้า-ออกได้ตลอดเวลาแม้ในเวลากลางคืนหรือวันหยุด ซึ่งจะดำเนินการผ่านทางทีมงานของบริษัทฯ ที่อยู่ประจำศูนย์ปฏิบัติการและซ้อมบำรุงโครงข่ายตามภูมิภาคต่างๆ (Operation and Maintenance Center) ทั้ง 38 ศูนย์ทั่วประเทศ อีกทั้งบริษัทฯ ยังนำเอาเทคโนโลยีการตรวจสอบตามที่มี GPS Tracking เพื่อตรวจสอบความเรียบร้อยและประสิทธิภาพการเข้าแก้ไขเหตุสีเสียของทีมงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่า ลูกค้าที่ใช้บริการจะได้รับบริการที่ดีที่สุดและสามารถการันตีความเสียหายให้เกิดน้อยที่สุดกับลูกค้าของบริษัทฯ หากเกิดเหตุสีเสียขึ้น ภายใน 4 ชั่วโมงทั่วประเทศ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถรักษาคุณภาพการให้บริการโครงข่ายเฉลี่ยได้ที่ระดับ 99.967% ซึ่งสูงกว่ามาตรฐานที่กำหนดไว้

7. การดูแลหลังการขายโดยทีมวิศวกร 100%

บริษัทฯ มีนโยบายให้บริการหลังการขายด้วยทีมวิศวกร 100% เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ผู้ใช้บริการได้อย่างทันท่วงที เนื่องจากบริการของบริษัทฯ เป็นบริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทำให้มีความซับซ้อนในการดำเนินการและแก้ไขเหตุขัดข้อง บริษัทฯ จึงเล็งเห็นความสำคัญในการจัดตั้งทีมวิศวกรให้เป็นผู้รับเรื่องและผู้แก้ไขปัญหาทำให้สามารถย่นระยะเวลาแก้ไขปัญหาลง ได้อย่างมีนัยสำคัญ และสามารถทำให้ลูกค้าพอใจกับบริการและมั่นใจในบริการในกรณีมีเหตุสีเสียเกิดขึ้นหรือต้องการความช่วยเหลือต่างๆ อีกด้วย

2.2.2 การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์

การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์ เป็นการให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การให้บริการด้านการให้คำปรึกษา ออกแบบ และดำเนินการติดตั้งโครงข่ายที่เกี่ยวข้องกับระบบสื่อสารความเร็วสูง ซึ่งเป็นการนำเสนอความรู้ ความเชี่ยวชาญของบุคลากร รวมถึงการทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากบุคลากรในแต่ละพื้นที่ทั่วประเทศให้เกิดเป็นรายได้

โดยบริษัทฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างของพื้นที่ และโครงสร้างของระบบต่างๆ ที่จะต้องเชื่อมต่อเข้าด้วยกัน เพื่อทำการออกแบบระบบและอุปกรณ์ที่มีความสำคัญต่อการเชื่อมโยงดังกล่าว และเมื่อได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญในแต่ละด้าน และมีความพร้อมทั้งทางด้านเครื่องมือและบุคลากร มาเป็นผู้ดำเนินการติดตั้งในส่วนงานนั้นๆ โดยทีมวิศวกรของบริษัทฯ จะมีหน้าที่ในการควบคุมการก่อสร้างหรือติดตั้งระบบอีกทอดหนึ่งพร้อมทั้งทำการทดสอบให้ผลงานของบริษัทฯ มีคุณภาพ สามารถใช้งานได้ และเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการหลังการขายด้วยการรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มผู้ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารและโทรศัพท์ ทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น บริษัท กสท โทรศัพท์ โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเอส ล็อกซิอนโฟ จำกัด (มหาชน) บริษัท ทรู มูฟ จำกัด และบริษัท ทรู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจ้นซ์ จำกัด เป็นต้น และรวมถึงการไฟฟ้านครหลวง ซึ่งเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรศัพท์ในประเทศไทยที่ 3 ด้วย

ช่องทางการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับการให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์

ทีมงานขายของบริษัทฯ จะทำการเสนอการให้บริการกับลูกค้าโดยตรง โดยมุ่งเน้นไปที่ผู้ประกอบกิจการโทรศัพท์ที่มีความต้องการในการขยายโครงข่าย โดยในการให้บริการนั้น บริษัทฯ จะวางแผนร่วมกับลูกค้าในการจัดทำโครงการขึ้นมาเพื่อให้สอดคล้องกับแผนงานในภาพรวมของลูกค้า ทั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์ที่มีโครงข่ายใหญ่แก้วน้ำแสงเป็นของตนเองซึ่ง ณ วันที่ 30 เมษายน 2559 โครงข่ายของบริษัทฯ นั้ครอบคลุมพื้นที่ 75 จังหวัดทั่วประเทศ จึงทำให้บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและความเชื่อใจจากกลุ่มลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน

ผลงานบริการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์ที่สำคัญ

โครงการ	ชื่อลูกค้า	ระยะเวลา	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
1. โครงการติดตั้ง ADSS Optical Fiber Cable รองรับ FRTU สำหรับโครงการ DMS*	การไฟฟ้านครหลวง	2557-2558	133.00
2. โครงการสร้างและ/หรือปรับปรุงข่ายสายสัญญาณโทรศัพท์	บริษัท ทรู มูฟ จำกัด	2558-ปัจจุบัน	180.00

หมายเหตุ : *เป็น Consortium ระหว่างบริษัทฯ ร่วมกับ ILINK โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนในการดำเนินโครงการร้อยละ 95.62 ของมูลค่างานทั้งหมด

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. ประสบการณ์และความชำนาญในการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์

จากการที่บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์โดยเฉพาะการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์ของตนเอง ทำให้บริษัทฯ มีความเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า และสามารถออกแบบระบบโครงข่ายโทรศัพท์ที่สามารถดำเนินการให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้ใช้บริการ นอกจากนี้ด้วยความชำนาญและประสบการณ์จึงทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการติดตั้งได้อย่างรวดเร็วในระยะเวลาที่จำกัด ด้วยคุณภาพงานบริการที่มีมาตรฐาน ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ เช่น การไฟฟ้านครหลวง บริษัท กสท โทรศัพท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีอีส ล็อกชอนโฟ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทรู มูฟ จำกัด ในการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์

2. การบริหารต้นทุนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากการที่บริษัทฯ มีโครงข่ายไบแก้วนำแสงเป็นของตนเองจึงทำให้บริษัทฯ มีศักยภาพที่พร้อมทั้งทางด้านบุคลากรและเครื่องมืออุปกรณ์ในการให้บริการลูกค้า โดยที่บริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องลงทุนเพิ่มในส่วนดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นการฝึกอบรมพนักงาน ตลอดจนการลงทุนในอุปกรณ์เพิ่มเติม และยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถจัดสรรทรัพยากรบุคคลที่บริษัทฯ มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และทำให้การบริหารต้นทุนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

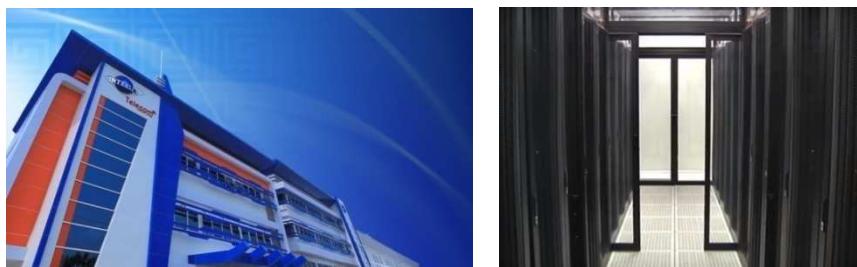
นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ มีโครงข่ายเป็นของตัวเอง ทำให้บริษัทฯ สั่งซื้อสายเคเบิลไบแก้วนำแสง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์เป็นจำนวนมากอยู่เป็นประจำ ทำให้บริษัทฯ สามารถเจรจาต่อรองราคากับผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ดังกล่าวได้ ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อสายเคเบิลไบแก้วนำแสง และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์ได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น (Economy of Scale) และทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบในการแข่งขัน

3. การบริการ และการให้คำปรึกษาอย่างครบวงจร

บริษัทฯ ให้บริการในการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์แก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่ให้บริการคำปรึกษาและออกแบบโครงข่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน ตลอดจนการบริหารจัดการโครงการที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์ เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าที่กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการให้บริการหลังการขายให้กับลูกค้า เช่น การจัดอบรมให้ความรู้ทางเทคนิคแก่ทีมวิศวกรของลูกค้าเพื่อให้การใช้งานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และการรับประกันคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

2.2.3 บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center)

ศูนย์รับฝากข้อมูล Interlink Data Center เป็นพื้นที่สำหรับให้บริการให้พื้นที่เชิร์ฟเวอร์ พื้นที่วางเซิร์ฟเวอร์ศูนย์ และศูนย์สำรองข้อมูลฉุกเฉิน (Disaster Recovery) แก่องค์กรต่างๆ เพื่อให้บริการตามจุดประสงค์ต่างๆ และตามความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น การย้ายเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้ามายังศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในด้านการลงทุนเพิ่มและการดูแลรักษา หรือเพื่อเป็นศูนย์สำรอง (Back Up Site) หรือเพื่อป้องกันผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติหรือเหตุการณ์ร้ายแรงต่างๆ อันอาจจะเกิดได้โดยไม่คาดคิด โดยศูนย์ข้อมูล (Data Center) ของบริษัทฯ เป็น Data Center ที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เป็น Data Center โดยเฉพาะ ซึ่งก่อสร้างตามข้อกำหนดของ Data Center ประเภท TIER 3 และให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด โดยมีเสถียรภาพการให้บริการที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.982% และได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO9001:2008 และ ISO27001 ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ มีขนาด 1,800 ตารางเมตร และมีจำนวนห้องสิ้น 348 Racks ตั้งอยู่ที่ 9/2 ช.01 ถนนนาวีเชก 5/5 ถ.กาญจนานาวีเชก แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220



ตารางสรุปคุณสมบัติ Data Center ในแต่ละ TIER

ลักษณะ	TIER 1	TIER 2	TIER 3	TIER 4
ระบบไฟฟ้าและระบบทำความเย็น	1 Active	1 Active	1 Active / 1 Passive	2 Active
จำนวนอุปกรณ์สำรอง (ขั้นต่ำสำหรับทุกระบบ)	N	N + 1	N + 1	2(N + 1)
อัตราส่วนพื้นที่สนับสนุนต่อพื้นที่วางอุปกรณ์ Data Center (White Space)	20%	30%	80-90%	100%
กำลังไฟฟ้าขั้นต่ำต่อพื้นที่	20 - 30 วัตต์/ตารางฟุต	40 - 50 วัตต์/ตารางฟุต	40 - 60 วัตต์/ตารางฟุต	50 - 80 วัตต์/ตารางฟุต
ความสูงของพื้นยก (Raised Floor)	12 นิ้ว	18 นิ้ว	30 - 36 นิ้ว	30 - 36 นิ้ว
ความสามารถในการรับน้ำหนักของพื้น	85 ปอนด์/ ตารางฟุต	100 ปอนด์/ ตารางฟุต	100 – 150 ปอนด์/ตารางฟุต	150 ปอนด์/ ตารางฟุต ขึ้นไป
แรงดันไฟฟ้าใช้งาน	208, 480V	208, 480V	12 - 15 kV	12 - 15 kV
ระยะเวลาที่ไม่สามารถใช้งานได้ (Downtime) ต่อปี	28.8 ชั่วโมง	22.0 ชั่วโมง	1.6 ชั่วโมง	0.4 ชั่วโมง
อัตราการใช้งานได้ (Site Availability)	99.67%	99.75%	99.98%	100.00%

ที่มา: มาตรฐานของ Uptime Institute ซึ่งเป็นบริษัทรับรองมาตรฐาน Data center จากประเทศสหรัฐอเมริกา

การออกแบบดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ

บริษัทฯ ร่วมกับผู้ออกแบบศูนย์ข้อมูลที่มีประสบการณ์ รวมทั้งปรึกษาภัยคุกคามที่อาจมาจากต่างประเทศ เพื่อให้ดาต้าเซ็นเตอร์มีความเหมาะสมกับผู้ใช้งานสูงสุด โดยในการออกแบบนั้นดำเนินการจัดสร้างเป็นอาคารแยก 3 ชั้นและแยกอาคารกันเดิมไฟฟ้าออกจากอาคารหลัก ในส่วนของชั้น 1 ด้านหน้า สร้างเพื่อให้เป็นพื้นที่รับรองลูกค้าและ ด้านหลังสร้างเป็นพื้นที่จัดวางอุปกรณ์ไฟฟ้าซึ่งได้สร้างฐานรับน้ำหนักพิเศษซึ่งสามารถรองรับได้ถึง 2,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร ในส่วนของชั้น 2 และชั้น 3 สร้างเป็นพื้นที่สำหรับให้บริการสำรองข้อมูลทั้งหมด โดยมีการออกแบบพิเศษให้แยกพื้นที่ที่ไม่เกี่ยวข้องกับลูกค้าออกจากพื้นที่ที่เกี่ยวข้อง และยังมีฐานรองรับน้ำหนักให้สามารถรองรับได้ถึง 1,300 กิโลกรัมต่อตารางเมตร (266.26 ปอนด์ต่อตารางฟุต) ซึ่งถือว่าสามารถรองรับลูกค้าได้เกือบทุกรูปแบบ โดยมีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้

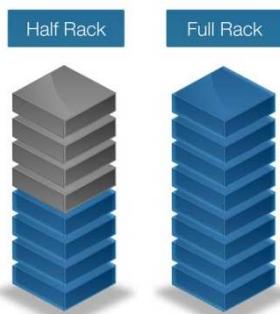
1. การก่อสร้างอาคาร	สร้างตามข้อกำหนด TIER 3 ซึ่งดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ ออกแบบให้มีระบบสารสนับปो葛สำรอง (Redundant Infrastructure) เพื่อลดโอกาสการเกิดความผิดพลาดของระบบ รวมทั้งมีระบบจ่ายไฟฟ้าสำรอง และได้มีการออกแบบให้ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งรองรับการเกิดเหตุร้าย เช่น ภัยธรรมชาติ และอัคคีภัย เป็นต้น
2. ระบบทำความเย็น	มีระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพซึ่งคงอยู่และควบคุมให้อุณหภูมิอยู่ที่ระดับที่เหมาะสมที่สุด สำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คือ ประมาณ 21-26 องศาเซลเซียส ± 2 องศาเซลเซียสและให้มีความชื้นประมาณร้อยละ 50 \pm ร้อยละ 5 รวมทั้งบริษัทฯ ออกแบบให้มีการติดตั้งระบบทำความเย็นสำรอง เพื่อใช้ในการกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ทั้งนี้ การติดตั้งระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพจะทำให้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น
3. ระบบการรักษาความปลอดภัย	มีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อมถูกต้องกับกล้องวงจรปิดทั้งภายนอกและภายในห้องเซิร์ฟเวอร์ รวมทั้งติดตั้งระบบตรวจจับน้ำร้าว ระบบตรวจจับควันไฟ และระบบดับเพลิงที่ทันสมัยเพื่อรักษาความปลอดภัยให้แก่อุปกรณ์ของบริษัทฯ และข้อมูลของลูกค้า ตลอดจนสังคมมั่นใจให้แก่ลูกค้าโดยได้รับการรับรองตามมาตรฐาน ISO 27001
4. ระบบการติดต่อสื่อสาร	เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic Network จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย ทำให้สามารถใช้งานเชื่อมต่อกับโครงข่ายของ Interlink และผู้ให้บริการรายอื่นๆ ได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว ซึ่งพร้อมด้วยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญในการดูแลเรื่องการเชื่อมต่อ นอกจากนั้นยังสามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายเคลือบใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อไปยังระบบอินเตอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 80 Gbps และต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 40 Gbps

โดยการให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1) Co-Location

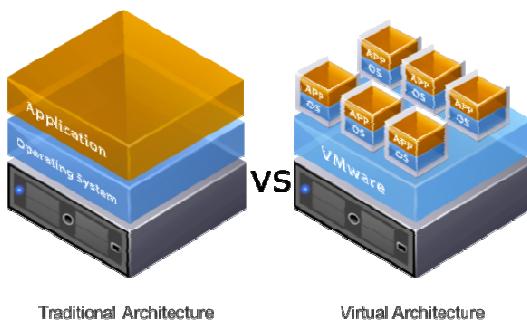
เป็นบริการที่ลูกค้าดาต้าเซ็นเตอร์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ใช้บริการในปัจจุบัน โดยเป็นบริการรับฝากว่างเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าในพื้นที่ส่วนตัวที่ทางบริษัทฯ จัดเตรียมไว้เป็นการเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย โดยมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ คอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคโนโลยีตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด และบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ ซึ่งช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์และต้นทุนการบริหารงาน ลูกค้าที่ใช้บริการประเภทนี้จะเป็นกลุ่มผู้ใช้งานที่มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเองหากแต่มองหาสถานที่ที่มีระบบต่างๆ ที่เหมาะสมและครบวงจร เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองไฟฟ้า หรือระบบการเชื่อมต่อ เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ต้องการความปลอดภัยสูง หรือกลุ่มลูกค้าองค์กรที่ต้องการกระจายความเสี่ยงของการตั้งระบบอยู่ที่เดียว เป็นต้น

ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการรับฝากว่างเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของลูกค้านั้นลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบในการบริการได้ทั้งในรูปแบบการให้บริการตามขนาดพื้นที่ที่ลูกค้ากำหนด หรือตามจำนวนที่เซิร์ฟเวอร์ของลูกค้าต้องการได้



2) Virtual Server

เป็นการให้บริการเซิร์ฟเวอร์เสมือนคุณภาพสูงซึ่งการทำงานในแต่ละเซิร์ฟเวอร์นั้นจะแยกกันอย่างอิสระ โดยผู้ใช้บริการสามารถเลือกสรร ในเรื่องของขีดความสามารถของเครื่องคอมพิวเตอร์ เช่น CPU RAM Hard Disk ระบบปฏิบัติการ ตลอดจนโปรแกรมการใช้งาน และแอ��พพลิเคชันต่างๆ ได้อย่างอิสระตามความต้องการ จึงทำให้มีความยืดหยุ่นในการใช้งานและรองรับการอัปเกรดได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว นอกจากนั้น ยังมีทีมวิศวกรของบริษัทฯ คอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด และบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ ทั้งนี้ บริการดังกล่าวเข้ามาเมื่อทบทวนในระบบปัจจุบันมากขึ้น เพราะสามารถลดปัญหา การจัดซื้อเซิร์ฟเวอร์แยกในแต่ละหน่วยงานและโครงการ ทำให้ลดในส่วนที่ไม่จำเป็นและปรับขนาดตามความต้องการให้เหมาะสมกับแต่ละงานมากขึ้น ซึ่งช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ เช่น เครื่องเซิร์ฟเวอร์ขนาดใหญ่ คุณภาพสูง เพื่อมารองรับบริการแอ��พพลิเคชันต่างๆ เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ต้องการ มีเครื่องเซิร์ฟเวอร์เป็นของตนเอง เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ เจ้าของเว็บไซต์ที่มีการใช้งานทรัพยากรสูง และผู้ที่ต้องการความเสถียรที่สูงกว่าทั่วไป เป็นต้น ซึ่งลงทุนถึงความเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของเทคโนโลยี และมีความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจโดยไม่ต้องลงทุนในอุปกรณ์ เพื่อเป็นการใช้งานตามฉบับและตามความเหมาะสมเท่านั้น



3) Disaster Recovery Service

เป็นการให้บริการจัดเตรียมพื้นที่สำหรับจัดวางเซิร์ฟเวอร์ และพื้นที่ทำงานในกรณีเกิดเหตุขัดข้อง หรือเหตุการณ์ฉุกเฉิน โดยลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนความต้องการภายใต้ศูนย์สำรองข้อมูลได้ตามความต้องการ และบริษัทฯ จะมีทีมคอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด ซึ่งช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านการพื้นที่และต้นทุนการบริหารงาน เหมาะสำหรับกลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่ให้ความสำคัญกับการสำรองข้อมูล เช่น กลุ่มบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ และกลุ่มธนาคารและหลักทรัพย์ เป็นต้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์

บริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้า กลุ่มธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ และกลุ่มธนาคารและบริษัทหลักทรัพย์ ซึ่งบริษัทฯ มีการนำเสนอบริการและเลือกสรรประเภทของบริการให้เหมาะสมกับต้นทุนและประสิทธิภาพของลูกค้าแต่ละราย โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 ดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ มีผู้ใช้บริการแล้วประมาณร้อยละ 85 ของพื้นที่ทั้งหมด โดยบริษัทฯ มีสัญญาให้บริการพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ที่มีกำหนดการให้บริการในอนาคตจำนวน 182.09 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นสัญญาที่มีกำหนดการให้บริการภายในปี 2559 จำนวน 27.59 ล้านบาท ให้บริการภายในปี 2560 จำนวน 50.17 ล้านบาท และให้บริการตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นไป จำนวน 104.33 ล้านบาท

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลที่แตกต่าง

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการให้บริการศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลปัจจุบันล้วนแล้วแต่ให้บริการอยู่ในศูนย์ที่จัดสร้างขึ้นในอาคารที่มีอยู่แล้ว ซึ่งมีข้อจำกัดในการออกแบบและให้บริการ เช่น การรับน้ำหนักของพื้นที่ไม่ได้ถูกออกแบบมาโดยเฉพาะ ซึ่งอาคารโดยปกติจะสามารถรับน้ำหนักได้ประมาณ 300 กิโลกรัมต่อตารางเมตร แต่ตามมาตรฐาน TIER 3 ศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลควรรับน้ำหนักได้ 1,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร หรือความสูงเดลล์ชั้นที่ไม่เพียงพอสำหรับการยกพื้นที่เหมาะสม ซึ่งอาคารโดยปกติจะยกพื้นประมาณ 40-60 ซ.ม. แต่ตามมาตรฐาน TIER 3 ศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์

สำรองข้อมูลการยกสูงจากพื้น ประมาณ 75 ช.ม. เป็นอย่างน้อย นอกจานนี้การอยู่ในอาคารรวมยังไม่สามารถควบคุมระบบไฟฟ้าได้เองโดยหากมีปัญหาในระบบไฟฟ้าอาคารอาจจะส่งผลกระทบต่อศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูล เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ เลือกที่จะก่อสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลขึ้นมาใหม่โดยเริ่มตั้งแต่การเลือกสถานที่โดยปราศจากผู้เช่ารายอื่น การออกแบบเพื่อเป็นศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลโดยเนพะโดยยกความสูงระหว่างชั้นขึ้นเพื่อรับข้อกำหนด TIER 3 และรวมถึงการรับน้ำหนักและรายละเอียดอื่นๆ ทั้งหมด ทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการของบริษัทฯ ได้รับคุณภาพและมาตรฐานที่ถูกต้องตามหลักสากลและเพิ่มความเชื่อมั่นหากมีการตรวจสอบอีกด้วย

2. การให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization)

บริษัทฯ มีแนวโน้มพยายามให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization) อันเนื่องมาจาก บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการที่ผู้ใช้บริการอาจมีแตกต่างกันด้วยการออกแบบพื้นที่ให้ระบบหลักสามารถรองรับความต้องการลูกค้าได้มากกว่ามาตรฐานและพื้นที่สำหรับให้บริการลูกค้าเป็นพื้นที่โล่งพร้อมปรับปรุงและจัดสรรให้เหมาะสมกับลูกค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถเสนอให้บริการได้อย่างหลากหลายและตรงกับความต้องการหลักของลูกค้า กล่าวคือบริษัทฯ สามารถออกแบบพื้นที่ให้บริการดังกล่าวให้เป็นไปตามความต้องการลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น

3. การมีโครงข่ายเบ็ดของตนเอง

เนื่องจากผู้ใช้บริการฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลนั้นจำเป็นที่จะต้องเชื่อมต่อระบบที่ฝากไว้เข้ากับระบบที่สำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขา ซึ่งจำเป็นต้องทำงานร่วมกับผู้ให้บริการโครงข่ายเพื่อทำให้การเชื่อมต่อเสร็จสมบูรณ์ เนื่องจาก Data Center ของบริษัทฯ เป็นศูนย์รวมของโครงข่าย Interlink Fiber Optic จากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยจึงทำให้สามารถใช้งานเชื่อมต่อกับเครือข่ายสำนักงานของลูกค้าได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว ซึ่งพร้อมด้วยทีมงานที่ทำหน้าที่ในการดูแลเรื่องการเชื่อมต่อ นอกจากนี้ ยังสามารถเชื่อมต่อไปยังระบบอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange - NIX) ขนาด 80 Gbps และต่างประเทศ (International Internet Gateway - IIG) ขนาด 40 Gbps

4. การรับประกันคุณภาพด้วยบริการที่สูงกว่ามาตรฐานที่ Service Level Agreement (SLA) 99.982%

บริษัทฯ ดำเนินการสร้างศูนย์รับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูลตามมาตรฐาน TIER 3 ซึ่งออกแบบเพื่อรับคุณภาพบริการที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.982% โดยให้ความสำคัญกับระบบไฟฟ้าและระบบทำความเย็น ซึ่งเป็นหัวใจสำหรับธุรกิจ คาดเดือนเตอร์ โดยการออกแบบให้ระบบไฟฟ้าจะต้องสามารถทำงานได้ตลอดเวลา และมีระบบสำรองที่เพียงพอในกรณีที่ไฟฟ้าขัดข้อง ไฟดับ และระบบความเย็นที่สามารถรองรับการควบคุมอุณหภูมิให้เหมาะสมได้ที่ 23 องศาเซลเซียสตลอดเวลา และวัดเป็นค่าประสิทธิภาพการใช้ไฟฟ้า (PUE) ต่ำกว่า 2 นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมีทีมวิศวกร ที่คอยเฝ้าระวัง แก้ไขปัญหา และให้บริการทางด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันไม่มีวันหยุด และบริการ SMS แจ้งเตือนเมื่อมีการทำงานที่ผิดปกติ และแจ้งอัพเดททุกครั้งที่มีความคืบหน้าในการดำเนินงานเพื่อให้ลูกค้าที่ใช้บริการรู้ความเคลื่อนไหวในการดำเนินงาน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการภายใต้นโยบายบริหารงานอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันความผิดพลาดอันอาจเกิดจากบุคคล (Human Error) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้ใช้งาน โดยมีการตรวจดูและรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานภายนอก ISO 9001:2008 และ ISO 27001 ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันมาตรฐานคุณภาพระดับสากล

2.3 นโยบายด้านราคา

1. บริการวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง

บริษัทฯ กำหนดราคาโดยอิงภาวะการแข่งขันในตลาดเป็นหลัก ซึ่งขึ้นกับบริการแต่ละประเภทของบริษัทฯ

2. การให้บริการติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์

บริษัทฯ กำหนดราคาโดยอ้างอิงต้นทุนโครงการเป็นหลัก และบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost-Plus Pricing)

3. การให้บริการรับฝากข้อมูลและศูนย์สำรองข้อมูล

บริษัทฯ กำหนดราคาค่าบริการตามจำนวน Rack ที่ลูกค้าใช้บริการ โดยพิจารณาถึงภาวะการแข่งขันในตลาดประกอบเพิ่มเติม

2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ซึ่งภาคร่วมของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบัน มีรายละเอียดดังนี้

อุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT)

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยมีการพัฒนาและประยุกต์ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในทุกๆ ด้านมากยิ่งขึ้น การเกิดขึ้นของอินเตอร์เน็ตทำให้มนุษย์สามารถสื่อสารกันได้อย่างรวดเร็ว ทั้งภาพ ข้อมูลและเสียง อีกทั้งยังช่วยลดเวลาในการติดต่อสื่อสารและลดต้นทุนในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล ทำให้ทั้งภาครัฐและเอกชนของประเทศไทยต้องมีการปรับตัวเพื่อก้าวให้ทันกับพัฒนาการทางเทคโนโลยี อีกทั้งยังเป็นการลดต้นทุนการดำเนินงานในระยะยาว และช่วยจัดระเบียบในองค์กรให้มีความคล่องตัวและเพิ่มมาตรฐานและประสิทธิภาพในการทำงานให้มากยิ่งขึ้น การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานด้านต่างๆ จึงทวีความสำคัญมากยิ่งขึ้น

ตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT)

จากรายงานของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ตลาด ICT ของประเทศไทยประกอบด้วย 5 กลุ่มย่อย ได้แก่ (1) ตลาดคอมพิวเตอร์อาร์คิวอาร์ (2) ตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ (3) ตลาดสื่อสาร (4) ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ และ (5) ตลาดอุปกรณ์เครื่องรับสัญญาณโทรศัพท์โดยตลาดที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจโทรคมนาคมของบริษัทฯ คือ ตลาดสื่อสาร ซึ่งเป็นตลาดที่มีสัดส่วนมากที่สุดของตลาด ICT

ตลาดสื่อสารของประเทศไทย

ตลาดสื่อสาร (Communication Market) เป็นตลาดที่มีความสำคัญในฐานะที่เป็นแรงขับเคลื่อนตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Market) อีกทั้งยังเป็นตลาดที่มีบทบาทและกลไกสำคัญต่อการพัฒนาและเดิน道ของภาคเศรษฐกิจและสังคมของชาติ โดยตลาดสื่อสารสามารถจำแนกได้เป็น 2 องค์ประกอบหลัก ได้แก่

1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment)
2. ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service)

ประเภท	ปี 2556 (ล้านบาท)	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558F (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				2556-2557	2557-2558F
1. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	168,102	199,415	228,248	18.6%	14.5%
2. ตลาดบริการสื่อสาร	275,840	300,326	333,170	8.9%	10.9%
มูลค่าตลาดรวม	443,942	499,741	561,418	12.6%	12.3%

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

จากข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าตลาดสื่อสารของประเทศไทย ในปี 2557 และประมาณการปี 2558 โดยฝ่ายวิจัยนโยบาย สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ("สวทช.") พบว่า มูลค่าตลาดสื่อสารในปี 2557 มีมูลค่าทั้งสิ้น 499,741 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 443,942 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 12.6 โดยมูลค่าตลาดส่วนใหญ่ยังคงมาจากตลาดบริการสื่อสารเป็นหลัก ซึ่งคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 300,326 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 60.1 ของตลาดสื่อสารทั้งหมด ขณะที่ อีกร้อยละ 39.9 มาจากตลาดอุปกรณ์สื่อสาร ซึ่งคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 199,415 ล้านบาท คาดว่าในปี 2558 มูลค่าตลาดจะเดินต่อจากปี 2557 ในระดับที่ใกล้เคียงกับการเติบโตในปี 2557 ที่ร้อยละ 12.3 หรือ คิดเป็นมูลค่าตลาดรวม 561,418 ล้านบาท โดยมี ปัจจัยหลักจากการเติบโตของตลาดบริการสื่อสาร ซึ่งคาดการณ์ว่าจะมีอัตราเติบโตร้อยละ 10.9 เพิ่มขึ้นจากปี 2557 หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 333,170 ล้านบาท

ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	ปี 2556 (ล้านบาท)	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558F (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				2556-2557	2557-2558F
1. เครื่องโทรศัพท์	70,672	93,358	111,762	32.1%	19.7%
2. อุปกรณ์โครงข่ายหลัก	58,554	63,742	69,534	8.9%	9.1%
3. อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย	14,709	14,978	15,795	1.8%	5.5%
4. อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	24,167	27,337	31,157	13.1%	14.0%
มูลค่าตลาดรวม	168,102	199,415	228,248	18.6%	14.5%

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

ตลาดอุปกรณ์สื่อสารเป็นตลาดที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ในปี 2557 ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร มี มูลค่า 199,415 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 168,102 ล้านบาทในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโต ร้อยละ 18.6 และประมาณการว่า ในปี 2558 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 14.5 หรือคิดเป็นมูลค่า 228,248 ล้านบาท โดยที่ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร ประกอบด้วย 1. ตลาดเครื่องโทรศัพท์ (Telephone Handset) 2. ตลาดอุปกรณ์โครงข่ายหลัก (Telco Network Equipment) 3. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารใช้สาย (Wireline Equipment) และ 4. ตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย (Wireless Equipment)

ตลาดเครื่องโทรศัพท์ และตลาดอุปกรณ์สื่อสารไร้สายคาดว่าเป็นตลาดหลักที่จะทำให้ตลาดอุปกรณ์สื่อสารขยายตัวในปี 2558 อันเนื่องมาจาก การเพิ่มขึ้นของตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยเฉพาะสมาร์ทโฟน และการลงทุนด้านอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย เพื่อรับความนิยมการใช้งานแบบพกพาที่มีการขยายตัวมากขึ้นเรื่อยๆ และทดแทนการใช้งานประจำที่ในรูปแบบต่างๆ

ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service)

ตลาดบริการสื่อสาร	ปี 2556 (ล้านบาท)	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558F (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต	
				2556-2557	2557-2558F
1. บริการโทรศัพท์ประจำที่	17,500	16,000	15,180	(8.6%)	(5.1%)
2. บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	188,333	209,660	237,658	11.3%	13.4%
3. บริการอินเทอร์เน็ต	42,565	48,663	54,231	14.3%	11.4%
4. บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ	14,130	12,412	12,117	(12.2%)	(2.4%)
5. บริการสื่อสารข้อมูล	13,312	13,591	13,984	2.1%	2.9%
มูลค่าตลาดรวม	278,840	300,326	333,170	8.9%	10.9%

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

ตลาดบริการสื่อสารเป็นตลาดที่เป็นสัดส่วนหลักของตลาดสื่อสารโดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.13 และร้อยละ 60.10 ของตลาดสื่อสารในปี 2556-2557 ตามลำดับ โดยตลาดบริการสื่อสารเติบโตจาก 278,840 ล้านบาทในปี 2556 เป็น 300,326 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต ร้อยละ 8.9 และประมาณการว่าในปี 2558 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 10.9 หรือคิดเป็นมูลค่า 333,170 ล้านบาท โดยที่ตลาดบริการสื่อสารสามารถจำแนกออกเป็น 1. ตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ (Fixed Line Service) 2. ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Service) 3. ตลาดบริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service) 4. ตลาดบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ (International Calling Service) 5. ตลาดบริการสื่อสารข้อมูล (Data Communication Service)

ถึงแม้ว่าการใช้บริการโทรศัพท์ประจำที่ และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศที่ลดลง เนื่องจากผู้บริโภคเปลี่ยน พฤติกรรมการติดต่อสื่อสารจากบริการโทรศัพท์ประจำที่และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศในอดีตเป็นบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์พกพาอื่นๆ รวมทั้งการสื่อสารผ่าน Application ต่างๆ อย่างไรก็ตาม ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของตลาดบริการสื่อสาร ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้บริการสื่อสารข้อมูล (Non Voice) ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นผลมาจากการครอบคลุมของการให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ย่าน 2100 MHz ระดับราคา

อุปกรณ์เคลื่อนที่พกพาทั้งโทรศัพท์สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตลดต่ำลง และการใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ของผู้ใช้งานใหม่ทั้งผู้สูงวัย และเยาวชนเพิ่มมากขึ้น

นโยบายดิจิตอลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy)

จากข้อมูลของกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (<http://eng.mict.go.th/view/1/Digital%20Economy>) ในปี 2557 รัฐบาลได้ประกาศนโยบายดิจิตอลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) ซึ่งเป็นนโยบายที่สำคัญเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเป็นนโยบายที่เอื้อประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ในอนาคตเป็นอย่างยิ่ง โดยนโยบายดังกล่าวมุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิตอล โดยมีเป้าหมายเพื่อให้การเชื่อมต่อข้อมูลครอบคลุมทุกพื้นที่ มีขนาดที่เพียงพอต่อการใช้งาน มีเสถียรภาพที่มั่นคง ผู้บุริโภคสามารถเข้าถึงการเชื่อมต่อได้ในราคาย่อมเยา เพื่อเป็นพื้นฐานไปสู่การต่อยอดกิจกรรมการพัฒนาประเทศ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยโครงสร้างพื้นฐานดิจิตอล หมายถึง โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) โทรคมนาคม (Telecommunication) และการแพร่ภาพกระจายเสียง (Broadcast) รวมทั้งการหลอมรวมของเทคโนโลยี (Convergence) ทั้งสามด้านที่เป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาดิจิตอล เพื่อเศรษฐกิจและสังคม

โดยแนวทางขับเคลื่อนกรอบยุทธศาสตร์ดิจิตอลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมประกอบด้วย 5 ยุทธศาสตร์ ดังนี้

1. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิตอล (Hard Infrastructure)

รัฐจะเร่งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้โครงข่ายการสื่อสารครอบคลุมทั่วประเทศ มีขนาดเพียงพอต่อการใช้งาน มีเสถียรภาพในราคาย่อมเยา ทำให้ประเทศไทยมีโครงสร้างพื้นฐานการสื่อสารหรือบอร์ดแบนด์ความเร็วสูงมากที่มีเสถียรภาพและมีราคาถูก พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม (และอินเทอร์เน็ต) ที่ทันสมัย เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย รวมถึงมีกฎระเบียบด้านการลงทุนและกำกับดูแลด้านโทรคมนาคม (และอินเทอร์เน็ต) ที่ทันสมัย เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย รวมถึงมีกฎระเบียบและแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนในเรื่องความมั่นคงปลอดภัยของระบบดิจิตอล และการคุ้มครองข้อมูลประเภทต่างๆ เป็นการเพิ่มความเชื่อมั่น และสร้างบรรยากาศที่ดี เพื่อตั้งต้นให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางดิจิตอลที่สำคัญที่สุดแห่งหนึ่ง

2. การสร้างความมั่นคงปลอดภัย และความเชื่อมั่นในการทำธุรกรรมด้วยเทคโนโลยีดิจิตอล (Soft Infrastructure)

รัฐจะเร่งทบทวน ปรับปรุง ยกเว้นกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิตอลทุกฉบับ โดยมีกฎหมายที่ชัดเจน โปร่งใส และเข้าใจง่าย ทำให้ธุรกิจและภาคประชาชนสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพสูงมาก โดยมีต้นทุนต่ำกว่าเดิมมาก สิ่งที่จำเป็นต้องดำเนินการควบคู่กันไปก็คือ การส่งเสริมการให้บริการ

3. โครงสร้างพื้นฐานเพื่อส่งเสริมการให้บริการ (Service Infrastructure)

นอกจากการพัฒนาประเทศไทยให้มีโครงสร้างพื้นฐานการให้บริการที่ครอบคลุม และมีมาตรฐาน เพื่อส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมบริการผ่านระบบดิจิตอลต่างๆ ของทั้งภาครัฐ และเอกชนได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพสูงมาก โดยมีต้นทุนต่ำกว่าเดิมมาก สิ่งที่จำเป็นต้องดำเนินการควบคู่กันไปก็คือ การส่งเสริมการให้บริการ

รัฐจะเร่งยกระดับการให้บริการ e-Government โดยการเชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐผ่าน Platform ของรัฐ หนึ่ง บริการพื้นฐานและบริการข้ามหน่วยงาน (รวมถึงการสร้างฐานข้อมูลกลาง ID แห่งชาติ และการจัดตั้งศูนย์กลางข้อมูลภาครัฐ) รวมถึงจัดตั้งศูนย์กลางข้อมูลภาครัฐ ตามมาตรฐาน Open Data (และผลักดันให้มีกฎระเบียบการพัฒนา Open Government Data) เพื่ออำนวยความสะดวกในการเชื่อมโยงข้อมูลผ่าน Application Programming Interface (API) และนำมาซึ่งการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ เช่นนวัตกรรมจากภาครัฐและเอกชน

4. การส่งเสริมและสนับสนุนดิจิตอลเพื่อเศรษฐกิจ (Digital Economy Promotion)

รัฐบาลจะกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการสร้างระบบเศรษฐกิจดิจิตอลอย่างครบวงจร ที่มีผู้ประกอบการตัวจริง (Digital Entrepreneur) เกิดใหม่จำนวนมาก และปรับเปลี่ยนวิธีการทำธุรกิจของผู้ประกอบการไทยในทันท่วงทัน จากการแข่งขันเชิงราคา ไปสู่การแข่งขันเชิงการสร้างคุณค่าของสินค้าและบริการ (Service Innovation) ที่ผู้บุริโภคพอใจสูงสุด

รัฐจะเพิ่มขีดความสามารถของภาคธุรกิจ ให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์/บริการตัวยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทอลและการต่อยอดนวัตกรรม เช่น การตั้งศูนย์บริการ Digital Business Analytic ให้ผู้ประกอบการ SMEs การตั้งกองทุนสนับสนุนธุรกิจดิจิทอล SMEs การสร้าง National APIs' Platform สำหรับ SMEs การขยายฐานการพัฒนา Service Platform ที่มีอยู่ให้รองรับนวัตกรรมแบบใหม่ รวมทั้งสร้าง Agile e-Marketplace บนระบบ Cloud Computing ที่มีความทันสมัย และสะดวกในการปรับเปลี่ยนกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process) เพื่อส่งเสริมธุรกิจไทยโดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กตลอดจนการสร้างให้เกิดธุรกิจใหม่ด้วยการใช้เทคโนโลยีดิจิทอลเพื่อสนับสนุนการตลาดทั่วโลกในประเทศไทยและต่างประเทศ

5. ดิจิทอลเพื่อสังคมและทรัพยากรความรู้ (Digital Society)

คือ การพัฒนาสังคมดิจิทอลที่มีคุณภาพ ด้วยการพัฒนาข้อมูลข่าวสาร และบริการของรัฐต่างๆ ที่เอื้ออำนวยต่อคนทุกระดับ คำนึงถึงผู้ด้อยโอกาสให้สามารถเข้าถึงได้ทุกที่ ทุกเวลา อย่างทั่วถึง เท่าเทียมกันผ่านเทคโนโลยีดิจิทอล รวมทั้งประเทศไทยมีคลังทรัพยากรสารสนเทศเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล และองค์ความรู้ของประเทศไทยในรูปแบบดิจิทอลที่ประชาชนสามารถเข้าถึงและสามารถเรียกข้อมูลมาใช้หรือนำไปวิเคราะห์ต่อยอดได้อย่างสะดวกง่ายดาย ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก

สำหรับการบริหารจัดการระบบเศรษฐกิจให้สอดคล้องกับ Digital Economy สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. Digital Commerce: ธุรกิจภาค Digital

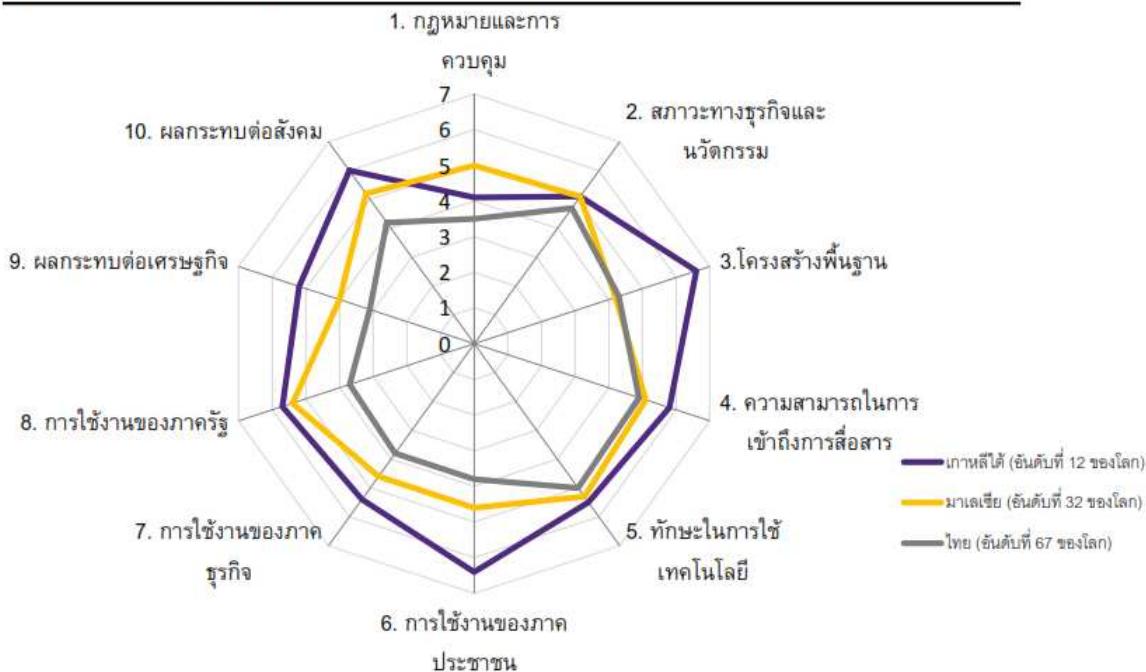
เป็นการปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินการทางธุรกิจหรือธุกรรมเนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนแปลงไป หรือที่ในอดีตเราเรียกว่า E-Commerce แต่ในปัจจุบันช่องทางในการดำเนินการนั้นมีมากกว่า หนึ่งช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นการขายผ่าน Website การส่งผ่าน email ขายตรง การ Post ใน Web Board และกระทู้ต่างๆ สร้างความสนใจให้กับผู้ใช้งาน หรือช่องทางอื่นๆ โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อที่จะสร้างให้เกิดปริมาณการเข้าถึง หรือ Traffic มากที่สุด ซึ่งจะก่อให้เกิดเป็นธุกรรมขึ้นหากทางลูกค้าตกลงหรือเลือกใช้บริการ นอกเหนือไปจากการแนะนำบริการแล้วยังรวมไปถึงการทำธุกรรมทางการเงินทางช่องทางที่นำเอาเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ เช่นการจ่ายเงินออนไลน์ ผ่านทางโทรศัพท์ หรือการโอนเงินผ่านทางอินเตอร์เน็ต เป็นต้น

2. Digital Transformation: การประยุกต์ใช้ภาค Digital

การนำเอาเทคโนโลยีมาใช้เป็นช่องทางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ ทดแทนการซื้อขายที่มีอยู่เดิม โดยเป็นการนำเอาเทคโนโลยีทั้งการสื่อสารและการทำธุกรรมต่างๆ มาประยุกต์ให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้และเกิดความสะดวกสบายที่มากขึ้น เช่น ในอดีต ในการซื้อขายสืบต่อผู้ที่ต้องการสินค้าจำเป็นที่จะต้องเดินทางไปยังร้านค้านั้นๆ และทำการลองสินค้า ก่อนจะเกิดเป็นการซื้อขายขึ้นมาจริง แต่ในปัจจุบัน ผู้ใช้งานอาจจะเพียงแค่เข้าไปตรวจสอบรายการสินค้าที่ขายอยู่ตาม Social Media เช่น Instagram หรือ Facebook หรือใน Web Site ต่างๆ เป็นต้น หากพอใจก็นำไปสู่การติดต่อสื่อสารในช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Line หรือ Email เป็นต้น ทั้งนี้ด้วยประสิทธิภาพหรือความรวดเร็วที่เพิ่มมากขึ้นทำให้การบริโภคของผู้บริโภคนั้นเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

เพื่อรองรับนโยบายดิจิทอลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้รองรับการเพิ่มขึ้นของธุกรรมหรือเพื่อเป็นช่องทางเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้มากขึ้น เช่น การพัฒนาด้านการเข้าถึงบริการอินเตอร์เน็ต ของผู้ใช้งานโดยทั่วไปไม่ว่าจะเป็น ADSL หรือเทคโนโลยี Fiber Optic (FTTX) ซึ่งล้วนแล้วแต่ต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานหลัก เช่น โครงข่ายโทรศัพท์ หรือโครงข่ายไฟฟ้า เพื่อให้สามารถรองรับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาเสถียรภาพในการรับส่งข้อมูล

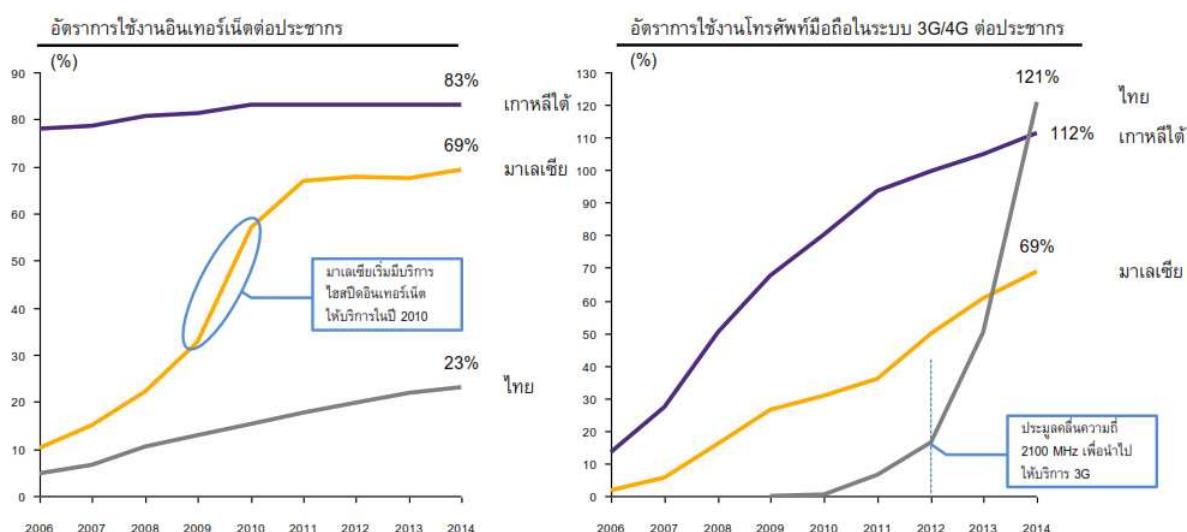
ดัชนีความพร้อมโครงข่าย (Networked Readiness Index) ปี 2015



ที่มา : SCB Economic Intelligence Center (EIC) ฉบับวันที่ 21 พฤษภาคม 2558

หากวิเคราะห์ความพร้อมในการก้าวสู่ยุค Digital Economy จะพบว่าประเทศไทยยังตามหลังประเทศใกล้เคียง เช่น เกาหลีใต้และมาเลเซียอยู่พอสมควร โดยประเทศไทยอยู่อันดับที่ 67 ของโลกจากดัชนีความพร้อมโครงข่าย (Network Readiness Index) ในปี 2015 โดยไทยยังสามารถพัฒนาในด้านต่างๆ ได้อีกมาก ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างพื้นฐาน การใช้งานของทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจและภาคประชาชน

ระบบ 3G/4G ของไทยเดินໂട္တေသာและจะเป็นทางสำคัญในการกระตุ้นกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายใต้กรอบ Digital Economy

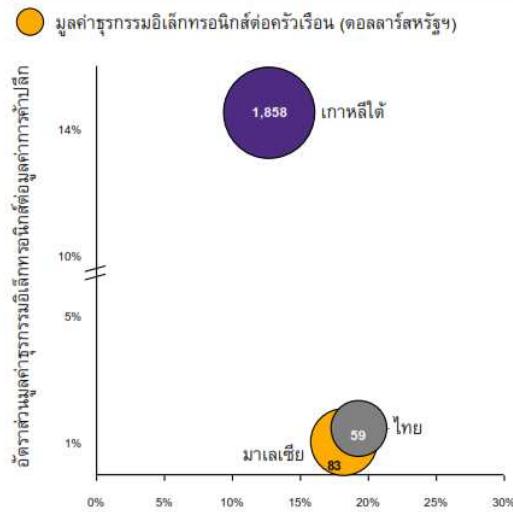


ที่มา : SCB Economic Intelligence Center (EIC) ฉบับวันที่ 21 พฤษภาคม 2558

หากวิเคราะห์ถึงการเข้าถึงระบบ 3G หรือ 4G ซึ่งเกิดขึ้นได้จากการข่ายพื้นฐานที่มีพัฒนาการที่ดีขึ้นกล่าวคือมีการประมูลคลื่นอุตสาหกรรมให้ผู้ให้บริการได้เริ่มให้บริการทำให้อัตราการใช้งานโทรศัพท์มือถือระบบดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้นไปอยู่ที่ 121% สูง

กว่าทั้งเกาหลีใต้และมาเลเซีย แต่หากดูการใช้งานอินเทอร์เน็ตต่อประชากรแล้วจะพบว่ายังไม่สูงมากนักเพียง 23% คาดว่าเป็นผลมาจากความพร้อมและความครอบคลุมของระบบโครงข่ายที่ยังรองรับข้อมูลขนาดใหญ่ที่มีการขยายมากขึ้นในปัจจุบันได้ไม่ดีพอ

เปรียบเทียบสภาวะตลาดอีคอมเมอร์ซของไทย มาเลเซีย และ เกาหลีใต้



จำนวนบัญชีการใช้งานโซเชียลมีเดียต่อประชากรและอัตราการเดินทางของจำนวนบัญชีการใช้งาน



ที่มา : SCB Economic Intelligence Center (EIC) ฉบับวันที่ 21 พฤษภาคม 2558

หากพิจารณาถึงการทำธุกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ พบว่าประเทศไทยเติบโตอย่างรวดเร็วที่ประมาณร้อยละ 20 ต่อปี ในขณะที่บัญชีต่อประชากรน้อยกว่าประเทศไทยอย่างมีน้ำหนาดเล็กน้อยเทียบกับมาเลเซียและเกาหลีใต้ นอกจากนี้การใช้งานโซเชียลมีเดียของไทยเติบโตรวดเร็วมากถึงร้อยละ 33 และมีอัตราการใช้โซเชียลมีเดียสูงถึงเกือบครึ่งหนึ่งของประชากร

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อตลาดสื่อสารในปี 2558

ปัจจัยบวก	ปัจจัยลบ
<ul style="list-style-type: none"> - การใช้งานอินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยีสื่อสารข้อมูลเพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันรองรับการใช้งาน Cloud และ Big Data - การใช้งานโทรศัพท์สมาร์ทโฟนและ Mobile Data รองรับความต้องการใช้ Social Media และอินเทอร์เน็ต - การประมูลคลื่นความถี่สำหรับให้บริการ 4G - การทำธุกรรมออนไลน์เริ่มเป็นที่ยอมรับมากขึ้น - นโยบายเศรษฐกิจดิจิทัลกระตุ้นบรรยายการใช้จ่ายและการลงทุน - AEC ขยายช่องทางธุรกิจและฐานลูกค้า 	<ul style="list-style-type: none"> - เศรษฐกิจประเทศไทยมีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่อง - สถานการณ์บ้านเมือง ทางความมั่นคงและทางการเมือง - การชะลอการลงทุนภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจด้านสื่อสาร

ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

การอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่สำหรับกิจการโทรคมนาคมย่าน 900 MHz และ 1800 MHz ด้วยวิธีการประมูล

คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ("กสทช.") มีหน้าที่ในการบริหารคลื่นความถี่เพื่อกิจการโทรคมนาคม และกำกับดูแลการประกอบกิจการโทรคมนาคมในประเทศไทย ตามแผนแม่บทกิจการโทรคมนาคม (พ.ศ. 2555 - 2559) ได้มีการกำหนดวิธีการประมูลเพื่อ "มุ่งพัฒนากิจการโทรคมนาคม ลดช่องว่างการเข้าถึงเทคโนโลยีข้อมูลข่าวสาร

เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ และยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน” ในการดำเนินงานตามแผนแม่บทดังกล่าว กสทช. จึงได้กำหนดกรอบแนวทางในการอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ โดยมีวัตถุประสงค์เชิงนโยบายสำคัญสำหรับการประมูลคลื่นความถี่ สำหรับกิจการโทรคมนาคมของประเทศไทย ดังนี้

1. เพื่อการจัดสรรคลื่นความถี่อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อประชาชนส่วนรวม
2. เพื่อส่งเสริมการแข่งขันในตลาด การปรับปรุงคุณภาพบริการ และการลดต้นทุนในการให้บริการ
3. เพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการประมูล โดยรวมถึงการออกแบบการประมูลและการจัดการประมูล
4. เพื่อการพัฒนาตลาดโทรคมนาคมในประเทศไทย ซึ่งรวมถึงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน และการให้บริการ
5. การแสวงหารายได้เข้ารัฐ รายได้อันเกิดจากการประมูลซึ่งมีมูลค่าสมเหตุสมผลอันก่อให้เกิดประโยชน์ต่อรัฐ

โดย กสทช. ได้เปิดประมูลคลื่นความถี่ในย่าน 1800 MHz ในเดือนพฤษภาคม 2558 และคลื่นความถี่ในย่าน 900 MHz ในเดือนธันวาคม 2558 และเดือนพฤษภาคม 2559 โดยมีรายละเอียดผลการประมูลคลื่นความถี่ในแต่ละย่านดังนี้

คลื่นความถี่ในย่าน 1800 MHz			
คลื่นความถี่	ผู้ชนะการประมูล	กลุ่ม	ราคาระบบทูนสูงสุด (ล้านบาท)
ชุดที่ 1	บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด	TRUE	39,792
ชุดที่ 2	บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ก	AIS	40,986
คลื่นความถี่ในย่าน 900 MHz			
คลื่นความถี่	ผู้ชนะการประมูล	กลุ่ม	ราคาระบบทูนสูงสุด (ล้านบาท)
ชุดที่ 1	บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด	TRUE	75,654
ชุดที่ 2	บริษัท บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ก จำกัด (AWS)	AIS	75,654

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (ปีที่ 21 ฉบับที่ 2673 วันที่ 9 พฤษภาคม 2558) คาดว่าในช่วงไตรมาส 1 ปี 2559 หลังการประมูล คลื่นความถี่ดังกล่าว ผู้ให้บริการโทรคมนาคมที่ได้รับใบอนุญาตจะเร่งขยายโครงข่ายและทยอยเริ่มเปิดให้บริการ 4G ซึ่งมี เสถียรภาพในการใช้งานและความเร็วที่สูงกว่าเทคโนโลยี 3G อยู่ราว 4-5 เท่าเพื่อชิงความได้เปรียบทางการตลาดและความเป็น ผู้นำด้านเทคโนโลยี อย่างไรก็ตาม ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ยังมองว่าในระยะแรกโดยเฉพาะในช่วงครึ่งแรกของปี 2559 ผู้บริโภคส่วน ใหญ่อาจจะยังไม่เปลี่ยนมาใช้บริการ 4G มากนักเนื่องจากยังถือครองสมาร์ทโฟนหรือแท็บเล็ตที่รองรับเพียงแค่การใช้บริการ 3G โดยเฉพาะผู้บริโภคในต่างจังหวัดที่เพิ่งเปลี่ยนระบบการใช้งานจาก 2G มาเป็น 3G

ในปี 2559 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าจะมีผู้เข้าใช้บริการโมบายบอร์ดแบนด์อินเทอร์เน็ต (บริการอินเทอร์เน็ตไวรสาย ความเร็วสูงผ่านโครงข่าย) ทั้งที่ผ่านโครงข่าย 3G และ 4G ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะมีผู้เข้าใช้บริการสูงถึง 38.4 - 39.7 ล้านคน ขยายตัวในกรอบร้อยละ 11.0 - 14.7 จากปี 2558 คิดเป็นอัตราการเข้าถึงโมบายบอร์ดแบนด์อินเทอร์เน็ต ราวร้อยละ 60.4 - 62.6 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยรวมจะอยู่ที่ประมาณ 219,841 - 223,064 ล้านบาทในปี 2559 ขยายตัวร้อยละ 3.3 - 4.8 จากปี 2558 ที่คาดว่าตลาดโดยรวมจะมีมูลค่าอยู่ที่ 212,816 ล้านบาท โดยได้รับแรงผลักดันหลักจากการใช้บริการข้อมูลที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่า ในปี 2559 ตลาดบริการ ข้อมูลจะมีมูลค่าสูงถึง 131,652 - 133,693 ล้านบาท เดิมโครงสร้างร้อยละ 20.6 - 22.5 จากปี 2558 ที่คาดว่าจะมีมูลค่าอยู่ที่ 109,121 ล้านบาท ขณะที่มูลค่าตลาดด้านบริการเสียงในปี 2559 คาดว่า จะมีมูลค่าประมาณ 88,189 - 89,372 ล้านบาท หดตัว ร้อยละ 13.8 - 15.0 จากปี 2558 ที่คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 103,695 ล้านบาท

นอกจากนี้ ผู้ให้บริการที่ช่วยการประมูลคลื่นความถี่ทั้ง 2 ย่าน จะทำการปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการจากโครงข่าย 3G ที่มีอยู่เดิม เพื่อให้สามารถรองรับการให้บริการ 4G และ 3G พร้อมกัน ประกอบกับเร่งขยายโครงข่ายเพิ่มเติมในพื้นที่ที่มีการ ใช้งานสื่อสารข้อมูลที่หนาแน่น โดยเฉพาะกรุงเทพฯ ปริมณฑล และตามหัวเมืองใหญ่ทำให้คาดว่า จะมีเงินลงทุนกว่า 158,000 ล้านบาทในปี 2559 - 2560 สำหรับการปรับปรุงโครงข่ายเดิมและขยายโครงข่ายโครงข่ายเพิ่มเติม

การแจ้งข้ออุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

ตามพระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2544 กำหนดว่า ผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมจะต้องได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ("กสทช.") ซึ่งบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประเภทที่ 3 ซึ่งเป็นใบอนุญาตสำหรับผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการให้บริการแก่บุคคลทั่วไปจำนวนมาก หรืออาจมีผลกระทบโดยนัยสำคัญต่อการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรมหรือจากการทบทวนนโยบายสาธารณะ

ณ วันที่ 23 มิถุนายน 2559 มีผู้ที่ได้รับใบอนุญาตประเภทที่ 3 ทั้งหมด 38 ราย ดังนี้

ลำดับ	ชื่อผู้รับใบอนุญาต	บริการที่ได้รับอนุญาต	วันที่ได้รับใบอนุญาต	วันสิ้นสุดการอนุญาต
1	บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network	4 ส.ค. 48	3 ส.ค. 68
2	บริษัท กสทฯ โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network	4 ส.ค. 48	3 ส.ค. 68
3	บริษัท ทริปเปิลที บอร์ดแบนด์ จำกัด (มหาชน)	โทรศัพท์พื้นฐาน	23 ก.พ. 49	22 ก.พ. 69
4	บริษัท เอไอเอ็น โกลบอลคอม จำกัด	โทรศัพท์ระหว่างประเทศ (IDD)	26 ก.ค. 49	25 ก.ค. 69
5	บริษัท ทรู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจนซ์ จำกัด	โทรศัพท์พื้นฐาน	7 ธ.ค. 49	6 ธ.ค. 69
6	การไฟฟ้านครหลวง	บริการโครงข่าย - Core Network	28 ธ.ค. 49	27 ธ.ค. 69
7	บริษัท ทรู อินเตอร์เนชันแนล คอมมูนิเคชัน จำกัด	โทรศัพท์ระหว่างประเทศ (IDD)	25 ม.ค. 50	24 ม.ค. 70
8	บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด	โทรศัพท์ระหว่างประเทศ (IDD) IPLC บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	6 ก.พ. 50	6 ธ.ค. 70
9	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	บริการโครงข่าย - Core Network	1 มี.ค. 50	28 ก.พ. 70
10	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	บริการโครงข่าย - Core Network	15 มี.ค. 50	14 มี.ค. 70
11	บริษัท ชูปเบอร์ บอร์ดแบนด์ เน็ตเวอร์ก จำกัด	โทรศัพท์พื้นฐาน	16 ส.ค. 50	15 ส.ค. 70
12	บริษัท ทริปเปิลที โกลบอล เน็ต จำกัด	โทรศัพท์ระหว่างประเทศ (IDD)	22 พ.ย. 50	21 พ.ย. 70
13	บริษัท ซีอีส ล็อกซ์อินโฟ จำกัด (มหาชน)	บริการโครงข่าย - Access Network	20 ธ.ค. 50	19 ธ.ค. 65
14	บริษัท ล็อกซเลย์ ไวร์เลส จำกัด (มหาชน)	บริการโครงข่าย - Access Network	6 ก.พ. 51	5 ก.พ. 66
15	บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ตเวอร์ก จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	12 มิ.ย. 51	6 ธ.ค. 70
16	บริษัท ทรู อินเทอร์เนชันแนล เกตเวย์ จำกัด	IPLC	11 พ.ย. 52	10 พ.ย. 67
17	บริษัท จัสเทล เน็ตเวิร์ก จำกัด	IPLC	11 พ.ย. 52	10 พ.ย. 67
18	บริษัท ที.ซี.ซี.เทคโนโลยี จำกัด	IPLC	20 เม.ย. 54	19 เม.ย. 69
19	บริษัท โอท่าโร่ เวิลด์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network บริการโครงข่าย - Core Network IPLC	6 ก.ค. 54	5 ก.ค. 69
20	บริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชัน จำกัด (มหาชน)	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network IPLC	10 ส.ค. 54	9 ส.ค. 69
21	บริษัท บีบี คอนเนค จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network IPLC	14 ก.ย. 54	13 ก.ย. 69
22	บริษัท อินเตอร์ลิงค์ เทเลคอม จำกัด	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network	8 พ.ค. 55	7 พ.ค. 70
23	บริษัท ไทยคอม จำกัด (มหาชน)	บริการโครงข่าย - Access Network บริการโครงข่าย - Core Network	26 มิ.ย. 55	25 มิ.ย. 75

ลำดับ	ชื่อผู้รับใบอนุญาต	บริการที่ได้รับอนุญาต	วันที่ได้รับ ใบอนุญาต	วันสิ้นสุด การอนุญาต
24	บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชัน จำกัด	บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	7 ธ.ค. 55	6 ธ.ค. 70
25	บริษัท แอมเน็กซ์ จำกัด	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network	19 ธ.ค. 55	18 ธ.ค. 70
26	บริษัท ยูไนเต็ด อินฟอร์เมชัน ไฮเวย์ จำกัด	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network	9 ต.ค. 56	8 ต.ค. 74
27	บริษัท เคิร์ซ จำกัด	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network	12 พ.ย. 56	11 พ.ย. 71
28	บริษัท อินฟอร์เมชัน ไฮเวย์ จำกัด	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network	18 เม.ย. 57	17 เม.ย. 74
29	บริษัท ไฟเบอร์ทูเดอะโอล์ จำกัด	บริการโครงข่าย - Core Network บริการโครงข่าย - Access Network	18 เม.ย. 57	17 เม.ย. 74
30	บริษัท ชินาทรัพย์ จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network	21 ต.ค. 57	20 ต.ค. 72
31	บริษัท พิต เทเลคอม จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network บริการโครงข่าย - Core Network	23 ธ.ค. 57	22 ธ.ค. 72
32	บริษัท วิน วิน เน็ต คอร์ปอเรชัน จำกัด	โทรศัพท์พื้นฐาน บริการโครงข่าย - Access Network	23 ธ.ค. 57	22 ธ.ค. 72
33	บริษัท นิว เซนต์จูรี อินฟอร์เมชัน คอมมิวนิเคชัน จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network	31 มี.ค. 58	30 มี.ค. 73
34	บริษัท เอแอลที เทเลคอม จำกัด	บริการโครงข่าย - Core Network	7 พ.ค. 58	6 พ.ค. 73
35	บริษัท ทีซี บอร์ดคลาสติ๊ง จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network	10 พ.ย. 58	9 พ.ย. 73
36	บริษัท แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชัน เอเชีย จำกัด (มหาชน)	บริการโครงข่าย - Access Network	2 ก.ย. 58	1 ก.ย. 73
37	บริษัท วีเทเลคอมส์ คอนเนคเชย์ จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network	16 พ.ย. 58	18 พ.ย. 73
38	บริษัท เอเชีย บอร์ดคลาสติ๊ง อินเตอร์เนชันแนล จำกัด	บริการโครงข่าย - Access Network	20 ม.ค. 58	19 ม.ค. 73

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ

ถึงแม้ว่าจะมีผู้ที่ได้รับอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ 3 ถึง 38 ราย แต่ผู้ที่ได้รับอนุญาตจะมีการให้บริการที่ได้รับอนุญาตที่แตกต่างกันไป เช่น บริการโครงข่าย บริการโทรศัพท์พื้นฐาน บริการโทรศัพท์ต่างประเทศ บริการ IPLC เป็นต้น โดยบริษัทฯ เป็นผู้ที่ได้รับอนุญาตที่ให้บริการโครงข่ายที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง รวมถึงต้องการประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของบุคลากรในการติดตั้งและให้บริการ ซึ่งผู้ประกอบการที่มีการให้บริการในลักษณะใกล้เคียงบริษัทฯ มีไม่นานนัก โดยผู้ประกอบการที่มีขนาดใหญ่ เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) บริษัท ทรู ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชัน เอเชีย จำกัด และบริษัท ยูไนเต็ด อินฟอร์เมชัน ไฮเวย์ จำกัด เป็นต้น ในขณะที่ผู้ประกอบการที่มีขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น บริษัท ชิมโ芬ี คอมมูนิเคชัน จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเอส ลือกอินโฟ จำกัด (มหาชน) และบริษัท อินฟอร์เมชัน ไฮเวย์ จำกัด เป็นต้น และยังมีผู้ประกอบการบางรายที่มีโครงข่ายเป็นของตนเองแต่ไม่ได้ให้บริการเชิงพาณิชย์ เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และการไฟฟ้านครหลวง เป็นต้น โดยบริษัทฯ ถือเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม อย่างไรก็ตาม โครงข่ายของบริษัทฯ มีความพร้อมในการให้บริการ และครอบคลุมถึง 75 จังหวัดทั่วประเทศ

ดังนั้น การแข่งขันในการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงนั้นไม่ได้มีความรุนแรงมากนัก เป็นผลมาจากการที่มีจำนวนผู้เข้าแข่งขันที่ไม่สูง นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายไม่ได้ให้ความสำคัญด้านราคาเป็นหลัก เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทหรือองค์กรขนาดใหญ่ที่เน้นด้านคุณภาพของการให้บริการและเสถียรภาพของระบบเป็นสำคัญ ซึ่งตรงกับจุดเด่นของบริษัทฯ ที่ให้บริการด้วยไบแกนนำและส่งทั้งระบบซึ่งจะช่วยให้การรับส่งข้อมูลมีเสถียรภาพมากกว่าของคู่แข่งขันรายอื่นๆ ที่มีการใช้โครงข่ายประเภทอื่นๆ ประกอบ เช่น โครงข่ายสายโทรศัพท์หรือโครงข่ายสายทองแดง ซึ่งจะทำให้เกิดปัญหาความชัดในช่วงการเชื่อมต่อระหว่างโครงข่าย 2 ประเภทและทำให้ประสิทธิภาพในการรับส่งข้อมูลลดลง อีกทั้งสายเคเบิลไนโตรเจนที่บีบีซีฯ เลือกใช้ในโครงข่ายจะเป็นสายสัญญาณยี่ห้อ “LINK” ซึ่งเป็นสายสัญญาณที่มีคุณภาพสูงจากสหราชอาณาจักรและมีคุณสมบัติในการป้องกันความร้อนสูง ป้องกันการกัดแทะ จึงทำให้เกิดปัญหาระหว่างการใช้งานน้อย

สำหรับกลยุทธ์การติดตั้งโครงข่ายของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ เลือกใช้เส้าโทรเลขตามแนวทางรถไฟเป็นเส้นทางหลักในการวางโครงข่าย เนื่องจาก เสาโทรเลขมีความปลอดภัยมากกว่าเสาไฟฟ้าบนถนนสาธารณะซึ่งมีโอกาสที่จะหักโค่นจากอุบัติเหตุมากกว่า นอกจากนี้ การวางโครงข่ายในเส้นทางย่อยและเส้นทางสำรอง บริษัทฯ จะเลือกวิธีในเส้นทางที่ไม่ทับซ้อนกับผู้ประกอบการอื่น เพื่อที่จะเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้าส่วนใหญ่ที่จะใช้บริการจากผู้ให้บริการโรงข่ายมากกว่า 1 รายเพื่อให้มีโครงข่ายสำรองกรณีเกิดเหตุขัดข้อง

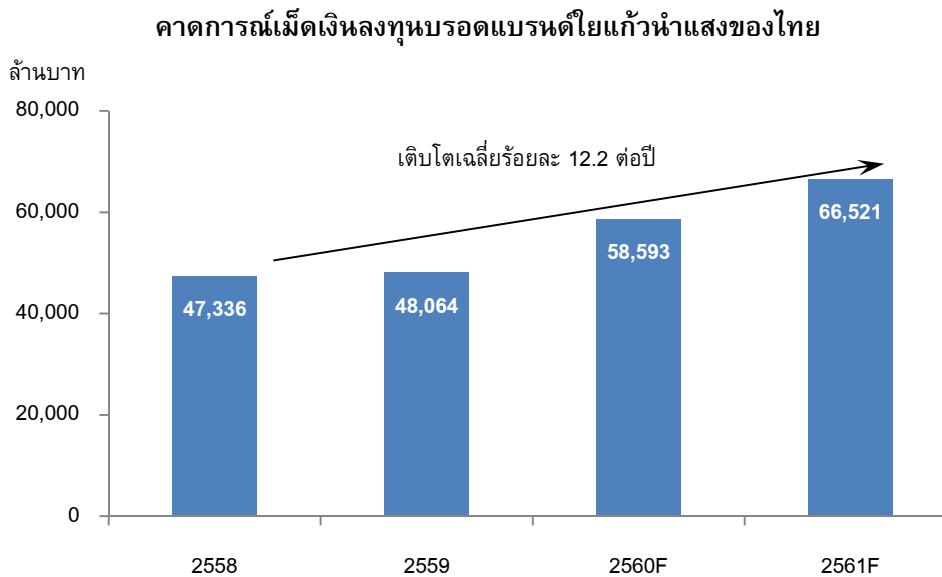
นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายให้บริการตามความต้องการของผู้ใช้บริการ (Customization) ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนบริการให้ดียิ่งๆ ได้ตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ ต่างจากผู้ให้บริการรายอื่นที่มีข้อจำกัดต่างๆ เช่น ประเภทของโครงข่ายหรือเทคโนโลยีของอุปกรณ์ต่างๆ เป็นต้น และใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการรับส่งข้อมูล เช่น MPLS และ DWDM ซึ่งสามารถให้บริการลูกค้าได้ถึง Layer 3 ซึ่งสามารถจัดการและบริหารการส่งข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ เชื่อมั่นในบริการและไม่เปลี่ยนไปใช้บริการกับผู้ให้บริการอื่น

ในด้านคุณภาพของการให้บริการ บริษัทฯ สามารถให้บริการกับลูกค้าด้วยมาตรฐานและคุณภาพบริการ Service Level Agreement ที่รับประกันไม่ต่ำกว่า 99.9% และมีทีมงานศูนย์ปฏิบัติการโรงข่าย (Network Management Center: NMC) อยู่เฝ้าระวังและติดตามแก้ไขเหตุเสียตลอด 24 ชั่วโมง และบริษัทฯ ยังมีทีมงานประจำศูนย์ปฏิบัติการและซ่อมบำรุงโครงข่าย (Operation and Maintenance Center) ตามภูมิภาคต่างๆ ทั้ง 38 ศูนย์ทั่วประเทศ เพื่อให้มั่นใจได้ว่า ลูกค้าที่ใช้บริการจะได้รับบริการที่ดีที่สุดและสามารถรับประกันความเสียหายให้เกิดน้อยที่สุดกับลูกค้าของบริษัทฯ หากเกิดเหตุเสียขึ้น

บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจด้วยความเป็นกลาง กล่าวคือ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจตามใบอนุญาตประกอบกิจการโทรศัพท์แบบที่ 3 และให้บริการโครงข่ายวงจรสื่อสารความเร็วสูงแต่เพียงอย่างเดียว และไม่มีนโยบายที่จะประกอบกิจการโทรศัพท์แบบที่ 1 และแบบที่ 2 จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบกิจการโทรศัพท์จำนวนมากว่า บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับเสถียรภาพของการให้บริการและไม่ประกอบธุรกิจทับซ้อนกัน เช่น การให้บริการอินเทอร์เน็ต

ธุรกิจบริการติดตั้งและวางโครงข่ายโทรศัพท์

ธุรกิจบริการติดตั้งและวางโครงข่ายโทรศัพท์ของประเทศไทยขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายของผู้ให้บริการด้านการสื่อสารและโทรศัพท์ เช่น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต ปัจจุบัน ความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปและความต้องการใช้งานข้อมูลที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งบริการบอร์ดแบนด์ผ่านโครงข่ายไปแก้วน้ำแสงสามารถให้บริการที่ความเร็วสูงสุดซึ่งสูงกว่าเทคโนโลยีบอร์ดแบนด์ ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) ที่ใช้งานในปัจจุบันกว่า 40 เท่า และยังสามารถใช้งานข้อมูลที่ความเร็วสูงสุดได้อย่างไม่จำกัด ประกอบกับภาระการแข่งขันอย่างรุนแรงของผู้ให้บริการบอร์ดแบนด์อินเทอร์เน็ต โดยเฉพาะการเข้ามาในตลาดของผู้เล่นรายใหม่ ที่เสนอการบอร์ดแบนด์ผ่านเทคโนโลยีโครงข่ายไปแก้วน้ำแสงซึ่งเป็นการกระตุ้นผู้ให้บริการรายอื่นต้องลงทุนเพื่อพัฒนาและปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีเชื่อมต่อบอร์ดแบนด์อินเทอร์เน็ตจาก ADSL สู่โครงข่ายไปแก้วน้ำแสงและขยายพื้นที่ให้บริการให้ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ เพื่อเป็นการรักษาหรือซ่อมแซมส่วนแม่บท การตลาด โดยจากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทย (ปีที่ 22 ฉบับที่ 2735 วันที่ 12 พฤษภาคม 2559) คาดว่าในปี 2559-2561 จะมีเม็ดเงินลงทุนเกี่ยวกับโครงข่ายไปแก้วน้ำแสงทั้งสิ้นกว่า 173,000 ล้านบาท โดยในปี 2559 จะมีเม็ดเงินลงทุนราว 48,064 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพียงร้อยละ 1.5 จากปี 2558 ที่มีเม็ดเงินลงทุนอยู่ที่ 47,336 ล้านบาท ในขณะที่ เงินลงทุนกว่าร้อยละ 70 ของเงินลงทุนทั้งหมดจะเกิดขึ้นในช่วงปี 2560-2561



ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (ปีที่ 22 ฉบับที่ 2735 วันที่ 12 พฤษภาคม 2559)

ทั้งนี้ จากการคาดการณ์เม็ดเงินลงทุนเพื่อเปลี่ยนผ่านการเชื่อมต่อบอร์ดเบนท์อินเทอร์เน็ตแบบมีสายจากเทคโนโลยี ADSL สู่โครงข่ายไทร์แก้วนำแสงข้างต้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ธุรกิจที่จะได้รับประโยชน์จากการลงทุนดังกล่าว ได้แก่ ธุรกิจ จำหน่ายอุปกรณ์บอร์ดเบนท์อินเทอร์เน็ตแบบมีสาย และธุรกิจติดตั้งและวางโครงข่ายโทรศัพท์มือถือ สำหรับตลาดอุปกรณ์ฯ ผู้นำเข้าหรือตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีห้องผู้ประกอบการไทยและสาขาของผู้ประกอบการต่างชาติน่าจะได้อานิสงส์ ในขณะที่ธุรกิจบริการติดตั้งและวางโทรศัพท์มือถือ ผู้ประกอบการด้านติดตั้งและวางโครงข่ายที่จะได้ประโยชน์น่าจะเป็นกลุ่มที่มีความพร้อมด้านบุคลากรและเทคโนโลยีและมีประสบการณ์การวางแผนโครงข่าย โดยผู้ประกอบการดังกล่าวมีหลายประเภทไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทในเครือของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้ประกอบการอิสระทั้งขนาดใหญ่และขนาดกลางที่รับงานโดยตรงจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้ประกอบการขนาดเล็กที่รับงานต่อจากผู้รับเหมาอีกด้วย เนื่องจากปริมาณงานติดตั้งระบบโทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้นรวมทั้งการส่งมอบงานที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ทำให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ต้องว่าจ้างบริษัทภายนอกดำเนินงานดังกล่าวเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ โอกาสในการรับงานของผู้ประกอบการในการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบโทรศัพท์มือถือจะขึ้นกับศักยภาพและความสมัพนธ์ที่มีกับเจ้าของโครงข่าย รวมทั้งประสบการณ์และผลงานในอดีต ความสามารถในการบริการที่มีห้องคุณภาพและส่งมอบงานตรงต่อเวลา รวมทั้งฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งจะได้เปรียบในการแข่งขัน ถึงแม้บริษัทฯ จะเป็นผู้ประกอบการขนาดกลาง แต่จากการที่บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการติดตั้งโทรศัพท์มือถือที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์จากการวางแผนโครงข่ายของตนเอง จึงคาดว่าการเดิมท่องการลงทุนดังกล่าวจะส่งผลดีต่อบริษัทฯ ประกอบกับนับบริษัทฯ มีความเป็นกลางและมีความเป็นอิสระ ทำให้บริษัทฯ สามารถรับงานติดตั้งระบบโทรศัพท์มือถือโดยตรงจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตได้ทุกราย อย่างไรก็ตามผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดราคางานเอง ทำให้กำไรของผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับจำนวนการเจรจาต่อรองกับผู้ว่าจ้าง หากผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดราคางานเอง ทำให้กำไรของผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับจำนวนการเจรจาต่อรองกับผู้ว่าจ้าง หากผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดราคากำไร การค้าที่ดี ดังนั้นด้วยปัจจัยทั้งในด้านประสบการณ์ ผลงาน ฐานะทางการเงินและอำนาจต่อรองกับผู้ว่าจ้างที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงมีค่อนข้างน้อย ประกอบกับโทรศัพท์มือถือเป็นโทรศัพท์มือถือที่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากนัก จำนวนมากและต้องการให้แล้วเสร็จในระยะเวลาอันสั้น จึงทำให้ภาครัฐของประเทศไทยมีการแข่งขันที่รุนแรงมากนัก

อุตสาหกรรมการให้บริการศูนย์ข้อมูล (Data Center)

จากผลวิจัยของ Frost & Sullivan คาดการณ์ว่า บริษัทให้คำปรึกษาและวิจัยระดับโลก (สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ประเทศไทย) ประเมินว่าในปี 2556 ธุรกิจให้บริการศูนย์ข้อมูลหรือดาต้าเซ็นเตอร์ขยายตัวลีบ ร้อยละ 21 ส่งผลให้มูลค่าตลาดรวมของอุตสาหกรรมการให้บริการศูนย์ข้อมูล (Data Center) ในประเทศไทยมีมูลค่ามากกว่า 1,700

ล้านบาทในปี 2556 ซึ่งเป็นผลจากการที่ศูนย์รับมือภัยพิบัติและเหตุฉุกเฉิน (Disaster Recovery Site หรือ DR Site) ได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นอย่างมากตั้งแต่ช่วงหลังน้ำท่วม และการปิดอาคารสถานที่ทำการจากการชุมนุมทางการเมือง ทำให้หน่วยงานและองค์กรต่างๆ ต้องหาหนทางรับมือกับความไม่แน่นอนเพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ฟรอสต์ แอนด์ ชาลลิแวน ยังคาดการณ์ว่า ในปี 2557 อุตสาหกรรมดาต้าเซ็นเตอร์ในประเทศไทยยังคงสามารถขยายตัวได้อีกไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 จากปัจจัย 3 ประการได้แก่ การใช้งาน Cloud Computing ความต้องการ Disaster Recovery Solution ที่เพิ่มขึ้น และความต้องการเชื่อมต่อในกลุ่ม ASEAN

เมื่อพิจารณาถึงนโยบายด้านศูนย์ข้อมูลจากภาครัฐ ในการประชุมคณะกรรมการเตรียมการด้านดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ในเดือนมีนาคม 2558 ได้มีมติให้หน่วยงานราชการไม่สามารถของบซื้อ-ทำศูนย์ข้อมูล (Data Center) เฉพาะหน่วยงานของตัวเองได้อีกต่อไป แต่ต้องเปลี่ยนมาใช้ "ศูนย์ข้อมูลแห่งชาติ" แทน ตามแผนการบูรณาการศูนย์ข้อมูลภาครัฐ (Data Center Consolidation) เพื่อลดการลงทุนซ้ำซ้อนของหน่วยงานของรัฐ ซึ่งจะเป็นศูนย์เครือข่ายรวมข้อมูลทุกด้านที่ทำงานอย่างต่อเนื่องตลอด 24 ชั่วโมง โดยภาครัฐและเอกชนจะเข้ามาร่วมกันลงทุน โดยจะมีหน่วยงานกลางรับผิดชอบในการกำหนดมาตรฐานการให้บริการ มาตรฐานความปลอดภัย มาตรฐานการเชื่อมต่อข้อมูล เพื่อให้คุณภาพและราคาก้าบบริการที่หน่วยงานภาครัฐใช้บริการอยู่บันมาตรฐานเดียวกัน ต้องมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยรองรับ มีสัดส่วนของพื้นที่เหมาะสมในการให้บริการตามความต้องการของท้องถิ่นทั่วประเทศไทย นอกจากนี้ Data Center ทุกแห่งจะต้องเป็นประเภท Tier 3 ขึ้นไป และจะต้องมีการเชื่อมต่อถึงกัน เพื่อให้สามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ได้ง่ายขึ้น

สำนักงานรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (องค์กรมหาชน) หรือ สรอ. คาดว่า การทำศูนย์ข้อมูลแห่งชาติจะทำให้เกิดการลงทุนจากเอกชนในการทำศูนย์ข้อมูลรา 30,000 - 40,000 ล้านบาท ซึ่งจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ สร้างงานใหม่ เช่น บุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับศูนย์ข้อมูล และค่าวาร์ด นอกจากนี้ หน่วยงานรัฐจะยังได้ใช้ศูนย์ข้อมูลมาตรฐานเดียวกัน สามารถเชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานอื่นได้ และประชาชนได้ใช้บริการออนไลน์จากรัฐที่มีความเสถียร

ภาระการแบ่งขันอุตสาหกรรมการให้บริการศูนย์ข้อมูล

การแบ่งขันในอุตสาหกรรมให้บริการศูนย์ข้อมูลหรือ Data Center ยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงนัก กล่าวคือ ในปัจจุบันจำนวนผู้ให้บริการ Data Center ที่มี Data Center เป็นของตนเองที่สามารถให้บริการได้ครบวงจรยังมีไม่มาก ซึ่งนอกจากบริษัทฯ แล้วยังมีอีกประมาณไม่เกิน 10 รายซึ่งให้บริการในลักษณะดังกล่าว โดยผู้ประกอบขนาดใหญ่ ได้แก่ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทรู อินเตอร์เน็ต ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด โดยผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น บริษัท ซีเอส ล็อกซอนิฟ จำกัด (มหาชน) บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท ที.ซี.ซี. เทคโนโลยี จำกัด เป็นต้น โดยบริษัทฯ ถือเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม อย่างไรก็ตาม อาคารศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ เป็นดาต้าเซ็นเตอร์ที่ได้ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เป็นดาต้าเซ็นเตอร์โดยเฉพาะ โดยได้รับการออกแบบให้มีระบบสาธารณูปโภคระบบหล่อเย็น ระบบรักษาความปลอดภัย รวมถึงเกณฑ์การรับน้ำหนักของพื้น และความสูงของการยกพื้นที่ตรงตามข้อกำหนดของดาต้าเซ็นเตอร์ประเภท Tier 3 และได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO9001:2008 และ ISO27001 ซึ่งทำให้ผู้ใช้บริการมั่นใจว่า จะได้รับบริการที่ได้มาตรฐานตามหลักสากล

บริษัทฯ ยังสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในการใช้บริการศูนย์ข้อมูล โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการตามพื้นที่ หรือตามจำนวนที่ต้องการ และยังสามารถกำหนดอุปกรณ์หรือบริการเสริมที่ลูกค้าต้องการได้ และยังสามารถออกแบบพื้นที่ในการใช้งานตามความต้องการลูกค้าได้ เนื่องจาก จัดสร้างในพื้นที่ของบริษัทฯ เอง

นอกจากนี้ ลูกค้าของบริษัทฯ ยังสามารถเลือกใช้โครงข่ายเดเบลล์ไทร์ไวไฟแบบของบริษัทฯ ในกรณีที่ต้องการจะเชื่อมต่อข้อมูลและสำนักงานของลูกค้า ซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถต่อการใช้งาน และบริษัทฯ ยังมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและมีความสามารถในการดูแลรักษาระบบต่างๆ เพื่อที่จะเฝ้าระวัง และติดตามแก้ไขในกรณีที่เกิดเหตุเสียต่างๆ ในระบบของศูนย์ข้อมูล โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการด้วยมาตรฐาน Service Level Agreement (SLA) ที่ระดับไม่ต่ำกว่า 99.982%

จากโอกาสในการดีบุ๊กของอุตสาหกรรม Data Center ในอนาคต และโครงการศูนย์ข้อมูลแห่งชาติจากรัฐบาล การที่บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการสร้างศูนย์ข้อมูล Tier 3 จะทำให้ธุรกิจศูนย์ข้อมูลของบริษัทฯ มีโอกาสที่จะดีบุ๊กมากจากความต้องการในการใช้ศูนย์ข้อมูลทั้งภาครัฐและเอกชน

2.5 การจัดทำผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์

1. สายเคเบิลไนเก็วนำแสง

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือการให้บริการด้านโครงข่ายไนเก็วนำแสง เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถส่งข้อมูลถึงกันได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ สายเคเบิลไนเก็วนำแสงจึงถือเป็นส่วนประกอบหลักของโครงข่าย ทำให้บริษัทฯ จำเป็นที่จะต้องใช้ความเชี่ยวชาญในการคัดเลือกชนิดของสายเคเบิลไนเก็วนำแสงเพื่อนำมาใช้ในการวางโครงข่าย เนื่องจากสายเคเบิลไนเก็วนำแสง ถือเป็นสินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และมีผลกระทบไปถึงคุณภาพการให้บริการยังลูกค้าและการดูแลรักษาในอนาคตอีกด้วย โดยบริษัทฯ เลือกใช้สายเคเบิลไนเก็วนำแสงของ “LINK” จากประเทศสหรัฐอเมริกาที่มีมาตรฐานในการผลิตสูงและได้รับการยอมรับจากผู้ให้บริการรายอื่นๆ เช่น บริษัท ทรู คอปปอลเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) บริษัท กสท. โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ซึ่งการเลือกใช้สายเคเบิลไนเก็วนำแสงนั้นบริษัทฯ ได้พิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจทำให้สายชำรุด ไม่ว่าจะเป็นจากการถูกสัตว์กัดแทะ ความร้อนจากการเผาป่า และปัญหาการฉีกขาดจากการตัดต้นไม้ ซึ่งอาจทำให้โครงข่ายของบริษัทฯ เกิดปัญหาได้ ดังนั้น เพื่อป้องกันปัญหาดังกล่าว บริษัทฯ จึงเลือกใช้สายที่มีปลอกเหล็กป้องกันการกัดแทะของสัตว์ และมีเยื่อกันไฟซึ่งสามารถกันความร้อนได้สูงถึง 600 องศาเซลเซียส โดยบริษัทฯ เลือกที่จะใช้สายชนิดเดียวกันทั้งประเทศแต่จะแตกต่างในเรื่องของขนาดของลักษณะภายนอกโดยแบ่งเป็นห่วงหมด 8 ประเภทหลักๆ คือ สายเคเบิลไนเก็วนำแสงชนิด 216 Cores, 144 Cores, 96 Cores, 60 Cores, 48 Cores, 24 Cores, 12 Cores และ 6 Cores ซึ่งสายแต่ละประเภทนั้นจะใช้งานแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่โดยจะขึ้นอยู่กับความหนาแน่นของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งในการจัดซื้อสายดังกล่าวในบริษัทฯ ซื้อจากโรงงานผู้ผลิตในประเทศจีนที่ได้การรับรองจาก LINK โดยบริษัทฯ ได้เครดิตเทอมประมาณ 365 วันจากผู้จ้าหน่ายรายหลักที่บริษัทฯ ซื้อ

2. อุปกรณ์โครงข่าย

นอกจากสายเคเบิลไนเก็วนำแสงแล้ว โครงข่าย Interlink Fiber Optic ยังก่อสร้างโดยนำเทคโนโลยี Internet Protocol (IP) ที่ทันสมัยและเป็นพื้นฐานสำหรับการส่งข้อมูล โดยอาศัยเทคโนโลยีที่สำคัญ ได้แก่ DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing) และ MPLS (Multiprotocol Label Switching) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่จะเพิ่มขีดความสามารถของระบบโครงข่ายและสามารถให้บริการได้ครบถ้วนรูปแบบ ซึ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีที่โครงข่าย Interlink Fiber Optic เลือกใช้สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ถึงระดับ 3 (Layer 3: Network Layer) โดยมีคุณสมบัติที่เพิ่มขึ้นจากระดับ 2 (Layer 2: Data Link Layer) ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายอยู่ในปัจจุบัน โดยเทคโนโลยีดังกล่าวเป็นเทคโนโลยีที่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ของโลกต่างเลือกใช้ เช่น Singtel AT&T Verizon และ British Telecom เป็นต้น

ทั้งนี้ อุปกรณ์โครงข่ายที่เกี่ยวข้องกับระบบที่สำคัญทั้ง MPLS และ DWDM นั้น บริษัทฯ ทำการคัดเลือกจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงและได้รับมาตรฐานของอุตสาหกรรม ซึ่งได้รับการยอมรับจากผู้ใช้งานทั่วโลก โดยทีมงานของบริษัทฯ จะดำเนินการคัดเลือกโดยการเบรย์เบนด้านเทคโนโลยี การพัฒนาในอนาคตรวมไปถึงความพร้อมในการสนับสนุนการทำงานและการขยายของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ใช้บริการซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะได้รับสิ่งที่ดีที่สุดทั้งเทคโนโลยี ความเสถียรและคุณภาพการให้บริการหลังการขายจากบริษัทฯ โดยในส่วนอุปกรณ์ที่รองรับเทคโนโลยี MPLS นั้นบริษัทฯ เลือกใช้อุปกรณ์ของ CISCO จากประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นผู้นำในด้านของเทคโนโลยี MPLS และมีผู้ให้บริการจำนวนมากเลือกใช้อุปกรณ์ดังกล่าว ประกอบกับอุปกรณ์ที่ลูกค้าส่วนมากใช้จะเป็นอุปกรณ์ของ CISCO เช่นเดียวกัน จึงทำให้สามารถทำงานร่วมกับระบบงานหลักของบริษัทฯ ได้อย่างไม่มีปัญหาและสามารถใช้งานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ทำการจัดซื้อผ่านบริษัทฯ แอดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่ที่สุดของ CISCO เพื่อบริษัทฯ เลือกที่มีสนับสนุนที่แข็งแกร่งและสามารถเข้ามาให้บริการได้ทันท่วงที ไม่ว่าจะเป็นการติดตั้งการซ่อมแซมหรือการปรับconfiguration ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งเป็นจุดเด่นที่ CISCO ได้รับการยอมรับในวงการเทคโนโลยี

ในส่วนอุปกรณ์ที่รองรับเทคโนโลยี DWDM นั้นบริษัทฯ เลือกใช้อุปกรณ์ของ Alcatel Lucent จากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งเป็นผู้นำในด้านของเทคโนโลยี DWDM และมีผู้ให้บริการจำนวนมากเลือกใช้อุปกรณ์ดังกล่าว โดยปัจจุบัน Alcatel Lucent นั้น มีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับต้นๆ ในภูมิภาคยุโรป อเมริกา และเอเชีย โดยบริษัทฯ ทำการซื้อจาก บริษัท อัลคาเลต-ลูเซ่น (ประเทศไทย) จำกัด โดยตรง ไม่ซื้อผ่านผู้จัดจำหน่าย เพื่อที่จะได้รับการสนับสนุนอย่างดีที่สุดจากบริษัทผู้ผลิต

3. อุปกรณ์และส่วนปรับปรุงสถานที่สำหรับจัดทำซุ่มสาย

ในส่วนของสถานที่จัดสร้างซุ่มสายและอุปกรณ์ซุ่มสายนั้น บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญในด้านการเข้าถึงและดูแลซ่อมบำรุงที่จะต้องสามารถดำเนินการได้ตลอด 24 ชั่วโมง ทำให้บริษัทฯ เลือกที่จะดำเนินการจัดสร้างโครงข่ายและซุ่มสายในพื้นที่ที่เป็นของบริษัทฯ โดยในการคัดเลือกพื้นที่นั้นบริษัทฯ จะดำเนินการจัดสร้างซุ่มสายตามเส้นทางที่โครงข่ายไปแก้วันแสงของบริษัทฯ ผ่านเป็นหลัก โดยหากเป็นเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทยบริษัทฯ จะดำเนินการจัดสร้างซุ่มสายในสถานีรอดไฟหลักโดยคัดเลือกจากขนาดและความพร้อมของสถานีนั้นๆ และจัดสร้างตู้คอนเทนเนอร์ที่มีความพร้อมในด้านการป้องกันความร้อนและป้องกันฝนโดยจะติดตั้งและล้อมรั้วที่สามารถเข้าออกได้เฉพาะทีมงานของบริษัทฯ หรือผู้ที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น โดยในการก่อสร้างซุ่มสายตามเส้นทางรถไฟนั้นบริษัทฯ ได้พิจารณาถึงการป้องกันน้ำท่วมที่อาจเกิดขึ้นได้จึงมีการติดตั้งขาตั้งให้สูงจากพื้นดินทั่วไปและในพื้นที่ที่เคยมีน้ำท่วม เช่น จังหวัดพระนครศรีอยุธยาและจังหวัดสงขลา ซึ่งบริษัทฯ ดำเนินการติดตั้งขาตั้งให้สูงกว่าปกติ เป็นต้น โดยในส่วนของเส้นทางถนน บริษัทฯ ได้เลือกเช่าห้องในอาคารพาณิชย์ที่มีความปลอดภัยสูงและอยู่ในพื้นที่ที่สามารถเข้าออกได้สะดวกและเป็นพื้นที่ที่ทีมงานของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงดำเนินการได้ตลอด 24 ชั่วโมงและไม่มีประวัติการเกิดน้ำท่วมมาก่อน

ในด้านของอุปกรณ์ในซุ่มสายนั้นบริษัทฯ เลือกผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลและมีผู้ใช้งานอยู่อย่างแพร่หลาย ยกตัวอย่างเช่น เครื่องกำเนิดไฟฟ้า อุปกรณ์สำรองไฟฟ้าชั่วคราว UPS อุปกรณ์แบตเตอรี่ อุปกรณ์ที่ทำความเย็น อุปกรณ์ตู้สำหรับติดตั้งอุปกรณ์สายไฟ อุปกรณ์กันห้อง เป็นต้น ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นนั้นบริษัทฯ คัดเลือกจากผู้ผลิตที่สามารถส่งมอบสินค้าได้ตามเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนดและสามารถดูแลซ่อมบำรุงได้ทั่วประเทศเพื่อทำให้บริษัทฯ สามารถการันตีคุณภาพสินค้าได้ภายหลังสินค้าส่งมอบแล้วอีกด้วย

ค่าบริการต่างๆ

1. ค่าดำเนินการติดตั้งโครงข่าย

ในการดำเนินการติดตั้งโครงข่ายของบริษัท และการให้บริการติดตั้งโครงข่ายให้แก่ลูกค้าทั้งนั้น บริษัทฯ จะมีการวางแผนการติดตั้งโครงข่ายล่วงหน้าและจัดหาผู้รับเหมาเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการติดตั้งจริงทำให้ทีมงานสามารถจัดสรรและเตรียมความพร้อมผู้ที่จะเข้ามาดำเนินงานในโครงการได้ล่วงหน้า อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการจัดทำรายการลงโดยเบรียบเทียบจากโครงการที่บริษัทฯ รับจ้างเป็นผู้รับเหมาซึ่งให้กับผู้รับเหมาที่บริการรายอื่น ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายการที่เหมาะสมและเป็นธรรมกับผู้จ้างและผู้รับจ้างอย่างโปร่งใส โดยในการจัดจ้างผู้รับเหมาบนนั้นบริษัทฯ มีการจัดสรรพื้นที่ในการดำเนินการอย่างเหมาะสมเพื่อไม่ให้เกิดความทับซ้อนของผู้รับเหมาโดยคัดเลือกจากทีมงานที่ผู้รับเหมาแต่ละรายมีอยู่ในแต่ละพื้นที่ให้เหมาะสมกับปริมาณงานและความยากง่ายของงานเป็นหลัก ในการควบคุมประสิทธิภาพในการดำเนินงานตลอดจนคุณภาพการติดตั้งโครงข่ายนั้น บริษัทฯ จะมีการจัดอบรมผู้รับเหมาทุกรายที่จะเข้ามาดำเนินงานให้เข้าใจถึงจุดมุ่งหมายหลักและข้อควรระวังในการติดตั้งโครงข่ายเพื่อให้คุณภาพของการติดตั้งนั้นเท่าเทียมกันและเป็นไปตามเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนด อีกทั้งในขณะที่ผู้รับเหมาดำเนินการนั้นทางบริษัทฯ จะมีวิศวกรจากฝ่าย Network Operation ทำหน้าที่คอยกำกับดูแลและตรวจสอบความเรียบร้อยไปในเวลาเดียวกันเพื่อเป็นการยืนยันว่าผู้รับเหมาที่ดำเนินการติดตั้งนั้นทำได้ตามมาตรฐานที่กำหนดจริง โดยผู้รับเหมาทั้งหมดจะต้องนำส่งรายงานการติดตั้งเพื่อปิดงานกับบริษัทฯ และตั้งเบิกจ่ายโดยจะมีทีมงานตรวจสอบกำกับอีกทอดหนึ่งการทำเรื่องจ่ายเงินค่าจ้างต่อไป จะเห็นได้ว่าบริษัทฯ มีมาตรฐานและมาตรการควบคุมดั่งๆ เพื่อให้บรรลุตั้งแต่ประสิทธิภาพและคุณภาพสูงสุด ทั้งนี้ ในการจัดจ้างผู้รับเหมาบนนั้น บริษัทฯ จะทำการขึ้นทะเบียนผู้รับเหมา (Approved Vendor List) ทุกราย และจะทำการประเมินผลงานของผู้รับเหมาในทุกๆ ปี เพื่อใช้ในการพิจารณาการจัดจ้างในครั้งต่อๆ ไป โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีผู้รับเหมาที่ผ่านการขึ้นทะเบียนแล้วทั้งสิ้น 200 ราย

2. ค่าเช่าเสาโทรเลข ค่าเช่าท่อร้อยสาย และค่าสมทบที่สำหรับหน่วยงานราชการเพื่อสิทธิแห่งทาง

ในการดำเนินการติดตั้งโครงข่ายนั้น บริษัทฯ เลือกดำเนินการติดตั้งโครงข่ายหลักในพื้นที่ของกรุงเทพฯ แห่งประเทศไทยเพื่อประโยชน์สูงสุดในด้านความปลอดภัยอันเนื่องมาจากพื้นที่ของการรถไฟแห่งประเทศไทยนั้นเป็นพื้นที่เฉพาะและเข้าถึงได้ยากหากเทียบกับพื้นที่ติดตั้งโครงข่ายตามเส้นทางถนนทั่วไป ทำให้เส้นทางรถไฟนั้นมีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากอุบัติเหตุได้น้อยกว่าเส้นทางถนน บริษัทฯ จึงได้มีการเจรจาทำสัญญาเช่าเสาโทรเลขเพื่อการพัฒนาและสนับสนุนการติดตั้งโครงข่าย

ประเทศไทย โดยบริษัทฯ จะเสียค่าเช่ารายปีตามสัญญาให้แก่การรถไฟแห่งประเทศไทยในการพาดสายดังกล่าว สำหรับการพาดสายผ่านเส้นทางถนนผ่านเสาไฟฟ้าเพื่อเป็นเส้นทางหลัก เส้นทางสำรองและเส้นทางย่อยสำหรับโครงข่ายของบริษัทฯ บริษัทฯ จำเป็นที่จะต้องได้รับอนุญาตให้ดำเนินการติดตั้งโครงข่ายตามสิทธิ์แห่งทาง (Right of Way) โดยจะมีการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และดำเนินการขอใช้สิทธิดังกล่าว กับหน่วยงานเจ้าของเสาไฟฟ้า เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและการไฟฟ้านครหลวง เป็นต้น ทั้งนี้ในการดำเนินการใดๆ หน่วยงานดังกล่าวมีค่าธรรมเนียมในการดำเนินการโดยแบ่งเป็น ค่าสมบทพาดสายและค่าดำเนินการ ซึ่งมีลักษณะการคิดค่าใช้จ่ายเป็นรายครั้ง และค่าเช่ารายปีซึ่งมีอัตราค่าใช้จ่ายคิดเป็นรายปี นอกเหนือนี้ บริษัทฯ ยังมีการเจรจาทำสัญญาค่าเช่า ท่อร้อยสายกับบมจ. ทีโอที และ บมจ. กสท โทรคมนาคม ในกรณีติดตั้งสายเคเบิลในบางเส้นทางที่ไม่สามารถพาดสายเคเบิลไป แก้วบนเสาไฟฟ้าและชำระค่าเช่าท่อร้อยสายตามสัญญา ทั้งนี้บริษัทฯ จำเป็นที่จะต้องจัดหาเส้นทางที่มีประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานและคำนึงถึงระยะเวลาเพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้อยู่ในต้นทุนโครงการที่เหมาะสม บริษัทฯ จึงเน้นการพาดสายกับเสาโทรศัพท์บนเส้นทางรถไฟเป็นโครงข่ายหลักซึ่งจะมีระยะเวลาที่สั้นกว่าการพาดสายกับเสาไฟฟ้าบนเส้นทางถนนทำให้สามารถครอบคลุมได้ถึง 55 จังหวัดจากความครอบคลุมของบริษัทฯ ทั้งหมด 75 จังหวัดในปัจจุบัน (ณ 30 เมษายน 2559) หรือคิดเป็นร้อยละ 73 ของความครอบคลุมรวม

รายละเอียดสัญญาที่เกี่ยวเนื่องกับสิทธิ์แห่งทางโดยสรุปได้ดังนี้

- 1) สัญญาเช่าเสาโทรศัพท์ตามเส้นทางของการรถไฟแห่งประเทศไทยเพื่อดำเนินการพาดสายสื่อสารขนาด 60 Cores โดยเป็นสัญญาที่บริษัทฯ ลงนามกับ การรถไฟแห่งประเทศไทย โดยบริษัทฯ จำเป็นต้องดูแลความเรียบร้อยใน การดำเนินงานตลอดจนดูแลรักษาสายสื่อสารอันเป็นสินทรัพย์ของบริษัทฯ ด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ เอง โดยเป็นสัญญาที่มีอายุในการดำเนินงานตลอดระยะเวลา 30 ปีนับจากวันลงนามในสัญญา วันที่ 19 ตุลาคม 2555
- 2) หนังสืออนุญาตให้บริษัทฯ พาดสายเคเบิลไปแก้วนำและออกโดยการไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยดำเนินการตามที่ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ("กสทช.") พิจารณาอนุมัติให้ดำเนินการ

สรุปโครงข่ายหลักและเส้นทางหลักที่บริษัทฯ ได้รับอนุญาตในการติดตั้งโครงข่ายไปแก้วนำแสง ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2559

ผู้อนุญาต	เส้นทาง	ระยะทาง (ก.ม.)
การรถไฟแห่งประเทศไทย	เสาโทรศัพท์	3,244.09
การไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	เสาไฟฟ้า	6,834.82

มูลค่าและสัดส่วนการจัดหายอดต้นทุนและบริการในช่วงปี 2556 - 2558 และงวด 6 เดือนแรกปี 2559

ประเภทการจัดซื้อ	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		ม.ค.-มิ.ย. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<u>สินค้าและอุปกรณ์</u>								
- ในประเทศ	116.36	28.28	354.15	32.03	121.63	17.90	77.04	20.40
- ต่างประเทศ	203.88	49.55	440.13	39.81	125.20	18.42	84.31	22.33
รวมอุปกรณ์	320.24	77.83	794.28	71.83	246.83	36.32	161.35	42.73
<u>ค่าบริการ</u>								
- ในประเทศ	91.21	22.17	311.43	28.17	422.91	62.22	195.03	51.66
- ต่างประเทศ	-	-	-	-	9.95	1.46	21.18	5.61
รวมค่าบริการ	91.21	22.17	311.43	28.17	432.86	63.68	216.21	57.27
<u>มูลค่าการซื้อรวม</u>	411.45	100.00	1,105.71	100.00	679.69	100.00	377.56	100.00

2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีงานบริการติดตั้งโครงข่ายที่ยังไม่ได้ส่งมอบให้ลูกค้า จำนวน 93.88 ล้านบาท ซึ่ง คาดว่าสามารถส่งมอบให้เสร็จสิ้นทั้งหมดได้ภายในปี 2559 โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ	มูลค่างานตามสัญญา*	มูลค่างานที่ส่งมอบ และรับรู้รายได้แล้ว	มูลค่าตามสัญญาคงเหลือ ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ในปี 2559*
โครงการสร้างและ/หรือปรับปรุงข่ายสายสัญญาณโทรศัพท์ ของบุคคล ของ บริษัท ทรู มูฟ จำกัด	180.00	126.23	53.77
งานติดตั้งโครงข่ายโทรศัพท์ของบุคคลอื่น	98.97	58.86	40.11
รวม	278.97	185.09	93.88

หมายเหตุ : * มูลค่าตามสัญญาอาจมีการปรับเปลี่ยนตามปริมาณงานที่เกิดขึ้นจริงและมูลค่าตามสัญญาคงเหลือที่คาดว่าจะรับรู้ เป็นรายไตรมาสแต่ละช่วงเวลาอาจมีการเปลี่ยนแปลงจากที่ระบุไว้ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าตามสัญญา หรืออาจส่งมอบงานไม่ได้ตามกำหนด