

บทที่ 4

ข้อมูลทั่วไปของหลักทรัพย์กลุ่มสื่อสาร

ในบทนี้จะกล่าวถึงข้อมูลพื้นฐานต่างๆ ลักษณะของธุรกิจและผลประกอบการของกลุ่มสื่อสารที่ทำการเลือกมาศึกษาทั้งหมด 6 หลักทรัพย์ โดยข้อมูลทั้งหมดได้มาจากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) จากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งมีรายละเอียดต่างๆ ดังต่อไปนี้

4.1 บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC

4.1.1 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ADVANC”) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่วันที่ 5 พฤศจิกายน 2534 ประกอบธุรกิจให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ในย่านความถี่ 900 MHz ในระบบดิจิทัล GSM Advance (Global System for Mobile Communication) (เดิมให้บริการในระบบ อนุาลอก NMT: Nordic Mobile Telephone หรือ Cellular 900 ด้วย แต่ในปี 2546 ได้หยุดให้บริการ โดยโอนผู้ให้บริการในระบบ Cellular 900 ทั้งหมดไปให้บริการในระบบดิจิทัล GSM ซึ่งเป็นระบบใหม่ที่เข้ามาแทน) และให้บริการข้ามแดนอัตโนมัติ (Automatic International Roaming) ซึ่งปัจจุบันสามารถนำไปใช้ได้มากกว่า 99 ประเทศทั่วโลก นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่แบบชำระค่าบริการล่วงหน้า (Prepaid) ภายใต้ชื่อ “1-2-Call!” และมีบริษัทย่อย คือ บริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด (ดีพีซี) ซึ่งให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ในย่านความถี่ 1800 MHz ในระบบดิจิทัล GSM 1800

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดในสัดส่วนประมาณร้อยละ 57 ของตลาด โทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทย

ปัจจุบันนอกจากการให้บริการเครือข่าย โทรศัพท์เคลื่อนที่แล้ว บริษัทยังมีการลงทุนในกิจการที่เกี่ยวกับโทรคมนาคมด้านอื่นๆ โดยบริษัท ได้เข้าถือหุ้นในบริษัทย่อย 6 แห่ง ดังนี้

บริษัท แอดวานซ์ ดาต้าเน็ตเวิร์ค คอมมิวนิเคชันส์ จำกัด (เอดีซี)

ให้บริการสื่อสารข้อมูลผ่านสายโทรศัพท์ (Online Data Communication) โดยมีลูกค้ารายใหญ่ คือ ธนาคาร คลังน้ำมัน และสายการบิน ปัจจุบัน เอดีซี มีพื้นที่ให้บริการและระบบเครือข่าย

(Backbone Network) ครอบคลุมทั่วประเทศ ทั้งนี้ ในปี 2548 นี้ เอทีซีมีแผนจะเปิดให้บริการใหม่ที่เรียกว่าเป็น “ความบันเทิงสู่บ้านเรือน” ซึ่งรวมบริการด้านบรอดแบนด์ทีวี พร้อมด้วยอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านทางเครือข่ายสายโทรศัพท์ บริการบรอดแบนด์ทีวีนั้น รวมถึงโทรทัศน์ช่องปกติ และภาพยนตร์ เพลง ข่าว สารคดี รายการ สารระและบันเทิงอื่นๆ อีกมากจากผู้ร่วมให้บริการ (Content Partners) หลายราย นอกจากนี้ ผู้ใช้บริการยังสามารถใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (ADSL) และโทรศัพท์พื้นฐานควบคู่ไปพร้อมกันได้ด้วย

บริษัท ดาต้าเน็ตเวิร์ค โซลูชันส์ จำกัด (ดีเอ็นเอส)

แต่เดิมให้บริการสื่อสารข้อมูลผ่านสายโทรศัพท์ทั่วประเทศ (Online Data Communication) โดยเน้นการขายและให้เช่าอุปกรณ์แก่ลูกค้าเฉพาะในเขตภูมิภาคเนื่องจากสัมปทานเดิมของ เอทีซี สามารถให้บริการได้เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครเท่านั้น ต่อมาในปี 2540 เอทีซีได้รับอนุญาตให้เพิ่มพื้นที่บริการได้ครอบคลุมทั่วประเทศ ปัจจุบันดีเอ็นเอสจึงให้บริการเฉพาะลูกค้าเดิมและจำหน่ายอุปกรณ์เพิ่มเติมเท่านั้น

บริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด (ดีพีซี)

ประกอบธุรกิจให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบดิจิตอล GSM 1800 ปัจจุบันมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ โดยมีสัญญาการใช้บริการเครือข่ายร่วมกับบริษัท นอกจากนี้ ตั้งแต่เดือนกันยายน 2545 ดีพีซีได้เริ่มดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมถึงอุปกรณ์โทรคมนาคมอื่นๆ เช่น ชุด SIM Card และบัตรเติมเงิน

บริษัท แอดวานซ์ คอนแทค เซ็นเตอร์ จำกัด (เอซีซี)

ประกอบธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) ทั้งในด้านการตอบคำถาม การให้คำแนะนำ และคำปรึกษา แก่ลูกค้าของบริษัท (เอไอเอส) และดีพีซีรวมถึงบริษัทอื่นๆ ที่ต้องการใช้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ โดยเน้นการให้บริการลูกค้าสัมพันธ์เป็นหลัก

บริษัท โมบาย ฟรอม แอดวานซ์ จำกัด (เอ็มเอฟเอ)

เดิมชื่อ บริษัท แอดวานซ์ ไร้เลส มาร์เก็ตติ้ง จำกัด แต่เดิมประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในปัจจุบันได้หยุดดำเนินกิจการ และโอนธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวให้ดีพีซีเป็นผู้ดำเนินการ

บริษัท ดาต้า ลายไทย จำกัด (ดีแอลที)

ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ตในเชิงพาณิชย์ (ISP) โดยได้รับสิทธิในการให้บริการจาก กสท (ปัจจุบันแปรรูปเป็น บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน))

4.1.2 สถานะทางการเงิน

การวิเคราะห์สินทรัพย์ กลุ่มบริษัท มีสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2547 จำนวน 121,168 ล้านบาท เทียบกับสิ้นปี 2546 จำนวน 124,949 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.0 สำหรับสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี นี้ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 15.8 และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 84.2

การวิเคราะห์หนี้สิน ณ สิ้นปี 2547 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวมเป็นจำนวน 53,080 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับสิ้นปี 2546 ที่มีจำนวน 65,323 ล้านบาท ซึ่งหนี้สินรวมจะประกอบด้วยหนี้สินหมุนเวียนคิดเป็นร้อยละ 22.7 และหนี้สินไม่หมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 21.1 ของสินทรัพย์รวม

การวิเคราะห์ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2547 กลุ่มบริษัท มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 68,087 ล้านบาท ประกอบด้วยทุนที่ชำระแล้ว 2,945 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้น 20,471 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 59,626 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2546 อันเกิดจากบริษัทได้ออกหุ้นเพิ่มเพื่อรองรับการใช้สิทธิจากใบสำคัญแสดงสิทธิเป็นจำนวนเงินรวม 308 ล้านบาท โดยเป็นจำนวนหุ้นที่ออกแล้วทั้งสิ้น 6.7 ล้านหุ้น และมีเงินรับล่วงหน้าชำระค่าหุ้นจำนวน 0.2 ล้านหุ้นเป็นเงิน 11 ล้านบาท และมีกำไรสะสม 35,720 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2546 เพิ่มขึ้นเป็น 43,483 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2547 เป็นผลจากกำไรสุทธิและเงินปันผลจ่ายในปี 2547 โดยกลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิในปี นี้ จำนวน 20,258 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิในปี 2546 คือ 18,529 ล้านบาท

ในระหว่างปีบริษัทได้จ่ายเงินปันผลรวมทั้งสิ้น 12,495 ล้านบาท โดยเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2547 จ่าย 6,170 ล้านบาท ในอัตราหุ้นละ 2.10 บาท และเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2547 จ่าย 6,325 ล้านบาท ในอัตราหุ้นละ 2.15 บาทให้แก่ผู้ถือหุ้น

บริษัทได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (Credit Rating) จากสถาบันต่างๆ ณ สิ้นปี 2547 บริษัทได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ดังนี้

1) ระดับ BBB+ สำหรับ Foreign และ Local Currency จากการจัดอันดับของ Standard & Poor's Rating Services เปลี่ยนแปลงจาก ระดับ BBB ในปี 2546

2) ระดับ AA สำหรับบริษัทและตราสารหนี้หุ้นกู้ของบริษัท จากการจัดอันดับของ บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด คงระดับเดิมจากปี 2546

การวิเคราะห์โครงสร้างเงินทุน กลุ่มบริษัท มีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ที่ดีขึ้นจากที่ระดับ 1.10 เท่า ณ สิ้นปี 2546 ลดลงเป็น 0.78 เท่า ณ สิ้นปีปัจจุบัน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของหนี้สินรวม อันเป็นผลจากการชำระคืนหุ้นกู้และเงินกู้ยืม รวม 13,129 ล้านบาท

ประกอบกับผลการดำเนินงานในปี 2547 ที่มีผลกำไรสุทธิ 20,258 ล้านบาท ซึ่งมีผลทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท มีนโยบายในการรักษาระดับอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ให้อยู่ไม่เกิน 2 ต่อ 1

การวิเคราะห์สภาพคล่อง ในปี 2547 กลุ่มบริษัท มีกระแสเงินสดรับ-สุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน 38,932 ล้านบาท ลดลงจากปี 2546 จำนวน 1,446 ล้านบาท รายได้จากการให้บริการโทรศัพท์ยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ในขณะที่กระแสเงินสดจ่ายจากกิจกรรมลงทุนลดลงจาก 16,366 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 13,107 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2547 และกระแสเงินสดจ่ายจากกิจกรรมจัดหาเงินเป็น 25,008 ล้านบาท โดยจ่ายเพิ่มขึ้นจากปี 2546 ที่มีจำนวน 19,419 ล้านบาท เนื่องจากเงินปันผลจ่ายให้กับผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น และชำระคืนหุ้นกู้และเงินกู้ยืมระยะยาวจากที่ได้กล่าวข้างต้น ส่งผลให้สิ้นปี 2547 กลุ่มบริษัทมีเงินสดสุทธิเพิ่มขึ้น 817 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่องเพิ่มขึ้น จากระดับ 0.53 เท่า ณ สิ้นปี 2546 เป็น 0.69 เท่า ณ สิ้นปี 2547 แต่ในขณะที่อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากระดับ 1.20 เท่า ณ สิ้นปี 2546 เป็น 1.42 เท่า ณ สิ้นปี 2547 ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีระยะเวลาในการจัดเก็บหนี้เฉลี่ยดีขึ้นจาก 33 วันในปี 2546 เป็น 25 วัน และระยะเวลาในการขายเฉลี่ยดีขึ้น จาก 44 วันในปี 2546 มาเป็น 35 วัน ขณะที่ระยะเวลาในการชำระหนี้เฉลี่ยจาก 76 วันในปี 2546 มาเป็น 57 วัน โดยสรุปแล้ว กลุ่มบริษัท มีสภาพคล่องดีขึ้นอย่างต่อเนื่องและเพียงพอต่อการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ ในด้านความสามารถในการชำระดอกเบี้ย นั้น กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากระดับ 21.55 เท่า ณ สิ้นปี 2546 มาอยู่ที่ระดับ 25.77 เท่า ณ สิ้นปี 2547 ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีกระแสเงินสดรับสุทธิจากการดำเนินงานอยู่ในระดับสูง และจำนวนดอกเบี้ยจ่ายที่ลดลง จากการชำระคืนเงินต้นของหุ้นกู้และเงินกู้ยืมระยะยาว

4.1.3 ผลการดำเนินงาน

ณ สิ้นปี 2547 บริษัทและบริษัทย่อย (กลุ่มบริษัท) มีจำนวนผู้ใช้บริการในระบบรวมทั้งสิ้นประมาณ 15,184,000 ราย เพิ่มขึ้นสุทธิ จำนวน 1,944,800 ราย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.7 จากจำนวนผู้ใช้บริการ 13,239,200 ราย ณ สิ้นปี 2546 แบ่งเป็นผู้ใช้บริการระบบดิจิทัล GSM 2,120,300 ราย (GSM advance และ GSM1800) และระบบ One-2-Call! 13,063,700 ราย โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาด ในปี 2547 อยู่ในระดับร้อยละ 57.1 ลดลงร้อยละ 2.9 จากปีก่อน เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ให้ความสนใจในด้านการให้บริการที่ดี และหลากหลายในราคาที่เหมาะสมมากกว่ากลุ่มลูกค้าที่เน้นเฉพาะด้านราคาซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย

ของกลุ่มองค์กรที่มีวัตถุประสงค์ในการทำธุรกิจเพื่อที่จะรักษาระดับการเติบโตของรายได้และความสามารถในการทำกำไรมากกว่าการมุ่งรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด กลุ่มบริษัทได้นำเสนอบริการที่หลากหลายรวมถึงกลยุทธ์การดูแลลูกค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มเพื่อที่จะรักษากฎหมายผู้ใช้บริการ โดยยังคงเน้นคุณค่าของการให้บริการ โทรศัพท์ผ่านเครือข่ายที่มีคุณภาพและครอบคลุมทุกพื้นที่

ความสามารถในการทำกำไรดีขึ้นจากความสามารถในการรักษาลูกค้าที่มีคุณภาพดี เป็นผลให้กลุ่มบริษัทมีกำไรก่อนภาษี ในปี 2547 เพิ่มขึ้นร้อยละ 18 โดยมีสาเหตุมาจากรายได้รวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 8 ซึ่งมาจากรายได้จากการให้บริการ เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่ลดลง

ภาษีเงินได้ในปี 2547 เพิ่มขึ้นร้อยละ 41 จากปีก่อน เนื่องจาก ในปี 2546 กลุ่มบริษัทได้รับประโยชน์ทางภาษีจากขาดทุนสะสมยกมาของบริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด เป็นผลให้กำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.3 จาก 18,529 ล้านบาทเป็น 20,258 ล้านบาท ในปี 2547

4.1.4 โครงการในอนาคต

Prepaid - PostPaid Convergence

● ลักษณะของโครงการ

โครงการ Buddy Broadband เป็นบริการใหม่ของบริษัททยอย เอ็ดจี้ซี ที่เรียกว่าเป็น “ความบันเทิงสู่บ้านเรือน” ซึ่งรวมบริการด้านบรอดแบนด์ที่วีพร้อมด้วยอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (ADSL) ผ่านทางเครือข่ายสายโทรศัพท์ บริการบรอดแบนด์ที่วีนั้นรวมถึงโทรทัศน์ช่องปกติ และภาพยนตร์ เพลง ข่าว สารคดี รายการสาระและบันเทิงอื่นๆ อีกมากจากผู้ร่วมให้บริการ (Content Partners) หลายราย โดยลูกค้าผู้ใช้บริการสามารถเลือกชมหลากหลายรายการจากโทรทัศน์ได้ตามเวลาที่ต้องการ และพร้อมกันนั้นสามารถใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและโทรศัพท์ควบคู่ไปในเวลาเดียวกัน บริการนี้มีแผนที่จะเปิดให้บริการในเดือนมกราคม 2548

● ผลตอบแทนที่คาดหวัง

ประมาณ 25-30% ของมูลค่าเงินลงทุน

● ปัจจัยความเสี่ยงของโครงการ

- ความเสี่ยงด้านการลงทุนค่อนข้างต่ำเนื่องจากอุปกรณ์เครือข่ายบางส่วนใช้วิธีการเช่าจาก Supplier แทนการลงทุนทั้งหมด ทำให้สามารถบริหารความสามารถในการรองรับการใช้งาน (Capacity) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

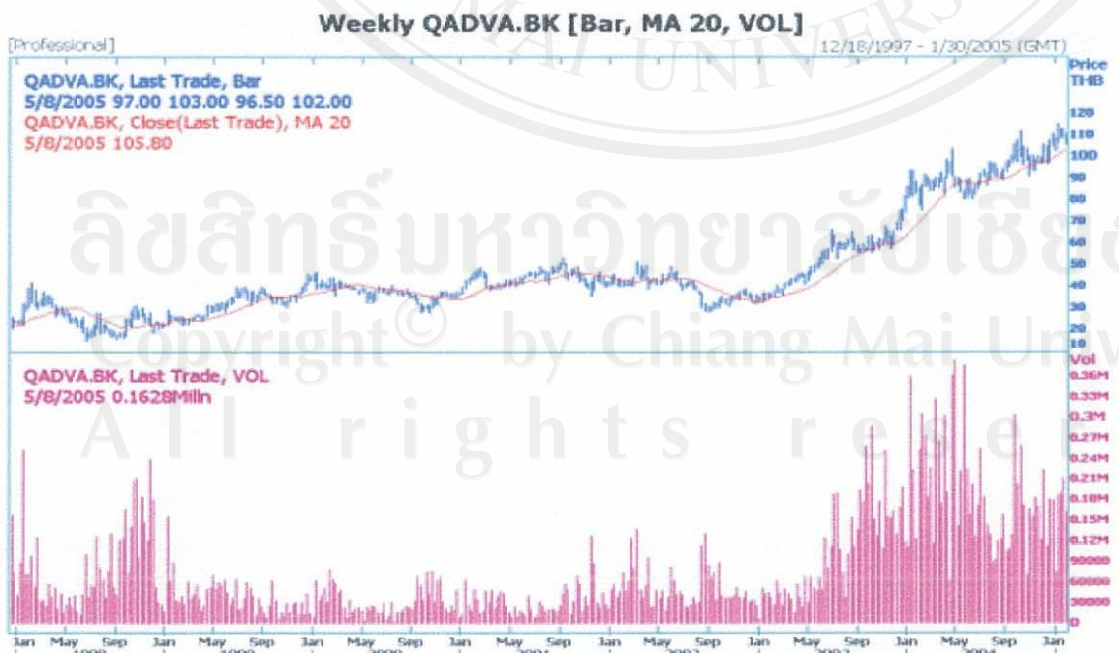
- ความเสี่ยงในส่วนความเสียหายหรือสูญหายของอุปกรณ์ติดตั้งในบ้านเรือน เนื่องจากการให้บริการกับลูกค้า นั้น จะไม่ได้คิดค่าติดตั้งหรือค่าชุดอุปกรณ์ เพียงแต่เป็นเสมือน การให้ยืมอุปกรณ์ที่ลูกค้าต้องส่งคืนเมื่อมีการยกเลิกบริการ ซึ่งทางบริษัทมีนโยบายจัดทำประกันภัย เพื่อปิดความเสี่ยงนี้

- ความเสี่ยงที่น่าจะเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด คือ ในด้าน Content partner เนื่อง จากการที่ จะมีบริการหลากหลายและตรงตามความต้องการของลูกค้า นั้น ขึ้นอยู่กับการจัดหา Content partner ในหลากหลายรูปแบบ

4.1.5 การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์

จากภาพที่ 4.1 แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มราคาหลักทรัพย์ของบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) มีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แม้จะอยู่ในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ (ช่วงปี พ.ศ. 2540-2542) และยังสามารถปรับตัวอยู่ในระดับค่อนข้างคงที่ ไม่ลดลงตามภาวะเศรษฐกิจมากนัก และในช่วงต้นปี พ.ศ. 2546 ราคาปิดของหลักทรัพย์ ADVANC มีการเพิ่มขึ้นอย่างมาก จากต้นปีราคาประมาณ 30 บาทต่อหุ้น และปลายปีสูงประมาณ 70 บาทต่อหุ้น ซึ่งเพิ่มขึ้นถึง 200-300% อีกทั้งปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ยังเพิ่มขึ้นตามราคาที่สูงขึ้นอีกด้วย

ภาพที่ 4.1 แนวโน้มราคาและปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)



ที่มา : Reuters (2004)

4.2 บริษัท ชิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SHIN

4.2.1 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท

บมจ. ชิน คอร์ปอเรชั่น (บริษัทฯ หรือ SHIN) ปัจจุบันประกอบธุรกิจด้านการลงทุนโดยการถือหุ้นและเข้าไปบริหารงานในบริษัทต่างๆ โดยธุรกิจหลักที่บริษัทฯ เข้าลงทุน ได้แก่ ธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมไร้สาย ธุรกิจสื่อสารดาวเทียมและธุรกิจต่างประเทศ และธุรกิจสื่อและโฆษณานอกจากนี้บริษัทฯ ได้ลงทุนในอีก 2 ธุรกิจใหม่ ได้แก่ ธุรกิจสายการบินและธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภคสำหรับรายละเอียดส่วนแบ่งผลกำไรจากเงินลงทุนสำหรับปี 2547 ของแต่ละสายธุรกิจมีดังต่อไปนี้

สายธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมไร้สาย

ประกอบธุรกิจการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ การสื่อสารข้อมูลผ่านสายโทรศัพท์ (On Line Data Communication) และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ มีส่วนแบ่งกำไรจากการลงทุนในสายธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมไร้สายประจำปี 2547 คิดเป็นร้อยละ 99.95 ของกำไรสุทธิ

สายธุรกิจสื่อสารดาวเทียมและธุรกิจต่างประเทศ

ประกอบธุรกิจการให้เช่าช่องสัญญาณดาวเทียม (Transponder) อินเทอร์เน็ต ธุรกิจจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ พร้อมกันนี้ยังดำเนินธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคมในต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศลาวและประเทศกัมพูชา โดยบริษัทฯ มีส่วนแบ่งกำไรจากการลงทุนในสายธุรกิจสื่อสารดาวเทียมและธุรกิจต่างประเทศประจำปี 2547 คิดเป็นร้อยละ 5.02 ของกำไรสุทธิ

สายธุรกิจสื่อและโฆษณา

ดำเนินกิจการเป็นผู้ดำเนินการทางด้านสถานีวิทยุโทรทัศน์ระบบ ยู เอช เอฟ และธุรกิจโฆษณา โดยบริษัทฯ มีส่วนแบ่งผลขาดทุนจากการลงทุนในสายธุรกิจสื่อและโฆษณา ประจำปี 2547 คิดเป็นร้อยละ 1.70 ของกำไรสุทธิ

สายธุรกิจ E-Business

ปัจจุบันดำเนินธุรกิจหลักในการให้บริการเนื้อหาสำหรับโทรศัพท์มือถือ บริการ Corporate Solution บริการ Online Game และอื่นๆ โดยบริษัทฯ มีส่วนแบ่งผลขาดทุนจากการลงทุนในสายธุรกิจ E-Business ประจำปี 2547 คิดเป็นร้อยละ (1.74) ของกำไรสุทธิ

ธุรกิจสายการบิน

ดำเนินธุรกิจให้บริการสายการบินราคาประหยัด โดยได้เริ่มดำเนินการในต้นปี 2547 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งผลขาดทุนจากการลงทุนในธุรกิจสายการบินประจำปี 2547 คิดเป็นร้อยละ (1.43) ของกำไรสุทธิ

ธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภค

ปัจจุบันให้บริการในด้านสินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อเงินผ่อน และสินเชื่อบัตรเครดิต โดยได้เริ่มให้บริการอย่างเป็นทางการตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2547 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งผลขาดทุนจากการลงทุนในธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภคประจำปี 2547 คิดเป็นร้อยละ (1.62) ของกำไรสุทธิ

4.2.2 ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์สุทธิ (สินทรัพย์สุทธิจากหนี้สิน) หรือส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น 3,845 ล้านบาท จาก 32,690 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 เป็น 36,535 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นในมูลค่าเงินลงทุนสุทธิจำนวน 3,290 ล้านบาท (สุทธิจากเงินปันผลรับ 5,591 ล้านบาท) ซึ่งส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากส่วนแบ่งผลกำไรจากเงินลงทุนใน ADVANC

โครงสร้างเงินทุนและสภาพคล่อง บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องสูง โดยเพิ่มขึ้นเป็นระดับ 34.36 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 จากระดับ 4.89 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 เนื่องจากมีเงินสุทธิตรับจากเงินปันผลและการขายเงินลงทุนใน TMC

สำหรับอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ปรับตัวดีขึ้นเป็น 0.09 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 จาก 0.10 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 ซึ่งเป็นผลจากการเติบโตของส่วนของผู้ถือหุ้นจากผลการดำเนินงานและการปลดภาระค้ำประกันที่บริษัทมีต่อบุคคลภายนอกดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้บริษัทมีแหล่งเงินทุนเพียงพอเพื่อรองรับสำหรับการขยายกิจการหรือการลงทุนในธุรกิจอื่นที่มีศักยภาพ

4.2.3 ผลการดำเนินงาน

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิตามผลประกอบการปกติเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.1 จากจำนวน 8,047 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 8,699 ล้านบาทในปี 2547 แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิลดลงร้อยละ 9.3 จากผลกำไรสุทธิจำนวน 9,596 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 8,699 ล้านบาทในปี 2547

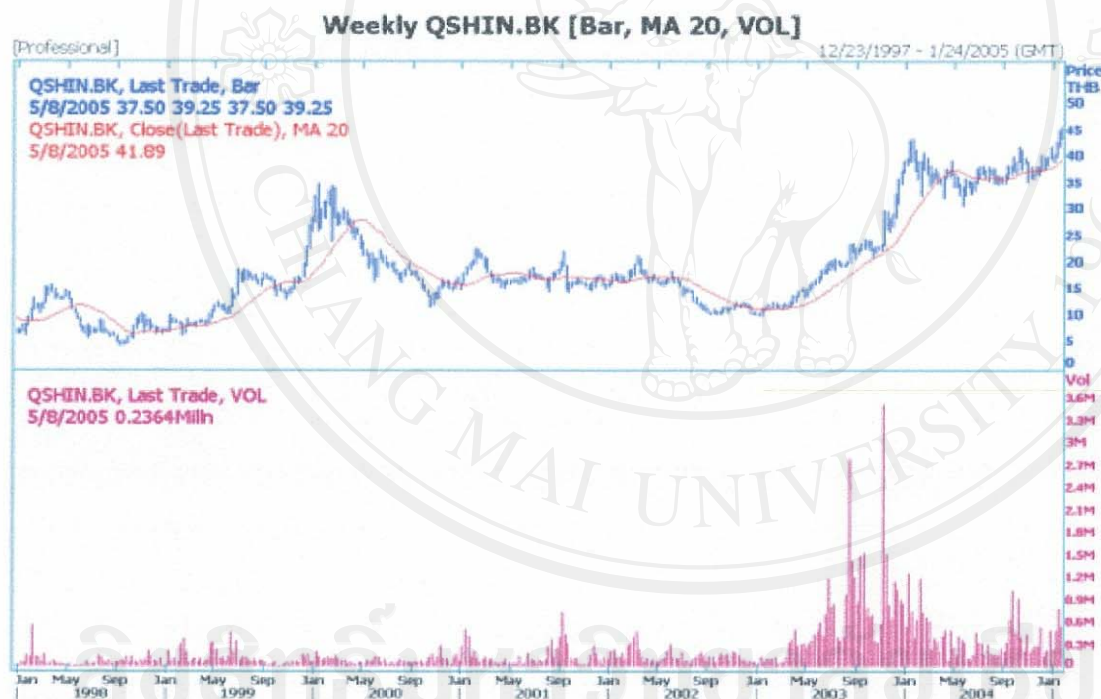
4.2.4 โครงการในอนาคต

อยู่ระหว่างการศึกษาลงทุนเพื่อขยายสู่ธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจโทรคมนาคม

4.2.5 การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์

จากภาพที่ 4.2 แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ชิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ในช่วงหลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจราคาหลักทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงผันผวน ในขณะที่ปริมาณการซื้อขายมีความสม่ำเสมอไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก ราคาหลักทรัพย์ปรับตัวคงที่อีกครั้งในช่วงปี พ.ศ. 2544-2545 และหลังจากปี พ.ศ. 2545 เป็นต้นมาราคาของหลักทรัพย์มีการปรับสูงขึ้นอย่างมาก ในช่วงต้นปี พ.ศ. 2546 ราคาปิดของหลักทรัพย์ SHIN เพิ่มขึ้นอย่างมากจากต้นปีราคาประมาณ 10 บาทต่อหุ้น และปลายปีสูงประมาณ 30-40 บาทต่อหุ้น ซึ่งเพิ่มขึ้นถึง 300% อีกทั้งปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ยังเพิ่มขึ้นตามราคาที่สูงขึ้นอีกด้วย

ภาพที่ 4.2 แนวโน้มราคาและปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์บริษัท ชิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)



ที่มา : Reuters (2004)

4.3 บริษัท ยูไนเต็ดคอมมูนิเคชั่น อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) หรือ UCOM

4.3.1 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท

บริษัท ยูไนเต็ดคอมมูนิเคชั่น อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) “UCOM” ก่อตั้งเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2523 และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อเดือนมกราคม 2537 ปัจจุบันมีทุนชำระแล้ว 4,347 ล้านบาท บริษัทฯดำเนินธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมที่หลากหลายหลายรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

กลุ่มบริการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Broadband)

ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท ยูไนเต็ด อินฟอร์เมชัน ไฮเวย์ จำกัด (UIH) และบริษัท ยูไนเต็บริดแบนด์ เทคโนโลยี จำกัด (UBT) ให้บริการเช่าวงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูง สื่อสารข้อมูลออนไลน์ในการรับส่งข้อมูลและมัลติมีเดีย (ภาพและเสียง) ด้วยระบบดิจิทัลผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสงที่ครอบคลุมพื้นที่บริการทุกจังหวัดทั่วประเทศ รวมถึงให้บริการ ADSL และ VDSL นอกจากนี้ยังให้บริการติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสงพร้อมบริหารเครือข่ายฯ ให้แก่บริษัท โทรเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชัน จำกัด (มหาชน) (TAC)

กลุ่มบริการออกแบบและจัดจำหน่ายอุปกรณ์ระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบครบวงจร (Network Solutions)

ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท ยูไนเต็ เตเลคอม เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (UTEL) ประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบ ติดตั้ง จำหน่าย ให้เช่า ให้คำปรึกษา และบำรุงรักษาอุปกรณ์ สื่อสารโทรคมนาคม เทคโนโลยีสารสนเทศ อุปกรณ์ระบบแพร์ภาพและกระจายเสียง และระบบเครือข่าย

กลุ่มบริหารการขายและการจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Distribution)

ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท ยูไนเต็ ดิสทริบิวชัน บิซซิเนส จำกัด (UD) ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม บัตรโทรศัพท์พร้อมใช้ และบัตรเติมเงิน ผ่านร้านค้าตัวแทนจำหน่ายอิสระ สถานีบริการน้ำมัน JET ทุกสาขาทั่วประเทศ ร้านรักบ้านเกิด และช่องทางจำหน่ายอื่นๆ เช่น ร้านสะดวกซื้อ ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เป็นต้น รวมทั้งให้บริการรับชำระค่าสินค้า ค่าบริการ ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ ผ่านจุดชำระค่าบริการภายใต้ชื่อ "PAYPOINT" นอกจากนี้ UD ได้ร่วมกับบริษัท อินเทอร์เน็ต โซลูชัน โพรไวเดอร์ จำกัด บริหารบริษัท คอนเนค วัน จำกัด ในการดำเนินธุรกิจให้บริการข้อมูลต่างๆ ตลอดจนแอปพลิเคชันต่างๆ บนเว็บไซต์ และทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ครบวงจรทั้งในด้านเนื้อหาสาระ ด้านความบันเทิง ตลอดจนเป็นศูนย์ข้อมูลด้านบริการต่างๆ เพื่อความนิ่มนวล ภายใต้เว็บไซต์ชื่อ www.U-Nee.com

กลุ่มธุรกิจให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Operator)

ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท โทรเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชัน จำกัด (มหาชน) (TAC) ประกอบธุรกิจให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในย่านคลื่นความถี่ 800 Band B และ 1800 ภายใต้สัมปทานที่ได้รับจาก บมจ.กสท โทรคมนาคม

กลุ่มธุรกิจอื่นๆ (Others Business)

- **ธุรกิจให้บริการวิทยุสื่อสารเฉพาะกลุ่ม (Trunked Radio)**

ดำเนินธุรกิจโดย UCOM โดยในปี 2535 UCOM ได้รับอนุญาตให้บริการสื่อสารทั้งเสียงและข้อมูลผ่านเครือข่ายวิทยุเฉพาะกลุ่มจากการสื่อสารแห่งประเทศไทยเป็นเวลา 15 ปี ภายใต้ชื่อทางการค้า “เวสต์เรดิโอ” การให้บริการวิทยุเฉพาะกลุ่มดังกล่าวสามารถให้บริการแก่กลุ่มบุคคลตั้งแต่ 2 คน ขึ้นไป โดยสามารถสื่อสารได้ทั้งระบบบุคคลต่อบุคคล (one-to-one basis) และระบบกระจายเสียง (one-to-many basis) ซึ่งผู้ใช้สามารถส่งการสื่อสารไปยังสมาชิกทั้งกลุ่มได้ นอกเหนือจากการให้บริการดังกล่าว เวสต์เรดิโอ ยังเป็นผู้จัดจำหน่ายวิทยุสื่อสาร เพื่อใช้ในธุรกิจเฉพาะกลุ่ม

- **ธุรกิจให้บริการเนื้อหาข้อมูลผ่านสื่อสารความเร็วสูง (Broadband Content)**

บริษัทฯ ได้ให้บริการคอนเทนต์ผ่านเว็บไซต์ <http://www.bb1ife.in.th> และ www://content.ucom.co.th โดยแบ่งการให้บริการข้อมูลออกเป็น 6 หมวดดังนี้

1) หมวดบันเทิง (Entertainment) นำเสนอความบันเทิงในรูปแบบต่างๆ เช่น ภาพยนตร์ ละคร เพลง Music VDO และคาราโอเกะ

2) หมวดศิลปะและวัฒนธรรม (Arts & Culture) เป็นรายการที่นำเสนองานหรือเรื่องราวของศิลปะวัฒนธรรมในแขนงต่างๆ

3) หมวดชีวิตที่หลากหลาย (Outlook) เป็นรายการที่นำเสนอไลฟ์สไตล์ (Lifestyle) ในรูปแบบต่างๆ และรายการกีฬา

4) หมวดธรรมะและการปฏิบัติสมาธิ (Meditation) เป็นรายการเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับธรรมะ และการทำสมาธิ

5) หมวดข้อมูลและข่าวสาร (News & Information) เป็นรายการประเภทข่าว ข่าวธุรกิจ ข้อมูลแผนที่ และเส้นทางเดินรถรวมถึงสถานที่ที่น่าสนใจต่างๆ

6) หมวดการศึกษา (Education) เป็นการให้บริการการเรียนการสอนผ่านเว็บไซต์ <http://www.learn2gether.in.th> และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับแวดวงการศึกษา โดย UCOM ได้เริ่มพัฒนาการให้บริการ e-Learning มาตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ของปี 2546 โดยให้บริการการเรียนการสอนผ่านระบบออนไลน์แก่ผู้สนใจและบุคคลทั่วไป รวมถึงการให้บริการบริหารระบบการเรียนการสอนผ่านระบบออนไลน์ สำหรับสถาบันการศึกษาหรือองค์กรต่างๆ เพื่อการเรียนการสอนและการฝึกอบรมบุคลากร ภายใต้ชื่อว่า “L2G Corporate & University Solution” โดยเลือกใช้ซอฟต์แวร์ที่ได้มาตรฐานในการบริหารจัดการระบบ โดยปัจจุบัน Learn2gether มีหลักสูตรให้บริการ 5 หมวดวิชารวม 68 หลักสูตร ได้แก่ หมวดบริหารและการจัดการ หมวดการเงินและการ

บัญชี หมวดเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม หมวดระดับมัธยม และหมวดภาษาต่างประเทศ

4.3.2 ฐานะทางการเงิน

การวิเคราะห์สินทรัพย์ บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2547 เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 7 จากปีที่แล้ว โดยมีจำนวน 21,962 ล้านบาท ประกอบไปด้วย สินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 6,709 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 15,253 ล้านบาท ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นดังกล่าวเป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทร่วมแห่งหนึ่งเป็นหลัก

การวิเคราะห์หนี้สิน หนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2547 มีจำนวน 11,086 ล้านบาท ซึ่งใกล้เคียงกับหนี้สินรวม ณ สิ้นปีก่อน ทั้งนี้ถึงแม้ว่าในปี 2547 บริษัทฯ ได้มีการทยอยชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งในระยะสั้น และระยะยาว แต่การเพิ่มขึ้นในส่วนเจ้าหนี้การค้าจากการขายบัตรเติมเงินในกลุ่มบริหารการขายและการจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเพิ่มขึ้นตามปริมาณธุรกิจ เป็นผลให้หนี้สินรวมเพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์ส่วนของผู้ถือหุ้น จากการที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 1,583 ล้านบาท ในปี 2547 ทำให้บริษัทฯ มีขาดทุนสะสมลดลงจาก 3,137 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2546 เป็น 1,554 ล้านบาท ดังนั้น ณ สิ้นปี 2547 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเพิ่มขึ้นเป็น 10,876 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนในอัตราร้อยละ 17

โครงสร้างของเงินทุน ในปี 2547 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ทยอยจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจำนวน 480 ล้านบาททำให้เงินกู้ยืมคงเหลือจำนวน 5,520 ล้านบาท ประกอบกับการรับรู้กำไรสุทธิ 1,583 ล้านบาทในปี 2547 ส่งผลให้โครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ ดีขึ้น โดยมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก 1.21 เท่าในปี 2546 เป็น 1.02 เท่าในปี 2547

สภาพคล่องทางการเงิน ณ สิ้นปี 2547 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 1,443 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 18 ล้านบาทจากวันสิ้นปี 2546 ประกอบด้วย

- เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 970 ล้านบาท จากผลการประกอบการและการเร่งรัดจัดเก็บหนี้
- เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 230 ล้านบาท ส่วนใหญ่ใช้ในการซื้อสินทรัพย์ถาวร
- เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 723 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นการชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) ณ สิ้นปี 2547 เท่ากับ 1.11 เท่าดีขึ้นจาก 1.05 เท่า ณ สิ้นปี 2546 ในขณะที่อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (Quick Ratio) ณ สิ้นปี 2547 เท่ากับ 0.63 เท่าเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 0.58 เท่าในปี 2546

4.3.3 ผลการดำเนินงาน

ในปี 2547 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 29,060 ล้านบาท ประกอบด้วยรายได้จากการขายและการให้บริการ จำนวน 27,488 ล้านบาท ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม จำนวน 1,538 ล้านบาท และรายได้อื่น จำนวน 34 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 1,499 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปีนี้มีจำนวน 982 ล้านบาท ในขณะที่ดอกเบี้ยจ่ายและค่าใช้จ่ายทางการเงินมีจำนวน 317 ล้านบาท ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีกำไรสุทธิจำนวน 1,583 ล้านบาท คิดเป็นกำไรต่อหุ้นเท่ากับ 3.64 บาท

ในส่วนของฐานะการเงิน ณ สิ้นปี 2547 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม และหนี้สินรวม จำนวน 21,962 ล้านบาท และ 11,086 ล้านบาทตามลำดับ ขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีจำนวนทั้งสิ้น 10,876 ล้านบาท

4.3.4 โครงการในอนาคต

การขยายฐานการบริการความรู้ให้เข้าถึงทุกชุมชนที่ห่างไกลโดยผ่านเครือข่ายสื่อสารของกลุ่มUCOM ที่ครอบคลุมพื้นที่ทุกกลุ่มบริษัท UCOM ตระหนักถึงการเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจท่ามกลางสภาพการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต โดยคำนึงถึงการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน การเพิ่มมูลค่าการลงทุน การให้บริการที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนการขยายธุรกิจของกลุ่ม UCOM อย่างต่อเนื่องต่อไปในอนาคต โดยทางกลุ่ม UCOM มีโครงการที่จะดำเนินการในอนาคต ดังนี้

โครงการให้บริการผ่านโครงข่าย MPLS

บริษัท ยูไนเต็ดอินฟอร์เมชัน ไฮเวย์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือมีโครงการลงทุนเพิ่มเติมในเทคโนโลยี MPLS บนเครือข่ายหลักที่ UCOM ใช้งานอยู่ในปัจจุบัน โดยเปิดให้บริการแก่ลูกค้าในเขตกรุงเทพและปริมณฑลได้ประมาณกลางปี 2547 และจะขยายการให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศตามความต้องการใช้งานของลูกค้าในอีก 2-3 ปีข้างหน้า โดยการให้บริการเครือข่าย MPLS เพื่อใช้ในการรองรับแนวโน้มการขยายตัวอย่างรวดเร็วของการใช้งานในระบบ MPLS และระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อสนองนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนให้มีการใช้การสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงให้มากขึ้น โดย UCOM จะสามารถบริหารต้นทุนในอัตราที่ต่ำเนื่องจากเป็นการ

ลงทุนเพิ่มเติมจากเครือข่ายเดิมที่มีอยู่แล้ว ซึ่งจะทำให้ราคาที่เสนอให้แก่ลูกค้าจะเป็นราคาที่เหมาะสม

การเสริมสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

UCOM มีนโยบายในการร่วมมือกับลูกค้าของกลุ่ม UCOM ในการร่วมกันพัฒนาเพื่อดำเนินธุรกิจใหม่ๆ ที่เป็นที่ต้องการของตลาด และขยายช่องทางธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตในอนาคต โดยรวมจุดแข็งของพันธมิตรธุรกิจแต่ละรายเข้าไว้ด้วยกันเพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และเพิ่มโอกาสในเชิงธุรกิจในอนาคตมากขึ้น ที่ผ่านมามี UCOM ได้ดำเนินการไปบางโครงการแล้ว อาทิ

- โครงการสร้างฐานการให้บริการความรู้สู่ชุมชน

UCOM มีโครงข่ายทั่วประเทศไทย โดย UCOM ได้ร่วมมือกับ IBM ผู้นำด้านอุปกรณ์การสื่อสาร และวิทยาลัยนวัตกรรมอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในการพัฒนาระบบการเรียนการสอนผ่านเครือข่ายสื่อสารของ UCOM เพื่อให้บริการธุรกรรมด้าน e-Learning สำหรับการพัฒนาความรู้ให้กว้างไกลโดยปัจจุบัน UCOM ได้มีการพัฒนา 68 หลักสูตร

- โครงการให้บริการข้อมูลบนเว็บไซต์

UD ได้ร่วมทุนกับบริษัท อินเทอร์เน็ต โซลูชั่น โพรไวเดอร์ จำกัด ผู้ชำนาญในการดำเนินการตลาดอินเทอร์เน็ต จัดตั้งบริษัท คอนเนค วัน จำกัด ขึ้นเพื่อให้บริการข้อมูลต่างๆ บนเว็บไซต์ และทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ครบวงจร ทั้งในด้านเนื้อหาสาระ(Content) ด้านความบันเทิง และเป็นศูนย์ข้อมูลด้านบริการต่างๆ เพื่อให้ดาวน์โหลด เช่น Logo, Ring tone, Picture message, Screen saver, MMS Animation, Animated Screen saver, Color Wallpaper รวมถึงสามารถดาวน์โหลดข้อมูล ข่าวสารใหม่ เทคโนโลยีใหม่ๆ ด้านอินเทอร์เน็ตเทคโนโลยี ข่าวสาร ธุรกิจ รายงานผลกีฬา สำนักข่าว ค่ายเพลง สถานีโทรทัศน์ ตรวจสอบผลสลากกินแบ่งรัฐบาล ข่าวสังคม รายงานราคาพืชผลทางการเกษตรจากสำนักข่าวและกิจกรรมดีๆ ตามการพัฒนาของโทรศัพท์รุ่นใหม่ๆ ที่สามารถตอบสนองเทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น ดูหนัง ฟังเพลง รับส่งภาพ และข้อความผ่านระบบ GPRS(General Package Radio Service) และระบบ MMS (Multimedia Messaging Service) , MMS Animation , Animated Screen Saver, Color Wallpaper ด้วยระบบเครือข่ายวงจรรเข้าความเร็วสูงจากบริการ Leased Line, Frame Relay, ADSL ด้วยความเร็วตั้งแต่ 64 กิโลบิตต่อวินาที ถึง 2 เมกกะบิตต่อวินาที นอกจากนี้ยังมีการเปิดตัว U-Nee make me ซึ่งสามารถดัดแปลงรูปถ่ายหน้าคนจริง ด้วยการตกแต่งรูปร่าง เครื่องแต่งกาย การแสดงออกทางสีหน้า ทรงผม เพื่อสร้างเป็นรูปการ์ตูน ผ่านทางโทรศัพท์มือถือในระบบ CDMA ภายใต้เว็บไซต์ชื่อ www.u-nec.com และศูนย์ให้บริการ U-Nee Call Center โดยมีการให้บริการตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2546 เป็นต้นไป

โดยคอนเนค วัน ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโปรแกรมการใช้งานบนโทรศัพท์มือถือในรูปแบบต่างๆ เช่น โทรศัพท์มือถือ PDA เป็นต้น เพื่อให้เหมาะกับการใช้งานของลูกค้าแต่ละประเภท โดยคอนเนควัน ผลิต/พัฒนาขึ้นเอง และร่วมมือกับผู้ให้บริการด้านเนื้อหา(Content Provider) เพื่อพัฒนาวิธีการใช้ และเนื้อหาที่น่าสนใจบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

นอกจากนี้ยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการกับพันธมิตร อาทิ โครงการ Ring Back Tone ร่วมกับบริษัทชั้นนำในต่างประเทศซึ่งเป็นการพัฒนาเทคโนโลยีมือถือในรูปแบบใหม่ เป็นต้น

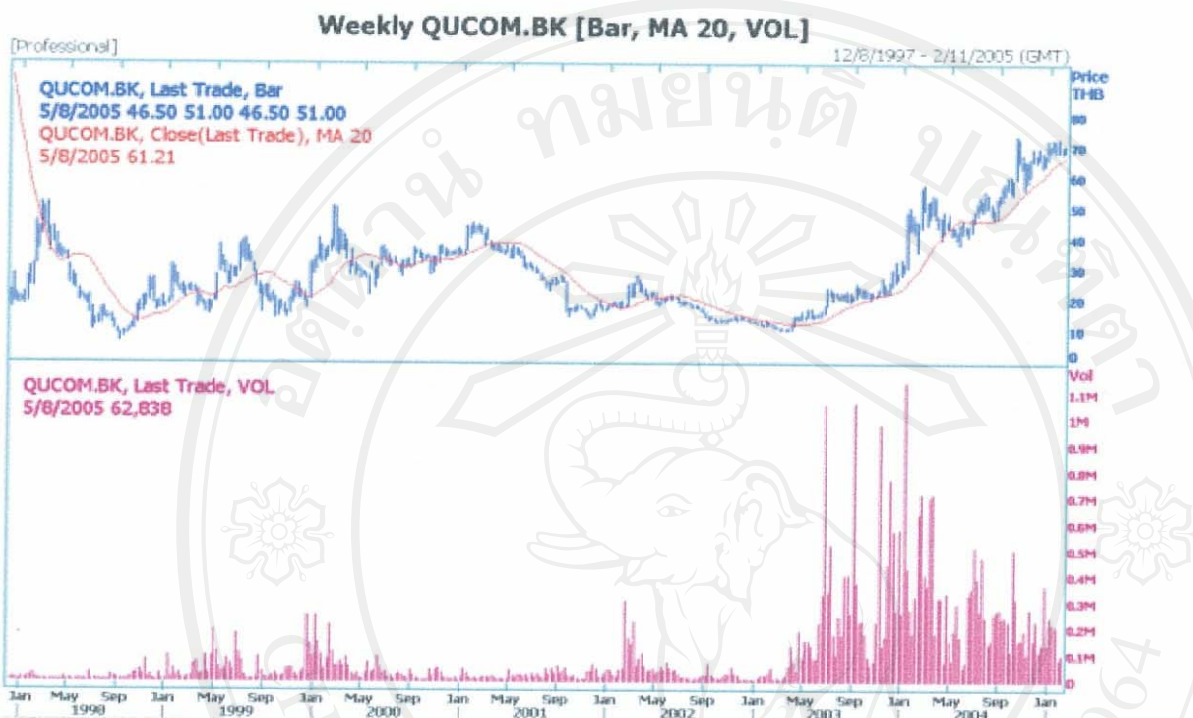
มุ่งเน้นงานด้านบริการเพิ่มมากขึ้น

จากการที่รัฐบาลมีนโยบายในการเปิดเสรีด้านธุรกิจโทรคมนาคม อันมีผลให้หน่วยงานราชการซึ่งเคยเป็นลูกค้าของ UCOM ต้องมาเป็นคู่แข่งกันทางธุรกิจในอนาคต ดังนั้นจึงทำให้บริษัท ยูไนเต็ด เทเลคอม เซลส์แอนด์เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ ดำเนินธุรกิจติดตั้งโครงข่ายสื่อสาร โดยเน้นงานประมูลของภาครัฐบาลเป็นหลัก จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางธุรกิจโดยหันมาให้ความสำคัญกับการให้บริการครบวงจรมากขึ้น เพื่อทดแทนรายได้จากการประมูลงานภาครัฐบาลที่มีแนวโน้มลดลง โดยบริการดังกล่าวเป็นการบริการตั้งแต่การติดตั้งระบบการดูแลรักษาเครื่องมืออุปกรณ์ ตลอดจนการให้คำปรึกษาต่างๆ เช่น การให้บริการเคาเตอร์ไปรษณีย์ เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ UCOM มีแหล่งรายได้ที่มั่นคงและสม่ำเสมอมากขึ้น

4.3.5 การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์

จากภาพที่ 4.3 แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ยูไนเต็ดคอมมูนิเคชั่น อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ในช่วงหลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจราคาหลักทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงผันผวน และลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วงปี พ.ศ. 2544-2545 ราคาหลักทรัพย์ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอีกครั้งหลังจากปี พ.ศ. 2545 ในช่วงต้นปี พ.ศ. 2546 ราคาปิดของหลักทรัพย์ SHIN เพิ่มขึ้นอย่างมาก จากต้นปีราคาประมาณ 10 บาทต่อหุ้น และปลายปีสูงประมาณ 40-50 บาทต่อหุ้น ซึ่งเพิ่มขึ้นถึง 400% อีกทั้งปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ยังเพิ่มขึ้นตามราคาที่สูงขึ้นอีกด้วย และยังคงสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ภาพที่ 4.3 แนวโน้มราคาและปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์บริษัท ยูไนเต็ดคอมมูนิเคชั่น อินคัสตรี จำกัด (มหาชน)



ที่มา : Reuters (2004)

4.4 บริษัท โทร คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TRUE

4.4.1 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท

บริษัท โทร คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (True Corporation Public Company Limited) (“บริษัท”) เดิมชื่อบริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจให้บริการสื่อสาร โทรคมนาคม โดยได้ทำสัญญาร่วมงานฯ กับองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (ปัจจุบัน คือ บริษัท ทศท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ “ทศท.”) และมีบริษัทย่อย ทำสัญญากับ การสื่อสารแห่งประเทศไทย (ปัจจุบัน คือ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) หรือ “กสท.”) บริษัทได้แบ่งการดำเนินงานธุรกิจออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มธุรกิจโทรศัพท์พื้นฐาน และบริการเสริม ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัท ทำรายได้ให้บริษัทประมาณร้อยละ 50.40 ของรายได้ทั้งหมด 2) กลุ่มธุรกิจโทรศัพท์พื้นฐานใช้นอกสถานที่ และธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3) กลุ่มธุรกิจบริการโครงข่ายข้อมูลดิจิทัล 4) กลุ่มธุรกิจบริการโครงข่ายมัลติมีเดียและบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (บรอดแบนด์) และ 5) กลุ่มธุรกิจบริการอินเทอร์เน็ตและอีคอมเมิร์ซ ซึ่งธุรกิจในข้อ 2 - 5 ดำเนินการ โดยบริษัทย่อยของบริษัท

บริษัทมีจุดมุ่งหมายที่จะเป็นองค์กรที่ตอบสนองการสื่อสารเชื่อมโยงกับ ผู้บริโภค ผู้คน สังคม ระบบเศรษฐกิจ และโลกอย่างครบวงจร (Communication Solution Provider) ซึ่งบริษัทได้มีการพัฒนาบริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยยึดถือความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ (Customer Centric) ทั้งกลุ่มลูกค้าธุรกิจและกลุ่มลูกค้าบุคคล ทั้งนี้

4.4.2 ฐานะทางการเงิน

การวิเคราะห์สินทรัพย์ สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2547 มีจำนวน 102.6 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 18.3 หรือเพิ่มขึ้นจำนวน 15.9 พันล้านบาท ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทได้รับรู้สินทรัพย์ของทีเอ ออเรนจ์ โดยวิธีรวมทั้งหมด ซึ่งส่วนใหญ่เป็น ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ (สุทธิ) ทำให้ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (สุทธิ) เพิ่มขึ้นรวมจำนวน 12.7 พันล้านบาท เป็น 75.7 พันล้านบาท

การวิเคราะห์หนี้สิน หนี้สินโดยรวมของบริษัท เพิ่มขึ้น 12.6 พันล้านบาท เป็น 97.9 พันล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการรวมทีเอ ออเรนจ์ โดยวิธีรวมทั้งหมดเช่นเดียวกัน หากไม่รวมทีเอ ออเรนจ์ หนี้สินรวมของบริษัทจะลดลงร้อยละ 12.6 เป็น 59.8 พันล้านบาท เนื่องจากบริษัทสามารถลดหนี้ได้จำนวนประมาณ 9.3 พันล้านบาท

การวิเคราะห์ส่วนของผู้ถือหุ้น เพิ่มขึ้นจาก 1.5 พันล้านบาท เป็น 4.7 พันล้านบาท จากการเพิ่มทุนจำนวน 2.7 พันล้านบาท และจากกำไรสุทธิประจำปี จำนวน 605 ล้านบาท

สภาพคล่อง กระแสเงินสดจากการดำเนินงานรวมเพิ่มขึ้น 306 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4.3 เป็น 7.4 พันล้านบาท กระแสเงินสดจากการดำเนินงานหลังหักจ่ายลงทุน มีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 3.4 พันล้านบาท (เปรียบเทียบกับกระแสเงินสดใช้ไปจำนวน 3.3 พันล้านบาท ในปี 2546) หากไม่รวมทีเอ ออเรนจ์ กระแสเงินสดจากการดำเนินงานหลังหักจ่ายลงทุนจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 20.7 เป็น 6.2 พันล้านบาท ทำให้ทรูสามารถเพิ่มเงินลงทุนในทีเอ ออเรนจ์ได้จำนวน 5 พันล้านบาท โดยในเดือนมีนาคม 2548 ทรูจะลงทุนในทีเอ ออเรนจ์อีกจำนวน 1 พันล้านบาท ทั้งนี้ ทีเอ ออเรนจ์ จะนำเงินที่ได้รับ ไปใช้สำหรับการขยายงาน

กล่าวโดยสรุป ฐานะทางการเงินของบริษัทมีความแข็งแกร่งมากขึ้น ธุรกิจโทรศัพท์พื้นฐานยังคงสร้างกระแสเงินสดได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้บริษัทมีเงินสดเพียงพอสำหรับการลดภาระหนี้สินลง รวมทั้งสามารถขยายการลงทุนในธุรกิจที่มีการเติบโตสูง บริษัทมีสภาพคล่องที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA ไม่รวมทีเอ ออเรนจ์ ลดลงเป็นระดับ 4.3 เท่า ณ สิ้นปี 2547 (จากระดับ 4.7 เท่า ณ สิ้นปี 2546) ในขณะที่อัตราส่วน EBITDA ต่อดอกเบี้ยจ่าย

เพิ่มขึ้นเป็น 3.6 เท่า (จาก 3.1 เท่า) และหากรวมที่เอ ออเรนจ์ อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA จะค่อนข้างคงที่ที่ระดับ 6 เท่า ในขณะที่อัตราส่วน EBITDA ต่อดอกเบี้ยจ่าย เพิ่มขึ้นเป็น 3.1 เท่า

4.4.3 ผลการดำเนินงาน

ในปี 2547 ทู ได้วางรากฐานเพื่อการเป็นผู้ให้บริการสื่อสาร โทรคมนาคมอย่างครบวงจร พร้อมเข้าสู่ยุคที่มีการแข่งขันเพิ่มขึ้น

ทูประสบความสำเร็จในการปรับเปลี่ยนแบรนด์ในเดือน เมษายน 2547 นอกจากนั้น ธุรกิจอินเทอร์เน็ต/บรอดแบนด์ และ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเป็นผลส่วนหนึ่ง มาจากการทำการตลาดอย่างสร้างสรรค์ ทูยังสามารถรักษาผลการดำเนินงานของธุรกิจ โทรศัพท์พื้นฐาน และธุรกิจโทรศัพท์พื้นฐานพกพาพีซีที (WE PCT) ให้คงตัว

ความสำเร็จในการนำเสนอแคมเปญ All Together Bonus ภายหลังการรีแบรนด์ ได้แสดงให้เห็นว่า ลูกค้าได้รับประโยชน์จากการเสนอขายสินค้าและบริการต่างๆ ไปด้วยกัน ซึ่งเฉพาะผู้ประกอบการที่มีบริการครบวงจร เช่น ทู เท่านั้น ที่สามารถให้บริการได้

ในปี 2547 โครงสร้างรายได้ของทูได้เปลี่ยนแปลงอย่างเด่นชัด โดยธุรกิจใหม่ ๆ เช่น ธุรกิจอินเทอร์เน็ต/บรอดแบนด์ และธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่มีรายได้ในสัดส่วนที่สูงขึ้น จากอัตราร้อยละ 17 ของรายได้จากค่าบริการโดยรวมของบริษัท ในปี 2545 เป็นอัตราร้อยละ 26 ในปี 2546 และ อัตราร้อยละ 37 ในปี 2547 ซึ่งบริษัทคาดว่าแนวโน้มจะยังคงเป็นเช่นนี้ในอนาคต

ธุรกิจบรอดแบนด์ของทูเติบโตขึ้นอย่างมาก โดยมีจำนวนลูกค้าทั่วไป เพิ่มขึ้นกว่า 13 เท่าในปี 2547 จากการที่ทูสามารถนำเสนออัตราค่าบริการที่ราคาเริ่มต้นเพียง 590 บาทต่อเดือน โดยไม่จำกัดจำนวนชั่วโมงในการใช้บริการ และมีรายการส่งเสริมการขาย โดยการแจกฟรีโมเด็ม

ธุรกิจบรอดแบนด์ มีจำนวนผู้ใช้บริการมากถึงระดับที่ทำให้เกิดการประหยัดจากขนาด นอกจากนั้นทูยังเป็นผู้นำตลาดในตลาดบรอดแบนด์ ซึ่งสนับสนุนให้ทูขึ้นสู่การเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตรายใหญ่ที่สุดของประเทศ ด้วยจำนวนผู้ใช้บริการมากกว่า 1 ล้านราย บริษัทคาดว่าทั้งสองธุรกิจนี้จะเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งต่อไปในปี 2548 ทั้งนี้เนื่องจากมีอัตราค่าบริการต่ำ และมีจำนวนผู้ใช้บริการที่แข่งขันกันมากขึ้น ตลอดจน จำนวน ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตและบรอดแบนด์ ยังอยู่ในระดับต่ำ ที่ อัตราร้อยละ 11 และต่ำกว่าร้อยละ 1 ต่อประชากร 100 คน ตามลำดับ

ที่เอ ออเรนจ์ มีผลประกอบการที่ดีขึ้น โดยมีจำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 85 เป็น 3.4 ล้านราย ณ สิ้นปี 2547 ซึ่งนับว่ามีอัตราการเติบโตที่รวดเร็วกว่าผู้ใช้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่นๆ นอกจากนั้น ที่เอ ออเรนจ์ ยังสามารถสร้างกำไรจากการดำเนินงาน ก่อน

ภาษี ค่าเสื่อมราคา และ ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (EBITDA) เพียงพอสำหรับดอกเบี้ยจ่าย ในระยะเวลาไม่ถึง 3 ปี และกำลังมุ่งสู่เป้าหมายการทำกำไร ภายในปลายปี 2548

ความสำเร็จในการจัดหาเงินกู้ระยะยาวของทีเอ ออเรนจ์ในไตรมาสที่ 3 ปี 2547 และ การซื้อหุ้นเพิ่มในทีเอ ออเรนจ์ อีกร้อยละ 39 จากออเรนจ์ เอสเอ ทำให้ทีเอ ออเรนจ์ได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มทรูอย่างแท้จริง และทำให้ทรูเป็นผู้ให้บริการสื่อสารครบวงจรที่สามารถให้บริการ โทรทัศน์ผ่าน โทรคมนาคมที่สามารถตอบสนองครบทุกความต้องการของลูกค้า และสามารถได้ประโยชน์จากการรวมกันของเทคโนโลยี (Fix-mobile convergence) ซึ่งจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

ธุรกิจโทรศัพท์พื้นฐานของทรูสามารถทำกำไรจากการดำเนินงานจริง ตลอดปี 2547 และ คาดว่าจะยังคงเป็นเช่นนี้ในปี 2548 หากไม่มีเหตุการณ์ที่ไม่คาดหมายเกิดขึ้น ถึงแม้ว่ารายได้จะไม่เพิ่มขึ้นอย่างเด่นชัด และจำนวนผู้ใช้บริการโดยรวมอาจลดลงอีกเล็กน้อย

ความสำเร็จในด้านการเงินที่สำคัญในปี 2547 ได้แก่ การขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 398 ล้านหุ้นให้แก่บุคคลเฉพาะเจาะจง (Private Placement) ในไตรมาสที่ 4 ซึ่งสามารถระดมทุนได้จำนวน 2.7 พันล้านบาท ได้เพิ่มความแข็งแกร่งแก่สมดุลของบริษัท โดยทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจำนวน 4.3 พันล้านบาท (รวม 1.6 พันล้านบาท จากกำไรทางบัญชี) และสามารถลดหนี้ลงได้จำนวน 4 พันล้านบาท

ในปี 2547 ธุรกิจต่างๆ ของทรู ไม่รวม ทีเอ ออเรนจ์ สามารถสร้างกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง ในขณะที่รายได้รวม และกำไรจากการดำเนินงานก่อน ดอกเบี้ยจ่าย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (EBITDA) ของกลุ่ม บริษัททรู เพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอ และยังคงสามารถลดภาระหนี้ได้อย่างต่อเนื่อง

4.4.4 โครงการในอนาคต

บริษัทและบริษัทย่อยมีแผนการลงทุนในปี 2548 โดยมีโครงการต่างๆ ดังนี้
ศูนย์จัดจำหน่ายและบริการ (Retail Distribution Center)

บริษัทมีโครงการที่จะปรับปรุงสำนักบริการลูกค้าของบริษัท ให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างครบถ้วน ทั้งในด้านสินค้าและบริการต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งสินค้าด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สอดคล้องกับภาพลักษณ์ใหม่ของบริษัท

Corporate ICT

บริษัทมีโครงการที่จะให้บริการเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ที่ครบวงจรแบบ One-stop-service สำหรับลูกค้าประเภทองค์กร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการ

ให้บริการในลักษณะเป็น Solution แก่ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ไม่มีความชำนาญในการจัดการและขาดแคลนบุคลากรที่มีความพร้อมด้านนี้และต้องการ Outsource การบริหารงานด้านนี้แก่บริษัท

การขยายโครงข่ายในการให้บริการ Broadband

บริษัทมีโครงการที่จะเพิ่มขีดความสามารถ (Capacity) การให้บริการของโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดที่มีการเติบโตอย่างมาก ให้สามารถรองรับการให้บริการแก่ลูกค้าได้กว่า 500,000 ราย

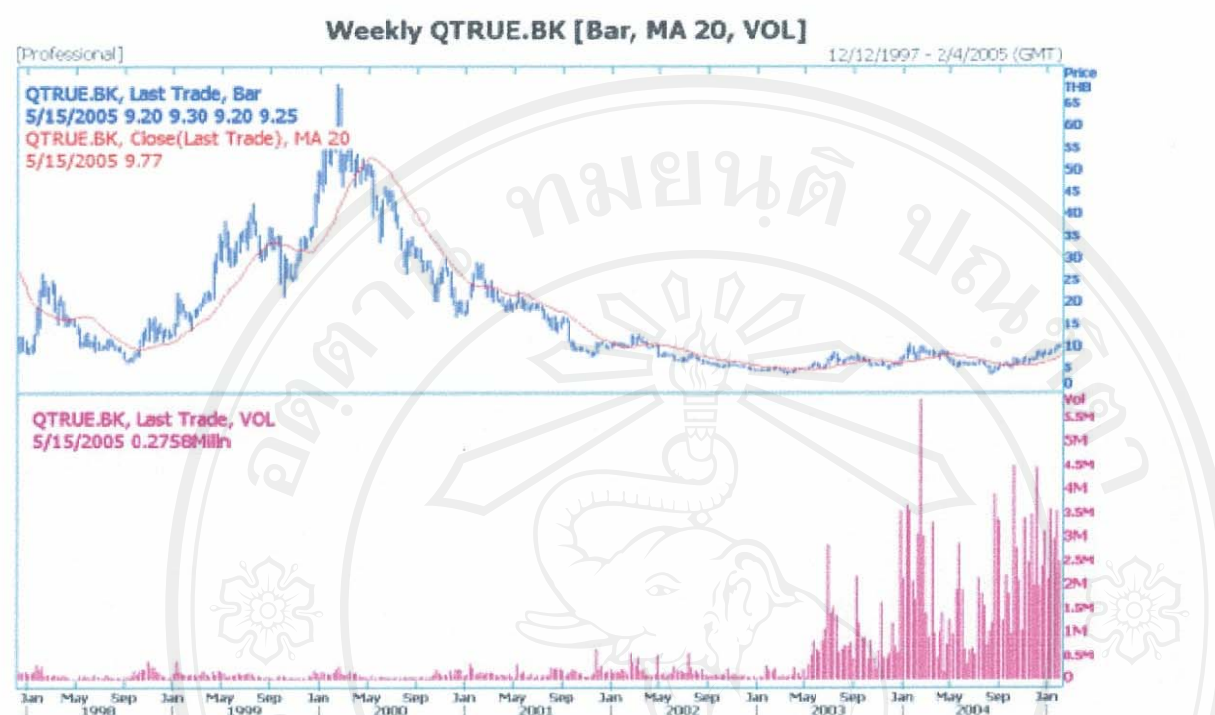
การขยายบริการโครงข่ายข้อมูลและ Broadband ไปยังต่างจังหวัด

บริษัท ทู มัลติมีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีโครงการที่จะขยายโครงข่าย Fiber Optic ไปยังต่างจังหวัดเพิ่มเติม เพื่อรองรับการขยายงานของบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด และ บริษัท เอเชีย อินโฟเน็ต จำกัด ซึ่งให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ต ตลอดจนการขยายการให้บริการโครงข่ายข้อมูล DDN และ Broadband ของบริษัท ทู มัลติมีเดีย จำกัดเอง ดังนั้นนับเป็นการลดการลงทุนที่ซ้ำซ้อนกัน และยังสามารถบริหารจัดการโครงข่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4.4.5 การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์

จากภาพที่ 4.4 แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ในช่วงหลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจราคาหลักทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงค่อนข้างผันผวน ในขณะที่มีปริมาณการซื้อขายค่อนข้างเบาบาง ราคาของหลักทรัพย์ TRUE มีการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากในช่วงปี พ.ศ. 2542-2543 ซึ่งเป็นช่วงที่เศรษฐกิจซบเซา แต่ในช่วงปี พ.ศ. 2544-2546 ซึ่งเป็นช่วงที่เศรษฐกิจฟื้นตัวราคาหลักทรัพย์กลับมีการเปลี่ยนแปลงลดลง ซึ่งจะเห็นว่าการปรับตัวนั้นไม่ขึ้นกับภาวะเศรษฐกิจมากนัก และในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 บริษัทฯ มีปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์เพิ่มมากขึ้น ในขณะที่ราคาหลักทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย

ภาพที่ 4.4 แนวโน้มราคาและปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์บริษัท โทร คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)



ที่มา : Reuters (2004)

4.5 บริษัททีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน) หรือ TT&T

4.5.1 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท

บริษัท ทีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่ให้บริการโทรศัพท์พื้นฐานในเขตภูมิภาคจำนวน 1.5 ล้านเลขหมาย โดยทำสัญญาความร่วมมืองานและร่วมลงทุนขยายบริการโทรศัพท์กับ บมจ.ทศท คอร์ปอเรชั่น (ทศท)¹ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 เป็นระยะเวลา 25 ปี โดยจะสิ้นสุดในปี พ.ศ. 2561 ลักษณะการให้บริการหลักๆ ของบริษัทฯ ได้แก่ การให้บริการสำหรับโทรศัพท์พื้นฐานในเขตภูมิภาคจำนวน 1.5 ล้านเลขหมาย นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังให้บริการโทรศัพท์สาธารณะในเขตภูมิภาค จำนวน 15,000 เลขหมาย การให้บริการสื่อสารข้อมูล (Data Communication Network) บริการเสริมต่างๆ ของโทรศัพท์พื้นฐาน ตลอดจนการติดตั้งสายกระจายและเดินสายติดตั้งโทรศัพท์ภายในอาคารผู้เช่าซึ่งดำเนินงานโดยบริษัทย่อยที่บริษัทฯ จัดตั้งขึ้น

ผลการดำเนินงานสำหรับปี พ.ศ. 2547 บริษัทฯ มีรายได้รวม 6,921 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากรายได้รวม 6,767 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2546 ร้อยละ 2 โดยบริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิเท่ากับ 233 ล้านบาท เทียบกับผลกำไรสุทธิ 984 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2546 อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาผล

¹ เดิมชื่อองค์กรโทรศัพท์แห่งประเทศไทย

ประกอบการที่ไม่รวมผลของกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงแล้ว บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิลดลงจาก 422 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2546 เป็น 381 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2547 ทั้งนี้ สิ้นทรัพย์รวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 มีจำนวน 41,216 ล้านบาท เทียบกับ 42,813 ล้านบาท ณ สิ้นปี พ.ศ. 2546 ลดลง 1,597 ล้านบาท เนื่องจากการตัดค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์โครงข่าย รวมถึงหนี้สินระยะยาวที่ลดลงเป็นอย่างมากในปีพ.ศ. 2547 อันมีผลมาจากการคืนเงินต้นให้แก่เจ้าหนี้ทั้งก่อนกำหนดและตามแผนปรับ โครงสร้างหนี้ และที่สำคัญมีการแปลงหนี้สินระยะยาวในส่วนของหนี้กลุ่ม ค. เป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ โดยผ่านการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิกลุ่ม ค. ที่ได้จัดสรรให้แก่เจ้าหนี้กลุ่ม ค. ไปเมื่อช่วงต้นปีพ.ศ. 2547 ทั้งนี้ บริษัทฯ มียอดผู้เช่าเลขหมายโทรศัพท์พื้นฐานรวม ณ สิ้นปี พ.ศ. 2547 จำนวน 1,236,591 เลขหมาย เทียบกับ 1,206,270 เลขหมาย ในปีที่ผ่านมา การให้บริการสื่อสารข้อมูลแก่ลูกค้าธุรกิจเพิ่มขึ้นเป็น 3,019 วงจร เทียบกับปีที่ผ่านมาเพียง 1,786 วงจร และการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่เพิ่มขึ้นมากหลายเท่าตัวในปี พ.ศ. 2547 จำนวน 12,130 วงจร เทียบกับเพียง 661 วงจรในปีที่ผ่านมา

ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นกลยุทธ์ในการพัฒนาบริการและธุรกิจใหม่ๆ เพื่อเป็นแหล่งรายได้ในอนาคต โดยได้ปรับรูปแบบอัตราค่าบริการหลายรูปแบบเพื่อให้อิสระแก่ลูกค้าในการเลือกใช้ในจำนวนที่ต้องการ นำเสนอรูปแบบการใช้งานใหม่ๆ โดยใช้บัตรโทรศัพท์ทั้ง Prepaid และ Postpaid รวมถึงการเพิ่มรายได้จากบริการเสริม ได้แก่ Caller ID SMS และ Prepaid Card Phone นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการให้บริการสื่อสารข้อมูล โดยนำเสนออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในราคาประหยัดภายใต้ชื่อ “T-Speed” พัฒนาบริการ Virtual Leased Line เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานด้วยต้นทุนไม่สูงนัก รวมถึงการมุ่งสู่ธุรกิจด้านเนื้อหา (Content) โดยจัดทำเว็บไซต์ www.TTOnline.net ขึ้น เพื่อสร้างชุมชนออนไลน์และรองรับบริการ T-Speed ในด้านการปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานและพัฒนาบุคลากร บริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีใหม่มาใช้เพื่อลดต้นทุนโครงข่ายและเพิ่มศักยภาพในการให้บริการใหม่ๆ โดยได้พัฒนาระบบ Call Center แบบรวมศูนย์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการวิเคราะห์ปัญหาและแก้ไขปัญหาแก่ลูกค้า ตลอดจนพัฒนาบุคลากรเพื่อมุ่งสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการให้บริการสื่อสารข้อมูลทั้งในด้านวิศวกร ช่างเทคนิคและพนักงานบริการลูกค้า

ในด้านความคืบหน้าเกี่ยวกับการเปิดเสรีโทรคมนาคมและการแปรสัญญาร่วมงานฯ นั้น เมื่อเดือนตุลาคม 2547 ที่ผ่านมา พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ แต่งตั้งคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) ขึ้น โดย กทช. ได้เริ่มทำงานอย่างเป็นทางการในวันที่ 1 พฤศจิกายน 2547 ทั้งนี้ คาดว่า กทช. จะพิจารณาให้ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมในช่วงครึ่งปีหลังของ พ.ศ. 2548 รวมทั้งจะมีการผลักดันการใช้ระบบค่าเชื่อมต่อ

โครงการ ซึ่งกรมไปรษณีย์โทรเลขและผู้ประกอบการโทรคมนาคมได้ร่วมกันเตรียมการการนำมาใช้รองรับการเปิดเสรีโทรคมนาคม โดยได้มีการจัดทำร่างข้อตกลงอ้างอิงในการเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคม เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปใช้ได้ทันทีเมื่อตกลงนำระบบมาใช้ รวมทั้งการทดลองวัดข้อมูลระหว่างผู้ประกอบการเพื่อตรวจสอบความถูกต้องก่อนการใช้งานจริง

สำหรับการดำเนินธุรกิจในปี 2548 บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายโดยวางแผนการให้บริการสื่อสารข้อมูลอย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้บริการ ADSL Broadband การพัฒนารูปแบบ content และ application ใหม่ ๆ รวมทั้งบริการเสริมต่างๆ โดยใช้ กลยุทธ์ราคาและความสะดวกและง่ายในการใช้บริการ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายการดำเนินงานไว้ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านการพัฒนากระบวนการธุรกิจ และด้านการเรียนรู้ขององค์กร เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจพร้อมทั้งสามารถพัฒนาองค์กรได้อย่างต่อเนื่อง

4.5.2 ฐานะทางการเงิน

การวิเคราะห์สินทรัพย์ บริษัทฯ มีสินทรัพย์ ณ สิ้นปี 2547 ทั้งสิ้น 41,216 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ส่วนใหญ่ ได้แก่ ต้นทุนโครงการที่โอนให้ บมจ. ทศท คอร์ปอเรชั่น ตามสัญญาร่วมการงานฯ จำนวน 30,924 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 ของสินทรัพย์ทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ สินทรัพย์ถาวรและเงินลงทุนในโครงการต่างๆ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12 ของสินทรัพย์ทั้งหมด สำหรับสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนใหญ่ประกอบด้วย เงินสด เงินฝากธนาคาร และเงินลงทุนระยะสั้น จำนวน 2,316 ล้านบาท และลูกหนี้การค้าจำนวน 1,237 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6 และร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ทั้งหมด ตามลำดับ

การวิเคราะห์หนี้สิน บริษัทฯ มีหนี้สินโดยรวมลดลงอย่างมากในอัตราร้อยละ 14 จาก 30,100 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2546 เป็น 25,987 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2547 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63 ของสินทรัพย์ทั้งหมด โดยหนี้สินส่วนใหญ่ ได้แก่ เงินกู้ระยะยาวรวมเงินกู้ระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ทั้งนี้ สัดส่วนของเงินกู้ระยะยาวได้ลดลงอย่างมากในปี 2547 เนื่องจากการชำระคืนเงินต้นตามกำหนดในแผนปรับโครงสร้างหนี้และการชำระคืนเงินต้นก่อนกำหนด ประกอบกับการแปลงหนี้เป็นทุนของเจ้าหนี้กลุ่ม ค ยังผลให้หนี้สินระยะยาวของบริษัทฯ ในปี 2547 ลดลงรวมทั้งสิ้น 4,321 ล้านบาท โดยเป็นการลดลงก่อนกำหนดการจ่ายคืนเงินกู้ปกติจำนวน 3,476 ล้านบาท ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2547 เงินกู้ระยะยาวของบริษัทฯ ประกอบด้วยส่วนที่เป็นเงินสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐจำนวน 309 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ เทียบเท่ากับเงินบาทที่ 12,073 ล้านบาท และส่วนที่เป็นเงินกู้สกุลบาทจำนวน 12,132 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 24,205 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55 ของสินทรัพย์ทั้งหมด หนี้สินส่วนที่มีมูลค่ารองลงมา ได้แก่ ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายและหนี้สิน

หมุนเวียนอื่นๆ จำนวน 1,139 ล้านบาท หรือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ทั้งหมดการวิเคราะห์

ส่วนของผู้ถือหุ้น บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างมากเป็น 15,229 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของสินทรัพย์ทั้งหมด ซึ่งเป็นผลมาจากการแปลงหนี้เป็นทุนของเจ้าหนี้กลุ่ม ค ตลอดปี 2547 ที่ผ่านมา โดยมีจำนวนหุ้นที่ชำระแล้วเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 3,124.4 ล้านหุ้น ณ สิ้นปี 2547

สภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่อง แม้ว่ารายได้ต่อเลขหมายของบริษัทฯจากการให้บริการโทรศัพท์พื้นฐานยังคงอยู่ในระดับต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้จากผลกระทบของการปรับลดอัตราค่าโทรทางไกลในประเทศตั้งแต่เดือนกันยายน 2546 แต่มีแนวโน้มที่ทรงตัวของรายได้จากโทรศัพท์พื้นฐานมาตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ ยังสามารถเพิ่มรายได้รวมของบริษัทฯ และมีกระแสเงินสดที่เพียงพอต่อการดำเนินงาน การลงทุนเพื่อปรับปรุงโครงข่ายและอุปกรณ์ ตลอดจนการลงทุนเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีโทรคมนาคม รวมถึงยังสามารถชำระดอกเบี้ยเงินกู้และการชำระคืนเงินต้นทั้งตามกำหนดและก่อนกำหนดต่อเจ้าหนี้ได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เป็นผลมาจากนโยบายการเพิ่มรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์และบริการเสริมต่างๆ ที่ประสบความสำเร็จและการควบคุมค่าใช้จ่ายโดยรวมของบริษัทฯ ผ่านระบบงบประมาณ นอกจากนี้ รายจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้ก็ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากการชำระคืนเงินต้นทั้งตามกำหนดและก่อนกำหนดให้กับเจ้าหนี้ โดยเฉพาะ การแปลงหนี้กลุ่ม ค เป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ของเจ้าหนี้กลุ่ม ค ตลอดทั้งปี พ.ศ. 2547

- อัตราส่วนสภาพคล่องและสภาพคล่องหมุนเร็วของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ลดลงจาก 1.59 และ 1.35 เท่า ในปี พ.ศ. 2546 เป็น 1.31 และ 1.05 เท่า ตามลำดับ ในปี พ.ศ. 2547 เนื่องจากบริษัทฯ มีเงินสดในมือลดลง ณ สิ้นปี พ.ศ. 2547 จากการคืนเงินต้นให้กับเจ้าหนี้ตามกำหนดและการเร่งใช้งบประมาณในช่วงปลายปี ส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนที่ลดลงเป็นผลจากการได้รับชำระเงินค่าบริการรับแจ้งเหตุเสียและซ่อมบำรุงข่ายสายคงค้างจาก ทศทฯ ในขณะที่หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากการบันทึกส่วนเกินจากอัตราที่กำหนดในการเบิกค่าบำรุงรักษาตามสัญญาแบบท้ายเพิ่มเติมสัญญาร่วมการทำงานฯ เพิ่มขึ้น รวมถึงเงินต้นที่มีกำหนดชำระในปี พ.ศ. 2548 ที่เพิ่มขึ้นตามกำหนดในสัญญา

- อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสดของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ลดลงเล็กน้อยจาก 1.11 เท่า ในปี พ.ศ. 2546 เป็น 1.05 เท่า ในปี พ.ศ. 2547 จากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ลดลง และหนี้สินหมุนเวียนเฉลี่ยเพิ่มขึ้น ดังกล่าวข้างต้น

- ระยะเวลาการเก็บหนี้ลดลงจาก 93 วันในปี พ.ศ. 2546 เป็น 73 วัน ในปี พ.ศ. 2547 เนื่องจากลูกหนี้ระยะสั้นเฉลี่ยลดลงมากจากการที่บริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าบริการรับแจ้งเหตุเสีย และซ่อมบำรุงข่ายสายคงค้างจาก ทศทฯ ระหว่างปี พ.ศ. 2547

- ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย ลดลงเล็กน้อยจาก 28 วันในปี พ.ศ. 2546 เป็น 26 วัน ในปี พ.ศ. 2547 เนื่องจากมูลค่าสินค้าคงเหลือเฉลี่ยลดลง อย่างไรก็ตาม สินค้าคงเหลือในบัญชีของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์ในระบบที่ใช้สำหรับในการบำรุงรักษาโครงข่ายและอุปกรณ์ มีส่วนน้อยเท่านั้นที่เป็นอุปกรณ์บริการเสริมเพื่อจำหน่าย ซึ่งบริษัทฯ ได้มีนโยบายในการจัดซื้อและควบคุมปริมาณคลังสินค้าอย่างเคร่งครัด ทำให้ไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนักในหลายปีที่ผ่านมา
- ระยะเวลาชำระหนี้ ลดลงจาก 25 วันในปี พ.ศ. 2546 เป็น 23 วัน ในปี พ.ศ. 2547

4.5.3 ผลการดำเนินงาน

บริษัทฯ สามารถเพิ่มอัตราส่วนลูกค้าประเภทธุรกิจและหน่วยงานราชการได้อย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 17.1 ณ สิ้นปี 2547 แม้ว่ารายได้ต่อเลขหมายต่อเดือน (ARPU) มีแนวโน้มที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลจากการแข่งขันที่รุนแรงในกลุ่มผู้ให้บริการสื่อสารทางเสียง โดยเฉพาะอย่างยิ่งจาก บมจ. ทศท คอร์ปอเรชั่น และผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประกอบกับอัตราค่าโทรทางไกลในประเทศซึ่งถูกปรับลดลงตั้งแต่เดือนกันยายน 2546 ที่ผ่านมานั้น รายได้จาก การดำเนินงานได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากการให้บริการและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการเสริมต่างๆ ของบริษัทฯ

ณ สิ้นปี 2547 รายได้ต่อเลขหมายต่อเดือนเฉลี่ยอยู่ที่ 484 บาท โดยมีเลขหมายออกบิลสะสมจำนวน 1,236,591 เลขหมาย เทียบกับรายได้ต่อเลขหมายต่อเดือนสำหรับปี 2546 ที่ 530 บาท และมีเลขหมายออกบิลสะสมทั้งสิ้น 1,206,270 เลขหมาย ส่วนรายได้จากการให้บริการโทรศัพท์สาธารณะจำนวน 15,000 เครื่องนั้น ได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายเพิ่มขึ้นจาก 6,818 บาท ในปี 2546 เป็น 8,162 บาท ในปี 2547 เนื่องมาจากการบริหารงานและระบบบริหารจัดการโทรศัพท์สาธารณะที่มีประสิทธิภาพ

ค่าใช้จ่ายโดยรวมได้ปรับตัวเพิ่มขึ้น ทั้งนี้มีสาเหตุหลักมาจากต้นทุนขายและบริการซึ่งก็เป็นสัดส่วนกับผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับบริการเสริมต่างๆ ที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นมาจากค่าเช่าวงจรทางไกลและค่าเช่าท่อร้อยสาย ตลอดจนค่าเสื่อมราคาก็ได้เพิ่มขึ้นตามสัดส่วนของโครงการลงทุนในระบบโครงข่ายต่างๆ ที่แล้วเสร็จระหว่างปีที่เพิ่มขึ้น

โดยสรุปแล้ว บริษัทฯ มีกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษี และค่าเสื่อมราคา (EBITDA) เพิ่มขึ้นเล็กน้อย ในขณะที่กำไรจากการดำเนินงานในปี 2547 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2546 ที่ผ่านมา จากผลของค่าเสื่อมราคาที่สูงขึ้นดังกล่าว

4.5.4 โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มรายได้และพัฒนาการให้บริการให้มีประสิทธิภาพ เพื่อรองรับการเปิดเสรีโทรคมนาคมที่จะเกิดขึ้นในเร็ว ๆ นี้ อาทิ

การขยายบริการโทรศัพท์สาธารณะเพิ่มขึ้น

โดยมีโครงการขยายจำนวนเครื่องเพิ่มขึ้น รวมทั้งการปรับให้โทรศัพท์สาธารณะรองรับการใช้งานผ่านบัตรโทรศัพท์ได้ด้วย จากที่ในปัจจุบันเป็นระบบหยอดเหรียญเท่านั้น

บริการ NGN (Next Generation Network)

บริษัทฯ ได้ดำเนินการลงทุนในระบบ NGN เพื่อให้สามารถให้บริการที่หลากหลายมากขึ้น เช่น

- บริการ ICW (Internet Call Waiting) เป็นบริการที่สามารถแจ้งเตือนว่ามีโทรศัพท์เข้ามาหาผู้เช่า ขณะที่ผู้เช่าใช้อินเตอร์เน็ตอยู่ ซึ่งผู้เช่าสามารถเลือกที่จะรับสาย โอนสายไปยังเลขหมายอื่น หรือ ไม่รับสายได้

- บริการ Unified Messaging เป็นบริการที่รวมระบบสื่อสารหลายๆ รูปแบบให้ผู้ใช้สามารถเลือกได้ตามความเหมาะสม เช่น สามารถรับโทรสารทางอีเมล ส่ง Voicemail ไปที่อีเมล การเช็คอีเมลผ่านโทรศัพท์ เป็นต้น

- IP Centrex เป็นบริการที่ทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องมีระบบตู้สาขาเป็นของตนเอง

- Single Number บริการติดต่อสื่อสารที่ผู้ใช้บริการจะมีเลขหมายเดียวเท่านั้น ซึ่งจะต่อไปยังปลายทางที่ผู้ใช้กำหนดเอง

ระบบบริการลูกค้า

บริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงระบบบริการลูกค้า เช่น ระบบการจัดทำบิลโทรศัพท์ ระบบ Call Center เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายขึ้น

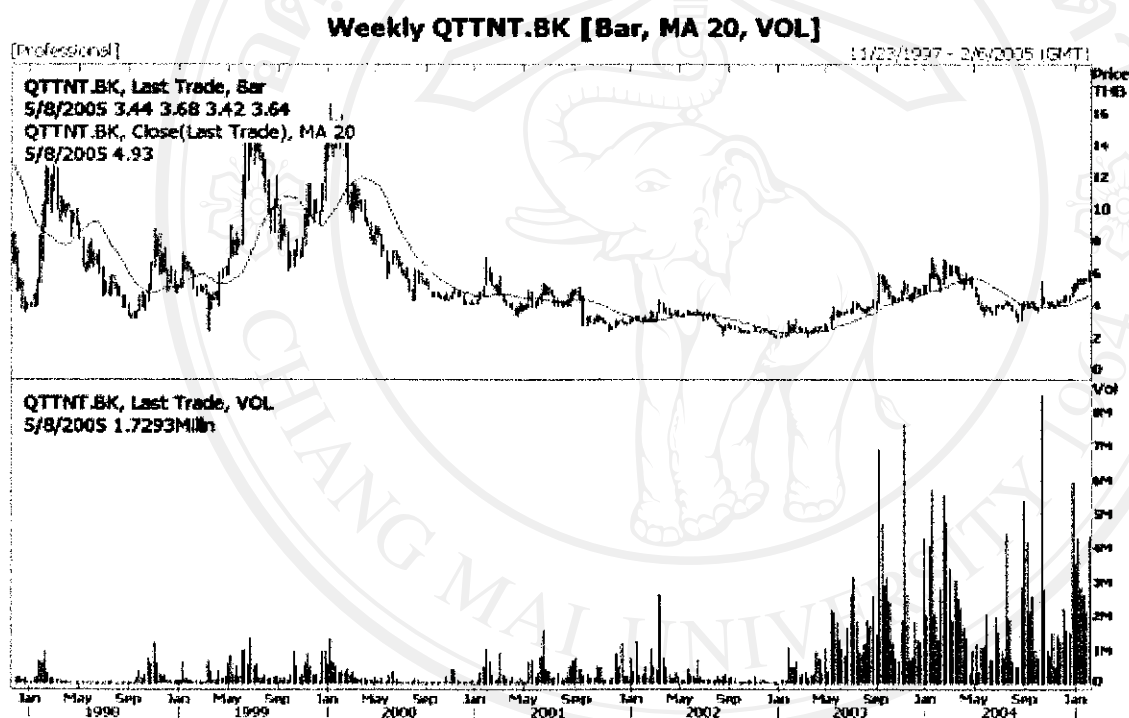
ระบบเชื่อมต่อโครงข่าย

เพื่อรองรับการเปิดเสรีโทรคมนาคม บริษัทฯ ได้เตรียมการพัฒนาระบบต่างๆ เพื่อรองรับการคิดค่าเชื่อมต่อโครงข่าย (Interconnection Charge) และได้ทดลองวัดข้อมูลกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลจากการประมวลผลโดยระบบที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นมา ทั้งนี้บริษัทฯ คาดว่าจะมีการนำระบบการคิดค่าเชื่อมโยงโครงข่ายมาใช้ประมาณปลายปี 2548

4.5.5 การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์

จากภาพที่ 4.5 แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ทีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน) ในช่วงหลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจราคาหลักทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงผันผวนอย่างมาก และลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วงปี พ.ศ. 2543-2545 และหลังจากนั้นราคามีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ส่วนปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ TT&T หลังจากเกิดวิกฤติเศรษฐกิจมีปริมาณการซื้อขายค่อนข้างเบาบาง และเพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546

ภาพที่ 4.5 แนวโน้มราคาและปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์บริษัท ทีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน)



ที่มา : Reuters (2004)

4.6 บริษัท ชินแซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน)

4.6.1 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท

บริษัท ชินแซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “SATTEL”) เดิมชื่อบริษัท ชินวัตร แซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจทางด้านโทรคมนาคม (Telecommunications) ประกอบธุรกิจหลัก 4 ธุรกิจ คือ ธุรกิจบริการสื่อสารดาวเทียมและบริการที่เกี่ยวข้อง ธุรกิจอินเทอร์เน็ต ธุรกิจโทรศัพท์ และธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2537 โดยปัจจุบัน

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 5,568,472,000 บาท และมีทุนชำระแล้ว 4,384,409,000 บาทมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท โดยมีบริษัท ซิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“ซิน คอร์ปอเรชั่น”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 มีสัดส่วนการถือหุ้นรวมร้อยละ 51.42

เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2547 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นจำนวน 208 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) และ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2548 คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ได้พิจารณาอนุมัติการออกเสนอขายหุ้นดังกล่าวแล้ว

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สามารถแบ่งได้ดังนี้

ธุรกิจบริการสื่อสารดาวเทียมและบริการที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการและดำเนินโครงการดาวเทียมสื่อสารแห่งชาติภายใต้สัมปทานจากกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (“MICT”) เป็นระยะเวลา 30 ปี สิ้นสุดปี พ.ศ.2564 ปัจจุบันบริษัทฯ จัดส่งดาวเทียมขึ้นสู่วงโคจรและให้บริการทั้งสิ้นจำนวน 3 ดวง โดยบริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจบริการสื่อสารดาวเทียมและบริการที่เกี่ยวข้องคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.79 ของรายได้รวม ปี 2547

บริษัทฯ ในฐานะที่เป็นผู้นำธุรกิจด้านดาวเทียมในเอเชีย ได้เล็งเห็นว่าการสื่อสารแบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านดาวเทียมในอดีตจะมีค่าใช้จ่ายสูงมาก และเมื่อพิจารณาถึงศักยภาพของดาวเทียมระบบอินเทอร์เน็ตโปรโตคอล (Internet Protocol : IP) ที่จะมียุทธศาสตร์ที่สำคัญมากในอนาคต บริษัทฯ จึงได้ร่วมมือกับพันธมิตรที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีจากสหรัฐอเมริกา ในการพัฒนาโครงการสร้างดาวเทียมดวงแรกที่สามารถรองรับการสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ตโปรโตคอลได้อย่างเต็มรูปแบบภายใต้ชื่อโครงการไอพีสตาร์ (“IPSTAR”) โดยใช้เทคโนโลยีการใส่รหัสดิจิทัลขั้นสูง เพื่อสร้างดาวเทียมที่จะรับข้อมูลระบบดิจิทัลแบบที่มีโครงสร้างเป็นอินเทอร์เน็ตโปรโตคอล ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่ล้ำหน้า และเป็นลิขสิทธิ์เฉพาะของบริษัทผู้ร่วมโครงการ โดยมีความมั่นใจว่าจะสามารถรองรับความต้องการการสื่อสารแบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในอนาคตได้ โดยคาดว่าดาวเทียมไอพีสตาร์-1 จะเริ่มให้บริการได้ภายในกลางปี 2548

ธุรกิจอินเทอร์เน็ต

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการธุรกิจอินเทอร์เน็ตผ่านบริษัทย่อย/บริษัทร่วม/กิจการร่วมค้า ของบริษัทฯ ทั้งสิ้น 4 แห่งได้แก่ 1) บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) (“CSL”) ภายใต้สัมปทานจากการสื่อสารแห่งประเทศไทย (“กสท.”) ให้เป็นผู้ให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรศัพท์ผ่านดาวเทียม และอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียมเป็นระยะเวลา 22 ปี สิ้นสุดปี 2559 และเป็นผู้ให้บริการอิน

เตอร์เน็ตภายใต้ชื่อ ซีเอส ล็อกซอินโฟ (CS LoxInfo) เพื่อให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ตในเชิงพาณิชย์ เป็นระยะเวลา 10 ปี สิ้นสุดปี 2550 ด้วยเครือข่ายทั้งภาคพื้นดินและผ่านดาวเทียม โดย ซีเอส ล็อกซอินโฟ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2547 2) บริษัทกัมพูชา ชินวัตร จำกัด ให้บริการอินเทอร์เน็ตในประเทศกัมพูชา 3) บริษัทลาว เทลคอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด ให้บริการอินเทอร์เน็ตในประเทศลาว 4) บริษัท ชิน บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด โดยบริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.35 ของรายได้รวมปี 2547

ธุรกิจโทรศัพท์

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการธุรกิจโทรศัพท์โดยถือหุ้นโดยตรงในบริษัท เซนนิ่งตัน อินเวสเม้นท์ พีทีอี จำกัด (“Shenington”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคมในต่างประเทศโดยมีการส่งผู้บริหารไปบริหารจัดการ ได้แก่ บริษัท ลาว เทลคอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด (“LTC”) เป็นกิจการร่วมค้ากับรัฐบาลของประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ได้รับสิทธิในการดำเนินธุรกิจโทรคมนาคมในประเทศลาว เป็นเวลา 25 ปี สิ้นสุดปี 2564 โดยให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน (Fixed Line) โทรศัพท์เคลื่อนที่ (Cellular Phone) และบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ (International Call) รวมถึงให้บริการสายเช่า และบริการอินเทอร์เน็ต และ บริษัท กัมพูชา ชินวัตร จำกัด (“CamShin”) ได้รับสัมปทานในการดำเนินกิจการโทรศัพท์ในประเทศกัมพูชาเป็นเวลา 35 ปี สิ้นสุดปี 2571 โดยให้บริการโทรศัพท์พื้นฐานภายใต้ระบบ Wireless Local Loop : WLL 450 MHz WLL 1800 MHz และ ระบบ CDMA และ โทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้ระบบ Digital Phone Services (GSM) 1800 และ 900 MHz และ ระบบ CDMA บริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจโทรศัพท์คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.01 ของรายได้รวมปี 2547

ธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ผ่านบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (“TMC”) ถือหุ้นโดย CSL ร้อยละ 63.25 และเป็นกิจการร่วมค้ากับบริษัท ทศท. คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“ทศท.”) ประกอบธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์หน้าเหลืองทั่วประเทศไทยอย่างเป็นทางการเพียงรายเดียว โดยได้รับอนุญาตจากทศท. เป็นระยะเวลา 10 ปี ตั้งแต่ฉบับประจำปี 2539 ถึง ปี 2548 โดยบริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.84 ของรายได้รวมปี 2547

ปี 2547 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิทั้งสิ้น 856 ล้านบาท และมีกำไรจากการดำเนินงาน 898 ล้านบาท และมีกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษี และ ค่าเสื่อมราคา 2,168 ล้านบาท โดยในปี 2547

บริษัทฯ จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนแก่ภาครัฐในรูปแบบของส่วนแบ่งรายได้ และภาษีจ่ายทั้งสิ้นจำนวน 430 ล้านบาท และ 298 ล้านบาทตามลำดับ

4.6.2 ฐานะทางการเงิน

การวิเคราะห์สินทรัพย์ ณ สิ้นปี 2547 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 27,587 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,471 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.8 จาก ณ สิ้นปี 2546 เนื่องจากการลงทุนอย่างต่อเนื่องในโครงการไอพีสตาร์เช่น การจัดสร้างดาวเทียมไอพีสตาร์ การจัดสร้างอุปกรณ์ปลายทางเคตเวย์ และการขยายโครงข่ายโทรศัพท์ในประเทศกัมพูชาและลาว โดยสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ ได้นับรวมสินทรัพย์สุทธิของกลุ่ม CSL ในรายการเงินลงทุนในบริษัทร่วมเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงวิธีการรับรู้ฐานะทางการเงินของ CSL หลังจากการทำ IPO

อัตราส่วนสภาพคล่อง และ หนี้สินระยะสั้น ณ สิ้นปี 2547 บริษัทฯ มีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน 0.44 เท่า ลดลงจาก 0.57 ณ สิ้นปี 2546 เนื่องจากมีเงินกู้ระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีสุทธิเพิ่มขึ้นประมาณ 1,069 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินกู้เพื่อโครงการไอพีสตาร์

อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยของบริษัทฯ สำหรับปี 2547 และ 2546 เท่ากับ 16.61 เท่า ลดลงเล็กน้อยจาก 17.73 เท่า ในปี 2546 เนื่องจากกำไรที่ลดลง บริษัทฯ มีอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันเพิ่มขึ้นจาก 0.14 เท่า สำหรับปี 2546 เป็น 0.34 เท่า สำหรับปี 2547 โดยสาเหตุที่อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันของบริษัทฯ มีจำนวนต่ำเนื่องจากปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ในช่วงของการลงทุนในโครงการดาวเทียมไอพีสตาร์ ซึ่งยังไม่ได้เริ่มให้บริการอย่างเต็มรูปแบบในปี 2547 ทำให้บริษัทฯ ยังไม่มีรายได้จากโครงการดังกล่าว อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีภาระการชำระดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมของโครงการไอพีสตาร์ โดยบริษัทฯ คาดว่าภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้จัดส่งดาวเทียมไอพีสตาร์ขึ้นสู่วงโคจรสำเร็จและ เริ่มให้บริการไอพีสตาร์จากดาวเทียมดวงดังกล่าวแล้ว จะเป็นผลให้อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นในอนาคตซึ่งจะแสดงถึงเสถียรภาพโครงสร้างเงินทุนและความสามารถในการชำระดอกเบี้ยและภาระผูกพันของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2547 บริษัทฯ มีวงเงินที่ยังไม่ได้ใช้จากธนาคารในประเทศและต่างประเทศ จำนวน 628 ล้านบาท และ 79 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546: 1,238 ล้านบาท และ 122 ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

รายจ่ายลงทุน และ แหล่งที่มาของเงินทุน ณ สิ้นปี 2547 บริษัทฯ มีการลงทุนในโครงการไอพีสตาร์อย่างต่อเนื่องเป็นผลให้บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมเพิ่มขึ้น โดย บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมรวมทั้งสิ้นประมาณ 16,311 ล้านบาท (รวมเข้าหนี้ตามสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าสุทธิ

กับลูกหนี้ตามสัญญาการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า จำนวน 555 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น จาก 15,005 ล้านบาท (รวมเจ้าหนี้ตามสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าจำนวน 640 ล้านบาท) ณ สิ้นปี 2546 อัตราเงินกู้ยืมต่อส่วนทุน ณ สิ้นปี 2547 เท่ากับ 1.78 เท่า และมี อัตราดอกเบี้ยถัวเฉลี่ย ถ่วงน้ำหนักเงินกู้ยืมของบริษัทฯ อยู่ที่ประมาณร้อยละ 3.13 ต่อปี

ส่วนของผู้ถือหุ้น บริษัทฯ มีทุนเรียกชำระแล้ว 4,384 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 4,375 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2546 จากหุ้นที่ได้จัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานในโครงการ ESOP ในปี 2547 บริษัทฯ ได้บันทึกกำไรที่ยังไม่รับรู้จากการลดสัดส่วนของเงินลงทุนในกลุ่ม CSL จำนวน 376 ล้านบาทภายใต้ส่วนของผู้ถือหุ้น และได้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจากผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2546 รวมเป็นจำนวนเงิน 219 ล้านบาททำให้ ณ สิ้นปี 2547 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 9,164 ล้านบาท

4.6.3 ผลการดำเนินงาน

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการในปี 2547 ทั้งสิ้น 5,120 ล้านบาท ลดลง 685 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.8 จากปี 2546 ที่มีรายได้จากการขายและบริการทั้งสิ้น 5,805 ล้านบาท โดยมี รายได้จากธุรกิจบริการสื่อสารดาวเทียมและบริการที่เกี่ยวข้อง 3,105 ล้านบาท รายได้จากธุรกิจ อินเทอร์เน็ต 409 ล้านบาท รายได้จากธุรกิจโทรศัพท์ 1,559 ล้านบาท และ บริษัทฯมีรายได้จากธุรกิจ บริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ จำนวน 47 ล้านบาท โดย รายได้จากธุรกิจโทรศัพท์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.3 รายได้จากธุรกิจอินเทอร์เน็ต ลดลงร้อยละ 65.7 เนื่องจากบริษัทฯ เปลี่ยนวิธีการรับรู้ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของ CSL จากวิธีงบการเงิน รวม (Consolidation method) เป็น วิธีส่วนได้เสีย (Equity method) และ ในขณะที่รายได้จากธุรกิจ บริการสื่อสารดาวเทียมและบริการที่เกี่ยวข้องลดลงร้อยละ 5.1

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2547 ทั้งสิ้น 856 ล้านบาท ลดลง 224 ล้านบาท หรือร้อยละ 20.8 เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากการลดลงของรายได้จากการให้เช่าช่องสัญญาณ ดาวเทียมไทยคม และมีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จำนวน 28 ล้านบาท ในขณะที่ในปี 2546 มี กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนถึง 120 ล้านบาท บริษัทฯ มีกำไรจากการดำเนินการ 898 ล้านบาท ลดลง 267 ล้านบาท หรือร้อยละ 22.9 จาก 1,165 ล้านบาท และมีกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษี และ ค่าเสื่อมราคา 2,168 ล้านบาท ลดลง 278 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.4 จาก 2,446 ล้านบาท ในรอบระยะเวลา เดียวกันของปี 2546 มีกำไรสุทธิต่อหุ้น 0.98 บาท ซึ่งคำนวณที่มูลค่าที่ตราไว้ 5 บาทต่อหุ้น

4.6.4 โครงการในอนาคต

โครงการ ไอพีสตาร์ (IPSTAR)

โครงการ ไอพีสตาร์เป็นโครงการดาวเทียมดวงต่อไปของบริษัทฯ เพื่อให้บริการเทคโนโลยีการให้บริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านดาวเทียม เป็นการนำเทคโนโลยีดาวเทียมมาผนวกกับเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเพื่อให้สามารถใช้ในการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงอย่างมีประสิทธิภาพสูง ทำให้ข้อจำกัดในเรื่องของพื้นที่ให้บริการหมดไป เนื่องจากสามารถให้บริการได้ทุกพื้นที่ที่ดาวเทียมมีพื้นที่ครอบคลุม โดยคาดว่าดาวเทียมไอพีสตาร์-1 จะเริ่มให้บริการได้ภายในประมาณกลางปี 2548 และมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุม ทวีปเอเชีย และทวีปออสเตรเลีย เนื่องจากเป็นภูมิภาคที่เปิดให้มีการแข่งขันได้โดยเสรี รวมไปถึงแนวโน้มการขยายตัวของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญทางการตลาดในพื้นที่ จากการให้บริการดาวเทียมไทยคม 1A, 2 และ 3 อยู่ในปัจจุบัน จึงเป็นตลาดเป้าหมายที่สำคัญของโครงการ ไอพีสตาร์และจะเอื้ออำนวยให้บริษัทฯ เพิ่มศักยภาพ ในการแข่งขันทางธุรกิจกับเครือข่ายโทรคมนาคมภาคพื้นดินได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ คาดว่าจะเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านดาวเทียมรายแรกในแถบเอเชียแปซิฟิก

บริษัทฯ ในฐานะที่เป็นผู้นำธุรกิจด้านดาวเทียมในเอเชีย ได้เล็งเห็นว่าการสื่อสารแบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านดาวเทียมในอนาคตจะมีค่าใช้จ่ายสูงมาก และเมื่อพิจารณาถึงศักยภาพของดาวเทียมระบบอินเทอร์เน็ตโพรโตคอล (Internet Protocol : IP) ที่จะมีบทบาทที่สำคัญมากในอนาคต บริษัทฯ จึงได้ร่วมมือกับพันธมิตรที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีจากสหรัฐอเมริกา ในการพัฒนาโครงการสร้างดาวเทียมดวงแรกที่สามารถรองรับการสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ตโพรโตคอลได้อย่างเต็มรูปแบบภายใต้ชื่อโครงการ ไอพีสตาร์ โดยใช้เทคโนโลยีการใส่รหัสดิจิทัลขั้นสูง เพื่อสร้างดาวเทียมที่จะรับข้อมูลระบบดิจิทัลแบบ ที่มีโครงสร้างเป็นอินเทอร์เน็ตโพรโตคอล ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่ล้ำหน้า และเป็นลิขสิทธิ์เฉพาะของบริษัทผู้ร่วมโครงการ โดยมีความมั่นใจว่าจะสามารถรองรับความต้องการการสื่อสารแบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในอนาคตได้

เทคโนโลยีไอพีสตาร์จัดเป็นการพัฒนาเทคโนโลยีการสื่อสารแบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านดาวเทียมที่ก้าวหน้ามากที่สุดในโลกโดย บริษัทฯ ได้ทำการจดสิทธิบัตรเทคโนโลยีไอพีสตาร์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว นับเป็นความภาคภูมิใจอย่างยิ่งของบริษัทคนไทยที่สามารถคิดค้นเทคโนโลยีขั้นสูงสำหรับการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านดาวเทียมในระดับสากลได้ เทคโนโลยีไอพีสตาร์มุ่งเน้นการพัฒนาความสามารถในการบริหารช่องสัญญาณให้มีประสิทธิภาพสูงสุด (bandwidth management) จึงทำให้ต้นทุนการให้บริการต่ำกว่าดาวเทียมแบบอื่นๆ โดยดาวเทียมไอพีสตาร์จัดว่าเป็นผู้นำเทคโนโลยียุคใหม่ของการสื่อสารอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่าน

ดาวเทียม โดยเทคโนโลยีไอพีสตาร์สามารถให้บริการทั้งระดับผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider : ISP) โดยไอพีสตาร์จะทำหน้าที่เป็นเครือข่ายอินเทอร์เน็ตหลัก (internet backbone) และยังสามารถที่จะให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (internet broadband) แก่ผู้บริโภคโดยตรง เทคโนโลยีไอพีสตาร์จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง นอกเหนือจากระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงภาคพื้นดิน เช่นระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงโดยเทคโนโลยีโมเด็มผ่านสายโทรศัพท์ระบบดิจิทัล (Asymmetric Digital Subscriber Line: ADSL) และระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงผ่านเคเบิล (Cable Modem)

4.6.5 การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์

จากภาพที่ 4.6 แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ชินแซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน) ในช่วงหลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจราคาของหลักทรัพย์มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่องเมื่ออยู่ในภาวะเศรษฐกิจซบเซา ซึ่งแสดงให้เห็นว่าหลักทรัพย์นี้ไม่ขึ้นกับสถานะเศรษฐกิจมากนัก จะเห็นได้ว่าในช่วงปี พ.ศ. 2541-2545 แม้จะมีปริมาณการซื้อขายค่อนข้างเบาบาง แต่ราคาหลักทรัพย์ยังสามารถทรงตัวอยู่ในระดับราคาที่ย่อมเยามีเสถียรภาพ และตั้งแต่ปีพ.ศ. 2546 ราคาและปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์มีการปรับตัวสูงขึ้น

ภาพที่ 4.6 แนวโน้มราคาและปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์บริษัท ชินแซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน)



ที่มา : Reuters (2004)