

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

2.1.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “IRCP”) ก่อตั้งโดยผู้บริหารคนไทย ซึ่งได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ขึ้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2529 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยได้เริ่มต้นประกอบธุรกิจจากการเป็นผู้ผลิตการ์ดแสดงผลภาษาไทยที่ใช้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ และต่อมาได้ขยายธุรกิจในสายงานด้านไอทีอย่างต่อเนื่อง

ปี 2533 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัท Microsoft Corporation ประเทศสหรัฐอเมริกา (Microsoft USA) พัฒนาเทคโนโลยีระบบภาษาไทยสำหรับระบบปฏิบัติการ เริ่มตั้งแต่ Microsoft DOS, Microsoft Windows 95/98 เรื่อยมาจนถึง Microsoft Windows NT server/ Workstation และปี 2536 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ผลิตซอฟต์แวร์ของ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

ปี 2538 บริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจด้านที่ปรึกษาและการรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ โดยเข้าร่วมประมูลโครงการของภาครัฐและเอกชน

ปี 2540 บริษัทฯ ได้ขยายการลงทุนในธุรกิจไอที โดยเข้าไปถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไอที ดิสทริบิวชัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์ต่อพ่วง

ปี 2542 ขยายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์โดยการลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99

ปี 2544 ได้เข้าไปลงทุนในบริษัท ไออาร์ซี เทคโนโลยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 29.99 และปี 2545 - 2546 ได้เพิ่มสัดส่วนการลงทุนเป็นร้อยละ 49.99 และร้อยละ 50 ตามลำดับ และต่อมาในปี 2548 บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทนี้ให้แก่ผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายหนึ่งไป โดยมีกำไรจากการขายหน่วยลงทุน 2.56 ล้านบาท

ปี 2547 บริษัทฯ ได้เห็นความสำคัญในการขยายการให้บริการสารสนเทศแบบครบวงจร จึงมีมติจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นอีก 1 บริษัท คือ บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าไปถือหุ้นร้อยละ 60 และต่อมาในปี 2549 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนอีก ทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนถือหุ้นร้อยละ 92

2.1.2 พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- **ด้านการดำเนินธุรกิจ**

กลุ่มบริษัทฯ

เมษายน 2546

บริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2000 จาก SGS

สิงหาคม 2549

บริษัทฯ ปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดกระบวนการทำงานที่ซับซ้อน และเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ



สายธุรกิจ System Integration (SI)

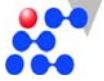
- มิถุนายน 2546 บริษัทฯ ชนงงานประมวลโครงการจัดทำระบบบัญชีและระบบงบประมาณ โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป (ระบบ ERP) ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 168 ล้านบาท
- ตุลาคม 2549 บริษัทฯ ร่วมกับบริษัท ซีเมนต์ จำกัด และบริษัท ซีเมนต์ อินฟอร์เมชั่น ซิสเต็มส์ จำกัด ในนาม “กิจการร่วมค้า ไอ. เอส. ยู.” ได้ชนงงานประมวลโครงการระบบวางแผนทรัพยากรขององค์กรสำหรับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (EGAT-ERP) ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวม 890 ล้านบาท
- มิถุนายน 2550 บริษัทฯ ชนงงานประมวลโครงการระบบธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ และระบบรับชำระเงินทางไปรษณีย์ (Pay at Post) ซึ่งมีมูลค่าโครงการ 52 ล้านบาท
- ธันวาคม 2550 บริษัทฯ ชนงงานประมวลโครงการจ้างเหมาพัฒนาระบบคลังข้อมูล/เหมืองข้อมูล (Data Warehouse/Data Mining) ของบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 190 ล้านบาท

สายธุรกิจ Networking (NW)

- 2546 บริษัทฯ ชนงงานประมวลโครงการระบบเครือข่ายของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งมีมูลค่ากว่า 40 ล้านบาท และเป็นเทคโนโลยี 10G แห่งแรกของ Asia Pacific บริษัทฯ ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอันดับที่ 1 ของ Alcatel ในระดับ Gold Partner
- 2547 บริษัทฯ ขยายผลิตภัณฑ์และบริการด้านระบบรักษาความปลอดภัยของระบบเครือข่าย โดยปรับชื่อฝ่ายเป็น Networking & Security Department
- 2548 บริษัทฯ ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอันดับที่ 1 ของ Alcatel ในระดับ Gold Partner
- 2549 บริษัทฯ ขยายฐานลูกค้าจากภาคการศึกษาไปสู่ภาคราชการ และภาคการเงิน
- บริษัทฯ ได้ร่วมงานกับบริษัท TOT จำกัด (มหาชน) ชนงงานระบบเครือข่ายอาคารสำนักงานใหญ่ และศูนย์ธุรกิจทั่วประเทศของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME BANK)
- 2550 บริษัทฯ ปรับตัวและกระจายฐานลูกค้าสู่ภาคเอกชนมากขึ้น เพื่อรองรับสถานการณ์การเมืองที่ไม่แน่นอน โดยชนงงานปรับปรุงระบบเครือข่ายของบริษัท ICC จำกัด (มหาชน)

สายธุรกิจ Geoinformatics Business Intelligence (GI)

- 2546 บริษัทฯ ได้ขยายฐานกลุ่มลูกค้าด้าน GI ในภาครัฐ โดยได้พัฒนาระบบภูมิสารสนเทศด้านการเกษตรให้กับสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร รวมทั้งได้พัฒนาระบบงาน GI ทางด้านความมั่นคงให้กับหน่วยงานด้านความมั่นคงหลายแห่ง ได้แก่ สำนักงานเลขาธิการนายกรัฐมนตรี กองบัญชาการตำรวจภูธรภาค 7 กองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายใน ศูนย์ปฏิบัติการกองทัพบก กองพลทหารราบที่ 4 กองทัพภาคที่ 3 กองบัญชาการยุทธทางอากาศ กรมข่าวทหารอากาศ ศูนย์รักษาความปลอดภัย บก.สส. และสำนักงาน ปปส. ฯลฯ



- 2547 บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาขีดความสามารถทางด้าน GI เพื่อการให้บริการบนเครือข่าย Internet เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในลักษณะ Web Mapping Service ภายใต้มาตรฐาน OGC (Open Geospatial Consortium) นอกจากนี้ ยังขยายฐานไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ในส่วนขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นต่าง ๆ โดยได้มีการพัฒนาและติดตั้งระบบแผนที่ภาษี (Tax Mapping) ให้กับลูกค้ากลุ่มเทศบาลและอบต. หลายแห่ง
- 2548 ในปีนี้บริษัทฯ ได้มีการขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นในส่วนของการที่ดินและงานสำรวจจริงวัด โดยได้มีการพัฒนาและติดตั้งระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการที่ดิน กรมที่ดิน และดำเนินโครงการต้นแบบฯ ที่สำนักงานที่ดินจ.เชียงใหม่ และสำนักงานที่ดินจ. เชียงใหม่ สาขาพร้าว ทำให้บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งทีมงานทางด้านสำรวจจริงวัดภาคสนาม เพื่อรองรับงานนำเข้าข้อมูลและ สำรวจจริงวัดในโครงการของกรมที่ดิน และยังสามารถรับงานทางด้านสำรวจจริงวัดจากหน่วยงานอื่นได้ด้วย
- 2549 บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบงานด้าน GI ให้สามารถรองรับการทำงานขององค์กรในทุกระดับ ตั้งแต่ระบบปฏิบัติการไปถึงระบบผู้บริหารโดยพัฒนาระบบในลักษณะ Geoinformatic Business Intelligence (GBI) โดยได้พัฒนา GIS Operation Center ของจ. ปทุมธานี
- 2550 บริษัทฯ ได้ขยายฐานธุรกิจโดยเพิ่มขีดความสามารถในการพัฒนาระบบ Web 3D GIS ที่มีความเป็นมาตรฐานระดับโลกในตระกูล ArcINFO โดยได้ขยายกลุ่มลูกค้าไปในด้านการจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยได้พัฒนาระบบการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำบาดาลให้แก่ กรมทรัพยากรน้ำบาดาล

สายธุรกิจ Authorized Replication (AR)

- ธันวาคม 2546 บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2004 จาก SGS ทั้งของ UKAS และ NAC ทุกสายการผลิตของหน่วยงาน
- กันยายน 2547 บริษัทฯ ได้รับรางวัล Commitment to Excellence จากไมโครซอฟท์ จากการประชุม Worldwide AR Conference Y2004 ที่รัฐฮาวาย ประเทศสหรัฐอเมริกา
- พฤศจิกายน 2547 บริษัทฯ เริ่มพัฒนา Firmware ภาษาไทย ให้กับบริษัท ฟุจิฟิล์ม (ประเทศไทย) เพื่อรองรับเมนูภาษาไทยสำหรับกล้องดิจิทัลของฟุจิ
- พฤษภาคม 2548 บริษัทฯ เริ่มสายการผลิตการ์ดแฟลช Firmware สำหรับกล้องดิจิทัลของ FUJI เป็นครั้งแรก โดยเริ่มที่รุ่น F10 ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการรายเดียวให้กับฟุจิฟิล์ม (ประเทศไทย) จนถึงปัจจุบัน
- เมษายน - ธันวาคม 2549 บริษัทฯ ได้รับรางวัล SBC AR Performance Award จากไมโครซอฟท์ จากการที่สามารถเปลี่ยนแปลงขบวนการผลิตให้สอดคล้อง และสนับสนุนการเปลี่ยนวิธีการจัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ประเภท OEM ของไมโครซอฟท์ ให้เป็นแบบ Type 1 Billing ที่เริ่มมาตั้งแต่เดือนเมษายน 2549 ได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน
- มกราคม - ธันวาคม 2550 บริษัทฯ ยังคงได้รับรางวัล SBC AR Performance Award จากไมโครซอฟท์ จากการที่สามารถดำเนินการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง และคงไว้ซึ่งระบบที่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์ของไมโครซอฟท์ได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือน



สายธุรกิจ Software Development (ISD)

กุมภาพันธ์ 2546	บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลอปเม้นท์ จำกัด โดยมีสัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 60 จากทุนชำระแล้วรวม 5 ล้านบาท
พฤศจิกายน 2546	บริษัทฯ ได้เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 60 เป็นร้อยละ 99.99 โดยมีการซื้อหุ้นตามมูลค่าทางบัญชี
กันยายน 2548	บริษัทฯ ได้เพิ่ม Solution ด้าน Business Intelligence ให้กับลูกค้า Government โดยใช้ผลิตภัณฑ์ SAS
มิถุนายน 2550	บริษัทฯ ได้เพิ่ม Solution ด้าน Business Process Management ให้กับลูกค้าโดยใช้ผลิตภัณฑ์ K2.NET

สายธุรกิจ Product Distribution (PD)

กรกฎาคม 2546	บริษัทฯ ได้จัดตั้งสายธุรกิจช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภท Professional Products (PD) ดำเนินงานโดย บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ITDC) ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์เครือข่ายให้แก่ผู้จำหน่าย (Reseller) และ ผู้รวบรวมระบบ (System Integrator) โดยบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้า จาก บริษัท แพคเก็ตทีเรีย อิงค์ บริษัท ฟอर्टิเน็ต และบริษัท ฮิตาชิ สโตจเวจ เป็นต้น
--------------	---

สายธุรกิจ Intelligent Enterprise Computing Company Limited (INEC)

พฤศจิกายน 2547	คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้จัดตั้งสายธุรกิจพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
ธันวาคม 2547	บริษัทฯ ได้จัดตั้งสายธุรกิจพัฒนาระบบสารสนเทศ (INEC) ขึ้นเพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า และการติดตั้งระบบซอฟต์แวร์ โดยถือหุ้นร้อยละ 60 ของบริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด ทำให้ INEC มีสถานะเป็นบริษัทย่อย
กุมภาพันธ์ 2549	คณะกรรมการมีมติให้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนทั้งหมด ของบริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด และทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นเป็นร้อยละ 92
ตุลาคม 2550	บริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการรับรองคุณภาพ CMMi ของเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาระบบงานให้มีความน่าเชื่อถือในระดับสากล

● **ด้านเงินทุน**

ธันวาคม 2545	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2545 มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 42 ล้านบาท เป็น 84 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 42 ล้านบาท เสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิม โดยจดทะเบียนชำระแล้วทั้งจำนวน
กุมภาพันธ์ 2546	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2546 มีมติให้บริษัทฯ แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 84 ล้านบาท เป็น 110 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 13 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท เพื่อเสนอขายให้ประชาชนทั่วไป และแก้ไขชื่อจาก “บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด” เป็น “บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)”



กรกฎาคม 2546	บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (MAI) เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2546
กันยายน 2547	ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2547 ที่ประชุมมีมติให้บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 110,000,000 บาท เป็น 184,060,000 บาท คิดเป็นเงินเพิ่มทุนจำนวน 74,060,000 บาท เป็นจำนวนหุ้นเพิ่มทุน 37,030,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพื่อการออกและเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้กับผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงไม่เกิน 35 ราย จำนวน 7,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 27,280,000 หุ้น และเพื่อการออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อกรรมการและพนักงานของบริษัทฯ ไม่เกิน 35 ราย จำนวน 2,750,000 หุ้น
พฤศจิกายน 2547	ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 5/2547 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2547 มีมติให้ <ul style="list-style-type: none">▪ เสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้กับผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงไม่เกิน 35 ราย จำนวน 7,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท ให้แก่ นายวิชัย พูลวรลักษณ์ จำนวน 3,000,000 หุ้น นางนลินรัตน์ พูลวรลักษณ์ จำนวน 3,000,000 หุ้น และนายวิจิต เครือวัฒน์กุล จำนวน 1,000,000 หุ้น ณ ราคาเสนอขายหุ้นละ 7.70 บาท โดยได้รับชำระเต็มจำนวนเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2547 รวมเป็นเงินที่จะได้รับทั้งสิ้น 53,900,000 บาท▪ อนุมัติการลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่คือ “บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด” หรือ INEC ทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทร้อยละ 60 และกลุ่มผู้บริหาร INEC ร้อยละ 40 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการให้บริการแบบครบวงจรในธุรกิจ Software Solution ซึ่งภายหลังการลงทุนดังกล่าวทำให้ INEC มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของ IRCP โดยได้มีการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2547▪ อนุมัติการลงนามบันทึกความร่วมมือ (MOU) กับบริษัท Scandent Group Pte.Ltd., Singapore (SCANDENT) โดยทั้งสองฝ่ายจะร่วมมือกันเพื่อพัฒนาและขยายฐานการให้บริการ รวมไปถึงกิจกรรมการรวบรวมระบบ ผลิตภัณฑ์ โครงการและระบบด้าน ICT
สิงหาคม 2548	บริษัทฯ ขึ้นสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภท Advance Certified Partner กับ บริษัท Huawei Technologies จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ประเภทเน็ตเวิร์ค จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ภายใต้ความร่วมมือครั้งนี้ บริษัทฯ ได้มอบหมายให้บริษัทย่อยคือ บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้น 99.99% เป็นผู้ทำการตลาด เพื่อสร้างความแข็งแกร่งด้วยการเพิ่มสินค้าที่หลากหลายและรองรับการขยายตลาดไอทีระดับองค์กร อีกทั้งเป็นการเสริมศักยภาพให้กับบริษัทฯ ด้วย
• ด้านสังคม	
มีนาคม 2548	บริษัทฯ ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลดีเด่น (Good Governance Award) รางวัลที่ 1 ประจำปี 2547 จากสถาบันปวศ ซึ่งกากรณ์ โดยเป็นรางวัลที่มอบให้กับหน่วยงานที่ยึดมั่นหลักการบริหารจัดการด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส มีความรับผิดชอบ มีคุณธรรมจริยธรรม



2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งครอบคลุมทั้งงานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การพัฒนาซอฟต์แวร์ การผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ การให้บริการด้านเครือข่ายสารสนเทศ และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สารสนเทศ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ ได้แบ่งโครงสร้างการดำเนินงานเป็น 7 สายธุรกิจหลัก (Business Unit) ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีลักษณะที่แตกต่างกัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัทฯ โดยไม่พึ่งพาการทำธุรกิจแต่เพียงด้านใดด้านหนึ่ง รวมถึงเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงาน ตลอดจนเป็นการกระจายอำนาจในการตัดสินใจ และการบริหารงานไปสู่ผู้บริหารในระดับรองลงไป และให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายหลักของคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต โดยมีสายธุรกิจ ดังนี้

ดำเนินการโดย	ชื่อบริษัท	จำนวนสายธุรกิจ
บริษัทใหญ่	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	4
บริษัทย่อย	บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด	1
	บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด	1
	บริษัท อินเทลลิเจ้นท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด	1

- สายธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

1. สายธุรกิจที่ปรึกษาและรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ (System Integration Business Department / สายธุรกิจ SI)
ดำเนินการธุรกิจเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและให้บริการคำแนะนำด้านระบบคอมพิวเตอร์และระบบสื่อสารโทรคมนาคม โดยการเสนอองค์ประกอบต่าง ๆ รวมถึงการบริหารโครงการของระบบคอมพิวเตอร์และระบบสื่อสารโทรคมนาคมครบวงจร ทั้งส่วนฮาร์ดแวร์และระบบซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อรองรับการปฏิบัติงานในองค์กรขนาดใหญ่ที่มีความซับซ้อน
2. สายธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ (Network Business Department / สายธุรกิจ NW)
ดำเนินการธุรกิจการเป็นที่ปรึกษา ออกแบบ ติดตั้งและให้บริการคำแนะนำด้านระบบเครือข่ายสารสนเทศ ระบบรักษาความปลอดภัยบนเครือข่ายครบวงจร ตามความต้องการของลูกค้า
3. สายธุรกิจด้านภูมิสารสนเทศ (Geoinformatic Business Department / สายธุรกิจ GI)
ดำเนินการธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาออกแบบติดตั้งและให้บริการคำแนะนำด้านซอฟต์แวร์ระบบภูมิสารสนเทศ (Geoinformatic System) ระบบสำรวจทางไกล (Remote Sensing System) ระบบผลิตแผนที่อัตโนมัติ (Photogrammetry System) ระบบนำร่อง GPS (Global Position System) และซอฟต์แวร์ผลิตแผนที่อัตโนมัติด้วยวิธีภาพคณิต (Digital Photogrammetry Workstation)
4. สายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ (Authorized Replication Business Department / สายธุรกิจ AR)
ดำเนินการธุรกิจด้านการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ของบริษัท Microsoft ประเภทเฉพาะผู้ประกอบเครื่อง (OEM/DSP) แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย โดยปัจจุบันมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเป็น ระบบ Print on Demand,



POD) เพื่อป้องกันการปลอมแปลง รวมทั้งการบันทึกข้อมูลลงแผ่นดิสก์ (Disk Duplication) และให้บริการด้านการพิมพ์บนวัสดุผิวโค้งต่าง ๆ (Pad Printing) นอกจากนี้ ยังให้บริการด้านการพัฒนาเมนูภาษาไทย (Thai Menu Firmware Upgrading) ให้กับกล่องดิจิตอล Fuji อีกด้วย

- **ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท ไอที ดิสทริบิวชัน จำกัด**

สายธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทพิเศษ (Professional Distribution Business Department / สายธุรกิจ PD)
ดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์เครือข่าย โดยบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าระบบอุปกรณ์บริหาร และจัดการการใช้แบนด์วิดท์ Packet Shaper เพื่อเสริมประสิทธิภาพการทำงานของโปรแกรมงานทางธุรกิจบนเครือข่าย (Application Traffic Management) จาก บริษัท Packeteer Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา อุปกรณ์เน็ตเวิร์ค Fortinet ซึ่งเป็นอุปกรณ์เครือข่ายชั้นนำในต่างประเทศ

- **ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด**

สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (Software Development Business Unit / สายธุรกิจ ISD)
ดำเนินธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ตามความต้องการของลูกค้า (Customization Development) พัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อการนำข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ ในองค์กร (Extract Transform and Loading) มาจัดเก็บเป็นฐานข้อมูลกลาง (Data Warehouse) เพื่อใช้ในการวิเคราะห์แนวโน้มต่าง ๆ ที่สำคัญในเชิงธุรกิจ (Data Mining) และการติดตั้งระบบซอฟต์แวร์ (Software Implementation) เช่น ระบบ Workflow Automation, Document Imaging, Document Management

- **ธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวติ้ง จำกัด**

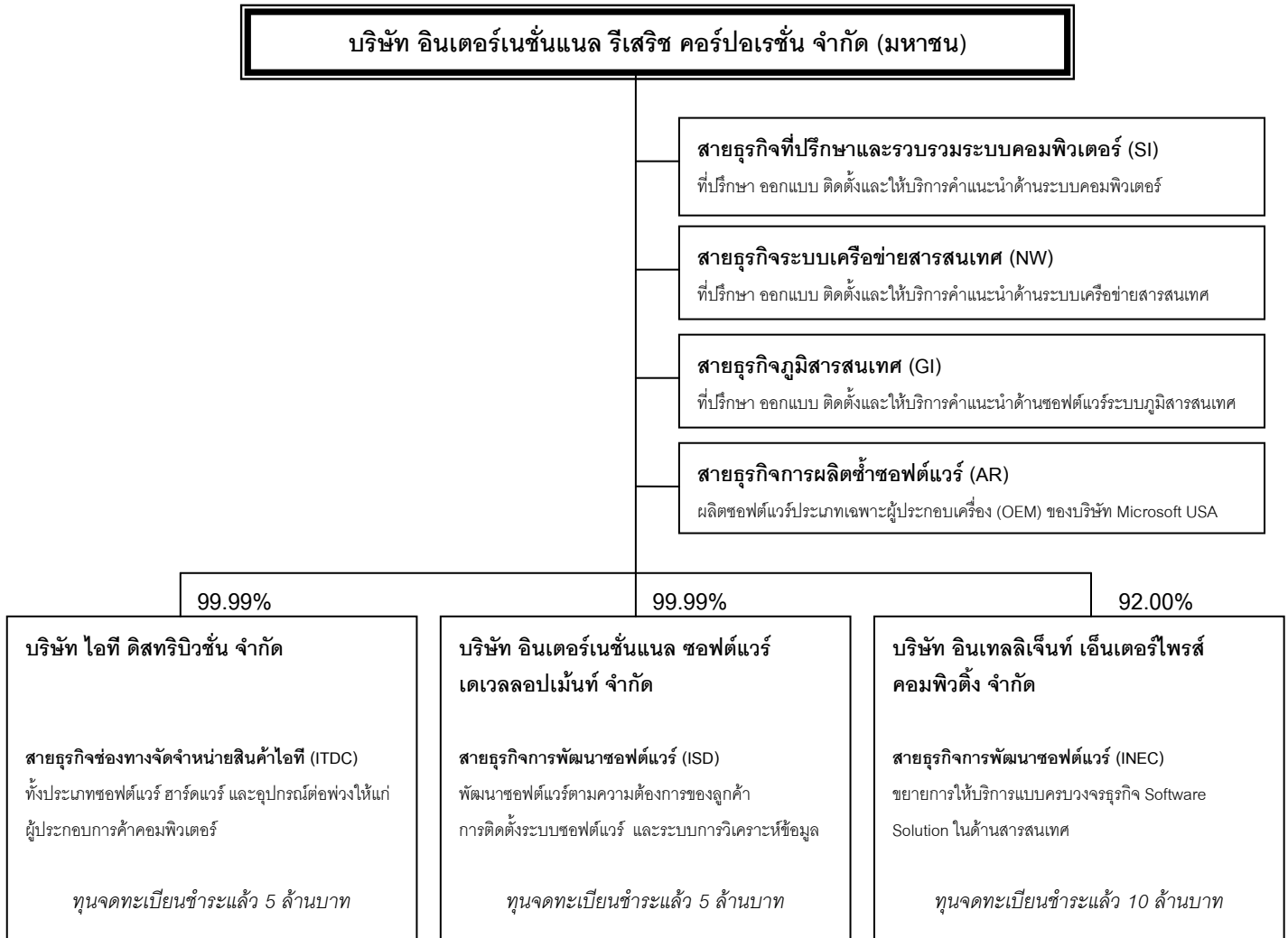
สายธุรกิจพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Intelligent Enterprise Computing Business Unit / สายธุรกิจ INEC)

ดำเนินธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ในลักษณะ WEB Application โดยใช้ JAVA Technology โดยมุ่งเน้นให้บริการกับบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ธนาคาร และสถาบันการเงิน ซอฟต์แวร์ที่พัฒนามี 2 ลักษณะ คือ

1. พัฒนตามความต้องการของลูกค้า (Customization Development)
2. พัฒนา Software Product Package (ERP ภาครัฐ)



โครงสร้างธุรกิจ



บริษัทฯ มีนโยบายเปิดโอกาสในการลงทุนในบริษัทอื่น โดยการเข้าไปลงทุนเพิ่มศักยภาพ สร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ ทั้งนี้ จะอยู่ในกรอบธุรกิจสารสนเทศเท่านั้น เพื่อเป็นการดำรงจุดยืนของบริษัทฯ ที่ต้องการขยายการให้บริการแบบครบวงจร (Total Solution) ในด้านสารสนเทศให้กับลูกค้า โดยบริษัทฯ มีนโยบายเข้าถือหุ้น ร้อยละ 100 ในบริษัทที่เข้าไปลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็เปิดโอกาสในการร่วมลงทุน หากผู้ร่วมลงทุนมีศักยภาพในการสร้างมูลค่าเพิ่มและเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัทฯ ดังเช่น ผู้บริหารของบริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด เป็นต้น โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่เข้าไปถือหุ้นเกินร้อยละ 10 ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมลงทุนดังกล่าว

- หมายเหตุ
- เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซอฟต์แวร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด จากร้อยละ 60.00 เป็นร้อยละ 99.99 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2546
 - จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ คือ บริษัท อินเทลลิเจนท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอมพิวเตอร์ จำกัด โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 60 และกลุ่มผู้บริหาร INEC ร้อยละ 40 เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2547 และเป็นร้อยละ 92 เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2549



ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ถือหุ้นในบริษัท ISD และบริษัท INEC

2.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับงวดปี 2547-2550 แยกตามบริษัทฯ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

บริษัท	ร้อยละการถือหุ้นปี 2548	ประเภทรายได้	2547		2548		2549		2550	
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
IRCP	100	รายได้จากการขายและบริการ	472,192	58.66	751,682	70.97	877,067	62.20	810,639	71.77
ITDC	99.99	รายได้จากการขายสินค้า	306,223	38.04	273,899	25.86	421,316	29.88	215,706	19.10
ISD	99.99	รายได้จากการบริการ	10,496	1.30	7,516	0.71	30,157	2.14	33,220	2.94
IRCT	50.00	รายได้จากการขายและบริการ	-	-	-	-	-	-	-	-
INEC	92.00	รายได้จากการขายและบริการ	-	-	16,809	1.59	36,462	2.59	22,767	2.02
		รวมรายได้	788,911	98.00	1,049,906	99.13	1,365,002	96.80	1,082,332	95.83
		รายได้อื่น ๆ	16,079	2.00	9,273	0.87	45,166	3.20	47,118	4.17
		รวมรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (ก่อนหักรายการระหว่างกัน)	804,990	100	1,059,179	100	1,518,886	100	1,129,450	100

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับงวดปี 2547-2550 แยกตามส่วนธุรกิจที่เป็นโครงการ และไม่เป็นโครงการ มีรายละเอียดดังตารางนี้

หน่วย : พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2547	2548	2549	2550
รายได้จากธุรกิจประเภทโครงการ	442,472	747,175	769,039	863,850
รายได้จากธุรกิจประเภทที่ไม่ใช่โครงการ	346,439	302,731	596,840	254,119
รายได้อื่น	16,079	9,273	39,039	19,269
รายการระหว่างกัน	38,479	40,192	58,934	61,052
รวมรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย	766,511	1,018,987	1,345,984	1,076,186

ในปี 2550 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากส่วนธุรกิจประเภทโครงการร้อยละ 80.27 ของรายได้รวม และจากส่วนงานธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการร้อยละ 23.61 ของรายได้รวม และมีรายได้อื่นร้อยละ 1.79 ของรายได้รวม และมีรายการระหว่างกัน ร้อยละ 5.67 ของรายได้รวม



2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัท IRCP ได้มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาโดยตลอด 21 ปี โดยมีผลงานสำคัญในระดับประเทศจำนวนมาก และได้ขยายการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร โดยเฉพาะ ซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจประเภทโครงการ (Project Based Business Group) และกลุ่มธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ (Non-Project Based Business Group) โดยมีหน่วยธุรกิจ (Business Unit) ทั้งหมด 7 หน่วย ทั้งนี้ เป็นการขยายศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจโดยไม่พึ่งพารายได้จากธุรกิจหรือลูกค้ากลุ่มใด กลุ่มหนึ่งแต่เพียงอย่างเดียว

นอกจากนี้ บริษัท IRCP ยังได้ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการบริการ (Professional Service) ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การให้คำปรึกษา การพัฒนาซอฟต์แวร์ การบำรุงรักษาระบบ การฝึกอบรม และบริการอื่น ๆ ให้มากขึ้น

สำหรับในปี พ.ศ. 2550 บริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย ดังนี้

วิสัยทัศน์

“IRCP เป็นกลุ่มบริษัทที่มีธุรกิจหลากหลายด้าน ICT มีความเป็นผู้นำด้านคุณภาพ และเป็นหนึ่งในทุกกลุ่มธุรกิจ”

พันธกิจ

เพิ่มจำนวนและรักษากลุ่มลูกค้า ซึ่งมีมูลค่าสูงหรือศักยภาพสูงเอาไว้ การขยายฐานลูกค้าทำได้โดย การเสนอความแตกต่างจากคู่แข่งให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ด้วยการเน้นความเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ การพัฒนาคุณลักษณะเด่น และการให้บริการลูกค้าด้วยความเป็นเลิศ โดยวิธี

1. สร้างมูลค่าเพิ่มทางการเงิน ผู้ถือหุ้นจะได้มูลค่าของหุ้นที่เพิ่มขึ้นทุกปี และหรือมีผลตอบแทนในรูปเงินปันผลที่ไม่น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก และผู้ถือหุ้นมีความภาคภูมิใจในการมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของบริษัทฯ
2. สร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับลูกค้า โดยการพัฒนาระบบและบริการใหม่ที่ตรงกับความต้องการ และให้บริการอย่างมืออาชีพ เพื่อให้ลูกค้าบรรลุผลสำเร็จจากการใช้งาน
3. สร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับพนักงาน โดยการพัฒนาความรู้ บรรยากาศในการทำงานและผลตอบแทนให้ดียิ่งขึ้น

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเติบโตเป็นบริษัทชั้นนำทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอย่างครบวงจร และจะเติบโตอย่างต่อเนื่องไปพร้อม ๆ กับการขยายตัวในภาคเทคโนโลยีสารสนเทศภายในประเทศ และสามารถตอบสนองทุกความต้องการของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศ โดยปัจจุบัน IRCP เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าว่าเป็นบริษัทที่ให้บริการด้าน Total ICT Solution ที่ดีบริษัทหนึ่งในประเทศไทย และกำลังก้าวเข้าสู่การเป็น The Innovative Company ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพสูงให้แก่ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างไม่หยุดยั้ง



กลยุทธ์การแข่งขัน

เพื่อบรรลุต่อวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายบริษัทฯ ที่วางไว้ จึงได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

1. การขยายธุรกิจด้านไอซีทีที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้า ได้แก่ การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ (Business Operation Efficiency) โดยใช้ระบบ Business Intelligent (Data Warehousing) ระบบ Customer Relationship Management (CRM) ระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) เป็นต้น บริษัท IRCP จะเป็นผู้ให้บริการอย่างครบวงจรตั้งแต่การให้คำปรึกษาในการออกแบบระบบ (Consulting) การพัฒนาระบบ (Implementation) การบำรุงรักษา (Maintenance) และการฝึกอบรม (Training)
2. การเพิ่มงบประมาณในการฝึกอบรม วิจัยและพัฒนา เพื่อสร้างศักยภาพของพนักงานในการรองรับการทำงาน สำหรับโครงการขนาดใหญ่ รวมถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เป็นการรองรับการขยายตัวของ บริษัทฯ ในระยะยาว
3. การเพิ่มสัดส่วนรายได้ที่มาจากบริการ (Professional Services) ซึ่งจะช่วยให้สามารถเพิ่มรายได้ อัตรา กำไรขั้นต้น และสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องได้มากขึ้น โดยมุ่งในลูกค้ากลุ่มหลักๆ ได้แก่ ภาครัฐราชการ รัฐวิสาหกิจ โทรคมนาคม พลังงาน และการศึกษา

2.5 ความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัทฯ

2.5.1 ภาพรวมการดำเนินธุรกิจของบริษัท IRCP

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจของบริษัทฯ สามารถแยกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

2.5.1.1 สายธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจประเภทโครงการ ได้แก่

- สายธุรกิจ SI
- สายธุรกิจ NW
- สายธุรกิจ GI
- สายธุรกิจ ISD
- สายธุรกิจ INEC

จากการที่บริษัทฯ มีการแบ่งแยกการดำเนินงานที่ชัดเจนโดยแบ่งออกเป็นหลายสายธุรกิจ ซึ่งแต่ละสายธุรกิจจะมีการดำเนินงานที่เป็นอิสระจากกัน มีการเข้าประมูลงานเองโดยไม่เกี่ยวข้องกัน เว้นแต่การดำเนินงานในบางโครงการจะมีการเอื้อประโยชน์ต่อกัน โดยการเข้าประมูลงานร่วมกัน ซึ่งเป็นไปตามปกติธุรกิจ คือ สายธุรกิจ SI และสายธุรกิจ ISD สำหรับโครงการที่ต้องการความเชี่ยวชาญด้านการออกแบบโดยเฉพาะ สายธุรกิจ SI จะประมูลงานโดยว่าจ้างสายธุรกิจ ISD เป็นผู้พัฒนาหรือเขียนโปรแกรม ซึ่งเป็นการเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจต่อกัน

2.5.1.2 สายธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ได้แก่

- สายธุรกิจ AR
- สายธุรกิจ PD



2.5.2 กลยุทธ์ของบริษัท IRCP

บริษัทฯ เน้นคุณภาพสินค้าและเพิ่มมูลค่าการบริการ สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งด้วยการบริการครบวงจรและความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ โดยใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ เพื่อจุดประสงค์ในการเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการและเสนอสินค้าด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างครบวงจร และจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการขยายตัวในภาคเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศ

- **ฐานลูกค้า :** ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ ลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเป็นหลัก ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ได้ โดยมีความเสี่ยงที่จะมีหนี้เสียต่ำ นอกจากนี้บริษัทฯ พยายามรักษาฐานลูกค้าเดิมเพื่อให้มีการใช้บริการซ้ำ โดยเน้นให้บริการและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และขยายฐานลูกค้าใหม่ เพื่อให้บริษัทฯ ขยายฐานรายได้ที่สม่ำเสมอ
- **ความสมดุลของรายได้ :** บริษัทฯ พยายามที่จะรักษาสมดุลของการเติบโตของรายได้จากธุรกิจที่เป็นโครงการ และที่ไม่เป็นโครงการให้อยู่ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน เพื่อลดความเสี่ยงของการพึ่งพารายได้จากโครงการซึ่งต้องมีการประมูลในขณะเดียวกันสามารถรองรับโครงการใหญ่ ๆ ซึ่งสร้างรายได้สูงให้บริษัทฯ
- **การขยายผลิตภัณฑ์และบริการ :** ปัจจุบันบริษัทฯ มี 7 สายธุรกิจ เป็นการกระจายความเสี่ยง ทำให้บริษัทฯ ไม่ต้องพึ่งพารายได้จากธุรกิจหนึ่ง และมีความสามารถในการรองรับการเติบโตใหม่ ๆ ได้ เนื่องจากบริษัทฯ มีสินค้าและบริการที่หลากหลาย โดยสนับสนุนการเกื้อกูลกัน (synergy) ของสายธุรกิจต่าง ๆ ดังเช่น ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD) จะช่วยส่งเสริมและสร้างความแตกต่างให้ข้อเสนอของบริษัทฯ ช่วยให้สายธุรกิจอื่นชนะการประมูลโครงการอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น
- **การควบคุมค่าใช้จ่าย :** บริษัทฯ จะควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ในระดับที่สมดุลกับการเพิ่มขึ้นทางด้านรายได้ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากร การเพิ่มจำนวนพนักงานเพื่อรองรับปริมาณที่เพิ่มขึ้นจะได้รับการพิจารณาอย่างระมัดระวัง การร่วมงานกับพันธมิตรสำหรับงานโครงการใหญ่ ๆ ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ลดความจำเป็นในการเพิ่มจำนวนพนักงาน
- **การร่วมงานกับพันธมิตร :** สำหรับการประมูลในโครงการที่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน บริษัทฯ มีนโยบายร่วมมือกับบริษัทอื่นที่เชี่ยวชาญในสายงานต่าง ๆ กัน เป็นกรณีไป ซึ่งทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ คือ Consortium ของบริษัทฯ จะรวมผู้เชี่ยวชาญในหลายแขนงทำให้มีจุดแข็งเหนือคู่แข่งเป็นการเพิ่มศักยภาพในการประมูลงาน รักษาค่าใช้จ่ายบุคลากรให้อยู่ในระดับที่ดูแลได้ เนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีความจำเป็นต้องเพิ่มบุคลากรเพื่อรองรับการประมูลงานใหญ่ ๆ เป็นการลดความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่ายอีกทางหนึ่ง