



ส่องสมรภูมิแพลตฟอร์มดิจิทัล
รัฐต้องกำกับ-ดูแลแต่อย่าควบคุม
> 21

ส่องสมรภูมิแพลตฟอร์มดิจิทัล รัฐต้องกำกับ-ดูแลแต่อย่าควบคุม

● ปานวัตร สีนสุ
กรุงเทพธุรกิจ

สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (สพธอ.) หรือ เอ็ดด้า จับสัญญาณการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีดิจิทัลที่ได้เข้ามามีส่วนสำคัญต่อการดำเนินชีวิต ตลอดจนขยายผลเข้ามาสู่ระบบเศรษฐกิจแบบแพลตฟอร์ม การพึ่งพาแพลตฟอร์มดิจิทัลขณะนี้ไทยพร้อมแล้วหรือยัง ที่จะมีแพลตฟอร์มดิจิทัลของตนเอง เพื่อทำชนกับแพลตฟอร์มดิจิทัลของต่างประเทศ

ตลาดไทยยังมีอุปสรรคหลาย

ชัยชนะ มิตรพันธ์ ผู้อำนวยการเอ็ดด้าอธิบายว่า จากการสำรวจมูลค่าอีคอมเมิร์ซในประเทศไทยล่าสุด พบว่าผู้ให้บริการดิจิทัลคอนเทนต์ไทยเติบโตขึ้นเพียง 10% และเชื่อว่าผู้ประกอบการด้านนี้ของไทยน่าจะยังเติบโตกว่านี้ได้อีก เพราะเมื่อมองภาพรวมตลาดทั่วโลก เราจะเห็นว่ามีส่วนเติบโตอย่างมาก แต่สัดส่วนที่คนไทยจะได้ประโยชน์ยังน้อย

ยกตัวอย่าง ยอดการดาวน์โหลดแอปพลิเคชันโดยเฉพาะวีดีโอ บางรายที่เป็นแพลตฟอร์มระดับโลกเติบโตมากกว่า 40% ขณะที่ การใช้เวลาดูแอป โดยเฉพาะแอปการแบ่งปันวีดีโอเติบโตสูงถึง 70-80% สิ่งเหล่านี้สะท้อนว่าคนไทยในยุคปัจจุบันใช้ชีวิตอยู่บนแพลตฟอร์มค่อนข้างมาก โจทย์ข้อสำคัญ คือ จะมีการปรับตัวทั้งของภาครัฐและเอกชนเข้าสู่ยุคสมัยใหม่นี้ได้อย่างไร

ทั้งนี้เอ็ดด้ามองว่าดิจิทัลวีดีโอแพลตฟอร์มเป็นอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพที่จะเติบโตได้อีกมาก ผู้ผลิตสื่อของไทยหลายรายมีต่างประเทศติดตามและนำเสนอไปใช้ทำซ้ำ

“
โจทย์สำคัญ คือ
รัฐและเอกชนจะต้อง
ปรับเพื่อเข้าสู่
ยุคสมัยใหม่นี้อย่างไร
ชัยชนะ มิตรพันธ์



แต่เนื่องจากแพลตฟอร์มในด้านนี้ของคนไทยยังมีน้อย จึงมองถึงการส่งเสริมเพื่อให้สามารถแข่งขันกับต่างประเทศ โดยจะมีการศึกษาวิเคราะห์ถึงข้อจำกัด โอกาส กลยุทธ์ในการขับเคลื่อนเพื่อสร้างให้เกิดระบบนิเวศที่เอื้อสำหรับอุตสาหกรรม

แะรัฐกำกับ-ดูแลสนับสนุน

ปิยะบุตร บุญอร่ามเรือง อนุกรรมการกฎหมาย ภายใต้คณะกรรมการธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (ครอ.) กล่าวว่า ปัจจุบันกรอบความคิดในเรื่องการกำกับดูแลแพลตฟอร์ม ไม่ได้มองที่บทบาทรัฐเป็นหลักอีกต่อไป เพราะแพลตฟอร์มขนาดใหญ่ที่เป็นผู้เล่นระดับโลกไม่ได้สนใจกฎระเบียบของ

แต่ละประเทศแต่จะมองว่าประเทศไหนที่มีผู้ใช้บริการก็จะหาทางนำบริการของตนเข้าไป ดังนั้นเครื่องมือเดิมๆ คือกฎหมายแต่ละประเทศที่เคยเจรจาจึงไม่ใช่คำตอบอีกต่อไป

อย่างไรก็ตาม ในส่วนประเด็นสำคัญของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแพลตฟอร์มสื่อ (Media Platform) จะมีอยู่ 2 ส่วนหลัก ได้แก่ 1. ความโปร่งใสและความเป็นธรรม และ 2. การแข่งขัน จะครอบคลุมประเด็นสำคัญหรือหลักปฏิบัติที่เรียกว่า หลักความเป็นกลางทางเน็ต (Net neutrality) ที่ระบุว่าผู้ให้บริการเครือข่ายรวมถึงรัฐบาลจะต้องจัดการกับข้อมูลต่างๆ บนอินเทอร์เน็ตอย่างเท่าเทียมกันโดยไม่เลือกปฏิบัติ ไม่ทำการลดความเร็วของผู้ใช้งานบางคนที่ให้แตกต่างจากผู้ใช้งานคนอื่น

ทั้งนี้ (ร่าง) พระราชบัญญัติว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลที่ต้องแจ้งให้ทราบ ซึ่งเป็นกฎหมายลูกของ พ.ร.บ. ว่าด้วยธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2544 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ก็มีการอ้างถึงใน 2 ประเด็นนี้ไว้ โดยในประเด็นความโปร่งใสและเป็นธรรม ก็เพื่อคุ้มครองผู้ใช้บริการ จากการที่ปัจจุบันจะมี “แพลตฟอร์ม” เข้ามาเป็นตัวกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในการซื้อขายออนไลน์

ขณะที่ในประเด็นด้านการแข่งขัน ปัจจุบันในระดับโลกอย่างเช่นของสหภาพยุโรป (EU) ได้มีการออกกฎหมายที่มุ่งคุ้มครองผู้ประกอบการ/แพลตฟอร์มรายเล็กหรือท้องถิ่น เพื่อดูแลคนตัวใหญ่ไม่ให้รังแกคนตัวเล็ก ดังนั้น ถ้ากฎหมายด้านกำกับดูแลแพลตฟอร์มของไทยกำหนดให้สอดคล้อง ก็จะเป็นไปตามแนวทางสากล

ส่อง 4 โมเดลจากต่างชาติ

พิจิตรา ศุภสวัสดิ์กุล คณบดีเทคโนโลยีสารสนเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หนึ่งในทีมวิจัยโครงการศึกษาผลกระทบต่อการกำกับดูแลของสำนักงานกสทช. กล่าวถึงภาพรวมสถานการณ์การส่งเสริมและกำกับดูแลบริการสื่อสารและแพร่ภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ต (โอทีที) ในบางประเทศ

ที่สามารถนำแนวทางมาปรับใช้เป็นต้นแบบสำหรับประเทศไทยได้ พบว่าแต่ละประเทศจะมีเคสเรเคเตอร์ที่แตกต่างกัน จำแนกได้ 4 โมเดลจากกรณีศึกษา ดังต่อไปนี้

1. สิงคโปร์ ใช้นโยบายเปิดเสรีให้ตัวเองเป็น “ฮับ” ของภูมิภาคเพื่อดึงดูดการลงทุนของอุตสาหกรรมเหตุผลส่วนหนึ่งเนื่องจากสิงคโปร์เป็นประเทศขนาดเล็ก จำนวนประชากรในประเทศไม่เพียงพอสำหรับสร้าง economy of scale ปัจจุบันแพลตฟอร์มระดับโลกหลายราย เช่น เฟซบุ๊ก กูเกิล ต่างมีสำนักงานที่สิงคโปร์

2. เกาหลีใต้ ถือว่ามีความเป็นชาตินิยมและนำมาสู่การสร้าง Soft Power ในลักษณะที่ปกป้องตลาดภายในประเทศ และมีการส่งออกคอนเทนต์ไปอยู่บนแพลตฟอร์มต่างชาติ เพื่อให้คอนเทนต์ที่เกิดขึ้นและใช้สร้างรายได้ เพราะการสร้างแพลตฟอร์มของตัวเองจะทำให้มีภาระหนัก จึงเลือกใช้การพึ่งพาแพลตฟอร์มต่างประเทศ สามารถเกาะกระแสดิจิทัลได้ในลักษณะของการเป็นผู้ผลิตคอนเทนต์

3. อังกฤษ เป็นประเทศที่มีการเปิดเสรีมากๆ และหากย้อนหลังไปจะพบว่าสถานีโทรทัศน์ในประเทศรวมถึงบีบีซี ได้มีการขยับขึ้นไปสู่ โอทีที ก่อนที่เน็ตฟลิกซ์จะเข้าเจาะตลาด

4. ญี่ปุ่น ได้ใช้รูปแบบการเปิดตลาดเสรีและมีโอทีทีที่เป็นผู้ประกอบการในประเทศจำนวนมาก มาจากทั้งช่องเคเบิลทีวี ฟรีทีวี อุตสาหกรรมเกม อีกทั้งมีช่องทางของตัวเองสำหรับตลาดเฉพาะกลุ่มจำนวนมากเช่น ช่องอะนิเมะ

“ในไทยเองมีเอไอเอสขยายมาทำ AIS PLAY ซึ่งเป็นโอทีทีของตัวเองซึ่งปัจจุบันถึงเวลาที่ต้องมองแล้วว่าเรามีการแข่งขันรายล้อม เราจะวางจุดยืนอย่างไร โดยเฉพาะเมื่อมีตัวอย่างของสิงคโปร์ ที่ใช้มาตรการลดหย่อนภาษีดึงดูดคนทำคอนเทนต์เก่งๆ คนทำแพลตฟอร์มจากต่างชาติเข้าไปตั้งฐาน เป็นขั้วนำกังวลสำหรับประเทศไทย ที่ผู้ผลิตคอนเทนต์จะไหลออกไป”

THCOMเจรจาพันธมิตรต่างชาติ แผนสำรองหากกสทช.ไม่ประมูล

“ไทยคม” รอสัญญาณกสทช.เปิดประมูล
ซึ่งสิทธิการเข้าใช้วงโคจรดาวเทียม เตรียม
แผนสำรองคุยพันธมิตรต่างชาติใช้วงโคจร
ที่ไม่ใช่ของไทย ยันนักลงทุนไม่ต้องกังวล
แม้คืนสัมปทานไทยคม 2 ดวงแล้ว เพราะ
ปัจจุบันยังเช่าจาก NT บางส่วนบริการลูกค้า
เดิมต่อเนื่อง แคมเปญธุรกิจใหม่ทั้งโดรนและ
อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

นายปฐมภพ สุวรรณศิริ รักษาการรอง
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและหัวหน้าคณะ-
ผู้บริหารด้านการค้า บริษัท ไทยคม จำกัด
(มหาชน) หรือ THCOM เปิดเผยมถึงกรณีที
คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการ
โทรคมนาคม และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
(กสทช.) ยกเลิกประมูลการอนุญาตให้ใช้สิทธิ
ในการเข้าใช้วงโคจรดาวเทียมในลักษณะจัดชุด
(Package) ว่า เบื้องต้นบริษัทคาดว่าจะต้อง
รอให้การสรรหากรรมการ กสทช. เสร็จ
สิ้นก่อน โดยกสทช.อาจเปิดประมูลอีกครั้ง
ปลายปีนี้-ต้นปี 2565 ซึ่งบริษัทจะเข้าร่วม
ด้วยแน่นอน แต่หากสุดท้ายแล้ว กสทช.ไม่
เปิดประมูลใหม่ บริษัทก็มีแผนรองรับโดยหา
พันธมิตรต่างประเทศเพื่อใช้วงโคจรดาวเทียม
ที่ไม่ใช่ของไทย ซึ่งขณะนี้กำลังเจรจา จึงยัง
ไม่ขอเปิดเผยรายละเอียด

ทั้งนี้บริษัทขอยืนยันว่านักลงทุนไม่ต้อง



ปฐมภพ สุวรรณศิริ

กังวลต่อการประกอบการของบริษัทหลังคืน
สัมปทานดาวเทียมไทยคม 4 และ 6 แก่รัฐ
โดยมีบริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด
(มหาชน) หรือ NT เป็นผู้บริหารจัดการ
ต่อ เนื่องจากปัจจุบันบริษัทยังคงบริหาร
ดาวเทียมไทยคม 7 และ 8 พร้อมทั้งเช่า
แบนด์วิธไทยคม 4 และ 6 บางส่วนจาก
NT เพื่อให้บริการลูกค้าเดิมของบริษัทที่ยังเงิน

สัญญาต่อเนื่อง เช่น แอฟริกาใต้ เวียดนาม
รวมทั้ง KDDI บริษัทบรอดแบนด์รายใหญ่
จากญี่ปุ่น ที่เซ็นสัญญาอีก 1 ปี และลูกค้า
หลักของบริษัทนั้นมีใช้หน่วยงานราชการไทย
ซึ่งบางส่วนอาจต้องย้ายการเช่าสัญญาไปที่
NT แทน แต่เป็นลูกค้าเอกชนและต่างประเทศ
หรือลูกค้ารัฐต่างประเทศ เช่น ภาครัฐ
ออสเตรเลีย อินเดีย เป็นต้น

ขณะเดียวกัน บริษัทยังเริ่มต่อยอด
ธุรกิจใหม่คือ ให้บริการโดรนที่เชื่อมต่อกับ
ดาวเทียมเพื่อการสำรวจและวิจัย ซึ่งขณะนี้
ได้เซ็นสัญญากับกรมการข้าวแล้ว เพื่อดำเนิน
โครงการนำร่องตรวจวัดความชื้นในนาข้าว
และจะขยายผลต่อไปในปี 2565 ด้วย โดย
ในระยะยาวบริษัทจะให้บริการแบบการใช้
สมาร์ตโฟน โซลูชันต่าง ๆ โดรน และ
สัญญาณ 5G มาผสมผสานเชื่อมต่อกับสัญญา
ดาวเทียมเพื่อการเก็บข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็น
ประโยชน์ โดยมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งเกษตรกร
/ ประกันภัย / หน่วยงานด้านความมั่นคง
และเอกชน เพื่อกระจายความเสี่ยง

นอกจากนี้ ยังให้บริการสัญญาณ
อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่เชื่อมต่อดาวเทียม
บนยานพาหนะ เช่น เรือ ซึ่งปัจจุบันให้บริการ
แล้ว 110 ลำ โดยสามารถเชื่อมสัญญาณการ
เดินทางรัศมีไทย-ญี่ปุ่น และมีแผนจะร่วมมือ
กับพันธมิตรขยายสัญญาณไปทั่วโลก ส่วนผล
ประกอบการปี 2564 นั้น บริษัทจะบริหาร
รายได้ไม่ให้ต่ำกว่าปีก่อน แม้รายได้บางส่วน
จะหายไปจากการคืนสัมปทานดาวเทียมให้รัฐ
แต่จากแผนการดำเนินงานข้างต้น จึงมั่นใจว่า
รายได้ปีนี้จะใกล้เคียงกับเป้าหมายที่ตั้งไว้



→ → → อ่านหน้า 9

THCOM ชูโมเดลพร้อมผงดรากฐานบริการใหม่ต่อยอด

ทันหุ้น - THCOM เร่งปรับโมเดลธุรกิจผนึกพันธมิตรร่วมพัฒนาเชื่อมโครงข่ายระบบดาวเทียมไทยคมต่อยอดบริการใหม่ เล็งขยายฐานธุรกิจดาวเทียม, ธุรกิจดาวเทียมเพื่อการเกษตร, ระบบ IoT, รวมถึงเทคโนโลยี 5G ให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าทั้งภาครัฐบาล, เอกชน, และความมั่นคง เพื่อกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ สร้างต้นทุนรายได้กำไรที่มั่นคงในอนาคต

นายปฐมภพ สุวรรณศิริ รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และหัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการค้า บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) หรือ THCOM เปิดเผยว่า ปัจจุบันบริษัทมีทรัพยากรดาวเทียมในครอบครอง คือ ดาวเทียมไทยคม 7, และดาวเทียมไทยคม 8 มีอัตราการให้บริการ ณ สิ้นไตรมาส 3/2564 ที่ 60% โดยบริษัทได้เจรจาเช่าแบนด์วิดท์ (Bandwidth) บางส่วนของทั้งดาวเทียมไทยคม 4 และไทยคม 6 จาก บริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) หรือ NT มาให้บริการลูกค้าที่ยังไว้วางใจต่อสัญญาเช่าใช้ช่องสัญญาณดาวเทียมกับบริษัท อาทิ หน่วยงานภาครัฐสถาบัน.ลาว และหน่วยงานภาครัฐ



»» ปฐมภพ สุวรรณศิริ

ออสเตรเลีย ควบคู่กับอยู่ระหว่างสรุปสัญญาเช่าช่องสัญญาณดาวเทียมไทยคม 4 และไทยคม 6 หลังส่งมอบสัมปทานให้กับ NT เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2564 ที่ผ่านมา คาดว่าจะมีความชัดเจนภายในไตรมาส 4/2564 นี้

“บริษัทยืนยันว่าหากลูกค้าหน่วยงานภาครัฐของไทยย้ายไปอยู่กับ NT จะไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเอกชน ส่วนกลุ่มลูกค้าหน่วยงานภาครัฐต่างประเทศส่วน

ใหญ่ ยังคงไว้วางใจต่อสัญญากับบริษัท นอกจากนี้ KDDI ลูกค้าญี่ปุ่นได้เซ็นสัญญาต่ออีก 1 ปี ในการให้บริการดาวเทียมอินเทอร์เน็ต ทำให้บริษัทมีรายได้ต่อเนื่องในไตรมาส 4/2564”

● วางแผนสร้างรายได้

นายปฐมภพ กล่าวว่า ความต้องการใช้งานดาวเทียมยังมีอยู่ทั่วโลก รวมถึงในไทย บริษัทจึงวางแผนสร้างรายได้ทั้งจากธุรกิจหลัก คือการพัฒนาให้บริการสัญญาณดาวเทียมทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบัน, ร่วมมือกับพันธมิตรบริหารจัดการดาวเทียมวงโคจรต่ำ (LEO) ให้บริการครอบคลุมทั่วโลก, รวมถึงวางแผนสร้างดาวเทียมวงโคจรต่ำจีโอ (Geostationary) โดยอยู่ระหว่างรอสัญญาเช่าขึ้นโคจรในวงโคจรดาวเทียมไทย หรือขึ้นโคจรในวงโคจรดาวเทียมต่างประเทศ

“บริษัทได้ยื่นความจำนงเข้าประมูลดาวเทียม ที่สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีแผนจะเปิดประมูล ควบคู่กับการวางแผนรองรับหากทางกสทช. เปิดประมูลล่าช้ากว่าแผนการดำเนินงานของบริษัทในการพัฒนาขยายฐานการให้บริการลูกค้าทั้งใน-

ต่างประเทศ เพื่อให้การดำเนินงานไม่สะดุด”

นอกจากนี้บริษัทเตรียมขยายฐานการให้บริการระบบติดตามสื่อสารในเรือเดินสมุทร (กลุ่มธุรกิจนาวา) โดยจะขยายโครงข่ายการให้บริการให้ครอบคลุมทั่วโลก จากปัจจุบันที่ให้บริการในภูมิภาคเอเชียให้กับลูกค้ากว่า 110 ลำ เนื่องจากมีรายได้ต่อลำในระดับค่อนข้างสูง รวมถึงเตรียมขยายฐานธุรกิจดาวเทียมเพื่อการเกษตร ซึ่งปัจจุบันบริษัทลูกของบริษัท และบริษัทลูกของบริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ PTTEP สร้างโครงข่ายพัฒนาแพลตฟอร์มการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analysis) โดยคนไทย จึงสามารถเขียนโปรแกรมให้ตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้ารายบุคคลได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยปัจจุบันได้ลงนามสัญญาร่วมกับกรมการข้าว ทดสอบระบบการเก็บค่าความชื้นในดิน และประมวลผลซึ่งหากประสบความสำเร็จก็จะเจาะฐานกลุ่มเกษตรกรอย่างต่อเนื่อง

นายอนุวัฒน์ สงวนทรัพย์การ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการเงิน บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) หรือ THCOM กล่าวว่า บริษัทจะสามารถรักษาระดับรายได้ รวมถึงศักยภาพการทำการเร่งงวดไตรมาส 4/2564 ให้ดีขึ้น ทั้งนี้การลดลงของต้นทุนค่าเสื่อมราคาของดาวเทียม และต้นทุนผลประโยชน์ตอบแทนหลังสิ้นสุดสัญญาสัมปทาน คาดว่าผลการดำเนินงานทั้งปี 2564 จะเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ 🌟

'เอไอเอสซีบี' ลุยปล่อยกู้
เจาะลูกค้ามือถือ 43 ล้านราย
> 13



นำร่องไตรมาส1/65 เจาะลูกค้ามือถือ 43 ล้านราย

'เอไอเอสซีบี' ลุยปล่อยกู้

“อินทัช” ร่วม “กัลฟ์”
เคาะแผนธุรกิจปีหน้า

กรุงเทพธุรกิจ ● “แอดวานซ์” เผย
“เอไอเอสซีบี” เตรียมปล่อยสินเชื่อไตรมาส1/65
จะฐานลูกค้ามือถือเอไอเอส ที่มี 43 ล้านราย
พร้อมมั่นใจรายได้ปีหน้าโตตามการฟื้นตัว
เศรษฐกิจ คาดสิ้นปีนี้จะกระแสเงินสดพุ่ง
แตะ 9 หมื่นล้าน ตุนลงทุน-คืนหนี้ -จ่าย
ปันผลปีหน้า “อินทัช” แจง อยู่ระหว่างทำ
แผนธุรกิจปี 65 ร่วมกับ ผู้ถือหุ้นใหญ่
“กัลฟ์” คาดประกาศก.พ.ปีหน้า

นางสาวนลินยา พัวพงศกร หัวหน้า
ฝ่ายงานนักลงทุนสัมพันธ์และกำกับ
ดูแลการปฏิบัติงาน บริษัท แอดวานซ์
อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ
ADVANC กล่าวว่า แนวโน้มรายได้ปี 2565
มองเชิงบวก คาดฟื้นตัวตามทิศทางจีดีพี
หลังเริ่มเปิดประเทศ และเห็นจำนวน
นักท่องเที่ยวต่างชาติกลับเข้ามาเพิ่มขึ้น
ซึ่งหากปีหน้าภาครัฐยังคุมสถานการณ์ได้ดี
ระดับนี้ ไม่ล็อกดาวน์ เชื่อฟื้นได้

“ปีหน้าเทรนด์5จีจะสร้างสีสันจากมือถือ

รองรับระบบ 5G จะมีราคาถูกลงซึ่งปัจจุบัน
บริษัทมีลูกค้า 5G จำนวน 1.5 ล้านราย
ซึ่งปีหน้ามีแผนลงทุน5Gต่อเนื่อง”

ทั้งนี้บริษัทร่วมทุนกับ เอสซีบีเอกซ์
(SCBX) คือ บริษัท เอไอเอสซีบี จำกัด
(AISCB) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อ
ผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Lending)
คาดว่าจะเริ่มให้บริการได้ภายในไตรมาส 1
ปี 2565 ตั้งเป้าเจาะฐานลูกค้าเอไอเอส
43ล้านรายเริ่มปล่อยสินเชื่อกับลูกค้าอยากซื้อ
มือถือใหม่หรือต้องการผ่อนชำระ จากนั้น
มีแผนขยายไปยังกลุ่มสินเชื่อส่วนบุคคล
และสินเชื่อไลฟ์สไตล์

บริษัทคาดว่าในสิ้นปีนี้จะกระแสเงินสด
จะปรับขึ้นแตะ90,000ล้านบาทจาก9เดือนแรก
ปีนี้ที่ระดับ70,000 ล้านบาทซึ่งเพียงพอต่อ
การเตรียมงบลงทุนราว 30,000 ล้านบาท
ตามปกติทุกปีเดือนหน้าขยายสู่ผู้นำ 5จีและ
จ่ายคืนค่าคลื่นความถี่ราว 10,000-
15,000 ล้านบาทในปีหน้าและเหลืออีก
ราว 40,000-50,000 ล้านบาท สามารถ
นำไปชำระหนี้พร้อมกับจ่ายเงินปันผลได้

ขณะที่ในปีหน้ารายได้ยังเป็นไปตาม
เป้าที่คาดไว้ ทรงตัวหรือลดลงเล็กน้อย

กลุ่ม INTUCH เปิดแผนดำเนินงาน-การเติบโตปี65

AIS

- รายได้ฟื้นตัวตามจำนวนนักท่องเที่ยวหลังเปิดประเทศ
- สีสันเกรด 5 G จากมือถือรองรับ 5G ราคาถูกลงที่เพิ่มมากขึ้น
- AISCB เริ่มให้บริการสินเชื่อดิจิทัลไตรมาส 1/65

THAICOM

- ประมูลดาวเทียมดวงใหม่ คาด กสทช. เปิดประมูลปลายปีนี้หรือต้นปี65
- จับมือพันธมิตรต่างชาติดำเนินธุรกิจดาวเทียม หาก กสทช. เลื่อนประมูล
- แผนขยายธุรกิจบรอดแบนด์ บริการอินเทอร์เน็ตบนเรือ
- เสร็จงานปีมีครบมากกว่า 1 รายขยายธุรกิจดาวเทียมวงโคจรต่ำ

INTOUCH

- แผนธุรกิจและลงทุนใหม่ปีหน้า รวมถึงการลงทุนร่วมกับกัลฟ์ อยู่ระหว่างทำแผนภาคชัดเจน ก.พ.ปี 65
- การลงทุนใหม่เพื่อสนับสนุนการเติบโต ADVANC THCOM Invent

9/11/2564 กรุงเทพธุรกิจ

และอภิตำพรังตัวจากปีก่อน และช่วง 9 เดือนปีนี้น่าจะได้ยังทรงตัวจากช่วงเดียวกันปีก่อน และมุ่งงบบริหารจัดการค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพสามารถประคองกำไรของบริษัทเอาไว้

นางสาวทมนันตี คงพูลศิลป์ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส สายงานบริหาร

การลงทุนและการลงทุนสัมพันธ์บริษัทอินทัช โฮลดิ้งส์ จำกัด(มหาชน) หรือ INTUCH เปิดเผยว่า บริษัทอยู่ระหว่างทำแผนธุรกิจปี 2565 รวมถึงลงทุนใหม่และแผนเติบโตร่วมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF คาดเปิดเผยรายละเอียดได้

เดือนก.พ. 2565 ขณะที่กองทุนอินฟราฯ อยู่ในช่วงการศึกษา

นายปฐมภพ สุวรรณศิริ รักษาการรองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการค้า บริษัท ไทยคม จำกัด(มหาชน) หรือ THCOM เปิดเผยว่า แนวโน้มรายได้ปี ของบริษัทปี 2565 คาดรักษาอยู่ในระดับใกล้เคียงปีนี้ ทั้งจากกลยุทธ์ลงทุนดาวเทียมดวงใหม่ คาดทางคณะกรรมการกสทช. จะเปิดประมูลปลายปีนี้หรือต้นปี 2565 แต่หากไม่เปิดประมูลในช่วงเวลาดังกล่าว บริษัทก็มีแผนรองรับที่จะไปใช้วงโคจรต่างประเทศ โดยหาพันธมิตรต่างประเทศที่ดำเนินธุรกิจดาวเทียม ซึ่งมีการเจรจากันอยู่

อีกทั้งมีแผนขยายธุรกิจบรอดแบนด์ และขยายบริการอินเทอร์เน็ตบนเรือไปกับพันธมิตรที่ให้บริการทั่วโลก ส่วนธุรกิจดาวเทียมวงโคจรต่ำ (LEO) และ ไดรอน มีการเจรจากับพันธมิตรมากกว่า 1 ราย แต่ยังไม่สามารถเปิดเผยได้ ปัจจุบันบริษัทมีกระแสเงินสดเพียงพอที่จะขยายธุรกิจราว 4,800 ล้านบาท และในปีนี้อย่างมากรักษารายได้และกำไรเอาไว้ต่อเนื่อง



ADVANC ปีน้าทุ่มลงทุน3หมื่นล้าน

● AISCB สตาร์ทไตรมาส 1/65 เริ่มให้บริการสินเชื่อ

ADVANC ยืนยันฐานะการเงินแข็งแกร่ง คาดปีหน้าใช้งบลงทุน 2.5-3 หมื่นล้านบาท ลงทุน 5G มั่นใจลูกค้าเพิ่มขึ้น หลังเครื่องโทรศัพท์มือถือ 5G ราคาถูกลง และกระแสเมทาเวิร์สหนุน ด้าน AISCB คาดจะเริ่มให้บริการสินเชื่อในไตรมาส 1/65 รุกเจาะลูกค้าเอไอเอสที่ปัจจุบันมีราว 43 ล้านราย

นางสาวนลินยา พัวพงศกร หัวหน้าฝ่ายงานนักลงทุนสัมพันธ์และกำกับดูแลการปฏิบัติงาน บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC กล่าวว่า ในปี 2564 คาดรายได้และกำไรให้ทรงตัวจากปีก่อน เนื่องจากก่อนหน้านี้มีมาตรการล็อกดาวน์ประเทศเพื่อลดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 อย่างไรก็ดีตาม ปี 2564 ได้มีการลงทุน 5G นำตลาดไปแล้ว ซึ่งจะช่วยสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้า โดยวันนี้มีลูกค้าแล้ว 1.5 ล้านราย ส่วนปี 2565 คาดลูกค้าจะเพิ่มขึ้น ประกอบกับเครื่องโทรศัพท์มือถือที่รองรับ 5G จะมีราคาที่ถูกลง ประมาณ 5,000-6,000 บาท ออกมามากขึ้น รวมถึงคาดการณ์ว่าธุรกิจจะกลับมาฟื้นตัวดีขึ้น ลูกค้าน่าจะตื่นตัวกับแพ็คเกจ 5G ที่หลากหลาย และกระแสเมทาเวิร์ส (Metaverse) จะส่งผลให้ความต้องการใช้ 5G เพิ่มขึ้น

ขณะที่งบลงทุนในปี 2565 ยังอยู่

ระหว่างการพิจารณา โดยงบลงทุนแต่ละปีจะอยู่ที่ประมาณ 25,000-30,000 ล้านบาท ซึ่งสถานะทางการเงินของบริษัทยังแข็งแกร่ง ด้วยอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity) ประมาณ 2 เท่า การจะลงทุนใหม่ ๆ เช่น การลงทุน 5G เพิ่มคลื่นความถี่ ก็อยู่ในวิสัยที่สามารถทำได้ นอกจากนี้ บริษัทกำลังพิจารณาการประมูลคลื่น 3500 MHz ที่สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เตรียมเปิดประมูลในปี 2565 ซึ่งบริษัทให้ความสนใจแต่ก็ต้องรอดูเงื่อนไขการประมูล และราคาด้วย

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าในปี 2564 กระแสเงินสดจะปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็น 90,000 ล้านบาท จากช่วง 9 เดือนแรกของปี 2564 อยู่ที่ประมาณ 70,000 ล้านบาท ซึ่งเพียงพอสำหรับการลงทุนประมาณ 30,000 ล้านบาท และการจ่ายเงินค่าคลื่นความถี่ประมาณ 10,000-15,000 ล้านบาท ในปี 2565 ก็จะ

เหลือเงินประมาณ 40,000-50,000 ล้านบาท จึงไม่มีความกังวลในเรื่องของเงินลงทุน

ด้านนางสาวญาดา กิรติพงศ์ภักดี นักลงทุนสัมพันธ์ ADVANC กล่าวว่า ปี 2564 รายได้จากการให้บริการหลักจะทรงตัวจากปีก่อน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับการเปิดประเทศและการแพร่ระบาดของโควิด-19 และคงนโยบายการลงทุน โดยปี 2564 ตั้งงบลงทุนไว้ประมาณ 25,000-30,000 ล้านบาท ในการขยายโครงข่าย เพื่อรักษาความเป็นผู้นำ และรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า

ขณะเดียวกัน ในช่วงไตรมาส 4/2564 ได้จับมือกับธนาคารไทยพาณิชย์ (SCB) ร่วมจัดตั้งบริษัท AISCB ที่ให้บริการ Digital Lending โดยจะเริ่มให้บริการสินเชื่อในไตรมาส 1/2565 ลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าเอไอเอสที่ปัจจุบันมีประมาณ 43 ล้านราย ที่ต้องการเปลี่ยนโทรศัพท์มือถือใหม่และต้องการผ่อนชำระ แต่ถูกจำกัดการเข้าถึงสถาบันการเงิน หลังจากนั้นคาดว่าจะให้บริการสินเชื่อบุคคล และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบธุรกิจ (นาโนไฟแนนซ์) ในลำดับถัดไป ■

ADVANC ชิงลูกค้าสำนั กระแสเมตาเวิร์ส 5G บุม

ทินหุ้น - ADVANC ชิงกระแสโลก

เสมือนจริง Metaverse ดันความต้องการ 5G เพิ่ม เตรียมแพ็คเกจหลากหลายพร้อมมือถือ 5G แค่ 6,000 บาท → → → **อ่านหน้า 8**



ADVANC (ต่อจากหน้า 1)

เดินหน้าแข่งแลกชิงขยายฐานลูกค้า รองรับธุรกิจปล่อยกู้-ขายประกัน บุกบริการไฟเบอร์พรมลูกค้าบ้าน ลูกค้าองค์กรที่มีแนวโน้มเติบโตสูง ยึดฐานเงินแกร่ง จัดงบลงทุน 25,000-30,000 ล้านบาทต่อปี

นางสาวนุชญา พัวพงศ์กร หัวหน้าฝ่ายงานนักลงทุนสัมพันธ์และกำกับดูแลการปฏิบัติงาน บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC เปิดเผยว่า สถานการณ์โควิดที่เริ่มคลี่คลายและการประกาศคลายล็อกดาวน์ประเทศจะช่วยกระตุ้นให้กำลังซื้อกลับมา และจะส่งผลชัดเจนในปี 2565 หลังจากบริษัทได้ลงทุนโครงข่าย 5G โดยมีฐานลูกค้า 1.5 ล้านรายแล้วและคงเป้าหมายฐานลูกค้าสู่ 2 ล้านรายภายในปีนี้

และเชื่อว่าปี 2565 จะมีลูกค้าเติบโตเพิ่มขึ้น แม้แนวโน้มของการแข่งขันยังมีความรุนแรง ทั้งนี้ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ยังมีสัดส่วนรายได้หลัก จะยังเดินหน้ากลยุทธ์สร้างการเติบโตโดยนำเครื่องโทรศัพท์ที่รองรับระบบ 5G ราคาต่ำ ที่ระดับ 6,000 บาท ออกมามากขึ้น และคาดว่าจะกระแส Metaverse จะช่วยหนุนความต้องการใช้ 5G เพิ่มมากขึ้น รวมถึงมีแพ็คเกจ 5G ที่หลากหลายเพื่อ

รองรับการใช้งานให้กับลูกค้าได้ตรงจุด

โดยบริษัทมีจุดแข็งด้านการเงินและการรุกขยายเครือข่ายพื้นที่ให้บริการ 5G หลังจากที่ได้ขยายเครือข่ายครบ 77 จังหวัด และมีความครอบคลุมกว่า 42% ของจำนวนประชากร คาดว่าปี 2564 จะมีความครอบคลุมกว่า 70% ของจำนวนประชากร ขณะที่ฐานลูกค้ารายเดือนยังมีกำลังซื้อและมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

● ลดรอบรอดแบนด์เต็มสูบ

ด้านธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ปัจจุบัน AIS Fibre มีลูกค้ารวม 1.67 ล้านราย และทะลุเป้าหมาย 1.6 ล้านรายภายในปี 2564 ไปแล้ว เนื่องจากสถานการณ์โควิดเป็นปัจจัยผลักดันให้เกิดการใช้งาน อย่างไรก็ตาม แม้สถานการณ์เริ่มคลี่คลาย และการประกาศคลายล็อกดาวน์ประเทศ แต่เชื่อว่าด้วยพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปจะยังคงมีความต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงหรือบรอดแบนด์อย่างต่อเนื่อง ณ ปัจจุบันบรอดแบนด์ได้กระจายการใช้งานเพียง 50% ของประชากรทั้งหมด จึงยังมีช่องว่างที่จะเติบโตได้อีกต่อเนื่อง โดยเฉพาะธุรกิจภาคองค์กร ที่บริษัทจะมุ่งเน้นให้บริการคลาวด์, ไอทีโซลูชัน, Data Privacy & Cyber Security

● ขยายธุรกิจปล่อยกู้-ประกัน

นอกจากนี้ยังมีบริการใหม่ๆ ที่บริษัทได้ร่วมกับ

พันธมิตร คือธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCB ร่วมจัดตั้งบริษัท AISCBS ที่ให้บริการ Digital Lending โดยจะเริ่มให้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อโทรศัพท์มือถือในต้นปี 2565 แก่ลูกค้าเป้าหมายที่เป็นฐานลูกค้าของบริษัทที่ต้องการเปลี่ยนโทรศัพท์มือถือใหม่ หลังจากนั้นคาดว่าจะขยายให้บริการสินเชื่อบุคคล และให้บริการสินเชื่อองค์กร (นาโนไฟแนนซ์) ในลำดับถัดไป รวมถึงการให้บริการธุรกิจประกันชีวิตที่เป็นทางเลือกให้กับลูกค้าซึ่งบริษัทได้ร่วมกับพันธมิตรเปิดให้บริการ

สำหรับลงทุนในปี 2564 คาดว่าจะอยู่ในกรอบ 25,000-30,000 ล้านบาท ซึ่งใกล้เคียงกับที่ใช้ลงทุนในปี 2564 โดยส่วนใหญ่ยังนำไปใช้ในการขยายโครงข่าย 5G และการประมูลคลื่นเพิ่มเติม ซึ่งขณะนี้กำลังพิจารณาคลื่น 3500 MHz ที่สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เตรียมเปิดประมูลแต่ก็ต้องรอดูเงื่อนไขการประมูลเป็นสำคัญ

● ยึดฐานการเงินแกร่ง

“สถานการณ์การเงินของเอไอเอส ถือว่าแข็งแกร่งค่อนข้างมาก โดย Debt to Equity อยู่ที่ 2 เท่า ไม่ว่าจะลงทุนใหม่ เพิ่มคลื่นความถี่ ก็ยังมีศักยภาพสามารถทำได้ ไม่กระทบต่อการชำระหนี้ อีกทั้งการจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้น” นางสาวนุชญา กล่าว

อย่างไรก็ตามสำหรับสำหรับรายได้ในปี 2564 คาดว่าเติบโตเล็กน้อยจากปีก่อนซึ่งเป็นไปตามเป้าหมาย โดยในงวด 9 เดือนในปี 2564 รายได้หลักจากการให้บริการทรงตัวที่ 9.76 หมื่นล้านบาท ขณะที่การควบคุมค่าใช้จ่าย ทำให้บริษัทสามารถมีกำไรได้ที่ 20,059 ล้านบาท ณ สิ้นเดือนกันยายน 2564 มีจำนวนผู้ใช้บริการ 43.7 ล้านราย

INTUCH

จับมือGULF

→→→ อ่านหน้า 6

กันหุ้ - INTUCH ชูโอกาสเติบโตร่วมกับผู้ถือหุ้นใหญ่อย่าง GULF ไม่ปิดกั้นโอกาสการลงทุนใหม่ๆ เพื่อหนุนฐานธุรกิจให้แข็งแกร่ง เผย ADVANC - THCOM เดินหน้าขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง ด้านโบรกคาคาดการกำไรหลักไตรมาส 4/2564 ที่ 2.67 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 9% จากปีก่อน มองปัจจัยหนุนจากจำนวนผู้ใช้บริการ 5G ของ ADVANC ที่จะเพิ่มขึ้น เคาะราคาพื้นฐาน 90.70 บาท

นางหมยันตี คงพลศิริ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส ส่วนงานบริหารการลงทุนและการลงทุนสัมพันธ์ บริษัท อินทรี โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ INTUCH เปิดเผยว่า บริษัทอยู่ระหว่างการจัดทำแผนธุรกิจปี 2565 คาดว่าจะเห็นความชัดเจนในช่วงประมาณเดือนกุมภาพันธ์ปีหน้า รวมไปถึงแผนการเติบโตร่วมกับผู้ถือหุ้นรายใหม่คือ บริษัท กัลป์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ GULF ที่ยังอยู่ระหว่างการพิจารณา ซึ่งสอดคล้องกับภาพรวมเศรษฐกิจภายในประเทศ และต่างประเทศที่มีทิศทางดีขึ้นจากการเปิดประเทศมากขึ้นและเป็นโอกาสเติบโตของบริษัท อีกทั้งยังเดินหน้าการลงทุนใหม่ๆ เช่นอย่างที่ผ่านมาบริษัทได้ลงทุนใน InVent Portfolio ไปแล้ว 26 บริษัท ปัจจุบันมูลค่าพอร์ต Invent รวมอยู่ที่ 1,554 ล้านบาท

● ADVANC หนุน

ทั้งนี้ในส่วนของ ADVANC ที่บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้น 40.44% ซึ่ง

INTUCHขยายช่องทางโต GULFอัพฐานธุรกิจแกร่ง



หมยันตี คงพลศิริ

เป็นผู้นำในการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีส่วนแบ่งการตลาดในระดับสูง และมีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีการให้บริการอินเทอร์เน็ตบ้านซึ่งมีการใช้งานเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง และในส่วนของผู้ใช้งานองค์กรก็มีการเติบโตขึ้นสูง โดยยังเดินหน้าในการขยายการลงทุนโครงข่าย 5G และการขยายในส่วนดิจิทัลมากยิ่งขึ้น ล่าสุดได้มีการร่วมมือกับ SCB โดยให้บริการด้านสินเชื่อผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Lending)

ดังนั้นคาดว่าจะรายได้ของ ADVANC จะใกล้เคียงจากปีก่อน

ขณะที่ THCOM จะเน้นในเรื่องของการต่อสัญญาจากลูกค้าทั้งในไทยและต่างประเทศ เพราะลูกค้ายังมีความเชื่อมั่นในการให้บริการ อีกทั้งยังเตรียมขยายฐานการให้บริการระบบติดต่อสื่อสารในเรือเดินสมุทร (กลุ่มธุรกิจนาวา) โดยจะขยายโครงข่ายการให้บริการให้ครอบคลุมมากขึ้น มีการขยายจำนวนเรือมากขึ้น โดยจะมีการร่วมมือกับพันธมิตรที่จะสามารถให้บริการได้ทั่วโลก และในส่วนขยายฐานธุรกิจโทรคมนาคมเพื่อการเกษตร ซึ่งปัจจุบันบริษัทลูกของบริษัท และบริษัทลูกของบริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ PTTEP ได้สร้างโครงข่ายที่พัฒนาแพลตฟอร์มการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analysis) โดยคนไทยและประมวลผลซึ่งหากประสบความสำเร็จก็จะเจาะฐานกลุ่มเกษตรกรอย่างต่อเนื่อง เพราะมีโอกาสเติบโตอย่างมาก

● Q4 กำไรดีต่อเนื่อง

บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) คาดการณ์กำไรหลักของ INTUCH ในไตรมาส 4/2564 ที่ 2.67 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 9% จากปีก่อน และ 2% จากไตรมาสก่อนหน้า โดยมีปัจจัย

หนุนจาก ADVANC คาดการณ์กำไรหลักในไตรมาส 4/2564 ที่ 6.7 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 6% จากปีก่อน และ 4% จากไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากข้อจำกัดต่างๆ ของ COVID-19 ซึ่งเริ่มทยอยคลี่คลายลงตั้งแต่เดือนกันยายน และการเปิดประเทศซึ่งเริ่มต้นไปแล้วตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน (รวมถึงร้านบริการและขายอุปกรณ์โทรคมนาคมก็กลับมาเปิดแล้วเช่นกัน) หนุนรายได้บริการในไตรมาส 4/2564 ให้ปรับตัวเพิ่มขึ้น

สำหรับ THCOM คาดกำไรหลักไตรมาส 4/2564 ที่ 43 ล้านบาท พลิกกลับจากขาดทุนหลักไตรมาส 4/2563 ที่ 90 ล้านบาท และขาดทุนหลักไตรมาส 3/2564 ที่ 42 ล้านบาท เนื่องจากต้นทุนค่าเสื่อมราคาและต้นทุนสัมปทานที่หายไปเต็มไตรมาส (หลังจากสิ้นสุดอายุสัมปทานไปเมื่อวันที่ 10 ก.ย. 2564) คงคำแนะนำ "ซื้อ" INTUCH โดย จากจำนวนผู้ใช้บริการ 5G ของ ADVANC ที่จะเพิ่มขึ้นรวมถึงรายได้เฉลี่ยต่อรายเดือนของลูกค้า 5 จี สำหรับอัตราใช้ของ THCOM จะมาจากการจัดตั้ง กสทช. ชุดใหม่เสร็จสิ้นและการประมูลใบอนุญาตวงโคจรดาวเทียมในช่วงครึ่งแรกของปี 2565 เป้าหมายพื้นฐาน 90.70 บาท