

DTACควักเงินจ่าย7,419ล้าน

• ค่าคลื่น 900 และ 1800 MHz ลุยพัฒนาโครงข่าย

“ดีแทค” จ่ายค่าประมูลคลื่น 900 MHz งวดที่ 4 จำนวน 4,072.85 ล้านบาท และคลื่น 1800 MHz งวดสุดท้าย จำนวน 3,346.69 ล้านบาท รวมเป็นเงิน 7,419.54 ล้านบาท เดินหน้าไม่หยุดพัฒนาโครงข่าย พร้อมให้บริการครอบคลุมทั้งคลื่นความถี่ต่ำ-กลาง-สูง

นายไตรรัตน์ วิริยะศิริกุล รักษาการแทนเลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า เมื่อวันที่ 29 ธ.ค. 2564 บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (DTN) ในเครือบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC ได้นำเงินค่าประมูลคลื่นความถี่ ย่าน 900 MHz งวดประจำ ปี 2564 จำนวน 4,072.85 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) พร้อมกับเงินค่าประมูลคลื่นความถี่ 1800 MHz งวดสุดท้าย จำนวน 3,346.69 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) มาชำระให้แก่สำนักงาน กสทช.ตามเงื่อนไขของการชำระเงินประมูลเรียบร้อยแล้ว หลังจากนั้น สำนักงาน กสทช.จะรับนำเงินค่าประมูลดังกล่าวส่งกระทรวงการคลังเพื่อเป็นรายได้ของแผ่นดินต่อไป

ทั้งนี้ DTN เป็นผู้ชนะการประมูลคลื่นความถี่สำหรับกิจการโทรคมนาคม ย่าน 900 MHz ช่วงความถี่ 890-895 MHz คู่กับ 935-940 MHz เมื่อปี 2561 ในราคาประมูลสูงสุด 40,728.48 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) และคลื่นความถี่สำหรับกิจการโทรคมนาคม ย่าน 1800 MHz ช่วงความถี่ 1745-1750 MHz



ชาร์ต เมธีโรตรา

คู่กับ 1840-1845 MHz เมื่อปี 2561 ในราคาประมูลสูงสุด 13,386.77 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

นายชาร์ต เมธีโรตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร DTAC กล่าวว่า บริษัทได้ชำระค่าประมูลคลื่นความถี่ 900 MHz งวดที่ 4 จำนวนเงิน 4,072.85 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) และจะชำระงวดที่เหลือทั้งหมดในปีถัดไปตามลำดับ หลังจาก DTN ประมูลชนะในราคา 40,728.48 ล้านบาท (รวมภาษี

มูลค่าเพิ่ม) โดยได้แบ่งการชำระเงินค่าประมูลคลื่นความถี่ออกเป็น 10 งวด และมีสิทธิ์ในการนำคลื่น 900 MHz มาให้บริการตลอด 15 ปี หรือจนถึงปี 2576

นอกจากนี้ บริษัทได้ชำระค่าประมูลคลื่นความถี่ 1800 MHz งวดที่ 4 (งวดสุดท้าย) จำนวนเงิน 3,346.69 ล้านบาท แก่ กสทช.เรียบร้อยแล้ว หลังจาก DTN ประมูลชนะในราคา 13,386.77 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) โดยมีอายุการใช้งาน 15 ปี หรือจนถึงปี 2576

“ลูกค้าจะได้รับประสบการณ์ในการใช้บริการที่ดีขึ้นจากการไม่หยุดพัฒนาโครงข่าย ดีแทคพร้อมให้บริการในคลื่นความถี่ที่ครอบคลุมทั้งคลื่นความถี่ต่ำ-กลาง-สูง เพื่อที่จะพัฒนาคุณภาพบริการและประสบการณ์ความเร็วสูง เราให้บริการครอบคลุมทุกย่านความถี่บนคลื่นทั้งหมดจำนวน 330 MHz โดยแบ่งเป็น คลื่น 700 MHz จำนวน 20 MHz คลื่น 900 MHz จำนวน 10 MHz, คลื่น 1800 MHz จำนวน 10 MHz, คลื่น 2100 MHz จำนวน 30 MHz และคลื่น 2300 MHz จำนวน 60 MHz ของ บริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) หรือ NT ที่ดีแทคเป็นพันธมิตรในการให้บริการ รวมทั้งดีแทคยังให้บริการคลื่นความถี่สูงย่าน 26 GHz จำนวน 200 MHz อีกด้วย” นายชาร์ต กล่าว ■

ดีแทคไทรเน็ต รุกพบ'กสทช.' จ่ายเงินค่าคลื่น

เมื่อวันที่ 29 ธ.ค. 2564 ดีแทค ไทรเน็ต ได้ชำระค่าคลื่นความถี่ 900 MHz งวดที่ 4 จำนวนเงิน 4,072,848,000 บาท และ ชำระเงินค่าคลื่นความถี่ 1800 MHz งวดที่ 4 (งวดสุดท้าย) จำนวนเงิน 3,346,692,500 บาท จากการประมูลและได้รับการจัดสรรคลื่นจาก กสทช. แล้ว

สำหรับคลื่นความถี่ย่าน 900 MHz บริษัท ดีแทค ไทรเน็ต จำกัด ประมูลชนะในราคา 38,064 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ขนาด 2x5 MHz จำนวน 1 ชุด ช่วงคลื่นความถี่ 890-895/ 935-940 MHz โดยได้แบ่งการชำระเงินค่าประมูลคลื่นความถี่ออกเป็น 10 งวด ล่าสุด ดีแทคได้ชำระ

งวดที่ 4 จำนวนเงิน 4,072,848,000 บาท และจะชำระงวดที่เหลือทั้งหมดในปีถัดไปตามลำดับ โดยจะมีสิทธิในการนำคลื่น 900 MHz มาให้บริการตลอด 15 ปี หรือจนถึง พ.ศ. 2576

ส่วนใบอนุญาตคลื่นความถี่ 1800 MHz ที่บริษัท ดีแทค ไทรเน็ต จำกัด ประมูลชนะในราคา 12,511 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) นั้นมีจำนวน 1 ชุด รวม 2 x 5 MHz ในช่วงคลื่นความถี่ 1745 - 1750 MHz คู่กับ 1840 - 1845 MHz และมีอายุการใช้งาน 15 ปี หรือจนถึงปี พ.ศ. 2576 โดยได้ชำระงวดที่ 4 (งวดสุดท้าย) จำนวนเงิน 3,346,692,500 บาท แก่ กสทช. เรียบร้อย

นายชาวิธ เมห์โรทรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. โทเทิล แอ็กเซ็ส กอมมูนิเคชั่น หรือดีแทค กล่าวว่า ดีแทคพร้อมพัฒนาคุณภาพบริการ และประสบการณ์ความเร็วสูงเพื่อลูกค้า

'แบงก์กรุงเทพ' รุกโตอินโดฯ
จับมือ 'เพอร์มาตา' ขยายธุรกิจ
> 13



จับมือ 'เพอร์มาตา' ขยายธุรกิจ ดันรายได้ต่างประเทศ 'แบงก์กรุงเทพ' รุกโตอินโดฯ

ยกระดับโมบายแบงก์
เพิ่มขาย "ประกัน-กองทุน"
ผ่านแอปฯ ปีหน้า

กรุงเทพธุรกิจ • "แบงก์กรุงเทพ" จับมือ
เพอร์มาตา ขยายธุรกิจในอินโดนีเซีย
ดันสัดส่วนรายได้ต่างประเทศโต
พร้อมยกระดับโมบายแบงก์ปีหน้า
เพิ่มขาย "ประกัน-กองทุน-เวลธ์"
ผ่านแอปฯ

นายวิลาศ ฤทธิวิทย์ กรรมการ
ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ
(BBL) เปิดเผยว่า ธนาคารมีแผนที่จะ
ขยายธุรกิจเพิ่มในประเทศอินโดนีเซีย
ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า หลังจาก
ที่ธนาคารประสบความสำเร็จในการ
เข้าซื้อหุ้นของธนาคารเพอร์มาตา
(Permata Bank) ในอินโดนีเซีย กว่า
8.8 หมื่นล้านบาทและรวมธนาคารกรุงเทพ
3 สาขาในอินโดนีเซีย กับ ธนาคารเพอร์มาตา
สำเร็จในช่วงที่ผ่านมา

โดยหลังจากนี้จะเป็นช่วงที่ธนาคาร
พิจารณาว่าจะสามารถทำอะไรเพิ่มเติม

จากการรวมกิจการกับเพอร์มาตา โดยใช้
ฐานจากเพอร์มาตาให้เป็นประโยชน์
ในการขยายธุรกิจต่อไปในระยะข้างหน้า
เนื่องจากเพอร์มาตาเข้าใจตลาดและมีฐานลูกค้า
ที่แข็งแกร่งอยู่แล้ว ดังนั้นการขยายธุรกิจ
ข้างหน้าในอินโดนีเซียอาจทำได้เร็วมากขึ้น
ในแง่ของการเติบโตด้านธุรกิจ

สำหรับการรวมกิจการระหว่างเพอร์มาตา
ปัจจุบันเริ่มเห็นผลบวกชัดเจนต่อ
ผลประกอบการของธนาคารกรุงเทพ
โดยเฉพาะในสัดส่วนรายได้ต่างประเทศ
ที่ปัจจุบันขยายเพิ่มขึ้นเป็น 25% จากก่อนหน้า
ที่ 17% ซึ่งถือเป็นนัยสำคัญในด้านรายได้
ของธนาคาร และคาดว่าจะสัดส่วนดังกล่าว
จะขยายเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในระยะข้างหน้า

ทั้งนี้หากรวมสาขาของธนาคารกรุงเทพ
กับธนาคารเพอร์มาตา ทำให้ปัจจุบัน
ธนาคารกรุงเทพมีสาขาประมาณ 300 แห่ง
ใน 62 เมืองทั่วประเทศอินโดนีเซีย ส่งผล
ให้ธนาคารกรุงเทพเป็นธนาคารไทย
ที่มีเครือข่ายต่างประเทศมากที่สุดครอบคลุม
เขตเศรษฐกิจทั่วโลก

นายวิลาศกล่าวว่า สำหรับกลยุทธ์การ
ดำเนินธุรกิจปี 2565 ในด้านดิจิทัลแบงก์

**BBL เปิดกลยุทธ์
รุกต่างประเทศ-ยกระดับโมบายแบงก์**

-  **เร่งขยายธุรกิจในประเทศ**
ต่อเนื่องใน 2-3 ปีข้างหน้า
-  **หวังเพิ่มสัดส่วน**
รายได้ต่างประเทศ
มากกว่า 25%
-  **เพิ่ม เวอร์-ประกัน-กองทุน**
ขายผ่านโมบายแอปฯปีนี้
-  **จับมือแบงก์เพอร์มาดา**
หาช่องทางขยายฐานลูกค้า
และทำธุรกิจเพิ่ม
ในอินโดนีเซีย
-  **พร้อมยกระดับ**
ดิจิทัลแบงก์
ต่อเนื่องปี 2565

30/12/2564 | ข่าวพิเศษ | กรุงเทพธุรกิจ

ธนาคารจะมีการรุกช่องทางนี้ต่อเนื่อง เพราะเชื่อว่า ดิจิทัลแบงก์จะเป็นหัวใจสำคัญในการทำธุรกิจในระยะข้างหน้า และปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปสู่ดิจิทัลแบงก์มากขึ้น ดังนั้น การยกระดับช่องทางดิจิทัล หรือโมบายแบงก์ จะเป็นสิ่งที่ธนาคารให้ความสำคัญต่อเนื่องในปี 2565

โดยเฉพาะยกระดับโมบายแบงก์ ซึ่งธนาคารจะเพิ่มฟีเจอร์ใหม่ๆ ต่อเนื่อง โดยเฉพาะด้านประกัน กองทุน เวย์ลท์ ที่จะนำมาให้บริการผ่านโมบายแอปพลิเคชันมากขึ้น เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าบนดิจิทัล ซึ่งคาดว่าจะเห็นการเพิ่มฟีเจอร์เหล่านี้ ราวไตรมาสแรกปีหน้า

ทั้งนี้คาดว่าจะสิ้นปีนี้ยอดการใช้โมบายแบงก์

ของธนาคารจะเพิ่มเป็น 13 ล้านคน

“วันนี้ช่องทางดิจิทัล เป็นช่องทางที่สำคัญ โดยเฉพาะโมบายแบงก์ ที่จะกลายสภาพเป็นกิ่งสาขาไปเรื่อยๆ เหมือนเราเปิดสาขาใหม่ทุกวัน จากจำนวนผู้ใช้ที่เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นช่องทางนี้จะมีความท้าทายมากขึ้นเรื่อยๆ มากกว่าการโอนเงิน จ่ายบิล แต่จะทำให้หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า ที่จะทำหน้าที่เสริมบทบาทของสาขาได้มากขึ้น”

อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนผ่านไปสู่ดิจิทัลมากขึ้น ทั้งการยกระดับการไปสู่ดิจิทัลของธนาคาร หรือการเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคไปสู่ดิจิทัลมากขึ้น เชื่อว่าขึ้นอยู่กับ การยืนยันตัวตนผ่านดิจิทัลด้วย ที่จะเป็นตัวกระตุ้นทำให้คนสามารถหันมาใช้ดิจิทัลเพิ่มขึ้น

โดยล่าสุด ธนาคารก็ได้จับมือกับคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. เปิดบริการโมบายไอดี (Mobile ID) ซึ่งเป็นระบบพิสูจน์และยืนยันตัวตนด้วยรูปแบบบัตรประจำตัวอิเล็กทรอนิกส์บนโทรศัพท์มือถือ

Mobile ID ระบบพิสูจน์ตัวตนบนมือถือต่อยอดลงทะเบียนชิม ดันไทยสู่ยุคดิจิทัลเต็มรูปแบบ

พวกเราคุ้นเคยกันดีว่าจะติดต่อกับหน่วยงานใดไม่ว่าจะเป็นราชการ ธนาคาร หรือสมัครใช้บริการต่างๆ เราต้องแสดงบัตรประชาชนให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบเพื่อยืนยันว่าเราเป็นบุคคลเจ้าของบัตรนั้นจริงจึงจะให้บริการต่อไปได้ และหลายกรณีต้องมีการถ่ายสำเนาบัตรประชาชนไว้เพื่อเก็บข้อมูลด้วย แม้แต่การเปิดเบอร์มือถือก็ต้องแสดงบัตรประชาชนควบคู่กับการเปรียบเทียบอัตลักษณ์ใบหน้าของผู้ถือบัตรว่าถูกต้องตรงกันเพื่อที่จะลงทะเบียนชิมการ์ดก่อนเปิดใช้งานเบอร์มือถือ



ทำให้มั่นใจว่าเบอร์มือถือสามารถใช้ยืนยันความเป็นตัวตนของเราได้อย่างถูกต้องและปลอดภัย ทั้งยังสามารถอำนวยความสะดวกให้กับประชาชนผู้ให้บริการในการให้บริการหรือทำธุรกรรมกับทั้งภาครัฐและภาคธุรกิจต่างๆ นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้ใช้บริการในปัจจุบันที่ใช้มือถือเป็นปัจจัยที่ห้าในการดำรงชีวิตและเป็นบริการที่ประชาชนทั่วไปสามารถเข้าถึงได้อย่างแพร่หลาย ข้อดีของ Mobile ID อีกมุมหนึ่งคือเป็น Digital

ปัจจุบันความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทั้งระบบการทำธุรกรรม ID ที่สามารถยืนยันตัวตนบุคคลได้ว่าเป็นทั้งเจ้าของบัตรประจำตัวบนบล็อกเชน (blockchain) เทคโนโลยีการตรวจสอบยืนยันข้อมูลอัตลักษณ์บุคคล (biometrics) และเทคโนโลยีทางด้านอุปกรณ์สื่อสาร รวมถึงพฤติกรรมของคนไทยได้เริ่มคุ้นชินกับการใช้บริการด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ โดยเฉพาะการทำธุรกรรมหรือใช้บริการต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์ ทุกคนคงยอมรับว่าโทรศัพท์มือถือได้กลายเป็นสิ่งที่จำเป็น เป็นสิ่งที่ทุกคนต้องนำติดตัวไปด้วยทุกที่ทุกเวลา และมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าการพกกระเป๋าเงินหรือบัตรประจำตัวประชาชน ในขณะเดียวกันเบอร์โทรศัพท์มือถือกลายเป็นสิ่งที่ถูกนิยมนำมาใช้อ้างอิงตัวบุคคลสำหรับการให้บริการของทั้งภาครัฐและเอกชน บางบริการใช้แค่เบอร์โทรศัพท์ บางบริการใช้เบอร์ควบคู่ไปกับบัตรประจำตัวประชาชน

ที่สามารยยืนยันตัวบุคคลได้ว่าเป็นทั้งเจ้าของบัตรประจำตัวประชาชนและเจ้าของเบอร์มือถือที่แท้จริงที่ได้ลงทะเบียนชิมไว้กับผู้ให้บริการค่ายมือถือ โดยไม่สามารถนำเบอร์มือถือของผู้อื่นมาอ้างอิงใช้งานแทนได้ ดังนั้น ผู้ให้บริการในภาคบริการต่างๆ จะมั่นใจในข้อมูลเบอร์มือถือที่นำมาใช้อ้างอิงว่าไม่มีการลักลอบใช้หรือปลอมแปลง และเป็นข้อมูลเจ้าของเบอร์มือถือที่เป็นปัจจุบันที่สุด



สำนักงาน กสทช. ได้ริเริ่มและผลักดันให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือพัฒนา Digital ID ประเภทหนึ่ง โดยเป็นการพัฒนาต่อยอดจากการดำเนินงานลงทะเบียนชิมการ์ดโทรศัพท์มือถือที่ส่งผลให้ผู้ให้บริการมีฐานข้อมูลของผู้ใช้บริการทั่วประเทศ ให้สามารถนำไปใช้ในโครงการพิสูจน์ยืนยันตัวตนผู้ใช้บริการในรูปแบบดิจิทัลได้แทนการตรวจสอบบัตรประชาชนฉบับจริงเมื่อมีการทำธุรกรรมหรือใช้บริการต่างๆ ทั้งในรูปแบบที่พบเห็นหน้ากันและในรูปแบบออนไลน์ โดยถือเป็นการนำเบอร์มือถือมาเป็นยึดโยงข้อมูลตัวตน (Identity หรือ ID) ซึ่งเป็นตัวตนที่เป็นเจ้าของบัตรประจำตัวประชาชนและเจ้าของเบอร์มือถือด้วย เรียกว่า "Mobile ID" (โมบายไอดี) ที่มีมาตรฐานทางเทคนิคที่

สำนักงาน กสทช. ได้นำแนวคิดเรื่อง Mobile ID มาริเริ่มการทดลองทดสอบนวัตกรรมร่วมกับผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือ 4 ค่ายคือ AIS DTAC TRUE และ NT ร่วมด้วยอีก 10 หน่วยงานได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ไปรษณีย์ไทย กรมสรรพากร กรมการขนส่งทางบก สำนักงานประกันสังคม กรมการปกครอง ชีฟออลส์ สถาบันคุ้มครองเงินฝาก ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

และเครดิตบูโร โดยเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2564 ได้มีการเปิดตัวเริ่มให้บริการ Mobile ID ในช่วงทดสอบทดลองแก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรก โดยผู้ใช้บริการมือถือสามารถติดต่อสมัครขอมี Mobile ID ได้ที่ศูนย์ให้บริการด้วยมือถือทั่วประเทศ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย แต่อย่างไรก็ตาม โดยผู้ใช้



บริการสามารถแสดงบัตรประชาชนต่อเจ้าหน้าที่ เพื่อทำการตรวจสอบความเป็นเจ้าของบัตรประจำตัวประชาชนและเจ้าของเบอร์มือถือก่อนจะสามารถมี Mobile ID ไว้ใช้งาน

ปัจจุบันผู้ที่มี Mobile ID สามารถใช้ Mobile ID ในการเปิดบัญชีกับธนาคารกรุงเทพได้แล้วทั้งที่สาขาธนาคารที่ร่วมโครงการและบัญชีออนไลน์และสำนักงาน กสทช. อยู่ระหว่าง



การเร่งขยายการใช้งาน (use case) เพิ่มเติมกับหน่วยงานที่ได้มีข้อตกลงความร่วมมือกันในช่วงไตรมาสแรกของปี 2565 เช่น การใช้ Mobile ID ในการรับส่งพัสดุกับไปรษณีย์ไทย การยืนยันชำระภาษีออนไลน์กับกรมสรรพากร การยืนยันตัวตนเพื่อใช้ใบขับขี่ดิจิทัลของกรมการขนส่งทางบก เป็นต้น โดยสำนักงาน กสทช. มีเป้าหมายให้ Mobile ID สามารถรองรับการใช้งาน

ที่หลากหลายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการทำธุรกรรมทางการเงินที่ต้องการความมั่นคงปลอดภัยในระดับสูงมาก จนถึงการให้บริการในชีวิตประจำวันทั่วไป เช่น การใช้ Mobile ID แสดงและยืนยันตัวตนก่อนเข้าติดต่องานในอาคารสถานที่ต่างๆ โดยไม่ต้องยื่นและมีการตรวจสอบบัตรประชาชนฉบับจริง ซึ่งผู้ใช้บริการจะไม่ต้องฝากบัตรประชาชนของตนไว้กับบุคคลอื่นอีกต่อไป ถือเป็นการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลให้ปลอดภัยด้วยอีกทางหนึ่ง

“ในปัจจุบันการให้บริการและทำธุรกรรมกับหน่วยงานราชการและเอกชนก็ต้องยื่นหรือมีการทำสำเนาบัตรประชาชนเพื่อประกอบการทำธุรกรรมต่างๆ แต่เมื่อมี Mobile ID บนโทรศัพท์มือถือเครื่องเดียวก็สามารถใช้แทนการยืนยันตัวตนได้ ถือว่าสะดวกสบายมาก เหมาะสมกับยุคสมัยปัจจุบัน และปลอดภัย ป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการได้ด้วย ความท้าทายของสำนักงาน กสทช. ต่อจากนี้คือการเร่งให้เกิด use case ใหม่ ๆ และหลากหลายให้มากที่สุด และเร่งให้เท่าทันกับเวลาและความต้องการของประชาชน ซึ่งจะก่อประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อเศรษฐกิจและสังคม และส่งเสริมให้เกิดการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีความน่าเชื่อถือและปลอดภัย ภายใต้หลักความคิดว่า “Mobile ID เบอร์มือถือ แทนบัตร แทนตัวคุณ” นายสุรศักดิ์ ต้นตะโยธิน รองเลขาธิการ กสทช. กล่าว

Mobile ID ระบบพิสูจน์ตัวตนบนมือถือต่อยอดลงทะเบียนซิม ดันไทยสู่ยุคดิจิทัลเต็มรูปแบบ

พวกเราคุ้นเคยกันดีว่าจะติดต่อกับหน่วยงานใดไม่ว่าจะเป็นราชการ ธนาคาร หรือสมัครใช้บริการต่างๆ เราต้องแสดงบัตรประชาชนให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบเพื่อยืนยันว่าเราเป็นบุคคลเจ้าของบัตรนั้นจริงจึงจะให้บริการต่อไปได้ และหลายกรณีต้องมีการถ่ายสำเนาบัตรประชาชนไว้เพื่อเก็บข้อมูลด้วย แม้แต่การเปิดเบอร์มือถือก็ต้องแสดงบัตรประชาชนควบคู่กับการเปรียบเทียบอัตลักษณ์ใบหน้าของผู้ถือบัตรว่าถูกต้องตรงกันเพื่อที่จะลงทะเบียนซิมการ์ดก่อนเปิดใช้งานเบอร์มือถือ



ทำให้มั่นใจว่าเบอร์มือถือสามารถใช้ยืนยันตัวตนของเราได้อย่างถูกต้องและปลอดภัย ทั้งยังสามารถอำนวยความสะดวกให้กับประชาชนผู้ให้บริการในการให้บริการหรือทำธุรกรรมกับทั้งภาครัฐและภาคธุรกิจต่างๆ นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้ใช้บริการในปัจจุบันที่ใช้มือถือเป็นปัจจัยที่ห้าในการดำรงชีวิตและเป็นบริการที่ประชาชนทั่วไปสามารถเข้าถึงได้อย่างแพร่หลาย ข้อดีของ Mobile ID อีกมุมหนึ่งคือเป็น Digital

ปัจจุบันความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทั้งระบบการทำธุรกรรม ID ที่สามารถยืนยันตัวตนบุคคลได้ว่าเป็นทั้งเจ้าของบัตรประจำตัวบนบล็อกเชน (blockchain) เทคโนโลยีการตรวจสอบยืนยันข้อมูลอัตลักษณ์บุคคล (biometrics) และเทคโนโลยีทางด้านอุปกรณ์สื่อสาร รวมถึงพฤติกรรมของคนไทยได้เริ่มคุ้นชินกับการใช้บริการด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ โดยเฉพาะการทำธุรกรรมหรือใช้บริการต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์ ทุกคนคงยอมรับว่าโทรศัพท์มือถือได้กลายเป็นสิ่งที่จำเป็น เป็นสิ่งที่ทุกคนต้องนำติดตัวไปด้วยทุกที่ทุกเวลา และมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าการพกกระเป๋าสตางค์หรือบัตรประจำตัวประชาชน ในขณะเดียวกันเบอร์โทรศัพท์มือถือกลายเป็นสิ่งที่ถูกนิยมนำมาใช้อ้างอิงตัวบุคคลสำหรับการให้บริการของทั้งภาครัฐและเอกชน บางบริการใช้แค่เบอร์โทรศัพท์ บางบริการใช้เบอร์ควบคู่ไปกับบัตรประจำตัวประชาชน

ที่สามารยืนยันตัวตนบุคคลได้ว่าเป็นทั้งเจ้าของบัตรประจำตัวประชาชนและเจ้าของเบอร์มือถือที่แท้จริงที่ได้ลงทะเบียนซิมไว้กับผู้ให้บริการค่ายมือถือ โดยไม่สามารถนำเบอร์มือถือของผู้อื่นมาอ้างอิงใช้งานแทนได้ ดังนั้น ผู้ให้บริการในภาคบริการต่างๆ จะมั่นใจในข้อมูลเบอร์มือถือที่นำมาใช้อ้างอิงว่าไม่มีการลักลอบใช้หรือปลอมแปลง และเป็นข้อมูลเจ้าของเบอร์มือถือที่เป็นปัจจุบันที่สุด



สำนักงาน กสทช. ได้ริเริ่มและผลักดันให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือพัฒนา Digital ID ประเภทหนึ่ง โดยเป็นการพัฒนาต่อยอดจากการดำเนินงานลงทะเบียนซิมการ์ดโทรศัพท์มือถือที่ส่งผลให้ผู้ให้บริการมีฐานข้อมูลของผู้ใช้บริการทั่วประเทศ ให้สามารถนำไปใช้ในโครงการพิสูจน์ยืนยันตัวตนผู้ใช้บริการในรูปแบบดิจิทัลได้แทนการตรวจสอบบัตรประชาชนฉบับจริงเมื่อมีการทำธุรกรรมหรือใช้บริการต่างๆ ทั้งในรูปแบบที่พบเห็นหน้ากันและในรูปแบบออนไลน์ โดยถือเป็นการนำเบอร์มือถือมาเป็นยึดโยงข้อมูลตัวตน (Identity หรือ ID) ซึ่งเป็นตัวตนที่เป็นเจ้าของบัตรประจำตัวประชาชนและเจ้าของเบอร์มือถือด้วย เรียกว่า "Mobile ID" (โมบายไอดี) ที่มีมาตรฐานทางเทคนิคที่

สำนักงาน กสทช. ได้นำแนวคิดเรื่อง Mobile ID มาริเริ่มการทดลองทดสอบนวัตกรรมร่วมกับผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือ 4 ค่ายคือ AIS DTAC TRUE และ NT ร่วมด้วยอีก 10 หน่วยงานได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ไปรษณีย์ไทย กรมสรรพากร กรมการขนส่งทางบก สำนักงานประกันสังคม กรมการปกครอง ชีฟออลส์ สถาบันคุ้มครองเงินฝาก ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

และเครดิตบูโร โดยเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2564 ได้มีการเปิดตัวเริ่มให้บริการ Mobile ID ในช่วงทดสอบทดลองแก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรก โดยผู้ใช้บริการมือถือสามารถติดต่อสมัครขอมี Mobile ID ได้ที่ศูนย์ให้บริการด้วยมือถือทั่วประเทศ โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด โดยผู้ใช้



บริการสามารถแสดงบัตรประชาชนต่อเจ้าหน้าที่ เพื่อทำการตรวจสอบความเป็นเจ้าของบัตรประจำตัวประชาชนและเจ้าของเบอร์มือถือก่อนจะสามารถมี Mobile ID ไว้ใช้งาน

ปัจจุบันผู้ที่มี Mobile ID สามารถใช้ Mobile ID ในการเปิดบัญชีกับธนาคารกรุงเทพได้แล้วทั้งที่สาขานาครที่ร่วมโครงการและบัญชีออนไลน์และสำนักงาน กสทช. อยู่ระหว่าง



การเร่งขยายการใช้งาน (use case) เพิ่มเติมกับหน่วยงานที่ได้มีข้อตกลงความร่วมมือกันในช่วงไตรมาสแรกของปี 2565 เช่น การใช้ Mobile ID ในการรับส่งพัสดุกับไปรษณีย์ไทย การยืนยันชำระภาษีออนไลน์กับกรมสรรพากร การยืนยันตัวตนเพื่อใช้ใบขับขี่ดิจิทัลของกรมการขนส่งทางบก เป็นต้น โดยสำนักงาน กสทช. มีเป้าหมายให้ Mobile ID สามารถรองรับการใช้งาน

ที่หลากหลายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการทำธุรกรรมทางการเงินที่ต้องการความมั่นคงปลอดภัยในระดับสูงมาก จนถึงการให้บริการในชีวิตประจำวันทั่วไป เช่น การใช้ Mobile ID แสดงและยืนยันตัวตนก่อนเข้าติดต่องานในอาคารสถานที่ต่างๆ โดยไม่ต้องยื่นและมีการตรวจสอบบัตรประชาชนฉบับจริง ซึ่งผู้ใช้บริการจะไม่ต้องฝากบัตรประชาชนของตนไว้กับบุคคลอื่นอีกต่อไป ถือเป็นการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลให้ปลอดภัยด้วยอีกทางหนึ่ง

“ในปัจจุบันการให้บริการและทำธุรกรรมกับหน่วยงานราชการและเอกชนก็ต้องยื่นหรือมีการทำสำเนาบัตรประชาชนเพื่อประกอบการทำธุรกรรมต่างๆ แต่เมื่อมี Mobile ID บนโทรศัพท์มือถือเครื่องเดียวก็สามารถใช้แทนการยืนยันตัวตนได้ ถือว่าสะดวกสบายมาก เหมาะสมกับยุคสมัยปัจจุบัน และปลอดภัย ป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการได้ด้วย ความท้าทายของสำนักงาน กสทช. ต่อจากนี้คือการเร่งให้เกิด use case ใหม่ ๆ และหลากหลายให้มากที่สุด และเร่งให้เท่าทันกับเวลาและความต้องการของประชาชน ซึ่งจะก่อประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อเศรษฐกิจและสังคม และส่งเสริมให้เกิดการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีความน่าเชื่อถือและปลอดภัย ภายใต้หลักความคิดว่า “Mobile ID เบอร์มือถือ แทนบัตร แทนตัวคุณ” นายสุรศักดิ์ ต้นตะโยธิน รองเลขาธิการ กสทช. กล่าว

ดีลแสนล้านแห่งปี เขย่ากรอบคิด 'บิกคอร์ป' ปรับตัวรับดิจิทัล

'ซีพี-เทเลนอร์' ขึ้นแท่นคอมพานี

จับตาปี 65 เร่งทำข้อตกลง
ลุยธุรกิจใหม่ - จุดเปลี่ยน
อุตสาหกรรมไทย

กรุงเทพธุรกิจ • 'ซีพี' ควบ 'เทเลนอร์'

ดีลแสนล้านแห่งปี พลิกภูมิทัศน์ธุรกิจ
สู่โลกยุคใหม่ เขย่ากรอบคิด "บิกคอร์ป"
วังหนีคลื่นดีสรัป "ไม่ปรับ อยู่ยาก"
ส่องความชัดเจนปี 65 เร่งลงนามข้อตกลง
ทางธุรกิจ ดึงจุดแข็งหลอมรวมสู่
"เทค คอมพานี" 2.5 แสนล้าน คิดใหญ่มุ่งสู่ตลาด
ระดับโลก จับตาจุดเปลี่ยนสำคัญไตรมาส
ใหม่ เพิ่มความท้าทาย ขอบกฎหมาย แรงดัน
ผูกขาด และตลาดที่กำลังถึงจุดอิ่มตัว

ผ่านไปกว่า 1 เดือนกับข่าวสะเทือน
โลกธุรกิจ เมื่อ "เครือเจริญโภคภัณฑ์" หรือ
กลุ่มซีพี ผนึกกำลังร่วมกับ "เทเลนอร์ กรุ๊ป"
สู่ Equal Partnerships พร้อมเปิดทาง
การเข้าควบคุมกิจการของ 2 บริษัทลูก
"ทรู-ดีแทค" สู่เทค คอมพานี เขย่าสมรภูมิ
โทรคมนาคมในชั่วข้ามคืน บิ๊กดีลนี้กลายเป็น
ที่จับตามองของวงการธุรกิจ เพราะ
การ "ขยับตัว" ครั้งใหญ่ของบิกคอร์ป
ระดับนี้ไม่ใช่เรื่องธรรมดา

แหล่งข่าวระดับสูงในวงการธุรกิจ
วิเคราะห์ว่า โอกาสครั้งนี้ ทั้งสองบริษัท
ซึ่งเป็นบิกคอร์ประดับตัวท็อปของ
อุตสาหกรรมกำลังวังหนีคลื่นดีสรัปใหญ่
ที่กำลังสั่นคลอนจากทัศน์ของธุรกิจใน
แบบเดิม "กลุ่มซีพี" ที่มีธุรกิจโทรคมนาคม
อย่าง "บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น" เป็นหัวเรือใหญ่
เร่งตำแหน่งเบอร์ 2 ของตลาด ไม่ได้มองแค่
การเป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือ
โอเปอเรเตอร์แบบเดิมๆ อีกต่อไป

เพราะโลกของการสื่อสารปัจจุบัน
วิ่งไปไกลกว่า "ซิมมือถือ" หรือ "คลื่นความถี่"
ขณะที่ค่าใช้จ่ายในเรื่องของใบอนุญาต
หรือไลเซนส์ ในการได้มาซึ่งคลื่นก็มี
ราคาที่สูงเกินไป ไม่ได้ดึงดูดหรือจูงใจ
ให้ทำธุรกิจในแบบเดิมๆ อีกแล้ว

"เทค คอมพานี" ที่เป็บบิกเนมระดับโลก

คือความท้าทายครั้งใหญ่ที่กำลังครอง
โลกสื่อสารแบบเบ็ดเสร็จ อินเทอร์เน็ต
จากอวกาศ (ดาวเทียม) ไม่ใช่เรื่องไกลตัว
ไม่นับรวมเทคโนโลยีอัจฉริยะอีกมากมาย
ดังนั้น "การคิดใหญ่" เพื่อผนวกกับบริษัท
ที่มีจุดแข็งเรื่องนวัตกรรม ดิจิทัลระดับ
อินเตอร์อย่าง "เทเลนอร์" จึงเป็นการหนีคลื่น
ดีสรัปครั้งสำคัญ ไม่ใช่เรื่องที่กลุ่ม "ซีพี"

อ่านต่อหน้า 4

ต่อจากหน้า 1

ซีพี

คิดมาแต่ชั่วข้ามคืน แต่ผ่านการถกเถียง
และ "ซุ่ม" เตรียมยุทธศาสตร์มาแล้ว
ระยะหนึ่ง รวมไปถึงขุมข่ายของซีพี
ก็ต้องการกำลังหลักจากเทคโนโลยียุคใหม่
เข้าไปเป็นกลไกสำคัญผลักดันการเติบโต
ในโลกอนาคต

หากสิ่งที่กำลังเกิดขึ้น และเห็นภาพ
ได้ชัดเจนคือกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมต้อง
ยอมรับว่ากระแสข่าวชายกิจการของ
"ดีแทค" จากเทเลนอร์ กรุ๊ป ที่ปัจจุบัน
หล่นไปอยู่อันดับ 3 ในตลาดโทรคมนาคม
"ไม่ใช่เรื่องใหม่" ขวาลักษณะชายกิจการ
เปิดทางควบรวมกิจการ หรือแม้แต่
การทำ Join venture แพร่สะพัดออกมาเป็น
ระยะในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

ท่ามกลางการแข่งขันที่ดุเดือด
ในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม โดยเฉพาะ
การประมูลคลื่นความถี่จาก "กสทช."
ซึ่งหากจำกันได้ ดีแทค เป็นรายเดียว
ที่ไม่แข่งขันด้านราคา และยอมยกธงขาว
ก่อนใคร ทำให้ถึงวันนี้ "ดีแทค" กลายเป็น
โอเปอเรเตอร์ที่ถือครองความถี่อยู่ที่
330 เมกะเฮิรตซ์เท่านั้น

อุตสาหกรรมไทยพลิกผันชั่วข้ามคืน

ย้อนกลับไปเมื่อวันที่ 19 พ.ย.ที่ผ่านมา
ตามเวลาประเทศไทย ช่วงที่ยังมีข่าวมา
จากตลาดหลักทรัพย์ฯ กรุงออสโล ประเทศ
นอร์เวย์ ว่า เทเลนอร์ กำลังหารือกับซีพี
เพื่อหาทางควบรวมกิจการโทรคมนาคม

มูลค่า 7,500 ล้านดอลลาร์ในประเทศไทย
โดยจากนั้น บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น และ
บมจ.โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค)

จะดำเนินการตามเงื่อนไขต่างๆ ทั้งการ
ตรวจสอบกิจการของอีกฝ่ายหนึ่งจนแล้ว
เสร็จเป็นที่พอใจ เบื้องต้น คาดว่าการตั้ง
บริษัทใหม่จะให้เห็นความชัดเจนในกลาง
ปี 2565 โดยคาดว่าบริษัทใหม่ที่มีมูลค่า
ปันมือให้เป็น "เทค คอมพานี" จะมีมูลค่า
มากถึง 2.5 แสนล้านบาท ดังนั้นอาจได้เห็น
แลนด์สเคปของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเปลี่ยน
ไปตั้งแต่ปี 2566

ต่อมาเมื่อวันที่ 22 พ.ย. 2564 ข่าว
ลือกลายเป็นจริง เมื่อทั้งสองบริษัทร่อน
สเตทเมนต์ และภาพการลงนามเซ็นสัญญา
ร่วมกันของสองบริษัทโดย "เทเลนอร์
กรุ๊ป" บริษัทแม่ ดีแทค และ ซีพี บริษัท
แม่ของ บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น เรื่อง
การเจรจาเข้าเป็นพันธมิตรในแบบ "พันธมิตร
ทางธุรกิจที่เท่าเทียมกัน" หรือ "Equal
Partnerships" สอดคล้องกับกระแส
ข่าวที่มีก่อนหน้านี้

จับมือลุยตลาดอาเซียน

ขณะที่การเจรจาร่วมเป็นพันธมิตร
กันทั้งสองบริษัท แหล่งข่าวระดับสูงใน
วงการโทรคมนาคมให้ในอีกแง่มุมกับ
"กรุงเทพธุรกิจ" ว่า เพราะ "เทเลนอร์"
และ "ซีพี" ต้องการให้ดีแทคและกลุ่มทรูฯ
ผนึกกำลังลุยตลาดโทรคมนาคมในระดับอาเซียน
อาจนำร่องที่ประเทศ เมียนมา และ
เวียดนาม หลังจากที่เทเลนอร์ลดการลงทุน
ในเมียนมาไปก่อนหน้านี้ ส่วนตลาด
ในไทยยังคงมีผู้ให้บริการโครงข่าย
(โอเปอเรเตอร์) เอกชนอยู่ 3 รายคงเดิม
คือ เอไอเอส กลุ่มทรู และดีแทค

เพราะเทเลนอร์ ยังมองเห็นอัตรา
การเติบโตตลาดในไทยและดีแทคยังคงเป็น
บริษัทที่น่าส่งกำไรให้กับเทเลนอร์
มากที่สุดบรรดาโอเปอเรเตอร์ที่ให้บริการ
ในต่างประเทศ

อย่างไรก็ตาม ย้อนกลับไปทำการประมูล



true

ดีลแห่งปี

NEW
TELECOM-TECH
COMPANY

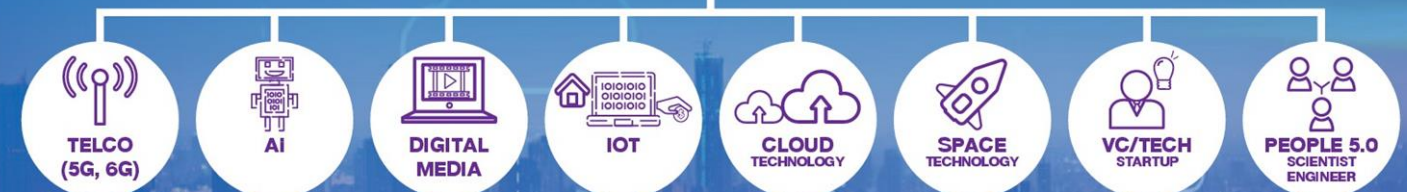
รายได้ 2.17 แสนล้านบาท
กำไรก่อนหักค่าใช้จ่าย 8.3 หมื่นล้านบาท
ส่วนแบ่งการตลาด ต่ำกว่า 40%
(คาดการณ์)



- เกษตรและอาหาร
- ค้าปลีก
- การสื่อสารและโทรคมนาคม
- อีคอมเมิร์ซ-ดิจิทัล

- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- ยานยนต์ และอุตสาหกรรม
- เวชภัณฑ์ (จีน)
- การเงินและการธนาคาร (จีน)

- เทเลนอร์ นอร์เวย์
- เทเลนอร์ สวีเดน
- เทเลนอร์ เดนมาร์ก
- เทเลนอร์ ฟินแลนด์
- ดีแทค ไทยแลนด์ (ทำรายได้สูงสุด)
- ดิจิ มาเลเซีย
- เทเลนอร์ ปากีสถาน
- เทเลนอร์ เมียนมา
- กรามีนโฟน บังกลาเทศ



ไทม์ไลน์การร่วมเป็นพันธมิตร

30/12/2564

กราฟฟิค กรุงเทพธุรกิจ



คลื่น 5จี ครั้งล่าสุดในตลาดโทรคมนาคมไทย ส่งผลให้ "เอไอเอส" ถือครองความถี่มากที่สุดด้วยจำนวน 1420 เมกะเฮิรตซ์ ปัจจุบันมีจำนวนลูกค้าโทรศัพท์มือถืออยู่ที่ 43.7 ล้านเลขหมาย ส่วนกลุ่มทรูอยู่ที่ 1020 เมกะเฮิรตซ์ จำนวนลูกค้าปัจจุบันอยู่ที่ 31.7 ล้านราย

ส่วนดีแทค ขณะนั้นยังมีลูกค้าอยู่ในลำดับที่ 2 รองจากเอไอเอส แต่ด้วยความเชื่อมั่นในการลงทุนขยายโครงข่ายไม่ชัดเจนทำให้ลูกค้าทยอยการยกเลิกบริการเป็นปรากฏการณ์เล็ดไหลไม่หยุด เพราะมีความถี่อยู่ที่ 330 เมกะเฮิรตซ์ จากที่กล่าวข้างต้น และมีลูกค้าใช้บริการอยู่เพียง 19.3 ล้านรายเท่านั้น

ขณะที่หากมองสัญญาณการลงทุนของเทลเนอรั ในประเทศไทย "เกสเนอร์ แมนเดิล" ผู้อำนวยการสายงานสื่อสารองค์กร เทลเนอรั เอเชีย ยืนยันว่า เทลเนอรัฯ ยังมุ่งมั่นทำธุรกิจในประเทศไทย และกลยุทธ์ในตลาดเอเชียยังไม่เปลี่ยนแปลง ถือเป็นระบอบที่ว่า เทลเนอรัฯ จะยังคงปักหลักเดินหน้าดำเนินกิจการในประเทศไทยต่อไป หลังการลงทุนในหุ้นดีแทคมารวม 20 ปี ตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบันได้ลงทุนในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมมากกว่า 150,000 ล้านบาท และในไทยยังเป็นกลุ่มธุรกิจที่สร้างรายได้และผลกำไรหลักให้กับเทลเนอรั

โจทย์หินรอ "กสทช.ใหม่"

แหล่งข่าวระดับสูงจากสำนักงานกสทช.ระบุว่า หลังจากในช่วงสัปดาห์แรกๆ ที่มีการควบรวมระหว่างทั้งสองบริษัทสำนักงานกสทช.ได้เรียกให้ผู้บริหารของสองบริษัทเข้ามาชี้แจงเกี่ยวกับข่าวที่เกิดขึ้นแล้ว ดังนั้นประเด็นที่สำนักงานกสทช.ต้องการรู้คือ หากเป็นการควบรวมกิจการ หรือการเทโอเวอร์นั้น จะเป็นการรวมบริษัทเป็นบริษัทเดียว และตั้งบริษัทลูกขึ้นมาใหม่ หรือรวมกันในเฉพาะบางธุรกิจ ซึ่งหากเรานับเอาแต่จำนวนลูกค้าคือ ดีแทคมีลูกค้า 19.3 ล้านราย กลุ่มทรูมี 31.7 ล้านราย รวมกันจะมีจำนวน 51 ล้านราย ในขณะที่เอไอเอสมี

ลูกค้า 43.7 ล้านราย

ดังนั้น หากคิดอยู่ในรูปแบบ "ควบรวม" จริงจะเข้าข่ายการเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดในกิจการโทรคมนาคม (Significant Market Power) ซึ่งขัดต่อกฎหมายที่ระบุไว้ และหากจะมีการจัดตั้งบริษัทใหม่ร่วมกัน จำเป็นต้องแจ้งสำนักงานกสทช.ก่อนล่วงหน้า 90 วัน แต่ในการยืนยันของสองบริษัทก็ระบุว่า เป็นการควบรวมกิจการของบริษัทแม่ซึ่งไม่ได้เป็นผู้รับใบอนุญาตโดยตรงจากกสทช.

อีกทั้ง หากดูจากที่แจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ว่า จะดำเนินการเสร็จภายในเดือน มี.ค.2565 แม้ว่าในช่วงแรกกสทช.จะออกมาชี้แจงว่า ไม่เกี่ยวข้องกับคดีนี้ เพราะเป็นบริษัทที่ไม่ได้อยู่ในใบอนุญาต แต่ก็กสทช.ก็ไมอาจปฏิเสธการกำกับดูแล และหนึ่งเคยได้และต้องดำเนินการอย่างเคร่งครัด เพราะเมื่อบริษัทแม่ควบรวมกัน จึงต้องดูว่าจะทำอย่างไร

บทพิสูจน์ความท้าทาย

แหล่งข่าววงการโทรคม วิเคราะห์ด้วยว่า เกมแข่งขันนี้อาจไม่ง่าย และอาจไม่ใช่ข้อบ่งชี้ว่า ทรู และดีแทค ที่ผ่นักกำลังร่วมกัน จะโค่นผู้นำอย่าง บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส หรือ "เอไอเอส" ที่มีสถานะการเงินเหนือกว่า และแข็งแกร่งได้ง่ายๆ ยังไม่นับฐานลูกค้าของเอไอเอสที่ได้ชื่อว่า มี Royalty สูงมาก

ขณะที่ ปลายทางอภินิหาร ที่ระบุว่า ต้องการขยายตลาดไปต่างประเทศก็ยังไม่ชัดเจนจนถึง "นวัตกรรม" หรือ "เทคโนโลยีใหม่" ในระดับที่จะก้าวไปแข่งในระดับโลกได้ ที่สำคัญท่าทีของ "เทลเนอรั" ไม่ชัดเจนมากพอว่า ต้องการทำตลาดไทยต่อไป หรือจะมอบสิทธิ (คลื่นความถี่ เสาสัญญาณ) ที่มีทั้งหมดให้ "ทรู" บริหารจัดการ และจากนั้นชื่อของเทลเนอรัจะค่อยๆ เลือนไปจากตลาดไทย หรือแม้แต่ความ "อึดตัว" ของอุตสาหกรรมโทรคมในไทย ซึ่งหากวิเคราะห์กันในความเป็นจริง ประเทศไทยได้ใช้ประโยชน์จากคลื่นความถี่ บริการดิจิทัลไปมากแค่ไหน ซึ่งเท่าที่เป็นอยู่ใน

ปัจจุบัน ไม่ได้มากมาย เทคโนโลยีที่มีอยู่ยังขยายและต่อยอดสร้างประโยชน์ให้กับประเทศได้อย่างมหาศาลมากกว่านี้

หากพิจารณาจำนวนฐานลูกค้า ธุรกิจที่ให้บริการอยู่ แน่นอนว่าแม่ "กลุ่มทรู" จะครบเครื่องมากกว่า รองลงมา คือ "เอไอเอส" ที่เพิ่งโตลงมาสนามอินเทอร์เน็ต บรอดแบนด์ และบริการโอทีที ผ่าน AIS playbox ขณะที่ ดีแทค ยังคงทำธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างเดียว

เจาะชุมทรัพย์ค่ายมือถือ

เมื่อเจาะดูชุมทรัพย์ของ "เอไอเอส" ที่ยังคงสถานะเป็นผู้นำอันดับ 1 ในขณะนี้ มีคลื่นความถี่ให้บริการมากที่สุดรวม 1450 เมกะเฮิรตซ์ มีจำนวนผู้ใช้มากที่สุดกว่า 43.7 ล้านเลขหมาย ลูกค้าบรอดแบนด์ 1.7 ล้านราย มูลค่าบริษัท 621,535 ล้านบาท ผ่าน 3 สายธุรกิจ ได้แก่ โทรศัพท์เคลื่อนที่,

อินเทอร์เน็ตบ้านความเร็วสูงภายใต้แบรนด์ AIS Fibre และบริการดิจิทัล 5 ด้าน ได้แก่ ทีวีโอ คลาวด์ ดิจิทัลเพย์เมนต์ บริการโอทีที และบริการร่วมกับพาร์ทเนอร์ ตลอดจนขยายสู่กลุ่มธุรกิจใหม่ พาร์ทเนอร์รายล่าสุดคือธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) มีสินทรัพย์รวม 3,202 ล้านบาท และมีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดที่ 332,769 ล้านบาท

ขณะที่ ดีแทค มีมูลค่าบริษัท 107,143 ล้านบาท ลูกค้า 19.3 ล้านราย มีคลื่นความถี่ 330 เมกะเฮิรตซ์ ส่วนทรูมีมูลค่าบริษัท 153,832 ล้านบาท แต่ก็มีหนี้สินสูงมากถึง 539,941 ล้านบาท มีลูกค้าโทรศัพท์มือถือรวม 32 ล้านราย ลูกค้าบรอดแบนด์ 4.5 ล้านราย ถือครองความถี่ 1020 เมกะเฮิรตซ์ ดังนั้น หากรวมจำนวนลูกค้าระหว่างเบอร์ 2 กับเบอร์ 3 จะมีมากถึง 51.3 ล้านราย

"เอไอเอส" มองข้ามข้อด้อย

หันมาที่ฟาก "เอไอเอส" ยังยืนยันเจตนารมณ์ ไม่ใช่แค่โอเปอเรเตอร์ แต่มุ่งสู่ Cognitive Telco องค์กรอัจฉริยะ หลังเดินทางพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีให้กับประเทศมาอย่างต่อเนื่อง

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 160,000
Ad Rate: 1,600

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: พุธที่ 30 ธันวาคม 2564

ปีที่: 35

ฉบับที่: 12022

Col.Inch: 193.07 Ad Value: 308,912

หัวข้อข่าว: 'ซีพี-เทลเนอร'ขึ้นแทคคอมพานี

หน้า: 1 (กลาง), 4

PRValue (x3): 926,736

คลิป: สีสี่

นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เอไอเอส กล่าวว่า เอไอเอสไม่เคยเปลี่ยนแปลงเจตนารมณ์ในฐานะดิจิทัล ไลฟ์ เซอร์วิส โพรไวเดอร์ ด้านเทคโนโลยีเพื่อประเทศ และวันนี้พร้อมเข้าสู่ Cognitive Telco ส่งต่อความเชื่อมั่นให้ทุกภาคส่วนว่า โครงข่ายและบริการดิจิทัล จากเอไอเอสยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม และช่วยสนับสนุนยกระดับวิถีชีวิตประชาชน และรูปแบบการบริหารจัดการของภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ได้อย่างเต็มที่

2564
ปีแห่งอภิมหาบิกดิล

สตาร์ทอัพ-ค่ายมือถือ
จุดเปลี่ยนธุรกิจ

17

2564...

ปีแห่งอภิมหาบิกดิล

สตาร์ทอัพ-ค่ายมือถือ
จุดเปลี่ยนธุรกิจ

2564 ปีแห่งอภิมหาบิกดิล

สตาร์ทอัพ-ค่ายมือถือจุดเปลี่ยนธุรกิจ

ปี 2564 เป็นอีกปีที่เรายังคงอยู่กับโควิด-19 แม้จะไม่น่าจะยากนักที่จะใช้คำว่า “ชิน” แต่เชื่อว่าทุกภาคส่วนเริ่มปรับตัวและเรียนรู้ที่จะอยู่กับโควิดได้บ้างแล้ว ทั้งในการใช้ชีวิตประจำวัน และการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะในวงการไอที ไตรศมนาคมที่คุ้นเคยกับพัฒนาการของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอยู่เสมออยู่ก่อนแล้วจึงอาจจะได้เปรียบธุรกิจอื่นอยู่บ้าง

อย่างไรก็ตาม ในรอบปีที่ผ่านมามีเหตุการณ์สำคัญ ๆ ที่ควรบันทึกไว้ **ปิดดีลควมรวมปฐมมท “เอ็นที”**

เริ่มด้วยธุรกิจโทรคมนาคม ต้นปี 2564 มหาภาพยควมรวมกิจการระหว่าง 2 รัฐวิสาหกิจด้านการสื่อสารของไทย ที่ดำเนินต่อเนื่องยาวนานเกือบ 18 ปี หลังแปรสภาพจากองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย และการสื่อสารแห่งประเทศไทย เป็นบริษัทจำกัด จนพัฒนาต่อมาเป็นการควบรวมกิจการ บมจ.ทีโอที และ บมจ.กสท โทรคมนาคม ในที่สุดทั้งคู่ก็จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทใหม่ บริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) หรือเอ็นที สำเร็จเมื่อวันที่ 7 ม.ค. 2564

เรียกว่าเป็นผลงานชิ้นท้าย ๆ ก่อนพ้นตำแหน่งของ **“สุทธิพงษ์ ปุณณกนต์”** รัฐมนตรีว่าการกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (ดีอีเอส) ก็น่าจะได้ แม้จะรวมกันได้มาตั้งแต่ต้นปี แต่หลายสิ่งก็ยังไม่ลงตัว โดยเฉพาะการทำงานภายในองค์กรที่ควรจะสอดคล้องประสานเป็นหนึ่งเดียว แต่ในชีวิตจริงกลับยังแบ่งฝักแบ่งฝ่ายจะด้วยโครงสร้างการทำงานภายในที่ยังไม่ลงตัว (แม้แต่บอร์ดบริษัทก็เพิ่งตั้งเสร็จก่อนสิ้นปีไม่กี่วัน) หรือเพราะเบอร์หนึ่งที่ขับเคลื่อนองค์กรในช่วงเปลี่ยนผ่านยังเป็นแค่ตำแหน่ง “รักษาการ” ซึ่งถือว่ายาวนานข้ามปี ทำให้ขับเคลื่อนผลักดันอะไรไม่ได้มากนัก ขณะที่กระบวนการสรรหากรรมการผู้จัดการใหญ่ตัวจริงก็เพิ่งจะเริ่มกันได้ โดยประกาศเปิดรับสมัครระหว่างวันที่ 22 พ.ย.-21 ธ.ค. 2564 ที่ผ่านมา

ปีหน้า 2565 จึงยังต้องลุ้นกันต่อว่าเมื่อไรที่ “เอ็นที” จะพร้อมใช้ศักยภาพของโครงสร้างพื้นฐานด้านการสื่อสารทั้งแบบมีสาย-ไร้สาย ไม่ว่าจะเป็นเสาโทรคมนาคม, สายไฟเบอร์ออปติก, คลื่นความถี่ ล่าสุดยังรับช่วงบริหารจัดการ

“ดาวเทียม” ต่อมาจาก “ไทยคม” ที่เพิ่งหมดสัมปทาน คงไม่ผิดถ้าจะบอกว่ามี (อาวุธ) ครบ (วงจร) มากที่สุด อยู่ที่ว่าจะนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์อย่างไร หวังว่าคงไม่ช้าไปกว่าบิกดิลส่งท้ายปี “ทรู-ดีแทค”

“กัลฟ์&อินทัชบิกดิล ทรู-ดีแทค”

ไหน ๆ ก็พูดถึงเคสควบรวมไปแล้ว ก็วกกันต่อเลยละกัน ก่อนจะไปถึงบิกดิล “ทรู-ดีแทค” ถ้าจะไม่พูดถึงการรุกคืบเข้าสู่ธุรกิจสื่อสารของยักษ์ใหญ่ด้านพลังงานของไทย “กัลฟ์” ก็คงไม่ได้ เพราะถือเป็นความเคลื่อนไหวที่น่าจับตามองกัน ด้วยว่าเข้ามาถือหุ้นใน “อินทัช” บริษัทแม่ของเอไอเอส ด้วยสัดส่วนที่สูงถึง 42.25% (รอบนี้ทำข้อเสนอซื้อในเดือน เม.ย. ราคาหุ้นละ 65บาท สัดส่วน 23.32% แล้วเสร็จ ส.ค. ก่อนหน้ามีเข้ามาถือหุ้นอยู่แล้วที่ 18.93%)

“สมชัย เลิศสุทธิวงค์” ซีโอ “เอไอเอส” พูดถึงการเข้ามาถือหุ้นใหญ่ของกัลฟ์ในอินทัชว่าน่าจะเป็นผลดี และทำให้เอไอเอสที่แข็งแกร่งอยู่แล้วแข็งแกร่งขึ้นไปอีก เพราะจะเป็นการรวมกันของสโตร์การบริหารงานแบบ “เจ้าของ” ที่มีจุดเด่นเรื่องการตัดสินใจรวดเร็วกับความเป็น

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 30 ธันวาคม 2564 - อาทิตย์ 2 มกราคม 2565

ปีที่: 44

ฉบับที่: 5423

หน้า: 1 (ล่างซ้าย), 20, 17

Col.Inch: 161.81

Ad Value: 218,443.50

PRValue (x3): 655,330.50

ศิลปิน: สีสี่

หัวข้อข่าว: 2564 ปีแห่งอภิมหาบิ๊กดีล สตาร์ทอัพ-ค่ายมือถือจุดเปลี่ยนธุรกิจ



กลทช.ชุดใหม่ มีภารกิจสำคัญ

ที่ต้องเข้ามาจัดการในบทบาทของผู้กำกับ

ดูแลการแข่งขันเป็นธรรม

และการรักษาผลประโยชน์ของผู้บริโภค

มีอาชีพที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีของ “สิงเทล” และทีมเอไอเอส

คล้ายคลึงไปเพียง 2 เดือน ชาวสื่อที่กระหึ่มมาตลอด 2-3 ปีที่ผ่านมา กลับกลายเป็นจริง เมื่อเครือเจริญโภคภัณฑ์ (เครือ ซี.พี.) บริษัทแม่กลุ่มทรู และกลุ่มเทเลนอร์ บริษัทแม่ บมจ.โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค) ออกมายอมรับถึงความพยายามของทั้งคู่ นำโดย 2 แม่ทัพใหญ่ “ศุภชัย เจียรวนนท์-ชัชวาลย์ เวรคเก้” ที่ระบุว่าเป็นการสร้างความร่วมมืออย่างเท่าเทียมกัน (equal partnership) โดยมีแผนปรับโครงสร้างธุรกิจ และจัดตั้งบริษัทใหม่เพื่อขับเคลื่อนบริษัท

สู่การเป็นบริษัทเทคโนโลยี (เทคคอมปะนี)

กลายเป็นประเด็นที่ได้รับความสนใจอย่างกว้างขวาง ทั้งนักวิชาการ นักเศรษฐศาสตร์ และผู้บริโภค ด้วยเกรงว่าความร่วมมือดังกล่าวจะทำให้การแข่งขันลดน้อยลง เพราะผู้เล่นเหลือน้อยราย ส่งผลให้อัตราค่าบริการลดลงช้าด้วย รวมไปถึงรายได้ของภาครัฐจากการเปิดประมูลคลื่นความถี่ก็จะมีโอกาสได้น้อยลง เพราะผู้เข้าประมูลเหลือน้อยลงเช่นกัน

แน่นอนว่าถือเป็นภารกิจร้อน ๆ สำหรับ “กลทช.” ชุดใหม่ที่จะต้องเข้ามาดูแลบทบาทของผู้ “กำกับดูแลการแข่งขัน

และรักษาผลประโยชน์ของผู้บริโภค”

5 กลทช.ชุดใหม่ กับภารกิจหิน

ดีลความร่วมมือของ 2 ค่ายมือถือ โยงกลับมาบทบาทของ “กลทช.” ในฐานะผู้กำกับดูแล ซึ่งการสรรหากรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กลทช.) ชุดใหม่เพิ่งแล้วเสร็จหมาด ๆ ส่งท้ายปีจากการลงคะแนนโหวตของสมาชิกวุฒิสภา (ส.ว.) เมื่อวันที่ 20 ธ.ค. 2564 หลังยืดเยื้อยาวนานมากกว่า 4 ปี สรรหาถึง 3 รอบ ตั้งแต่ปี 2561 จนมาจบลงได้ในปีนี้ ภายใต้ พ.ร.บ.กลทช.ฉบับใหม่ที่ประกาศใช้เมื่อ 28 ก.พ. 2564

ผลการลงคะแนนจาก 7 รายชื่อผ่านมาได้ 5 คน ประกอบด้วย 1.พลอากาศโท ดร.ธนพันธุ์ หล่ายเจริญ (ด้านกิจการกระจายเสียง) 2.ศ.ดร.พิรงรอง รามสูต (ด้านกิจการโทรทัศน์) 3.ศาสตราจารย์คลินิก นพ.สรณ บุญใบชัยพฤกษ์ (ด้านการคุ้มครองผู้บริโภค) 4.นายต่อพงศ์ เสงี่ยมนทร์ (ด้านการส่งเสริมสิทธิเสรีภาพของประชาชน) และ 5.รศ.ศุภชัย ศุภชลาศัย (ด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของ กลทช. (ข) ด้านเศรษฐศาสตร์)

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 30 ธันวาคม 2564 - อาทิตย์ 2 มกราคม 2565

ปีที่: 44

ฉบับที่: 5423

หน้า: 1 (ล่างซ้าย), 20, 17

Col.Inch: 161.81

Ad Value: 218,443.50

PRValue (x3): 655,330.50

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 2564 ปีแห่งอภิมหาบิ๊กดีล สตาร์ทอัพ-ค่ายมือถือจุดเปลี่ยนธุรกิจ

อีก 2 ด้านที่ไม่ผ่าน คือ ด้านโทรคมนาคม และด้านกฎหมาย ที่จะต้องสรรหาเพิ่มเติมในปีหน้า

โดย กสทช.ชุดใหม่ มีการกิจสำคัญที่รอให้จัดการไม่น้อย หนึ่งในนั้นคือบิ๊กดีล “ทรู-ดีแทค” เสมือนภารกิจเรียกความเชื่อมั่น และโชว์ศักยภาพในบทบาทผู้กำกับดูแล

นอกจากนี้ยังมีภารกิจเร่งด่วนอื่น ๆ เช่น การจัดประมูลใบอนุญาตการเข้าใช้วงโคจรดาวเทียม เนื่องจากอายุวิศวกรรมของไทยคม 4 กำลังจะหมดในอีก 2-3 ปี หากเข้าไปอาจมีผลกับการรักษาสถานีในการใช้วงโคจรดาวเทียม,

การจัดการประมูลคลื่น 3500 MHz ซึ่งก่อนหน้านี้ “ดีแทค” จะร่วมมือกับทรูเคยเรียกร้องให้ กสทช.เร่งดำเนินการประมูล โดยระบุว่าเป็นคลื่นมาตรฐานสำหรับ 5G ยังไม่นับเรื่องวิทยุชุมชนที่ยังค้างรอให้จัดการ และอื่น ๆ อีกไม่น้อย

แฉเกิดสตาร์ทอัพยูนิคอร์นไทย

หันมาสำรวจแวดวงเทคโนโลยีกันบ้าง ปีนี้บ้านเรามียูนิคอร์นเกิดขึ้นหลายตัว เริ่มจากตัวแรกกลางปี 2564 (มิ.ย.) เมื่อกลุ่มธุรกิจแฟลช บริษัทแม่ “แฟลช เอ็กซ์เพรส” ปิดดีลระดมทุนซีรีส์ D+ และซีรีส์ E ได้กลุ่ม Buer Capital Limited ทุนจากสิงคโปร์ และ SCB 10X มาร่วมทุน ตามด้วยผู้ลงทุนเดิม eWTP-OR-เดอเบล (กลุ่ม TCP)-กรุงศรีฟินโนเวตลงเงินเพิ่มไปอีกกว่า 150 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทำให้มูลค่าบริษัทขึ้นไปที่ 30,000 ล้านบาท ส่งให้ แฟลชขึ้นเป็น ยูนิคอร์น ตัวแรกของไทย

ถัดมาใน ก.ย. บริษัท แอสเซนด มั่นนี้ จำกัด ในเครือ ซี.พี ประกาศความสำเร็จในการระดมทุน 150 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากบริษัท โบว์ เวฟ แคปิตอล แมเนจเม้นต์ (Bow Wave Capital Management) สหรัฐอเมริกา ส่งผล

ให้มูลค่าบริษัททะลุ 1,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐขึ้นเป็นบริษัทพินเทคโนโลยีคอร์ปอเรชั่นตัวแรก และตัวที่ 2 ของไทย

ก่อนจะจบปีด้วยการประกาศความร่วมมือของกลุ่มเอสซีบี เอกซ์ (กลุ่มธนาคารไทยพาณิชย์) กับกลุ่มบิทคับ แพลตฟอร์มซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลของไทย โดยจะเข้าถือหุ้นในบริษัท บิทคับ แคปิตอล กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด 51% คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 17,850 ล้านบาท หากปิดดีลเรียบร้อย “บิทคับ” ก็จะขึ้นเป็นยูนิคอร์นตัวล่าสุดทันที

มากกว่าการเป็นแชมป์ขึ้นเป็น “ยูนิคอร์น” ดีล “เอสซีบี เอกซ์กับบิทคับ” จุดพลุให้กระแสความสนใจสินทรัพย์ดิจิทัลในบ้านเราพุ่งทะยานขึ้นทันที (แม้จะสวนทางกับราคาบิตคอยน์ที่กลับมาปึกหักลงอีกครั้ง) ซึ่งความร้อนแรงก็คงจะดำเนินต่อไปในปี 2565 ด้วยเช่นกัน

ชาขึ้นโลจิสติกส์-ดีลเวอร์แข่งดุ

โควิด-19 อาจส่งผลร้ายกับหลายธุรกิจ แต่เป็นผลดีกับธุรกิจอีคอมเมิร์ซที่โตอยู่แล้วให้โตขึ้นไปอีก โดยเฉพาะในกลุ่มอีมาร์เก็ต ทั้งลาซาด้า ซอปปี้ เจดีเซ็นทรัล ต่างโหมแคมเปญกันดุเดือด จน “ดับเบิลเดย์” กลายเป็นทำบังคับที่ทุกค่ายต้องทำกันทุกเดือนไล่ไปตั้งแต่ต้นปียันสิ้นปี จากจุดเริ่มต้นโดยอาลีบาบา ในวันคนโสด 11.11 เมื่อหลายปีก่อน

เมื่อธุรกิจอีคอมเมิร์ซโตขึ้น อาณานิคมก็ตกมาอยู่กับโลจิสติกส์ด้วยเช่นกัน ทำให้ธุรกิจโลจิสติกส์โตขึ้นเป็นเงาตามตัว แต่โอกาสก็มาพร้อมวิกฤต การแข่งขันด้านราคาที่ดุเดือดทำให้มีผู้ที่ยอมถอยทัพออกจากตลาดไปเช่นกัน นั่นคือผู้ให้บริการส่งพัสดุด่วน ภายใต้แบรนด์ “อัลฟ่า ฟาสต์”

ส่วนรายที่เหลืออยู่ก็ยังคงกันชนกัน

พร้อมกับขยายหาช่องทางใหม่ ๆ เปลี่ยนคู่แข่งเป็นคู่ค้า ดังเช่นความร่วมมือระหว่างบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด (มหาชน) หรือ ปณท กับ บมจ.เจดับเบิลยูดี อินโฟ โลจิสติกส์ และบริษัท แฟลช เอ็กซ์เพรส จำกัด เปิดตัวบริการขนส่งเย็น ภายใต้แบรนด์ “ฟิวส์ โพลัส” เมื่อเดือน ส.ค. และคาดว่าจะเริ่มให้บริการเต็มรูปแบบต้นปี 2565 ขณะที่ยักษ์ขนส่งอีกราย “เคอรี่” ก็ร่วมมือกับเบทาโกรเปิดตัวบริการขนส่งเย็น ภายใต้บริการ “KERRY COOL” รองรับพฤติกรรมคนสั่งอาหารออนไลน์พุ่ง

ตลาดวิดีโอสตรีมมิ่งเดือด

อีกธุรกิจที่ไม่พูดถึงไม่ได้ คือวิดีโอสตรีมมิ่ง เมื่อยักษ์ใหญ่ “ดิสนีย์พลัส ฮอตสตาร์” ตบเท้าเข้ามาเจาะตลาดไทยในกลางปี 2564 โดยร่วมมือกับ “เอไอเอส” จัดแพ็คเกจค่าบริการสุดจูงใจ 35 บาท/เดือน หรือ 499 บาท/ปีสำหรับลูกค้าเอไอเอส เรียกเสียงฮือฮาและสร้างแรงกระเพื่อมให้กับกระแสตลาดวิดีโอสตรีมมิ่งไม่น้อย

ฝั่งเจ้าตลาดเน็ตฟลิกซ์ก็เตรียมเปิดเกมรุกจริงจัง ด้วยการตั้งออฟฟิศในประเทศไทย และแต่งตั้งผู้กำกับชื่อดัง “ลิน-ยงยุทธ ทองกองทุน” ในตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายคอนเทนต์ ประจำประเทศไทย (มิ.ย.)

ขณะที่ยักษ์วิดีโอสตรีมมิ่งจากจีน “WeTV” ก็ออกมาประกาศตัวชัดเจนว่าจะเจาะตลาดนี้มากขึ้น โดย “กนกพร ปรียาเศรษฐ” ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดและการขาย และผู้จัดการ WeTV ประจำประเทศไทย ฉายภาพว่า ตลาดวิดีโอสตรีมมิ่งไทยแข่งขันสูง มีผู้เล่นมากถึง 20 ราย แต่ยังมีโอกาสขยายตัวได้อีกมาก

อีกผู้เล่นหลักในฝั่งฟรีเมียม (ให้ดูฟรี มีรายได้จากโฆษณา) “ไลน์ทีวี”

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 30 ธันวาคม 2564 - อาทิตย์ 2 มกราคม 2565

ปีที่: 44

ฉบับที่: 5423

หน้า: 1 (ล่างซ้าย), 20, 17

Col.Inch: 161.81

Ad Value: 218,443.50

PRValue (x3): 655,330.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 2564 ปีแห่งภูมิหาบิ๊กดีล สตาร์ทอัพ-ค่ายมือถือจุดเปลี่ยนธุรกิจ

(LineTV) คิดต่างออกไป ประกาศปิด
บริการตั้งแต่ 31 ธ.ค. 2564

ค่ายมือถือ-มือถือลุยออนไลน์

ปิดท้ายด้วยธุรกิจค่ายมือถือสินค้า
ไอที และโทรศัพท์มือถือ แม้ดีมานด์
จะพุ่งจากกระแสเวิร์กฟรอมโฮมและ
เลิร์นฟรอมโฮม แต่การล็อกดาวน์
เพราะการแพร่ระบาดของโควิด-19
ทำให้ต้องปรับตัวอย่างมาก ทั้งในแง่
การปรับแผนเปิดสาขาสด้านอะไหล่
ชั่วคราวใกล้ห้างสรรพสินค้า และการ
ขยายขยายเข้าสู่ช่องทางออนไลน์เต็ม
รูปแบบ ซึ่งมีทั้งเปิดเว็บไซต์เอง และ
เข้าไปเปิดร้านในอีมาร์เก็ตเพลสบน
ลาซาด้า ช้อปปี้ เจดีเซ็นทรัล รวมไปถึง
การเปิดไลฟ์คอมเมิร์ซเพื่อขายสินค้าบน
ช่องทางโซเชียลมีเดีย

ขณะที่ยังต้องเผชิญปัญหาขั้วพลา
ขาดส่งผลให้ในบางจังหวัดสินค้าไม่
พอขาย สวนทางกับความต้องการที่
พุ่งขึ้น และคาดว่าจะยังดำเนินต่อ
ไปในปี 2565



เรื่อง การให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

เรียน คุณเอก วิภาวดี

กระผมเขียนจดหมายมาถึงคอลัมน์จดหมายถึงเดลินิวส์ ขออธิบายเรื่องราวความไม่สบายใจ โดยตอนแรกตั้งใจว่าจะย้ายค่ายมือถือจากค่ายอื่นไปใช้ของเอ็นที ที่รวบรวมกิจการเป็น บริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด หรือ ทีโอที

เมื่อติดต่อขอแจ้งย้ายเข้าปรากฏว่าสำนักงานเอ็นที ยังบริหารในรูปแบบเดิม ๆ หยุดวันเสาร์และอาทิตย์ ส่วนวันปกติให้บริการถึงห้าโมงเย็น

จากการได้ไปติดต่อสาขาที่ให้บริการเปิดอยู่ในห้างสรรพสินค้า ปรากฏว่าแจ้งย้ายเข้าไม่ได้ เพราะไม่ได้เตรียมซิมการ์ดไว้ จะต้องไปสำนักงานหลักอย่างเดียว

ขอฝากไปยังผู้บริหารว่าต้องปรับปรุงรูปแบบการบริหาร และการทำงานขององค์กรด้วย โดยการเลิควัฒนธรรมเก่า ๆ มิฉะนั้นจะไม่สามารถสู้เอกชนรายอื่น ๆ ได้อย่างแน่นอน และจะก่อให้เกิดหนี้สะสมในอนาคต

กระผมตั้งใจว่าจะให้บริการ เพราะคิดว่าประสิทธิภาพของคลื่นสัญญาณและการบริการน่าจะดีขึ้นจากการควบรวมกิจการ แต่เมื่อเจอกับตัวเองอย่างนี้ไม่ขอเสี่ยงดีกว่า

แบบนี้จะเรียกว่าทำให้ใจหรือย้ายค่ายใหม่ดี....?

ขอแสดงความนับถือ

ณยุค 90

.....

งานบริการ คือหัวใจของการทำงานทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะในองค์กรใด ในทุกภาคส่วนงานควรมีงานบริการที่ดีให้แก่นัก เพื่อนำไปสู่การบริการสู่ลูกค้าภายนอกอย่างพึงพอใจ หากเราช่วยงานลูกค้าภายในอย่างดีเยี่ยมแล้ว เชื่อว่าคุณภาพของการบริการลูกค้าภายนอกจะได้ประสิทธิภาพที่ดีตามมาอย่างชัดเจน

บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT Public Company Limited) เป็นรัฐวิสาหกิจประเภทสื่อสารโทรคมนาคมในสังกัดกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม และถือเป็นกิจการโทรศัพท์แห่งชาติของไทย ดำเนินกิจการเกี่ยวกับโทรศัพท์และการสื่อสาร แปรรูปมาจากองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย

ทีโอที ทำหน้าที่ให้บริการสื่อสารโทรคมนาคมทุกประเภท ทั้งในและระหว่างประเทศ ผ่านบริการต่าง ๆ ทั้งทางสายโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต โทรศัพท์เคลื่อนที่ ประกอบด้วยใบอนุญาตแบบที่ 3 (มีโครงข่ายของตนเองเพื่อให้เช่าใช้) เดิมเป็นองค์กรที่ทั้งควบคุมการให้บริการโทรคมนาคม และเป็นผู้ให้บริการวิทยุสื่อสาร แต่ในปัจจุบันได้โอนหน้าที่กำกับดูแลไปยังคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

ทีโอทีได้ดำเนินกิจการเกี่ยวกับโทรศัพท์และการสื่อสารมาเป็นระยะเวลา 67 ปี จึงได้มีการควบรวมกิจการกับ กสท โทรคมนาคม เป็น บริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) ในวันที่ 7 มกราคม 2564.

ITEL จ่อประมูลงาน 300 ล้านบาท

แหล่งข่าวจากวงการโทรคมนาคม เปิดเผยว่า บริษัท อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL ถือเป็นหุ้นขึ้นดี ตอนนี้กำลังมีแผนเข้าร่วมประมูลงานใหม่ของหน่วยงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ด้านการพัฒนาทักษะสร้างความรู้ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสู่สังคมดิจิทัล ในภารกิจบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม เพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าใช้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานได้อย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกันในทุก ๆ พื้นที่ทั่วประเทศ (Course Online) มูลค่ารวมกว่า 1,877 ล้านบาท โดยแบ่งพื้นที่ในการอบรมเป็น 5 ภูมิภาค ซึ่งคาดการณ์ว่าจะมีผู้สนใจอย่างน้อย 1 ภูมิภาค ประมาณมูลค่ากว่า 300 ล้านบาท โดยจะทราบผลในช่วงไตรมาส 1/2565 คิดว่าจะเป็นข่าวดีต้อนรับปีใหม่

ด้านนักวิเคราะห์จากบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ระบุในบทวิเคราะห์ที่มีมุมมองเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานของ ITEL โดยคาดการณ์กำไรไตรมาส 4/2564-ปี 2565 จะเติบโตต่อเนื่องจากมูลค่างานในมือในปัจจุบันราว 4.1 พันล้านบาท หยอดรับรู้รายได้จนถึงปี 2567 รวมถึงบริษัทยังมีแผนรุกธุรกิจการให้บริการพื้นที่ศูนย์ข้อมูล (Data Center) เพิ่มทั้งการมี Partner ใหม่จากต่างประเทศเข้ามา Takeover Genesis และกำลังเจรจากับ Cloud Operator รายใหญ่ให้เข้ามาให้บริการ นอกจากนี้ ในแผนธุรกิจ 3-5 ปี คาดรายได้แตะ 5 พันล้านบาท จากธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องและการเดินทางประมูลงานใหม่เพิ่มเติมสนับสนุนเป้าหมายในอนาคต ยังคงแนะนำราคาเหมาะสมที่ 6.30 บาท

ทินฮุน

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 550

Section: First Section/รายงานพิเศษ
วันที่: พุธที่ 30 ธันวาคม 2564
ปีที่: 18 **ฉบับที่:** 4384
Col.Inch: 53.38 **Ad Value:** 29,359
คอลัมน์: เรื่องเล่าปากซอย

หน้า: 11(บน)
PRValue (x3): 88,077

ศิลปิน: ขาว-ดำ



❖❖ หนังสือพิมพ์รายวันทินฮุน และ thunhoon.com คัมภีร์หุ้น เคียงข้างนักลงทุนทุกระดับ เจาะลึก ทุกแง่มุมมอง จบในที่เดียว!!!
❖❖ ก่อนปิดปีปฏิทิน 2564 ขึ้นต้นรับปีใหม่ 2565 ที่จะมาถึงขอทั้งท้ายด้วยการปิดฉากงานมหกรรมการเงิน กรุงเทพฯ ครั้งที่ 21 Money Expo 2021 ซึ่งจัดโดย วารสารการเงินธนาคาร วันที่ 23-26 ธันวาคม ที่

ผ่านมา แบงก์/นอนแบงก์/ประกัน/บล./บลจ. แข่งโปรโมชันส่งท้ายปี สร้างยอดธุรกรรมออฟไลน์และออนไลน์รวมกว่า 27,500 ล้านบาท โปรดดอกเบี้ย 0% ดันสินเชื่อบ้านรีไฟแนนซ์บ้านฟุ้งอันดับ 1 มียอดขอกู้ 20,900 ล้านบาท ผู้ประกอบการขอสินเชื่อเอสเอ็มอีดอกเบี้ยต่ำ 3,470 ล้านบาท ประชาชนสนใจซื้อประกันชีวิต/ประกันภัย/ประกันสุขภาพ รวมทุนประกันกว่า 1,300 ล้านบาท นักลงทุนตอบรับสินทรัพย์ดิจิทัล เติบโตขึ้นอีกปี ❖❖ ด้าน “ไทยพาณิชย์ โปรเทค” มอบความห่วงใยให้คนไทย แจกฟรีประกันอุบัติเหตุ 200,000 สิทธิ์ พร้อมเงินชดเชยรายได้สูงสุด 30 วัน เป็นของขวัญปีใหม่ส่งท้ายปี จำนวน 200,000 สิทธิ์ ตั้งแต่วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2565 ผู้สนใจสามารถรับประกันอุบัติเหตุได้ง่ายๆ เพียงกดไลค์เพจ SCB Protect และสามารถรับความคุ้มครองได้ทันที หรือ สามารถคลิกลงทะเบียนได้ที่ <https://scbprotect.scb/FreeNY22> จนกว่าจะครบ 50,000 สิทธิ์ และสามารถรับสิทธิ์ได้ผ่านกลุ่มธุรกิจของธนาคารไทยพาณิชย์และพันธมิตร อีก 150,000 สิทธิ์ โดยจำกัด 1 สิทธิ์ ต่อ 1 เลขบัตรประชาชน ต่อเบอร์มือถือตลอดระยะเวลาโครงการ ❖❖ มาต่อกันด้วย เซเว่น-อีเลฟเว่น เดินหน้าจัดโปรโมชันพิเศษลดราคาสินค้าต่อเนื่อง ยกทัพสินค้าทั้งอุปโภคบริโภคกว่า 80,000 รายการ ลดราคาครั้งใหญ่ สูงสุด 77% พบสิทธิพิเศษมากมายต้อนรับศักราชใหม่ ช่วยคนไทย ลดค่าครองชีพสู้วิกฤติโควิด-19 เลือกซื้อสินค้าสะดวกได้ทั้งที่ร้าน เซเว่น-อีเลฟเว่น และช่องทางออนไลน์ พร้อมร่วมโครงการรัฐ “ช้อป ดี มีคืน” ❖❖ วุกกลับมาที่บจ. ในตลาดหลักทรัพย์อย่าง บมจ. ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ (PIMO-ไฟโม) บังปรี๊ด!! ส่งท้ายปีเก่าต้อนรับ

ปีใหม่จริงจิงงงง เพราะออเดอร์ล้นคิวยาวเต็มจนถึงปีหน้า กับมน้ำของไฟโอเนียร์ มอเตอร์ ผลิตในประเทศไทยและได้รับรองคุณภาพใช้งานได้ดี เทียบเท่ามาตรฐานญี่ปุ่น ด้านบิกบอส “วสันต์ อธิโรจนกุล” พร้อมคลอตผลิตภัณฑ์ใหม่แบรนด์ Pioneer Motor เอาใจลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่วนจะเป็นผลิตภัณฑ์อะไรติดตาม Coming soon.... ❖❖ ต่อด้วยบมจ.แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย หรือ PLANET แจกข่าวดีส่งท้ายปลายปี หลังนำกิจการมาร่วม “แพลนเน็ต-เทเลนเนต” ลงนามความร่วมมือปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการสถานีโทรทัศน์รัฐสภาผ่านเทคโนโลยี



>>> วสันต์ อธิโรจนกุล



>>> ประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์

สื่อผสม (Multimedia Over The Top Television) นับ ก็ตั้ง บ.ย้อย “แพลนเน็ต ไซเบอร์” ระบุธุรกิจระบบรักษาความปลอดภัยบนไซเบอร์ (Cyber Security) นับ งามนี้ บิกบอส “ประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์” กระซิบบอกปีหน้า 2565 PLANET ยังมีข่าวดีๆ ที่จะทยอยปล่อยอีกเพียบ มิตรรักแฟนคลับทั้งหลาย จีบดออย่ากะพริบจ๋า ❖❖ ฟาก “ITEL” หรือ บริษัท อินเทอร์เน็ต ไทยคอม จำกัด (มหาชน) แ่วมาว่าตอนนี้กำลังมีแผนเข้าร่วมประมูลงานใหม่ ของหน่วยงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ด้านการพัฒนาทักษะความรู้ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสู่สังคมดิจิทัล ในการให้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม เพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าใช้บริการโทรคมนาคมพื้นฐานได้อย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกันในทุกๆ พื้นที่ทั่วประเทศ (Course Online) มูลค่ารวมกว่า 1,877 ล้านบาท

ทับทูน

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 550

Section: First Section/รายงานพิเศษ

วันที่: พุธที่ 30 ธันวาคม 2564

ปีที่: 18

ฉบับที่: 4384

Col.Inch: 53.38

Ad Value: 29,359

หน้า: 11(บน)

PRValue (x3): 88,077

คลิป: ขาว-ดำ

คอลัมน์: เรื่องเล่าปากซอย

โดยแบ่งพื้นที่ในการอบรมเป็น 5 ภูมิภาค ซึ่งคาดการณ์ว่าจะมีผู้ได้งานอย่างน้อย 1 ภูมิภาค ประมาณมูลค่ากว่า 300 ล้านบาท โดยจะทราบผลในช่วงไตรมาส 1/2565 คิดว่าจะเป็นข่าวดีต้อนรับปีใหม่ ❖❖ ขณะนี้บิกบอสหนุ่มคนขยัน “เกรียงศักดิ์ บัวชุม” ของ บมจ.เวลเกรด เอ็นจิเนียริง หรือ WGE ช่วงนี้ไม่ได้หายไปไหน ตอนนี้ง่วนทุกเวลา-ทุกวินาทีให้กับงานล้วนๆ แม้ช่วงโควิดระบาด แต่ยังสามารถส่งมอบงานคอนโด 30 ชั้น SUPALAI วงเวียนใหญ่ ได้ตรงเวลา และอัปเดตงานสร้างโรงพยาบาล ชลประทาน มศว. ปากเกร็ด ที่มีความคืบหน้า



>>> “เกรียงศักดิ์ บัวชุม”



>>> ดร.ชาลาร์ด ลิงค์

ไปกว่า 80% แล้ว ส่วนงานสร้างโรงงาน 15,000 ตารางเมตร คืบหน้า 65% รวมทั้งงานเขียนป้องกันน้ำท่วม นิคมนครหลวง อยุธยา คืบหน้ารวม 25% และโครงการ J070 “MODIZ LAUNCH” คืบหน้าไปกว่า 23% แล้วยังมีข่าวว่าปี 2565 อาจจะมีโครงการใหม่มาเปิดตัวกันด้วย นักลงทุนที่ยังไม่หวั่นดี มีอนาคตแบบนี้ รับหจกหะดีๆ สะสมไว้ออนาคตสดใสแน่!!! ❖❖ ท้ายสุดขอแสดงความยินดีกับบมจ.บี.กริม เพาเวอร์ ที่ได้รับรางวัล Sustainability Disclosure Award 2 ปีซ้อนจากสถาบันไทยพัฒน์ สะท้อนความมุ่งมั่นพัฒนาองค์กรสู่ความยั่งยืนภายใต้หลักธรรมาภิบาล ซึ่งทำให้ “ดร.ชาลาร์ด ลิงค์” ยิ้มแก้มปริเลยทีเดียว 🌟

ขาโจ๋ปากซอย