

# “ทีโอที” โฉมใหม่ 2300 เนื้อหอม

## ● เอกชน 5 ราย รุมจีบขอเป็นพันธมิตรลงทุนคมนาคม

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ได้เชิญผู้สนใจเข้าร่วมเป็นพันธมิตรในธุรกิจโทรศัพท์มือถือ โดยการใช้คลื่นความถี่ย่าน 2300 เมกะเฮิร์ตซ์ โดยมีเอกชนให้ความสนใจเข้าร่วม 5 ราย ได้แก่ บริษัท ทรูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมูนิเคชั่น จำกัด บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) บริษัท โมบาย แอลทีอี จำกัด และบริษัท ทานตะวัน คอมมูนิเคชั่น จำกัด โดยเอกชนทั้ง 5 ราย ให้ความสนใจและสอบถามในรายละเอียดของการเข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับทีโอที โดยคาดว่าจะเดือน ก.พ.60 นี้จะมีความชัดเจนมากขึ้น

ทั้งนี้ ทีโอทีจะคัดเลือกจากข้อเสนอทางเทคนิคก่อน เมื่อคุณสมบัติทางเทคนิคผ่านแล้ว จึงจะเปิดซองราคา เพื่อคัดเลือกผู้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับทีโอที โดยเอกชนที่เป็นพันธมิตรจะต้องลงทุนสร้างโครงข่ายโทรคมนาคมให้ครอบคลุมพื้นที่ 80% ภายใน 5 ปี และจะต้องแบ่งความถี่โครงข่ายจะแบ่ง 60% เอกชนสามารถนำไปหาลูกค้าได้เอง ส่วนอีก 40% ให้ทีโอทีไปเปิดให้บริการได้

ส่วนประเด็นที่เอกชนให้ความสนใจและซักถามมาก คือ ประเด็นกฎหมาย เพราะการเป็นพันธมิตรกับทีโอทีจะต้องดำเนินการตามขั้นตอนของกฎหมายอย่างถูกต้อง สัญญาจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานอัยการสูงสุด หากเป็นการร่วมทุนที่เกิดมูลค่า 1,000 ล้านบาท ต้องเข้าข่าย พ.ร.บ. ว่าด้วยการร่วมทุนกับเอกชน พ.ศ.2553 หรือจะเป็นลักษณะสัญญาเชื่อมต่อโครงข่าย (โรมมิ่ง) หรือสัญญาในลักษณะเดียวกัน บริษัทบีเอฟเคที (ประเทศไทย) จำกัด ในเครือกลุ่มบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)

สำหรับคลื่นความถี่ 2300 เมกะเฮิร์ตซ์ จำนวน 60 เมกะเฮิร์ตซ์ ซึ่งทีโอทีได้รับอนุญาตจาก กสทช. เพื่อนำมาปรับปรุงการให้บริการโทรคมนาคมมาตั้งแต่ปี 59 นั้น ได้ส่งแผนการใช้คลื่นความถี่ไปยัง กสทช. แล้ว โดยครั้งแรก กสทช. ไม่เห็นด้วยเนื่องจากไม่มีแผนรายละเอียดการใช้คลื่นความถี่ที่ชัดเจน และขณะนี้ทีโอทีได้ส่งแผนรายละเอียดให้ กสทช. พิจารณาแล้ว ซึ่งอยู่ระหว่างรอเข้าชี้แจงรายละเอียดต่อ กสทช.

# TOT's 4G service plan draws 5 bidders

## SELECTION OF WINNER EXPECTED IN MIDDLE OF THIS YEAR

**USANEEMONGKOLPORN**  
THE NATION

FIVE TELECOM companies are seeking to partner with TOT in offering 4G services on the state agency's 2.3GHz spectrum.

TOT on Tuesday held an informal meeting with the companies - Advanced Info Service, Total Access Communication (DTAC), True Corp, Mobile LTE and Tantawan Telecommunication - to sound them out on the agency's plan to seek a partner to develop the 2.3GHz wireless broadband service.

TOT will announce the term of reference for the bidding early next month and is expected to select its business partner in middle of this year. TOT hopes the 2.3GHz service will provide a key source of new revenue.

The partnership would run services on 60MHz of the spectrum.

In Tuesday's meeting, DTAC reportedly asked if the state agency has full ownership rights over the 60MHz. TOT replied that the National Broadcasting and Telecommunications Commission has permitted the state agency to hold the bandwidth until 2025.

TOT has been awaiting approval from the NBTC's telecom committee on its revised business plan to offer 4G services on this spectrum.

AIS and True asked TOT a similar question about the proposed business model and legal issues regarding the project. TOT said it would adopt a business model similar to that of the True-CAT Telecom partnership in offering the 850 MHz wireless broadband service.

True's wholly owned subsidiary BFKT (Thailand) has installed the 850MHz network for CAT to wholesale bandwidth mainly to True for the provision of the wireless broadband service.

The telecom operators also asked TOT if the agency would allow only a licensed telecom operator to be its project partner.

TOT said it would be open to bids from those without a licence. If it limits the bidding to existing licence holders, it would risk facing criticism that it favoured incumbent operators. If a bidder without a licence secured the partnership, that company could apply to the NBTC for a licence to run a telecom business, the agency told the representatives of the companies.

Under the TOT's draft terms of reference, the agency will ask the telecom operators to propose investments that would enable the 2.3GHz network to cover 80 per cent of population within three years to five years.

The bid winner will also have to commit to lease 60 per cent of capacity from the network. TOT will use the rest remaining capacity to provide its own cellular service and allocate spare capacity to mobile virtual network operators (MVNOs).

The bidders will be required to propose technical details and financial terms and conditions.

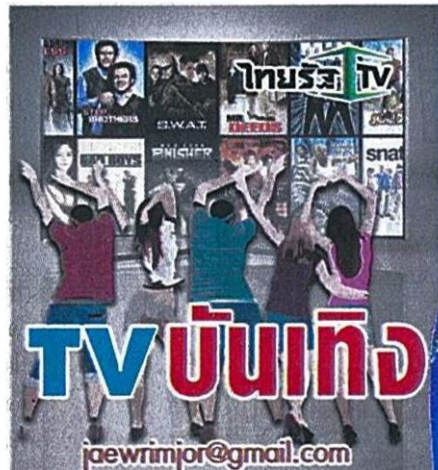
TOT hopes to gain Bt3.9 billion in net revenue a year from the 2.3GHz business, on par with that received from its partnership with AIS in offering the service on TOT's 2.1GHz spectrum.

Mobile LTE owns a licence to operate an MVNO business but has yet to start operations. The NBTC

telecom committee recently granted the company, which was founded in 2014, a licence to operate a satellite service.

According to information lodged at the Department of Business Development, Tantawan, which has registered capital of Bt100 million, was co-founded by the family of former senator Prasit Photasuthon. His wife Duangkae is the sole signatory as authorised person of Tantawan, which was established in September 2012.

That year Tantawan put in a bid to offer services on the 2.1GHz spectrum licence. However, its application was rejected due to a lack of key documents and a bank-guarantee cheque. In 2010, Win Win NGV, which was founded by Prasit son's Yuthana, applied to run services on the 2.1GHz licence but the bid failed because it lacked a cashier's cheque and bank guarantee.



## อย่าแค่คำคุยโต

กสทช.แถลงไปเมื่อวันก่อนว่า...  
ขณะนี้เรตติ้งผู้ชมโทรทัศน์ระบบดิจิตอลสูง  
เพิ่มขึ้นตามลำดับในรอบปี 2559 ที่ผ่านมา  
ทีวีดิจิตอลเบียดแซงโทรทัศน์ระบบ  
เก่าแบบสูสี

เป็นตัวเลขที่ กสทช.รับข้อมูลเรตติ้ง  
จากบริษัทสำรวจเรตติ้งมาตรฐานที่ครอบคลุม  
ผู้ชมทั่วประเทศ

ถ้าผลสำรวจนี้ถูกต้องแม่นยำ...เชื่อว่า  
ในปี 2560 จำนวนผู้ชมทีวีดิจิตอลต้องมาก  
ขึ้นอีกอย่างแน่นอน!!

หากมองจากจำนวนเรตติ้งที่ว่าสูงขึ้น  
ตามลำดับ...ดูจะเป็นความภาคภูมิใจของ  
กสทช.อย่างยิ่ง



เพราะ กสทช.มองแค่มีมติเดียว คือ  
จำนวนคนดูที่เปลี่ยนผ่านจากโทรทัศน์ระบบ  
เก่า(อนาล็อก) มาสู่โทรทัศน์ระบบดิจิตอล  
แต่ถ้าดูรอบด้านในหลายๆมิติแล้ว  
...ระบบโทรทัศน์ดิจิตอลบ้านเรายังคืบคลาน  
ไปไม่ถึงไหน!!

ปัญหายังวนเวียนอยู่แบบเก่าตั้งแต่  
เริ่มก่อตั้งและหลังประมูลช่อง

เพราะทุกวันนี้ทีวีดิจิตอลยังไม่ได้  
ครอบคลุมครบถ้วนทุกพื้นที่ของประเทศ  
บางพื้นที่ประสบปัญหาการถ่ายทอดสัญญาณ  
—เอาแค่กล่องรับสัญญาณดิจิตอลที่  
ประคมโฆษณาว่าแจกจ่ายคู่มือให้ไปแลกซื้อ  
ก็ยังส่งถึงมือประชาชนไม่ทั่วถึง

ไม่รู้ทำกันอีท่าไหน...ถึงล้มเหลวไม่  
เป็นท่า!!

ผู้ประกอบการไม่ได้หลงปลื้มกับช่วง  
เปลี่ยนผ่านที่ กสทช.คุยว่าจำนวนคนดูเพิ่ม  
มากขึ้น

แต่ผู้ประกอบการต้องการความชัดเจน  
ในกฎระเบียบ หลักเกณฑ์ของ กสทช.ที่จะ  
นำพาระบบทีวีดิจิตอลก้าวไปสู่ความสำเร็จ  
มากกว่า

คือก้าวไปพร้อมๆกัน ไม่ใช่ให้คนใด  
คนหนึ่งล้มลุกคลุกคลาน หรือต้องทยอยปิด  
ตัวเองลงไปเรื่อยๆ

ผลของการใช้ม.44 ให้ช่วยเยียวยานะ  
ได้ก่อให้เกิดประโยชน์มากมายแค่ไหน

อันนี้แหละที่ประชาชนเจ้าของภาษี  
อยากรู้!!

“แจ๋วริบจ๋อ”

## วอนกสทช.จัดคลื่นดีจิตอลรับอีทีวี

นายสุรพงษ์ จำจด เลขาธิการสำนักงาน กสทช. เปิดเผยว่า สำนักงาน กสทช.ได้ส่งเสริม กระบวนการเรียนรู้ขยายโอกาสพัฒนาคุณภาพ ชีวิตและยกระดับมาตรฐานทางการศึกษาให้กับ นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปผ่าน สถานีโทรทัศน์เพื่อการศึกษา หรือ ETV มาตั้ง แต่ปี2537 ซึ่งเกือบ23 ปีมาแล้วโดยออกอากาศ ทางดาวเทียมผ่านระบบเคเบิลมีผู้รับชมนอก จากนักศึกษาที่เรียนกับ กสทช.กว่าแสนคน ก็ ยังมีประชาชนที่รับชมอีกเป็นจำนวนมาก แต่ เนื่องจากปัจจุบันเทคโนโลยีการออกอากาศมี การพัฒนาไปมาก โดยเฉพาะระบบดิจิตอล ซึ่ง ผู้รับชมสามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่าระบบเคเบิล แบบดัดที่ ETV ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ดังนั้น เพื่อพัฒนาระบบการออกอากาศของ ETV ให้ นักเรียน นักศึกษา และประชาชนสามารถเข้า ถึงและรับชมได้ง่ายขึ้น สำนักงาน กสทช.จึงได้

ทำเรื่องไปยังคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่ง ชาติ (กสทช.) เพื่อขอรับการจัดสรรคลื่น ความถี่ในการทำโทรทัศน์ระบบดิจิตอลช่อง การศึกษาอย่างเร่งด่วน

“ผมอยากฝากถึงคณะกรรมการ กสทช. ได้ช่วยอนุเคราะห์ จัดสรรคลื่นความถี่โทรทัศน์ ระบบดิจิตอลช่องการศึกษาให้กับ ETV ด้วย เพราะระบบเก่าที่ ETV ดำเนินการอยู่ต้องติด ตั้งอุปกรณ์ต่างๆ มากมาย และยุ่งยากจึงเป็น อุปสรรคในการรับชมไม่น้อย ดังนั้นหากได้ ช่องดิจิตอลมาก็จะช่วยให้ นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปสามารถเข้าถึงการรับชมได้ ง่ายและมากขึ้น นอกจากนี้ ETV ยังได้มีการปรับ ผังรายการครั้งใหญ่เพื่อรองรับผู้เข้าชมทุกกลุ่ม ซึ่งขณะนี้มีความพร้อมมากในการปรับไปสู่ช่อง ดิจิตอล”เลขาธิการ กสทช. กล่าว



## เศรษฐกิจ

# มลพิษเพื่อผู้บริโภค เปิดศึก กสทช. ชิงเกม...คิดค่าโทรปัด-ไม่ปัดเศษ แบบไหนโดนใจ

**!!** มััจจุบันการใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยและทั่วโลก มีแนวโน้มการใช้งานด้านบริการเสียง (วอยซ์) ลดน้อยลง และหันมาใช้งานด้านบริการข้อมูล (ดาต้า) ติดต่อสื่อสารระหว่างกันผ่านอินเทอร์เน็ตมากยิ่งขึ้น

ไม่ว่าจะเป็นการส่งข้อความ รูปภาพ สื่อสารด้วยเสียง สื่อสารโต้ตอบกันผ่านทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ (โซเชียลมีเดีย)

อย่างไรก็ดี บริการเสียงผ่านทางโทรศัพท์ ก็ยังเป็นบริการที่ผู้คนใช้อยู่และไม่เห็นว่าจะหมดไปแต่อย่างใด

ซึ่งแม้การให้บริการเสียงผ่านโทรศัพท์ที่มีมาเป็นสิบๆ ปี แต่สิ่งที่กำลังเป็นที่ถกเถียงกันในวันนี้ กลับเป็นเรื่องของแนวทางการคำนวณอัตราค่าบริการ ระหว่าง ควรคำนวณแบบคิดอัตราใช้งานตามจริงเป็นวินาที

หรือคิดคำนวณแบบอัตราเหมาจ่ายและปัดเศษเป็นนาที

**!** เรื่องนี้เริ่มต้นตั้งแต่ 6 มกราคม 2558 ที่ประชุมสภาปฏิรูปแห่งชาติ (สปช.) มีมติให้กำหนดแนวทางการคิดอัตราค่าบริการตามจริงเป็นวินาที ส่งผลให้ต่อมา สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ได้ขอความร่วมมือกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายให้มีการคิดค่าโทร.ตามจริงเป็นวินาที

รวมทั้งภายหลังจัดสรรใบอนุญาตใช้งานคลื่นความถี่ย่าน 1800 และ 900 เมกะเฮิรตซ์ หรือ 4จี เสร็จเรียบร้อย ในเดือนพฤษภาคม 2559 คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม (กทค.) มีมติเพิ่มเงื่อนไขแบบท้ายใบอนุญาต 4จี ให้ผู้รับใบอนุญาต คือ บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด ในเครือ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ เอไอเอส และ บริษัท ทรูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ในเครือบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ทั้ง 2 บริษัท ต้องมีการคำนวณ



อัตราค่าบริการเสียงบนโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบคิดตามจริงเป็นวินาทีในทุกแพ็คเกจ

จนผ่านมาเกือบครบ 1 ปี ทาง กสทช. และ กทค. กลับยังไม่ทิ้งสายเลือกระดาก หรือจะพูดให้ถูก คือ ยังไม่สามารถบังคับค่ายมือถือให้ดำเนินการตามมติของตนเองได้

กลับพบอีกว่าแพ็คเกจการใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ในท้องตลาด ที่คิดค่าบริการตามจริงเป็นวินาทีนั้น กลับมีเพียง 5% เท่านั้น ที่คิดค่าโทร.ตามจริงเป็นวินาที แทนที่จะเป็นครบทั้ง 100% ตามมติ กทค.

**!** ดยการคิดค่าโทร.ตามจริงเป็นวินาทีที่น้อย เช่นนี้ เมื่อไม่นานมานี้ ทางเอไอเอส และ

ทรูมูฟ เอช ออกมาให้ความเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่า การคิดอัตราค่าบริการตามการใช้งานจริงเป็นวินาทีทุกรายการส่งเสริมการขาย ประเมินว่า ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ 70-80% ได้รับผลกระทบแน่นอน เพราะบริษัทมีความจำเป็นอย่างยิ่งต้องยกเลิกการส่งเสริมการขายที่เป็นแพ็คเกจและโปรโมชั่นเหมาจ่ายในปัจจุบัน

ทั้งนี้ การนำอัตราค่าบริการตามอัตราที่ กสทช. กำหนดมาใช้ในการคำนวณ ได้แก่ นำมกราคมเฉลี่ยแล้วตกวินาทีละ 1.13 สตางค์ ฉะนั้น การคิดอัตราค่าบริการเป็นวินาที เพียงทางเดียวเช่นนี้ เชื่อว่ามีผลกระทบต่อผู้บริโภคที่เลือกแพ็คเกจหรือโปรโมชั่นในราคาเหมาจ่าย เพราะยิ่งโทร.นานเท่าไร ผู้บริโภคจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นมากขึ้น

# มติชน สุดสัปดาห์

Matichon Weekend  
Circulation: 500,000  
Ad Rate: 450

Section: First Section/-

วันที่: ศุกร์ 27 มกราคม - พุธที่สัปดาห์ 2 กุมภาพันธ์ 2560

ปีที่: 37

ฉบับที่: 1902

หน้า: 22(กลาง), 23

Col.Inch: 81.85

Ad Value: 36,832.50

PRValue (x3): 110,497.50

คลิป: สีส

คอลัมน์: เศรษฐกิจ: มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค เปิดศึก กสทช. ชิงเกม...คิดค่าโทรนัด-ไม่นัดเศษ...

ล่าสุด 11 มกราคมที่ผ่านมา กทค. จึงมีมติ  
กลับลำมติเดิมของตนเอง จากที่ให้ทุกแพ็คเกจ  
ต้องคิดค่าโทร.ตามจริงเป็นวินาที เป็นการให้ผู้  
ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบ่งสัดส่วนการให้  
บริการในตลาดเป็น 50% สำหรับการคิดค่าโทร.  
ความจริงเป็นวินาที

และ 50% สำหรับการคิดค่าบริการเหมารวม  
เป็นนาที

เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ประชาชน

เรื่องดังกล่าว 'ฐากร ตัณฑสิทธิ์' เลขาธิการ  
กสทช. ให้เหตุผลเพิ่มเติมว่า การเปลี่ยนมติ  
บอร์ดในครั้งนี้เพื่อให้ประชาชนได้มีโอกาสเลือก  
เอง ว่าแนวทางใดเหมาะสมแก่การใช้งานของตนเอง  
โดยไม่ได้พิจารณาจากความเห็นผู้ให้บริการ  
โทรศัพท์เคลื่อนที่แต่อย่างใด

แต่เนื่องจากที่ผ่านมาภาคประชาชนและหลาย  
ฝ่ายแสดงความเห็นเข้ามาจำนวนมาก ซึ่งมีทั้งฝ่าย  
ที่เห็นด้วยให้มีการคิดค่าโทร.ตามจริงเป็นวินาที  
และฝ่ายที่ไม่เห็นด้วยเพราะเห็นว่าการคิดค่าบริการ  
แบบเหมาจ่ายมีค่าบริการที่ถูกกว่า โดย กสทช.  
จะมีการตั้งคณะทำงานศึกษาว่าภายหลังมีมติเช่น  
นี้ ประชาชนนิยมใช้งานในรูปแบบใดมากกว่ากัน  
การเปลี่ยนแปลงมติบอร์ดครั้งนี้ ร้อนถึงมูลนิธิ  
เพื่อผู้บริโภค แสดงท่าทีไม่เห็นด้วยอย่างเห็นได้  
ชัด

ซึ่งเรื่องดังกล่าว 'สารี อ๋องสมหวัง' เลขาธิการ  
มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค ได้ขับเคลื่นเรื่องดังกล่าวมา  
โดยตลอดตั้งแต่ดำรงตำแหน่ง สปช. โดย สารี  
ระบุว่า การคิดค่าโทร.ตามจริงเป็นวินาทีควรคิด  
ในทุกแพ็คเกจ

มติออกมาเช่นนี้ จึงเป็นเรื่องไม่เป็นธรรม  
ส่วนที่มีการอ้างจะทำให้ผู้บริโภคจ่ายแพงขึ้น  
นั้นไม่เป็นจริงแน่นอน เพราะเรื่องนี้เป็นภาระ  
เวลาการใช้โทรศัพท์ หากเราไม่ได้ใช้เต็มจำนวน  
นาที ก็ไม่ควรถูกคิดค่าบริการให้เป็นนาที

สิ่งที่ทางมูลนิธิและผู้บริโภคที่เข้าร่วมเสนอ  
เป็นเรื่องการขอให้ปรับปริมาณการใช้งานโดยไม่  
นัดเศษ ไม่ได้ต้องการไปยุ่งเกี่ยวกับการทำโปร  
โมชั่นหรือรายการส่งเสริมการขายของบริษัทแต่  
อย่างใด ค่ามือถือทั้งหลายยังสามารถมีโปรโม  
ชันได้ตามเดิม เพียงแต่การคิดค่าโทรศัพท์ หรือ  
อินเทอร์เน็ตให้คิดตามจริงไม่นัดเศษ เพื่อให้ผู้  
บริโภคได้ใช้งานเต็มจำนวนตามแพ็คเกจจริงๆ  
เพราะทราบดีที่บริษัทมือถือยังเก็บเงินค่าโทร.  
จากผู้บริโภคอยู่ ก็ต้องกำกับให้คิดเงินอย่างเป็น  
ธรรม และต้องเป็นธรรมกับทุกคน ไม่ใช่ให้เลือก  
ความเป็นธรรมเพียง 50% เท่านั้น

ดังนั้น มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค จึงประกาศ  
เชิญชวนผู้บริโภคที่ประสบปัญหาพร้อมฟ้อง  
คดีแบบกลุ่ม เพื่อสร้างบรรทัดฐานใหม่ ถึง  
วันนี้มีผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แจ้งความ  
สนใจร่วมฟ้องคดีแล้วรวม 385 ราย

งานนี้ กสทช. เปรียบเสมือนคนกลางที่รับ  
หน้าทั้ง 2 ฝ่าย เพราะไม่ว่าจะมิมติออกมา  
ในแนวทางใด ก็จะถูกใจอีกฝั่งหนึ่ง แต่ไม่ถูกใจ  
อีกฝั่งหนึ่ง หรือแม้แต่มิมติออกมาให้ประชาชน  
ได้มีโอกาสเลือก 50 ต่อ 50 ก็ยังไม่ถูกใจมูลนิธิ  
เพื่อผู้บริโภคอยู่ดี คงต้องเตรียมสู้คดีฟ้องร้องอีก!  
คงไม่มีใครรู้ว่าท้ายสุด หากมูลนิธิเพื่อผู้บริโภค  
ยื่นฟ้องต่อศาลปกครองแล้ว ผลตัดสินจะออก  
มารูปแบบใด ในฐานะผู้ใช้บริการเอง ควรจะมีสิทธิ์  
ตัดสินใจว่ารูปแบบใดเหมาะสมกับเราที่สุด

รวมทั้ง ยังคงต้องจับตา กสทช. ว่าหลัง  
จากเปลี่ยนมติแล้ว จะเพิ่มทางเลือกแบบ  
คิดค่าโทร.เป็นวินาทีให้ถึง 50% ได้หรือไม่  
หรือยังคงเป็นเลือกกระดาในสายตา  
คนภายนอก!!! ●

# Internet of Things (IoT) ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ



## บทความพิเศษ

> ว.อ.ดร.เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ

รองประธาน กสทช. และประธานกรรมการกิจการโทรคมนาคม

**เทคโนโลยี IoT ได้เข้ามาเป็นผู้เปลี่ยนเกมในระบบอัตโนมัติ** ของอุตสาหกรรมต่างๆ ตั้งแต่การเริ่มติดตั้งโครงสร้างพื้นฐาน IoT ให้เป็น platform ขององค์กรต่างๆ โดยได้มีการเริ่มต้นใช้งานและทดสอบระบบ IoT ให้สามารถนำมาใช้แก้ปัญหาที่ยังไม่สามารถแก้ไขได้ในอดีต เพื่อให้เกิดประโยชน์และคุณค่าใหม่ๆ แก่อุตสาหกรรม ยิ่งไปกว่านั้น เพื่อลดต้นทุนด้วยการแทนการใช้แรงงานคนแต่ได้ประสิทธิภาพในการทำงานมากกว่าการใช้แรงงานคนด้วยการตอบสนองต่อปัญหาแบบ Realtime

ตัวอย่างเช่น Rockwell Automation ผู้ให้บริการระบบอัตโนมัติในหลายอุตสาหกรรม รวมทั้งมีระบบและอุปกรณ์ควบคุม ซึ่งมีการนำเสนอมือถือหรือช่วยเหลือนักการในการเก็บรวบรวม การบูรณาการ และการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยระบบเซนเซอร์จากอุปกรณ์ระยะไกล เพื่อให้สามารถตัดสินใจได้แบบ real-time วิเคราะห์คาดการณ์, ป้องกันและดูแลรักษา โดยเฉพาะอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ อย่างเช่น อุตสาหกรรมน้ำมันเชื้อเพลิง

หรือก๊าซธรรมชาติ เป็นต้น

บริษัท Milwaukee ได้มีแนวทางในการนำ IoT มาใช้ในการแก้ปัญหา เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจด้านน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซธรรมชาติได้อย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่การขุดเจาะน้ำมัน การสูบน้ำมันดิบ มาตราวัด หน้าจอคอมพิวเตอร์ และท่อส่งน้ำมันหรือก๊าซในระหว่างการทำเหมือง การกลั่น การขนส่ง และการขาย

ตัวอย่างการนำ IoT มาใช้ในอุตสาหกรรมน้ำมัน

ในขั้นตอนการสกัดน้ำมันนั้นมีหลากหลายวิธีตัวอย่างเช่น บริษัทฮิลคอร์ป เอ็นเนอร์จี (Hilcorp Energy) บริษัทผู้สำรวจและผลิตน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซธรรมชาติ ได้ใช้เครื่องสูบน้ำในแท่นขุดเจาะน้ำมัน ซึ่งขับเคลื่อนด้วยความเร็วที่แปรเปลี่ยนไปได้ตามสถานการณ์ เพื่อหลีกเลี่ยงความเสียหายของเครื่องสูบน้ำ และในการขับเคลื่อนจะต้องเชื่อมต่อกับระบบคลาวด์ และมีการตรวจสอบอย่างต่อเนื่องซึ่งข้อมูลที่ได้จากระบบเซนเซอร์ เช่น ความดัน อุณหภูมิ อัตราการไหล และปัจจัยอื่นๆ จะถูกส่งไปยังทีมวิศวกรบน digital dashboards ซึ่งจะทำให้สามารถตรวจสอบได้ว่าอุปกรณ์ทำงานอย่างถูกต้องแบบ real-time และตอบสนองปัญหาต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งก่อนหน้านี้ต้องใช้วิธีโทรศัพท์บอกทีมซ่อมบำรุงว่ามีอะไรชำรุดซึ่งต้องใช้เวลาราว 5 นาที

นอกจากนี้วิศวกรของฮิลคอร์บ์ยังรายงานว่าอาจต้องใช้เวลาอย่างน้อย 6 ชั่วโมงในการแก้ปัญหา เพื่อให้เครื่องจักรสามารถกลับมาใช้งานได้ตามปกติซึ่งถือว่าเมื่อนำเอา IoT มาใช้แล้วทำให้ทุกอย่างเปลี่ยนไปในทางที่ดีอย่างไม่เคยปรากฏมาก่อน

หลังจากสกัดก๊าซธรรมชาติหรือน้ำมันจากใต้พื้นมหาสมุทรได้แล้ว น้ำมันดิบจะถูกส่งไปยังโรงกลั่น ผ่านการขนส่งทางเรือ, ท่อส่งน้ำมัน, รถไฟ และรถบรรทุก พร้อมด้วยเครือข่ายที่

เป็นอุปกรณ์วัดปริมาณน้ำมันที่มีการถ่ายโอนจากที่หนึ่งไปอีกที่หนึ่ง โดยควบคุมติดตามแบบ realtime บน IoT platform

การใช้ข้อมูลร่วมกันของบริษัททำให้สามารถดำเนินการระบบอัตโนมัติบนเครื่องจักรจำนวนมากได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้อุตสาหกรรมเกิดการเปลี่ยนแปลง และปัจจุบันทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง สามารถบันทึกข้อมูลรายการอิเล็กทรอนิกส์ได้ทันทีที่สามารถบริหารจัดการควบคุมในระยะไกลได้อย่างแท้จริง สามารถวิเคราะห์ได้อย่างทันที

อีกตัวอย่างหนึ่งคือ บริษัท Trigg Technologies, a Panama และ Texas-based company ซึ่งมีการใช้ข้อมูลร่วมกัน ทั้งในการอัปเดตอุปกรณ์ระยะไกลโดยใช้เซนเซอร์ส่งสัญญาณไปยังระบบคลาวด์ การปรับปรุงรักษาระบบให้ดีขึ้นจากระยะไกล การตรวจสอบสินค้าคงคลัง และใบแจ้งหนี้อิเล็กทรอนิกส์ที่เชื่อมต่อกันแบบ realtime

บริษัทน้ำมันขนาดใหญ่ ได้มีการเปิดตัวโครงการ IoT ที่ใช้ระบบคลาวด์ในการขายน้ำมันและก๊าซธรรมชาติตามปั้มน้ำมัน ทำให้การวิเคราะห์คาดการณ์ดีขึ้นโดยอาศัยเครื่องมือและวิธีการที่แต่ละปั้มน้ำมันใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเครื่องจ่ายน้ำมัน และส่งไปยังระบบคลาวด์เพื่อตรวจสอบอัตราการบริโภคน้ำมันและปริมาณน้ำมันคงเหลือ ซึ่งในระยะยาวโครงการนี้จะส่งผลให้มีการปรับปรุงการออกแบบสถานีบริการน้ำมันและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องใหม่ทั้งระบบ เพราะได้เห็นถึงประโยชน์ของ IoT อย่างชัดเจนแล้ว

การใช้ IoT ในอุตสาหกรรมจะสามารถสร้างคุณค่า โดยเฉพาะกับทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูงๆ อย่างเช่น แท่นขุดเจาะ ท่อส่งน้ำมัน มาตรการวัดปริมาณน้ำมัน ฯลฯ ที่มีการควบคุมระยะไกล เช่น การตรวจสอบความพร้อมในการดำเนินการ การวิเคราะห์ ความ

เข้าใจตลาดอย่างถ่องแท้ก่อนการผลิต ด้วยความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการที่มีความชาญฉลาดโดยใช้ขีดความสามารถด้าน Big Data Analytics

การเชื่อมโยงถึงกันในอุตสาหกรรมพลังงานเชื้อเพลิงมีการขยายตัวอย่างมาก ทำให้ระบบ IoT มีความจำเป็นอย่างมากในการขับเคลื่อนการทำงานร่วมกัน (collaboration) และทำให้มีความปลอดภัยมากขึ้นซึ่งในการทำงานร่วมกันจะต้องอาศัยวิธีการและมาตรฐานในการสื่อสารที่สอดคล้องกัน การแลกเปลี่ยนและการใช้ข้อมูล ระหว่างระบบ IT และซอฟต์แวร์ที่แตกต่างกันจะต้องเชื่อมต่อกันได้ (ทั้งภายในองค์กรและระหว่างองค์กร) ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างแนวทางการแก้ปัญหาที่ประสบความสำเร็จ และมีความยืดหยุ่น ไม่ว่าจะสร้างระบบ IoT ด้วยองค์ประกอบ หรือใช้วิธีการจ้างให้บริษัทภายนอกพัฒนาระบบ IoT ให้ก็ตาม

ในการรักษาความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ เป็นหนึ่งในองค์ประกอบที่สำคัญของ IoT platform ที่จะต้องมีการวิเคราะห์ และพิจารณาอย่างละเอียด เพื่อให้มั่นใจได้ว่าอุตสาหกรรมสามารถที่จะใช้ประโยชน์ IoT ได้อย่างสูงสุด ด้วยความเสี่ยงที่ต่ำที่สุด

ขณะนี้การเติบโตของการให้บริการ IoT platform กำลังก้าวหน้าอย่างยิ่ง ในยุโรปไม่ว่าจะเป็น ฝรั่งเศส, สหราชอาณาจักร, สเปน, เนเธอร์แลนด์, เดนมาร์ก และอีกหลายประเทศ ส่วนในเอเชีย ทุกประเทศชั้นนำด้านไอทีที่ผู้อ่านคิดชื่อได้ทันทีนั้น IoT ได้เริ่มคืบเข้ามาวาง platform ให้แก่อุตสาหกรรมหลายอุตสาหกรรมในประเทศเหล่านั้นแล้ว และคาดว่าจากนี้ไป IoT จะเป็นการให้บริการดาวรุ่งในทุกอุตสาหกรรม และแน่นอน ผู้เขียนขอกระซิบเบาๆ ว่า บริษัท IoT platform กำลังฟอร์มทีมและกำลังคืบเข้ามาเพื่อร่วมทำธุรกิจในประเทศไทยอย่างจริงจัง ขอให้ผู้อ่านติดตามอย่างใกล้ชิดต่อไป ■



**แผนแม่บท :** ไตรรัตน์ วิริยะศิริกุล รองเลขาธิการ กสทช. ร่วมกับ มงคล รักษาพัชรวงศ์ หัวหน้าโครงการจัดทำแผนแม่บท จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จัดงานประชาสัมพันธ์แผนแม่บทวิทยุและพัฒนาดิจิทัลกระจายเสียง การโทรทัศน์ และการโทรคมนาคม (พ.ศ. 2560-2564) ณ โรงแรมรามารักษ์เดลินีส์

# AUCTเป่ารายได้ปีนี้โต35%

## ● รุกรถยนต์-เลขมือถือสวย และสาขาแบงก์

สหการประมูล หรือ AUCT วางแผนรายได้ปีนี้โต 35% จากการประมูลรถยนต์ และไฟแนนซ์ คาดยอดขายประมาณ 8 พันคัน ขยายสาขา 30 แห่ง พร้อมรุกตลาดอสังหาฯ ประมูล คอนโดฯ สาขาแบงก์พาณิชย์ และประมูลเลขสวย กสทช. หาลำไยพิเศษ

นายสุวิทย์ ยอดจรัส ประธานกรรมการบริหาร บมจ.สหการประมูล หรือ AUCT กล่าวว่า แผนงานในปีบริษัทตั้งเป่ารายได้จะเติบโตกว่าปีก่อน 35% โดยไม่รวมธุรกิจประมูลด้านอสังหาริมทรัพย์ และโทรคมนาคม ขณะที่ธุรกิจประมูลรถยนต์ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

"ปีนี้เราจะร่วมกับ กสทช.ประมูลเลขสวยอีก 4 ครั้ง และเตรียมเปิดประมูลสาขาธนาคารพาณิชย์อีกหลายแห่ง นอกเหนือจากการประมูลรถยนต์"

สำหรับแผนการตลาด ปี 60 ตลาดหลักด้านไฟแนนซ์ คาดว่าจะเติบโตได้ประมาณ 15-20% และตลาดรถบ้านปีนี้ ตั้งเป้าไว้ว่าจะโตประมาณ 8% หรือประมาณ 8 พันคัน ซึ่งผู้เข้าร่วมประมูลสามารถตรวจเช็คราคาได้ล่วงหน้าด้วยตนเอง

รวมทั้งตั้งเป้าจะเพิ่มจำนวนสาขาให้เป็น 30 สาขา จากปัจจุบันบริษัทมีสาขา 10 สาขา

นายสุวิทย์ กล่าวว่า ปีที่ผ่านมาประสบความสำเร็จกับการประมูลอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี และในปีนี้อาจตลาดคอนโดมิเนียม

ก็จะเปิดประมูลอีกหลายแห่ง รวมทั้งได้เจรจากับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปิดประมูลสาขาที่ถูกปิดอย่างต่อเนื่อง หลังจากหลายแบงก์มีนโยบายที่จะเข้าสู่ระบบดิจิทัลมากขึ้น

ขณะที่ผ่านมาการเปิดประมูลเลขสวยของ กสทช. ก็ได้รับความสนใจเป็นอย่างดี โดยในปีนี้อาจว่าบริษัทจะเปิดประมูลอีกประมาณ 4 ครั้ง ซึ่งจะเป็นรายได้ที่เข้ามานอกเหนือจากรายได้หลักจากการเปิดประมูลรถยนต์

บริษัทหลักทรัพย์ เคทีบี (ประเทศไทย) ระบุว่าปีนี้ AUCT จะมีกำไรก้าวกระโดด ยอดขาย AUCT ประมาณ 5,000-8,000 คันในปีนี้อาจเป็นมูลค่าประมาณกว่า 80 ล้านบาท ทำให้ AUCT มีรายได้รวมอยู่ที่ประมาณ 728 ล้านบาท (+17.4%) และกำไรสุทธิที่ 200 ล้านบาท (+55%) ราคาเป้าหมาย 11.10 บาท ■



# ส่งธุรกิจ 'สามารถ' ปรับตัวรับยุคดิจิทัล

'สามารถ' เป็นอีกหนึ่งในกลุ่มธุรกิจที่เกิดขึ้นในยุคแอนะล็อกจากการจำหน่ายเสาโทรศัพท์เมื่อ 62 ปีก่อน จำเป็นต้องมีการทรานฟอร์มบริษัท เพื่อให้สามารถแข่งขันในยุคดิจิทัลได้ โดยในช่วงปี 2559 ที่ผ่านมามีเป็นช่วงที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด จากธุรกิจมือถืออย่าง ไอ-โมบาย ที่พลาดเป้าทำให้ต้องมีการปรับเป๋าลดลงพร้อมไปกับการปรับมุมมอง เพื่อสร้างโอกาสให้สามารถเติบโตได้ต่อไป

แน่นอนว่า ถ้ากลุ่มสามารถยังไม่มีการเปลี่ยนแปลง ก็อาจจะเป็นเหมือนบริษัทไอทียักษ์ใหญ่บางรายที่หายไปจากตลาดประเทศไทย ดังนั้น ในปีนี้เพื่อเป็นการสร้างรากฐานที่สำคัญให้แก่อนาคตของกลุ่มสามารถ จึงต้องมีการปรับโครงสร้าง เปลี่ยนแปลงองค์กรให้รับกับยุคดิจิทัลมากยิ่งขึ้น

โดยในปีที่ผ่านมา สามารถเริ่มมีการปรับลดค่าใช้จ่ายภายในองค์กร ด้วยการนำเทคโนโลยีมาใช้งานให้มากขึ้น ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นออกไป ขณะเดียวกันก็

มีการเพิ่มบุคลากรที่มีหัวทันสมัยมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มความเร็วในการทำงาน พร้อมไปกับการฝึกอบรมการทำงานแบบเดิมให้ทันกับการแข่งขันที่สูงขึ้นในทุกๆตลาด

วัฒนชัย วิไลลักษณ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สามารถ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เริ่มฉายภาพการเปลี่ยนแปลงของ สามารถ ในยุค 4.0 ที่จะไม่ใช้แค่การเป็นพ่อค้าซื้อสินค้ามาแล้วขายไปเหมือนสมัยก่อน แต่จะเน้นการเพิ่มมูลค่าเพื่อให้เกิดรายได้ในระยะยาวมากยิ่งขึ้น

'จากเดิมธุรกิจหลักของสามารถคือการซื้อและขายไป ถือเป็นการทำกำไรในระยะสั้น แต่ในภาวะการแข่งขันในปัจจุบันผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ทำให้ธุรกิจต้องมีการเปลี่ยนแปลง ด้วยการใส่ความคิดสร้างสรรค์ในสินค้าและบริการ พร้อมยกระดับให้สูงขึ้น ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมถึงการเข้าหากลุ่มลูกค้าเฉพาะทางมากยิ่งขึ้น'

ขณะเดียวกัน เมื่อธุรกิจมือถือไม่ได้ราบรื่นเหมือน

ที่ผ่านมาจากสมัยก่อนที่จำหน่ายโทรศัพท์มือถือได้ปีละกว่า 4 ล้านเครื่อง เริ่มหายไปจากการที่โอเปอเรเตอร์ต่างนำเข้าสมาร์ตโฟนมาจำหน่าย และแข่งขันกันแย่งลูกค้า ทำให้ บริษัท สามาร โอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) ต้องมีการปรับตัว ซึ่งคาดว่าจะใช้ระยะเวลาประมาณ 1 ปี ก่อนจะกลับมาสร้างรายได้หลักให้แก่กลุ่มสามารถต่อไป

ในช่วง 1-2 เดือนข้างหน้าจะเห็นโอ-โมบาย เริ่มกลับมาใหม่ แต่จะเป็นในรูปแบบบริการและธุรกิจที่นำเสนอในแง่การเพิ่มมูลค่ามากขึ้น จากการนำบริการในกลุ่มมาต่อยอดให้แก่ลูกค้า

ทั้งนี้ ในปีนี้ โอ-โมบาย จะตั้งเป้าหมายยอดขายสมาร์ตโฟนราว 1 ล้านเครื่อง โดยจะเน้นการจับลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้นอย่างเห็นในการทำตลาด Black phone 2 ที่เป็นสมาร์ตโฟนที่มาพร้อมระบบซิงโครไนซ์ ซึ่งภายในช่วงครึ่งปีแรกก็จะมีสมาร์ตโฟนที่เจาะกลุ่มอื่นๆ หายออกสู่ตลาดมากขึ้น

นอกจากนี้ ด้วยการที่กลุ่มสามารถ มีธุรกิจในการที่สามารถนำมาผสมผสาน เพื่อสร้างบริการรอบด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการให้บริการซิงโครไนซ์ ธุรกิจให้บริการ MVNO ร่วมกับทาง กสท โทรคมนาคม ก็มีโอกาที่จะขยายไปยังการทำตลาดสมาร์ตโฮม โซลูชันจากอุปกรณ์ IoT ที่จะทยอยเข้าสู่ตลาดในประเทศไทย

เช่นเดียวกับการรุกเข้าไปในตลาดดิจิทัลคอมเมิร์ซมากขึ้น จากแนวโน้มของฟินเทคที่ผู้บริโภคเริ่มให้ความสนใจ และหันมาใช้งานธุรกรรมออนไลน์มากยิ่งขึ้น ประเดิมด้วยการเปิดแพลตฟอร์มขายฝากสินทรัพย์ออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ Zazzet.net ที่จะเป็นตัวกลางระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ

ต่อไปเราจะเอา OS ของ Blackphone มาสวมบนมือถือโอโมบาย ขายราคาไม่ถึงหมื่นบาท รวมทั้งมีแผนทำตลาดทั้งที่โมบายระบบดิจิทัลที่ใส่ซิม 4G ได้ กำลังเจรจากับ กสท อยู่ เพราะมีเรื่องของความถี่เกี่ยวข้องกับ ส่วนเรื่อง MVNO เราก็ไม่ได้เจาะกลุ่มลูกค้าทั่วไป แต่เป็นการใช้งานลักษณะ M2M อย่างการเอาซิมใส่เข้าไปในมิเตอร์ไฟฟ้า แผนเรามีหมดแล้ว

ส่วนธุรกิจข้อมูลข่าวสารก็พออย่าง โอ-สปอร์ต ก็จะมีการปรับรูปแบบให้เหมาะสมกับยุคดิจิทัลมากยิ่งขึ้น ไม่ใช่แค่การนำเสนอข้อมูลข่าวสารทั่วไป แต่จะเจาะเข้าไปถึงธุรกิจย่อยในวงการกีฬาอย่างการรับเป็นเอเจนต์ในการดูแลนักกีฬา ทั้งในแง่ของการรับงาน การดูแลภาพลักษณ์ ที่ปัจจุบันนักกีฬาส่วนใหญ่จะให้ญาติๆ

หรือให้ทางสโมสรดูแล

รวมถึงการขยายไปยังการทำโอ-โปรโมชัน ระหว่างเกมที่จะนำเข้ามาทำตลาดกับสินค้า พร้อมยกตัวอย่างรูปแบบกิจกรรมอย่าง ลูกค้าที่เล่นเกมฟุตบอล ถ้าต้องการโอ-โอเอซิส จะต้องมีการซื้อน้ำผลไม้ แล้วนำมาสแกนบาร์โค้ดเพื่อรับโอ-โอเอซิส เป็นต้น ซึ่งในอนาคต โอ-สปอร์ต ที่มีแผนจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ น่าจะเป็นหนึ่งในบริษัทที่มีอัตราการเติบโตสูง

## รายได้หลักจากโอที โซลูชัน

ทิศทางหลักของธุรกิจสามารในปีนี้จะเน้นไปที่การเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ โดยรายได้หลักจะมาจากกลุ่มธุรกิจโอทีโซลูชันภายใต้บริษัท สามาร เทลคอม จำกัด (มหาชน) หรือ SAMTEL ซึ่งคาดว่าจะเป็นที่พึ่งของกลุ่ม ที่จะทยอยสร้างงานเพิ่มเติมให้มูลค่า โดยมีงานที่เห็นสัญญาล่วงหน้า 1 หมื่นล้านบาท จากปัจจุบันที่มีโครงการรองรับรายได้แล้วกว่า 9 พันล้านบาท

ด้วยฐานของ SAMTEL ที่มาจากธุรกิจโครงสร้างข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม ธุรกิจการให้บริการโอทีโซลูชัน และการให้บริการซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสำหรับองค์กรธุรกิจ ยังถือเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว เพียงแต่ปัจจุบันรายได้หลักของกลุ่มจะมาจาก การเข้าร่วมประมูลงานของโครงการภาครัฐเพียงอย่างเดียว จึงจำเป็นต้องมีการปรับให้สอดคล้องกับการแข่งขันในตลาดมากขึ้น

ดังนั้น SAMTEL ในปีนี้ นอกจากจะเข้าร่วมประมูลโครงการอย่างต่อเนื่องแล้ว ก็ต้องมีการทำธุรกิจเฉพาะเพื่อขยายเข้าสู่กลุ่มองค์กรธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ให้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นระบบโอเพ่นเอนด์ การทำระบบอีคอมเมิร์ซ และโซลูชันในกลุ่มองค์กรธุรกิจ

## ชู Zimple ระบบบัญชีพร้อมใช้สำหรับ SMEs

แน่นอนว่า การสร้างเครื่องมือสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ถือเป็นทิศทางที่เกิดขึ้นแล้วของกลุ่มสามารถ จากการแนะนำระบบ Zimple ERP เข้าสู่ตลาด ด้วยการชูจุดเด่นในแง่ของระบบบริหารจัดการทั้งระบบบัญชี การสร้างโครงการ การบริหารสินค้าคงคลัง ผ่านระบบคลาวด์จากค่าบริการเริ่มต้นที่ 700 บาทต่อเดือน

โดยกลุ่มเป้าหมายของ Zimple จะอยู่ที่ผู้ประกอบการในธุรกิจค้าปลีก ค้าส่ง และบริการ ที่ต้องการระบบซอฟต์แวร์มาบริหารจัดการเพื่อให้ธุรกิจคล่องตัวมากยิ่งขึ้น



ขึ้น ขณะเดียวกันก็ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายให้องค์กรไม่จำเป็นต้องลงทุนอุปกรณ์และบุคลากรทางด้านไอที ด้วยการนำ Zimple มาใช้งาน

### รักษาการเติบโตสายธุรกิจเทคโนโลยี และสาธารณูปโภค

นอกจาก 2 กลุ่มธุรกิจหลักอย่าง SAMTEL และ ไอ-โมบายแล้ว กลุ่มสามารถยังมีฐานรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการคอลเซ็นเตอร์ ระบบรักษาความปลอดภัยและกล้องวงจรปิด รวมถึงโอกาสในการจำหน่ายกล่องรับสัญญาณและเสาทีวีดิจิตอลจากโครงการเปลี่ยนผ่านของ กสทช.

พร้อมไปกับสายธุรกิจสาธารณูปโภค (Utilities & Transportations) ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจสายส่งไฟฟ้า ระบบควบคุมการจราจรทางอากาศ โรงไฟฟ้าขยะ โรงไฟฟ้าถ่านหิน ที่ปัจจุบันมีโครงการที่รับรู้รายได้ต่อเนื่องอยู่แล้ว และมีแผนจะเข้าประมูลโครงการอื่นๆอีกรวมมูลค่ากว่า 2 หมื่นล้านบาท.

Feel : จังหวะหัวใจไหว

อสนพันธ์ อภิรักษ์พงศ์ anaputch@gmail.com

“บางทีการวางใจก็ทำให้เรา  
เพลาไปกับสิ่งเทียมความสำเร็จ  
จนล้มที่จะล้มชีวิตให้พร้อม  
ที่จะเผชิญกับสิ่งที่คาดไม่ถึง”

1.

มนุษย์ เมื่อถึงจุดหนึ่งย่อมจะต้องพบกับภาวะ ‘อึดอัด’ คือ พอใจต่อวิถีชีวิตที่ดำเนินไป โดยไม่คิดหวังที่จะเพิ่มเติมอะไรในการดำเนินชีวิต ก่อนหน้านั้นผมตกอยู่ในภาวะเช่นนั้น

ตั้งแต่ปลายปีที่ผ่านมา และมองไปถึงอนาคตข้างหน้า ผมคิดว่าน่าจะ ‘ทรงตัว’ อยู่กับสถานการณ์ในชีวิตได้อย่างไม่เหน็ดเหนื่อย ทั้งเรื่องของงาน ความรัก และการใช้ชีวิต นี่เองที่ทำให้ผม ‘ลึ้ม’ ที่จะมองไปในทิศทางอื่น นอกจากตัวเอง ถ้าจะใช้คำว่า

‘น้ำเต็มแก้ว’ ต่อการมองตัวเองของผมก็คงไม่ผิด การเรียนรู้กลายเป็นแค่อดีตที่ผ่านมาไปโดยปริยาย ความทะเยอทะยาน ‘เปลี่ยนไป’ เป็นการรอโอกาสที่จะเปิดให้เพียงเท่านั้น

ครับ, จากคนที่พยายามที่จะเดินไปข้างหน้า แม้ว่าเส้นทางจะมีดมืดมิดแค่ไหน ผมหยุดและนั่งรอ เหตุเพราะไม่แน่ใจว่า หนทางข้างหน้าจะเป็นอย่างไร

ผมจะรอ รอ รอ จนเมื่อไหร่ที่ไฟสว่าง นั่นแหละ ผมถึงจะออกเดินอีกครั้ง

2.

จนวันหนึ่ง ผมได้คุยกับเพื่อนที่เป็นผู้ควบคุมการผลิตรายการ ผมถามเขาว่า ถ้าผมอยากจะได้รายการเพิ่มเติมอีกสัก 1-2 รายการ ผมพอจะมีโอกาสหรือไม่

“ก็มีที่รู้จักอยู่นะ แต่เขาต้องเข้าไปผู้ประกาศ”

ครับ, เขาแนะนำให้ผมได้ แต่ผมต้องมีเอกสารไปรับรองการเป็นผู้ประกาศ ซึ่งในปัจจุบันจะทำการออกให้โดยสำนักงาน กสทช.

“เออ เดี่ยวจะลองไปสอบดู ไปคุยๆ ไว้ให้ก่อนด้วยละ” ผมทิ้งท้าย และมีเป้าหมายกับไปประกาศนี้

หลังจากนั้นผมไปค้นข้อมูล

# อย่าหยุดเรียนรู้

ก็พบว่า ผมต้องผ่านการฝึกอบรมสามรอบก่อน ถึงจะมีสิทธิเข้าสอบใบผู้ประกาศได้ ซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาในการอบรมรวมไปถึงการสอบคัดเลือก อย่างต่ำ 4 เดือน (ช่วงระยะเวลาในการอบรมไม่ทุกวันต่อรอบ แต่จะรอบจะห่างกันเกือบเดือน)

เมื่อได้รับทราบผมรู้สึกหงุดหงิด เมื่อคิดไปว่า ทำไมจะต้องใช้เวลาขนาดนั้น กับแค่การสอบอ่านข่าว คิดไปถึงความคุ้มค่าที่จะต้องเสียเวลาในการทำงานไป ก็ยิ่งรู้สึกไม่เข้าใจว่าทำไมถึงช่างยุ่งยากเหลือเกิน แต่ก็เห็นรูปแบบที่ปฏิเสธอะไรไม่ได้ ต้องจำใจยอมทำตาม ถ้าอยากได้ใบผู้ประกาศมายืนยันความสามารถในด้านการสื่อสารมวลชนตามที่บางรายการ



ได้กำหนดเอาไว้

--ไม่นานผมก็ตัดสินใจสมัครอบรม พร้อมส่งเอกสารที่เขากำลังต้องการ

### 3.

ผมไปอบรมวันแรกด้วยความไม่ชอบใจนัก และ ‘อีโก้’ เต็มกระเป๋ “ทำไมจะต้องไปรู้อะไรที่เรารู้อยู่แล้วด้วยนะ” นี่คือการคิดของผมในตอนนั้น

แต่เมื่อได้เจอเพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ ที่มาร่วมเรียนด้วยกัน ผมก็รู้สึกแปลกใจ นักสื่อสารมวลชนมากมายกลายเป็นเพื่อนร่วมห้องของผม คำถามเกิดขึ้นมาทันทีว่า พวกเขาทำอะไรกันที่นี่

นี่เองที่ทำให้การมาอบรมไปผู้ประกาศของผมกลายเป็นเรื่องที่น่าสนใจขึ้นมา

ผมเจอทั้งนักพยากรณ์อากาศ ผู้สื่อข่าว นักปรับภาพลักษณ์ ผู้ดำเนินรายการ นักประชาสัมพันธ์ นักจัดรายการวิทยุ พิธีกร ฯลฯ แต่ละคนพกความชำนาญในการสื่อสารมานั่งรวมกันอยู่ในห้องเล็กๆ

ห้องหนึ่ง เพื่อฟังวิทยากรบรรยายทฤษฎี

ต่างๆ ในด้านการสื่อสารที่พวกเขาจะทำ

‘รู้จัก’ กันคืออยู่แล้วอย่างให้เกิดประโยชน์

จนเมื่อมาถึงชั่วโมงการอบรมในด้าน

ของ ‘ทักษะการใช้เสียง’ ความมั่นใจที่ยิ่ง

ใหญ่ของผมพังทลายลงมาในทันทีที่ได้ยิน

วิธีการใช้เสียงของบรรดาเพื่อนร่วมห้อง

### ‘อาจารย์ภาดา ปรณารม’

บอกกับผมว่า “เธอจะต้องใช้ชีวิตให้ช้าลง

แล้วจังหวะในการอ่านของเธอจะช้าลง

และมันก็จะชัดเจนขึ้น”

อาจารย์หน่อง เป็นผู้เชี่ยวชาญด้าน

ทักษะการใช้เสียง เธอมีความสามารถในการฟัง

ฟังเพียงไม่กี่ประโยคก็จะรู้ว่า

ใครมีปัญหาอะไร และจะแก้ไขได้อย่างไร

ขนาดที่ว่า หลายคนที่ผมคิดว่า อ่านได้อย่าง

ยอดเยี่ยมแล้ว อาจารย์ยังได้ยื่นข้อผิดพลาด

และ ‘จ่ายยา’ ในการรักษาอาการได้อย่าง

ถูกโรค

### 4.

การมาอบรมครั้งนั้น ทำให้ผมตัว ‘หด’

เล็กน้อย จากที่เคยใหญ่โตโอ๊กหนัก นี่เอง

ที่ทำให้ผมเริ่มรู้สึกไม่ปลอดภัยในวิชาชีพ

ของผมเสียแล้ว ในเมื่อตัวผมเองที่เคยคิดว่า

‘ใช้ได้’ แต่ในความเป็นจริง ผมรู้สึกเป็นแค่

‘ปลายแถว’ เท่านั้น

ผมกลับมาลุกขึ้นยืน และพยายาม

เดินไปข้างหน้าอีกครั้ง แม้ว่าหนทาง

ข้างหน้าจะมองไม่เห็นอะไรมากนัก

ครับ, อาจารย์หน่องบอกกับผมว่า

ปัญหาของผมคือ ไม่เคยฝึกฝนอย่างถูกต้อง

และพยายามปรุงแต่งวิธีการใช้เสียงจนผิดเพี้ยน แค่นี้ให้กลับมาเป็นปกติ ก็ต้องใช้เวลา

และถือว่ายาก ดังนั้น ถ้าจะให้สมบูรณ์และดีงาม เป็นเรื่องที่ต้องอาศัยความพยายามที่มากกว่า

คนปกติทั่วไปหลายเท่า

เมื่อได้รับรู้ แทนที่จะท้อ แต่ผมกลับคิดกลับมาอีกครั้ง

ดังนั้น ที่ผมหยิบเรื่องนี้มาเล่า ก็แค่อยากจะบอกว่า

# เนชั่นสุดสัปดาห์

The Nation Weekly  
Circulation: 300,000  
Ad Rate: 880

Section: First Section/-

วันที่: ศุกร์ 27 มกราคม - พฤหัสบดี 2 กุมภาพันธ์ 2560

ปีที่: 25

ฉบับที่: 1287

หน้า: 37(เต็มหน้า)

Col.Inch: 80.02

Ad Value: 70,417.60

PRValue (x3): 211,252.80

คลิป: สีสี่

คอลัมน์: Feel : จังหวะหัวใจไหว: อย่าหยุดเรียนรู้

บางทีการ 'วางใจ' ก็ทำให้ 'เรา' ผิดพลาดไปกับสิ่งที่ยึดความสำเร็จ จนลืมที่จะ 'ลับ' ชีวิตให้พร้อม ที่จะเผชิญกับสิ่งที่คาดไม่ถึง และ 'เตรียม' ชีวิตให้ 'ต้นตัว' อยู่เสมอ บนโลกที่ 'การเปลี่ยนแปลง' ทำงานอยู่ตลอดเวลา ซึ่งผมโชคดีเหลือเกินที่มี 'สัญญาณเตือนใจ' ปรากฏขึ้น

ผมไม่แน่ใจว่า คุณจะโชคดีเหมือนกับผมหรือไม่ แต่ถ้าคุณอยากจะเดินชีวิตอย่างปลอดภัย ก็จงยอมรับเสียเถอะว่า มนุษย์ไม่ได้ถูกสร้างมาให้หยุดการเรียนรู้ ■