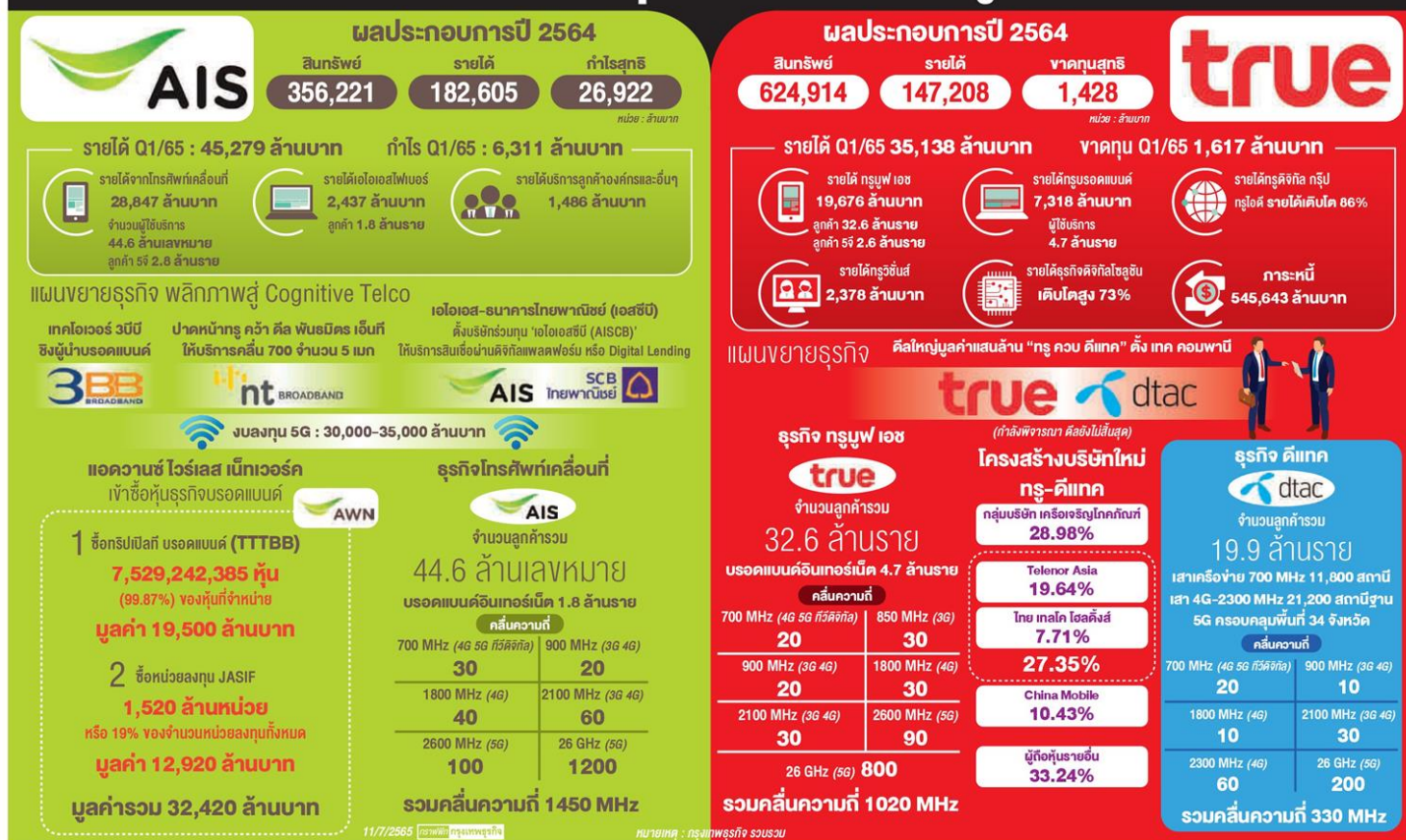


เล่นเกมเทคโอเวอร์ ผนึกพันธมิตร-ควมรวมคู่แข่งเดิม สร้างแต้มต่อธุรกิจ

'เอไอเอส-ทรู'เปิดศึกชิงเบอร์ 1

อาณาจักรธุรกิจ 'เอไอเอส-ทรู'



ผู้เล่นเหลือน้อย พิสูจน์ฝีมือ กสทช. กำกับดูแล

กรุงเทพธุรกิจ • ดีลใหญ่โทรคมนาคม

เขย่าโลกธุรกิจยุคใหม่เปิดฉากรุกชิงผู้นำ

ต่างฝ่ายชูยุทธศาสตร์นอกกรอบปูทาง

สู่โลกอนาคตจับตามองธุรกิจใหม่ 2 ยุคใหญ่

"เอไอเอส-ทรู" ซึ่งความได้เปรียบขึ้นเบอร์ 1

หลังเล่นเกมเทคโอเวอร์-ควมรวมคู่แข่งเดิม

สร้างแต้มต่อธุรกิจใหม่

ข่าวใหญ่สะเทือนแวดวงอุตสาหกรรม

โทรคมนาคมไทยที่เฟื่องฟูและฉาย

ภาพการปรับตัวของ "บิ๊กคอร์ป" นอกจาก

ดีลแสนล้านทรูควบดิแทคแล้ว หนีไม่พ้น

การซื้อหุ้น "3บีบี" (จีสมินา) ของพีใหญ่ใน

วงการมือถืออย่าง "เอไอเอส" (กัลฟ์) ที่สร้าง

เสียงฮือฮาไม่น้อย โดยอ้างขอ กสทช. ไฟเขียว

ให้ดีลผ่านเพื่อจบธุรกรรมทั้งหมดให้ได้

ในไตรมาส 1 ปี 2566

ดีลเทคโอเวอร์มูลค่า 3.2 หมื่นล้าน

เกิดขึ้นหลังมีดีลใหญ่เมื่อปลายปี 2564

ที่เครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซีพี) และกลุ่ม

เทเลนอร์ บรรลุข้อตกลงความร่วมมือ

อย่างเท่าเทียมเพื่อให้บริษัทลูกของ

ตัวเองคือ "ทรูและดิแทค" เข้าควมรวมธุรกิจ

ซึ่งมีแผนรวมธุรกิจสมบูรณ์ภายใน

สิ้นปี 2565

การควมรวมธุรกิจและการเข้าซื้อ

กิจการที่เกิดขึ้นทั้ง 2 ดีลในประเทศไทย

ถูกตั้งคำถามอย่างหนักจากสังคมว่า

หน่วยงานที่กำกับดูแลเรื่องนี้โดยตรง

คือ กสทช. จะกำกับดูแลดีลที่เกิดขึ้น

นี้อย่างไร

สำหรับ กสทช. ชุดนี้กำลังเข้าสู่บทพิสูจน์

การทำงานว่าจะสามารถกำกับดูแลได้

อย่างเท่าทันเอกชน เท่าทันเทคโนโลยีที่

เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และสามารถ

ยืนหยัดรักษาผลประโยชน์ของชาติ และ

คุ้มครองประชาชนได้ตามอำนาจหน้าที่

ของ กสทช. ได้ดีเพียงใด

อ่านรายละเอียดหน้า 4

'เอไอเอส'ไม่ถอยเปิดเกมใหญ่ ยึดบัลลังก์'ผู้นำ'ดิจิทัลอินฟราฯ

กรุงเทพธุรกิจ ● บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส หรือ เอไอเอส ครองเบอร์ 1 ในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมไทยมานานกว่า 3 ทศวรรษวันนี้ เอไอเอสยังคงเป็นผู้นำตลาด "ดิจิทัล โลฟ เซอร์วิส โพรไวเดอร์" อันดับ 1 ที่มีคลื่นความถี่ในการให้บริการมากที่สุดรวม 1420 เมกะเฮิรตซ์

ข้อมูลล่าสุดสิ้นไตรมาส 1 ปี 2565 มีจำนวนลูกค้าโทรศัพท์มือถือรวมที่ 44.6 ล้านเลขหมาย สำหรับ 5จี เอไอเอสให้บริการครบทั้ง 77 จังหวัด ครอบคลุมที่ 78% ของจำนวนประชากร มีจำนวนผู้ใช้งานมากกว่า 2.8 ล้านราย

ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ภายใต้แบรนด์ เอไอเอส ไฟเบอร์ เป็นกลุ่มธุรกิจที่สร้างการเติบโตเหนือตลาดได้ต่อเนื่องโดยมีรายได้เติบโต 27% เทียบกับปีก่อนมีจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น 93,100 ราย ปัจจุบันมีลูกค้า 1.86 ล้านราย ตั้งเป้ามีฐานลูกค้า 2.2 ล้านรายปีนี้ หลังเอไอเอสเข้าซื้อหุ้นในบริษัท ทริบิเลท ที่ บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) หรือ 3บีปี จำนวน 7,529 ล้านหุ้น คิดเป็น สัดส่วน 99.87% จากบริษัท อควิเมนท์ จำกัด บริษัทย่อยของ บมจ.จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล

การเข้าซื้อดังกล่าวมีมูลค่า 19,500 ล้านบาทนอกจากนี้เอไอเอสซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตจัสมิน (JASIF) จำนวน 1,520 ล้านหน่วย คิดเป็น 19.00% ของจำนวนหน่วยลงทุนทั้งหมดของ JASIF ราคาหน่วยละ 8.5 บาท มูลค่า 12,920 ล้านบาท รวมเรียกทั้ง 2 ธุรกรรมว่าธุรกรรมซื้อหุ้นและซื้อหน่วยลงทุนมูลค่า 32,420 ล้านบาท

หากรวมบริษัทแล้วจะทำให้เอไอเอสไฟเบอร์มีลูกค้าบรอดแบนด์ที่ได้จาก 3บีปีที่ปัจจุบันมีลูกค้าอยู่ 2.42 ล้านราย รวม

กับเอไอเอส ไฟเบอร์ จะมีลูกค้าเพิ่มเป็น 4.28 ล้านราย และยังสินทรัพย์ภายใต้กองทุนโครงสร้างพื้นฐาน JASIF เป็นเส้นใยแก้วนำแสง 1.68 ล้านคอร์กิโลเมตร

สำหรับขั้นตอนต่อไปจะเป็นการขออนุญาตเข้าทำธุรกรรมจากคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ก่อนลงนามสัญญาซื้อขายหุ้นและหน่วยลงทุนโดยคาดว่าจะธุรกรรมซื้อหุ้นและซื้อหน่วยลงทุนเสร็จสมบูรณ์ไตรมาส 1 ปี 2566

ซื้อ"3บีปี"ขยายฐานลูกค้า ตจว.

นายสมชัย เลิศสุทธิวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เอไอเอส กล่าวว่า การลงทุนขยายธุรกิจครั้งนี้เป็นก้าวสำคัญตามเป้าหมายของบริษัท เพื่อขยายการเติบโตในธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้าน และมุ่งสู่การเป็นผู้ให้บริการเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างสมบูรณ์ ทำให้บริษัทมีขีดความสามารถให้บริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ผ่านสายไฟเบอร์ ที่ครอบคลุมลูกค้ากว้างขวางขึ้นสามารถขยายการลงทุนไปพื้นที่ใหม่เพื่อให้บริการคนไทยรับบริการอินเทอร์เน็ตทั่วถึง

รวมถึงช่วยให้ลูกค้าได้รับประโยชน์จากบริการที่รวดเร็วและมีคุณภาพที่ดี อีกทั้งช่วยให้การพัฒนาโครงข่ายไฟเบอร์ในไทยโดยรวมเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ลดทอนความซ้ำซ้อนของการลากสายไฟเบอร์โดยไม่จำเป็นซึ่งช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

สำหรับการลงทุนนี้จะสร้างมูลค่าเพิ่มของธุรกิจและผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นระยะยาว ซึ่งการที่บริษัทมีสถานะทางการเงินแข็งแกร่งและมาเป็นผู้นำสนับสนุนหลักและผู้เข้าของกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน จะส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยได้รับผลตอบแทนมั่นคงขึ้น รวมถึงจะปรับเงื่อนไขให้เกิดความยั่งยืนระยะยาว พร้อมทั้งสร้างโอกาสแก่กองทุนในการลงทุนทรัพย์สินโทรคมนาคมของ

บริษัทเพิ่มในอนาคต

ทั้งนี้จากจำนวนผู้ใช้งานมากที่สุดกว่า 44.6 ล้านเลขหมาย ณ มี.ค.2565 เอไอเอสได้ประกาศตัวพร้อมขับเคลื่อนประเทศไทยด้วยเทคโนโลยี 5จีที่ครบ 77 จังหวัดแล้วเป็นรายแรกผ่าน 3 สายธุรกิจ ได้แก่ โทรศัพท์เคลื่อนที่, อินเทอร์เน็ตบ้านความเร็วสูงภายใต้แบรนด์ เอไอเอส ไฟเบอร์ และบริการดิจิทัล 5 ด้าน ได้แก่ วิดีโอ คลาวด์ ดิจิทัลเพย์เมนต์ อินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง (ไอโอที) และบริการร่วมกับพาร์ทเนอร์ตลอดจนขยายสู่กลุ่มธุรกิจใหม่ อาทิ ดิจิทัลเพย์เมนต์ อีสปอร์ต และธุรกิจประกันภัย โดยทั้งหมดนี้เพื่อสนับสนุนความแข็งแกร่งด้านโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลของประเทศขยายขีดความสามารถของภาคอุตสาหกรรม

บิ๊สเด็ปแรกก้าวสู่"โลกการเงิน"

ก่อนที่เอไอเอส จะขยับแรงโดยการเข้าซื้อหุ้น 3บีปี ก่อนหน้านั้น เอไอเอส ประกาศความร่วมมือกับธนาคารไทยพาณิชย์ (เอสซีบี) จัดตั้งบริษัทร่วมทุนเอไอเอสซีบี (AISCB) ทุนจดทะเบียน 600 ล้านบาท เพื่อให้บริการสินเชื่อผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์ม หรือ Digital Lending เพื่อเข้าถึงบริการทางการเงินที่สะดวกมากยิ่งขึ้นหวังสร้างแหล่งรายได้ใหม่ในอนาคต โดยทั้งสองบริษัทจะถือหุ้นในสัดส่วน 50:50

ความร่วมมือที่เกิดขึ้นเป็นการข้ามสายพันธุ์ธุรกิจ หรือ "ครอส บิซิเนส" จาก

กลุ่มการเงิน-กลุ่มโมบาย โอเปอเรเตอร์ เอไอเอส มองเห็นโอกาส 3 ส่วน คือ

1. ขยับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลให้เกิดขึ้นได้อย่างเป็นรูปธรรมจากจุดแข็งของทั้ง 2 ฝ่าย

2. ลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงบริการด้านการเงินให้แก่คนไทย โดยเฉพาะเมื่อเกิดวิกฤติจากโควิด ทำให้รูปแบบการประกอบอาชีพของคนไทยเปลี่ยนไป การมีบริการลักษณะนี้ ช่วยให้ความ

มีทางเลือก ไม่ต้องหันไปหาแหล่งเงิน
กู้นอกระบบ

3.เป็นการต่อยอดรูปแบบบริการ
ของทั้ง 2 ฝ่าย เพื่อให้ตอบโจทย์การใช้
ชีวิตประจำวันของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น
เป็นการสร้างการเติบโตทางธุรกิจของ
ทั้ง 2 ฝ่ายอย่างยั่งยืน

นายสมชัย กล่าวว่า หลังอยู่ร่วมกับ
สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19
มาเกือบ 2 ปีบทเรียนในวิกฤติทำให้เชื่อว่า
ภูมิคุ้มกันที่ดีที่สุด คือ การเผชิญหน้ากับ
ความเปลี่ยนแปลง การเรียนรู้สิ่งใหม่ ใน
วันนี้เทคโนโลยีดิจิทัลไม่ไกลตัวอีกต่อไป
อยู่ที่ว่าใครจะปรับใช้เป็นประโยชน์ได้
สำหรับเอไอเอสส่วนนี้มีทั้งครอส บิซิเนส
และการเติบโตในกลุ่มธุรกิจใหม่ที่มีส่วน
ความท้าทายและสร้างโอกาสมหาศาล
ทุ่มเงินลงทุนกว่าล้านล้าน

ซีอีโอ เอไอเอส เคยประกาศอย่างชัดเจน
ในโอกาสก้าวสู่ปีที่ 32 ยืนยันว่า จะสร้าง
มูลค่าเพิ่มให้ทุกภาคส่วน เสริมความ

แข็งแกร่ง และยกระดับการใช้ชีวิตของ
คนไทยอย่างยั่งยืน โดยที่ผ่านมาเอไอเอส
ใช้งบประมาณพัฒนาอุตสาหกรรม
โทรคมนาคมกว่าล้านล้านบาท แบ่งเป็น
ส่งมอบเงินให้ประเทศ 523,000 ล้านบาท
และลงทุนเครือข่ายและใบอนุญาต
481,000 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามภายใต้บริบทของโลก
ใหม่ที่ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงเร็ว การปรับตัว
เพื่อให้พร้อมเป็นสิ่งที่เอไอเอสเตรียมมา
ต่อเนื่อง ตั้งแต่การประกาศเคลื่อนตัวจาก
เทลคอม โอเปอเรเตอร์ สู่ ดิจิทัล ไลฟ
เซอร์วิส โปรвайเดอร์เมื่อ 6 ปีก่อน และ
ล่าสุดยกระดับสู่ Cognitive Telco
ที่มุ่งเน้นกับ 3 เป้าหมายหลัก คือ 1.เพิ่ม
ประสิทธิภาพ สร้างประโยชน์ให้แก่ลูกค้า
อย่างสูงสุดเสมอจากธุรกิจไร้สายปัจจุบัน
2.ต่อยอดกลไกแห่งการเติบโตผ่าน
ธุรกิจเน็ตบ้านและบริการลูกค้าองค์กร
3.ลงทุนในธุรกิจดิจิทัลเพื่อการเติบโต
อย่างแข็งแกร่งในอนาคต

'ทรู' จัดแผนโค่น 'เอไอเอส' พลิกเกมสู่ 'เทค คอมพานี'

กรุงเทพธุรกิจ • "กลุ่มทรู" เดินเครื่องลุย
ทุกยุทธศาสตร์ หวังขึ้นเบอร์ 1 หากดีล
ควบตีเทคสำเร็จ ยังสร้างแต้มต่อสำคัญ
เขย่าบัลลังก์ 'เอไอเอส' พี่ใหญ่แห่งวงการ
จับตากลยุทธ์ชิงลูกค้าเพิ่ม ตรึงลูกค้าเดิม

ภาพรวมของอุตสาหกรรมโทรคมนาคม
เปลี่ยนแปลงเร็วจากเทคโนโลยีใหม่และตลาด
ที่เปิดกว้างต่อการแข่งขัน โดยผู้ประกอบการ
จากอุตสาหกรรมดิจิทัลขนาดใหญ่ในภูมิภาค
เข้ามาเสนอรูปแบบบริการดิจิทัลมากขึ้นทำให้
ผู้ประกอบการโทรคมนาคมต้องปรับตัว

"ศุภชัย เจียรวนนท์" ประธานคณะ
ผู้บริหารเครือเจริญโภคภัณฑ์ และประธาน

กรรมการ บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด
(มหาชน) ย้ำมุมมองการของการก้าวไปข้างหน้า
ของบริษัทโทรคมนาคมไทยมาตลอดว่า
การก้าวสู่บริษัทเทคโนโลยี คือ กฎเหล็กสำคัญ
ที่ทำให้ไทยพัฒนาก้าวกระโดด โดยในฐานะ
บริษัทไทยมีความมุ่งมั่นเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วย
ปลดล็อกศักยภาพที่มีอยู่มหาศาลของธุรกิจ
ไทยและผู้ประกอบการดิจิทัลไทย รวมทั้ง
ดึงดูดคนที่เก่งที่สุดและธุรกิจล้ำสมัยจาก
ทั่วโลกมาทำธุรกิจในไทยได้ด้วย

"การปรับโครงสร้างสู่บริษัทเทคโนโลยี
สอดคล้องยุทธศาสตร์ประเทศไทย 4.0 โดย
โทรคมนาคมเป็นธุรกิจหนึ่งของโครงสร้าง

และต้องพัฒนาธุรกิจเพิ่มเติมในส่วนที่มุ่ง
เน้นด้านเทคโนโลยี รวมถึงปัญญาประดิษฐ์
ระบบคลาวด์เทคโนโลยี ไอโอที อุปกรณ์
อัจฉริยะ เมืองอัจฉริยะ ดิจิทัลมีเดียโซลูชัน
และปรับโครงสร้างเพื่อให้สนับสนุนการ
ลงทุนในบริษัทเทคโนโลยี พร้อมแผนศึกษา
ด้านเทคโนโลยีอวกาศ เพื่อนำมาปรับใช้กับ
ธุรกิจ ซึ่งเปิดกว้างกรอบความคิดในการทำ
นวัตกรรมใหม่"

เป็นแนวคิดที่ "ศุภชัย" ได้ถ่ายทอดไว้
เมื่อครั้งการเอ็มไอกับกลุ่มบริษัทเทเลนอร์
บริษัทแม่ของ บริษัทไทยเทลิ แอ็คเซ็ส
คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ดีแทค

อย่างไรก็ตาม ข้อมูลสำหรับการเผยแพร่ในลงทุน ทรู ระบุว่า ดีลทรูควบดีแทค มีจุดมุ่งหมายปรับโครงสร้างธุรกิจเพื่อก้าวสู่บริษัทเทคโนโลยีเต็มรูปแบบ เพื่อเผชิญหน้ากับความท้าทายของตลาดระดับโลกที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว เพิ่มขีดความสามารถในการลงทุนโครงข่ายยุคใหม่ ตลอดจนก้าวเป็นผู้ประกอบการหลักในการพัฒนาดิจิทัลของไทย

ดีลทรูควบดีแทค“อุปสรรคเพียบ

ระหว่างทางของ ดีลทรูควบดีแทคที่ยังดำเนินต่อไปยังเจอขวากหนามจากการไม่เห็นด้วยของเครือข่ายผู้บริโภครวมถึงนักวิชาการบางกลุ่มที่มองว่ามีความเสี่ยง ข้อกฎหมาย อาจนำไปสู่การผูกขาดอุตสาหกรรมโทรคมนาคม การลงมาตรการตรวจสอบอย่างเข้มข้นของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม (กสทช.) ทำให้ดีลนี้ยังไม่ถึงปลายทางง่ายๆ

หากยุทธศาสตร์ของ “กลุ่มทรู” ในวันที่ดีลแห่งความหวังยังไม่จบ การเดินหน้าต่อเพื่อรักษาสถานลูกค้าและเก็บคะแนนความไว้วางใจของลูกค้าเพื่อสร้างแต้มต่อให้บริษัทยังดำเนินต่อ

กลุ่มทรู เพิ่งรายงานผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2565 รายได้รวม 35,138 ล้านบาท และรายได้จากการให้บริการ 25,903 ล้านบาท ทำให้มีกำไรจากดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยภาษี ค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) 14,074 ล้านบาท ทรงตัวเมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2564 โดยมีอัตรากำไร EBITDA ต่อรายได้จากการให้บริการที่ 54% ในไตรมาส 1 ปี 2565

กลยุทธ์ทรูเจาะลูกค้าทุกเจน-ลุย 5จี

ที่ผ่านมา ทรู ใช้ยุทธศาสตร์ เพิ่มประสบการณ์การใช้งานให้ลูกค้าด้วยการดูแลลูกค้าแบบเชิงรุก ดึงศักยภาพด้านการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงลึกมาเพิ่มมูลค่าและสร้างความสะดวกสบายให้ลูกค้านำเสนอสินค้าและบริการแบบเฉพาะเจาะจงให้ตรงใจทุกเจนเนอเรชันด้วยช่องทางที่ครอบคลุมทั้งออนไลน์และออฟไลน์ และบริการสินเชื่อทางการเงินในการซื้อสินค้า

พร้อมทั้งบุกเบิกพัฒนาเทคโนโลยีในเจนใหม่ทั้งปัญญาประดิษฐ์ บิ๊กดาต้าบล็อกเชน คลาวด์ อินเทอร์เน็ตออฟฟิงส์ (IoT) และหุ่นยนต์ รวมถึงขยายความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อรังสรรค์นวัตกรรมต่างๆ ด้วยเชื่อมั่นว่าสิ่งเหล่านี้จะเป็นศักยภาพสำคัญต่อการเติบโตก้าวกระโดดในยุคดิจิทัล

ไตรมาส 1 ที่ผ่านมา ทรูมูฟ เอช มีรายได้จากการให้บริการ 19,676 ล้านบาท มีฐานผู้ใช้บริการ 5จี เดิมโตสูงเป็น 2.6 ล้านราย จากการเร่งพัฒนาโครงข่าย 5จี และการเพิ่มประสบการณ์การใช้งานของลูกค้าบนคอนเทนต์ 5จี เสมือนจริงในรูปแบบ XR/VR ผ่านแพ็คเกจ True 5G Xclusive และการให้บริการสินเชื่อทางการเงินผ่านบริการ “True Pay Next” ที่ผนึกกำลังกับ Ascend Nano

ไตรมาส 1 ของปี ทรูมูฟ เอช มีฐานผู้ใช้บริการ 32.6 ล้านรายแบ่งเป็นผู้ใช้บริการแบบรายเดือน 11.2 ล้านรายและผู้ใช้บริการแบบเติมเงิน 21.4 ล้านราย

เร่งสปีด “ทรู บรอดแบนด์” หนีคู่แข่ง

ขณะที่ ทรูออนไลน์ เป็นอีกธุรกิจ “ทำเงิน” ของกลุ่ม ปัจจุบันยังครองผู้นำตลาดมีจำนวนผู้ใช้บริการบรอดแบนด์เพิ่ม 90,100 รายในไตรมาส 1 ปี 2565 ขยายฐานผู้ใช้บริการรวม เป็นทั้งสิ้น 4.7 ล้านราย รายได้จากการให้บริการบรอดแบนด์อยู่ที่ 7,318 ล้านบาท การแข่งขันที่ยังคงสูงในตลาดทำให้ทรูลุยให้ “ส่วนลด” เพื่อดึงดูดลูกค้า ขณะเดียวกัน ให้ความสำคัญการเพิ่มประสิทธิภาพของ โครงข่ายและการให้บริการด้วยข้อเสนอแบบคอนเวอร์เจนซ์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการในการใช้อินเทอร์เน็ตบ้านที่เพิ่มสูงขึ้น

ในระยะหลัง กลุ่มทรู จะเน้นนำเสนอ นวัตกรรม สินค้าพร้อมข้อเสนอให้กับลูกค้าโดยเฉพาะในกลุ่มที่ต้องการเปลี่ยนบ้านให้เป็นบ้านอัจฉริยะ ผสานไอโอทีดีไวซ์ และคอนเทนต์ความบันเทิง หนุนการเติบโตและรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน (ARPH) ที่สูงขึ้นให้ทรูออนไลน์ได้

คอนเทนต์ สตรีมมิงหลากหลาย

ขณะที่ทรูดิจิทัล กรุ๊ป ยังสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจดิจิทัลแพลตฟอร์มและบริการดิจิทัลในกลุ่มทรูได้อย่างต่อเนื่อง โดยแพลตฟอร์มสื่อ ดิจิทัล ทรูไอดี ที่มีหลากหลายคอนเทนต์บันเทิง กีฬา และซีรีส์ ทำให้ในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 ทรูไอดี มีรายได้เติบโต 86% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน มีจำนวนผู้ใช้งานรายเดือนกว่า 30 ล้านราย มียอดรับชมคอนเทนต์วีดิโอต่อเนื่องโดยเฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้นเป็น 459 ล้านครั้ง และจำนวนการซื้อคอนเทนต์ ด้านความบันเทิงเพิ่มสูงขึ้น 75% เป็น 760,000 ครั้ง เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ของปีก่อน

ขณะที่มีลูกค้ากล่องทรูไอดีทีวีเติบโตต่อเนื่องเป็น 3.2 ล้านกล่องหรือเติบโต 34% จากความต้องการรับชมทีวีผ่านกล่อง OTT ที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน ทรูดิจิทัล กรุ๊ป ได้เปิดตัวแอปพลิเคชันทรูไอดีสำหรับผู้ใช้งานในต่างประเทศจำนวน 5 ประเทศ ได้แก่ กัมพูชา อินโดนีเซีย เมียนมา ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม สำหรับธุรกิจดิจิทัลโซลูชัน มีรายได้ที่เติบโตสูง 73% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ของปีก่อนหน้าจากนวัตกรรมบ้านอัจฉริยะ การเชื่อมต่ออัจฉริยะ และตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ

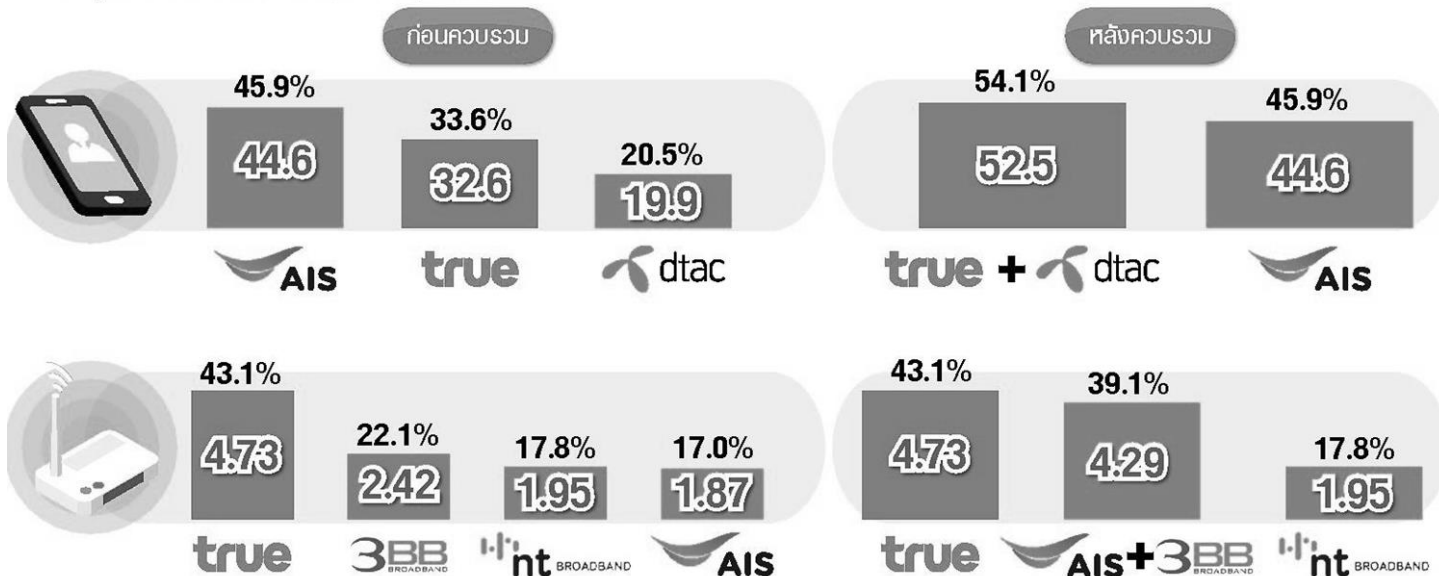
อย่างไรก็ตาม กลุ่มทรู ยังมีภาระหนี้มากถึง 545,643 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2564 ขณะที่มีการเสถียรเงินสดและ 25,901 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2565

ศึกชิงผู้นำสมรมภูมิสื่อสาร

วัดใจ กสทช. เขย่าดีล'ทรู-ดีแทค' หลัง'เอไอเอส'พลิกเกมยึดเน็ตบ้าน

ข้อมูลผู้ใช้บริการมือถือและอินเทอร์เน็ตบ้านไตรมาส 1 ปี'65

หมายเหตุ : เปรียบเทียบ คือ ส่วนแบ่งการตลาด, ตัวเลข คือ จำนวนลูกค้าล้านคน



กราฟิกมติชนรายวัน | Matichon Daily Graphic (11.07.2020)

วงการโทรคมนาคมสั่นสะเทือน หลังต้นสัปดาห์ที่ผ่านมา “เอไอเอส” หรือบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) แจ้งต่อ “ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย” ถึงมติบอร์ดบริษัท อนุมัติให้บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (เอดับบลิวเอ็น) บริษัทลูกถือหุ้น บริษัท ทริบเบิลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ ภายใต้แบรนด์ “3BB” สัดส่วน 99.87% มูลค่า 19,500 ล้านบาท พร้อมซื้อหน่วยลงทุนใน JASIF จาก บริษัท จัสมีน อินเทอร์เน็ตชั้นนำ จำกัด (มหาชน) หรือ JAS ในสัดส่วน 19% มูลค่า 12,920 ล้านบาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 32,420 ล้านบาท

มองจากข่าวนี้การที่ยังรู้ว่าเป็นการพลิกเกมสู่ตลาดรวมธุรกิจแกนด้านของเอไอเอส ที่มีต่อ บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ที่หลายฝ่ายจับตาดูว่า วันที่ 10 กรกฎาคมนี้

จะครบกำหนด 60 วัน ตามที่ที่ประชุมคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีมติให้สำนักงาน กสทช. ตั้งคณะกรรมการการศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม และจัดทำไฟล์สรุป เพื่อพิจารณาผลกระทบจากการควบรวมกิจการแบบรอบด้าน หากดีลนี้ผ่านฉลุย จะทำให้บริษัทใหม่ที่ตั้งชื่อไว้คร่าวๆ ว่า บริษัท Newco กลายเป็นเบอร์ 1 ในตลาดมือถือ ด้วยจำนวนลูกค้า 52.5 ล้านเลขหมาย กินส่วนแบ่งตลาดไป 54.1% ขณะที่ “เอไอเอส” มีจำนวนลูกค้า 44.6 ล้านเลขหมาย ส่วนแบ่งตลาดที่ 45.9% ดังนั้นเกมชิงตำแหน่งผู้นำตลาดในขณะนี้ยิ่งร้อนแรง

●วัดใจ'กสทช.'ฟันดีลเหมือน...

แต่ไม่เหมือน

ด้าน “หมอลี” นพ.ประวิทย์ ลีสถาพรพงศ์ อดีตกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการ

โทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ระบุว่า สำนักงาน กสทช. ต้องเชิญเอไอเอสเข้ามาชี้แจง และดำเนินการพิจารณา เจกเชนเดียวกับกรณีความรวมทรู และดีแทค เพื่อสร้าง มาตรฐาน ไม่มีใครได้เปรียบหรือเสียเปรียบ อย่างไรก็ตาม แม้ดีลนี้จะต่างกันและไม่ซับซ้อน ตรงที่เป็นผู้ให้บริการ อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ แต่อยู่ภายใต้ใบอนุญาตของ กสทช.ทั้งชุด จึงมีอำนาจในการพิจารณา เพราะเป็นการ ซื้อขายกิจการอย่างชัดเจน ไม่มีความซับซ้อนแบบรวมทรู และดีแทค ที่เป็นการควบรวมบริษัทแม่

"สำนักงาน กสทช.ต้องแต่งตั้งคณะทำงานและจัดทำ บทวิเคราะห์ ซึ่งการหาข้อมูลจะทำไฟกสกรูปหรือไม่ขึ้น ขึ้นอยู่กับกรอบระยะเวลาที่ กสทช.กำหนดการเข้าซื้อ กิจการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ ด้วย ทั้งนี้ ตลาดอินเทอร์เน็ต บรอดแบนด์ ไม่ใช่บริการที่ประชาชนทั่วไปใช้งาน ต่างกับ โทรศัพท์มือถือที่กลายเป็นปัจจัยที่ 5 และแม้ผู้ให้บริการ จะรวมกัน ก็ยังมีผู้เล่นในตลาดอีกหลายราย แต่ถึงกระนั้น ถือว่าเข้าข่ายมีอำนาจเหนือตลาด แต่ไม่ได้รุนแรงเท่ากับ บริการโทรศัพท์มือถือ" นพ.ประวิทย์กล่าว

●อ่านเกม'เอไอเอส'เทกโอเวอร์'3BB'

พวก นายพิสุทธิ งามวิจิตรวงศ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ กลีกรไทย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ดีลนี้ตลาดรับรู้และได้ยื่นมาสมัครแล้ว แต่ธุรกรรมเพิ่งจะเกิดขึ้นในช่วงเวลานี้ เหตุผลเป็นเพราะ 1.กรณีทีเอไอเอสเปลี่ยนผู้ถือหุ้นใหญ่เป็น บริษัท กอล์ฟ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ 2.การ เดินหมากของคู่แข่งทรูและดีแทค ที่ประกาศควบรวม กิจการ ทำให้ดีลนี้เกิดขึ้นตามมา

ส่วนเหตุผลที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ JAS ตกลงขาย มองว่าคง เหมือนกับที่ดีแทค ยอมขายกิจการให้ทรู เพราะสภาพ ธุรกิจหรือความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป เกิดการ หลอมรวมกันหมด การที่ธุรกิจมีของขายอย่างเดียวยังอยู่ ไม่ได้ ดังนั้น ผู้เล่นที่มีของขายมากที่สุดหรือมากกว่า และ เป็นของที่มีคุณภาพดีกว่าจะได้ใจของผู้บริโภคไป

"ในมุมมองของผู้บริโภคนั้น ผลจากดีลนี้อาจจะทำให้ได้รับ ประโยชน์น้อยลง แต่จะได้คุณภาพบริการที่ดีขึ้น ไม่ได้จ่าย แพงขึ้น เพราะ 3BB ไม่มีบริการโทรศัพท์มือถือ แต่ต่อไป จะมีบริการโทรศัพท์มือถือของเอไอเอสเข้ามาช่วย รวมถึง ในแง่ของคอนเทนต์ก็จะมี Disney+ เพิ่มเข้ามา" นาย พิสุทธิกล่าว

ขณะที่เชิงจิตวิทยาทาง "เอไอเอส" คงจะพูดได้ไม่ เต็มปากแล้วว่า ไม่เห็นด้วยกับการควบรวมกิจการระหว่าง ทรูและดีแทค จากดีลของตัวเองที่กำลังจะเกิดขึ้น ขณะที่ กสทช.คงคิดหนักว่า หากไม่อนุมัติดีลควบรวมกิจการ ระหว่างทรูและดีแทค จะอนุมัติดีลเอไอเอส และ 3BB ซึ่งจะทำให้เอไอเอสที่แข็งแกร่งอยู่แล้ว แข็งแรงขึ้นไปอีก โดยเฉพาะจะทำให้ทรูและดีแทค ที่อ่อนแออยู่แล้ว อ่อนแอ ลงไปอีก จึงอาจจะเกิดความกลัวกันก็ได้

●ดันมาร์เก็ตแชร์ หายใจรดต้นคอ'ทรู'

นายพิสุทธิกล่าวว่า หากประเมินมูลค่าของธุรกรรม ครั้งนี้ 32,420 ล้านบาท ถือว่าราคาซื้อไม่ถูกและไม่แพง คิดเป็นราคาหุ้น JAS ที่ 3.77 บาทต่อหุ้น ขณะที่ราคา เป้าหมายหุ้น JAS ที่กลีกรไทยให้ไว้ที่ 3.39 บาทต่อหุ้น ถือว่าซื้อสูงกว่าราคาที่ประเมินไว้แค่ 11%

"เมื่อฐานลูกค้าเอไอเอสใหญ่ขึ้น การแข่งขันจะสูงขึ้น มากขึ้น เชื่อว่าการแข่งขันจะมีเหตุและมีผลมากขึ้น จะหนุน รายได้โตขึ้น นอกจากนี้ การขอลดค่าเช่าโครงข่ายจาก JASIF ลงปีละประมาณ 3,000 ล้านบาท จะทำให้ 3BB ทีเอไอเอสเข้ามา เปลี่ยนจากขาดทุนมาเป็นกำไรได้ทันที" นายพิสุทธิกล่าว

ทั้งนี้ ข้อมูล ณ ไตรมาส 1/2565 ที่ผู้ประกอบการแจ้งมา ยังสำนักงาน กสทช.พบว่า ตลาดอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ มีมูลค่ารวมอยู่ที่ 52,800 ล้านบาท โดยมีผู้ให้บริการอยู่ 4 ราย ประกอบด้วย ทรูออนไลน์ มีลูกค้า 4.73 ล้านราย ส่วนแบ่งตลาด 43.1% ขณะที่ 3BB มีลูกค้า 2.42 ล้านราย คิดเป็น 22.1% ส่วน "เอ็นที" หรือบริษัท โทรคมนาคม แห่งชาติ จำกัด (มหาชน) มีลูกค้า 1.95 ล้านราย คิดเป็น 17.8% และเอไอเอส ไฟเบอร์ มีลูกค้า 1.87 ล้านราย คิดเป็น 17% ดังนั้น หากเอไอเอสรวมกับ 3BB จะขึ้นเป็นเบอร์ 2 ของตลาด โดยมีลูกค้า 4.29 ล้านราย คิดเป็น 39.1%

●'ทีดีอาร์ไอ'ดึงทุนยึดอำนาจผูกขาด

พวก ดร.สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ ประธานสถาบันวิจัย เพื่อการพัฒนาประเทศไทย (ทีดีอาร์ไอ) แสดงความเห็น ผ่านเฟซบุ๊กส่วนตัวเชิงตั้งคำถามว่า "คนไทยจะยอม ทุนผูกขาดไปอีกนานแค่ไหน" จากการที่เอไอเอสเข้า เทกโอเวอร์ "3BB" ท่ามกลางดีลทรูและดีแทคที่ยังไม่เสร็จสิ้นกระบวนการ โดยระบุว่า ตลาดโทรคมนาคมไทยกำลัง เสี่ยงอย่างยิ่งต่อการเพิ่มโครงสร้างที่ผูกขาดมากขึ้นจนถึง ขั้นอันตราย เพราะหลังจากที่ทรูและดีแทคที่กำลังเดินหน้า ควบรวมกัน ตอนนี้เอไอเอสก็กำลังจะซื้อ 3BB อีก

"คิดว่า 2 ดีลนี้มีความเกี่ยวข้องกัน โดยดีลหลังน่าจะ เป็นปฏิกิริยาต่อดีลแรก แต่ดีกว่าตรงที่ยังยอมรับว่า การควบรวมต้องผ่านการอนุญาตจาก กสทช.ก่อน ในขณะที่ ผู้เกี่ยวข้องกับดีลแรกยังยื่นกระดาษขาเดียวว่า แค่ออ อนุญาตผู้ถือหุ้นก็พอ ไม่ต้องขออนุญาตควบรวม หากการ ควบรวมทั้งสองดีลเกิดขึ้นสำเร็จ ผู้บริโภคและผู้ประกอบการ รายย่อยของไทยก็จะเหลือทางเลือกน้อยลง และเสี่ยง ต่อการถูกเอาเปรียบโดยทุนใหญ่ เหมือนที่เคยเกิดขึ้นใน ธุรกิจโรงหนัง ค่าปลั๊กขนาดใหญ่ โรงพยาบาลและอื่นๆ อีกมากมาย ไม่ใช่เฉพาะคนจนเท่านั้นที่เดือดร้อน แต่ยัง กระทบมาถึงคนชั้นกลางจำนวนมากด้วย" ดร.สมเกียรติระบุ

จากนี้คงต้องจับตาวา ปลายทางจะเอื้อประโยชน์ ให้กับลูกค้าหรือประชาชนให้เข้าถึงบริการมากขึ้น หรือจะ ถูกเอาเปรียบโดยทุนใหญ่ไม่สิ้นสุด!!

ทีมข่าวเศรษฐกิจ

ANALYSIS

Telecom chess match tightens

AIS acquisition of Triple T Broadband puts more pressure on the regulator as it decides on True-DTAC merger, with the sector becoming a duopoly, writes **Komsan Tortermvasana**



Last week's announcement by Advanced Info Service (AIS) on its proposal to acquire fixed broadband provider Triple T Broadband (TTTBB) is expected to complicate the telecom regulator's decision on the fate of the merger between AIS's mobile rivals True Corporation and Total Access Communication (DTAC).

The acquisition appears to make business sense for AIS in terms of economy of scale, business synergy and market expansion, especially in the provinces. The country's biggest mobile operator by subscriber base also offers broadband internet service under the brand AIS Fibre.

Industry sources said the AIS-TTTBB deal differs from the DTAC-True deal as the fixed broadband internet business would have at least three major players in the market following AIS's acquisition, compared with two in the mobile segment after the merger of DTAC and True.

Home internet does not require frequency licences, which carry a hefty cost in the mobile business, meaning new players

can more easily enter the market.

A report presented by a National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC) subcommittee studying the economic impact of the True-DTAC deal found the merger could hinder the country's GDP growth and push up inflation.

The acquisition of TTTBB is perceived by some industry pundits as a wise tactic by AIS as its rivals work towards a merger.

IMPROVE BROADBAND INCLUSION

Under the acquisition deal, AIS aims to buy most of TTTBB's shares from Acumen Co, a subsidiary of Jasmine International Plc (JAS), for 19.5 billion baht.

AIS also plans to buy a 19% stake in Jasmine Broadband Internet Infrastructure Fund (JASIF) from JAS at a cost of 12.9 billion baht.

JASIF owns fibre-optical cables spanning 1.6 million core kilometres, currently leased by TTTBB for its broadband internet service under the brand 3BB.

Both deals would be undertaken by Advanced Wireless Network (AWN), a sub-

An AIS mobile shop inside CentralWorld. After the AIS-TTTBB deal is completed, AIS is expected to become the second biggest fixed broadband operator with a 34% market share.

NUTTHAWAT
WICHEANBUT

siary of AIS.

AIS said the deals require approval from the NBTC before the transactions can be executed.

The company expects the deals to be completed in the first quarter of next year.

AIS chief financial officer Tee Seeumpornroj said the acquisition will enhance consumer access to a broader and better quality of service by improving broadband inclusion in new areas, especially upcountry and rural areas.



ABOVE
DTAC customers
at a service centre
in Bangkok. The
NBTC is
scrutinising the
True-DTAC merger.
PORNPRON
SATRABHAYA

LEFT
A True Mobi Shop.
True's revenue
from fixed
broadband
business
amounted to 7.32
billion baht in the
first quarter of
2022.

A combined fibre network will support effective sharing that reduces network duplication, said Mr Tee.

He said the investment in JASIF will open the door for the fund to invest in AIS's additional telecom assets.

CHALLENGING TIME

The AIS-TTTBB proposal emerged while the NBTC is scrutinising the True-DTAC deal.

True and DTAC formally submitted a report of their amalgamation plan to the telecom regulator on Jan 25, following the NBTC's regulation that stipulates merger plans must be sent to the regulator at least 90 working days before they can execute them.

The planned merger has been heavily

criticised by some academics and consumer advocates who are concerned about the prospect of reduced competition in the mobile business, which would put consumers at a disadvantage.

The new NBTC board was sworn into office in April and resolved to postpone its resolution governing the merger deal by another 60 days from the original date in May.

The board also set up four subcommittees to scrutinise the merger and held focus group hearings to gauge the impact of the deal.

An NBTC subcommittee assessing the economic impact of the deal recently unveiled its study, finding a negative impact on the country's economic outlook. The

study found the merger could reduce Thailand's GDP growth by between 0.05% and 1.99%, depending on the level of collusion by the major operators after the merger takes place.

The merger could also drive up the country's inflation rate by 0.05%-2.07%, depending on the degree of collusion, according to the study.

Mobile service prices after the merger are projected to rise by between 2.03% and 19.5% if no collusion takes place, the study found.

NBTC management is expected to draft an executive summary from these four subcommittees and forward it to the board.

Management is also tasked with drafting measures governing the deal, then submitting them to the board.

"This process has not been carried out yet," a source close to the NBTC board told the *Bangkok Post*.

AIS'S UPPER HAND

A source close to InTouch Holdings, the parent of AIS, said the TTTBB owners initiated talks with AIS about a deal three years ago, but merger momentum was revived when Gulf Energy Development Plc, the country's largest private power producer by market value, became the biggest shareholder of InTouch last year.

The source, who requested anonymity, said JAS's motivation is to reduce its debt burden.

JAS still wants to focus on some businesses, especially digital TV Mono 29, which provides a variety of content, said the source.

The source said the AIS-TTTBB deal has four strong points.

First, AIS sought approval from the NBTC directly from the start, which differs from the True-DTAC deal, where both parties only intended to notify the NBTC about their move.

Second, the acquisition would give AIS the second largest subscriber base in fixed broadband with at least three major players in the market, excluding more than 10 local operators in the provinces, the source said.

Third, the fixed internet broadband market has only 51% household penetration, meaning it is unsaturated, compared with 120% penetration in the mobile market.

Finally, the home internet business does not require frequencies to operate.

"If the deal is rejected by the NBTC, AIS can still operate its home internet business with projected double-digit growth," the source said.

"If the True-DTAC merger is given the nod but the AIS deal is blocked, the NBTC

FIXED BROADBAND SUBSCRIBERS AND REVENUE, Q1 2022

	As calculated by Kasikorn Securities Research		As calculated by AIS	
Fixed broadband subscribers (million)	Amount	% share	Amount	% share
• TRUE	4.73	35%	4.73	38.6%
• 3BB	3.68	27.2%	2.43	19.8%
• AIS	1.77	13.1%	1.77	14.5%
• Others (NT and small players)	3.33	24.6%	3.33	27.2%
Total	13.5	100%	12.3	100%
Fixed broadband revenue (billion baht)				
• TRUE	7.32	38.4%		
• 3BB	4.61	24.2%		
• AIS	2.44	12.8%		
• Others (NT and small players)	4.70	24.6%		
Total revenue	19.1	100%		

BANGKOK POST GRAPHICS

would be in trouble for sure.”

The source explained AIS's deal is less complicated than the True-DTAC merger deal as the fixed broadband internet business does not require spectrum to operate and the AIS acquisition would still leave at least three major players in the market.

The deals with 3BB and JASIF would help AIS Fibre increase growth in the provinces via economy of scale and scope, as well as the synergy of operations and services through AIS Playbox set-top boxes and 3BB's Giga TV Box, which can pose challenges to the True ID platform, said the source.

Analysts project AIS Fibre to increase its average revenue per unit (ARPU) and AIS's share price in the long run.

If the True-DTAC merger plan is shot down but AIS's deal is approved, it may be because the NBTC sees the consequences of the deals in different lights, the source said.

Prawit Leesathapornwongsa, an advisor to the NBTC chairman and a former NBTC commissioner, agreed the timing of the AIS

Telecom plays confront regulator

acquisition is perfect as it parallels its rivals' proposed merger, potentially complicating the regulator's decisions regarding both deals.

“AIS has the upper hand over True and DTAC in this latest move,” Mr Prawit said.

The clear statement by AIS that it sought approval from the NBTC for the acquisition directly stings both True and DTAC, who insisted their merger procedures followed the NBTC's regulations by merely notifying the regulator before executing the deal, he said.

DUOPOLY PROSPECTS

Pisit Ngamvijitvong, senior equity research analyst of Kasikorn Securities (KS), said the AIS-TTTBB deal is expected to pass the NBTC's regulatory checks, similar to the True-DTAC deal.

After the deal is completed, AIS is expected to become the second biggest fixed broadband operator with a 34%

market share, trailing only True with a 39% market share.

He said the latest deal shows the telecom sector is becoming a duopoly, similar to other sectors such as department stores, hypermarkets, convenience stores, high-speed train operators and expressway operators.

“After the deal is concluded, we should see healthy performance from the players as their profit margins improve and their stock prices are projected to rise in the long run,” said Mr Pisut.

“If the AIS deal is completed, the market would be influenced by only TrueOnline and AIS Fibre in the long term, while NT's market share would gradually fade out.”

The latest KS analysis indicates the AIS acquisition would drive down the price war in the home internet segment.

TrueOnline's ARPU is currently 500 baht, as opposed to 450 baht for 3BB and 420 baht for AIS Fibre.

DANGEROUS PATH

Somkiat Tangkitvanich, president of Thailand Development Research Institute (TDRI), said the two proposed mega-deals in the telecom industry increase the risks of market concentration to a dangerous level.

The AIS-TTTBB acquisition is believed to be a reaction to the True-



The question is how long will Thais have to put up with this monopoly capitalism, with state authorities taking sides with these capitalists?

SOMKIAT TANGKITVANICH

President, Thailand Development Research Institute

DTAC merger, he said.

Mr Somkiat said AIS made the better move as the operator sought direct

Continued on Page B2



A telecom veteran says both the AIS-TTTBB acquisition and the True-DTAC merger should sail through checks by the NBTC. PORNPROM SATRABHAYA

approval from the regulator, whereas True and DTAC insisted they do not need the green light from the NBTC.

If both deals succeed, consumers and small entrepreneurs will have fewer service choices and are at risk of being taken advantage of by the operators, similar to what happened in the cinema, retail and hospital sectors, he said.

"Not only would the poor be in trouble, but the middle class would also be affected," said Mr Somkiat.

According to the TDRI chief, the Thai economy is now similar to the US about 120-150 years ago when a series of mergers among oil and rail businesses as well as other sectors resulted in extensive exploitation of the public. This led to anti-monopoly sentiment in the US.

"The question is how long will Thais have to put up with this monopoly capitalism, with state authorities taking sides with these capitalists?" Mr Somkiat asked.

Mr Prawit agreed that either merger or takeover deals are likely to create market dominance in the end.

True and DTAC indicated their amalgamation plan will create a new tech firm that can support Thailand 4.0 aspirations and provide better services to benefit Thais. The new firm is projected to become a leading digital force in the

region, expected to gather local and international experts and investment in the local tech ecosystem.

Yet Mr Prawit cast doubt on how well this merged firm would compete on the international stage, particularly in telecom services.

The True-DTAC merger seems to hinge on reducing expenses and operation costs, he said.

If the mobile operators really want to support local startups, they should pursue a joint venture with them unrelated to the merger, said Mr Prawit.

A telecom veteran who requested anonymity said both deals should sail through regulatory checks by the NBTC.

The source said it is unlikely the two business empires will "fight until the end", referring to Gulf and conglomerate Charoen Pokphand (CP) Group, the parent of True.

Amid this sector concentration, the recruitment process for the final two NBTC commissioners is ongoing. The process, which is expected to be completed this month, would give the board seven members.

The votes of any new commissioners are expected to affect the NBTC's resolutions vetting merger and acquisition deals, as well as measures designed to govern them.

'ดีลใหญ่'ทำทนายฝีมือ'กสทช.' ชี้ชะตาอนาคตธุรกิจ'ดิจิทัล'

กรุงเทพธุรกิจ ● ภายใต้บริบทการต่อสู้กับสถานการณ์ที่บีบบังคับหลายด้านที่ถาโถม ทั้งโควิด สงคราม และเงินเฟ้อ ซึ่งทำให้เศรษฐกิจหดตัวอย่างหนัก อัตราการทำกำไรของผู้ประกอบการในทุกอุตสาหกรรมลดลงอย่างน่าใจหาย

สถานการณ์ที่เกิดขึ้นไม่เฉพาะเป็นกับเอกชนในไทยแต่ผลกระทบกระจายเป็นลูกโซ่ในวงกว้าง ดังนั้นการควบรวมธุรกิจและการเข้าซื้อกิจการที่เกิดขึ้นทั้ง 2 ดีลในไทยกำลังถูกตั้งคำถามอย่างหนักจากสังคมว่าหน่วยงานที่กำกับดูแลเรื่องนี้โดยตรงคือ กสทช.หรือคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ จะกำกับดูแลดีลที่เกิดขึ้นนี้อย่างไร

นายสมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ นักวิชาการอิสระด้านเศรษฐศาสตร์และการเมืองให้มุมมอง ต่อกรณีการควบรวมธุรกิจกับ ดีแทคในประเทศไทย เชื่อว่าจะส่งผลต่อสร้างอำนาจอธิปไตยทางด้านเทคโนโลยี เพราะโทรคมนาคมคือโครงสร้างพื้นฐานสำคัญของประเทศ มีผลสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยเฉพาะยุคปฏิวัติอุตสาหกรรม 4.0 จำเป็น

ที่ต้องมีบริษัทไทยที่เป็น Tech Company ที่มีขนาดใหญ่เพียงพอให้เกิดการแข่งขันได้

“ไทยมีหน่วยกำกับดูแลและคุ้มครองผู้บริโภค คือ กสทช.และคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (กขค.) ผมมองว่าการผูกขาดไม่ใช่แค่จำนวนผู้ประกอบการ เพราะอุตสาหกรรมโทรคมนาคมต้องลงทุนสูงจึงมีน้อยราย แต่สิ่งสำคัญที่ควรพิจารณา คือ การบิดเบือนตลาดที่ส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคทั้งนี้เพราะดัชนี HHI การกระจุกตัวไม่ใช่การมีอำนาจเหนือตลาด”

การควบรวมกิจการนั้น ไม่ใช่ไม่ดี เพราะสิ่งที่จะเกิดขึ้นตามมาคือการผนึกกำลังจะทำให้เกิด Economies of scale นำไปสู่การพัฒนาธุรกิจใหม่และบริการที่ดีขึ้น โดยเฉพาะการขยายโครงข่าย 5จี อาจนำไปสู่การลดราคาค่าบริการ ขณะเดียวกันยังสนับสนุน New S-Curve ที่เน้นใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงกลุ่มเอสเอ็มอีและสตาร์ทอัพ

“ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาการควบรวมระหว่างทรูและดีแทคจึงต้องรอบคอบและมองให้รอบด้านทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และทางการเมืองระหว่างประเทศว่าหากเกิด Tech Company สัญชาติไทยที่เข้มแข็ง ประเทศไทยจะได้ประโยชน์อย่างไร”

นายสมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ ประธานสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI) กล่าวว่า ตลาดโทรคมนาคมไทยกำลังเสี่ยงอย่างยิ่งต่อการเพิ่มโครงสร้างที่ผูกขาดมากขึ้นจนถึงขั้นอันตราย เพราะหลังจากที่ทรูและดีแทคที่กำลังเดินหน้าควบรวมกันแล้ว ตอนนี้มีเอไอเอสชื่อ 3ปีปี โดย 2 ดีลนี้มีความเกี่ยวข้องกัน

ดีลหลังน่าจะจะเป็นปฏิกริยาต่อดีลแรก แต่ดีกว่าตรงที่ยังยอมรับว่าการควบรวมต้องผ่านกรอบจากกสทช. ก่อน ในขณะที่ผู้เกี่ยวข้องกับดีลแรกยังยืนยันกระต่ายขาเดียวว่าแค่ขออนุญาตผู้ถือหุ้นก็พอไม่ต้องขออนุญาตควบรวม หากการควบรวมทั้งสองดีลเกิดขึ้นสำเร็จ ผู้บริโภคและผู้ประกอบการรายย่อยของไทยก็จะเหลือทางเลือกน้อยลงเสี่ยงต่อการถูกเอาเปรียบโดยทุนใหญ่ เหมือนที่เคยเกิดขึ้นในธุรกิจโรงหนัง ค่าปลั๊กขนาดใหญ่ โรงพยาบาลและอื่นๆ อีกมากมาย ซึ่งไม่ใช่เฉพาะคนจนเท่านั้นที่เดือดร้อน แต่ยังกระทบมาถึงคนชั้นกลางจำนวนมากด้วย

การจัดการอำนาจผูกขาดของธุรกิจเอกชนโดยหน่วยงานรัฐไทยทั้ง กสทช. หรือ กขค.ตลอดจนผู้ใช้อำนาจอธิปไตยทั้งคณะรัฐมนตรี (ครม.) สภาและฝ่ายตุลาการ ไม่ว่าจะไปในทิศทางไหน จะกำหนดอนาคตของทุนนิยมไทย อนาคตการพัฒนาประเทศ และแนวโน้มของความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคมไทย ซึ่งจะมีผลต่อการเมืองของประเทศอย่างแน่นอน

ลุ้นบอร์ด กสทช.กระทบควมรวมคาคัดQ2กำไรDTAC-TRUEขยับเพิ่ม

ผู้จัดการรายวัน360 - จัปตา กสทช. เลือกรวมอีกสองรายเข้าบอร์ด คาดมีผลต่อนโยบายเกี่ยวกับบริษัทที่ควมรวมกิจการและอาจมีผลต่อหุ้นกลุ่มสื่อสาร ขณะคาคัดกำไรไตรมาส 2 ของ DTAC และ TRUE จะดีขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสแรก เพราะกำไรจากการขายหุ้น DIF และกำไรของ NewCo ขยับเพิ่มดีขึ้นเล็กน้อย คาดจะทยอยขึ้นแนะนำให้ซื้อ TRUE และ DTAC มูลค่าที่เหมาะสม 6.10 บาท และ 62.00 บาท ตามลำดับ

บล.ทิสโก้ ประเมินกำไรไตรมาส 2 ของ New Co จะดีขึ้นเพียงเล็กน้อยจากการแข่งขันที่สูง อีกทั้งด้านการตัดสินใจของ กสทช. หรือคณะกรรมการกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ในการชะลอความเห็นเกี่ยวกับการควมรวมกิจการ ทำให้ความเสี่ยงที่ กสทช. จะจัดหาบอร์ดใหม่สองคนก่อนการ

ตัดสินใจเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจกระทบต่อความเห็นการควมรวมกิจการ แต่การควมรวมของ AIS หรือ ADVANC หรือ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) และ JAS หรือ บริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ก็ทำให้ บล.ทิสโก้ มีความหวังว่าทั้งสองยักษ์ใหญ่จะสามารถประนีประนอมกันได้

อย่างไรก็ดี บล.ทิสโก้ คาดว่ากำไรไตรมาส 2 ของปี 65 ของ DTAC หรือบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จะอยู่ที่ 794 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน หรือ 9.3% และลดลงอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับปีก่อนหรือลดลง 48.1% ซึ่งการลดลงจากปีก่อนเป็นผลมาจากฐานที่สูงในไตรมาส 2 ของปี 64 (สาเหตุหลักมาจากการลด OPEX ครั้งเดียว, การกลับรายการการด้อยค่า และรายได้ IDD ที่เพิ่มขึ้นจากเมียนมา) ส่วนกำไรหลักลดลง 33% เทียบปี

ก่อน บล.ทิสโก้ มองรายได้ถูกกดดันจาก ARPU ที่ลดลงจากไตรมาสก่อน จากการแข่งขันที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ควรถูกชดเชยด้วยการลดต้นทุน

ทั้งนี้ บล.ทิสโก้ คาดการขาดทุนไตรมาส 2 ของปี 65 ของ TRUE หรือบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ที่ขาดทุน 1.180 พันล้านบาท หรือ จะดีขึ้นจากไตรมาสแรกของปี 65 ที่ขาดทุน 1.617 พันล้านบาท เนื่องจากกำไรจากการขายหุ้น DIF อย่างไรก็ดี เนื่องจากความต่อเนื่องของการแข่งขันในบรอดแบนด์และมือถือ (ซึ่งจะส่งผลให้รายได้จากการบริการลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน) บล.ทิสโก้คาดว่าผลขาดทุนหลักจะแยลงเล็กน้อยในไตรมาส 2 ปี 65

อย่างไรก็ดี บล.ทิสโก้ ประเมินกำไรกำไรของ NewCo ที่ 614 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 461.9% จากไตรมาสก่อน และลดลง 72.5%

เทียบกับปีก่อน บล.ทิสโก้ คาดว่ากำไรจะถูกกดดันต่อทั้งปี 65 เนื่องจาก ARPU ที่ลดลงอย่างต่อเนื่องในกลุ่มมือถือและบรอดแบนด์และค่าการตลาดที่เพิ่มขึ้น (ตามการเปิดประเทศ) บล.ทิสโก้ คิดว่าสถานการณ์น่าจะดีขึ้นในไตรมาส 4 ปี 65 นี้ ตามนักท่องเที่ยว ฟื้นตัว จากรายได้โรมมิ่งที่ดี แต่อาจแยลงในปี 66 หลังการควมรวมกิจการผ่านไปและเริ่มเกิดการแย่งชิงลูกค้ากับ AIS

นอกจากนี้ มีความเป็นไปได้สูงที่วุฒิสภาอาจอนุมัติกรรมการบอร์ด กสทช. เพิ่มอีก 2 ท่าน หลังการประกาศพระราชกิจจานุเบกษาต้องดูกันต่อไปว่าบอร์ด 2 ท่านจะกำหนดข้อจำกัดใดๆ เกี่ยวกับบริษัทที่ควมรวมกิจการ เช่นการแยกแบรนด์ 3 ปี หรือมีข้อจำกัดคลื่นสัญญาณ ดังนั้น บล.ทิสโก้แนะนำให้ "ซื้อ" TRUE และ DTAC โดยมีมูลค่าที่เหมาะสม 6.10 บาท และ 62.00 บาท ตามลำดับ.



ยักษ์สื่อสารพลิกเกม
จับตาประชาชนได้หรือเสีย

หน้า 9

ยักษ์สื่อสารพลิกเกมธุรกิจ จับตาประชาชนได้หรือเสีย

กลายเป็นอีกหนึ่งข่าวใหญ่!! ในแวดวงอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของไทย สำหรับการที่ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ เอไอเอส ได้ประกาศซื้อหุ้น บริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) หรือ 3BB ด้วยมูลค่ารวมแล้วทั้งสิ้น เป็นจำนวน 32,420 ล้านบาท

มีการคาดการณ์กันว่าดีลสนธิสัญญาการโทรคมนาคมอีกครั้งนี้จะเสร็จสมบูรณ์ภายในไตรมาส 1 ของปี 66 หลังจากก่อนหน้านี้ได้มีการประกาศ คัดควรวรรณ “ทรู-ดีแทค” ตั้งแต่ช่วงปลายปีก่อน แต่ถึงวันนี้ ก็ยังไม่ได้ข้อสรุปจาก คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. ที่เป็นผู้กำกับดูแล ว่าจะอนุญาตให้ควรวรรณหรือไม่?

การประกาศของดีลใหญ่ของเอไอเอสครั้งนี้บ่งบอกอะไรในวงการอุตสาหกรรมโทรคมนาคมไทย และจะส่งผลดีและผลเสียต่อผู้บริโภคอย่างไรเป็นสิ่งที่น่าติดตามอย่างยิ่ง!!

ควรวรรณ-อุปสรรคเรื่องปกติ

ถือเป็นเทรนด์ของธุรกิจในยุคปัจจุบันที่มีการควรวรรณ และซื้อกิจการเพื่อสร้างความแข็งแกร่งและโอกาสแข่งขัน เช่นเดียวกับแวดวงโทรคมนาคม ก็มีเรื่องนี้บ่อย ๆ โดย “สิบลัคคี สิบลักดี” นักวิชาการด้านโทรคมนาคม ให้ความเห็นว่า ผู้ประกอบการในปัจจุบันต้องมีการปรับตัว ทั้งจากภาวะเศรษฐกิจ การแข่งขัน เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งไม่ว่าจะเป็นการควรวรรณ หรือซื้อหุ้น ซื้อกิจการ จะเป็นสิ่งที่ปรากฏให้เห็น ในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมต่อไป

ก่อนหน้านี้ก็มีดีลของทรู-ดีแทค หรือแม้แต่เอไอเอสเองในอดีต ก็เคยซื้อ บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ มาแล้ว ซึ่งมีความแข็งแกร่งด้านธุรกิจลูกค้าองค์กร ซึ่งการซื้อ 3BB เป็นกลยุทธ์สร้างความ

แข็งแกร่ง ในพื้นที่ต่างจังหวัด ที่3BB จะมีความเชี่ยวชาญ และช่วยลดการลงทุนด้านการขยายโครงข่ายได้

ย้ายขั้นตอนเหมือนกัน

หลายคนอาจสงสัยว่ากรณี “เอไอเอส-3BB” กับ “ทรู-ดีแทค”



ตลาดบรอดแบนด์ไทย มูลค่ารวม 52,800 ล้านบาท				จำนวนผู้ใช้จานอินเทอร์เน็ตของไทย	
อันดับ	บริษัท	จำนวนลูกค้า	ส่วนแบ่งตลาด	ปี	จำนวน
1	บริษัท ทรูคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	4.73 ล้านราย	43.1%	ปี 2564	52,160,445 คน
2	บริษัท ทริปเปิลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน)	2.42 ล้านราย	22.1%	ปี 2563	49,531,895 คน
3	บริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด (มหาชน)	1.97 ล้านราย	17.8%	ปี 2562	50,105,259 คน
4	บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)	1.87 ล้านราย	17%	ปี 2561	47,558,923 คน
				ปี 2560	45,189,944 คน
				ปี 2559	32,738,850 คน
				ปี 2558	38,015,725 คน
ข้อมูล ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 65 สำนักงาน กสทช.				ข้อมูล ณ สิ้นปี 64 สำนักงาน กสทช.	

เหมือนหรือแตกต่างกัน?? ในเรื่องนี้ “ประวิทย์ ลีสถาพรพงศ์” อดีตกรรมการ กสทช. ด้านการคุ้มครองผู้บริโภคและส่งเสริมสิทธิเสรีภาพของประชาชน บอกว่า คล้ายคลึงกัน แต่ไม่เหมือนกันซะทีเดียว!!

สำหรับกรณี ทรู-ดีแทค เป็นการควบรวมกิจการ ที่บริษัทผู้ประกอบการจะหายไปหนึ่งแห่ง แต่กรณี เอไอเอส เป็นการซื้อหุ้นบริษัทที่ถูกซื้อยังคงอยู่ โดยกรณีนี้ เอไอเอส และ 3BB มีส่วนที่ถือครองธุรกิจที่เหมือนกันอยู่ คือ อินเทอร์เน็ตบ้าน ต้องดำเนินการตามประกาศ กสทช. ปี 2549 ด้วย แต่ กรณี ทรู ดีแทค ก็ต้องพิจารณาตามประกาศ กสทช. ปี 2561 แต่ทั้งสองกรณี มีแนวทางเดียวกัน คือ ต้องผ่านการพิจารณาเห็นชอบจากบอร์ด กสทช. ว่า จะอนุญาตหรือไม่?

ดีลสำเร็จหายใจรอดันคอ

การขยับตัวของเอไอเอสครั้งนี้ หากมองในมุมธุรกิจ ถือเป็นการแก้เกมฝั่ง ทรู และดีแทค หลังทั้งสองบริษัท ประกาศควบรวมกันเนื่องจาก ทรูและดีแทค เป็นผู้ตามหลัง เอไอเอส ในตลาดมือถืออยู่ ขณะที่ตลาดบรอดแบนด์ หรือเน็ตบ้าน ทรูเป็นผู้นำอันดับ 1 ในตลาดด้วยฐานลูกค้า 4.73 ล้านราย ทั้งเอไอเอสอยู่รั้งท้ายที่ 4 มีฐานลูกค้า 1.87 ล้านราย ส่วน 3BB เป็นผู้นำอันดับ 2 ฐานลูกค้า 2.42 ล้านราย หากการซื้อหุ้นสำเร็จ “ผ่านฉลุย” จะทำให้ เอไอเอส และ 3BB มีฐานลูกค้ารวมขยับขึ้นมาที่ 4.29 ล้านราย เรียกว่าขุดขึ้นมาหายใจรอดันคอทรูทันที!! เกมนี้จะทำให้เอไอเอส ขึ้นทางลัดแข่งขันทู รั้งได้ใกล้เคียง แม้ยังไม่ใช่ที่ 1 แต่ในอนาคตก็ไม่แน่!!

ผู้บริโภคเสี่ยงถูกเอาเปรียบ

“สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์” ประธานสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย หรือ ทีดีอาร์ไอ ย้ำเตือนว่า ตลาดโทรคมนาคมไทยกำลังเสี่ยงอย่างยิ่งต่อการเพิ่มโครงสร้างที่ผูกขาดมากขึ้นจนถึงขั้นอันตราย หากการควบรวมทั้งสองดีล คือ “ทรู-ดีแทค” และ “เอไอเอส-3BB” เกิดขึ้นสำเร็จ ผู้บริโภคและผู้ประกอบการรายย่อยของไทย ก็จะเหลือ

ทางเลือกน้อยลง!! และเสี่ยงต่อการถูกเอาเปรียบโดยทุนใหญ่ เหมือนที่เคยเกิดขึ้นในธุรกิจโรงแรม ถ้าปลีขนาดใหญ่ โรงพยาบาลและอื่น ๆ ซึ่งไม่ใช่เฉพาะคนจนเท่านั้นที่เดือดร้อน แต่ยังกระทบมาถึงคนชั้นกลางจำนวนมากด้วย เช่นเดียวกับองค์กรผู้บริโภคที่ออกมาคัดค้านโดย “สารี อ๋องสมหวัง” เลขาธิการสภาองค์กรของผู้บริโภค (สบอ.) ยืนยันว่า ทาง สบอ. มีจุดยืนจะคัดค้านในเรื่องนี้อย่างแน่นอน โดยเตรียมหารือกันในวันที่ 12 ก.ค.นี้ เพราะทั้งสองกรณี ก็ไม่เห็นด้วยอยู่แล้ว ซึ่งเรื่องทรู-ดีแทคชัดเจนว่าผู้บริโภคได้รับผลกระทบในราคาค่าบริการที่จะเพิ่มขึ้น 7-120% ส่วนกรณีเอไอเอสกับ 3BB ต้องศึกษาก่อนว่า จะมีผลกระทบอย่างไรบ้าง

จี กสทช.เทคแอ็คชั่น

ขณะเดียวกัน ทางด้าน ประธานอนุกรรมการด้านการสื่อสารโทรคมนาคม และเทคโนโลยีสารสนเทศ สภาองค์กรของผู้บริโภค (สบอ.) คือ “น.ส.สุกัญญา กลางณรงค์” ซึ่งเป็นอดีต กสทช. ด้วย ก็ออกมาเรียกร้องว่า กรณีนี้ขอให้เป็นอำนาจของ กสทช. วินิจฉัยว่าดีลนี้ ทำได้หรือไม่ โดยต้องให้คำตอบกับสังคมไทย ว่าหากระบบตลาดในธุรกิจโทรคมนาคมที่กำลังเดินไปในแนวทางที่มีการควบรวมธุรกิจนั้น ผลเสียที่ประเทศไทยจะได้รับคืออะไร? และผู้บริโภคควรดำเนินการอย่างไร? และหาก กสทช. อนุญาตให้มีการควบรวมได้ ทาง กสทช.จะรองรับความเสียหายที่เกิดขึ้นต่อผู้บริโภคอย่างไร? หรือหากไม่อนุญาตให้ควบรวม ที่อาจนำมาสู่การฟ้องร้องจากบริษัทเอกชน กสทช. ต้องการแรงสนับสนุนจากผู้บริโภคอย่างไร?

“สภาองค์กรของผู้บริโภค ไม่เห็นด้วยกับการควบรวมกิจการหรือการซื้อหุ้นในธุรกิจใด ๆ ที่ทำให้เกิดการมีอำนาจเหนือตลาด ลดทางเลือกผู้บริโภค ลดการแข่งขันในตลาดที่เหลือน้อยรายใหญ่อยู่ราย จึงเรียกร้องไปยังภาครัฐ ทั้ง กสทช. และรัฐบาล ให้ออกมาแก้ไขและหาทางออก เพื่อไม่ให้เกิดเป็นปัญหาใหญ่ในกิจการ โทรคมนาคม

ของประเทศ

ผู้บริโภคต้องได้ประโยชน์

อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาตั้งแต่กรณีการควบรวม “ทรู-ดีแทค” มีจัดเวทีเสวนามากมาย ถกเถียง แสดงความคิดเห็น ไปในแนวทางต่าง ๆ มากมาย แต่สิ่งหนึ่งที่ยังไม่มีข้อมูลที่แน่ชัด หรือมีการพูดถึงกันให้เป็นที่ยอมรับและคลายความสงสัยได้ว่า ประชาชนจะได้ประโยชน์บ้างจากดีลของยักษ์ใหญ่เหล่านี้??

“ชโลม เกตุจินดา” อุปนายกสมาคมผู้บริโภคสงขลา ระบุว่า การรวมกันจะมีประโยชน์อย่างไรในการให้คุณภาพบริการที่ดีขึ้นหรือไม่? ในราคาที่เหมาะสมกับการใช้งานของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม เรื่องนี้เป็นประเด็นที่เป็นปัญหามาโดยตลอด สำหรับการรวมกันของทรูและดีแทค ทำให้เห็นอำนาจในการจัดการส่วนแบ่งการตลาดมือถือมากขึ้น ส่วนเอไอเอส ซึ่งกำลังจะซื้อ 3BB เป็นแนวทางการถือครองตลาดในส่วนเน็ตบ้าน ซึ่งเป็นกระแสสำคัญในช่วงโควิด-19 ที่ผ่านมาเพราะคนเกือบทุกกลุ่มต้อง เวิร์ก ฟรอม โฮม และเด็กก็ต้องเรียนจากบ้าน เท่ากับว่าผู้ประกอบการ 2 กลุ่มใหญ่เตรียมแบ่งตลาดเป็น 2 ส่วน คือ บริการมือถือและบริการเน็ตบ้าน โดยไม่ต้องแข่งขันกันเรื่องราคา ตอกย้ำให้ผู้บริโภคขาดทางเลือกมากขึ้น

เน็ตบ้านไม่เกิน 500 บาท

ทั้งนี้ทาง “ชโลม” เสนอว่า เรื่องการกำหนดราคาแพ็คเกจที่เหมาะสม ทาง กสทช.ควรมีบทบาทสำคัญในการบรรเทาปัญหาค่าใช้จ่ายของผู้บริโภค ซึ่งขณะนี้ มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยกว่า 700 บาท สิ่งสำคัญ คือ บริการที่เหมาะสม กับผู้บริโภค แต่ละกลุ่ม ในราคาที่เหมาะสมด้วย ซึ่งผู้บริโภคทั่วไปไม่ควรจ่ายค่าบริการมือถือเกินเดือนละ 200 บาท และเน็ตบ้านไม่ควรเกินเดือนละ 500 บาท

สิ่งที่ กสทช.ต้องเร่งดำเนินการ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการในลักษณะของการควบรวม หรือผูกขาดตลาด คือการเร่งกำกับคุณภาพมาตรฐาน และสอบถามถึงแผนการดำเนินการที่ชัดเจนของผู้ประกอบการทั้งในระบบโครงข่ายมือถือและการให้บริการอินเทอร์เน็ตบ้าน และที่สำคัญคือ ควรจะมีการสร้างระบบรับเรื่องร้องเรียน การเปิดเผยข้อมูลคุณภาพบริการ การกำกับ หรือกฎ หรือนโยบายการใช้งานดาต้าหรืออินเทอร์เน็ตบนเครือข่ายมือถือ เพื่อการใช้งานที่เหมาะสม ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าใจ ตรวจสอบ แพ็กเกจความเร็วตามเกณฑ์ ด้วยเครื่องมือตรวจสอบและเข้าถึงได้ง่าย

แม้ว่าดีล “เอไอเอส-3BB” จะยังเป็นจุดเริ่มต้นที่ยังไม่รู้ว่าจะกลายเป็น “หนังกยาว” ที่ยังไม่รู้จุดจบ อย่างเช่น กรณีดีล “ทรู-ดีแทค” หรือไม่ แต่ทั้งหมด ทำให้มองเห็นทิศทางของธุรกิจโทรคมนาคมของไทย คงต้องวัดใจ กสทช. ว่าจะตัดสินใจดีลทั้งสองออกไปในรูปแบบใด

สุดท้ายแล้ว...ผู้บริโภค ประชาชนคนไทยจะถูกทิ้งกลางทาง!! ก้มหน้ารับกรรมด้วยค่าบริการแพง ๆ หรือไม่?!

กับเศรษฐกิจ



สงครามเน็ตบ้าน

ทลาดโทรคมนาคมกลับมาร้อนจ่ออีกครั้งเมื่อบริษัทแอดวานซ์ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค จำกัด หรือ AWN บริษัทลูกของบริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ AIS ประกาศซื้อกิจการ บริษัท ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) หรือ TTTBB ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ 3BB และซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต จัสมิน หรือ JASIF ด้วยเงินสด 3.24 หมื่นล้านบาท ทำให้เกิดคำถามคือนี้จะสำเร็จราบรื่นหรือไม่? เทียบกับดีลการควบรวมธุรกิจทรู-ดีแทคแล้วต่างกันไหม? และถ้าดีลของเอไอเอสราบรื่นผู้บริโภคจะได้ประโยชน์อะไร?

การควบรวมหรือซื้อกิจการเป็นเรื่องปกติทางธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องปรับตัวจากการแข่งขันทางเทคโนโลยีและภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาครั้งนี้ยังต้องผ่านกระบวนการขอความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นของทั้ง 2 บริษัท และต้องขออนุญาตจาก กสทช. มีการประเมินกันว่าดีลนี้จะเสร็จสมบูรณ์ราวไตรมาส 1 ปี 2566

นพ.ประวิทย์ ลีสถาพร รองเลขาธิการ กสทช. เผยว่า หลักเกณฑ์พิจารณาดีลซื้อหุ้นครั้งนี้คล้ายกับกรณีทรูควบรวมกับดีแทค ใช้ประกาศฉบับเดียวกัน แต่มีความต่างกันตรงที่กรณีทรู-ดีแทคเป็นการควบรวมบริษัทแม่ แต่กรณีเอไอเอสกับ 3BB เป็นผู้รับอนุญาตทั้งคู่ ถือเป็นการซื้อกิจการที่มีลักษณะถือครองธุรกิจประเภทเดียวกัน ตรงไปตรงมา ไม่มีการพยายามหลบเลี่ยงว่าเป็นการควบรวมบริษัทแม่ และเอไอเอสยื่นหนังสือมาขออนุญาต กสทช. ก่อน ระบุชัดเจนว่าถ้าไม่อนุญาตก็ไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้

ในแง่ของความโปร่งใสผมเห็นด้วยกับ นพ.ประวิทย์ ตรงที่ กรณีของเอไอเอสกับ 3BB หากตรงไปตรงมาเล่นตามกติกา ทำหนังสือขออนุมัติจาก กสทช. ก่อน ต่างกับดีลควบรวมทรู-ดีแทคที่จ้องจะเบี่ยงเบนบริษัทใหม่ก่อนแล้วค่อยแจ้งให้ กสทช. ทราบ ซึ่งไม่เชิงเป็นการขออนุญาต

ตามกติกา

ส่วนประเด็นการครอบงำผูกขาดตลาดนั้น จำนวนผู้ให้บริการเน็ตบ้าน ณ ไตรมาส 1 ปี 2565 ทรูมีลูกค้า 4.7 ล้านราย, 3BB มี 2.4 ล้านราย, เอ็นที (NT) 1.97 ล้านราย และเอไอเอส ไฟเบอร์ มี 1.8 ล้านราย เมื่อเอไอเอสซื้อหุ้น 3BB แล้วจะมีลูกค้าเกือบ 4.3 ล้านราย เป็นแค่เบอร์ 2 ส่วนทรูยังคงเป็นเบอร์ 1 ตามเดิม ตลาดยังเหลือผู้เล่น 3 รายใหญ่ เพราะ NT มีส่วนแบ่งการตลาด 17.8% ยังส่งผลกระทบต่อการแข่งขันได้

ต่างกับดีลควบรวมทรู-ดีแทค จะทำให้เหลือผู้เล่นรายใหญ่เพียง 2 ราย ผู้นำตลาดจะเปลี่ยนเป็นทรู-ดีแทค มีลูกค้า 52.5 ล้านราย เอไอเอสมี 44.5 ล้านราย ส่วน NT มีแค่ 2.2 ล้านราย หรือประมาณ 3% ไม่มีผลกระทบต่อการแข่งขัน เมื่อเหลือผู้เล่นรายใหญ่เพียง 2 ราย ก็เสี่ยงต่อการอับกั้นผูกขาดตลาด

การดำเนินกิจการค้าเมื่อถือจำเป็นต้องมีการถือครองความถี่มากพอและมีสถานีฐานครอบคลุมเครือข่ายขนาดใหญ่ จึงเป็นเรื่องยากที่จะมีผู้เล่นหน้าใหม่เข้ามาในตลาด ขณะที่กิจการบรอดแบนด์ไม่มีอุปสรรคดังกล่าว ผู้เล่นหน้าใหม่ลงทุนน้อยกว่า ไม่ต้องใช้คลื่นความถี่ ไม่ต้องทุ่มเงินมหาศาลประมูลคลื่น ไม่ต้องวางสายไฟเบอร์เองสามารถเช่าใช้จาก NT และเลือกให้บริการเฉพาะพื้นที่เฉพาะกลุ่มได้ อย่างไรก็ตามข้อพิจารณาแง่มุมต่างๆอยู่ที่ กสทช.จะเป็นผู้ชี้ขาด

ธุรกิจบรอดแบนด์ไม่ได้จบแค่เน็ตบ้าน ยังมีบริการเสริมอื่นๆอีก โดยเฉพาะ กลุ่มรับสัญญาณทีวี คอนเทนต์ของเอไอเอสเน้นเจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ คนเมือง ยังได้เป็นพันธมิตรกับ Disney+ Hotstar ก็ได้ลูกค้ากลุ่มเด็กเพิ่มขึ้น ส่วน 3BB มีช่อง MONOMAX เป็นตัวชูโรงเน้นหนังดูง่ายดูสบาย เข้าถึงทุกเพศวัย

ถ้าเอไอเอสซื้อหุ้น 3BB สำเร็จ ต้นทุนการซื้อคอนเทนต์จะลดลงก็ต้องรอดูกันว่าราคาค่าบริการจะถูกลงหรือไม่ หรือมีแพ็คเกจจูงใจ มีบริการเสริมอะไรมาให้อีกบ้าง

ลูกค้าเมื่อถือย้ายค่ายง่าย ไม่ชอบก็แค่เปลี่ยนซิม แต่เน็ตบ้านย้ายค่ายยุ่งยากกว่า ต้องเปลี่ยนกล่องเปลี่ยนเราเตอร์ นัดช่างมาที่บ้าน ฉะนั้นถึงดีลซื้อหุ้นสำเร็จ ก็ต้องมีกลยุทธ์เด็ดจูงใจ.

ลมกรด



'AIS-ตำรวจไซเบอร์' ทลายแก๊งคอลล์เซ็นเตอร์ ตรวจยึดเครื่องสัญญาณ IP PBX จำนวน 43 เครื่อง ตั้งเป้าปกป้องลูกค้า-ประชาชนจากมิจฉาชีพ



#กันหุ่ - หลังจากทีไอเอสเปิดศูนย์รับเรื่องร้องเรียนสายด่วน 1185 AIS Spam Report Center ผ่านการทำงานร่วมกับ กสทช., สำนักงานตำรวจแห่งชาติ และกองบัญชาการตำรวจสืบสวนสอบสวนอาชญากรรมทางเทคโนโลยี หรือ ตำรวจไซเบอร์ โดย AIS ได้รับแจ้งเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า รวมถึงได้ตรวจสอบข้อมูลทั้งเบอร์โทรและ SMS และหากพบว่า เป็นกลุ่มมิจฉาชีพก็จะทำการส่งข้อมูลดังกล่าวไปยัง ตำรวจไซเบอร์ ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักที่ดูแลปัญหาอาชญากรรมทางเทคโนโลยีสารสนเทศหรือภัยไซเบอร์โดยตรง อย่างต่อเนื่อง ล่าสุดวันนี้ฝ่ายความมั่นคงเข้า

จับกุมมิจฉาชีพแก๊งคอลล์เซ็นเตอร์ที่หลอกลวงประชาชนได้สำเร็จ ซึ่งจะเข้าสู่กระบวนการทางกฎหมายขั้นสูงสุดต่อไป จึงนับว่าเป็นผลจากการร่วมทำงานเชิงรุกระหว่างภาครัฐและเอกชนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อปกป้องลูกค้าและประชาชนจากมิจฉาชีพ

นายปริธนา ลีลพันธ์ หัวหน้าคณะผู้บริหาร กลุ่มลูกค้าทั่วไป AIS กล่าวว่า "จากการตีปัญหาที่มิจฉาชีพละเมิดการใช้งานโทรศัพท์เคลื่อนที่ของประชาชน ที่สร้างความเดือดร้อน รำคาญ ไปจนถึงความเสียหายต่อทรัพย์สินและข้อมูลส่วนบุคคล ซึ่งปัจจุบันเกิดเพิ่มขึ้นตามลำดับ ดังนั้นในฐานะผู้ให้บริการดิจิทัลที่มีเป้าหมายสูงสุดคือ การปกป้องข้อมูลและการใช้งานระบบสื่อสารของลูกค้า ที่ผ่านมานอกจากการพัฒนาดิจิทัลเซอร์วิสเพื่อช่วยป้องกันภัยไซเบอร์ อาทิ AIS Secure Net, Google Family Link ที่สามารถดูแลการใช้งานโทรศัพท์มือถือให้อยู่บนความปลอดภัยจากสแปม, ฟิชชิง, ไวรัลแล้ว เรายังได้ร่วมทำงานกับภาครัฐ อย่าง กสทช.และฝ่ายความมั่นคง อย่าง สำนักงานตำรวจแห่งชาติ, กองบัญชาการตำรวจสืบสวนสอบสวนอาชญากรรมทางเทคโนโลยี

หรือ ตำรวจไซเบอร์ ผ่านบริการสายด่วน 1185 AIS Spam Report Center ตั้งแต่เดือนเมษายนที่ผ่านมา

ดังนั้นในขณะนี้ฝ่ายความมั่นคง สามารถจับกุมมิจฉาชีพแก๊งคอลล์เซ็นเตอร์ได้อย่างรวดเร็ว ถือเป็นผลจากการร่วมทำงานระหว่างภาครัฐและเอกชน ที่สามารถเชื่อมโยงกันได้อย่างไร้รอยต่อ โดยเอไอเอส ยินดีที่จะสนับสนุนและร่วมทำงานกับภาครัฐอย่างต่อเนื่อง เพื่อปกป้องลูกค้าและประชาชนจากมิจฉาชีพที่จะถูกดำเนินการทางกฎหมายต่อไป

พล.ต.ท.กรไชย คล้ายคลึง ผู้บัญชาการ กองบัญชาการตำรวจสืบสวนสอบสวนอาชญากรรมทางเทคโนโลยี หรือตำรวจไซเบอร์ กล่าวว่า “จากการรวบรวมหลักฐานเอกสารขอข้อมูลในส่วนที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อมูลสำคัญจากการร้องเรียนผ่านช่องทางสายด่วน 1185 จากการทำงานร่วมกับ AIS อย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ทำให้กระบวนการทำงานของเราสามารถมีประสิทธิภาพ แม่นยำ และรวดเร็วมากขึ้น พบว่ากลุ่มมิจฉาชีพได้โทรศัพท์เข้ามาแจ้งว่าผู้เสียหายมีใบสั่งค้างชำระค่าปรับจราจร แจ้งว่าส่งพัสดุที่ผิดกฎหมาย ต้องทำการโอนเงินไปชำระ หรือต้องโอนเงินไปตรวจสอบแล้วแต่กรณี ผู้เสียหายหลงเชื่อจึงโอนเงินไปให้มิจฉาชีพ ต่อมาทราบว่าคุณทูลเกล้าฯจึงดำเนินการแจ้งความร้องทุกข์ต่อพนักงานสอบสวนผ่านระบบปรับแจ้งความออนไลน์ Thaipoliceonline.com และได้ทำการร้องเรียนผ่านศูนย์รับเรื่องร้องเรียนสายด่วน 1185 AIS Spam Report Center อีกส่วนหนึ่ง จากการตรวจสอบ และวิเคราะห์ข้อมูลในระบบปรับแจ้งความออนไลน์พบว่า กรณีดังกล่าวมีความเชื่อมโยงกันกับผู้เสียหายอีกหลายราย เชื่อว่าเป็นกลุ่มคนร้ายกลุ่มเดียวกัน เจ้าหน้าที่ตำรวจจึงได้ทำการสืบสวนสอบสวน รวมถึงประสานงานกับฝ่ายเทคนิคผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์มือถือที่คนร้ายใช้หาเบาะแสเพิ่มเติม กระทั่งทราบตัวผู้กระทำความผิด และสถานที่ที่ใช้ในการกระทำความผิด

เจ้าหน้าที่ตำรวจ บช.สอท. ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ร่วมกันเข้าตรวจค้นสถานที่ต่างๆ ตาม

หมายค้นในพื้นที่กรุงเทพมหานคร จำนวน 8 จุด ในพื้นที่ เขตบางนา ห้วยขวาง และลาดพร้าว ผลการปฏิบัติสามารถจับกุมนายสุรชาติ แซ่โจ ผู้ต้องหาตามหมายจับของศาลอาญา ในข้อหา “ร่วมกันฉ้อโกงประชาชน ตามประมวลกฎหมายอาญา มาตรา 343, 83 มีอัตราโทษจำคุกไม่เกิน 5 ปี ปรับไม่เกิน 100,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ และนำเข้าสู่ข้อมูลอันเป็นเท็จสู่ระบบคอมพิวเตอร์โดยประการที่น่าจะเกิดความเสียหายแก่ประชาชน ตาม พ.ร.บ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ.2560 มาตรา 14 (1) มีอัตราโทษจำคุกไม่เกิน 5 ปี หรือปรับไม่เกิน 100,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ” และพบผู้ต้องสงสัยอีก 3 ราย ตรวจยึดของกลางเครื่องสัญญาณ IP PBX จำนวน 43 เครื่อง เครื่องส่งสัญญาณไร้สาย Wireless Router จำนวน 30 เครื่อง และของกลางอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอีกหลายรายการ เช่น สมุดบัญชีธนาคาร โทรศัพท์มือถือ



โดยได้นำตัวผู้ต้องหา และของกลางส่งพนักงานสอบสวน บช.สอท. ดำเนินคดีตามกฎหมาย สอบสวนขยายผลไปยังผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่อไป

สำหรับ บริการสายด่วน 1185 AIS Spam Report Center คือบริการสายด่วน รับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้าเอไอเอส ในการถูกมิจฉาชีพโทรเข้ามากรบกวน หรือได้รับ SMS Spam ให้สามารถโทรเข้ามาแจ้งได้ฟรี ผ่าน IVR Self Service และ AI Chatbot เพื่อให้ข้อมูลเบอร์โทรหรือ SMS ที่คาดว่าในกลุ่มมิจฉาชีพ โดยเอไอเอสจะดำเนินการตรวจสอบถึงที่มา รายละเอียดการแจ้งเตือนลงทะเบียน รูปแบบการโทรของเบอร์ดังกล่าว ซึ่งจะขึ้นได้ว่าเป็นเบอร์หรือ SMS ของกลุ่มมิจฉาชีพหรือไม่ หลังจากนั้นจะดำเนินการบล็อกเบอร์และ SMS นั้นๆ โดยทันที พร้อมแจ้งกลับไปยังลูกค้าภายใน 72 ชั่วโมง

ทั้งนี้การปฏิบัติการของกองบัญชาการตำรวจสืบสวนสอบสวนอาชญากรรมทางเทคโนโลยี (บช.สอท.) และ AIS ยังคงมุ่งมั่น ร่วมมือทำงานร่วมกัน ดำเนินการเชิงรุก บังคับใช้กฎหมาย ปรามปรามจับกุมผู้กระทำความผิดอย่างจริงจัง และต่อเนื่อง มีผลการปฏิบัติเป็นรูปธรรม คำนึงถึงความเดือดร้อน และการอำนวยความสะดวกของพี่น้องประชาชนเป็นสำคัญ



ปรีธนา ลิทันเณ

ระดมทีมจัดระเบียบสายไฟเมืองปากน้ำโพ

ที่ลานหน้าห้างสรรพสินค้าวี-สแควร์ จ.นครสวรรค์ นายปรีชา เดชพันธ์ รอง ผวจ. นครสวรรค์ พร้อมด้วยนายสงกรานต์ ชุตินธิระกุล ผู้ช่วยผู้ว่าการการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 3 (ภาคเหนือ) จ.ลพบุรี ร่วมเป็นประธานเปิดการจัดระเบียบสายไฟฟ้าและสายสื่อสาร เพื่อเป็นการปรับปรุงทัศนียภาพและป้องกันอัคคีภัย ในเขตพื้นที่เทศบาลนครนครสวรรค์ โดย จ.นครสวรรค์ร่วมกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และผู้ประกอบการสายสื่อสาร ร่วมดำเนินการจัดระเบียบสายสื่อสารดังกล่าว มีนายวิโรจน์ ตันวิสุทธิ รองนายกเทศมนตรีนครนครสวรรค์ นายศิริชัย เงินออก ผจก.การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดนครสวรรค์ นายเสน่ห์ สวนเศรษฐ ผอ.กสทช. เขต 35 เข้าร่วม

นายปรีชา กล่าวว่า จากสภาพความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของสายสื่อสารครอบคลุมหลายพื้นที่ ทาง จ.นครสวรรค์ ได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับสายสื่อสารที่ไม่ได้ใช้งาน เกิดความรกรุงรัง ภูมิทัศน์ไม่สวยงามเป็นปัญหาที่สะสมมาเป็นระยะเวลานาน โดยเฉพาะในเขตเทศบาลนครนครสวรรค์ ที่ผ่านมามีการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาหารือกับหน่วยงานต่างๆ จัดระเบียบร้อยก่อนสายเก่าที่ไม่ได้ใช้งานอยู่บ่อยครั้ง

จากแผนการดำเนินงานจัดระเบียบสายสื่อสารบนเสาไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค จังหวัดนครสวรรค์ ซึ่งร่วมกับ กสทช.เขต 35 ในพื้นที่ 16 เส้นทาง รวมระยะทาง 42.20 กม. งบประมาณกว่า 3 ล้านบาท ประกอบกับการเดินน้ำสู่สมารถบล็อก เพื่อต่อยอดสู่เมืองอัจฉริยะ จึงมอบหมายให้ศูนย์ดำรงธรรมจังหวัดร่วมกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดนครสวรรค์ เป็นหน่วยงานหลักในการดำเนินงานจัดระเบียบสายสื่อสารดังกล่าวซึ่งได้รับความร่วมมือจากผู้ประกอบการสายสื่อสารในการร้อยก่อนสายที่ไม่ได้ใช้งานออกจากเสาไฟฟ้าในถนนสายหลัก เพื่อความเป็นระเบียบ

นอกจากนี้ยังให้มีการจัดระเบียบสายสื่อสารในพื้นที่ทุกอำเภอของ จ.นครสวรรค์ เพื่อเป็นการจัดพื้นที่เส้นทางให้เป็นระเบียบเรียบร้อยสวยงามรองรับเป็นเจ้าภาพการจัดแข่งขันกีฬาเยาวชนแห่งชาติครั้งที่ 38 “นครสวรรค์เกมส์” และกีฬาอาวุโสแห่งชาติ ครั้งที่ 5 “ซอนตะวันเกมส์” พ.ศ. 2566 นี้อีกด้วย

ด้านนายศิริชัย เผยถึงปัญหาการเกิดเพลิงไหม้บนเสาไฟฟ้าจากสายสื่อสารอยู่บ่อยครั้งว่า ปกติบนเสาไฟฟ้าจะมีสายไฟฟ้าแรงต่ำพาดอยู่เหนือสายสื่อสาร แต่มีผู้ประกอบการบางรายมีการพาดสายไปคู่กับสายไฟฟ้าแรงต่ำ บางครั้งมีการเสียดสีกันทำให้เกิดความร้อน จนเป็นสาเหตุเพลิงไหม้ ดังนั้นหากท่านใดพบเห็นเหตุการณ์ลักษณะของควันหรือเสียงที่ดังในจุดต่าง ๆ บนเสาไฟฟ้า ขอให้แจ้งการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในพื้นที่หรือ PEA Callcenter 1129 โดยด่วน.



นสพ. เดลินิวส์ ฉบับประจำ วันจันทร์ที่ 11 กรกฎาคม 2565

.....☀ เที่ยงกันไปเที่ยงกันมาไม่จบไม่สิ้น...ในประเด็น ประโยชน์ และโทษ ของสารเสพติดจากพืช กัญชา.....☀ “อันดามัน” ได้พัง ปานเทพ พัวพงษ์พันธ์ โฆษกคณะกรรมการการวิสามัญพิจารณา ร่าง พ.ร.บ.กัญชา กัญชง...แจกแจงเหตุผลทั้ง 10 ประการ...เพื่อเรียกร้องให้ ประชาสัมพันธ์

กัญชา กันครั้งใหญ่.....☀ มีการอ้างถึงทั้ง สภาล่าง และ สภาบน ว่า...ที่ประชุมมีมติเห็นชอบอย่างเป็นทางการเป็นเอกฉันท์ โดยไม่มีเสียงคัดค้าน...ให้ปลดล็อกกัญชาออกจากบัญชียาเสพติด.....☀ “อันดามัน” พังแล้วรู้สึกสิ้นคิดอย่างไรไม่รู้...และไม่อยากนึกถึงภาพนั้นจริง ๆ...หากเปิดทางให้มีการ เสพกัญชา กันอย่างโจ่งครึ่ม.....☀ ขณะที่บางคน กลับเพื่อเจอ คิดเลยเถิดไปใหญ่...จะเปลี่ยน ถนนข้าวสาร ให้เป็น ถนนกัญชา...คงได้เห็น จั๊ว เดินกันเกลื่อนเมือง.....☀ อยากให้ย้อนอดีต กลับไปดูในสมัยพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 5 ...ที่มีการประกาศ ยกเลิก โรงสุบกัญชา ทั่วประเทศ...เหตุผลเพราะเป็นตัวการบ่อนทำลายสุขภาพจิต แนวความคิด และความเข้มแข็งของประเทศ.....☀ วงการแพทย์ มีความห่วงใย ออกมาพูดเป็นเสียงเดียวกัน...ลดส่วนการนำไปใช้ในทางการแพทย์มีน้อยมาก...ตลาดใหญ่น่าจะอยู่ที่การเสพ และใช้ในอาหาร.....☀ นักร้องสาวไทย ที่ไปโด่งดังในประเทศเกาหลี และ ระดับโลก...ก็ร่วมด้วยช่วยกัน ปั่นกระแส ดึงเกาหลี ดึงคนไทยกันยกใหญ่.....☀ ที่ชัดเจนคือ กระมิดกระเมี้ยน เดินออกจากค่ายมือถือสี่เขียว เอไอเอส...แอบไปอยู่หลังฉาก ค่ายมือถือสีแดงของ ทรู แบบ...ทำงานให้กับร้านสะดวกซื้อ เซเว่น-อีเลฟเว่น.....☀ ที่หนาว ๆ ร้อน ๆ ไม่ใช่ค่ายมือถือเอไอเอส...ที่เลียดิตพีรเชิณเตอร์ของตัวเอง กระโดดกำแพง ไปอยู่อีกข้างหนึ่ง.....☀ แต่เป็น ชาวบ้านชาวช่อง ร้านค้าทั้งหลาย...

ที่ได้รับผลกระทบจากการผุดขึ้นเป็นดอกเห็ดของ ร้านสะดวกซื้อ.....☀ ที่ทำลายกิจการในระดับพื้นบ้านทั้งหมด...กินรวบไปทุกอย่าง ทั้ง ค้าส่ง และ ค้าปลีก.....☀ อีกหน้อยอยากกิน กล้วยแขก หรือ หมูปิ้ง...คงต้องเดินเข้าไปซื้อในร้านขายของติดแอร์เป็นแน่.....☀ แผนการนำ สายไฟฟ้า ลงไปอยู่ใต้ดิน ถูกเตะกันไปเตะกันมา เหมือนลูกเตะกร้อ...ระหว่างการไฟฟ้านครหลวง หรือ กฟน. กับ กสทช. ...จนเกิดความวุ่นวายและความเคลือบแคลงตามมา.....☀ หลังผู้ว่ากรุงเทพมหานคร ชัชชาติ สิทธิพันธุ์ ไล่กดดันทั้ง กสทช. และ กฟน.☀ “อันดามัน” แว่วว่าในอดีต ทาง บริษัท กรุงเทพธนาคม ได้ว่าจ้าง บริษัทไทย และ บริษัท จีน หลาย

รายเข้าไปดำเนินการ...แต่กลับไม่มีความคืบหน้าเท่าที่ควร.....⊕ ปัญหาที่อยู่ 3 ส่วน คือ อดีตผู้ว่าฯ กทม. ชอบจ้าง ผู้รับเหมาจีน ที่ผลงานไม่เข้าตาเข้ามาทำงาน.....⊕ ส่วนที่สองมีเสียงลือว่า สัญญาที่ได้ไป มีถุงขนมกระเด็นตกไปอยู่ใน กระเป๋ใครบางคน ที่ใกล้ชิดอดีตผู้ว่าฯ.....⊕ ส่วนที่สาม กรุงเทพมหานครที่ทำตัวเป็นขาใหญ่ เก็บหัวคิว ในอดีต...ไม่มีงบประมาณจ่ายให้ผู้รับเหมาบางราย...บางครั้งเริ่มงานไปแล้ว...แต่ไม่เคยได้รับเงินแม้แต่บาทเดียว.....⊕ ตลอด 20 ปีที่ผ่านมา...หน่วยงานนี้ถูกบงการโดย นักการเมือง บางพรรค...รวมถึงตัวแทนของ ทหาร ภายใต้สังกัด กระทรวงมหาดไทย...ทำให้ไม่มีใครกล้าเข้าไปแตะต้อง.....⊕ “อันดามัน” ดูจากบุคลิก ผู้ว่าฯ ชัชชาติ เชื่อว่าคงไม่ชอบหาเรื่องกับใคร...และคงไม่ยอมฟืนฟ่อยหาตะเข็บชุดคู้ปัญหาที่เกิดขึ้น.....⊕ เห็นมาดใหม่ของอดีตรองนายกฯ สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ ถ่ายรูป...เตรียมโปรโมตเป็น แคนดิเดตนายกรัฐมนตรี...ดูแล้วหล่อเทดี...มี สง่าราศี จับต้องได้.....⊕ ห่วงแค่อย่างเดียว...พรรคของท่านจะทำงานได้ดี มีผลงานให้เป็นที่ประจักษ์...เหมือนช่วงที่รับตำแหน่งรองนายกฯ...ในสมัยรัฐบาลอดีตนายกฯ ทักษิณ ชินวัตร และ รัฐบาล “บิกตู” พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี และรณว.กลาโหม หรือเปล่า...แต่ก็ขอเอาใจช่วย.....⊕ สภาร่วมสองสภาได้ลงมติ ดับฝัน ประชาชนคนไทยทั้งประเทศ...ที่อยากให้ประเทศไทยมี ประชาธิปไตย เต็มรูปแบบ...และมี รัฐบาลที่มั่นคง แข็งแกร่ง...สามารถแก้ปัญหาของประเทศได้.....⊕ ร่วมแรงร่วมใจต่อสู้ในประเด็น บัตรหนึ่งใบ บัตรสองใบ จนจุฬมุน วนาย...แสดงความเห็นกระหายต้องการ สืบทอดอำนาจต่อไปอย่างไม่จบไม่สิ้น.....⊕ แต่กลับมา ตกม้าตาย ในหัวข้อ ปาร์ตี้ลิสต์...จะให้หารด้วย 100 หรือ 500.....⊕ แน่นนอน นายกฯ “บิกตู” ยอมสละตัวเอง...เอาใจ พรรคเล็กพรรคน้อย...เหมือน ผักชีโรยหน้า...เพื่อให้ทุกคน

ยกมือสนับสนุน ช่วงอภิปรายไม่ไว้วางใจ...ด้วยการยอมให้ปาร์ตี้ลิสต์มีตัวหาร 500.....❖ ไม่รู้ว่า "บิกตู" ใช้รายมนตร์อะไรไปสะกด วุฒิสภา และ พรรคร่วมรัฐบาล...จนทะเลาะกันเสียงใช้ สูตร 500 ..ทั้งที่ "บิกตู" ไม่ได้สั่งกัตพรรคการเมือง...ไม่มี ตำแหน่ง ในพรรคการเมือง.....❖ ถ้า "บิกตู" คนจริง น่าจะเลียนแบบประธานาธิบดีสาธารณรัฐประชาชนจีน สี จิ้นผิง ไปเลย...ที่ประกาศว่า สามารถเป็นผู้นำประเทศได้จนแก่ตาย.....❖ "อันดาหมั่น" ไม่อยากเห็น บิกตู เติบโต การเมือง...ด้วยการมอง เป้าหมาย เพียงเพื่อให้ตัวเองอยู่รอดปลอดภัย จนครบเทอม 4 ปี...โดยไม่สนใจผลกระทบที่จะตามมาในอนาคต❖ แน่นนอน วุฒิสภา ไม่พอใจ และไม่มีความสุข กับการตัดสินใจในครั้งนี้...เพราะทำเหมือนเขียนด้วยมือแล้วลบด้วยเท้า.....❖ ที่ได้ผลประโยชน์ไปแบบเต็ม ๆ คงเป็น พรรคภูมิใจไทย...เพราะจะได้ ส.ส. เพิ่มขึ้น...เนื่องจากพรรคภูมิใจไทยมีแค่ กระสุน แต่ ไม่มีกระแสด.....❖ ตามมาด้วย พรรคก้าวไกล จะได้จำนวน ส.ส.เพิ่มขึ้นจากในสวนปาร์ตี้ลิสต์❖ พรรคเล็กพรรคน้อย คงได้อานิสงส์กันถ้วนทั่ว จากการลงมติดคราวนี้แน่...แต่เสถียรภาพของรัฐบาลหลังเลือกตั้งครั้งนี้...คง ง่อนแง่น เหมือนเดิม.....❖ นี่ยังไม่นับ พ.ร.บ.ตำรวจแห่งชาติ ฉบับใหม่ที่ ผ่านสภาแล้ว...หลังจากประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้ว...รออีก 180 วัน จะมีผลบังคับใช้ได้ทันที.....❖ ดูแล้วไม่ต่างไปจาก ห่วยลือ หรือ ตัวซ้าง ตัวมั่ว...ที่ปูทางไว้ให้ญาติโกโหติกา หรือน้องชาย ของคนบางคน...ให้ขึ้นมาเป็นผู้นำราชการตำรวจแห่งชาติในอนาคต...มองดูแล้วน่าอดสูจริง ๆ.....❖ วันนี้ "อันดาหมั่น" เริ่มมองเห็นสัจธรรม คำว่า ตัวซ้าง แล้ว...ไม่แนในอนาคตอาจได้เห็นตัวซ้าง บ้าง ชะนีก็ได้.....❖ "อันดาหมั่น" ขอแสดงความเสียใจกับการจากไปของ อดีตนายกรัฐมนตรีประเทศญี่ปุ่น ชินโซ อาเบะ...ผลงานตลอด 8 ปี ที่ดำรงตำแหน่งนายกฯ รวมทั้งทฤษฎี อาเบะโนมิกส์...ทำให้ญี่ปุ่นเป็นที่ยอมรับของคนทั่วโลก...ล้วนยังอยู่ในความทรงจำ.....❖

อันดาหมั่น