



สมรภูมิใหม่ “ทรู-เอไอเอส”
3 มี.ค. ลุ้นหุ้น “TRUEE” 12



สมรภูมิใหม่ “ทรู-เอไอเอส” 3 มี.ค. ลุ้นหุ้น “TRUEE”

“บทสรุปของดีลแสนล้านจึงหมายถึง
การเปิดสมรภูมิรอบใหม่ แต่ยกแรกคงต้องลุ้นการกลับไปเทรด
ของหุ้นทรูใหม่ “TRUEE” ในวันที่ 3 มี.ค. นี้
จะร้อนแรงหรือเกิดกระแสต่อต้านอีกหรือไม่”

ดีลควบรวมกิจการ บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TRUE และบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC ใช้เวลากว่า 1 ปี ฝ่ายกระแสน้ำด้านทั้งฝ่ายนักวิชาการและองค์กรคุ้มครองผู้บริโภค จนกระทั่งคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีมติเสียงข้างมากไฟเขียวการรวมธุรกิจเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2565

ล่าสุด กระบวนการควบรวมและจัดสรรหุ้นใหม่ดำเนินการตามขั้นตอนมาถึงบทสรุปสำคัญ โดยเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา บมจ. ทรู คอร์ปอเรชั่น รายงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แจ้งมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นร่วม ครั้งที่ 2 ระหว่างผู้ถือหุ้นของทรูกับดีแทค อนุมัติซื้อบริษัทใหม่ "บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)" และชื่อย่อหุ้นใหม่ "TRUEE" มีทุนจดทะเบียน 138,208 ล้านบาท เท่ากับทุนชำระแล้วทั้งหมดของ TRUE กับ DTAC รวมกัน

ขณะเดียวกัน อนุมัติแต่งตั้งกรรมการของบริษัทใหม่ 11 คน และเตรียมจดทะเบียนบริษัทใหม่ ในฐานะ "บริษัท เทเลคอม-เทชั่นส์" ที่พร้อมนำคนไทยเปลี่ยนผ่านวิถีชีวิตและขับเคลื่อนธุรกิจก้าวสู่แถวหน้าของเศรษฐกิจดิจิทัลระดับโลก

กรรมการ 11 คน ได้แก่ นายศุภชัย เจียรวนนท์ นายเยอ เก็น คริสเตียน อาเร็นท์ โรสทริป ศ.(พิเศษ) ดร.กิตติพงษ์ กิตยารักษ์ (กรรมการอิสระ) นางกมลวรรณ วิบุลการ (กรรมการอิสระ) นายกลินท์ สารสิน (กรรมการอิสระ) นางปรารธนา มงคลกุล (กรรมการอิสระ) ดร.เกอ ดงซิง นายอติรุฒม์ โตทวีแสนสุข นางสาวรุซาร์ ซาบาโนวิก นายลาร์ เอริก เทลแมนน์ และ ดร.ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ โดยมีนายมนัส มานะวุฒิเวช เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายชาวัต เมธีโรทรา เป็นรองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นายณกุล เซห์กัล และนางสาวยุภา สิวส์เจริญ เป็นหัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการเงิน (ร่วม) ในบริษัทใหม่

ทั้งนี้ ทรูและดีแทคจะยังคงให้บริการแยกสองแบรนด์แยกกันดำเนินธุรกิจและแข่งขันกันตามเงื่อนไขที่ กสทช. กำหนดไว้ 3 ปี

แน่นอนว่า ดีลแสนล้านของสองยักษ์สื่อสารต้องเคลียร์ประเด็นข้อครหาตลอดเวลา นับตั้งแต่วันที่ 19 พฤศจิกายน 2564 สำนักข่าวรอยเตอร์ออกมาให้สัมภาษณ์ว่า กลุ่มเทเลนอร์ บริษัทแม่ของดีแทคในนอร์เวย์ และเครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซีพี) บริษัทแม่ของทรู คอร์ปอเรชั่น กำลังพูดคุยเพื่อควบรวมกิจการกัน ซึ่งอาจส่งผลให้ธุรกิจโทรคมนาคมประเทศไทยเหลือผู้เล่นเพียงสองราย

ต่อมา ในวันที่ 22 พฤศจิกายน 2564 เครือซีพีและกลุ่มเทเลนอร์เปิดแถลงข่าวด่วน ชี้แจงการตั้งโสดตั้งคอมปานี เพื่อเสนอซื้อหุ้นทั้งหมดของ ทรู คอร์ปอเรชั่น และดีแทค โดยผู้ถือหุ้นจะถือหุ้นบริษัทแห่งนี้ในรูปแบบพันธมิตรเท่าเทียมกัน (Equal Partnership) กลุ่มผู้ถือหุ้นของทรูรวมเครือซีพีจะถือหุ้น 58% ส่วนกลุ่มผู้ถือหุ้นของดีแทครวมถึงเทเลนอร์และบีทีเอสเอ็น โสติงของ บุญชัย เบญจรงคกุล จะถือหุ้น 42% และคาดว่าจะการควบรวมกิจการจะเสร็จสิ้นในปลายเดือนกันยายนปีเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม การปิดดีลถูกเลื่อนหลายรอบแบบไม่สิ้นสุด เพราะมีข้อถกเถียงระหว่างผลกระทบต่อผู้บริโภคและการผูกขาดตลาด โดยเฉพาะการศึกษาของ ดร.สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ ประธานทีดีอาร์ไอ ฟันธงชัดเจนว่า ตลาดโทรคมนาคมไทยกำลังเสี่ยงต่อการเพิ่มโครงสร้างผูกขาดมากขึ้นจนถึงขั้นอันตราย ผู้บริโภคและผู้ประกอบการรายย่อยของไทยจะเหลือทางเลือกน้อยลง เสี่ยงต่อการถูกเอาเปรียบโดยผู้ประกอบการรายใหญ่เหมือนที่เคยเกิดขึ้นในธุรกิจโรงแรม ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจโรงพยาบาล และอีกมากมาย ซึ่งไม่ใช่เฉพาะคนรายได้น้อยที่เดือดร้อน แต่กระทบมาถึงคนชั้นกลางจำนวนมากด้วย

ที่สำคัญ หากผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือลดลงจาก 3 ราย เหลือ 2 ราย ค่าบริการจะปรับสูงขึ้น โดยแบบจำลองคาดการณ์ว่าราคาอาจสูงขึ้นถึง 33%

ด้าน ศ.พิรงรอง รามสูต กรรมการ กสทช. ซึ่งเป็นกรรมการเสียงส่วนน้อยในการพิจารณาการรวมธุรกิจ "ทรู-ดีแทค" กล่าวว่า ดีลนี้เป็นการถือครองธุรกิจประเภทเดียวกัน สามารถส่งผลกระทบอย่างกว้างขวางในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในแง่การลดหรือจำกัดการแข่งขัน การคุ้มครองผู้บริโภค และการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ

จะว่าไปแล้ว ทั้งทรูและดีแทคต่างเป็นคู่แข่งในสมรภูมิมือถือมาอย่างยาวนาน โดย "ดีแทค" เริ่มรุกเข้าสู่ธุรกิจโทรคมนาคมตั้งแต่ยุคบริษัท ยูไนเต็คอมมูนิเคชั่น อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) หรือ "ยูคอม" ของสุจินต์ เบญจรงคกุล พ่อของบุญชัย เบญจรงคกุล เมื่อปี 2523 มีโอกาสร่วมมือกับพันธมิตรยักษ์ใหญ่ระดับโลก Motorola แห่งสหรัฐอเมริกา รุกขยายกิจการใหญ่โต ก่อนที่บุญชัยจะขึ้นมาเป็นหัวเรือใหญ่บริหารกิจการในปี 2524 เมื่อ นายสุจินต์เสียชีวิต

บุญชัยตั้งบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TAC หรือ DTAC เมื่อปี 2532 และตั้งพันธมิตรกลุ่มเทเลนอร์เข้ามาร่วมถือหุ้นใหญ่ ฝ่ายวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 เปลี่ยนแบรนด์จาก "ยูคอม" เป็น "แทค" และ "ดีแทค" มาจนถึงปัจจุบัน ด้าน ทรู คอร์ปอเรชั่น หรือเดิมคือ เทเลคอมเอเชีย

คอร์ปอเรชั่น ก่อตั้งโดยเครือซีพี เมื่อปี 2533 ประเดิมคว้าสัมปทานการให้บริการโทรศัพท์พื้นฐานในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล หมวด 6-9 จากองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย ซึ่งต่อมาขยายรูปแบบการให้บริการสู่ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตรายแรกในประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ เอเซีย อินโฟเนท

ปี 2542 เทเลคอมเอเชีย เปิดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยการขอรับใบอนุญาตการให้บริการโทรศัพท์ประจำที่แบบพกพาในชื่อ วี ฟิซีที ก่อนร่วมทุนกับ "กลุ่มออร์เรนจ์" ประเทศฝรั่งเศสเข้าซื้อกิจการ บริษัท ไวร์เลส คอมมูนิเคชั่นส์ เซอร์วิส จำกัด (ดับบลิวซีเอส) เพื่อให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้แบรนด์ทีเอ ออเรนจ์ เป็นระยะเวลา 12 ปี (ปี 2544-2556)

แต่ปี 2547 กลุ่มออร์เรนจ์ถอนทุนออกจากประเทศไทย โดยขายหุ้นส่วนที่เหลือทั้งหมดให้เทเลคอมเอเชีย ซึ่งต่อมาเปลี่ยนชื่อ

บริษัทเป็น "ทรู คอร์ปอเรชั่น" พร้อมเปลี่ยนแปลงภาพลักษณ์ของแบรนด์ เอเชียนโฟเน็ท เป็น ทรู อินเทอร์เน็ต และทีเอ ออเรนจ์ เป็น ทรูมูฟ

ปี 2553 กลุ่มทรูเข้าซื้อกิจการฮัทธ ประเทศไทย เปิดโครงข่ายโทรศัพท์มือถือ 3 จี และเข้าประมูลคลื่นความถี่ต่างๆ ขยายบริการอย่างต่อเนื่อง จนเป็นผู้ให้บริการอันดับ 2 ของประเทศไทยในปัจจุบัน

สำหรับปี 2565 ทรู มีรายได้รวม 135,076 ล้านบาท ขาดทุนสุทธิ 18,285 ล้านบาท โดยทรูมูฟ เอช มีจำนวนผู้ใช้งาน 33.8 ล้านราย ผู้ใช้งานบรอดแบนด์ 4.97 ล้านราย ขณะที่ดีแทคมีรายได้ 80,656 ล้านบาท กำไรสุทธิ 3,119 ล้านบาท ผู้ใช้บริการรวม 21.2 ล้านคน

เมื่อรวม 2 แรนด้อมมีผู้ใช้งานมากกว่า 54 ล้านคน แข่งหน้าบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ AIS ที่มีลูกค้าโทรศัพท์มือถือรวม 46 ล้านเลขหมาย

ดังนั้น บทสรุปของดีเอสไอแล่นจี้หมายถึงการเปิดสมรภูมิรอบใหม่ แต่ยกแรกคงต้องลุ้นการกลับเข้าไปเทรดของหุ้นทรูใหม่ "TRUEE" ในวันที่ 3 มี.ค. นี้ จะร้อนแรงหรือเกิดกระแสต่อต้านอีกหรือไม่ .



สมชัย เลิศสุทธิวงค์ 'เคลียร์' ก้าวต่อไปของ เอไอเอส

บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือเอไอเอส ผู้ให้บริการโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย กำลังจะมีอายุครบ 34 ปีในปี

ตลอด 34 ปีแห่งการดำรงอยู่ของเอไอเอสในประเทศไทย ผู้ให้บริการมือถือยักษ์ใหญ่รายนี้ ปรับเปลี่ยนรูปแบบและทิศทางเรื่อยมา อันเป็นธรรมชาติของธุรกิจที่ผูกติดกับเทคโนโลยี ย่อมต้องปรับเปลี่ยนได้อย่างรวดเร็ว ว่องไว และไม่หยุดนิ่ง

จาก ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Operator) เอไอเอสปรับตัวสู่การเป็น Telecom Service Provider โดยมีบริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ตามบ้าน (Fixed Line Broadband) เข้ามาเสริมกำลัง จากนั้นขยับสู่การเป็น Digital Life Service Provider ซึ่งมีทั้งโครงข่ายและบริการดิจิทัลหลากหลาย จนล่าสุดมุ่งหน้าสู่การเป็น Cognitive Telco หรือองค์กรโทรคมนาคมอัจฉริยะภายใต้เป้าหมาย 3 ปี (2565-2567)

นอกจากการแสวงหาโอกาสและการเติบโตใหม่ๆ แล้ว รายได้หลักจากบริการมือถือเติบโตลดลงต่อเนื่อง ปี 2566 ยังเป็นอีกปีที่มีความสำคัญยิ่งต่ออุตสาหกรรมโทรคมนาคมไทย เพราะการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด

(มหาชน) กับบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค มีกำหนดเสร็จสิ้นภายในไตรมาสแรกของปี 2566 ซึ่งจะทำให้ผู้เล่นในตลาดลดลงจาก 3 รายเหลือ 2 ราย และทรูจะขยับขึ้นมาเป็นผู้ให้บริการอันดับ 1 เมื่อนับจากจำนวนลูกค้า

ขณะเดียวกันภายในไตรมาสสองของปี 2566 กระบวนการเข้าซื้อกิจการ 3BB จากกลุ่มบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ของเอไอเอส ก็จะแล้วเสร็จเช่นกัน ซึ่งจะทำให้เอไอเอสไฟเบอร์ก้าวสู่การเป็นผู้เล่นอันดับ 2 รองจากทรูออนไลน์ทันที

ความเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญยิ่งยวดในปีนี้ สมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของเอไอเอส มีมุมมองอย่างไร เชิญติดตามคำบอกเล่าของเขาผ่านการถ่ายทอดจาก "ทีมเศรษฐกิจหนังสือพิมพ์ไทยรัฐ" ได้ ณ ต่อไปนี้

มองการแข่งขันหลังทรูควบรวมดีแทคไว้อย่างไร

การรับมือการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจที่เอไอเอสทำอยู่ เป็นเรื่องปกติ มันไม่ได้ต้องการการขับเคลื่อนเชิงกลยุทธ์เท่าไรนัก เรารู้มาตลอดว่าผู้เล่นเบอร์ 3 ต้องการขยับขึ้นเป็นเบอร์ 2 พอได้เป็นเบอร์ 2 ก็ต้องการขยับขึ้นเป็นเบอร์ 1

แต่การขับแซงเอไอเอสขึ้นไปได้ ไม่ใช่เรื่องง่ายแน่ จึงนำมาสู่การรวบรวม

ถ้าให้ประเมินการแข่งขันผมเชื่อว่าในระยะสั้น1-2ปีข้างหน้า จะมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นเพื่อรักษาฐานลูกค้า จากสถิติทั่วโลก บริษัทใหม่ที่เกิดจากการควบรวมกิจการ จะสูญเสียลูกค้าราว 10-15% เพราะการควบรวมนำไปสู่การปรับลดค่าใช้จ่าย แผนกบริการ ที่ทับซ้อนเข้าไว้ด้วยกัน ซึ่งอาจเกิดข้อขัดขัดกระทบต่อคุณภาพ บริการไม่มากนักน้อย นั่นเป็นเหตุให้ต้องมีการจัดกลยุทธ์ราคา ออกมาปกป้องไม่ให้ลูกค้าไหลออกแน่ๆ

“ตรงนี้เราไม่มีความกังวล ธุรกิจมือถือแข่งขันกันมาตลอด อยู่แล้ว แต่หลังจาก 1-2 ปีผ่านไป การแข่งขันย่อมต้องลดน้อยลง เพราะตลาดกลายเป็นผูกขาดผู้เล่นเหลือ 2 ราย (Duopoly) อันนี้ เป็นทฤษฎีที่ทุกคนรู้จัก การแข่งขันน้อยลง ราคาย่อมสูงขึ้น นับจากนี้โครงข่ายหรือ Network จะมีความสำคัญขึ้นเรื่อยๆ ในที่สุดบริษัทใหม่จากการควบรวมจะเริ่มแสวงหากำไรและหยุด แข่งขันเพื่อให้ทำกำไรได้เร็วๆ นี่เป็นเหตุผลว่าทำไมองค์กร ต่างๆมากมาย จึงได้ออกมาคัดค้านการควบรวมดังกล่าว”

“ผมให้ไม่เกิน 2 ปี ตลาดจะกลายเป็นผูกขาด 2 ราย อย่างเต็มรูปแบบ และสิ่งที่จะเกิดขึ้นนี้ ทางคณะกรรมการ กิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม แห่งชาติ หรือ กสทช. และผู้เกี่ยวข้อง ต้องเป็นผู้รับผิดชอบ”

คำว่าเบอร์ 1 สำคัญกับเอไอเอสแค่ไหน

ผมว่าวันนี้ไม่มีใครพูดถึงการเป็นเบอร์ 1 หรือเบอร์ 2 แล้ว ยิ่งถ้านับความเป็นเบอร์ 1 ด้วยจำนวนลูกค้า มันเป็นเกมเก่า ในมุมธุรกิจเรารู้กันดีผลกำไรและประสบการณ์ลูกค้ามากกว่า ความพึงพอใจของลูกค้าจะเป็นตัวชี้วัดที่สำคัญ ซึ่งเอไอเอสมี เป้าหมายชัดเจนภายใต้การเป็น Cognitive Telco ตั้งแต่การ สร้างความมีส่วนร่วม หรือ Interactive กับลูกค้าตลอดเวลา, การสร้างบริการที่ตอบสนองได้เฉพาะบุคคล หรือ Personalization และต้องให้บริการได้รวดเร็วและตอบสนองแบบ Real Time

ประเมินการแข่งขันหลังซื้อ 3BB อย่างไร

ตอนเราตัดสินใจก้าวเข้าสู่ธุรกิจบรอดแบนด์ตามบ้าน ต้องใช้เวลาพอสมควรในการ โนมิน่าวให้ผู้ถือหุ้นเห็นด้วย โดยธรรมชาตินักลงทุนย่อมต้องการผลกำไรมากที่สุด การ ลงทุนใหม่ๆ โดยเฉพาะโครงข่ายบรอดแบนด์เป็นการลงทุน มูลค่าสูงแม้เอไอเอสจะค่อยๆลงทุนอย่างสมเหตุสมผลก็ตาม

ธุรกิจอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ตามบ้านยังมีโอกาสเติบโต

อีกมากต่างกับธุรกิจมือถือซึ่งปัจจุบันอยู่ในภาวะอิ่มตัว ขณะนี้มี ผู้ใช้บริการมือถือทั้งสิ้น 100 ล้านเลขหมาย ประเทศไทยมีประชากรราว 70 ล้านคน จำนวนผู้ใช้ต่อประชากรอยู่ที่ 140-150% เข้าไปแล้ว ขณะที่จำนวนครัวเรือนที่มีอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ใช้ อยู่ที่ 9-10 ล้านครัวเรือน จากครัวเรือนทั่วประเทศที่ 22 ล้านครัวเรือน เหลือครัวเรือนอีกเกินครึ่งที่ยังไม่มีบรอดแบนด์ใช้

หลังจากเอไอเอสได้เปิดตัวเอไอเอสไฟเบอร์ในปี 2558 ผ่านมา 7 ปี เรามีลูกค้า 2.2 ล้านครัวเรือนแล้ว ขยับขึ้นเป็นผู้เล่น อันดับ 3 ของตลาด ผมเคยตั้งเป้าหมายไว้ว่าเราต้องขึ้นสู่เบอร์ 1

ภายใน 5 ปีข้างหน้า

ระหว่างนั้นก็มองหาโอกาสดีๆ เช่น การเข้าซื้อ 3BB ใน ราคาไม่แพงเอาไว้พอจังหวะมาถึงจึงทำเรื่องเสนอบอร์ดพิจารณา ยิ่งคนใช้ชีวิตบนโลกออนไลน์มากขึ้นเท่าไร โครงข่ายก็ยิ่งมีความ สำคัญมากขึ้นเท่านั้น

และแม้ธุรกิจบรอดแบนด์จะมีผู้เล่นในตลาดมากกว่า ธุรกิจมือถือ แต่เมื่อจำนวนผู้เล่นน้อยลง การแข่งขัน คุณภาพ ราคา ก็อาจลดลงได้

สำหรับเอไอเอสหลังควบรวมกับ 3BB ซึ่งตามกำหนด ภาคว่าจะเสร็จสิ้นในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2566 เราจะ ไม่เปิดสงครามราคาแน่ เราจะไม่ขายขาดทุนเด็ดขาด เรา อยู่ในช่วงที่ต้องทำกำไรให้ได้สม่ำเสมอ โดยหากควบรวม สำเร็จ ขยับเป้าขึ้นสู่อันดับ 1 ในอีก 2 ปีข้างหน้า

สถานการณ์หลังกัลฟ์เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหม่

ต้องชี้แจงว่าตอนนี้สิงคโปร์เทเลคอม (สิงเทล) ยังเป็น ผู้ถือหุ้นใหญ่ในเอไอเอสอยู่ รวมประมาณ 30% ส่วนบริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) ถือผ่าน อินทัช ซึ่งเป็นบริษัทแม่ รวมในสัดส่วนประมาณ 20%

หากถามว่ายุงยากขึ้นไหมมันก็ยากขึ้นเมื่อก่อนเราคุยกับ ผู้ถือหุ้นเดียว มาวันนี้ต้องคุยกับ 2 กลุ่ม เหนื่อยขึ้น ยากขึ้นแน่นอน แต่ถือว่ายังโชคดีที่ทั้งสิงเทลและกัลฟ์ทำงานร่วมกันเป็นอย่างดี

หาก 2 ผู้ถือหุ้นไม่เห็นพ้องต้องกัน ผมน่าจะเหนื่อยหนัก

การได้กัลฟ์เข้ามาถือหุ้นยังมีมิติทำให้การดำเนินงานภายใน ประเทศของเอไอเอส ลื่นไหลและแข็งแกร่งขึ้น เมื่อก่อนมีแค่ สิงเทล ซึ่งเป็นบริษัทต่างชาติ เขาช่วยเราได้เยอะในเรื่องระดับ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล แต่ถ้าเป็นเรื่องภายใน เราต้องทำกันเอง เป็นหลัก ตอนนี้มีกัลฟ์ ซึ่งค่อนข้างแข็งแกร่ง มาช่วยเสริม

อะไรคือ New S-Curve ของเอไอเอส

เอไอเอสไฟเบอร์และเอไอเอสเอ็นเตอร์ไพรส์ซึ่งเป็นบริการสำหรับลูกค้าองค์กรจะเป็นการเติบโตใหม่ๆ หรือ The New S-Curve ของเรา

เอไอเอสมีความแข็งแกร่งในธุรกิจมือถือ ซึ่งครองสัดส่วนรายได้ 80% ของรายได้ทั้งหมด แต่รายได้จากมือถือเติบโตในอัตราค่าเฉลี่ยต่ำลงมาตลอด ขณะที่ธุรกิจอย่างเอไอเอสไฟเบอร์และเอ็นเตอร์ไพรส์ ซึ่งมีสัดส่วนรายได้อยู่ที่ 20% ของรายได้ทั้งหมด กำลังมีอัตราเติบโตสูงมากที่ราว 20%

เรายังกำลังมองหาโอกาสใหม่ๆ ในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ยกตัวอย่างการเปิดตัวร่วมกับธนาคารกรุงไทยให้บริการ Virtual Banking หรือธนาคารที่ไม่มีสาขา เรากับแบงก์กรุงไทยจะร่วมกันเข้าสู่กระบวนการคัดเลือกเพื่อให้เป็น 1 ใน 3 ผู้ประกอบการที่ได้ใบอนุญาต Virtual Bank จากธนาคารแห่งประเทศไทย

“Virtual Bank จะถือเป็นอีก 1 การเติบโตใหม่ เชื่อว่าด้วยข้อมูลลูกค้าที่เอไอเอสมี จะสามารถให้บริการสินเชื่อลูกค้ารายย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยนอกจาก Virtual Bank แล้ว ยังมีแผนบุกเข้าสู่ธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจประกันในระยะต่อไป”

นอกจากนั้นยังกำลังมองหาโอกาสใหม่ๆ เพิ่มเติมในสาขาที่เอไอเอสไม่เคยทำมาก่อน แต่ยังไม่สามารถเปิดเผยรายละเอียดได้ นี่เป็นเหตุผลที่เอไอเอสยังคงเปิดรับพนักงานใหม่เพิ่มอย่างต่อเนื่อง

“มีข่าวว่าเราปลดพนักงานครั้งใหญ่ ซึ่งต้องบอกว่าไม่เป็นความจริง คนที่ออกไปในแต่ละปี อยู่ที่ 200-300 คน หรือประมาณ 2-3% เป็นเรื่องปกติทุกปี ไม่มีมากกว่านั้นเราไม่มีนโยบายเลย์-ออฟพนักงาน”

ส่วนงบลงทุนในปีนี้ ตั้งไว้ที่ประมาณ 27,000-30,000 ล้านบาท ลดลงจากปีที่แล้วเล็กน้อยเนื่องจากเอไอเอสได้ลงทุนขยายเครือข่าย 5G ครอบคลุมกว่า 85% แล้ว

และนี่คือทิศทางของเอไอเอสภายใต้แม่ทัพชื่อ “สมชัย เลิศสุทธีวงศ์” ผู้ซึ่งได้รับการต่ออายุให้ดำรงตำแหน่งต่อไปอีก 2 ปี สร้างสถิติชื่อไอเอสที่ครองเก้าอี้ยาวนานที่สุุดรวม 10 ปี ปิดฉากข่าวเล่าขานกรณีมีชื่อเป็นแคนดิเดตนายกรัฐมนตรี แบบม้วนเดียวจบ.

ทีมเศรษฐกิจ

'ปลัดวิศิษฐ์' เปิดวิชั่นบริหารดีอีเอส

เร่งสกัดอาชญากรรมเทคโนโลยี



สัมภาษณ์

พล.อ. ประยุทธ์ จันทร์โอชา

บ ข้ามมารับตำแหน่ง “ปลัดกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (ดีอีเอส)” คนที่ 4 ตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2565 สำหรับ นายวิศิษฐ์ วิศิษฐ์สรอรรถ ที่ข้ามห้วยมาจากผู้อำนวยการสำนักงานขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศ ยุทธศาสตร์ชาติ และการสร้างความสามัคคีปรองดอง (สำนักงาน ป.ย.ป.) สำนักงานนายกรัฐมนตรี หลังมติดคณะรัฐมนตรี (ครม.) มีมติเห็นชอบเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2565 ว่ากันว่า การข้ามฟากมานั่งตำแหน่งผู้บริหารสูงสุดของฝ่ายข้าราชการประจำของกระทรวงดีอีเอสครั้งนี้ “บิ๊กตู่” พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงกลาโหม จิ้มชื่อเองกับมือ จึงเป็นที่จับตาถึงแนวทางการทำงานกับระยะเวลาที่เหลืออยู่ 3 ปี ก่อนเกษียณอายุราชการ

นายวิศิษฐ์เล่าว่า เป็นนักกฎหมายที่สนใจด้านเทคโนโลยีมาแต่ไหนแต่ไร เคยทำงานร่วมกับกระทรวงดีอีเอส ในสมัยยังเป็นกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร หรือไอซีที ขณะนั้นได้รับเลือกให้เป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านกฎหมายในธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ 2 สมัย หลังจากนั้นได้เข้ามาเป็นบอร์ดของสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (สพธอ.) หรือเอ็ตด้า จนถึงปัจจุบันก็เป็นประธานบอร์ดของเอ็ตด้าอยู่ด้วย

● ‘ดีอีเอส’ คือฟันเฟือง ดันใช้เปเปอร์เลสเป็นรูปธรรม

นายวิศิษฐ์เน้นย้ำว่า งานของกระทรวงดีอีเอสถือว่ามีความสำคัญ เป็นหนึ่งในฟันเฟืองที่สำคัญในการพัฒนาประเทศ ได้รับนโยบายจาก นายชัยวุฒิ ธนาคมานุสรณ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงดีอีเอส ในหลายด้าน จึงมีความเชื่อว่าประเทศไทย จะเจริญก้าวหน้าได้ด้วยการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะการเปลี่ยนผ่านงานของรัฐบาลให้เป็นดิจิทัล

ดังนั้น ทิศทางนโยบายกระทรวงดีอีเอสปี 2566 จะกำหนดเป้าหมายการทำงานเชิงรุก เพื่อทรานส์ฟอร์มชั้นรัฐบาลไปสู่ดิจิทัล (อี-กัฟเวอร์เมนต์) หรือรัฐบาลดิจิทัล ปัจจุบันมีกระทรวง 3 แห่ง ที่เป็นระบบลดการใช้กระดาษ (เปเปอร์เลส) ได้แก่ กระทรวงดีอีเอส กระทรวงการต่างประเทศ และกระทรวงยุติธรรม อย่างไรก็ตาม ตั้งเป้าหมายในเดือนมิถุนายน 2566 จะผลักดันให้อีก 17 กระทรวงที่เหลืออยู่ปรับเปลี่ยนระบบการทำงานไปสู่เปเปอร์เลสให้ได้เกินครึ่ง

● ชู 3 แกนหลัก มุ่งบริการดิจิทัลเคลื่อนโลก

สำหรับแนวทางการทำงาน ปลัดดีอีเอสมองว่าการขับเคลื่อนโลกดิจิทัลจะมุ่งในบริการดิจิทัล (ดิจิทัลเซอร์วิส) ต้องมีแนวทางการขับเคลื่อน 3 ประเด็นสำคัญ 1.มีระบบปลอดภัยและเชื่อถือได้ (เซฟแอนด์ซัวร์) เพราะความปลอดภัยคือปัจจัยสำคัญในโลกดิจิทัล 2.ลดช่องว่างการเข้าถึงดิจิทัล และ 3.ดิจิทัลต้องเป็นเรื่องที่ไร้พรมแดนอย่างแท้จริง คนในเมืองและชนบทต้องไม่เสียเปรียบในการเข้าถึงบริการ นอกจากนี้ การแก้ไขปัญหาสังคม กังวลคอลเซ็นเตอร์ถือเป็นเรื่องที่ต้องทำอย่างแรกและต้องทำให้สำเร็จ เพื่อทำให้ปัญหาการหลอกลวงในโลกออนไลน์นี้ลดน้อยลง

“เราได้ทำงานร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ (สำนักงาน ก.พ.ร.) สำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน) (สพร.) ร่วมกันเร่งสร้างรัฐบาลดิจิทัลอย่างปลอดภัยในทุกหน่วยงานราชการ เริ่มที่การลดใช้กระดาษ ซึ่งปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงใช้เงินไม่แพง เนื่องจากมีผู้ให้บริการแพลตฟอร์มจำนวนมากเข้ามาช่วย จึงเชื่อว่า จะเห็นหน่วยงานราชการเริ่มเปลี่ยนไป ซึ่งเราได้เคลียร์กับสำนักงานตรวจเงินแผ่นดินและองค์กรอื่นๆ แล้ว เพราะก่อนหน้านี้เกิดความไม่เข้าใจกันในการตรวจสอบเอกสารของแต่ละหน่วยงาน” นายวิศิษฐ์กล่าว

● เข้มปลอดภัย เจือนต้นตอบัญชีม้า

ขณะเดียวกัน แนวทางสร้างความปลอดภัยเรื่องการหลอกลวงเกิดขึ้นทั้งในและนอกประเทศไทย การป้องกัน



หลายด้านเพื่อตรวจสอบ การหลอกลวงผ่านโซเชียล มี การสร้างโปรแกรมแสดงตัวตน ซึ่งจะมีการพัฒนาระบบเชื่อมกับธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) มีการสร้างแพลตฟอร์มกลางป้องกันบัญชีม้าการทำธุรกรรมกลางระหว่างธนาคาร โดยจะมีการยกระดับไปสู่การแจ้งเตือนในแอปพลิเคชัน เป้าตัง ที่มีผู้ใช้งานมากกว่า 40 ล้านคน

“เรื่องนี้เป็นสิ่งที่เราต้องทำ Do or Die เราจะหาแพลตฟอร์มกลางจับบัญชีม้า เพื่อเพิ่มอำนาจทางกฎหมาย ให้โลกมีระบบการซื้อขายออนไลน์มาร์เก็ตเพลสที่ดี มีการช่วยยืนยันตัวตน ซึ่งกระทรวงดีอีเอสอาจจะเสนอให้สำนักงานคณะกรรมการอนุญาโตตุลาการ เพิ่มอำนาจการแก้ไขปัญหาผ่านอำนาจทางกฎหมายที่มากขึ้น” นายวิศิษฐ์กล่าว

นายวิศิษฐ์กล่าวว่า ปัจจุบันกระทรวงได้นำเทคโนโลยีต่างๆ มาช่วยในการตรวจจับ โดยเฉพาะเทคโนโลยี ปัญญาประดิษฐ์ (เอไอ) เพื่อเก็บข้อมูลที่อยู่บนโซเชียลมีเดีย ทำให้รู้ได้ว่ามีเว็บอะไรบ้าง หากตั้งอยู่ในประเทศไทยสามารถประสานเจ้าหน้าที่ตำรวจในการหาพื้นที่ตั้งและติดตามตัวคนร้าย และขออำนาจศาลสั่งปิดกันเว็บไซต์พนันออนไลน์เหล่านี้ได้ทันที ถ้าเป็นเว็บไซต์ต่างประเทศ อาทิ ประเทศ

เพื่อนบ้านจะเร่งขอศาลมีคำสั่งปิดกัน และให้ทางเจ้าหน้าที่ตำรวจประสานกับประเทศนั้นๆ เพื่อติดตามตัวคนร้ายมาดำเนินคดีต่อไป

● ยกเน็ตประชารัฐ

ต่อ ยอดเข้าถึง ‘ดิจิทัลเซอร์วิส’

สำหรับด้านการเข้าถึงดิจิทัล เซอร์วิส ต้องดูที่ความสมเหตุสมผลว่าราคาควรอยู่ในจุดที่ควบคุมได้ให้มีราคา การให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (บรอดแบนด์) ผ่านโครงการเน็ตประชารัฐขยายให้ผู้บริการที่เป็นเซิร์ฟเวอร์รายเคอร์เป็นธรรมมากขึ้น ประเด็นนี้จะพยายามคุยกับสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) อย่างใกล้ชิด

“พร้อมกับต้องผลักดันให้ดิจิทัล คือ ไร้พรมแดนอย่างแท้จริง ผ่านการเชื่อมต่อที่ไม่มีความต่างศักดิ์ หมายถึงคนในเมืองและคนในชนบทต้องไม่มีอุปสรรคในการเข้าถึง โดยจะมุ่งไปที่ระบบบริการดิจิทัลด้านสาธารณสุข และระบบการศึกษา พร้อมกันนี้ยังจะต้องให้ความสำคัญกับนวัตกรรม

ที่ขับเคลื่อนเร็วมาก ซึ่งเมตาเวิร์สมีการพัฒนาตัวเอง อย่าให้
กระทรวงดีอีเอสตกขบวน ซึ่งจะต้องมีการนำองค์ความรู้
มาประกอบกัน" นายวิศิษฐ์กล่าว

นอกจากนี้ ยังสร้างแพลตฟอร์มการตลาดกลาง
(มาร์เก็ตเพลส) ในไอเอ็น เพื่อการทำตลาดและการชำระ
เงินบน โลกดิจิทัลมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งผู้ซื้อและ
ผู้ขายจะมีความปลอดภัยในการทำธุรกิจอีคอมเมิร์ซ และจะ
เชิญแพลตฟอร์มต่างๆ เพิ่มกลไกในเรื่องการโอนเงินและ
ระงับข้อพิพาทด้วย และจะผลักดันเรื่องดิจิทัลไอดีให้มีการ
ใช้งานอย่างแพร่หลาย จะทำให้การทำธุรกรรมต่างๆ มีการ
ยืนยันตัวตนและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น

นายวิศิษฐ์ทั้งท้ายว่า ส่วนการเข้าถึงบริการด้านดิจิทัล
เพื่อลดความเหลื่อมล้ำก็เป็นอีกหนึ่งนโยบาย โดยเฉพาะ
ส่งเสริมคนพื้นที่ชายขอบห่างไกล ผ่านโครงการเน็ต
ประชารัฐ ด้วยความร่วมมือกับทางกระทรวงศึกษาธิการ
ส่งเสริมเด็กพื้นที่ชายขอบเรียนทางไกล ได้เนื้อหาเหมือน
เด็กในเมือง และประชาชนได้ใช้ดิจิทัลในการประกอบ
อาชีพ อาทิ ค้าขาย ฯลฯ การรักษาสุขภาพด้วย телеเมดิซีน
หรือแพทย์ทางไกลไม่ต้องเดินทางมาในเมือง ได้มีโอกาส
เข้าถึงใช้ดิจิทัล เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต พร้อมส่งเสริม
ให้ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต แข่งขันกันได้อย่างเท่าเทียม
มีราคาค่าบริการที่สมเหตุผล เป็นไปตามกลไกตลาด

ทีมข่าวเศรษฐกิจ