

เน็ตชายขอบได้ไปต่อ

หลัง 2 บิ๊กเปิดศึก



■ โต๊ะข่าวไอที



▲ ชูาร ดินทวิกรณ์

▲ พิเศษู สีลาวอิสมา

ในที่สุดมติที่ประชุมคณะกรรมการดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (บอร์ดดีอี) ที่มีพล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและหัวหน้ารักษาความสงบแห่งชาติ นั่งหัวโต๊ะเป็นประธาน ได้มีนโยบายให้ กสทช. (สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ) เดินหน้าโครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบจำนวน 3,920 หมู่บ้าน (เน็ตชายขอบ) โดยเงื่อนไขเดิมให้ติดตั้งไม่น้อยกว่า 15% ในวันที่ 16 ธันวาคม 2560 ติดตั้งเสร็จ 60% ในเดือนมีนาคม 2561 และ ติดตั้งครบ 100% ในเดือนกรกฎาคม 2561

ย่อรอย

ก่อนที่ บอร์ดดีอี มีนโยบายให้เดินหน้าโครงการเน็ตชายขอบ หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ฉบับที่ 3,292 ตีพิมพ์เมื่อวันที่ 31 ส.ค.-2 ก.ย. ได้นำเสนอข่าวออกไปว่า “สดง. ไฟเขียว! ‘เน็ตชายขอบ’ 1.3 หมื่นล้าน

2 บิ๊กเปิดศึกปมร้อน

แต่ทว่ากว่า เน็ตชายขอบ จะถึงจุดนี้ได้ ต้องฟันฝ่าอุปสรรค ถูกตรวจสอบจากสำนักงานตรวจเงินแผ่นดิน หรือ สตง. ตั้งข้อสังเกตในเชิงไม่เห็นด้วยขอตรวจสอบข้อมูล รวมทั้งสิ้น 4 ฉบับ 4 ครั้งด้วยกัน ฉบับที่ 4 ลงวันที่ 31 สิงหาคม 2560 ที่ผ่านมา

ทั้งนี้ข้อมูลตรวจสอบหนึ่งในนั้นที่ สตง. ตั้งข้อสังเกต คือ

เรื่องโครงข่ายแกนหลัก (Backbone Network) ซึ่งรูปแบบแตกต่างจากการลงทุนของกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม หรือ ดศ. ในโครงการเน็ตประชารัฐ โดยกระทรวงลงทุน โครงข่ายแกนหลัก และให้ผู้บริการลงทุนในส่วนของ Last Mile ที่จะเดินสายเข้าไปในหมู่บ้าน ดังนั้นเมื่อครบสัญญาในอีก 5 ปีข้างหน้าจะบริหารจัดการทรัพย์สินในส่วนนี้อย่างไร

ไม่เพียงเท่านี้ สตง. ได้ตั้งข้อสังเกตเพิ่มเติมอีกด้วยว่าโครงการเน็ตประชารัฐจำนวน 24,700 หมู่บ้าน กระทรวงดิจิทัลฯ ได้มอบหมายให้บริษัท ทีโอที จำกัด

(มหาชน) ในโครงการเน็ตประชารัฐจำนวน 24,700 หมู่บ้าน ทำหน้าที่บริหารจัดการเองทั้งหมดแล้วทำไมสำนักงาน กสทช. ถึงไม่มอบหมายให้ 2 หน่วยงานรัฐวิสาหกิจคือ ทีโอที และ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) หรือ แคท ไปบริหารจัดการจะทำให้รัฐวิสาหกิจทั้ง 2 แห่งอยู่รอดได้ ขณะที่นายพิเชษฐ์ สีลาวจิโรภาส ผู้จัดการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.) ได้ให้สัมภาษณ์ในรายการเจาะลึกทั่วไทย Inside Thailand เจาะประเด็นโดย ดนัย เอกมหาสวัสดิ์ / อมรรรัตน์ มหิทธิรุกข์ ถึงเหตุผลที่ส่งจดหมายไปยัง กสทช. จำนวน 4 ฉบับ เจตนาคือเพื่อให้การดำเนินการเป็นไปตามกฎหมาย ซึ่งแน่นอนว่า กสทช. ต้องทำตามกฎหมาย

ขณะเดียวกันก็ต้องทำตามนโยบายและมติ ครม. ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะมติ ครม. ที่ต้องการให้ความสำคัญกับรัฐวิสาหกิจที่ยังมีศักยภาพที่จะทำในสิ่งเหล่านี้ได้ทาง สดง. ในฐานะที่ตรวจสอบทั้ง กสทช.และรัฐวิสาหกิจที่เกี่ยวข้องซึ่งก็ให้เห็นปัญหาว่าถ้ามติ ครม. ฉบับที่ผ่านสามารถทำให้เกิดผลได้ รัฐวิสาหกิจ อย่างน้อย 2 แห่ง (ทีโอที และ แคมท) ก็น่าจะอยู่รอดได้ เพราะฉะนั้น สดง. มีเจตนาตรงนี้จะตระหนักถึงความจำเป็นของรัฐ ในการสื่อสารและการส่งผ่านข้อมูลในเครือข่ายใยแก้วนำแสงและระบบให้กับหมู่บ้านด้วย

หวั่นมีปัญหาระยะยาว

นอกจากนี้แล้ว สดง. ได้ตั้งข้อสังเกตการจดทะเบียนราคาค่าบริการ 200 บาทต่อเดือนไม่ได้ทำหนังสือชี้แจงอย่างเป็นทางการ แต่สำหรับ ทีโอที นั้นทรัพย์สินเป็นของราชการอยู่แล้ว แต่ว่าของ กสทช. นั้นเป็นการลงทุนโดยเอกชน เพราะฉะนั้นในบั้นปลายข้างหน้าอาจจะมีปัญหา ก็ต้องมองในภาพรวมระยะยาว

“ฐากร” ชี้มติครม. ให้คืนหน้า

ด้านนายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการ กสทช. ชี้แจงข้อพิพาทในเรื่องนี้ว่า มติคณะรัฐมนตรี หรือ ครม. ให้ 2 หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จัดตั้งบริษัทโครงข่ายบรอดแบนด์แห่งชาติจำกัด (NBN Co.) และบริษัทโครงข่ายระหว่างประเทศ และศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตจำกัด หรือ NGDC Co. จะให้ดำเนินการอย่างไรแต่ก็ไม่มีมติชัดเจนและเรื่องที่ 2 มติ ครม. ไม่สามารถที่จะไปปลบล้าง พ.ร.บ.ที่ให้อำนาจ กสทช.ว่า ถึงแม้ว่าจะโอนเงินไปให้กับ ทีโอที นั้นก็ไม่ได้หมายความว่าทีโอทีดำเนินการได้ เพราะกสทช. ต้องนำเสนอต่อคณะกรรมการ

โครงข่ายแกนหลักแตกต่างจากการลงทุนของกระทรวงดิจิทัล

กสทช. ตามหนังสือที่ทาง สดง. ได้ส่งมาและยังไม่ได้รับหนังสือ

การันตีทรัพย์สินเป็นของคส.

นายฐากร ยังกล่าวเพิ่มเติมอีกว่า เมื่อพ้นระยะเวลาที่ตั้งภายใน 5 ปี ทรัพย์สินที่เกิดจากการประมูลครั้งนี้จะถูกโอนไปเป็นทรัพย์สินของ คส. แต่กระทรวงจะโอนไปให้ ทีโอที หรือ แคมท ก็ขึ้นอยู่กับสิทธิ์ของดีอีและรัฐบาลในการดำเนินการ

สำหรับราคาประมูล 1.3 หมื่นล้านบาทนั้นถือว่าเป็นเงินลงทุนของรัฐ เพราะฉะนั้นเอกชนที่เข้าประมูลในครั้งนี้ รวมทั้งทีโอทีด้วย ไม่สามารถที่จะนำเงิน 1.3 หมื่นล้านไปคิดเป็นต้นทุนของตัวเองได้ คือ เป็นต้นทุนของรัฐที่เอาไปลงทุน เพราะฉะนั้น จากการลากสายจากจุดเครือข่ายหลักเข้าไปถึงบ้านของประชาชน ตรงนั้นเป็นเงินของผู้ลงทุน จึงเป็นเหตุผลว่าทำไมค่าบริการถึงคิดอัตราได้ในราคาที่ไม่เกิน 200 บาท

“ทีโอที ตอนนี้มีหมวก 2 ใบ คือ ผู้ประกอบการที่เข้าประมูลในโครงการนี้ ส่วนหมวกอีกใบในวันนี้ คือ เป็นผู้ที่เรารีกกันว่าเป็นผู้รับจ้าง และ ผู้ว่าจ้างในการประกวดราคาเพราะฉะนั้นในเมื่อเป็นผู้รับจ้างกับ กสทช. ก็ต้องปฏิบัติตาม

เงื่อนไขที่ไออาร์ ก็เท่านั้นเอง”

กสทช.ประกาศออกมาแล้วว่าในวันที่ 10 กันยายนนี้เตรียมเซ็นสัญญากับผู้ชนะการประกวดราคา เน็ตชายขอบวงเงิน 13,614.61 ล้านบาท ได้เปิดประมูลไปแล้วนั้น เสนอราคาต่ำสุด 12,989.68 ล้านบาท ต่ำกว่าราคากลาง 624.93 ล้านบาท หรือ 4.59% โดย บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ได้จำนวน 3 สัญญา มูลค่า 6,485 ล้านบาท, บริษัท ทูร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด จำนวน 3 สัญญา มูลค่า 4,130.54 ล้านบาท, บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) จำนวน 1 สัญญา มูลค่า 504 ล้านบาท และบริษัท อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ ไอเทล จำนวน 1 สัญญา มูลค่า 1,868 ล้านบาท

และก็ต้องจับตาดูหลังจากส่งมอบภายใน 5 ปี ทรัพย์สินและโครงข่ายหลักที่ สดง. ตั้งข้อสังเกตเอาไว้โครงข่ายแกนหลักจะตกไปอยู่ที่ใคร? ■

โครงการอินเทอร์เน็ตประชารัฐติดตั้งแล้วเสร็จเกิน 70% ไปแล้ว ดันยังเปิดให้บริการไม่ได้สักที่สุดสัปดาห์นี้

พิเชฐ คุรงกเวโรจน์ รว. ดีอี จึงจะไปใช้ชีวิตอยู่ที่เขาใหญ่ เพื่อประชุมระดมสมองร่วมกับ กสทช. หวังเคาะราคาอินเทอร์เน็ตประชารัฐให้เป็นราคาเดียวกันทั่วประเทศ แล้วเปิดให้บริการเสียที่...@ เป็นเรื่องที่คุณตำรวจ เมื่อ สดง. ทำหนังสือถึง ฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการ กสทช. ขอข้อมูลประกอบการตรวจสอบเพิ่มเติม เริ่มจากเลขที่บัญชีเงินฝากธนาคารที่ใช้โอนจ่ายเงินเดือนของเจ้าหน้าที่ กสทช.รวม 1,000 คน โดยเฉพาะส่วนงานสำนักงาน กสทช.เขต 17 จ.เชียงใหม่ สำนักงานการต่างประเทศ สำนักงานพัฒนาบุคลากรในกิจการโทรคมนาคม สำนักงานส่งเสริมการแข่งขันและกำกับดูแลกันเอง รวมทั้งข้อมูลการบันทึกเวลาเข้า-ออกงานจากระบบสแกนนิ้วมือ ตั้งแต่เดือน ม.ค.-ธ.ค. 2559 ของเจ้าหน้าที่ทุกคน ...@ ชัมชุง เปิดตัวจอมอนิเตอร์สำหรับการทำงาน 8 รุ่นในงาน IFA 2017

ได้แก่ Samsung CH89 (จอโค้งขนาด 34 นิ้ว) Samsung CH80 (จอโค้งขนาด 27 นิ้ว) และ Samsung SH85 (จอแบน มี 2 ขนาด ได้แก่ 23.8 นิ้วและ 27 นิ้ว)...@ อินทัช โดยโครงการอินวันท์ (InVent) ประกาศอัดฉีดเงินร่วมลงทุนในระดับซีรี่ย์ A กับ อีเวนต์ ป๊อป โฮลดิ้งส์ พีทีอี ลิมิเต็ด (Event Pop) ผู้พัฒนาแพลตฟอร์มจัดการงานอีเวนต์ (End-to-End Event Management Platform) ด้วยการใช้เทคโนโลยีการจัดการที่ครบวงจร ตั้งแต่การขายบัตรออนไลน์ การตลาด และการบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์...@ สมาร์ทโฟนจากฝรั่งเศส วิโก เปิดตัว บัวขาว บัญชาเมฆ



ฟรีเซ็นเซอร์ราคาสุด มาช่วยดันยอดขาย เริ่มต้นจาก “Wiko Jerry2 (วีโก เจอร์รี่ 2)” รุ่นใหม่ สเปกครบราคาคุ้มค่าที่ 2,490 บาท...@ เชื่อมั่นในไลฟ์สไตล์ออนไลน์ ห้างเซ็นทรัลซึ่งเพิ่งฉลองครบรอบ 70 ปีไปหมาดๆ เตรียมเปิดตัวเว็บไซต์ AuxVillesDuMonde.com แอปพลิเคชัน AVDM และ Central On Demand-Live Chat เพื่อการช้อปปิ้งบนสมาร์ตโฟน ห้างแรกของประเทศไทยเชิญติดตามรายละเอียดในสัปดาห์หน้า...@ เจียบๆ หมิงๆ มาพักใหญ่ LG G6 พรีเมียมสมาร์ตโฟนจากค่ายแอลจี ก็ได้ฤกษ์เปิดตัวแก่สาธารณชน ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The BIG screen that fits in your hand” โดดเด่นด้วยหน้าจอแบบ FullVision ขนาด 5.7 นิ้ว เทคโนโลยีระบบ QHD+ คมชัดเหนือระดับสำหรับการชมภาพยนตร์ พร้อมด้วยเทคโนโลยีคอลบี้ วิชั่น และ HDR 10 แสดงภาพที่ให้เฉดสีหลากหลาย คมชัด กล้องหลังคู่ขนาด 13 MP กับที่เจอร์รี่เด่นเลนส์กว้าง 125 องศา รวมถึงกล้องวิดีโอ 4K ในราคาน่าสะอื้นนิดหน่อย 24,990 บาท รวมแถม...@ โธธ โซเซียล ผู้ให้บริการด้านการวิเคราะห์ข้อมูลโซเซียล มีเดียเชิงลึก เปิดเผยผลการเก็บสถิติความพึงพอใจของประชาชนบนโลกโซเซียล ต่อหน่วยงานบริการภาครัฐ พบว่า 3 อันดับแรกของหน่วยงานภาครัฐที่ได้รับการพูดถึงในแง่บวกในสังคมออนไลน์ ได้แก่ บริการทำหนังสือเดินทาง โดยกรมการกงสุล กระทรวงการต่างประเทศ, บริการทำบัตรประชาชน โดยกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย และ บริการทำใบขับขี่ โดยกรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม แปะ แปะ แปะ ...@ ไม่รู้จะเล็ดลอดออกมาอย่างไร เมื่อ เจริญ ลิมกั้งวาฬมงคล หัวหน้าคณะผู้บริหารกลุ่ม ด้านการพาณิชย์ของ ทูร ถูกหมอกักตัวไว้เพราะป่วย เป็นไข้หวัดใหญ่ งานแถลงข่าวแผนธุรกิจไตรมาส 4 ที่จะมีขึ้นในวันรุ่งขึ้น จึงต้องกลายเป็นหมั่น...@

โลกโซเชียลยกนิ้วให้ 'บริการพาสปอร์ต'

โธ โซเชียล เผยข้อมูลหน่วยงานบริการของภาครัฐยุคใหม่ 3 อันดับแรก หนังสือเดินทาง-บัตรประชาชน และ ใบขับขี่ ได้รับความพึงพอใจในโซเชียลมีเดียทั้งเฟซบุ๊ก-ทวิตเตอร์และอินสตาแกรม มากสุด

นายกั๊ว ตั้งสุวรรณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โธ โซเชียล จำกัด ผู้ให้บริการด้านการวิเคราะห์ข้อมูลโซเชียลมีเดียเชิงลึก เผยสถิติความพึงพอใจของประชาชนบนโลกโซเชียล ต่อหน่วยงานบริการภาครัฐ พบว่า 3 อันดับแรกของหน่วยงานภาครัฐ ที่ได้รับการพูดถึงในแง่บวกในสังคมออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็น เฟซบุ๊ก (Facebook), ทวิตเตอร์

(Twitter), อินสตาแกรม (Instagram), ฟอรัม (Forum), ยูทูบ (YouTube), ข่าวสารต่างๆ (News) และบล็อก (Blog) อันดับ 1 ได้แก่ บริการทำหนังสือเดินทาง โดย กรมการกงสุล กระทรวงการต่างประเทศ (กต.) รองลงมาคือ บริการทำบัตรประชาชน โดย กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย และ

บริการทำใบขับขี่ โดยกรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม “เราใช้เครื่องมือที่ชื่อว่า Zocial Eye ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลโซเชียลมีเดียทุกแพลตฟอร์ม โดยเก็บข้อมูลอิงจาก “คำหลัก (Keyword)” ที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานบริการของภาครัฐ อันได้แก่ บริการทำหนังสือเดินทาง, บริการทำใบขับขี่ และ บริการทำบัตรประชาชน”

อย่างไรก็ตามในช่วงระยะเวลา 6 เดือนที่ผ่านมา (มีนาคม-สิงหาคม 2560) ซึ่งมีข้อความที่พูดถึงหน่วยงานบริการของภาครัฐทั้ง 3 หน่วยงาน รวมทั้งสิ้น 17,326 ข้อความ และเมื่อเจาะลึกลงไปเฉพาะสัดส่วนของข้อความ

แง่บวกต่อข้อความในแง่ลบของแต่ละหน่วยงาน พบว่าหน่วยงานบริการภาครัฐที่ชาวโซเชียลมีเดียพูดถึงในแง่บวก (Positive) หรือความพึงพอใจในการได้รับบริการมากที่สุด ก็คือการทำบริการทำหนังสือเดินทาง หรือ พาสปอร์ต ของกรมการกงสุล 38.5% รองลงมาเป็นการให้บริการทำบัตรประชาชน 26.6% บริการทำใบขับขี่ ของกรมการขนส่งทางบก 17.2%”

สำหรับการใช้งานโซเชียลมีเดียในประเทศไทย จากการเก็บข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. ในปี 2560 ปรากฏว่ามีจำนวนผู้ใช้เฟซบุ๊ก ถึง 47 ล้านบัญชี, WhatsApp: 9 ล้านบัญชี, Line : 55 ล้านบัญชี Twitter : 9 ล้านบัญชี Instagram : 11 ล้านบัญชี ■



กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/ถนนหน้ากสวน

วันที่: อาทิตย์ 10 กันยายน 2560

ปีที่: 29

ฉบับที่: 10580

หน้า: 12(ล่าง), 7

Col.Inch: 192.22 Ad Value: 461,328

PRValue (x3): 1,383,984

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ICN ขอเวลา 3 ปี ขึ้นแท่น 'ผู้เล่นรายใหญ่'



ICN ขอเวลา 3 ปี ขึ้นแท่น 'ผู้เล่นรายใหญ่'

เร่งเครื่องธุรกิจ...! “มนชัย มณีไพโรจน์”
หุ้นใหญ่ บมจ.อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส
ไม่รอช้าเกาะติดนโยบายรัฐ ผลักดันความสามารถรับงานมูลค่าระดับ
100 ล้านบาทขึ้นไป ขยับฐานะการเงินเติบโตก้าวกระโดด

อ่านต่อหน้า >> 7

ICN ขอเวลา 3 ปี ขึ้นแท่น 'ผู้เล่นรายใหญ่'

● **คาริน ไชสูงเนิน**
กรุงเทพธุรกิจ

เรื่องเครื่องธุรกิจ “มนชัย มณีไพโรจน์” หุ่นใหญ่ บมจ.อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส ไม่รอช้า เกาะติดนโยบายรัฐ ผลักดันความสามารถรับงานมูลค่าระดับ 100 ล้านบาทขึ้นไป ขยับฐานะการเงินเติบโตก้าวกระโดด

นโยบายขับเคลื่อน “เศรษฐกิจยุคดิจิทัล” (Digital Economy) ของรัฐบาลชุดปัจจุบัน กำลังส่งผลดีต่อหุ้นไอทีไอเอ็มเอชใหม่ที่กำลังจะเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) จำนวน 120 ล้านหุ้น แบ่งจัดสรร 108 ล้านหุ้นเสนอขายต่อประชาชน

ทั่วไป และอีก 12 ล้านหุ้น จะเสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เข้าซื้อขายวันแรก (เทรด) ในวันที่ 15 ก.ย.นี้ ราคาหุ้นละ 1.84 บาท มูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) 0.50 บาท

การขยับตัวเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ในครานั้นแน่นอนว่า ผู้ถือหุ้นใหญ่อย่าง “มนชัย มณีไพโรจน์” สัดส่วน 19.42% “กลุ่มเลขาสมบูรณ์” สัดส่วน 12.75% “กลุ่มรุ่งเรืองผล” สัดส่วน 12.75% รวมถึง “เสี่ยปู-สมพงษ์ ชลคดีดำรงกุล” นักลงทุนรายใหญ่เจ้าของพอร์ตหลัก “พันล้านบาท” ถือหุ้น ICN สัดส่วน 4.78% (ตัวเลขหลังเสนอขายหุ้นไอพีโอ)

โดย “เสี่ยปู” ถือหุ้น ICN ตั้งแต่ปี 2557 ผ่านการซื้อหุ้นเพิ่มทุนจาก 50 ล้านบาท เป็น 115 ล้านบาท ตอนนั้นผู้ถือหุ้นเดิมไม่มีเงินเพิ่มทุนจำนวนมาก จึงจำเป็นต้องหากกลุ่ม



นักลงทุนเข้ามาถือหุ้น ซึ่งกลุ่มของเสี่ยปูก็เข้ามาซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวในสัดส่วน 33% ครานั้น “เสี่ยปู” เคยพูดว่า “ผมมองเห็นว่าขนาดบริษัทมีการเติบโต และไม่ได้หวังซื้อเก็งกำไร แต่ต้องการถือลงทุนไปเรื่อยๆ” ซึ่งตั้งแต่เข้ามาถือหุ้นไม่เคยเข้ามายุ่งเกี่ยวกับการบริหารงาน และหลังจากหุ้นเข้าซื้อขายในตลาด “เสี่ยปู” ติด “โซเชียลพีเรียด” เป็นระยะเวลา 1 ปี

“มนชัย มณีไพโรจน์” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.อินฟอร์เมชั่น แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวิร์คส หรือ ICN เป็นผู้ให้บริการออกแบบและวางระบบ (System Integrator) ครบวงจร บอกลสตอรี่ใหม่ผลักดันฐานะกับ “กรุงเทพธุรกิจ Biz Week”

ตัดสินใจนำบริษัทเข้าตลาดขายออร์รับว่า เพราะต้องการแก้ไขปัญหา “ข้อจำกัด” การเติบโตธุรกิจ บริษัทจำเป็นต้องมีเงินระดมทุนเพื่อไปขยายธุรกิจ สะท้อนผ่านเงินระดมทุนเสนอขาย IPO จะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนการดำเนินธุรกิจเพื่อรับงานประมูลที่มีขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น และคาดว่าหลังจากการระดมทุนครั้งนี้จะทำให้ “หนี้สินต่อทุน” (D/E) ลดลงต่ำกว่า 1 เท่า จากปัจจุบันที่มี 1.2 เท่า

อีกประเด็นที่ได้จากการเข้าระดมทุนคือ “การยอมรับของแบงก์” เพราะในอดีตบริษัทจะทำธุรกรรมทางการเงินเกี่ยวกับแบงก์ต้องวางเงินเป็นหลักค้ำประกัน ซึ่งเป็นเหตุที่ทำให้ธุรกิจไม่เติบโต เพราะถูกจำกัดด้วยเงินลงทุน ถ้าอยากเติบโตก็ต้องเพิ่มทุนไปเรื่อยๆ ซึ่งไม่ใช่ทางแก้ปัญหาที่ถาวร

“ธุรกิจสื่อสารจะต้องดูที่กระแสเงินสดของบริษัทเป็นหลัก อดีตเงินทุน ICN มาจากการเพิ่มทุนผู้ถือหุ้น แต่สุดท้ายเชื่อว่าไม่ได้เป็นการแก้ไขปัญหาแบบถาวร ซึ่งการแก้ปัญหาแบบถาวรคือ การนำบริษัทเข้ามาระดมทุนในตลาด”

หากพิจารณาการเติบโตขององค์กรแห่งนี้พบว่าช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2557-2559) มีรายได้รวม 243.49 ล้านบาท, 678.63 ล้านบาท และ 570.96 ล้านบาท มีกำไรสุทธิ 0.33 ล้านบาท, 5.47 ล้านบาท และ 27.11 ล้านบาท โดยเฉลี่ยมีการเติบโต “ก้าวกระโดด” ทุกปี

ทว่า หลังจากนั้นบริษัทจะสามารถ “กำจัดข้อจำกัดการเติบโต” และเชื่อว่าบริษัทจะเติบโตอย่าง “โดดเด่น” ได้ในอนาคตหลังมีเงินลงทุนทำให้ขีดความสามารถในการเข้าประมูลงานโครงการขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น

ซึ่งคาดว่าใน 3 ปีข้างหน้าบริษัทขยับตัวขึ้นมา เป็น "หนึ่งในผู้เล่นรายใหญ่" จากอดีตเคย รับงานขนาดมูลค่าโครงการเฉลี่ยประมาณ 30-40 ล้านบาท แต่ปัจจุบันก็เริ่มมองโครงการ ที่มีมูลค่าประมาณ 100-500 ล้านบาทขึ้นไป สอดรับกับแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจ



มองรายได้และ
กำไรสุทธิในปี 2560
คาดว่าจะเติบโต
อย่างโดดเด่นอีกครั้ง
เมื่อเทียบกับ
ปี 2559

และสังคม ตามนโยบายภาครัฐเรื่องของ Digital Economy

ปัจจุบัน "ธุรกิจสื่อสาร" คิดเป็น มูลค่าตลาดราว "5 แสนล้านบาท" มีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 7-11% โดยตลาดแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ "กลุ่มอุปกรณ์" และ "กลุ่มบริการ" ซึ่งตลาดที่เติบโตสูงจะเป็นตลาด บริการ ส่วนตลาดอุปกรณ์จะเติบโตต่อเมื่อ มีเหตุการณ์สำคัญๆ เช่น การประมูล ใบอนุญาต (ไล่น์เซนส์) 4G เป็นต้น

บริษัทดำเนินธุรกิจหลัก 2 กลุ่ม คือ 1.ธุรกิจรับเหมา วางระบบ (Turnkey Project) คิดเป็น สัดส่วนรายได้ 42% โดย "ระบบสื่อสาร โทรคมนาคม" (Telecom-communication System) บริษัทมีความเชี่ยวชาญในระบบสื่อสาร โทรคมนาคม สามารถออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ติดตั้ง ระบบโทรคมนาคม ให้แก่ ลูกค้าซึ่งเป็นผู้ให้บริการ



มนชัย มณีไพโรจน์

โทรคมนาคมระดับประเทศ ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัท สามารถรับเหมาวางระบบ ต่างๆ

“งานก่อสร้างและวางระบบไฟฟ้า” (Construction and Electrical systems) เพื่อให้บริษัทสามารถเป็น System Integrator ได้ ในหลากหลายธุรกิจ บริษัท

จึงได้เริ่มธุรกิจนี้ขึ้นในปี 2559 โดยสามารถให้บริการต่างๆ คือ “บริการวางระบบไฟฟ้า” สามารถให้บริการในการวางระบบไฟฟ้า รวมถึงเป็นผู้ออกแบบและติดตั้งงานระบบที่เกี่ยวข้องภายในศูนย์ดาต้าเซ็นเตอร์ด้วย มาตรฐานสากล

“ระบบ SCADA” (Supervisory Control and Data Acquisition) บริษัทมีทีมงานและพันธมิตรทางธุรกิจที่มีประสบการณ์และผลิตภัณฑ์ที่พร้อมติดตั้ง และให้บริการระบบ SCADA ซึ่งเป็นระบบตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูลแบบ Real-time ที่ใช้ในการตรวจสอบสถานะ ตลอดจน ควบคุมการทำงานของระบบควบคุม ในอุตสาหกรรมและงานวิศวกรรมต่างๆ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บอกต่อว่า ช่วงไตรมาส 3 ปี 2557 บริษัทเปลี่ยนนโยบายการทำธุรกิจโดยเริ่มทำธุรกิจเป็นผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ในการวางระบบโทรคมนาคม และได้มีการขยายฐานลูกค้าไปยังรัฐวิสาหกิจรายใหม่และองค์กรเอกชนเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม รายได้รวมของบริษัท ลดลงในปี 2559 เป็นผลมาจากการชะลอการลงทุนขององค์กรรัฐวิสาหกิจซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท

ทว่า ปัจจุบันลูกค้ากลับมาลงทุนมากขึ้นกว่าปีก่อน และบริษัทมีการขยายฐานลูกค้าทั้งหน่วยงานราชการ และองค์กรเอกชนมากขึ้น ประกอบกับได้เข้าประมูลงานโครงการขนาดใหญ่ เช่น งานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

“เราเคยรับงานมูลค่าไม่สูง แต่หลังมีเงินระดมทุนเราจะรับงานที่มีขนาดโครงการที่ใหญ่ขึ้นได้ ซึ่งการระดมทุนในครั้งนี้ จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการเข้ารับงานใหม่ๆ ในอนาคตของเรา”

2.ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์และบำรุงรักษา (Supply and Maintenance) คิดเป็น

สัดส่วนรายได้ 57% โดยธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Supply) บริษัทจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมทุกประเภท ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์ที่ลูกค้าซื้อเก็บสำรองไว้ใช้ทดแทน

ธุรกิจให้บริการบำรุงรักษาโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Maintenance) บริษัทสามารถให้บริการบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคมไม่ว่าจะเป็นโครงข่ายระบบสื่อสารโทรคมนาคมแบบใช้สายหรือไร้สาย ทั้งการบำรุงรักษาในเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) การบำรุงรักษาเมื่อเกิดเหตุเสีย (Corrective Maintenance) และการบำรุงรักษาแบบปรับปรุงปรับเปลี่ยนหรือโยกย้าย

เขابอกว่า แผนธุรกิจในอนาคตระยะ 3-5 ปี อยากเห็นสัดส่วนรายได้ธุรกิจให้บริการบำรุงรักษาและธุรกิจรับเหมาวางระบบอยู่ที่ 50 : 50 จากปัจจุบัน 57 : 42 โดยธุรกิจให้บริการบำรุงรักษาถือว่าเป็นพอร์ต “รายได้ประจำ” (Recurring Income) เนื่องจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจะจ่ายเงินสม่ำเสมอตามสัญญา “เราคงเน้นงานที่เป็นพอร์ตรายได้ประจำ แต่พอร์ตงานวางระบบก็ต้องมีไว้บ้าง”

สำหรับลูกค้าในธุรกิจให้บริการบำรุงรักษาที่บริษัททำให้อาทีบมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น หรือ TRUE, บริษัท ทีโอที จำกัด (TOT), บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) หรือ CAT กระทรวงศึกษาธิการ เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันยังไม่ได้รับงานทั้งหมดทำเพียงพื้นที่เท่านั้น และยังมีพื้นที่อื่นๆ อีกที่บริษัท ยังไม่ได้เข้าไปรับงาน เนื่องจากที่ผ่านมา มีข้อจำกัดเรื่องเงินทุน ฉะนั้น หากมีเงินทุนมากเพียงพอ บริษัทก็สามารถรับงานได้มากขึ้น

ในขณะเดียวกัน งานให้บริการบำรุงรักษาช่วงนี้บริษัทรับงานแค่เขตตะวันออก เราอาจจะเข้ามารับงานในพื้นที่ภาคกลาง “อดีตเขาเรียกเราเข้าไปรับงานเพิ่ม แต่บริษัทขอเบรกไว้ก่อน เพราะว่าทุนเรามีจำกัด”

วิเคราะห์ผลประกอบการครึ่งปีหลัง จะเติบโตกว่าครึ่งปีแรกที่มีรายได้ 377.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 115.02% และกำไรสุทธิ 23.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 318.23% โดยผลประกอบการในครึ่งปีแรกนี้ออกมาสามารถทำได้ใกล้เคียงกับทั้งปีก่อนแล้ว

ขณะที่มองรายได้และกำไรสุทธิในปี 2560 คาดว่าจะเติบโตอย่างโดดเด่น เมื่อเทียบกับปี 2559 ตามการรับรู้รายได้จากงานในมือ (Backlog) ที่ปัจจุบันมีอยู่จำนวน 431.70 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะทยอยรับรู้รายได้ราว 90% ในปีนี้ รวมถึงลูกค้ากลับมาลงทุนมากขึ้นกว่าปีก่อน และการขยายฐานลูกค้าทั้งหน่วยงานราชการ และองค์กรเอกชนมากขึ้น

สำหรับ ภาพรวมธุรกิจสื่อสารในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา “ตลาดซบเซา” สะท้อนภาพชัดเจนได้จากบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (บจ.) ที่พบว่าผลการดำเนินงานชะลอตัว แต่หลังจากปี 2560 เริ่มมองเห็นการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากภาครัฐออกนโยบายการลงทุนแบบจริงจัง ง่ายๆ อย่างเช่นนโยบายไทยแลนด์ 4.0

“ในเมื่อนโยบายไทยแลนด์ 4.0 เป็นนโยบายหลักที่ออกมาจากรัฐบาล ฉะนั้นทุกหน่วยงานราชการ ก็ต้องสนองตามนโยบายดังกล่าว เป็นเหตุให้ทุกหน่วยงานก็ต้องติดตามนโยบายไทยแลนด์ 4.0”

ดังนั้น เมื่อเกิดความคิดลงทุนด้านแรกกองหนี้ไม่พ้น การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานก่อนซึ่งเป็นปัจจัยบวกที่มองว่าอุตสาหกรรมสื่อสารกำลังฟื้นตัวแล้ว โดยในปีนี้จะเห็นโครงการใหญ่ๆ ออกมา เช่น โครงการประชารัฐ มูลค่าประมาณ 10,000 ล้านบาท รวมทั้งเริ่มเห็นการขยับตัวลงทุนของสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. ที่ในช่วงที่ผ่านมาไม่มีการลงทุน แม้แต่บงโฆษณา ยังไม่มีออกมา

“มันชัย” ทิ้งท้ายบทสนทนาว่า ถ้าเรามีเงินทุน เราสามารถเติบโตมากกว่านี้ เพราะว่าตลาดยังไปได้อีกมาก รวมทั้งพาร์ทเนอร์ของบริษัท ก็ยังอยู่