

# JFin Coin กระตุ้นแบงก์ปรับตัว

## • 'เศรษฐกิจ' ชี้ต้องให้บริการที่ท้าทายมากขึ้น

ชี้ "JFin Coin" เป็นตัวกระตุ้นให้สถาบันการเงิน การธนาคารต้องกลับมาทบทวนรูปแบบการให้บริการที่ เริ่มมีความท้าทายมากขึ้น เผยมีรูปแบบทางธุรกิจในการ ให้บริการเงินกู้ในระดับบุคคลทั่วไป ซึ่งจะสามารรถเข้าไป เจาะกลุ่มลูกค้าที่อยู่นอกการให้บริการของธนาคารได้

บิตคอยน์ หรือ Bitcoin คือสกุลเงินในรูปแบบของดิจิทัล ถูกสร้างขึ้นด้วยภาษาคอมพิวเตอร์ ถูกสร้างขึ้นมาด้วยกลุ่มนักพัฒนา เล็กๆ กลุ่มหนึ่งตลอดจนบริษัท ใหญ่ๆ ทั่วโลก โดยระบบของ Bitcoin ถูกรันโดยคอมพิวเตอร์ ของผู้ใช้งานทั่วโลก โดยใช้ระบบ ซอฟต์แวร์ในการถอดสมการ คณิตศาสตร์ และถือเป็นสกุล เงินแรกของโลกที่ถูกเรียกว่าคริป โทเคอร์เรนซี (cryptocurrency) ในหลายประเทศได้เริ่มนำไปใช้ กันบ้างแล้ว

หากแต่ในประเทศไทย บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ JMART บริษัทโฮลดิ้งที่ลงทุน ในธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจการเงิน พร้อมด้วย บริษัท เจ เวนเจอร์ส จำกัด หรือ JVC ผู้พัฒนา ซอฟต์แวร์ และแอปพลิเคชันทาง ด้าน Fintech และลงทุนในธุรกิจ

Start-up (เป็นบริษัทย่อยที่ JMART ถือหุ้นในสัดส่วน 80%) อยู่ระหว่างการเตรียมระดมทุน ด้วยดิจิทัลโทเคน "JFin Coin" ต่อสาธารณชนเป็นครั้งแรก (Initial Coin Offering : ICO) และเป็นกลุ่มบริษัทมหาชน รายแรกที่นำเทคโนโลยี Blockchain เข้ามาใช้ในธุรกิจสินเชื่อ

อย่างไรก็ตาม พ.อ.ดร. เศรษฐพงศ์ มะลิวรรณ กรรมการ กิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. ได้เขียนบทความ แสดงความคิดเห็นในเรื่องนี้ว่า นับจากนี้ไปอุตสาหกรรมการเงิน การธนาคารของโลกจะเปลี่ยนแปลง ไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งนับตั้งแต่ 20 ปีที่ผ่านมาจนถึงวันนี้ที่โทรศัพท์ เคลื่อนที่สามารถเชื่อมต่อผู้คน มากมายทั่วโลกถึงกว่า 4.5 พัน ล้านคน และด้วยความทรงพลัง



△ พ.อ.ดร. เศรษฐพงศ์ มะลิวรรณ

ของการเชื่อมต่อโทรศัพท์มือถือกับอินเทอร์เน็ตจึงทำให้ผู้คนทั่วโลกสามารถทำธุรกรรมทุกรูปแบบผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ดังกับว่าเรามีธนาคารเคลื่อนที่ไปกับเราตลอดเวลา

ตั้งแต่ปี 2552 ที่ Blockchain เริ่มปรากฏตัว โดยทำหน้าที่คล้ายกับโรงงานผลิตสินค้าแบบอัตโนมัติบนอินเทอร์เน็ต ตั้งแต่ประกอบวัตถุดิบทุกชิ้นเข้าด้วยกัน ไปจนถึงการระบุรหัสประจำตัวให้กับสินค้าทุกชิ้นเพื่อป้องกันการปลอมแปลง และด้วยขีดความสามารถนี้ของ Blockchain จึงมีคนนำมาหมั่นกำหนดรูปแบบการทำธุรกรรมแบบปลอดภัยและเชื่อถือได้บนอินเทอร์เน็ต ด้วยการพิสูจน์ (Proof) แทนที่จะเป็นเพียงการเชื่อใจ (Trust) เท่านั้น จึงทำให้มีแนวโน้มว่าโลกในอนาคตภายใน 10 ปีนี้ ผู้คนจะสามารถโอนเงินและทำธุรกรรมทุกรูปแบบโดยตรงกันเอง (Peer-to-peer) โดยไม่ต้องพึ่งตัวกลาง เช่น สถาบันทางการเงินและธนาคารอีกต่อไป รวมทั้งจะเกิดสถาบันทางการเงินรูปแบบใหม่บน Blockchain

ในวันนี้จึงมีการระดมทุนในรูปแบบ Initial Coin Offering (ICO) เพื่อที่จะสร้างธุรกิจเหมือน

เป็นปลาที่เคลื่อนไหวเร็ว  
กินปลาที่เคลื่อนไหวช้าตัวใหญ่  
ในอุตสาหกรรม  
การเงิน  
การธนาคาร  
ในอนาคตอันใกล้ก็เป็นได้

(Virtual business model) ออกมาในรูปแบบ Cryptocurrency บน Blockchain ที่เรารู้จักในนาม Bitcoin ซึ่งแท้ที่จริงแล้ว Bitcoin เป็นเพียง Cryptocurrency อันดับ 1 ในกว่า 1,300 สกุล

และในวันนี้เองประเทศไทยได้เกิดปรากฏการณ์ที่น่าตื่นเต้น โดยบริษัท เจมารัท ได้ประกาศเสนอการระดมทุนในรูปแบบ ICO ด้วยการสร้าง Cryptocurrency ที่ชื่อว่า "JFin Coin" ซึ่งถือว่าเป็น Cryptocurrency สัญชาติไทยรายแรก ซึ่งปรากฏการณ์ดังกล่าวจะเป็นตัวกระตุ้นให้สถาบันการเงินการธนาคารต้องกลับมาทบทวนรูปแบบการให้บริการที่เริ่มมีความท้าทายมากขึ้นอย่างยิ่ง โดย JFin Coin มีรูปแบบทางธุรกิจในการให้บริการเงินกู้ในระดับบุคคลทั่วไป ซึ่งจะสามารถเข้าไปเจาะกลุ่มลูกค้าที่อยู่นอกการให้บริการของธนาคาร

ปรากฏการณ์นี้อาจจะมีประวัติศาสตร์ซ้ำรอย คล้ายกรณีของบริษัท Blockbuster ที่ให้บริการเช่า VDO ตามสาขามากมายในสหรัฐอเมริกา แต่เมื่อบริษัท Netflix ผู้ให้บริการ VDO online ผ่านอินเทอร์เน็ตเข้ามาในตลาด

โดยเข้าไปเจาะตลาดล่างซึ่งเป็นตลาดที่ Blockbuster ไม่ได้สนใจเท่าใดนัก แต่ด้วยความประมาททำให้ในเวลาต่อมาได้มีการพัฒนาเทคโนโลยี Wi-Fi และ mobile internet อย่างก้าวกระโดดจนทำให้บริษัท Netflix ขยายบริการเข้าไปกินตลาดทั้งหมดของ Blockbuster จนทำให้ Blockbuster ต้องล้มละลายในที่สุดในปี 2010

แต่เบื้องหลังที่น่าสนใจของการล่มสลายของ Blockbuster คือ "ความประมาท" ของยักษ์ใหญ่ โดยในปี 2000 ผู้ก่อตั้ง Netflix ได้เห็นโอกาสหลังจากที่ระบบ 3G เริ่มเกิดขึ้น จนทำให้เขาตัดสินใจบินไปเมือง Dallas เพื่อขอพบ CEO ของ Blockbuster ที่ชื่อ John Antioco และผู้บริหารของ Blockbuster เพื่อยื่นข้อเสนอเพื่อทำธุรกิจร่วมกันโดย Netflix เสนอว่าจะดำเนินธุรกิจให้กับ Blockbuster ในส่วนของ Online และขอให้ Blockbuster ช่วยโปรโมตตราสินค้าให้กับ Netflix ในทุกร้านสาขาของ Blockbuster ผลปรากฏว่า John Antioco, CEO ของ Blockbuster ได้หัวเราะออกมาลั่นห้องประชุมทันที แต่หลังจากสิ้นเสียงหัวเราะไปไม่กี่ปีการล่มสลายของ Blockbuster ก็เป็นสิ่งที่พิสูจน์ว่า

"ความประมาทและความไม่รู้จริงของผู้บริหารยุคดิจิทัลจะนำพาให้องค์กรล่มสลาย หากแต่ JFin Coin จึงอาจจะเป็นปลาที่เคลื่อนไหวเร็วกินปลาที่เคลื่อนไหวช้าตัวใหญ่ ในอุตสาหกรรมการเงินการธนาคาร ในอนาคตอันใกล้ก็เป็นได้" ■





ธุรกิจดาวเทียมยังมีอนาคต แต่อาจต้องใช้เวลานานในลักษณะอื่น  
ที่ไปเข้าใช้ เข้าซื้อแบนด์วิธ

โพลูย์ ภาณุวัฒนวงศ์

# 'โพลูย์ ภาณุวัฒนวงศ์' อยากพา'ไทยคม'ขึ้นสู่วงโคจร(อีกครั้ง)

**กรุงเทพธุรกิจ** • ดิจิทัล ดิสรัปชัน  
กำลังกลืนกินเข้าสู่อุตสาหกรรมบรอดแคสต์  
อย่างเลี่ยงไม่ได้ หลังจากที่พฤติกรรม  
ผู้บริโภคหันมาดูคอนเทนต์บนแพลตฟอร์ม  
(ไอทีที) ทำให้ธุรกิจทีวีดาวเทียมที่ต่างต้อง  
ปรับตัวใหม่ทั้งหมด "ไทยคม" ผู้ประกอบ  
กิจการดาวเทียมรายเดียวในไทย ต้อง  
ประสบปัญหาในเรื่องดังกล่าวอย่างหนัก  
และยังต้องต่อสู้กับแนวทางการกำกับดูแล  
ของภาครัฐด้วย

## ไทยคม9'ไม่ยิงขึ้นสู่วงโคจร

นายโพลูย์ ภาณุวัฒนวงศ์ ประธาน  
เจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยคม จำกัด  
(มหาชน) เปิดเผยว่า **ความไม่ชัดเจนของ  
รัฐบาลต่อการกำกับดูแลธุรกิจดาวเทียม**  
ซึ่งที่ผ่านมาแม้ว่าจะมีการเจรจากับกระทรวง  
ดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (ดีอี) แต่  
ก็ยังไม่ได้ข้อสรุปร่วมกันแต่อย่างใด ถึง  
สถานะของดาวเทียมไทยคม 7 และ 8 ว่า  
จะอยู่บนใบอนุญาต (ไลเซนส์) ที่ต้องขอ  
จากสำนักงานคณะกรรมการกิจการวิทยุ  
กระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการ  
โทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) หรือยังคง  
มีสถานะเป็นดาวเทียมในสัญญาสัมปทาน  
กับกระทรวงดีอีเหมือนเช่น ไทยคม 4  
(ไอทีสตาร์) ไทยคม 5 และ ไทยคม 6

ดังนั้น จากเดิมที่ไทยคมมีความตั้งใจ  
ที่จะยิงดาวเทียมดวงใหม่ คือ ไทยคม 9  
ในตำแหน่ง 119.5 องศาตะวันออก  
เช่นเดียวกับไทยคม 4 และได้อนุญาตจาก  
คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม (กทค.)  
ในการใช้ใบอนุญาตที่สามารถยิงดาวเทียม  
ดวงใหม่ได้แล้ว

แต่ในส่วนของรัฐบาลเองไม่มีความชัดเจน  
ในแนวทางการกำกับดูแลธุรกิจ จนลูกค้าคือ  
ซอฟต์แวร์แบงก์ ผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคม



“ความไม่ชัดเจนของรัฐบาล  
ทำให้เราล้มเลิก  
แผนยิงไทยคม 9”



ในประเทศญี่ปุ่น ที่ต้องการใช้งานแบนด์วิธ  
ของไทยคม 9 ไม่สามารถรอได้ จึงได้  
เปลี่ยนไปใช้ของผู้ให้บริการรายอื่น ดังนั้น  
ไทยคมจึงได้ตัดสินใจล้มแผนที่จะยิง  
ดาวเทียม 9 ไปเลย

“ที่เคยจะให้ไทยคม 9 ขึ้นวงโคจรที่  
119.5 เช่นเดียวกับไทยคม 4 แต่ตอนนี้ก็  
ไม่แล้ว เพราะตีความความต้องการไม่มีแล้ว  
หลังจากที่ลูกค้ารายใหญ่อย่างซอฟต์แวร์แบงก์  
ถอนตัว อันเนื่องมาจากความไม่ชัดเจน  
เรื่องวงโคจรกับรัฐบาล”

## สัมปทานหมดต้องเจรจาใหม่

**ภาพรวมของอุตสาหกรรม ในแง่ที่  
เป็นไอทีซิสเต็มธุรกิจเปลี่ยน ลูกค้าอย่าง  
ที่เคยเข้าแบนด์วิธก็ล้มหายตายจากกันไป  
หลายราย** ซึ่งที่ผ่านมาลูกค้ารายใหญ่อย่าง  
บมจ.ทีโอทีก็เลิกใช้ไอทีสตาร์ในการรับส่ง  
สัญญาณ

**ส่วนผู้ชม ผู้บริโภคเอง (End User)  
ก็เลิกดูทีวีดาวเทียม มาดูรายการสื่อบน  
บริการ (โอเวอร์ เดอะ ท็อป หรือ ไอทีที)  
แทน อาทิ ยูทูบ ไลน์ทีวี และ เฟซบุ๊ก ไลฟ์**

จึงไม่มีความต้องการ (ดีมานด์) เพียงพอ  
จึงไม่สามารถยิงดาวเทียมดวงใหม่ขึ้นสู่  
วงโคจรได้อีก และคาดว่าจนหมดสัญญา  
สัมปทานกับกระทรวงดีอีและไทยคมในปี  
2564 ก็คงจะไม่มีกรยิงดาวเทียมอีกแล้ว  
แม้ว่าจริงๆ ธุรกิจดาวเทียมยังมีช่องทาง  
การทำธุรกิจที่จะบันเดิลคอนเทนต์ใหม่  
เข้าไปทำได้

ในอนาคตนั้นไม่มีการยิงดาวเทียมใน  
3ปีข้างหน้าแน่นอน ส่วนอนาคตหลังปี 2564 ซึ่ง  
เป็นช่วงที่หมดสัมปทานนั้น อนาคตของ  
ดาวเทียมไทยคม 4 ไทยคม 5 และไทยคม  
6 จะเป็นอย่างไรต่อไปคงต้องคุยกับรัฐบาล  
ใหม่เพราะถือว่าเมื่อใดที่สัมปทานหมดแล้ว  
ใครจะเป็นผู้ให้บริการกับประชาชน จะแบ่ง  
รายได้อย่างไร โดยก็ต้องว่ากันใหม่กับ  
รัฐบาล ซึ่งปัจจุบันเองไทยคม 4 ไทยคม 5  
และไทยคม 6 อยู่ในสัมปทาน

ส่วนไทยคม 7 และไทยคม 8 เป็นดาวเทียม  
ที่อยู่นอกสัมปทานแต่กระทรวงดีอีแย้งว่า  
อยู่ในสัมปทานเหมือน 3 ดวงก่อนหน้า  
นี้ทั้งดาวเทียมไทยคม 4 และไทยคม 5 อายุ  
ดาวเทียมเหลือ 4 ปี ส่วนไทยคม 6 น่าจะ

เหลืออายุอยู่ 10 ปี ส่วนไทยคม 7 และไทยคม 8 เหลืออายุ 18 ปี

“เราคงไม่ถึงขั้น ไม่ยิงดาวเทียมอีกต่อไป หรือเลิกทำธุรกิจดาวเทียม เพราะเห็นว่า ดาวเทียมยังมีอนาคต แต่อาจต้องเป็นดาวเทียมในอีกลักษณะอื่น ทั้งการไปเช่าใช้ เช่าซื้อแบนด์วิธของผู้ให้บริการรายอื่น แล้วมาขายต่อให้กับลูกค้าไทย”

### มุ่งธุรกิจใหม่-หารายได้เสริม

ทั้งนี้ สิ่งที่ไทยคมต้องดำเนินการในช่วง 3 ปีต่อจากนี้ก่อนที่จะสิ้นสุดสัญญาสัมปทานคือ วางรากฐานธุรกิจเดิมที่มีอยู่ให้ดี และคงรายได้จากธุรกิจเดิมเอาไว้ โดยปัจจุบันนี้รายได้จากธุรกิจดาวเทียมอยู่ที่ 70-80% ของรายได้รวมธุรกิจไทยคม แต่ในอนาคต 3-5 ปีนั้น จะต้องพยายามสร้างธุรกิจใหม่ให้มีรายได้อื่นมาทดแทน โดยเชื่อว่ารายได้จากธุรกิจใหม่จะเป็น 50% และรายได้จากธุรกิจดาวเทียมจะลดลงไปเหลือ 50% ส่วนแผนงานอื่น ที่จะต้องทำในอีก 2 ปี ก่อนสัมปทานหมด คือ จะเติมเชื้อเพลิงให้กับดาวเทียมไทยคม 4 และไทยคม 5 ซึ่งจะช่วยขยายอายุดาวเทียมได้ 5 ปี

เขา เสริมว่า ในอนาคตเทคโนโลยีดาวเทียมจะเปลี่ยนไป ซึ่งอาจจะไม่ยิงดาวเทียมใหม่อีกแล้ว แต่ดาวเทียมจะเปลี่ยนไปรูปแบบการให้บริการเหมือนที่เริ่มมีการใช้ดาวเทียมวงโคจรต่ำมากขึ้น เทียบกับดาวเทียมปกติที่อยู่ในวงโคจรค้างฟ้าตำแหน่งสูง 30,000 กม.

โดยดาวเทียมวงโคจรต่ำนั้น มีข้อดีคือ การส่งกลับสัญญาณดี แต่จะไม่อยู่นิ่งและเคลื่อนที่ไปตลอด ทำให้ต้องลงทุนมากกว่าคือต้องสร้างดาวเทียมหลายดวง แต่สามารถทำเป็นตัวให้บริการสถานีฐานเสริมระบบสื่อสารประเภทอื่นได้ด้วย



# ไทยคมพับแผนยิงดาวเทียม โอตริัฐบาลไม่ชัดเจน-ลูกค้ารายใหญ่หาย

นายไพฑูรย์ ภาณุวัฒนวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยคม เปิดเผยว่าบริษัทได้พับแผนการยิงดาวเทียมไทยคมดวงที่ 9 เรียบร้อยแล้ว เนื่องจากรัฐบาลคือ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (ดีอี) ไม่มีความชัดเจนในการจองวงโคจรให้ในฐานะตัวแทนของประเทศไทย ขณะที่ลูกค้ารายใหญ่อย่าง ซอฟต์แวร์ประเทศไทยก็ยกเลิกการเป็นลูกค้า และหันไปใช้บริการกับผู้ให้บริการดาวเทียมรายอื่นแล้ว

ขณะที่การใช้งานในธุรกิจดาวเทียมก็เปลี่ยนแปลงลูกค้าของไทยคม อย่าง ซีทีเอช ก็ไม่สามารถดำเนินกิจการได้ ส่วนลูกค้า บริษัท ทีโอที ก็เลิกใช้ไอพีสตาร์ เหลือเพียงการเช่าใช้ในโครงการยูโซ่เท่านั้น ขณะที่ผู้บริภคเองก็เลิกดูดาวเทียมและหันมาดูคอนเทนต์ผ่านอินเทอร์เน็ตมากขึ้น

ส่วนความคืบหน้าของดาวเทียมไทยคมดวงที่ 7 และ 8 ที่กระทรวงดีอีต้องการให้อยู่ในระบบสัญญาสัมปทาน ในขณะที่ไทยคมนั้นใจว่าดาวเทียมทั้ง 2 ดวง

คือดาวเทียมในระบบใบอนุญาตเนื่องจากได้ขอใบอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ทำให้ทั้งไทยคมและดีอี ต้องนำเรื่องเข้าสู่กระบวนการอนุญาตโตตุลาการนั้น ขณะนี้ยังอยู่เพียงขั้นตอนการกำหนดคุณสมบัติของคณะกรรมการอนุญาตโตตุลาการของทั้ง 2 ฝ่ายอยู่เลย ดังนั้นคาดว่าภายในปี 2564 ซึ่งเป็นปีที่สัญญาสัมปทานจะสิ้นสุดลงก็คงยังไม่ได้ข้อสรุป

ดังนั้นภายใน 3-4 ปีนี้ ไทยคมไม่มีแผนยิงดาวเทียมขนาดใหญ่แบบไทยคม 9 แต่อาจจะมองหารูปแบบการทำธุรกิจใหม่ในการเหมาซื้อความจุจากดาวเทียมของประเทศอื่นมาให้บริการกับลูกค้าหรือการยิงดาวเทียมวงโคจรต่ำแทน แต่อย่างไรก็ตาม ในธุรกิจบรอดแคสต์ก็ยังคงใช้ดาวเทียมในการให้บริการ ขณะที่รัฐบาลเองหากต้องการมีดาวเทียมเป็นของตัวเองก็คงต้องลงทุนเอง การที่จะพึ่งเอกชนเหมือนเมื่อก่อนไม่ได้แล้ว

“สิ่งที่ทำใน 3 ปีนี้ คือการทำดาวเทียมดวงที่เหลือนก่อนและมีการทำธุรกิจใหม่ๆให้มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่าง LooxTV และ maritime ที่ให้บริการดาวเทียมสำหรับเรือ” นายไพฑูรย์ กล่าว



**Satellite dishes stand behind Thaicom's headquarters in Nonthaburi province.**

TAWATCHAI  
KEMGUMNERD

## TELECOMS

# Thaicom 9 ditched over fee dispute

KOMSAN TORTERMSASANA

Thaicom Plc has finally scrapped its plan to construct the Thaicom 9 satellite because of an unsettled regulatory dispute and a sharp drop in demand for satellite transponder capacity, spurred by the growing popularity of over-the-top (OTT) broadcasting platforms.

The decision followed a prolonged period of uncertainty about the operating fee structure of satellite businesses implemented by the government, causing Softbank, Thaicom's major customer, to cancel its agreement to rent 30% of Thaicom 9's transponder capacity.

The satellite TV business has struggled to adapt to rapidly developing technology and threats from OTT services.

Thaicom will not build any new satellites over the next three years, rather focusing on maximising its existing satellite resources that already meet market demand, said chief executive Paiboon Panuwattanawong.

The move is part of the company's business restructuring plan, he said.

As part of the plan, Thaicom ventured into other businesses late last year to create

new revenue streams. The new businesses include a mobile integrated TV content digital platform and a maritime transport communication platform.

"The satellite business is still an interesting industry, but its technology and business model have evolved," Mr Paiboon said.

Thaicom will not quit the satellite industry, but there will not any construction or acquisition project until 2021, he said, adding that the company will be more focused on maximising operations under all existing satellite resources.

Currently, Thaicom operates three satellites under a concession regime: Thaicom 4 or iPSTAR, a broadband satellite; and Thaicom 5 and Thaicom 6, which are broadcast satellites.

Thaicom 4 is in the orbital slot at 119.5 degrees east and Thaicom 5 is at 78.5 degrees east. The concession of Thaicom 4 and 5 under the Digital Economy and Society Ministry will expire in 2021.

Today, Thaicom also operates Thaicom 7 and 8 under a single licence from the National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC), which only requires a 5.75% licence fee payment.

Previously, Thaicom planned to sign an agreement to hire an international satellite builder by early 2016 to construct Thaicom 9, which was to be launched next year to replace Thaicom 4.

But the company suspended its plan to hire a satellite builder in early 2017 after Deputy Prime Minister Prajin Juntong began studying ways to revamp the structure of the satellite industry.

More importantly, the government has

forced Thaicom 7 and 8 to operate under the old concession system instead of a licensing regime, reasoning that the 5.75% licence fee payment to the NBTC was too low, compared with the 20.5% revenue sharing arrangement under the concession regime.

The government has said it needs to ensure greater benefits from the space economy for the public.

Thaicom has negotiated with government representatives several times but failed to resolve the dispute over Thaicom 7 and 8.

Mr Paiboon said the uncertainty over the Thaicom 9 had prompted other customers apart from Softbank to cancel their agreements with Thaicom, including satellite TV operator CTH and the state enterprise TOT.

"The satellite TV ecosystem has rapidly changed over the last two years, and launching a new satellite is no longer worth it," he said.

Thaicom 4 and 5 have lifetimes of another four years, while Thaicom 6 has 10 years left and Thaicom 7 and 8 each have 18.

Mr Paiboon said that going forward, low earth satellites, orbiting 1,000 kilometres above the earth, might become more popular than those operating at 30,000 kilometres and above.

With their lower range, low earth satellites can ensure greater efficiency of their signal transmissions back to earth.

He said low earth satellites can also be adopted as base stations for other communication systems.



# Thaicom seeks revenue from new streams

**SIRIVISH TOOMGUM**  
THE NATION

SATELLITE operator Thaicom has developed new satellite-related businesses to seek new revenue streams as part of its 2018 strategic direction, its chief executive officer Paiboon Panuwattanawong said.

The revenue from the new businesses is expected to account for 50 per cent of the company's total revenue in the next five years. Currently the satellite service business contributes around 80 per cent revenue.

Among the new business it started exploring last year was providing satellite service to serve as a communications platform for those in the maritime business such as shippers and cruises.

Meanwhile, Thaicom recently shelved the planned Thaicom 9 satellite, due to lack of commercial feasibility. Paiboon added that as of now, until the end of the Thaicom concession in 2021, the company is unlikely to launch a new satellite.

Currently Thaicom operates

Thaicom 4 broadband satellite (which is better known as IPSTAR), Thaicom 5 and 6 broadcasting satellites under the concession of the Ministry of Digital Economy and Society. It also operates Thaicom 7 and 8 broadcasting satellites under the National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC)'s licensing regime.

The ministry and Thaicom has been engaged in the arbitration dispute as the ministry views that the Thaicom 7 and 8 satellites are under its concession and should be returned.

The regulatory haze had prompted Thaicom to delay the planned Thaicom 9 satellite, which caused prospective major customer Japanese telecommunications giant Softbank to cancel its plan to use this satellite last April.

Softbank, which uses 1.5 gigabytes capacity on the IPSTAR satellite, had wanted to switch over to Thaicom 9 after the former's concession ended. It had even committed to use Thaicom 9's capacity of 30 per cent throughout the satellite's lifespan. Paiboon added that the company has also kept an eye on current technology trends from Artificial Intelligence to Internet of Things and even cryptocurrency to see if they can be its new business opportunities in the future.

He added that the satellite business would not entirely die.



## DTAC กำไรที่ปากเหว

ปี 2560 ไม่ใช่ปีที่น่าจดจำสำหรับผู้บริหารของบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC เพราะตลอด 3 ไตรมาสแรกของปี มีอาการเสียศูนย์อย่างชัดเจน เรื่องเสียส่วนแบ่งทางการตลาดไม่ใช่เรื่องน่าแปลก เพราะรู้กันแล้วว่ามันต้องเกิดขึ้น...แต่ที่กำไรสุทธิและกำไรต่อหุ้นลดเหลือ น้อยกว่าครึ่งของปีก่อน

แม้ไตรมาสสุดท้ายของปี จะมีข่าวดีจากการที่ กสทช.เปิดไฟเขียวส่งสัญญาอนุญาตไม่ค้ำประกันการดำเนินงานเป็นพันธมิตรโครงข่ายกับ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)...แต่ก็ต้องรออีกนาน ไม่มีใครคาดคิดว่าท้ายสุดจะเกิดการ "หักมุม" ขึ้นมา เพราะงบงวดสิ้นปีของ DTAC กลับมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปีก่อน **ชนิดเฉียดฉิว...เซอร์ไพรส์กันสุดๆ**

### หักปากกาเขียนทุกสำนัก

นายลาร์ส โอเคะ วัลเดอมาร์ นอร์ลิ่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร DTAC เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานงวดปี 2560 บริษัทมีกำไรสุทธิ จำนวน 2,114 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.40% จากปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ จำนวน 2,085 ล้านบาท

Consolidated earnings				
BT (mn)	2016	2017	2018E	2019E
Normalized earnings	2,542	1,987	1,422	4,826
Net profit	2,086	2,115	1,422	4,826
Norm EPS	1.07	0.84	0.60	2.04
EPS (Bt)	0.88	0.89	0.60	2.04
% EPS growth	-64.6	1.4	-32.8	239.3
Dividend (Bt)	0.4	0.2	0.0	0.6
BV/share (Bt)	11.5	12.3	12.7	14.7
EV/EBITDA (x)	6.8	5.8	7.5	8.8
Norm PER (x)	46.8	59.9	83.7	24.7
PER (x)	57.0	56.3	83.7	24.7
PBV (x)	4.4	4.1	4.0	3.4
Dividend yield (%)	0.8	0.5	0.0	1.2
ROE (%)	9.4	7.0	4.8	14.8
YE no. of shares (million)	2367.8	2367.8	2367.8	2367.8
Par (Bt)	2.0	2.0	2.0	2.0

Source: Company data, FSS estimates

คำอธิบายของกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้น ระบุว่า มาจาก 3 ปัจจัยด้วยกัน 1) รายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายที่ทรงตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน 2) มีการควบคุมค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพ 3) ได้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการลงทุน

ด้านรายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมต่อโครงข่ายอยู่ที่ 64,821 ล้านบาท ซึ่งทรงตัวบวกเพิ่มเล็กน้อย 0.2% เมื่อเทียบกับปี 2559 ...แม้ว่าจะต้องเผชิญกับตัวเลขรายชื้อลูกค้า "หล่นหาย" ระหว่างปีมากกว่า 4.5 แสนรายให้กับคู่แข่งในตลาด

ทางตรงกันข้าม บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน 15,308 ล้านบาท ลดลง 14% จากปีก่อน ซึ่งเป็นผลจากการเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการใช้จ่ายการขยาย และการตลาด แม้ว่าต้นทุนโครงข่ายจะปรับขึ้นต่อเนื่องตามการลงทุน...ไม่ได้เกี่ยวข้องกับข่าวลือเรื่องปลดหรือโยกพนักงานนับพัน ที่แพร่ออกมาโดย **"เจ้ากรรมชาวลิโอนิราม"**

ขณะที่ปัจจัยสุดท้ายดูจะมีน้ำหนักมากที่สุด เพราะรายการพิเศษด้วยผลประโยชน์ทางภาษีประมาณ 250 ล้านบาท ทำให้กำไรสุทธิบวกได้เพียงแค่ 29 ล้านบาท น้อยนิดเมื่อเทียบกับรายได้ ทั้งๆ ที่ทั่วไปแล้ว DTAC มีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม (EBITDA) จำนวน 30,446 ล้านบาท เพิ่มขึ้นมากถึง 9.10% จากปีก่อน ส่วนทางกับรายได้จากค่าธรรมเนียม และส่วนแบ่งรายได้ที่ลดลงถึง 17% จากปีก่อน จนทำให้รายได้รวมลดลงไป 5.10% จากปีก่อน

ที่น่าตกใจอยู่ที่รายได้จากการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์และอุปกรณ์ลดลงไปมากถึง 23% จากปีก่อน และ รายได้จากการบริการเสียลดลงกว่า 32% ...เป็นผลจากการที่ผู้บริโภคเปลี่ยนไปใช้งานอินเทอร์เน็ตแทนบริการเสียง ที่ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้บริการข้อมูลเพิ่มขึ้นบวกสวนทางมากถึง 22%

แม้จะมีมรสุมรออยู่ข้างหน้ามากมาย แต่ผู้บริหารของ DTAC ยังคงเดินหน้าสู้ไม่ถอย...ยืนยันว่า ปี 2561 จะยังคงลงทุนอย่างต่อเนื่องในการขยายโครงข่าย โดยเพิ่มจำนวนสถานีฐานภายใต้ระบบใบอนุญาต และรอการอนุมัติเพื่อเปิดให้บริการไร้สายความเร็วสูงบนคลื่นความถี่ 2300 MHz ภายใต้ความร่วมมือ



# ข่าวหุ้น

Khao Hoon  
Circulation: 80,000  
Ad Rate: 800

Section: First Section/วิเคราะห์สถานการณ์ตลาดทุน

วันที่: พุธที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561

ปีที่: 24

ฉบับที่: 5899

หน้า: 5(กลาง)

Col.Inch: 52.92 Ad Value: 42,336

PRValue (x3): 127,008

ศิลปิน: ชาว-ดำ

คอลัมน์: แฉทุกวันทันเกมหุ้น: DTAC กำไรที่ปากแหว

มือกับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เพื่อเพิ่มจำนวนแบนด์วิธสำหรับบริการ 4G

## เรียกว่าสู้ตาย...ตามสไตล์นักรบไวก็ง

ก่อนจะสู้ต่อไป...เพราะสงครามยังไม่จบ ไม่ควรนับศพทหาร...บอร์ดของ DTAC ก็ใจป่า อนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2560 ในอัตราหุ้นละ 0.24 บาท จากกำไรสะสมของบริษัท ทั้งนี้กำหนดวันที่ไม่ได้รับสิทธิปันผล (XD) วันที่ 15 ก.พ. 2561 และจ่ายปันผลในวันที่ 4 พ.ค. 2561...แม้จะน้อยไปสักหน่อย ก็ยังดีกว่าไม่จ่ายเลย

แถลงเรื่องผลประกอบการผ่านไป ซีอีโอสายเลือดไวก็งของ DTAC ก็ถือโอกาสแก้ไขข่าวลือที่ซจรไกลเรื่องโลเซพนักงานเสียเลย...ไม่ยอมให้เสียเที่ยว...ยืนย่น นังย่น ชัดเจนว่า ไม่มีแน่นอน แต่ไม่ได้หมายความว่าไม่มีการปรับลดพนักงานลงเพื่อให้เหมาะสมกับรูปแบบธุรกิจในปัจจุบันมากขึ้น

ในแผนการปรับลดพนักงานลง DTAC ระบุว่า จะลดให้มีจำนวนเหลือไม่เกิน 4,000 คน จากปัจจุบัน 4,300 คน ภายในปี 2563 เหลือปีละ 100 คนโดยประมาณ แต่เหลือไม่เกิน 4,000 คน แปลว่า อาจลดลงมากกว่านี้ได้ ขึ้นกับความเหมาะสม

เหตุผลที่นำมาอ้างอิงอยู่ที่ การใช้งานอินเทอร์เน็ตและช่องทางดิจิทัล ได้รับความนิยมมากขึ้น และ DTAC เองก็ตั้งเป้าสร้างรายได้จากช่องทางดิจิทัลให้มีสัดส่วน 35% จากปัจจุบันมีสัดส่วนเลขตัวเดียว ...ทำให้งบประมาณพนักงานเพิ่มนำหน้าหน่วยงานที่มีพนักงานให้บริการลูกค้าผ่านทางดิจิทัลเพิ่มขึ้นเท่าตัว และงบการตลาดก็เพิ่ม 65% มากกว่าที่ผ่านมา 3 เท่า

จะเรียกว่าปรับลดเพราะความจำเป็น ตามการปรับโครงสร้างและปรับวัฒนธรรมองค์กร ฝีกอบรมพนักงานให้มีความเป็น "ดิจิทัล" มากขึ้น ไม่ใช่เพราะ "เจ้านายชอบ"...ว่ากัน

ทั้งหมดนี้จะเรียกว่าเป็นยุคของ DTAC "ในสถานการณ์สู้รบ" คงไม่ผิดอะไร

ก็...หลังพิงผาแล้วนี่นา...จะให้ทำอย่างอื่นได้ไง

อิ อิ อิ ■

# DTAC expects revenue this year to match 2017

THE NATION

TOTAL Access Communication (DTAC) expects its service revenues this year, excluding network interconnection charge (IC), to be close to the level of last year.

According to its filing to the Stock Exchange of Thailand on Tuesday, its service revenues last year, excluding IC revenue, amounted to Bt64.821 billion, an increase of 0.2 per cent year on year while the company's net profit stood at Bt2.115 billion, an increase of 1.4 per cent year on year.

The company has set a capital expenditure of between Bt15 billion and Bt18 billion for this year.

It will continue to strengthen its digital perception, aiming to be the top digital brand in Thailand by 2020. It will digitise its operation, which would allow the company to be more efficient and provide more customised and relevant offers to customers while realising cost savings from reduced physical channels. As its concession will end in September, DTAC will secure more spectrum to strengthen its network capacity.

The company operates a mobile phone service on 800MHz and 1800MHz bands under concession

from CAT Telecom, which will end in September. The National Broadcasting and Telecommunications Commission is expected to auction DTAC's 1800MHz spectrum in the middle of this year.

DTAC and TOT are also awaiting the Office of Attorney-General's approval of their partnership proposal to launch the wireless service on TOT's 2.3GHz spectrum. The approval will pave the way for their signing on the deal.

DTAC sees further growth in Thailand's telecom industry, driven by the increase in data usage. However, the industry is highly competitive, putting pressure on the financial return from voice services while overpriced spectrum licences pose a burden. Nevertheless, the industry remains a growing, profitable market and several revenue opportunities can be seized.

DTAC yesterday also announced changes to its organisational structure, designed to better fulfil the company's slogan of "Connecting you to what matters most".

Its Digital Group, which focuses on digital sales and marketing, will be merged into the Marketing Group. This will strengthen its ability to use analytics and digital capabilities to cre-

ate real-time personalised offers.

The changes are in response to current chief marketing officer Sitthichoke Nopchinabutr's forthcoming resignation. During his time, he was instrumental in revitalising the DTAC brand through highly visible campaigns, innovative products such as "Go No Limit" and the DTAC rewards programme. Sitthichoke, who will still be working until March 1, will leave DTAC in a position of great strength. Former chief digital officer, Andrew Kvalseth will replace Sitthichoke as chief marketing officer.

The Commercial Group of DTAC will integrate and streamline product management with the merging of Post-paid and Pre-paid into the core distribution channel, allowing greater end-to-end ownership of daily revenue generation.

Panya Vechbanyongratana will stay on as chief commercial officer.

"By bringing closer the teams sharing the same goal, the new organisation will allow us to drive customer engagement and value creation through increased personalisation," said Lars Norling, DTAC chief executive officer. "It will position us to do a superlative job of connecting our customers to What Matters Most."





# เดือนเดียวBECดิ่ง16% โบรกหันเป้า11.80บาท

ราคาหุ้น BEC ดิ่งกว่า 16% ตลอดเดือนมกราคม สะท้อนรายได้ไตรมาส 4 ราบ เรตติ้งที่วิ ดิจิตอล 3 ช่องดิ่ง เคซีไอ แนะนำ ให้อำนาจเป้าหมาย 11.80 บาท

ราคาหุ้นของ บริษัท บีอี ซี เวิลด์ จำกัด (มหาชน) ในช่วง เดือนที่ผ่านมาค่อยๆอ่อนตัวลง ลงจากระดับสูงสุดที่ 13.90 บาท ช่วงต้นปีที่ผ่านมาลงมาเคลื่อนไหว 11.90-12.00 บาทในช่วง สัปดาห์ที่ผ่านมา หรือราคาลดลง ไปแล้วกว่า 16%

ขณะที่มูลค่าการซื้อขาย หุ้น BEC ในแต่ละวันไม่เคยลด

ต่ำกว่าระดับ 50 ล้านบาท ส่วน ใหญ่จะมีมูลค่าการซื้อขายระดับ เกือบๆ 100 ล้านบาทต่อวัน ซึ่ง ราคาหุ้น BEC ในขณะนี้ถือว่าลงมา ในระดับราคาแนะนำที่โบรกเกอร์ เคยประเมินไว้

บริษัทหลักทรัพย์ (บล.)เคซีไอได้วิเคราะห์หุ้น BEC ให้คำแนะนำ “ถือ” โดย ให้ราคาเป้าหมายปี 2561 ที่ 11.80 บาท โดยระบุว่า BEC แพร่ภาพทีวีช่อง 3 ในระบบ อนาล็อกมาตั้งแต่ปี 2513

**ต่อหน้า 18**

**ข่าวเด่น** เดือนเดียว

ภายใต้สัมปทานที่ได้รับจาก อสมท

ต่อมาในไตรมาส 2 ปี 2557 บริษัทได้เริ่มแพร่ ภาพทีวีดิจิตอล 3 ช่อง ซึ่ง ได้รับใบอนุญาตจาก กสทช. ทั้งนี้ BEC ได้ทำการแพร่ ภาพรายการที่ช่อง 3 ระบบ อนาล็อก และช่อง 33 ระบบ ดิจิตอล เป็นรายการเดียวกัน ไปจนกว่าช่อง 3 จะหมด สัมปทานในไตรมาสแรกปี 2563 ทั้งนี้ในเดือน

พฤศจิกายน 2560 ช่องทีวี ดิจิตอลของ BEC ทั้ง 3 ช่อง มีส่วนแบ่งผู้ชมเป็นอันดับ 2 ของอุตสาหกรรม โดยมี ส่วนแบ่งผู้ชมอยู่ที่ 19.2% รองจากช่อง 7 ซึ่งมีส่ว นแบ่งผู้ชมอยู่ที่ 26.8%

ฝ่ายวิเคราะห์หลัก ทรัพย์ บล.เคซีไอ คาดว่า เรตติ้งของช่อง 33 จะลด ลงอีกในไตรมาสสุดท้าย ของปี 2560 เนื่องจากเรต ดิ่งลดลงจาก 2.1 ในเดือน กันยายน 2560 เหลือ 1.73 ในเดือนตุลาคม และ 1.58 ในเดือนพฤศจิกายน ดังนั้น เรตติ้งของช่อง 33 ในไตรมาส สุดท้ายของปี 2560 จึงน่า จะต่ำกว่า 1.84 ในไตรมาส 3 ของปี 2560

เบื้องต้นประเมินว่า BEC จะพลิกมาขาดทุนใน ไตรมาสสุดท้ายของปี 2560

จากที่มีกำไรสุทธิ 39 ล้านบาท ไตรมาส 3 ของปี 2560 และจุดให้กำไรในปี 2560 ลงไปต่ำสุดที่ 309 ล้านบาท ลดลง 75% เทียบกับปีก่อน

ฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์ บล.เดซีไอ คาดว่ากำไรของ BEC จะกลับมาโตในปี 2561 จากรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากธุรกิจทีวี เนื่องจากคาดว่าอัตราการขยายเวลาโฆษณาจะเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2559 และ 2560 ที่ถูกระทบจากการขยายเวลาโฆษณาที่ดำเนินเดือนตุลาคม

นอกจากนี้รายได้ประเภทอื่นของ BEC เช่น การจัดคอนเสิร์ต การแสดงโชว์ และการขายลิขสิทธิ์ก็น่าจะฟื้นตัวได้ตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ จึงคาดว่ากำไรในปี 2561 จะโตขึ้นถึง 138% เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็น 737 ล้านบาท

คาดการณ์ในปี 2560 จะมีรายได้ 10,924 ล้านบาท กำไรสุทธิ 309 ล้านบาท กำไรต่อหุ้น 0.15 บาท เงินปันผล 0.15 บาท และคาดการณ์ในปี 2561 จะมีรายได้ 11,425 ล้านบาท กำไรสุทธิ 737 ล้านบาท กำไรต่อหุ้น 0.37 บาท เงินปันผล 0.35 บาท

ด้านบล.ซีไอเอ็มบีฯ ระบุในบทวิเคราะห์ว่า BEC มีมุมมองที่ดีขึ้นต่ออุตสาหกรรมโฆษณาในปี 2561 แต่การที่มีผู้เล่นในธุรกิจทีวีดิจิทัลหลายราย ส่งผลให้



## ฐานะการเงิน BEC

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	ปี	มูลค่า (ล้านบาท)
สินทรัพย์	ปี 2558	14,957
	ปี 2559	14,930
	ไตรมาส 3/2560	14,675
หนี้สิน	ปี 2558	6,769
	ปี 2559	7,820
	ไตรมาส 3/2560	7,769
ส่วนผู้ถือหุ้น	ปี 2558	7,951
	ปี 2559	6,892
	ไตรมาส 3/2560	6,742
รายได้	ปี 2558	16,017
	ปี 2559	12,534
	ไตรมาส 3/2560	9,103
กำไรสุทธิ	ปี 2558	2,982
	ปี 2559	1,218
	ไตรมาส 3/2560	396



ผลประโยชน์ที่แต่ละรายจะได้รับมีจำกัด การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้บริหารในบริษัททำให้เกิดความหวังในการฟื้นตัวของผลการดำเนินงาน แต่ไม่ใช่เรื่องง่าย

เป้าหมายลง 2% เป็น 12.8 บาท ด้วยการปรับใช้วิธี DCF และ P/E ร่วมกัน แนะนำขายหุ้น BEC ปิดตลาดวันที่ 30 มกราคม 2561 ที่ 11.70 บาท ลดลง 0.20 บาท มูลค่าการซื้อขาย 71 ล้านบาท



## คลิกวงใน

### ■ เล็ก วณิ

◆ โอโห...ไม่แซงไม่ได้และสำหรับรองก่อน (ก่อนกิจด้านชัยวิจิตร) เพราะทุ่มทุนออกสต็อกเกอร์ “Boss Korkij” ให้ดาวนโหลดแต่ไม่ฟรีนะจ๊ะ ที่สำคัญรูปลสต็อกเกอร์ที่ออกนี่นะสิมี รูปพื้น้อย “ฐากร ตันทสิทธิ์” ในฐานะบอสที่เลิฟที่สุดอยู่ในนั้นด้วย

◆ ว่าแต่การออกสต็อกเกอร์ไลน์ของคนใน กสทช. ไม่ใช่เฉพาะรองก่อน เป็นคนแรก ก่อนหน้านั้นรองหนุ่ม (ไตรรัตน์ วิริยะศิริกุล) ออกมาก่อนหน้านี้ แต่ที่ฮือฮาน่าจะเป็นสต็อกเกอร์ของรองก่อน ต่างหากเพราะมีรูปบอส (ฐากร) อยู่ในนั้นด้วย

◆ เข้าสู่ยุค AI (ปัญญาประดิษฐ์) จริงๆ เมื่อบริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) ก่อนหน้านั้นได้นำระบบไอที เข้ามาซื้อ-ขาย ผ่าน Bualuang iTracker และ พัฒนาระบบช่วยเทรดหุ้น Bualuang iAlgo และ ระบบ Bualuang Stock Signals เพราะฉะนั้นในยุคของโลกไอที การนำ AI มาช่วยวิเคราะห์ข้อมูลจำนวนมาก และ สื่อสารออกมาเป็นข้อมูลที่เข้าใจง่าย เพื่อช่วยให้การลงทุนมีประสิทธิภาพมากขึ้น

◆ สุดสัปดาห์ที่ผ่านมากลุ่มสามารถ ประกาศวิสัยทัศน์ 2561 ซึ่งเป็นทำเนียบที่กลุ่มสามารถประกาศวิสัยทัศน์เป็นประจำทุกปี พี่เผือก (วัฒนชัย วิไลลักษณ์) ปรับโครงสร้าง สามารถ คอร์ป เดินหน้าธุรกิจด้วยตัวเอง หลังจากอยู่ในบทบาทของ Holding Company รอรับรายได้จากบริษัทลูก มาเป็นการสร้างธุรกิจขึ้นมาเอง ตอนนี้ มีแผนธุรกิจอยู่ 2-3 เรื่อง แต่ขออุบไว้ก่อน ส่วนรายได้ทั้งกลุ่มตั้งเป้าไว้ที่ 2 หมื่นล้านบาท

◆ สนับสนุนนักกีฬาไทย เมื่อบริษัท เอเซอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด เดินหน้าพัฒนาวงการอีสปอร์ต ด้วยการสนับสนุน “ธีรภัทร บุญมาทัน” กัปตันทีมฟุตบอลชาติไทย ให้การสนับสนุนเดสก์ท็อปและจอมอนิเตอร์จำนวน 10 ชุด รวมมูลค่ากว่า 550,000 บาท สำหรับการฝึกซ้อมเพื่อมุ่งสู่การเป็นนักกีฬาอีสปอร์ตระดับแนวหน้า

◆ เป็นบริษัทไทยรายแรกที่กำลังนำเทคโนโลยี Blockchain เข้ามาใช้ในกลุ่มสินเชื่อ ล่าสุด บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ JMART บริษัทโฮลดิ้งที่ลงทุนในธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจการเงิน พร้อมด้วย บริษัท เจ เวนเจอร์ส จำกัด หรือ JVC ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ และแอปพลิเคชันทางด้าน Fintech และลงทุนในธุรกิจ Started-up (เป็นบริษัทย่อยที่ JMART ถือหุ้นในสัดส่วน 80%) อยู่ระหว่างการเตรียมระดมทุนด้วยดิจิตอล โทเคน “JFin” Coin ต่อสาธารณชนเป็นครั้งแรก (Initial Coin Offering : ICO)



# 5Gกำลังมา ไทยเตรียมตัว เปลี่ยนโฉมอีก

กว่า 2 ปีที่ผ่านมา หรือราวปลายปี 2558 สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ (อ่านต่อหน้า 8)

## ต่อจากหน้า 1

และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) จัดประมูลคลื่นความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ (MHz) และ 900 เมกะเฮิรตซ์ (MHz) จนก่อให้เกิดโครงข่าย 4G สร้างผลกระทบและการพัฒนาของสังคมไทยอย่างมาก นอกจากช่วยให้คนไทยเข้าถึงอินเทอร์เน็ตง่ายขึ้นผ่านโทรศัพท์มือถือที่มีค่าใช้จ่ายถูกลง

ยังเกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ตามมาอย่างรวดเร็วจนหลายฝ่ายคาดไม่ถึง เช่น ธุรกิจอีคอมเมิร์ซเติบโตอย่างรวดเร็ว อย่างอาลีบาบา ลาซาด้า ฯลฯ

การทำธุรกรรมการเงินผ่านสมาร์ทโฟน การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการใช้จ่ายเป็นสังคมไร้เงินสด ผ่านคิวอาร์โค้ดแทนเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต หรือการเข้าถึงสื่อออนไลน์ที่สิ้นสื่อนวงการค้าและโฆษณา เป็นต้น

เป็นการเปลี่ยนแปลงที่นำมาซึ่งความสะดวกสบายและทำให้ภาคธุรกิจรวมถึงผู้คนที่ต้องตื่นตัวต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในห้วงเวลาที่ผ่านไปเมื่อไม่กี่ปี

**4G หรือ เทคโนโลยีรุ่นที่สี่ (4th Generation)** มาแล้วและสร้างความเปลี่ยนแปลงมากมายขนาดนี้ แล้ว **5G เทคโนโลยีรุ่นที่ 5** ที่กำลังจะมาถึงในไม่ช้านี้



ในยุคสื่อสารไร้สายต่อจาก 4G จะเข้ามาเขย่าสังคมไทยให้สิ้นสื่อนขนาดไหน เป็นเรื่องที่ไม่ไกลเกินตัวที่ทุกฝ่ายควรต้องเริ่มเรียนรู้และเข้าใจกับเทคโนโลยี

ในทางทฤษฎี นิยามที่จับต้องได้ของเทคโนโลยี 5G คือความเร็วของอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้นในหน่วยของเมกะบิตต่อวินาที (Mbps) และคุณภาพความหน่วงของการรับส่งข้อมูลที่ลดลง (network latency) โดยทาง GSMA เป็นสมาคมของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั่วโลกระบุไว้ว่ามาตรฐานของ 5G ควรมีความเร็วที่ 1-10 Gbps หรือกิกะบิต และมีความหน่วงไม่เกิน 1 มิลลิเซ็กกันด์ หรือ 1 ใน 1,000 ของวินาที (ms) ถ้าเทียบกับอินเทอร์เน็ตบนมือถือที่บ้านเราที่มีความเร็วเฉลี่ย 10 Mbps และมีความหน่วงที่ 30 มิลลิเซ็กกันด์ นั้นหมายความว่าอินเทอร์เน็ตบนมือถือในยุค 5G จะเร็วกว่าปัจจุบันอย่างน้อยๆ

30-100 เท่าเลยทีเดียว

ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงนี้ ไม่ใช่แค่จะทำให้สามารถใช้อินเทอร์เน็ตมือถือได้เร็วมากขึ้น โหลดดูรูปได้ไวขึ้น หรือแชร์วิดีโอได้ในชั่วพริบตาเท่านั้น แต่ผลกระทบของความเร็วและประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้นมหาศาลนี้จะทำให้อุปกรณ์ที่จะใช้งานกับ 5G ไม่ได้จำกัดอยู่กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพียงอย่างเดียว ด้วยการเชื่อมต่อที่รวดเร็วและมีเสถียรภาพ จะทำให้รองรับอุปกรณ์การเชื่อมต่อต่างๆ ได้เป็นจำนวนมากที่ไม่จำเป็นต้องอยู่ภายใต้การควบคุมของมนุษย์อีกต่อไป!!

หากจะกล่าวคร่าวๆ รูปแบบการใช้งานที่แตกต่างจาก 4G แต่จะก้าวเข้ามาในโลกของ 5G สามารถจำแนกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

**1. การใช้งานยนต์อัจฉริยะ (Connected Car)** หรือยานยนต์ไร้คนขับที่อาจเป็นจริงขึ้นมาได้ จะทำให้เกิดระบบขนส่งคมนาคมอัจฉริยะ น่าจะช่วยลดภาพการสัญจรที่แออัดและยุ่งเหยิงของเมืองใหญ่ๆ ในประเทศไทยไปได้

**2. การใช้อุปกรณ์ IoT (Internet of Things)** อุปกรณ์ต่างๆ สามารถใส่ชิปหรือส่วนควบคุมที่สามารถติดต่อสื่อสารกันเป็นจำนวนมากได้เพราะเทคโนโลยี 5G สามารถรองรับการเชื่อมต่อเป็นเท่าทวีคูณ อุปกรณ์ที่ใช้ในบ้านไม่ว่าจะเป็นรีโมทหรือเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ สามารถสื่อสารกันได้อัตโนมัติ ทำให้บ้านกลายเป็นบ้านอัจฉริยะ หรือสมาร์ทโฮมขึ้นมา หรือการนำเทคโนโลยีมาช่วยสร้างภาพเคลื่อนที่เสมือนจริงที่เรียกว่า augmented reality และ



virtual reality ก็จะไม่เรื่องยากอีกต่อไป

**3.การควบคุมอุปกรณ์ในระยะไกล** เช่น การควบคุมเครื่องจักรทางไกล หรือการรักษาทางไกลที่แพทย์นอกจากจะสามารถวินิจฉัยโรคผ่านหน้าจอได้แล้ว ยังอาจจะสามารถควบคุมอุปกรณ์การรักษาสารเช่นเครื่องมือผ่าตัดจากระยะไกลได้อีกด้วย หรือที่เรียกในภาษาอังกฤษว่า Tele Medicine

เรื่องเทคโนโลยี 5G มีการพูดกันมาสักระยะหนึ่งแล้ว ทั้งในประเทศไทยและประเทศ

ต่างๆ ทั่วโลก แต่ยังไม่มีการใช้งานจริงอย่างไรก็ตาม มีบางประเทศเริ่มกำหนดแผนงานสำหรับรองรับระบบ 5G และบางประเทศเริ่มมีการทดลองระบบ 5G เช่น เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น และจีน โดยทั้งญี่ปุ่นและเกาหลีใต้กำหนดแผนไว้แล้วว่าจะเริ่มต้นใช้งาน 5G อย่างเป็นทางการในปี ค.ศ.2020 หรือปี 2563 ซึ่งรวมไปถึงภาคธุรกิจอย่างห่วย และอีริคสันที่เริ่มทดลองให้บริการ 5G บ้างแล้ว

ดังนั้น ในอนาคตที่คาดว่าจะอีกไม่กี่ปีอาจได้เห็นหมอสมาารถให้คำแนะนำการผ่าตัด

ทางไกลได้ผ่านทางคลิปที่มีความคมชัดสูงในขณะที่คุณหมอในโรงพยาบาลที่กันดารกำลังดำเนินการผ่าตัดแบบ Real Time ได้ เพราะคาดกันว่าต่อไปจะสามารถโหลดไฟล์วิดีโอแบบ HD ขนาดใหญ่ถึง 7.5 GB (กิกะไบต์) ได้ภายใน 1 วินาที และต่อไปวิวัฒนาการของเทคโนโลยีอาจพัฒนาขึ้นไปถึงขั้นฉายเป็นภาพ Hologram

สำหรับประเทศไทย อย่าง กสทช.ตื่นตัวเรื่องเทคโนโลยี 5G มาสักระยะหนึ่งแล้ว แม้ว่า 5G จะยังไม่เห็นเต็มรูปแบบในประเทศไทยในช่วง 2-3 ปีนี้ แต่ที่สุดท้ายเทคโนโลยี 5G ต้องเข้ามาแน่นอนซึ่งอาจจะเร็วกว่าที่คาด กสทช.จึงเตรียมพร้อมในเรื่องดังกล่าวแต่เนิ่นๆ

เบื้องต้นคือการเตรียมจัดสรรคลื่นความถี่แบบไม่ต้องประมูล เพื่อให้คนไทยได้ใช้เทคโนโลยี 5G ในราคาต่ำ ที่สำคัญอุปกรณ์รองรับ 5G ในอนาคตต้องเป็นไปตามมาตรฐานโลก คือ ITU (International Telecommunication Union) หรือสหภาพโทรคมนาคมระหว่างประเทศ

คาดหวังว่าเทคโนโลยี 5G จะเข้ามาเปลี่ยนแปลงประเทศไทย คนไทยให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นในทุกด้าน ทั้งการใช้ชีวิตที่สะดวกสบายภายในบ้าน หรือแม้แต่การติดต่อราชการที่ไม่ต้องเดินทางไปด้วยตัวเอง เป็นต้น

เป็นเรื่องที่ กสทช.เตรียมความถี่ไว้พร้อมแล้วสำหรับโลกแห่งอนาคต รอเพียงภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจจัดทำอุปกรณ์และบริการต่างๆ รองรับระบบ

**ถึงวันนั้น ประเทศไทยจะได้เปลี่ยนโฉมอีกครั้งสู่ยุค 5G**

