

ศาลนัดอ่านคำพิพากษา

25 ก.ย.รื้อผล "สรณ" อยู่หรือไป

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า เมื่อวันที่ 21 ก.ย. ศาลปกครองกลาง คณะตุลาการศาลปกครองได้ ออกบัลลังก์ไต่สวนคดี นพ.สรณ บุญใบชัยพฤกษ์ ประธานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) กรณีฟ้องคณะกรรมการสรรหา กสทช. ขอให้เพิกถอนคำวินิจฉัยคณะกรรมการสรรหา กสทช. ที่วินิจฉัยว่า นพ.สรณ มีลักษณะต้องห้ามและขาดคุณสมบัติในการดำรงตำแหน่ง ประธาน กสทช. มาตั้งแต่ต้น ในการไต่สวน นพ.สรณ เดินทางมาให้ปากคำด้วยตัวเอง โดยมีสื่อมวลชนจำนวนหนึ่งมาติดตามรายงานข่าว และอธิบดีศาลปกครองมีคำสั่งห้าม สื่อมวลชนรายงานข่าว หรือสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับคดีในเขตพื้นที่ศาล

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า ภายหลังจากใช้เวลาไต่สวน 3 ชั่วโมง นพ.สรณ ได้เดินทางกลับพื้นที่ และปฏิเสธให้สัมภาษณ์ โดยมีรายงานจากสำนักงาน กสทช. ว่า ศาลปกครองกลางนัดนั่งพิจารณาคดี ครั้งแรกวันที่ 25 ก.ย. เวลา 11.00 น. และนัดอ่านคำพิพากษาในเวลา 15.00 น. ในวันเดียวกัน.

ชีชะตา25ก.ย.

'หมอสรณ'

ฟ้องกก.สรรหา

แจ้งวัฒนะ • ที่ศาลปกครองกลาง คณะตุลาการศาลปกครอง ออกบัลลังก์ไต่สวนคดีที่ นพ.สรณ บุญใบชัยพฤกษ์ ประธานกรรมการ กิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม แห่งชาติ (กสทช.) เป็นผู้ฟ้องคดี ยื่นฟ้องคณะกรรมการสรรหา กสทช. เพื่อขอให้ศาลมีคำสั่งเพิกถอนคำวินิจฉัยคณะกรรมการสรรหา กสทช. ที่ 1/2569 ลงวันที่ 21 กรกฎาคม 2569 ซึ่งระบุว่า นพ.สรณมีลักษณะต้องห้าม และขาดคุณสมบัติในการดำรงตำแหน่งประธาน กสทช. มาตั้งแต่ต้น

ในการไต่สวนครั้งนี้ นพ.สรณ ได้เดินทางมาให้ปากคำต่อศาลด้วยตนเอง โดยมีกองทัพอากาศ เดินทางมาติดตามรายงานข่าวอย่างใกล้ชิด อย่างไรก็ตาม อธิบดีศาลปกครองกลางได้มีคำสั่งห้ามสื่อมวลชนรายงานข่าว หรือสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับคดีดังกล่าวภายในเขตพื้นที่ของศาล

ภายหลังศาลใช้เวลาในการไต่สวนนานกว่า 3 ชั่วโมง นพ.สรณได้เดินทางกลับทันทีโดยปฏิเสธที่จะให้สัมภาษณ์ใดๆ กับสื่อมวลชน

ต่อมาในเวลา 14.00 น. มีรายงานข่าวจากสำนักงาน กสทช. ระบุว่า ศาลปกครองกลางได้กำหนดนัดนั่งพิจารณาคดีครั้งแรกในวันที่ 25 กันยายน 2569 เวลา 11.00 น. และนัดอ่านคำพิพากษาชีชะตาในเวลา 15.00 น. ของวันเดียวกัน.

INBrief

NBTC chairman awaits ruling

COURTS: The Central Administrative Court will deliver its ruling on Friday in a case brought by Dr Sarana Boonbaichaiyapruk, chairman of the National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC), against the NBTC selection committee.

The suit challenges the committee's Resolution No. 1/2026 of July 21, 2026, which found that Dr Sarana had disqualifying characteristics and lacked the qualifications required to serve as NBTC chairman from the outset.

Hearings began at 8.30am yesterday, with Dr Sarana appearing in person. The court barred media reporting and interviews with the parties on the court premises.

After about three hours of hearings, Dr Sarana left without speaking to reporters.



เจาะแผนโต 'ITEL'

ขยายอาณาจักรไฟเบอร์ฯ 7 หมื่นกม.

> 15

เจาะแผนโต 'ITEL' ขยายอาณาจักรไฟเบอร์ฯ 7 หมื่นกม. สู่ 'เคเบิลใต้น้ำ' เชื่อมทั้งภูมิภาค



การเปลี่ยนผ่านของเทคโนโลยีดิจิทัล โครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม (Digital Infrastructure) เปรียบเสมือน "เส้นเลือดใหญ่" ที่คอยขับเคลื่อนเศรษฐกิจบริษัทอินเทอร์เน็ต สิ่งแวดล้อม จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL หนึ่งในผู้เล่นแถวหน้าของประเทศไทยกำลังขยายอาณาจักรไฟเบอร์ออปติกทั้งบนดินและใต้น้ำ รับการมาของอุตสาหกรรมใหม่ๆ พร้อมดันให้ ITEL เติบโตในระดับภูมิภาค

กรุงเทพธุรกิจ สัมภาษณ์พิเศษ **ณัฐชัย อนันตรัมพร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL** ทายาทรุ่นที่ 2 ถึงเส้นทางธุรกิจ กลยุทธ์การแข่งขัน ความท้าทายของตลาดเซกเตอร์ รวมถึงโปรเจกต์ใหญ่เคเบิลใต้น้ำระดับภูมิภาค

เจ้าของโครงข่ายไฟเบอร์ 7 หมื่นกม.

"ณัฐชัย" เล่าว่า จุดเริ่มต้นของ ITEL เกิดจากการมองเห็นข้อจำกัดของธุรกิจเดิมของคุณพ่อ (สมบัติ อนันตรัมพร) ซึ่งเป็นธุรกิจซื้อมาขายไป (Trading) สายไฟฟ้าและสายไฟเบอร์ออปติก ณัฐชัยเข้ามาช่วยงานในปี 2011 มองว่าโมเดลเทรดดิ้งต้องเริ่มนับหนึ่งใหม่ทุกปี จึงต้องการสร้างธุรกิจที่มี Recurring Revenue หรือรายได้ประจำจากการให้บริการที่มีสัญญาระยะยาว

ปี 2011-2012 เป็นจังหวะเปลี่ยนผ่าน

เทคโนโลยีจากสายทองแดง (Copper) มาเป็นสายไฟเบอร์ออปติก (Fiber Optic) ณัฐชัย ตัดสินใจตั้ง ITEL ขึ้นโดยยืมเงินคุณพ่อ และกู้เงินจากธนาคาร เพื่อนำไปสร้างโครงข่ายไฟเบอร์ ต่อมาเมื่อนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จึงได้นำเงินคืนคุณพ่อและทำการรีไฟแนนซ์ พร้อมเดินหน้าลงทุนในบริษัทอย่างต่อเนื่องทุกปี

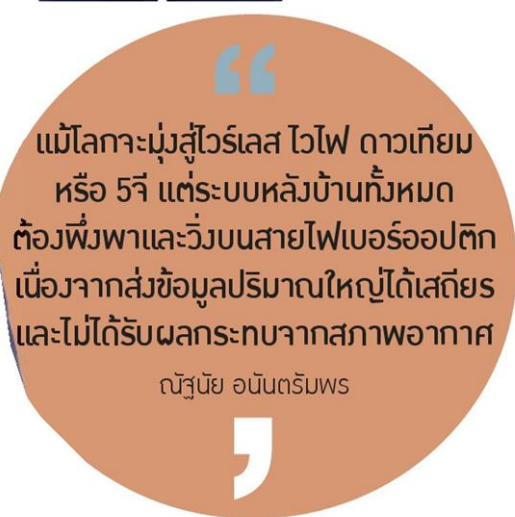
ณัฐชัย เล่าว่า ITEL สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันผ่าน 3 กลยุทธ์หลัก 1.ความได้เปรียบด้านต้นทุน อาศัยวolum การสั่งซื้อสายไฟเบอร์ของบริษัทแม่ในการรับส่วนลดจากโรงงาน ทำให้ต้นทุนการลงทุนต่อหน่วยถูกกว่าผู้ให้บริการรายอื่น สามารถปรับลดราคาแข่งขันได้โดยไม่ขาดทุน

2.เส้นทางรถไฟ ITEL เลือกลากสายไฟเบอร์ไปตามเส้นทางของการรถไฟ

แห่งประเทศไทย (รฟท.) ครอบคลุม 55 จังหวัด ช่วยลดความซับซ้อนการขออนุญาตหลายหน่วยงานและติดตั้งได้รวดเร็ว และ 3.การสร้างวัฒนธรรมการทำงานที่กระจายอำนาจให้ทีมช่างหน้างานตัดสินใจซ่อมแซมได้ทันทีโดยไม่ต้องรออนุมัติหลายชั้น

ณัฐชัย ตัดสินใจใช้นโยบาย "ให้ทดลองใช้ก่อน หากไม่ดีไม่ต้องจ่ายเงิน" เน้นจะกลุ่มลูกค้าระดับยากที่สุดอย่างกลุ่มสถาบันการเงิน ธนาคาร และตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อพิสูจน์ความเสถียรของระบบได้ จึงขยายไปยังกลุ่มลูกค้ารายอื่นได้ง่ายขึ้น

ปัจจุบัน ITEL มีสายไฟเบอร์ออปติกครอบคลุมทั่วประเทศกว่า 70,000 กิโลเมตร (เป็นแบบโบนั 35,000-40,000 กิโลเมตร)



“แม้โลกจะมุ่งสู่ไอรเลส ไวไฟ ดาวเทียม หรือ 5จี แต่ระบบหลักบ้านทั้งหมดต้องพึ่งพาและวิ่งบนสายไฟเบอร์ออปติก เนื่องจากส่งข้อมูลปริมาณใหญ่ได้เสถียรและไม่ได้รับผลกระทบจากสภาพอากาศ

ณัฐชัย อนันตรัมพร

มีศูนย์ปฏิบัติการหลัก 38 แห่ง คุมพื้นที่ทั่วประเทศ และเป็นเจ้าของโครงข่ายเอง 100%

**“แม้โลกจะมุ่งสู่
ไวร์เลส ไวไฟ ดาวเทียม
หรือ 5จี แต่ระบบหลังบ้าน
ทั้งหมดยังต้องพึ่งพา
และวิ่งบนสาย
ไฟเบอร์ออฟติก
เนื่องจากส่งข้อมูล
ปริมาณใหญ่ได้
เสถียรและไม่ได้
รับผลกระทบจาก
สภาพอากาศ”**

ปัจจุบัน ITEL แบ่ง
พอร์ตกลุ่มลูกค้าหลัก
ออกเป็น 4 กลุ่มใหญ่ ตาม
ลักษณะการใช้งานและความ
ต้องการโครงข่าย ได้แก่ 1.บิกคอร์ป
เอกชนและสถาบันการเงิน 2.กลุ่มภาครัฐ
และราชการ 3.กลุ่มโมบายโอเปอเรเตอร์
4.กลุ่มดาต้าเซ็นเตอร์ และ Hyper Scalers

ลุยสมรภูมิ 'ดาต้าเซ็นเตอร์'

ณัฐนัย ยังพูดถึงการหลังไหลเข้ามา
ของดาต้าเซ็นเตอร์ และ Hyper Scaler
ความต้องการใช้งานคลาวด์ และเอไอ
ทำให้ธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ในไทยขยาย
ตัวรวดเร็ว เขากล่าวว่า หัวใจสำคัญของ
ดาต้าเซ็นเตอร์ ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ
Capital (เงินทุน) Power (พลังงานไฟฟ้า)
และ Connectivity (การเชื่อมต่อ)

“ในอดีต ITEL เคยสร้างและบริหาร
ดาต้าเซ็นเตอร์ของตัวเองขนาด 4.2 เมกะวัตต์
แต่ตัดสินใจขายออกไป เพื่อหลีกเลี่ยง
การแข่งขันกับกลุ่มทุนขนาดใหญ่ แล้ว
ถอยกลับมาเน้นธุรกิจ ดาต้า เซอร์วิส
(Connectivity) ซึ่งเป็นธุรกิจหลักแทน”

การถอยออกมาทำให้ ITEL สามารถ
วางตัวเป็นพันธมิตรกับดาต้าเซ็นเตอร์ได้
ทุกค่าย ปัจจุบัน ITEL เชื่อมต่อโครงข่าย
เข้ากับ ดาต้าเซ็นเตอร์ในไทยมากกว่า 70%
(เช่น DAMAC, STTGDC, Telehouse
 ฯลฯ) เน้นทำสัญญาระยะยาว 10-15 ปี
และคาดว่าจะสร้างรายได้จากสัญญา
ระยะยาวนี้ได้อย่างมั่นคง

ประเด็นเรื่อง ดาต้าเซ็นเตอร์ เขาย้ำว่า
เป็นเทรนด์ที่ไทยถอยไม่ได้ คนบริโภคข้อมูล
มากขึ้นทุกวัน การใช้ เอไอ คลาวด์
หรือแม้แต่แชทบอตล้วนขับเคลื่อนให้
ดาต้าเซ็นเตอร์โต การปิดกัน ดาต้าเซ็นเตอร์
จึงเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้

เดินเกมบุกภูมิภาคลุย 'เคเบิลใต้น้ำ'

ณัฐนัย เล่าถึงแผนใหญ่ ที่จะผลักดัน
ให้บริษัทก้าวข้ามการเติบโตเฉพาะ
ในประเทศ คือ การดึงกลุ่ม SEAX
Global จากสิงคโปร์ เข้ามาร่วมถือหุ้น
(สัดส่วนประมาณ 30-38%) พร้อมตั้ง
บริษัทลูก ITEL Global ในสิงคโปร์
มีทีมบริหารชาวสิงคโปร์เพื่อปิดดีล
ลูกค้าระดับภูมิภาคมุ่งไปสู่การลงทุน
ครั้งใหญ่ในโครงการสายเคเบิลใต้น้ำ
(Submarine Cable)

“โครงการเคเบิลใต้น้ำมีความแน่นอน
ว่าทำแน่นอนประมาณ 70% มูลค่าโครงการ
รวมประมาณ 200 ล้านดอลลาร์ ส่วนที่
เกี่ยวกับการลากท่อเข้าสู่ประเทศไทย
คิดเป็นเงินลงทุนของ ITEL ประมาณ
60 ล้านดอลลาร์”

ยุทธศาสตร์เคเบิลใต้น้ำของ ITEL
จะมุ่งเน้นไปที่กลุ่ม Hyper Scalers
ฝั่งจีน (เช่น TikTok, Tencent, Alibaba)
เนื่องจากค่ายยุโรปมีการลงทุนสร้าง
โครงข่ายของตนเองไปมากแล้ว ขณะที่
ค่ายจีนมีเม็ดเงินลงทุนสูงในไทยและ

มีต้นทุนอุปกรณ์ที่แข่งขันได้ดีกว่า

คว่ำโครงการ USO 3 กสทช.

ล่าสุด ITEL คว่ำงานโครงสร้าง
พื้นฐานภาครัฐ “บริการอินเทอร์เน็ต
ความเร็วสูง (Broadband Internet
Service)” ภายใต้ โครงการจัดให้มี
บริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึง
และเพื่อสังคมในพื้นที่ขาดแคลน หรือ
ยังขาดบริการที่ทั่วถึงเพื่อการสาธารณสุขและ
ความมั่นคง หรือ USO 3 ของ สำนักงาน
คณะกรรมการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์
และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ
กสทช. ได้แก่ ภาคตะวันออกเฉิยเหนือ
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และพื้นที่ภาคใต้

ณัฐนัย กล่าวว่า ITEL ตั้งเป้ารายได้
ปีนี้ไว้ที่ 3,600 ล้านบาท และตั้งเป้า
ระยะยาว 3-5 ปี ในการดันรายได้ขึ้น
สู่ระดับ 5,000 ล้านบาทต่อปี จากการ
รักษาลูกค้าเดิมและรับรู้รายได้
จาก ดาต้าเซ็นเตอร์ และงานภาครัฐ
ขณะที่ สถานะเงินสด มีเงินสดในมือ
ประมาณ 700 ล้านบาทรองรับการลงทุน
เคเบิลใต้น้ำและคาดการณ์ว่ากระแสเงินสด
จากการดำเนินงาน จะเติบโตเป็นบวก
อย่างมากตั้งแต่สิ้นปีนี้เป็นต้นไป

“แม้ภาพรวมเศรษฐกิจจะมีความ
น่ากังวล จากกำลังซื้อของผู้บริโภค
แต่ ITEL ซึ่งดำเนินธุรกิจแบบ B2B
ได้รับผลกระทบจำกัด เนื่องจาก
องค์กรและภาครัฐก็ยังคงต้องพึ่งพา
ข้อมูลและการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต
อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทำให้โครงสร้าง
พื้นฐานไฟเบอร์ออฟติกยังคงเป็น
หัวใจสำคัญที่ไม่มีวันตาย” ณัฐนัย
กล่าวทิ้งท้าย