

ฤกษ์โทรคมนาคมไทย หมดยุคแข่งเดือด 2ค่ายไทยกำไรพุ่ง

กรุงเทพธุรกิจ ● หลังการควบรวมกิจการระหว่าง “ดีแทค” และ “ทรู” เสร็จสิ้นอย่างเป็นทางการ โครงสร้างตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ของไทยได้เปลี่ยนผ่านเข้าสู่ยุคใหม่ที่ชัดเจนและหลีกเลี่ยงไม่ได้ นั่นคือยุคของ **Duopoly** หรือการผูกขาดโดยผู้เล่นรายใหญ่เพียง 2 ราย ได้แก่ **บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS)** และ **ทรู คอร์ปอเรชั่น (TRUE)**

จากเดิมที่ตลาดเคยมีการแข่งขันสามเส้า แข่งราคา แข่งโปรโมชั่น และแข่งนวัตกรรมอย่างดุเดือด วันนี้อากาศที่เย็นลงเรื่อยๆ เลือนหายไป เหลือไว้เพียงตลาดที่ “นิ่งสงบ และจัดจ้าน” ราวกับน้ำเปล่า

หากมองจากมุมมองผู้บริโภค ผลลัพธ์ของ **โครงสร้างตลาดแบบกึ่งผูกขาดโดยผู้เล่น 2 ราย หรือ Duopoly** แทบไม่ต้องอธิบายมากนัก ทางเลือกน้อยลง โปรโมชั่นชิงรุกลดลง แพ็กเกจราคาใกล้เคียงกัน และไม่มีแรงกดดันให้ผู้ให้บริการต้อง “เอาใจ” ลูกค้าเหมือนในอดีต การย้ายค่ายไม่ใช่อาวุธต่อรองอีกต่อไป เพราะ

อ่านต่อหน้า 4

▶ ต่อจากหน้า 1

ฤกษ์โทรคมนาคม

ไม่ว่าจะเลือกฝั่งไหน ก็อยู่ในสนามเดียวกัน **ไร้การแข่งขัน แต่กำไรพุ่ง ต้นทุนลด**

แต่ในอีกมุมหนึ่ง หากมองจากฝั่งผู้ประกอบการ ตลาดมือถือไทยในวันนี้กำลังเข้าสู่ภาวะขี้น ตัวเลขทางบัญชี “สวยงาม” อย่างยิ่ง โดยเฉพาะในเชิงตัวเลขทางการเงิน ผลประกอบการของทั้ง AIS และ TRUE ในไตรมาส 3/2568 สะท้อนภาพเดียวกันอย่างชัดเจน คือ **เอกชนขาขึ้นกำไรกลับมา และต้นทุนลดลง**

เริ่มจาก TRUE ที่หลังการควบรวมกิจการสามารถพลิกฟื้นผลประกอบการได้อย่างต่อเนื่อง ไตรมาส 3/2568 มีกำไรสุทธิหลังหักภาษี (NPAT) 1.6 พันล้านบาท และ

หากไม่รวมรายการพิเศษแบบ one-time non-cash กว่า 3 พันล้านบาท จะมีกำไรสุทธิปรับปรุง (Normalized Net Profit) สูงถึง 4.6 พันล้านบาท EBITDA อยู่ที่ 27,000 ล้านบาท เติบโต 7.9% ทั้งเมื่อเทียบกับปีก่อนและไตรมาสก่อนหน้า คิดเป็นอัตราส่วน EBITDA ต่อรายได้จากการให้บริการสูงถึง 65.3%

แม้รายได้จากการให้บริการ (ไม่รวมค่า IC) จะอยู่ที่ 41,300 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อย 0.6% YoY แต่ก็เพิ่มขึ้น 0.5% QoQ ขณะที่รายได้รวมลดลง 7.1% YoY จากการสิ้นสุดสัญญาใช้คลื่นร่วมกับ NT อย่างไรก็ตาม จุดเด่นสำคัญคือการควบคุมต้นทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ไม่รวม D&A) ลดลงถึง 21.6% YoY ทั้งจากต้นทุนโครงข่ายและค่าใช้จ่าย SG&A ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อ EBITDA ลดลงเหลือ 4.2 เท่า

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2568 ทรูมีกำไรสุทธิรวม 5.2 พันล้านบาท และประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล 6.6 พันล้านบาท หรือ 0.19 บาทต่อหุ้น คิดเป็นอัตราการจ่ายปันผลสูงถึง 125% ซึ่งเป็นสัญญาณชัดเจนของความมั่นใจในสถานะทางการเงินหลังการควบรวม แม้จำนวนผู้ใช้บริการมือถือจะลดลงเหลือ 46.9 ล้านเลขหมาย แต่ธุรกิจอินเทอร์เน็ตบ้าน และ 5G ยังเติบโตต่อเนื่อง

ฝั่ง AIS เองก็อยู่ในสถานะที่แข็งแกร่งไม่แพ้กัน ไตรมาส 3/2568 มีรายได้รวม 54,362 ล้านบาท และกำไรสุทธิสูงถึง 12,039 ล้านบาท สะท้อนการเติบโตของทุกกลุ่มธุรกิจ ทั้งโทรศัพท์เคลื่อนที่ บรอดแบนด์ และลูกค้าองค์กร จำนวนผู้ใช้บริการมือถืออยู่ที่ 46.3 ล้านเลขหมาย โดยมีผู้ใช้ 5G ถึง 15.8 ล้านเลขหมายเติบโต 36% จากปีก่อน และโครงข่ายครอบคลุมมากกว่า 95% ของพื้นที่ประชากร

AIS ยังเดินหน้าลงทุนเชิงคุณภาพ เปิดใช้คลื่น 2100 MHz พร้อมเทคโนโลยี Super Block เพิ่มความเร็วสูงสุดเป็น 2 เท่า และต่อยอดธุรกิจบรอดแบนด์ผ่าน AIS 3BB FIBRE3 ที่มีผู้ใช้รวม 5.2 ล้านราย ผลานคอนเทนต์ระดับพรีเมียม โดยเฉพาะกีฬา ระดับโลก ขณะเดียวกัน ธุรกิจลูกค้าองค์กรเติบโตโดดเด่น รายได้เพิ่มขึ้น 14% จากการให้บริการโครงข่าย คลาวด์ และโซลูชัน AI ร่วมกับพันธมิตรระดับโลก

มาตรการคุ้มครองที่ “ไม่เคยเกิดขึ้นจริง” สมาชิกริษัทฯสะท้อนว่า นับตั้งแต่วันที่

20 ต.ค.2565 ที่คณะกรรมการ กสทช. มีมติ “รับทราบ” การควบรวมทรู-ดีแทค โดยอ้างว่าจะออกมาตรการพิเศษเพื่อป้องกันผลกระทบ และคุ้มครองผู้บริโภค เวลาผ่านมากว่า 3 ปี ผู้บริโภคกลับเผชิญความจริงตรงกันข้าม ทั้ง **ทางเลือกที่ลดลง การผูกขาด ค่าบริการที่สูงขึ้น และคุณภาพสัญญาณที่ชะลอตัวลง** สมาชิกริษัทฯระบุว่า มาตรการพิเศษ 5 ด้านที่ กสทช. กำหนดไว้ภายหลังการควบรวม ไม่ปรากฏหลักฐานชัดเจนว่ามีผลบังคับใช้จริง ไม่ว่าจะเป็นการลดราคาเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก 12% การแยกราคาค่าบริการ (Unbundle) ให้ผู้บริโภคเลือกได้ หรือการเปิดโครงข่ายให้ผู้ให้บริการเครือข่ายเสมือน (MVNO) ใช้งานในสัดส่วนไม่น้อยกว่า 20%

ในด้านคุณภาพบริการ แม้ กสทช. จะกำหนดห้ามลดจำนวนสถานีฐาน และต้องรักษามาตรฐานความเร็ว รวมถึงกำหนดเป้าหมายความครอบคลุม 5G แต่ในทางปฏิบัติกลับพบข้อร้องเรียนเรื่องความเร็วอินเทอร์เน็ตที่ลดลงในหลายพื้นที่ ขณะที่มาตรการด้านนวัตกรรมและแพ็กเกจจากราคาพิเศษสำหรับผู้มีรายได้น้อย ก็ยังไม่เห็นผลเป็นรูปธรรม

ยิ่งไปกว่านั้น แม้ กสทช. จะมีอำนาจกำกับ ติดตาม และลงโทษ รวมถึงเพิกถอนใบอนุญาตหากพบการละเมิด แต่จากการติดตามของสมาชิกริษัทฯและการตรวจสอบของสื่อ กลับไม่พบการใช้มาตรการดังกล่าวอย่างจริงจัง สะท้อน **ปัญหาเชิงโครงสร้างของระบบกำกับดูแลโทรคมนาคมไทย** ที่หน่วยงานอิสระตามรัฐธรรมนูญไม่สามารถบังคับใช้กติกากำหนดไว้ได้

ตลาดนิ่ง-กำไรพุ่ง-ผู้บริโภคถอยหลัง

ในวันที่ duopoly กลายเป็น “ความปกติใหม่” ของตลาดมือถือไทย คำถามสำคัญจึงไม่ใช่ว่า AIS หรือ True แข็งแกร่งเพียงใด แต่คือ **ใครจะเป็นกลไกถ่วงดุลอำนาจในตลาดที่โครงสร้างถูกล็อกไว้แล้ว** และบทบาทของหน่วยงานกำกับดูแลจะยังมีความหมายเพียงใด

เพราะท้ายที่สุดแล้ว หากตลาดยังคงนิ่ง กำไรยังคงไหลขึ้น แต่ผู้บริโภคกลับได้จ่ายแพงขึ้นและเลือกได้น้อยลง ผู้ชนะที่แท้จริงของการควบรวมครั้งประวัติศาสตร์นี้อาจไม่ใช่ประชาชนเลยตั้งแต่ต้น

ตัวเลขทั้งหมดนี้สะท้อนความจริงข้อหนึ่ง

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 100,000
Ad Rate: 833

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: พุธที่ 1 มกราคม 2569

ปีที่: 39

ฉบับที่: 13067

หน้า: 1 (ขวา), 4

Col.Inch: 59.19

Ad Value: 49,305.27

PRValue (x3): 147,915.81

ศิลปิน: ชาว-ดำ

หัวข้อข่าว: ยุทธศาสตร์ไทยคมยุคแข่งขันเดือด2ค่ายไทยก้าวไร้พุง

อย่างชัดเจนว่า ตลาดมือถือไทยในยุค Duopoly เป็นตลาดที่ดีมากสำหรับผู้ประกอบการ แต่แทบไม่เหลือพื้นที่ให้การแข่งขันสำหรับผู้บริโภค ก้าวที่เติบโต การจ่ายปันผลที่สูง และการลดต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เกิดขึ้นพร้อมๆ กับตลาดที่เงียบสงบ ไม่มีสงครามราคา ไม่มีแรงกระเพื่อม และไม่มี “ผู้เล่นรายที่สาม” คอยสร้างความปั่นป่วน

คำถามสำคัญจึงไม่ใช่ AIS หรือ TRUE แข็งแกร่งแค่ไหน แต่คือ ใครจะเป็นผู้สร้างแรงกดดันให้ตลาดกลับมามีชีวิตชีวากครั้ง และบทบาทของหน่วยงานกำกับดูแลจะทำได้มากเพียงใดในตลาดที่โครงสร้างถูกล็อกไว้แล้ว

ในวันที่ Duopoly กลายเป็น “ความปกติใหม่” ของตลาดมือถือไทย ผู้บริโภคอาจต้องยอมรับความจริงว่า ทางเลือกที่แท้จริงไม่ได้อยู่ที่การเลือกค่ายอีกต่อไป แต่อยู่ที่การตั้งคำถามว่า ตลาดที่จืดชืดเช่นนี้ ยังตอบโจทย์ประโยชน์สาธารณะได้มากน้อยเพียงใด-หรือสุดท้ายแล้ว ผู้ชนะที่แท้จริงของการควมรวมครั้งประวัติศาสตร์ อาจไม่ใช่ประชาชนเลยตั้งแต่ต้น