

**สรุปผลการรับฟังความคิดเห็นสาธารณะต่อ
(ร่าง) ประกาศ กสทช. เรื่อง บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน
ตั้งแต่วันที่ ๑๙ กรกฎาคม ๒๕๖๒ ถึงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒**

รวมทั้งความคิดเห็นที่ได้รับจากการประชุมรับฟังความคิดเห็นเฉพาะกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน (วันศุกร์ที่ ๑๙ กรกฎาคม ๒๕๖๒)
และการประชุมรับฟังความคิดเห็นสาธารณะของผู้มีส่วนได้เสียและประชาชนทั่วไป (วันศุกร์ที่ ๒๖ กรกฎาคม ๒๕๖๒)

ประเด็นที่มีการแสดงความคิดเห็น

๑. คำนิยาม

- ๑.๑ “ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน”
- ๑.๒ “ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่”

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
คำนิยาม ประเด็นที่ ๑.๑ “ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน”	
<p>บริษัท ทู รู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (หนังสือที่ TUC/H/REG/๕๕๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>บริษัทไม่เห็นด้วยกับการแก้ไขคำนิยามของคำว่า “ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน” เพิ่มเติมจากประกาศคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เรื่อง บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน พ.ศ. ๒๕๕๖ เนื่องจากเป็นการกำหนดคำนิยามหรือคุณสมบัติของผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่หนึ่งที่ไม่สอดคล้องกับถ้อยคำที่กำหนดตามมาตรา ๗ (๑) ของพระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. ๒๕๕๔ และเป็นการกำหนดคำนิยามที่เป็นการแก้ไขคุณสมบัติของผู้รับใบอนุญาตที่เป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนอย่างไม่สมเหตุสมผล และเป็นการจำกัดคุณสมบัติผู้ขอรับใบอนุญาตโดยไม่มีเหตุอันควร โดยไม่มีหลักฐานหรือเหตุผลประกอบการพิจารณาโดยชัดเจนว่าเป็นผลมาจากเหตุผลใด ดังเช่น เหตุผลด้านเทคนิคไม่สามารถดำเนินการได้ หรือก่อให้เกิดการรบกวนการให้บริการของผู้ให้บริการรายอื่น หรือมีหลักฐานที่เป็นประจักษ์ว่าก่อให้เกิดการจำกัดการแข่งขัน โดยทั้งหมดเป็นเพียงข้อสันนิษฐานของผู้ยกร่างประกาศว่าคำนิยามเดิมตามประกาศที่ใช้บังคับอยู่ในปัจจุบันไม่เหมาะสมและเป็นสาเหตุที่ทำให้ไม่มีผู้ให้บริการ MVNO เกิดขึ้น อันนำมาสู่การแก้ไขคำนิยามของประกาศฉบับปี ๒๕๕๖ เท่านั้น</p> <p>นอกจากนี้ การกำหนดคำนิยามดังกล่าว ในอีกทางหนึ่งส่งผลให้ผู้ให้บริการ MVNO ที่มีความสามารถในการแข่งขัน มีอุปสรรคในการก้าวขึ้นมาเป็นผู้ให้บริการรายใหญ่ที่จะสามารถเข้าร่วมการจัดสรรคลื่นความถี่ โดยเป็นข้อจำกัดไม่ให้ผู้ให้บริการ MVNO เปลี่ยนสถานะไปเป็น</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>ผู้ให้บริการโครงข่ายและเข้าร่วมการจัดสรรคลื่นความถี่ได้ เนื่องจาก หากผู้ให้บริการ MVNO ได้รับการจัดสรรคลื่นความถี่ ก็จะขาดคุณสมบัติ และทำให้ต้องขาดจากการเป็นผู้ให้บริการ MVNO ในทันที โดยไม่สามารถให้บริการในรูปแบบ MVNO ไปพลางก่อนระหว่างช่วงระยะเวลาสร้างโครงข่ายใหม่เพื่อรองรับการให้บริการ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนธุรกิจและการรักษาฐานผู้ใช้บริการของผู้ให้บริการ MVNO และที่สำคัญผู้ใช้บริการของผู้ให้บริการ MVNO รายนั้นก็จะได้รับผลกระทบจากการไม่สามารถใช้บริการได้อย่างต่อเนื่อง อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้</p>
<p>บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (หนังสือที่ กสท รก.(กร.)/ ๘๕๐ ลงวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>การกำหนดนิยาม MVNO หรือ MVNA ที่จะต้องเป็นผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมซึ่งไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ และไม่มีสิทธิในการบริหารจัดการคลื่นความถี่ทั้งหมดหรือบางส่วน ทำให้ผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมและมีสิทธิในการบริหารจัดการคลื่นความถี่ที่ได้รับอนุญาตบนคลื่นความถี่ย่านหนึ่งไม่สามารถขอรับใบอนุญาตเป็นผู้ให้บริการ MVNO บนคลื่นความถี่ย่านอื่น ๆ ได้ การกำหนดนิยามดังกล่าวจึงเป็นข้อจำกัดในการเข้าถึงการเป็นผู้ให้บริการ MVNO หรือ MVNA ของผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ดังนั้น เพื่อให้ผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ได้รับอนุญาตให้บริการบนคลื่นความถี่เดิมของตนแต่ไม่สามารถพัฒนาบริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้โดยเฉพาะในตลาดที่เน้นกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง (Niche Market) เนื่องจากข้อจำกัดทางเทคนิคบนคลื่นความถี่เดิม ควรจะสามารถซื้อบริการขายส่งบริการฯ บนคลื่นความถี่อื่นจากผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมรายอื่นด้วยวิธีการขอรับอนุญาตเป็นผู้ให้บริการ MVNO ซึ่งจะทำให้มีผู้ให้บริการ MVNO รายใหม่และมีความสามารถในการแข่งขันเข้าสู่ตลาดตามเจตนารมณ์ในการออก (ร่าง) ประกาศฯ และส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศตามนโยบายรัฐบาล</p> <p>นอกจากนี้ ในกรณีที่ผู้รับใบอนุญาตที่มีสิทธิในการบริหารจัดการคลื่นความถี่ไม่สามารถประมูลคลื่นความถี่เพิ่มได้และจะสิ้นสุดการอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เดิมที่ถือครองอยู่ สามารถขอรับใบอนุญาตเป็นผู้ให้บริการ MVNO โดยซื้อบริการขายส่งบริการฯ จากผู้รับใบอนุญาตที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อให้บริการแก่ผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่องได้</p>
<p>บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)</p>	<p>There is no uniform definition on what constitutes MVNO. Nevertheless ONE DEVELOPMENT draws NBTC’s attention to ITU’s definition of Mobile Virtual Network Operator ("MVNO") as: "an operator that offers mobile services but does not own its own radio frequency", The same definition has been adopted by the South Asian Telecommunications Regulator’s Council’s (SATRC) working group on Policy, Regulation and Services, in its regulatory framework for Mobile Virtual Network Operators (MVNO), at the 19th Meeting of the South Asian Telecommunications Regulator’s Council 13-15 December 2018.</p> <p>“A Mobile Virtual Network Operator (MVNO) is an operator that offers mobile services but does not own its own radio frequency”</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>Taking each word at a time provides a clearer understanding of the concept.</p> <p>"Mobile" <i>adjective</i>: transportable, transferable, portable, movable. Relating to mobile phones, handheld computers, and similar wireless technology. <i>Noun</i> i.e. mobile market.</p> <p>"Virtual" <i>adjective</i>: almost or nearly as described, but not completely. I.e. does not have its own spectrum allocation but instead lease access to such from a Mobile Network Operators (host operator)</p> <p>"Network" <i>verb</i>: connect as or operate with a network. Means that there are some network elements provided by the MVNO itself rather than all services being undertaken by the host operator.</p> <p>"Operator" <i>noun</i>: a person or company that engages in or runs a business or enterprise. I.e. s that the MVNO operates its business independently from its host operator/wholesaler/vendor/manufactures.</p> <p>Same goes for Mobile Virtual Network Aggregator (MVNA) except instead of operators it is:</p> <p>"Aggregator" <i>noun</i>: I.e. a company that negotiates with producers of a utility service on behalf of others.</p> <p>ONE DEVELOPMENT advocates for an update to NBTC’s types of MVNO (“Thin”, “Medium”, “MVNA”), and which network elements the MVNAs and MVNOs are allowed to have, by allowing “Full MVNO/MVNA” in the market to reflect the changes that have taken place in technology, business models, services, other authorities, agencies, and trade bodies.</p> <p>The first MVNOs (MVNO 1.0) was mostly basic resellers who did not own any telecommunications infrastructure. They purchased airtime at wholesale rates from mobile network operators and resold wireless services (and other value added services) under their own brand to their subscribers.</p> <p>However, as ITU points out in: Guidelines for the preparation of national wireless Broadband masterplans for the Asia Pacific Region 2013 (Page 24), MVNOs today (MVNO 2.0) have gone beyond simple resellers to being full MVNO/MVNA with own network elements (I.e. GGSN, SGSN, SMSC, IN, HLR, etc.) capable of providing a compelling mix of service to end users and machines.</p> <p>ONE DEVELOPMENT draws the NBTC’s attention to the regulatory decision on allowing “FULL MVNO” by its colleagues in:</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>The Info-communications Development Authority (IDA) of Singapore: “Framework for the allocation of spectrum for international mobile telecommunications (“IMT”) and IMT-advanced services, for the enhancement of competition in the mobile market”. (“the IDA Decision”).</p> <p>The Malaysian Communications And Multimedia Commission (MCMC) facilitates “Full MVNOs”.</p> <p>The Department of Telecom (DoT) in India, states in its guidelines for MVNO License”, that the MVNOs are free to choose its business model (Full or Intermediate or Thin).</p> <p>Iran’s Communications Regulatory Authority (CRA) has two types of MVNOs: Light and Full MVNO</p> <p>“Full MVNO” access is also mandated by the National Regulatory Authorities in EU/EEA Member States, with a strong focus placed on the ability for Full MVNOs to be able to:</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) Switch between Host MNO networks, (ii) Rely on multiple host MNOs in parallel, (iii) Have full commercial autonomy on all retail markets and distribution networks, and (iv) Own their customer base, and not be subject to restrictions on changes in their shareholding structure, or selling the wholesale access rights they contractually acquired. In addition, the MNO license conditions provide for: <ul style="list-style-type: none"> (v) technical non-discrimination in favor of MVNOs on quality of service, compared to the Host MNO’s own services, (vi) An explicit right for the Full MVNO to own and operate its own core network and its own interconnections with third party operators, and (vii) Reasonable economic conditions, compatible with effective and loyal competition on wholesale and retail markets. <p>ONE DEVELOPMENT encourage the NBTC to consider these Regulatory Decision to facilitate the entry of “Full” MVNO/MVNA, which we consider is particularly important and relevant precedent for the sustainability of MVNAs and MVNOs in Thailand. Not only will this level the playing field, but also update the policy to get with the times, providing vital flexibility to MVNAs and MVNOs in establishing business models suitable for 5G, e-SIM, IoT/ M2M, NFV,</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>Mobile Financial Service, etc.</p> <p>Having its own networks elements the MVNA/MVNO will also be able to limit the response time on potential fraud, as well as adhere to new data-protection and legal intercept policies.</p>
<p>Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)</p>	<p>‘Licensee’ should be an MNO as a type 3 operator and could presumably be an MVNA. So is an MVNO a ‘Licensee’ as defined? That does not seem possible if the MVNO is not to have its own right to use spectrum. This point could be clarified.</p> <p>That a ‘Mobile Wholesaler’ is an MNO or MVNA supports the idea that an MVNO is not a ‘Licensee’ as defined. This has consequences for No. 7 (reference to ‘Licensee’).</p> <p>We take an MVNO to be <i>an operator which offers mobile services but does not own its own radio frequency</i>. This is a generally accepted definition of MVNO.</p> <p>“Full MVNO” should be supported. To illustrate:1</p> <p>ITU notes that MVNOs today (dubbed ‘MVNO 2.0’) have moved beyond being simple resellers to being full MVNO/MVNA with own network elements (i.e. GGSN, SGSN, SMSC,IN, HLR, etc.) capable of providing a compelling mix of services to end users and to machines.</p> <p>The Info-communications Development Authority (IDA)3 (now IMDA) of Singapore: “Framework for the allocation of spectrum for international mobile telecommunications (“IMT”) and IMT-advanced services, for the enhancement of competition in the mobile market” supports full MVNO. The Malaysian Communications and Multimedia Commission (MCMC) also facilitates “Full” MVNOs in Malaysia. “Full MVNO” access is also mandated by the National Regulatory Authorities in EU/EEA Member States.</p> <p>We encourage the NBTC to consider these decisions and practices to facilitate the entry of “Full” MVNOs, which we consider to be important and relevant precedent for the sustainability of MVNAs and MVNOs in Thailand. This not only levels the playing field but also provides important operational and strategic flexibility to MVNAs and MVNOs to establish business models suitable for IoT, M2M and Mobile Financial Service. Having its own networks elements the MVNA/MVNO will also be able to reduce the response time on potential fraud, reduce turnaround time on product</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ																																																																														
	<p>enhancement and development, as well as being in a much better position to support data-protection policies.</p> <h2 style="text-align: center;">VNO models – variety of commercial relationships</h2> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">Reseller</th> <th style="text-align: center;">Service provider</th> <th style="text-align: center;">Partial VNO</th> <th style="text-align: center;">Full VNO</th> <th style="text-align: center;">Network Operator with spectrum</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Radio access</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Switching</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Transmission</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Gateways</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Interconnect</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Service platforms</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Own SIM like card etc</td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Products and services</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Customer management</td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Billing</td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Marketing and sales</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> <tr> <td>Device – handset, PDA, PC card</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> <td style="text-align: center;">✓</td> </tr> </tbody> </table>		Reseller	Service provider	Partial VNO	Full VNO	Network Operator with spectrum	Radio access					✓	Switching				✓	✓	Transmission				✓	✓	Gateways			✓	✓	✓	Interconnect			✓	✓	✓	Service platforms			✓	✓	✓	Own SIM like card etc		✓	✓	✓	✓	Products and services			✓	✓	✓	Customer management		✓	✓	✓	✓	Billing		✓	✓	✓	✓	Marketing and sales	✓	✓	✓	✓	✓	Device – handset, PDA, PC card			✓	✓	✓
	Reseller	Service provider	Partial VNO	Full VNO	Network Operator with spectrum																																																																										
Radio access					✓																																																																										
Switching				✓	✓																																																																										
Transmission				✓	✓																																																																										
Gateways			✓	✓	✓																																																																										
Interconnect			✓	✓	✓																																																																										
Service platforms			✓	✓	✓																																																																										
Own SIM like card etc		✓	✓	✓	✓																																																																										
Products and services			✓	✓	✓																																																																										
Customer management		✓	✓	✓	✓																																																																										
Billing		✓	✓	✓	✓																																																																										
Marketing and sales	✓	✓	✓	✓	✓																																																																										
Device – handset, PDA, PC card			✓	✓	✓																																																																										

คำนิยาม ประเด็นที่ ๑.๒ “ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่”

<p>บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (หนังสือที่ TUC/H/REG/๕๕๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒ และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)</p>	<p>- การเพิ่มเติม “ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่” หรือ ที่เรียกว่า Mobile Virtual Network Aggregator – MVNA โดยที่สำนักงาน กสทช. มิได้มีการให้คำอธิบายหรือเปิดเผยขอบเขตและลักษณะการให้บริการที่รับอนุญาตให้สาธารณะรับทราบ และบริการดังกล่าวยังไม่ได้ปรากฏอยู่ในประกาศ กสทช. เรื่อง กำหนดลักษณะและประเภทของกิจการโทรคมนาคมที่ต้องได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ทำให้เกิดความไม่ชัดเจนในลักษณะการให้บริการและอุปกรณ์ในการให้บริการที่ผู้ให้บริการ MVNA สามารถมีได้ในการให้บริการ และที่จะต้องเชื่อมต่อกับผู้ให้บริการขายส่งบริการที่มีโครงข่าย เพื่อที่จะระบุให้ชัดเจนได้ว่าผู้ให้บริการ MVNA ที่ กสทช. อนุญาตให้ดำเนินการได้ ต้องเป็นผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบใด และนอกจากนี้หากการให้บริการ MVNA ไม่สามารถให้บริการแก่ผู้ใช้บริการปลายทางโดยทั่วไป เหตุใดถึงไม่กำหนดเป็นการให้บริการตามใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทที่ ๒ เนื่องจากเป็นการให้บริการเฉพาะกลุ่มผู้รับใบอนุญาตเท่านั้น ไม่สามารถให้บริการแก่ผู้ใช้บริการปลายทางได้</p>
--	---

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>นอกจากนี้ คำนิยามของผู้ให้บริการ MVNA ที่ปรากฏในร่างประกาศไม่ได้ให้ความชัดเจนที่จะบ่งบอกความเป็นผู้ให้บริการ MVNA เพียงแต่บอกว่าเป็นผู้ให้บริการที่ได้รับอนุญาตให้ขายส่งบริการซึ่งไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ และไม่มีสิทธิในการบริหารจัดการคลื่นความถี่ทั้งหมดหรือบางส่วนเท่านั้น และไม่ได้อธิบายว่ามีความแตกต่างจากผู้รับใบอนุญาต MVNO ที่สามารถขายส่งบริการอีกทอดหนึ่งตามเงื่อนไขใบอนุญาตได้ด้วยอย่างไร ดังนั้น จึงเสนอให้ กสทช. พิจารณาทบทวนเกี่ยวกับการกำหนดให้มี “ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่” ด้วยความรอบคอบอีกครั้งหนึ่งก่อน และเมื่อมีความชัดเจนของสิทธิ หน้าที่ และลักษณะการให้บริการของผู้ให้บริการ MVNA แล้ว ขอให้ กสทช. โปรดนำมารับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องอีกครั้งหนึ่งก่อนด้วย เพื่อประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม</p> <ul style="list-style-type: none"> - สอบถามเรื่องลักษณะการให้บริการของ MVNA ว่า เป็นการซื้อซิมพร้อมหมายเลขจาก MNO หลายเจ้ามาขาย หรือเป็นการซื้อ capacity จาก MNO หลายรายแล้วมาขอเลขหมายเองเพื่อให้บริการ ซึ่งกรณีนี้ยากต่อการติดตามตรวจสอบระบบเลขหมาย อยากขอทราบความชัดเจนจาก กสทช. ว่า มีแนวทางในการบริหารจัดการอย่างไร รวมถึงกรณี MNP ด้วย - หากบริษัทเดียวกันสามารถเป็นได้ทั้ง MVNO และ MVNA ในทางปฏิบัติหากมีการซื้อ Capacity ก็จะไม่สามารถแยกให้ชัดเจนได้ว่ากรณีใดเป็นการซื้อในฐานะอะไร - มีการศึกษาจากต่างประเทศหรือไม่ว่า การเพิ่มการกำกับดูแล MVNA ก่อให้เกิดประโยชน์อย่างไร อีกทั้ง การนำหลัก Retail minus มาใช้ ยิ่งทำให้ไม่มีช่องในการแข่งขัน - เสนอให้ MVNO ที่ทำการขายส่ง ต้องขออนุญาตเป็น MVNA เพื่อให้เกิดความชัดเจน
<p>บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๓๒๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>เอกสารประกอบการรับฟังความคิดเห็นสาธารณะฯ ได้ระบุว่า ปัจจุบันมีการให้บริการโทรคมนาคมรูปแบบใหม่ที่มีลักษณะเป็น “การประกอบกิจการในลักษณะของการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยผู้ประกอบกิจการที่มีได้เป็นผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่หรือมีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง” ซึ่งประกาศ กสทช. เรื่อง บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน พ.ศ. ๒๕๕๖ ยังไม่มีข้อกำหนดรองรับสำหรับการประกอบกิจการโทรคมนาคมในลักษณะดังกล่าว ซึ่งแสดงให้เห็นว่านิยามดังกล่าว กำหนดขึ้นเพื่อรับรองการประกอบกิจการของผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบของ “พ่อค้าคนกลาง” ที่ซื้อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สามที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มาขายส่งให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนในการให้บริการแก่ผู้ใช้บริการทั่วไป</p> <p>การที่ (ร่าง) ประกาศฯ กำหนดนิยามให้มีผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ให้บริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อแยก “การให้บริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่” กับ “การขายบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แก่ผู้ใช้บริการทั่วไป” ออกจากกันให้มี</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>ความชัดเจน โดยมีการกำหนดสิทธิและหน้าที่แตกต่างกันเป็นการเฉพาะ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายย่อยอย่างแท้จริง</p> <p>ดังนั้น หากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่เป็นผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ลงมาเป็นผู้ขายปลีกบริการฯ โดยตรงถึงผู้ใช้บริการทั่วไปได้ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ เป็นผู้ประกอบการรายย่อยก็จะอุปสรรคในการเข้าสู่การแข่งขันในการให้บริการ ซึ่งขัดต่อเจตนารมณ์ของ (ร่าง) ประกาศฯ เพราะราคาขายส่งที่ผู้ประกอบการรายย่อยซื้อบริการมาจากพ่อค้าคนกลางย่อมเป็นราคาที่บวกค่าการตลาดที่เป็นกำไรของพ่อค้าคนกลางไว้อยู่แล้ว จึงเป็นการยากที่ผู้ประกอบการรายย่อยจะสามารถกำหนดราคาขายปลีกแก่ผู้ใช้บริการทั่วไปได้ในอัตราที่สามารถแข่งขันกับพ่อค้าคนกลางที่นำมาบริการมาขายปลีกด้วย</p> <p>ดังนั้น จึงขอเสนอเพิ่มนิยาม “ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ให้บริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่” หมายถึง ผู้รับใบอนุญาตประกอบการโทรคมนาคมที่ได้รับอนุญาตให้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ และไม่มีสิทธิในการบริหารจัดการคลื่นความถี่ทั้งหมดหรือบางส่วนในการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และไม่เป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ให้บริการค้าปลีกโดยตรงแก่ผู้ใช้บริการทั่วไป”</p>
<p>บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>เพื่อให้ทุกฝ่ายมีความเข้าใจที่ตรงกันถึงสิทธิและหน้าที่รวมถึงรูปแบบการให้บริการของ MVNA ขอให้สำนักงาน กสทช. อธิบายถึงข้อกำหนดต่างๆ ของ MVNA ว่า สามารถมีอุปกรณ์ในการให้บริการแก่ MVNO อะไรบ้าง เนื่องจากข้อกำหนดเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อเรื่องไปถึงความเป็นไปได้ในการกำหนดให้ MNO ต้องให้บริการแก่ผู้ใช้บริการต่อเนื่องไปจากกรณีที่ MVNA จะหยุดให้บริการโดยกะทันหัน ซึ่งจะมีประเด็นความซับซ้อนทางเทคนิคและส่งผลกระทบต่อผู้ใช้บริการ</p>
<p>บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)</p>	<p>ต้องมีความชัดเจนว่า MVNA MVNO มีบทบาทหน้าที่อย่างไร เนื่องจากจะส่งผลกระทบในทางปฏิบัติ เช่น กรณีการกำหนดหน้าที่ให้ MNO ให้บริการต่อเนื่อง จะมีประเด็นเรื่องขัดต่อพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒ และมาตรการคุ้มครองสิทธิของผู้ใช้บริการ</p>
<p>บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (หนังสือ ด่วนที่สุด ที่ ทีโอที/๕๕๓ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>บริษัทที่ได้รับใบอนุญาต MVNA ไม่ควรได้รับใบอนุญาต MVNO ซ้อนกัน เพื่อให้ MVNO อื่นที่ซื้อบริการจาก MVNA ไม่เสียเปรียบในเรื่องต้นทุนและการให้บริการ</p>
<p>บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (หนังสือที่ WSOPT ๐๒๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - MVNO ที่จะได้รับอนุญาตให้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (MVNA) จะต้องเป็น MVNO ประเภท Medium ขึ้นไป - MVNO ที่มีอยู่ในปัจจุบัน และมีคุณสมบัติตามข้างต้น จะได้รับอนุญาตให้เป็น MVNA โดยอัตโนมัติเมื่อประกาศฉบับนี้มีผลใช้บังคับ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
<p>บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - สาเหตุที่ต้องมี MVNO ก็เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการผูกขาดคลื่นความถี่ เพื่อให้ MVNO นำคลื่นความถี่มาใช้เพื่อประโยชน์สาธารณะ เช่น ซิมคนจน โดย กสทช. ต้องสนับสนุนให้เกิด MVNO และจากการศึกษาพบว่า ปัญหาที่ทำให้ MVNO ไม่สามารถแข่งขันอยู่ในตลาดได้ เนื่องการไม่มี MVNA - MVNA ต้องไม่ขายปลีกแข่งขันกับ MVNO ซึ่งเป็นลูกค้าของตนเอง และ MVNA ต้องไม่เป็น MVNO - MVNA มีหน้าที่สนับสนุน MVNO ไม่ให้ล้ม เช่น จัดทำ Billing Platform, Smart city - As the current MVNA license was initially built using the MVNO license regulation, and given some of the questions raised at the first part of the public hearing at NBTC on MVNA/MVNO, Friday the 19th 2019, ONE DEVELOPMENT would suggest the NBTC consider updating the MVNA supervision to highlight that, a MVNA cannot/does not serve end-consumers, but is a business-to-business (B2B) service, whereas its clients operating their services in Thailand, have to have a license from the NBTC. <p>At the public hearing 19th July 2019, some of the participant raised the question if a MVNO licensee could wholesale telecommunications service to other entities, similar to the MVNA license holder, to which the NBTC replied, it will need to obtain a MVNA license to do so.</p> <p>Thus the opposite i.e. if a MVNA license holder may wish to sell to end-consumers can do so as well, if it obtains a MVNO license. However for both cases, we would like to draw the attention of NBTC to the potential conflict of interest and conflict with Section 21:</p> <p>มาตรา ๒๑ การประกอบกิจการโทรคมนาคม นอกจากต้องอยู่ในบังคับของกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันทางการค้าแล้ว ให้คณะกรรมการกำหนดมาตรการเฉพาะตามลักษณะการประกอบกิจการโทรคมนาคม มิให้ผู้รับใบอนุญาตกระทำการอย่างใดอันเป็นการผูกขาด หรือลด หรือ จำกัดการแข่งขันในการให้บริการกิจการโทรคมนาคมในเรื่องดังต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> (๑) การอุดหนุนการบริการ (๒) การถือครองธุรกิจให้บริการประเภทเดียวกัน (๓) การใช้อำนาจทางการตลาดที่ไม่เป็นธรรม (๔) พฤติกรรมกีดกันการแข่งขัน (๕) การคุ้มครองผู้ประกอบการรายย่อย

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>As well as Section 19 in the new (Draft) Notification under หมวด ๓ ขั้นตอนและกระบวนการเจรจา สัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่.</p> <p>ข้อ ๑๙ สัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จะต้องมีการกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบระหว่างคู่สัญญาที่ชัดเจน และไม่ทำให้ผู้ใช้บริการเสียประโยชน์ไม่เป็นการเลือกปฏิบัติแบ่งแยก หรือ กีดกันผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และไม่มีข้อกำหนดหรือเงื่อนไขอันมีลักษณะเป็นการผูกขาด ลด หรือจำกัดการให้บริการของผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรม</p>

๒. หมวด ๑ หมวดทั่วไป

๒.๑ ข้อ ๕ ผู้ใดประสงค์จะให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน หรือบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ จะต้องได้รับอนุญาตจาก กสทช. ก่อน โดยจะต้องดำเนินการขออนุญาตประกอบกิจการตามหลักเกณฑ์และวิธีการอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมตามที่ กสทช. ประกาศกำหนด

๒.๒ ข้อ ๖ ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีสิทธิและหน้าที่ ดังต่อไปนี้

(๑) จัดทำข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

(๒) แจ้งข้อมูลที่จำเป็นและถูกต้องแก่ผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทราบเพื่อให้สามารถดำเนินการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ เมื่อได้รับการ

ร้องขอ

(๓) ดำเนินการเจรจาทำความตกลงในเงื่อนไขของสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยเจตนาสุจริต

(๔) ต้องอำนวยความสะดวก เพื่อให้การขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

(๕) ไม่กระทำการอันมีลักษณะเป็นการผูกขาด ลดหรือจำกัดการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

(๖) ไม่กระทำการอันมีลักษณะเป็นการเลือกปฏิบัติต่อผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของตน

(๗) มีสิทธิ หน้าที่และความรับผิดชอบตามสัญญาและกฎหมายอื่นใดต่อผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของตน

นอกเหนือจากสิทธิและหน้าที่ตามวรรคหนึ่งแล้ว ผู้รับใบอนุญาตมีหน้าที่ต้องประกันคุณภาพ ของการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไม่ต่ำกว่าที่จัดให้แก่ผู้ใช้บริการของตนและเป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ กสทช. ประกาศกำหนดด้วย

๒.๓ ข้อ ๗ ผู้รับใบอนุญาตอาจปฏิเสธการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เฉพาะในกรณี ดังต่อไปนี้

(๑) โครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีอยู่ไม่เพียงพอแก่การขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

(๒) การขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีปัญหาทางเทคนิคที่อาจก่อให้เกิดการรบกวนกิจการโทรคมนาคมหรือเป็นเหตุขัดขวางการโทรคมนาคม

๒.๔ ข้อ ๘ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อาจปฏิเสธการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เฉพาะในกรณีที่มีบริการไม่เพียงพอต่อการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

ให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งปฏิเสธไม่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามวรรคหนึ่งมีหน้าที่ชี้แจงหรือแสดงเหตุแห่งการปฏิเสธนั้นให้ กสทช. ทราบภายในสิบห้าวันนับแต่วันที่ปฏิเสธ

๒.๕ ข้อ ๑๐ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน มีสิทธิและหน้าที่ ดังต่อไปนี้

(๑) มีสิทธิ หน้าที่และความรับผิดชอบตามสัญญาและกฎหมายอื่นใดต่อผู้ใช้บริการของตนโดยตรงและไม่อาจปฏิเสธหน้าที่หรือความรับผิดชอบ หรือกล่าวอ้างว่าเป็นหน้าที่หรือความรับผิดชอบของผู้รับใบอนุญาต หรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

(๒) ต้องมีตราสินค้าและการแสดงสัญลักษณ์ทางการค้าของตนเอง

(๓) ต้องให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามมาตรฐานและคุณภาพการให้บริการตามที่ได้โฆษณาไว้และเป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ กสทช. ประกาศกำหนด

(๔) ต้องไม่นำบริการโทรคมนาคมที่ได้รับอนุญาตไปแสวงหาผลประโยชน์อื่นใด นอกเหนือจากการให้บริการโทรคมนาคมตามที่ได้รับอนุญาตโดยตรงแก่ผู้ใช้บริการ หรือจูงใจให้ผู้ใช้บริการใช้บริการของตน โดยการมอบผลประโยชน์ตอบแทนให้แก่ผู้ใช้บริการในลักษณะของการตลาดเครือข่าย (Multi-level Marketing) หรือลักษณะอื่นใด

ให้ผู้รับใบอนุญาตซึ่งปฏิเสธไม่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามวรรคหนึ่งมีหน้าที่ชี้แจงหรือแสดงเหตุแห่งการปฏิเสธนั้นให้ กสทช. ทราบภายในสิบห้าวันนับแต่วันที่ปฏิเสธ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
หมวดที่ ๑ หมวดทั่วไป ประเด็นที่ ๒.๑ ข้อ ๕	
Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็นจัดส่งทาง e-mail)	The license criteria should not be left to NBTC discretion, but should be consistent, published, clear and fairly administered.
หมวดที่ ๑ หมวดทั่วไป ประเด็นที่ ๒.๒ ข้อ ๖	
บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (หนังสือที่ WSOPT ๐๒๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔	- ข้อ ๖(๔) ต้องอำนวยความสะดวกเพื่อให้การขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเสนอเพิ่มเติมข้อความว่า “ทั้งด้านเทคนิคและพาณิชย์”

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
<p>สิงหาคม ๒๕๖๒ และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)</p>	<p>- ข้อ ๖(๕) ไม่กระทำการอันมีลักษณะผูกขาด ลดหรือจำกัดการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในประเด็นนี้ขอให้พิจารณารวมไปถึงการไม่นำปัญหาความจุ (Capacity) มาเป็นข้ออ้างในการให้บริการ อันมีลักษณะเลือกปฏิบัติต่อลูกค้าของตนมากกว่าลูกค้าของ MVNO ด้วย</p> <p>- ข้อ ๖(๖) เสนอเพิ่มเติมข้อความว่า “หรือปฏิบัติต่อผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แตกต่างจากการปฏิบัติต่อบริษัทในเครือของตน”</p> <p>- เสนอเพิ่มข้อ ๖(๘) เป็น ต้องมีการให้บริการขายส่งไม่ต่ำกว่าร้อยละ ๑๐ ของความจุโครงข่ายที่ตนมีตามใบอนุญาต</p>
<p>บริษัท ลีอชเลีย์ จำกัด (มหาชน) (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)</p>	<p>- ข้อ ๖ วรรคสอง เนื่องจากในบางกรณีผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนไม่สามารถจัดการคุณภาพบริการให้สอดคล้องตามมาตรฐานที่ กสทช. กำหนดได้ เช่น service provider name เมื่อก่อน MVNO ไม่สามารถทำเองได้ จึงอยากขอให้กำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตรับภาระในส่วนนี้ไป บริษัท เดอะ ไวท์สเปซ จำกัด ให้ความเห็นสนับสนุนว่า ประกาศ กสทช. บางครั้งออกมาในรูปแบบการขอความร่วมมือให้ผู้รับใบอนุญาตดำเนินการให้ แต่เมื่อไม่มีสภาพบังคับผู้รับใบอนุญาตก็ไม่ปฏิบัติตาม และท้ายที่สุดผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนก็ต้องรับภาระในส่วนนี้</p>
<p>หมวดที่ ๑ หมวดทั่วไป ประเด็นที่ ๒.๓ ข้อ ๗</p>	
<p>บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>เสนอให้ปรับแก้วันในการแจ้งชี้แจงหรือแสดงเหตุแห่งการปฏิเสธให้ กสทช. ทราบ จาก ๑๕ วัน เป็น ๓๐ วัน ในกรณีที่ได้รับใบอนุญาตปฏิเสธไม่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามวรรคหนึ่ง</p>
<p>บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (หนังสือที่ WSOPT ๐๒๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>ขอให้มีการพิจารณาการบังคับใช้และการนำไปปฏิบัติจริง เกี่ยวกับเงื่อนไขการรับใบอนุญาตจากการประมูลคลื่นความถี่ที่ผ่านมาของ กสทช. ในทุกใบอนุญาต ทั้งความถี่ ๒๑๐๐ MHz ๙๐๐ MHz และ ๑๘๐๐ MHz ในประเด็นที่ MNO จะต้องจัดให้มีบริการโครงข่ายโทรคมนาคมโดยมีขนาดความจุ (Capacity) อย่างน้อยร้อยละ ๑๐ ของโครงข่ายโทรคมนาคมทั้งหมดของตนเองให้แก่ MVNO ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ในการส่งเสริม MVNO</p>
<p>บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)</p>	<p>ONE DEVELOPMENT suggest the wording in ข้อ ๗, should be more clear, that “wholesaler” refers to a Licensee with own network (MNO), including TOT Plc and CAT Telecom Plc.</p> <p>For MNOs in case of (๑) the max capacity should be mentioned beforehand in the MNOs Reference offer on their website. I.e., Requesting Party Limit: meaning the number of Requesting Parties with respect to which their aggregated forecasted traffic, at any point in time during the term of the Commitments is no more than 10% of the capacity of the MNO’s Network.</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>For this purpose, the limit of 10% of the capacity of the MNO’s Network shall be deemed to have been reached if the traffic volume on the MNO’s Network exceeds any of the following thresholds in any given month: I.e.: X million voice minutes or X million MB or X million SMS.</p> <p>To take account of future capacity expansions of the MNO’s Network, these thresholds shall be indexed according to the latest volumes provided to the NBTC for the whole mobile communications market whereby the base value for indexation shall be the latest volumes published. For this purpose, the thresholds shall be indexed on the day following the publication of the most recent volumes.</p> <p>For MNOs in case of (๒), If there was - or one such problem suddenly arises the MNO must immediately inform of such, and the timeline to fix the problem to the NBTC, and on its own wholesale webpage.</p> <p>It should be noted that there could be a technical implementation limit i.e. only require the MNO to carry out the technical implementation of wholesale access for two MVNOs (or MVNA) at a time, and thus the technical implementation of Requesting Parties who have entered into MVNA or MVNO agreements with the MNO will be served a “first come, first served” basis.</p>
หมวดที่ ๑ หมวดทั่วไป ประเด็นที่ ๒.๔ ข้อ ๘	
บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>MVNA ควรจะสามารถปฏิเสธการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่อาจก่อให้เกิดปัญหาทางเทคนิคที่อาจก่อให้เกิดการรบกวนกิจการโทรคมนาคมหรือเป็นเหตุขัดขวางการโทรคมนาคมบนโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ MVNA ด้วย</p>
บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (หนังสือที่ WSOPT ๐๒๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>ขอให้มีการพิจารณาการบังคับใช้และการนำไปปฏิบัติจริง เกี่ยวกับเงื่อนไขการรับใบอนุญาตจากการประมูลคลื่นความถี่ที่ผ่านมาของ กสทช. ในทุกใบอนุญาต ทั้งความถี่ ๒๑๐๐ MHz ๙๐๐ MHz และ ๑๘๐๐ MHz ในประเด็นที่ MNO จะต้องจัดให้มีบริการโครงข่ายโทรคมนาคมโดยมีขนาดความจุ (Capacity) อย่างน้อยร้อยละ ๑๐ ของโครงข่ายโทรคมนาคมทั้งหมดของตนเองให้แก่ MVNO ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ในการส่งเสริม MVNO</p>
บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์)	<p>Regarding ข้อ ๘ and ข้อ ๙: A MVNA cannot have the same obligations as a MNO, as it does not have the access to manage – in whole, or in part - a network nor spectrum capacity.</p> <p>An MVNA is a small medium sized enterprise who, as a middleman takes on costs and chances associated with</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
(ไทยแลนด์) จำกัด)	buying from MNOs and selling to MVNOs, and is therefore of course entitled to -(like other any other company) to refuse clients, i.e., if the MVNA does not believe the MVNO client is capable of living up to its business plan, secure payment and continues funding - or lack the necessary skillset to operate a MVNO, which would otherwise harm the MVNA, MNO and end-users. Likewise, the MVNO can also decide to refuse the MVNAs offer, and request access to a MNO instead
หมวดที่ ๑ หมวดทั่วไป ประเด็นที่ ๒.๕ ข้อ ๑๐	
บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	ข้อ ๑๐ (๔) เสนอให้ตัดออกจากประกาศนี้ และกำหนดไว้ในเงื่อนไขใบอนุญาตของ MVNO และ MVNA
บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (หนังสือที่ กสท รก.(กร.)/ ๘๕๐ ลงวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>- เห็นควรเพิ่มเติมข้อกำหนดตามข้อ ๑๐ (๔) ห้ามมิให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน (MVNO) นำบริการที่ได้รับอนุญาตไปแสวงหาผลประโยชน์อื่นใด นอกเหนือจากการให้บริการตามที่ได้รับอนุญาต หรือจูงใจให้ผู้ใช้บริการใช้บริการของตนโดยการมอบผลประโยชน์ตอบแทนในลักษณะการตลาดเครือข่าย (Multi-Level Marketing) หรือลักษณะอื่นใดเพื่อป้องกันปัญหาการหลอกลวงประชาชนไว้ในเงื่อนไขการประกอบกิจการของผู้ให้บริการ MVNO</p> <p>- ในการอนุญาตประกอบกิจการของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน (MVNO) ของ กสทช. มีทั้งประเภท Full MVNO Medium MVNO และ Thin MVNO จึงเห็นควรกำหนดสิทธิและหน้าที่ของ MVNO แต่ละประเภทให้ชัดเจน</p>
สมาคมสิทธิผู้บริโภค (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	การกำหนดข้อ ๑๐(๔) ขัดแย้งกับมาตรา ๒๗(๑๑) แห่งพระราชบัญญัติองค์กรจัดสรรคลื่นความถี่ฯ พ.ศ. ๒๕๕๓ อีกทั้ง ขัดแย้งกับมาตรา ๗ (๑) และ ๒๑ ของพระราชบัญญัติประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. ๒๕๕๔ และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในประเด็นเรื่องการป้องกันมิให้มีการกระทำอันเป็นการผูกขาด สคบ. ทำหน้าที่ตรวจสอบ MLM ที่หลอกลวงอยู่แล้วด้วย ดังนั้น จึงควรให้สามารถทำการตลาดในลักษณะตลาดเครือข่ายได้หากถูกต้องตามกฎหมาย โดย กสทช. อาจกำกับ MLM เพิ่มเติมเพื่อป้องกันการหลอกลวงแทน
บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (หนังสือที่ WSOPT ๐๒๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔ สิงหาคม ๒๕๖๒ และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	<p>- (๒) ควรมีการเปิดกว้างให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน สามารถใช้ตราสินค้าหรือการแสดงสัญลักษณ์ทางการค้า ในฐานะของตัวแทนของลูกค้าตนได้ ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในทางพาณิชย์ เพื่อเจาะตลาดลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยใช้แบรนด์ของพันธมิตรทางการค้า ซึ่งในต่างประเทศก็มีทำอยู่แล้ว (แต่ต้องมีการระบุชื่อผู้ให้บริการที่แท้จริงให้ชัดเจน เช่น By Penguin และต้องไม่ใช่ตราสินค้าของผู้ให้บริการโทรคมนาคมรายอื่น) เสนอเพิ่มข้อความ “หรือเป็นตัวแทนตราสัญลักษณ์ที่ได้รับมอบหมายจากเจ้าของสินค้าอื่นใดอย่างถูกต้อง”</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
บริษัท ฟิล เทเลคอม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	ข้อ ๑๐ (๔) เห็นว่า ควรเปิดช่องทางให้ MVNO เสนอผลประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ ให้ลูกค้าได้ เพื่อประโยชน์ในการแข่งขันของ MVNO หากทำถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และควรเขียนให้ชัดเจนว่า การตลาดเครือข่าย หมายความว่า การตลาดในรูปแบบใดบ้าง แพร่ลูกค้า หรืออะไร
Siriporn Arechani (จัด ส่ง ความ คิดเห็นทาง e-mail)	<p>ประเทศไทยปัจจุบันมีผู้ใช้ซิมเกินจำนวนประชากรในประเทศ และตลาดในประเทศแข่งขันกันด้วยราคา+ด้านMarketing เพราะระบบ Network มีความสามารถใกล้เคียงกัน และ MNO ค่าใหญ่ต่างๆ ก็ทำสงครามดังกล่าวกันอย่างรุนแรง</p> <p>แต่ MVNO เสียเปรียบในทุกด้านทั้งเรื่อง Brand เรื่อง Marketing และเรื่องราคา ทางรอดของ MVNO คือต้องหาช่องทางการตลาดใหม่ ซึ่งเน้นเฉพาะกลุ่มโดยจะต้องมีผลประโยชน์ ผลตอบแทน จึงจะทำให้ลูกค้าหันมาใช้บริการของ MVNO</p> <p>ในการตลาดเฉพาะกลุ่มดังกล่าวจำเป็นต้องสร้างผลประโยชน์แบบเครือข่ายเพราะปัจจุบัน MNO ค่าใหญ่ต่างๆ นั้นมีการให้ผลประโยชน์ตอบแทนทั้งในรูปแบบของการแจกทอง แจกรถ หรือมอบทัวร์ท่องเที่ยวต่างๆ ให้กับลูกค้าทั้งที่เป็นตัวแทนจำหน่ายและลูกค้าทั่วไป ซึ่งนับว่าเป็นการให้ผลประโยชน์หรือผลตอบแทนเช่นกัน</p> <p>หาก กสทช. ไม่เข้ามาควบคุมการแข่งขันด้านราคาในตลาด และยังไม่ออกกฎหมายให้ MVNO ทำการตลาดเฉพาะกลุ่มดังกล่าวมาแล้วนั้น สามารถกล่าวได้เลยว่า MVNO ไม่มีทางเกิดขึ้นในประเทศไทยได้อย่างแน่นอน...</p>
บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)	<p>We are not sure if we understand this correctly. I.e. it mentions multi-level-marketing (MLM) does this mean that multi-level marketing as Amway, Giffarine, Unicity etc. in Thailand would not be allowed to become MVNOs according to NBTC?</p> <p>Or does the NBTC mean that the MVNO are only allowed to offer approved and existing telecommunication services and cannot upsell/cross sell other services bundled with telecom services?</p> <p>In case of the latter, that would mean that MVNOs would not be able to succeed in Thailand, as MVNOs today are making most of their innovation and business on bundled services linked with telecom i.e. Financial mobile services (Bank MVNOs), or loyalty programs (Retail MVNOs), and not just reselling the same as mobile operators but with another name on it.</p> <p>Under all circumstances we advocate for a more precise and detailed description on 3.3. and its Notification terms to avoid any doubts.</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
<p>Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - If the reference to trade mark is a registered TM, why does the MVNO have to have its own trade mark? Other forms of IP protection may be preferred. - No. 10 (3) seems too arbitrary where NBTC can determine standards. Any such requirements should be done by a process of consultation, consistent application and consistent and fair enforcement. - In part 3.3 of the ‘Essence’ of the Draft it is stated: “It shall be added in this Notification terms the prohibitions preventing the MVNO from exploiting the approved telecommunication services for other benefits rather than the telecommunication to use its own services by giving the remuneration to the customers (i.e. the multi-level marketing) or through any other manner to prevent the deceitful action to the public” <p>We are not sure if we understand this correctly. If NBTC means that the MVNO are not allowed to use the license or service for illegal or deceitful activities, that seems quite reasonable. But would that not already be covered by existing laws in Thailand? Is there a danger of overlap with slightly different definitions and requirements?</p> <p>Multi-level-marketing (MLM) is referred to. Does this mean that MLM firms such as Amway , Giffarine , Unicity etc. in Thailand would not be allowed to become MVNOs according to NBTC?</p> <p>Or does the NBTC mean that the MVNO are only allowed to offer approved and existing telecommunication services and cannot upsell/cross sell other services bundled with telecom services?</p> <p>Some caution is needed as successful MVNOs have typically leveraged existing customer bases or attractive markets from other sectors. MVNOs today are making most of their innovation and business on bundled services linked with telecom i.e. financial mobile services (Bank MVNOs), or loyalty programs (Retail MVNOs), and not just reselling the same telecoms service as mobile operators.</p> <p>We recommend a more precise and detailed description on 3.3, including how that intention is manifest in the draft Notification</p>

๓. หมวด ๒ ข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

๓.๑ ข้อ ๑๑ ข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ อย่างน้อยต้องมีบริการดังต่อไปนี้

(๑) บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

(๒) บริการพหุสื่อความเร็วสูง (Public Broadband Multimedia Service)

(๓) บริการมูลค่าเพิ่ม (Value-added Service) ของบริการโทรคมนาคมที่ได้รับอนุญาต เช่น บริการข้อความสั้น (SMS) บริการข้อความมัลติมีเดีย (MMS)

๓.๒ ข้อ ๑๔ ผู้รับใบอนุญาตต้องกำหนดค่าตอบแทนการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้แก่ผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไม่เกินอัตราค่าบริการที่เสนอขายเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการตามสิทธิการใช้งานของทุกรายการส่งเสริมการขาย หักด้วยต้นทุน ดังต่อไปนี้

(๑) ต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดจากการให้บริการขายปลีกของผู้รับใบอนุญาตซึ่งมีอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละสามสิบของอัตราค่าบริการเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการตามสิทธิการใช้งานของทุกรายการส่งเสริมการขาย

(๒) ต้นทุนที่หลีกเลี่ยงได้อื่นของผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จ่ายให้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่ไม่ใช่ผู้รับใบอนุญาตผู้จัดทำข้อเสนอ (ถ้ามี)

(๓) ต้นทุนค่าเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคมของผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จ่ายให้กับผู้ให้บริการเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคม (ถ้ามี)

อัตราค่าบริการที่เสนอขายเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการตามสิทธิการใช้งานของทุกรายการส่งเสริมการขายให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการกำหนดและกำกับดูแลโครงสร้างอัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศ และ กสทช. จะพิจารณาทบทวนอัตราร้อยละที่สะท้อนถึงต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดจากการให้บริการขายปลีกของผู้รับใบอนุญาต ทุกสามปี หรือตามที่ กสทช. กำหนด

๓.๓ ข้อ ๑๕ ให้ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีหน้าที่เปิดเผยข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นการทั่วไปโดยผ่านทางเว็บไซต์ของผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และจัดส่งสำเนาข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้ กสทช. ภายในกำหนดเวลา ดังต่อไปนี้

(๑) ในกรณีที่ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อยู่ก่อนวันที่ประกาศนี้มีผลใช้บังคับ ให้จัดส่งภายในเก้าสิบวันนับแต่วันที่ประกาศนี้มีผลใช้บังคับ

(๒) ในกรณีที่ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อยู่หลังจากวันที่ประกาศนี้มีผลใช้บังคับ ให้จัดส่งภายในเก้าสิบวันนับแต่วันที่ได้รับอนุญาตให้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

กรณีนี้ กสทช. เห็นว่าข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไม่เป็นไปตามที่กำหนดในประกาศนี้ หรือขัดต่อกฎหมาย กสทช. มีอำนาจสั่งให้ดำเนินการแก้ไขภายในระยะเวลาที่กำหนด และให้เปิดเผยข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่แก้ไขแล้วเป็นการทั่วไป

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
หมวด ๒ ข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประเด็นที่ ๓.๑ ข้อ ๑๑	
<p>บริษัท โทร มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (หนังสือที่ TUC/H/REG/๕๕๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>บริษัทไม่เห็นด้วยกับข้อ ๑๑ ที่กำหนดชื่อประเภทบริการตามเงื่อนไขของใบอนุญาตประกอบกิจการแบบที่สาม เพื่อให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เนื่องจาก ประเภทบริการที่กำหนดตามใบอนุญาตเขียนครอบคลุมกว้างขวาง ดังเช่นคำว่า (๑) บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นคำหลักที่อุตสาหกรรมใช้เรียกบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งไม่ได้หมายถึงเฉพาะเจาะจงว่าเป็นบริการเสียงเท่านั้น แต่สามารถตีความครอบคลุมทุกบริการที่ให้บริการโดยใช้เครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ ใน (๓) ระบุเพียงตัวอย่างบริการเท่านั้น ซึ่งอาจหมายถึงบริการอื่นๆ ที่ไม่ใช่บริการอย่างน้อยที่ควรจัดให้มีด้วย ดังนั้น ในกรณีข้อ ๑๑ ใช้คำว่า “อย่างน้อยต้องมีบริการดังต่อไปนี้” บริษัทจึงเห็นควรระบุประเภทบริการพื้นฐานที่เป็นชื่อเรียกบริการที่อุตสาหกรรมเข้าใจตรงกันให้ชัดเจน ได้แก่ บริการเสียง (Voice) บริการสื่อสารข้อมูล (Data) บริการข้อความสั้น (SMS) และ บริการข้อความมัลติมีเดีย (MMS) ที่จำเป็นต้องให้บริการเป็นอย่างน้อย นอกจากนี้ การกำหนดชื่อประเภทบริการยังสอดคล้องกับการเรียกชื่อบริการตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดและกำกับดูแลโครงสร้างอัตราค่าบริการตามที่อ้างถึงในข้อ ๑๔ ด้วย</p>
<p>บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (หนังสือที่ BRD.AWN ๐ ๓๒๙/ ๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>“(๓) บริการมูลค่าเพิ่ม เป็นบริการที่มีนิยามที่กว้างมากและผู้ให้บริการแต่ละรายมีการให้บริการที่แตกต่างกัน และในข้อนี้เป็นเพียงการกำหนดบริการขั้นต่ำที่ต้องมีในข้อเสนอ การใช้คำว่า “เช่น” จะเป็นการเปิดกว้างให้มีข้อถกเถียงว่าต้องมีบริการมูลค่าเพิ่มทั้งหมดที่ผู้รับใบอนุญาตมีหรือไม่ จึงเสนอขอแก้ไข ดังนี้</p> <p>“(๓) บริการมูลค่าเพิ่ม ได้แก่ SMS MMS” เพื่อให้เกิดความชัดเจนว่า บริการมูลค่าเพิ่มขั้นต่ำที่ต้องมี คือ SMS MMS ส่วนบริการอื่นๆ นอกจากนี้ ควรเปิดโอกาสให้ผู้รับใบอนุญาตกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนได้เจรจากันตามความพร้อมและความต้องการของแต่ละราย</p>
<p>บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (หนังสือด่วนที่สุด ที่ ทีโอที/๕๕๓ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>ข้อย่อยที่ ๓ ไม่ควรระบุบริการข้อความมัลติมีเดีย (MMS) เป็นตัวอย่าง เนื่องจากบริการนี้แทบจะไม่มีผู้ใช้งานแล้ว และผู้ให้บริการบางรายได้ยกเลิกบริการไปแล้ว เช่น ทีโอที</p>
<p>บริษัท เดอะ วัน ดิเวลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)</p>	<p>ONE DEVLEOPMENT would like the following to be added to this section:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wholesale access to the Networks for the origination and termination of circuit switched, SMS, packet switched data (including MMS) services; • wholesale access to the Networks for the provision of value added services; • location data for emergency call delivery services with respect to MVNO customers; and

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<ul style="list-style-type: none"> • location data and real time CDRs for legal interception services with respect to MVNO customers. • The MNO shall, at no extra cost, make available a copy of its mobile number portability (MNP) database as at the date of the MVNA/MVNO Agreement. <p>The technical specification for the services and the network access requirements should be made available from the MNO on request and without undue delay.</p> <p>The above wholesale access services are available using the mobile network technologies which the MNOs use to deliver services to its customers from time to time (UMTS, HSPA, HSDPA and LTE, as well as GSM and GPRS to the extent available under its roaming arrangements).</p> <p>The MNOs shall grant the MVNA/MVNO access to future evolutions in mobile technologies and/or new products based on existing technologies which were not offered by the MNO at the Effective Date (for example differentiated quality of service offers) within a reasonable period of the commercial launch of the new technology and/or new products by the MNO unless such access is not technically feasible, and subject to negotiation and agreement between MNOs and the MVNA/MVNOs of the terms and conditions (and, if applicable, charges).</p> <p>Such period is not to exceed 8 weeks if the MNO is the first operator in the market to launch the new technology and/or new product or 4 weeks if the new technology and/or new product has already been commercially launched by a competing MNO in the market.</p> <p>If the terms and conditions (and, if applicable, charges) for access to such future evolutions in mobile technologies and/or new products are agreed between the MNO and the MVNA/MVNO, such “service” will become a service under the MVNA/MVNO Agreement.</p> <p>The MNO will consider all reasonable requests to provide assistance with respect to emergency call delivery services, legal intercept services, numbering and mobile number portability. The provision of any such assistance by the MNO shall be subject to separate negotiation and agreement between the MNO and the MVNA/MVNO of the terms and conditions (and charges).</p> <p>The MNO shall consider reasonable requests for additional services. The provision of any such services by the</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	MNO shall be subject to separate negotiation and agreement between the MNO and the MVNA/MVNO of the terms and conditions (and cost-oriented charges, taking into account the investment and operational expenditures made by the MNO and allowing for a reasonable rate of return on the investment and these expenditures), and shall not form part of the MVNA/MVNO Agreement.
Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)	No. 11 could be more clear. A data-only based MVNO (no switched voice) may want bandwidth services. SMS and MMS are switched-voice based. Is 11 (2) public broadband multimedia services intended to be data services?
หมวด ๒ ข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประเด็นที่ ๓.๒ ข้อ ๑๔	
บริษัท โทร มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (หนังสือที่ TUC/H/REG/๕๕๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>- บริษัทไม่เห็นด้วยกับข้อ ๑๔ ที่กำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตต้องกำหนดค่าตอบแทนการขายส่งบริการให้แก่ผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ไม่เกินอัตราค่าบริการที่เสนอขายเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการตามสิทธิการใช้งานของทุกรายการส่งเสริมการขายหักด้วยต้นทุนตามที่ประกาศกำหนดไว้ใน (๑)-(๓) ด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้</p> <p>๑. วิธี Retail Minus ตามข้อกำหนดของร่างประกาศไม่ได้คำนึงถึงต้นทุนที่แท้จริงของผู้ให้บริการขายส่งบริการบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละราย และไม่ได้คำนึงถึงกำไรที่เหมาะสมที่ผู้ขายส่งบริการควรได้รับ จึงก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมต่อผู้ให้บริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การอนุญาตให้หักต้นทุนที่เกี่ยวกับการค้าปลีกไม่น้อยกว่า อัตราร้อยละ ๓๐ ตามที่กำหนดในข้อ ๑๔ (๑) ไม่เป็นธรรมต่อผู้ขายส่งบริการ เนื่องจากอัตราดังกล่าวเป็นตัวเลขที่สูงเกินไปและไม่ใช้ตัวเลขต้นทุนที่แท้จริงของผู้ขายส่งบริการในประเทศไทย โดยอัตราต้นทุนดังกล่าวเป็นเพียงการใช้ตัวเลขอัตราร้อยละอ้างอิงจากต่างประเทศ ซึ่งไม่ได้มีสภาพตลาดและการแข่งขันในบริบทเดียวกับประเทศไทย อีกทั้ง ประเทศส่วนใหญ่ที่สำนักงาน กสทช. นำมาใช้อ้างอิงวิธีการ Retail Minus ดังกล่าว เป็นข้อมูลที่ใช้กำกับดูแลในต่างประเทศในอดีตตั้งแต่ช่วงปี ๒๐๐๐-๒๐๑๐ และเป็นการกำกับดูแลในตลาดขายส่งบริการบรอดแบนด์ทางสาย ในกรณี Local Loop Unbundling ซึ่งมีต้นทุนการให้บริการที่แตกต่างจากบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประกอบกับบริการค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยมีการแข่งขันด้านราคาในระดับค้าปลีกอย่างมาก รวมทั้งมีรายการส่งเสริมการขายที่หลากหลาย มีพลวัตเปลี่ยนแปลงไปแต่ละช่วงเวลาอย่างรวดเร็ว ซึ่งแตกต่างจากบริการโทรคมนาคมอื่นที่เคยใช้วิธีการนี้ในการกำกับดูแล นอกจากนี้ ในหลักการสากลของ Retail Minus นั้น วิธีการกำหนดค่า Minus ยังให้ความสำคัญเป็นธรรมแก่ผู้ให้บริการขายส่งด้วยการอนุญาตให้บวกเพิ่มต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการให้บริการขายส่งบริการ ดังเช่น ต้นทุนการขยายโครงข่ายและอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อรองรับการขายส่งบริการ ต้นทุนการบริหารจัดการ ต้นทุนบุคลากรและต้นทุนงานธุรการที่เกี่ยวข้องกับการขายส่ง เป็นต้นด้วย ซึ่งไม่ได้ถูกกล่าวไว้หรือนำมาคิดคำนวณในร่างประกาศแต่อย่างใด</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>๒. การกำหนดเพดานค่าตอบแทนตามข้อ ๑๔ ไม่ใช่บังคับกับผู้ให้บริการ MVNA ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางที่นำบริการขายส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปขายต่อ ส่งผลให้การกำกับดูแลด้านราคาไม่มีความสมเหตุสมผล และไม่เป็นธรรมระหว่างผู้ให้บริการที่ทำหน้าที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เช่นเดียวกัน เนื่องจาก ผู้ให้บริการ MVNA ซึ่งซื้อบริการขายส่งบริการจากผู้ขายส่งบริการ ในอัตราค่าบริการที่ถูกกำกับดูแลนำบริการดังกล่าวไปขายต่อให้แก่ผู้ให้บริการ MVNO ในราคาเท่าใดก็ได้โดยไม่อยู่ภายใต้การกำกับดูแล จึงเป็นช่องทางในการเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจให้แก่ผู้ให้บริการ MVNA ในการทำกำไร ดังนั้น หากมีการกำกับดูแลอัตราค่าตอบแทนด้วยวิธีการใดควรบังคับใช้กับผู้ให้บริการ MVNA ด้วย</p> <p>ทั้งนี้ ในกรณีที่ กสทช. ยังเห็นสมควรให้มีการกำหนดเพดานอัตราค่าตอบแทนขายส่งบริการ บริษัทขอเสนอให้ใช้อัตราเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการตามสิทธิการใช้งานของทุกรายการส่งเสริมการขายตามประกาศ กสทช. ว่าด้วยการกำหนดและกำกับดูแลโครงสร้างอัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศเป็นเพดานราคา และให้ผู้ขายส่งบริการและผู้ขายต่อบริการเจรจาอัตราค่าตอบแทนตามความต้องการทางธุรกิจตามกลไกของตลาดที่มีการแข่งขันแล้ว โดยในกรณีที่ไม่สามารถตกลงกันได้และเกิดเป็นข้อพิพาท กสทช. จึงจะเข้ามาแทรกแซงด้วยการกำหนดอัตราค่าตอบแทนขายส่งบริการที่เรียกเก็บระหว่างกัน ด้วยวิธี Cost Plus ที่สะท้อนต้นทุนในรูปแบบ Fully Distribute Cost หรือด้วยวิธี Retail Minus (ที่มีการศึกษาตัวเลข Minus ที่เหมาะสมแล้ว) ในกรณีที่ไม่มีข้อมูลหรือไม่สามารถพิสูจน์ต้นทุนในระดับค่าส่งได้ ทั้งนี้ ตามหลักการสากล ทั้งสองวิธีจะได้ผลลัพธ์อัตราค่าตอบแทนที่ใกล้เคียงกัน แตกต่างกันในวิธีการได้มาซึ่งอัตราค่าตอบแทนเท่านั้น โดยทั้งสองวิธีจะคำนึงถึงผลตอบแทนและกำไรที่เหมาะสมของผู้ขายส่งบริการด้วยเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้ขายส่งบริการด้วย</p> <p>- ปัจจุบันตลาดการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทย เป็นตลาดการให้บริการที่มีการแข่งขันด้านราคาและสิทธิประโยชน์และการบริการหลังการขายของผู้ให้บริการรายเดิมในระดับสูงมาก มีความอึดตัวในแง่จำนวนเลขหมายในการให้บริการที่สูงกว่าจำนวนประชากรในระดับสูง ประกอบกับ ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของตราสินค้า (Brand) คุณภาพการให้บริการ และความสะดวกสบายในการเข้าถึงสินค้าและผลิตภัณฑ์ด้านบริการ ช่องทางการขาย การชำระเงินค่าบริการ และช่องทางติดต่อหลังการขายที่หลากหลายเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเลือกหรือตัดสินใจใช้บริการของผู้บริโภค ดังนั้น ข้อจำกัดในการขยายตัวในการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับผู้ให้บริการรายใหม่ในประเทศไทยจึงไม่ใช่ประเด็นของการอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม เนื่องจากกฎหมายการประกอบกิจการโทรคมนาคมได้เปิดกว้างในด้านการขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแล้ว แต่การเข้าสู่ตลาดการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นเรื่องของเงินลงทุน ความสามารถในการทำกำไรในทางธุรกิจ และความสามารถในการแข่งขันด้านเงินทุน ด้านความน่าเชื่อถือ ด้านสิทธิประโยชน์ข้างเคียงที่เป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค โดยในส่วนของหน่วยงานกำกับดูแลที่เป็นผู้กำหนดกฎระเบียบด้านการแข่งขันจำเป็นต้องตั้งอยู่บน</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>หลักการกำกับดูแลการแข่งขันโดยเสรีและเป็นธรรม ไม่เอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่ง หรือผู้ให้บริการกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งอย่างไม่เป็นธรรม มีความเป็นกลาง ไม่กำหนดมาตรการส่งเสริมรายใหม่ด้วยการให้เป็นภาระของผู้ประกอบการรายเดิม ดังที่ปรากฏในข้อกำหนดที่แก้ไขเปลี่ยนแปลงในร่างประกาศ ในข้อ ๑๔ และ ๒๗ เป็นต้น อีกทั้ง ปัจจัยที่จะทำให้ผู้ให้บริการ MVNO เกิดขึ้นได้และคงอยู่ต่อไปได้อย่างยั่งยืนต้องเกิดจากความสัมพันธ์ที่ดีและผลประโยชน์เชิงธุรกิจที่สอดคล้องกันระหว่างผู้ขายส่งบริการกับผู้ให้บริการ MVNO ดังนั้น การเข้ามาแทรกแซงราคาอย่างไม่เป็นธรรมต่อผู้ขายส่งบริการ เกิดเป็นความขัดแย้งระหว่างผู้ให้บริการจะไม่เอื้อต่อการให้บริการ MVNO ในระยะยาวแต่อย่างใด</p>
<p>บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๓๒๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>ปัจจุบัน กสทช. ได้กำกับอัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยกำหนดให้บริษัทฯ ต้องให้บริการภายใต้โครงสร้างอัตราค่าบริการที่จะกำหนดไว้ใน (ร่าง) ประกาศ กสทช. เรื่อง การกำหนดและกำกับดูแลโครงสร้างอัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศ ซึ่งเป็นโครงสร้างอัตราค่าบริการที่อยู่ในระดับต่ำมาก โดยไม่ได้พิจารณาปัจจัยแวดล้อมรอบด้านของการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ต้องคำนึงถึง ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑. การลงทุนเรื่องคลื่นความถี่ที่เป็นต้นทุนที่สูงมาก โดยผู้ประกอบการโทรคมนาคมของไทยมีภาระต้นทุนที่สูงมาก อันเนื่องมาจากการประมูลคลื่นความถี่ในราคาที่สูงเป็นอันดับที่สองของโลก ๒. ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต ค่าธรรมเนียมเลขหมายและเงินนำส่งเพื่อนำไปใช้ในการจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐานโดยทั่วถึงและบริการเพื่อสังคม (USO) ๓. ค่าใช้จ่ายในการลงทุนด้านโครงข่ายและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาโครงข่าย <p>นอกจากนี้ ภาพรวมของตลาดโทรคมนาคมของปี ๒๕๖๑ ยังอยู่ในทิศทางที่เติบโตที่ชะลอตัวลงจากปีก่อนอันเนื่องมาจากสภาพการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาด โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคาสำหรับการใช้บริการเสียง (Voice) ยังคงหดตัวอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งผู้ประกอบการโทรคมนาคมยังต้องเผชิญกับความท้าทายด้านการบริหารต้นทุนที่สูงขึ้นเรื่อยๆ อันเนื่องมาจากการเตรียมความพร้อมในการประมูลคลื่นความถี่สำหรับการให้บริการบนเทคโนโลยี 5G ในเวลาอันใกล้</p> <p>ดังนั้น การนำโครงสร้างอัตราค่าบริการตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยการกำหนดและกำกับดูแลโครงสร้างอัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศมาใช้เป็นกรอบการคิดราคาขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ด้วยวิธี Retail minus ที่หักด้วยต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดจากการให้บริการขายปลีกของผู้รับใบอนุญาตซึ่งมีอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละสามสิบ รวมถึงต้นทุนที่หลีกเลี่ยงได้อื่นๆ และต้นทุนค่าเชื่อมโยงโครงข่ายโทรคมนาคมของผู้ให้บริการฯ (ถ้ามี) จึงเป็นวิธีการคิดราคาขายส่งบริการที่ไม่เป็นธรรมกับผู้รับใบอนุญาตและไม่ได้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงในการให้บริการ ซึ่งเป็นการทำลายอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในระยะยาว</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>บริษัทฯ เสนอให้ควรปรับแก้ไขของ (ร่าง) ประกาศฯ ข้อ ๑๔ โดยให้การกำหนดราคาขายส่งระหว่างผู้รับใบอนุญาตกับผู้ให้บริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นไปตามกลไกราคาที่เหมาะสมที่แท้จริง โดยให้เป็นการเจรจาในอัตราค่าตอบแทนที่เป็นธรรม ไม่เลือกปฏิบัติ สมเหตุสมผลเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกของผู้รับใบอนุญาตที่เรียกเก็บจากผู้ให้บริการของตนเอง</p>
<p>บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>- การที่ MVNO ไม่ประสบความสำเร็จในตลาดนั้น ไม่ได้เกิดจากปัญหาอัตราค่าบริการขายส่ง แต่เกิดจากสภาพตลาดค้าปลีก โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่อิ่มตัว มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง โดยปัจจุบันมี penetration rate ที่ ๑๔๐% ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูงมากชี้ให้เห็นว่าตลาดอยู่ในภาวะอิ่มตัวแล้ว อัตราค่าบริการลดลงอย่างต่อเนื่องจากการแข่งขันกันทำตลาดของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของสำนักงานเรื่องนิยามตลาดและผู้มีอำนาจเหนือตลาดอย่างมีนัยสำคัญ (SMP) ซึ่งผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าตลาดค้าปลีก โทรศัพท์เคลื่อนที่และ mobile broadband เป็นตลาด ที่มีการแข่งขันกันและไม่มีผู้ที่มีอำนาจเหนือตลาดอย่างมีนัยสำคัญ และ MVNO ไม่ได้มีแผนการตลาดที่เจาะกลุ่มเฉพาะเจาะจง (Niche Market) ที่ผ่านมาจะพบว่า MVNO ทำตลาดในกลุ่มผู้ใช้บริการทั่วไปซึ่งเป็นตลาดที่อยู่ในภาวะอิ่มตัวและมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงจึงไม่ได้มีช่องว่างทางการตลาดเพียงพอให้แก่ MVNO ที่จะเข้าสู่ตลาดนี้ได้</p> <p>วิธีการกำกับอัตราค่าบริการขายส่งล่วงหน้า (Ex Ante) ตามร่างประกาศฯ โดยวิธีการ Retail Minus โดยกำหนดให้ต้องลดลงจากอัตราค่าบริการที่เสนอขายเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการตามสิทธิการใช้งานของทุกรายการส่งเสริมการขาย อย่างน้อย ๓๐% สำหรับแต่ละบริการ เป็นการกำหนดให้ MNO ขายที่อัตราที่กำกับดูแลทำให้ขาดความยืดหยุ่นในการกำหนดอัตราค่าบริการขายส่งให้สอดคล้องกับแผนการตลาดของ MVNO</p> <p>นอกจากนี้ต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดจากการให้บริการขายปลีก (Retail Margin) ไม่น้อยกว่า ๓๐% เป็นอัตราที่สูงเกินไปสำหรับ MNO ทุกรายที่มีภาระค่าคลื่นความถี่ที่จะต้องรับการจัดสรรเพิ่มเติมในอีกหลายๆ ย่านความถี่ ภาระการลงทุนโครงข่ายและการ Upgrade เทคโนโลยีเพื่อให้บริการที่มีคุณภาพดีขึ้นเรื่อยๆ ในสภาวะที่ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้อิ่มตัวแล้ว โดยสามารถพิจารณาได้จากงบกำไรขาดทุนรวมของกลุ่มบริษัทฯ ในไตรมาส ๑ และ ๒ ของปี ๒๕๖๒ ทั้งนี้ เนื่องจากในปี ๒๕๖๒ บริษัทฯ มีภาระต้นทุนที่เกิดขึ้นใหม่ได้แก่ ค่าคลื่นความถี่ ๙๐๐ MHz และ ๑๘๐๐ MHz ค่าเช่าโครงข่ายจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เพื่อให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ย่านความถี่ ๘๕๐ MHz และ ๑๘๐๐ MHz ซึ่งเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นใหม่และไม่ได้มีปรากฏในรายงานบัญชีแยกประเภทในกิจการโทรคมนาคมของบริษัทฯ ใน ปี ๒๕๖๑ จึงทำให้รายงานบัญชีแยกประเภทในกิจการโทรคมนาคมของปี ๒๕๖๑ ไม่สามารถใช้ในการกำหนดต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดจากการให้บริการขายปลีก (Retail Margin) ได้</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ																				
	<table border="1" data-bbox="645 252 2074 647"> <thead> <tr> <th></th> <th>ไตรมาส ๑ ๒๕๖๒</th> <th>ไตรมาส ๒ ๒๕๖๒</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>รายได้รวม</td> <td>๑๙,๖๖๐</td> <td>๒๐,๒๕๕</td> </tr> <tr> <td>กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้</td> <td>๒,๒๔๑</td> <td>๒,๗๐๐</td> </tr> <tr> <td>ค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด</td> <td>๑,๑๗๕</td> <td>๑,๑๐๕</td> </tr> <tr> <td>ค่าใช้จ่ายบริหารส่วนการขายและการตลาด</td> <td>๔๕๙</td> <td>๔๖๒</td> </tr> <tr> <td>Retail Margin ที่ยังไม่หักต้นทุนทางการเงินและอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการควรได้รับจากการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่</td> <td>๑๙.๗๑%</td> <td>๒๑.๐๓%</td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="600 655 2123 743">จากตารางข้างต้นจะพบว่าบริษัทฯ มี Retail Margin ซึ่งยังไม่ได้หักอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการควรได้รับจากการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่นั้นไม่ถึง ๓๐% ตามอัตราที่สำนักงานฯ กำหนดไว้ในร่างประกาศ</p> <p data-bbox="600 751 2123 935">บริษัทฯ ขอตั้งข้อสังเกตว่าอัตรา Retail Margin ของแต่ละประเทศน่าจะแตกต่างกันตามระดับการแข่งขันและสภาพแวดล้อมของแต่ละตลาด การนำอัตรา Retail Margin ในต่างประเทศมาใช้ได้โดยตรงอาจจะไม่เหมาะสม จึงควรมีการศึกษาถึงส่วนประกอบของ Retail Margin ที่กำหนดในต่างประเทศว่าประกอบด้วยต้นทุนส่วนใดบ้างแล้วจึงนำมาศึกษาเปรียบเทียบกับสภาพตลาดของประเทศไทยเพื่อกำหนดอัตราที่เหมาะสม จึงขอให้สำนักงานพิจารณาทบทวนอัตรา Retail Margin ใหม่อีกครั้ง</p> <p data-bbox="600 943 2123 1078">นอกจากนี้ บริษัทฯ เห็นว่าการกำกับดูแลล่วงหน้าที่มาเกินไปอาจเกิดผลกระทบต่อ MVNO เองและรวมไปถึง MNO และผู้ใช้บริการด้วย บริษัทฯ จึงใคร่ขอให้ กสทช. พิจารณากลับไปใช้การกำกับดูแลภายหลัง (Ex Post) หรือพิจารณานำแนวทางกำกับดูแลแบบอื่นที่มีความยืดหยุ่นมากกว่า เช่น Margin Squeeze Test เป็นต้น</p>				ไตรมาส ๑ ๒๕๖๒	ไตรมาส ๒ ๒๕๖๒	รายได้รวม	๑๙,๖๖๐	๒๐,๒๕๕	กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้	๒,๒๔๑	๒,๗๐๐	ค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด	๑,๑๗๕	๑,๑๐๕	ค่าใช้จ่ายบริหารส่วนการขายและการตลาด	๔๕๙	๔๖๒	Retail Margin ที่ยังไม่หักต้นทุนทางการเงินและอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการควรได้รับจากการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	๑๙.๗๑%	๒๑.๐๓%
	ไตรมาส ๑ ๒๕๖๒	ไตรมาส ๒ ๒๕๖๒																			
รายได้รวม	๑๙,๖๖๐	๒๐,๒๕๕																			
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้	๒,๒๔๑	๒,๗๐๐																			
ค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด	๑,๑๗๕	๑,๑๐๕																			
ค่าใช้จ่ายบริหารส่วนการขายและการตลาด	๔๕๙	๔๖๒																			
Retail Margin ที่ยังไม่หักต้นทุนทางการเงินและอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการควรได้รับจากการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	๑๙.๗๑%	๒๑.๐๓%																			
บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (หนังสือที่ กสท รก.(กร.)/๘๕๐ ลงวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p data-bbox="600 1094 2123 1278">ตามข้อ ๑๔ การกำหนดค่าตอบแทนการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยใช้ หลักการ Retail Minus ที่ไม่น้อยกว่า ๓๐% ไม่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงเนื่องจากอัตราค่าบริการขายปลีกมีแนวโน้มที่จะลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ส่วนต่างของผลตอบแทนและต้นทุนอาจอยู่ในระดับต่ำกว่า ๓๐% ซึ่งจะกระทบต่อการขายส่งของ MNO ได้ หาก กสทช. ต้องการส่งเสริมให้มี MVNO เข้าสู่ตลาดและแข่งขันได้ เห็นควรใช้มาตรการอื่นในการลดค่าใช้จ่ายของ MVNO เช่น การลดค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง</p>																				
บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (หนังสือด่วนที่สุด ที่ ทีโอที/๕๕๓ ลงวันที่ ๑๙	<p data-bbox="600 1289 2123 1375">- ข้อย่อยที่ ๑ การกำหนดอัตราผลตอบแทนไม่น้อยกว่าร้อยละ ๓๐ ของอัตราค่าบริการเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการตามสิทธิการใช้งานของทุกรายการส่งเสริมการขาย เป็นการกำหนดอัตราที่สูงเกินไป หากผู้ซื้อบริการขายส่งซื้อปริมาณน้อย</p>																				

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
สิงหาคม ๒๕๖๒)	<ul style="list-style-type: none"> - ข้อย่อที่ ๓ ควรระบุว่าอัตราค่าบริการที่เสนอขายเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการ เป็นอัตราเฉลี่ยของราคาตลาด และ กสทช. ควรประกาศ ทุก ๓ เดือน และควรนำจำนวนลูกค้าแต่ละรายการส่งเสริมการขายมาเป็นน้ำหนักในการคำนวณด้วย
บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (หนังสือที่ WSOPT ๐๒๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔ สิงหาคม ๒๕๖๒ และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	<ul style="list-style-type: none"> - เห็นด้วยว่าการกำหนด ceiling price จะช่วยให้การเจรจาประสบความสำเร็จได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม การเจรจาจะต้องมีการคุยกันในหลายแง่มุมไม่ใช่แค่ด้านราคาอย่างเดียว - ในส่วนของอัตราค่าบริการที่เสนอขายเฉลี่ยต่อหน่วย จะต้องเป็นราคาที่มีการจำหน่ายอยู่ ณ เวลานั้นๆ โดยจะต้องไม่นับรวมรายการส่งเสริมการขายที่สิ้นสุดระยะเวลาการขายแล้วแต่ยังไม่สิ้นสุดระยะเวลาการใช้งาน (กล่าวคือ ยังมีผู้ใช้บริการแพ็คเกจดังกล่าวในระบบอยู่แต่ไม่มีการขายใหม่แล้ว) - ในประเด็นของการคำนวณอัตราค่าบริการที่เสนอขายเฉลี่ย ควรคำนวณแบบถ่วงน้ำหนักจากสัดส่วนของรายการที่มีการขายจริงเพื่อให้ได้อัตราค่าบริการเสนอขายเฉลี่ยใกล้เคียงกับราคาตลาดจริง - (๑) การกำหนดสัดส่วนต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดจากการให้บริการขายปลีกของผู้รับใบอนุญาต (Retail Minus Price) ซึ่งในร่างประกาศกำหนดไว้ในอัตราที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๓๐ ขอให้พิจารณาอัตราดังกล่าวเพิ่มเติมโดยเปรียบเทียบกับประเทศต่างๆ ที่มีสภาพตลาดของอุตสาหกรรม เศรษฐกิจ และสังคมใกล้เคียงกันด้วย จากข้อมูลที่ได้รับ ประเทศมาเลเซียมีอัตรา Retail Minus Price ประมาณร้อยละ ๕๐-๖๐ และจากผลการศึกษาของหน่วยงานรัฐวิสาหกิจโทรคมนาคมของประเทศไทยได้กล่าวไว้ว่า MVNO ควรมีราคาต้นทุน Retail Minus Price ในอัตราร้อยละ ๖๔ - ควรมีการทบทวนอัตราร้อยละที่สะท้อนถึงต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดจากการให้บริการขายปลีกของผู้รับใบอนุญาตเป็นระยะๆ ด้วย โดยกำหนดระยะเวลาให้ชัดเจน เนื่องจากราคามีการเปลี่ยนแปลงอยู่เรื่อยๆ - นอกจากการกำกับอัตราค่าบริการ BOI ใช้มาตรการอื่นๆ เพื่อส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ ในกรณีของ กสทช. อาจเพิ่มมาตรการสนับสนุน MVNO โดยอาจเป็นการลดค่าธรรมเนียมเลขหมาย หรือลดหย่อนค่าธรรมเนียมในช่วงเริ่มต้นของการให้บริการ
บริษัท ฟील เทคโนโลยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	<p>เห็นด้วยที่จะมีการกำกับดูแลตามข้อ ๑๔ เพราะปัจจุบันราคาในตลาดบางรายการ เมื่อเฉลี่ยแล้วสูงกว่าราคาที่ MVNO ซื้อได้</p>
บริษัท ลีอกซ์เลย์ จำกัด (มหาชน) (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	<ul style="list-style-type: none"> - การเจรจาระหว่าง MNO และ MVNO มีหลายปัจจัยที่เกี่ยวข้องนอกเหนือจากด้านราคา การกำหนดเพดานราคามีทั้งข้อดีและข้อเสีย มีความเห็นว่ากลไกการตลาดน่าจะตอบโจทย์ได้ดีที่สุด
บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความ	<p>ONE DEVELOPMENT supports commercial negotiation as being the overarching principle for MVNO provisioning. MVNO arrangements must be a win-win for both the MNO, MVNA, MVNO and consumers.</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
<p>คิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด</p>	<p>The NBTC suggested retail minus approach with 30/70, was at its introduction 19 years ago appropriate for the technology (2G/3G) available at the time, and in cases where at MVNO would be a pure reseller of the MNOs own price plan, with voice calls and SMS as the leading services back then.</p> <p>However today this approach is outdated, as the main service has shifted from voice and SMS to data. In addition, MVNOs today (Medium, Enhanced, Full) are:</p> <ul style="list-style-type: none"> • investing significantly in, and providing some of their own components, taking on a higher level of risk than with the old form of wholesale agreement and; • has its own pricing freedom and plans and; • the types of commercial agreements between MNO/MVNA and MVNO has evolved. <p>The NBTC has already introduced caps on 3G and 4G retail pricing, introducing a regulation on wholesale pricing as well, would render the market over-regulated and go against the background for, and rationale of this whole new MVNO notification “to promote and support MVNO and enhanced the services to be more competitive against other business operators efficiently, impartially, and fairly”.</p> <p>MVNOs needs significant price flexibility in order to respond quickly to emerging technical and product developments and to offer customers innovative and niche or segmented services at the earliest opportunity. Accordingly, ONE DEVELOPMENT cautions against any form of tariff mechanism or other form of price control.</p> <p>MNOs should be required to supply access services on a long run incremental cost basis and on non-price terms, which are non-discriminatory compared to the supply of similar services to the MNOs competing retail operation.</p> <p>MVNOs also require interconnection for both national and international services on a non-discriminatory basis with sharing of both in-bound and out-bound revenues and reflecting, as appropriate, traffic volume discounts.</p> <p>If an MNO is acting in bad faith or engaging in any form of anti-competitive conduct, or if after a reasonable period (say 3 months) of in-good-faith negotiations, a commercial agreement cannot be reached between the parties, it would be in the interest of the NBTC to intervene and assist the parties or, if necessary, adjudicate and make</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>a determination appropriate in each circumstance or case.</p> <p>The latter is important as there is a difference between the MNOs, (Significant Market Power, Spectrum availability, Coverage), the MVNOs (Thin, Medium, Full), and the service offered (End-users or M2M).</p> <p>The appropriate solution from NBTC in case of dispute should be a backstop regulation in the event of no commercial agreement, which should encourages suitable wholesale agreements to be concluded.</p> <p>By way of example, the NBTC could apply a number of tests, as used by the Norwegian National Telecom Regulator (NKOM) to determinate the appropriate solution between the disputing parties including:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Testing if the MNO could operate profitably itself, if it used the disputed wholesale price agreement; • a package-specific margin-squeeze test to ensure that MVNOs can operate profitably with a competing retail offer; • a segment-specific margin-squeeze test to ensure that MVNOs can operate profitably with a portfolio of current (flagship) retail offers. <p>To help access negotiations, MCMC Malaysia has introduced the Access List Determination framework to facilitate access and interconnection among MNOs and MVNOs. While in Singapore, IMDA, state that MVNOs wishing to offer services must negotiate commercially with the MNOs for access to their networks, with the regulator only intervening in case of “restrictive or anti-competitive practices”.</p>
<p>Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)</p>	<p>The offer basis is proposed as Retail Minus, which goes back many years and might be appropriate where the MVNO would be a pure reseller of the MNOs own price plan, with voice calls and SMS as the leading services.</p> <p>Times, technology and the MVNO potential have all changed. The main service has shifted from voice and SMS to data. In addition, MVNOs today (Medium, Enhanced, Full) are:</p> <ul style="list-style-type: none"> • investing significantly in, and providing some of their own components, taking on a higher level of risk than with the old form of wholesale agreement; • Doing their own branding based on their perceived target segments and sub segments; • have their own pricing freedom and plans; and • the types of commercial agreements between MNO/MVNA and MVNO have evolved.

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>Thus a cost-plus approach will support a much more flexible means of innovation. The NBTC has introduced caps on 3G and 4G retail pricing. Introducing a regulation on wholesale pricing as well, would render the market over-regulated and go against the background for, and rationale of this whole new MVNO notification “to promote and support MVNO and enhance the services to be more competitive against other business operators efficiently, impartially, and fairly”.</p> <p>A cost base such as LRAIC (Long Run Average Incremental Cost) is recommended. It is an industry standard in several situations. Like any transfer price control, it needs regulating with quick responses and effective enforcement. The NBTC should publish a clear and definitive Policy Statement, with a policy intention, requiring the MNOs (‘mobile wholesaler’) to give access to MVNOs / MVNA’s.</p> <p>The detailed terms and conditions of MVNO provisioning should then first be left to the players to negotiate on a purely commercial basis but with a base, regulated wholesale price.</p>
หมวดที่ ๒ ข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประเด็นที่ ๓.๓ ข้อ ๑๕	
บริษัท โทร มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	<ul style="list-style-type: none"> - ตาม (๑) หากต้องแก้ไขข้อเสนอลงไปเป็นไปตามประกาศฉบับใหม่ จะกระทบต่อสัญญาที่จัดทำไปแล้วหรือไม่ หากคู่สัญญายินดีที่จะใช้สัญญาเดิมต่อไปจะใช้ได้หรือไม่ - ถ้าต้องมีการแก้ไขสัญญาทั้งหมดจะก่อให้เกิดปัญหาให้กับ MNO ที่เป็นภาครัฐด้วย - ตาม (๒) การกำหนดเวลาให้จัดทำข้อเสนอภายใน ๙๐ วันนับแต่วันที่ได้รับอนุญาตให้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ จะไม่สอดคล้องกับระยะเวลาเริ่มต้นให้บริการตามใบอนุญาตซึ่งกำหนดเวลาไว้ ๑ ปี ดังนั้น จึงควรปรับแก้เป็น “ภายใน ๙๐ วันนับแต่เปิดให้บริการ”

๔. หมวด ๓ ขั้นตอนและกระบวนการเจรจาสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

๔.๑ ข้อ ๑๖ ผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ประสงค์จะซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งต้องทำหนังสือแสดงเจตจำนงโดยชัดแจ้งและด้วยเจตนาสุจริตแจ้งแก่ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีความประสงค์จะขอทำสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

๔.๒ ข้อ ๑๗ ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ต้องไม่กระทำการ ดังต่อไปนี้

(๑) ปฏิเสธไม่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยไม่มีเหตุผลอันสมควรตามกฎหมาย

(๒) ละเลย ประวิงเวลา หรือทำให้ล่าช้าในการเจรจาหรือการทำสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

(๓) ปฏิเสธที่จะให้หรือเปิดเผยข้อมูล ที่ถูกต้องและจำเป็นในการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

(๔) กำหนดเงื่อนไขการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีลักษณะเป็นการกีดกันการให้บริการของผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

๔.๓ ข้อ ๑๘ ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ต้องเจรจาเกี่ยวกับสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามแนวทางในข้อเสนอการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทั้งนี้ ให้ถือว่าวันที่ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้รับหนังสือขอซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นวันเริ่มต้นของการเจรจา

ให้ผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ผู้ยื่นหนังสือแสดงเจตจำนง แจ้งให้สำนักงาน กสทช. ทราบภายในสิบห้าวันนับแต่วันเริ่มต้นของการเจรจา และรายงานผลการเจรจาให้สำนักงาน กสทช. ทราบเป็นระยะจนถึงวันที่ลงนามในสัญญา ทั้งนี้ ในกรณีที่การเจรจาเกิดความล่าช้าเกินสมควร สำนักงาน กสทช. อาจขอข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้

๔.๔ ข้อ ๒๓ กรณีที่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือทั้งสองฝ่ายประสงค์จะใช้สิทธิยกเลิกสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ให้คู่สัญญาดังกล่าวแจ้งให้ กสทช. ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่าสามสิบวันก่อนยกเลิกสัญญา พร้อมเหตุผลและหลักฐานประกอบ โดย กสทช. อาจกำหนดเงื่อนไขหรือมาตรการใด ๆ ให้ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ปฏิบัติตามก็ได้ เพื่อป้องกันความเสียหายต่อประโยชน์สาธารณะหรือเพื่อคุ้มครองผู้ใช้บริการ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
หมวด ๓ ขั้นตอนและกระบวนการเจรจาสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประเด็นที่ ๔.๑ ข้อ ๑๖	
บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)	Regarding Section 16 “ <i>must prepare the letter of intent</i> ” – and similar sections referring to letter of intent – ONE DEVELOPMENT suggest changing the “letter of intent” to be “Request for Access (RFA)” – a downloadable form at the MNOs website, (i.e. www.mno/wholesale.co.th), because a letter of intent is too loose (non-binding), and would otherwise cause to many false requests for the MNO. Furthermore, and in response to Sections 16, 18, 19, 20, 21, 22 the dedicated wholesale website at the MNOs should include: 1) This notification section ขั้นตอนและกระบวนการเจรจาสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ -“ Negotiation Process and Procedures for Mobile Wholesale Agreement ” from the NBTC, to show that the MNOs recognize and

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>adheres to the Notification.</p> <p>2) Guiding Principles to be published on the websites of each of MNO, as well as on NBTC’s website in Thai and English.</p> <p>3) A Request Form for Access (RFA), as mentioned above:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A downloadable form for the Requestor to fill-out with Requestors Information, and Confirm that they are the Requesting Party, whereas the Requesting Party means a MVNA or MVNO seeking wholesale access to the MNO’s network for the purposes of offering telecommunications services as defined in the notification and; • They hereby Request to enter into negotiations with the MNO to become an MVNA or MVNO on the Network, based on the commercial principles and charges contained in the Reference Offer; • That Requestor consent to a copy of the filled-out Request Form for Access (RFA) being given to the NBTC, to monitor the MNO’s compliance with its Commitments, as well as to update the NBTC from time to time in relation to the negotiations. • The completed and signed Request Form (and any enclosure) is to be send by e-mail to the MNO. The Request Form must be duly completed and signed with the Requestors authorized signatories • The MNO will confirm the receipt of the Request Form by return email, and the parties will be available to arrange to meet at a mutually agreed time. <p>4) The E-mail and Contact Details of the person responsible for such request at the MNO.</p> <p>5) The Reference Offer which is subject to minor amendments, which may be required from time to time. i.e. capacity limits, contains further details regarding inter alia payment and security, implementation, forecasting, access to and use of MVNO customer information, numbering, privacy and data protection, use of the MNO’s network, intellectual property and branding, compliance, limitations, liability and warranties, termination, and governing law.</p> <p>6) A Frequently Asked Questions (FAQ) Section with regard to MVNA/MVNO Access.</p> <p>Rates for MVNA or MVNO Access should be negotiated and determined based on the complexity of offering</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>the service that the MVNA/MVNO requires, as no two MVNOs are the same. The rates would be determined by the size and volume of services forecasted by the MVNA or MVNO.</p> <p>Other options for rates include, and are not limited to:</p> <ul style="list-style-type: none"> • individual per unit base rates for Circuit Switched, SMS and Packet Switched Data; • for Packet Switched Data, the choice between fixed per unit pricing and tiered pricing; • a volume discount scheme; and • an additional XX% retail minus pricing option for data access SIM-only services. <p>All rates will be commercially negotiated and finalized before an MVNA or MVNO agreement is signed.</p> <p>The MVNA or MVNO must apply and enter into an MVNA or MVNO agreement with the MNOs before the Wholesale Access Commitment expires.</p> <p>It should be noted that there could be a technical implementation limit i.e. only require the MNO to carry out the technical implementation of wholesale access for two MVNOs (or MVNA) at any one time, and thus the technical implementation of Requesting Parties who have entered into MVNA or MVNO agreements with the MNO will be served a “first come, first served” basis.</p>
หมวด ๓ ขั้นตอนและกระบวนการเจรจาสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประเด็นที่ ๔.๒ ข้อ ๑๗	
บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	<ul style="list-style-type: none"> - (๒) ควรกำหนดกรอบระยะเวลาว่ากี่วันจึงเรียกว่าล่าช้า - (๔) ควรยกตัวอย่างว่ากรณีใดบ้างที่เป็นการกีดกัน เช่น การตั้งราคาขายส่งสูงกว่าราคาขายปลีกของตนเอง
บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)	<p>ONE DEVELOPMENT suggest the wording here, should be more clear, that “wholesaler” refers to a Licensee with own network (MNO), including TOT Plc and CAT Telecom Plc.</p> <p>There is no mentioning in this section of what will happen if there is a breach by the MNOs to the provisions. It should be made clear that a non-compliance may have serious consequences to the officers of the MNOs.</p> <p>Likewise some provisions could be considered to be added, that encourages the MNOs to enter into agreements with MVNA/MVNOs.</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)	There will always be potential conflicts of interest where an MVNO is tied to a mobile wholesaler (which may be an MNO). Thus the rules must be transparent, fair, be enforceable, easily applied, and then enforced in a fair way
หมวด ๓ ขั้นตอนและกระบวนการเจรจาสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประเด็นที่ ๔.๓ ข้อ ๑๘	
Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)	In items 18-22, “Wholesaler” refers to a Licensee with its own network (MNO). Consequences of breach of the requirements needs to be provided for.
หมวด ๓ ขั้นตอนและกระบวนการเจรจาสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประเด็นที่ ๔.๔ ข้อ ๒๓	
บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	ภาระที่เกิดขึ้นจากเงื่อนไขหรือมาตรการใดๆ ที่ กสทช. กำหนดในการบอกเลิกสัญญา นอกจากจะคุ้มครองผู้ใช้บริการแล้ว กสทช. ควรมีแนวทางเยียวยาผู้ให้บริการด้วย
บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	<ul style="list-style-type: none"> - เห็นว่า MVNO ควรมีสถานะโอนย้าย MNO ได้ สอบถามประเด็นเรื่อง MNP ในกรณีที่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนต้องการย้ายผู้ให้บริการจะต้องดำเนินการอย่างไร มีเทคนิคและกฎกติการองรับหรือไม่ - Mass Port จะเกิดขึ้นโดยให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนดำเนินการได้หรือไม่ (ไม่ใช่กรณี MNP ไม่ต้องใช้ความยินยอมของผู้ใช้บริการ) ทางเทคนิคสามารถรองรับได้หรือไม่ และต้องพิจารณาเรื่องความซับซ้อนของการจ่ายเงินค่าธรรมเนียมด้วย
บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (หนังสือที่ กสท รก.(กร.)/๘๕๐ ลงวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๒)	ตามข้อ ๒๓ เมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดหรือทั้งสองฝ่ายได้แจ้งการยกเลิกสัญญาให้ กสทช. ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๓๐ วันก่อนยกเลิกสัญญาแล้ว เห็นควรกำหนดกรอบระยะเวลาการพิจารณาอนุมัติให้ยกเลิกสัญญาของ กสทช. โดยเห็นควรให้ กสทช. พิจารณาให้แล้วเสร็จภายใน ๓๐ วันนับแต่วันได้รับหนังสือแจ้งการยกเลิกสัญญา เพื่อไม่ให้ผู้รับใบอนุญาตที่บอกเลิกสัญญาจากเหตุไม่ได้รับชำระหนี้ได้รับความเสียหายเพิ่มขึ้น
บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	กสทช. ควรกำหนดหน้าที่ให้ฝ่ายต่างๆ ดำเนินการก่อนยกเลิกสัญญา เนื่องจากเกรงว่าหากยกเลิกแล้ว MVNO จะไม่ปฏิบัติตาม
บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	เห็นว่า MVNO ควรมีสถานะโอนย้าย MNO ได้ ไม่เช่นนั้น MVNO จะถูก MNO บีบ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
<p>บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดิเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)</p>	<p>ONE DEVELOPMENT advocates that the NBTC take a more pro-active approach to limit possible damages to end-users and stakeholders. The NBTC should issue a mandatory Code of Practice Notification regarding protection measures to follow (Protection Plan) - to all new and existing MVNA/MVNOs and host operators - in case of service termination.</p> <p>The Protection Plan should include provisions covering the expiration, termination or suspension of the Agreement between host operator and MVNA/MVNO, and shall contain an adequate protection plan for MVNO customers and their payments, including processes and information to subscribers on refund process, number porting options, and the continuation of uninterrupted services.</p> <p>The purpose is to provide a common standard with clear and relevant information to outline the responsibilities of the stakeholders (Host Operator, MVNA, MVNO, and NBTC) in the event that a service is terminated. The plan should ensure subscribers are automatically absorbed by the Host Operator (no end-user action or consent required) if the end-user choose not to de-activate or port out, three months after the announcement of service termination.</p> <p>The following is an example of a standard based three months/three stages termination plan that includes the requirement to provide the relevant notices and information on the termination of service, actions and options to be undertaken:</p> <p>Stage 1. Service Termination: Notify the NBTC three (3) months before the end of service;</p> <p>Stage 2: Refund: Ensure subscribers’ prepaid deposits are refunded accordingly; and</p> <p>Stage 3: Continuity of Service: Ensure continuity of service to the subscriber after the end of the arrangement between the Host Operator and MVNO (or MVNA) service provider.</p> <p><i>Table 1: Example scopes of 3 months termination plan.</i></p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ		
	<p style="text-align: center;">STAGE 1</p> <p style="text-align: center;">SERVICE TERMINATION</p>	<p style="text-align: center;">STAGE 2</p> <p style="text-align: center;">REFUND</p>	<p style="text-align: center;">STAGE 3</p> <p style="text-align: center;">CONTINUITY OF SERVICE</p>
	<p>MVNO issue a notice 3 months before termination to:</p> <ul style="list-style-type: none"> • NBTC • Host operator (or MVNA) • Subscribers <p>Notice shall include:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Date of termination. • Refund period for prepaid customers. • Service continuity options. • Contact information. • MNP process. <p>Information to end-users shall be in both Thai and English language.</p>	<p>MVNO to provide:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The subscribers with the choice to port or terminate. • Refund of unused prepaid deposit. • Information on MNP. • Weekly report to NBTC during the 3 month termination process. <p>Refund process to be completed 3 month after service termination notice.</p> <p>Information to end-users shall be in both Thai and English language.</p>	<p>Main concern for subscribers:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Continue to have access. • Able to obtain refund. <p>Subscribers Service Continuity Plan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subscribers who have not yet ported will automatically continue to have access. • MVNO handover HLR and customer database to host operator. • Host operator takes over the remaining customers. • Utilization of remaining / transferred prepaid value. • Submit final report to NBTC.
	<p>In addition and to minimize the impact on various stakeholders, the NBTC should publish a Service Cessation Alert Notice standard sample format, to be used for host operators and/or MVNAs to notify the NBTC, and one Service Cessation Alert standard sample to be used by MVNA/MVNOs to inform the NBTC, affected customers and the public.</p>		

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>ONE DEVELOPMENT draws the NBTC's attention to a similar standard introduced by the Malaysian Communications and Multimedia Commission (MCMC) in Malaysia, in its Mandatory Standard for the Provision of Services through a Mobile Virtual Network Direction No 3 of 2015.</p>
<p>Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)</p>	<p>- There will always be potential conflicts of interest where an MVNO is tied to a mobile wholesaler (which may be an MNO). Thus the rules must be transparent, fair, be enforceable, easily applied, and then enforced in a fair way.</p> <p>- As to termination, No. 23 needs at lot more to spell out the conditions and consequence of termination. The MNO will have significantly more power than the other parties. A fair and balanced regime to avoid abuse of power, and undesirable market consequences are needed, to ensure the attractiveness of and respect for the industry.</p> <p>The NBTC could issue a mandatory Code of Practice Notification regarding protection measures to follow (like a Protection Plan) to all new and existing MVNA/MVNOs and host operators - in case of service termination.</p> <p>The Protection Plan should include provisions covering the expiration, termination or suspension of the Agreement between host operator and MVNA/MVNO, and should have an adequate protection plan for MVNO customers and their payments, including processes and information to subscribers on refund process, number porting options, and the continuation of uninterrupted services.</p> <p>The purpose is to provide a common standard with clear and relevant information to outline the responsibilities of the stakeholders (Host Operator, MVNA, MVNO, and NBTC) in the event that a service is terminated. The plan should ensure subscribers are automatically absorbed by the Host Operator (no end-user action or consent required) if the end-user chooses not to de-activate or port out, some specified time (eg three months) after the announcement of service termination.</p>

๕. หมวด ๔ มาตรการกำกับดูแล

๕.๑ ข้อ ๒๔ ให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน กำหนดวงเงินคงเหลือสะสมสูงสุดของผู้ใช้บริการในการเรียกเก็บเงินค่าบริการล่วงหน้าตามประกาศ กสทช. เรื่อง การกำหนดวงเงินคงเหลือสะสมสูงสุดในการเรียกเก็บเงินค่าบริการล่วงหน้าในกิจการโทรคมนาคมสำหรับบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือตามที่ กสทช. กำหนด

๕.๒ ข้อ ๒๕ ให้ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายงานการชำระค่าตอบแทนการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้สำนักงาน กสทช. ทราบเป็นรายไตรมาส ทั้งนี้ ให้จัดทำและนำส่งข้อมูลในรูปแบบเอกสารหรือข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ตามที่สำนักงาน กสทช. กำหนด

๕.๓ ข้อ ๒๖ กรณีที่มีเหตุอันควรสงสัยว่าคู่สัญญาของตนมีแนวโน้มที่จะผิดเงื่อนไขตามสัญญาหรือไม่สามารถให้บริการได้ต่อไป เช่น การผัดขันธ์ชำระหนี้สองคราวติดต่อกัน ให้ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ แล้วแต่กรณี รายงานเหตุดังกล่าวให้สำนักงาน กสทช. ทราบทันที

ให้สำนักงาน กสทช. มีอำนาจเรียกให้ผู้ที่มิมีแนวโน้มที่จะผิดเงื่อนไขตามสัญญา หรือไม่สามารถให้บริการได้ต่อไป แสดงปัญหาและเหตุผลที่เกิดขึ้น วิธีการแก้ไขปัญหารวมทั้งเอกสารหลักฐานต่าง ๆ เพื่อประกอบการพิจารณาระดับความรุนแรงของปัญหา และกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหา

๕.๔ ข้อ ๒๗ กรณีมีเหตุจำเป็นเพื่อคุ้มครองให้ผู้ใช้บริการได้รับบริการอย่างต่อเนื่อง กสทช. อาจสั่งให้ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ดำเนินการ ดังนี้

(๑) ในกรณีที่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนหยุดการให้บริการ กสทช. อาจสั่งให้ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งเป็นคู่สัญญากับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่หยุดให้บริการ มีหน้าที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการต่อไปอีกสี่สัปดาห์วันนับแต่มีการหยุดให้บริการ เพื่อให้ผู้ใช้บริการโอนย้ายออกจากระบบไปยังผู้รับใบอนุญาตหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนรายอื่น

(๒) ในกรณีที่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หยุดการให้บริการ กสทช. อาจสั่งให้ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งเป็นคู่สัญญากับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่นั้น ให้บริการแก่ผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งเป็นคู่สัญญากับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่หยุดให้บริการต่อไปอีกสี่สัปดาห์วันนับแต่มีการหยุดให้บริการ เพื่อให้ผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวหามาตรการรองรับผู้ใช้บริการต่อไป

ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่หยุดให้บริการต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้น

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
หมวด ๔ มาตรการกำกับดูแล ประเด็นที่ ๕.๑ ข้อ ๒๔	
บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๓๒๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>กสทช. ควรกำหนดวงเงินคงเหลือสูงสุดของผู้ใช้บริการในการเรียกเก็บเงินค่าบริการล่วงหน้า ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันกับทุกบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทเรียกเก็บเงินค่าบริการล่วงหน้า ดังนั้น เสนอให้รับแก้เนื้อหาในข้อ ๒๔ โดยตัดถ้อยคำ “หรือตามที่ กสทช. กำหนด” ออกไป เป็นดังนี้</p> <p>“ข้อ ๒๔ ให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน กำหนดวงเงินคงเหลือสะสมสูงสุดของผู้ใช้บริการในการเรียกเก็บเงินค่าบริการล่วงหน้าตามประกาศ กสทช. เรื่อง การกำหนดวงเงินคงเหลือสะสมสูงสุดในการเรียกเก็บเงินค่าบริการล่วงหน้าในกิจการ</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	โทรคมนาคมสำหรับบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่”
บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	เสนอให้ตัดข้อความ “หรือตามที่ กสทช. กำหนด” ออก เนื่องจากการกำหนดวงเงินคงเหลือสะสมสูงสุดให้แตกต่างจากประกาศฯ ก็ไม่มาจะป้องกันปัญหาตามข้อ ๑๐(๔) ได้ แต่การกำหนดวงเงินคงเหลือสะสมสูงสุดให้แตกต่าง MNO อาจเกิดข้อขัดข้องทางเทคนิคในการกำหนดวงเงินให้แตกต่างได้
หมวด ๔ มาตรการกำกับดูแล ประเด็นที่ ๕.๒ ข้อ ๒๕	
บริษัท ทรุ มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (หนังสือที่ TUC/H/REG/๕๕๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	บริษัทขอเสนอตัดข้อ ๒๕ ของร่างประกาศดังกล่าว ที่กำหนดให้ ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายงานผลการชำระค่าตอบแทนการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามสัญญาการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ให้สำนักงาน กสทช. ทราบเป็นรายไตรมาส เพื่อติดตามผลการชำระหนี้ระหว่างผู้ประกอบการในเชิงรุก ป้องกันปัญหามานปลายทางด้านการเงินระหว่างผู้ประกอบการ ทั้งนี้ เพื่อลดภาระของ สำนักงาน กสทช. ในด้านการตรวจสอบ เนื่องด้วยคู่สัญญาขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ แต่ละคู่สัญญาจะมีข้อตกลงและเงื่อนไขการชำระค่าตอบแทนที่แตกต่างกัน ซึ่งจะต้องใช้ดุลพินิจค่อนข้างมากในการพิจารณาว่าคู่สัญญาดังกล่าวมีปัญหาด้านการชำระค่าตอบแทนระหว่างกันหรือไม่ ประกอบกับ ข้อ ๒๖ ของร่างประกาศฉบับดังกล่าว ได้เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการที่มีเหตุอันควรสงสัยว่าคู่สัญญาของตนมีแนวโน้มที่จะผิดเงื่อนไขตามสัญญา หรือไม่สามารถให้บริการได้ต่อไป สามารถรายงานเหตุให้สำนักงาน กสทช. ทราบ และสำนักงาน กสทช. มีอำนาจเรียกให้ ผู้ที่มีแนวโน้มที่จะผิดเงื่อนไขตามสัญญา หรือไม่สามารถให้บริการได้ต่อไปแสดงปัญหาและเหตุผลที่เกิดขึ้น รวมถึงการร้องขอเอกสารหรือหลักฐานต่างๆ ได้อยู่แล้ว การกำหนดหน้าที่การรายงานตามข้อ ๒๕ จึงไม่มีความจำเป็น และสร้างภาระเกินสมควรต่อทั้งผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่
บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	เสนอให้ตัดออกเนื่องจากเป็นภาระแก่ผู้ประกอบการ และในข้อ ๒๖ ผู้ประกอบการก็สามารถแจ้งสำนักงาน กสทช. ทราบหากคู่สัญญามีแนวโน้มจะผิดเงื่อนไขตามสัญญาได้
บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (หนังสือที่ กสท รก.(กร.)/๘๕๐ ลงวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๒)	ตามข้อ ๒๕ ของ (ร่าง) ประกาศฯ เห็นว่าการกำหนดให้ผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (MNO หรือ MVNA) และผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (MVNA หรือ MVNO) รายงานผลการชำระค่าตอบแทนแก่สำนักงาน กสทช. เป็นรายไตรมาสเพื่อป้องกันปัญหาการค้างชำระหนี้ นั้น เป็นการสร้างภาระเกินสมควรและไม่มีความจำเป็น เนื่องจากตามข้อ ๒๖ ของ (ร่าง) ประกาศฯ ได้กำหนดไว้แล้วว่า ให้คู่สัญญามีหน้าที่ต้องรายงาน กสทช. เมื่อมีเหตุอันควรสงสัยว่า จะมีแนวโน้มผิดเงื่อนไขสัญญาหรือไม่สามารถให้บริการได้ต่อไป เช่น ผิดนัดชำระหนี้สองคราวติดต่อกันให้รายงานเหตุแก่สำนักงาน กสทช. จึงเห็นควรตัดข้อ ๒๕ ของ (ร่าง) ประกาศฯ ออก

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	ควรเป็นเพียงการแจ้งว่า มีการชำระเงินครบถ้วนหรือไม่
บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)	<p>ONE DEVELOPMENT welcomes initiatives to support and prevent possible issues among the parties. The proposed does however not say what kind of “follow up” the NBTC has in mind, and thus would like to know what these are, as otherwise it will seem like an unnecessary bureaucratic burden, which goes beyond other business sectors, and opens for potential leaks of tactical commercial strategies.</p> <p>ONE DEVELOPMENT would like to suggest the NBTC provide the information on the specific content and details of such reporting (perhaps a template), and how the confidentiality of such vital business information is protected.</p>
Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)	No 25 – all reporting needs confidentiality
หมวด ๔ มาตรการกำกับดูแล ประเด็นที่ ๕.๓ ข้อ ๒๖	
บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (หนังสือที่ กสท รก.(กร.) / ๘๕๐ ลงวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๒)	ตามข้อ ๒๖ เห็นควรกำหนดกรอบระยะเวลาในการพิจารณากำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาของ กสทช. ภายใน ๓๐ วันนับแต่ได้มีการรายงานเหตุอันควรสงสัยว่าคู่สัญญามีแนวโน้มที่จะผิดเงื่อนไขตามสัญญาหรือไม่สามารถให้บริการได้ต่อไป
หมวด ๔ มาตรการกำกับดูแล ประเด็นที่ ๕.๔ ข้อ ๒๗	
บริษัท ทูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (หนังสือที่ TUC/H/REG/๕๕๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒ และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	<ul style="list-style-type: none"> - ถ้าจะยกเลิกสัญญาต้องบอกล่วงหน้า ๓๐ วัน แต่ในข้อนี้กำหนดว่าต้องให้บริการต่อไปอีก ๔๕ วัน โดย MVNO ต้องเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย ซึ่งจริงๆ แล้ว MVNO ก็ไม่สามารถรับภาระในส่วนนี้ได้ - ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนจะมีความสามารถรับผิดชอบค่าใช้จ่ายได้หรือ กสทช. ควรเป็นผู้รับผิดชอบหรือไม่ เช่นเดียวกับกรณีการเยียวยาที่ กสทช. เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย - ในทางปฏิบัติสิ่งที่ผู้รับใบอนุญาตทำได้คือ เปิดโครงข่ายทิ้งไว้ให้ แต่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนก็ต้องเปิดระบบหลังบ้านไว้ด้วย ซึ่งในทางปฏิบัติหากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนหยุดให้บริการก็จะต้องไม่เปิดระบบไว้ การดำเนินการตามข้อ ๒๗ อาจมีปัญหาในทางปฏิบัติ กระบวนการ MNP ก็ยังไม่รองรับ - “จำเป็น” หมายความว่ากรณีไหนบ้าง การเลิกสัญญา ปัญหาข้อ ๒๖ ถือเป็นกรณีจำเป็นหรือไม่

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<ul style="list-style-type: none"> - เสนอเพิ่มเติมถ้อยคำเพื่อความชัดเจนว่า “การหยุดให้บริการมีเงื่อนไขอะไรบ้าง” “ผู้รับใบอนุญาตต้องให้บริการแทนในกรณีใดบ้าง” และ “แต่ละฝ่ายต้องมีหน้าที่อย่างไร” - การโอน MNP ต้องเป็นกรณีที่เลขหมายจัดสรรตรงให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน แต่ถ้าเป็นเลขหมายที่จัดสรรให้กับผู้รับใบอนุญาตการโอนย้ายจะมีปัญหา - บริษัทเห็นควรให้ปรับปรุงข้อ ๒๗ โดยจะต้องระบุกรณีมีเหตุจำเป็นให้ชัดเจนว่ากรณีใดบ้างที่ กสทช. จะสามารถใช้ดุลพินิจสั่งให้ผู้ขายส่งบริการมีหน้าที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการปลายทางต่อไปแทนผู้ให้บริการ MVNO หรือ MVNA เนื่องจากผู้ขายส่งบริการไม่สามารถให้บริการเดียวกัน หรือเทียบเท่าตามรายการส่งเสริมการขายและสิทธิประโยชน์เดิมแทนผู้ให้บริการ MVNO หรือ MVNA ของตนได้ รวมถึงลักษณะการให้บริการระหว่างผู้ขายส่งบริการและผู้ให้บริการ MVNO หรือ MVNA ที่อาจไม่สามารถเชื่อมต่อกันหรือถ่ายโอนข้อมูลระหว่างกันได้ ซึ่งจะก่อให้เกิดปัญหาในทางปฏิบัติและเกิดผลกระทบต่อผู้ใช้บริการปลายทาง นอกจากนี้ ยังอาจมีประเด็นทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องที่สำคัญคือการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการปลายทาง ตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒ และประกาศ กสทช. เรื่อง มาตรการคุ้มครองสิทธิของผู้ใช้บริการโทรคมนาคมเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคล สิทธิในความเป็นส่วนตัว และเสรีภาพในการสื่อสารถึงกัน โดยทางโทรคมนาคม ที่จะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบว่า การรับโอนข้อมูลของผู้ใช้บริการปลายทางของผู้ขายต่อบริการจะสามารถดำเนินการได้หรือไม่ และจะเป็นการละเมิดสิทธิของผู้ใช้บริการหรือไม่ <p>ในประเด็นการกำหนดระยะเวลาในการให้บริการของผู้ขายส่งบริการต่อไปอีก ๔๕ วัน บริษัทเสนอให้มีการปรับปรุงโดยไม่กำหนดระยะเวลาที่ชัดเจนไว้ในร่างประกาศ โดยเสนอให้ กสทช. พิจารณาเป็นรายกรณีโดยคำนึงถึงข้อเท็จจริงในแต่ละกรณี และพิจารณาปัจจัยด้านจำนวนผู้ใช้บริการที่เหลืออยู่เป็นสำคัญ</p> <p>แม้ตามข้อ ๒๗ จะกำหนดว่าในกรณีที่ผู้ขายส่งบริการต้องให้บริการแก่ผู้ใช้บริการปลายทาง หรือให้บริการแก่ผู้ให้บริการ MVNO ต่อไปให้ผู้ให้บริการ MVNO หรือ MVNA ที่หยุดให้บริการต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนั้น แต่ด้วยเหตุผลตามเอกสารของ กสทช. ระบุว่ากำหนดขึ้นเพื่อรองรับให้กรณีที่ผู้ให้บริการ MVNO หรือ MVNA เลิกประกอบกิจการ ดังนั้น กสทช. จึงควรพิจารณากำหนดมาตรการรองรับในกรณีที่ผู้ขายส่งบริการไม่สามารถเรียกเก็บค่าใช้จ่ายดังกล่าวจากผู้ให้บริการ MVNO หรือ MVNA ได้ด้วย</p>
<p>บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - การให้ MNO ให้บริการต่อเนื่องไปอีก ๔๕ วัน อาจจะไม่สามารถดำเนินการได้ในทางปฏิบัติ เนื่องจาก MNO ไม่มีข้อมูลของผู้ใช้บริการ เช่น รายการส่งเสริมการขาย และวงเงินคงเหลือ Prepaid ของผู้ใช้บริการแต่ละราย เป็นต้น ดังนั้น หากจะมีการกำหนดมาตรการคุ้มครองผู้ใช้บริการจำเป็นต้องสอบถามความเป็นไปได้จาก MNO เป็นรายกรณี - กรณีที่ MVNO หรือ MVNA หยุดให้บริการเนื่องจากไม่สามารถชำระหนี้ได้ การดำเนินการตามมาตรการคุ้มครองนั้น ต้นทุนที่เกิดขึ้น

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>แม้ว่าจำกำหนดไว้ในประกาศว่าเป็นMVNO หรือ MVNA ต้องเป็นผู้รับผิดชอบ แต่ในความเป็นจริงมีโอกาสสูงที่ MVNO หรือ MVNA จะไม่สามารถชำระได้ และจะกลายเป็นต้นทุนของ MNO เพิ่มขึ้นอีก ทางสำนักงาน กสทช. จะมีแนวทางการเยียวยาให้กับ MNO อย่างไร เพื่อป้องกันปัญหานี้ MNO จะต้องเรียกหลักประกันทางการเงินไว้ตั้งแต่ก่อนเริ่มให้บริการ</p>
<p>บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (หนังสือที่ กสท รก.(กร.)/๘๕๐ ลงวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๒ และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - การกำหนดเช่นนี้จะส่งผลต่อการปฏิบัติจริง ทั้งในด้านเทคนิค และอาจขัดต่อพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลล่าสุดที่ออกมา - MNO จะทราบแค่ข้อมูลหมายเลขของผู้ใช้บริการ อาจส่ง SMS แจ้ง หรือโอนย้ายไปค่ายอื่นให้ได้ แต่จะไม่ทราบว่ามียอดเงินคงเหลือเท่าไร - ตามข้อ ๒๗ (๑) ของ (ร่าง) ประกาศฯ กำหนดให้ กสทช. อาจสั่งให้ผู้ขายส่งบริการฯ ต้องจัดให้บริการแก่ผู้ใช้บริการต่อไปอีก ๔๕ วัน หากเกิดกรณี MVNO หยุดการให้บริการโดยกะทันหันเพื่อให้ผู้ใช้บริการมีระยะเวลาโอนย้ายระบบไปยัง MNO หรือ MVNO รายอื่น หรือกรณี MVNA หยุดการให้บริการ ให้ MNO ที่เป็นผู้สัญญาต้องจัดให้บริการแก่ MVNO ที่เป็นผู้สัญญากับ MVNA ที่หยุดการให้บริการตามข้อ ๒๗ (๒) เห็นว่า ในทางปฏิบัติ MNO ไม่สามารถดำเนินการดังกล่าวได้ เนื่องจากการจัดให้บริการต่อเนื่อง MNO จะต้องเข้าถึงข้อมูลผู้ใช้บริการซึ่งจัดเก็บไว้ที่ฐานข้อมูลของ MVNO เช่น ชื่อ ที่อยู่ จำนวนเงินคงเหลือรายการส่งเสริมการขายที่ลูกค้าใช้งาน ซึ่งจะทำให้ขัดต่อพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒ และประกาศ กทช. เรื่อง มาตรการคุ้มครองสิทธิของผู้ใช้บริการโทรคมนาคมเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคล ฯ <p>นอกจากนี้ เห็นว่า แม้ว่าตามข้อ ๒๗ วรรคท้ายจะกำหนดให้ MVNO หรือ MVNA ที่หยุดให้บริการต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้น หากเกิดกรณีที่ MNO ต้องจัดให้บริการแทน MVNO หรือ MVNA ต่อไปอีก ๔๕ วัน แต่ข้อเท็จจริงในทางปฏิบัติ MNO จะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการจัดให้บริการแทน MVNO หรือ MVNA ที่หยุดให้บริการไปก่อน แล้วจึงไปใช้สิทธิเรียกร้องค่าใช้จ่ายจาก MVNO หรือ MVNA ในภายหลังด้วยตนเอง ถือเป็นการสร้างภาระให้แก่ MNO จนเกินสมควร ดังนั้น จึงเห็นควรให้ กสทช. ในฐานะผู้มีหน้าที่กำกับดูแล กำหนดมาตรการที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อ MNO ที่ต้องคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสาธารณะร่วมกันมิใช่กำหนดให้เป็นภาระหน้าที่ของ MNO เท่านั้น โดยเห็นควรให้มีการกำหนดมาตรการคุ้มครองชั่วคราวเป็นรายกรณี ไปโดยไม่ต้องกำหนดเป็นหลักปฏิบัติทั่วไปไว้ใน (ร่าง) ประกาศฯ</p>
<p>บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (หนังสือด่วนที่สุด ที่ ทีโอที/๕๕๓ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒ และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ในกรณี Thin MVNO MNO อาจให้บริการต่อเนื่องได้ แต่ถ้าเป็น Medium MVNO อาจมีปัญหาเนื่องจากมีอุปกรณ์เป็นของตนเอง - เห็นด้วยที่กำหนดให้ MVNA เข้ามาร่วมรับผิดชอบด้วย เพราะเป็นผู้มีสัญญาโดยตรงกับ MVNO และอาจเป็นผู้ให้บริการ MVNE ของ MVNO - ข้อย่อยที่ ๒ กรณีที่ MVNO ใช้บริการระบบสนับสนุนของ MVNA แล้ว MVNA ไม่สามารถให้บริการต่อได้ MNO จะไม่ทราบรายการ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	ส่งเสริมการขายที่ MVNO ต่าง ๆ ใช้บริการบนระบบสนับสนุนของ MVNA รวมทั้ง Credit คงเหลือของผู้ใช้บริการ ดังนั้น ก่อน MVNA จะยกเลิกบริการจะต้องแจ้งข้อมูลต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อผู้ใช้บริการแก่ MNO และให้ MNO มีระยะเวลาในการเตรียมระบบรองรับ รวมทั้งรับผิดชอบต่อค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดก่อนที่ กสทช. จะพิจารณาแจ้งยกเลิกใบอนุญาตแก่ MVNO เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง
บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (หนังสือที่ WSOPT ๐๒๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>- ขอให้พิจารณาแนวทางการสนับสนุนแก่ MVNA และ MVNO กรณี MNO ยุติการให้บริการหรือไม่สามารถให้บริการชั่วคราว อันเนื่องมาจากเหตุการณ์ใดๆ ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ใช้บริการ เช่น สัญญาณเครือข่ายขัดข้อง เป็นต้น โดยควรระบุถึงบทบาทและแนวทางการรับผิดชอบต่อ MNO ต่อกรณีดังกล่าวด้วย</p> <p>- เนื่องจากลักษณะการซื้อขายบริการแบบขายส่งเป็นข้อตกลงต่อกันแบบมีระยะเวลา การยกเลิกสัญญาแต่ละครั้งย่อมมีผลกระทบต่อผู้ใช้บริการ จึงขอให้พิจารณาเพิ่มเติมในส่วนของมาตรการกำกับดูแลเกี่ยวกับคุณภาพ และมาตรฐานการบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบขายส่งของ MNO ด้วย เพื่อให้ MNO แสดงความรับผิดชอบต่อ MVNA และ MVNO คู่สัญญา ให้สามารถส่งมอบบริการที่ดีแก่ผู้ใช้บริการ เฉกเช่นเดียวกับที่ MNO ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการของตนเอง</p>

๖. หมวด ๕ กระบวนการระงับข้อพิพาท

๖.๑ ข้อ ๒๘ หากผู้ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ไม่สามารถเจรจาตกลงทำสัญญากันได้ภายในเก้าสิบวันนับแต่วันเริ่มต้นของการเจรจา ให้ถือว่าข้อพิพาทเกิดขึ้น

๖.๒ ข้อ ๒๙ ในกรณีที่มีข้อพิพาทเกิดขึ้นเกี่ยวกับการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ คู่กรณีมีสิทธิ ร้องขอให้ กสทช. วินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทนั้นได้ โดยยื่นคำร้องเป็นหนังสือ พร้อมรายละเอียดข้อเท็จจริงและหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ กสทช. พิจารณาวินิจฉัยชี้ขาดให้แล้วเสร็จภายในเก้าสิบวันนับแต่วันที่ได้รับข้อพิพาท ในกรณีไม่อาจพิจารณาให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาดังกล่าวได้ ให้ขยายระยะเวลาการพิจารณาวินิจฉัยชี้ขาดออกไปอีกได้ตามความจำเป็น แต่ทั้งนี้ ต้องไม่เกินหกสิบวันนับแต่วันครบกำหนดเวลาดังกล่าว

กสทช. อาจแต่งตั้งหรือมอบหมายคณะกรรมการคณะหนึ่ง ปฏิบัติหน้าที่พิจารณาและเสนอความเห็นเพื่อประกอบการวินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทเกี่ยวกับการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ กสทช.

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
หมวด ๔ มาตรการกำกับดูแล ประเด็นที่ ๖.๑ ข้อ ๒๘	
บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	เห็นด้วย
หมวด ๔ มาตรการกำกับดูแล ประเด็นที่ ๖.๒ ข้อ ๒๙	
บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๓๒๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>กรณีพิพาทอันเกิดจากการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นกรณีพิพาทที่มีลักษณะเป็นการเฉพาะ คณะอนุกรรมการที่ทำหน้าที่เสนอความเห็นเพื่อประกอบการวินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทของ กสทช. จึงควรเป็นคณะอนุกรรมการที่มีความรู้ ความเข้าใจและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในเรื่องการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน ทั้งนี้ เพื่อให้การการเสนอความเห็นเพื่อประกอบวินิจฉัยของ กสทช. เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเกิดความเป็นธรรมแก่คู่กรณีทั้งสองฝ่าย ดังนั้น จึงเสนอแก้ไขข้อ ๒๙ วรรคสอง เป็น ดังนี้</p> <p>“ให้ กสทช. แต่งตั้งคณะอนุกรรมการขึ้นคณะหนึ่ง ทำหน้าที่พิจารณาและเสนอความเห็นเพื่อประกอบการวินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทเกี่ยวกับการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ กสทช.”</p>
บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	เห็นด้วย
บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (หนังสือที่ กสท รก.(กร.)/๘๕๐ ลงวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>ตามข้อ ๒๙ ไม่ได้มีกรอบระยะเวลาวินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทเปลี่ยนแปลงไปจากประกาศเดิม เพียงแต่เพิ่มคณะกรรมการเพื่อให้ความเห็นประกอบการวินิจฉัย ทั้งที่กระบวนการในการพิจารณาวินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทของ กสทช. ที่ผ่านมาไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาที่ประกาศกำหนดทำให้เกิดความเสียหายต่อ MNO เนื่องจากไม่สามารถยุติการให้บริการได้ จึงเห็นควรกำหนดเพิ่มเติมให้มีขั้นตอนและกระบวนการเบื้องต้นในการวินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทไว้ใน (ร่าง) ประกาศฯ นี้ เพื่อให้มีการดำเนินการที่อยู่ในกรอบระยะเวลาที่ประกาศกำหนด และหากไม่สามารถดำเนินการได้เห็นควรให้กำหนดให้มีผู้รับผิดชอบเพื่อเยียวยาความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการพิจารณาที่เกินกรอบระยะเวลาดังกล่าว</p>
บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)	ONE DEVELOPMENT welcomes such a process, and would like to suggest the NBTC to assign such a committee with subject matter experts before disputes happens to limit the timeline for such.

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)	No. 29 – We suggest that NBTC create a specialist team to resolve disputes. To ensure the fair working of rules, quick response with consistency of decisions and support for resolution are needed.

๗. อื่นๆ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
อื่น ๆ	
บริษัท ทู รู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (หนังสือที่ TUC/H/REG/๕๕๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)	<p>- ขอเสนอให้ กสทช. เร่งรัดการพิจารณากำหนดกฎระเบียบหรือขั้นตอนที่เกี่ยวข้องให้ผู้ให้บริการ MVNO สามารถย้ายไปอยู่กับผู้ให้บริการขายส่งบริการรายอื่นได้ โดยไม่ต้องผ่านกระบวนการ MNP ตามปกติ เพื่อเอื้ออำนวยให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ขายส่งบริการลด Switching Cost และสามารถคุ้มครองผู้ใช้บริการ MVNO ให้ได้รับบริการต่อเนื่องเมื่อเกิดข้อพิพาทใดๆ ระหว่างผู้ให้บริการ MVNO กับผู้ให้บริการขายส่งบริการรายเดิมที่ส่งผลให้ต้องระงับหรือยกเลิกการให้บริการ หรือกรณีที่ผู้ให้บริการขายส่งบริการยุติการให้บริการบางส่วนหรือทั้งหมด</p> <p>- ขอให้เพิ่มบทเฉพาะกาลยกเว้นให้สัญญาขายส่งบริการเดิมที่ได้รับความเห็นชอบจาก กสทช. แล้ว และคู่สัญญาประสงค์จะใช้สัญญาขายส่งบริการเดิมต่อไป ให้สามารถใช้งบค้ำได้ต่อไปตลอดอายุสัญญาหรือจนกว่าจะยกเลิกสัญญา เพื่อให้คู่สัญญาสามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง และไม่ให้กระทบต่อการดำเนินธุรกิจและผู้ใช้บริการตามสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้แล้ว และไม่ขัดต่อข้อ ๒๒ ของร่างประกาศ</p> <p>- บริษัทในฐานะผู้ขายส่งบริการสนับสนุนให้มีการส่งเสริมให้เกิดผู้ให้บริการ MVNO และ MVNA ที่มีประสิทธิภาพ ที่สามารถดูแลผู้ใช้บริการได้อย่างต่อเนื่องและมีความสามารถในการสร้างฐานลูกค้าใหม่ หรือฐานลูกค้าเฉพาะกลุ่มได้เป็นอย่างดี เนื่องจากในอีกทางหนึ่งจะเป็นการสร้างฐานผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นให้แก่บริษัทในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันสูงมากในปัจจุบันด้วย แต่อย่างไรก็ตาม การส่งเสริมให้มีผู้ให้บริการ MVNO และผู้ให้บริการ MVNA ซึ่งเปรียบเสมือนพ่อค้าคนกลาง ในขณะที่ยังมีประเด็นความซ้ำซ้อนในเรื่องค่าธรรมเนียมใบอนุญาตและค่าธรรมเนียม USO จะเป็นการเพิ่มต้นทุนในการให้บริการแก่ผู้ให้บริการ MVNO มากขึ้น โดยที่สำนักงาน กสทช. ได้รับประโยชน์จากการได้รับค่าธรรมเนียมซ้ำซ้อนทุกทอดที่เกิดการขายส่งบริการ นอกจากนี้ ความไม่ชัดเจนในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรเลขหมายโทรคมนาคม และการโอนย้ายผู้ใช้บริการในกรณีที่ผู้ให้บริการ MVNA มาคั่นกลางจากรูปแบบการขายส่งบริการในปัจจุบันจะไม่เอื้อให้เกิดผู้ให้บริการ MVNO ได้จริง หรือไม่เอื้อให้ผู้ให้บริการ MVNO รายเดิมสามารถคงอยู่ในตลาดได้ต่อไป เปรียบเสมือนเป็นการสร้าง</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>ผู้เล่นหน้าใหม่เข้ามา โดยที่ผู้ให้บริการ MVNO รายเดิมทยอยออกไป ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ใช้บริการของผู้ให้บริการ MVNO รายนั้นๆ รวมถึงความไม่เชื่อมั่นที่จะใช้บริการของผู้ให้บริการที่มีต่อผู้ให้บริการ MVNO โดยรวม ทำให้ผู้ให้บริการ MVNO เกิดขึ้นได้ยาก</p> <p>ดังนั้น บริษัทฯ มีความเห็นว่า หาก กสทช. ต้องการส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่แบบไม่มีโครงข่ายด้านต้นทุนในการให้บริการ ก็ควรแก้ไขกฎระเบียบที่สร้างภาระต้นทุนซ้ำซ้อนจากการชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาตและค่าธรรมเนียม USO ระหว่างผู้ให้บริการขายส่งและผู้ให้บริการ MVNO การลดต้นทุนค่าธรรมเนียมเลขหมายโทรคมนาคมให้เท่าเทียมกัน การลดต้นทุนอัตราค่าตอบแทนการเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคมด้วยการคำนวณอัตราค่าตอบแทนการเชื่อมต่อโครงข่ายด้วยวิธี Pure LRIC หรือ Bill and Keep ตามแนวทางในต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในการให้บริการของผู้ให้บริการ MVNO รวมทั้ง การลดอุปสรรคในการโอนย้ายหรือเปลี่ยนผู้ให้บริการขายส่งด้วยการสร้างกฎระเบียบหรือขั้นตอนให้ผู้ให้บริการ MVNO สามารถโอนย้ายหรือเปลี่ยนตัวผู้ให้บริการขายส่งโดยไม่กระทบต่อผู้ใช้บริการ เหล่านี้เป็นมาตรการที่อยู่ในอำนาจของ กสทช. ที่จะสามารถผลักดันให้เกิดการแก้ไขกฎหมาย และลดทอนต้นทุนการกำกับดูแลให้แก่อุตสาหกรรมและถ่ายโอนประโยชน์ไปสู่ประชาชนผู้ใช้บริการในท้ายที่สุด</p> <p>- ควรมีการรับฟังความคิดเห็นอีกครั้งหนึ่ง ภายหลังจากมีการปรับแก้ร่างประกาศนี้แล้ว</p>
<p>บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๓๒๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>๑. มาตรการจูงใจผู้รับใบอนุญาตเพื่อส่งเสริมให้มีผู้ประกอบการรายใหม่</p> <p>(ร่าง) ประกาศฯ ฉบับนี้ มีเจตนารมณ์สำคัญในการส่งเสริมให้มีผู้ประกอบการรายย่อย เพื่อเพิ่มระดับการแข่งขันในการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และเป็นทางเลือกให้ผู้ให้บริการในการเข้าถึงบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มากยิ่งขึ้น การส่งเสริมให้มีผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน นอกจาก กสทช. จะใช้มาตรการในการกำกับดูแลให้มีการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แล้ว กสทช. ยังสามารถกำหนดมาตรการเพื่อจูงใจให้ผู้รับใบอนุญาตให้บริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ ในลักษณะเดียวกับมาตรการส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) กล่าวคือ</p> <p>กสทช. ควรกำหนดให้รายได้จากการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้รับใบอนุญาตที่ขายส่งให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนได้รับการ “ยกเว้น” ไม่นำมาคำนวณเป็นค่าธรรมเนียมใบอนุญาตที่ผู้รับใบอนุญาตต้องชำระปีละครั้ง เพื่อจูงใจให้ผู้รับใบอนุญาตขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แก่ผู้ให้บริการรายย่อยตามเจตนารมณ์ของ (ร่าง) ประกาศฯ ฉบับนี้ ซึ่งพระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. ๒๕๔๔ มาตรา ๑๙ ได้ให้อำนาจ กสทช. ในการกำหนดมาตรการเพื่อให้ผู้รับใบอนุญาตรายใหม่มีโอกาสให้บริการโทรคมนาคมแข่งขันกับผู้รับใบอนุญาตรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ เสมอภาคและเป็นธรรม</p> <p>๒. จรรยาบรรณในการประกอบกิจการของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน</p> <p>เพื่อเป็นการป้องกันกรณีที่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่าย</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>เสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นบริษัทในกลุ่ม และ/หรือ บริษัท ในเครือของผู้รับใบอนุญาตรายหนึ่ง เข้าซื้อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนของผู้รับใบอนุญาตอีกรายหนึ่ง โดยมีเจตนาเพื่อแทรกแซงข้อมูลทางธุรกิจของคู่แข่งชั้น นอกเหนือจากการนำบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบเสมือนไปให้บริการตามวัตถุประสงค์ทางธุรกิจโดยทั่วไป ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาด้านจรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจของผู้รับใบอนุญาตทั้งสองราย และก่อให้เกิดความสับสนแก่ผู้ใช้บริการ</p> <p>บริษัทฯ เห็นว่า กสทช. ควรกำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตมีสิทธิปฏิเสธการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในกรณีที่ผู้ซื้อบริการขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีเจตนาในการแทรกแซงข้อมูลทางธุรกิจของผู้รับใบอนุญาตที่ขายส่งบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยแสดงเหตุผลประกอบการปฏิเสธการขายส่ง</p>
<p>บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๑๖๖/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>บริษัทฯ ยินดีสนับสนุนนโยบายของ กสทช. ในการส่งเสริมให้มี MVNO ในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันในตลาดในการนำเสนอบริการใหม่ๆ รายการส่งเสริมการขายใหม่ๆ ซึ่งตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้มากขึ้น แต่บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยกับการกำกับดูแลล่วงหน้าที่เกินความจำเป็น การกำกับดูแลอัตราค่าบริการขายส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ล่วงหน้าด้วยวิธีการ Retail Minus โดยกำหนด</p> <p>Retail Margin ที่ ๓๐% เป็นอัตราที่สูงเกินไป อุปสรรคใหญ่ที่ทำให้ MVNO ไม่ประสบความสำเร็จนั้น เนื่องจากตลาดอยู่ในภาวะอิ่มตัวและมีการแข่งขันของ MNO อย่างรุนแรงโดยมี penetration rate ที่ ๑๔๐% จึงไม่มีช่องว่างในตลาดทั่วไป (mass market) เหลือเพียงพอให้ MVNO แทรกตัวเข้ามาทำตลาดได้ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงทำให้ตลาดทั่วไปทำให้มี margin ที่ต่ำมาก ดังนั้น MVNO ที่จะสามารถประสบความสำเร็จได้จะต้องมีแผนธุรกิจที่ทำตลาดเฉพาะเจาะจง (niche market) เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันอย่างรุนแรงในตลาดทั่วไป (mass market) และต้องมีต้นทุนในการขายที่ต่ำ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาจะพบว่า MVNO ก็มีแผนธุรกิจทำตลาดทั่วไป (mass market) เช่นเดียวกับ MNO นอกจากนี้ด้วยมาตรการกำกับดูแลเช่น การลงทะเบียนซิมซึ่งยังจำเป็นต้องลงทะเบียนกับพนักงานขายจึงเป็นต้นทุนที่สูงเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ใช้บริการของ MVNO เป็นต้น</p> <p>บริษัทฯ เห็นว่าในการส่งเสริม MVNO ควรพิจารณาลดต้นทุนของ MVNO อันเป็นผลจากมาตรการกำกับดูแลต่างๆ หรือพิจารณาลดค่าธรรมเนียมต่างๆ ส่วนเรื่องอัตราค่าบริการขายส่งควรให้เป็นการเจรจาตนเองระหว่าง MNO กับ MVNO</p>
<p>บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (หนังสือด่วนที่สุด ที่ ทีโอที/๕๕๓ ลงวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๒)</p>	<p>ควรกำหนดให้ชัดเจนว่า ระบบ server ไต่บ้างที่ต้องตั้งอยู่ในประเทศไทย หรืออยู่ใน Cloud ได้ โดยเฉพาะในกรณีของ MVNA</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
<p>บริษัท เดอะไวท์สเปซ จำกัด (หนังสือที่ WSOPT ๐๒๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔ สิงหาคม ๒๕๖๒ และแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ควรพิจารณาแนวทางการสนับสนุน MVNO ในเรื่องของการสนับสนุนอื่นๆ ที่จะประโยชน์ต่อ MVNO ให้สามารถเริ่มต้นการให้บริการได้อย่างเข้มแข็งในช่วงแรก เช่น การให้สิทธิประโยชน์ภาษี การลดค่าธรรมเนียมเลขหมาย และค่าธรรมเนียมอื่นๆ รวมถึงการผ่อนปรนขั้นตอนต่างๆ เพื่อให้มีความคล่องตัวและรวดเร็วในการดำเนินงานอันจะเสริมธุรกิจให้เข้มแข็งและสามารถแข่งขันได้ - กสทช. ควรกำหนดเป้าหมายและแผนงานในการผลักดันและสนับสนุนให้เกิด MVNO ให้มากขึ้นในภาพรวม อีกทั้ง ควรมีการกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (KPI) ที่ชัดเจน เช่น ส่วนแบ่งรายได้ของ MVNO ทุกราย (ไม่รวมบริษัทในเครือของ MNO ใดๆ) รวมกันต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ ๑๐ ของรายได้รวมทั้งตลาด ภายในระยะเวลา ๓ ปี นับจากวันที่ประกาศใช้ เพื่อให้การสนับสนุน MVNO เป็นไปอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม - การจัดเตรียมบริการต่างๆ ที่เป็นไปตามข้อกำหนดของ กสทช. เช่น เลขหมายกด USSD หรือเลขหมายสั้น (Short Number) ที่กำหนดไว้เป็นเลขหมายกลาง MNO ควรจะเป็นผู้รับผิดชอบ และมีบทบาทหลักในการจัดเตรียมให้มีบริการดังกล่าวให้ครอบคลุมถึง MVNO ของตน รวมไปถึงการเป็นแกนนำในการ Implement บริการนั้นๆ ให้สามารถใช้งานได้ในทุกๆ MVNO ของตนเอง - ควรมีการประกาศเจตนารมณ์ของร่างประกาศฉบับนี้ว่า เป็นไปเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคมสำหรับผู้ประกอบการรายเล็ก รายย่อย ให้สามารถอยู่ในตลาดได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน - ในการจัดทำร่างประกาศควรศึกษาประสบการณ์จากต่างประเทศด้วย
<p>บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (แบบแสดงความคิดเห็น บริษัท เดอะ วัน ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ประเทศญี่ปุ่นมี MVNO ๘๐๐ ราย มีผู้ใช้เฉพาะกลุ่มเฉพาะด้าน บริการของ MVNO ถูกใช้เป็นเครื่องมือในการประกอบธุรกิจเพื่อความคล่องตัวของธุรกิจแต่ละด้าน เช่น ธนาคารแต่ละรายก็มี MVNO ของตนเอง อย่ายไปมองว่าเป็นเรื่องการขาย air time มีความเห็นที่ว่าประเทศไทยใช้ MVNO ผิดวัตถุประสงค์ - Eliminate Double and Triple fees. <p>ONE DEVELOPMENT would like the NBTC to consider reviewing, and avoid double fees one on service. In example, today the MNO pays a licensing fee to NBTC of up to 1.5% of annual revenue from selling airtime to the MVNA. The MVNA also pay up to 1.5% of annual revenue from selling the same airtime to the MVNO, who also pay up to 1.5% of annual revenue from selling airtime to end-users.</p> <p>As the MNO, MVNA and MVNO each have to pay the license fee, the same mobile service (airtime) ends up having triple fees when it arrives at the MVNOs and the consumers. This causes a serious price and margin disadvantage to the MVNO and disbenefits to the end-users.</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>Same issue occur, albeit only double fees, if a MVNO is buying wholesale directly from the MNO (without a MVNA). One solution, could be to use the same system as with value added tax (VAT) in Thailand, where the tax is split between the parties.</p> <p>- Publish information regarding MVNO and Wholesale on NBTC</p> <p>The NBTC should launch a sub-category on its website with the policies, notification and information in relation to MVNO and wholesale. As one of the founding partners of ASEAN, and to encourage foreign investment in Thailand, all the content should be available in at least Thai and English.</p> <p>- Numbering Range Fee</p> <p>The NBTC’s fee of THB 2.00 per number, per month, should be paused when the SIM is inactive - or while the number is being “cleaned” to re-enter the service.</p> <p>With Thailand being a leading tourist destination millions of SIMs are being purchased for short usage, and then left in-active. As it is today these SIMs has to be open for incoming calls/SMS 90 days before being “cleaned” to re-enter service, which takes another 90 days.</p> <p>Neither the MNOs nor the MVNOs should be paying the NBTC the numbering fee for the period, where these numbers are without usage and thereby not revenue for the MNO/MVNOs.</p> <p>- Regarding Section 63 in the current Notification</p> <p>ONE DEVELOPMENT would like clarification on Section 63 i.e. if Section 63 is still relevant after the introduction of the Cybersecurity Act, B.E. 2562 (2019), and in case it is, is there any information available that describe what justifies “Case of Emergency, Public order, National security, Economic stability” i.e. if this is different from the Cybersecurity Act, B.E. 2562 (2019)</p> <p>- Prevention of “Win-back” Campaigns and “Chinese Walls”</p> <ul style="list-style-type: none"> • It is not an option to disregard the reality of the negative experiences for consumers and competing operators of aggressive win-back programs conducted in other international mobile markets. • ‘Win back’ campaigns have been judged by regulators as inconsistent with the competitive market.

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<ul style="list-style-type: none"> • Consistent with progressive regulation in other countries, a total prohibition, but only for a pre-determined period (say 6 months), is the best way to prevent win back campaigns from undermining the competitive market and in particular, the launch of new services. • Further, along the same line and consistent with present interconnect arrangements in Thailand, a host MNOs wholesale division must be prohibited from passing an MVNOs customer, network and traffic data to its retail division. <p>Further, in the same context as “win back” and consistent with present interconnect arrangements in Thailand, a host MNOs wholesale division must be prohibited from passing MVNA clients or an MVNOs customer, network and traffic data to its retail division.</p> <p>A “Chinese Wall” arrangement is required not only as a safeguard against win-back. An incumbent host MNOs retail division can potentially derive significant competitive advantage from “mining” and analyzing their service providers, traffic forecasts, actual network traffic, customer calling patterns and other information and data, as well as any direct customer information they are required to obtain.</p> <p>There are three types of penalty that have been imposed on operators for win back campaigns by a national regulatory authorities:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) a warning; 2) a straight forward prohibition; and 3) a fine. <p>We believe and recommend, consistent with progressive regulation in other countries, that a total prohibition, but only for a pre-determined period, is the best way to prevent win back campaigns from undermining the competitive market and in particular, the launch of new services.</p>
Joint Foreign of Commerce in Thailand (แบบแสดงความคิดเห็น จัดส่งทาง e-mail)	<p>In markets where MVNOs have thrived, great value has been derived by various user groups. This is due to the tailored or segment-focused benefits, and to the service-based and innovation-based competition which have made a positive contribution to the quality of the mobile services industry.</p>

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	<p>Reference markets include Malaysia, parts of Europe, Singapore (with its well-known Circles Life MVNO), and many others. Some 60 MVNO licenses have been awarded in Thailand, with nine launching since the introduction of MVNO in Thailand in 2009. Six remain more or less active with approximately 350,000 subscribers combined; this represents an estimated 0.37% market share of subscribers.</p> <p>MVNOs are typically SMEs. The Thai government’s policies towards SMEs aim to reduce burdensome overhead, as illustrated by Ministry of Industry in Thailand. Various programmes and initiatives (eg through NSTDA to support digitization of SMEs)Simple and Smart License (https://www.sslicense.go.th/en/content/page/index/id/52)</p> <p>The draft Notification seems to bring with it many complex regulatory requirements. One simplification would be to use class licenses (as has been done in Europe), but at all stages JFCCT recommends using the most user-friendly, low operational cost processes, rules, and structures.</p> <p>The MVNO sector has not worked to date in Thailand. Real, attractive proposals are needed to change this situation. They need to be attractive to all MNOs and to other industry players such as MVNEs.</p>