



ภาพรวมสถานการณ์อุตสาหกรรมการ  
สื่อสารโทรคมนาคมก่อนสิ้นปี 2556

## ภาพรวมสถานการณ์อุตสาหกรรมการสื่อสาร โทรคมนาคมก่อนสิ้นปี 2556

ภาพรวมของสถานการณ์เศรษฐกิจภายในประเทศตั้งแต่ช่วงต้นปี 2555 เป็นต้นมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากเหตุการณ์อุทกภัยภายในประเทศ กอปรกับความวุ่นวายภายในประเทศได้บรรเทาความรุนแรงลงผนวกกับเศรษฐกิจภายในประเทศมีความแข็งแกร่งขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมการสื่อสารโทรคมนาคมอยู่ในทิศทางที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ความต้องการใช้บริการทางการสื่อสารมีการเติบโตอย่างชัดเจน เนื่องจากมีผู้ใช้บริการบางส่วนได้มีการย้ายการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบมีสายมาเป็นแบบไร้สาย ด้วยจำนวนผู้ใช้บริการไร้สายเพิ่มขึ้น และการเพิ่มจำนวนการใช้งานสูงขึ้นตลอดระยะเวลา ทำให้บางช่วงเวลาที่มีการใช้งานอย่างต่อเนื่องและเพิ่มขึ้นได้ส่งผลกระทบต่อค่าบริการ ซึ่งส่งผลต่อการให้บริการการสื่อสารไร้สาย ที่จำนวนคลื่นความถี่มีอย่างจำกัด มีส่งผลให้ไม่สามารถใช้งานได้เต็มประสิทธิภาพจนทำให้การสื่อสารแบบไร้สายเกิดปัญหาทั้งในบริการด้านเสียงและข้อมูล ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพรวมของประเทศไทย

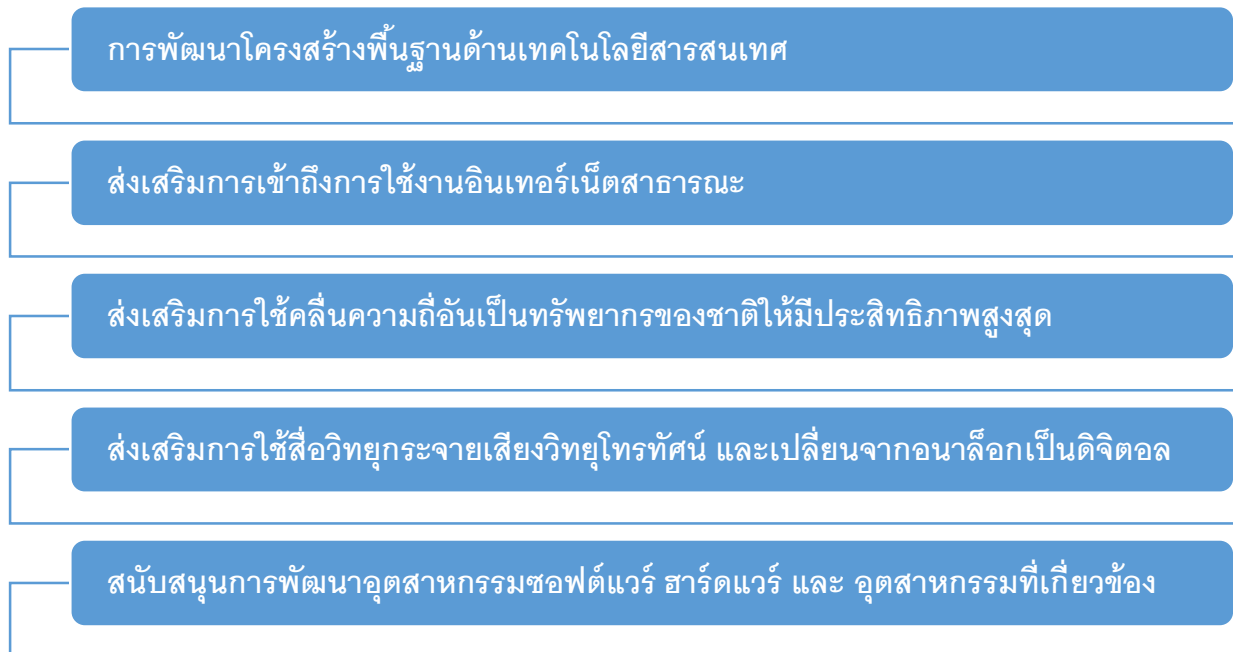
ภาครัฐฯ เอง ก็ได้คำนึงเฉยต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช.ที่เป็นองค์กรอิสระ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาได้เข้ามาสานต่องานที่ยังคงค้างอยู่โดยเฉพาะในส่วนของการประมูลเพื่อจัดสรรคลื่นความถี่สำหรับการรองรับการใช้งานของประเทศให้เพียงพอต่อความต้องการในอนาคต

บทบาทของกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารหรือไอซีที ร่วมกับคณะทำงาน กสทช. รวมถึงหน่วยงานอื่นของภาครัฐฯ ที่เกี่ยวข้อง กับทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้เข้ามามีส่วนร่วมในการผลักดันตลาดอุตสาหกรรมการสื่อสารโทรคมนาคมให้เป็นไปตามแผนแม่บทหลัก ไอซีที ฉบับที่ 2 ภายในได้กรอบนโยบายด้าน ICT 2020 โดยเฉพาะในส่วนของโครงการ Smart Thailand

## ABOUT THIS DOCUMENT

- แผนแม่บทของกระทรวงไอซีที
- ตลาดอุตสาหกรรมโทรคมนาคม
- สถานการณ์คลื่นไอซีทีของตลาดบริการเสียงแบบไร้สาย

จากแผนแม่บทของกระทรวงไอซีที ฉบับที่ 2(2552-2556) มีนโยบายเทคโนโลยีสารสนเทศอยู่ 5 อย่างหลัก คือ



ซึ่งแผนแม่บทดังกล่าวมีบางส่วนได้สอดคล้องกับนโยบายของ Smart Thailand ในการผลักดันให้เกิดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั้งรูปแบบมีสายและไร้สายภายในประเทศที่สามารถเข้าถึงประชาชนคนไทยทุกคนในทุกจังหวัด อำเภอ และ หมู่บ้านกว่า 20 ล้านครัวเรือนและ 65 ล้านคน รวมถึงภาครัฐและภาคธุรกิจที่นำระบบสารสนเทศเข้ามาประยุกต์ใช้ภายในหน่วยงานและองค์กร พร้อมถึงการปรับปรุงการเก็บข้อมูลส่วนกลางให้มีประสิทธิภาพในการทำงานให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นรากฐานในการรวบรวมข้อมูลไว้ใช้เป็นศูนย์กลางภายในประเทศได้สะดวกขึ้นต่อไป

และนโยบายดังกล่าวยังส่งเสริมให้ประชาชนได้นำระบบสารสนเทศมาใช้ในการประกอบธุรกิจ การส่งเสริมและพัฒนา อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ และส่งเสริมและสนับสนุนการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ อีกทั้งยังส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาทุนมนุษย์ที่มีความสามารถในการสร้างสรรค์และใช้สารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ โดยมีเป้าหมายให้พัฒนาโครงข่ายบรอดแบนด์ที่มีคุณภาพบริการที่ได้มาตรฐานและมีอัตราค่าบริการที่เหมาะสมให้ครอบคลุมประชาชนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ภายในปี 2558 และไม่ต่ำกว่าร้อยละ 95 ภายในปี 2563 (แหล่งที่มา : กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, 2550)

Smart Thailand นั้นมี 4 องค์ประกอบหลักที่ทางภาครัฐจะใช้ผลักดันตามโครงการดังกล่าวไปพร้อมกัน ซึ่งในปี 2555 ที่ผ่านมาและดำเนินมายังปี 2556 มีโครงการเด่นๆ ในแต่ละองค์ประกอบดังนี้

## Smart Thailand

1. Smart Network
2. Smart Government
3. Smart Business
4. Smart People

### 1. Smart Network

เริ่มจากสำรวจโครงข่ายเน็ตเวิร์คเดิมที่มีอยู่และปรับปรุงพัฒนาให้สามารถรองรับอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงได้พร้อมกับขยายการลงทุนขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมทั่วประเทศ



ตามเป้าหมายคือ ขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมประชากรร้อยละ 95 ในปี 2563 ซึ่งในปี 2555 ทางรัฐมนตรียว่าการกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(ไอซีที) ได้แถลงผลงานในรอบ 1 ปีต่อรัฐสภา ถึงการพัฒนาและขยายโครงข่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 27 จากปี 2554 และเพื่อให้ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย คาดว่าจะต้องใช้งบลงทุนทั้งโครงการประมาณ 80,000 ล้านบาท โดยประมาณ ซึ่งทางรัฐบาลเองก็ได้มีการจัดสรรงบประมาณและอนุมัติให้กับหน่วยงานและบริษัทรัฐวิสาหกิจได้ดำเนินโครงการนี้อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นโครงการไร้สายในพื้นที่สาธารณะ, การทดแทนชุมสายเก่าด้วยเทคโนโลยีใหม่ อย่าง Next Generation Network(NGN) และ ขยายโครงข่ายไฟเบอร์ในส่วนของภูมิภาค เป็นต้น

### 2. Smart Government

หน่วยงานรัฐได้มีการผลักดันให้มีการเปลี่ยนรูปแบบการทำงานให้เข้าสู่ระบบสารสนเทศมากขึ้นด้วยการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานผ่านระบบคลาวด์ ภายใต้โครงการบูรณาการโครงสร้างพื้นฐานด้านเครือข่ายรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์โดยมีโครงการภายใต้ที่มีการขับเคลื่อนอยู่ตลอดเวลา เช่น [Government Information Network: GIN](#) และ [Government Cloud Service: G-Cloud](#)

ซึ่ง GIN นั้น รัฐบาลได้ดำเนินการตั้งแต่ปี 2548 มีการเชื่อมโยงหน่วยงานจนถึงปัจจุบันกว่า 2,000 หน่วยงาน และต่อยอดการทำระบบ G-Cloud ในปี 2555 ที่ผ่านมา มีหน่วยงานเข้าร่วมทดสอบระบบดังกล่าว 200 กว่าหน่วยงานเท่านั้น ซึ่งในปี 2556 จะมีการเชิญชวนหน่วยงานของภาครัฐได้เข้าใช้ระบบนี้อย่าง



Source: FGA

ต่อเนื่อง พร้อมกันนี้จะทำบริการให้มีความหลากหลายและสามารถตอบสนองการดำเนินงานของภาครัฐให้สมบูรณ์มากขึ้น อีกทั้งนำ GIN มาต่อยอดการพัฒนารัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์กับระบบเครือข่ายสื่อสารเชื่อมโยงหน่วยงานภาครัฐภายใต้โครงการซูเปอร์จิน(Super GIN) ในปี 2556 โดยมีการร่วมมือเพิ่มเติมจากสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ(องค์การมหาชน) และเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย เพื่อนำร่องบริการซอฟต์แวร์ของภาครัฐออนไลน์ต่อไป

### 3. Smart Business

เริ่มจากสำนักส่งเสริมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (สส.) ที่อยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวงไอซีที ได้เริ่มต้นทำระบบมาตรฐานสากลในลักษณะของ Supply Chain ทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นระบบทะเบียนกลางทางธุรกิจเพื่อใช้ในการแลกเปลี่ยนข้อมูลในการทำธุรกรรมเชิงธุรกิจ ระหว่าง บุคคล องค์กร หน่วยงาน ภาครัฐ และ เอกชน ให้เกิดเป็น National e-Business Registry โดยใช้มาตรฐาน UN/CEFACT

แต่อย่างไรก็ตามโครงการ

ดังกล่าวยังไม่ได้เป็นที่สนใจของกลุ่มธุรกิจ ในขณะที่นอกจากโครงการดังกล่าวทางกระทรวงไอซีทียังคงส่งเสริมและสนับสนุนการ

พัฒนาซอฟต์แวร์อย่างต่อเนื่อง ได้ร่วมมือกับสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) ให้มีการส่งเสริมพัฒนาบุคลากร, ส่งเสริมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน ความรู้ทรัพย์สินทางปัญญา และพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ในการผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ในประเทศ ซึ่งยังคงต้องใช้พัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อลดการนำเข้าซอฟต์แวร์จากต่างประเทศและเพิ่มศักยภาพให้กับผู้ประกอบการไทยให้สามารถแข่งขัน

ได้ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่ง Smart Business นี้ยังคงต้องรอภาครัฐฯ เข้ามาวางแผนงานให้ชัดเจนขึ้นหลังจากมีการขยายโครงข่ายที่เข้าถึงพื้นที่ธุรกิจหลักของประเทศต่อไป





#### 4. Smart People

ภาครัฐเริ่มส่งเสริมและพัฒนากาใช้ระบบสารสนเทศ ด้วยการจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ ICT ชุมชน ซึ่งโครงการนี้ได้เริ่มตั้งปี 2550 จนถึงปัจจุบัน ได้มีการจัดตั้งไปว่า 2,000 ศูนย์ โดยเน้นจัดตั้งในเขตชุมชนสถานที่สาธารณะ ไม่ว่าจะเป็นโรงเรียน ห้องสมุด หรือสถานที่ส่วนกลางของชุมชน เพื่อให้ประชาชนเข้าถึงและใช้งานได้ตำบลละ 1 แห่ง หรือ โครงการจัดหาเครื่องคอมพิวเตอร์พกพา(แท็บเล็ต) โดยทดลองกับโรงเรียนนำร่องในระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 เป็นจำนวนกว่า 800,000 เครื่องในปี 2555 ซึ่งในปี 2556 นี้ยังคงดำเนินการจัดสรรหาเครื่องคอมพิวเตอร์พกพา(แท็บเล็ต) ไปยังระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 เพิ่มเติมอีกกว่า 200,000 เครื่อง ซึ่งยังคงเป็นโครงการต่อเนื่องและมีการจัดสรรงบประมาณในทุกๆปี เพื่อส่งเสริมให้เด็กและเยาวชนเข้าถึงรูปแบบเนื้อหาการเรียนการสอนผ่านระบบสารสนเทศ รวมถึงพัฒนาไปยังผู้สูงอายุ คนพิการ และผู้ด้อยโอกาสเพื่อที่จะให้ทุกคนได้เข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เท่าเทียมกับบุคคลอื่นในสังคมอื่นอีกด้วย



Source: MICT

อีกส่วนที่มีบทบาทหน้าที่สำคัญในการช่วยผลักดันให้ตลาดอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นไปตามแผนแม่บทไอซีทีนั้นคือ คณะทำงานกสทช. ในช่วงปลายปี 2554 ได้มีคณะทำงานชุดใหม่ที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการเข้ามาสานต่องานของคณะทำงานชุดเดิมและมีบทบาทหน้าที่ที่เต็มรูปแบบ โดยมีอำนาจในการดูแลในการกำกับดูแลกิจการสื่อสารของประเทศ ทำหน้าที่จัดสรรคลื่นความถี่ และ กำกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และ กิจการโทรคมนาคม ได้อย่างคล่องตัวในการปฏิบัติการกิจ โดยภารกิจก่อนที่จะเริ่มดำเนินงานจะต้องมีแผนงานที่ชัดเจน ทาง กสทช. จึงเร่งดำเนินการร่างแผนแม่บทของ 3 กิจการข้างต้นอย่างเร่งด่วนจนกระทั่งในช่วงต้นปี 2555 สามารถออกแผนแม่บทดังกล่าวอย่างเป็นทางการ ทำให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมการสื่อสารโทรคมนาคมมีทิศทางที่ดีขึ้น และยังเป็นที่น่าติดตามอย่างมาก เมื่อ กสทช. ได้มีการประกาศอย่างเป็นทางการว่าหลังจากแผนแม่บทเสร็จเรียบร้อยแล้วนั้นจะรีบเร่งเปิดประมูลใบอนุญาต 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ให้ได้ภายในปี 2555 หลังจากที่มีการระงับการประมูลไปเมื่อปี 2553

แต่ระหว่างการประมูลใบอนุญาต 3G จะเกิดขึ้นนั้น ทางผู้ให้บริการไม่สามารถที่จะรอได้เนื่องจากความต้องการใช้งานบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบไร้สายมีขึ้นเป็นจำนวนมากผนวกกับการเกิดปัญหาของการสื่อสารอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ให้บริการบางรายได้มีการลงทุนบริการ 3G บนโครงข่ายเดิมไปบางส่วนเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานเบื้องต้น

และดำเนินการขยายโครงข่ายโดยการเพิ่มจำนวนสถานีฐานหรืออุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณย่อยในเขตชุมชนเพื่อแก้ปัญหาการใช้งานในเบื้องต้นก่อน เป็นการใช้งาน 3G ที่ค่อนข้างถือว่ายังไม่สมบูรณ์และมีขีดจำกัดทางด้านความเร็วและราคา



Source: NBTC

อีกบริการที่มีการขับเคลื่อนในการรองรับความต้องการนี้ คือ โครงข่ายการสื่อสารพื้นฐาน ที่ภาคเอกชนได้นำร่องในการลงทุนขยายโครงข่ายไปยังพื้นที่ต่างจังหวัด โดยการลงทุนของบริการนี้มองว่าสามารถรองรับบริการได้ทั้งแบบมีสายและแบบไร้สาย ทำให้เกิดการลงทุนอย่างต่อเนื่อง แต่การลงทุนของผู้ให้บริการนั้น ส่วนใหญ่มีแผนการขยายโครงข่ายในพื้นที่บริเวณเดียวกัน เนื่องจากความต้องการจะกระจุกตัวอยู่ตามเขตชุมชนเมือง ซึ่งจะเป็นการลงทุนที่มีการซ้ำซ้อนกัน ทำให้ภาพรวมของประเทศมองเห็นได้ว่าการขยายโครงข่ายเป็นไปอย่างช้า แต่ทางภาครัฐก็ไม่ได้นิ่งนอนใจ ยังคงหารือร่วมกับบริษัทรัฐวิสาหกิจในการจัดตั้งบริษัทเปิดบริการให้เช่าใช้โครงข่ายหรือนำโครงข่ายมาร่วมให้บริการ ที่เรียกว่า Fiber Co ซึ่งเป็นหนึ่งในแผนของภาครัฐที่จะผลักดันให้เห็นภายในปี 2556

ภาพรวมตลาดของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมที่จะกล่าวถึงในบทความนี้ จะกล่าวถึงประเภทบริการ 2 กลุ่มหลัก คือ รูปแบบของบริการกลุ่มสื่อสารข้อมูล และ รูปแบบของบริการกลุ่มเสียง ซึ่งจำแนกออกเป็นดังนี้

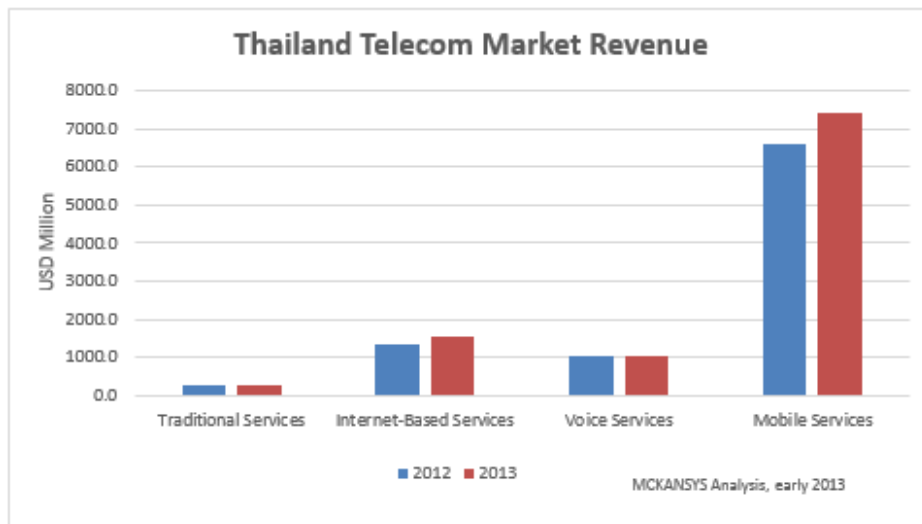
1. บริการกลุ่มสื่อสารข้อมูล ประกอบด้วยบริการ 2 กลุ่ม คือ

- กลุ่มรูปแบบดั้งเดิม แบ่งเป็น 3 บริการ คือ Dial-up, Frame Relay และ Leased Circuit (P-to-P)
- กลุ่มรูปแบบอินเทอร์เน็ต(IP Packet) แบ่งเป็น 5 บริการ คือ xDSL, MPLS, Cable Modem, Metro Ethernet(Fiber Connected) และ Others(Managed Network Services)

2. บริการกลุ่มเสียง ประกอบด้วย 2 กลุ่ม คือ

- บริการแบบมีสาย แบ่งเป็น 2 บริการ คือ PSTN และ VoIP
- บริการแบบไร้สาย แบ่งเป็น 2 กลุ่มบริการ Voice และ Non-Voice

ตามกลุ่มบริการทั้ง 4 ภาคส่วนข้างต้น นั้น MCKANSYS ได้ศึกษาความเคลื่อนไหวของตลาดทั้ง 4 กลุ่มบริการ ตั้งแต่ต้นปี 2556 อย่างต่อเนื่อง และได้การคาดการณ์การเติบโตของตลาดในอุตสาหกรรม ในปี 2556 ทั้งปี อยู่ประมาณ ร้อยละ 10.8 ซึ่งตลาดที่น่าจับตามองในขณะนี้และเป็นรายได้หลักของอุตสาหกรรมนี้เป็นตลาดกลุ่มบริการเสียงแบบไร้สาย หรือ กลุ่มบริการการสื่อสารจากอุปกรณ์เคลื่อนที่นั่นเอง



Source: MCKANSYS, 2013

อุตสาหกรรมโทรคมนาคมมีความชัดเจนมากขึ้นหลังรัฐบาลชุดใหม่เข้ามาเมื่อปี 2554 มีการดำเนินการต่อในเรื่องของโทรคมนาคมของประเทศและมีการผลักดันโครงการ broadband แห่งชาติผนวกกับผู้ให้บริการก็ได้มีการขับเคลื่อนในการลงทุนขยายโครงข่าย broadband ความเร็วสูงในขณะเดียวกัน ทำให้บริการกลุ่มสื่อสารรูปแบบอินเทอร์เน็ตมีความร้อนแรงทั้งผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการในช่วงดังกล่าว

แต่กระแสของการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงไม่ได้เกิดเฉพาะกลุ่มรูปแบบมีสายเท่านั้น ความต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบไร้สายเข้ามามีบทบาทอย่างมากเช่นกัน โดยเฉพาะช่วงที่เกิดเหตุการณ์อุทกภัยครั้งใหญ่เมื่อปลายปี 2554 ที่เป็นบริการที่มีผู้ใช้งานค่อนข้างสูงเพื่อคอยติดตามข่าวสารของน้ำท่วม หรือ ญาติพี่น้อง ซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าของการใช้งานอินเทอร์เน็ตในรูปแบบไร้สาย หรือ บริการบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทำให้หลายผู้ให้บริการเริ่มตระหนักถึงความต้องการใช้งานในส่วนนี้และเริ่มมีการขยายการให้บริการและปรับปรุงคุณภาพสัญญาณให้มีการใช้งานให้มากขึ้นเพื่อรองรับความต้องการ ณ ช่วงเวลานั้น

เมื่อบริการทั้ง 2 นั้นได้รับความสนใจและมีความต้องการจากผู้ให้บริการอย่างต่อเนื่องซึ่งพิจารณาได้จากปริมาณแบนด์วิธภายในประเทศในปี 2555 พบว่า มีการใช้งานสูงเติบโตร้อยละ 53.6 และจำนวนแบนด์วิธไปต่างประเทศมีการเติบโตร้อยละ 80.3 และสำรวจในครึ่งปีของปี 2556 จำนวนแบนด์วิธภายในประเทศยังคงมีอัตราเติบโตที่สูงร้อยละ 23.7



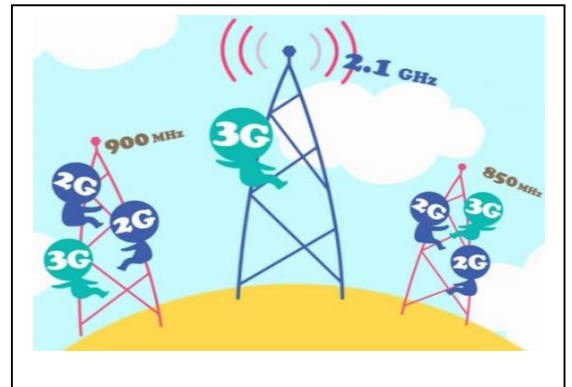
และแบนด์วิธไปต่างประเทศมีอัตราเติบโตร้อยละ 7.5 จากปี 2555 (ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ) ซึ่งยังคงมีการเติบโตที่สูงอย่างต่อเนื่อง ทางผู้ให้บริการกลุ่มสื่อสารรูปแบบอินเทอร์เน็ตได้มีการวางแผนในการเพิ่มแบนด์วิธอย่างใกล้ชิด แต่กลุ่มผู้ให้บริการเสียงรูปแบบไร้สายยังคงมีปัญหในเรื่องการมีจำนวนแบนด์วิธที่มีอยู่อย่างจำกัด ปี 2555 ทางผู้ให้บริการรอความหวังในช่วงปลายปี 2555 ที่ทางภาครัฐฯ จะนำคลื่นความถี่ 2.1 GHz มาเปิดประมูลเพิ่มเพื่อขยายแบนด์วิธในการให้บริการ ซึ่งจะมีความต้องการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต โดยกสทช.ที่ได้รับมอบหมายจากกระทรวงไอซีทีให้ดูแลเรื่องนี้ ได้ กำหนดแผน รูปแบบการประมูล และสามารถเปิดประมูลได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ในช่วงปลายปี 2555

การเคลื่อนไหวของตลาดบริการการสื่อสารรูปแบบอินเทอร์เน็ต ได้เริ่มด้วยผู้ให้บริการภาคเอกชนได้มีการใช้เงินลงทุนในการขยายโครงข่ายเข้าไปตามเขตชุมชนของจังหวัดเพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึง บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงได้เพราะการทำตลาดของผู้ให้บริการในปัจจุบันนี้ไม่นำเสนอบริการเพียงอย่างเดียว แต่เป็นการเลือกสรรบริการที่มีความเกี่ยวข้องและนำมารวมเป็นแพ็คเกจในราคาที่ถูกลงกว่าการซื้อแยกบริการ การแข่งขันเกิดขึ้นสูงทั้งในเรื่องของราคา ความเร็ว และการบริการอย่างต่อเนื่อง เช่นว่าถ้ารายหลักรายใดในตลาดมีการปรับความเร็วที่สูงกว่ามาตรฐานที่ให้บริการ ณ ปัจจุบัน รายอื่นจะต้องขยับตามเพื่อไม่ให้ลูกค้าย้ายไปใช้บริการที่อื่น แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับความสามารถในการขยายโครงข่ายการให้บริการอีกด้วยว่าออกบริการดังกล่าวแล้วจะรองรับความต้องการได้หรือไม่ ทำให้มาตรฐานความเร็วทั่วไปของตลาดมีการเปลี่ยนแปลงในทุกปี ซึ่งนับได้ว่าเป็นการแข่งขันที่ท้าทายของการของผู้ให้บริการกลุ่มนี้ในหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นต้องลงทุนขยายโครงข่ายการขยายปรับแบนด์วิธของวงจรเช่าต่างประเทศ การหาอุปกรณ์หรือทดสอบอุปกรณ์ใหม่ที่จะช่วยในการประหยัดต้นทุนแต่มีประสิทธิภาพสูง การหาบริการมาร่วมให้บริการ การหาบริษัทคู่ค้า ตลอดจนกระบวนการดูแลลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย ซึ่งทั้งหมดนี้ต้องมีการปรับไปในทางสอดคล้องกัน ซึ่งนับได้ว่าเป็นเรื่องยากของผู้ให้บริการที่ต้องใช้การะกำลังอย่างมากในการรองรับการเปลี่ยนแปลงตามความต้องการของลูกค้าและตลาดอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้บริการนี้จะยังไม่สามารถให้บริการได้อย่างทั่วถึงในเวลาอันสั้น เนื่องจากต้องมีการใช้เงินลงทุนมหาศาล แต่ก็ไม่ได้ทำให้เกิดผลกระทบวงกว้าง มีผลกระทบต่อบางกลุ่มเท่านั้น เพราะถ้าไม่สามารถใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบมีสายได้ก็สามารถหาบริการอื่นมาใช้ทดแทนในเบื้องต้นได้

ส่วนภาครัฐฯ ก็ได้เร่งดำเนินการจัดสรรงบประมาณในการขยายโครงข่ายเข้าสู่ชุมชนชนบท ด้วยการมอบหมายให้บริษัทรัฐวิสาหกิจดำเนินการวางโครงข่ายและเร่งดำเนินการให้เป็นไปตามแผนของ Smart Thailand และได้ผลักดันบริการฟรีไว-ไฟตามพื้นที่สาธารณะให้สามารถเปิดบริการได้ โดยการขอความร่วมมือไปยังภาคเอกชนในการสนับสนุนการให้บริการไว-ไฟฟรีแก่ประชาชนในพื้นที่สาธารณะ ซึ่งโครงการนี้จะเห็นภาพได้ชัดกว่าเนื่องจากใช้งบประมาณที่ไม่สูงมากและยังได้รับความร่วมมือจากผู้ให้รายหลักของประเทศทำให้มีจำนวนจุดให้บริการกว่า 150,000 จุดทั่วประเทศในปี 2555 และคาดว่าจะสิ้นปี 2556 จะมีจำนวนเพิ่มเป็น 250,000 จุด

ส่วนการคลื่นไหวของตลาดบริการเสียงแบบไร้สาย หรือ บริการบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นอีกบริการหนึ่งที่มีความสำคัญและเกิดผลกระทบระดับประเทศ จากที่กล่าวในเบื้องต้นจำนวนของการใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วแบบไร้สายมีสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องหลังจากการเกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ ผนวกกับอุปกรณ์สมาร์ตโฟนที่รองรับบริการกลุ่มนี้มีทิศทางและแนวโน้มที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีกลุ่มผู้ใช้บริการรายใหม่เลือกใช้บริการได้อย่างไม่ยาก หรือ ผู้ที่ใช้บริการอยู่แล้วก็สามารถเพิ่มจำนวนเครื่องของการใช้งานได้อย่างง่ายดาย

จากข้อสัญญาที่มีจำกัดที่รองรับจำนวนผู้ใช้งานกว่า 82 ล้านเลขหมาย (MCKANSYS, MKS Analysis, 2555) และผู้ใช้งานบางส่วนเริ่มมีการใช้งานที่ไม่ใช่เสียงสูงขึ้น เนื่องจากผู้ให้บริการรายหลักทั้ง 3 รายได้มีการแบ่งช่องสัญญาณเดิมบนคลื่นความถี่ที่รองรับเทคโนโลยี 2G มารองรับการให้บริการ 3G บางส่วน ทำให้เกิดปัญหาในการใช้งานเพิ่มขึ้นตามจำนวนผู้ใช้งานที่มีมากขึ้น จนเป็นผลกระทบเห็นชัดในช่วงปี 2555



Source: NRTC

ทางกสทช. ทราบถึงปัญหานี้ และมีความเห็นพร้อมกันว่าเรื่องการจัดสรรคลื่นความถี่นั้นเป็นเรื่องใหญ่ที่ต้องเร่งดำเนินการอย่างเร็วที่สุด ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ คือ ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2555 นั้น ทางกสทช.สามารถเปิดประมูลใบอนุญาต 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ได้อย่างสำเร็จ ซึ่งเป็นสิ่งที่คนทั้งประเทศรอคอยในการใช้บริการ 3G อย่างแท้จริง

การประมูลใบอนุญาต 3G นั้น เริ่มเป็นรูปเป็นร่างและมีข้อสรุปในรูปแบบสารสนเทศ (Information Memorandum หรือ IM) เกี่ยวกับเงื่อนไขการประมูลดังกล่าว และได้ข้อสรุปวิธีการประมูลเป็นรูปแบบ Simultaneous Ascending Bid Auction เป็นการประมูลใบอนุญาตทุกใบพร้อมกันโดยเป็นการประมูลเป็นรอบ ซึ่งผู้ประมูลต้องยื่นราคาประมูลใบอนุญาตที่ต้องการสูงขึ้นเรื่อยๆ ในแต่ละรอบจนกว่าจะไม่มีผู้ประมูลเสนอราคาในรอบนั้นๆ ผู้ประมูลที่เสนอราคาสูงสุดในรอบสุดท้ายจะได้รับใบอนุญาต และเลือกย่านความถี่ที่ต้องการก่อน การประมูลในครั้งนี้มีการนำคลื่นความถี่มาประมูลจำนวน 45 MHz โดยแบ่งเป็นจำนวน 9 ช่องสัญญาณ และในแต่ละช่องสัญญาณหรือใบอนุญาตนั้นจะแบ่งเป็นความถี่ละ 5 MHz โดยแต่ละผู้ประมูลนั้นสามารถถือครองคลื่นความถี่ละ 5 MHz โดยแต่ละผู้ประมูลนั้นสามารถถือครองความถี่ได้มากกว่า 1 ใบ แต่ไม่เกิน 3 ใบภายในระยะเวลา 15 ปี ซึ่งทางกสทช.ได้เลือกใช้รูปแบบการประมูลเป็นรูปแบบเดียวกับประเทศอังกฤษที่มีการใช้ประมูลโครงข่าย 3G

เมื่อทาง กสทช. เปิดรับสมัครการประมูลในครั้งมีผู้สนใจร่วมเข้าประมูลถึง 17 ราย แต่มีเพียง 3 รายเท่านั้นที่มีคุณสมบัติในการเข้าร่วมการประมูลในครั้งนี้ ซึ่ง 3 รายนี้เป็นผู้ให้บริการรายหลักของประเทศอยู่แล้วและทั้ง 3 รายนี้ได้รับชัยชนะด้วยช่องความถี่รายละเอียด 15 MHz พร้อมการปิดประมูลนำรายได้สู่รัฐเป็นมูลค่ารวม 41,625 ล้านบาท และผู้ให้บริการทั้ง 3 รายได้ให้คำมั่นว่าจะสามารถให้บริการนี้ได้ช่วงกลางปี



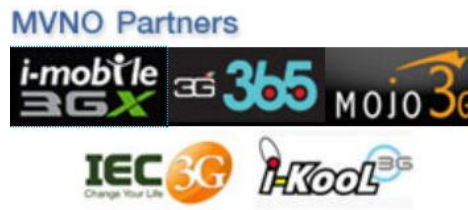
Source: NRTC

2556 พร้อมได้เตรียมเงินลงทุนในการขยายโครงข่ายและพัฒนาโครงข่ายเดิมกว่า 119,000 ล้านบาท ในระยะเวลาลงทุน 3 ปี ซึ่งนับได้ว่าเป็นเม็ดเงินมหาศาลในการพัฒนาโครงข่ายใหม่ของประเทศ ซึ่งการลงทุนนี้ยังไม่รวมของบริษัทที่อยู่ภายใต้รัฐบาล

กล่าวถึงบริษัทภายใต้รัฐบาลนั้น TOT ได้มีการเริ่มให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz. ตั้งแต่ปี 2554 TOT อยู่ในฐานะเป็นผู้ให้บริการเครือข่าย (Mobile Network Operator : MNO) มีสิทธิให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ทั่วประเทศ เริ่มแรกเปิดให้บริการในเขตกรุงเทพและปริมณฑลก่อน และทยอยติดตั้งสถานีฐานทั่วประเทศให้แล้วเสร็จ 5,320 แห่ง ภายในต้นปี 2555 ให้สามารถรองรับผู้ใช้บริการไม่ต่ำกว่า 7 ล้านเลขหมาย แต่ขณะนี้เวลาได้ล่วงเลยมาถึงกลางปี 2556 ทาง TOT ยังคงดำเนินการยังไม่แล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้เนื่องจากติดปัญหาภายในและความล่าช้าในการดำเนินการ แต่อย่างไรก็ตามนั้น ทาง TOT ได้มีแผนที่จะดำเนินการติดตั้งจำนวนสถานีฐานเพิ่มเติมในเฟส 2 ซึ่งดำเนินการขออนุมัติงบประมาณก้อนใหม่มูลค่ากว่า 30,000 ล้านบาท เพื่อที่จะดำเนินการติดตั้งจำนวนสถานีฐาน 3G ประมาณ 7,500 สถานี และ 4G ประมาณ 2,000 สถานี ซึ่งคาดการณ์ว่าจะได้รับอนุมัติงบประมาณเพิ่มเติมจากคณะรัฐบาลในต้นปี 2557

TOT ได้ดำเนินการธุรกิจ 3G และทำตลาดทั้งรูปแบบขายเองและขายส่ง ด้วยการหาบริษัทที่สนใจในการขายบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ช่วยดำเนินการตลาดเพิ่มเติม ซึ่งวิธีนี้เรียกว่า MVNO (Mobile Virtual Network Operator) คือ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ไม่ได้วางโครงข่ายเองหรือไม่ได้รับสัมปทานโดยตรง แต่ไปเช่าหรือรับสัมปทานย่อยจากผู้ที่ได้สัมปทานหลักมาให้บริการแก่ผู้ใช้บริการรายย่อย (ลูกค้าปลีก) ต่ออีกทอดหนึ่ง ภายใต้แบรนด์ ช่องทางการจำหน่ายและการส่งเสริมการขายของแต่ละ MVNO

ในขณะนั้นได้มี 5 บริษัทที่สนใจร่วมทำตลาดกับ TOT คือ บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด(มหาชน), บริษัท ล็อกซเล่ย์ จำกัด(มหาชน), บริษัท เอ็มคอนซัลท์ จำกัด, บริษัท ไออีซี เทคโนโลยี จำกัด และ บริษัท 365 คอมมูนิเคชั่น จำกัด



Source: TOT website

การดำเนินการด้วยรูปแบบนี้ช่วยเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีช่องทางการเลือกใช้บริการได้หลากหลายมากขึ้น เพราะแต่ละผู้ให้บริการ MVNO นั้น สามารถจัดโปรโมชั่นหรือบริการที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าทั่วไปและกลุ่มธุรกิจ ที่มีความแตกต่างกันออกมาแข่งขันในตลาดได้ การทำตลาดในช่วงแรกนั้นมีการแข่งขันกันอย่างดุเดือด จน TOT คาดการณ์ว่าน่ามีลูกค้าเข้ามาใช้บริการ 3G ได้ถึง 5 แสนเลขหมายภายในช่วงระยะเวลา 6 เดือน เพราะ ณ เวลานั้นทาง TOT ถือว่าได้เปรียบในทางตลาดบริการ 3G เป็นอย่างมากเพราะเป็นรายเดียวที่สามารถให้บริการเรียล 3G ได้ ถ้าเทียบกับผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการ 3G โดยใช้คลื่นความถี่ของระบบ 2G เดิมที่มีอยู่มาอัพเกรดเท่านั้น และอีกข้อได้เปรียบของ TOT นั้น คือแต่ละ MVNO นั้น มีแผนงานในการทำตลาดที่ชัดเจน และมีจุดเด่นที่แตกต่างกันไป ไม่ว่าจะเป็นล็อกซเล่ย์ บันแบรด์ “i-Kool 3G” ซึ่งตอนนี้ได้รีแบรนด์เป็น “i-Kool Real3G” เน้นการขายในส่วนของโมบายล์ บรอดแบนด์แบบ M2M (Machine to Machine : M2M) มุ่งเจาะกลุ่มธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ , สามารถไอ-โมบาย ใช้ชื่อ “i-mobile 3GX” ในการทำการตลาดด้วยการขายซิมการ์ดพร้อมเครื่องโทรศัพท์มือถือ 3G กับโปรโมชั่นพิเศษ ซึ่งไอ-โมบายสามารถทำตลาดนี้ได้ง่ายและเร็วเพราะเป็นผู้จัดทำโทรศัพท์มือถือหลายยี่ห้อ และเป็นผู้ผลิตโทรศัพท์มือถือเองด้วย และยังเป็นผู้ผลิตคอนเทนต์รายใหญ่ของประเทศ ทำให้ไอ-โมบายโดดเด่นที่สุดสำหรับกลุ่ม MVNO, ไออีซี เทคโนโลยี ได้ให้บริการภายใต้ชื่อ “IEC3G” เน้นการนำเสนอลูกค้าด้วยลูกเล่นของเรื่องการเงิน เรียกว่าระบบ Enhance Charging Application (ECA) ที่สามารถให้ผู้ใช้งานประเภทเติมเงิน (Pre-paid) ได้รับบริการที่ ตรงใจเหมือนกับระบบรายเดือน(Post-Paid) เช่น เติมเงินเพียงหมายเลขเดียวสามารถครอบคลุมการใช้บริการของหลายหมายเลขและสามารถกำหนดรูปแบบจำเพาะของแต่ละเลขหมายได้ ซึ่งถือว่าสะดวกต่อผู้ใช้งานอย่างมาก, เอ็มคอนซัลท์ ใช้ชื่อ “MOJO 3G” มาพร้อมกับพาร์ทเนอร์อย่างเจมาร์ทที่มีความพร้อมทั้งประสบการณ์ตรงและความชำนาญในธุรกิจเกี่ยวกับแฮนด์เซต ซึ่งทาง MOJO 3G สามารถขายบริการ 3G พร้อมแฮนด์เซตด้วยช่องทางจัดจำหน่ายของเจมาร์ทกว่า 200 สาขาทั่วประเทศ, 365 คอมมูนิเคชั่น มาในชื่อ “3G 365” ที่ทำตลาดผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์กโดยประกาศให้ผู้ที่ยากใช้บริการ 3G สามารถรับซิมฟรีพร้อมทดลองใช้งานฟรี 2 เดือน ทำให้เลขหมายที่ได้รับจัดสรรมาให้ล็อตแรก 10,000 เลขหมายหมดเกลี้ยงอย่างรวดเร็ว ท้ายสุดตัว MNO เอง หรือ TOT ได้ลงเล่นตลาดนี้เช่นกัน โดยได้รีแบรนด์ใหม่เป็น “TOT3G” ทำให้ช่วงเวลานั้นเรียกกระแสเรียล 3G ได้อย่างมากทีเดียว

หลังจากเปิดตัวผู้ให้บริการและโปรโมชั่นของบริการ 3G พร้อมกับการทำตลาดอย่างคึกคัก กลับต้องมาสะดุดในเรื่องของพื้นที่การให้บริการที่พร้อมให้บริการเพียง 500 กว่าสถานีฐาน ซึ่งเป็นการใช้งานที่มีพื้นที่จำกัด แต่ทาง TOT เองก็ได้มีการกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนเพิ่มความมั่นใจให้กับกลุ่ม MVNO ว่าจะมีการเร่งติดตั้งโครงข่ายให้ครอบคลุมพื้นที่การให้บริการทั่วประเทศตามแผนที่ตั้งไว้ ซึ่งตามที่กล่าวเบื้องต้นในเรื่องของพื้นที่การให้บริการยังไม่สามารถดำเนินการได้เป็นไปตามแผนตามการสำรวจในครึ่งปี 2556 ยังคงสามารถติดตั้งจำนวนสถานีฐานได้เพียง 4,500 สถานีทั่วประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม สัญญาการให้บริการก็ยังไม่ครอบคลุม ผู้ใช้บริการยังคงประสบปัญหาในการใช้งาน ทำให้ยอดผู้ใช้งานยังคงมีน้อยมากถ้าเทียบกับผู้ให้บริการรายอื่น



Mobile Virtual Network Operator (MVNO)

นอกจาก TOT จะต้องเร่งดำเนินการเรื่องการจัดตั้งโครงข่ายแล้วนั้น อีกทางหนึ่ง TOT ก็ต้องกลับมาพิจารณาเรื่องการขาย เพราะจากแผนเดิมรายได้ไม่เป็นไปตามที่ตั้งไว้ ทำได้เพียงร้อยละ 30 จึงต้องมีการปรับแผนในการให้บริการกับกลุ่ม MVNO ใหม่ MVNO ในรูปแบบเดิมนั้นเป็นเพียงลงนาม MOU หรือสัญญาทดลองเท่านั้น ซึ่งขณะนี้ได้หมดสัญญาลงแล้ว แต่อย่างไรก็ตาม TOT ยังคงให้สิทธิกับ MVNO เก้าทั้ง 5 รายในการเข้าร่วมแผน MVNO ใหม่ของ TOT รวมทั้งจะเปิดโอกาสให้กับรายใหม่เข้ามาเป็น MVNO มากขึ้นเช่นกัน รูปแบบการให้บริการใหม่ของ MVNO นั้น TOT มีการเปลี่ยนจากการเซ็นสัญญาเป็นการเปิดประมูล ซึ่งมีเงื่อนไขให้ MVNO รายใหญ่ มีการเช่าใช้ความจุโครงข่ายไม่เกิน 40% ต่อราย, MVNO รายย่อยที่จะเข้ามาช่วยการทำตลาด และ TOT ควรทำตลาดเองประมาณ 10% ซึ่งมีการคัดเลือกผู้ให้บริการ MVNO เข้ามาเพิ่มเติมและอยู่ระหว่างในการพิจารณาของคณะกรรมการของ TOT ซึ่งคาดว่าจะในปี 2557 นี้ ภาพของบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ของ TOT จะมีความชัดเจนขึ้นทั้งในส่วนของการให้บริการ การตลาด และ โฆษณารวมทั้งในส่วนของการตลาด และ โฆษณา TOT เองและ MVNO อาจจะต้องปรับกลยุทธ์ในการแข่งขันกับบริษัทเอกชนใหม่ หลังจากล่าช้าไปนานกว่า 2 ปี แต่อย่างไรก็ตามการแข่งขันนี้ก็ยังไม่ได้เสียเปรียบบริษัทเอกชนเสียทีเดียว เท่ากับทุกบริษัทในตอนนี้ได้เริ่มต้นแข่งขันกันอย่างจริงจังกันอีกครั้งในปี 2557 นี้

ในช่วงระยะปี 2554-2555 ที่ผ่านมา นับได้ว่าเป็นปีทองของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของไทย ตลาดที่เกี่ยวข้องได้มีความคึกคักตอบรับกระแสการเติบโตที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง นับได้ว่าเป็นยุคของการเปลี่ยนถ่ายการสื่อสารแบบเสียงเข้าสู่การสื่อสารแบบตัวหนังสือเสียมากกว่า ซึ่งทำให้ทั้งผู้ให้บริการ และผู้ขายอุปกรณ์หลายราย ต้องปรับตัวรับกับความนิยมที่เกิดขึ้นแล้วปรับให้เหมาะสมกับสถานการณ์เพื่อความอยู่รอดแบบยั่งยืนในตลาดอุตสาหกรรมนี้ และต้องเรียนรู้กับพฤติกรรมของผู้บริโภคและนำเสนอให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ใครเข้าใจได้เร็ว เข้าถึงลูกค้าได้ไว ตอบสนองได้ทันความต้องการ เพราะปี 2556 นี้ ยังคงถือว่าเป็นปีวางแผน ลงทุน ดำเนินการระบบภายใน และในปี 2557 นี้ จะเป็นปีในการแข่งขันลูกค้าอย่างแท้จริง จะเป็นอีกปีที่ร้อนแรงทั้งในเรื่องเงินลงทุนและการหาลูกค้าเพื่อแข่งขันความเป็นที่หนึ่งของตลาด และเป็นปีที่มีการโอนถ่ายเทคโนโลยีจาก 2G เข้าสู่ยุค 3G อย่างแท้จริงทั้งในเรื่องของบริการการขาย บริการหลังการขาย พัฒนาคุณภาพโครงข่าย การลงทุนขยายโครงข่าย และการย้ายลูกค้าบางส่วนเข้าสู่การใช้งาน 3G ตลอดปีนี้และปีหน้า ในกรณีนี้ MCKANSYS ได้ให้ความสนใจและจับตาความเคลื่อนไหวของกลุ่มบริการนี้อย่างใกล้ชิด

น.ส.เฉลิมพร อภิบุญโยภาส

Lead Analyst, MKS

## REFERENCES

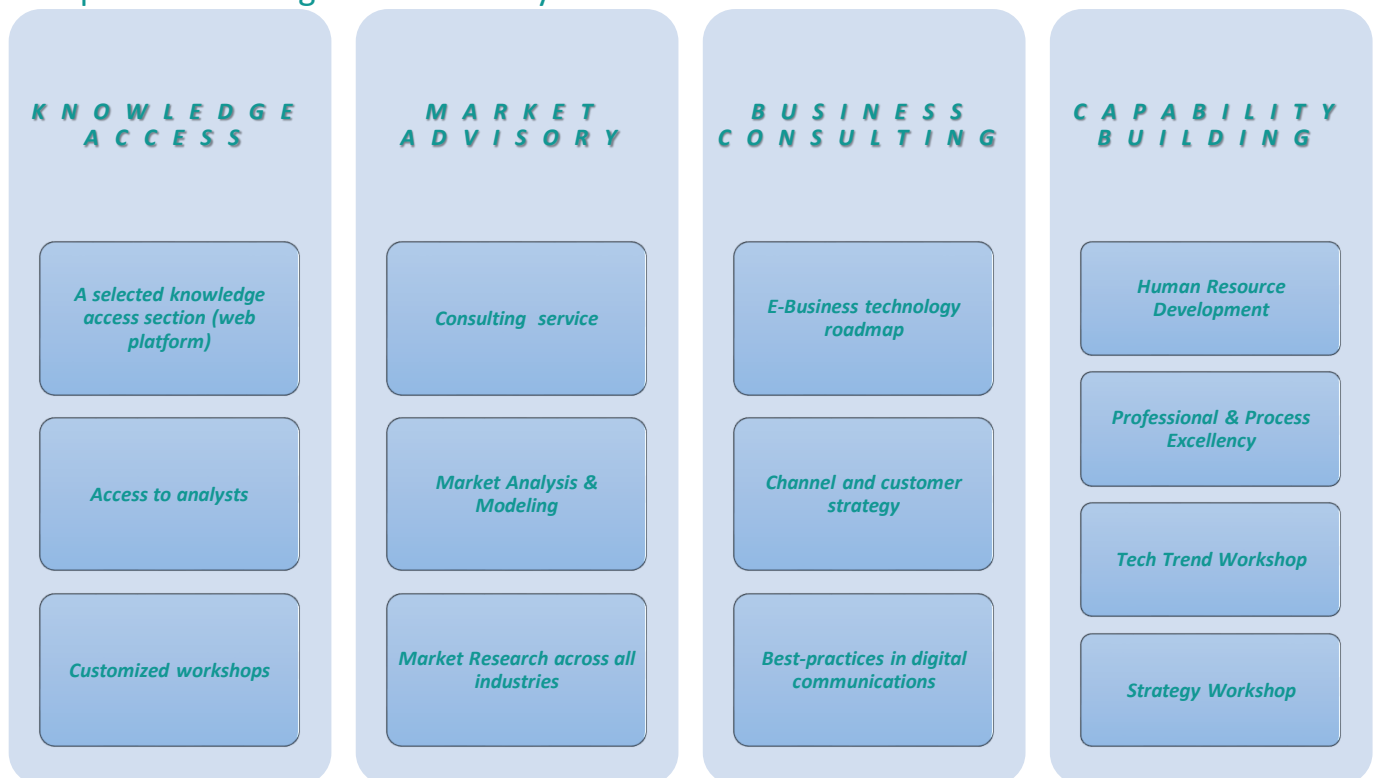
- เว็บไซต์ ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- รายงานประจำปี 2555 ของสมาคม ไอ-โมบาย จำกัด(มหาชน)
- รายงานประจำปี 2555 ของบริษัท ล็อกซเลีย์ จำกัด(มหาชน)
- เว็บไซต์ บริษัท เอ็มคอนซัลท์ จำกัด
- รายงานประจำปีของบริษัท ไอซีซี เทคโนโลยี จำกัด
- เว็บไซต์ บริษัท 365 คอมมูนิเคชั่น จำกัด
- เอกสารเผยแพร่ Smart Thailand ของ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, 2550
- เว็บไซต์ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- เว็บไซต์ กสทช.
- เว็บไซต์ สำนักงานบริหารอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน)



# Strategies for your success

**MCKANSYS** was founded by a team of consulting and research professionals with more than 10 years of experiences in the industry. Our comprehensive service offerings have been designed specifically to help you achieve your aims, which combined rich experiences and knowledge in market intelligence services and strategy development span across vertical sectors such as ICT, Healthcare, Service, Manufacturing and also public sector.

Our unique value proposition is being “**Boutique consulting and market intelligence firm**”, focusing on cutting-edge strategic model, emerging market and technology. The following four pillars are designed to ensure your sustained success.



“WE STRONGLY PROUD TO BE A TEAM OF PROFESSIONALS AND AIM TO ACCELERATE GROWTH OF YOUR BUSINESS AND LONG-TERM MUTUALLY BENEFICIAL COOPERATION”

If you have any queries, our **MCKANSYS** Team will be pleased to help: Tel: +66 2 637 9663, E-mail: [info@mckansys.com](mailto:info@mckansys.com)

