

สรุปผลการรับฟังความคิดเห็นสาธารณะ
ร่างประกาศ กสทช. เรื่อง การกำหนดและกำกับดูแลโครงสร้างอัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศ
ตามสรุปผลการรับฟังความคิดเห็นสาธารณะระหว่างวันที่ ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๒ – ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒
(รวมทั้งความคิดเห็นที่รับจากการประชุมรับฟังความคิดเห็นสาธารณะ เมื่อวันที่ ๖ มีนาคม ๒๕๖๒ ณ โรงแรม เดอะ สุโกศล กรุงเทพฯ)

ประเด็นรับฟังความคิดเห็น

๑. การกำหนดโครงสร้างอัตราค่าบริการ.....	๑
๒. การกำกับโครงสร้างอัตราค่าบริการ	๑๕
๓. การทบทวนโครงสร้างอัตราค่าบริการ	๑๗
๔. หน้าที่ของผู้รับใบอนุญาต	๑๙
๕. ประเด็นเพิ่มเติมอื่นๆ หรือข้อเสนอแนะที่มีต่อ (ร่าง) ประกาศฯ.....	๒๕

ประเด็นที่ ๑. การกำหนดโครงสร้างอัตราค่าบริการ ๑.๑ การกำหนดผู้มีหน้าที่อยู่ภายใต้การกำกับโครงสร้างอัตราค่าบริการตามหมวด ๑ ของร่างประกาศฯ มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๔ ของร่างประกาศฯ) ๑.๒ การกำหนดโครงสร้างอัตราค่าบริการประกอบด้วย รูปแบบของบริการ อัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งาน และอัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งาน ที่นำมาใช้บังคับมีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๕ - ๖ ของร่างประกาศฯ) ๑.๓ การปฏิบัติตามโครงสร้างอัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งาน ที่กำหนดให้ต้องมีจำนวนรายการส่งเสริมการขายที่คิดค่าบริการตามปริมาณการใช้งานจริงเป็นหน่วยวินาทีไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบของจำนวนรายการส่งเสริมการขายทั้งหมดที่มีการเสนอขายในตลาด มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๗ ของร่างประกาศฯ) ๑.๔ ข้อกำหนดที่ต้องจัดให้มีรายการส่งเสริมการขายหลักขั้นเริ่มต้น มีการกำหนดอัตราค่าบริการ วิธีการคิดค่าบริการตามปริมาณการใช้งานจริง และวิธีการเสนอขาย มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๘ ของร่างประกาศฯ)	
---	--

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
๑.๑ การกำหนดผู้มีหน้าที่อยู่ภายใต้การกำกับโครงสร้างอัตราค่าบริการตามหมวด ๑ ของร่างประกาศฯ มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๔ ของร่างประกาศฯ)	
นายโสภณ หนูรัตน์ / มูลนิธิเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	สำหรับข้อแรกที่กำหนดให้ผู้อยู่ภายใต้การกำกับดูแล เห็นว่าผู้ให้บริการ MVNO ก็มีผู้ใช้งานอยู่พอสมควร เพราะฉะนั้นควรกำกับให้ครอบคลุมทุกราย เพราะว่าบาง MVNO ก็ประกอบกิจการร่วมกับผู้รับใบอนุญาตแบบที่ ๓ เป็นเครือข่ายธุรกิจเดียวกัน ผู้ใช้งานไม่อาจแยกได้ว่าบริการนั้นเป็นของรายเล็กหรือรายใหญ่
นายณณพ รัตนสมาหาร / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	DTN เป็นผู้รับใบอนุญาตรายสุดท้ายที่เข้าร่วมประมูลคลื่นย่าน ๑๘๐๐ และ ๙๐๐ MHz โดยอัตราค่าบริการถือเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาว่าจะเข้าร่วมประมูลคลื่นความถี่หรือไม่ กฎเกณฑ์ที่ผ่านมาคือ กำหนดให้อัตราค่าบริการเสียเฉลี่ยไม่เกิน ๖๙ สตางค์ต่อนาที และบริษัทฯ เข้าใจว่าอัตรานี้จะใช้ไปอีกเป็นระยะเวลาประมาณ ๑๕ ปีเป็นอย่างน้อย จึงไม่เคยคาดคิดมาก่อนว่า กสทช. จะปรับรูปแบบการกำกับดูแล นอกจากนี้ อนาคตจะมีการประมูลคลื่นสำหรับ ๕G อีก ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนมหาศาล จึงขอให้ กสทช. พิจารณาหาจุดสมดุลระหว่างผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ หากผู้ให้บริการไม่มีรายได้พอควร แล้วจะลงทุนเพิ่มเติมได้อย่างไร นอกเสียจากว่า กสทช. เห็นว่าประเทศไทยไม่ต้องมีบริการ ๕G ถ้าเป็นเช่นนั้นจริง ก็อาจจะสามารถปรับลดอัตราค่าบริการได้
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยกับการกำกับอัตราค่าบริการในระดับค่าปลีกสำหรับบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ แต่หากสำนักงาน กสทช. พิจารณาแล้วว่าจะต้องมีการกำกับดูแลอัตราค่าบริการในระดับค่าปลีกก็ควรกำกับดูแลผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายรวมไปถึงผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน (MVNO) ด้วยเพื่อให้เป็นมาตรฐานการกำกับดูแลเดียวกัน ทำให้เกิดความเท่าเทียมกันในการแข่งขัน และเป็นการดูแลคุ้มครองผู้ใช้บริการทุกๆ รายอย่างเท่าเทียมกัน
นางสาวระพีภัthy เลิศวงศ์วีระชัย / บจก. ทู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	เรื่องผู้ที่ต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแล แบ่งออกเป็น ๒ ประเด็นย่อย ได้แก่ กฎหมายกับการปฏิบัติ ที่มาหรือหลักการในการกำหนดว่าใครต้องถูกกำกับ สำนักงานฯ นำมาจากกฎหมายข้อใด มติ กสทช. กำหนดให้กำกับอัตราค่าบริการเดียวกันทุกย่านความถี่เท่านั้น แต่เมื่อจะกำกับจริง กลับขยายขอบเขตการกำกับให้ครอบคลุมถึงกลุ่มบริษัทที่ควมรวมอยู่ด้วย แสดงว่าประกาศฉบับนี้ไม่ได้คำนึงถึงย่านความถี่เท่านั้น การกำกับดูแลที่ดีควรต้องมีการกำหนดก่อนว่าจะใช้เกณฑ์ใดเพื่อกำหนดผู้ถูกกำกับ ขณะนี้ กสทช. กำลังเลือกปฏิบัติว่าใครจะถูกกำกับหรือใครไม่ถูกกำกับ ซึ่งขาดเหตุผลและหลักการ เช่น สมมติว่าหลักการคือกำกับคนที่มีส่วนแบ่งตลาด

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	(Market Share) สูง กล่าวคือ คนที่มีอำนาจพอที่จะกำหนดราคาและขึ้นในในตลาดได้ หากกำหนดหลักการเช่นนี้ กสทช. ก็จะสามารถกำหนดหลักเกณฑ์ได้ว่ากำกับแต่ผู้ที่เป็น SMP เท่านั้น โดยไม่สนว่าจะเป็น MVNO¹ หรือไม่ หากรายใดมี Market Share สูงพอก็ต้องถูกกำกับด้วยกันทั้งสิ้น ตอนนี้ปรากฏว่า MVNO ที่ควมรวมกับรายใหญ่ถูกกำกับ แต่ MVNO รายเล็กไม่ถูกกำกับ นั่นคือ กสทช. ไม่ได้กำกับให้ครบทุก MVNO รวมทั้งไม่สนว่าผลกระทบต่อลูกค้าของรายเล็กกว่าจะเป็นอย่างไร ดังนั้นจึงถือว่า ขอบเขตของการกำกับดูแลไม่มีหลักการและเป็นการเลือกปฏิบัติ สืบเนื่องจากประเด็นข้างต้น บริษัทฯ เข้าใจว่า กสทช. นำข้อมูลสถิติรายการส่งเสริมการขายเฉพาะของผู้ได้รับใบอนุญาตที่ถูกกำกับดูแลก่อนหน้านี้มาคำนวณหาค่าเฉลี่ย แต่สำนักงานมั่นใจได้อย่างไรว่าอัตราอ้างอิงนี้เป็นธรรมกับผู้ให้บริการรายใหม่ หากมีรายใหม่เข้ามาให้บริการ นอกจากนี้ ประเทศไทยเป็นประเทศแรกและประเทศเดียวในโลกขณะนี้ที่มีรูปแบบการกำกับอัตราค่าบริการค่าปลีกเช่นนี้ กสทช. สามารถอ้างอิงการกำกับดูแลในต่างประเทศได้หรือไม่ว่ารูปแบบการกำกับแบบนี้เหมาะสม นอกจากนี้ สำนักงานไม่สามารถคำนวณอัตราค่าบริการเฉลี่ยที่แท้จริงได้ ธรรมชาติของรายการส่งเสริมการขายสำหรับโปรโมชั่นรายเดือน คือ ยิ่งปริมาณใช้งานสูง ก็ย่อมต้องได้ราคาต่อหน่วยที่ถูกลง
บจก. ทูร มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น (หนังสือที่ TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ เห็นว่า ในกรณีที่ กสทช. จำเป็นต้องมีการกำกับดูแลอัตราค่าบริการ และใช้เกณฑ์คลื่นความถี่เป็นหลักในการพิจารณาผู้มีหน้าที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแล ก็ควรที่จะกำหนดผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกคลื่นความถี่อยู่ภายใต้การกำกับดูแล เพื่อสร้างมาตรฐานเดียวกันในทุกย่านคลื่นความถี่ โดยจะต้องกำหนดให้ชัดเจนว่า จะกำกับเฉพาะผู้รับใบอนุญาตที่เป็นเจ้าของคลื่นความถี่ หรือ จะกำกับผู้รับใบอนุญาตที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย (ซึ่งรวมถึง MVNO) ที่มีการให้บริการบนคลื่นความถี่เช่นเดียวกัน เพื่อให้เกิดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน เป็นธรรม และเท่าเทียมกัน ในการกำกับดูแลผู้รับใบอนุญาตที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภทเดียวกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยกับข้อ ๔ ของร่างประกาศฯ ที่จะกำหนดให้การกำกับดูแลอัตราค่าบริการตามหมวด ๑ รวมถึงเฉพาะผู้รับใบอนุญาตที่เป็นบริษัทในเครือ หรือเป็นผู้ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐ ของผู้รับใบอนุญาตแบบที่สาม เนื่องจาก การกำหนดให้รวมถึงเฉพาะผู้รับใบอนุญาตดังกล่าว เป็นการเลือกปฏิบัติต่อผู้รับใบอนุญาตประเภทเดียวกัน เช่น กรณีผู้รับใบอนุญาตแบบที่ ๑ (MVNO) ที่เป็นบริษัทในเครือหรือเป็นผู้ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐ ของผู้รับใบอนุญาตแบบที่สามจะต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแลอัตราค่าบริการตามร่างประกาศฯ ในขณะที่ผู้รับใบอนุญาตแบบที่ ๑ (MVNO) อื่น ไม่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลอัตราค่าบริการ โดยการเลือกปฏิบัติดังกล่าว ไม่มีหลักการที่เหมาะสมและเป็นธรรม หากแต่อาศัยเพียงเกณฑ์ความเกี่ยวพันกับผู้รับใบอนุญาต แต่ไม่ได้พิจารณาจากเกณฑ์คลื่นความถี่ หรือหลักการสากลใดๆ ดังเช่น ส่วนแบ่งตลาด ขนาดของบริษัท ความสามารถในการแข่งขัน ความได้เปรียบหรือความสามารถในการกำหนดราคาเหนือคู่แข่งรายอื่น ในการพิจารณาว่าผู้ใดควรจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแล นอกจากนี้ หาก กสทช. พิจารณาให้มีการกำกับดูแลอัตราค่าบริการรวมไปถึงผู้รับใบอนุญาตรายอื่นนอกเหนือจากผู้ประมวลคลื่นความถี่รายเดิมด้วยนั้น ก็ไม่ควรที่จะลดอัตราค่าบริการที่จะใช้กำกับในครั้งนี้ โดยควรคงการกำกับอัตราค่าบริการเฉลี่ยของทุกรายด้วยอัตราเดิมไปก่อนจนกว่าจะมีการทบทวนโครงสร้างอัตราค่าบริการรอบใหม่ หรือทบทวนวิธีการกำกับดูแลอัตราค่าบริการใหม่ เนื่องจาก กสทช. ใช้วิธีการคำนวณโครงสร้างอัตราค่าบริการใหม่ตามร่างประกาศฯ จากข้อมูลรายการส่งเสริมการขายในอดีตเฉพาะของผู้ให้บริการรายเดิมที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลมาคำนวณ ไม่ได้นำรายการส่งเสริมการขายของผู้รับใบอนุญาตทุกรายมาคำนวณ ทำให้ได้อัตราที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้รับใบอนุญาตที่จะถูกกำกับดูแลรายใหม่ ดังนั้น การบังคับให้ผู้รับใบอนุญาตรายอื่น ๆ นอกเหนือจากผู้ประมวลคลื่นความถี่รายเดิมอยู่ภายใต้การกำกับโดยทันทีและยังบังคับด้วยอัตราค่าบริการที่ลดลงจากเดิมที่อุตสาหกรรมเคยรับทราบมาเป็นอย่างมาก รวมทั้งจะกำกับอัตราค่าบริการส่วนเกินกว่าสิทธิการใช้งาน เพิ่มเติมไปด้วยพร้อมกัน ก็

¹ MVNO : Mobile Virtual Network Operator ผู้ให้บริการที่ไม่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	จะส่งผลกระทบต่อรายการส่งเสริมการขายเดิมในปัจจุบันของผู้ถูกกำกับดูแลว่าไม่สามารถใช้ได้ต้องปรับปรุงใหม่ทั้งหมด กระบวนการหารายได้ให้ครอบคลุมค่าใช้จ่าย กระบวนการความสามารถในการแข่งขัน และท้ายที่สุดจะกระทบต่อผู้ใช้บริการที่ต้องเปลี่ยนเป็นรายการส่งเสริมการขายใหม่โดยไม่สมัครใจเนื่องจากผลของการบังคับใช้กฎหมายอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้
นางสาวพสธร อรัญญพงษ์ไพศาล / บมจ. กสท โทรคมนาคม (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	ควรกำกับผู้ให้บริการรายเล็กกับรายใหญ่แตกต่างกัน หากกำกับอัตราค่าบริการเช่นนี้ จะทำให้รายเล็กเข้าถึงตลาดยากขึ้นอีก ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ก็ใช้บริการของผู้ให้บริการรายใหญ่อยู่แล้ว รายเล็กจึงต้องคิดรูปแบบการให้บริการสำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม อัตราค่าบริการที่จะนำมาใช้กำกับไม่ได้เหมาะสมกับผู้ให้บริการรายเล็ก อยากให้สำนักงาน กสทช. เล็งเห็นความสำคัญของตลาดของผู้ให้บริการรายเล็กด้วย
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	ผู้ให้บริการควรมีอิสระในการจัดทำโครงสร้างค่าบริการตามกลไกการแข่งขันทางการตลาดโดยไม่ถูกกำกับด้วยอัตราอ้างอิง ที่มีการกำหนดการพิจารณาทุก ๓ ปี เนื่องจากปัจจุบันและอนาคตแนวโน้มตลาดมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ผู้ให้บริการแต่ละรายได้นำเสนอการให้บริการที่ดีที่สุด ไม่ว่าจะเป็นอัตราค่าบริการให้บริการหลังการขาย และบริการอื่นๆ เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์สูงสุดตามการใช้งานที่เหมาะสมของตนเอง นอกจากนี้เทรนของผู้ใช้บริการจะมีอำนาจมากขึ้น เป็นผู้กำหนดตลาด และทำการเลือกผู้ให้บริการตามความต้องการของตนเอง ดังนั้น ผู้ให้บริการจึงถือได้ว่าถูกกำกับโดยผู้ให้บริการในด้านต่างๆอยู่แล้ว จึงไม่มีความจำเป็นที่ กสทช. จะกำกับเพิ่มเติม บริษัทฯ เห็นว่าผู้ให้บริการทุกรายควรมีอิสระในการแข่งขันตามกลไกตลาดโดยไม่ถูกกำกับดูแลล่วงหน้าด้วยอัตราอ้างอิง แต่หาก กสทช. มีความจำเป็นต้องกำกับดูแลก็ควรกำกับดูแลผู้ให้บริการทุกรายโดยเท่าเทียมกัน
บมจ. ทีโอที จำกัด (หนังสือ ส่วนที่ ๒ เลขที่ ทีโอที/๑๕๑ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	การกำหนดผู้มีหน้าที่อยู่ภายใต้การกำกับโครงสร้างอัตราค่าบริการตามหมวด ๑ ควรกำหนดข้อยกเว้น กรณีผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศที่มีเลขหมายเปิดใช้งานไม่เกิน ๑ ล้านเลขหมาย ไม่ต้องปฏิบัติตามหมวด ๑ ของ (ร่าง) ประกาศนี้ โดยพิจารณาจากจำนวนเลขหมายเปิดใช้งาน ณ วันที่ ๓๐ มิถุนายน และ ๓๑ ธันวาคมของแต่ละปี เนื่องจากผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศรายเล็ก มีผู้ให้บริการน้อยและเน้นการให้บริการเฉพาะกลุ่ม การกำหนดให้ต้องปฏิบัติตามข้อ ๕ - ๑๓ ของ (ร่าง) ประกาศนี้ เป็นการสร้างภาระเกินควรแก่ผู้รับใบอนุญาตรายเล็ก เพราะโดยธรรมชาติจะมีต้นทุนการให้บริการโดยเฉลี่ยสูงกว่าผู้รับใบอนุญาตรายใหญ่ ทั้งนี้ควรให้การกำหนดราคาค่าบริการของผู้รับใบอนุญาตรายเล็กมีความคล่องตัวมากกว่าที่จะต้องมากำกับดูแลราคาค่าบริการอย่างละเอียด เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้รับใบอนุญาตรายเล็กมีโอกาสในการเข้าสู่ตลาดได้มากขึ้น และในทางปฏิบัตินั้น ผู้ใช้บริการสามารถพิจารณาได้ว่าจะเลือกใช้บริการจากผู้รับใบอนุญาตรายใดและใช้รายการส่งเสริมการขายใด
๑.๒ การกำหนดโครงสร้างอัตราค่าบริการประกอบด้วย รูปแบบของบริการ อัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งาน และอัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งาน ที่นำมาใช้บังคับมีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๕ - ๖ ของร่างประกาศฯ)	
นายโสภณ หนูรัตน์ / มูลนิธิเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	เห็นด้วยกับการกำกับของ กสทช. ให้เป็นอัตราเดียวกันทั้งหมด เพราะผู้ใช้บริการเองก็ไม่ทราบตนกำลังใช้บริการอยู่บนคลื่นความถี่ย่านใด การกำกับรายคลื่นอาจก่อให้เกิดความสับสน เรื่องนอกแพ็คเกจ เห็นด้วยกับรูปแบบการกำกับ ส่วนที่เกินกว่าสิทธิ ให้กำกับเป็นรายโปรโมชั่นและเปรียบเทียบเป็นรายหน่วยว่าอัตราเกินกว่าที่กำหนดหรือไม่ทางปฏิบัติสามารถตรวจสอบได้ง่าย
นายสุเทพ เตมานวรัตน์ / บจก. แอด	ประเด็นเรื่องโครงสร้างอัตราค่าบริการ AWN เห็นด้วยว่าต้องมีการกำกับอัตราค่าบริการที่เป็นธรรมต่อผู้ใช้บริการ แต่อยากให้พิจารณาถึงต้นทุน การกำกับใน

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
วณซ์ ไรร์เลส เน็ทเวอร์ค (แสดง ความเห็นในที่ประชุม)	ปัจจุบันเป็นการกำกับที่ปลายเหตุ ขณะที่ต้นเหตุเป็นเรื่องของต้นทุนการให้บริการซึ่งมีแนวโน้มสูงขึ้นสอดคล้องกับราคาประมูลคลื่นความถี่ ราคาของคลื่นความถี่ย่อมถูกส่งผ่านไปยังผู้ใช้บริการโดยอัตโนมัติ อยากให้สำนักงานคำนึงถึงความจริงว่า หลายประเทศไม่ได้ใช้วิธีการประมูลแล้ว บริษัทฯ เสนอให้จัดสรรคลื่นโดยวิธีอื่น เช่น Beauty Contest หรือการให้เปล่า การที่ กสทช. กำกับอัตราค่าบริการทั้งที่ราคาประมูลคลื่นความถี่สูงจึงไม่เป็นธรรมต่อผู้รับใบอนุญาต AWN ไม่เห็นด้วยกับการนำอัตราค่าบริการเฉลี่ยของรายการส่งเสริมการขายมาใช้ในการกำกับดูแล แต่ต้องการให้ กสทช. พิจารณาเรื่องต้นทุนโดยนำต้นทุนจากรายงานบัญชีแยกประเภท (Accounting Separation) มาร่วมพิจารณาด้วย
บจก. แอดวานซ์ ไรร์เลส เน็ท เวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	จากภาพรวมประกาศ จะเห็นได้ว่า ประกาศฉบับนี้ชัดเจนนารมณ์ ที่ได้ให้ความสำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่งการคุ้มครองผู้บริโภคแต่ขาดการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ให้บริการ และขาดความเป็นธรรมในการกำกับดูแล เพื่อให้สอดคล้องกับ มาตรา ๒๗ ให้ กสทช. มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้ (๙) กำหนดโครงสร้างอัตราค่าธรรมเนียมและโครงสร้างอัตราค่าบริการในกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม ให้เป็นธรรมต่อผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการ โดยคำนึงถึงประโยชน์สาธารณะเป็นสำคัญ การคำนึงถึงแต่ประโยชน์สาธารณะ โดยไม่ให้เป็นธรรมต่อผู้ให้บริการถือเป็นความไม่เป็นธรรม และสิ่งที่ กสทช. กำกับอาจจะขัดต่อประกาศ กสทช. ดังนั้น การที่ กสทช. มากำหนดโครงสร้างอัตราค่าบริการใหม่นี้เป็นอัตราที่ต่ำจนเกินไป ส่งผลกระทบถึงการให้บริการผู้ใช้บริการ และสร้างภาระให้กับผู้ประกอบการ ทาง กสทช. ควรที่จะสร้างจุดสมดุลระหว่างผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการ ซึ่งต้องคำนึงถึงการลงทุนคลื่นความถี่ (Spectrum) การขยายโครงข่ายและการพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม ที่ผู้ประกอบการต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก บริษัทฯ เห็นว่าตลาดค้าปลีกบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศ ถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขัน สูงอย่างยิ่งซึ่งเมื่อพิจารณาตามคำสั่ง กสทช. ที่ ๗๖.๐๑/๒๕๕๘ จะสะท้อนให้เห็นว่าเป็นตลาดที่ไม่จำเป็นต้องกำกับดูแลล่วงหน้า และไม่มีผู้มีอำนาจเหนือตลาด (SMP) เมื่อตลาดมีการแข่งขันที่สูงขึ้นและความเหลื่อมล้ำในการประกอบกิจการลดลง ดังนั้น จึงควรปล่อยให้อัตราค่าบริการเป็นไปตามกลไกตลาด นอกจากนี้พัฒนาการของการกำกับดูแลจากทาง กสทช. ได้ให้อำนาจกับผู้ใช้บริการมากขึ้น (Power of Consumer) โดยการออกประกาศและแนวทางปฏิบัติ เกี่ยวกับระบบการให้บริการคงสิทธิ์เลขหมาย (MNP= Mobile Number Portability) หรือย้ายค่ายเบอร์เดิม ยิ่งเพิ่มแรงกดดันให้ผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการทุกรายต้องแข่งขันและพัฒนาคุณภาพของสินค้าและบริการมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ผู้ใช้บริการพึงพอใจ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (๒๙ ธันวาคม ๒๕๖๐) มองว่า ภาพรวมตลาดโทรคมนาคมของปี ๒๕๖๑ ยังคงมีทิศทางการเติบโตที่ชะลอตัวลงจากปีก่อนอันเนื่องมาจากสภาวะการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาด โดยเฉพาะการแข่งขันในด้านราคาสำหรับการใช้บริการเสียง (Voice) ยังคงหดตัวอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน กลุ่มผู้ประกอบการยังคงต้องเผชิญกับความท้าทายด้านการบริหารต้นทุนค่อนข้างสูงมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้นทุนค่าใบอนุญาตประกอบกิจการ ต้นทุนการขยายโครงข่าย อีกทั้ง ยังต้องเตรียมความพร้อมในการประมูลคลื่น ๗๐๐ , ๕G ในเวลาอันใกล้อีกด้วย จะเห็นว่าต้นทุนการประมูลคลื่น เรามีอันดับที่สูงเป็นอันดับต้นของโลก และ มีอัตราค่าบริการที่ถูกมากเมื่อเทียบกับทั่วโลก อีกทั้งหน่วยงานกำกับดูแลในต่างประเทศไม่ได้มีการกำกับราคาค่าปลีก ในลักษณะนี้ จะเป็นเพียงแค่เป็นการเฝ้าติดตาม เพื่อให้เกิดมีการแข่งขันกันอย่างเสรี ที่ผ่านมา ทางผู้ให้บริการได้รับรู้อัตราค่าบริการที่ได้กำกับไว้เบื้องต้น ก่อนที่จะเข้าร่วมประมูล โดยคิดคำนวณจากปัจจัยในหลายๆด้าน ได้แก่การทำแผนงานการลงทุนและการเงินระยะยาว การประมาณลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ ตลอดจนประมาณการรายได้ และค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อนำมาใช้ในการประมูลคลื่นในแต่ละ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ								
	ครั้ง ดังนั้นหากมีการปรับลดอัตราค่าบริการใหม่นี้ อาจส่งผลให้รายได้ไม่เป็นไปตามที่ได้คาดไว้ และอาจนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงหรือส่งผลกระทบต่อกรให้บริการ แผนการชำระเงิน และ การประมูลคลื่นต่อไปในอนาคต อย่างไรก็ตาม หาก กสทช. เห็นว่ายังมีความจำเป็นจะต้องกำหนดโครงสร้างอัตราค่าบริการให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกย่านความถี่แล้ว การคำนวณโครงสร้างอัตราค่าบริการของ กสทช. นั้น บริษัทไม่เห็นด้วยกับการกำกับอัตราค่าบริการเฉลี่ยในตลาด โดยการนำรายการส่งเสริมการขายหลักมาคำนวณ ร่วมกับรายการส่งเสริมการขายเสริม กสทช. ควรพิจารณาถึงต้นทุนของผู้ประกอบการประกอบด้วย เช่น ค่าประมูลคลื่นความถี่, ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต, ค่าธรรมเนียม USO, ค่าเลขหมาย, ค่าการตลาด, การลงทุนและบำรุงรักษาด้านโครงข่าย รวมถึงการพิจารณาที่ต้องคำนึงสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันที่อยู่ในช่วงขาลง ตลอดจน อัตราเงินเฟ้อ ซึ่งควรที่จะนำมาประกอบการพิจารณา สำหรับในภาพรวมทั้งหมดที่ กสทช.ได้กำหนดอัตราค่าบริการใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการคิดคำนวณอัตราค่าบริการ หรือการกำกับสิทธิต่างๆ ณ ปัจจุบัน ทางบริษัทฯ เห็นว่ายังเป็นเวลาที่ยังไม่เหมาะสม เนื่องจากว่าสภาพเศรษฐกิจโดยรวมในปัจจุบัน เป็นช่วงขาลง ประกอบกับจำนวนผู้ใช้บริการรายใหม่ที่เข้ามาลดน้อยลง ทำให้ไม่เหมาะสมที่จะมากำกับในครั้งนี้ บริษัทฯ จึงขอเสนอให้ใช้โครงสร้างอัตราค่าบริการตามประกาศ กสทช. เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่สำหรับกิจการโทรคมนาคม ย่าน ๑๘๐๐ MHz/ย่าน ๙๐๐ MHz. เป็นอัตราเดียวทุกช่วงคลื่น สำหรับรายการส่งเสริมหลัก เพื่อให้สอดคล้องกับเจตนารมณ์ของร่างประกาศฯ ที่ประสงค์จะให้โครงสร้างอัตราค่าบริการที่เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกคลื่นความถี่ และยังสอดคล้องกับประกาศ กสทช. เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ทั้ง ๒๑๐๐ MHz ๑๘๐๐ MHz และ ๙๐๐ MHz. ที่ผู้ประสงค์ขอรับการจัดสรรคลื่นความถี่ทุกรายรับทราบเงื่อนไขการให้บริการก่อนตัดสินใจเข้าร่วมประมูลคลื่นความถี่ และขอให้ สำนักงาน กสทช. ใช้อัตราค่าบริการที่ใช้อยู่ปัจจุบัน คือ <table data-bbox="525 958 1218 1136"><tr><td>๑.บริการประเภทเสียง</td><td>อัตราเฉลี่ย ๐.๖๙ บาท/นาที</td></tr><tr><td>๒.บริการข้อความสั้น</td><td>อัตราเฉลี่ย ๑.๑๕ บาท/ข้อความ</td></tr><tr><td>๓.บริการข้อความมัลติมีเดีย</td><td>อัตราเฉลี่ย ๓.๑๑ บาท/ข้อความ</td></tr><tr><td>๔.บริการอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่</td><td>อัตราเฉลี่ย ๐.๒๖ บาท/เมกะไบต์</td></tr></table> ข้อ ๖ (๒) อัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งานของรายการส่งเสริมการขายทั้งหมดเฉลี่ยต้องเป็นไปตามที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยเป็นอย่างยิ่งกับการกำกับดูแลอัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งาน หรือการกำกับค่าบริการนอกเหนือจากรายการส่งเสริมการขายที่ผู้ใช้บริการสมัครใช้บริการ เพราะโดยทั่วไปผู้บริโภคทุกรายต่างมีเจตนาที่จะเลือกใช้รายการส่งเสริมการขายหลัก ที่สอดคล้องกับพฤติกรรม หรือ ปริมาณการใช้งานอยู่แล้ว นอกจากนี้ วิธีการคิดอัตราเกินกว่าสิทธิการใช้งาน โดยใช้ลด ๕๐% จากราคาตลาด ทางบริษัทคิดว่าการคิดอัตราในลักษณะนี้ไม่ได้อยู่บนพื้นฐาน หรือ หลักการ	๑.บริการประเภทเสียง	อัตราเฉลี่ย ๐.๖๙ บาท/นาที	๒.บริการข้อความสั้น	อัตราเฉลี่ย ๑.๑๕ บาท/ข้อความ	๓.บริการข้อความมัลติมีเดีย	อัตราเฉลี่ย ๓.๑๑ บาท/ข้อความ	๔.บริการอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่	อัตราเฉลี่ย ๐.๒๖ บาท/เมกะไบต์
๑.บริการประเภทเสียง	อัตราเฉลี่ย ๐.๖๙ บาท/นาที								
๒.บริการข้อความสั้น	อัตราเฉลี่ย ๑.๑๕ บาท/ข้อความ								
๓.บริการข้อความมัลติมีเดีย	อัตราเฉลี่ย ๓.๑๑ บาท/ข้อความ								
๔.บริการอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่	อัตราเฉลี่ย ๐.๒๖ บาท/เมกะไบต์								

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	ใดๆ ทางเศรษฐศาสตร์ กสทช. จึงควรพิจารณากำกับดูแลเฉพาะในรายการส่งเสริมการขายหลักเท่านั้น นอกจากนี้การกำกับอัตราค่าบริการทั้งในและนอกรายการส่งเสริมการขายจะทำให้ความหลากหลายของรายการส่งเสริมการขายลดลงจนเป็นการจำกัดทางเลือกแก่ผู้บริโภค เนื่องจากหากมีการกำหนดเพดานราคาของค่าบริการส่วนเกิน จะส่งผลให้อัตราค่าบริการระหว่างรายการส่งเสริมการขายกับอัตราค่าบริการส่วนเกินไม่มีความแตกต่างกัน จนทำให้ผู้ใช้บริการบางรายเปลี่ยนไปใช้รายการส่งเสริมการขายหลักที่มีขนาดเล็กลง ผู้ให้บริการจำเป็นต้องปรับอัตราค่าบริการในรายการส่งเสริมการขายให้สูงขึ้นเพื่อชดเชยรายได้ที่ลดลง ท้ายที่สุดอาจส่งผลให้อัตราค่าบริการทั้งตลาดปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯได้เสนอทางเลือกให้กับผู้ใช้บริการโดยตรง ในกรณีที่ผู้ใช้สิทธิการใช้งานหลักหมดแล้ว โดยเสนอรายการส่งเสริมการขายเสริม (On top Package) ให้กับผู้ใช้บริการ ซึ่งมีอัตราค่าบริการที่ถูก และเหมาะสมกับการใช้งาน
นายวันชัย ฉัตรฐิติ / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	ประเด็นต้นทุน นอกจากบริษัทฯ จะมีต้นทุนจากการประมูลคลื่นความถี่แล้ว ยังมีต้นทุนในการนำสายลงดินโดยเฉพาะโครงการนำสายลงดินในพื้นที่ กทม. ซึ่งมีระยะทางรวมกว่า ๒,๓๐๐ กิโลเมตร โดยต้องทำให้แล้วเสร็จภายในสามปี ต้นทุนในการดำเนินการประมาณ ๑ ล้านบาทต่อกิโลเมตร ในขณะที่ต้นทุนของผู้ประกอบการปรับเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ ผลการศึกษาของ สำนักวิชาการและจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม (วท.) ยังพบว่าตลาดค้าปลีกบริการในกิจการโทรคมนาคมไม่มีผู้มีอำนาจเหนือตลาด (Significant Market Power : SMP) แล้วเหตุใดจึงต้องมีการกำกับอัตราค่าบริการในตลาดค้าปลีกอีก อย่างไรก็ดีสำนักงาน กสทช. กลับมีเจตนาที่กำกับให้อัตราค่าบริการค้าปลีกต่ำลง เท่ากับเป็นการบีบราคา (Price Squeeze) ส่งผลให้รายเล็กไม่สามารถแข่งขันได้ เนื่องจากอัตราค่าบริการในตลาดค้าปลีกลดลงแต่อัตราค่าบริการในตลาดค้าส่งยังคงที่ เวทีนี้เป็นครั้งแรกที่ กสทช. กล่าวถึงการกำกับอัตราค่าบริการนอกรายการส่งเสริมการขาย ในการนำเสนอเมื่อครู่ ผู้แทนสำนักงานชี้แจงว่าที่มาของอัตราอ้างอิงสำหรับนอกรายการส่งเสริมการขาย คือลดลงจากอัตราค่าบริการนอกรายการที่สูงที่สุดในตลาดเหลือเพียงครึ่งหนึ่ง ผู้ให้บริการไม่ได้เป็นองค์กรการกุศล นโยบายดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อรายได้แน่นอน และจะนำไปสู่การปรับอัตราค่าบริการในสิทธิการใช้งานให้สูงขึ้น ผู้ใช้บริการอาจจะไม่ได้ประโยชน์จากการกำกับเช่นนี้
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยกับการกำกับอัตราค่าบริการในระดับค้าปลีกซึ่งโดยเฉพาะในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงมาก โดยดูจากการที่ตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นตลาดที่ไม่มีผู้มีอำนาจเหนือตลาดอย่างมีนัยสำคัญ การกำกับดูแลอัตราค่าบริการในระดับค้าปลีกจึงเป็นการเข้าแทรกแซงกลไกตลาด ทำให้สภาพตลาดบิดเบือน กลไกตลาดไม่สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีภาระต้นทุนค่าคลื่นความถี่สูงมาก ต้นทุนค่าเชื่อมต่อโครงข่าย นอกจากนี้ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายจะมีต้นทุนส่วนเพิ่มจากโครงการนำสายสื่อสารลงใต้ดินของภาครัฐ ทั้งโครงการมหานครแห่งอาเซียน โครงการพัฒนาเมืองใหญ่ และจังหวัดต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการของกรุงเทพมหานครที่เพิ่งจะเริ่มโครงการในปีนี้ โดยโครงการของกรุงเทพมหานครมีเป้าหมายจะนำสายสื่อสารลงใต้ดินประมาณ ๒๕๐๐ กิโลเมตร ในเวลา ๓ ปี ซึ่งต้นทุนการนำสายสื่อสารลงใต้ดินมีเงินลงทุนประมาณ ๑ ล้านบาทต่อกิโลเมตร และมีต้นทุนค่าเช่าท่อร้อยสายอยู่ประมาณ ๒๐,๐๐๐ บาทต่อ subduct ต่อกิโลเมตรต่อเดือน ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายที่สูงมากและยังไม่มีมาตรการช่วยเหลือใดๆที่เป็นรูปธรรมจาก กสทช. และภาครัฐ นโยบายภาครัฐที่ต้องการให้ประเทศไทยพัฒนาเข้าสู่เทคโนโลยี ๕G ซึ่งต้องการเม็ดเงินลงทุนในโครงข่ายและการประมูลคลื่นความถี่สำหรับโครงข่าย ๕G อีกเป็น

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	จำนวนมาก การกำกับอัตราค่าบริการค่าปลีกอย่างเข้มงวดมากขึ้นจะส่งผลต่อการลงทุนของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายจนอาจจะเป็นอุปสรรคในการพัฒนาเข้าสู่เทคโนโลยี 5G ได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงเห็นว่า กสทช. ควรจะเร่งรัดมาตรการกำกับดูแลในระดับค่าส่งโดยการปรับลดอัตราค่าเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคม แนวทางในการช่วยเหลือเยียวยาผู้รับใบอนุญาตจากโครงการนำสายสื่อสารลงดินของภาครัฐก่อนเพื่อให้อุตสาหกรรมโทรคมนาคมสามารถดำเนินต่อไปได้ และการพัฒนาสู่เทคโนโลยี 5G ทั้งนี้หาก กสทช. พิจารณาแล้วเห็นว่ายังจำเป็นต้องมีการกำกับดูแลตลาดค้าปลีก ก็จำเป็นต้องพิจารณาถึงต้นทุนในการประกอบกิจการของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมควบคู่ไปด้วย ไม่ควรกำหนดอัตราอ้างอิงจากอัตราเฉลี่ยจากรายการส่งเสริมการขายเท่านั้น นอกจากนี้บริษัทฯ เข้าร่วมประมูลคลื่นความถี่ ๙๐๐/๑๘๐๐ MHz เมื่อช่วงปลายปี ๒๕๖๑ ซึ่งเงื่อนไขการอนุญาตนั้น ได้กำหนดอัตราอ้างอิงสำหรับคลื่นความถี่ ๙๐๐/๑๘๐๐ MHz ไว้แล้ว และบริษัทฯ ได้ใช้อัตราอ้างอิงของคลื่นความถี่ ๙๐๐/๑๘๐๐ MHz ในการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในทางธุรกิจ ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่เห็นด้วยที่สำนักงาน กสทช. จะกำหนดอัตราอ้างอิงใหม่ซึ่งต่ำกว่าอัตราอ้างอิงตามเงื่อนไขการอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ ๙๐๐/๑๘๐๐ MHz ซึ่งการกำหนดอัตราอ้างอิงใหม่นี้จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ อย่างมาก บริษัทฯ จึงเสนอให้ใช้อัตราอ้างอิงตามเงื่อนไขการอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ ๙๐๐/๑๘๐๐ MHz ในการกำกับดูแล ในส่วนประเด็นการกำกับอัตราค่าบริการส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งาน บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยกับการกำกับอัตราค่าบริการส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งาน เนื่องจาก ๑. การกำหนดอัตราโดยนำอัตราค่าบริการสูงสุดมาคิดลดในอัตราร้อยละ ๕๐ นั้นเป็นตัวเลขที่ยกขึ้นมาโดยไม่มีเหตุผลทางวิชาการที่มาสสนับสนุน และอัตรานี้จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ อย่างมาก ๒. เป็นการแทรกแซงตลาดทำให้ส่วนต่างระหว่างอัตราค่าบริการตามสิทธิ์และอัตราค่าบริการส่วนเกินสิทธิ์ลดลงอย่างมาก ทำให้ผู้ใช้บริการเลือกที่จะไม่ใช้รายการส่งเสริมการขายที่มีค่าบริการรายเดือนที่สูงกว่าโดยมีสิทธิการใช้งานที่มากกว่า และเพื่อชดเชยรายได้ที่ลดลงจากการกำกับอัตราค่าบริการส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งาน ผู้ให้บริการจำเป็นต้องปรับขึ้นอัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งานให้สูงขึ้น ดังนั้นจะพบว่าในภาพรวมผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ไม่ได้รับประโยชน์จากการกำกับดูแลนี้ ในขณะที่จะทำให้ผู้ใช้บริการบางส่วนเสียประโยชน์จากการที่อัตราค่าบริการตามสิทธิ์เพิ่มสูงขึ้น และเมื่อพิจารณารายการส่งเสริมการขายแบบรายเดือนของผู้ให้บริการทุกรายจะพบว่าไม่มีรายการส่งเสริมการขายใดในปัจจุบันที่มีอัตราค่าบริการส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งานเป็นไปตามอัตราที่สำนักงาน กสทช. กำหนดการกำกับดูแลนี้จะส่งผลกระทบต่อผู้ใช้บริการ postpaid ทุกรายต้องมีต้นทุนการศึกษารายการส่งเสริมการขายใหม่เพื่อทำการเปลี่ยนรายการส่งเสริมการขายใหม่ โดยที่ไม่ได้รับประโยชน์จากการกำกับนี้เลย ๓. ปัจจุบัน ผู้ให้บริการก็มีการเสนอขายรายการส่งเสริมการขายเสริมเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเลือกใช้เพิ่มเติมได้ในกรณีที่สิทธิการใช้งานตามรายการส่งเสริมการขายหมดลง จะเห็นว่าผู้ใช้บริการมีทางเลือกในการใช้บริการโดยไม่ถูกจำกัดว่า จะต้องใช้ตามอัตราค่าบริการส่วนที่เกินกว่าสิทธิเท่านั้น บริษัทฯ จึงขอเสนอให้ไม่มีการกำกับอัตราค่าบริการส่วนเกินสิทธิการใช้งาน
นางสาวระพีภักดิ์ เลิศวงศ์วีระชัย / บจก. ทูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น (แสดงความเห็นในที่	การคุ้มครองสิทธิของผู้ใช้บริการ ถือเป็นหน้าที่สำคัญของ กสทช. ผู้ให้บริการเองก็คำนึงถึงประโยชน์ของผู้ใช้บริการอยู่แล้ว ผู้ให้บริการอยากให้ผู้ใช้บริการคงอยู่กับตนเอง ในทางกฎหมาย อ้างถึงมาตรา ๒๗ (๙) จะมีวรรคที่กล่าวว่า การกำกับโครงสร้างอัตราค่าบริการต้องคำนึงถึงผู้ใช้บริการ และผู้ให้บริการต้องสามารถดำเนินธุรกิจได้ ร่างประกาศฉบับนี้เป็นเรื่องของผู้ใช้บริการทั้งสิ้น อัตราอ้างอิงที่กำหนดไม่ได้สะท้อนว่าผู้ให้บริการจะดำเนินธุรกิจต่อไปได้ ย้อนไปปี ๒๕๔๙ อัตราค่าบริการที่

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
ประชุม)	ใช้กำกับดูแลและคำนึงถึงต้นทุน ไม่ว่าจะเป็นวิธี Rate of Return หรือ Price Cap ซึ่งจะครอบคลุมต้นทุน แต่วิธีในปัจจุบันแตกต่างจากเดิมอย่างสิ้นเชิง อัตราเดิมอย่าง ๘๙ สตางค์ก็คำนวณมาจากวิธีการ Rate of Return แต่อัตราอย่าง ๖๙ สตางค์ เป็นอัตราที่ไม่ได้อ้างอิง มาตรา ๒๗ (๙) เพราะเป็นเงื่อนไขในการการประมูล คลื่นความถี่ การกำหนดอัตราค่าบริการในลักษณะดังกล่าวเป็นการกำหนดเป็นการเฉพาะ จึงไม่ควรกำหนดอัตราอ้างอิงเป็นการทั่วไปโดยอาศัยอัตราอ้างอิงที่เป็นเงื่อนไขประกอบใบอนุญาต การกำกับอัตราค่าบริการนอกรายการส่งเสริมการขาย กสทช. ชี้แจงว่านำอัตราที่สูงที่สุดมาลด ๕๐% ซึ่งผู้ให้บริการไม่ทราบว่อัตราสูงสุดเป็นของรายใด หากมีทั้งผู้ให้บริการบางรายที่สามารถทำตามประกาศนี้ได้ และผู้ให้บริการบางรายที่ไม่สามารถทำได้ แล้วรายที่ทำไม่ได้จะต้องดำเนินการอย่างไร และถ้าผู้ให้บริการพอใจกับรายการส่งเสริมการขายเดิมที่ใช้อยู่ จะต้องดำเนินการอย่างไร ผู้ใช้บริการต้องถูกบังคับให้เปลี่ยนรายการหรือไม่ ซึ่งการกำกับนอกโปรโมชั่นดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อการใช้งานของผู้ใช้บริการจำนวนมาก ทั้งยังก่อให้เกิดการเปลี่ยนโครงสร้างอัตราค่าบริการ
นางสาวกุลฤดี จาตป้อม / บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	เพิ่มเติมจากท่านอื่นๆ ที่ได้พูดเรื่องต้นทุน นอกเหนือจากต้นทุนจากการประมูลและต้นทุนอื่นๆ แล้ว ผู้ให้บริการยังมีภาระค่าใช้จ่ายจากค่าธรรมเนียมรายปี ค่า USO ค่า Network Cost และ Maintenance Cost ต่างๆ ผู้ให้บริการพยายามทำให้ต้นทุนมีประสิทธิภาพที่สุดแล้วตามที่ผู้แทนจาก DTN ได้แจ้งไป จากรายงานของ สำนักงาน กสทช. ซึ่งระบุว่าอัตราค่าบริการประเภทเสียงของไทยอยู่อันดับที่ ๓ และอัตราค่าบริการข้อมูลอยู่ในอันดับที่ ๔ เมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน ดังนั้นการให้ปรับลดอัตราค่าบริการลงจะเป็นภาระแก่ผู้ให้บริการ อย่างไรก็ดี AWN เห็นด้วยกับการกำกับอัตราค่าบริการเดียวสำหรับทุกย่านความถี่ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีข้อสงสัยเกี่ยวกับที่มาของข้อมูล สำนักงาน กสทช. ชี้แจงว่าข้อมูลสัดส่วนรายการส่งเสริมการขายหลักเทียบกับรายการส่งเสริมการขายเสริม ซึ่งเท่ากับ ๗๐:๓๐ นำมาจากผลการศึกษาในปี ๒๕๕๙ ขณะที่จะนำสัดส่วนดังกล่าวมากำกับในปี ๒๕๖๒ ปัจจุบันการออกรายการส่งเสริมการขายของผู้ให้บริการต้องปรับตัวค่อนข้างรวดเร็ว เพราะมี Disruption จากภายนอก บริษัทฯ เรียนรู้พฤติกรรมของลูกค้าค่อนข้างดีแล้ว เพราะฉะนั้นบริการที่นำเสนอแก่ลูกค้าก็จะมีเหมาะสม ปัจจุบันสัดส่วนผู้ให้บริการโปรโมชั่นหลักมีมากกว่าร้อยละ ๘๐ เมื่อเทียบกับโปรโมชั่นเสริม ทางบริษัทฯ จึงเสนอให้ปรับสัดส่วนให้มากกว่า ๗๐:๓๐ นอกจากนี้ยังอยากให้มีการนำข้อมูลรายการส่งเสริมการขายของไตรมาสที่ ๒ ถึง ๔ ของปี ๒๕๖๑ มาใช้ในการคำนวณอัตราอ้างอิงแทนข้อมูลไตรมาสที่ ๑ ถึง ๒ เพื่อให้ได้อัตราอ้างอิงที่เป็นปัจจุบันที่สุด บริษัทฯ ขอทราบที่มาของอัตราอ้างอิงสำหรับบริการนอกรายการส่งเสริมการขายที่สำนักงานกำหนดให้ลดลง ๕๐% จากอัตรานอกรายการส่งเสริมการขายที่แพงที่สุด ถามว่ามีความสมเหตุสมผล ถูกต้องกับหลักเศรษฐศาสตร์หรือไม่ อย่างไร เรื่องของการคำนวณค่าเฉลี่ย บริษัทฯ เข้าใจว่ามาหารเฉลี่ยตามจำนวนโปรโมชั่นและคลื่น แต่อยากให้คำนึงถึงสัดส่วนการตลาดด้วย เพราะผู้ให้บริการแต่ละรายมีส่วนแบ่งตลาดแตกต่างกัน
นางสาวพสธร อธิญญพงษ์ไพศาล / บมจ. กสท โทรคมนาคม (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	ปัจจุบันอัตราค่าบริการมีแนวโน้มปรับลดลงเรื่อยๆ ขณะที่ตลาดสามารถดำเนินไปได้ หน่วยงานกำกับดูแลจึงไม่ควรกำหนดราคาเพราะเป็นการแทรกแซงกลไกตลาด หากจะกำกับเพื่อให้เกิดการเข้าถึงบริการมากขึ้น ก็อาจจะใช้มาตรการอื่นแทน เช่น กำหนดให้มีการลงทุนโครงข่ายเพิ่มให้ครอบคลุมทั่วประเทศ (coverage) การกำกับแต่ผู้เป็น SMP หรือผู้ที่มี Market Share สูง การกำกับราคาไม่ใช่คำตอบเดียวเท่านั้น
บจก. ทรุ มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น (หนังสือที่ TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่	บริษัทฯ เห็นว่า ปัจจุบันยังไม่ควรปรับลดโครงสร้างอัตราค่าบริการที่ใช้ในการกำกับดูแลให้เป็นไปตามร่างประกาศฯ เนื่องด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้ ๑. การปรับลดอัตราค่าบริการครั้งนี้ เป็นวิธีการคำนวณจากค่าเฉลี่ยของรายการส่งเสริมการขายในอดีตที่ผู้ให้บริการนำเสนอให้แก่ กสทช. แล้วนำอัตราเฉลี่ยนั้นมาบังคับใช้เป็นอัตราค่าบริการเฉลี่ยขั้นสูง ซึ่งอัตราเฉลี่ยดังกล่าวไม่ได้เป็นอัตราที่คำนวณหรือสะท้อนมาจากต้นทุนในการให้บริการและเป็นธรรมต่อผู้ให้บริการแต่อย่างใด

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	นอกจากนี้ ยังเป็นวิธีการคำนวณที่ไม่ได้นำปัจจัยในด้านประสิทธิภาพในการให้บริการของผู้ให้บริการ รายได้และความสามารถในการทำกำไรของผู้ให้บริการ สภาพการแข่งขันในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ ต้นทุนในการให้บริการ การลงทุน ผลตอบแทนการลงทุน หรือสภาพเศรษฐกิจมาเป็นปัจจัยในการคำนวณ ดังเช่นวิธีการ Rate of Return หรือ วิธีการ Price Cap ซึ่งเป็นหลักการการกำกับดูแลอัตราค่าบริการสากลที่ได้นำปัจจัยเหล่านั้นมาพิจารณา ดังนั้น โครงสร้างอัตราค่าบริการตามร่างประกาศฯ และวิธีการคำนวณ จึงไม่สอดคล้องกับพระราชบัญญัติองค์กรจัดสรรคลื่นความถี่และกำกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. ๒๕๕๓ และที่แก้ไขเพิ่มเติม มาตรา ๒๙ ที่กำหนดหน้าที่ กสทช. ในการกำหนดอัตราค่าบริการ โดยให้คำนึงถึงประโยชน์สาธารณะและภาระของผู้บริโภค ความสอดคล้องของต้นทุนการให้บริการ ความคุ้มค่า และการจัดสรรทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพด้วย และมาตรา ๒๗ (๙) ที่กำหนดหน้าที่ กสทช. ในการกำหนดโครงสร้างอัตราค่าธรรมเนียมและโครงสร้างอัตราค่าบริการ ให้เป็นธรรมต่อผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการ โดยคำนึงถึงประโยชน์สาธารณะเป็นสำคัญ นอกจากนี้ หลักการและเจตนารมณ์ของร่างประกาศฯ ที่แสดงไว้ในเอกสารประกอบการรับฟังความคิดเห็นสาธารณะ เมื่อวันที่ ๖ มีนาคม ๒๕๖๒ หน้า ๑๐ ข้อ ๑) - ๗) ยังไม่ปรากฏข้อใดที่กล่าวถึงความเป็นธรรมต่อผู้ให้บริการ และหลักการสะท้อนต้นทุนของผู้ให้บริการแต่อย่างใด อันแสดงให้เห็นว่า กสทช. กำหนดหลักเกณฑ์ตามร่างประกาศฯ โดยมีได้คำนึงถึงความเป็นธรรมต่อผู้ให้บริการและต้นทุนการให้บริการ ๒. วิธีการคำนวณจากค่าเฉลี่ยของรายการส่งเสริมการขายในอดีตที่ผู้ให้บริการนำเสนอให้แก่ กสทช. ไม่สะท้อนอัตราค่าบริการที่แท้จริง (Effective rate) ที่ผู้ใช้บริการได้รับ โดยเป็นการใช้วิธีการคำนวณทางสถิติจากข้อมูลในอดีตของผู้ให้บริการ ซึ่งไม่เป็นธรรมต่อผู้ให้บริการที่ถูกกำกับดูแลอย่างเท่าเทียมกัน เนื่องจาก ไม่ได้คำนึงข้อเท็จจริงที่ว่าข้อมูลอัตราตามรายการส่งเสริมการขายของผู้ให้บริการเป็นข้อมูลที่มีพลวัตเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพการแข่งขันในแต่ละช่วงเวลา ในบางกรณี ผู้ให้บริการมีความจำเป็นที่จะต้องออกรายการส่งเสริมการขายราคาต่ำในระยะสั้นเพื่อแข่งขันดึงดูดลูกค้า หรือให้เหมือนกับคู่แข่งรายอื่นเพื่อป้องกันผู้ใช้บริการไหลออกไปยังคู่แข่ง ส่งผลให้ค่าเฉลี่ยของอัตราตามรายการส่งเสริมการขายนั้นๆ ในช่วงเวลา หรือปีนั้นๆ ต่ำกว่าปกติและไม่ได้สะท้อนอัตราเฉลี่ยที่ควรจะเป็นอย่างแท้จริง นอกจากนี้ ข้อเท็จจริงปรากฏว่า ต้นทุนของผู้ให้บริการแต่ละรายไม่เท่ากัน ความสามารถในการหาลูกค้าหรือทำอะไรไม่เท่ากัน แต่ กสทช. นำอัตราตามรายการส่งเสริมการขายทุกรายการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ต่ำกว่ามาคิดเฉลี่ยด้วย และนำมาบังคับใช้เป็นอัตราเดียวสำหรับผู้ให้บริการทุกรายย่อมก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมและเกิดความได้เปรียบเสียเปรียบ หรือ ถูกมองว่าเป็นอัตราที่เอื้อประโยชน์ต่อผู้ให้บริการบางราย เนื่องจากไม่ได้สะท้อนอัตราเฉลี่ยสำหรับผู้ให้บริการรายที่แต่เดิมมีอัตราเฉลี่ยสูงกว่า ทำให้รายนั้นต้องปรับลดอัตรามากกว่าและกระทบต่อผลประโยชน์และความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ๓. สภาพตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ของประเทศไทยกำลังเข้าสู่การพัฒนาเทคโนโลยี ๕G ตามแนวนโยบายของรัฐ และตามการพัฒนาเทคโนโลยีของโลก รวมทั้งจะมีการประมูลคลื่นความถี่ใหม่ในระยะเวลาอันใกล้ เพื่อรองรับการให้บริการ ๕G ซึ่งจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือปรับตัว (Market shift) ของตลาดการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ครั้งสำคัญอีกครั้งหนึ่ง ดังนั้น การปรับเปลี่ยนโครงสร้างอัตราค่าบริการ การเปลี่ยนรูปแบบการกำกับรายการส่งเสริมการขาย และปรับลดอัตราค่าบริการเฉลี่ย ณ ขณะนี้ ซึ่งอาศัยข้อมูลสถิติอัตราค่าบริการเฉลี่ยที่ผ่านมาโดยไม่คำนึงถึงสภาพแวดล้อม แนวโน้มอุตสาหกรรม หรือปัจจัยที่จะเกิดขึ้นในอนาคต จะส่งผลกระทบต่อการลงทุนของผู้ให้บริการ และกลายเป็นข้อจำกัดในการขยายตัวของอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้ง ยังเป็นอุปสรรคและเป็นข้อจำกัดการเข้าสู่ตลาดของผู้เล่นรายใหม่ และรายเล็กที่ต้องเผชิญการกำกับอัตราค่าบริการค้าปลีกอย่างเข้มงวด และส่งผลกระทบต่อการศึกษาเข้าร่วมประมูลคลื่นความถี่ในอนาคตของผู้ให้บริการ เนื่องจาก ผู้ให้บริการมีข้อจำกัดด้านแผนการเงินการลงทุน ที่เกิดจากการจำกัดรายได้ของผู้ประกอบการผ่านการกำกับอัตราค่าบริการค้าปลีกที่ลดต่ำลงอย่างไม่เป็นธรรมหรือไม่ถูกต้องเหมาะสม รวมทั้งกระทบต่ออัตราผลตอบแทนการลงทุนที่ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนเทคโนโลยีให้ทันสมัยหรือเข้าประมูลคลื่นความถี่ใหม่ อันเป็นการลดรั้งความก้าวหน้าทาง

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	เทคโนโลยีการสื่อสารของประเทศ และในท้ายที่สุด รัฐอาจต้องเข้ามา subsidy ในทางใดทางหนึ่ง เพื่อให้เกิดการลงทุนหรือการพัฒนาเทคโนโลยี ๕G เนื่องจากกลไกตลาดถูกแทรกแซงอย่างไม่มีประสิทธิภาพและกลไกราคาถูกควบคุมอย่างไม่เหมาะสม ๔. ปัจจุบัน ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นผู้ให้บริการที่ต้องเป็นผู้ลงทุนโครงข่ายเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการใช้งาน และลงทุนพัฒนาโครงข่ายตามการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีตลอดเวลา ต้องเผชิญการแข่งขันอย่างหนักหน่วง ไม่เพียงแต่ผู้แข่งขันในกิจการเดียวกัน แต่ยังต้องสูญเสียส่วนแบ่งรายได้ให้แก่ผู้ให้บริการ OTT ที่มาอาศัยบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยเฉพาะบริการสื่อสารข้อมูลในการให้บริการโดยไม่ต้นทุนในการลงทุนโครงข่ายหรือ capacity แต่อย่างใด รวมถึงไม่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลและไม่มีต้นทุนด้านภาษีหรือต้นทุนค่าธรรมเนียมใบอนุญาตแต่อย่างใด ดังนั้น การควบคุมอัตราค่าบริการอย่างเคร่งครัดและลดอัตราต่ำลงอย่างไม่เหมาะสมจะยิ่งทำให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ต้องเผชิญกับข้อจำกัดด้านรายได้และความสามารถในการทำกำไรให้อยู่รอด ซึ่งก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมต่อผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ๕. การคงใช้โครงสร้างอัตราค่าบริการในอัตราเดิมไปก่อนเป็นการให้เวลาตลาดได้ปรับตัวและมีช่วงเปลี่ยนผ่านสำหรับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหม่ที่ไม่เคยอยู่ภายใต้การกำกับอัตราค่าบริการเฉลี่ยมาก่อน เพื่อลดผลกระทบต่อยุทธกิจ แบบเฉียบพลันต่อการแข่งขัน และการปรับเปลี่ยนรายการส่งเสริมการขายเพื่อให้อยู่ภายใต้การกำกับอัตราค่าบริการในอัตราที่ต่ำกว่าเดิม และผู้ใช้บริการอาจได้รับผลกระทบต้องเปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขายที่ใช้อยู่ อีกทั้ง ยังเป็นการให้ระยะเวลา กสทช. ใน การพิจารณาสภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และประเมินผลกระทบจากการกำกับดูแลที่มีต่อผู้ให้บริการรายใหม่ที่เข้ามาอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ กสทช. เพื่อที่จะกำหนดแนวทางการกำกับดูแลที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อทั้งผู้ให้บริการและผู้บริโภค และไม่เป็นการฉุดรั้งการพัฒนาของอุตสาหกรรมโทรคมนาคม อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยกับการกำกับดูแลอัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งาน ตามร่างประกาศฯ เนื่องจาก อัตราค่าบริการในส่วนเกินกว่าสิทธิการใช้งานเป็นเพียงการตั้งอัตราค่าแพคเกจล่วงหน้าเพื่อประโยชน์ในการควบคุมการใช้งานของผู้ใช้บริการให้อยู่ในสิทธิการใช้งานที่ตนเองได้รับ ไม่ให้เกิดภาระค่าใช้จ่ายที่สูงเกินความจำเป็น โดยหากผู้ใช้บริการมีความต้องการใช้งานที่สูงขึ้น หรือต่ำกว่าสิทธิการใช้งาน ผู้ใช้บริการสามารถพิจารณาเปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขายให้เหมาะสมได้ตลอด อีกทั้ง ผู้ใช้บริการของบริษัทฯ มีสัดส่วนจำนวนการใช้งานในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งานโดยเฉลี่ยน้อยมากและไม่มีความสำคัญ ประกอบกับ ผู้ให้บริการจะมีช่องทางในการให้ผู้ใช้บริการตรวจสอบจำนวนการใช้งานได้โดยสะดวก รวมถึงการแจ้งเตือนเมื่อใกล้ครบกำหนดสิทธิการใช้งาน รวมทั้ง การนำเสนอรายการส่งเสริมการขายประเภท On top ในอัตราที่เหมาะสมเพิ่มเติมเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเลือกใช้ไปล่วงหน้าก่อน ก่อนที่จะไปใช้อัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งาน นอกจากนี้ ที่มาของการกำหนดให้ลดโครงสร้างอัตราค่าบริการในส่วนที่เกินสิทธิการใช้งานลงร้อยละ ๕๐ ยังไม่เหมาะสมเป็นธรรม และไม่ได้มีหลักการหรือมาตรฐานการคำนวณตามหลักสากลใดๆ รองรับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งไม่ได้คำนึงต้นทุนในการให้บริการ วิธีการออกแบบรายการส่งเสริมการขายของผู้ให้บริการ และผลกระทบทางลบที่จะเกิดกับผู้ใช้บริการ ในมุมมองของผู้ให้บริการ การกำหนดให้มีอัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งานในอัตราที่สูงกว่า เป็นการสร้างสมดุลต้นทุนในการให้บริการ เพื่อให้สามารถกำหนดอัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งานในอัตราที่ต่ำลงมากเพื่อให้ผู้ใช้บริการได้ประโยชน์สูงสุด ประกอบกับการกำหนดอัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งานที่เป็นค่าแพคเกจควบคุมการใช้งานทำให้ผู้ให้บริการสามารถประมาณการความต้องการใช้งานของผู้บริโภคที่แน่นอนในแต่ละรายการส่งเสริมการขายได้ล่วงหน้า จากการที่ผู้ใช้บริการใช้งานตามสิทธิการใช้งานที่ได้รับ และจัดเตรียม Capacity และการลงทุนที่เหมาะสมต่อการใช้งานของผู้บริโภคได้อย่างแม่นยำมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ผู้ใช้บริการ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
บมจ. ทีโอที จำกัด (หนังสือ ส่วนที่ ที่สุด เลขที่ ทีโอที/๑๕๑ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	ได้รับการบริการที่มีประสิทธิภาพสูงสุด การกำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตตามข้อ ๔ ต้องปฏิบัติตามโครงสร้างอัตราค่าบริการที่กำหนดไว้ใน (ร่าง) ประกาศนี้ โดยหลักการมีประโยชน์ในการกำกับดูแลเพื่อให้เกิดความเป็นธรรม และสามารถแสดงข้อมูลให้ผู้ใช้บริการทราบอย่างชัดเจนยิ่งขึ้น เป็นการคุ้มครองผู้ใช้บริการ อย่างไรก็ตาม ในการกำกับดูแลนั้น นอกจากการมุ่งสร้างความเป็นธรรมให้ผู้ใช้บริการแล้ว สำนักงาน กสทช. ควรพิจารณาถึงภาระต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้รับใบอนุญาตที่จะเกิดขึ้นจากการออกกฎเกณฑ์ต่างๆ ของ กสทช. ด้วย เพราะผู้รับใบอนุญาตมีภาระต้นทุนหลักที่เกี่ยวข้องกับกฎเกณฑ์ของ กสทช. อยู่แล้วหลายรายการ เช่น ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ค่าธรรมเนียมเลขหมายโทรคมนาคม ค่าธรรมเนียม USO ค่าประมวลผลคลื่นความถี่ และ ค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานต่างๆ (รายงานตามที่กำหนดในเงื่อนไขแนบท้ายใบอนุญาต รายงาน Accounting Separation รายงานตามที่กำหนดไว้ในประกาศ กสทช. ที่เกี่ยวข้อง ฯลฯ) เป็นต้น สำนักงาน กสทช. ได้ชี้แจงในการประชาพิจารณ์ (ร่าง) ประกาศนี้ว่า แม้อัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศจะมีการแข่งขันสูง แต่ก็ยังเป็นตลาดที่มีผู้แข่งขันน้อยราย โดยมีผู้รับใบอนุญาตรายใหญ่เพียง ๓ ราย ที่มีส่วนแบ่งการตลาดรวมร้อยละ ๘๘ นั้น เห็นว่าสำนักงาน กสทช. ควรเร่งดำเนินการกำหนดกฎเกณฑ์หรือกติกาที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันหรือลดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่มากกว่า และจากการวิเคราะห์สภาพตลาดโทรคมนาคมโดยสำนักงาน กสทช. สภาพตลาดโทรคมนาคมในตลาดค้าปลีกบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบันก็มีการแข่งขันสูง จึงไม่จำเป็นที่สำนักงาน กสทช. จะต้องกำหนดเกี่ยวกับการกำกับดูแลโครงสร้างอัตราค่าบริการให้มีรายละเอียดที่ต้องปฏิบัติมากจนเกินไป แต่ควรกำหนดเพียงกรอบโครงสร้างอัตราค่าบริการในภาพรวมเท่านั้น
นายณณพ รัตนสมหาร / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	กสทช. กำกับดูแลอัตราค่าบริการ มาแล้ว ๑๐ กว่าปี ในขณะที่ต่างประเทศอนุญาตให้แข่งขันกันอย่างเสรีในตลาดค้าปลีก ประกอบกับว่าราคาค่าตลาดเฉลี่ยของไทยลดลงมาตลอด เหตุใด กสทช. จึงยังต้องกำกับอีก ขอให้มีการเปรียบเทียบว่าอัตราค่าบริการของไทยเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอยู่ที่ระดับใด และราคาประมวลผลคลื่นความถี่เทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอยู่ที่ระดับใด
นายวันชัย ฉัตรฐิติ / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	หาก กสทช. กำกับเช่นนี้ แล้วปรากฏว่าไม่มีรายการส่งเสริมการขายใดที่สอดคล้องเลย นั้นหมายความว่าผู้ให้บริการจะต้องแก้ไขรายการส่งเสริมการขายหมดทั้งตลาด และผู้ใช้บริการจำนวนมากก็ต้องเปลี่ยนรายการส่งเสริมการขาย ผู้ให้บริการขอยืนยันว่าจะต้องปรับอัตราค่าบริการในสิทธิการใช้งานให้สูงขึ้นอย่างแน่นอน จึงเกิดคำถามว่า การกำกับแบบนี้จะมีประโยชน์อย่างไรกับอุตสาหกรรมหรือผู้ใช้บริการ นอกจากนี้ อัตราอ้างอิงคำนวณโดยใช้ข้อมูลจากต้นปีที่แล้ว ภายใต้นโยบายที่ไม่ได้กำกับอัตราค่าบริการส่งเสริมการขาย ซึ่งตัวเลขที่ผู้ให้บริการนำเสนอก็จะเป็นรูปแบบหนึ่ง แต่สำนักงาน กสทช. กลับนำข้อมูลรายการส่งเสริมการขายที่ไม่ได้มุ่งกำกับรายการส่งเสริมการขาย มาใช้กำกับรายการส่งเสริมการขาย บริษัทฯ มองว่าไม่เหมาะสม
นางสาวระพีภีร์ เลิศวงศ์วิรัช / บจก. ทู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ทราบการกำกับนอกโปร มาก่อน จะให้วิเคราะห์ผลกระทบอย่างรวดเร็ว แบบนี้ไม่ได้ บริษัทฯ จึงขอเสนอให้มีการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) ก่อนว่า อัตราอ้างอิงใหม่นี้จะครอบคลุมต้นทุนหรือไม่ กสทช. กำหนดเองว่าจะพิจารณาจากสภาพตลาดโทรคมนาคมเพื่อทบทวนแนวทางกำกับอัตราค่าบริการ แต่ทว่า กสทช. รายงานว่าการแข่งขันในตลาดค้าปลีกบริการโทรคมนาคมสูงอยู่แล้ว การกำกับอัตราค่าบริการค้าปลีกเช่นนี้สอดคล้องกับผลการวิเคราะห์ของ กสทช. หรือไม่
นางสาวทชชา สุตตันต์ (ไพบรณีย์ อิเล็กทรอนิกส์เมื่อวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	การที่ผู้รับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามโครงสร้างอัตราค่าบริการสำหรับรายการส่งเสริมการขายที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ ตามโครงสร้างอัตราค่าบริการที่กำหนดไว้ในข้อ ๖. ของร่าง ประกาศ อ้างถึง ภาคผนวก ก และ ข นั้น ดิฉันคิดว่าควรจะให้เวลาแก่ผู้ประกอบการโทรคมนาคมในการปรับตัวประมาณ ๖ เดือน เพื่อที่จะแจ้งให้ผู้ใช้บริการรับทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของรายการส่งเสริมการขาย และขอให้ผู้ใช้บริการที่ใช้รายการส่งเสริมการขายที่มีอัตราค่าบริการสูงกว่าที่กำหนดได้เลือกที่จะ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	เปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขายตามความเหมาะสมของตนเองต่อไป หากไม่ได้ให้เวลาในการปรับตัวดังกล่าวเกรงว่าอาจจะเกิดผลเสียกับผู้ให้บริการ ที่อาจจะถูกยุติการให้บริการอย่างกะทันหัน และไม่เข้าใจว่าเกิดอะไรขึ้น ซึ่งอาจจะนำมาซึ่งการร้องเรียนต่อ กสทช. เป็นจำนวนมาก หรืออาจจะเกิดการแสดงออกซึ่งความไม่พอใจในที่สาธารณะในรูปแบบอื่น ๆ ดิฉันจึงหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหากผู้ประกอบการโทรคมนาคมจะสามารถยืดเวลาการถือปฏิบัติตามประกาศดังกล่าวออกได้อีกประมาณ ๖ เดือนแล้ว จะช่วยลดผลเสียที่อาจจะเกิดขึ้น และช่วยให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างราบรื่นต่อไป
นายคมสัน สุริยะ (ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์เมื่อวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	ประกาศ ข้อ ๖. ซึ่งมีความว่า ในการกำหนดอัตราค่าบริการสำหรับรายการส่งเสริมการขายที่ให้บริการแก่ผู้ให้บริการ ผู้รับใบอนุญาตตามหมวดนี้ต้องปฏิบัติตามโครงสร้างอัตราค่าบริการดังต่อไปนี้ (๑) อัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งานของรายการส่งเสริมการขายทั้งหมดเฉลี่ยต้องเป็นไปตามที่กำหนดไว้ใน ภาคผนวก ก แนบท้ายประกาศนี้ (๒) อัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งานของรายการส่งเสริมการขายทั้งหมดต้องเป็นไปตามที่กำหนดไว้ใน ภาคผนวก ข แนบท้ายประกาศนี้ กระผมมีความเห็นว่า ร่าง ประกาศดังกล่าวฯ ยังไม่ได้กำหนดระยะเวลาที่ผู้รับใบอนุญาตจะต้องปฏิบัติตามโครงสร้างอัตราค่าบริการที่กำหนดไว้ในภาคผนวก ก และ ข ดังนั้น หากมีการตีความว่า ให้ถือปฏิบัติทันทีเมื่อมีการประกาศ ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อทั้งผู้รับใบอนุญาต และ ผู้ให้บริการได้ กล่าวคือ หากข้อเท็จจริงปรากฏว่า ผู้รับใบอนุญาตยังคงมีรายการส่งเสริมการขายที่มีอัตราค่าบริการที่เกินกว่าค่าเฉลี่ยที่กำหนดไว้ในภาคผนวก ก และ ข อยู่จำนวนหนึ่ง แล้วส่งผลให้ค่าเฉลี่ยของอัตราค่าบริการโดยรวมสูงกว่าที่กำหนดไว้ในภาคผนวก ก และ ข ด้วยแล้ว ย่อมทำให้ผู้รับใบอนุญาตจำเป็นต้องยุติการให้บริการตามรายการส่งเสริมการขายนั้นลงโดยพลัน เพื่อให้อัตราค่าบริการเฉลี่ยลดลง ซึ่งผลกระทบทางลบอาจจะตกอยู่ที่ผู้ให้บริการ เนื่องด้วยการยุติการให้บริการอย่างกะทันหัน โดยไม่ได้รับการแจ้งเตือนล่วงหน้าเหล่านั้น ทั้งนี้ หากจะเป็นการบรรเทาผลกระทบทางลบที่อาจจะเกิดขึ้นกับผู้รับบริการ จึงเห็นควรให้มีการกำหนดช่วงเวลาของการเปลี่ยนผ่าน ประมาณ ๓ - ๖ เดือน เพื่อให้ผู้รับใบอนุญาตได้แจ้งเตือนมายังผู้ให้บริการ ว่าจะมีการยุติการให้บริการตามรายการส่งเสริมการขายที่มีอัตราค่าบริการสูงเกินกว่าค่าเฉลี่ยฯ ดังกล่าว แล้ว ผู้ให้บริการจึงจะสามารถตัดสินใจเลือกใช้รายการส่งเสริมการขายอื่น ๆทดแทนได้ต่อไป ดังนั้น ในประกาศ กสทช. ฉบับดังกล่าว จึงควรมีบทเฉพาะกาล หรือ ข้อกำหนดด้านหัวเวลาอื่นใด ที่จะอนุญาตให้มีการชะลอการบังคับให้ผู้รับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามโครงสร้างอัตราค่าบริการ ตามที่กำหนดไว้ในภาคผนวก ก และ ข ซึ่งระยะเวลาที่เหมาะสมอาจจะประมาณ ๓ - ๖ เดือน
๑.๓ การปฏิบัติตามโครงสร้างอัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งาน ที่กำหนดให้ต้องมีจำนวนรายการส่งเสริมการขายที่คิดค่าบริการตามปริมาณการใช้งานจริงเป็นหน่วยวินาทีไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบของจำนวนรายการส่งเสริมการขายทั้งหมดที่มีการเสนอขายในตลาด มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๗ ของร่างประกาศฯ)	
บจก. ทูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซลคอมมิวนิเคชั่น (หนังสือที่	บริษัทฯ เห็นว่าการกำหนดให้ต้องมีจำนวนรายการส่งเสริมการขายที่คิดค่าบริการตามปริมาณการใช้งานจริงเป็นหน่วยวินาทีไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕๐ ของจำนวนรายการส่งเสริมการขายทั้งหมดที่มีการเสนอขายในตลาด สอดคล้องกับแนวปฏิบัติของผู้รับใบอนุญาตอยู่เดิม

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	สำหรับการกำหนดสัดส่วนรายการส่งเสริมการขายที่คิดเป็นวินาทีไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕๐ นั้น บริษัทฯ ไม่ขัดข้องเนื่องจากเป็นวิธีการเดิม
นายโสภณ หนูรัตน์ / มูลนิธิเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	ไม่เห็นด้วยที่กำหนดให้สามารถมีโปรวินาทีไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕๐ เพราะมติ กทค. เมื่อปี ๒๕๕๙ กำหนดให้คิดค่าบริการตามจริงเป็นวินาทีทุกแพ็คเกจ จึงขอเสนอให้คิดตามจริงเป็นวินาทีทั้งหมด การปิดเศษเป็นการเอาเปรียบผู้ใช้บริการ การคำนวณตามจริงทั้งหมดสำหรับทุกรายการส่งเสริมการขาย จะเป็นเรื่องที่เป็นธรรมกับผู้บริโภค
นายวันชัย ฉัตรฐิติ / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	เรื่องของโปรวินาที ที่กำหนดให้มีจำนวนโปรอย่างน้อย ๕๐% ของจำนวนโปรทั้งหมด รวมถึงการกำกับให้อัตราค่าบริการเฉลี่ยทั้งโปรนาทีและโปรวินาทีที่มีอัตราค่าบริการเฉลี่ยราคาต่ำกว่า ๕๗ สตางค์ ทั้งที่การคำนวณอัตราอ้างอิงนี้ นำมาจากการเฉลี่ยทั้งโปรนาทีและโปรวินาที ดังนั้นการนำตัวเลขเฉลี่ยมากำกับแยกโปรนาทีและโปรวินาทีก็ไม่ยุติธรรมต่อผู้ให้บริการ บริษัทฯ จึงเสนอให้คงไว้ซึ่งการกำกับภาพรวมโดยไม่ต้องแยกระหว่างโปรนาทีและโปรวินาที
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	ทางบริษัทฯ เห็นว่าการกำกับดังกล่าวไม่เหมาะสม เนื่องจากพฤติกรรมการใช้งานของแต่ละรายมีความแตกต่างกัน การกำหนดรายการส่งเสริมการขายที่เป็นวินาที ควรเป็นทางเลือกสำหรับผู้ให้บริการมากกว่าที่จะมากำหนดเป็นร้อยละ ๕๐ ของรายการส่งเสริมการขายในตลาด และไม่ควรแยกการคำนวณเฉลี่ยของรายการส่งเสริมการขายที่เป็นนาที และ รายการส่งเสริมการขายที่เป็นวินาที
๑.๔ ข้อกำหนดที่ต้องจัดให้มีรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นเริ่มต้น มีการกำหนดอัตราค่าบริการ วิธีการคิดค่าบริการตามปริมาณการใช้งานจริง และวิธีการเสนอขาย มีความเหมาะสมหรือไม่อย่างไร (ข้อ ๘ ของร่างประกาศฯ)	
นายโสภณ หนูรัตน์ / มูลนิธิเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	เห็นด้วยกับการกำหนดให้รายการส่งเสริมการขายหลักชั้นเริ่มต้นมีการคิดอัตราค่าบริการคิดตามการใช้งานจริง และเห็นด้วยกับการกำหนดอัตราค่าบริการแบบเหมาจ่ายไม่เกิน ๒๔๔ บาท เพราะแพ็คเกจที่เหมาะสมควรมีค่าบริการเหมาจ่ายไม่เกิน ๓๐๐ บาท ปัจจุบันผู้บริโภคสรรหาแพ็คเกจที่มีอัตราค่าบริการต่ำกว่า ๓๐๐ บาท ได้ยากมาก หรือผู้ให้บริการอาจไม่ได้เสนอขายแพ็คเกจที่มีราคาต่ำกว่า ๓๐๐ บาทด้วยซ้ำ นอกจากนี้ ขอเสนอให้มีแพ็คเกจ ราคา ๒๔๔ บาท อย่างน้อย ๓ - ๕ แพ็คเกจ เพื่อให้เกิดการเข้าถึงมากขึ้นและมีการใช้งานอย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น
นายวันชัย ฉัตรฐิติ / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	สำหรับเรื่องของการกำหนดให้มีรายการส่งเสริมการขายชั้นเริ่มต้น DTN พึงจะทราบว่าต้องกำหนดสำหรับทั้งบริการ Prepaid และ Postpaid คำถามที่ตามมาคือ บริการ Prepaid ต้องกำหนดอัตราตามที่กำหนดโดยไม่มีเพดานของปริมาณการใช้งานเลยหรือไม่ อัตราที่กำหนดถือว่าค่อนข้างต่ำ ผลที่อาจเกิดขึ้น คือ ลูกค้าน่าจะเปลี่ยนไปใช้รายการส่งเสริมการขายนี้หมด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้ให้บริการอย่างมาก จึงขอให้ กสทช. นำความเป็นไปได้นี้กลับไปพิจารณา
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	เนื่องจากวัตถุประสงค์ของรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นเริ่มต้นเพื่อขยายโอกาสในการเข้าถึงบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยกำหนดให้อัตราค่าบริการการถูกกว่าอัตราค่าบริการโดยเฉลี่ย และเพื่อไม่ให้เป็นการต่อผู้ประกอบการมากเกินไปจึงจำเป็นต้องมีการกำหนดปริมาณการใช้งานสูงสุดที่เหมาะสมควบคู่กันไปด้วย ซึ่ง prepaid ยังไม่ได้มีการกำหนดเพดานปริมาณการใช้งานไว้โดยเพดานปริมาณการใช้จะต้องต่ำเพดานของ postpaid อย่างไรก็ดีเนื่องจากอาจมีความยุ่งยากในการ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	กำหนดรายละเอียดของการจัดทำรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นเริ่มต้น บริษัทฯ จึงขอเสนอให้จัดประชุมร่วมกันระหว่างสำนักงาน กสทช. และผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายถึงแนวทางในการกำหนดรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นเริ่มต้นที่เป็นไปตามเจตนารมณ์ของสำนักงาน กสทช. และมีความเป็นไปได้ในทางปฏิบัติเพื่อให้สามารถนำมาใช้ได้จริงต่อไป การกำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตต้องแจ้งรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นเริ่มต้นเป็นลำดับแรกก่อนการนำเสนอรายการส่งเสริมการขายอื่นนั้นจะเกิดปัญหาในทางปฏิบัติโดยเฉพาะอย่างยิ่งการขายโดยพนักงานขาย ซึ่งโดยปกติผู้ใช้บริการจะแจ้งค่าใช้จ่ายรายเดือน ปริมาณการใช้งาน เพื่อให้พนักงานขายคั่นหารายการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมให้ การให้ต้องแจ้งรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นเริ่มต้นก่อนจะทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความสับสนได้ จึงเสนอให้ตัดหน้าที่ส่วนนี้ออก
บจก. ทู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น (หนังสือที่ TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ ขอเสนอให้แก้ไขข้อความในวรรค ๒ ของข้อ ๘ ให้เป็น “ผู้รับใบอนุญาตในหมวดนี้ต้องเผยแพร่หรือประชาสัมพันธ์รายการส่งเสริมการขายหลักชั้นต้นเป็นการทั่วไปผ่านสื่อที่ผู้บริโภคเข้าถึงง่ายเพื่อประกอบการตัดสินใจของผู้ใช้บริการ โดยแจ้งข้อมูลอย่างน้อย ได้แก่ ค่าบริการเหมาจ่ายรวมตามสิทธิการใช้งาน สิทธิการใช้งาน อัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งานของแต่ละประเภทบริการ อัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งานของรายการส่งเสริมการขาย” เนื่องจาก การเผยแพร่และประชาสัมพันธ์เป็นการทั่วไปเป็นการสร้างการรับรู้ให้ผู้ใช้บริการทราบว่ามีการส่งเสริมการขายนี้อยู่ และสามารถเลือกใช้บริการส่งเสริมการขายนี้ได้ ไม่เพียงแต่เฉพาะการเปิดใช้บริการใหม่ การโอนย้ายเลขหมาย หรือระยะเวลาของรายการส่งเสริมการขายสิ้นสุดลง เท่านั้น อีกทั้งการกำหนดให้ต้องแจ้งรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นต้นเป็นลำดับแรกก่อนการนำเสนอรายการส่งเสริมการขายรายการอื่นนั้น ไม่ได้เหมาะสมกับผู้ใช้บริการในทุกกรณี และไม่ได้ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการที่ต้องการใช้งานน้อยในราคาต่ำเสมอไป โดยเป็นการขายในลักษณะที่ไม่ได้พิจารณาความต้องการของผู้ใช้บริการเป็นหลัก หรือไม่นำเสนอรายการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับเครื่องโทรศัพท์ของผู้ใช้บริการ ซึ่งอาจจะเป็นผลเสียต่อผู้ใช้บริการมากกว่า ในขณะที่ผู้ให้บริการอาจมองว่าทำการตลาดหรือทำการเสนอขายที่ไม่เหมาะสมและไม่เป็นที่พอใจของผู้ใช้บริการ ส่งผลให้เกิดการสูญเสียลูกค้าได้ ดังนั้น การให้ผู้ให้บริการรับทราบการมีอยู่ของรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นต้นเช่นเดียวกับรายการส่งเสริมการขายปกติเป็นการทั่วไปนั้นจึงเป็นวิธีการที่มีความเหมาะสมมากกว่า โดยไม่จำเป็นต้องบังคับให้ผู้ให้บริการต้องเสนอขายรายการส่งเสริมการขายดังกล่าวเป็นลำดับแรกกับผู้ใช้บริการทุกคนในทุกกรณี
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	ไม่เห็นด้วย เหตุผลตามข้อ ๒ นอกจากนี้การคิดค่าบริการตามปริมาณการใช้งานจริงของอินเทอร์เน็ตที่คิดเป็นหน่วยกิโลไบต์ ทางบริษัทขอชี้แจงว่าด้วยข้อจำกัดระบบการทำงานและอุปกรณ์ของบริษัทฯไม่สามารถที่จะคิดคำนวณเงินเป็นหน่วยที่ย่อยได้ จะคิดหลักตามหลักเป็นสตางค์ บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยที่ กสทช. ได้มีการกำกับในกรณีที่มีการเปิดบริการหมายเลขใหม่ การโอนย้าย เลขหมาย หรือ ระยะเวลาของรายการส่งเสริมการขายของผู้ใช้บริการสิ้นสุดลง ต้องแจ้งรายการส่งเสริมการขายหลักชั้นต้นเป็นอันดับแรกก่อนการนำเสนอรายการส่งเสริมการขายอื่น ซึ่งในความเป็นจริง การกำกับควรที่จะคำนึงถึงผู้ใช้บริการก่อน เป็นสำคัญ ในการเลือกใช้ตามเหมาะสมของพฤติกรรมผู้ใช้บริการ ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯได้ดำเนินการและบริหารจัดการด้านการให้บริการและดูแลลูกค้าเป็นอย่างดีอยู่แล้ว

ประเด็นที่ ๒. การกำกับโครงสร้างอัตราค่าบริการ ๒.๑ รายงานโครงสร้างอัตราค่าบริการ มีวิธีการและรายละเอียดข้อมูลรายการส่งเสริมการขายที่ต้องนำเสนอแก่สำนักงาน กสทช. เหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๙ ของร่างประกาศฯ) ๒.๒ วิธีการตรวจสอบโครงสร้างอัตราค่าบริการ มีหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไข และวิธีการปรับปรุงให้เป็นไปตามที่ประกาศกำหนด เหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๑๐ – ๑๑ ของร่างประกาศฯ)

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
๒.๑ รายงานโครงสร้างอัตราค่าบริการ มีวิธีการและรายละเอียดข้อมูลรายการส่งเสริมการขายที่ต้องนำเสนอแก่สำนักงาน กสทช. เหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๙ ของร่างประกาศฯ)	
นายโสภณ หนูรัตน์ /มูลนิธิเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	เห็นด้วยกับร่างประกาศฯ
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ตเวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	เป็นการส่งรายงานปกติเป็นประจำทุกเดือน
นายวันชัย ฉัตรฐิติ / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	กรณีสำนักงาน กสทช. จะขอข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับจำนวนผู้ใช้บริการในแต่ละรายการส่งเสริมการขาย ทาง DTN เห็นว่าข้อมูลส่วนนี้ตรงกับข้อมูลส่วนที่นำเสนอในรายงานบัญชีแยกประเภทแล้ว นำข้อมูลจากส่วนนั้นมาทดแทนได้หรือไม่
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	ข้อ ๙ ของร่างประกาศฯ บริษัทฯ ขอขยายระยะเวลานำส่งเป็นภายใน ๑๕ วันนับจากวันสิ้นเดือน เพื่อให้มีเวลาในการจัดเตรียมรายงานและนำเสนอให้แก่สำนักงาน กสทช. และในส่วนข้อ (๙) ข้อมูลเพิ่มเติมตามที่สำนักงาน กสทช. กำหนด หากจะมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติม สำนักงาน กสทช. ควรจะต้องจัดการประชุมกลุ่มย่อยกับผู้ประกอบการก่อนแล้วจึงออกเป็นประกาศสำนักงาน กสทช.
บจก. ทูรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซลคอมมิวนิเคชั่น (หนังสือที่ TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ มีความเห็นว่าการปรับเปลี่ยนวิธีการนำส่งข้อมูลเป็นการนำส่งข้อมูลในรูปแบบเอกสารข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เพียงช่องทางเดียว ในขณะที่ สำนักงาน กสทช. ยังไม่มีการกำหนดหลักเกณฑ์รูปแบบและวิธีการส่งหนังสือ เอกสารและข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์อย่างเป็นทางการในภาพรวมของ สำนักงาน กสทช. ที่แน่นอนชัดเจน เหมือนกับการนำส่งเป็นหนังสือทางช่องทางปกติที่มีการรับรองว่าเป็นการนำส่งโดยชอบด้วยกฎหมายและมีการลงรับเอกสารโดยสำนักงาน กสทช. อย่างถูกต้อง จะก่อให้เกิดข้อโต้แย้งความชอบด้วยกฎหมายของการนำส่งเอกสารและข้อมูลในรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ และไม่สามารถนำมาเป็นหลักฐานการนำส่งที่ถูกต้องและเป็นที่ยอมรับทางกฎหมายหรือเป็นหลักฐานที่ใช้ในชั้นการดำเนินคดีทางศาลได้ นอกจากนี้ ยังอาจก่อให้เกิดความคลั่งในการดำเนินการ หากแต่ละสำนักในสำนักงาน กสทช. กำหนดวิธีการนำส่งข้อมูลในรูปแบบเอกสารข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ที่แตกต่างกัน โดยไม่มีระเบียบวิธีปฏิบัติของสำนักงาน กสทช. ที่ชัดเจนแน่นอน ดังนั้น จึงยังไม่ควรกำหนดการนำส่งข้อมูลในรูปแบบเอกสารข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ไว้ในร่างประกาศฯ
บมจ. ทีโอที จำกัด (หนังสือด่วนที่สุด เลขที่ ทีโอที/๑๕๑ ลงวันที่	(ร่าง) ประกาศนี้ไม่ควรกำหนดข้อ ๙ (๙) ไว้ เพราะการกำหนดให้ส่งข้อมูลเพิ่มเติมตามที่สำนักงาน กสทช. กำหนด ไม่มีความชัดเจนว่าสำนักงาน กสทช. จะกำหนดอะไร จะขอข้อมูลลักษณะใด และจะมีผลกระทบต่อข้อมูลภายในทางธุรกิจของผู้รับใบอนุญาตหรือไม่ จึงขอเสนอให้ตัด ข้อ ๙ (๙) ใน (ร่าง) ประกาศนี้ออกไป

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	
๒.๒ วิธีการตรวจสอบโครงสร้างอัตราค่าบริการ มีหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไข และวิธีการปรับปรุงให้เป็นไปตามที่ประกาศกำหนด เหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๑๐ – ๑๑ ของร่างประกาศ)	
นายโสภณ หนูรัตน์ /มูลนิธิเพื่อ คุ้มครองผู้บริโภค (แสดงความเห็น ในที่ประชุม)	เสนอให้ตรวจสอบเป็นรายนาที่ โดยไม่เฉลี่ยทุกโปร ส่วนการกำกับโดยค่าเฉลี่ยตรงภาคผนวก ก ก็ควรเปลี่ยนเป็นการกำกับเป็นรายนาที่
บจก. ทู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น (หนังสือที่ TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ เห็นว่า การกำหนดอัตราส่วนถ่วงน้ำหนักระหว่างรายการส่งเสริมการขายหลักและรายการส่งเสริมการขายเสริมในสัดส่วนร้อยละ ๗๐ และ ๓๐ ตามลำดับในข้อ ๑๐ (๑) ไม่มีความเหมาะสม เนื่องจากผู้ใช้บริการกว่าร้อยละ ๙๐ ใช้บริการตามรายการส่งเสริมการขายหลัก ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนถ่วงน้ำหนักตามร่างประกาศ จะยิ่งทำให้การคำนวณอัตราเฉลี่ยเพื่อใช้ตรวจสอบโครงสร้างอัตราค่าบริการยิ่งผิดเพี้ยนไม่ตรงกับข้อเท็จจริงมากยิ่งขึ้น จึงขอเสนอให้ใช้อัตราส่วนถ่วงน้ำหนักเดิม นอกจากนี้ บริษัทฯ ขอเสนอให้ตัดข้อความในวรรค ๒ ของ ข้อ ๑๐ (๑) ออก โดยบริษัทฯ เห็นว่า ไม่ควรแยกการคำนวณอัตราเฉลี่ยสำหรับบริการเสี่ยงระหว่างรายการส่งเสริมการขายที่คิดค่าบริการเป็นนาที่ออกจากรายการส่งเสริมการขายที่คิดค่าบริการเป็นวินาที เนื่องจาก ไม่สอดคล้องกับการออกแบบรายการส่งเสริมการขายของผู้ให้บริการที่มีการคำนวณอัตราค่าบริการและต้นทุนการให้บริการที่สมดุลร่วมกันระหว่างรายการส่งเสริมการขายที่คิดค่าบริการเป็นนาที่และวินาที เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้ประโยชน์สูงสุดจากการมีทางเลือกในการใช้บริการในอัตราค่าบริการที่เหมาะสมทั้งการคิดค่าบริการเป็นนาที่และวินาที และผู้ให้บริการยังสามารถประกอบกิจการต่อไปได้ บริษัทฯ ขอเสนอให้ตัดข้อ ๑๐ (๒) ออก เนื่องจากบริษัทฯ เห็นว่า ไม่ควรกำกับดูแลหรือกำหนดอัตราค่าบริการเฉลี่ยสำหรับอัตราค่าบริการในส่วนที่เกินกว่าสิทธิการใช้งานตามความเห็นในข้อ ๑.๒
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลง วันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	การกำหนดให้อัตราเฉลี่ยของรายการส่งเสริมการขายที่คิดเป็นนาที่และวินาทีต้องไม่เกินอัตราอ้างอิงตามข้อ ๖ (๑) นั้น บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยเนื่องจากอัตราอ้างอิงที่กำหนดนั้นเป็นการคำนวณเฉลี่ยจากรายการส่งเสริมการขายของผู้ให้บริการหลัก ๓ รายช่วงเดือน ม.ค. - มิ.ย. ๖๑ โดยไม่ได้แยกการคำนวณตามรายการส่งเสริมการขายที่คิดเป็นนาที่และวินาที ดังนั้นจึงควรคิดดูจากอัตราเฉลี่ยรวมเท่านั้น โดยไม่ต้องแบ่งแยกเป็นรายการส่งเสริมการขายที่คิดเป็นนาที่และวินาที และการแยกกำกับรายการส่งเสริมการขายที่คิดเป็นนาที่และวินาทียังทำให้การกำกับดูแลมีความยุ่งยากมากขึ้นอีก
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ท เวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทขอยืนยันในหลักการถ่วงน้ำหนัก ๘๐:๒๐ เนื่องจากปัจจุบันปริมาณการซื้อ On top มีไม่สูงมากนัก เมื่อเทียบกับปริมาณการซื้อของผู้ใช้บริการทั้งหมด
บมจ. ทีโอที จำกัด (หนังสือด่วน ที่สุด เลขที่ ทีโอที/๑๕๑ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	จากการประชาพิจารณ์ ยังมีข้อเสนอในประเด็นของการถ่วงน้ำหนักรายการส่งเสริมการขายหลักและรายการส่งเสริมการขายเสริม ในสัดส่วนร้อยละ ๗๐ และ ๓๐ ตามลำดับ ว่ามีที่มาของการคำนวณอย่างไร ประกอบกับอัตราค่าบริการตามที่กำหนดไว้ในภาคผนวก ก ข และ ค นั้น สำนักงาน กสทช. ใช้ข้อมูลที่อาจไม่เป็นปัจจุบันที่สภาพตลาดโทรคมนาคมและพฤติกรรมผู้ใช้บริการมีการเปลี่ยนแปลงไปแล้ว

ประเด็นที่ ๓. การทบทวนโครงสร้างอัตราค่าบริการ

การทบทวนโครงสร้างอัตราค่าบริการ มีระยะเวลา ตลอดจนข้อมูลและเอกสารหลักฐานซึ่งต้องนำเสนอเพื่อประกอบการทบทวน มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๑๒ – ๑๓ ของร่างประกาศฯ)

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
การทบทวนโครงสร้างอัตราค่าบริการ มีระยะเวลา ตลอดจนข้อมูลและเอกสารหลักฐานซึ่งต้องนำเสนอเพื่อประกอบการทบทวน มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๑๒ – ๑๓ ของร่างประกาศฯ)	
นายณัฏพณ รัตนสมาหาร / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	แทนที่จะกำหนดให้มีการทบทวนการกำกับดูแลอัตราค่าบริการทุกสามปี ขอความร่วมมือให้ กสทช. ตั้งเป้าหมายว่าจะเลิกกำกับอัตราค่าบริการในตลาดค้าปลีก (Retail Market) ภายในสามปี ปัจจุบันต่างประเทศกำกับแต่ค่าเชื่อมต่อโครงข่าย (Interconnection Charge : IC) ในตลาดค้าส่ง (Wholesale Market) โดยค่า IC ของประเทศไทยอยู่ที่ ๑๙ สตางค์ และมีแนวโน้มจะปรับลดลง ดังนั้น สถานการณ์ปัจจุบันคืออัตราอ้างอิงสำหรับค่า IC ยังไม่ได้ปรับลดลง แล้ว กสทช. จะไปกำหนดให้อัตราค่าบริการในตลาดค้าปลีกลดลงก่อนได้อย่างไร การกระทำเช่นนี้จะส่งผลให้รายเล็กไม่สามารถแข่งขันได้เพราะทุกครั้งที่โทรออกจากโครงข่ายของตัวเอง จะต้องจ่ายถึง ๑๙ สตางค์ให้กับผู้ให้บริการรายอื่น
นายวันชัย ฉัตรฐิติ / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	ยืนยันให้สำนักงาน กสทช. เปลี่ยนจากการทบทวนทุกสามปี เป็นเมื่อครบสามปี จะยกเลิกการกำกับดูแลอัตราค่าบริการในตลาดค้าปลีกแทน เพราะตลาดมีการแข่งขันที่สูงอยู่แล้ว
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	ข้อ ๑๓ ของร่างประกาศฯ ข้อมูลตาม (๑) รายได้และปริมาณการใช้งานจริง นำส่งพร้อมกับรายงานบัญชีแยกประเภทในกิจการโทรคมนาคมแล้ว ซึ่งปัจจุบันผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้ง ๕ รายก็มีหน้าที่ต้องจัดทำ Accounting Separation อยู่แล้ว จึงเป็นการซ้ำซ้อน จึงขอความกรุณาทางสำนักงานตัดรายงานนี้ออกหากมีหน้าที่ต้องส่ง Accounting Separation แล้ว สำหรับข้อมูลตาม (๒) จำนวนผู้ใช้บริการที่ใช้รายการส่งเสริมการขายหลักและจำนวนผู้ใช้บริการที่ใช้รายการส่งเสริมการขายเสริม ขอให้พิจารณาปรับลดการนำส่งเหลือปีละครั้งเพื่อไม่ให้เป็นการระต่อผู้ประกอบการมากเกินไป ส่วนข้อมูลตาม (๓) และ (๔) ขอให้สำนักงานจัดประชุมร่วมกับผู้ให้บริการทุกรายเพื่อกำหนดข้อมูลที่ต้องรายงานร่วมกันและจัดทำเป็นประกาศสำนักงาน กสทช. เพื่อให้มีผลบังคับใช้ต่อไป
นางสาวกุลฤติ จาดป้อม / บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	เห็นว่า AWN มีหน้าที่ในการนำส่งข้อมูลให้กับผู้กำกับดูแลหลายกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงพาณิชย์ กสท. รวมถึงผู้จัดเก็บภาษี ในส่วนของการขอข้อมูลให้บริษัทเปิดเผยถึง ปีละสองครั้ง บริษัทฯ เสนอให้เปลี่ยนเป็นปีละครั้ง และขอให้เป็นช่วงหลังจากปิดบัญชีเมื่อมีผู้ตรวจสอบบัญชีแล้ว ถึงกระนั้นข้อมูลที่จะมีอาจไม่สอดคล้องกับรูปแบบที่ กสทช. กำหนด จึงขอหารือเพิ่มเติมว่ารายละเอียดใดบ้างที่บริษัทฯ สามารถนำส่งได้ และรายละเอียดใดบ้างที่สามารถทดแทนด้วยข้อมูลที่ใกล้เคียงที่บริษัทฯ มีอยู่แล้ว
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	การทบทวนอัตราค่าบริการทุกๆ ๓ ปี เป็นการทำลายอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในอนาคตระยะยาว ซึ่งส่งผลให้กับการดำเนินกิจการและการประมูลในอนาคต หากมีการปรับลดทุกๆ ๓ ปี ทางบริษัทไม่สามารถเรียกเก็บค่าใช้จ่ายกับผู้ใช้บริการได้ ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถให้บริการที่ดีกับผู้ใช้บริการได้ในอนาคต ตามข้อ ๑๓ ของร่างประกาศ การนำส่งรายได้ และปริมาณการใช้งานจริง ตลอดจนจำนวนผู้ใช้บริการ ถือว่าเป็นข้อมูลความลับทางการตลาด ไม่สามารถส่งให้บุคคลภายนอก มีผลต่อการดำเนินธุรกิจและการแข่งขัน อีกทั้งข้อมูลบางส่วนอยู่ในรายงานบัญชีแยกประเภท ที่บริษัทจัดทำรายงานประจำปี ซึ่งต้องผ่านผู้ตรวจสอบบัญชี ดังนั้นหาก กสทช. ต้องการข้อมูลก็สามารถดูได้จากข้อมูลในส่วนนี้ ทางบริษัทไม่สามารถนำส่งข้อมูลทุก ๓๐ กันยายน และ ๓๑ มีนาคม ของทุกปี ได้ เนื่องจากข้อมูลที่จะส่งให้ต้องผ่านการเห็นชอบจากผู้ตรวจสอบบัญชี ประจำปี

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
นางสาวพสธร อรัญญพงษ์ไพศาล / บมจ. กสท โทรคมนาคม (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	เรื่องการทบทวนอัตราค่าบริการ มีคำถามว่าจะใช้รายได้และปริมาณการใช้งานจริงเป็นเกณฑ์ในการกำหนดอัตราอ้างอิงเพียงปัจจัยเดียวหรือไม่ จะนำส่วนแบ่งทางการตลาดมาร่วมพิจารณาด้วยหรือไม่ บริษัทฯ เสนอให้ร่างประกาศแสดงหลักเกณฑ์ที่จะใช้ในการทบทวนด้วยเพื่อให้เกิดความชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทฯ เสนอให้ทบทวนอัตราค่าบริการให้แตกต่างกันระหว่างผู้ให้บริการรายเล็กและรายใหญ่ โดยธรรมชาติของตลาด รายเล็กจะเน้นไปที่ผู้ใช้บริการเฉพาะกลุ่ม ผู้ให้บริการเองก็เลือกผู้ให้บริการด้วย เพราะฉะนั้นขอให้คำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายในการทำการตลาดที่แตกต่างกันระหว่างแต่ละราย และร่างกฎเกณฑ์แยกตลาดด้วย การกำกับด้วยเกณฑ์เดียวเช่นนี้ทำให้รายเล็กไม่สามารถเข้าถึงการให้บริการอย่างเสรีและเป็นธรรมได้
บจก. ทูร มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น (หนังสือที่ TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยกับข้อ ๑๓ ที่ระบุให้นำส่งข้อมูลในรูปแบบเอกสารข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ในร่างประกาศฉบับนี้ตามความเห็นในข้อ ๒.๑ นอกจากนี้ ข้อมูลที่ระบุในข้อ ๑๓ เป็นข้อมูลที่ไม่สามารถนำส่งได้ เนื่องจากบริษัทไม่สามารถจำแนกรายละเอียดข้อมูลให้สอดคล้องหรือเป็นไปตามรายละเอียดตามที่ร่างประกาศฯ กำหนด จึงไม่สามารถดำเนินการส่งข้อมูลตามข้อ ๑๓ ได้ในทางปฏิบัติ อันจะก่อให้เกิดปัญหาในการปฏิบัติตามร่างประกาศฯ จึงขอให้ กสทช. พิจารณาดัดข้อ ๑๓ ออกจากร่างประกาศฯ
บมจ. ทีโอที จำกัด (หนังสือ ส่วนที่ ๒ เลขที่ ทีโอที/๑๕๑ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	ควรที่จะมีการทบทวนโครงสร้างอัตราค่าบริการเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปและควรนำข้อมูลสภาพการแข่งขันในตลาดมาใช้ประกอบการพิจารณากำหนดและทบทวนโครงสร้างอัตราค่าบริการด้วย หากตลาดมีการแข่งขันสูงและมีช่องทางการเข้าสู่ตลาดของผู้รับใบอนุญาตรายใหม่เพียงพอแล้ว อาจมีการทบทวนว่าไม่จำเป็นต้องกำกับดูแลโครงสร้างอัตราค่าบริการล่วงหน้าในตลาดนี้อีก ในส่วนการนำส่งข้อมูลตามข้อ ๑๓ ของ (ร่าง) ประกาศนี้ ควรมีข้อยกเว้นกรณีผู้รับใบอนุญาตรายเล็กที่มีเลขหมายเปิดใช้งานไม่เกิน ๑ ล้านเลขหมาย (ตามที่ให้ความเห็นไว้ในข้อ ๑.๑)
นายคณมมาศ มณีอัญญะเฟื่องฟู / สมาคมผู้บริโภคจังหวัดขอนแก่น (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	ประเด็นเรื่องการทบทวนโครงสร้างอัตราค่าบริการเรื่องการทบทวน คิดว่า ๓ ปีเป็นกรอบเวลาที่นานเกินไป เสนอให้เป็นปีต่อปี เพราะเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว ถึงแม้ว่าจะมีข้อความแนบท้ายว่าอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสมก็ตาม

ประเด็นที่ ๔. หน้าที่ของผู้รับใบอนุญาต

๔.๑ การกำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศ รวมถึงผู้ได้รับอนุญาต สัมปทาน หรือ สัญญาให้ประกอบกิจการโทรคมนาคมจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน หรือ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) อยู่ก่อนวันที่พระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. ๒๕๔๔ ใช้บังคับทุกราย มีหน้าที่ตามหมวด ๒ ของร่างประกาศฯ มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร

๔.๒ หน้าที่ของผู้รับใบอนุญาต ซึ่งได้แก่ การแจ้งโครงสร้างอัตราค่าบริการแก่สำนักงาน กสทช. การจัดให้มีระบบการแจ้งเตือนและแสดงข้อมูลการให้บริการแก่สำนักงาน กสทช. การจัดให้มีระบบการแจ้งเตือนและแสดงข้อมูลการให้บริการ ตลอดจนการแจ้งปริมาณการใช้งานจริงและค่าบริการที่ต้องชำระแก่ผู้ให้บริการ การแจ้งข้อมูลเป็นการทั่วไป เงื่อนไขการให้บริการเมื่อสิ้นสุดอายุการใช้งาน เงื่อนไขการเปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขาย การเปลี่ยนแปลงรอบการใช้งานและรอบการชำระเงิน โดยไม่เรียกเก็บค่าใช้จ่ายตามที่กำหนดไว้ในหมวด ๒ ของร่างประกาศฯ มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๑๔-๒๑ ของร่างประกาศฯ)

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
๔.๑ การกำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศ รวมถึงผู้ได้รับอนุญาต สัมปทาน หรือ สัญญาให้ประกอบกิจการโทรคมนาคมจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน หรือ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) อยู่ก่อนวันที่พระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. ๒๕๔๔ ใช้บังคับทุกราย มีหน้าที่ตามหมวด ๒ ของร่างประกาศฯ มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร	
นายกชนมาศ มณีอัญญะเฟื่องฟู / ผู้แทนนายโสภณ หนูรัตน์ (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	เห็นด้วย
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	เห็นด้วยกับการที่กำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศทุกรายต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแลบนพื้นฐานเดียวกันและการปฏิบัติที่เท่าเทียม แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ขอให้ข้อสังเกตว่า สำหรับผู้ได้รับอนุญาต สัมปทาน หรือ สัญญาให้ประกอบกิจการโทรคมนาคมจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หรือ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) อยู่ก่อนวันที่พระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. ๒๕๔๔ นั้น ปัจจุบันไม่มีผู้รับอนุญาตให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศรายใดที่ให้บริการภายใต้สัญญาสัมปทาน จากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หรือ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) แล้ว ดังนั้น จึงอาจไม่จำเป็นต้องกำหนดไว้ใน (ร่าง) ประกาศฉบับนี้
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	เหมาะสมแล้ว เป็นการกำหนดมาตรการให้ผู้ประกอบการทุกรายรวมถึง MVNO ทุกรายมีหน้าที่เหมือนกัน เป็นมาตรฐานเดียวกัน
บจก. ทู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซลคอมมิวนิเคชั่น (หนังสือที่ TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ เสนอให้ตัด “รวมถึงผู้ได้รับอนุญาต สัมปทาน หรือ สัญญาให้ประกอบกิจการโทรคมนาคมจากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หรือ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) อยู่ก่อนวันที่พระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. ๒๕๔๔ ใช้บังคับ” ออก เนื่องจากปัจจุบันไม่มีผู้รับใบอนุญาตสัมปทานหรือ สัญญาในลักษณะดังกล่าวแล้ว

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	๔.๒ หน้าที่ของผู้รับใบอนุญาต ซึ่งได้แก่ การแจ้งโครงสร้างอัตราค่าบริการแก่สำนักงาน กสทช. การจัดให้มีระบบการแจ้งเตือนและแสดงข้อมูลการให้บริการแก่สำนักงาน กสทช. การจัดให้มีระบบการแจ้งเตือนและแสดงข้อมูลการให้บริการ ตลอดจนการแจ้งปริมาณการใช้งานจริงและค่าบริการที่ต้องชำระแก่ผู้ให้บริการ การแจ้งข้อมูลเป็นการทั่วไป เงื่อนไขการให้บริการเมื่อสิ้นสุดอายุการใช้งาน เงื่อนไขการเปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขาย การเปลี่ยนแปลงรอบการใช้งานและรอบการชำระเงิน โดยไม่เรียกเก็บค่าใช้จ่ายตามที่กำหนดไว้ในหมวด ๒ ของร่างประกาศฯ มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร (ข้อ ๑๔-๒๑ ของร่างประกาศฯ)
นายวันชัย ฉัตรฐิติ / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	ประเด็นการกำหนดหน้าที่ผู้รับใบอนุญาต เป็นการกำกับที่มากเกินไป (Micro Regulation) ควรระบุเป็นกรอบใหญ่จะเหมาะสมกว่า ปัจจุบัน DTN มีการแจ้งเตือนล่วงหน้าเมื่อมียอดเงินคงเหลือ ๒๐ บาท เหตุใดสำนักงานต้องเขียนระบุเป็นตัวเลข ๑๐ บาทด้วย ส่วนกรณีบริการอินเทอร์เน็ต DTN จะมีการตั้งค่าไว้ว่ารายการส่งเสริมการขาย Postpaid จะเป็นแบบ Unlimited คือ ความเร็วของบริการอินเทอร์เน็ตจะลดลงเมื่อใช้สิทธิการใช้งานในรายการส่งเสริมการขายหมด ส่วนสำหรับ Prepaid DTN จะเตือนก็ต่อเมื่อแพ็คเกจหมด การกำกับอย่างละเอียดแบบที่ กสทช. กำหนดจะทำให้มีจำนวน SMS ส่งไปถึงผู้ใช้บริการมากเกินไป จนทำให้ผู้ใช้บริการไม่สนใจการแจ้งเตือน DTN จึงขอเสนอว่า ให้ใช้คำรวมๆ ในร่างประกาศว่าแจ้งเตือนตามความเหมาะสม นอกจากนี้ยังมีวิธีการเตือนเมื่อเกิดกิจกรรมบางอย่าง เช่น หากลูกค้าโทรออกแล้ว ขณะที่วงเงินเหลือน้อย DTN จะแจ้ง แต่หากลูกค้าไม่ได้ใช้บริการอะไร บริษัทฯ จะไม่แจ้งเตือนเพราะไม่อยากส่ง SMS ไปรบกวนลูกค้ามากเกินไป เรื่องอัตราเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละบริการ ขออธิบายวิธีการเลือกรายการส่งเสริมการขายของผู้ใช้บริการ ดังนี้ โดยปกติลูกค้า Postpaid จะเลือกแพ็คเกจโดยกำหนดว่ารายเดือนจะจ่ายเท่าใด ใช้บริการเสียง เท่าใด และใช้ปริมาณอินเทอร์เน็ตเท่าใด การตัดสินใจเลือกซื้อบริการจึงไม่ได้ขึ้นกับอัตราค่าบริการต่อหน่วย การระบุอัตราต่อหน่วยในร่างประกาศไม่เกิดประโยชน์ และอาจก่อให้เกิดความสับสน หากต้องเสนออัตราค่าบริการเฉลี่ยบนหน้าเว็บ จะมีข้อมูลมากเกินไป นอกจากนี้ อาจเกิดประเด็น เช่น หากมีสองแพ็คเกจที่มีราคาเหมาะสมเท่ากันและปริมาณตามสิทธิการใช้งานเท่ากัน แต่หากผู้ให้บริการต่างรายแบ่ง (Allocate) ค่าบริการต่อหน่วยแตกต่างกัน จะทำให้ผู้บริโภคสับสนหรือไม่ เหตุใดอัตราค่าบริการต่อหน่วยจึงแตกต่างกัน ทั้งที่ค่าบริการเหมาะสมและสิทธิการใช้งานเท่าเทียมกัน
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	ข้อ ๑๔ ของร่างประกาศฯ บริษัทฯ ขอขยายระยะเวลานำส่งเป็นภายใน ๑๕ วันนับจากวันสิ้นเดือน เพื่อให้มีเวลาในการจัดเตรียมรายงานและนำส่งให้แก่สำนักงาน กสทช. ข้อ ๑๕ ของร่างประกาศฯ บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการแจ้งเตือนและแสดงข้อมูลการให้บริการให้กับผู้ใช้บริการอยู่แล้ว แต่รายละเอียดการแจ้งเตือนอาจจะไม่ตรงกับข้อความตามร่างประกาศ บริษัทฯ เห็นว่าในร่างประกาศฯ ควรเขียนเพียงกรอบกว้างๆ ส่วนรายละเอียดของการแจ้งเตือนสำนักงาน กสทช. ควรจะจัดประชุมร่วมกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายเพื่อร่วมกันกำหนดรายละเอียดที่สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้งานของผู้ใช้บริการ ความเป็นไปได้ทางเทคนิค และที่สำคัญจะต้องไม่ก่อให้เกิดการรบกวนแก่ผู้ใช้บริการ และเมื่อได้แนวทางแล้วจึงจัดทำเป็นประกาศสำนักงาน กสทช. ต่อไป ซึ่งบริษัทฯ เห็นว่าน่าจะสะดวกในการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและพฤติกรรมของผู้ใช้บริการมากกว่า ข้อ ๑๕ (๔) และข้อ ๑๗ ของร่างประกาศฯ บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยกับการต้องแสดงอัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งานของรายการส่งเสริมการขายเฉลี่ยต่อหน่วยของแต่ละประเภทบริการ เนื่องจากการเลือกใช้บริการส่งเสริมการขายของผู้ใช้บริการ จะเลือกจากปริมาณการใช้งานจริงของบริการต่างๆ และราคารวมของรายการส่งเสริมการขาย ไม่ได้พิจารณาเลือกจากราคาต่อหน่วยของแต่ละบริการโดยตรง ดังนั้นการเปิดเผยข้อมูลค่าบริการต่อหน่วยสำหรับแต่ละบริการนั้นจึงไม่ได้มีประโยชน์ต่อผู้บริโภคและอาจทำให้ผู้บริโภคสับสนมากขึ้นได้ เนื่องจากวิธีการจัดสรรค่าบริการแต่ละบริการของผู้ให้บริการแต่ละรายไม่เหมือนกัน อาจทำให้

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	รายการส่งเสริมการขายที่มีสิทธิประโยชน์เท่ากันของผู้ให้บริการแต่ละรายมีอัตราค่าบริการต่อหน่วยที่แตกต่างกันได้ นอกจากนี้ผู้ใช้บริการแต่ละรายก็อาจให้มูลค่าของแต่ละบริการไม่เท่ากันตามพฤติกรรมการใช้ของตนเอง การแสดงอัตราค่าบริการเฉลี่ยของแต่ละบริการในรายการส่งเสริมการขายสำหรับกรณีระบบรายเดือนนั้น จึงไม่ได้มีส่วนช่วยในการตัดสินใจเลือกของผู้ใช้บริการและยังจะทำให้เกิดความสับสนเมื่อผู้ใช้บริการทำการเปรียบเทียบรายการส่งเสริมการขายระหว่างผู้ให้บริการ ข้อ ๑๘ ของร่างประกาศฯ บริษัทฯ ไม่เห็นด้วยที่กำหนดให้การต่ออายุรายการส่งเสริมการขายเสริมจะต้องให้ผู้ใช้บริการแจ้งความประสงค์ก่อนทุกครั้ง (opt-in) เนื่องจากพฤติกรรมการใช้งานรายการส่งเสริมการขายเสริมของผู้ใช้บริการรายการส่งเสริมการขายลักษณะนี้ต้องการใช้งานอย่างต่อเนื่อง การกำหนดให้ต้องเป็น opt-in หากผู้ใช้บริการลืมนัดสมัครจะเกิดปัญหาการใช้งานที่หยุดชะงัก หรืออัตราค่าบริการตามรายการส่งเสริมการขายหลักซึ่งมีอัตราสูงกว่า จะทำให้เกิดปัญหาข้อร้องเรียนตามมา อีกทั้งบริษัทฯ ได้มีการแจ้งเงื่อนไขการใช้บริการไว้แล้ว และก่อนจะ renew ก็จะมี sms แจ้งเตือน พร้อมแจ้งวิธีการ opt-out ไว้ให้ทุกคนอยู่แล้ว บริษัทฯ จึงเห็นว่าการกำหนดให้เป็น opt-in จะก่อให้เกิดปัญหาแก่ผู้ใช้บริการโดยส่วนใหญ่มากกว่าและจะทำให้เกิดปัญหาข้อร้องเรียนมากขึ้น ข้อ ๑๙ ของร่างประกาศฯ บริษัทฯ ไม่เห็นด้วย เนื่องจากจะเป็นการทำให้ผู้ใช้บริการเสียประโยชน์หากบังคับให้เปลี่ยนไปใช้รายการส่งเสริมการขายใหม่ที่มีอัตราค่าบริการเหมาจ่ายรวมเท่ากับหรือต่ำกว่าเดิม แต่รายการส่งเสริมการขายนั้นๆ อาจจะไม่เหมาะสมกับพฤติกรรมการใช้งานของผู้ใช้บริการรายนั้นๆ เช่น รายการส่งเสริมการขายใหม่มีอัตราเหมาจ่ายลดลงแต่มีสิทธิการใช้งานน้อยกว่าพฤติกรรมการใช้งานปกติของผู้ใช้บริการ ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนเกินเพิ่มขึ้น โดยเมื่อรวมรายจ่ายทั้งหมดกลับพบว่าผู้ใช้บริการเสียค่าใช้จ่ายมากขึ้นและจะทำให้เกิดข้อร้องเรียนเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ที่ผ่านมา การดำเนินการของบริษัทฯ ได้ทำการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้งานและค่าใช้จ่ายโดยรวมของผู้ใช้บริการก่อนและนำเสนอรายการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมเพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจในการใช้บริการ ข้อ ๒๐ ของร่างประกาศฯ บริษัทฯ ไม่เห็นด้วย เนื่องจากการเก็บค่าธรรมเนียมในการเปลี่ยนรายการส่งเสริมการขายของ prepaid นั้น เพื่อ ๑. เป็นกลไกป้องกันไม่ให้เกิดการเปลี่ยนรายการส่งเสริมการขายเพื่อใช้สิทธิประโยชน์เพียงบางอย่างโดยไม่ได้มีความตั้งใจจะใช้บริการตามรายการส่งเสริมการขายนั้นๆ เช่น ผู้ใช้บริการเปลี่ยนรายการส่งเสริมการขายสลับไปมาระหว่างรายการส่งเสริมการขายที่มีอัตราค่าบริการต่ำกว่าปกติในช่วงเวลา ๒. เพื่อต้องการให้ผู้บริโภคพิจารณาอย่างรอบคอบว่ารายการส่งเสริมการขายที่ต้องการเปลี่ยนนั้นเหมาะกับการใช้งานของผู้บริโภคจริงๆ ก่อนที่จะทำการเปลี่ยนรายการส่งเสริมการขาย การให้เปลี่ยนรายการส่งเสริมการขายโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายอาจทำให้ผู้บริโภคไม่ศึกษาหาข้อมูลของรายการส่งเสริมการขายอย่างรอบคอบก่อนที่จะตัดสินใจ จะส่งผลให้เกิดการร้องเรียนมากยิ่งขึ้น ๓. เพื่อชดเชยต้นทุนในการดำเนินการ การนำเสนอรายการส่งเสริมการขายใหม่สู่ตลาด บริษัทฯ จะมีภาระต้นทุนในด้านต่างๆ ตั้งแต่การเตรียมระบบที่เกี่ยวข้อง เช่น Billing, Provisioning, USSD ต้นทุนการประชาสัมพันธ์ ต้นทุนเกี่ยวกับการฝึกอบรมพนักงาน ต้นทุนของ Call Center และช่องทางในการเปลี่ยนรายการส่งเสริมการขายซึ่งจะมีความซับซ้อนของระบบในการตรวจสอบสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่มีอยู่ในโปรโมชั่นเดิม การถอดสิทธิประโยชน์ออก แล้วจึงเปลี่ยนโปรโมชั่นและเพิ่มสิทธิประโยชน์ต่างๆ กลับเข้าไป ซึ่งมีต้นทุนในการพัฒนาระบบและต้นทุนในการปฏิบัติการจำนวนมาก ซึ่งกรณี prepaid มีแนวโน้มที่จะใช้บริการน้อย หากนำต้นทุนนี้บวกเข้าในอัตราค่าบริการโดยตรงจะทำให้อัตราค่าบริการสูงขึ้น และทำให้ผู้ใช้บริการที่ไม่ได้เปลี่ยนโปรโมชั่นจะเสียประโยชน์จากอัตราค่าบริการที่สูงขึ้น ซึ่งแตกต่างจาก postpaid ที่มีการตกลงค่าบริการรายเดือนเหมาจ่ายและมีปริมาณการใช้งานที่มากกว่า prepaid โดยเปรียบเทียบ บริษัทฯ จึงสามารถประมาณการรายได้และรับภาระต้นทุนเหล่านี้ไว้ได้
นางสาวกุลฤดี จาดป้อม / บจก.	กล่าวถึงประเด็นการแจ้งให้ลูกค้าทราบ และการแสดงข้อมูลเกี่ยวกับการใช้งานว่าใช้รายการส่งเสริมการขายโดยอยู่ เหลือปริมาณการใช้งานเท่าใด รายการส่งเสริม

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	การขายจะสิ้นสุดเมื่อใด รายละเอียดทั้งหมดตั้งแต่ข้อ ๑๔ เป็นต้นไปกำหนดแนวทางปฏิบัติอย่างละเอียด ผู้ให้บริการมีการแจ้งอยู่แล้วและอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามพฤติกรรมการใช้งาน ปัจจุบันรายการส่งเสริมการขายเปลี่ยนแปลงเร็วและมีความหลากหลายสูง ผู้ให้บริการมีสูตรคำนวณอยู่แล้วว่ายอดคงเหลือขั้นต่ำควรเป็นเท่าใดถึงจะแจ้งผู้ใช้บริการ บริษัทฯ จึงเสนอให้ กสทช. กำหนดแค่แนวปฏิบัติเท่านั้น เพื่อจะได้ไม่ต้องแก้ไขประกาศในอนาคตหากจะเปลี่ยนแปลงวิธีการแจ้งข้อมูล
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN ๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทมีความเห็นต่อประกาศ ข้อ ๑๕ (๑) (๒) ว่า บริษัทฯ ได้มีระบบการเตือนแจ้ง โดยมีการคำนวณการแจ้งเตือนในแต่ละรายการส่งเสริมการขายของผู้ใช้บริการแต่ละรายอยู่แล้ว ซึ่งการแจ้งเตือนนั้นมีความเหมาะสมในด้านของระบบ และการใช้บริการของลูกค้า ดังนั้น ไม่ควรกำหนดระบุตัวเลข ซึ่งอาจจะไม่เหมาะสมและไม่สอดคล้องกับการใช้งานของผู้ใช้บริการ และข้อความรายละเอียดดังกล่าว ไม่ควรที่จะระบุในประกาศ ควรนำมาบรรจุอยู่ในแนวปฏิบัติ หากมีความต้องการแก้ไขหรือปรับเปลี่ยนจะได้ไม่ส่งผลกระทบต่อประกาศ ข้อ ๑๕ (๓) เรื่อง การแจ้งเตือนเกี่ยวกับการสิ้นสุดรายการส่งเสริมการขายล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๓ วันเนื่องจากบางรายการส่งเสริมการขายมีระยะเวลาการใช้บริการน้อยกว่า ๓ วัน เช่น ๒๔ ชั่วโมงหรือ ๑ วัน บริษัทฯ จึงขอเสนอแก้ไขข้อความ ดังนี้ “(๓) การแจ้งเตือนเกี่ยวกับการสิ้นสุดการให้บริการตามรายการส่งเสริมการขายที่เลือก ใช้งาน ให้แจ้งผู้ใช้บริการทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่าสามวันก่อนรายการส่งเสริมการขายสิ้นสุดอายุการใช้งาน เว้นแต่รายการส่งเสริมการขายใดที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่าสามวัน ข้อ ๒๐ ผู้รับใบอนุญาตต้องไม่เรียกเก็บค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขายจากผู้ให้บริการ เว้นแต่ในกรณีดังต่อไปนี้ (๑) เมื่อใช้รายการส่งเสริมการขายใดๆ ของบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในลักษณะที่เรียกเก็บค่าบริการล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า ๓๐ วันนับแต่วันที่เปิดใช้บริการรายการส่งเสริมการขาย (๒) เมื่อใช้รายการส่งเสริมการขายใดๆ ของบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในลักษณะที่เรียกเก็บค่าบริการภายหลัง ไม่ครบหนึ่งรอบการชำระเงิน ทางบริษัทเห็นว่าไม่เหมาะสมในการกำกับโดยไม่เรียกเก็บค่าใช้จ่าย ที่ผ่านมา เมื่อมีการเปิดเลขหมายใหม่ หรือ ใช้บริการในการครั้งแรก ผู้ใช้บริการอาจจะไม่รู้หรือเลือกพฤติกรรมไม่เหมาะสมกับการใช้งานของตัวเอง บริษัทฯ ได้ให้สิทธิในการเปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขายในครั้งแรก โดยไม่เก็บค่าธรรมเนียมเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเลือกใช้งานบริการตามรายการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับพฤติกรรมการใช้งานของตนเองมากที่สุด หากเป็นไปตามที่ทาง กสทช. เสนอในเรื่องของการไม่เรียกเก็บค่าเปลี่ยนแปลงนั้น ส่งผลให้ผู้ให้บริการอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขายสูงเกินความจำเป็น โดยไม่คำนึงถึงการใช้งานจริง ซึ่งจะส่งผลให้ระบบมีการทำงานเพิ่มมากขึ้น อาจจะมีผลต่อการให้บริการ เนื่องจาก ระบบจะต้องคำนวณสิทธิประโยชน์ของผู้ใช้บริการในแต่ละราย ที่ควรได้รับผลประโยชน์อะไรบ้างจากการใช้งานที่ผ่านมา สำหรับรายการส่งเสริมการขายบางประเภท ที่ให้สิทธิประโยชน์ในการใช้งานในแต่ละเดือน อาจจะเป็นช่องทางให้ผู้ให้บริการใช้สิทธิประโยชน์ที่ได้รับก่อนเวลาที่กำหนดหลังจากนั้น เปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขายไปรายการส่งเสริมการขายอื่น ทำให้บริษัทสูญเสียรายได้จากการให้บริการในส่วนนี้
นางสาวระพีภัฑิย์ เลิศวงศ์วีรชัย / บจก.ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล	ข้อ ๑๕ เห็นเช่นเดียวกับผู้ให้บริการสองรายก่อนหน้านี้ ไม่ควรระบุยอดเงินที่จะต้องแจ้ง เพราะว่าการกลุ่มผู้ใช้งานหลากหลายและการแจ้งแปรผันไปตามรายการส่งเสริมการขาย การกำหนดยอดเงินคงเหลือ ๑๐ บาทอาจไม่เหมาะสมกับผู้ใช้งานบางกลุ่ม เช่น ผู้ใช้บริการที่เติมเงินเพื่อเลี้ยงเบอร์และเพิ่มวัน หากเดือนทุกครั้งที่

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
คอมมิวนิคชั่น (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	ยอดเงินคงเหลือน้อยกว่า ๑๐ บาท ก็จะเป็นการรบกวนลูกค้า บริษัทฯ จึงเห็นว่าไม่ควรกำหนดข้อปฏิบัติปลีกย่อย ข้อ ๑๖ ปัจจุบันมีการแจ้งค่าบริการตามประกาศมาตรฐานสัญญา เห็นว่าไม่ควรต้องแจ้งเป็น SMS เท่านั้นเพราะตามประกาศมาตรฐานสัญญา ลูกค้าสามารถเลือกได้ว่าจะรับใบแจ้งหนี้ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์หรือเอกสาร หากลูกค้าจะต้องรับ SMS อีกจะซ้ำซ้อนและขัดกับความต้องการของลูกค้า ขอให้วิธีการแจ้งเป็นทางเลือกตามที่กำหนดอยู่ในร่างประกาศมาตรฐานสัญญา และไม่จำเป็นต้องกำหนดเป็นรูปแบบตายตัว
บจก. ทู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซลคอมมิวนิคชั่น (หนังสือที่ TUC/H/REG/๑๘๙/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	บริษัทฯ มีความเห็นว่า ข้อ ๑๕ (๑) - (๔) ควรเป็นการกำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตจัดให้มีระบบแจ้งเตือนหรือระบบแสดงข้อมูลการให้บริการเท่านั้น โดยไม่ควรระบุวิธีการเฉพาะเป็น “ด้วยวิธีส่งผ่านบริการข้อความสั้น เว้นแต่ผู้ใช้บริการจะได้ตกลงเลือกรับการแจ้งด้วยวิธีอื่น” เนื่องจาก รูปแบบการแจ้งเตือนอาจมีการปรับเปลี่ยนไปตามเทคโนโลยีและค่านิยมใช้บริการในแต่ละช่วงเวลาในอนาคต จึงไม่ควรระบุวิธีการตายตัวไว้และอาจปฏิบัติไม่ได้จริงในอนาคต ตัวอย่างเช่น ปัจจุบัน การแจ้งเตือน (Notification) ผ่าน Application ดังเช่น Line หรือ Application ของผู้ให้บริการ เป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้นตามการพัฒนาของเทคโนโลยี แทนที่บริการข้อความสั้น ประกอบกับ การส่งข้อมูลผ่านบริการข้อความสั้นมีข้อจำกัดเรื่องจำนวนตัวอักษรที่ส่งได้ และการก่อให้เกิดความรำคาญแก่ผู้ใช้บริการ ดังนั้น จึงเสนอให้มีการกำหนดวิธีการแจ้งเตือนหรือแสดงข้อมูลการให้บริการที่เปิดกว้าง และมีความยืดหยุ่นเพียงพอต่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี นอกจากนี้ ข้อ ๑๕ (๑) ไม่ควรระบุตายตัวถึงการแจ้งยอดจำนวนเงินคงเหลือเมื่อยอดเงินคงเหลือน้อยกว่า ๑๐ บาท โดยควรให้ผู้ให้บริการสามารถกำหนดจำนวนเงินคงเหลือได้ตามพฤติกรรมการใช้งานของผู้ใช้บริการ เพื่อประโยชน์ในการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และไม่เป็นการแจ้งเตือนที่รบกวนผู้บริโภคมามากจนเกินไป หรือไม่ให้ผู้ใช้บริการรู้สึกได้ว่าผู้ให้บริการเร่งรัดให้มีการเติมเงินเพิ่มเติม ในส่วน ข้อ ๑๕ (๓) ไม่ควรระบุวันในการแจ้งเตือนล่วงหน้าแบบตายตัว “ไม่น้อยกว่าสามวัน” ก่อนรายการส่งเสริมการขายสิ้นสุดอายุการใช้งาน โดยควรปล่อยให้ผู้ให้บริการพิจารณาระยะเวลาการแจ้งเตือนล่วงหน้าได้ตามความเหมาะสมของผู้ใช้บริการแต่ละกลุ่ม แต่ละ Segment หรือแต่ละกรณี และไม่เป็นการแจ้งที่รบกวนผู้บริโภคมามากจนเกินไป เช่นเดียวกับ ข้อ ๑๖ บริษัทฯ ขอเสนอให้ตัด “ด้วยวิธีการส่งข้อความสั้น” เนื่องจากเหตุผลตามความเห็นในวรรคแรก ในส่วนข้อ ๑๙ บริษัทฯ เห็นควรให้ตัด “...หรือต่ำกว่ารายการส่งเสริมการขายเดิม” ออก เนื่องจากจะเป็นการปรับลดอัตราค่าบริการเหมาจ่ายของผู้ใช้บริการ โดยที่ผู้ใช้บริการไม่ได้เลือกเอง เท่ากับว่าผู้ให้บริการใช้ดุลยพินิจเลือกรายการส่งเสริมการขายแทนผู้ให้บริการให้ได้รับสิทธิการใช้งานน้อยลง และอาจกลายเป็นสิทธิการใช้งานที่ไม่เหมาะสมกับพฤติกรรมการใช้งานที่ผ่านมาของผู้ใช้บริการ ทำให้ผู้ใช้บริการไม่คุ้นชินจนเกิดการใช้งานไม่เพียงพอ อันอาจก่อให้เกิดผลเสียต่อผู้บริโภคมามากกว่าในการที่จะต้องชำระค่าบริการส่วนเกิน และผู้ให้บริการอาจโดนร้องเรียนจากผู้ใช้บริการว่าการปรับลดรายการส่งเสริมการขายไม่เหมาะสม ไม่ตรงกับความต้องการใช้งานที่ผ่านมา และอาจก่อให้เกิดเป็นข้อพิพาทเรื่องค่าบริการเพิ่มมากขึ้นได้ นอกจากนี้ โดยปกติ เมื่อรายการส่งเสริมการขายใกล้หมดลง ผู้ให้บริการจะมีการแจ้งเตือนหรือนำเสนอรายการส่งเสริมการขายใหม่ให้ผู้บริโภคได้เลือกใช้หรือปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการใช้งานของผู้บริโภคอยู่แล้ว จึงไม่ควรกำหนดข้อความดังกล่าวไว้
บมจ. ทีโอที จำกัด (หนังสือด่วนที่สุด เลขที่ ทีโอที/๑๕๑ ลงวันที่	สำนักงาน กสทช. ควรมีทางเลือกให้กับผู้รับใบอนุญาต ในกรณีที่เกี่ยวข้องกับการแจ้งเตือนต่างๆ เพราะโดยปกติ ผู้ใช้บริการจะมีข้อมูลเกี่ยวกับรายการส่งเสริมการขายที่เลือกใช้งาน และมีช่องทางในการตรวจสอบข้อมูลกับผู้รับใบอนุญาตที่ตนเลือกใช้งานอยู่แล้ว เช่น ตรวจสอบข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ของผู้รับใบอนุญาต เป็นต้น

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	การแจ้งเตือนผ่านข้อความสั้นตามข้อ ๑๕ – ๑๖ ของ (ร่าง) ประกาศนี้ อาจเป็นการรบกวนผู้ใช้บริการ โดยเฉพาะในกรณีที่ผู้ใช้บริการไม่ได้ตกลงเลือกรับการแจ้งโดยวิธีอื่นที่ผู้รับใบอนุญาตกำหนดขึ้น และอาจสร้างภาระในการจัดทำระบบเพิ่มเติม โดยเฉพาะกับผู้รับใบอนุญาตรายเล็กที่มีรายได้จากการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศไม่มากนัก
นายคณมาศ มณีอัญญาเพ็ญฟู / ผู้แทนนายโสภณ หนูรัตน์ (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	เห็นว่าผู้รับใบอนุญาตต้องแจ้งข้อมูลการใช้งานจริง ต้องแสดงค่าโทรแต่ละครั้งเป็นหน่วยวินาที เช่น ในการโทร ๑ ครั้งต้องแจ้งว่า โทรไป ๑ นาที ๑๐ วินาที ไม่ใช่พิเศษเป็น ๒ นาที ทั้งในโปรและนอกโปร และขอให้แจ้งว่าราคาเหมาจ่าย ๓๙๙ บาทต่อเดือน รวมภาษีแล้วหรือยัง ผู้ให้บริการควรแจ้งด้วยว่าแพ็คเกจใช้บริการอินเทอร์เน็ตได้กี่ MB คิดเฉลี่ย MB ละกี่บาท ค่าบริการในส่วนของนอกโปรเป็นอย่างไร ส่วนของนอกโปรให้แสดงและคิดค่าบริการเป็นหน่วยวินาทีด้วย ส่วนของบริการ Prepaid ผู้รับใบอนุญาตไม่ควรต่ออายุรายการส่งเสริมการขายอัตโนมัติ หากไม่ได้รับคำอนุญาตจากผู้ใช้บริการ ไม่เห็นด้วยร่างประกาศที่กำหนดว่า Prepaid ต้องมีการใช้งานขั้นต่ำ ๓๐ วัน จึงจะเปลี่ยนโปรได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ผู้บริโภคไม่ควรถูกผูกมัด ผู้ให้บริการไม่ควรแสดงแค่แพ็คเกจแนะนำ แต่ควรประชาสัมพันธ์ทุกแพ็คเกจที่มีให้ผู้ใช้บริการทราบ
นางสมศรี วิมลจันทร์ / เครือข่าย กสทช. กทม. (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	ข้อ ๑๖ ไม่ว่าจะเขียนหรือไม่เขียนก็มีค่าเท่ากัน เพราะว่าทุกวันนี้ ทูรฯ ทำงานเป็นระบบอยู่แล้ว เมื่อครบรอบบิลค่าใช้จ่ายในการใช้โทรศัพท์ บริษัทฯ จะส่ง SMS มาแจ้งก่อนว่า จะต้องจ่ายเงินเท่าใด หลังจากนั้น ๓ วันก็จะมีใบแจ้งหนี้เป็นเอกสารส่งมา เห็นว่าไม่ต้องแก้ไขแนวทางปฏิบัติ

ประเด็นที่ ๕. ประเด็นเพิ่มเติมอื่นๆ หรือข้อเสนอแนะที่มีต่อ (ร่าง) ประกาศฯ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
ประเด็นเพิ่มเติมอื่นๆ หรือข้อเสนอแนะที่มีต่อ (ร่าง) ประกาศฯ	
นายวันชัย ฉัตรฐิติ / บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (แสดงความเห็นในที่ประชุม)	แพ็คเกจในตลาดมีหลากหลาย มีแพ็คเกจพวง (Bundle) จำนวนมาก แต่ละผู้ให้บริการอาจแบ่งแยก (Allocate) ค่าใช้จ่ายสำหรับแต่ละบริการแตกต่างกัน แล้วแพ็คเกจประเภทที่ให้ Unlimited Data จะให้หารด้วยตัวเลขอะไร และยังมีประเด็นที่แต่ละรายใช้วิธีไม่เหมือนกัน ทำให้ได้อัตราค่าบริการที่แตกต่างกัน ทั้งที่เป็นแพ็คเกจแบบเดียวกัน เพราะฉะนั้นงาน กสทช. ต้องนำตัวเลขไปใช้ต่อ บริษัทฯ เสนอให้มีการหารือร่วมกัน โดยอาจทำเป็นรูปแบบของ Workshop ระหว่างผู้ให้บริการและสำนักงาน กสทช. เพื่อร่วมกันกำหนดว่าแพ็คเกจที่ไม่สามารถคำนวณอัตราได้อย่างตรงไปตรงมา จะแบ่งแยกค่าบริการอย่างไร เพื่อให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน ในการประชุมหรือกลุ่มย่อยครั้งที่แล้ว ก็มีการพูดถึงเรื่องนี้ แต่ไม่มีการติดตามความคืบหน้า หากไม่มีการกำหนดหลักการร่วมกัน บริษัทฯ ไม่เข้าใจว่าสำนักงานจะนำตัวเลขที่ได้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อไปได้อย่างไร
บมจ. ดีแทค ไตรเน็ต (หนังสือที่ DTN.RS-NBTC ๐๘๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๒ มีนาคม ๒๕๖๒)	นิยามผู้รับใบอนุญาต ปัจจุบันไม่มีผู้รับสัมปทานจาก ทีโอที และ กสท โทรคมนาคม แล้ว เสนอให้ตัดออก ขอเพิ่มข้อความในข้อ ๙ ของร่างประกาศฯ เพื่อขยายความอัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งานให้ชัดเจนขึ้น “อัตราค่าบริการตามสิทธิการใช้งานของรายการส่งเสริมการขาย ให้รวมถึงอัตราค่าบริการต่อหน่วยสำหรับรายการส่งเสริมการขายที่เรียกเก็บค่าบริการตามหน่วยการใช้งานโดยไม่มีการเรียกเก็บค่าบริการขั้นต่ำ” จากการประชุมกลุ่มย่อยเมื่อวันที่ ๑๕ มกราคม ๒๕๖๑ ที่สำนักงาน กสทช. พบว่ายังมีความไม่ชัดเจนในการกำหนดอัตราค่าบริการเฉลี่ยสำหรับแต่ละรายการส่งเสริมการขาย เช่น - รายการส่งเสริมการขายสำหรับบริการ Internet ที่ให้สิทธิการใช้งานแบบไม่จำกัด แต่ระบุเฉพาะความเร็ว (Speed) - รายการส่งเสริมการขายที่ให้สิทธิการโทรฟรีภายในโครงข่ายตลอดทั้งวัน หรือในช่วงเวลาที่กำหนด เช่น โทรฟรีตั้งแต่ตี ๕ ถึง ๕ โมงเย็น - รายการส่งเสริมการขายที่มีอัตราค่าบริการประเภทเสียงแต่ละนาที่แตกต่างกัน เช่น นาที่แรก ๓ บาท นาที่ต่อไป ๒๕ สตางค์ - รายการส่งเสริมการขายเสริม (On-Top) ที่ระบุให้ลดอัตราค่าบริการ ๕๐% จากรายการส่งเสริมการขายหลัก โดยจากการประชุมในครั้งนั้น ทางบริษัทฯ ได้เสนอให้ทางสำนักงาน กสทช จัด workshop ร่วมกันกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย โดยนำรายการส่งเสริมการขายทั้งหมดของทุกราย มาจัดกลุ่มที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน และให้ผู้ให้บริการทุกรายร่วมกันกำหนดปริมาณการใช้งานกลางของผู้ใช้บริการสำหรับแต่ละบริการในรายการส่งเสริมการขายกลุ่มนั้นๆ และใช้ตัวแบบกลางนี้ในการคำนวณอัตราค่าบริการเฉลี่ยของอุตสาหกรรม และอัตราค่าบริการเฉลี่ยของผู้ให้บริการแต่ละราย ซึ่งจนถึงขณะนี้ยังไม่ได้มีการจัด workshop เพื่อสร้างตัวแบบกลางเพื่อใช้ในการคำนวณ และสำนักงาน กสทช. ก็ได้มีการกำหนดอัตราอ้างอิงตามข้อ ๖ (๑) โดยไม่ได้มีการสร้างตัวแบบกลางนี้แต่อย่างใด บริษัทฯ จึงเกรงว่าจะเกิดปัญหาในการกำกับดูแลในภายหลัง
บจก. แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (หนังสือที่ BRD.AWN	๑. ควรแก้ไขนิยามรายการส่งเสริมการขายให้เกิดความชัดเจน และสามารถแบ่งประเภทรายการส่งเสริมการขายออกเป็นรายการส่งเสริมการขายแบบเหมาจ่าย รายการส่งเสริมการขายที่เรียกเก็บตามการใช้งาน (pay per use) รายการส่งเสริมการขายเสริม (On top) ค่าบริการส่วนเกิน เพื่อลดปัญหาการตีความในทางปฏิบัติและเพื่อความ

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ																											
๐๑๐๗/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๒)	เข้าใจที่ถูกต้องของผู้บริโภคที่อาจตีความว่ารายการส่งเสริมการขายที่เรียกเก็บตามการใช้งาน (pay per use) คือค่าบริการส่วนเกิน ๒. ระยะเวลาในการบังคับใช้ การปรับเปลี่ยนโครงสร้างอัตราค่าบริการมีผลกระทบกับการคำนวณและการคิดค่าใช้จ่ายบริการกับผู้ใช้บริการทั้งหมด ดังนั้น เสนอให้ประกาศฉบับนี้ให้มีผลใช้บังคับเมื่อผู้ใช้บริการสิ้นสุดรายการส่งเสริมการขายในช่วงเวลาเดิม นับถัดจากวันที่ประกาศในราชกิจจานุเบกษา ๓ เพิ่มบทเฉพาะกาล ๓.๑ ให้ผู้ใช้บริการตามรายการส่งเสริมการขายเดิมก่อนที่ร่างประกาศฉบับนี้มีผลใช้บังคับสามารถใช้ได้จนกว่าจะสิ้นสุดระยะเวลาตามรายการส่งเสริมการขาย เนื่องจากผู้ให้บริการไม่สามารถบังคับให้ผู้ใช้บริการเปลี่ยนมาใช้รายการส่งเสริมการขายที่มีอัตราค่าบริการที่แตกต่างสิทธิประโยชน์ที่ผู้ใช้บริการใช้อยู่เดิมได้ (ข้อ ๑.๔) ๓.๒ ยกเว้นการบังคับใช้อัตราค่าบริการตามร่างประกาศฯ สำหรับรายการส่งเสริมการขายที่ผูกติดกับสินค้าหรือบริการอื่นที่ผู้ใช้บริการสมัครใช้บริการก่อนร่างประกาศฯ มีผลใช้บังคับ เนื่องจากส่วนมากรายการส่งเสริมการขายประเภทนี้มักจะมีกำหนดระยะเวลาการใช้บริการเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถซื้อสินค้าหรือตลาดในราคาที่ถูกลงกว่าราคาตลาด ดังนั้น จึงควรยกเว้นการบังคับใช้อัตราตามร่างประกาศฯ จนกว่าจะสิ้นสุดระยะเวลาตามเงื่อนไขของรายการส่งเสริมการขายนั้นๆ ภาคผนวก ก อัตราค่าบริการมือถือ (โทรและเน็ต) ในกลุ่มอาเซียน <table><thead><tr><th>Country</th><th>Voice (บาท/นาที)</th><th>Data (บาท/Mb)</th></tr></thead><tbody><tr><td>Myanmar</td><td>0.78</td><td>0.120</td></tr><tr><td>Laos</td><td>2.31</td><td>0.056</td></tr><tr><td>Vietnam</td><td>1.77</td><td>0.110</td></tr><tr><td>Philippines</td><td>5.80</td><td>0.236</td></tr><tr><td>Brunei</td><td>2.42</td><td>0.249</td></tr><tr><td>Malaysia</td><td>1.27</td><td>0.350</td></tr><tr><td>Singapore</td><td>3.30</td><td>0.429</td></tr><tr><td>Indonesia</td><td>1.86</td><td>0.065</td></tr></tbody></table> หมายเหตุ: อัตราค่าบริการมือถือ (โทรและเน็ต) ในกลุ่มอาเซียน (ข้อมูล ณ วันที่ 20 พฤษภาคม 2558) - โทร (Voice) คิดจากโปรโมชั่นที่เข้าถึงง่ายที่สุด โดยคิดเป็นอัตราต่อนาที (ไม่รวมโปรโมชั่น) - ข้อมูลเน็ต (Data) เลือกจากแพ็คเกจหลักแบบเหมาจ่ายเริ่มต้น (ขั้นต่ำที่ประมาณ 1 GB) ที่ความเร็วสูงสุดสำหรับการใช้ภายใน 7 วัน ถึง 1 เดือน ไม่รวมแพ็คเกจเสริม (on-top) - คำนวณอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอ้างอิงจากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 20 พฤษภาคม 2558	Country	Voice (บาท/นาที)	Data (บาท/Mb)	Myanmar	0.78	0.120	Laos	2.31	0.056	Vietnam	1.77	0.110	Philippines	5.80	0.236	Brunei	2.42	0.249	Malaysia	1.27	0.350	Singapore	3.30	0.429	Indonesia	1.86	0.065
Country	Voice (บาท/นาที)	Data (บาท/Mb)																										
Myanmar	0.78	0.120																										
Laos	2.31	0.056																										
Vietnam	1.77	0.110																										
Philippines	5.80	0.236																										
Brunei	2.42	0.249																										
Malaysia	1.27	0.350																										
Singapore	3.30	0.429																										
Indonesia	1.86	0.065																										

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ																																																																																																
	ภาคผนวก ข ค่าบริการมือถือเทียบกับรายได้อัตราเฉลี่ยต่อหัวของประชากรต่อเดือน <table><thead><tr><th colspan="4">ค่าโทร (Voice)</th><th colspan="4">ค่าอินเทอร์เน็ต (Data)</th></tr><tr><th>ลำดับที่</th><th>ประเทศ</th><th>อัตราเฉลี่ย</th><th>% ต่อรายได้</th><th>ลำดับที่</th><th>ประเทศ</th><th>อัตราเฉลี่ย</th><th>% ต่อรายได้</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>สิงคโปร์</td><td>3.300</td><td>0.0021%</td><td>1</td><td>บรูไน</td><td>0.249</td><td>0.0002%</td></tr><tr><td>2</td><td>บรูไน</td><td>2.420</td><td>0.0022%</td><td>2</td><td>สิงคโปร์</td><td>0.429</td><td>0.0003%</td></tr><tr><td>3</td><td>ไทย</td><td>0.550</td><td>0.0036%</td><td>3</td><td>อินโดนีเซีย</td><td>0.065</td><td>0.0006%</td></tr><tr><td>4</td><td>มาเลเซีย</td><td>1.270</td><td>0.0043%</td><td>4</td><td>ไทย</td><td>0.134</td><td>0.0009%</td></tr><tr><td>5</td><td>อัปเดตินเซีย</td><td>2.315</td><td>0.0227%</td><td>5</td><td>มาเลเซีย</td><td>0.350</td><td>0.0012%</td></tr><tr><td>6</td><td>เมียนมาร์</td><td>1.165</td><td>0.0328%</td><td>6</td><td>ลาว</td><td>0.056</td><td>0.0013%</td></tr><tr><td>7</td><td>เวียดนาม</td><td>1.925</td><td>0.0364%</td><td>7</td><td>เวียดนาม</td><td>0.110</td><td>0.0021%</td></tr><tr><td>8</td><td>ฟิลิปปินส์</td><td>5.380</td><td>0.0559%</td><td>8</td><td>ฟิลิปปินส์</td><td>0.236</td><td>0.0025%</td></tr><tr><td>9</td><td>ลาว</td><td>2.935</td><td>0.0656%</td><td>9</td><td>กัมพูชา</td><td>0.076</td><td>0.0027%</td></tr><tr><td>10</td><td>กัมพูชา</td><td>2.325</td><td>0.0823%</td><td>10</td><td>เมียนมาร์</td><td>0.120</td><td>0.0034%</td></tr></tbody></table> *อัตราค่าบริการคิดจากบริการโทรในระบบเติมเงินที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย และอินเทอร์เน็ตในระบบเติมเงิน เริ่มต้นใช้งานที่ 1GB การใช้งาน 7 วัน ถึง 1 เดือน สำนักกบคณ:กรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ www.nbtc.go.th Call Center : 1200 E-mail : 1200@nbtc.go.th	ค่าโทร (Voice)				ค่าอินเทอร์เน็ต (Data)				ลำดับที่	ประเทศ	อัตราเฉลี่ย	% ต่อรายได้	ลำดับที่	ประเทศ	อัตราเฉลี่ย	% ต่อรายได้	1	สิงคโปร์	3.300	0.0021%	1	บรูไน	0.249	0.0002%	2	บรูไน	2.420	0.0022%	2	สิงคโปร์	0.429	0.0003%	3	ไทย	0.550	0.0036%	3	อินโดนีเซีย	0.065	0.0006%	4	มาเลเซีย	1.270	0.0043%	4	ไทย	0.134	0.0009%	5	อัปเดตินเซีย	2.315	0.0227%	5	มาเลเซีย	0.350	0.0012%	6	เมียนมาร์	1.165	0.0328%	6	ลาว	0.056	0.0013%	7	เวียดนาม	1.925	0.0364%	7	เวียดนาม	0.110	0.0021%	8	ฟิลิปปินส์	5.380	0.0559%	8	ฟิลิปปินส์	0.236	0.0025%	9	ลาว	2.935	0.0656%	9	กัมพูชา	0.076	0.0027%	10	กัมพูชา	2.325	0.0823%	10	เมียนมาร์	0.120	0.0034%
ค่าโทร (Voice)				ค่าอินเทอร์เน็ต (Data)																																																																																													
ลำดับที่	ประเทศ	อัตราเฉลี่ย	% ต่อรายได้	ลำดับที่	ประเทศ	อัตราเฉลี่ย	% ต่อรายได้																																																																																										
1	สิงคโปร์	3.300	0.0021%	1	บรูไน	0.249	0.0002%																																																																																										
2	บรูไน	2.420	0.0022%	2	สิงคโปร์	0.429	0.0003%																																																																																										
3	ไทย	0.550	0.0036%	3	อินโดนีเซีย	0.065	0.0006%																																																																																										
4	มาเลเซีย	1.270	0.0043%	4	ไทย	0.134	0.0009%																																																																																										
5	อัปเดตินเซีย	2.315	0.0227%	5	มาเลเซีย	0.350	0.0012%																																																																																										
6	เมียนมาร์	1.165	0.0328%	6	ลาว	0.056	0.0013%																																																																																										
7	เวียดนาม	1.925	0.0364%	7	เวียดนาม	0.110	0.0021%																																																																																										
8	ฟิลิปปินส์	5.380	0.0559%	8	ฟิลิปปินส์	0.236	0.0025%																																																																																										
9	ลาว	2.935	0.0656%	9	กัมพูชา	0.076	0.0027%																																																																																										
10	กัมพูชา	2.325	0.0823%	10	เมียนมาร์	0.120	0.0034%																																																																																										
นายคณมมาต มณีอัญญะเฟื่องฟู / ผู้แทนนายโสภณ หนูรัตน์ (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	ควรกำหนดหน่วยของการให้บริการให้เป็นรูปแบบเดียวกันทุกแพ็คเกจ เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเปรียบเทียบค่าบริการได้สะดวก เช่น ควรกำหนดว่าค่าโทรกี่บาทต่อ นาที ค่าอินเทอร์เน็ตกี่บาทต่อ MB แล้วเมื่อใช้เกินจะถูกคิดค่าบริการเท่าใด เรื่องข้อตกลงเพื่อขอข้อมูลส่วนบุคคล ผู้ให้บริการไม่ควรเสนอเป็นไฟล์ PDF เพราะอ่านยาก หากจะมีการเก็บข้อมูลส่วนตัว ควรมีการแสดงเป็น pop-up ระบุว่า จะเอาข้อมูลไปใช้งานอย่างไร เสนอให้สำนักงาน กสทช. ทำ Facebook Live ให้ข้อมูลแก่ประชาชนและเพื่อรับทราบความคิดเห็นของผู้ใช้บริการ																																																																																																
นายคณมมาต มณีอัญญะเฟื่องฟู / สมาคมผู้บริโภคจังหวัดขอนแก่น (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	แพ็คเกจ ปกติพอใช้งานถึงปลายเดือน เมื่อหมดสิทธิการใช้งานแล้ว ความเร็วจะช้าลงอย่างมากจนใช้งานแทบไม่ได้ บริการแบบนี้ไม่ควรใช้คำว่า Unlimited แต่ควรบอกให้ชัดเจนว่าใช้ได้จริง ๑๐ GB เป็นต้น บนใบแจ้งหนี้ ควรระบุปริมาณการใช้งาน อยากให้เหมือนเมื่อก่อนที่แจ้งว่าโทรไปที่ไหน เมื่อใด ใช้ไปแล้วกี่บาท ภาคผนวก ก และ ข ที่มีการคิดค่าโทรเป็นนาที ขอให้ระบุให้ละเอียดว่าค่าโทรกี่บาท กี่สตางค์ ต่อวินาที เช่นเดียวกับภาคผนวก ค																																																																																																
นายวิทยา แจ่มกระจ่าง / เครือข่าย กสทช กทม. (แสดงความคิดเห็นในที่ประชุม)	เห็นใจทั้งสองฝ่าย (ทั้งผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ) ร่างประกาศต้องรับฟังจากทั้งประชาชนและผู้ให้บริการ กสทช. ต้องคิดว่าจะทำอย่างไรให้ค่าบริการต่ำลงและเกิดการแข่งขันมากขึ้น ประเด็นยังอยู่ที่การประมูลด้วย หากราคาประมูลสูง ประชาชนจะเจอค่าบริการที่สูงแน่นอน แต่ละบริษัทย่อมไม่ยอมจะขาดทุน ประชาชนจะถูกจับเป็นตัวประกัน จึงขอเสนอให้ลดราคาประมูล เข้าใจว่าแต่ละบริษัทมีการแข่งขันกันอยู่แล้ว ผู้ใช้บริการต้องพิจารณาเรื่องของคุณภาพและราคาอยู่แล้ว																																																																																																

ผู้แสดงความคิดเห็น/หน่วยงาน	ความเห็น/ข้อเสนอแนะ
	ประชาชนสามารถย้ายค่ายหรือเปลี่ยนผู้ให้บริการได้ เพราะฉะนั้นบริษัทก็กลัวประชาชนจะเปลี่ยนค่ายหนีอยู่แล้ว