

ปัญหาที่วิดิจิตอลกับ 5G



ในที่สุดปัญหาเรื่องการขาดทุนของทีวีดิจิตอลที่ยืดเยื้อมานาน ได้รับการแก้ไขเยียวยาจากรัฐบาล และคณะกรรมการความสงบแห่งชาติ เมื่อหัวหน้าคณะกรรมการความสงบแห่งชาติ (กสทช.) ใช้อำนาจตามรัฐธรรมนูญมาตรา 44 ช่วยผู้ประกอบการทีวีดิจิตอลและผู้ประกอบการโทรคมนาคม เมื่อวันที่ 11 เมษายน พ.ศ. 2562

คำสั่งดังกล่าว มีผลให้ผู้ประกอบการทีวีดิจิตอล ไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมอนุญาตที่เหลือจำนวนรายละ 13,622 ล้านบาท หรือร้อยละ 30 ของมูลค่าใบหรืออนุญาต และให้คืนใบอนุญาตได้

ในส่วนของผู้ประกอบการโทรคมนาคม เปิดโอกาสให้ผู้ประมูลคลื่นความถี่ 900 MHz ที่ไม่สามารถชำระเงินค่าประมูลตามกำหนดเวลา ขอแบ่งชำระเงินประมูลโดยแบ่งออกเป็น 10 งวด งวดละเท่า ๆ กัน โดยให้ผู้ที่ได้รับอนุญาตใช้คลื่นได้นับเป็นงวดแรก กรณีนี้ทำให้มีโอกาสนำเงินที่ยังไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมอนุญาตคลื่น 900 MHz มาประมูลคลื่น 700 MHz

ส่วนคลื่นทีวีดิจิตอลที่คืนใบอนุญาตอยู่ในย่านความถี่ 700 MHz จะได้มีโอกาสนำมาประมูลเพื่อใช้เป็นคลื่นโทรคมนาคมสำหรับโทรศัพท์มือถือ 5G ต่อไป ซึ่ง

กสทช.จะได้นำเงินจากการประมูลคลื่นความถี่สำหรับ 5G มาเยียวยาผู้ประกอบการทีวีดิจิตอลต่อไป

หากพิจารณาถึงวัตถุประสงค์ของคำสั่งตามมาตรา 44 นี้ ในเบื้องต้นน่าจะเป็นการแก้ไขปัญหาของทางทีวีดิจิตอลและโทรคมนาคมที่เกิดขึ้น แต่หากพิจารณาในรายละเอียดจะเห็นว่า เป็นการให้ความอนุเคราะห์และช่วยเหลืออย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน

ย้อนไปเมื่อปี พ.ศ. 2556 เมื่อมีการประมูลทีวีดิจิตอลเป็นครั้งแรก ทำให้เกิดทีวีดิจิตอล มากถึง 24 ช่อง ทั้งที่ในต่างประเทศที่มีทีวีดิจิตอลมาก่อนประเทศไทย เช่น ญี่ปุ่น

เกาหลีใต้ มีทีวีดิจิตอลไม่เกิน 10 ช่องเท่านั้นเอง

ในส่วนของรายได้จากการโฆษณาของทีวีในขณะนั้น มีอยู่ประมาณ 7 หมื่นล้านบาทต่อปี ซึ่งมีทีวีอยู่เพียง 8 ช่องเท่านั้น และช่องที่มีรายได้มากที่สุดคือช่อง 3 และช่อง 7

การที่ทีวีเพิ่มจาก 8 ช่อง เป็น 24 ช่อง แต่รายได้จากการโฆษณาไม่ได้เพิ่มมากขึ้น ตัวหารมีมากขึ้น รายได้แต่ละช่องย่อมน้อยลง และการแข่งขันย่อมสูงขึ้นมาก

ในขณะเดียวกัน การให้บริการโครงข่ายในการออกอากาศที่ต้องใช้เสาอากาศร่วมกันของทีวีดิจิตอล พร้อม ๆ กันหลายช่อง ที่เรียกว่า Mux ซึ่งดำเนินการโดย สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีปัญหาที่ไม่สามารถดำเนินการได้ทัน ทำให้การออกอากาศไม่ทั่วถึงเท่าที่ควรตามแผนการ

จึงเป็นเหตุให้มีคำพิพากษาของศาลปกครองกลางคดีเจ็ดมิติ ทีวีพูล หรือ นางพันธุ์ทิพา ศกุนต์ไชย ผู้ประกอบการทีวีดิจิตอลที่ฟ้อง กสทช. โดยอ้างว่า กสทช. ไม่ได้ปฏิบัติตามที่ได้ประกาศเชิญชวนไว้ในเรื่องการขยายโครงข่ายและส่งเสริมกิจการทีวีดิจิตอล ซึ่งศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้

กสทช. คืนหนังสือค้ำประกันของธนาคารมูลค่า 1.5 พันล้านบาท ส่วนเจ็ดมียังประกาศจะอุทธรณ์ไปยังศาลปกครองสูงสุดเพื่อเรียกค่าเสียหายอีก 700 ล้านบาท ให้เป็นบรรทัดฐานกับผู้ประกอบการรายอื่น

ดังนั้นคำสั่งมาตรา 44 ดังกล่าวในอีกด้านหนึ่งจึงไม่เพียงช่วยผู้ประกอบการที่วิดิจิตอลเท่านั้น แต่ยังช่วย กสทช. ไม่ให้ถูกผู้ประกอบการที่วิดิจิตอลฟ้องเรียกค่าเสียหายอีกเหมือนอย่างเช่นคดีเจ็ดมียี่สิบ

ในด้านการประมูลคลื่นโทรคมนาคม สำหรับ 5G ในปัจจุบันนี้ ถือว่าเป็นเรื่องที่เร็วและล้ำหน้าเกินไป เพราะขณะนี้มืออยู่เพียงไม่กี่ประเทศที่เริ่มใช้ 5G เช่น เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น เป็นต้น

การใช้โทรศัพท์มือถือ 5G เจตนารมณ์ของการใช้งาน เป็นเรื่องของ IOT (Internet of Things) ที่จะมุ่งใช้งานสำหรับเครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ ให้ติดต่อสื่อสารกันเอง เช่น หุ่นยนต์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม รถยนต์ไร้คนขับ มากกว่าที่จะใช้งานสำหรับบุคคลในการสื่อสารระหว่างกันไม่ว่าจะเป็นการติดต่อกันโดยใช้เสียงหรือข้อมูล (Data)

ปัญหามีว่า ในขณะนี้มันเร็วเกินไปสำหรับประเทศไทยที่จะใช้หุ่นยนต์ในโรงงานอุตสาหกรรม รถยนต์ไร้คนขับ หรือหากมีนับว่าน้อยมาก

ดังนั้นการคาดหวังว่า หากจัดประมูลคลื่นความถี่สำหรับโทรศัพท์มือถือ 5G แล้วรัฐจะได้เงินเป็นจำนวนมาก เพื่อมาช่วยเหลือผู้ประกอบการที่วิดิจิตอลอาจเป็นเรื่องที่ยังไกลเกินตัว

สมควรที่จะพิจารณาบททวนอย่างรอบคอบ เพื่อไม่ให้ 5G มีปัญหาย้อนรอยแบบเดียวกับที่วิดิจิตอล.

ดร.สุจิตร์ บุนนาค
rujira_bunnag@yahoo.com
Twitter : @RujiraBunnag

ปัญหาที่วิดิจิตอลกับ 5G



ในที่สุดปัญหาเรื่องการขาดทุนของทีวีดิจิตอลที่ยืดเยื้อมานาน ได้รับการแก้ไขเยียวยาจากรัฐบาล และคณะกรรมการความสงบแห่งชาติ เมื่อหัวหน้าคณะกรรมการความสงบแห่งชาติ (กสทช.) ใช้อำนาจตามรัฐธรรมนูญมาตรา 44 ช่วยผู้ประกอบการทีวีดิจิตอลและผู้ประกอบการโทรคมนาคม เมื่อวันที่ 11 เมษายน พ.ศ. 2562

คำสั่งดังกล่าว มีผลให้ผู้ประกอบการทีวีดิจิตอล ไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมอนุญาตที่เหลือจำนวนรายละ 13,622 ล้านบาท หรือร้อยละ 30 ของมูลค่าใบหรืออนุญาต และให้คืนใบอนุญาตได้

ในส่วนของผู้ประกอบการโทรคมนาคม เปิดโอกาสให้ผู้ประมูลคลื่นความถี่ 900 MHz ที่ไม่สามารถชำระเงินค่าประมูลตามกำหนดเวลา ขอแบ่งชำระเงินประมูลโดยแบ่งออกเป็น 10 งวด งวดละเท่า ๆ กัน โดยให้ผู้ที่ได้รับอนุญาตใช้คลื่นได้นับเป็นงวดแรก กรณีนี้ทำให้มีโอกาสนำเงินที่ยังไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมอนุญาตคลื่น 900 MHz มาประมูลคลื่น 700 MHz

ส่วนคลื่นทีวีดิจิตอลที่คืนใบอนุญาตอยู่ในย่านความถี่ 700 MHz จะได้มีโอกาสนำมาประมูลเพื่อใช้เป็นคลื่นโทรคมนาคมสำหรับโทรศัพท์มือถือ 5G ต่อไป ซึ่ง

กสทช.จะได้นำเงินจากการประมูลคลื่นความถี่สำหรับ 5G มาเยียวยาผู้ประกอบการทีวีดิจิตอลต่อไป

หากพิจารณาถึงวัตถุประสงค์ของคำสั่งตามมาตรา 44 นี้ ในเบื้องต้นน่าจะเป็นการแก้ไขปัญหาของทางทีวีดิจิตอลและโทรคมนาคมที่เกิดขึ้น แต่หากพิจารณาในรายละเอียดจะเห็นว่า เป็นการให้ความอนุเคราะห์และช่วยเหลืออย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน

ย้อนไปเมื่อปี พ.ศ. 2556 เมื่อมีการประมูลทีวีดิจิตอลเป็นครั้งแรก ทำให้เกิดทีวีดิจิตอล มากถึง 24 ช่อง ทั้งที่ในต่างประเทศที่มีทีวีดิจิตอลมาก่อนประเทศไทย เช่น ญี่ปุ่น

เกาหลีใต้ มีทีวีดิจิตอลไม่เกิน 10 ช่องเท่านั้นเอง

ในส่วนของรายได้จากการโฆษณาของทีวีในขณะนั้น มีอยู่ประมาณ 7 หมื่นล้านบาทต่อปี ซึ่งมีฟรีทีวีอยู่เพียง 6 ช่องเท่านั้น และช่องที่มีรายได้มากที่สุดคือช่อง 3 และช่อง 7

การที่ฟรีทีวีเพิ่มจาก 6 ช่อง เป็น 24 ช่อง แต่รายได้จากการโฆษณาไม่ได้เพิ่มมากขึ้น ตัวหารมีมากขึ้น รายได้แต่ละช่องย่อมน้อยลง และการแข่งขันย่อมสูงขึ้นมาก

ในขณะเดียวกัน การให้บริการโครงข่ายในการออกอากาศที่ต้องใช้เสาอากาศร่วมกันของทีวีดิจิตอล พร้อม ๆ กันหลายช่อง ที่เรียกว่า Mux ซึ่งดำเนินการโดย สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีปัญหาที่ไม่สามารถดำเนินการได้ทัน ทำให้การออกอากาศไม่ทั่วถึงเท่าที่ควรตามแผนการ

จึงเป็นเหตุให้มีคำพิพากษาของศาลปกครองกลางคดีเจ็ดมี ทีวีพูล หรือ นางพันธุ์ทิพา ศกุนต์ไชย ผู้ประกอบการทีวีดิจิตอลที่ฟ้อง กสทช. โดยอ้างว่า กสทช. ไม่ได้ปฏิบัติตามที่ได้ประกาศเชิญชวนไว้ในเรื่องการขยายโครงข่ายและส่งเสริมกิจการทีวีดิจิตอล ซึ่งศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้

กสทช. คืนหนังสือค้ำประกันของธนาคารมูลค่า 1.5 พันล้านบาท ส่วนเจ็ทมิยังประกาศจะอุทธรณ์ไปยังศาลปกครองสูงสุดเพื่อเรียกค่าเสียหายอีก 700 ล้านบาท ให้เป็นบรรทัดฐานกับผู้ประกอบการรายอื่น

ดังนั้นคำสั่งมาตรา 44 ดังกล่าวในอีกด้านหนึ่งจึงไม่เพียง

ช่วยผู้ประกอบการที่วิดิจิตอลเท่านั้น แต่ยังช่วย กสทช. ไม่ให้ถูกผู้ประกอบการที่วิดิจิตอลฟ้องเรียกค่าเสียหายอีกเหมือนอย่างเช่นคดีเจ็ทมิ ทวีพูล

ในด้านการประมูลคลื่นโทรคมนาคม สำหรับ 5G ในปัจจุบันนี้ ถือว่าเป็นเรื่องที่เร็วและล้าหน้าเกินไป เพราะขณะนี้มืออยู่เพียงไม่กี่ประเทศที่เริ่มใช้ 5G เช่น เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น เป็นต้น

การใช้โทรศัพท์มือถือ 5G เจตนารมณ์ของการใช้งาน เป็นเรื่องของ IOT (Internet of Things) ที่จะมุ่งใช้งานสำหรับเครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ ให้ติดต่อสื่อสารกันเอง เช่น หุ่นยนต์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม รถยนต์ไร้คนขับ มากกว่าที่จะใช้งานสำหรับบุคคลในการสื่อสารระหว่างกันไม่ว่าจะเป็นการติดต่อกันโดยใช้เสียงหรือข้อมูล (Data)

ปัญหามีว่า ในขณะนี้มันเร็วเกินไปสำหรับประเทศไทยที่จะใช้หุ่นยนต์ในโรงงานอุตสาหกรรม รถยนต์ไร้คนขับ หรือหากมีนับว่าน้อยมาก

ดังนั้นการคาดหวังว่า หากจัดประมูลคลื่นความถี่สำหรับโทรศัพท์มือถือ 5G แล้วรัฐจะได้เงินเป็นจำนวนมาก เพื่อมาช่วยเหลือผู้ประกอบการที่วิดิจิตอลอาจเป็นเรื่องที่ยังไกลเกินตัว

สมควรที่จะพิจารณาบททวนอย่างรอบคอบ เพื่อไม่ให้ 5G มีปัญหาย้อนรอยแบบเดียวกับที่วิดิจิตอล.

ดร.รุจิระ บุนนาค
rujira_bunnag@yahoo.com
Twitter : @RujiraBunnag

กดดัน 'กสทช.'

ลดราคา 700 MHz

หลังจากปล่อยให้สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ “กสทช.” กระหึ่ม ยืนยันว่า คำสั่ง คสช. ยึดเวลาให้ค่ายมือถือจ่ายเงินประมูลค่าคลื่น 900 MHz ไม่ทำให้รัฐเสียประโยชน์แน่นอน เพราะได้ “มัดมือชก” ให้ทั้ง 3 บริษัทย่างเอไอเอส ดีแทค ทู ต้องเข้ารับการจัดสรรคลื่น ย่าน 700 MHz ทำให้รัฐได้เงินเพิ่มอีก 7 หมื่นกว่าล้านบาท แถมยังได้เงินไปช่วยเยียวยาผู้ประกอบการทีวีดิจิทัล แต่ล่าสุดในเวทีประชาพิจารณ์ หลักเกณฑ์จัดสรรคลื่น 700 MHz ทุกค่าย พร้อมใจกันตอกย้ำว่า ราคาใบอนุญาต 17,584 ล้านบาท “แพงเกินไป”

แม้แต่ตัวแทนของ “ทู” ที่คาดกันว่า ต้องการยึดเวลาจ่ายเงินประมูลคลื่น 900 MHz มากที่สุด แต่ “จักรกฤษณ์ อุไรรัตน์” รองผู้อำนวยการด้านรัฐกิจสัมพันธ์ บมจ.ทู คอร์ปอเรชั่น ยังระบุว่า ราคาใบอนุญาตแพงเกินไป ไม่ได้ประเมินราคาจากสภาพแวดล้อมที่แท้จริง

“กสทช.จะเอาราคาจัดสรรคลื่นของ สวีเดนมาใช้กับประเทศไทยไม่ได้ เพราะรายได้ประชากรต่างกัน และการที่ กสทช. กล่าวว่า สังคมจะกล่าวหาว่าเอื้อเอกชน จึงตั้งราคาไลเซนส์ให้แพง ๆ ใวันนั้นเป็นสิ่งที่ไม่สมเหตุผล เพราะหาก ม.44 ออกมาแล้ว ไม่มีใครเข้ารับการจัดสรรคลื่น ม.44 ก็ออกมาเสียเปล่า”

ทั้งปัจจุบันยังไม่มี used case ที่จะนำคลื่นนี้ไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์

“ถ้าจุดประสงค์ของการใช้ ม.44 ออก คำสั่ง คสช. ต้องการเงินของโอเปอเรเตอร์ไปช่วยเยียวยาทีวีดิจิทัลที่ขาดทุน กสทช. ก็ควรคิดค่าเยียวยาตามความต้องการเท่าไร แล้วนำมาหารให้โอเปอเรเตอร์ทั้ง 3 รายจ่าย ค่าไลเซนส์ไปเลยจะดีกว่า เพราะจะนำคลื่น 700 MHz มาหารรายได้ ต้องรออีก 3 ปี ถึงจะเหมาะสม คลื่นที่ต้องการจริง ๆ คือ 2600 MHz และ 3500 MHz”

ขณะที่ “สุเทพ เตมมานวัตร” ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส ส่วนงานธุรกิจสัมพันธ์และพัฒนา บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) กล่าวว่า การจะผลักดันให้ 5G เกิดขึ้นในประเทศไทย ต้องมีคลื่นความถี่ย่านสูง ย่านกลาง และย่านต่ำ มาผสม ซึ่งเอกชนก็ต้องมีเงินมาลงทุนเพิ่มอีก

“กสทช.จะนำเงินจากคลื่น 700 MHz ไปช่วยแก้ปัญหาทีวีดิจิทัลที่ขาดทุนจนต้องคืนใบอนุญาต หากวันหนึ่งโอเปอเรเตอร์ไม่มีเงินลงทุน ไปต่อไม่ไหว จะขอคืนใบอนุญาตได้หรือไม่”

ส่วนกรณีนี้ กสทช.ระบุว่า สามารถนำคลื่น 700 MHz มาใช้รองรับบริการ 4G ก่อนได้นั้น สำหรับเอไอเอสก็ไม่มี ความจำเป็น เพราะได้วางโครงข่ายบริการครอบคลุมเกือบหมดแล้ว

ฟาก “ดีแทค” ที่ประเมินกันว่า แทบไม่จำเป็นต้องขอใช้สิทธิ์ตามคำสั่ง คสช. เพราะงวดการชำระเงินประมูลคลื่น 900 MHz ที่เป็นก้อนใหญ่สุด 3 หมื่นกว่าล้านบาทอยู่ในปี 2565 แตกต่างจาก 2 รายใหญ่ที่ครบกำหนดในปี 2563 กว่า 6 หมื่นล้านบาท (ไม่รวม VAT)

“นฤพนธ์ รัตนสมหาร” ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานรัฐกิจสัมพันธ์ บมจ.โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค) กล่าวว่า ในทวีปยุโรป ราคาประมูลคลื่นถ้าเฉลี่ยเป็น MHz แล้ว ราคาจะอยู่ที่ 1.7 พันล้านบาท ประเทศในโซนเอเชียอยู่ที่ 1.3 หมื่นล้านบาท แต่ กสทช.กำหนดไว้ที่ 17,584 ล้านบาท จึงอยากให้ทบทวนทั้งราคาและห้วงเวลาในการจัดสรรให้เหมาะสมกว่านี้

ขณะที่ฝั่งเลขาธิการ กสทช. “ฐากร ตัณฑสิทธิ์” ระบุว่า การจัดสรรครั้งนี้ไม่ใช่การประมูล จึงได้ตั้งราคาไว้สูงกว่ามูลค่าคลื่นราว 7-10% หากจะลดราคาลงก็คงได้แค่ 7-10% เช่นกัน แต่ก็ต้องตอบสังคมให้ได้ว่า ทำไมต้องลด”

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: จันทร์ 27 - พุธ 29 พฤษภาคม 2562

ปีที่: 41

ฉบับที่: 5152

Col.Inch: 11.39

Ad Value: 15,376.50

คอลัมน์: ฮอตไลน์

หน้า: 26(ซ้าย)

PRValue (x3): 46,129.50

คลิป: สีสี่

ฮอตไลน์

👍 แม่นเวทีประชาพิจารณ์เกณฑ์
จัดสรรคลื่น 700 MHz จะถูกโอเปอเรเตอร์
กระหน่ำกดดันกันหนักมาก แต่ “**ฐากร
ตันทลธิ์**” เลขาธิการ กสทช.
ก็ยังมั่นใจว่า ทั้ง **เอไอเอส** ดีแทค
ทรู จะพร้อมใจกันยื่นขอใบอนุญาต
ใช้คลื่น 700 MHz กันนะ... ท่านเลขาฯ
ใจดีสุด ๆ ประสานเสียงท้วงว่า
ราคาแพงไป ก็พร้อมจะลดราคาให้
นิดหนึ่งทันที

👍 กวาดรางวัล “**แบรนด์ยอดเยี่ยม
อันดับ 1**” กันถ้วนหน้า สำหรับเวที
**MARKETEER No.1 Brand Thailand
2019** ทั้ง “**ไทยซัมซุง อิเลคโทรนิคส์**”
ที่คว้าได้ 5 หมวด ได้แก่ หมวดสมาร์ทโฟน
แท็บเล็ตทีวี ตู้เย็น และเครื่องซักผ้า
“**เอเซอร์**” ในหมวดผลิตภัณฑ์โน้ตบุ๊ก
“**เอไอเอส**” คว้ารางวัลหมวด mobile
operator เป็นปีที่ 8 ติดต่อกัน ฟาก
“**ทรูออนไลน์**” ได้รับในหมวดผู้ให้
บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต

BECชู6กลยุทธ์หนุนโต คืบหน้าวีรส่องช่องต้นทุบ

BEC ลั่นคืบโลเซนต์ทีวีดิจิทัล 2 ช่อง
“ช่อง 3 Family-3 SD” ส่งผลดีต้นทุน
ลด ได้รับเงินเยี่ยวยาต่ำกว่า 1 พันล้าน
บาท พร้อมหันมามุ่งผลักดันช่อง 3 HD
ให้เข้มแข็ง ชู 6 กลยุทธ์ดันรายได้เติบโต
เล็งลงทุนธุรกิจใหม่หวังกระจาย
ความเสี่ยง

นายอริยะ พนมยงค์ กรรมการ
ผู้อำนวยการ บริษัท
บีอีซี เวิลด์ จำกัด

อ่านต่อ
หน้า 29



อริยะ พนมยงค์

BEC

(มหาชน) หรือ BEC เปิดเผยว่า หลังจากบริษัท
ตัดสินใจคืนใบอนุญาต (ไลเซนส์) ทีวีดิจิทัล
จำนวน 2 ช่อง คือ ช่อง 3 Family (ช่อง
13) และ 3 SD (ช่อง 28) คาดว่าจะส่งผลดี
ต่อต้นทุนที่ปรับลดลง โดยจะเห็นผลภายใน 4
เดือนนับจากนี้

โดยขณะนี้อยู่ในขั้นตอนรวบรวมเอกสารเพื่อ
ยื่นต่อสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจาย
เสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม
แห่งชาติ (กสทช.) โดยมีกรอบระยะเวลาใน
การยื่นเอกสารไม่เกินวันที่ 10 ก.ค. 2562 นั้น
เบื้องต้นประเมินว่าบริษัทจะรับเงินเยี่ยวยาไม่ถึง
1,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ หลังการคืนใบอนุญาต 2 ช่อง
ดังกล่าวแล้ว ทางบริษัทจะมุ่งเน้นช่อง 3 HD
ที่เป็นช่องหลักให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น โดย
จะสร้างรายได้ให้กับบริษัทในสัดส่วนที่มากกว่า
80% ขณะเดียวกันบริษัทยังมองหาธุรกิจใหม่ ๆ
เพื่อสร้างการเติบโตระยะยาว และกระจายความ
เสี่ยง โดยวางแผนมีสัดส่วนรายได้จากการสร้าง
ธุรกิจใหม่ที่ระดับ 10% ในอนาคต

“บริษัทได้วางแผนระยะสั้น ภายใน 1 ปีที่จะ
สร้างรายได้และกำไรให้กับบริษัท ส่วนระยะยาว
ภายใน 3-4 ปี เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคง
ให้กับธุรกิจ ซึ่งขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างเตรียม
แผนธุรกิจ คาดว่าจะเริ่มดำเนินการตั้งแต่ไตรมาส
3/2562” นายอริยะ กล่าว

สำหรับแผนการดำเนินงานของบริษัท ประกอบด้วย
1.ในระยะสั้น จะมุ่งเน้นสร้างรายได้ให้กับ
ช่องทางที่มีอยู่ในมือ คือ ทีวี และออนไลน์ ที่
คาดว่าจะสร้างรายได้ให้กับบริษัทได้อย่างรวดเร็ว
โดยมีกลุ่มเป้าหมายทั้งออนไลน์และออฟไลน์มา
ผสมกัน รวมทั้งจัดกิจกรรม (อีเวนต์) เพื่อสร้าง
ยอดขาย ส่วนช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Mello
YouTube เป็นต้น ซึ่งฐานออนไลน์ของช่อง 3
มีขนาดใหญ่ โดยมียอดวิวทุกแพลตฟอร์มกว่า
6,000 ล้านวิว ณ ปี 2561

2.ช่องทางกระจายคอนเทนต์ ภายใต้การ
ก้าวขึ้นสู่ คอนเทนต์เอนเตอร์เทนเมนต์ ทั้ง
ช่องทางทีวีออนไลน์ และขยายตลาดไปยังต่าง
ประเทศ 3.ในเรื่องของ IP คือ ช่อง 3 มี
ละครที่แข็งแกร่ง จึงสามารถนำมาสร้างรายได้
เพิ่มเติม ซึ่งหากบริษัทสร้างละครที่ติดกระแส
ก็จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทได้ดี 4.ศิลปิน
โดยจะผสานงานด้วยกันเพื่อสร้างรายได้ให้กับ
องค์กรได้

5.คอนเทนต์ ซึ่งบริษัทสามารถสร้างละคร
ที่มีกระแสตอบรับที่ดีต่อเนื่อง แต่บริษัทจะเดิน
หน้าสร้างฐาน ข่าวบันเทิง กีฬา และอื่น ๆ
ให้สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัท พร้อมกับ
พัฒนารูปแบบรายการใหม่ ๆ ให้มีกระแสตอบ
รับที่ดี และ 6.เทคโนโลยี ต้องเข้ามาจับบทบาท
ในอนาคตเพื่อสร้างการเติบโตระยะยาว

“ทุกข้อที่กล่าวมานั้น เราจะไม่เน้นแค่ออนไลน์
แต่เรามองทั้งออฟไลน์และออนไลน์เข้าด้วยกัน
เพื่อช่วยผลักดันการเติบโต โดยปัจจุบันรายได้
หลักเรามาจากทีวี โดยเราจะมุ่งเน้นกระจายรายได้

ได้ที่ไม่พึ่งพาทีวีอย่างเดียว ซึ่งเราจะต้องสร้าง

ธุรกิจใหม่ที่สร้างจุดเด่น และแหล่งรายได้ใหม่ ๆ
หากสามารถทำข้อไหนได้ดี ก็จะทำให้ผลต่อเรา
ซึ่งในระยะสั้นการเห็นผลสิ้นปี 2562 หรือต้น
ปี 2563 ภายใต้หัวใจหลักคือ คอนเทนต์เอนเตอร์-
เทนเมนต์” นายอริยะ กล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังจะมีการปรับผังรายการ
ของช่อง 3 HD โดยขณะนี้เตรียมนำรายการ
ของ 3 Family (ช่อง 13) และ 3 SD (ช่อง
28) เข้ามาอยู่ในช่อง 3 HD ภายใต้การมุ่งเน้น
ช่อง 3 HD ให้เข้มแข็ง

อย่างไรก็ตาม เชื่อว่าหลังจากผู้ประกอบการ
มีการคืนช่องทีวี และได้รับการเยียวยาจาก
กสทช.ทำให้มีเงินทุนในการบริหารช่อง ดังนั้น
จึงเชื่อว่านับจากนี้จะเกิดการแข่งขันมากขึ้น
แต่เชื่อว่าพื้นฐานของธุรกิจยังเป็นสิ่งสำคัญใน
การสร้างการเติบโต ■

อริยะเปิดสูตรฟันBEC ปรับจุดแกร่งTVสู่6ธุรกิจ

● คาดคิ่น 2 ช่องได้เงินชดเชยไม่เกินพันล้าน

กันหุน - “อริยะ” เดินหน้าปรับโครงสร้าง BEC หลังคิ่น 2 ช่องเตรียมเสนอบอร์ดอนุมัติในไตรมาส 2/2562 ปรับโครงสร้างสู่ 6 ธุรกิจใหม่ ภายใน Q3/2562 ปักธง Go Beyond TV ภายใน 4 ปี เน้นสร้างรายได้จากหลากหลายธุรกิจ ลั่นหยุดขาดทุนพร้อมพลิกกำไรจากการดำเนินงานปี 2563 ส่วนการคิ่นช่องคาดได้เงินชดเชยไม่เกินพันล้านบาท → → → **อ่านหน้า 2**

อริยะ (ต่อจากหน้า 1)

นายอริยะ พนมยงค์ กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท บีอีซี เวิลด์ จำกัด (มหาชน) หรือ BEC ระบุ บริษัทอยู่ระหว่างสรุปประมาณการตัวเลขที่จะเสนอต่อคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ในกรอบ 60 วัน คาดว่าจะแล้วเสร็จก่อนวันที่ 8 กรกฎาคม 2562 เบื้องต้นคาดว่าจะได้เงินชดเชยไม่เกิน 1 พันล้านบาท จากการคิ่นใบอนุญาตช่อง 13 แฟมิลี และช่อง 28SD

อย่างไรก็ตามผลการดำเนินงานทั้งปี 2562 ของ BEC อาจยังไม่สามารถพลิกกลับเป็นมา

กำไรได้ แต่จะพยายามหยุดการขาดทุน และอาจพลิกกำไรตั้งแต่ไตรมาส 1/2563 เป็นต้นไป

“เราอยู่ระหว่างรวบรวมตัวเลขทั้งหมดเพื่อนำเสนอ กสทช. ให้ทันในกรอบเวลาที่ได้รับมา แต่เงินชดเชยที่จะได้คงไม่เกินพันล้านบาท ซึ่งโจทย์ที่สำคัญกว่าคือทั้ง 7 ช่องที่จะได้รับเงิน จะนำไปบันทึกบัญชีอย่างไร ซึ่งต้องทำให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน อีกเรื่องคือเราต้องดูแลพนักงานอย่างเหมาะสมด้วย ดังนั้นจะให้เห็นกำไรเลยคงยัง แต่ผมจะหยุดการขาดทุนให้ได้ และจะเร่งสร้างรายได้เข้ามาให้เร็วที่สุด”

● เร่งสร้างรายได้ พลิกฟันช่วงข่าว

นายอริยะ กล่าวว่า งานแรกที่ต้องเร่งดำเนินการ คือ สร้างรายได้จากคอนเทนต์ และธุรกิจ TV และ On Line ที่มีอยู่ รวมถึงพลิกช่วงเวลาข่าวให้กลับมาสร้างรายได้อย่างแข็งแกร่ง โดยจะปรับแนวทางการดำเนินงานภายในองค์กร โดยจะยังไม่มีการลงทุนใหม่

“ช่วงเวลาข่าวของเราเคยแข็งแกร่งมาก บุคลากรในทีมของเราทุกคนมีคุณภาพ เราต้องเร่งสร้างจุดนี้ขึ้นมา และต้องเร็ว เพราะต้องยอมรับว่าเมื่อมี 7 ช่องคิ่นไป การแข่งขันต้องยิ่งรุนแรงขึ้น ผมว่าทุกช่องรู้ตัวแล้ว แต่ว่าใครจะทำให้เกิดเป็นรูปธรรมจริงๆ ได้ก่อนกัน”

● วาง 6 ธุรกิจมีรายได้

นายอริยะ ยอมรับว่าโครงสร้างรายได้ของ BEC ประมาณ 85% มาจากธุรกิจ TV อีก

15% มาจากทั้งธุรกิจ글로벌, การจัดอีเวนต์, และธุรกิจอื่นๆ ขณะที่พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป ดังนั้น BEC จึงต้องสร้างรายได้จากธุรกิจอื่นเข้ามากระจายความเสี่ยง และต่อยอดรายได้ในอนาคต

ดังนั้นจึงได้วางโครงสร้างธุรกิจเป็น 6 กลุ่มธุรกิจ คือ 1.ธุรกิจ TV 2.ธุรกิจดิสทริบิวชัน (Distribution) เน้นเพิ่มช่องทางกระจายคอนเทนต์ให้หลากหลายช่องทาง รวมถึงการผสานระหว่าง On Line กับ Off Line อย่างเหมาะสม 3.ธุรกิจ IP หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งต้องทำควบคู่ไปกับ 4.ธุรกิจศิลปิน-ดารา เพื่อนำเรตติ้ง หรือกระแสละครฮิต กลับมาเป็นรายได้ของบริษัทให้มากที่สุด, 5.ธุรกิจ글로벌 หรือการขายคอนเทนต์ของบริษัททั้งละคร รายการ ข่าว และอื่นๆ, 6.การนำเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาต่อยอดบริษัทในระยะยาว

“ก่อนสร้างละคร เราจะมีการติดกับคู่ประกอบการในการสนับสนุนเงินทุนในการสร้างละคร โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค ที่สามารถนำสินค้า TIE IN เข้ามา ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนลดลงมาก หรืออย่างละครเรื่องหนึ่งเวลาฉายแล้วในไทย ก็สามารถให้ในประเทศอื่นดูทันทีเพื่อขยายฐานผู้ชม ซึ่งจะเป็นสิ่งที่เพิ่มมูลค่ามากขึ้น”

● ตั้งเป้ารายได้ 5 ธุรกิจใหม่ 10%

พร้อมกันนี้ บริษัทอยู่ระหว่างปรับผังรายการ

ทบทวน

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 750

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: จันทร์ 27 พฤษภาคม 2562

ปีที่: 16

ฉบับที่: 3753

หน้า: 1(ขวา), 2

Col.Inch: 62.55

Ad Value: 46,912.50

PRValue (x3): 140,737.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: อริยะเปิดสูตรพื้นBECปรับจุดแกร่งTVสู่6ธุรกิจ

โดยจะนำบางรายการจากช่อง 13 แฟมิลี และ ช่อง 28SD เข้ามารวมไว้ในช่อง 33HD และ จะผลิตรายการรูปแบบใหม่เข้ามาเสริมเพื่อสร้างความได้เปรียบให้ช่อง 33HD สามารถแข่งขัน ในธุรกิจทีวีดิจิทัล ทั้งนี้คาดว่าจะสรุปรายละเอียด ทั้งผังรายการ และโครงสร้างธุรกิจเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท (บอร์ด) ได้ภายในไตรมาส 2/2562 เพื่อให้เริ่มดำเนินงานได้ในไตรมาส 3/2562

ทั้งนี้นายอริยะ ตั้งเป้าหมายสร้างรายได้จาก 5 ธุรกิจใหม่ให้มีสัดส่วนประมาณ 10% ของรายได้รวมภายใน 3-4 ปี

“BEC เป็นธุรกิจคอนเทนต์แอ็นเตอร์เทนเมนต์ เรตติ้ง TV เราเป็นที่ 2 สำหรับ On Line เรามียอดวิว 6 พันล้านวิวใน 1 ปี ละครของเราแข็งแกร่งมากสร้างสัดส่วนรายได้กว่า 90% นี่เป็นจุดแข็งของเรา ซึ่งผมจะนำทุกอย่าง มาผสมผสานกันสร้างธุรกิจใหม่ สร้างรายได้ ต่อยอดระยะยาวและต้องทำให้เร็วที่สุด และ เมื่อเราเชื่อมต่อพฤติกรรมผู้บริโภคคอนเทนต์ ระหว่าง On Line กับ Off Line เข้าด้วยกัน และสามารถนำคอนเทนต์ออกไปเผยแพร่ในตลาด โลกได้เราจะ Go Beyond TV”



ทวีติจิตล...ปล่อยของ อัตคอนเทนต์โกยรายได้คืน

จักรวรรดิตลาด

“ปล่อย-ตัวเบา” ไปเป็นกองสำหรับ “ทวีติจิตล” จากมาตรการที่ กสทช.ออกมาช่วย “อ้อม” สนับสนุนค่าเช่าโครงข่ายตลอดอายุใบอนุญาตและเงินค่างวดที่เหลือ ว่ากันว่า กลุ่มที่เคยมี 2 ช่อง เช่น บีอีซี อสมท และเนชั่น หลังจากคืนช่องแล้ว ต้นทุนต่าง ๆ ก็ลดลง ทำให้ช่องเหล่านี้มีเม็ดเงินมาพัฒนาคอนเทนต์เพิ่มขึ้น รวมถึงขยายฐานผู้ชมในแพลตฟอร์มออนไลน์ หรือช่องทางอื่น ๆ เพิ่มขึ้นด้วย

ล่าสุด “15 ช่อง” ที่เหลืออยู่ในสมรภูมิแต่ละช่องเริ่มทยอย “ปล่อยของ” ออกมาเรียกน้ำย่อยกันอย่างคึกคัก

เริ่มจากเจ้าตลาด ช่อง 7 แม้จะยึดพื้นที่เดิม จุดขายหลักทั้งรายการข่าวและละคร แต่จากการแข่งขันที่ยังเข้มข้นดุเดือด ช่อง 7 ก็ไม่วางใจ อาศัยจังหวะที่ช่องอื่น ๆ กำลังจัดทัพเพิ่มความ

เข้มข้นขึ้น ปล่อยละครใหม่ลงผังชนิดเต็มอัตราศึก เช่น กุหลาบเกราะเพชร (กันตพงศ์ บำรุงรักษ์ และฮาน่า ลีวิสมา) เรือมนุษย์ (เกรซ กาญจน์เกล้า-อ้อม อรรถพันธ์) เป็นต้น พร้อมกับขยายผังรายการช่วงวันเสาร์-อาทิตย์ใหม่ ด้วยการใส่หนังสุดสัปดาห์และรายการวาไรตี้เพิ่ม ตามด้วยการจัดโรดโชว์บูธพรมต่างจังหวัดเดือนละครั้ง

ควบคู่กับการเดินหน้าโปรโมตช่องทางออนไลน์ด้วยแพลตฟอร์ม บักกาทวี และแอปพลิเคชัน “บักกาทวี อินเตอร์” สำหรับผู้ชมต่างประเทศ

ด้านความเคลื่อนไหวของช่อง 3 บริษัท บีอีซี เวิลด์ จำกัด (มหาชน) เริ่มวางแผนใหม่ หลังได้ “อริยะ พนมยงค์” เข้าร่วมทีม เริ่มตั้งแต่การปรับแพ็คเกจการขายโฆษณาใหม่มาจับคู่กับธุรกิจที่มีอยู่ในเครือมากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเจาะเข้าถึงลูกค้า (สินค้า) ควบคู่กับการให้น้ำหนักกับทุกแพลตฟอร์มออนไลน์ ทั้งไลน์ทีวี เฟซบุ๊ก ยูทูบ รวมถึงเว็บไซต์ของช่อง 3 และแอปพลิเคชันรับชม

ต่อจากหน้า 17

ทวีติจิตล

คอนเทนต์ของช่อง 3 ในชื่อ “เมลโล่” (Mello)

ส่วนด้านคอนเทนต์ก็เพิ่มดีกรีขึ้นเช่นกัน โดยเฉพาะละครหลังข่าวที่ระดมใส่นักแสดงแม่เหล็กจอตต่อเนื่องตั้งแต่ต้นเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา เช่น แรงเงา 2 (เจนี่ เทียนโพธิ์สุวรรณ์-เคน ภูภูมิ), เพลิงนาคา (บอย ปรกรณ์-พริ้ม ปรณิดา) เป็นต้น

พร้อมจัดกิจกรรมสร้างสัมพันธ์ระหว่างละครแต่ละเรื่องกับฐานผู้ชมมากขึ้น เช่น ร่วม Exclusive Trip ทำบุญกับนักแสดงเพลิงนาคา เป็นต้น

เป้าหมายเพื่อดึงรายได้คืนให้ได้มากที่สุด หลังจากผลประกอบการไตรมาสแรก

ที่ผ่านมาไม่สวยงาม โดยมียาได้ 2,023 ล้านบาท ลดลง 14% จากช่วงเดียวกันปีก่อน ขาดทุน 128 ล้านบาท

ขณะที่กลุ่มช่องใหม่ที่ยังแรงดีไม่มีตก “เวิร์คพอยท์” “ซลาร์กณ์ ปัญญาโณม” ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานดิจิทัลทีวี บริษัท เวิร์คพอยท์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) ย้ำว่า จะต้องมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสิ่งที่เกิดขึ้น โดยจะมีการทำงานร่วมกับพันธมิตรมากขึ้น โดยเฉพาะแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น เน็ตฟลิกซ์ วิว (VIU) หรือความร่วมมือล่าสุดที่เกิดขึ้นกับทางไลน์ทีวี ผลิตรายการ “Infinite Challenge Thailand ชูปตาร์ท้าแข่ง” โดยออกอากาศไลน์ทีวี เวลา 20.00 น. และออกอากาศที่เวิร์คพอยท์ทีวี 21.00 น.

“ขณะนี้ช่องทางออนไลน์โตขึ้นเรื่อย ๆ อย่าง ยูทูบ ก็ทำรายได้ให้แก่วงศ์มากขึ้น ปัจจุบันมีคนซับสไครบ์ 23 ล้าน ติด

อันดับ 70 ของโลก และคนดูคอนเทนต์ของเวิร์คพอยท์ติดอันดับ 17 ของโลก และสิ้นปีนี้จะแตะ 30 ล้านคน คาดว่า จะสร้างรายได้ประมาณ 200-300 ล้าน

บาทต่อปี ถือว่าก็ยังได้ต่อเนื่อง”

“จากนี้ไป เพื่อรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้น เวิร์คพอยท์จะปรับผังรายการใหม่ให้หลากหลายมากขึ้น” ชลากรณ์ย้ำ

เช่นเดียวกับ “ช่อง 8” รายงานข่าวจากบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) แจ้งว่าได้เริ่มปรับผังรายการตั้งแต่ต้นเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ด้วยการนำซีรีส์ “อะลาดิน” และละครไทย วาไรตี้กลับมาออกอากาศ เพื่อเพิ่มเรตติ้ง หลังจากซีรีส์อินเดีย “พิชเนต ศีกมหาเทพอวตาร” ที่ออกอากาศมานานมีเรตติ้งลดลง

ฟาก “โมโน 29” เมื่อต้นปีที่ผ่านมาได้ประกาศเพิ่มบะชีอ พัฒนาคอนเทนต์เป็น 1,000-1,200 ล้านบาท จากเดิมที่ใช้ 800-1,000 ล้านบาท รวมถึงมีการจัดแพ็คเกจการขายโฆษณาใหม่ตั้งแต่เดือนมีนาคมที่ผ่านมา

ด้านช่อง “อมรินทร์ทีวี” ที่อยู่ในร่มธงของเจ้าสัวเจริญ สิริวัฒนภักดี ก็ยังเดินหน้าเติมรายการใหม่ ๆ ทั้งวาไรตี้ เกมโชว์ และละครเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการโฟกัสแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อสร้างรายได้เพิ่ม

ยกตัวอย่าง เช่น การตัดคลิปรายการแม่เหล็กอย่าง “ทุบโต๊ะข่าว” ออกคลิปปยอย เพื่อลงยูทูบ เป็นต้น

ตามด้วย “พีพีทีวี” ของนายแพทย์ปราเสริฐ ปราสาททองโอสถ ที่ได้มีมติ “พลากร สมสุวรรณ” อดีตผู้บริหารช่อง 7 มาคุมทัพละคร ก็เตรียมเพิ่มคอนเทนต์ละคร ออนไลน์ทุกวันพุธ-ศุกร์ เวลา 20.15 น. ตั้งแต่กลางเดือนมิถุนายนเป็นต้นไป เบาะ ๆ 3 เรื่อง ได้แก่ ธิดาชาตนา แพศยา มนตรา มหาเสน่ห์ เป็นต้น พร้อมได้นักแสดงแม่เหล็กลงจอเพียบ เช่น นุ่น วรนุช

ชาคริต แย้มนาม แอนดริว เกร็กสัน แบ็ง อรจิรา เป็นต้น

ด้านฟากบริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) ช่อง MCOT 30HD มีแผนจะนำเสนอรายการใหม่ ๆ ทั้งสาระความรู้บันเทิง ให้แก่ช่องเพิ่มขึ้น เพื่อกระตุ้นเรตติ้งให้กลับมาติดท็อป 10 อีกครั้ง

ฝั่งทีวีดิจิทัล 2 ช่อง แห่งค่ายโอทีคือ ช่อง One 31 และช่อง GMM 25 ที่ตัดสินใจเดินหน้าต่อ ก็เร่งเติมคอนเทนต์ละครคุณภาพลงจอ เช่น อรุณา 2019 ลูกกรุง แก้วชนเหล็ก เป็นต้น ส่วน NEW18 ก็ขยับตัว ด้วยการปรับโลโก้ช่อง ชูแนวคิด “พบประสบการณ์ใหม่ ที่ นิว18” ด้วยการเติมส่วนผสมคอนเทนต์ใหม่ระหว่างข่าวและสารคดีให้เข้มข้นขึ้น

ขณะที่ ทรูโฟรยู ในเครือ ซี.พี. ก็ซื้อลิขสิทธิ์ละครเกาหลีมาแปลงเป็นเวอร์ชันไทย “อลเวงรักสลบร่าง” เริ่มลงจอต้นเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา

นี่เป็นเพียงความเคลื่อนไหวส่วนหนึ่งของสมรภูมิรบทีวีดิจิทัลที่ยังร้อนระอุ

หลังจากนี้ไป 7 ช่องที่ตัดสินใจหลุดเลือดไหลด้วยการคืนใบอนุญาต คงเตรียมนับถอยหลังเพื่อปิดตัวลงแน่นอนว่าเรตติ้งของทั้ง 7 ช่องก็จะกระจายไปยัง 15 ช่องที่เหลือ ซึ่งผู้คร่ำหวอดจากวงการทีวีวิเคราะห์ว่า กลุ่ม “ช่องข่าว” อาจจะได้รับอานิสงส์ จากเรตติ้งของ 7 ช่องที่หายไปมากที่สุด

แต่ท้ายที่สุด เรตติ้งจะไหลไปที่ช่องไหน อย่างไร...ต้องติดตามกันต่อไป

จากนี้ไปคงต้องวัดกันที่คอนเทนต์ ใครจะเหนือกว่าใคร คอนเทนต์แบบไหนรายการแบบใดจะกวาดเรตติ้งได้มาก

คนที่เรตติ้งเหนือกว่า ย่อมดูดเงินโฆษณาได้มากกว่า