

ลูกค้า2จีโปรดทราบ กสทช.เลื่อนยุติระบบ

นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (เลขาธิการ กสทช.) เปิดเผยถึงความคืบหน้าการยุติการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 2จี วันที่ 31 ตุลาคม 2562 ว่าจะยังไม่ยุติการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบดังกล่าวเนื่องจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (โอเปอเรเตอร์) ได้ยื่นหนังสือถึง กสทช. ขอให้เลื่อนกำหนดการยุติออกไปก่อน เพราะมีลูกค้านั่งเหลือนในระบบจำนวนมาก หลังจากนั้นจะประชุมกำหนดวันปิดระบบที่เหมาะสม ก่อนเสนอให้ที่ประชุม กสทช.พิจารณาประกาศวันปิดอย่างเป็นทางการ

นายฐากรกล่าวว่า การยุติระบบ 2จี เพื่อลดการบำรุงรักษาโครงข่ายที่อุปกรณ์เริ่มขาดแคลนและแพง และเคลียร์คลื่นความถี่ โดยลูกค้าในระบบ 2จี มีเหลือมากนัก ดังนั้น หากยุติระบบพร้อมกันทั้งหมดได้จะทำให้สามารถนำคลื่นมาใช้งานได้เต็มประสิทธิภาพมากขึ้น ปัจจุบันมีลูกค้าคงเหลือในระบบ 2จี รวม 3.65 ล้านราย แบ่งเป็น เอไอเอส 1.97 ล้านราย ทรูมูฟ เอช 9.30 แสนราย ดีแทค 7.56 แสนราย โดยเป็นลูกค้าองค์กร 1.04 ล้านราย ส่วนใหญ่ใช้สำหรับระบบจีพีเอสที่ติดในรถยนต์ที่ใช้ในงานในธุรกิจรถเช่าและโลจิสติกส์ เครื่องรูดบัตรเครดิต

นายปรีธตา ลีลพนัง หัวหน้าคณะผู้บริหารกลุ่มลูกค้าทั่วไป บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือเอไอเอส กล่าวว่า ได้ประชาสัมพันธ์เรื่องการยุติการให้บริการ 2จี ต่อเนื่อง แต่อัตราการเปลี่ยนระบบเพิ่มขึ้น 10-20% จึงคิดว่าควรขยายเวลายุติออกไปก่อน



หวั่น ฤๅศ โทรมณาคมนวบ

รองศาสตราจารย์ ดร.ภูมินทร์ บุตรอินทร์ ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และกรรมการ ศูนย์ศึกษากฎหมายฝรั่งเศส คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เปิดเผยว่า กรณีที่คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ(กสทช.)มีมติเห็นชอบทบทวนค่าธรรมเนียมเลขหมายโทรศัพท์ สำหรับบริการโทรศัพท์ประจำที่และโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยเห็นชอบให้มีการกำหนดอัตราค่าธรรมเนียมเลขให้เป็นอัตราเดียว(Single Rate)ว่า สะท้อนให้เห็นถึงการกำกับดูแลที่ไม่สะท้อนการแข่งขันที่แท้จริง โดยเฉพาะในตลาดการบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

ทั้งนี้โครงสร้างอัตราค่าธรรมเนียมเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่เดิมอัตรา 1 บาท/เลขหมาย/เดือนที่เรียกเก็บจากผู้ให้บริการที่มีเลขหมายเดิมจากที่โอที และผู้ให้บริการรายใหม่ที่เสนอในแผนธุรกิจเมื่อครั้งเสนอตัวเข้าร่วมประมูล ขณะที่ผู้ให้บริการที่ขอเลขหมายเพิ่มจาก กสทช. กำหนดจัดเก็บในอัตรา 2 บาท/เลขหมาย/เดือน

โดยการกำหนดหลักเกณฑ์ใหม่ให้ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในอัตราเดียวคือ 1.62 บาท/เลขหมาย/เดือน ซึ่งยังผลให้ผู้ประกอบการที่จ่าย 1 บาท/เลขหมาย/เดือน จะจ่ายเพิ่มขึ้น ขณะที่ผู้ประกอบการที่มีเลขหมายใหม่ที่ต้องจ่าย 2 บาท/เลขหมาย/เดือนจ่ายลดลงนั้น ผู้ที่ได้ประโยชน์คือผู้ให้บริการที่มีเลขหมายใหม่ (ค่าธรรมเนียม 2 บาท) จำนวนมาก ขณะที่ผู้ให้บริการที่มีเลขหมายที่จ่ายค่าธรรมเนียม 1 บาทจำนวนมาก เสียประโยชน์อย่างชัดเจน เนื่องจากต้องจ่ายเงินเพิ่มถึงเลขหมายละ 62 สตางค์ หรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละห้าสิบเลยทีเดียว

ทั้งนี้มีความเห็นว่า 1.การจัดเก็บค่าธรรมเนียมที่เปลี่ยนแปลงไป มีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน เนื่องจากการกำกับดูแลที่ไม่มีความชัดเจนเปลี่ยนไปมา เนื่องจากอัตราค่าธรรมเนียม 1 บาท/เลขหมาย/เดือน เป็นการเรียกเก็บจากเลขหมายที่ผู้ประกอบการได้มาเมื่อครั้งเป็น

ผู้ได้รับสัมปทานจากที่โอที หรือเป็นผู้ให้บริการรายใหม่ที่ได้ขอเลขหมายดังกล่าวมาแต่ต้นจาก กสทช.เมื่อครั้งเสนอตัวเข้าร่วมประมูลใบอนุญาต ซึ่งได้มีการคิดคำนวณต้นทุนประกอบกิจการในระยะยาวไปหมดแล้ว ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงอัตราค่าธรรมเนียมโดยปราศจากเหตุผลสำคัญ จึงเปรียบได้กับการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขที่นักลงทุนใช้ในการตัดสินใจ ทำให้การกำกับดูแลไม่น่าเชื่อถือ เป็นการกำกับดูแลที่ไม่อยู่บนพื้นฐานของหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน แน่หนอนที่สร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนได้

2.การเปลี่ยนแปลงอัตราค่าธรรมเนียมเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมสำหรับทุกฝ่าย และเป็นประโยชน์กับอุตสาหกรรมในภาพรวมนั้นต้องลดต้นทุนการประกอบกิจการให้ทั้งอุตสาหกรรมดังนั้นการเปลี่ยนแปลงอัตราค่าธรรมเนียมดังกล่าวมิได้เกิดประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมใดๆทั้งสิ้น ยิ่งไปกว่านั้นยังทำให้ผู้ประกอบการรายหนึ่งรายใดได้เปรียบเชิงแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆอย่างมีนัยสำคัญอีกด้วย

3.แม้การปรับปรุงหรือทบทวนหลักเกณฑ์การกำกับดูแลจะเป็นเรื่องดีก็ตามแต่ควรคำนึงการให้สอดคล้องกับการบริการที่เปลี่ยนแปลงไปด้วย ซึ่งกรณีเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบรายเดือน และเติมเงินนั้นไม่อาจใช้หลักเกณฑ์เดียวกันได้ เนื่องจากการบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบเติมเงินถือเป็นบริการหนึ่งที่เพิ่มขึ้นแตกต่างจากเดิมที่มีเพียงบริการรายเดือนเท่านั้น ดังนั้นการใช้หลักเกณฑ์เดียวกันกับบริการที่มีลักษณะหรือสาระสำคัญที่แตกต่างกัน ย่อมไม่สอดคล้องกับอุตสาหกรรมโทรคมนาคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

โดยแม้การปรับปรุงหลักเกณฑ์ในการจัดเก็บค่าธรรมเนียมใหม่จะเป็นเรื่องที่ดีควรทำอย่างยิ่ง แต่ควรพิจารณาโดยคำนึงถึง 1.บริบทที่เปลี่ยนแปลงไปประกอบด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริการที่เพิ่มขึ้นตามเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นใหม่ในภายหลังอย่างบริการแบบเติมเงิน 2.ไม่ควรเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์ที่กระทบกับหลักเกณฑ์หรือประโยชน์ที่ผู้ให้บริการได้รับมาแต่เดิม ซึ่งบางอย่างอาจถือได้ว่าเป็นเงื่อนไขหนึ่งที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาตั้งแต่เข้าประมูลใบอนุญาต หรือทำสัญญาสัมปทาน มิเช่นนั้นแล้วหากหลักเกณฑ์ต่างๆเปลี่ยนแปลงไปโดยไม่มีเหตุผล ย่อมส่งผลถึงโครงสร้างราคาและแผนธุรกิจที่มีการวางแผนระยะยาวของผู้ให้บริการได้ ทำให้การกำกับดูแลขาดความน่าเชื่อถือ ทำให้อุตสาหกรรมโทรคมนาคมของประเทศไม่เข้มแข็ง เนื่องจากการกำกับดูแลที่ไม่อยู่บนพื้นฐานของหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน แน่หนอน และสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนได้



INSETรับอานิสงส์ประมูล5G

● จ่อควางงานติดตั้งเสา-โครงข่ายเพิ่ม ลุ้น Q3 โต 80%

“อินฟราเซท” จ่อรับอานิสงส์ประมูล 5G หลังกสทช.เตรียมเปิดประมูล 16 ก.พ. 63 แยมเจรจา 5 ค่ายมือถือ รับงานติดตั้งเสา-โครงข่ายเพิ่ม โบรกฯ คาดกำไรไตรมาส 3/62 โต 80% และ 49 ล้านบาท ดันกำไรปี 62 พุ่ง 111 ล้านบาท เนะ “ซื้อ” ราคาเป้าหมาย 3.57 บาทต่อหุ้น

นายศักดิ์บวร พุกกะณะสุต กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินฟราเซท จำกัด (มหาชน) หรือ INSET เปิดเผยว่า ตามที่สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เตรียมประมูล 5G พร้อมกัน 4 คลื่นความถี่ ได้แก่ คลื่นความถี่ 700 MHz, 1800 MHz, 2600 MHz และ 26 GHz ในวันที่ 16 ก.พ. 2563 นั้น มองว่า จะส่งผลดีต่อบริษัทอย่างแน่นอน เนื่องจากเมื่อผู้ประกอบการโทรคมนาคม (โอเปอเรเตอร์) ได้รับใบอนุญาต 5G จะต้องมีการลงทุนเพิ่มเติมทั้งในส่วนของการสัญญาเช่าและขยายโครงข่าย ซึ่งเป็นงานที่บริษัทให้บริการอยู่แล้ว

“5G เป็นงานที่เราคอยอยู่ เมื่อโอเปอเรเตอร์ได้รับไลเซนส์ จะมีการลงทุนเพิ่มส่งผลดีต่อบริษัท จากการที่ปริมาณงานติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม (Tower) และงานติดตั้งระบบโครงข่ายสาย (OFC) จะเพิ่มขึ้นจำนวนมาก” นายศักดิ์บวร กล่าว

ทั้งนี้ หลังจากบริษัทเข้าจดทะเบียนใน

ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ทำให้บริษัทมีโอกาสและศักยภาพในการรับงานมากขึ้น โดยในปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับโอเปอเรเตอร์ทั้ง 5 ราย ได้แก่ บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TRUE, บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC, บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หรือ TOT, บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) หรือ CAT และ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC เพื่อเข้ารับงานเพิ่มเติม

นอกจากนี้ บริษัทยังสนใจเข้ารับงานโครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน ซึ่งเป็นงานติดตั้งระบบงานโครงข่าย และก่อสร้างศูนย์ดาต้า เซ็นเตอร์ โดยปัจจุบันบริษัทงานในมือรอรับรู้อยู่ได้ (Backlog) สิ้นไตรมาส 2/2562 อยู่ที่ 2,739 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้รายได้ในปี 2562 ประมาณ 30-40% และรับรู้รายได้ปี 2563 ประมาณ 40-45% ส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้รายได้ไปอีก 3 ปี จากซ่อมบำรุงและบริการ มูลค่ากว่า 500 ล้านบาท

“ช่วง 2-3 เดือนมานี้ บริษัทเจรจากับ

มูลค่ารวม ๆ เยอะพอสมควร ซึ่งหากได้รับงานเข้ามาก็จะส่งผลให้ Backlog เพิ่มขึ้น จากสิ้นไตรมาส 2/2562 อยู่ที่ 2,739 ล้านบาท” นายศักดิ์บวร กล่าว

บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด ประเมินว่า แนวโน้มผลการดำเนินงานของ INSET ไตรมาส 3/2562 จะมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 49 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 80% จากไตรมาสก่อน แม้งานที่รอขายจะเลื่อนไปรับในปี 2563 จากการสำรวจพื้นที่ล่าช้า แต่ผลชดเชยจากการส่งมอบงานก่อสร้างโครงการ USO เฟส 2 เร็วขึ้น คาดว่าช่วยให้สามารถรับรู้รายได้ตามแผนจำนวน 440 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37.3% จากไตรมาสก่อน ประกอบกับผลบวกการเริ่มต้นรายได้งานบำรุงรักษา USO เฟส 1 ที่มีมาร์จิ้นสูงกว่าค่าเฉลี่ย (เป็นงานต่อเนื่องจากงานสร้างที่ INSET ส่งมอบแล้ว) และความประหยัดต่อขนาด คาดว่าต้นทุนอัตราค่าใช้สอยจะขยับเป็น 11% จาก 8.5% ในไตรมาสก่อน

ทั้งนี้ แม้ประเมินกำไรไตรมาส 4/2562 อ่อนตัวลงจากไตรมาส 3/2562 เนื่องจากมีวันหยุดมาก ทำให้ส่งมอบงานน้อย แต่คาดการณ์กำไรสุทธิ 9 เดือนแรกของปี 2562 คิดเป็น 86% ของประมาณการแล้ว จึงยังคงคาดการณ์กำไรสุทธิปี 2562 อยู่ที่ 111 ล้านบาท เติบโต 17% ทำสถิติสูงสุดใหม่ (ออลไทม์ไฮ) ■

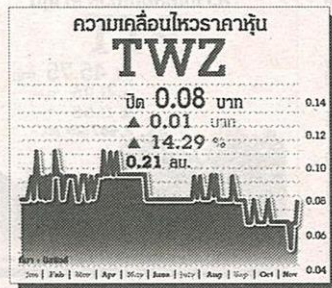
ทันหุ้น - TWZ โดดรับไฮซีซั่น หนุนผลงานไตรมาส 4/2562 φόρμสวย พร้อมปี 2562 รายได้ 3.5 พันล้านบาท รับดีมานด์เทเลคอมพุ่ง พร้อมชุมแตกไลน์ธุรกิจรถยนต์ไฟฟ้า อพฐานไทยเงิน คาดชัดเจนช่วงปลายปีนี้ ส่วนเรื่องโรงไฟฟ้าขยะ 2.5 เมกะวัตต์ หวังเปิด COD ช่วงเดือนธันวาคมนี้

แหล่งข่าววงการอุตสาหกรรมเปิดเผยว่า แนวโน้มธุรกิจ บริษัทที่เติบโตเร็วสุด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TWZ ในไตรมาส 4/2562 คาดน่าจะปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องจากช่วงไตรมาส 3/2562 เนื่องจากเป็นช่วงเข้าสู่ฤดูกาลของอุตสาหกรรม (ไฮซีซั่น) ซึ่งน่าจะช่วยสนับสนุนให้ยอดขายสินค้าทางด้านมือถือและไอทีของธุรกิจขยายตัว

● ยืนเป้ารายได้ 3.5 พันล.

สำหรับผลประกอบการปี 2562 บริษัทยังคงเป้ารายได้ไว้ราว 3.5 พันล้านบาท เนื่องจากธุรกิจจะมีรายได้ในส่วนของการขายโทรศัพท์มือถือเข้ามาเพิ่มเติม หลังมีฐานลูกค้าในระบบ 2G ที่จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนมือถือเป็นระบบ 3G-4G มากขึ้น ผลมาจากทางสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์

TWZ ชุมแตกไลน์ธุรกิจเล็ง COD ไฟฟ้าขยะธ.ค.



และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีแผนยุติการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 2G ช่วงวันที่ 31 ตุลาคม 2562 ที่ผ่านมา

ขณะเดียวกันยังอาจจะมีการได้ในส่วนของการธุรกิจสิ่งทอหรือเข้ามามีเพิ่มเติม หลังล่าสุดบริษัทมีแผนขายที่ดินและโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัททั้งหมด 3 แห่ง แบ่งเป็นที่ดินบริเวณเขาใหญ่ ขนาด 48 ไร่ ในอำเภอเขาใหญ่ จังหวัดนครราชสีมา คิดเป็นมูลค่าส่วนนี้ราว 300 ล้านบาท, ที่ดินเปล่าสำหรับการก่อสร้างตึกแถวได้จำนวน 38 ห้องในพื้นที่นวนคร คิดเป็นมูลค่าอยู่ที่ 40-50 ล้านบาท และโครงการ

คอนโดมิเนียม ในโซนพญา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีมูลค่าที่เหลือขายอีก 300-400 ล้านบาท (ส่วนนี้ทาง TWZ มีแนวทางขายแบบยกโครงการ) ซึ่งหากทุกอย่างลุล่วงคงถือเป็นอีกแรงสนับสนุนให้ภาพรวมธุรกิจเป็นไปตามที่วางไว้

● เล็งแตกไลน์ธุรกิจเพิ่ม

อย่างไรก็ดี จากการสำรวจข้อมูลล่าสุดของ TWZ แบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคม เช่น การขายมือถือและอุปกรณ์เสริม ฯลฯ ส่วนที่เหลือจากค่าเช่าและอื่นๆ อยู่ที่กว่า 90% ส่วนที่เหลือมาจากการดำเนินธุรกิจประเภทการให้เช่าและอื่นๆ

นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการเจรจาและเจรจากับค่ายรถชั้นนำจากประเทศเกี่ยวกับเรื่องการทำเป็นตัวแทนผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้า (EV) รองรับขยายไลน์ธุรกิจใหม่เพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจในอนาคตอีกทางหนึ่ง หวังให้เห็นความชัดเจนภายในปี 2562

● ลุ้น COD ไฟฟ้าขยะ

ขณะที่โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะอุตสาหกรรม ที่ใช้เทคโนโลยีพลาสมา ขนาดกำลังผลิตไฟฟ้ารวม 3 เมกะวัตต์ (MW) ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา นั้นปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างในส่วนของโรงไฟฟ้าและโรงงานคัดแยกและกำจัดขยะ รวมถึงรายละเอียดในส่วนต่างๆ ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างเสร็จและเปิดผลิตได้ในช่วงเดือนธันวาคม 2562

โดยเบื้องต้นไฟฟ้าที่ผลิตได้จากโครงการดังกล่าวประมาณ 2.5 เมกะวัตต์ นั้นจะมีการขายให้กับทางโรงไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (ฟวก.) และมีอัตราซื้อไฟฟ้า (Feed in Tariff หรือ FIT) อยู่ที่ 7.78 บาทต่อหน่วย โดยมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทั้งหมด 20 ปี

ทั้งนี้ หากทุกอย่างเป็นไปตามที่วางไว้คาดว่าจะสามารถสร้างรายได้จากการไฟฟ้าโครงการดังกล่าวได้ราว 154 ล้านบาท (ไม่นับรวมรายได้จากค่ากำจัดขยะ) โดยประเมินคงได้เห็นจุดคุ้มทุนได้ภายในปี 4-5 ปี ภายใต้สมมติฐานอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการดังกล่าว (IRR) ประมาณ 18-20% ต่อปี

'เจเอสแอล' รุกตลาดสุขภาพ ลดเสี่ยงผลิตคอนเทนท์ไม่โต

● สวัสดิ์ ธิมวงษ์
กรุงเทพธุรกิจ

ผู้ประกอบการใน “ธุรกิจสื่อ” ต่างกำลังคลำทาง “เอาตัวรอด” บนเส้นทางธุรกิจรายได้แล้วรายได้ บางรายทรานส์ฟอร์มหรือเปลี่ยนแปลงองค์กร ปรับโมเดลธุรกิจจนเห็นค่ากลางทางสว่าง หากพันวิภูติสเติบโตไป คือ หาทางสร้างการเติบโต

การปรับตัวหนึ่งที่เห็นชัดของคนทำสื่อ ผลิตคอนเทนท์คือ **ไม่ยึดติดกับ “สูตรสำเร็จเดิม”** ที่อาจเสื่อมมนต์ขลังไปตามยุคสมัย ยิ่งกว่านั้นหลายรายพยายาม “กระจายธุรกิจ” (Diversify) ให้กว้างขวางขึ้นไม่จำกัดแค่ทีวี สื่อคอนเทนท์อีกต่อไป

เจ เอส แอล ชื่อนี้เชื่อว่า “ยืนหนึ่ง” ในอุตสาหกรรมทีวีบันเทิงไทยอย่างยาวนาน 4 ทศวรรษ ก้าวเป็น 1 ใน 5 ผู้ผลิตคอนเทนท์ที่ใหญ่ที่สุดในไทย ผลิตรายการที่ตรงจริตคนดูจนไทยเรตติ้งให้ช่องจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็น กิกิคู่สงครามเพลงเงินล้าน เจาะใจ เปอร์สเปกทีฟ เป็นต้น และเคยทำรายได้ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ทะยานถึง 1,200 ล้านบาท กระทั่งเกิดอุตสาหกรรมทีวีดิจิทัล และการเข้ามาของเทคโนโลยีดิจิทัล ดิสรัปธุรกิจจนรายได้ลดลงเหลือ 500 ล้านบาท ในปี 2561

การเอาตัวรอด จึงเสี่ยงไม่พ้นการปรับตัว **รติวัลค์ ธนารมโรจน์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัทเจเอสแอล โกลบอล มีเดีย จำกัด เล่าว่า การทำธุรกิจยุคนี้ต้องทำตัวเหมือนอยู่ในทะเลทรายที่ไม่มีน้ำ

สูตร “กระจายความเสี่ยง” มองโอกาสสร้างการเติบโตของรายได้จากธุรกิจใหม่ๆ ที่ไม่พึ่งพาทีวี การผลิตคอนเทนท์ หรือโฆษณาเหมือนในอดีต

ล่าสุดบริษัทผนึกกับพันธมิตร “พสุธารา” ฟาร์มเลมอนและพืชสมุนไพร ตั้งบริษัทร่วมทุน ประเดิมทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้น 51% และพสุธาราถือ 49% เพื่อผลิตสินค้าเครื่องใช้ส่วนบุคคล (เพอร์ซันนอลแคร์) และเครื่องใช้ในครัวเรือนภายใต้แบรนด์ “อัลลี” (Ali) เข้าทำตลาดสุขภาพและความงาม เจาะกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภคที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพ ซึ่งถือเป็นเทรนด์ใหญ่ที่มาแรงมากขึ้นในอนาคต สำหรับสินค้าที่เปิดตลาดเบื้องต้นประกอบด้วย **สบู่รังไหมสด สบู่โกนหนวด แชมพูสระผม ผลิตภัณฑ์ล้างจาน และสเปรย์กันยุงโรสแมรี่** เป็นต้น ราคาขายเริ่มต้น 350-690 บาท ซึ่งต่ำกว่าอินเทอร์เน็ตแบรนด์และแบรนด์ไทยในเซ็กเมนต์ระดับบนเล็กน้อย โดยในอนาคตบริษัทจะขยายไลน์ผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายมากขึ้น แต่ยังคงเน้นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น ผลิตภัณฑ์ซักผ้า ส่วนแนวทางการจำหน่ายให้ความสำคัญทั้งออนไลน์ เช่น Konvy Lazada shopee และออฟไลน์ มีการเปิดซ้อปแบรนด์อัลลีที่ศูนย์การค้ามีกซ์ จตุจักร และศูนย์การค้าเดอะมอลล์ เป็นต้น

ปัจจุบันการทำธุรกิจไม่สามารถดำเนินการได้ลำพัง แต่การผนึกพันธมิตร



รติวัลค์ ธนารมโรจน์

หรือ **Collaboration** จะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับองค์กรมากขึ้น ขณะเดียวกัน “Connection” หรือสายสัมพันธ์ก็มีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะช่วยเอื้อประโยชน์หลายด้าน บริษัทจึงใช้เป็นกลยุทธ์ในการทำตลาดภายใต้ Collaboration Project กับหลากหลายธุรกิจ เช่น บัณฑิตปักษ์ใต้ธุรกิจเพื่อสังคม ทำชุดสังฆทานจำหน่ายช่วงออกพรรษา ขณะที่พันธมิตรอื่นไม่ว่าจะเป็นลูกค้าที่จัดจำหน่ายและกระจายสินค้า ตลอดจนห้างร้านล้วนมีผลต่อการเติบโตร่วมกัน

“ธุรกิจทีวีไม่โต แต่ไม่ถึงกับตายเรายังอยู่ได้ แต่ต้องมีทะเลทราย และ การเลือกทำธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าอุปโภคบริโภค เพราะชีวิตประจำวันผู้บริโภคยังจำเป็นต้องใช้ อีกทั้งสิ่งที่เรารุกตลาดเน้นไปทางสุขภาพ ซึ่งเป็นเทรนด์ที่มาแรง ซึ่งเราสามารถนำไปต่อยอดธุรกิจสื่อได้

อีก เช่น การผลิตรายการเกี่ยวกับสุขภาพ ขณะเดียวกันจะเห็นการทำธุรกิจครั้งนี้มีการร่วมมือกับพันธมิตรหลากหลาย เนื่องจากธุรกิจยุคปัจจุบันไม่สามารถเดินได้เพียงลำพัง อยู่คนเดียวไม่รอด จึงต้องผนึกกับคนอื่นมากขึ้น”

รติวัลค์ เข้ามาขับเคลื่อนเจเอสแอลราว 10 ปี ขณะที่ **จำนรรค์ ศิริตัน หนูนกเกตุ** ซึ่งเป็นมารดาและยังคงนั่งอยู่ในตำแหน่งคณะกรรมการบริษัท(บอร์ด) คร่ำหวอดในวงการมาหลายสิบปี ในงานเปิดตัวอัลลี จึงเห็น Connection ที่ปัก! ของอดีตผู้นำหญิงแห่งเจ เอส แอล เพราะแขกผู้ใหญ่ ล้นหลาม เช่น **ม.ร.ว.สุขุมพันธุ์ บริพัฒน์ อดีตผู้ว่าฯกทม., พ.อ.นที ศุกลรัตน์, อรุณชา ภาณุพันธุ์ ผู้จัดการละครคนดัง, รติ พันธุ์ทวี นายกสมาคมโฆษณาแห่งประเทศไทย เป็นต้น**

การขยายธุรกิจใหม่ครั้งนี้ บริษัทคาดว่าปีแรกจะสร้างรายได้ 2-3 ล้านบาท และเพิ่มเป็น 5 ล้านบาทในปีหน้าหากการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ตลอดจนการขยายตลาดสู่การรับจ้างผลิต(โออีเอ็ม) การขยายสู่ภาคธุรกิจ (B2B) เช่น โรงแรม ได้มากขึ้น คาดว่าสัดส่วนรายได้จากธุรกิจใหม่จะเพิ่มเป็น 20% จากปัจจุบันต่ำกว่า 5% รายได้หลักยังมาจากธุรกิจทีวีการผลิตละคร 60% อีเว้นท์ การทำสื่อสารการตลาดกว่า 30% อย่างไรก็ตาม อนาคตรายได้ธุรกิจใหม่อาจแข่งทีวี การผลิตคอนแทกต์

MEDIA

Ms Ratiwan celebrates the official launch of the Ali natural health and beauty brand with Ali co-founder Poramin Watnakornbancha.

JSL jumps into health and beauty segment with Ali

PITSINEE JITPLEECHEEP

JSL Global Media Co, one of the country's leading media content providers and event organisers, has teamed up with Pasutara herbal farm in Ratchaburi province to expand into the 300-billion-baht beauty business.

Ratiwan Thanadhamaroj, the company's chief executive, said the company has joined with the herbal farm to develop Ali, a natural health and beauty brand that launched in the market yesterday.

The brand includes skincare, body care and haircare products, as well as mosquito spray and other offerings.

"JSL decided to diversify into health and beauty products to reduce business risk," Ms Ratiwan said. "My mother [Jamnan Siritan, one of the three JSL founders] stayed at Pasutara farm and used the organic food here. We fell in love with Pasutara products and talked about a business venture with it for a couple of years."

JSL set up a joint venture called Ali Natural Co in the middle of this year with registered capital of 5 million baht to handle the marketing of Ali products. JSL holds a 51% stake in the joint venture and Pasutara farm holds 49%.

Initially, Ali products are made available at The Mall Ngamwongwan branch and Mixt Chatuchak complex, via the online channel and through original equipment manufacturers.

Ali targets high-spending workers and health-conscious people. The

product price range is 350-690 baht.

JSL Global Media was founded over four decades ago, comprising media business, content providing, TV production and event organising.

The company recorded a revenue high of 1.2 billion baht during the years before the National Broadcasting and Telecommunications Commission granted 24 digital TV licences to 17 bidders in 2014, Ms Ratiwan said. Revenue dropped to 500 million baht last year as digital TV proliferated and the technology was disrupted.

Of the total revenue, roughly 60% came from TV business and the rest from other segments.

Ms Ratiwan expects Ali to achieve sales of 2-3 million baht this year, with sales jumping to 10 million baht next year.

Apart from the skincare and haircare lines, the company plans to launch more products under the Ali portfolio, including liquid detergent.

Darunee Watnakornbancha, the co-founder of Ali Natural Product Co, said all the raw materials for Ali products come from the company's farmland on 43 rai in Suan Phung district of Ratchaburi province.

"Our business starts with our passion," Ms Ratiwan said. "We hope Ali will become a business with sustainable growth. We've tested and used all products by ourselves."

"Despite being in the red ocean, we are confident in our product quality and think that Ali will become a major revenue contributor to JSL one day."

สำนักงาน กสทช. จัดกิจกรรมเพื่อสร้างเสริมศักยภาพเครือข่ายภาคประชาชนระดับอำเภอ ด้านการคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคม ครั้งที่ 3 จังหวัดนครนายก

สำนักงาน กสทช. โดยสำนักบริหารเรื่องร้องเรียนและคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคม (รท.) ได้จัดกิจกรรมเพื่อสร้างเสริมศักยภาพเครือข่ายภาคประชาชนระดับอำเภอด้านการคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคม สำหรับภาคตะวันออก

ภาคกลาง และกรุงเทพมหานคร ณ ห้องราชพฤกษ์ 3 ชลพฤกษ์ รีสอร์ท อำเภอบ้านนา จังหวัดนครนายก

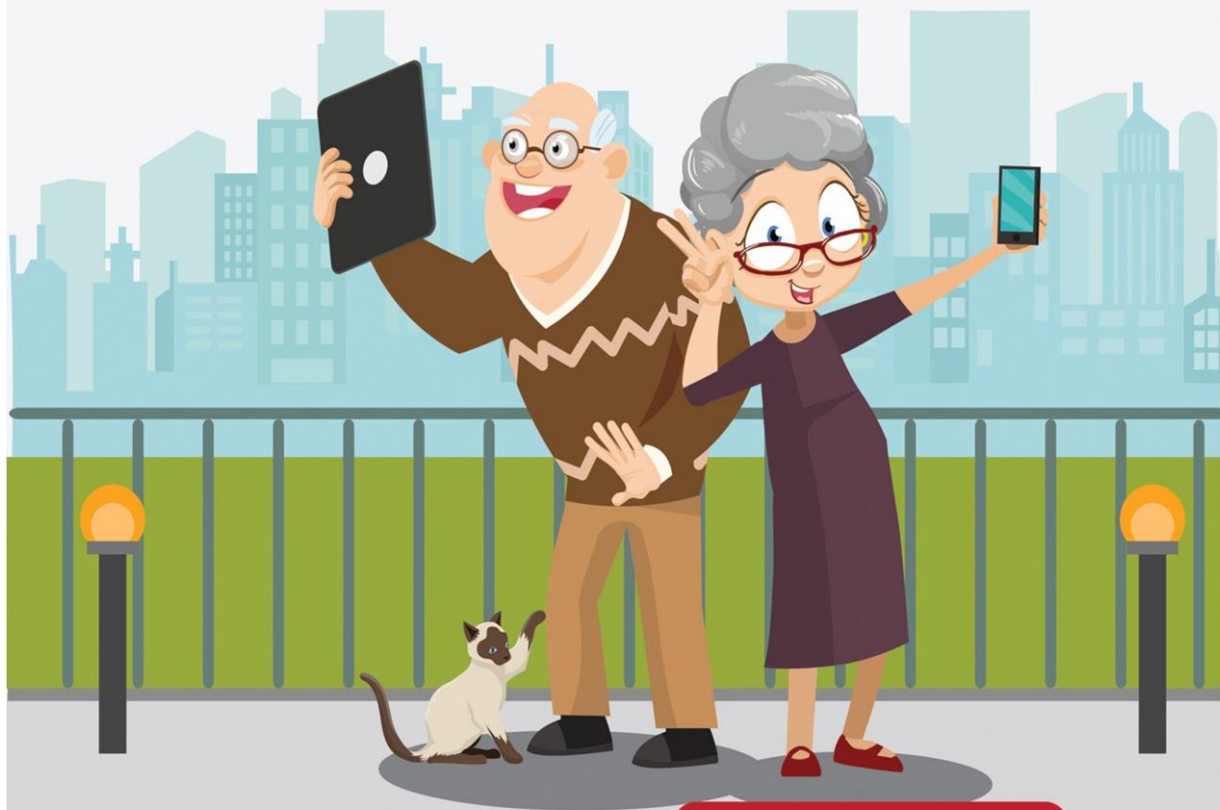
โดยได้รับเกียรติจาก นายบัญชา เขาวรินทร์ รองผู้ว่าราชการจังหวัดนครนายก เป็นประธานเปิดการจัดกิจกรรมฯ และมี พันเอกวีรชาติ ศรีกังวาล รักษาการผู้อำนวยการสำนัก รท. เป็นผู้กล่าวรายงาน และเป็นวิทยากรบรรยาย ในหัวข้อ “บริบทกิจการโทรคมนาคมไทยและการคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคม ในยุคไทยแลนด์ 4.0” ให้แก่ผู้นำเครือข่าย

ข่ายระดับจังหวัด และระดับอำเภอของภาคตะวันออก ภาคกลาง และกรุงเทพมหานคร จำนวน ๒๔ จังหวัด ได้แก่จังหวัดนครนายก จังหวัดปราจีนบุรี จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดชลบุรี จังหวัดระยอง จังหวัดจันทบุรี จังหวัดสระแก้ว จังหวัดตราด จังหวัดปทุมธานี จังหวัดนนทบุรี จังหวัดสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสงคราม จังหวัดราชบุรี จังหวัดนครปฐม จังหวัดกาญจนบุรี จังหวัดเพชรบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จังหวัดอ่างทอง จังหวัดสิงห์บุรี จังหวัดสระบุรี จังหวัดลพบุรี จังหวัดสุพรรณบุรี และกรุงเทพมหานคร จำนวนกว่า 300 คน สำหรับการจัดกิจกรรมฯในครั้งนี้ จัดขึ้นเพื่อเพิ่มพูนความรู้ความเข้าใจในประเด็นใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับการใช้บริการโทรคมนาคม รวมถึงการสร้างควม

ร่วมมือกับผู้นำเครือข่ายภาคประชาชนให้มีความเข้าใจในสิทธิของผู้บริโภคอย่างถูกต้อง เพื่อจะนำความรู้ที่ได้รับในการจัดกิจกรรมในครั้งนี้ ไปเผยแพร่ให้กับสมาชิกในพื้นที่และชุมชนของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ



“สูงวัย”ฉลาดใช้เทคโนโลยี



แอปพลิเคชัน

เพื่อผู้สูงวัยเลือกใช้อย่างฉลาด

ทันสมัยใส่ใจสิ่งอำนวยความสะดวก

ไม่ว่าเรื่องเล็กหรือใหญ่ ก็มีตัวช่วยง่ายๆ ในเรื่องสำคัญ



EMS1669

แจ้งเหตุฉุกเฉิน เรียกรถพยาบาล
รู้พิกัดจุดเกิดเหตุแบบแม่นยำ และรวดเร็ว



Magnifying Glass With Light

ขยายตัวหนังสือ ภาพบนหน้าจอสมาร์ทโฟน
หรือแท็บเล็ต ให้ใหญ่ขึ้น

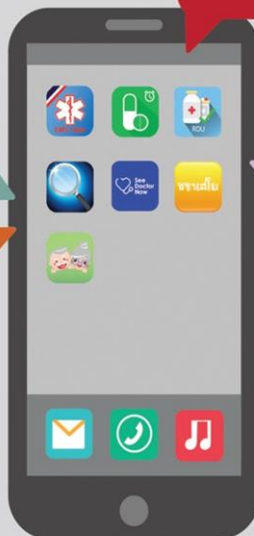
ทันสมัยใส่ใจสังคม

ไม่ปล่อยตัวเองไว้คนเดียว เข้ากลุ่มผู้สูงวัยหลากหลายกิจกรรม



YoungHappy

ให้คำปรึกษาแบบครบวงจร พร้อมเป็นเพื่อนคุย
และให้ความช่วยเหลือ



ทันสมัยใส่ใจสุขภาพ

หลากหลายตัวช่วยจัดการและดูแลสุขภาพง่ายๆ



แจ้งเตือนทานยา

หมดปัญหา กินยาไม่ตรงเวลา หรือลืมกินยา
ด้วยระบบแจ้งเตือน พร้อมบันทึกประวัติการกินยา



RDU รู้เรื่องยา

ให้ข้อมูลยา ค้นหาข้อมูลยา โรงพยาบาลใกล้ที่สุด
และบันทึกข้อมูลยาที่ใช้เป็นประจำ



See Doctor Now

ให้คำปรึกษา เรื่องดูแลสุขภาพกาย และสุขภาพจิต
กับแพทย์และพยาบาลแบบเห็นหน้า



ชราโอэй

ช่วยประเมินแนวโน้มสุขภาพจากการใช้ชีวิตประจำวัน
พร้อมคำแนะนำเบื้องต้นในการดูแลสุขภาพ

วัยเก๋า กับการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เลือกใช้เทคโนโลยีหรือใช้แอปพลิเคชันง่ายๆ
เพื่อความสะดวกสบายในชีวิตประจำวัน

ด้วยความห่วงใย จากสำนักงาน กสทช.



nanos



@NBTC



NBTC.th



Call Center 1200

“สูงวัย”ฉลาดใช้เทคโนโลยี



แอปพลิเคชัน

เพื่อผู้สูงวัยเลือกใช้อย่างฉลาด

ทันสมัยใส่ใจสิ่งแวดล้อมความปลอดภัย

ไม่ว่าเรื่องเล็กหรือใหญ่ ก็มีตัวช่วยง่ายๆ ในเรื่องสำคัญ



EMS1669

แจ้งเหตุฉุกเฉิน เรียงรถพยาบาล
รู้พิกัดจุดเกิดเหตุแบบแม่นยำ และรวดเร็ว



Magnifying Glass With Light

ขยายตัวหนังสือ ภาพบนหน้าจอสมาร์ทโฟน
หรือแท็บเล็ต ให้ใหญ่ขึ้น

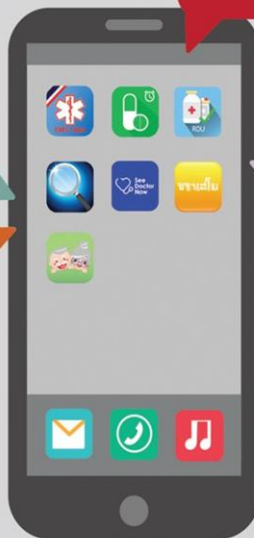
ทันสมัยใส่ใจสังคม

ไม่ปล่อยตัวเองไว้คนเดียว เข้ากลุ่มผู้สูงวัยหลากหลายกิจกรรม



YoungHappy

ให้คำปรึกษาแบบครบวงจร พร้อมเป็นเพื่อนคุย
และให้ความช่วยเหลือ



ทันสมัยใส่ใจสุขภาพ

หลากหลายตัวช่วยจัดการและดูแลสุขภาพง่ายๆ



แจ้งเตือนทานยา

หมดปัญหา กินยาไม่ตรงเวลา หรือลืมกินยา
ด้วยระบบแจ้งเตือน พร้อมบันทึกประวัติการกินยา



RDU รู้เรื่องยา

ให้ข้อมูลยา ค้นหาข้อมูลยา โรงพยาบาลใกล้ที่สุด
และบันทึกข้อมูลยาที่ใช้เป็นประจำ



See Doctor Now

ให้คำปรึกษา เรื่องดูแลสุขภาพกาย และสุขภาพจิต
กับแพทย์และพยาบาลแบบเห็นหน้า



ชราเอไอ

ช่วยประเมินแนวโน้มสุขภาพจากการใช้ชีวิตประจำวัน
พร้อมคำแนะนำเบื้องต้นในการดูแลสุขภาพ

วัยเก๋า กับการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เลือกใช้เทคโนโลยีหรือใช้แอปพลิเคชันง่ายๆ
เพื่อความสะดวกสบายในชีวิตประจำวัน

ด้วยความห่วงใย จากสำนักงาน กสทช.



nanos



@NBTC



NBTC.th



Call Center 1200

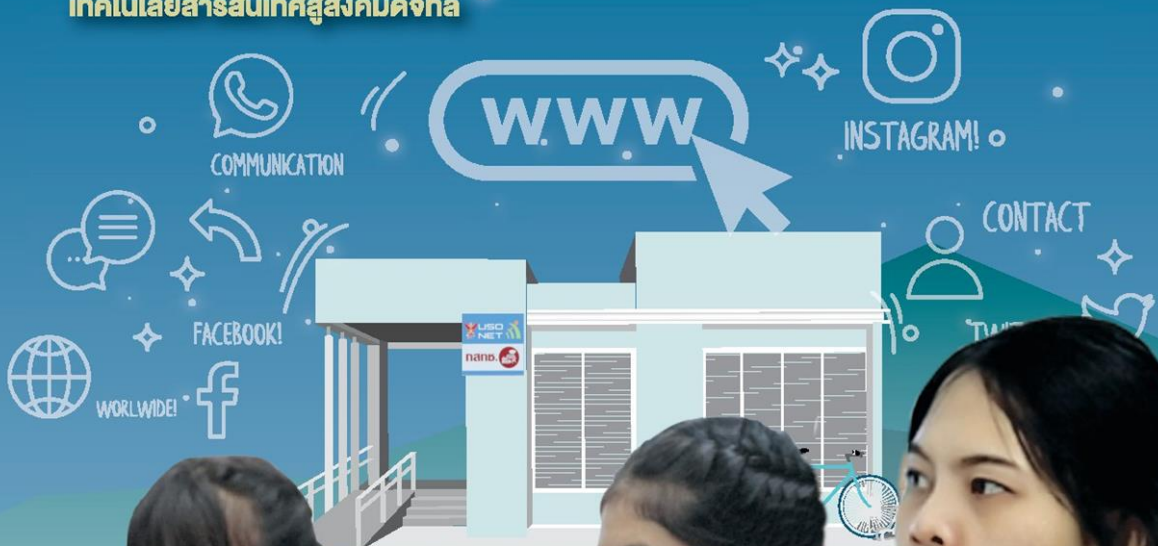
กสทช.

USO

Universal Service Obligation

สร้างโอกาส สร้างความรู้ ครู นักเรียน กับทักษะการใช้งานอินเทอร์เน็ต

สำนักงาน กสทช. ช่วยสร้างโอกาสในการเข้าถึง การเรียนรู้ ผ่านโลกอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
ให้กับครูและบุคลากรทางการศึกษา และนักเรียน กับหลักสูตรการสร้างทักษะความรู้ด้าน
เทคโนโลยีสารสนเทศสู่สังคมดิจิทัล



สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
87 ถนนพหลโยธิน ซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
Ins.0-2670-8888 Call Center 1200 (Insฟรี) • <https://www.nbtc.go.th>



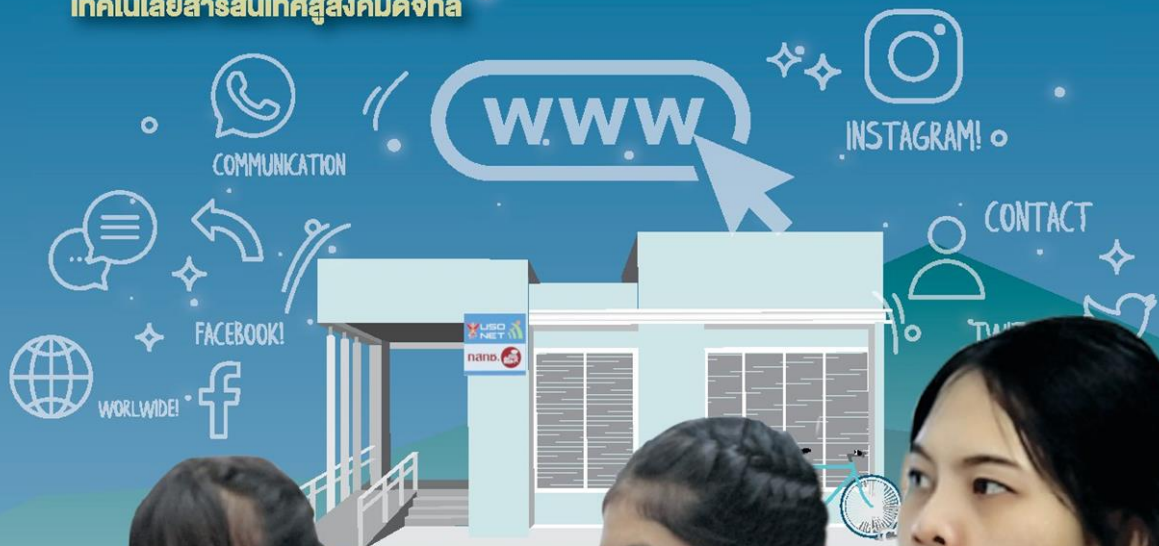
ID Line
@nbtc1200

กสทช.

USO
Universal Service Obligation

สร้างโอกาส สร้างความรู้ ครู นักเรียน กับทักษะการใช้งานอินเทอร์เน็ต

สำนักงาน กสทช. ช่วยสร้างโอกาสในการเข้าถึง การเรียนรู้ ผ่านโลกอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
ให้กับครูและบุคลากรทางการศึกษา และนักเรียน กับหลักสูตรการสร้างทักษะความรู้ด้าน
เทคโนโลยีสารสนเทศสู่สังคมดิจิทัล



สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
87 ถนนพหลโยธิน ซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
Ins.0-2670-8888 Call Center 1200 (Insฟรี) • <https://www.nbtc.go.th>



ID Line
@nbtc1200



เกษียณอายุ ประจำปี ตั้งคารวคุณ ประธาน บ.ทีโอเอ จัดงานเลี้ยงเกษียณอายุให้ เข็มชัย ชุตติวงศ์ อดีตอธิการสูงสุด พร้อมยินดีกับ วงศ์สกุล กิตติพรหมวงศ์ อธิการสูงสุดคนใหม่ โดยมี พล.ต.อ.วัชรพล ประสารราชกิจ ประธาน บ.ป.ช., ไพรัช วรปานิ กรรมการอัยการ, กิตติพงษ์ เตรัตนชัย ประธาน บ.ธีรชัยไพศาล, ชชาติ สุวรรณิน ผู้ตรวจการอัยการ, ชานูชัย ชานูธนาไพบุลย์ และ กวี ทัสสินไพศาล มาร่วมด้วย ที่ปทุมธานี สุรวงศ์