

ศาลปกครองยกฟ้องADVANC ห้ามเก็บค่าเปิดสัญญาใหม่ หลังโดนระงับเก็บ 107 บาท

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า ศาลปกครองกลางมีคำพิพากษาเมื่อวันที่ 15 ส.ค. 2555 ยกฟ้องคดีที่บริษัท แอตวันซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC เป็นโจทก์ฟ้องคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม (กทช.) ที่มีคำสั่งห้ามผู้รับใบอนุญาตเรียกเก็บค่าบริการการขอเปิดให้บริการภายหลังถูกระงับการให้บริการ จำนวน 107 บาท เพราะเห็นว่าคำสั่งกทช. ขอบด้วยกฎหมายแล้ว ส่งผลให้ผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายไม่สามารถเก็บค่าเชื่อมต่อสัญญาจากผู้ที่ใช้ที่ถูกระงับสัญญาได้อีก

ทั้งนี้ กทช. มีคำสั่งตั้งแต่ 23 เม.ย. 2552 ห้ามเก็บเงินดังกล่าว เนื่องจากมีกรณีร้องเรียนจากผู้บริโภคที่เห็นว่า การเรียกเก็บเงินนี้เป็นการทำผิดกฎหมาย เพราะอยู่นอกกรอบค่าบริการที่กทช. อนุญาต รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเปิดสัญญาใหม่ให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์นั้นแทบไม่มีต้นทุนใดๆ เพราะเป็นการต่อผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ กทช. ต้องวินิจฉัยเรื่องนี้และออกคำสั่งห้ามดังกล่าวเป็นการทั่วไป

น.พ.ประวิทย์ ลี่สถาพรวงศา กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม (กสทช.) กล่าวว่า คำสั่งของศาลปกครองชี้ชัดว่า หลังจากนั้นผู้ให้บริการไม่มีสิทธิ์เรียกเก็บค่าเชื่อมต่อสัญญาใหม่ ไม่ว่าจะเป็นจำนวนเท่าใด ดังนั้น ต้อง

การให้ผู้ประกอบการยอมรับและทำตามกติกา เพราะก่อนหน้านี้ กทช. จะมีคำสั่งออกมาให้ผู้ประกอบการได้เรียกเก็บเงินที่ไม่ควรเก็บจากผู้ใช้บริการไปมากพอแล้ว

ก่อนหน้านี้ ผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือแต่ละรายจะเรียกเก็บค่าบริการเชื่อมต่อสัญญาใหม่จากผู้ใช้ หลังถูกระงับค่าบริการจากการชำระเงินล่าช้ากว่าระยะเวลาที่กำหนด โดยบางรายเรียกเก็บ 100 บาท บางรายเรียกเก็บ 200 บาท และเมื่อรวมภาษีมูลค่าเพิ่มทำให้ถูกเรียกเก็บเป็น 107 บาท และ 214 บาท ซึ่งไม่ยุติธรรมต่อผู้ใช้บริการ เพราะผู้ให้บริการไม่ได้ตั้งใจจะชำระเงินล่าช้าหรือจงใจให้ถูกตัดสัญญาแต่อย่างใด

สำหรับการฟ้องร้องครั้งนี้ เกิดขึ้นโดย ADVANC ได้ยื่นฟ้องตั้งแต่เดือนพ.ย. 2552 หลัง กทช.มีคำสั่ง ซึ่งนอกจากคดีนี้แล้ว เอไอเอสยังได้ยื่นฟ้องกทช. กรณีออกประกาศเรื่อง มาตรฐานของสัญญาให้บริการโทรคมนาคม พ.ศ. 2549 และได้บังคับให้ห้ามผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือกำหนดอายุการใช้งานโทรศัพท์มือถือแบบฟรีเพด หรือระบบเติมเงิน ซึ่งเอไอเอสไม่เห็นด้วยกับเรื่องดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม ขณะนี้เรื่องทั้งหมดอยู่ในกระบวนการศาลคือ ศาลแพ่ง กรณีผู้บริโภคฟ้องบริษัทผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือที่ตัดเงินในระบบ และศาลปกครอง กรณีผู้ให้บริการยื่นอุทธรณ์คำสั่งของกทช. ที่สั่งปรับวันละ 1 แสนบาท ที่ผู้ให้บริการตัดเงินในระบบ ■

อินทัชอิมรรับปันผลอียกฟ้องคดีค่าเปิดเบอร์

คลองเตย • อินทัช เผยบริษัทในเครือ ฟันกำไรไตรมาสสอง สวายหุ เอโอเอส-ไทยคม ผลประกอบการดี ศาลปกครองยกฟ้อง คดีค่าเช่าสัญญา 107 บาท

นางสาวทมนันตี คงพลศิลป์ ผู้อำนวยการสำนักงานลงทุนสัมพันธ์ บมจ.ชิน คอร์ปอเรชั่น เปิดเผยถึงผลประกอบการไตรมาส 2 ของปี 2555 ในเครือ โดย ชิน คอร์ป ฯ หรือ อินทัช ในฐานะดำเนินธุรกิจในการเป็น Holding Company ลงทุนถือหุ้นในกลุ่มธุรกิจต่างๆ มีรายได้ที่รับจากการปันผลประมาณ 3,469 ล้านบาท โดยในส่วนของ บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (ADVANC) กำไรในไตรมาส 2 อยู่ที่ 8,713.08 ล้านบาท มีรายได้เติบโต 12% และในอนาคตบริษัทก็มั่นใจว่า ADVANC จะมีรายได้และผลกำไรที่ดี เนื่องจากในช่วงเดือน ต.ค.2555 จะมีการเปิดให้มีการประมูลขอใบอนุญาตประกอบการคลื่นความถี่ประเภท 3จี และทางบริษัทก็เชื่อมั่นว่า ADVANC จะเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาต

ขณะที่ บมจ. ไทยคม หรือ THCOM ที่ทางบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยในปีนี้ ตั้งแต่ไตรมาสแรกของปี THCOM สามารถทำ

กำไรได้ 42.3 ล้านบาท และในไตรมาส 2 ของปีนี้ มีกำไร 114.97 ล้านบาท จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่ขาดทุน 24.55 ล้านบาท โดยในครั้งแรกของปี 2554 ที่ผ่านมา THCOM มีผลขาดทุน 191.64 ล้านบาท แต่ในครึ่งปีแรกของปี 2555 นี้ THCOM สามารถทำกำไรได้ 157.34 ล้านบาท

ด้าน นายประวิทย์ สีสถาพรวงศา กรรมการกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมหรือ กสทช. กล่าวว่า จากกรณีที่คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม หรือ กทท.ได้ออกคำสั่งห้ามมิให้ผู้รับใบอนุญาตเรียกเก็บค่าบริการการขอเปิดใช้บริการภายหลังโดนระงับการให้บริการ 107 บาท และเอโอเอส ได้ฟ้องร้องว่าคำสั่งของ กทท. ไม่ชอบ จึงฟ้องคดีต่อศาลปกครองนั้น ล่าสุดเมื่อวันที่ 15 สิงหาคมที่ผ่านมา องค์คณะตุลาการศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาคัดตั้งกล่าวแล้ว โดยมีคำตัดสินเป็นที่สุดว่า ให้ยกฟ้อง เนื่องจากโจทก์ยื่นฟ้องพ้นกำหนดระยะเวลา แต่ก่อนหน้านั้นตุลาการผู้แถลงคดีได้พิจารณาในส่วนเนื้อหาคดี และชี้ว่าคำสั่งของ กทท. ชอบทั้งเหตุผลและกฎหมายแล้ว.

สั่งห้ามเก็บค่าเปิดเบอร์ใหม่

โพสต์ทูเดย์ — ผู้ใช้มือถือได้เฮ ศาลปกครองยกฟ้องเอกชนห้ามเก็บค่าเปิดสัญญาณ 107 บาท หากเบอร์ถูกปิดแล้วกลับมาเปิดอีกครั้ง

รายงานข่าวจากศาลปกครองกลาง แจ้งว่า เมื่อวันที่ 15 ส.ค.ที่ผ่านมา ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษายกฟ้องคดีที่บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส หรือ เอไอเอส เป็นโจทก์ฟ้องคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม หรือ กทช. ที่มีคำสั่งห้ามผู้รับใบอนุญาตเรียกเก็บค่าบริการการขอเปิดใช้

บริการภายหลังถูกระงับการให้บริการ จำนวน 107 บาท เพราะเห็นว่าคำสั่ง กทช. ขอบด้วยกฎหมายแล้ว ส่งผลให้ผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายไม่สามารถเก็บค่าเชื่อมต่อสัญญาณจากผู้ที่ใช้ถูกระงับสัญญาณได้อีก

ทั้งนี้ กทช. ได้มีคำสั่งตั้งแต่วันที่ 23 เม.ย. 2552 ห้ามเก็บเงินดังกล่าว เนื่องจากมีกรณีร้องเรียนจากผู้บริโภคที่เห็นว่า การเรียกเก็บเงินนี้เป็นการทำผิดกฎหมาย เพราะอยู่นอกกรอบค่าบริการที่ กทช. อนุญาต

รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเปิดสัญญาณใหม่ให้ใช้บริการโทรศัพท์นั้นแทบไม่มีต้นทุนใดๆ ทำให้ กทช. ได้ออกคำสั่งห้ามดังกล่าวเป็นการทั่วไป

นพ.ประวิทย์ ลีสถาพรวงศา กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. กล่าวว่า คำสั่งของศาลปกครองชี้ชัดว่า หลังจากนี้ผู้ให้บริการไม่มีสิทธิเรียกเก็บค่าเชื่อมต่อสัญญาณใหม่ไม่ว่าจะเป็นจำนวนเท่าใด ○

กสทช.เตรียมฟังความเห็นร่างฯเดือนกัย ให้สิทธิสถานีจัดรายการออกข่าวได้ทันที

กสทช. เตรียมประชาพิจารณ์ ร่างประ พริทีวี 6 ช่อง กรมประชาสัมพันธ์ สถานีเคเบิลทีวี ทั้งนี้ร่างประกาศดังกล่าวมีสาระสำคัญ 3
การฯ กรณีเกิดภัยพิบัติ หวังผู้ประกอบการ ที่วิดาเทียม และผู้ประกอบการวิทยุชุมชน เข้า ข้อ คือ 1. ช่วงเกิดเหตุ ผู้ประกอบการต้องแจ้ง
วิทยุ-โทรทัศน์ นำไปใช้เดือนกัยได้อย่างทัน ร่วมแสดงความคิดเห็นต่อร่างประกาศดังกล่าวนี้ รายชื่อผู้ประสานงานพร้อมข้อมูลที่มีประโยชน์
เวลา น.ส.สุกัญญา กล่าวว่า สำหรับร่างประกาศ เพื่อสามารถติดต่อได้ รวมทั้งมีแหล่งข้อมูลที่นำ
น.ส.สุกัญญา กลางณรงค์ กรรมการ ดังกล่าวคาดว่าจะลงราชกิจจานุเบกษาในเดือน เชื้อถือเพื่อใช้ในการออกอากาศ 2. ในขณะเกิด
กิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการ ค.ค. นี้ โดยระหว่างที่ยังไม่มีผลบังคับใช้ตาม เหตุ ข้อมูลที่นำไปเผยแพร่ต้องมีควมน่าเชื่อ
โทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ด้านคุ้มครอง กฎหมาย ได้ขอความร่วมมือให้โทรทัศน์พริทีวี ถือ ไม่สร้างความตื่นตระหนกให้แก่ประชาชน
ผู้บริโภค กล่าวว่า กสทช.จะจัดรับฟังความคิด เริ่มดำเนินการเตรียมความพร้อมโดยการจัดหา การรายงานข้อมูลต้องไม่นำเสนอการแสดง
เห็นร่างประกาศ กสทช. เรื่อง หลักเกณฑ์และ บุคลากรและส่งผังรายการให้กับ กสทช. เพื่อ ความคิดเห็น นอกจากความคิดเห็นจากเจ้า
วิธีปฏิบัติงานของผู้ประกอบการกิจการกระจาย รับมือหากเกิดภัยพิบัติที่รุนแรง โดยเปิดโอกาส หน้าที่รัฐเท่านั้น และ 3. ภายหลังเกิดเหตุ ผู้
เสียงและกิจการโทรทัศน์ในกรณีเกิดภัยพิบัติ ให้เป็นดุลพินิจของทางสถานีสามารถตัดเข้าการ อำนวยการสถานี ต้องแจ้งข่าวการประกาศยกเลิก
หรือเหตุฉุกเฉิน ในวันที่ 23 ส.ค.นี้ ณ ห้อง เดือนกัยได้ทันทีโดยใช้ข้อมูลอ้างอิงจากหน่วยงาน สถานการณ์ตามข้อมูลหรือคำสั่งของหน่วยงาน
แกรนด์ บอลรูม (ชั้น 3) โรงแรมเซ็นจูรี่ปาร์ค เวลา ราชการ อย่างศูนย์เตือนภัยพิบัติแห่งชาติ และกรม รัฐที่รับผิดชอบ เพื่อช่วยคลายความกังวลต่อ
08.30 - 12.00 น. เพื่อให้ผู้ประกอบการโทรทัศน์ อุตุนิยมหาวิทยาลัย สถานการณ์.

มติชน สุดสัปดาห์

Matchon Weekend
Circulation: 500,000
Ad Rate: 450

Section: First Section/-

วันที่: ศุกร์ 17 - พุธสัปดาห์ 23 สิงหาคม 2555

ปีที่: 32

ฉบับที่: 1670

หน้า: 23(ล่างขวา)

Col.Inch: 7.27

Ad Value: 3,271.50

PRValue (x3): 9,814.50

คลิป: สี่สี่

คอลัมน์: แฟ้มข่าว: กทค. แบะทำแก๊สเกณฑ์ประมูล 3จี

แฟ้มข่าว



● กทค. แบะทำแก๊สเกณฑ์ประมูล 3จี

พ.อ.เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ รองประธาน กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ในฐานะประธานกรรมการกิจการโทรคมนาคม (กทค.) เปิดเผยว่า หลังจากปิดรับฟังความเห็น ภาคสาธารณะหรือประชาพิจารณ์ต่อร่างชี้ชวน การประมูลใบอนุญาต (ไลเซน) 3จี 2.1 กิกะเฮิร์ตซ์ จำนวน 45 เมกะเฮิร์ตซ์ หรือ 9 สล็อต พบว่าเรื่องที่มีการส่งให้แก้ไขมาก ทั้งเรื่องราคา ตั้งต้นการประมูล และเรื่องการลดเพดานการถือครองคลื่นสูงสุดที่ 20 เมกะเฮิร์ตซ์ มาเป็น 15 เมกะเฮิร์ตซ์

ซึ่ง กทค. จะเร่งพิจารณาเพื่อเสนอ บอร์ด กสทช. ในวันที่ 22 สิงหาคม นี้ ●



เปิดตัว... นายกรัฐมนตรี ยิ่งลักษณ์ ชินวัตร ให้เกียรติ
เปิดบูธของกลุ่มทรู ในงาน Bangkok International ICT Expo
2012 พร้อม รมว.เทคโนโลยีฯ.อ.อนุชิต นาคกรรพ และ
พล.อ.อ.เรศปฐพี ปช.กก.กิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์
และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ พร้อม คู่ขวัญ เจียรวนนท์
กก.ผจก.ใหญ่และปช.คณะผู้บริหาร บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น



'กสท'ฟ้องศาลทวงเสียมือถือดีแทค

บอร์ด กสท สั่งฟ้อง "ดีแทค" ไม่ยอมโอนเสาโทรคมนาคมกว่า 6,000 เสา สั่งฝ่ายกฎหมายรวมเอกสารส่งอัยการสูงสุดสรุปสำนวนฟ้องต่อศาลปกครองภายใน 2 เดือนนี้ หลังอนุญาตฯ ไม่ได้ข้อสรุป ขณะที่ดีแทคทวงเสียมือถือดีแทค

นายกิตติศักดิ์ ศรีประเสริฐ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่าที่ประชุมบอร์ดคณะกรรมการ (บอร์ด) กสท เมื่อวันที่ 15 ส.ค.ที่ผ่านมา ชุดที่มีนายดุสิต สิมเจิมศิริ เป็นประธานบอร์ดมีมติให้ กสท ยื่นฟ้อง บมจ.โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค) ต่อศาลปกครอง กรณีที่ดีแทคไม่ยอมโอนเสาโทรคมนาคม และอุปกรณ์โทรคมนาคม ให้ กสท ตามสัญญาสัมปทานสร้าง-โอน-บริการ (บีทีโอ) ซึ่งปัจจุบันดีแทคได้ติดตั้งเสาและอุปกรณ์โทรคมนาคมมากกว่า 11,000 เสา แต่มีที่ยังไม่ส่งมอบหรือโอนให้ กสท มากกว่า 6,000 เสา

"บอร์ดได้มอบหมายให้ฝ่ายกฎหมายไปจัดทำสำนวนและสั่งให้สำนักงานอัยการสูงสุดดำเนินการฟ้องร้องภายใน 1-2 เดือน"

ทั้งนี้ หลังดีแทคไม่โอนเสาโทรคมนาคมให้ กสท จึงต้องนำเรื่องเข้าสู่การพิจารณาใน

ชั้นคณะอนุญาโตตุลาการ ซึ่งในกระบวนการอนุญาโตฯ ได้พิจารณาการไกล่เกลี่ยเสา และอุปกรณ์โทรคมนาคมเบื้องต้นจำนวน 700 เสา แต่เมื่อมีการเจรจาไม่มีข้อยุติ ทางดีแทคได้ทำหนังสือยินยอม ให้ กสท นำกรณีข้อพิพาทดังกล่าวเข้าสู่กระบวนการพิจารณาของศาล

คณะอนุญาโตฯ ไม่ได้ข้อสรุป ยื่นฟ้องศาลปกครองก็ถือว่าเหมาะสม

นายกิตติศักดิ์ กล่าวว่า ขณะนี้ ถือว่าดีแทคมีสปิริต ไม่เล่นเกมยืดเยื้อ และแสดงเจตจำนงให้นำเรื่องเข้าสู่กระบวนการศาล เพื่อความชัดเจน อย่างไรก็ตาม กสท มั่นใจว่าจะเป็นผู้ชนะ เพราะสัญญาเขียนไว้ชัดเจนว่าเป็นการทำสัญญาร่วมการงานแบบบีทีโอ ที่เอกชนสร้างและโอนทรัพย์สินให้รัฐ

"ยอมรับว่าเมื่อมีการคุยกันในชั้นอนุญาโตฯ

แล้วไม่ได้ข้อสรุป ดีแทคก็ยอมแต่โดยดี ให้เรานำเรื่องให้ศาลปกครองเป็นผู้ชี้ขาด เพราะดีแทคเขาก็เข้าใจว่า หาก กสท ไม่ยอมดำเนินการให้ชัดเจนทั้งบอร์ดและผู้บริหารเองก็จะเข้าข่ายผิดมาตรา 157 ละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ได้"

นายกิตติศักดิ์ กล่าวต่อว่า สำหรับเสาและอุปกรณ์โทรคมนาคม ภายใต้สัญญาสัมปทานระหว่างดีแทคกับ กสท มีจำนวน 11,000 แห่ง โอนให้ กสท 6,000 แห่ง มีมูลค่า 23 ล้านบาท ส่วนบริษัท ทรูมูฟ จำกัด มีเสา 8,000 แห่ง ยังไม่โอนให้ กสท มีมูลค่า 17 ล้านบาท บริษัทดิจิตอลโฟน จำกัด (ดีพีซี) มีเสาและอุปกรณ์โทรคมนาคม 3,523 แห่ง โอนให้ กสท 180 เสา มีมูลค่า 90,000 บาท

ด้านนายดามพ์ สุนทรทรัพย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ดีแทค กล่าวว่า เรื่องดังกล่าวเป็นอำนาจของฝ่ายกฎหมายที่เจรจาร่วมกับ กสท ซึ่งกรณีการโอนเสาโทรคมนาคม และสถานีสถานนั้นยังมีความเข้าใจไม่ตรงกันในรายละเอียด ดังนั้นเมื่อหารือของคณะอนุญาโตฯ ไม่ได้ข้อสรุป การยื่นฟ้องศาลปกครองก็ถือว่าเหมาะสม ซึ่งดีแทคต้องการให้เรื่องนี้จบโดยเร็ว



กิตติศักดิ์ ศรีประเสริฐ

บอร์ด กสทฯ ไฟเขียวสั่งฟ้อง DTAC-TRUE ทวงคืนเสา 2 จี กว่า 2 หมื่นเสา คืนหลังเมินโอนทรัพย์สินตามสัมปทานที่ระบุ พร้อมเร่งเคลียร์ TRUE เกี่ยวกับการแก้ไขสัญญา 3 จี ใน 6 ข้อ พร้อมถก กสทฯ.หรือร่วมกัน 17 ส.ค.นี้

นายกิตติศักดิ์ ศรีประเสริฐ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บอร์ดกสทฯ มีมติให้กสทฯ เดินหน้าฟ้องร้องต่อศาลปกครอง กรณีที่คู่สัญญาสัมปทานทั้ง 3 ราย ประกอบด้วย บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC บริษัท ทรูมูฟ และบริษัท ดิจิตอลโฟน จำกัด หรือดีพีซี ที่ไม่ทำการโอนเสาสถานีฐานรวม

กสทฯไฟเขียวฟ้องDTAC-TRUE ทวงคืนเสา2จีกว่า2หมื่นเสาคืน

กันกว่า 2 หมื่นเสานี้ฐาน ตามสัญญาการสร้าง โอน ให้บริการ (BTO) ที่ระบุไว้ในสัญญาสัมปทาน

ทั้งนี้ เรื่องดังกล่าวอยู่ในขั้นตอนของอนุญาโตตุลาการ ซึ่งมีอายุความ 5 ปี และหากกสทฯ ไม่เร่งดำเนินการในตอนนี้จนหมดระยะเวลาที่กำหนด กสทฯ จะไม่สามารถเรียกร้องทรัพย์สินคืนได้ในภายหลัง ดังนั้นจึงจะนำเรื่องนี้เข้าสู่กระบวนการศาลปกครองภายใน 1 หรือ 2 เดือนต่อจากนี้ ซึ่ง DTACทราบเรื่องนี้แล้วและไม่ขัดข้องที่กสทฯ จะฟ้องร้องแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม ก่อนหน้านั้น DTAC ทำการโอนสถานีฐานให้กับกสทฯ มาโดยตลอด แต่เป็นเพราะเห็นว่ามีโอเปอเรเตอร์ 2 รายไม่ยอมโอนให้ DTAC จึงได้ยุติการโอน ทั้งนี้ กสทฯ จะทำการฟ้องร้อง DTAC ก่อน

สำหรับเสาสถานีฐานที่ได้รับแจ้งจากคู่สัญญา แบ่งเป็น ดีแทค 7,019 แห่ง ไม่ได้โอนให้กสทฯ 5,942 แห่ง ทรูมูฟ 6,814 แห่ง ไม่ได้โอนให้กสทฯ ตั้งแต่ต้น โดยอ้างว่าที่ตั้งเสาสถานีฐานเกี่ยวข้องกับพ.ร.บ. ควบคุมอาคาร จึงถือเป็นทรัพย์สินของกสทฯ ที่ต้องโอนให้ และดีพีซี 3,523 แห่ง ยังไม่ได้โอนให้กสทฯ 3,343 แห่ง เนื่องจากดีพีซีระบุว่าเสาของดีพีซีเป็นการเช่าใช้จากบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC ซึ่งเป็นสัมปทานของบริษัท

ทีโอที จำกัด (มหาชน)

ส่วนตัวเลขที่เอกชนรายงานกสทฯ ก็ไม่ใช่ตัวเลขที่แท้จริง เพราะ DTAC ประกาศว่ามีสถานีฐานรวม 1.2 หมื่นแห่ง ทรูมูฟ มี 8,000 แห่ง ซึ่งการที่ไม่ยอมโอนและไม่ยอมให้ข้อมูลกับกสทฯ ทั้งหมด ถือว่าไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญา ซึ่งสุดท้ายกสทฯ มีสิทธิ์ยกเลิกสัญญาได้หากเอกชนยังปฏิบัติเช่นนี้อยู่

นายกิตติศักดิ์ กล่าวว่า นอกจากเรื่อง การฟ้องร้องแล้ว บอร์ดเห็นชอบจุดยืนของกสทฯ ที่คัดค้านร่างประกาศกสทฯ. เรื่องการใช้โครงสร้างพื้นฐานร่วมกัน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการประมูลใบอนุญาตให้บริการ (ไลเซนส์) 3 จี บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz เพราะการเรียกคืนเสาสถานีฐานยังอยู่ในขั้นตอนการฟ้องร้อง และไม่มั่นใจว่าการใช้โครงสร้างพื้นฐานร่วมกันจะเกิดขึ้นได้จริงเนื่องจากเอกชนทุกรายจะต้องแข่งขันกันเพื่อขยายโครงข่ายมากกว่าที่จะเปิดให้คู่แข่งมาใช้ของตัวเอง ประกาศดังกล่าวจึงเป็นเรื่องผิวเผิน

ขณะที่การแก้ไขสัญญาให้บริการ 3 จี ระหว่างกสทฯ และกลุ่มบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TRUE จะมีการเจรจาร่วมกันวันที่ 17 ส.ค.นี้ รวมถึงการหารือกับกสทฯ. เรื่องการแก้ไขสัญญาและความเห็นกสทฯ ที่มีต่อร่างประกาศการใช้โครงสร้างพื้นฐานร่วมกันด้วย ■

บอร์ด กสท ล้างฟองดีแทค ทวงคืนเสาสื่อโทรคมนาคม

นายกิตติศักดิ์ ศรีประเสริฐ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ที่ประชุมบอร์ด กสท ที่มีนายคณู สีเนจิมสิริ ประธานบอร์ด ได้มีมติให้ กสท ยื่นฟ้องบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค ต่อศาลปกครอง กรณีที่ ดีแทค ไม่ยอมโอนเสาสื่อโทรคมนาคมและอุปกรณ์ โทรคมนาคมให้ กสท ตามสัญญาสัมปทานโทรศัพท์มือถือ โดยดีแทคมีการติดตั้งเสาและอุปกรณ์โทรคมนาคมมากกว่า 11,000 เสา แต่มีเสาที่ยังไม่ส่งมอบหรือโอนให้ กสท มากกว่า 6,000 เสา โดยบอร์ดได้มอบหมายให้ฝ่ายกฎหมายไปจัดทำสำนวน และส่งให้สำนักงานอัยการสูงสุดดำเนินการฟ้องร้องภายใน 1-2 เดือนข้างหน้า

“ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาดีแทคก็โอนเสาตามสัญญาตลอด แต่เมื่อมีอีกรายไม่ยินยอมก็ทำให้เกิดปัญหา แต่ขณะนี้ถือว่าดีแทคมีสปิริต ไม่เล่นเกมยืดเยื้อ แสดงเจตจำนงให้นำเรื่องเข้าสู่กระบวนการศาล เพื่อความชัดเจน”

กสทฟ้องดีแทคต่อศาลปกครอง

● ทวงคืนเสาสัญญาณและอุปกรณ์

● คาด2เดือนสรุปสำนวนส่งอัยการ

นายกิตติศักดิ์ ศรีประเสริฐ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการ (บอร์ด) กสท ที่มีนายคุณฐิ์ สีนเจิมศิริ ประธานบอร์ด ได้มีมติให้ กสท ยื่นฟ้องบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค ต่อศาลปกครอง กรณีที่ ดีแทค ไม่ยอมโอนเสาโทรคมนาคม(เสากระจายสัญญาณ) และอุปกรณ์โทรคมนาคมให้ กสท ตามสัญญาสัมปทานโทรศัพท์เคลื่อนที่ 700 แห่ง โดยบอร์ดได้มอบหมายให้ฝ่ายกฎหมายไปจัดทำสำนวน ก่อนส่งให้สำนักงานอัยการสูงสุดดำเนินการฟ้องร้องภายใน 1-2 เดือนข้างหน้า

กรณีพิพาทดังกล่าวก่อนหน้านี้ เป็นผลให้ต้องตั้งคณะอนุญาโตตุลาการขึ้นมาพิจารณาไกล่เกลี่ย ในกระบวนการอนุญาโต แต่เมื่อการเจรจาไม่ได้ข้อยุติทาง ดีแทค ได้ทำหนังสือยินยอมที่จะนำกรณีข้อพิพาทดังกล่าวเข้าสู่กระบวนการพิจารณาของศาลปกครอง เพื่อให้ได้ข้อยุติโดยเร็ว

นายกิตติศักดิ์กล่าวว่า กรณีข้อพิพาทเรื่องเสา และอุปกรณ์โทรคมนาคม

ไม่มีความชัดเจน จะทำให้ กสท ประสบปัญหาในการดำเนินการ เพราะจะไม่มีทรัพย์สินที่จะนำมาสร้างรายได้อีกต่อไป

“ขณะนี้ถือว่าดีแทคมีสิทธิไม่เล่นเกมยืดเยื้อ แสดงเจตจำนงให้นำเรื่องเข้าสู่กระบวนการศาล เพื่อความชัดเจนทาง กสท มั่นใจว่าจะเป็นผู้ชนะ เพราะสัญญาเขียนไว้ชัดเจนว่าเป็นการสัญญาร่วมการงานแบบ บีทีโอ กล่าวคือให้เอกชนสร้าง และโอนทรัพย์สินให้รัฐ เมื่อสัมปทานสิ้นสุดลงตามประกาศที่ทำให้กสท มั่นใจว่าจะเป็นชนะคดี เพราะหากชนะคดีเสาจำนวน 700 แห่ง (จำนวนเสาตามข้อพิพาท) เสาที่เหลือตามสัญญาสัมปทานก็ต้องโอนให้กับ กสท ทั้งหมด”

นอกจากนี้ยังได้รายงานให้บอร์ดรับทราบถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาข้อพิพาทกับคู่สัญญาสัมปทานที่มีกรณีข้อพิพาทจำนวนมาก ซึ่งทางบอร์ดให้ความสำคัญมาก เพราะหากปัญหายังคงยืดเยื้อ จะกระทบต่อการทำธุรกิจของ กสท ซึ่งได้มอบหมายให้ฝ่ายกฎหมายไปรวบรวมกรณีข้อพิพาททั้งหมด และการแก้ไขปัญหา และให้กำกับดูแลให้คู่สัญญาดำเนินการตามสัญญาสัมปทานอย่าง



กิตติศักดิ์ ศรีประเสริฐ

ครบถ้วนด้วยความรอบคอบ และถูกต้อง
มีรายงานข่าวจาก กระทรวงเทคโนโลยี
สารสนเทศและการสื่อสาร (ไอซีที) แจ้ง
ว่า การที่บริษัทคู่สัญญาส่งมอบอุปกรณ์
โทรคมนาคม ล่าช้า ส่งผลให้การติดตั้ง
บริษัท ไฟเบอร์โค จำกัด ของ บริษัท
กสท โทรคมนาคม ล่าช้า

ก่อนหน้านี้ ดีแทค อ้างว่า เสาเป็น
สิ่งปลูกสร้างมิใช่เสาส่งสัญญาณ ขณะที่
กสท ตีความว่า เป็นอุปกรณ์โทรคมนาคม
ตามสัญญาสัมปทาน หากไม่มีเสาสัญญาณก็จะไม่สามารถ
ส่งสัญญาณโทรศัพท์มือถือได้ จึงทำให้เกิดกรณีข้อพิพาทระหว่าง
กันในจำนวนเสาสัญญาณ 700 แห่ง จนนำเรื่องเข้าสู่ขั้นตอนการ
พิจารณาของคณะอนุญาโตตุลาการ ซึ่งได้พิจารณาเรื่องดังกล่าวมา
หลายปีแล้วแต่ยังไม่ข้อสรุป และล่าสุดต้องส่งให้ศาลปกครอง
ตัดสิน สำหรับดีแทค สัญญาสัมปทานจะสิ้นสุดปี 2561 มีการ
ติดตั้งเสา และอุปกรณ์โทรคมนาคม มากกว่า 11,000 เสา

» ไอที

บอร์ดกสทฯฟ้อง ทวงเสียมือถือคืน

โพสต์ทูเดย์ — บอร์ด กสทฯ สั่ง
เดินหน้าฟ้องดีแทค-ทรู ทวงคืนเสียม
สถานี 2 หมื่นแห่ง หลังเฝ้าอิน
เทอร์เน็ตตามสัมปทาน

นายกิตติศักดิ์ ศรีประเสริฐ
กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท กสท
โทรคมนาคม เปิดเผยว่า ที่ประชุม
คณะกรรมการ หรือบอร์ด เมื่อวันที่
15 ส.ค. มีมติให้ กสทฯ เดินหน้า
ฟ้องร้องศาลปกครอง กรณีที่คู่
สัญญาสัมปทานทั้ง 3 ราย คือ
บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเค
ชั่น หรือดีแทค บริษัท ทรูมูฟ และ
บริษัท ดิจิตอล โฟน หรือดีพีซี ไม่
โอนเสียมสถานีฐานรวมกันกว่า 2
หมื่นแห่ง ตามสัญญา สร้าง อิน ให้
บริการ หรือบีทีโอ

ทั้งนี้ เรื่องดังกล่าวอยู่ในขั้นตอน
ของอนุญาโตฯ ซึ่งมีอายุความ 5 ปี
และหาก กสทฯ ไม่เร่งดำเนินการใน
ตอนนี้จนหมดระยะเวลาที่กำหนด
กสทฯ จะไม่สามารถเรียกร้อง
ทรัพย์สินคืนได้ในภายหลัง ดังนั้นจึง
ต้องนำเรื่องนี้เข้าสู่กระบวนการศาล
ปกครองภายใน 2 เดือนต่อจากนี้

สำหรับเสียมสถานีฐานที่ได้รับ
แจ้งจากคู่สัญญาแบ่งเป็น ดีแทค
7,019 แห่ง ไม่ได้โอนให้ กสทฯ
5,942 แห่ง ทรูมูฟ 6,814 แห่ง ไม่
ได้โอนให้ กสทฯ ตั้งแต่ต้น โดยอ้าง
ว่าที่ตั้งเสียมสถานีฐานเกี่ยวข้องกับ
พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร จึงถือเป็น
ทรัพย์สินของ กสทฯ ที่ต้องโอนให้
และดีพีซี 3,523 แห่ง ยังไม่ได้โอน
ให้ กสทฯ 3,343 แห่ง เนื่องจาก
ดีพีซีระบุว่า เสียมของดีพีซีเป็นการ

เช่าใช้จากบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์
เซอร์วิส หรือเอไอเอส ซึ่งเป็น
สัมปทานของบริษัท ทีโอที

“ตัวเลขที่เอกชนรายงาน กสทฯ
ก็ไม่ใช่ตัวเลขที่แท้จริง เพราะดีแทค
ประกาศว่ามีสถานีฐานรวม 1.2
หมื่นแห่ง ทรูมูฟมี 8,000 แห่ง ซึ่ง
การที่ไม่ยอมโอนและไม่ยอมให้
ข้อมูลกับ กสทฯ ทั้งหมด ถือว่าไม่
ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัมปทาน ซึ่งสุด
ท้าย กสทฯ มีสิทธิ์ยกเลิกสัญญาได้”
นายกิตติศักดิ์ กล่าว

นอกจากเรื่องการฟ้องร้องแล้ว
บอร์ดได้เห็นชอบจุดยืนของ กสทฯ
ที่คัดค้านร่างประกาศของกิจการ
กระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และ
กิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
(กสทช.) เรื่อง การใช้โครงสร้าง
พื้นฐานร่วมกัน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ
การประมูลใบอนุญาตให้บริการ
หรือไลเซนส์ 3จี 2.1 กิกะเฮิรตซ์
เพราะการเรียกคืนเสียมสถานีฐานยัง
อยู่ในขั้นตอนการฟ้องร้อง และไม่
มั่นใจว่าการใช้โครงสร้างพื้นฐาน
ร่วมกันจะเกิดขึ้นได้จริง เนื่องจาก
เอกชนทุกรายจะต้องแข่งขันกัน
เพื่อขยายโครงข่ายมากกว่าที่จะเปิด
ให้คู่แข่งมาใช้ของตัวเอง

ขณะที่การแก้ไขสัญญาให้
บริการ 3จี ระหว่าง กสทฯ และกลุ่ม
ทรู คอร์ปอเรชั่น จะมีการเจรจาร่วม
กันวันที่ 17 ส.ค.นี้ รวมถึงการหารือ
กับ กสทช. ในเรื่องการแก้ไขสัญญา
และความเห็น กสทฯ ที่มีต่อร่าง
ประกาศการใช้โครงสร้างพื้นฐาน
ร่วมกันด้วย ○

CAT TO TAKE **NETWORK DISPUTE** TO COURT

Telecom agency wants ownership row settled quickly

USANEE MONGKOLPORN,
SIRIVISH TOOMGUM
THE NATION

CAT Telecom will take its dispute over network asset ownership with Total Access Communication (DTAC) before the Central Administrative Court in the next few months in an effort to bring legal finality to the issue.

CAT chief executive officer Kitisak Sriprasert said on Wednesday that the state agency would withdraw the current case involving 700 DTAC cellular base stations from the arbitration panel, and then forward it to the court.

The CAT board has acknowledged the plan.

CAT considers that once the arbitration panel reached a decision on the dispute, one of the two parties would be likely to bring the case to court if it was dissatisfied with the outcome.

Therefore, it is better to withdraw the case from the panel, bring it before the court and get a final ruling on the matter as quickly as possible, the CEO said.

He said DTAC had agreed to CAT's plan.

DTAC chief executive officer Jon Eddy Abdullah said the company would be looking for the court to rule based on the concession contract with CAT, which it believed was clear.

According to an official CAT document, DTAC has 7,019 cellular base stations, of which 5,942 have yet to be transferred to the state agency under the build-transfer-operate basis.

Kitisak said that once the court made a final ruling on the dispute over 700 base stations, it would set the precedent for CAT's next move in claiming the remaining DTAC stations.

CAT is engaged in arbitration disputes over network asset ownership

with its three cellular concession holders: DTAC, Digital Phone Co (DPC) and TrueMove.

The state agency wants to end the disputes as soon as possible as part of its plan to rent out its existing network, including those to be transferred to it by its three concession holders after their concessions end, in order to generate a new revenue source.

CAT is also engaged in many other legal disputes with its cellular concession holders and is seeking ways to resolve the problems, Kitisak said.

There was discussion at CAT's board meeting this week that in the worst case, it might have to terminate the concessions if these legal problems cannot be resolved. However, CAT at this stage still sees no need to consider this option, he added.

In a related matter, CAT will today talk with the National Broadcasting and Telecommunications Commission again on whether the watchdog can revise its draft infrastructure-sharing regulations.

CAT wants the NBTC to specify in the draft regulations that its private cellular concession holders wanting to rent out to others network assets that they have yet to transfer to CAT, or which are still the subject of arbitration disputes over network ownership, first have to request CAT's consent to do so before sharing network-rental revenue with the state agency.

Kitisak said CAT would prefer not to bring the issue to court if the NBTC refused to revise the draft, and would seek a compromise solution instead.

Information and Communications Technology Minister Anudith Nakornthap said he was waiting for CAT and the NBTC to resolve the problem.

However, the ministry would step in if they failed to do so.

ลาลีกาไกล์เปิด ยื่นไม่มีจอดำเน “อาร์เอส” ในฐานะเจ้าของ ลิขสิทธิ์การถ่ายทอดสด ออกโรง ยืนยันฟุตบอลโลก 2014 ไม่มี “จอดำ” แน่นอน ★ มีต่อหน้า 32

ลาลีกาไกล์เปิด ☆ ต่อจากหน้า 21
เช่นเดียวกับลาลีกา สเปน ที่กำลังจะเปิดฉากขึ้นในวันอาทิตย์ที่ 19 ส.ค.นี้ ประเดิมยิงสด 3 คู่ เซลต้า บีโก้ พบ มาลากา เซบิยา พบ เกตาเฟ และมายอร์ก้า พบ เอสปันญอล ย้ำสมาชิกกล่อง “ซันบ็อกซ์” รับชมบอลลีกสเปนครบทั้ง 380 แมตช์ ตลอดฤดูกาลฟร้อนนางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ บริษัทอาร์เอส จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่าจากการที่ปัจจุบันกรมทรัพย์สินทางปัญญา ได้เปิดเผยถึงปัญหาสิทธิการถ่ายทอดสดกีฬาจากต่างประเทศในไทยว่าการถ่ายทอดสดฟุตบอลโลกอีก 2 ปีข้างหน้า โดยผ่านจันรับสัญญาณดาวเทียมและเคเบิลทีวีจะไม่สามารถรับชมได้นั้น ทางด้านอาร์เอสมั่นใจว่าหากผ่านฟรีทีวีไม่มีปัญหาจอดำแน่นอนและพร้อมที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบ “มัสต์แคร์รี” อย่างเคร่งครัด เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้บริโภคอาร์เอสซึ่งเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ยืนยันได้ว่า

สำหรับมหกรรมลูกหนังโลกในปี 2014 และฟุตบอลลีก ลาลีกา สเปนในปีหน้าหากคู่ไหนเราถ่ายทอดทางฟรีทีวี นั้นหมายถึงว่าเราต้องการให้ประชาชนทุกคนรับชมได้อย่างเท่าเทียมกัน จึงไม่มีคำว่าจอดำแน่นอนขอชี้แจงว่าปัญหาดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นแน่ หากกล่องรับสัญญาณนั้นสามารถเข้ารหัสเพื่อป้องกันสัญญาณล้นออกไปนอกประเทศไทยได้ โดยบริษัทได้เปิดตัวกล่องรับสัญญาณทีวีดาวเทียมภายใต้ชื่อ “ซันบ็อกซ์” ซึ่งเป็นกล่องที่สามารถเข้ารหัสสัญญาณแบบมีเงื่อนไข (Conditional Access) นั่นคือ ตัวกล่องสามารถเข้ารหัสสัญญาณให้ออกอากาศเฉพาะในประเทศได้อีกทั้งยังรองรับการรับชมคอนเทนต์กีฬาระดับโลกในอนาคตอย่างฟุตบอลโลก 2014 ได้แน่นอน และยังสามารถรับชมฟุตบอลลาลีกาสเปนได้ทั้ง 380 แมตช์ ตลอด 1 ฤดูกาลฟรีอีกด้วย ทั้งนี้ ทางบริษัทยังพร้อมที่จะปฏิบัติตามและให้ความร่วมมือกับกฎระเบียบ “มัสต์แคร์รี” ของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. อย่างเคร่งครัด

ในส่วนของฟุตบอลลีกลาลีกา สเปน ฤดูกาล 2012-2013 จะเปิดฉากฟาดแข้ง โดยออกสตาร์ตเปิดสนามในคืนวันอาทิตย์ที่ 18 ส.ค.นี้เป็นนัดแรกเริ่มเวลา 24.00 น. เซลต้า บีโก้ พบ มาลากา, เวลา 02.00 น. เซบิยา พบ เกตาเฟ และ 04.00 น. มายอร์ก้า พบ เอสปันญอล สมาชิกของกล่องซันบ็อกซ์ สามารถรับชมฟุตบอลลาลีกา สเปน ครบ 380 แมตช์ ได้ตลอดฤดูกาล 1 ปี

กลุ่มชินคอร์ป กำไรครั้งแรก กว่า2.5หมื่นล.

กลุ่มบริษัทชินคอร์ปฯ ทำกำไรครั้งแรกกว่า 2.5 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้น 41% จากปีก่อนหน้า คาดครึ่งปีหลังทั้งกลุ่มโตต่อ ดันการจ่ายเงินปันผล ชินคอร์ปฯ ปีนี้เพิ่มขึ้นตาม จากสถิติ 5 ปีย้อนหลังจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นทุกปีเตรียมประมูลดิจิทัลทีวี 2-3 ช่องในปีหน้า

จากการรวบรวมผลประกอบการ กลุ่มบริษัท ชิน คอร์ปอเรชั่น หรืออินทัช (INTUCH) 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชินคอร์ปฯ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส หรือ เอไอเอส บริษัท ไทยคม และบริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ พบว่ามีกำไรสุทธิรวม 2.5 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้น 41% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

บริษัท แอดวานซ์ฯ รายงานกำไร 1.7 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้น 42% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน บริษัทชินคอร์ปฯ มีกำไร 7 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 33% บริษัทไทยคม กำไร 157 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 182% และบริษัท ซีเอสฯ มีกำไร 198 ล้านบาท ลดลง 3.8% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

นางสาวทมนันตี คงพูลศิลป์ ผู้อำนวยการสำนักงานสัมพันธ์ บริษัท ชินคอร์ปฯ

อ่านต่อหน้า > 21

ต่อจากหน้า > 17

กลุ่มชินคอร์ป

กล่าวว่า แนวโน้มช่วงครึ่งปีหลังปีนี้ บริษัทเติบโตตามบริษัทในเครือ ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ทั้ง 3 บริษัท โดยหลักๆ จะมาจากการเติบโตของ เอไอเอส ที่ปรับเป้ารายได้ปีนี้โต 8-10% เช่นเดียวกับบริษัทไทยคมฯ ที่คาดว่าจะโต 8-9%

“ช่วง 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง และจ่ายเงินปันผลปีนี้ก็จะเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทลูก ซึ่งเอไอเอสก็มีนโยบายจ่าย 100% ของกำไร ปีหน้าที่เอไอเอสจะลงทุน 3 จี ซึ่งต้องติดตามดูว่าการจ่ายเงินปันผลจะเป็นอย่างไร”

เธอกล่าวว่า บริษัทมีนโยบายประมูลช่องดิจิทัลทีวี 2-3 ช่อง ซึ่งคาดคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) จะเปิดประมูลปีหน้า โดยบริษัทจะเป็นผู้บริหารช่อง แล้วหาคอนเทนต์มาลง ซึ่งปัจจุบันมีผู้บริหารทางด้านคอนเทนต์จำนวนมาก โดยบริษัทจะวิจัยว่ากลุ่มเป้าหมายต้องการเนื้อหาประเภทใดเพื่อได้คัดเลือกผู้ให้บริการได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย และปัจจุบันบริษัทยังเน้นการลงทุนในไทย แต่ก็ไม่ปิดโอกาสการไปลงทุนต่างประเทศ หลังจากเปิดเอไอซี

น.ส.นันทยา พัวพงศ์กร ผู้จัดการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส กล่าวว่า บริษัทเพิ่มเป้ารายได้ปีนี้เติบโต 8-10% จากเดิมคาดว่าจะโต 5-6% เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้ 1.27 แสนล้านบาท เพราะครึ่งปีแรกมีรายได้โต 12% ซึ่งดีกว่าที่คาดการณ์ไว้

แนวโน้มครึ่งปีหลัง การเติบโตของผลการดำเนินงานยังขยายตัวได้ต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะมีรายได้จากการบริการข้อมูลที่เพิ่มขึ้นจากการใช้สมาร์ทโฟน แต่รายได้จากการบริการเสียงแม้ว่าจะคงเป็นรายได้หลัก แต่แนวโน้มการขยายตัวจะชะลอจากครึ่งปีแรก แต่การเติบโตจะมาจากตลาดจากต่างจังหวัดเป็นส่วนใหญ่

ส่วนนายเคน สตรูทเคอร์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ไทยคมกล่าวว่า รายได้ปีนี้โตตามเป้าที่วางไว้ 8-9% จากปีก่อนมีรายได้ 7 พันล้านบาท ซึ่งเติบโตตามธุรกิจทีวีดาวเทียม ที่กำลังได้รับความสนใจมากขณะนี้ ส่วนครึ่งปีหลังคาดว่าจะยังโตต่อ

เนื่องทั้งรายได้และกำไร ตามการเติบโตของทีวีดาวเทียม

บริษัทตั้งเป้าภายในสิ้นปีนี้ จะมีอัตราใช้ช่องสัญญาณไอพีสตาร์เป็น 32% จาก 25% ขณะนี้ กำลังเจรจากับลูกค้ารายใหญ่ในอินเดียหลายราย คาดจะได้ลูกค้ารายใหญ่ 1 ราย และบริษัทยังมีสิทธิลูกค้าใช้เข้ามาใช้บริการไอพีสตาร์ในจีน ซึ่งจะทำให้ปี 2556 จะมีอัตราการใช้ช่องสัญญาณเพิ่มเป็น 40% ส่งผลให้รายได้เติบโตต่อเนื่อง ส่วนธุรกิจโทรศัพท์มือถือเอ็มโฟน ในกลุ่มสาขาที่ยังขาดทุนอยู่ ขณะนี้บริษัทกำลังเจรจายกกิจการ 2 ราย คาดมีข้อสรุปภายในปีนี้ ซึ่งจะส่งผลดีต่อบริษัท

คาดครึ่งปีหลัง
ทั้งกลุ่มโตต่อ
ดันจ่ายปันผล
ชินคอร์ปปีนี้
เพิ่มตาม

INTUCH เร่งร่ำกำไรดีปี 2555

ไทยคม-แอดวานซ์ อินโฟร์ฯ สองลูกรักผลักดันผลงานโลด

โพสต์ทูเดย์ — แนวโน้ม INTUCH สดใสในปีนี้ ผลจาก ADVANC ปรับเป้ารายได้เพิ่ม ไทยคมฟื้นตัว

น.ส.ทมนันตี คงพลศิลป์ ผู้อำนวยการสำนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ชิน คอร์ปอเรชั่น (INTUCH) นำเสนอข้อมูลต่อนักลงทุนว่า แนวโน้มผลประกอบการครึ่งปีหลังของ INTUCH ยังมีแนวโน้มดีขึ้นต่อเนื่องตามผลประกอบการของบริษัทในเครือ โดยเฉพาะบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (ADVANC) ที่ได้ปรับเป้ารายได้ปีขึ้นเป็นคาดว่าจะเติบโต 8-10% จากเดิมที่คาดว่าจะ

เติบโตเพียง 5-6%

ด้านบริษัทไทยคม (THCOM) มีผลประกอบการฟื้นตัวดีขึ้น โดยมีกำไรติดต่อกัน 4 ไตรมาสแล้ว และคาดว่าจะสามารถกลับมาจ่ายเงินปันผลได้เร็วๆ นี้

“ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทจ่ายเงินปันผลจากการดำเนินงานปกติเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง และคาดว่าจะในปีนี้ก็ยังมีแนวโน้มปันผลเพิ่มขึ้นเพราะบริษัทในเครือทุกแห่งมีผลการดำเนินงานเติบโตขึ้น”

ทั้งนี้ บริษัทให้ความสนใจและอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไป

ได้ในการเข้าประมูลธุรกิจดิจิทัลทีวี ซึ่งคาดว่าจะทางคณะกรรมการกำกับกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) จะเปิดประมูลปีหน้า โดยเบื้องต้นบริษัทอยากเป็นผู้บริหารดิจิทัลทีวี 2-3 ช่อง และอยู่ระหว่างการทำวิจัยเนื้อหาของทีวีดังกล่าว รวมถึงศักยภาพในการหารายได้จากโฆษณา

น.ส.นันทยา พัวพงษ์กร ผู้จัดการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ ADVANC กล่าวว่า บริษัทได้ปรับประมาณการรายได้ขึ้น เนื่องจากในรอบ 6 เดือนแรกของปีนี้ รายได้เติบโตไปแล้วถึง 12% เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว เป็นผลจากรายได้จากการให้บริการเสียงเติบโต 7% และรายได้จากการให้บริการด้านข้อมูลเติบโต 34%

แต่ยังคงคาดการณ์อัตรากำไรไว้ที่ 44% ซึ่งลดลงจาก 44.8% ในปีที่แล้ว

“ในครึ่งหลังของปีนี้แนวโน้มการเติบโตยังอยู่อย่างต่อเนื่องจากในครึ่งปีแรก โดยปัจจัยหลักยังคงมากจากการเติบโตของรายได้จากการให้บริการด้านข้อมูล ซึ่งสอดคล้องกับกระแสความนิยม 3จี รวมทั้งเกิดจากจำนวนผู้ใช้อุปกรณ์สมาร์ตดีไวซ์ที่เพิ่มขึ้นด้วย ส่วนรายได้จากการให้บริการเสียงมีแนวโน้มชะลอตัวลงจากครึ่งปีแรก เช่นเดียวกับรายได้จากการขายอุปกรณ์โทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งเติบโต 23% ในช่วงครึ่งปีแรก” น.ส.นัฐยา กล่าว

บริษัทยังคงวงเงินลงทุนที่ระดับ 8,000 ล้านบาท สำหรับทั้งปี 2555 ซึ่งส่วนใหญ่จะนำไปใช้ใน

การขยายโครงข่ายโทร.มือถือระบบ 3จี บนคลื่น ความถี่ 900 เมกะเฮิรตซ์ และเพิ่มความจุโครงข่ายในการให้บริการด้านข้อมูล

นายเคน สตรูทเกอร์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ไทยคม กล่าวว่า ในปีนี้บริษัทยังคงเป้าหมายได้รวมเติบโต 8-9% จากปีก่อนที่มีรายได้ 7,000 ล้านบาท โดยในช่วงครึ่งปีแรก มีรายได้แล้ว 3,800 ล้านบาท เป็นการเติบโตตามธุรกิจที่วิวาวเทียมที่กำลังได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก ส่วนแนวโน้มผลประกอบการครึ่งปีหลังคาดว่าจะดีต่อเนื่อง ทั้งรายได้และกำไร

ปีนี้บริษัทตั้งเป้าหมายจะขยายกิจการโทรศัพท์ที่กัมพูชาที่เป็นภาระขาดทุนให้บริษัท○

THCOM
คงเป้ารายได้ปีนี้ 11
โต 8-9%

“ไทยคม” คงเป้ารายได้ปีนี้โต 9%

● รับธุรกิจดาวเทียมรุ่ง-ปิดดีลขาย Mfone ปีนี้

THCOM ยังคงเป้าหมายรายได้ปีนี้โต 8-9% เหตุธุรกิจดาวเทียมรุ่ง พร้อมระบุมีบริษัท มีถือในกัมพูชา 2 รายเสนอซื้อ Mfone แล้ว มั่นใจปิดดีลได้ภายในปีนี้

นายเคน สตรูเกอร์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) หรือ THCOM กล่าวว่า คาดการณ์รายได้ทั้งปี 2555 จะเติบโตราว 8-9% จากปีก่อนที่มีรายได้ราว 7 พันล้านบาท โดยในช่วงครึ่งปีแรก มีรายได้แล้ว 3.8 พันล้านบาท ซึ่งเป็นการเติบโตตามธุรกิจทีวีดาวเทียมที่กำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในขณะนี้ ส่วนแนวโน้มครึ่งปีหลัง คาดว่าดีต่อเนื่องทั้งรายได้และกำไร ตามแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจทีวีดาวเทียมเช่นกัน

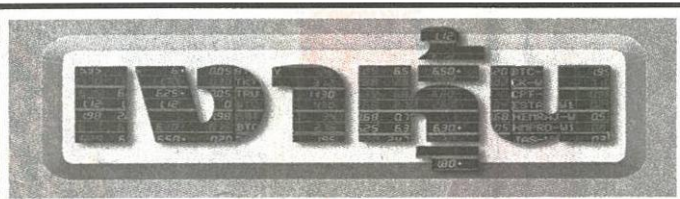
สำหรับแนวโน้มการใช้ช่องสัญญาณดาวเทียมไอพีสตาร์ มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะเพิ่มเป็น 40% จากสิ้นปีนี้น่าจะอยู่ที่ 32% จากปัจจุบันอยู่ที่ 25% โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจากับลูกค้ารายใหญ่ในประเทศอินเดียหลายราย คาดว่าจะได้ลูกค้ารายใหญ่ 1 ราย และบริษัทยังมีสิทธิาลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการไอพีสตาร์ในประเทศจีน ซึ่งจะทำให้ในปี '56 จะมีอัตราการใช้ช่องสัญญาณเพิ่มเป็น 40% และจะส่งผลต่อรายได้เติบโตต่อเนื่อง

ทั้งนี้ จากผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีที่ผ่านมา ถือว่ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่วงไตรมาส 3/54 ที่ผ่านมามาจนในไตรมาส 2/55 บริษัทสามารถทำกำไรสุทธิเกิน 200 ล้านบาท โดยครึ่งแรกปีนี้สามารถเติบโต 17.5% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนซึ่งมาจากการดำเนินธุรกิจดาวเทียมไทยคม 5 และ 6 ซึ่งอยู่ภายใต้สัญญาสัมปทาน โดยมั่นใจว่าหากหมดสัญญาสัมปทานแล้ว บริษัทจะสามารถขอใบอนุญาต (ไลเซนส์) จากสำนักงานกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ได้ทันที เพื่อสามารถให้บริการกับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม สำหรับดาวเทียมไทยคม 6 ที่อยู่ในสัญญาสัมปทานโดยจะสามารถยิงในช่วงกลางปีหน้านั้น ปัจจุบันสามารถขายแบนด์วิธได้แล้ว 18% โดยตั้งเป้าก่อนให้บริการจริงไว้ที่ 30% ก่อนจะยิงปลายปีหน้า ขณะที่ดาวเทียมไทยคม 7 ที่ได้รับใบอนุญาตจาก กสทช.เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และมีอายุใบอนุญาต 20 ปี โดยจะนับอายุตั้งแต่วันที่เริ่มใช้งานจริง ซึ่งบริษัทมี

แผนที่จะยิงไทยคม 7 อีก 2 ปีข้างหน้า ดังนั้น จะเปรียบเสมือนได้ใบอนุญาต 22 ปี ส่วนความคืบหน้าของดาวเทียมไทยคม 8 หรือไอพีสตาร์ 2 บริษัทวางเป้าหมายไว้ก่อนจะให้บริการจริงจะต้องขายให้ได้ 50% ก่อน ซึ่งมั่นใจว่าตลาดในจีนจะช่วยเสริมให้บริษัทสามารถยิงดาวเทียมไอพีสตาร์ 2 ได้โดยเร็ว โดยคาดว่าปริมาณการใช้งาน Bandwidth ของไอพีสตาร์ ในสิ้นปี 2555 จะเพิ่มขึ้นระดับ 32-35% จาก 25% ส่วนดาวเทียมไทยคม 9 วงโคจร 50.5 องศาตะวันออกนั้น ขณะนี้บริษัทรักษาสถานะให้กับประเทศไทยได้แล้ว แต่จะมีปัญหาเรื่องการเจรจา เนื่องจากคลื่นความถี่ดังกล่าวมีดาวเทียมเยอะ แต่ละดาวเทียมมีความถี่ไม่เหมือนกัน จึงต้องใช้เวลาคึกคักว่าบริษัทจะใช้อะไรได้บ้างจากดาวเทียมที่จะยิงขึ้นไป

นายเคน กล่าวว่า สำหรับธุรกิจ Mfone ที่ประเทศกัมพูชานั้น บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ 14% จากผู้ให้บริการ 8 ราย โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจาเพื่อขายให้กับผู้ให้บริการ 2 ใน 7 รายปัจจุบันที่กัมพูชา โดยคาดว่าจะได้ข้อสรุปปลายปีนี้ ขณะที่เงินสดปัจจุบัน THCOM มีอยู่ในมือกว่า 4,000 ล้านบาท ■



หุ่นไทยคม!!

ดัชนีหุ้นวันที่ 16 ส.ค.55 ปิดที่ 1,224.40 จุด ลดลง 2.43 จุด มีมูลค่าซื้อขาย 27,885.11 ล้านบาท

หุ้นที่ซื้อขายสูงสุด JAS ปิด 3.66 บาท ราคาไม่เปลี่ยนแปลง, ADVANC ปิด 208 บาท ลบ 2 บาท, INTUCH ปิด 65.50 บาท ไม่เปลี่ยนแปลง, THCOM ปิด 16.80 บาท บวก 0.10 บาท และ DTAC ปิด 81.75 บาท บวก 1.50 บาท

โฟกัสหุ้น THCOM ที่ถูกรายงานสำนักแนะนำให้ "ซื้อ" หลังไตรมาส 2 มีกำไรสุทธิ 157 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17% ไตรมาสก่อนหน้า และพลิกเป็นกำไรจากที่ขาดทุนในช่วงเดียวกันของปีก่อน

โดย บล.โกลเบล็กปรับคำแนะนำจาก "ซื้อ" เป็น "ซื้อลงทุน" ให้ราคาเป้าหมายใหม่เท่ากับ 18.20 บาท จากเดิม 15.80 บาท

โดยระบุว่า ผลการดำเนินงานใน 2Q55 ยังคงถูกผลักดันจากธุรกิจดาวเทียมเป็นหลัก (คิดเป็น 80% ของรายได้รวม) และธุรกิจดาวเทียมจะเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญในการผลักดันผลประกอบการในช่วงที่เหลือของปี โดยประมาณการกำไรสุทธิปีนี้ราว 341 ล้านบาท พลิกจากขาดทุนสุทธิในปี 54 โดยคาดว่าปริมาณการใช้งาน Bandwidth ของ IPSTAR ณ สิ้นปี 55 จะเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 32-35% จาก 25% ในปัจจุบัน ประกอบกับแนวโน้มต้นทุนยังลดลงต่อเนื่อง

นอกจากนี้บริษัทยังได้แรงหนุนจากดาวเทียมไทยคม 6 ที่ขณะนี้ผ่านขั้นตอนการตรวจสอบและยืนยันข้อมูลทางเทคนิคของโครงการแล้ว และดาวเทียมไทยคม 7 ที่ กสทช.อนุมัติใบอนุญาตให้บริษัทประกอบกิจการเป็นเวลา 20 ปี คาดว่าจะสามารถส่งขึ้นวงโคจรได้กลางปี 56 และปี 57 ตามลำดับ

โดยการยิงดาวเทียมดวงใหม่ขึ้นสู่วงโคจรจะส่งผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเติบโตในระยะยาวของบริษัท ซึ่งดาวเทียมไทยคม 6 ปัจจุบันสามารถเปิดการขายล่วงหน้า สำหรับช่องสัญญาณได้แล้วถึง 18% (ตั้งเป้าไว้ 30% ก่อนส่งขึ้นสู่วงโคจรกลางปี 56) ส่วนไทยคม 7, 8 และ 9 ซึ่งเป็นดาวเทียมภายใต้ใบอนุญาต คาดว่าจะยิงขึ้นสู่วงโคจรได้ในช่วง 2-4 ปีนี้

ขณะที่ บล.ฟินันเซียไอร์แลนด์ปรับราคาเป้าหมายปีนี้ขึ้นเป็น 18.70 บาท เช่นเดียวกับ บล.เอเซีย พลัส แนะนำให้ซื้อ THCOM เช่นกัน โดยปรับเพิ่ม Fair Value จากเดิม 17 บาทเป็น 19 บาท

นอกจากนี้เอเชียพลัสยังเชียร์ซื้อหุ้น ROJNA ให้มูลค่าพื้นฐานที่ 12.02 บาท ปรับขึ้นจากเดิมที่ 10.22 บาท!!

อินเด็กซ์ 51

A HOME FOR MFONEThaicom determined to sell money-losing mobile unit to foreigners by year-end. **B14**

Thaicom confident it can unload loss maker Mfone

RUPERT HAN

Thaicom Plc (THCOM) says it expects to settle a deal to sell its loss-ridden mobile phone unit Mfone to a foreign operator by the end of this year.

The sale of Mfone will help the country's sole satellite service provider bolster its finances.

Ken Streutker, Thaicom's assistant vice-president for investor relations, said the company is in talks with two prospective foreign operators about a possible takeover of the mobile firm.

Mfone is No.3 in the Cambodian mobile market, with a 14% share of 400,000 users. Metfone and Mobitel have 39% and 30%, respectively.

"We expect to exit the Cambodian market through the sale," he said.

Thaicom expects to maintain its revenue growth target of 8-9% this year, driven by satellite success.

Its sales and service revenue for the second quarter of 1.9 billion baht, a year-on-year gain of 3.4%.

Second-quarter net profit was 115 million baht compared with a net loss of 25 million baht year-on-year.

First-half revenue was 3.83 billion baht, up by 11.7% year-on-year, for a net profit of 157 million baht after a net loss of 192 million in the same period last year.

Satellite revenue grew by 17.5% year-on-year in the first half and contributed nearly 80% of total revenue. The mobile business contribution shrunk to 15.2% from 16.1% in the same period last year, while internet business made up 5%.

At the end of June, Thaicom pre-launch sales for the Thaicom 6 satellite came to 18% of total satellite utilisation.

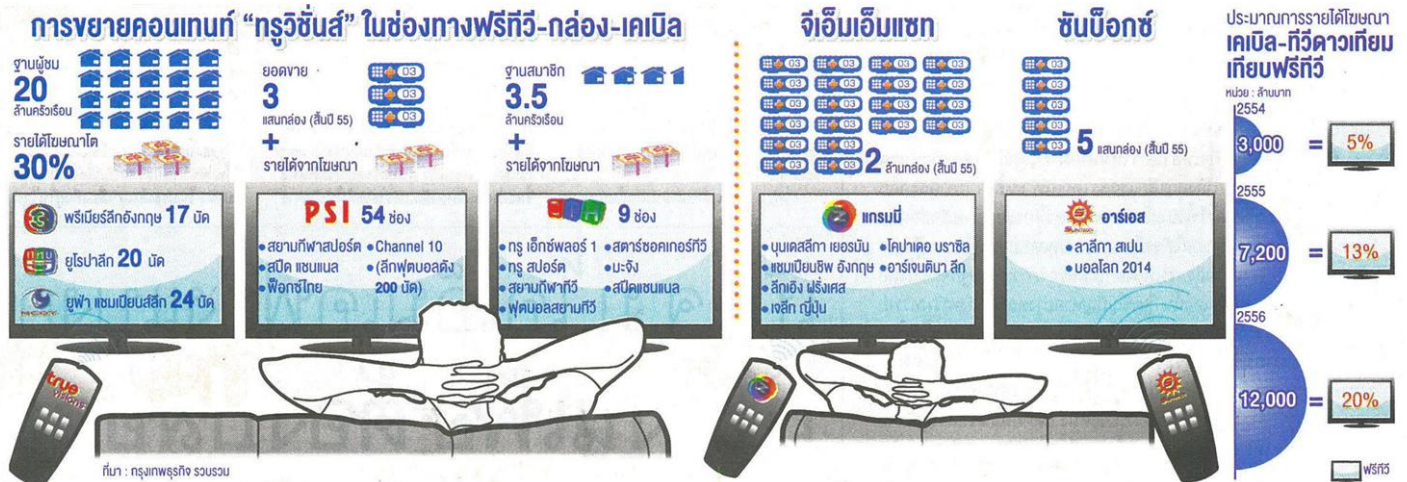
The company expects to meet its target of 30% by next year's launch.

The Thaicom 7 satellite system has successfully acquired a 20-year licence from the National Broadcasting and Telecommunications Commission.

Mr Streutker said Thaicom expects satellite business revenue to rise by 31.5% year-on-year thanks to higher bandwidth usage from the open platform strategy.

The company is also looking to move forward with its DTV satellite box with more high-definition packages.

THCOM shares closed yesterday on the SET at 16.80 baht, up 10 satang, in heavy trade worth 1.05 billion baht.



วงการซื้อบรอดแคสต์เข้ายุคสงคราม 'น่านฟ้า-บนดิน'

ทรูเปิดศึกชิงตลาดล่าง

จับมือพันธมิตร "พีเอสไอ-ซีทีเอช" เจาะตลาดแมส
ปูทางประมูลฟรีเมียร์ลีก หวังกวาดผู้ชมทุกกลุ่ม

ทิวทัศน์สรุทหนัก จับมือพันธมิตร "กล่องพีเอสไอ-ซีทีเอช" ส่งคอนเทนต์เจาะตลาดล่างปูทางสู่ "คอนเทนต์ โปรวายเดอร์" วงการซื้อกลยุทธ์ทูลู เล็งผลประโยชน์ฟรีเมียร์ลีกแพร่ภาพครอบคลุมผู้ชมทุกกลุ่ม ด้านซีทีเอชทุ่ม 3 พันล้านลุยเปลี่ยนกล่องระบบดิจิทัล สมาชิก 3 ล้านครัวเรือน อาร์เอสเผยผู้ประกอบการแห่เปิดตัวกล่องใหม่ ผู้บริโภคสับสนคนในวงการซื้อสงครามน่านฟ้า-บนดินวงการบรอดแคสต์เริ่มต้นแล้ว

การแข่งขันในธุรกิจทีวีดาวเทียมและแพลตฟอร์มในปัจจุบัน ที่ทำให้เกิดธุรกิจกล่องทีวีดาวเทียม ที่สามารถรับชมได้ทั้ง "ฟรีทูแอร์" และเพย์ทีวี ในอนาคตหลังจาก กสทช. เริ่มแจกใบอนุญาต ส่งผลให้ "คอนเทนต์" กลายเป็นกลยุทธ์หลักของความสำเร็จในธุรกิจนี้

"ทิวทัศน์" เป็นผู้ประกอบการธุรกิจเคเบิลทีวี หรือเพย์ทีวี มากกว่า 20 ปี และเป็นผู้ครอบครองคอนเทนต์ยอดนิยม ทั้งกีฬา และบันเทิง โดยเฉพาะ "ฟรีเมียร์ ลีก"

อ่านต่อหน้า > 4

ต่อจากหน้า > 1

: ทรู

อังกฤษที่ถือเป็นคอนเทนต์ที่ผู้ชมไทยให้ความสนใจสูงสุดในช่วงกีฬา หลังจากสร้างฐานสมาชิกแพ็คเกจฟรีเมียร์ได้อย่างแข็งแกร่ง ล่าสุดเดินกลยุทธ์ "จับมือพันธมิตร" ตลาดแมส (mass) "พีเอสไอ" ผลิตรอง "พีเอสไอ ทิวทัศน์" และขายคอนเทนต์ในราคามิตรภาพให้กับเคเบิลทีวี "ซีทีเอช" โดยมีเกมฟรีเมียร์ลีกบางนัดเป็นไฮไลต์ ซึ่งจะทำให้ทิวทัศน์ สามารถขยายฐานผู้ชมเพิ่มขึ้นและมีรายได้จากโฆษณาในช่องทางต่างๆ ที่ได้รับความนิยม และการเพิ่มบทบาทการเป็น "คอนเทนต์ โปรวายเดอร์" มากขึ้น

ยุคจับมือ "พันธมิตร" รับมือ ตปท.

นายสุชัย เลียวนนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัททิวทัศน์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่าความร่วมมือของทรูฯ ผ่านพันธมิตรทั้งกล่องพีเอสไอ และล่าสุดคือบริษัทเคเบิล ไทย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ ซีทีเอช ถือเป็นการขยายฐานคอนเทนต์ที่ทิวทัศน์เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ เพื่อกระจายคอนเทนต์ของทรูฯ เข้าสู่ตลาดแมส ให้ทั่วถึงผู้ชม

กลุ่มหลักทั่วประเทศ ผ่านแพลตฟอร์มของทั้งสองผู้ประกอบการ ที่เข้าถึงตลาดแมสเป็นหลัก พร้อมกันนี้ ทิวทัศน์ จะมุ่งบริหารคอนเทนต์ ทั้งการซื้อลิขสิทธิ์และการผลิตคอนเทนต์เอง เพื่อเพิ่มบทบาทความเป็น "คอนเทนต์ โปรวายเดอร์" และเพิ่มโอกาสจากการขายรายได้ผ่านช่องทางโฆษณาในช่องรายการต่างๆ

"ความร่วมมือกับพันธมิตรดังกล่าว เป็นจังหวะที่ดี และไม่ได้คิดว่าเป็นการโดดเดี่ยวผู้ประกอบการบางราย แต่เป็นความลงตัวในการธุรกิจช่วงนี้ ซึ่งเป็นโลกยุคไร้พรมแดน ผู้ประกอบการไทยควรร่วมกันสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจเพื่อรับมือกับการแข่งขันกับต่างชาติ และการเปิดเออีซี" นายสุชัย กล่าว

ขยายฐานผู้ชมด้วยรายได้โฆษณา

สำหรับการร่วมมือกับ ซีทีเอช ในครั้งนี้เป็นการขายคอนเทนต์ 9 ช่องรายการ ประกอบด้วยช่องทรูเอ็กซ์พลอร์ 1, ทราเวล แชนแนล ไทยแลนด์, ทรูสปอร์ต, สยามกีฬาทีวี, ฟุตบอลสยามทีวี, สตาร์ชอคเกอร์ ทีวี, สปีดแชนแนล และ มะจิง โดยไม่มีความร่วมมืออื่นๆ ทั้งการเข้าถือหุ้นในซีทีเอช และการประมูลฟรีเมียร์ลีก อังกฤษ

ด้าน นายอรรถ ฤกษ์งาม รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายคอมพิวเตอร์ บมจ.ทิวทัศน์กล่าวว่าความร่วมมือกับพีเอสไอ และ ซีทีเอช เป็นการแชร์คอนเทนต์ฟรีเมียร์ ลีก ให้ทั้ง 2 แพลตฟอร์มดังกล่าวได้รับชมด้วย ถือเป็นการขยายฐานผู้ชมฟรีเมียร์ลีก

และสิ่งอื่นๆ และมีโอกาสทำรายได้จากโฆษณาเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นคอนเทนต์ที่ได้รับความนิยม โดยในปีที่ผ่านมาทรูมีรายได้จากโฆษณา 800-900 ล้านบาท คาดว่าปีนี้จะโต 20-30%

นายวิชัย ทองแดง ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เคเบิลไทย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) หรือ ซีทีเอช กล่าวว่าความร่วมมือกับทรู ในการซื้อคอนเทนต์ในครั้งนี้ เพื่อให้บริการกับสมาชิกเคเบิลทีวีซีทีเอชที่มีกว่า 3.5 ล้านราย โดยไม่มองว่าทรูเป็นคู่แข่งในธุรกิจเคเบิล แต่ถือเป็นความร่วมมือในการขยายธุรกิจร่วมกัน โดยสมาชิกซีทีเอช จะได้รับชมคอนเทนต์คุณภาพรวมทั้งฟรีเมียร์ลีก ที่เป็นฟุตบอลยอดเยี่ยม

ทรู เพิ่มผู้ชมแมสซิง "ฟรีเมียร์ลีก"

นางพรพรรณ เดชรุ่งชัยกุล ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่าการขยายฐานตลาดแมสของทรูวิชั่นส์ โดยร่วมมือกับฟิเอสไอและซีทีเอช เชื่อว่าผลลัพธ์การประมูลฟรีเมียร์ลีก ใน 3 ฤดูกาลถัดไปของทรู อย่างแน่นอน นอกจากความพร้อมด้านแหล่งเงินทุน เพราะจะทำให้ทรู มีฐานผู้ชมทั้งกลุ่มพรีเมียมที่แข็งแกร่ง และฐานตลาดแมสจากทั้งกล่องฟิเอสไอ และ ซีทีเอช

ที่ผ่านมา ทรู เน้น การบริหารลิขสิทธิ์ฟรีเมียร์ลีก บนตลาดพรีเมียม ซึ่งสามารถสร้างรายได้ อย่างแข็งแกร่ง แต่เมื่อเกิดธุรกิจทีวีดาวเทียม และ แพลตฟอร์มทีวี ใหม่ๆ ที่เจาะตลาดแมสและมีฐานผู้ช้อกล่วงเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการในธุรกิจโปรดแคสท์ทุกราย รวมทั้งทรู จึงมุ่งมาขยายฐานที่ตลาดนี้และเชื่อว่าฟรีเมียร์ลีก ซึ่งเป็นลีกที่สดใสด้านโลก โดยเรียกเก็บค่าสมาชิกไม่ต่ำกว่า 1,500 บาท แต่เน้นที่จำนวนมาก อีกทั้งยังมีโอกาสทำรายได้จากโฆษณาอีกทาง

สำหรับการประมูลฟรีเมียร์ลีก ล่าสุดหลังจากที่ได้เข้าพบตัวแทนจากทางฟรีเมียร์ลีกที่เดินทางมาประเทศไทยในช่วง ก.ค.ที่ผ่านมา คาดว่าภายในต้นเดือนพ.ย. นี้ จะรู้ว่าเป็นผู้คว้าสิทธิการถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอลฟรีเมียร์ลีกในประเทศไทย

ทั้งนี้พบว่าทรูเสนอตัวชิงฟรีเมียร์ลีก ในไทย 6 รายถือว่ามากที่สุดในโลก โดยปกติแต่ละประเทศจะอยู่ที่ 3 ราย และในรอบที่ผ่านมา มีเพียงทรู รายเดียวที่เสนอตัวประมูล สำหรับอาร์เอสเองยังยืนยันความพร้อมมารวมประมูลฟรีเมียร์ลีกในครั้งนี้

"การจับมือกันระหว่างพันธมิตรระหว่างเจ้าของแพลตฟอร์มและเจ้าของคอนเทนต์ในขณะนี้ เพื่อเปิดตัวกล่องดาวเทียมรุ่นใหม่ๆ ส่งผลต่อผู้บริโภคที่จะทำให้เกิดความสับสนในช่วงแรกๆ เพราะมีตัวเลือกเยอะ อีกทั้งพบว่ามีการชะลอการตัดสินใจช้อกล่วงลง แต่สุดท้ายเชื่อว่าคอนเทนต์ที่ดี จะเป็นปัจจัยหลักให้ผู้บริโภคเลือกช้อกล่วง"

เจรจนาช่อง8-ลาสิกาลงทรูวิชั่นส์

นางพรพรรณกล่าวอีกว่า ทรู ได้มีการเจรจากับอาร์เอส ในการซื้อคอนเทนต์เพื่อแพร่ภาพในช่องทางทรูวิชั่นส์ คือ ลาสิกา สเปน ในช่อง HD และ

ช่อง 8 คาดว่าจะสรุปผลในเร็วๆ นี้ ซึ่งทำให้อาร์เอสได้ประโยชน์จากการขยายฐานคอบอลในกลุ่มพรีเมียมอีกด้วย โดยปัจจุบันผู้ชมสามารถชมลาสิกาผ่านทางช่อง 7 จำนวน 2 แมตช์ตลอดฤดูกาล และทางช่อง 8 อีก 30 แมตช์ตลอดฤดูกาล

นอกจากนี้ จากการแข่งขันด้านคอนเทนต์และแพลตฟอร์มของสื่อเคเบิลทีวีและทีวีดาวเทียมเพิ่มขึ้น ประกอบกับการปรับจำนวนกลุ่มตัวอย่างวัดเรตติ้งของนิลเสนในเดือนค.ค. นี้ คาดว่าปีหน้าตัวเลขโฆษณาผ่านสื่อใหม่นี้ น่าจะเพิ่มขึ้นราว 20% จากปัจจุบันเพียง 11%

อาร์เอสตลาดลาสิกาไทย 2 พันล้าน

นางพรพรรณ กล่าวว่าหลังจากที่อาร์เอสได้ลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอล ลาสิกา สเปน ฤดูกาล 2012-2015 บริษัทมีแผนในการบริหารสิทธิ์โดยจะเปิดตัวช่องรายการ "อาร์เอส ลาสิกา สปอร์ต " ในรูปแบบเพย์ทีวี ผ่านกล่องรับสัญญาณทีวีดาวเทียมทุกกล่องที่สามารถถือกรหัสได้ โดยสามารถรับชมทั้งหมด 380 แมตช์ตลอดฤดูกาล เสียค่าบริการเดือนละ 100 บาท หรือปีละ 1,200 บาท

ขณะที่ลูกค้ากล่องชั้นบ็อกซ์ จะได้รับชมช่อง "อาร์เอสลาสิกา" ฟรี 1 ฤดูกาล ซึ่งทางบริษัทได้คำนวณรายได้จากลาสิกาที่มากจากการขายกล่องชั้นบ็อกซ์ไว้ที่ 300 บาทต่อกล่อง ดังนั้นเมื่อถึงสิ้นปีและมียอดขายตามเป้าที่วางไว้ 5 แสนกล่อง

นอกจากนี้ บริษัทยังคาดว่าจะมีรายได้จากสปอนเซอร์ราว 120-150 ล้านบาท โดยมีสปอนเซอร์หลักรายละ 20 ล้านบาทโดยขณะนี้ไทยเบฟ ยืนยันมาแล้ว ขณะที่อีก 2 รายอยู่ในระหว่างเจรจา ซึ่งเป็นแบรนด์สินค้าประเภทจักรยานยนต์และรถยนต์ และที่เหลือเป็นสปอนเซอร์รายย่อย รายละ 3-5 ล้านบาทซึ่งสรุปรวม อาร์เอสแล้วจะมีรายได้ตลอด 3 ฤดูกาลไม่ต่ำกว่า 2,000 ล้านบาท ทั้งยังคุ้มทุนเมื่การตั้งแต่อุดหนุนแรกโดยรายได้มาจากการเสียค่าบริการเพื่อรับชม 50% และมาจากการขายกล่อง 50%

ทุ้ม 3 พันล้านเปลี่ยนกล่องยุติดิจิทัล

นายเกษม อินทร์แก้ว กรรมการ บริษัท เคเบิล ไทย โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่าความร่วมมือกับซีทีเอชในครั้งนี้ ถือเป็นเพียงระยะเริ่มต้นเท่านั้น โดยในเดือนก.ย. ก่อนส่งช่องรายการที่อยู่ในแพลตฟอร์มทรูวิชั่นส์ทั้ง 19 ช่องเข้าสู่แพลตฟอร์มซีทีเอชนั้น จะมีเปลี่ยนกล่องรับสัญญาณในชื่อ True-CTH set top box ไปยังโอเพอเรเตอร์เคเบิลท้องถิ่นที่เป็นสมาชิกกว่า 300 ราย (Direct to operator) เพื่อให้สามารถตั้งสัญญาณจากทรูวิชั่นส์ได้ จากนั้นในช่วงต้นปี 2556 จะเริ่มดำเนินการเปลี่ยนกล่องรับสัญญาณ (Set-top box)

ผู้ชมไม่สนใจ

แพลตฟอร์ม

ช่องใดรายการ

น่าสนใจ เชื่อว่า

ผู้บริโภคจะติดตาม

อย่างแน่นอน

ของสมาชิกที่อยู่ 3 ล้านครัวเรือน เป็นระบบดิจิทัล ด้วยงบประมาณ 3,000 ล้านบาท ซึ่งจะสามารถให้บริการเสริมความต้องการ ด้วยระบบความละเอียดภาพสูง (HD) และ 3D ต่อไปในอนาคต ทั้งยังสามารถส่งสัญญาณช่องรายการของทรูวิชั่นส์ได้แบบ DTH (Direct to Home)

"การเปลี่ยนระบบการส่งสู่ระบบดิจิทัลนี้จะทำให้สามารถเพิ่มแอปพลิเคชันต่างๆ ได้มากขึ้น ทั้งระบบเอชดี สามมิติ ออนไลน์ตามที่ต้องการเทคโนโลยีของโลกที่กำลังพัฒนาขึ้น ขณะเดียวกันก็จะมีสื่อบริการมากขึ้นเมื่อมีความร่วมมือกับทรูวิชั่นส์เพิ่มเติม" นายเกษม กล่าว

ด้านนายวัชร วัชรพล รองประธานกรรมการบริหาร กล่าวว่า นอกจากนีซีทีเอชยังได้เข้าทรานสปอนเดอร์บนดาวเทียมไทยคมอีกจำนวนหนึ่ง ในระยะ 3-5 ปี เพื่อให้เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการส่งสัญญาณสู่ครัวเรือนในต่างจังหวัดที่สายเคเบิลไม่สามารถเข้าถึงได้ซึ่งจะดำเนินการระหว่างการลากสายเคเบิลให้ครอบคลุมพื้นที่

นักวางแผนสื่อไม่สนใจ "แพลตฟอร์ม"

นางสาวปัทมวรรณ สถาพร หัวหน้าฝ่ายวางแผนธุรกิจ บริษัท มายด์แชร์ ประเทศไทย จำกัด กล่าวว่า ความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการแพลตฟอร์มในขณะนี้ จะส่งผลในแง่การขยายฐานผู้ชม แต่ในแง่ผู้วางแผนสื่อไม่ได้พิจารณาจากการขยายตัวของฐานผู้ชมเท่านั้น แต่จะพิจารณาจากความสนใจกลุ่มเป้าหมายซึ่งทางมายด์แชร์มีระบบเรตติ้งช่องทีวีดาวเทียมอยู่แล้ว นับหนึ่งอาจทำให้การวางสื่อยากขึ้น

"ผู้ชมไม่สนใจแพลตฟอร์ม หากช่องรายการมีความน่าสนใจ มีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เชื่อว่าผู้บริโภคจะติดตามอย่างแน่นอน ซึ่งช่องรายการจะต้องวางตำแหน่งทางการให้ชัดเจน และต้องดูอีกครึ่งว่าหลังจากนี้หากมีการลงทุนหรือไม่" นางสาวปัทมวรรณ กล่าว

"ทรูวิชั่นส์" เปิดสงครามน่านฟ้า-บินดิน

นายอดิศักดิ์ ลิ้มประพัฒน์กิจ กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท เนชั่นโปรดแคสท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า การเปิดตัวกล่องขยายขาด "ฟิเอสไอทรูทีวี" บนงานแคชชแบนด์ เป็นการเปิดศึกชนกล่องจีเอ็มเอ็มแซท โดยตรง ทำให้ตลาดกล่องขยายขาดมีความคึกคัก ขณะที่ความร่วมมือของทรูวิชั่นส์โดยการขยายคอนเทนต์ 9 ช่องบนแพลตฟอร์มทรูวิชั่นส์ซีทีเอชเป็นอีกหนึ่งความ

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 145,530
Ad Rate: 1,500

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: ศุกร์ 17 สิงหาคม 2555

ปีที่: 25

ฉบับที่: 8730

หน้า: 4(ซ้าย), 1

Col.Inch: 141.48

Ad Value: 212,220

PRValue (x3): 636,660

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: วงการซื้อโปรดแอสต์เข้ายุคสงคราม'น้ำมัน'ฟ้า-บินดิน'ทรูเปิดศึกชิงตลาดล่าง

เคลื่อนไหวที่น่าสนใจจากก่อนหน้าที่เป็นคู่แค้นกัน
ทั้งนี้ การปรับตัวจับความร่วมมือของ
3 เส้าระหว่างกลุ่มซีทีเอช พีเอสไอ และทรูวิชั่นส์
ถือเป็นการเริ่มสงครามชิงน้ำมันฟ้าและรุกราก
พื้นดินเพื่อเดินทางท่าตลาดแมส ก่อนที่ คณะ
กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์
และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ(กสทช.)จะ
ออกใบอนุญาต