

สมชัย : ลุ้นैयाวยาลูกค้า2จีกว่า8ล้านราย

สัมภาษณ์

• ปานอัศร สีนสุ

ไอ กลัสน์สุดสัมปทานคลื่น 900 เมกะเฮิร์ตซ์กับทีโอที สิ้นเดือน ก.ย. 2558 ซึ่งคลื่นนี้ไอเอสซีให้บริการโทรศัพท์มือถือระบบ 2จีอยู่ เมื่อถึงเวลาสิ้นสุดสัมปทานยังมีลูกค้าค้างระบบกว่า 8 ล้านราย ต้องขอ กสทช. เข้าสู่มাত্রาการเยียวยา ขณะที่การประมูล 4จีของ กสทช. กำลังจะเริ่มจัดประมูลปลายปี

นายสมชัย เลิศสุทธีวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) กล่าวว่า แม้สัญญาสัมปทานของเอไอเอสที่ทำร่วมกับบมจ.ทีโอทีในคลื่น900เมกะเฮิร์ตซ์จะสิ้นสุดลงในเดือน ก.ย.นี้ ปัจจุบันมีลูกค้าเหลืออยู่ในระบบมากกว่า 8 ล้านราย หากบริษัทมั่นใจว่าแม่สัมปทานจะหมดลงแต่ลูกค้ายังใช้บริการได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ได้ได้รับผลกระทบแน่นอน นอกจากนี้ เอไอเอสจะขอให้สำนักงานคณะกรรมการกิจการวิทยุกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เข้าสู่มাত্রาการเยียวยาลูกค้าชั่วคราวในระหว่างโอนย้ายเช่นเดียวกับเยียวยาลูกค้า 1800 เมกะเฮิร์ตซ์ของกลุ่มทรู และบริษัท ดิจิตอลโฟน จำกัด

ทั้งนี้ หากการประมูล 4จีใบอนุญาต 1800 และ 900 เมกะเฮิร์ตซ์สิ้นสุดลง เอไอเอสจะโอนย้ายลูกค้าจากระบบเก่าในมาตรการเยียวยาไปยังใบอนุญาตใหม่ทันที หากลูกค้าเต็มใจ

พร้อมกันนี้ เขายืนยันถึงความพร้อมในการเข้าประมูล 4จีว่า เอไอเอสยืนยันแนกเสมอว่าต้องการได้ใบอนุญาตมากที่สุด อย่างน้อยต้องได้ช่วงความถี่ 1 ใบอนุญาตคือทั้งย่าน 1800 และ 900 เมกะเฮิร์ตซ์ และเขามองว่าการประมูลครั้งนี้จะแข่งขันกันมากขึ้นกว่าการประมูล 3จี ย่าน 2.1 กิกะเฮิร์ตซ์

ส่วนกระแสข่าวจะมีรายใหม่เข้าร่วม

ประมูลด้วยน่าจะเป็นไปได้ เพราะผู้ประกอบการต่างต้องการคลื่นความถี่ใหม่รองรับปริมาณการใช้งานดาต้าที่เพิ่มขึ้นอย่างมหาศาล

“จริงๆ ผมอยากให้การประมูลเกิดขึ้นเร็วๆ แต่ก็รู้ว่าต้องอยู่ในกรอบเวลาของ กสทช. ไม่ใช่เราไม่มีคลื่นให้บริการลูกค้าแล้ว เพราะเรากำลังหาหลายหมื่นล้านบาทวางโครงข่าย เสถียรภาพเพิ่มในส่วนของ 3จีตลอดเวลา แต่ยอมรับว่าจากจำนวนลูกค้าที่มากที่สุดในตลาด

แต่เอไอเอสมีความถนัดน้อยที่สุดก็เกิดปัญหาขัดข้องบ้างในบางพื้นที่ แต่เราพยายามเสนอให้ 3จีของเอไอเอสใช้ได้ในระดับความเร็ว 2 กิกะบิตทั่วประเทศ”

เขา ยังมองว่า 4จีจะเป็นตัวสร้างให้เกิดโครงสร้างพื้นฐานระบบโทรคมนาคม เพื่อรองรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และการสนับสนุนนโยบายรัฐบาลที่พร้อมก้าวสู่ระบบเศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งการประมูลครั้งนี้ ผู้ได้รับประโยชน์คือประเทศและประชาชนคนไทยทุกคน จะเกิดการพัฒนาระดับคุณภาพมาตรฐานโครงสร้างพื้นฐานเทียบเท่าสากล เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ที่มีมูลค่ามหาศาลจากการขยายการลงทุนสู่ทุกภาคอุตสาหกรรม โดยจะทำให้เกิดการจ้างงานรายได้จากการประมูลการพัฒนาโครงข่ายเศรษฐกิจ รวมถึงผู้ประกอบการเอกชนที่ประมูลคลื่นความถี่ได้ จะต้องลงทุนที่มีมูลค่ามหาศาล เป็นองค์ประกอบโดยรวมทำให้เศรษฐกิจเติบโตได้อย่างรวดเร็ว

นายสมชัย กล่าวอีกว่า ปี 2558 การแข่งขันจะเข้มข้นขึ้นในกลุ่มลูกค้าระดับกลาง โดยผู้ให้บริการจะจัดหามือถือราคาประหยัดรองรับ 3จีมาขายมากยิ่งขึ้น เป็นปัจจัยกดดันการทำกำไร รวมทั้งราคาต่อหน่วยของบริการเสียงและดาต้า และค่าใช้จ่ายในการขาย

ส่วนเงินลงทุนปี 2558 เน้นขยายความจุโครงข่าย 3จีโดยเฉพาะพื้นที่ที่ใช้งานหนาแน่น โดยตั้งเป้าหมายจะเพิ่มสมอลเซลล์เป็น 29,000 สถานีฐาน ขณะที่ธุรกิจอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์บริษัทตั้งงบลงทุนไว้ 1,000 ล้านบาท และตั้งเป้าลูกค้า 80,000 ราย โดยจะให้บริการฟิกซ์บรอดแบนด์บนเทคโนโลยีเอฟทีทีอีเอชและวีดี เอสแอล และวางแผนขยายปรับปรุง

อยากให้การประมูลเกิดขึ้นเร็วๆ แต่ก็รู้ว่าต้องอยู่ในกรอบเวลาของ กสทช.

» สมชัย เลิศสุทธีวงศ์



เอไอเอส ช้อป เพื่อเพิ่มจุดให้บริการลูกค้าและรองรับบริการใหม่ที่จะเกิดขึ้นโดยเฉพาะการเปิดให้บริการ 4จีในพินา

“ก่อนจะเกิดการประมูลช่วงปลายปีนี้ผมยังเชื่อว่าการแข่งขันจะไม่เรียบเพื่่อรอ 4จีอย่างเดียว แต่ระหว่างนี้ทุกค่ายต่างที่จะพัฒนาแอปพลิเคชันหรือบริการเสริมของตัวเองออกมา เพื่อให้ลูกค้าในระบบได้ใช้งานได้ง่ายขึ้น โดยที่จะเห็นได้ชัดคือบริการด้านการเงิน”

นายสมชัย ระบุอีกว่า แม้ช่วงนี้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศจะมีปัจจัยลบและอาจไม่เติบโตเท่าที่ควร แต่บริษัทยังเติบโตแต่อัตราสูงมากนัก โดยปี 2558 คาดการณ์รายได้จากการให้บริการไม่รวมค่าเชื่อมโยงโครงข่ายจะเติบโตขึ้น 3-4%

ทั้งนี้ ปี 2557 เอไอเอสมีรายได้รวม 150,028 ล้านบาท คิดเป็นกำไรสุทธิ 36,033 ล้านบาท ปัจจุบันมีลูกค้า 44.3 ล้านราย แบ่งเป็นลูกค้าบนใบอนุญาต 3จี 2.1 กิกะเฮิร์ตซ์จำนวน 40.8 ล้านราย

AISร้องกสทช. เยียวยาลูกค้า ซิมคลื่น900ดับ

พทลโยธิน • เอไอเอสแจ้งขอ กสทช. ออกแผนเยียวยาซิมดับ หลังหมด สัญญาสัมปทานคลื่นความถี่ย่าน 900 นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือเอไอเอส เปิดเผยว่า เดือน ก.ย.58 นี้ สัญญาสัมปทานที่เอไอเอสทำไว้ร่วมกับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เพื่อใช้งานคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิร์ตซ์ จะสิ้นสุดลง บริษัทจึงเตรียมยื่นเรื่องเสนอสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อขอให้ออกมาตรการเยียวยาให้ลูกค้าที่ยังคงค้างการใช้งานบนคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิร์ตซ์ ซึ่งมีความเป็นไปได้สูงว่าจะมีผู้ที่โอนย้ายการใช้งานไม่ทันก่อนสิ้นสุดสัญญาสัมปทาน สามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่องต่อไป จนกว่าผู้ที่จะ

การประมูลใช้งานใบอนุญาตคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิร์ตซ์ ที่ กสทช.มีแผนจะเปิดประมูลวันที่ 15 ธันวาคม 2558 จะนำคลื่นความถี่ย่านดังกล่าวไปเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการ

ทั้งนี้ ลูกค้าเอไอเอสที่ยังมีการใช้งานอยู่บนคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิร์ตซ์ มีอยู่ประมาณ 8 ล้านเลขหมาย จากฐานลูกค้ารวมของเอไอเอส 44 ล้านเลขหมาย โดยลูกค้าที่ยังใช้งานคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิร์ตซ์ ส่วนใหญ่พบว่า เป็นลูกค้าที่ใช้ในระบบฟรีเพดหรือเติมเงิน ซึ่งจากนี้เอไอเอสจะยังคงทำความเข้าใจกับลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวเพื่อให้ย้ายมาใช้งานกับเอไอเอสต่อบนคลื่นความถี่ย่าน 2100 เมกะเฮิร์ตซ์ ประกอบกับในเวลานี้เอไอเอสได้สิ้นสุดการให้ลูกค้าที่เปิดเบอร์ใหม่เพื่อใช้งานบนคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิร์ตซ์แล้วเช่นกัน

สำหรับการประมูลใบอนุญาต 4 จี บนคลื่นความถี่ย่าน 1800 เมกะเฮิร์ตซ์ และคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิร์ตซ์ ขอยืนยันว่าเอไอเอสจะเข้าร่วมประมูลครบทั้ง 2 ใบอนุญาตแน่นอน.

ย้ายฐานลูกค้าก่อน AIS ย้ายฐานลูกค้าก่อน 'ชิมดับ'

นับถอยหลังสัญญาระบบ 2G ที่ "ทีโอที" ให้สัมปทานกับ "เอไอเอส" สิ้นสุดเดือนก.ย.ปีนี้ พบมีผู้ใช้สูงถึง 8 ล้านเลขหมาย เตือนให้ย้ายไปใช้ให้บริการระบบ 3G ก่อน "ชิมดับ" ด้าน "สมชัย" เตรียมเสนอ "กสทช." ออกมาตรการเยียวยา หวังไม่สามารถย้ายได้ทัน พร้อมประกาศชิงใบอนุญาต 4G รวม 2 ใบ เพื่อรองรับผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น

นายสมชัย เลิศสุทธวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ เอไอเอส เปิดเผยว่า ในเดือนกันยายน 2558 นี้ สัญญาร่วมการงาน หรือสัญญาสัมปทานที่ เอไอเอส ได้รับจาก บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หรือ TOT เพื่อใช้งานคลื่นความถี่ย่าน 900 MHz (เมกะเฮิรตซ์) หรือใน ระบบ 2G จะสิ้นสุดลง

โดยเรื่องนี้ ทาง เอไอเอส มีแผนจะยื่นเรื่องเสนอต่อ สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ(กสทช.) เพื่อขอให้ กสทช. ออกมาตรการเยียวยาให้ลูกค้าที่ยังคงค้างการใช้งานบนคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิรตซ์ ซึ่งมีความเป็นไปได้

สูงกว่าจะมีผู้ที่โอนย้ายการใช้งานไม่ทัน ก่อนสิ้นสุดสัญญาสัมปทาน

"เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่องต่อไป จนกว่าผู้ที่ชนะการประมูลใช้งานใบอนุญาตคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิรตซ์ ที่ กสทช. มีแผนจะเปิดประมูลวันที่ 15 ธันวาคม 2558 จะนำคลื่นความถี่ย่านดังกล่าวไปเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการ" นายสมชัย กล่าว

ปัจจุบันลูกค้า เอไอเอส ที่ยังมีการใช้งานอยู่บนคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิรตซ์ มีอยู่ราว 8 ล้านเลขหมาย จากฐานลูกค้ารวมของ เอไอเอส ราว 44 ล้านเลขหมาย โดยลูกค้าที่ยังใช้งานคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิรตซ์ ส่วนใหญ่พบว่า เป็นลูกค้าที่ใช้งานในระบบพีพีพี(บัตรเติมเงิน) ซึ่งจากนี้ เอไอเอสจะยังคงทำความเข้าใจกับลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวเพื่อให้ย้ายมาใช้งานกับ เอไอเอสต่อ หรือมาใช้คลื่นความถี่ย่าน 2100 เมกะเฮิรตซ์ (ภายใต้ใบอนุญาตที่ได้รับจาก กสทช.)

ส่วนผู้ที่ใช้บริการคลื่นความถี่ 900 MHz ในเวลานี้เอไอเอสได้สิ้นสุดการให้ลูกค้าที่เปิดเบอร์ใหม่เพื่อใช้งานแล้วเช่นกัน

นายสมชัย กล่าวว่า ในส่วนของการประมูลใบอนุญาต 4G บนคลื่น

ความถี่ย่าน 1800 เมกะเฮิรตซ์ และคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิรตซ์ ของ ยืนยันว่า เอไอเอส จะเข้าร่วมประมูลครบทั้ง 2 ใบอนุญาตแน่นอน เพื่อนำคลื่นความถี่ที่ได้มาให้บริการลูกค้าของเอไอเอสอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด ซึ่งหากเอไอเอสชนะการประมูลคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิรตซ์ จะมีการโอนย้ายลูกค้าที่ยังค้างการใช้งานอยู่หลังสิ้นสุดสัญญาสัมปทานบนคลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิรตซ์ มาอยู่กับเอไอเอสต่อเหมือนเดิมหรือไม่ขอให้ กสทช. เป็นผู้พิจารณา แต่ทาง เอไอเอส หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะให้ลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวได้ใช้งานอย่างต่อเนื่องต่อไป

มีรายงานข่าวแจ้งว่า สำหรับการประมูลคลื่นความถี่ 4G ปลายปีนี้ มีหลายรายประกาศเข้าประมูล แต่ที่ค่อนข้างชัดเจนมี 5 รายคือ เอไอเอส บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ดีแทค ที่ บริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) รวมทั้ง บริษัท จัสติน อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน) ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตไร้สายภายใต้แบรนด์ "3BB"

ด้านผู้สื่อข่าวรายงานเพิ่มเติม

แนวหน้า

Naew Na
Circulation: 600,000
Ad Rate: 900

Section: โลกธุรกิจ/หน้าแรก

วันที่: จันทร์ 20 เมษายน 2558

ปีที่: 36

ฉบับที่: 12419

หน้า: 9(กลาง)

Col.Inch: 71.79

Ad Value: 64,611

PRValue (x3): 193,833

ศิลปิน: ชาว-ดำ

หัวข้อข่าว: ย้ำสัญญาสัมปทานระบบ900สิ้นสุดลงกย.ปีนี้ AIS ย้ายฐานลูกค้า"ซิมดับ"

ว่า กรณีที่เรียกว่า “ซิมดับ” หมายถึง
ผู้ใช้บริการจะไม่สามารถใช้บริการ
ต่อไปได้ หลังสัญญาสัมปทาน
สิ้นสุดลง ก่อนหน้านักสทท.เคยใช้
มาตรการเยียวยาเพื่อไม่ให้เกิดปัญหา
ดังกล่าว หลังจากสัญญาสัมปทานการ
ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ บริษัท
ทรู มูฟ จำกัด และบริษัท ดิจิตอล โฟน
จำกัด สิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 15 กันยายน
2556 โดย กสทท.มีมาตรการเยียวยา
เพื่อให้ลูกค้าผู้ใช้บริการไปดำเนินการ
โอนย้ายเลขหมายหลังสัมปทานสิ้นสุด
ลงเป็นระยะเวลา 1 ปี

เจาะแผนเอกชน ประมูลคลื่น4จี

การได้รับไฟเขียวให้ กสทช.

จัดประมูล 4จีได้ หลังถูกชะลอออกไป 1 ปีจากกำหนดการเดิมเดือนค.ค.2557 เป็นพ.ย.-ธ.ค.2558 เปรียบเสมือนแสงสว่างปลายอุโมงค์ จากภาวะที่ผู้ให้บริการมือถือต่างคลำหาทางออกเพราะคลื่น 3จี

2.1 กิกะเฮิรตซ์ที่ถือครองมีเพียงรายละ 15 เมกะเฮิรตซ์ ไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้งานดาต้าที่เพิ่มขึ้นของผู้ใช้

‘เอไอเอส’ภาวะดินร่น

เป็นที่ทราบกันดีว่า สถานการณ์ที่ผ่านมา บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) เสียเปรียบคู่แข่งอีก 2 รายไปพอสมควร เพราะต้องนำคลื่นไปดูแลลูกค้า 3จี ทั้ง 30 กว่าล้านรายเพียงอย่างเดียว แบ่งคลื่นออกทำ 4จีเพื่อสร้างกิมมิก หรือเป็นจุดขายดึงดูดลูกค้าไม่ได้

ที่ผ่านมา เอไอเอส ทราบดีถึงข้อจำกัดที่มีคลื่นให้บริการเพียง 17.5 เมกะเฮิรตซ์ ในระบบสัญญาสัมปทานเดิมกับบมจ.ทีโอที และคลื่น 3จี อีก 15 เมกะเฮิรตซ์ จึงแก้เกมด้วยการลงทุนราว 40,000 ล้านบาท ขยายโครงข่ายขนาดเล็ก (สมอลล์ เซล) และโครงข่ายเคลื่อนที่สำหรับจุดที่ใช้งานสูง และหนาแน่น รองรับผู้ใช้ได้ราว 50 ล้านราย เอไอเอส เชื่อว่าการให้บริการ 4จี ที่เหมาะสมใบอนุญาตควรอยู่ที่ 20 เมกะเฮิรตซ์ ขึ้นไป และเตรียมพร้อมเต็มที่สำหรับการเข้าร่วมประมูลครั้งนี้

‘ดีแทค’กับความท้าทายใหม่

ขณะที่ บมจ.โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค) ซึ่งต้นเดือนเม.ย. มีข่าวการลาออกพร้อมกัน 4 คนของผู้บริหารระดับสูงที่ปลุกปั้นแบรนด์ ‘แฮปปี้’ มาตลอด 10 ปี

นับเป็นช่วงเวลาใกล้เคียงกับการเข้ารับตำแหน่งของนายสาร์ส โอเคะ นอร์ลิ่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ซีอีโอ) คนใหม่ โดยดีแทควางแผนจะนำลูกค้าใช้บริการ 4จี จำนวน 2.5 ล้านรายภายในสิ้นปีนี้ จากปัจจุบันมี 9.7 แสนราย

จากจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างมา และดีแทคมองเห็นโอกาสทำตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้า 4จี จึงหารือบมจ.กสท โทรคมนาคม ผู้ให้สัญญาสัมปทาน ย่านความถี่ 850 เมกะเฮิรตซ์จำนวน 10 เมกะเฮิรตซ์ และย่าน 1800 เมกะเฮิรตซ์จำนวน 50 เมกะเฮิรตซ์ ซึ่งใช้งานจริง 25 เมกะเฮิรตซ์ เพื่อคืนคลื่นที่เหลือไปสมทบการประมูล



‘ทรู’เผชิญศึกหนัก

แม้ทรูมูฟ เอชจะได้เปรียบผู้ให้บริการอีก 2 ราย จากที่มีคลื่น 850 เมกะเฮิรตซ์ ที่ให้บริการขายส่งกับบมจ.กสท โทรคมนาคม ใช้แบนด์วิธบริการ 3จีได้ 15 เมกะเฮิรตซ์ และมีคลื่น 3จี ย่าน

2.1 กิกะเฮิรตซ์อีก 15 เมกะเฮิรตซ์ แบ่งเปิดบริการ 4จีจำนวน 10 เมกะเฮิรตซ์ ทำให้ 1-2 ปีที่ผ่านมา ทรูเป็นโอเปอเรเตอร์รายเดียวที่มี 4จีบริการลูกค้า

แต่การประมูลที่จะเกิดขึ้นในอีก 6 เดือนข้างหน้า กำลังจะทำให้ความได้เปรียบจากการมี 4จีให้บริการเพียงรายเดียวหมดไป ซึ่งต้นปีที่ผ่านมาดีแทคก็เปิดให้บริการ 4จีไปแล้ว และมีลูกค้าไล่จับมาเกือบจะมียอดเท่ากัน และด้วยจำนวนโครงข่ายที่ทรูขยายหากเทียบจาก 3จีที่ผ่านมา เมื่ออัปเดตเทคโนโลยีแล้วเปลี่ยนมาเป็น 4จี สถานะของทรูก็จะเผชิญศึกหนักอีกครั้ง

รายใหม่เตรียมลงแข่ง

นายวิโรจน์ ไตรเจริญพาณิชย์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานตลาดและการขาย บมจ.กสท โทรคมนาคม กล่าวว่า กสท ให้ความสำคัญเข้าสู่ประมูล 4จี โดยตั้งทีมศึกษาภาระยะหนึ่งแล้วเพื่อไม่ให้ตกขบวนของการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี รวมทั้งได้ทบทวนและเจรจาหาพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศเข้าประมูล และให้บริการ 4จี ก่อนตั้งบริษัทลูกร่วมกันต่อไป

นายพิชญ์ โพธารามิก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จัสมิน กรุ๊ป กล่าวว่า บริษัทตั้งใจเข้าร่วมประมูลใบอนุญาต 4จี โดยประเมินเงินลงทุนไว้ 25,000-35,000 ล้านบาท ซึ่งเริ่มเจรจาผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างประเทศ 3 รายจากเกาหลีและญี่ปุ่นเพื่อร่วมเป็นพันธมิตรเข้าประมูล

แหล่งข่าววงการโทรคมนาคม ระบุว่า การเปิดประมูล 4จีครั้งนี้ เอไอเอสวันใจจะมีมือที่ไม่เห็น หรืออุปสรรคใดที่ยังคาดการณ์ไม่ได้ทำให้การประมูลต้องชะลอออกไป เพราะเอไอเอสต้องการใบอนุญาต 4จีอย่างมาก และไม่เกี่ยงเรื่องราคาอย่างแน่นอน ส่วนดีแทคค่อนข้างลอยตัวกับการประมูล เพราะมีคลื่นความถี่มากที่สุดในบรรดาผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย แต่สิ่งที่ดีแทคต้องเจอคือศึกภายในองค์กรที่เปลี่ยนเมื่อเปลี่ยนกลุ่มผู้บริหาร

ขณะที่กลุ่มทรูยังมีกระแสการเตะตัดขาการประมูล 4จีเพื่อคงสถานะความได้เปรียบของตัวเองต่อไป ส่วน กสท และจัสมิน กรุ๊ป ถูกมองเป็น ‘ไม้ประดับ’ ของการเคาะราคาจากที่ยังไม่มีศักยภาพการให้บริการ

REFARMING CALLICT minister wants state telecoms and broadcasting enterprises to return their unused spectra for reauction. **B4****TELECOMMUNICATIONS**

Refarming of unused spectra eyed

ICT minister proposes NBTC bill amendment

KOMSAN TORTERMVASANA

The information and communication technology (ICT) minister is urging the digital economy committee to place spectrum refarming issue on the national agenda.

The move is aimed at forcing state telecoms and broadcasting enterprises to return their unused spectra for reauction.

Existing unused spectra could be reallocated for spectrum auctions to provide fourth-generation (4G) wireless broadband service for the public interest, ICT Minister Pornchai Rujiyprapa said.

This would enable the National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC) to allocate other telecom and broadcasting spectra for 4G mobile service apart from the existing 900- and 1800-megahertz frequencies.

"We plan to submit the digital economy committee our proposal for a win-win resolution that would allow both sides [the state enterprises and the government] to gain," Mr Pornchai said.

For instance, he said state enterprises holding unused spectra might be offered other frequency ranges in exchange for the returns. Spectrum holders may also receive compensation for their returns.

Mr Pornchai said he planned to discuss the refarming issue with TOT Plc and CAT Telecom next week in order to find an initial solution before passing the proposal to the digital economy committee.

"Personally, I expect to reach a resolution with the two state telecoms this year. Otherwise it would impede the development of the country's digital economy," he said.

Mr Pornchai said the government also planned to put a section into the draft NBTC bill that would give the regulator greater authority in terms of spectrum reallocation.

The move is aimed at aiding the NBTC in reclaiming unused spectra and reallocating — "refarming" in industry parlance — spectra for new technologies.

The new section would give the NBTC greater legal and practical authority to manage the telecommunications industry's spectra efficiently.

The NBTC bill is expected to pass the National Legislative Assembly and take effect by September.

The current Frequency Allocation Act provides the NBTC only with the authority to arrange spectra for public benefit and draft a master plan for spectrum management.

"We need both a new section of the draft NBTC bill and a resolution from the digital economy committee for the spectrum refarming," he said.

NBTC chairman ACM Thares Punsri said he agreed if the digital economy committee could settle a resolution to end problem between the enterprises and the NBTC.

"Thailand could lose the opportunity to catch up with the world's growing digital economy if the government fails to find more spectra to serve rapid increase in demand for telecom and broadcasting services, especially the emerging Internet of Things technology," he said.



A man walks past a billboard advertising 4G mobile technology. The government plans to allocate other telecom and broadcasting spectra for 4G mobile services, apart from the existing 900- and 1800-megahertz frequencies.
NARUPON
HINSHIRANAN

'Superior execution of plans key to be the best'



New DTAC CEO Lars-Ake Norling, standing in the centre, holds a meeting with employees on April 9, when he discussed the company's ambition to become the leading mobile Internet operator. Since taking the reins on April 1, Norling has had regular sessions with staff in various teams.

SIRIVISH TOOMGUM
THE NATION

THE ONLY way to beat your competition is to perform better than them, according to Lars-Ake Norling, the new chief executive officer of Total Access Communication (DTAC).

"I am very focused on execution, to get the job done. Planning is also important but it is only 20 per cent – 80 per cent is execution. The only way to beat [the] competition is to execute better than them.

"I have an open management style. I am curious and like to discuss all parts of the business with all employees. I like to ask questions," said Norling, who officially became CEO on April 1.

Asked what his strong points are, he said he was analytical and open to new challenges and opportunities as well as trying to see things from the positive side and focusing on seeing the good in people.

"DTAC always believes in change, is never afraid to change but leads the change. It strives to be an 'institutionalised' organisation in that we value, grow and empower our talented employees to outperform for our

business. DTAC keeps reinventing our organisation and people all the time, and we are ready for the new chapter. We are proud to inherit and pursue our DTAC way as our leadership DNA."

He said every DTAC employee worked very hard to drive the company to become the best mobile Internet provider with the best third- and fourth-generation networks, the best in sales and service capabilities, and the best in monetisation of data service.

As Norling took office, DTAC announced several business goals for this year, including its plan to allocate additional bandwidth for fourth-generation service, as it aims to boost its 4G subscriber base to 2.5 million by the end of the year, from around 970,000 currently. Currently DTAC utilises 5 megahertz of bandwidth on the 2.1-gigahertz spectrum to offer 4G service, with 10MHz used for 3G. To boost 4G service capacity, it will allocate 10MHz of the 25MHz it holds on the 1,800MHz spectrum, giving it a total of 15MHz for 4G.

The company currently uses all 25MHz of its bandwidth on the 1,800MHz spectrum for 2G cellular service. It also uses the 850MHz spectrum to provide 3G.

Norling said DTAC had set a "big hairy audacious goal" to become the best Internet company with the largest 4G user base.

DTAC has already fulfilled its commitment to roll out 4G in Bangkok and more than 40 other cities across the country, having completed the installation of more than 6,700 3G and 4G base stations by the end of last month. Of that total, 3,000 sites are for the company's 4G-2.1GHz network.

Norling said the Thai market was one of the world's largest users of data for entertainment. He added that as Norway's Telenor Group, DTAC's strategic partner, had many app partners, all of them aiming to penetrate the Thai market. Therefore, the next couple of years would be the most challenging for this market to build the necessary digital infrastructure to catch up with the demands of the near future. Spectrum allocation was not just a nice thing to have but 'a must'.

The National Broadcasting and Telecommunications Commission will put four licences up for auction, two of 12.5MHz each on the 1,800MHz spectrum and two of 10MHz each on the 900MHz spectrum. The

NBTC will hold the 1,800MHz auction in November, and take bids for the two 900MHz licences the following month.

Norling said DTAC would be very active in the bidding as it believes that auctions are the most effective mechanism for allocating and optimising valuable resources.

He added that DTAC would invest further on expanding its 3G and 4G networks and make sure that it has the best "sales machine" for both pre- and post-paid mobile-phone service. It would empower the best and most passionate employees, as a strong DTAC culture and employee engagement are fundamental to success. Norling joined DiGi.com in Malaysia as CEO last August, where he oversaw its strong growth in revenue and market position. Prior to DiGi, he was CEO at Telenor Sweden from 2009 to 2014 after serving as chief technology officer from 2007.

When asked what he likes most in Thailand, he said: "I definitely like the food, all the nice and proud people as well as the fantastic weather. Coming from Sweden with very dark and cold winters, the weather in Thailand is just fantastic."



ฮอตไลน์

เปิดหน้ากันออกมาเรื่อย ๆ สำหรับผู้ที่สนใจจะประมูล 4G ของ “กสทช.” ถัดจากกลุ่มจัดมินของ “พิชญ์ โพธารามิก” ก็เป็นมหากิจศิริ เจ้าของเนสกาแฟ ที่ก่อนหน้านี้ก็เข้าประมูลดิจิทัลทีวีด้วย โดย หม่อมกั้ง “เฉลิมชัย มหากิจศิริ” ก็ออกมาบอกเองว่าสนใจเข้าประมูลด้วย ก็ต้องรอดูกันต่อไปว่าถึงวันจริงจะมีสักกี่รายที่เข้าชิงชัย นอกเหนือไปจาก 3 ค่ายมือถือ

เดินสายรับรางวัลไม่หวาดไม่ไหว ล่าสุดกลุ่มทรูคว้ามาอีก 3 รางวัล 2015 Frost & Sullivan Thailand Excellence Awards ได้แก่ รางวัลองค์กรที่มีความเป็นเลิศด้านบริการยอดเยี่ยมที่คว้ามาเป็นปีที่ 3 มี “มนัสส์ มานะวุฒิเวช” หัวหน้าสายงานการพาณิชย์และพัฒนาธุรกิจ ทรูออนไลน์ ไปรับรางวัลเอง พร้อมด้วยทูลุ ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจนซ์ที่ได้รางวัลความเป็นเลิศด้านบริการสื่อสารข้อมูล และทูลุ ไอดีซี ได้รางวัลเป็นเลิศด้านบริการดาต้าเซ็นเตอร์



มนัสส์ มานะวุฒิเวช

BIZ BUZZ

DISMAL RESPONSE TO TV VOUCHERS?

IT seems that the digital-TV vouchers given out by the NBTC could not persuade all consumers to use the Bt690 coupon to purchase digital-TV



Wannee

receivers – either set-top boxes or integrated digital-TV sets.
As a consumer, Wannee Ruttanaphon chairwoman of the Media Agency Association of Thailand (MAAT) and chairwoman of IPG Mediabrands, admits that she also got a coupon but said she had no intention to

use it.

Without it, she was still entertained and happy with free TV programmes via her own cable and satellite TV receivers as a result of the NBTC's 'must carry' rule.

"On top of that, both cable and satellite TV operators offer me more choices with a hundred variety TV channels, ranging from kids, international news, documentaries, entertainment, music and sport," she explained.

She predicted that of the 8.3 million total digital-TV coupons issued, only 40 per cent would be used to purchase digital receivers – and that the remaining 60 per cent had no intent to use their coupons.

Ironically, the penetration of satellite TV receivers continues to grow despite the digital TV subsidy. So far, more than 75 per cent of the 23 million households still watch TV via satellite platforms.

Divisions inside broadcast regulator affect transition to digital TV era

WATCHIRANONT THONGTEP
THE NATION

WITH MANY broadcasters still struggling to see returns from the new terrestrial-based digital television business, the national regulator remains split on how to proceed with the transition from analog to digital.

Clash of opinions among the five members of the National Broadcasting and Telecommunications Commission's broadcasting committee has been seen several times. The simulcast of Channel 3's analog programmes via a digital platform is, for instance, directly involved in the transition.

Last year, three of the committee's five members decided that the 3HD digital channel run by BEC-Multimedia should be allowed to carry Channel 3 programmes so Bangkok Entertainment Company, the operator of Channel 3, could comply with the NBTC's "must carry" rule. Under this rule, cable and satellite TV operators are allowed to carry national free

TV channels, but Channel 3 was no longer included in the definition of "free TV" as it was not digital.

Therefore, the only way to watch this channel – one of the most popular in the country – was via old-fashioned antennas, which are used by around 30 per cent of households, while most watched television by cable or satellite receivers.

The three members of the broadcasting committee who voted for the 3HD solution were Supinya Klangnarong, Thawatchai Jittrapanun and Lt-General Peerapong Manakit, while committee chairman Colonel Natee Sukonrat and Pol Colonel Thaweesak Ngamsanga voted against the move.

The committee has also demonstrated a lack of unity in the controversy over the legitimacy of Solution Corner (1998)'s shareholding in Nation Multimedia Group.

Supinya and Thawatchai insisted that the rule governing cross-holdings that was imposed ahead of the auction of digital-channel licences

must remain in force, but the other three thought differently.

Under that rule, a shareholder of a digital broadcaster was not allowed to hold more than 10 per cent of other companies in the same category.

Solution Corner, since renamed as



News Network Corporation (NEWS), has acquired 12.27 per cent of NMG, the parent company of NBC Next Vision, the licensed operator of Nation TV, a digital news channel. NEWS is the parent company of Springnews

TV, another licensed digital news channel.

Amid these conflicts, the Office of the NBTC, led by secretary-general Takorn Tantasith, appears to be playing an increasingly vital role in the transition from analog to digital, particularly since the military seized power last year from the elected government and set up a ruling junta.

An example of this is the digital-TV voucher programme initiated by the broadcasting committee, in which discount coupons to subsidise the purchase of digital receivers were sent to households throughout the Kingdom.

That programme now is being overseen by the NBTC Office.

The plan to distribute the Bt690 vouchers to each household was postponed to October from its original kick-off schedule of last July.

So far, of the 8.3 million vouchers provided by the NBTC, 4.2 million have been redeemed to purchase digital TV receivers. However, it is still not known how many receivers are actually being used.

**AMID THESE CONFLICTS,
THE OFFICE OF THE NBTC,
LED BY SECRETARY-GENERAL
TAKORN TANTASITH,
APPEARS TO BE PLAYING AN
INCREASINGLY VITAL ROLE IN
THE TRANSITION FROM
ANALOG TO DIGITAL,
PARTICULARLY SINCE THE
MILITARY SEIZED POWER
LAST YEAR FROM THE
ELECTED GOVERNMENT AND
SET UP A RULING JUNTA.**

Meanwhile, a national campaign to promote digital broadcasting, which was supposed to begin last month, has been put on hold. Takorn said his office needed to fix some details in the terms of reference for selecting a public relations agency.

In response to this delay, RS Channel 8 executive vice president Ong-art Singlumpong said his company was disappointed with the NBTC's slow progress in moving Thailand into the digital era.

"Audience reach and public awareness about digital TV are still low.

"We need more support from the regulator in this regard," he said.

Kematat Paladesh, president of Bangkok Media and Broadcasting, operator of the PPTV high-definition channel, said the current regulations were not supportive of digital-TV operators, who in the very early stages were forced to invest massive amounts of money to create quality television programmes to attract more audiences.

Meanwhile, digital reception is still limited in key areas, he said.

Many top executives in the digital-TV business have suggested that the regulator provide an assistance scheme in the early stage of the sector's development, for example by reducing licence fees.

NBTC may allow delay in the payment of licence fee instalment

USANEE MONGKOLPORN
THE NATION

THE National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC) might grant a request by terrestrial digital TV operators to postpone their payments of the second instalment of the upfront licence fee – worth almost Bt8.2 billion in total – by a year to help them cope with the unfavourable economic climate.

An NBTC source said that the Finance Ministry recently told the regulator that it was within the NBTC's authority to consider postponing the payment until next May.

NBTC broadcasting committee chairman Natee Sukonrat said that he had yet to see the ministry's reply, but if it did say that his board would consider the matter and forward the reply to the NBTC board for consideration.

Natee personally thinks that the watchdog should grant the operators' request, as it should understand that they have felt the pinch from the economic situation.

The watchdog's broadcasting committee had consulted with the ministry to determine if it was within the licensing body's purview to make the postponement.

The committee needed to do that as the junta last year ordered the NBTC to pass all proceeds from the digital TV licence auction to the state coffers.

It transferred the first instalment of the upfront licence fee to its fund to supporting telecom and broadcasting research and development. The broadcasting committee held the licence auction in December 2013 that resulted in it granting 24 licences to 17 bid winners in April 2014. The total value of the licence payment was Bt50.86 billion.

The bid winners paid the first instalment of the upfront licence fee – worth Bt11.16 billion – in May 2014.

The committee divides the upfront fee into two parts: The minimum upfront amount it should gain from the auction, and the amount exceeding the minimum amount. The bid winners are required to pay the minimum amount within four years – 50 per cent in the first year, 30 per cent in the second year, 10 per cent in the third year and 10 per cent in the fourth year.

They have to finish paying the exceeded amount within six years – 10 per cent in each of the first two years and 20 per cent in each of the following four years. The operators of all 24 digital TV channels will pay a combined Bt8.12 billion in upfront fees in the second instalment payment, of which Bt4.55 billion is the minimum fee.

They are scheduled to pay the total third instalment (the combined minimum and exceeded fee) of Bt8.65 billion next year, Bt8.65 billion in the fourth year, Bt7.13 billion in the fifth year and Bt7.13 billion in the sixth year.

Digital TV operators also asked the NBTC to waive the annual licence fee for five years.



แนะนำเปิดเน็ตบนมือถือ ก่อนไปเมืองนอก

นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (เลขาธิการ กสทช.) กล่าวว่า ช่วงวันหยุดเทศกาลสงกรานต์ เป็นช่วงที่ประชาชนนิยมเดินทางไปยังต่างประเทศเพื่อพักผ่อน ซึ่งทุกปีพบว่าจะมีปัญหาจากกรณีผู้ใช้บริการถูกเรียกเก็บค่าบริการในการใช้บริการโทรศัพท์ในต่างประเทศ (International Roaming) จากการนำโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปใช้งานต่างประเทศในอัตราที่สูงมาก สำนักงาน กสทช. จึงขอแนะนำสำหรับผู้ที่จะเดินทางไปท่องเที่ยวต่างประเทศหากจะนำโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปใช้บริการในต่างประเทศด้วย ให้ทำการปิดบริการดัด ด้วยการกด *106# แล้วกดโทรออก โดยไม่มีค่าใช้จ่าย เพื่อป้องกันเน็ตรั่ว อันเป็นสาเหตุของการถูกเรียกเก็บค่าบริการในการใช้บริการโทรศัพท์ในต่างประเทศ เมื่อกลับมาถึงประเทศก็สามารถเปิดใช้บริการได้อีกครั้ง



การแก้ไขปัญหากรณีผู้ใช้บริการถูกเรียกเก็บค่าบริการในการใช้บริการโทรศัพท์ในต่างประเทศ คือการป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาด้วยการให้ความรู้ สร้างความเข้าใจ ในเรื่องของการระมัดระวัง และเรื่องวิธีการใช้งานอุปกรณ์ประเภทสมาร์ทโฟนอย่างถูกต้องแก่ทุกภาคส่วน เมื่อประชาชนผู้บริโภคเกิดความรู้ความเข้าใจเรื่องการใช้เน็ตเตอร์เน็ตอย่างถูกวิธี รวมถึงมีความรู้ ความเข้าใจ ในเรื่องของการระมัดระวังการใช้งานอุปกรณ์สมาร์ทโฟน และวิธีการปิดบริการข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ตแล้วปัญหาเหล่านี้จะไม่เกิดขึ้นกับประชาชนผู้นั้นอีก ทั้งนี้ หากผู้ใช้บริการพบปัญหาอัตราค่าบริการสูงผิดปกติก็สามารถร้องเรียนมาได้ที่ศูนย์รับเรื่องร้องเรียน สำนักงาน กสทช. หมายเลขโทรศัพท์ 1200

ด้าน นายก่อกิจ ด้านชัยจิตร รองเลขาธิการ กสทช. สายงานกิจการโทรคมนาคม กล่าวเสริมว่า นับจากการบูรณาการให้ทุกเครือข่ายใช้เลขหมาย ussd *106# ร่วมกันตั้งแต่เดือนธันวาคม 2556 ยอดร้องเรียนจากกรณีเน็ตรั่วลดลงจนแทบไม่มี จากการสอบถามไปยังผู้ให้บริการมีการกด *106# ไปแล้วกว่า 3 ล้านครั้ง และนี่คือสิ่งที่สำนักงาน กสทช. ดำเนินการเชิงรุกเพื่อลดปัญหาของประชาชนตั้งแต่นั้น

ส่องลายมือ'ช่องวัน' บันทึกวิถีดิจิทัลที่อปท

● รัตติยา อังกลาบุณ

ในเดือนเม.ย.นี้ โทรทัศน์ระบบดิจิทัล (ทีวีดิจิทัล) ครบรอบขวบปีแรก ออกรายการ "ช่องใหม่" เปิดตัวสู่แพลตฟอร์ม "ฟรีทีวีระดับชาติ" ตามหลังช่องออนไลน์ที่ครองตลาดมา 60 ปี แต่หลายช่องโดดเด่นในตำแหน่ง "ท็อปเทน" เรทตั้งแต่เริ่มสตาร์ท

ถกเถียงกันถึงวีรกรรม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จีเอ็มเอ็ม วัน ทีวี จำกัด ผู้บริหารทีวีดิจิทัล "ช่อง ONE" ในเครือจีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ กล่าวว่าจะช่องวันเริ่มออกอากาศรายการเต็มรูปแบบเดือน ต.ค.2557 ซ้ำกว่าช่องอื่นๆ ที่เริ่มออกอากาศในเดือนเม.ย. ปีก่อนเนื่องจากรอให้สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เริ่มขับเคลื่อนนโยบายสนับสนุนการรับชมทีวีดิจิทัลผ่านโครงการแจกคู่มือเพื่อ

ขยายฐานผู้ชมทั่วประเทศ

จากนั้นใช้กลยุทธ์สร้างการรับรู้และเรตติ้งผู้ชมด้วยคอนเทนต์ "ละคร" 4ทุ่ม เรื่อง "สงครามนางงาม" พร้อมยกผังรายการจากช่องออนไลน์เดิม ทั้งช่อง 5 และโมเดิร์นไนน์ มาลงจอที่ช่องวัน อีกช่วงสำคัญคือปลาย พ.ย. 2557 เดินหน้าแข่งขันเต็มตัวด้วยการส่ง "ละคร" ลงผังไพรม์ไทม์ 20.20-22.20 น. จันทร์-พฤหัสบดี สัปดาห์ละ 2 เรื่อง พร้อมเติมคอนเทนต์รายการประเภททาเลนต์โชว์และซิทคอมลงจอต่อเนื่อง

ช่วงเวลากว่าครึ่งปีนับจากเดือนต.ค. ปีที่ผ่านมาถึงปัจจุบัน ช่องวัน ก้าวมาสู่ผู้นำเรตติ้งอันดับ 5 ในกลุ่มทีวีดิจิทัลช่องใหม่ และอันดับ 7 ของฟรีทีวีทั่วประเทศ

:'ละคร'แม่เหล็กดันเรตติ้ง

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ช่องวันก้าวสู่ตำแหน่งท็อปเทนฟรีทีวี มาจากคอนเทนต์ "แม่เหล็ก" คือ "ละคร" ที่เข้าถึงกลุ่มผู้ชมแมส

ซึ่งถือเป็นรายการโทรทัศน์ต้นทุนแพงที่สุด จึงจำเป็นต้องรอจังหวะที่เหมาะสม และเป็นเหตุผลให้ช่องวันเริ่มต้นผังเต็มรูปแบบช้ากว่ารายอื่นๆ

"ไม่ว่าไรก็ตามหรือละครที่ความถนัดของเราอยู่ที่ละคร รายการที่มีต้นทุนสูงสุดของทีวี แต่เชื่อว่าระยะยาวจะส่งผลดีต่อช่องที่มีคอนเทนต์หลักตอบโจทย์ผู้ชมกลุ่มกว้าง สร้างเรตติ้งติดอยู่ในกลุ่มผู้นำฟรีทีวี"

ปัจจุบันเรตติ้งช่องวันขยับขึ้นทุกเดือน มีการเปลี่ยนแปลงตัวเลขอย่างมีนัยสำคัญ หลังเปิดตัวละครไพรม์ไทม์ 20.20-22.20 น. ประเดิมด้วยเรื่อง "เสือ" ที่คว้าเรตติ้ง 0.7-1 ขณะนี้ละครค่าทำเราต์อยู่ที่ 2-3 ในช่วง 4 เดือนที่ผ่านมาเรียกว่าได้ระดับเกือบเท่ากับละครที่เคยออนแอร์ทางช่อง 5 พุดได้ว่าละครค่าช่องวัน มีเรตติ้งอันดับ 3 รองจากช่อง 7 และช่อง 3 เช่นเดียวกับรายการโชว์ "เดอะสตาร์" ซีซั่น 11 ที่ปีนี้ยกผังมาออนแอร์ทางช่องวัน และทำเรตติ้งได้ใกล้เคียงช่องออนไลน์เดิม

"การวัดกระแสความนิยมดูได้จากเมื่อพุดชื่อละคร ผู้ชมรู้จัก ผ่านตา และรู้ว่าเป็นละครช่องวัน ถือว่าผู้ชมรู้จักคอนเทนต์ของเรา"

:จุดต่าง'บุคลากร-คอนเทนต์'

แนวทางการพัฒนาคอนเทนต์ของแกรมมี่ เอ็กแซ็กท์ และซีเนริโอ จนมาถึง "ช่องวัน" คือการเชื่อมั่นในการวาง "รากฐาน" (Infrastructure) ในทุกด้าน ตลอดระยะเวลา 30 ปี เริ่มจากแกรมมี่มีความแตกต่างที่เป็นจุดเด่น คือ บุคลากร ที่มีความ วิถีคิด คอนเทนต์ที่เรียกว่าเป็น "ลายมือ" ของช่องวันในวันนี้

จุดต่างจากช่องอื่นๆ คือ บุคลากร ที่มีความสามารถทุกด้าน ซึ่งคัดเลือกจากเวทีประกวดทาเลนต์ต่างๆ ของเอ็กแซ็กท์และซีเนริโอ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในงานสร้างสรรค์ที่แตกต่างด้านการผลิต "ซิทคอม โชว์ร้องเพลง ละคร และวาไรตี้ทาเลนต์" ที่ดูก็รู้ว่าเป็นลูกเล่น ที่เป็นสไตล์เรา"

"ผมเชื่อในการวางรากฐานที่ดี แม้การทำธุรกิจทีวีกว่า 10 ปีที่ผ่านมา มักเห็นการทำงาน

เกาะกระแสความนิยมแบบทำตามๆ กัน แต่มองว่างานที่ไม่ได้มาจากรากฐานที่มั่นคง จะตั้งแล้วหยาบและไม่ถูกจุดจำ การยึดมั่นแนวทางวางรากฐานที่แข็งแกร่ง มองการทำธุรกิจระยะยาว มันเห็นผลวันนี้ในสิ่งที่เราสร้างมาและผู้คนจดจำลายมือที่แตกต่างกันของเราได้"

วันนี้ "คลังคอนเทนต์" ในมือสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ ต่อยอดทุกช่องทางและทำตลาดต่างประเทศ เป็นผลมาจากการวางรากฐานให้ดี สามารถเก็บเกี่ยวรายได้ทุกตลาด

:เสริมทัพพันธมิตรคอนเทนต์

ถกเถียงกันถึงวีรกรรม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จีเอ็มเอ็ม วัน ทีวี จำกัด ผู้บริหารทีวีดิจิทัล "ช่อง ONE" ในเครือจีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ กล่าวว่าจะช่องวันเริ่มออกอากาศรายการเต็มรูปแบบเดือน ต.ค.2557 ซ้ำกว่าช่องอื่นๆ ที่เริ่มออกอากาศในเดือนเม.ย. ปีก่อนเนื่องจากรอให้สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เริ่มขับเคลื่อนนโยบายสนับสนุนการรับชมทีวีดิจิทัลผ่านโครงการแจกคู่มือเพื่อขยายฐานผู้ชมทั่วประเทศ

จากนั้นใช้กลยุทธ์สร้างการรับรู้และเรตติ้งผู้ชมด้วยคอนเทนต์ "ละคร" 4ทุ่ม เรื่อง "สงครามนางงาม" พร้อมยกผังรายการจากช่องออนไลน์เดิม ทั้งช่อง 5 และโมเดิร์นไนน์ มาลงจอที่ช่องวัน อีกช่วงสำคัญคือปลาย พ.ย. 2557 เดินหน้าแข่งขันเต็มตัวด้วยการส่ง "ละคร" ลงผังไพรม์ไทม์ 20.20-22.20 น. จันทร์-พฤหัสบดี สัปดาห์ละ 2 เรื่อง พร้อมเติมคอนเทนต์รายการประเภททาเลนต์โชว์และซิทคอมลงจอต่อเนื่อง

ช่วงเวลากว่าครึ่งปีนับจากเดือนต.ค. ปีที่ผ่านมาถึงปัจจุบัน ช่องวัน ก้าวมาสู่ผู้นำเรตติ้งอันดับ 5 ในกลุ่มทีวีดิจิทัลช่องใหม่ และอันดับ 7 ของฟรีทีวีทั่วประเทศ

:'ละคร'แม่เหล็กดันเรตติ้ง
ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ช่องวันก้าวสู่ตำแหน่งท็อปเทนฟรีทีวี มาจากคอนเทนต์ "แม่เหล็ก" คือ "ละคร" ที่เข้าถึงกลุ่มผู้ชมแมส

จุดต่างจากช่องอื่นๆ คือ บุคลากร ที่มีความสามารถทุกด้าน ซึ่งคัดเลือกจากเวทีประกวดทาเลนต์ต่างๆ ของเอ็กแซ็กท์และซีเนริโอ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในงานสร้างสรรค์ที่แตกต่างด้านการผลิต "ซิทคอม โชว์ร้องเพลง ละคร และวาไรตี้ทาเลนต์" ที่ดูก็รู้ว่าเป็นลูกเล่น ที่เป็นสไตล์เรา"

"ผมเชื่อในการวางรากฐานที่ดี แม้การทำธุรกิจทีวีกว่า 10 ปีที่ผ่านมา มักเห็นการทำงาน

เกาะกระแสความนิยมแบบทำตามๆ กัน แต่มองว่างานที่ไม่ได้มาจากรากฐานที่มั่นคง จะตั้งแล้วหยาบและไม่ถูกจุดจำ การยึดมั่นแนวทางวางรากฐานที่แข็งแกร่ง มองการทำธุรกิจระยะยาว มันเห็นผลวันนี้ในสิ่งที่เราสร้างมาและผู้คนจดจำลายมือที่แตกต่างกันของเราได้"

วันนี้ "คลังคอนเทนต์" ในมือสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ ต่อยอดทุกช่องทางและทำตลาดต่างประเทศ เป็นผลมาจากการวางรากฐานให้ดี สามารถเก็บเกี่ยวรายได้ทุกตลาด

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,370

Section: การเงิน-ลงทุน/New Media

วันที่: จันทร์ 20 เมษายน 2558

ปีที่: 28

ฉบับที่: 9706

หน้า: 28(ขวา)

Col.Inch: 106.78 Ad Value: 253,068.60

PRValue (x3): 759,205.80

ศิลปิน: สีสี่

หัวข้อข่าว: ส่องลายมือ'ช่องวัน'บันทึกวิถีชีวิตที่อุปเทน

ละครไพรม์ไทม์ 20.20-22.20 น. วันจันทร์-
พฤหัสบดี จากนั้น ศุกร์ เสาร์ และอาทิตย์ จะเป็น
รูปแบบ "เคาน์เตอร์ โปรแกรมมิ่ง" รายการโชว์
วาไรตี้ และซีทคอม เพื่อสร้างความแตกต่าง
จากช่องอนาล็อก เพื่อเป็นตัวเลือกในการใช้
งบประมาณ

การบริหารธุรกิจทีวีตั้งแต่ยุคอนาล็อกมา
ถึงดิจิทัล ต้องเริ่มจากช่วงเวลาไพรม์ไทม์ที่มี
ผู้ชมสูงสุด เพื่อหาโอกาสสร้างรายได้จากช่วง
เวลาที่ดีที่สุดและมีผู้ชมสูงสุดเป็นลำดับแรก
จากนั้นจะเริ่มขยับสู่ช่วงเวลาอื่นๆ ซึ่งเป้าหมาย
ท้ายสุดคือการพัฒนา "ทุกช่วงเวลา" ให้ "ทำเงิน"

"ช่องวันพอใจกับช่วงเวลาที่เดินมา
และสถานการณ์ที่เป็นอยู่ขณะนี้ ทีวีดิจิทัลจาก
นี้ยังต้องเดินต่อไปอีกหลายก้าว"



เอกเกียรติ วีรวรรณ



‘ทีวี’สื่อหลักตลาดไทย

ท่ามกลางการเกิดขึ้นของ“สื่อใหม่” หลากหลาย ทั้งทีวีดิจิทัลและสื่อออนไลน์ในยุคนี้

สุรพล พิรงษ์พิพัฒน์ ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บริษัท จีเอ็มเอ็มวัน ทีวี จำกัด ผู้บริหารทีวีดิจิทัล“ช่องวัน” กล่าวว่าสื่อทีวี จะยังคงเป็น “สื่อหลัก” เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย และเป็นเครื่องมือสื่อสารที่บรรดาสินค้าและแบรนด์ต่างๆ ให้ความสำคัญ ด้วยศักยภาพการเข้าถึงครัวเรือนไทยทั่วประเทศ

หากดูจากเรตติ้งทีวีปัจจุบันรวมกัน มีฐานผู้ชมกว่า 40 ล้านคน พิสูจน์ให้เห็นว่า “ทีวี” ยังเป็นสื่อหลักเข้าถึงผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ แม้ปัจจุบันจะมีพฤติกรรม การเสพคอนเทนต์ทีวีจาก “จอที่สอง” แต่ยังเป็นสัดส่วนไม่เกิน 10% ณ เวลาออกอากาศ

ละครแบบเรียลไทม์ จอหลักยังเป็น “จอทีวี” ขณะที่“ดิจิทัล มีเดีย”เป็นกลุ่มที่เติบโตสูง แต่มาจากฐานต่ำ หากพิจารณามูลค่าแบบโฆษณาและราคาสื่อทีวี ยังคงเป็นสื่อหลักทำรายได้สูงสุดของอุตสาหกรรมโฆษณาแบบทั้งทางสื่ออื่นๆ หลายเท่าตัว ในด้านโอกาสการสร้างรายได้ของผู้ประกอบการสื่อ “ทีวี” ยังเป็นอาหารจานหลัก ขณะที่ออนไลน์เป็นจานเสริม” แต่เป็นหน้าที่ของ “ทีวี” ที่ต้องเก็บตกผู้ชมในทุกแพลตฟอร์ม นอกจากจอลูกทีวี

การออกอากาศทีวีดิจิทัลในปี 2557 ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ของโทรทัศน์ไทยในรอบ 60 ปี แม้ช่วง 1 ปีที่ผ่านมา ผู้ชมอาจสับสนแพลตฟอร์มหรือหมายเลขช่องในการรับชม หรือเรียกได้ว่าช่วง 1 ปีที่ผ่านมาอยู่ในสถานการณ์ “ฝุ่นตลบ” แต่เชื่อว่า“คอนเทนต์” ที่แข็งแกร่งจะทำให้ทีวีดิจิทัลโดดเด่น และเป็นเครื่องมือสำคัญดึงดูดผู้ชม อีกทั้งอุตสาหกรรมทีวียังมีทิศทางเติบโตและช่องที่มีคอนเทนต์โดดเด่นมีโอกาสทำรายได้จากเม็ดเงินโฆษณาทีวีปีละกว่า 8 หมื่นล้านบาท

กลยุทธ์การทำตลาดช่องวัน กำหนดราคาโฆษณา (Rate Card) ไม่สูง แต่จะทยอยปรับขึ้นเมื่อเรตติ้งเพิ่มขึ้น ปัจจุบันช่องวันสามารถปรับราคาโฆษณาได้ “ทุกเดือน” สะท้อนจากความนิยมรายการและจำนวนผู้ชมที่เพิ่มขึ้น ขณะนี้ราคาโฆษณาสูงสุดอยู่ที่ 8-9 หมื่นบาทต่อนาที จากจุดเริ่มต้นปีก่อนที่หน้าทีละหมื่นบาท คาดว่าปีนี้ราคาสูงสุดน่าจะอยู่ที่ 1.5 แสนบาทต่อนาที

ปีนี้ช่องวันคาดการณ์รายได้ 1,200-1,300 ล้านบาท เชื่อว่าไตรมาสสองอุตสาหกรรมโฆษณาจะฟื้นตัว ขณะที่ใช้งบลงทุนคอนเทนต์กว่า 1,000 ล้านบาท และการลงทุนสตูดิโอใหม่ อุปกรณ์ และค่าใบอนุญาตอีก 1,000 ล้านบาท โดยกำหนดระยะเวลาคุ้มทุนในช่วง 7 ปี