

กสทช.คืนเงินคลังกว่า600ล.

หันงบดูงานต่างประเทศปีหน้า50%

ฟื้นฟูภาพลักษณ์หลังถูกถล่มหนัก

โพสต์ทูเดย์ > กสทช.ส่งเงินคืนคลัง

658.64 ล้านบาท พร้อมหันงบการดูงานต่างประเทศปี 2558 กว่า 50%

นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า สำนักงาน กสทช. ได้นำส่งเงินเหลือจ่ายประจำปี 2556 รวม 658.64 ล้านบาท คืนกระทรวงการคลังเพื่อเป็นรายได้รัฐเรียบร้อยแล้ว แบ่งเป็นเงินเหลือจ่ายเป็นรายได้รัฐ 654.5 ล้านบาท และเงินจัดเก็บแทนรัฐ 4.12 ล้านบาท

สำหรับเงินนำส่งเหลือจ่ายประจำปี 2556 ของสำนักงาน กสทช.นี้ เป็นการดำเนินงานตาม พ.ร.บ.องค์การจัดสรรคลื่นความถี่ และกำกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2553 (พ.ร.บ.กสทช.) ที่กำหนดให้รายได้หรือผลประโยชน์อันได้มาจากการดำเนินงานตามอำนาจหน้าที่ของ กสทช. และสำนักงาน กสทช. เมื่อหักรายจ่ายที่จำเป็น เงินที่จัดสรรเพื่อสมทบกองทุนตาม พ.ร.บ.กสทช. และกองทุนพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อการศึกษาตามกฎหมายว่าด้วยการศึกษาแห่งชาติแล้วให้นำส่งเป็นรายได้แผ่นดิน

ทั้งนี้ เงินดังกล่าวได้ผ่านการตรวจสอบและรับรองรายงานงบการเงินประจำปี 2556 จากสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.) เรียบร้อยแล้ว

นายฐากร กล่าวว่า บอร์ด กสทช.ยังอนุมัติให้ลดงบการดูงานต่างประเทศลงมากกว่า 50% ในปี 2558 โดยยกเลิกการฝึกอบรมและสัมมนาในต่างประเทศ เหลือเพียงการเข้าร่วมประชุมกับองค์กรในต่างประเทศเท่านั้น ซึ่งจะช่วยประหยัดงบประมาณลงอีก 100-200 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม การยกเลิกดูงานต่างประเทศเพื่อหวังกู้คืนภาพลักษณ์ของ กสทช.ที่ถูกวิพากษ์วิจารณ์ในเรื่องนี้เป็นอย่างมาก ซึ่งสตง.ได้มีหนังสือตรวจสอบในเรื่องนี้เช่นกัน

ก่อนหน้านี้ สตง.ได้เปิดเผยรายงานการประเมินผลการใช้จ่ายและทรัพย์สินของ กสทช.สำหรับปี 2556 ว่ามีค่าใช้จ่ายเดินทางต่างประเทศสูงถึง 250.26 ล้านบาท เพิ่มจากปีก่อนหน้า 21.15% โดยเป็นค่าใช้จ่ายของ กสทช. 11 คน รวม 61.57 ล้านบาท ■

คิดใหม่วันอาทิตย์

●อดิศักดิ์ ลิ้มปฐุมพัฒน์กิจ

adisak@nationgroup.com

คู่มือทีวีดิจิทัลคืนความสุข(2) กสท.ไร้เอกภาพ-โครงข่ายวางเฉย

ผ่านมาหนึ่งสัปดาห์ของการเริ่มต้นนำคู่มือมาแลกกล่องทีวีดิจิทัลภาคพื้นดิน (DVB-T2) เริ่มมองเห็นกลไกตลาดและผลจากการแข่งขันเสรีของตลาดกล่องรับสัญญาณทีวีดิจิทัลกำลังเริ่มทำงานอย่างน่าพอใจในระดับหนึ่ง

พอถึงวันนี้จะมองเห็นผลได้ชัดเจนว่ามูลค่าคู่มือส่วนลด 690 บาทน่าจะเหมาะสมที่สุดและทำให้เกิดข้อครหาที่น้อยที่สุด เพราะราคากล่องรับสัญญาณทีวีดิจิทัล ณ วันที่ 20 ต.ค.ที่เป็นวันเริ่มต้นแลกได้ ปรากฏว่าเกือบทุกยี่ห้อตัดสินใจลดราคาให้เหลือเท่าคู่มือส่วนลด 690 บาทแลกกล่องรับสัญญาณทีวีดิจิทัลได้ 1 กล่อง

บางรายใจป้ำเพิ่มเสาอากาศนอกให้ฟรีอีก ทั้งๆ ที่ก่อนหน้านี้ 2-3 เดือนราคาขายเฉพาะกล่องทีวีดิจิทัลส่วนใหญ่สูงมากกว่า 1,000 บาทเป็นส่วนใหญ่

เป็นบทพิสูจน์ "มูลค่าคู่มือ" ที่เคยเป็นปัญหาใหญ่ที่ถกเถียงกันหน้าตำราเครียด ระหว่างมูลค่า 690 บาทกับ 1,000 บาทหรือบางคนยืนยันว่าต้องอย่างน้อย 1,200 บาท จึงจะทำให้ผู้บริโภคได้ประโยชน์อย่างเต็มที่คือได้กล่องและเสาในอาคารที่มีคุณภาพสูงสุด

แม้ยังมีข้อวิจารณ์ว่าผู้ผลิตและจำหน่ายกล่องบางรายลดคุณภาพเพื่อลดต้นทุนให้ได้เท่ากับมูลค่าคู่มือ 690 บาท แต่เมื่อสภาพการแข่งขันค่อนข้างเสรีคือกสท.ได้อนุมัติบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายกล่องมากถึง 42 รายได้ทำให้อุตสาหกรรมทำงานอย่างดีพอสมควร

ผู้บริโภคจำนวนมากยังยินยอมจ่ายเงินเพิ่มเพื่อให้ได้กล่องทีวีดิจิทัลที่มีคุณภาพสูงขึ้นและยอมจ่ายค่าเสาอากาศอีกด้วย

ซูเปอร์สโตร์อย่างเทสโก้ โลตัส, บิ๊กซี ฯลฯ ได้กลายเป็นจุดรับแลกคู่มือที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อได้ตามความต้องการและยังได้สมนาคุณ "คู่มือพิเศษ" เพิ่มสำหรับการซื้อสินค้าอื่นอีก เท่าที่ประเมินยอมรับแลกคู่มือผ่านช่องทางนี้น่าจะมีประสิทธิภาพที่สุด

ในขณะที่บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเริ่มใช้กลยุทธ์ตั้งโต๊ะจุดรับแลกเคลื่อนที่ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภคที่ไม่สะดวกเดินทางหรือมีความรู้ไม่มากนักว่าต้องทำอะไรเมื่อได้คู่มือมาแล้ว เพราะข้อความรายละเอียดในคู่มือยาวและเยิ่นเย้อเกินกว่าชาวบ้านทั่วๆ ไปจะอ่านเข้าใจได้ทั้งหมด

สเปกโตรัมของทีวีดิจิทัลทางโทรทัศน์ชุดแรกของกสท.ที่เน้นบูรณาการไปยังกล่องถึงบ้านก็ทำหน้าที่เพียงแต่ "แจ้งให้ทราบ" ว่าคู่มือไปถึงบ้านแล้วใน 21 จังหวัด แต่ไม่ได้ให้รายละเอียดที่ชัดเจนเพียงพอว่าเมื่อชาวบ้านได้รับคู่มือแล้วจะต้องทำอะไรเพื่อให้ได้กล่องรับช่องทีวีดิจิทัล

จึงไม่แปลกใจที่ตัวเลขวันแรกของการรับแลกคู่มือออกมาประมาณ 3,000 รายนำผิดหวังมากๆ แต่ทราบแล้วตัวเลขในสัปดาห์แรกเมื่อรวมกันแล้วจากทั่วประเทศหลังจากผู้ขายกล่องได้ส่งแวนเนอร์โค้ดเข้ามาแล้วทำให้ยอดเพิ่มไปถึงประมาณกว่าแสนรายหรือคิดเป็นประมาณ 2.5 %จากคู่มือที่ส่งไปถึงชาวบ้านประมาณ 4 ล้านบ้านแล้ว

หากประมาณการด้วยบัญชีไตรยางค์ กสท.ระยะเวลาการแลกคู่มือ 6 เดือนเท่ากับ 26 สัปดาห์กว่าคู่มือจะหมดอายุ ตัวเลขคู่มือมาแลกเป็นกล่องทีวีดิจิทัลน่าจะไปได้ถึง 65% เป็นอย่างน้อยจากตัวเลขที่กสท.ตั้งเป้าไว้อย่างน้อย 70%

พวกเราไม่ควรจะพอใจตัวเลขแค่ 70% แต่ควรจะตั้งเป้าให้ไปได้ถึง 100% หรือใกล้เคียงที่สุดเพื่อให้เป็น KPI วัดความสำเร็จของแผนการเปลี่ยนผ่านจากอนาล็อกสู่ดิจิทัลของประเทศไทย

จึงขอเชิญชวนทุกภาคส่วนของสังคมมาช่วยกันหาวิธีทำให้ชาวบ้านที่ได้รับคู่มือไปแล้วนำมาแลกกล่องทีวีดิจิทัลหรือซื้อโทรทัศน์รุ่นใหม่ที่มีจูนเนอร์ในตัวให้ได้ตัวเลขมากที่สุด

เริ่มจากกสท.ยังทำหน้าที่น้อยเกินไปในการตีฆ้องร้องป่าวหรือสร้างกระแสให้การเปลี่ยนผ่านระบบออกอากาศโทรทัศน์จากอนาล็อกสู่ดิจิทัลให้เป็นการรณรงค์ระดับชาติ

ทั้งๆที่เป็นงานหลักตามภารกิจและหน้าที่ของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ (กสท.) โดยตรง

แต่ด้วยความขัดแย้งและปัญหาความคิดเห็นไม่ลงรอยกันในหลายอย่างในกรรมการกสท. 5 ท่านที่ตอนนั้นเสี่ยงข้างมากกลับข้าง

ทำให้ดูเหมือนว่ากรรมการกสท.ที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับกระบวนการสำคัญรอบนี้คือคูปองแลกกล่องทีวีดิจิทัล เหลือแค่ 3 คนคือพล.ท.ดร.พีระพงษ์ มานะกิจ, ดร.ธวัชชัย จิตภานุรักษ์และสุภิญญา กลางณรงค์ ที่ออกงานทุกครั้งที่เกี่ยวข้องกับคูปองทีวีดิจิทัล ตั้งแต่วันแรก 10 ต.ค.ที่บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด (มหาชน) เริ่มนำคูปองไปส่งถึงบ้านและวันที่ 20 ต.ค.เริ่มต้นแลกกล่องได้

แต่อีก 2 ท่านคือพ.อ.ดร.นที ศุกลรัตน์ ประธานกสท.และพ.ต.อ.ทวีศักดิ์ จามสง่าไม่เคยเข้ามา ร่วมกิจกรรมใดๆ ที่เกี่ยวกับการแจกคูปองทีวีดิจิทัลเลย จริงอยู่ที่ฐานะปฏิบัติแจกคูปองอยู่ใน ความรับผิดชอบโดยตรงของสำนักงานกสท.ที่มีเลขาธิการ “ฐากร ตัณฑสิทธิ์” เป็นแม่ข่ายหลักที่แข่งขัน แต่ดูเหมือนออกจะโดดเดี่ยวเดียวดาย

แม้ทั้งสองท่านได้แสดงจุดยืนชัดเจนว่าไม่เห็นด้วยกับการกำหนดให้คูปองส่วนลดแลกได้เฉพาะกล่อง ทีวีดิจิทัลภาคพื้นดิน (DVB T2) และโทรทัศน์ที่สัญญาณรูดติดตั้งในตัวเครื่อง แต่ต้องการให้แลกกล่อง รับสัญญาณทีวีดาวเทียมและเคเบิลได้ด้วย

คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม(กสทช.)ได้ลงมติ 10 ต่อ 0 ให้แลกได้ 2 ประเภทเท่านั้นน่าจะเป็นข้อยุติที่ชัดเจน ทั้งพ.อ.ดร.นทีและพ.ต.อ.ทวีศักดิ์น่าจะยอมรับเสี่ยงข้าง มาก แล้วมาร่วมกันผลักดันการกระบวนการเปลี่ยนผ่านให้เกิดกระแสแรงๆ ทำให้ชาวบ้านนำคูปองมาแลกกล่อง หรือซื้อโทรทัศน์ให้มากที่สุด

อยากขอรับรองวงพ.อ.ดร.นทีและพ.ต.อ.ทวีศักดิ์ให้ออกมาช่วยกันทำงานเถอะครับ กสท.มาช่วยกัน ออกแรงทั้ง 5 คนย่อมเกิดเอกภาพและพลังมากกว่าปล่อยให้แค่ 3 คนออกมา

ยิ่งชาวบ้านออกมาแลกกล่องมากเท่าไรทุกฝ่ายจะได้ประโยชน์มากเท่านั้น ช่องทีวีสาธารณะอีก 12 ช่องและช่องทีวีชุมชนอีก 12 ช่องจะมีคนดูมากขึ้นสมดังเจตนารมณ์ของแผนแม่บท ถือเป็นผลงานร่วม ไม่ใช่นกโคคนหนึ่งในกสท.

อีกกลุ่มผลประโยชน์ที่มีส่วนได้ส่วนเสียโดยตรงคือผู้รับใบอนุญาตโครงข่ายทีวีดิจิทัล 3 ราย แต่ยัง ค่อนข้างไม่เต็มใจออกมาช่วยกันลงแรงแข่งขันในกระบวนการขั้นตอนแลกคูปองสักเท่าไร

ผู้รับใบอนุญาตโครงข่ายทีวีดิจิทัล 3 รายคือสถานีโทรทัศน์กองทัพบก 2 ใบอนุญาตมีลูกค้า 14 ช่อง, สถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส 1 โครงข่ายมีลูกค้า 6 ช่อง และบริษัท อสมท. จำกัด (มหาชน) 1 โครงข่ายมีลูกค้า 3 ราย

ผู้รับใบอนุญาตทั้ง 3 รายมีรายได้จากค่าบริการที่ช่องทีวีดิจิทัล 24 ช่องจ่ายให้ทุกเดือน ในขณะนั้นแต่ละ ช่องต้องจ่ายไปตามจำนวนเสาส่งของโครงข่ายที่ครอบคลุมประมาณ 50-60%ประมาณเดือนละ 3 ล้านบาท ต่อช่อง

รวมแล้ว ณ เดือนล่าสุดก.ย. ช่อง 5 มีรายได้จากค่าบริการโครงข่ายเดือนละประมาณ 50 ล้านบาทต่อเดือน, ช่องไทยพีบีเอสประมาณ 18 ล้านบาทและอสมท.ประมาณ 10 ล้านบาท รวมประมาณ 70-80 ล้านบาทต่อเดือน

ยังไม่อยากกล่าวโทษวิพากษ์วิจารณ์เรื่องความพร้อมหรือไม่พร้อมในการลงทุนขยายโครงข่ายของ ทั้งสามรายที่ส่วนใหญ่ยังไม่ได้ตามเป้าหมายสักเท่าไร ยิ่งกรณีอสมท.ยังมีปัญหากรรมการผู้อำนวยการ คนใหม่มาแก้ไขปัญหาคือเรื่องส่งที่ยังประมูลไม่เสร็จสิ้น ทำให้ยังไม่ได้เก็บค่าบริการจากช่องทีวีดิจิทัลที่เป็นลูกค้า

แต่เบื้องต้นขอเรียกร้องให้ผู้รับใบอนุญาตทั้งสามสถานีที่มีกำลังเงินและบุคลากรจำนวนมาก ควรจะ ถือเป็นหน้าที่ในการออกมาแสดงตัวหรือแสดงให้เห็นถึงความกระตือรือร้นจะทำให้ชาวบ้านเกิดการตื่นตัวแห่แหน กันนำคูปองออกมาแลกกล่องทีวีดิจิทัลให้มากที่สุด สถานีโทรทัศน์ทั้งสามช่องคือไทยพีบีเอส, ช่อง 5 และช่อง 9 สามารถเข้าถึงครัวเรือนผู้บริโภคได้ 100% ควรจะใช้สื่อสารทำความเข้าใจและสร้างการรับรู้ได้ไม่ยาก

อยากให้เห็นใจช่องทีวีดิจิทัลที่เป็นลูกค้าของท่านที่มีดัชนีชี้เป็นชี้ตายปัจจัยความอยู่รอดหรือไม่จาก เบอร์เรตติ้งการแลกคูปองเช่นกัน หากสัดส่วนแลกน้อยย่อมจะทำให้เย็นชืดโฆษณาใช้เป็นข้ออ้างอีกว่าคนดูทีวี ดิจิทัลน้อย ผลเชิงลบจะทำให้ช่องทีวีดิจิทัลมีเรตติ้งต่ำเช่นเดิม อัตราค่าโฆษณาจะไม่มีโอกาสขยับขึ้นจากช่อง ทีวีดาวเทียมเดิม

ในที่สุดแล้วช่องทีวีดิจิทัลที่เป็นลูกค้าโครงข่ายจะขาดทุนจนประกอบกิจการต่อไปไม่ได้ ย่อมจะ ส่งผลกระทบต่อรายได้ของโครงข่ายเองอาจจะลดน้อยลง

จึงได้แต่ขอความเห็นใจจากกรรมการกสท.ทั้ง 5 ท่าน ทำงานให้เกิดเอกภาพมากขึ้นสักระยะหนึ่ง ความ ขัดแย้งเก่าๆ เป็นการชั่วคราวเพื่อสร้างผลงานร่วมกัน

ส่วนโครงข่ายทีวีดิจิทัลแม้ยังไม่มีความพร้อมในการลงทุนขยายโครงข่ายก็ยังไม่ควรติดใจกล่าวโทษ แต่พลังเงินและพลังคนของตัวเองยังมีมากกว่าช่องทีวีดิจิทัลที่เป็นลูกค้าโดยตรง ควรจะออกมาช่วย สร้างกระแสชาวบ้านให้ตื่นตัว-ตื่นรู้เรื่องคูปองทีวีดิจิทัลให้มากกว่านี้ ได้หรือไม่



'เซ็ทท็อปบ็อกซ์'

เลือกแบบไหนดีไม่เสียความรู้สึก

รายงาน

■ ปัทมาภรณ์ ทองล้วน

ทันทีที่คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ส่งมอบคู่มือที่วิธีติดตั้งมูลค่า 690 บาทในล็อตแรกจำนวน 4.6 ล้านฉบับ ผ่านทางไปรษณีย์ไปยังประชาชนใน 21 จังหวัด ตั้งแต่วันที่ 10 ตุลาคมที่ผ่านมา เพื่อให้ประชาชนนำไปแลกซื้อกล่องรับสัญญาณหรือเซ็ทท็อป บ็อกซ์ หรือใช้เป็นส่วนลดแลกซื้อโทรทัศน์ระบบดิจิตอลที่มีภาครับในตัว (DVB-T2) ตลอดจนอุปกรณ์อื่นๆ ตั้งแต่วันที่ 20 ตุลาคมนี้เป็นต้นมานั้น

ก่อนให้ขึ้นใจก่อนแลกคู่มือ

ขณะเดียวกันในวันนี้ยังมีประชาชนผู้บริโภคอีกหลายกลุ่มที่ยังไม่เข้าใจว่าเมื่อได้คู่มือแล้วจะใช้อย่างไร ควรเลือกซื้อกล่องเซ็ทท็อป บ็อกซ์แบบไหน แต่ "ฐานเศรษฐกิจ" มองว่าผู้บริโภคยังมีเวลาศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจเลือกซื้อว่ากล่องแบบไหนตรงกับความต้องการใช้งานมากที่สุด โดยสิ่งที่ต้องท่องให้ขึ้นใจก่อนที่

จะตัดสินใจเลือกคือ คิดคำนวณการใช้งานและราคาคุ้มค่าหรือไม่, เสอาภาศไม่ควรติดตั้งกับกล่อง เนื่องจากต่อไปหากมีกล่องหรือเสาพัง จะได้เปลี่ยนแค่จุดเดียวไม่ต้องซื้อใหม่ทั้งชุด ที่สำคัญ มีสติเกอร์รับรองจากทางกสทช.หรือไม่สุดท้ายมีการรับประกันหรือไม่และความพร้อมในการดูแลหลังการขาย อย่าหลงเพียงคำโฆษณาชวนเชื่อจากผู้ผลิตและจำหน่ายกล่องเซ็ทท็อป บ็อกซ์ ที่อาจทำให้เสียความรู้สึกในภายหลัง

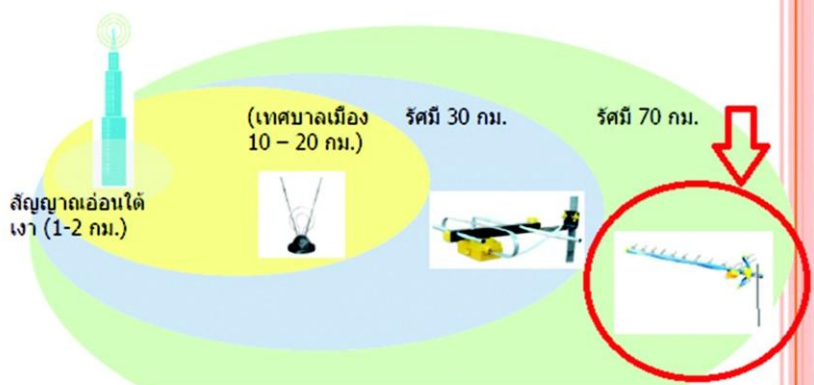
หลากหลายรูปแบบหลายราคา

ในความเป็นจริงเซ็ทท็อป บ็อกซ์

แบบพื้นฐานที่นำคู่มือจาก กสทช.ไปแลกมาก็สามารถรับชมได้ 48 ช่องแบบจุใจอยู่แล้ว เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่ไม่ได้สนใจที่จะเปลี่ยนช่องทีวีไปมาชั่วโมงละหลายๆ ช่อง ไม่ต้องการชมเนื้อหาที่มากไปกว่าช่องเดิมๆ ที่เคยมีอยู่ และที่สำคัญไม่ต้องเสียเงินเพิ่มไปซื้อกล่องที่แพงกว่าทั้งที่ไม่มีโอกาสได้ใช้ประโยชน์คุ้มค่า โดยคาดว่าผู้ผลิตและจำหน่ายกล่องกับกสทช.กว่า 42 ราย ก็น่าจะมีทางเลือกที่มากมายหลายๆ ทางโดยที่ผู้บริโภคสามารถนำคู่มือมาแลกกับกล่องได้ฟรีทันทีโดยไม่ต้องเพิ่มเงินเลย

ส่วนผู้บริโภคที่ดูทีวีดาวเทียม

รัศมีการให้บริการ



ล้านบาท เพื่อทำโปรโมชั่นพิเศษขึ้นเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจนำคูปองมาใช้กับเราเร็วขึ้น โดยหันราคากล่องเซิต์ ท็อป บ็อกซ์ ครบชุดทั้งกล่องและเสารับสัญญาณลงจากเดิมที่ราคา 1,690 บาท เหลือเพียง 690 บาท

เช่นเดียวกับนายภาณุศักดิ์ ชื่อ **สัตย์บุญ** ที่ปรึกษาอาวุโส-ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คราวน์ เทค แอดวานซ์ จำกัด (มหาชน) ผู้จำหน่ายกล่องรับสัญญาณทีวีดิจิตอล “เอเจ” กล่าวว่าเอเจมีกล่องรับสัญญาณทีวีดิจิตอลจำหน่ายในตลาดอยู่หลายรุ่น โดยตั้งเป้าหมายจำหน่ายกล่องทีวีดิจิตอลทั้งโครงการไม่ต่ำกว่า 5 ล้านเครื่องภายใต้งบการตลาด 100 ล้านบาท ส่วนภายในปี 2557 คาดว่าจะจำหน่ายได้กว่า 2 ล้านกล่อง

นายไพศาล เปรื่องวิริยะ ประธานบริหาร บริษัท แฟมิลี คอร์ปอเรชั่น จำกัด ผู้จำหน่ายกล่องรับสัญญาณทีวีดิจิตอล “แฟมิลี” กล่าวว่า บริษัทเตรียมกล่องรับสัญญาณจำนวน 2 แบบ เพื่อเข้ามาจำหน่ายผ่านช่องทางร้านเซเว่น ได้แก่ 1.พรีเมียม เซิต์ ที่มาพร้อมกับเสาอากาศดิจิตอล ซึ่งหากผู้บริโภคนำคูปองทีวีดิจิตอลมารับแลก บวกเงิน 300 บาท ก็จะได้รับกล่องทีวีดิจิตอลมูลค่า 1,490 บาททันที ขณะที่แบบธรรมดาไม่มีเสาอากาศสามารถนำคูปองมารับแลกได้ทันที

นอกจากนี้จากการสำรวจพบว่า ยังมีโปรโมชั่นจากผู้ประกอบการกล่องรับสัญญาณรายอื่นๆ ที่น่าสนใจจัดแคมเปญ หักราคากล่องรับสัญญาณลง โดยมีให้เลือกตั้งแต่ระดับราคา 690-1,000 บาท ขึ้นไป และเมื่อนำคูปองมาแลกซื้อ ยังมีสิทธิ์ร่วมลุ้นคูปองชิงโชคทองคำทุกวัน และลุ้นรับรถยนต์ในเดือนมกราคม 2558

THE WEEK AHEAD

MONDAY

Bangkok Airways will begin selling off 24.8% of itself at the Stock Exchange of Thailand this morning. The initial public offering includes 520 million new shares, likely to raise around 16.25 billion baht. A Philippines court in Olongapo will get its first look at US Marine Pvt Joseph Pemberton today. He is charged with murdering a transgender person. The US at first refused to turn him over to the Philippines, citing its Status of Forces Agreement. Pvt Pemberton allegedly killed Jeffrey Laude, a transgender person who was supposedly planning to marry her German boyfriend of two years in Bangkok.

Toronto is holding municipal elections. In other words, newsrooms worldwide will be draped in black bunting as Mayor Rob Ford departs office.

Got eight minutes? If you're over 40, you do — or will have, anyhow, when you find you *need* to listen to the previously unreleased, just-discovered version of *Stairway to Heaven*.

TUESDAY

Malaysian opposition leader Anwar Ibrahim will go to court to hear the judge turn down his appeal in yet another highly predictable "sodomy charge" that has him in prison.

The government is selling another 208,000 tonnes of rice by tender today. You have to export it after purchase, though. The cherished new rice will be on the market within a couple of weeks at the most.

Prime Minister Prayut Chan-o-cha is expected to host the reception for the Asian Games athletes tonight. Medallists, along with their coaches and associations, will be handed 86.67 million

baht in bonuses for doing their jobs. Reminder: The Incheon medal haul was 12 gold, seven silver and 28 bronzes.

WEDNESDAY

Three foreign chambers of commerce — German-Thai, British and American — are sponsoring a lunch-time discussion of anti-corruption laws in their countries by high-profile lawyers. The chambers claim there is a "trend towards stricter enforcement of foreign anti-corruption laws" — carefully inserting the word "foreign" in the promotion for the event at the Westin Grande at noon.

The US central bank, the Fed, opens a two-day session. It will probably end its quantitative easing programme — printing money in plaintext.

Most US states will be conducting early voting by today, in preparation for Tuesday elections for houses of the US Congress on Tuesday of next week. It is expected that the Republican Party will keep control of the lower house and also win control of the upper house from President Obama's Democratic Party.

THURSDAY

Prime Minister Prayut is off to Cambodia this morning for yet another chat with his counterpart, Hun Sen. The two met on the sidelines of the Milan summit. Despite protests from energy experts and activists, Gen Prayut seems certain to push his idea of joint cooperation on maritime resources. Border deals with Cambodia make a lot of people nervous, for a lot of reasons. He will return home tomorrow.

Artists have not been silent since May 22. A production called *Iceberg* will draw a crowd of unknown but small size tonight to the little gallery-cafe GOJA, a few steps

inside Sukhumvit Soi 71 — fittingly, Soi Pridi Banomyong. The previous performance picked on the 1960s regime and its atrocities against suspected communists.

FRIDAY

Strange and scary things happen today. But in addition to new arrests by the coup authorities, there is the traditional Thai holiday of Halloween. A lot of people will get dressed up in costumes — this week's excuse to drink a lot and act crazy.

The generous Apple Inc has agreed to take your money in exchange for an iPhone 6 today. The phone has been on the market for weeks, but Thai stores weren't allowed to officially sell it. Apple was angry at the NBTC, and three weeks' wait for the world's most incredible telephone was the punishment.

Prosecutors promised to decide by today whether to charge a prominent clinic owner with illegal acts in promoting surrogacy births.

SATURDAY

Loy, Loy Krathong. The madness starts now, because while the magic Full Moon night of the 12th Thai lunar month is not until next Thursday, tourist operators see a chance to milk it for moolah. If you truly have no idea where to go, there's a River Festival 2014. Of course there is.

The 10-day World Puppet Carnival begins today at several theatres but centred mostly at Rattanakosin Island. The National Theatre and National Gallery are two of the sites where puppeteers from — get this — 80 countries will entertain. Newcastle and Liverpool at 7pm and Chelsea whomping on QPR at 10pm are the Premier League highlights. But the match of the week is tomorrow evening at 8.30 — the Manchester derby.

บุญเต็ม..เติบโตไปกับผู้ลงทุน

‘สมชัย สูงสว่าง’



“ 6 ติม” คือการเติมเงิน “บุญ” มาจากการที่คนไทยชอบทำบุญ นั่นจึงเป็นที่มาของธุรกิจ “บุญเต็ม”

นี่คือคำกล่าวของ “สมชัย สูงสว่าง” กรรมการผู้จัดการ บมจ. ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส (FSMART) ที่อาทิตยเอกชนกได้มีโอกาสมาแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

คุณสมชัยกล่าวถึงที่มาที่ไปของธุรกิจนี้ว่า บริษัทก่อตั้งมาตั้งแต่ปลายปี 2551 มาจากผู้ร่วมก่อตั้งอยู่ในวงการโทรศัพท์มือถือมาก่อน จากนั้นอยากเข้าสู่การเติมเงินมือถือ แต่ยังไม่มีจังหวะ โดยอยากเปลี่ยนจากการเติมเงินที่ใช้การชดเชยเติมเงินเป็นแบบตู้อิเล็กทรอนิกส์เติมเงินแทน เพราะบัตรเติมเงินมีแบบค่อนข้างหลากหลาย จึงทำให้ต้นทุนค่อนข้างสูง ดังนั้นจึงมองว่าแนวคิดนี้จะช่วยลดต้นทุนได้

หลังจากนั้นทีมก่อตั้งได้ออกหาโรงงานผลิตตู้ จนได้มาเจอกับ บมจ. ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น (FORTH) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ในปัจจุบัน ที่ทำธุรกิจผลิตตู้เติมเงิน จึงได้สั่งตู้เติมเงินมาดำเนินการธุรกิจ โดยในช่วงแรกยังไม่ค่อยได้รับความนิยมมากนัก แต่ทาง FORTH เห็นว่าในการสั่งของบริษัท ผลที่ออกมาคือหมดตลอด จึงสนใจเข้าร่วมลงทุนด้วยกันตั้งแต่นั้นมา และใช้ชื่อ “บุญเต็ม”

แต่ทั้งนี้ การทำธุรกิจบุญเต็มในปีแรก ความชัดเจนของธุรกิจก็ยังไม่ชัดเจน 100% อีกทั้งราคาแฟรนไชส์ยังไม่นิ่ง การจัดการยังไม่ดีพอ รวมถึงการที่มีจำนวนตู้เพิ่ม นั้นแสดงว่าทุนจดทะเบียนก็ต้องเพิ่มขึ้น

ตาม จึงทำให้ต้องมีการพัฒนาการบริการจัดการให้มีมาตรฐาน และมีรูปแบบชัดเจนมากขึ้น เป็นจุดเริ่มต้นของการริเริ่มต่อยอด



ธุรกิจมากขึ้น

เมื่อธุรกิจมีแนวโน้มได้สวย ก็มีการเริ่มตั้งเป้าหมายการดำเนินงาน โดยในสิ้นปีนี้ตั้งเป้าตู้เติมเงินอยู่ที่ 40,000 ตู้ ยอดเติมเงิน 14,000 ล้านบาท ปัจจุบันทำได้ถึงเป้าแล้ว นอกจากนี้ยังตั้งเป้าปีหน้ามีตู้เพิ่มอีก 15,000 ตู้ พร้อมทั้งมีตัวแทนที่

แข็งแกร่งมากขึ้น รวมถึงจะออกผลิตภัณฑ์ตัวใหม่เข้ามาเสริมทัพอีก ทั้งหมดทั้งมวลจะเข้ามาเติมเต็มยุทธศาสตร์ 5 ข้อที่วางไว้

โดยยุทธศาสตร์ คือ 1.บริการเติมเงินโทรศัพท์มือถือ 2.บริการหน้าตู้ 45 รายการ เช่น เกม บัตรเงินสด ดูดวง จ่ายบิล และบริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย เป็นต้น 3.ธุรกิจชำระบิล เคาน์เตอร์ เซอร์วิส 4.ขายโฆษณา ที่ปัจจุบันบริษัทจับมือกับพันธมิตร บริษัท แพลนบี ในการทำโฆษณาที่เติมเงิน และ 5.การขายสินค้า โดยจะเป็นช่องทางในการสั่งซื้อสินค้า ซึ่งปัจจุบันได้เริ่มขายกล่องทีวี ดิจิตอล Set top box แล้ว ยุทธศาสตร์ดังกล่าวจะเห็นเป็นรูปธรรม

ครบสมบูรณ์ได้ในปีหน้าแน่นอน

ด้านปัญหาคู่แข่ง คุณสมชัยกล่าวว่า ไม่มีความกังวลใดๆ เพราะในส่วนของรูปแบบ การทำแฟรนไชส์จะไม่มีธุรกิจที่ทำเหมือนกัน แต่จะเป็นคู่แข่งในรูปแบบการทำตลาดแบบ ขยายขาด ซึ่งอาจจะมีการในส่วนขายและ บริการหลังการขายจากการสิ้นสุดสัญญา

“แต่บุญเต็มจะเป็นการเติบโตไปกับผู้ ลงทุน เนื่องจากการขายแฟรนไชส์แบบ ไม่ผูกขาด และดูแลกันไปตลอด ชีวิต”

และแน่นอนว่าในความ เติบโตที่เริ่มมีมากขึ้น สิ่งที่จะตาม มาคือความเสี่ยง คุณสมชัยรับ ว่า ก็มีบ้าง แต่มองว่าพฤติกรรม ผู้บริโภคไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก เนื่องจากสัดส่วนลูกค้าของคณะ กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการ

โทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ปีนี้อยู่ที่ 95 ล้านเลข หมาย โดยลูกค้า 25 ล้านเลขหมาย ใช้บริการเติมเงินของบุญเต็ม และลูกค้า 88% เป็นแบบเติมเงิน ดังนั้น ความกังวลว่าจะมีการเปลี่ยนรูปแบบเป็นราย เดือนจึงไม่มี นอกจากนี้ยังมองว่าลูกค้าเติมเงินจะมีหนี้ เสีย้น้อยกว่า เพราะเป็นการควบคุมค่าใช้จ่าย แต่เติม ให้พอใช้เท่านั้นเอง

สำหรับการเติบโตของธุรกิจ ส่วนใหญ่ความนิยมใช้จะเป็น ต่างจังหวัดมากกว่าในกรุงเทพฯ ซึ่งในกรุงเทพฯ มีไม่เกิน 3,000

ตู้ แต่จะเน้นตั้งในต่างจังหวัดมากกว่า เพราะมีความสะดวกสบายในการเข้า ถึง อีกทั้งต้นทุนในการเปิดใช้บริการค่อนข้างต่ำ

“ความท้าทายของธุรกิจนี้ คือ ความพยายามครอบครองจุดที่สำคัญ มีมาร์เก็ตแชร์ จัดการระบบหลังบ้าน ระบบเซิร์ฟเวอร์ ให้ความมั่นใจกับผู้ บริโภค ตอบสนองความต้องการให้มีความหลากหลาย และยิ่งหวังไปมากกว่า นั้นคือ พัฒนาตู้ให้สามารถทำรายได้ให้



เพิ่มมากขึ้น”

มาถึงทัศนคติการทำงานของคุณ สมชัย ซึ่งจะมีหลักในการทำงานคล้อย กับนโยบายบริษัท คือ บริการด้วยใจ เพราะสินค้าจับต้องไม่ได้ นอกจากนั้นยัง ต้องดูแลพนักงาน โดยเน้นทีมเวิร์กในการแก้ไขปัญหาให้จบในขั้นตอนเดียว เพราะที่ผ่านมาเคยประสบปัญหาในช่วง แรกๆ ที่แย่งแบ่งฝ่ายทำงานไม่ชัดเจน จึง ต้องมีการทำโครงสร้างใหม่ และพัฒนา กำหนดมาตรฐานที่ชัดเจน

ขณะที่ในส่วนของเศรษฐกิจในช่วง ครึ่งปีแรกที่ค่อนข้างตกต่ำ มองว่าธุรกิจ ถูกกระทบจากความไม่สงบทางการเมือง ทุกแห่ง แต่เติมเงินกลับมีการใช้บริการ เพิ่มขึ้น แต่ก็เกิดการโจรกรรมเช่น กัน ซึ่งตรงนี้จะสะท้อนเศรษฐกิจได้ หาก จำนวนการโจรกรรมมีมากขึ้น แสดงให้เห็นได้ว่าเศรษฐกิจในช่วงนั้นไม่ดี ทั้งนี้

ทางบริษัทก็ได้หาวิธีปรับปรุงระบบเตือนภัย และสามารถจับ คนร้ายได้ทุกครั้ง จึงมองว่าเป็นผลสำเร็จในเรื่องของความปลอดภัย อีกระดับหนึ่ง นอกเหนือจากการที่มีการทำประกันไว้อยู่แล้ว

ตอนท้าย คุณสมชัยยังฝากธุรกิจ FSMART ว่า บริษัทเพิ่งเข้า ตลาดหลักทรัพย์ ส่วนนี้จะทำให้มีคนรู้จักมากขึ้น ซึ่งเวลาไปติดต่อกับลูกค้า เมื่อมีชื่อ “มหาชน” รั้งท้าย ก็จะเป็นตัวช่วยให้ลงทุนได้ง่ายขึ้น และต่อไปหากสามารถเข้าตลาด SET ได้ ก็จะเป็นการเปิด โอกาสให้ได้ลงทุนกับต่างชาติมากขึ้น อีกทั้งจะเป็นการสร้าง ความแข็งแกร่งให้กับบริษัทอีกด้วย ดังนั้นจึงต้องพัฒนาตัวเองเพื่อให้เข้าไป

สู่มาตรฐานสากลให้ได้

อีกบทบาทในฐานะ



หัวหน้าครอบครัว ภรรยาจะ
ยกให้คุณสมชัยเป็นแฟมิลีแมน
ซึ่งในเวลางานก็จะทุ่มเท
ทำงานอย่างเต็มที่ ส่วนเวลาของ
ครอบครัวก็เต็มที่เช่นกัน แบ่ง
เวลาให้กับลูกชายและลูกสาวใน
การไปท่องเที่ยว อาจจะมีไปต่าง
จังหวัดบ้าง พักผ่อนแบบสบายๆ
ตามประสาครอบครัว หรืออาจ
จะดูหนัง และทำกิจกรรมร่วม
กัน โดยถือคติว่าจะต้องทำให้
ครอบครัวมีความสุขมากที่สุด

ถือได้ว่า คุณสมชัยเป็นผู้
บริหารคนเก่งคนหนึ่งได้ เพราะ
มีการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์

ใหม่ๆ อยู่เสมอ ก็ต้องรอดูผลงานของบุญเต็มกันต่อไปว่าจะออกมา
เซอร์ไพรส์ตลาดในรูปแบบไหน.

'ไบรท์ทีวี' ชุ่มสร้างแบรนด์ดังขยับเรตติ้ง

ไบรท์ทีวี วางเป้าคุ้มทุนภายใน 5 ปี
ย้าชัดพร้อมเป็นทางเลือกของช่องข่าว ดี
เดย์เปิดตัวอย่างเป็นทางการกุมภาพันธ์ปี
หน้า ชุ่มสร้างแบรนด์ดังเจาะฐานผู้ชม ชี้ภาพ
รวมอุตสาหกรรมทีวีดิจิทัลปีหน้าชัดเจน
ใครอยู่ ใครไป

นายสมชาย ริงชิงนันท์ ประธาน
กรรมการบริษัท 3 เอ็มอาร์เค็ตติ้ง จำกัด ผู้
บริหารช่องไบรท์ทีวี หมายเลข 20 เปิดเผย
กับ "ฐานเศรษฐกิจ" ว่า แม้ไบรท์ทีวีได้
ทดลองออกอากาศมาแล้วกว่า 6 เดือนนับ
แต่ได้รับใบอนุญาต แต่ในขณะนี้ไบรท์ทีวีหาก
เปรียบเทียบกับช่องทีวีรายอื่น ไบรท์ทีวียัง
เปรียบเหมือนเด็กเพิ่งหัดคลาน เนื่องจาก
เป็นช่องน้องใหม่ แม้ว่าบริษัทจะเป็นผู้ผลิต
คอนเทนต์มานานกว่า 20 ปี แต่การเข้ามา
เป็นเจ้าของช่องถือว่าเป็นครั้งแรก อีกทั้งใน
แง่ของการแข่งขันบริษัทไม่คิดจะแข่งกับ
ใคร เพราะบริษัทมองว่าการแข่งขันกับตัว
เองดีที่สุด

ดังนั้นหลังจากปลายปีนี้เป็นต้นไป
บริษัทจะเริ่มพัฒนาผังรายการอย่างต่อเนื่อง
และจะเริ่มเดินหน้าด้านการตลาด
อย่างจริงจัง พร้อมทั้งมองว่าช่องไบรท์ทีวี
จะเปิดตัวอย่างเป็นทางการราวเดือนกุมภาพันธ์
2558 และคาดว่าภายในระยะเวลา 5
ปี บริษัทจะถึงจุดคุ้มทุน โดยที่ผ่านมาใช้
งบลงทุนไปแล้วประมาณ 500 ล้านบาท
แบ่งเป็น ค่าใช้จ่ายใบอนุญาต 200 ล้าน
บาท ค่าคอนเทนต์ 200 ล้านบาท และค่า
สตูดิโอใหม่ 100 ล้านบาท

สำหรับในเรื่องของแผนธุรกิจ และ
การสร้างแบรนด์ช่องไบรท์ทีวีนั้น นายสม
ชายกล่าวว่าจะเริ่มตั้งแต่ปีหน้าเป็นต้น
ไป เนื่องจากในปีนี้ต้องรอดูสถานการณ์
ด้านต่างๆที่เกิดขึ้นก่อน อาทิ การแลกคูปอง
กับกล่องทีวีดิจิทัล หรือการขยายสัญญาณ
โครงข่ายไปถึงประชากรส่วนใหญ่ได้ใน
ระดับใด

“ช่วงที่ผ่านมามีหากเปรียบสถานการณ์
ที่เกิดขึ้นของทีวีดิจิทัลเหมือน
กับการชกมวย ที่มีแค่สถานที่และนักมวย

ให้ชกกันเท่านั้น แต่ยังไม่มีความแตกต่าง
อะไรกับการชกมวย แต่ในขณะนี้หลังจาก
ที่เริ่มมีประชาชนเดินทางไปแลกคูปอง
และช่อง 3 เดินทางมาคู่ขนานแล้ว นับ
เป็นสัญญาณที่ดีของอุตสาหกรรมทีวี
ดิจิทัล”

นายสมชายยังกล่าวอีกว่า ปัจจุบัน
ผังรายการช่องไบรท์ทีวีเป็นรายการรีรัน
ประมาณ 15% และที่เหลือ 85% เป็นราย
การใหม่ ขณะเดียวกันช่องไบรท์ทีวีได้
ประมูลช่องข่าว ดังนั้นสัดส่วนผังรายการ
จะเป็นไปตามที่กสทช.กำหนดทุกอย่าง ซึ่ง
ในขณะนี้ไบรท์ทีวีมีสัดส่วนรายการข่าวอยู่
ที่ประมาณ 60% และที่เหลือ 40% เป็นรูป
แบบรายการปิกนิกะ ซึ่งรวมรายการที่
หลากหลาย นอกจากนี้บริษัทได้วางแผน
ในอนาคตอาจจะผลิตละครเพิ่มบางช่วง
แต่ทั้งนี้ต้องรอดูสถานการณ์ต่างๆ ในแง่
การรับชมจากผู้ชมด้วย

ขณะเดียวกันบริษัทได้วางแผน
หมายความว่าความนิยมของช่องไบรท์ทีวี ให้เป็น
ทางเลือกหนึ่งของผู้ชม แต่ทั้งนี้บริษัทเชื่อ
มั่นว่าการที่บริษัทเคยมีประสบการณ์ด้าน
การผลิตรายการข่าว และงานบันเทิงจำนวน
มากจะส่งผลให้ช่องไบรท์ทีวีเป็นช่องข่าว
อีก 1 ช่องที่ผู้ชมจะให้การตอบรับดี นอก
จากนี้สำหรับรายการที่บริษัทเคยผลิตให้
กับช่อง 5 บริษัทยังจะผลิตบ่อนให้กับช่อง
ต่อไป เช่น รายการข่าว 5 หน้า 1 และก๊อช
ชิป บันเทิง 5 เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทประเมินสถาน
การณ์ในต้นปีหน้าว่าจะเริ่มเห็นทิศทาง
และแนวโน้มของอุตสาหกรรมนี้ชัดเจน
มากยิ่งขึ้น ว่าใครจะอยู่รอดหรือไม่รอด
เพราะหากประเมินสถานการณ์ในช่วงนี้
อาจจะยังคลาดเคลื่อนอยู่บ้าง เนื่องจาก
ขณะนี้ผู้ประกอบการแต่ละรายยังไม่มี
ใครปล่อยของออกมาได้แบบเต็ม 100%
อีกทั้งในปีหน้าจะเริ่มทยอยเห็นผู้ประ
กอบการทีวีดิจิทัลช่องต่างๆ ทยอยเปิดตัว
กันมากขึ้น โดยเฉพาะน้องใหม่ที่เข้ามา
วงการนี้



● “กษิดิศ” ประเดิมชัยหวดช้าง

ศึกเทนนิสเยาวชนนานาชาติ “ช้าง แอลทีเอที โอทีเอฟ จูเนียร์ เกรด 4” สนับสนุนโดย กสทช. ที่ศูนย์พัฒนากีฬาเทนนิสแห่งชาติ เมืองทองธานี เมื่อวันที่ 25 ต.ค. รอบคัดเลือกวันแรก “บูม” กษิดิศ สำเร็จ นักเทนนิสไทย ลูกชายของ วิทยา สำเร็จ อดีตนักหวดทีมชาติ ประเดิมชัย ด้วยการเอาชนะเพื่อนร่วมชาติ ตวัณ รัตตเสรี ไป 2-1 เซต 7-6 (7-3), 1-6, 6-4 ส่วนคู่อื่น ธนภัค ศรีสัตยกุล ชนะ อัลลัม ดาโนะ (อินเดีย) 6-0, 6-0, เนติภัทร มุลละดา ชนะ กานันท์ มิโคลท์ 6-7 (5-7), 3-6, 7-6 (7-5), ยุทธนา เจริญผล ชนะ กาจพล สุขกันหา 4-6, 6-2, 7-6 (7-4), ไมเคิล มัธยมจันทร์ ชนะ นิธิกร จังเจริญกุล 6-0, 6-0

ด้านศึกช้าง แอลทีเอที โอทีเอฟ จูเนียร์ เกรด 2 ที่ สนับสนุนโดยโยเน็กซ์ รอบชิงชนะเลิศ ชายเดี่ยว ดุริเบ็ค กริมอฟ (อุซเบกิสถาน) คราวมีอวาง 1 โล เชียง ชุน (ไต้หวัน) 7-6 (7-2), 2-6, 6-4 ส่วนหญิงเดี่ยว ชีชาร์ อันเรนจา ฟิทธิโม (ฝรั่งเศส) ล้มเต็ง 1 ปันจาลา ยาดลาฟแอลลี (อินเดีย) 6-4, 6-2 ซึ่งภายหลังการแข่งขัน สุธิชา แกมทอง ผู้จัดการโครงการกีฬา ไทยเบฟไทยทาเลนท์ บจ.ไทย เบฟเวอเรจ มาร์เก็ตติ้ง มอบรางวัลให้นักเทนนิสด้วย



บมจ.อสสมท : MCOT

▶ **ขาย : ราคาเหมา 19 บ.**

คาดการณ์ 3Q57 ของ MCOT จะอยู่ที่เพียง 80 ล้านบาท ลดลง 79% YoY 51% QoQ ต่ำสุดในรอบ 10 ปี เนื่องจากได้รับผลกระทบช่วงที่การแข่งขันสูงขึ้น เม็ดเงินโฆษณาช่อง 9 ลด 17% YoY มากที่สุดในกลุ่มฟรีทีวีจะน่าล็อก ส่วนรายได้สัมปทานทีวีดิจิตอลลดลงต่อเนื่องตามแผนการโยกย้ายฐานสมาชิก (โครงข่ายดาวเทียม) ที่สิ้นสุดสัญญาสัมปทานในเดือนกันยายน และต้นทุนเพิ่ม 9% QoQ จากการรับรู้ค่าใช้จ่ายการให้บริการทีวีดิจิตอล 2 ช่อง (MCOT HD และ MCOT Family) และการลงทุนโครงข่าย (1 Mux) แต่รายได้ยังเติบโตไม่ทันทำให้ธุรกิจทีวีดิจิตอลมีผลขาดทุนขั้นต้นราว 77 ล้านบาท



ช่วง 9 เดือนปี 2557 เม็ดเงินโฆษณาช่อง 9 หดตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อนต่อเนื่อง (ยกเว้นเดือนม.ค. และ เม.ย.) ราว 9% YoY เนื่องจากส่วนแบ่งคนดูอ่อนแอทำให้เม็ดเงินโฆษณาไหลออกไปยังสื่อทีวีดิจิตอลและทีวีดาวเทียมที่มีราคาถูกกว่าเกือบ 10 เท่า แต่ส่วนแบ่งคนดูมีแนวโน้มเติบโตขึ้น

มาอยู่ในระดับเดียวกันหลังจากโครงข่ายทีวีดาวเทียมครอบคลุมครัวเรือนทั่วประเทศแล้วกว่า 60-70% คาดการแข่งขันจะรุนแรงขึ้นอีกช่วงปลายปี 2557 หลังจาก กสทช. เริ่มแจกใบอนุญาตสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านระบบโทรทัศน์ในเดือนตุลาคม ทำให้ผู้ประกอบการช่องทีวีดิจิตอลเริ่มลงคอนเทนต์ใหม่เพื่อแข่งขันฐานคนดูมากขึ้นเป็นปัจจัยกดดันเม็ดเงินโฆษณาช่อง 9 ต่อเนื่อง

ผลการดำเนินงานมีแนวโน้มอ่อนแอต่อเนื่อง มองการเกิดทีวีดิจิตอลอีก 24 ช่อง เป็นปัจจัยลบต่อ MCOT ที่มีความสามารถในการแข่งขันต่ำ คงคำแนะนำ "ขาย" หุ้น MCOT ให้มูลค่าเหมาะสม 19 บาท

ที่มา : บล.เคเคทีเทรดดิ้ง

โตโยต้าโชว์ยาริสรางวัลผู้โชคดีฟุตบอลไทยพรีเมียร์ลีก ไอโมบายจัดแสดงกล้องดิจิตอลทีวีในงานสปอร์ต เอ็กสโป 2014



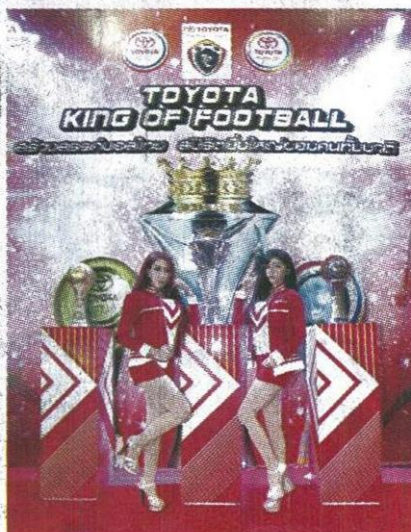
โซนสามารถ เอ็นจินีเอริ่ง กับกล้องดิจิตอลทีวีคุณภาพดีจากสามารถ ดึงดูดผู้เข้าชมงานได้มาก

2 บุตรใหญ่ที่ไม่พลาดมาร่วมในงาน ไทยแลนด์ สปอร์ต เอ็กสโป 2014 ก็คือบุตรของโตโยต้า และไอ-โมบาย ที่นำสิ่งดีๆ มาเสนอให้กับลูกค้าที่มาร่วมงานนี้

แนะนำบุตรแรกกับบุตรที่เข้ามาในงานแล้วจะเจอเลย เพราะอยู่ข้างหน้าสุดก็คือ บุตรของโตโยต้า สำหรับโตโยต่านั้นมาในคอนเซ็ปต์ "KING OF FOOTBALL" สร้างสรรค์บอลไทย สปิริตยิ่งใหญ่ของคนทั้งชาติ ซึ่งโตโยตานั้นเป็นผู้สนับสนุนการแข่งขันฟุตบอลไทยพรีเมียร์ลีก ลีกที่คนไทยนิยมชมและเชียร์มากที่สุด ซึ่งภายในบูธของโตโยตานั้นจะประกอบไปด้วย โซน สเปนเซียล แอ็กติวิตี ไฟโต้ ชุต วิด โทโร่ โชว์ด้วยรางวัลของ โตโยต้า



ถ้วยรางวัลแข่งขันฟุตบอลรายการต่างๆ ที่โตโยต้าสนับสนุน สวมกับคอนเซ็ปต์โตโยต้า คิง ออฟ ฟุตบอล



พริดตี้สาวสวยของบูธโตโยต้า ประจำการต้อนรับผู้เข้าชมงานทุกวัน



บูธโตโยต้ากับกิจกรรมฟุตบอลโต๊ะเล็ก ประชันฝีเท้าของผู้เข้าชมงาน



โปรโมชันแคมเปญ กสทช. แลกกล่องดิจิตอลทีวีคุณภาพดีจากสามารถ ไม่ต้องเพิ่มเงิน



โตโยต้า ยาริส ตัวใหม่สวยงาม โชว์ตัวทุกวันที่ยูเอทีบี



ไอ-โมบาย ชนมือถือรุ่นท็อปมาโชว์ในราคาสุดพิเศษ



พริตตี้สาวประจำบูธของไอ-โมบาย แนะนำสินค้าได้เป็นอย่างดี

ไทยพรีเมียร์ลีก เพื่อให้แฟนกีฬาและผู้มาร่วมงานได้ถ่ายภาพเก็บไปเป็นที่ระลึก ซึ่งทางบูธโตโยต้านั้นจะมอบภาพโพลารอยด์ที่มีรูปท่านกับถ้วยรางวัลทั้ง 3 ถ้วย ที่นำมาโชว์ให้เป็นที่ระลึกกลับไปอีกด้วย

นอกจากนี้ ทางโตโยต้ายังมีกิจกรรมเตะบอลให้ได้ร่วมสนุก ซึ่งใช้ชื่อว่า "คิง ออฟ ชุต" ทางโตโยต้านั้นของรางวัลมาแจกอย่างมากมาย

เท่านั้นไม่พอ ทางบูธโตโยต้ายังได้นำเสนอถึงรางวัลพิเศษของโตโยต้า ไทยพรีเมียร์ลีก 2014 และรางวัลแฟนคลับฟุตบอลผู้โชคดีรางวัลประจำฤดูกาล ก็คือ โตโยต้า ยาริส มูลค่า 599,000 บาท และรางวัลประจำเดือน ก็คือทองคำหนัก 1 สลึง 4 รางวัล เรียกว่า ใครที่เป็นแฟนฟุตบอลโตโยต้า ไทยพรีเมียร์ลีก นั้น มีสิทธิ์ลุ้นเป็นผู้โชคดีที่จะได้รับรถยนต์โตโยต้า ซึ่งกติกาต่างๆ แค่อ่านชื่อ เบอร์โทร. บนทางตัวฟุตบอลในโตโยต้า ไทยพรีเมียร์ลีก แล้วหย่อนในกล่องรับชิ้นส่วนหน้าสนามฟุตบอล คุณก็จะมีสิทธิ์ลุ้นรางวัลจากโตโยต้า

มาที่อีกหนึ่งบูธที่ตั้งไม่ไกลกัน ก็คือบูธของไอ-โมบาย ที่นำโทรศัพท์สุดฮิป โดยนำไอ-โมบาย สมาร์ทโฟน รุ่น ไอเอสดี 8.3 และไอคิว 1.3 ที่เพิ่มแสงให้ทุกรูปสว่างสดใสด้วยเทคโนโลยี อัลตรา พิกเซล พร้อมฟังก์ชัน ดิจิตอลทีวี มาขายให้กับลูกค้าที่มาร่วมงาน ไทยแลนด์ สपोर्ट เอ็กซ์โป 2014 ไม่ใช่แค่นั้น ทางไอโมบาย เ็นใจเนี่ยของไอ-โมบาย ยังจัดให้สำหรับคนที่มียูเอทีบี แลกกล่องดิจิตอลทีวีคุณภาพดีจากสามารถ ไม่ต้องเพิ่มเงิน เพียงนำคูปองพร้อมสำเนาทะเบียนบ้านและสำเนาบัตรประชาชนมาแลกที่งาน โดยในวันที่ 26 ต.ค. จะเป็นวันสุดท้ายของงาน ซึ่งใครยังไม่ได้แลกกล่องดิจิตอลทีวี สามารถนำมาแลกในงาน สपोर्ट เอ็กซ์โป ได้

นี่คือโปรโมชันสุดพิเศษของทางไอ-โมบาย และกิจกรรมมากมายที่ทางโตโยต้านำมาเพื่อผู้ที่มาร่วมชมงาน ไทยแลนด์ สपोर्ट เอ็กซ์โป 2014 โดยเฉพาะ