

“ไฮสปีดเน็ต” เปิดศึก

ชิงลูกค้าข้ามค่าย

กลุ่มโปรไต้หวัน-หันราคา

28

‘ไฮสปีดเน็ต’เปิดศึกชิงลูกค้าข้ามค่าย กลุ่มโปรไต้หวัน-หันราคาสปีด50Mbpsเหลือ699บ.



หมายเหตุ - *ถ้าใช้มือถือเอไอเอสลดราคาลงอีก เช่น 50/10 Mbps เหลือ 699 บาท

ที่มา : ประชาชาติธุรกิจรวบรวม

สงครามไฮสปีดเน็ตเดือดพล่าน “เอไอเอส ไฟเบอร์” ส่งแคมเปญไต้หวันดึงดูดลูกค้า คู่แข่งเต็มสูบ หันราคาไฮสปีดเน็ตความเร็ว 20 Mbps เหลือ 100 บาท นานครึ่งปี ตั้งเป้าดูดลูกค้าข้ามค่าย พร้อมจัดหนัก ขยับมาตรฐานความเร็ว-ปรับราคา แพ็กเกจยกแผง ต่ำสุดจ่าย 590 บาท เท่าเดิม ได้สปีด 20 Mbps หลัง 3 ปีปี นำร่องลดราคา 50 Mbps เหลือ 700 บาท/เดือน ฟาก “แคท” ไม่ยอมแพ้ พร้อม จัดแคมเปญโต้กลับ “ทีโอที” ไฟเขียว ในพื้นที่ให้ส่วนลด 15-70% เพิ่มดีกรี รักษาฐานลูกค้า

นายศรัณย์ โฟลประการ ผู้ช่วยกรรมการ ผู้อำนวยการอาวุโส ส่วนงานบริหารธุรกิจ พิกซ์บรอดแบนด์ บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) กล่าวกับ “ประชาชาติ

ธุรกิจ” ว่า การแข่งขันในตลาดอินเทอร์เน็ต บรอดแบนด์ปัจจุบันยังคงแข่งขันที่ “ราคา” เป็นหลัก มีทั้งลดราคาแพ็กเกจรายเดือน ลง, ปรับความเร็วขึ้น และออกแพ็กเกจ ความเร็วสูงขึ้น เป็นต้น ล่าสุดกลับมาพร้อม แรงอีกครั้ง โดยเฉพาะในแพ็กเกจความเร็ว 50 Mbps หลังจาก 3BB มีแพ็กเกจ ความเร็ว 50 Mbps ในราคา 700 บาท และความเร็ว 100 Mbps ที่ 1,200 บาท ล่าสุด “เอไอเอส ไฟเบอร์” มีแพ็กเกจ ความเร็ว 100 Mbps ออกมาเช่นกัน

“AIS Fibre” ปรับแพ็กเกจ

พร้อมทั้งปรับราคาแพ็กเกจอื่น ๆ เช่น ความเร็ว 20 Mbps เดิมราคา 750 บาท/เดือน ปรับลดเหลือ 590 บาท และยัง ให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าเอไอเอส ลดเหลือ 531 บาท/เดือน และแพ็กเกจ 50 Mbps

ราคา 888 บาท/เดือน ลูกค้าเอไอเอสลด เหลือ 799 บาท ถ้าเป็นเซเรนเดจะลด เหลือ 699 บาท เท่านั้น และรับฟรีกล่อง AIS PLAYBOX และแพ็กเกจ HooQ ให้ ดูหนังและซีรีส์ฮอลลีวูด ฟรี 1 ปี ซึ่งหาก เทียบราคา, ความเร็ว และบริการโดยรวมที่ ลูกค้าได้รับ ถือว่าแพ็กเกจ 50 Mbps คุ่มค่า ที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเป็นลูกค้า เอไอเอส และเซเรนเด คาดว่าภายในสิ้นปี จะมีฐานลูกค้าถึง 300,000 ราย จาก ปัจจุบัน 200,000 ราย

“เรากำลังเร่งขยายโครงข่ายอย่างเต็มที่ โดยคาดว่าจะภายในอีก 2-3 เดือนจะครอบคลุม เต็มพื้นที่กรุงเทพฯ และอีก 27 จังหวัด ทั่วประเทศ โดยเราเป็นผู้ให้บริการรายเดียว ที่ให้บริการบนเทคโนโลยีไฟเบอร์ออปติก 100% จึงการันตีความเร็วได้เต็มสปีด

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 29 กันยายน - อาทิตย์ 2 ตุลาคม 2559

ปีที่: 39

ฉบับที่: 4875

หน้า: 1 (ซ้าย), 28

Col.Inch: 114.67

Ad Value: 154,804.50

PRValue (x3): 464,413.50

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'ไฮสปีดเน็ต' เปิดศึกชิงลูกค้าข้ามค่ายถล่มโปรโตดิน-ทันราคาสปีด50Mbpsเหลือ699บ.

ตามที่แจ้งไว้ในแฟกเกจ ทั้งการอัปโหลด และดาวน์โหลด ในราคาที่สมเหตุสมผลที่สุด ซึ่งผลสำรวจ Net Promoter Score ของเรากลับมาเป็นบวก ทำให้ลูกค้ายินดีบอกต่อและแนะนำบริการให้คนอื่นใช้งานด้วย"

จัดโปรโตดินดูดลูกค้าคู่แข่ง

รายงานข่าวแจ้งด้วยว่า เอไอเอสไฟเบอร์ ยังมีแคมเปญโปรโตดินเพื่อดึงลูกค้าคู่แข่งให้ย้ายมาใช้บริการของตนเองด้วย โดยจะลดราคาแฟกเกจ 20 Mbps ราคา 590 บาท/เดือน เหลือเพียง 100 บาท/เดือน เป็นเวลา 6 เดือนด้วย โดยจัดทีมงานลงไปในย่านชุมชน เพื่อนำเสนอแคมเปญดังกล่าวในแต่ละพื้นที่ ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีมาก ด้วยราคาที่ถูกลงมาก

แหล่งข่าวจาก บมจ.กสท โทรคมนาคม (แคท) เปิดเผย "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ได้เตรียมรับมือการทำแคมเปญดักดูดลูกค้าของผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์รายใหม่ไว้แล้ว โดยจะมีแฟกเกจพิเศษสำหรับลูกค้าเดิมในพื้นที่ที่มีการทำตลาดรุนแรง เพื่อไม่ให้ลูกค้ายกเลิกบริการ เนื่องจากเป็นสิ่งที่คาดไว้แล้วว่าผู้เล่นรายใหม่จะต้องใช้โปรโมชั่นถึงขั้นยอมขาดทุนในช่วงแรกเพื่อดึงลูกค้าจากผู้ให้บริการเดิมให้มากที่สุด แม้ว่าตลาดบรอดแบนด์จะยังมีโอกาสเติบโตอีกมาก ทั้งในส่วนของลูกค้าเดิมที่ยังใช้เทคโนโลยีเดิมที่เป็น "สายทองแดง" และรายใหม่ที่ยังไม่เคยติดตั้งฟิสิกส์อินเทอร์เน็ตมาก่อน

"ตลาดแข่งขันกันรุนแรง แต่เราไม่หนักใจ เพราะพฤติกรรมลูกค้าฟิสิกส์บรอดแบนด์ต่างจากมือถือ คือจะไม่ย้ายค่ายง่าย ๆ トラบได้ที่เราส่งเสริมค่าบริการและคุณภาพบริการที่ลูกค้าพึงพอใจ เพราะการจะเปลี่ยนต้องลากสายใหม่ ต้องมีช่างเข้ามาติดตั้ง ซึ่งค่อนข้างยุ่งยาก ทำให้ที่ผ่านมาลูกค้าไหลออกน้อยมาก"

"แคท" ส่งแคมเปญโต้กลับ

และแคทได้มีการเตรียมตัวทีมขายใน 23 จังหวัดเป้าหมายที่คู่แข่งเร่งปูพรมวางโครงข่ายเพื่อรับมือแล้ว พร้อมด้วยโปรโมชั่นพิเศษที่จะเข้าไปเสนอให้ลูกค้าทันทีเพื่อดึงลูกค้าไว้ รวมถึงเข้าไปเสนอให้ลูกค้าใหม่ที่อยู่ในพื้นที่เป้าหมาย

นอกจากนี้ในเดือน ต.ค.นี้ บริการบรอดแบนด์ของแคท ภายใต้แบรนด์ "C Internet" จะมีแคมเปญใหม่ ทั้งค่าบริการที่ยืดหยุ่นกว่าคู่แข่ง คือให้ลูกค้าเลือกสปีดความเร็วในการอัปโหลด และดาวน์โหลดได้ตามต้องการ รวมถึงมีการจัดโปรโมชั่นราคาที่สามารถแข่งขันในตลาดได้ดีขึ้น เพื่อเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้า

ปัจจุบันโครงข่ายบริการ C Internet ครอบคลุมถึงทุกอำเภอทั่วประเทศไทย และมีการลากสายเข้าไปถึงระดับตำบลและหมู่บ้านที่มีความต้องการใช้งาน รวมถึงในพื้นที่ที่มีโครงการพิเศษกับภาครัฐ หรือหน่วยงานท้องถิ่น เมื่อลากสายไปแล้วก็จะมีการทำแคมเปญตลาดเจาะลูกค้ารายย่อยในพื้นที่ดังกล่าวด้วย ซึ่งจะเป็นราคาค่าบริการพิเศษกว่าที่ประชาสัมพันธ์ในสื่อหลักที่กำหนดแฟกเกจความเร็ว 30 Mbps/3 Mbps. ที่ 1,500 บาท/เดือน

"แฟกเกจพิเศษเหล่านี้จะอนุมัติให้ทีมขายในพื้นที่เป้าหมายนำไปเสนอลูกค้าได้ แต่ไม่โปรโมตในสื่อหลัก หรือทำตลาดแมส เพราะกำลังเร่งเจรจากับพันธมิตรเพื่อให้ติดตั้งลากสายไปให้ลูกค้าได้เร็วขึ้น หากใหม่โปรโมตไปจะยิ่งดึงดูดให้ลูกค้าได้ล่าช้า ทำให้ลูกค้าไม่พึงพอใจ จึงเน้นเจาะตามกลุ่มเป้าหมายก่อน ซึ่งลูกค้า C Internet รว 80% อยู่ในต่างจังหวัด ในต้นปีหน้าจะเน้นกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากขึ้น"

สำหรับฐานลูกค้าบรอดแบนด์ของแคทในขณะนี้มีย่อยราว 150,000 ราย สร้างรายได้ให้บริษัทราวพันล้านบาท และตั้งเป้าเพิ่มเป็น 200,000 รายภายในสิ้นปี พร้อมเตรียมขยายโครงข่ายเพิ่มอีก 200,000 พอร์ตให้เสร็จในปีหน้า รองรับการเติบโตของตลาดที่มีการประเมินว่า ตลาดรวมในแต่ละปีจะโต 8-9% ขณะที่แคทตั้งเป้าจะเพิ่มทั้งรายได้ และฐานลูกค้าให้ได้ราว 10-15%

"ทีโอที" ลดเพิ่ม 15-70%

ด้านนางพิมพ์พิมล วงษ์สุวรรณ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สำนักบริหารการตลาด บมจ.ทีโอที เปิดเผย "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ตลาดบรอดแบนด์แข่งขันกันดุเดือดมาระยะหนึ่งแล้ว โดยเฉพาะในหัวเมืองใหญ่ ซึ่งเป็นตลาดใหม่ที่ผู้ประกอบการ

หลายรายเข้าไปขยายฐานลูกค้า ทำให้ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นการแข่งแย่งลูกค้าจากรายเดิมมากกว่า เนื่องจากมีผู้ใช้นานอยู่แล้ว เมื่อมีรายใหม่เข้ามา ยิ่งทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น

โดยที่ผ่านมาทีโอทีปรับกลยุทธ์ด้านราคาเพื่อรักษารฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดมีโปรโมชั่น "สตรอง" เพิ่มความเร็วในการอัปโหลด เช่น แฟกเกจดาวน์โหลด 30 Mbps อัปโหลด 15 Mbps เดือนละ 750 บาท หากเพิ่มบริการ IPTV เพิ่มเงิน 50 บาท เป็น 800 บาทเท่านั้น ทั้งมีโปรโมชั่นพิเศษให้ลูกค้าเดิมในพื้นที่ที่มีการแข่งขันสูง เพื่อป้องกันไม่ให้ลูกค้ายกเลิกบริการไปใช้ของคู่แข่งด้วย

"ลูกค้าทุกวันนี้สร้างคอนเทนต์และแชร์ให้คนอื่นมากขึ้น สปีดอัปโหลดจึงดึงดูดลูกค้าได้ ขณะที่ลูกค้าเก่าในพื้นที่ที่แข่งขันสูง สำนักงานใหญ่ได้อนุมัติโปรโมชั่นพิเศษให้ส่วนลด 15-70% จากราคาปกติ ให้ทีมขายแต่ละพื้นที่ใช้ดุลพินิจตัดสินใจเลือกใช้ได้เพื่อไม่ให้ลูกค้าไหลออกได้ พร้อมกับพยายามกำกับให้มีการอัปเกรดบริการให้ดีขึ้น เพราะหากใช้การสู้ราคากันไปเรื่อย ๆ ทุกฝ่ายจะอยู่ในสภาพหลังชนฝา การคงคุณภาพบริการจึงเป็นเรื่องสำคัญ"

และเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจในบริการมากขึ้น จึงพยายามจะสนใจให้ลูกค้าที่สายอินเทอร์เน็ตผ่านสายทองแดง ADSL เปลี่ยนมาใช้ FTTX ที่เป็นสายไฟเบอร์มากขึ้นด้วย ปัจจุบันลูกค้าบรอดแบนด์ของทีโอทีมีย่อยราว 1.3 ล้านราย ในสิ้นปีตั้งเป้าจะเพิ่มลูกค้าใหม่อีก 2.4 แสนราย

ทรูออนไลน์ยังเป็นเบอร์ 1

ในรายงานผลการดำเนินงานไตรมาส 2/2559 ของกลุ่มทรูระบุว่า การให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ตด้วยความเร็วสูงขึ้นผ่านโครงข่ายไฟเบอร์ และการผสานสินค้าและบริการที่หลากหลายไว้ด้วยกัน ยังเป็นกลยุทธ์สำคัญในการแข่งขัน และทำให้บริการทรูออนไลน์มีลูกค้าเพิ่มขึ้นเป็น 2.6 ล้านราย ผลักดันรายได้บริการบรอดแบนด์ในกลุ่มลูกค้าทั่วไปในไตรมาส 2 เติบโตขึ้น 15% จากปีก่อนหน้า

ขณะที่บริษัท ทริปเปิลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 29 กันยายน - อาทิตย์ 2 ตุลาคม 2559

ปีที่: 39

ฉบับที่: 4875

หน้า: 1 (ซ้าย), 28

Col.Inch: 114.67 **Ad Value:** 154,804.50 **PRValue (x3):** 464,413.50 **คลิป:** สีสี่

หัวข้อข่าว: 'ไฮสปีดเน็ต' เปิดศึกชิงลูกค้าข้ามค่ายถล่มโปรใต้ดิน-หันราคาสปีด 50Mbps เหลือ 699บ.

บรอดแบนด์ 3BB เปิดเผยว่า ในไตรมาส 1/2559 มีลูกค้าทั้งสิ้น 2.102 ล้านราย และในไตรมาส 2/2559 มีลูกค้าเพิ่มขึ้นสุทธิ (Net Additional Subscriber) 120,642 ราย เทียบกับไตรมาส 1 ปี ที่เพิ่มขึ้น 85,773 ราย คิดเป็นการเพิ่มขึ้น 41%

และจากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ระบุว่า ณ สิ้นไตรมาส 1/2559 ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตประจำที่ในไทยมี 6.39 ล้านราย มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง คิดเป็น 31.04% ของครัวเรือน โดยทรูออนไลน์มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด 38.4% ตามด้วย 3BB ที่ 32.3% และทีโอที 22.3% ที่เหลือ 7.1% เป็นผู้ให้บริการรายอื่น ๆ เกือบทั้งหมดมีแนวโน้มของจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้น ยกเว้นทีโอทีที่มีลูกค้าลดลง ขณะที่ค่าบริการที่ผู้บริโภคต้องจ่าย เมื่อคำนวณเป็น Kbps แล้ว อยู่ในระดับ 0.06 บาท/Kbps ตั้งแต่ไตรมาส 3/2558

แนวหน้า

Naew Na
Circulation: 900,000
Ad Rate: 900

Section: โลกธุรกิจ/พลังงาน-ลงทุน

วันที่: พุธที่ 29 กันยายน 2559

ปีที่: 37

ฉบับที่: 12945

Col.Inch: 13.55 Ad Value: 12,195

ภาพข่าว: ก่อิจ ด้านชัยวิจิตร

หน้า: 10(บน)

PRValue (x3): 36,585

คลิป: ขาว-ดำ



ก่อกิจ ด้านชัยวิจิตร รองเลขาธิการ กสทช. เดินทางไปที่สำนักงาน บริษัท เอไอเอส เพื่อตรวจสอบขั้นตอนต่างๆ หลังจากเกิดกรณีร้องเรียนว่า พนักงาน เอไอเอส นำข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า ไปให้บุคคลภายนอก โดยเอไอเอสชี้แจงว่า ที่ห้องทำงานพิเศษ (Control Room) โดยมีพนักงานเพียง 4 คนเท่านั้น ที่มีสิทธิ์เข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าภายในห้องนี้ได้ อย่างไรก็ตาม เอไอเอส ยืนยันจะดำเนินคดีกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับการทำผิดแล้ว

กสทช.สั่งระดับพอ.ขึ้นไปยื่นบัญชีทรัพย์สิน

กสทช. นำร่องกำหนดนโยบายให้ รองเลขาธิการ กสทช. จนถึง ผอ.สำนัก และผู้ที่เกี่ยวข้องยื่นบัญชีทรัพย์สินและ หนี้สิน ดีเด่น 1 ต.ค. สนองคสช.ปราบ ททุจริต

นายฐากร ดัชนีสิทธิ์ เลขาธิการ สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจาย เสี่ยงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม แห่งชาติ หรือ กสทช. เปิดเผยเมื่อเร็วๆ นี้ว่า ขณะนี้สำนักงาน กสทช. ได้ออกคำสั่งเป็นนโยบายการทำงานของสำนักงาน กสทช. โดยให้พนักงานของ กสทช. ที่มี ตำแหน่งดังต่อไปนี้ 1. รองเลขาธิการ กสทช. 2. ผู้เชี่ยวชาญพิเศษ 3. ผู้อำนวยการสำนักงาน กสทช. 4. ผู้อำนวยการสำนักงาน กสทช. ภาค 5. ผู้เชี่ยวชาญ 6. ผู้อำนวยการสำนักงาน กสทช. เขต และ 7. ผู้อำนวยการ ส่วนของสำนักการพัสดุและบริหาร ทรัพย์สิน ยื่นบัญชีแสดงรายการทรัพย์สิน และหนี้สินตามแบบฟอร์มของสำนักงาน ป.ป.ช. ไว้กับสำนักงาน กสทช. โดยกำหนด ระยะเวลาในการยื่นบัญชีดังกล่าวภายใน

ระยะเวลา 180 วัน นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2559

“การดำเนินการดังกล่าว กสทช. ตั้งใจในการที่จะทำให้องค์กรมีความโปร่งใส ทุกขั้นตอนเพื่อตอบสนองนโยบายรัฐบาล และ คสช. ในการดำเนินการปราบปราม การทุจริต โดยได้มีการลงนามความร่วมมือกับสำนักงาน ป.ป.ช. เพื่อเป็นองค์กร แห่งความโปร่งใส”

อนึ่งก่อนหน้านี้ “กองทุนวิจัยและ พัฒนากิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม เพื่อประโยชน์ สาธารณะ” หรือ กทปส. ซึ่งอยู่ภายใต้การ กำกับดูแลของสำนักงาน กสทช. ได้ดำเนินการ ปรับแผนยุทธศาสตร์ใน 5 ปีข้างหน้า ซึ่งจะมมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2560-2564 โดยจะใช้แผนแม่บท ฉบับสมบูรณ์เป็นตัวกำหนดทิศทางคือหรือขอบข่ายวัตถุประสงค์ในการเปิดรับโครงการต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางหลักตามไทยแลนด์ 4.0 โดยมุ่งเน้น 3 ส่วนหลักคือ 1. ด้านการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมที่

ส่งเสริมให้ประชาชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น 2. ด้านการพัฒนาบุคลากร รวมถึงผู้ เกี่ยวข้องให้มีความรู้ ทักษะที่ทันสมัยและ เหมาะกับวิชาชีพของตน และ 3. ด้านการ สื่อสารถึงการดำเนินงานของ กทปส. ที่ โปร่งใสเป็นธรรม สามารถตรวจสอบได้

โดยในปี 2556-2557 ที่ผ่านมากทปส. รายงานว่า ทางคณะกรรมการได้ อนุมัติวงเงินกองทุนวิจัยและพัฒนาฯ ให้ แก่โครงการต่างๆ ที่นำเสนอเข้ามาเพียง 1 ใน 4 ของวงเงินที่จัดสรรให้ทั้งหมด ซึ่ง ก่อให้เกิดประโยชน์ได้ไม่เต็มที่ จากตัวเลข ปี 2556 กทปส. ได้จัดสรรวงเงินกองทุน วิจัยและพัฒนาฯ ในวงเงิน 150 ล้านบาท แต่มีโครงการที่ผ่านการอนุมัติเพียง 10 โครงการ ในวงเงิน 32 ล้านบาท และในปี 2557 มีวงเงินสูงถึง 600 ล้านบาท แต่มี โครงการ ที่ผ่านการอนุมัติเพียง 34 โครงการ ในวงเงิน 159 ล้านบาทเท่านั้น ซึ่งสาเหตุ ส่วนใหญ่เกิดจากโครงการที่นำเสนอเข้า มามีความซ้ำซ้อนกับการกิจที่สำนักงาน กสทช. และ กทปส. ได้ดำเนินการอยู่แล้ว



เงินประจำตำแหน่ง

เห็น ข่าวกว่า “พล.ต.อ.พงศพัช พงษ์เจริญ” รอง ผบ.ตร. ประธานคณะกรรมการขับเคลื่อนและประสานงานการปฏิรูปองค์กรตำรวจ เดินทางมาตรวจเยี่ยม และติดตามการปฏิรูประบบงานสอบสวน การรับแจ้งความ และงานนิติวิทยาศาสตร์ ที่ สน.ราษฎร์บูรณะ

ทำให้ นึกถึงเสียงโอดครวญของพนักงานสอบสวน ถึงเงินประจำตำแหน่งที่ถูกยกเลิกไป และยังไม่ได้กลับคืนมา วันนี้นผมเลยขอเป็นปากเป็นเสียง ให้บรรดาผู้รักษากฎหมาย ที่สวมเครื่องแบบสีทึบให้ซักหน่อย อะไรที่เป็นสิทธิที่ควรได้ต้องให้คนทำงาน อะไรที่ผิดกฎหมาย ก็ไม่ควรควรได้รับ

พูดกันตรง ๆ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ (สตช.) ในยุค “พล.อ.ประวิตร วงษ์สุวรรณ” รองนายกรัฐมนตรี เป็นผู้ดูแลนโยบาย ทำงานกันแบบเกินร้อยเปอร์เซ็นต์ ไม่มีคำว่าเกียจคร้าน สอดประสานกับกองทัพได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เคยถาม “บิ๊กป้อม” ตรง ๆ ว่า เดียวนี้ยังมีสักกี่มึงเชียว ที่เคยอยู่หรือไม่ว่า ท่านบอกว่าไม่อยากให้เรียกคำนี้ เพราะยุคสมัยนี้ ผู้รักษากฎหมายทำงานกันอย่างเต็มที่ ไม่เลือกพรรคไม่มีเลือกพวก ทุกอย่างต้องเป็นไปด้วยประสิทธิภาพ ไม่มีสองมาตรฐาน

ใครที่คิดว่ารัฐบาล พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา จะไม่จริงใจกับการปฏิรูป สตช. ต้องคิดใหม่ หลังจาก หัวหน้า คสช. ใช้อำนาจตามมาตรา 44 ออกคำสั่งเปลี่ยน “สภาการศึกษาโรงเรียนนายตำรวจ” ยกชุด มีผลตั้งแต่วันที่ 9 ก.ย. ที่ผ่านมาเป็นต้นไป

แต่งตั้งให้ นายสุภชัย ยาวะประภาส อดีตคณบดีคณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และเป็นหนึ่งในคณะกรรมการยกร่างรัฐธรรมนูญ เป็น นายกสภาการศึกษา พร้อมด้วย

กรรมการสภาการศึกษาทรงคุณวุฒิชุดใหม่ ประกอบด้วย นายไพฑูริศ เอกจริยกร, นายจักราภิตย์ ธนาคม, นายมนะเกียรติ เจริญผล, พล.ต.ท.เกษมศานต์ โชติชาครพันธุ์, ร.ต.อ.สุธรรม เชื้อประกอบกิจ, พล.ต.อ.ณรงค์ เสวตนันท์, พล.ต.ท.อัมพร จารุจินดา, พล.อ.เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ และนายกมล รอดคล้าย

ส่วน สภาการศึกษาโรงเรียนนายร้อยตำรวจ ชุดเก่า ประกอบด้วย พล.ต.อ.ชิดชัย วรรณสถิตย์ เป็นนายกสภาการศึกษา และกรรมการสภาการศึกษาผู้ทรงคุณวุฒิชุดเดิม ต้องพ้นวาระไปทั้งหมด

ให้เหตุผลของการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ว่า โดยที่สมควรปรับปรุงการบริหารงานของโรงเรียนนายร้อยตำรวจให้มีประสิทธิภาพสอดคล้องกับนโยบายและแนวทางในการปฏิรูปตำรวจ ประกอบกับการผู้ทรงคุณวุฒิของสภาการศึกษาโรงเรียนนายร้อยตำรวจในปัจจุบันใกล้จะครบวาระ 4 ปี และพ้นจากตำแหน่ง จึงสมควรดำเนินการเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องอันจะเป็นประโยชน์ต่อราชการแผ่นดินและการปฏิรูป

“พล.อ.ประยุทธ์” คงมองว่า จะสร้างองค์กรสักกี่ให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของสังคม ต้องเริ่มที่สถาบันการศึกษา ซึ่งก็คือ “โรงเรียนนายร้อยตำรวจสามพราน”

สมัย “ระบอบทักษิณ” เรื่องอำนาจ วางบุคคลที่ไว้วางใจในตำแหน่งที่เกี่ยวข้องกับแวดวงสีทึบไว้ทั้งหมด แม้กระทั่ง “พล.ต.อ.สุรธรรม สุวรรณเวช” นายกสมาคมตำรวจ ก็ถูกมองว่า มีความสัมพันธ์พิเศษกับกลุ่มอำนาจเก่า ด้วยหวังใช้ สตช.ไว้เป็นฐานการเมือง

ขอปิดท้ายด้วยการแนะนำหนังสือดี ๆ ชื่อ “โรคแมวปฏิรูปตำรวจ” จาก “คุณปรัชญาชัย ดัชฎยานุวัตร” ในฐานะบรรณาธิการ ต้องบอกว่า อ่านแล้ววางไม่ลงจริง ๆ แะเห็นนักวิชาการแต่ละคน ไม่ว่าจะเป็น ศ.ดร.คณิต ณ นคร ศ.ดร.อุดม รัฐอมฤต ศ.ดร.สังจิต พิริยะรังสรรค์ ส่วนกานินเขียนโดย ดร.อาทิตย์ อุไรรัตน์ พล.ร.อ.พะจุณณ์ ตามประทีป

แถมยังมีข้อเสนอ เรื่องการปฏิรูป สตช. อีกด้วย วันหลังผมจะนำเสนอรายละเอียดให้ได้รับรู้กัน แต่วันนี้ใครอยากอ่านความเห็นที่มีประโยชน์กับแวดวงสีทึบ ก็ต้องหามาเก็บไว้เป็นสมบัติประจำบ้าน.

“เขื่อนยันร”



เงินประจำตำแหน่ง

เห็น ข่าวกว่า “พล.ต.อ.พงศพัทธ์ พงษ์เจริญ” รอง ผบ.ตร. ประธานคณะกรรมการขับเคลื่อนและประสานงานการปฏิรูปองค์กรตำรวจ เดินทางมาตรวจเยี่ยม และติดตามการปฏิรูประบบงานสอบสวน การรับแจ้งความ และงานนิติวิทยาศาสตร์ ที่ สน.ราษฎร์บูรณะ

ทำให้นึกถึงเงาครวญของพนักงานสอบสวน ถึงเงินประจำตำแหน่งที่ถูกยกเลิกไป และยังไม่ได้กลับคืนมา วันนี้ผมเลยขอเป็นปากเป็นเสียง ให้บรรดาผู้รักษากฎหมาย ที่สวมเครื่องแบบสีฟ้าให้ซักหน่อย อะไรที่เป็นสิทธิที่ควรได้ต้องให้คนทำงาน อะไรที่ผิดกฎหมาย ก็ไม่ควรควรได้รับ

พูดกันตรง ๆ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ (สตช.) ในยุค “พล.อ.ประวิตร วงษ์สุวรรณ” รองนายกรัฐมนตรี เป็นผู้ดูแลนโยบาย ทำงานกันแบบเกินร้อยเปอร์เซ็นต์ ไม่มีคำว่าเกียจคร้าน สอดประสานกับกองทัพได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เคยถาม “บิ๊กป้อม” ตรง ๆ ว่า เดียวนี้ยังมีสักกี่มึงเชียวที่อยู่ในอีกหรือไม่ ท่านบอกว่าไม่อยากให้เรียกคำนี้ เพราะยุคสมัยนี้ ผู้รักษากฎหมายทำงานกันอย่างเต็มที่ ไม่เลือกพรรคไม่มีเลือกพวก ทุกอย่างต้องเป็นไปด้วยประสิทธิภาพ ไม่มีสองมาตรฐาน

ใครที่คิดว่ารัฐบาล พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา จะไม่จริงใจกับการปฏิรูป สตช. ต้องคิดใหม่ หลังจาก หัวหน้า คสช. ใช้อำนาจตามมาตรา 44 ออกคำสั่งเปลี่ยน “สภาการศึกษาโรงเรียนนายตำรวจ” ยกชุด มีผลตั้งแต่วันที่ 9 ก.ย. ที่ผ่านมาเป็นต้นไป

แต่งตั้งให้ นายสุชัย ยาวะประภาส อดีตอธิการบดี คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และเป็นหนึ่งในคณะกรรมการยกร่างรัฐธรรมนูญ เป็น นายกสภาการศึกษา พร้อมด้วย

กรรมการสภาการศึกษาทรงคุณวุฒิชุดใหม่ ประกอบด้วย นายไพฑูริศ เอกจริยกร, นายจักราติย์ ธนาคม, นายมนะเกียรติ เจริญผล, พล.ต.ท.เกษมศานต์ โชติชาครพันธุ์, ร.ต.อ.สุธรรม เชื้อประกอบกิจ, พล.ต.อ.ณรงค์ เสวตนันท์, พล.ต.ท.อัมพร จารุจินดา, พล.อ.เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ และนายกมล รอดคล้าย

ส่วน สภาการศึกษาโรงเรียนนายร้อยตำรวจ ชุดเก่า ประกอบด้วย พล.ต.อ.ชิดชัย วรรณสถิตย์ เป็นนายกสภาการศึกษา และกรรมการสภาการศึกษาผู้ทรงคุณวุฒิชุดเดิม ต้องพ้นวาระไปทั้งหมด

ให้เหตุผลของการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ว่า โดยที่สมควรปรับปรุงการบริหารงานของโรงเรียนนายร้อยตำรวจให้มีประสิทธิภาพสอดคล้องกับนโยบายและแนวทางในการปฏิรูปตำรวจ ประกอบกับการผู้ทรงคุณวุฒิของสภาการศึกษาโรงเรียนนายร้อยตำรวจในปัจจุบันใกล้จะครบวาระ 4 ปี และพ้นจากตำแหน่ง จึงสมควรดำเนินการเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องอันจะเป็นประโยชน์ต่อราชการแผ่นดินและการปฏิรูป

“พล.อ.ประยุทธ์” คงมองว่า จะสร้างองค์กรสักกี่ให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของสังคม ต้องเริ่มที่สถาบันการศึกษา ซึ่งก็คือ “โรงเรียนนายร้อยตำรวจสามพราน”

สมัย “ระบอบทักษิณ” เรื่องอำนาจ วางบุคคลที่ไว้วางใจในตำแหน่งที่เกี่ยวข้องกับแวดวงสีเทาไว้ทั้งหมด แม้กระทั่ง “พล.ต.อ.สุรธรรม สุวรรณเวช” นายกสมาคมตำรวจ ก็ถูกมองว่า มีความสัมพันธ์พิเศษกับกลุ่มอำนาจเก่า ด้วยหวังใช้ สตช.ไว้เป็นฐานการเมือง

ขอปิดท้ายด้วยการแนะนำหนังสือดี ๆ ชื่อ “โรคแมวปฏิรูปตำรวจ” จาก “คุณปรัชญาชัย ดัชฎยานุวัตร” ในฐานะบรรณาธิการ ต้องบอกว่า อ่านแล้ววางไม่ลงจริง ๆ แะเห็นนักวิชาการแต่ละคน ไม่ว่าจะเป็น ศ.ดร.คณิต ณ นคร ศ.ดร.อุดม รัฐอมฤต ศ.ดร.สังคีต พิริยะรังสรรค์ ส่วนก้านิยมเขียนโดย ดร.อาทิตย์ อุไรรัตน์ พล.ร.อ.พะจุณณ์ ตามประทีป

แถมยังมีข้อเสนอ เรื่องการปฏิรูป สตช. อีกด้วย วันหลังผมจะนำเสนอรายละเอียดให้ได้รับรู้กัน แต่วันนี้ใครอยากอ่านความเห็นที่มีประโยชน์กับแวดวงสีเทา ก็ต้องหามาเก็บไว้เป็นสมบัติประจำบ้าน.

“เขื่อนยันร”

ย้ำใหญ่การเมือง

●...คนไทยไม่ทิ้งกัน “บังมาด มิรู้ฮิม” สามารถระดมอติตส.ส.กทพ.ป.ป. ในฐานะประธานมูลนิธิเพื่อศูนย์กลางอิสลามฯ ออกปากอยากช่วยเหลือครอบครัวผู้ประสบอุบัติเหตุเรือล่มที่ จ.พระนครศรีอยุธยา กับเพื่อนฝูงในไลน์กลุ่ม “รวมใจเพื่อนสามารด” ไม่ถึงสัปดาห์ระดมไปช่วย 8 แสนบาทเศษ แ่วว่าจะมีอีกรอบ จิตใจช่างดีงาม... ● “เคอะมาร์ช” พ.อ.ดร.เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ รองประธาน กสทช. เพิ่งได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ รร.นายร้อยตำรวจ ล่าสุดได้รางวัล “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2016”

จากมูลนิธิสภากาชาดและเทคโนโลยีสื่อ (มสท.) รับได้เกียรติยศจาก พล.อ.พิจิตร กุลละวณิชย์ องคมนตรี ดาวฤกษ์มีแสงในตัว... ● ปีที่ผ่านมา ถือว่าพรรคจะเปิดรับฟังความเห็นตัวแทนพรรคการเมือง เกี่ยวกับการร่างกฎหมายลูก แต่ถึงเวลาให้พูดแค่ 4 ชั่วโมงที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะกฎหมาย กต.ที่ต้องกรองกลืนเข้าสู่อำนาจยิ่งน่าจะช่วยกัน คิดช่วยกันทำ... ● ทำมาเพื่อวงการกีฬาต่อเนื่องล่าสุด สมาคมวิชาชีพนักจัดรายการวิทยุ-โทรทัศน์ไทย มอบรางวัลเพชรนกสาขาศาเทียรติภูมิแผ่นดินให้ “บิกแ๊ะ” ธีรชัย วุฒิธรรม พร้อม “น้องเมย์” รัชนก-อินทนนท์ นักแบดสาวแชมป์เปอร์สตาร์ เป็นเกียรติยศของคนทำงานเพื่อส่วนรวม... ●



ทะลวงเกม 'JAS' ดันหาพันธมิตรทำมือถือ

รายงาน

■ โต๊ะข่าวไอที

ก รัตน์ “พิชญ์ โพธารามิก” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ตั้งโต๊ะซื้อหุ้น JAS คืนทั้งหมดด้วยวิธีการทำคำเสนอซื้อหุ้นต่อผู้ถือหุ้นทั่วไป (TENDER OFFER) มูลค่าทั้งสิ้น 4.25 หมื่นล้านบาท ด้วยราคา 7.25 บาทต่อหุ้น และใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญชุดที่ 3 (JAS-W3) หน่วยละ 3.68 บาท มีธนาคารไทยพาณิชย์ เป็นผู้สนับสนุนด้านการเงิน การตั้งโต๊ะซื้อหุ้นคืนทั้งหมดครั้งนี้ยังเป็นปริศนา แม้ “พิชญ์” ออกมาประกาศว่า ไม่ควบ (ไม่ควบบรรณกิจการ) ไม่ขาย ไม่ออก (ไม่ออกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) และลดทุน (ลดทุนจดทะเบียน)

หากแต่สุดท้ายธุรกิจของ “พิชญ์” ที่มีอยู่อย่างอินเทอร์เน็ตแบรนด์ 3BB อยู่ภายใต้การบริหารของ บริษัท ทริปเปิ้ลที่โปรดแบรนด์ จำกัด (มหาชน) ต้องต่อยอดกับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ เพราะไม่อย่างนั้น “พิชญ์” คงไม่ลงทุนลงแรงเข้าประมูลคลื่นความถี่ 900 เมกะเฮิร์ตซ์เพื่อให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 4 จี และโดนริบเงินประกันมูลค่า 644 ล้านบาท

ต่อยอดค่ายมือถือ

อย่างไรก็ตามกรณีของ 3BB ก็เป็นพันธมิตรกับมือถือค่ายเบอร์หนึ่ง หรือ เอไอเอส บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) รวมไปถึง ดีแทค หรือ บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด ล่าสุดก็เป็นพันธมิตรกับโมโน เทคโนโลยี จัดกิจกรรม “เชียร์มันส์ สั่นแอนฟิลด์ เท็นฟ้าชมศึก ลิเวอร์พูล Vs เอฟเวอร์ตัน ถึงอังกฤษ” เพื่อค้นหาผู้โชคดีสาวหงส์แดงชาวไทย บินลัดฟ้าไปเชียร์มันส์สั่น ณ สนามแอนฟิลด์

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บริษัท โมโน

เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นธุรกิจด้านทีวีดิจิตอล ภายใต้ช่อง “MONO29” อยู่ภายใต้การขายคาของ “JAS” ซึ่งในปีนี้ตั้งเป้ารายได้ด้านบันเทิงไว้ที่ 50% รองลงมาอันดับ 2 คือ ธุรกิจด้านโมบาย และอินเทอร์เน็ต สัดส่วนอยู่ที่ 40%

นักวิเคราะห์ลั่นควบรวบ

แน่นอนว่าการตั้งโต๊ะรับซื้อหุ้นคืนทั้งหมดของ “JAS” ครั้งนี้หลายคนต้องมีความสงสัยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะวิธีการที่ “พิชญ์” ทำอยู่ในขณะนี้ คือ การเตรียมตัวขายหุ้นหาพันธมิตรมาต่อยอดธุรกิจ

ก่อนหน้านี้ นายสุวัฒน์ วัฒนพรพรหม นักวิเคราะห์บริษัทหลักทรัพย์(บล.) เอเซีย พลัส จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า จากการที่นายพิชญ์ ผู้ถือหุ้นใหญ่ JAS ประกาศทำคำเสนอซื้อหุ้นทั้งหมดที่ 7.25 บาท ซึ่งเป็นราคาที่สูง สะท้อนถึงความต้องการถือหุ้นมากขึ้น เพิ่มความคล่องตัวในการบริหาร

หากพิจารณาจากแนวโน้มธุรกิจ



อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในระยะยาวที่ไม่
สดใสจึงนำมาสู่การคาดหมายว่าอาจมีความ
สนใจจากผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือที่จะ
มาซื้อ JAS (ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตอันดับ
2) ไปต่อยอดธุรกิจในอนาคต ทั้งนี้ เอไอ
เอส และดีแทค น่าจะได้ประโยชน์จากการ
ผนึกกำลัง (Synergy) ชัดเจนใกล้เคียงกัน
ส่วนทรูอาจมองไปถึงการกีดกันคู่แข่ง
สำหรับจุดที่ต้องพิจารณาจากนี้
คือ ความตั้งใจของนายพิชัย ที่ว่าต้องการ
ขายกิจการ หรือต้องการมีส่วนร่วมบริหาร
โดยในกรณีแรก ฐานะการเงินดีแทค และ
ทรู ยังไม่น่าจะพร้อมนัก

อย่างไรก็ตาม หากนายพิชัยยัง
ต้องการมีส่วนร่วมกับธุรกิจต่อไป การ
ควบรวมกับดีแทคน่าจะเป็นอีกทางเลือก
หนึ่ง เพราะเพิ่มโอกาสอยู่รอดในธุรกิจ
สื่อสารที่มากขึ้น โดยทั้ง 2 ฝ่ายจะได้ธุรกิจ
ที่ยังขาดอยู่มาเติมเต็ม อีกทั้งเหมาะกับ
ดีแทค ที่มีข้อจำกัดทางฐานะการเงิน
ปัจจุบันที่อ่อนแอขึ้น เพราะไม่ต้องใช้เงิน
ทุนก้อนใหญ่

“ดีแทค” เผยไม่มีการเจรจา

ขณะที่แหล่งข่าวระดับสูงจาก
บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น
จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ไม่เคยมีการ
เจรจาในเรื่องนี้แต่อย่างใด

“มหาชน” ซื้อมูลงรายใหญ่

ด้านนายชาญ บูลกุล หรือ
มหาชนลี ประธานกรรมการบริหาร บมจ.
บรู๊คเคอร์ กรุ๊ป (BROOK) ในฐานะที่ปรึกษา
การเงินกลุ่มจัสมินฯ ยืนยันกับ “ฐาน
เศรษฐกิจ” ว่า การทำเทรนด์ออฟเฟอร์
ครั้งนี้ JAS ต้องการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่
เท่านั้น และ JAS จะทำธุรกิจทางด้าน
อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ “3BB” เท่านั้น

อย่างไรก็ตามธุรกิจอินเทอร์เน็ตมี
ส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับ 2 มีผู้ใช้
บริการมากกว่า 2 ล้านราย ที่สำคัญมีไฟ
เบอร์ออฟดีกกระจายให้บริการครอบคลุม
ทั่วประเทศถึง 8 หมื่นหมู่บ้านอยู่ในขณะ
นี้ ดังนั้นในปี 2560 จำนวนผู้ใช้บริการของ
3BB จะเพิ่มขึ้นเป็น 3 ล้านรายอย่างแน่นอน

“เรานัดเรื่อง อินเทอร์เน็ต ก็
นำร่องไปเลยเอาสิ่งที่เราเชี่ยวชาญ” นาย
ชาญกล่าว

แม้ตอนนี้ JAS จะถูกขึ้นบัญชีดำ
จาก กสทช.(คณะกรรมการกิจการกระจาย
เสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม
แห่งชาติ) เนื่องจากไม่มาชำระค่าประมูล
คลื่นความถี่ 900 เมกะเฮิรตซ์

แต่ในโครงสร้างธุรกิจอื่น ๆ อย่าง
บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และ บริษัท
กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เปิด
ทางให้เอกชนสามารถยื่นขอเป็นผู้ให้
บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบไม่มีโครง
ข่ายของตัวเองได้ รวมไปถึงการซื้อ-ขาย
หุ้นให้กับกลุ่มทุนสื่อสาร ก็ได้มีข้อจำกัด
ในเรื่องนี้

สุดท้ายแล้ว “JAS” หนีไม่พ้น
ต้องหาพันธมิตรกลุ่มทุนสื่อสารรายใด
รายหนึ่งเพื่อให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่
อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

เพราะลำพังแค่ 3BB จะสร้างราย
ได้ให้ธุรกิจกลุ่ม “JAS” มั่งคั่งได้อย่างไร
งานนี้คาดติดตาม

What is a news hound to do when everybody can be a (watch) dog?



When I was asked to talk to members of the Radio and TV Reporters Association recently, the suggested topic was something along these lines: Now that everybody can be a reporter, how should professional journalists adapt to survive?

I changed the subject to, "Yes, now everybody can be a (watch) dog!" in the hope of provoking angry reactions from the audience. The only reaction was from a non-journalist who stood up to make a general statement about the lack of ethics among journalists. The ensuing silence was deafening and scary.

I was scared because my presentation made clear that the future for Thai journalists is bleak because there is very little concrete attempt to get out of the comfort zone of daily routine reporting, despite warnings that emerged as early as a decade ago that a "business as usual" attitude among reporters would spell doom for their career.

I expected some journalists in the audience to prove me wrong – to point out that the new generation were at least using social media in their work. I was hoping I was mistaken – or that I had lost touch with developments in the local media scene. I was even more frightened to see heads nodding while I predicted that things would get worse before they got better.

The general quality of editorial content, especially on television, I pointed out, was declining markedly. Yet just a few years ago, when it was announced the country was going digital and that analog TV was to be replaced by 24 new digital TV channels, hopes had been high.

That historic move was designed to put an end to the "monopoly" of content and advertising revenue for the six analog stations. With new, more transparent competition, the field should have been wide open for the best and brightest in

electronic media to fight their way to the top with quality journalism.

It was also hoped that on a level playing field, all the new TV stations would devote their budget to training the best personnel, both on and off screen, and let the best win out.

The first major blow to these hopes came when the National Broadcasting Commission, empowered to oversee the changeover, was blamed for failing to provide the necessary technical support to enable the whole country to access the digital channels.

Then came the real disastrous misstep. Most of the new digital station owners didn't have any real plans to train a new batch of TV personnel in the whole range of

expertise needed – from reporting teams, anchors and producers to editors, technicians and so on.

Budget planning was haphazard at best. Having fallen prey to an obsession with viewer ratings whose accuracy and methodology had always been questioned, most TV operators went all out to bid for rights to foreign content, including movies, game shows, series and live sports broadcasts.

Instead of nurturing their own talents on screen, the broadcasters opted to raid other stations for personnel. Instead of concentrating on improving the content by raising the professional standards of their human resources, they spent heavily on software programmes to produce "immersive" graphics that didn't necessarily improve the ratings.

If you had expected the content quality on digital television screens to rise by 24 times in line with the number of stations, you were in for a major dis-

appointment. In fact, by my own estimate, the average index of quality has fallen so much that you could say it has been divided by 24 instead.

Of course, competition was fierce and brutal – but not over quality content. The fight was for ratings – and the daily ratings reports were the only yardstick that TV executives were using to make decisions on their programming. The result? Dumbing down of all news programmes by going for blood, murder and rape. The "what bleeds leads" practice has come back to haunt most TV producers and reporters.

Talk of "reinventing" the newsroom has surfaced here and there, but real actions in that direction have been few and far between. The call to "disrupt yourself before outside forces disrupt you" has in most cases fallen on deaf ears.

Of course, most people in the news business realise they are no longer "the only dog in the soi", as was the case for decades. They realise change was inevitable. They may be waiting for some real action from higher up the ladder – which hasn't been all that clear or direct. There is confusion, fear, and the false hope that things won't be as bad as the doomsayers say.

The old watchdog that is getting increasingly nervous and barking up the wrong tree isn't likely to offer a real solution.

เฮียฮ้อ

ปรับเกม...ช่อง 8

ทวิตติงทลเหมือนวงมาราธอน

u.4

สุรัชย์ เชนรุชิตศักดิ์

'เฮียฮ้อ' ปรับเกม...ช่อง 8

“ทวิตติงทล” สร้างการเปลี่ยนแปลงธุรกิจทีวี สันยุคผูกขาดด้วยจำนวน 24 ช่อง สูญุดการแข่งขันเสรี สร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการรายใหม่ ก้าวสู่ปีที่ 3 แนวรบธุรกิจทุกช่องขัดเจนนั่น กลไกตลาดชี้ชะตาว่าช่องไหนจะอยู่รอด ช่องไหนต้องยอมโยนผ้าขาวยอมแพ้

“ประชาชาติธุรกิจ” สัมภาษณ์ “สุรัชย์ เชนรุชิตศักดิ์” หรือ “เฮียฮ้อ” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) ที่เคยประกาศ “ช่อง 8” จะเป็น “ช่องเดียว” ที่ “กำไร” ในปีแรกที่ย่ออากาศ

● ทวิตติงทล ขึ้นปีที่ 3 เป็นอย่างไร

การแข่งขันสมรภูมินี้รุนแรงขึ้นทุก ๆ ปี โดยเฉพาะพื้นที่การแข่งขันของช่องที่มีเรตติ้ง 5 อันดับแรก อุตสาหกรรมทีวีขณะนี้ถือว่า ขัดเจนนั่น แต่ละครายเริ่มปรับตัวได้ หาพิชิตกันเองของตัวเอง เจอ ทุกช่องขัดเจนนั่นกลุ่มผู้ชมคือใครจะยืนอย่างไร และทวิตติงทลกลายเป็น

ตลาดของผู้ชมอย่างสมบูรณ์ว่าจะเลือกหรือไม่เลือกช่องไหน ระบบผูกขาดที่มีฟรีทีวี 6 ช่องหายไป การแข่งขันเปิดกว้างขึ้น รวดเร็วขึ้น ทำให้การเปลี่ยนแปลงทุกอย่างก็ต้องเร็วขึ้น

● เศรษฐกิจปีนี้ไม่ดี ส่งผลกระทบกับเม็ดเงินโฆษณาที่ไว้มากน้อยแค่ไหน
ทวิตติงทลเกิดขึ้นในช่วงที่สภาพเศรษฐกิจไม่เอื้อ จำนวนช่องเพิ่มขึ้นแต่เม็ดเงินโฆษณาผ่านสื่อทีวีเป็นเค็กก่อนเดิม ไม่ได้ขึ้น ในแง่ผู้ชมก็เท่าเดิมเท่ากับทีวีไม่เพียงถูกแย่งเม็ดเงินโฆษณาเท่านั้น แต่ต้องชิงความสนใจจากผู้ชมจากสื่ออื่นด้วย เกมนี้จึงไม่ง่าย แต่ต้องละเอียดรอบคอบขึ้น คอนเทนต์ต้องโดนใจ

ทวิตติงทลเริ่มออนแอร์ในช่วงเศรษฐกิจไม่ดี สภาพแวดล้อมไม่เอื้อ อีกทั้งเป็นรอยต่อทางการเมือง ผ่านมาเกือบ 3 ปีเริ่มเห็นแล้วว่าใครอยู่ได้ หรือรายไหนน่าจะยืนต่อในระยะยาวไม่ไหว เพราะทีวีเป็นธุรกิจระยะยาว เหมือนการวิ่งมาราธอน การเดินทางต้องมีการวางแผน มี

กลยุทธ์ และมีแนวทางที่ต้องปรับให้สอดคล้องกับสิ่งที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ

● การแข่งขันแบบเกมยาวของธุรกิจทีวีเป็นอย่างไร

ขณะนี้ชัดเจนว่า ช่องที่เกาะกลุ่มมีเรตติ้ง 5 อันดับแรก ยืนอยู่บนธุรกิจนี้ได้ แต่ที่เหลืออีก 10 กว่าช่อง จะหายไปจากตลาด

ต้องยอมรับว่าเรตติ้งเป็นตัวตั้งต้นที่สำคัญของธุรกิจทีวี ใครจะแพ้ ชนะวัดกันที่เรตติ้ง แต่เรตติ้งไม่ได้ชี้ว่าช่องนั้นจะอยู่รอด เพราะผลลัพธ์ของเรตติ้งต้องสอดคล้องกับแผนลงทุน การได้มาของเรตติ้งต้องลงทุนมหาศาล จากคอนเทนต์ที่ใส่ไปเพื่อดึงความสนใจจากผู้ชม ซึ่งช่วงเริ่มต้นหลายช่องใส่คอนเทนต์เต็มที่ เพื่อช่วงชิงเรตติ้งจนเกาะกลุ่มมีเรตติ้งท็อป 5 มีฐานผู้ชมหนาแน่น ต่อมาในการทำธุรกิจระยะยาวได้ ช่อง 8 ถือว่ามีเรตติ้งอยู่ท็อป 5 เป็นตำแหน่งที่สามารถแชร์เม็ดเงินโฆษณาจากตลาดได้แล้ว และอาจจะไม่ต้องเดินเร็วมาก แต่ต้องใส่คอนเทนต์ให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้ชม ช่อง 8 เหมือนตัวแทนของอาร์เอสในการแข่งวิ่งมาราธอน ต้องเตรียมตัวให้พร้อมเพื่อสนับสนุนให้ช่อง 8 เป็นนักวิ่งมาราธอนที่สามารถ

วิ่งไปสู่เป้าหมาย

เรตติ้งที่ได้ต้องสัมพันธ์กับการลงทุน และผลประกอบการ หากช่องนั้นมีเรตติ้งท็อป 5 แต่ขาดทุน ขณะที่ยังมีเรตติ้งไม่ต่ำลง แต่กำไร ก็ต้องมองระยะยาวอีกว่าช่องที่เรตติ้งดีแต่ขาดทุนจะอยู่ได้นานเท่าไร ส่วนช่องที่เรตติ้งน้อยแต่มีกำไรน่าจะอยู่ได้ ยอมรับว่าช่องที่มีเรตติ้งระดับกลางถึงล่างยังน่าเป็นห่วง

● การเปลี่ยนจากทีวีแอนะล็อกสู่ทีวีดิจิทัล ในมุมมองของผู้ประกอบการ

การเปลี่ยนผ่านจากทีวีแอนะล็อกสู่ทีวีดิจิทัลของไทยถือว่ารวดเร็วหลายประเทศ แต่ก็ยังมีปัญหาเกิดขึ้นระหว่างทาง มีการฟ้องเรียกค่าเสียหายของช่องต่าง ๆ กับคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)



สุรชัย เชษฐโชติศักดิ์

หรือเสนอแผนเยียวยา เช่น คืนช่องเปลี่ยนผู้ถือใบอนุญาต ซึ่งเป็นสิทธิ์ที่ผู้ประกอบการสามารถทำได้ แต่หากจะแก้ไขกติกาหรือสร้างแนวทางอะไรต้องเป็นธรรมแก่ทุกกลุ่ม

ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น พิจารณาได้ 2 มุม คือ การที่ กสทช.เข้ามาช่วยแก้ปัญหา ก็เป็นการแสดงความรับผิดชอบเป็นแนวทางที่ดี อีกมุมคือ ช่วงก่อนการประมูลทีวีดิจิทัล ผู้เข้าร่วมประมูลรับรู้กติกาเท่ากัน และเชื่อว่าก่อนประมูลทุกช่องต่างประเมินความเสี่ยงมาแล้ว

● แสดงว่าทุกช่องต่างประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจมาแล้ว

เชื่อว่าก่อนประมูล ทุกคนต่างประเมินมาแล้วว่า ราคาแค่ไหนถึงจะสามารถประมูลได้ หากพิจารณาจากใบอนุญาต ถือว่าไม่สูง เช่น อาร์เอสประมูลมา 2,265 ล้านบาท ตลอดอายุใบอนุญาต 15 ปี เฉลี่ยจะต้องจ่ายค่าใบอนุญาตประมาณ 151 ล้านบาทต่อปี ถือว่าไม่แพง ขณะที่ความเป็นจริงสิ่งที่จะต้องมากกว่านั้นคือ ค่าคอนเทนต์ ค่าผลิต ค่าโครงข่าย บริหารจัดการต่าง ๆ ซึ่งอาร์เอสต้องไถ่ลงทุน 1,500 ล้านบาทต่อปี ทั้งหมดถือเป็นต้นทุนที่หลายช่องต้องประเมินมาด้วย

ถ้าย้อนกลับไปช่วงประมูล ขณะนั้นก็มีช่องทีวี ทั้งดาวเทียม เคเบิลทีวีกว่า 100 ช่องอยู่ในตลาด ความเป็นจริงแล้ว กสทช.จะกำหนดให้มีมากกว่า 24 ช่องก็ได้ แต่ใครจะอยู่รอดหรือไม่รอดก็เป็นอีกเรื่อง ท้ายที่สุดกลไกตลาดจะเป็นตัวกำหนด เพราะการชนะประมูลได้ใบอนุญาตทีวีดิจิทัลมาได้การันตีว่าจะประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้

● วางยุทธศาสตร์ธุรกิจทีวีอย่างไร

จะเดินตามยุทธศาสตร์หลักที่วางไว้ เพราะนี่คือเกมยาว ผ่านมา 3 ปี ผลลัพธ์คือช่อง 8 มีเรตติ้งติดท็อป 5 เป็นสิ่งที่บริษัทพอใจระดับหนึ่ง เพราะอยู่บนเงื่อนไขของผลประกอบการที่ดี เรียกว่าปีแรกที่ออกอากาศช่อง 8 มีกำไรทันทีเพราะแยกจากช่องทีวีดาวเทียมมาออกอากาศบนทีวีดิจิทัล ปี 2 ก็ยังมีกำไรต่อเนื่อง ส่วนปีที่ 3 ถ้าไรอาจจะไม่มากนักเพราะต้องลงทุนใหม่อีกครั้ง ปีที่ 4 คาดว่ากำไรและเรตติ้งของช่องจะเติบโต ตั้งเป้าหมายว่าจะมีเรตติ้งติดท็อป 3 สันนิษฐานว่าจะมีฐานผู้ชมเพิ่มเป็น 400,000 คนต่อวัน จากปัจจุบัน 360,000-370,000 คนต่อวัน

● โฟกัสที่ช่อง 8 ถือว่าเดินมาถูกทาง

โฟกัสที่ช่อง 8 วันนี้ชัดเจนว่า กลุ่มเป้าหมายเป็นใคร และนำเสนอคอนเทนต์อะไร ภายใต้แนวคิด "ช่อง 8

ทีวีของคน" คอนเทนต์ที่ช่อง 8 โดดเด่นแบ่ง 4 กลุ่ม ได้แก่ กีฬา มีมวยเป็นหัวหอกหลัก ทั้ง 8 แม็กซีมวยไทย เดอะแชมเปียนมวยไทยตัดเชือก รายการข่าว ด้วยรูปแบบการนำเสนอแตกต่าง กลุ่มบันเทิง และละคร ที่มีจุดยืนชัดเจนตั้งแต่ต้น มีแคแรกเตอร์ชัดเจน เนื้อหาเข้าใจง่าย ทำให้มีกลุ่มลูกค้า (สินค้า) ที่ชัดเจน และเดือนตุลาคมนี้เตรียมจะปรับผังอีกครั้ง แต่เป็นการปรับผังย่อย ๆ ไม่ได้เปลี่ยนเวลาเพราะลงตัวแล้ว เปลี่ยนเฉพาะรายการบางส่วนให้ตรงกับความสนใจผู้ชม

วันนี้การเปลี่ยนผังใหญ่ของช่อง 8 ไม่มีแล้ว แต่เป็นการเปลี่ยนรายการใหม่แทนที่รายการเก่า เพราะตลาดเปลี่ยนเร็ว คนดูไม่มีลoyalตี้ ถ้ารายการไม่แข็งแรง ไม่ตรงคนดู ก็ต้องเปลี่ยนหรือแก้ไขให้เร็ว ไม่อย่างนั้นก็ไม่ทันกับสิ่งที่เกิดขึ้น

กันหุ้

Tan Hoon
Circulation: 120,000
Ad Rate: 550

Section: First Section/ทำเนียบทันหุ้

วันที่: พฤษภดี 29 กันยายน 2559

ปีที: 13

ฉบับที: 3104

Col.Inch: 17.47 Ad Value: 9,608.50

หน้า: 18(บนซ้าย)

PRValue (x3): 28,825.50

คลิป: ขาว-ดำ

ภาพขาว: ทำเนียบทันหุ้: สนับสน

ทำเนียบกับหุ้

ทำเนียบกับหุ้



สับสน : บมจ.สามารถ ไอ-โมบาย ร่วมกับศูนย์อินเทอร์เน็ตชุมชน USO NET จำนวน 20 แห่ง ใน 16 จังหวัดทั่วประเทศ โดย กสทช. ได้จัดโครงการจิตอาสาเพื่อสังคม NIV รุ่นที่ 3 ประจำปี 2559 โดยทางผู้บริหารและพนักงาน ไอ-โมบาย ได้เดินทางไปร่วม กิจกรรม พร้อมมอบโทรศัพท์มือถือ i-mobile IQ 5.8 DTV พร้อมซิมโอเพ่น 40 เลขหมาย ให้กับอาสาสมัครในโครงการเพื่อเป็นสื่อในการให้ความรู้ด้านเทคโนโลยีให้กับชุมชน ที่จ.ปทุมธานี

เรียงคน มาเป็นข่าว



เยี่ยมเยียน - ไพรัช วรปานิ กรรมการอัยการ ให้การต้อนรับ ทรงพล สงวนจิตตร ประธานรุ่น อช.51 ในโอกาสนำคณะศิษย์ คองทอง ผู้สอบอัยการปี 2559 ได้ที่ 1 พร้อมเพื่อนๆ อัยการในรุ่น เข้าเยี่ยมพบ เพื่อขอแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ โดยได้รับคำแนะนำให้ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรมเป็นสัจจะ ที่ห้องประชุมสำนักงาน กสทช. เมื่อเร็วๆ นี้

เรียงคน มาเป็นข่าว



เยี่ยมเยียน - ไพรัช วรปานิ กรรมการอัยการ ให้การต้อนรับ ทรงพล สงวนจิตตร ประธานรุ่น อช.51 ในโอกาสนำคณะศิษย์ คองทอง ผู้สอบอัยการปี 2559 ได้ที่ 1 พร้อมเพื่อนๆ อัยการในรุ่น เข้าเยี่ยมพบ เพื่อขอแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ โดยได้รับคำแนะนำให้ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรมเป็นสัจจะ ที่ห้องประชุมสำนักงาน กสทช. เมื่อเร็วๆ นี้