

กสทช.พร้อมสู้คดี 'พีชทีวี' ผิดซ้ำซาก บีโฆษณาขายยา

สายลม • กสทช.พร้อมสู้คดี 5 ช่องทีวีดิจิทัลฟ้อง ขณะทีบอร์ด กสท.เล็งถกกรณีช่องพีชทีวีพบเพิ่ม 4 รายการ เนื้อหาไม่เหมาะสม คัดค้านโฆษณาผิดกฎหมาย นางสาวสุกัญญา กลางณรงค์ กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า วันที่ 31 ส.ค.58 นี้ ที่ประชุมคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (กสท.) มีวาระการประชุมหน้าจับตา คือวาระเตรียมการสู้คดีที่ กสทช. ถูกกลุ่มผู้ประกอบการเคเบิลฟ้องร้องเรื่องการบังคับให้บริการส่งฟรีทีวีดิจิทัลด้วย ศาลปกครองนัดให้ถ้อยคำเข้าวันอังคารที่ 1 ก.ย.นี้ ส่วนคดีที่ 5 ช่องดิจิทัลฟ้อง กสทช. ศาลปกครองนัดพร้อมสองฝ่ายวันจันทร์ที่ 31 ส.ค.นี้ช่วงบ่าย หลังการประชุม กสท.ซึ่งคาดว่าจะถกการคงไปศาลกันครบทุกท่าน เพราะคดีนี้เป็นคดีใหญ่ที่ต้องรับผิดชอบร่วมกันในการชี้แจงต่อศาล และวาระอื่นๆ

นอกจากนี้ยังมีการพิจารณากรณีการออกอากาศรายการช่อง Peace TV พบเรื่องร้องเรียนที่เข้าข่ายมีเนื้อหาไม่เหมาะสม เพิ่มเติมอีก 4 รายการ ได้แก่ รายการแรงกล้าประชาธิปไตย วันที่ 26 ก.ค.58 รายการคนกลางคลอง วันที่ 26 ก.ค.58 รายการ

ห้องข่าวเล่าเรื่องสุดสัปดาห์ วันที่ 26 ก.ค.58 รายการเข้าใจตรงกันนะ วันที่ 27 ก.ค.58 และรายการฟังความรอบด้าน ตอนนักศึกษาขับประชาธิปไตย วันที่ 21 ก.ค.58 ซึ่งได้มีการเสนอยื่นคำร้องศาลปกครองสูงสุด เพื่อเป็นการประกอบพิจารณา มีคำสั่งเพิกถอนทุเลาการบังคับของศาลปกครองกลาง ขณะนี้กำลังอยู่ระหว่างพิจารณาอุทธรณ์คำสั่งทุเลาดังกล่าว

ขณะเดียวกันยังมีวาระพิจารณา แนวทางการกำกับดูแลการให้บริการโทรทัศน์ระบบดิจิทัล กรณีการโฆษณาอาหารยา และผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ผิดกฎหมาย และมีคำสั่งระงับการออกอากาศโฆษณาผลิตภัณฑ์อาหารเป็นการชั่วคราว ในช่อง LOCA และ มีการพิจารณาคำสั่งระงับการออกอากาศโฆษณาผลิตภัณฑ์นึ่งเป็นการชั่วคราว กรณีช่องโบรทีวี ส่วนทีวีดาวเทียมและเคเบิล ในกรณีนี้ มีรายงานจากคณะอนุกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค พบว่าการออกอากาศที่ผิดกฎหมาย ให้มีคำสั่งชี้แจงระงับการโฆษณาทันที จนกว่าคดีจะถึงที่สุดและหากซ้ำอีกไม่ว่าจะเคยถูกดำเนินคดีแล้วหรือไม่ ทั้งนี้ ให้มีคำสั่งแจ้งสถานีระงับออกอากาศชั่วคราวไม่เกิน 30 วัน จนกว่าคดีจะถึงที่สุด.

PCAแจ้ง4G หนุน ไตรมาส2กำไรโตขึ้น 400ล.

กันหุน - PCA ผู้ดำเนินงานคงค้างในมือ
กว่า 400 ล้านบาท หลังได้งานวางโครง
ข่ายสื่อสารผ่านดาวเทียมที่เกี่ยวข้องกับ
4G แลมีลุ้นได้งานเพิ่มหากกสทช.เปิด
ประมูลโครงข่ายแล้วเสร็จ "ประพัฒน์
รัฐเลิศกานต์" แจงผลประกอบการ
ไตรมาส 2/2558 กำไรอยู่ที่ 24.4 ล้าน
บาท เพิ่มขึ้นพุ่งกว่า 74 %

นายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ กรรมการ
ผู้อำนวยการและหัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย
PCA เปิดเผยถึง ทิศทางธุรกิจในช่วงครึ่ง
ปีหลังเติบโตได้ดีกว่าครึ่งปีแรก โดยสาเหตุ
หลักมาจากมูลค่างานคงค้างในมือ (Back-
log) ซึ่งปัจจุบันมีกว่า 400 ล้านบาท

นอกจากนี้มีโอกาสเพิ่มมูลค่างานคง
ค้างในมือ (Backlog) ภายหลังการเปิด
ประมูลโครงข่าย 4G ของคณะกรรมการ
กิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และ
กิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)
ประมาณเดือนพฤศจิกายน 2558 ขณะ
เดียวกันยังมีงานภาครัฐและราชการ ที่ต้อง
เร่งเปิดประมูลก่อนเปิดปีงบประมาณ ทั้งนี้
มั่นใจว่ารายได้ทั้งปี 2558 จะเติบโตจากปี
ก่อนร้อยละ 15-20

สำหรับผลประกอบการงวดไตรมาส

2/2558 บริษัทมีรายได้จากการขายและ
บริการจำนวน 284.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น
38.8 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.8
จากไตรมาส 2/2557 ที่มีรายได้ 245.4 ล้าน
บาท ขณะที่กำไรสุทธิอยู่ที่ 24.4 ล้านบาท
เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไร
สุทธิ 14 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นกว่า 74%

● ครึ่งปีหลังโตต่อ

ซึ่งหากเปรียบเทียบกับไตรมาส
1/2558 กำไรสุทธิ 4.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น
ถึง 419% เป็นผลจากธุรกิจการวางระบบ
เทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมและระบบ
ดิจิทัลทีวีแบบ ครบวงจร ทั้งนี้สัดส่วน
รายได้ของบริษัทในไตรมาส 2/2558 มา
จากระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecom-
munication) 68.3 เปอร์เซ็นต์ ระบบ
ถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัล
ทีวี (Broadcast/Digital TV) 10.4
เปอร์เซ็นต์ ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อแพลน
เน็ตคอม (PlanetComm Products)
18.2.เปอร์เซ็นต์ บริการของแพลนเน็ตคอม
(PlanetComm Services) 3.1 เปอร์เซ็นต์

"ครึ่งปีหลังทิศทางผลประกอบการทั้ง
รายได้และกำไรคาดว่าจะดีกว่าครึ่งปีแรก
เพราะเรามีนงานคงค้างในมือกว่า 400 ล้าน
บาท ส่วนใหญ่รับรู้รายได้ในปีนี้ ทั้งนี้แพลน
เน็ตคอมยังมีโอกาสได้งานเกี่ยวกับ 4G
เพิ่มอีกหลังได้งานวางระบบดาวเทียมจาก
ไทยคมมาแล้ว ภายหลังผ่านการเปิดประมูล
4G ของกสทช.เชื่อว่าผู้ประกอบการต้องเร่ง
พัฒนาระบบ PCA ยังมีโอกาสได้รับงานใน
อีกหลายส่วน" นายประพัฒน์กล่าว



รมว.ป้ายแดง กดปุ่ม “ไอซีที”
ครีเอตโปรเจกต์
“จับต้องได้-สร้างอิมแพกต์”

อ่านหน้า 28

รมว.ป้ายแดง กดปุ่ม ‘ไอซีที’ ครีเอตโปรเจกต์ ‘จับต้องได้-สร้างอิมแพกต์’



ทีสุดแล้วกระทรวงไอซีทีก็เปลี่ยนตัว
เจ้ากระทรวง มีรัฐมนตรีใหม่คนที่
12 “อุตตม สาวนายน” หลังก่อตั้ง
มาจะครบ 13 ปี เดือน ต.ค.นี้ ทั้งเป็น
รอยต่อสำคัญก่อนเปลี่ยนผ่านไปสู่การ
เป็น “กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและ
สังคม” อันเป็นฟันเฟืองสำคัญของนโยบาย

เศรษฐกิจดิจิทัลของรัฐบาล
ไม่เพียงเท่านั้นยังมีการกิจกรรมพลิกฟื้น
หน่วยงานได้สังกัด “ทีโอที” และ “กสท
โทรคมนาคม” รวมถึงสะสมงานพัฒนา
ทั้งปมสัมปทาน และอื่น ๆ กรณีล่าสุดยื้อ
คืนคลื่น ซึ่งอาจจะกระทบกับการเปิดประมูล
ที่กำลังจะมาถึงด้วย
รัฐมนตรีไอซีทีคนที่ 12 จะมีนโยบาย

อย่างไรต่อเรื่องต่าง ๆ มีคำตอบอยู่ใน
บรรทัดถัดจากนี้

● **จะยังคงเดินหน้านโยบายดิจิทัลอีโคโนมี**
นโยบายคือเดินหน้า แต่ประเด็นคือจะ
เดินอย่างไร วิธีการขับเคลื่อน เป้าหมาย
ปีที่แล้วเป็นหัวของการวางรากฐาน
มีการร่างกฎหมายที่จำเป็นออกมาแล้ว

8 ฉบับ บางฉบับอยู่ในขั้นตอน สนข.แล้ว บางฉบับอยู่ในขั้นตอนของ กรม.

ปีนี้ก็ต้องทำคือ การนำแนวความคิด เหล่านั้น และที่จะช่วยกันคิดใหม่ออกมา เป็นโครงการที่เป็นรูปธรรม สร้างความเชื่อมั่นให้เป็นที่ยอมรับของสาธารณชน ของ เอกชน นักลงทุนต่างประเทศว่ามีของจริง เริ่มเกิดแล้วนะ เป็นสิ่งบ่งชี้ทิศทางให้ว่า ถ้าภาครัฐเดินอย่างนี้เขาจะลงทุนอย่างไร เพราะสุดท้ายการขับเคลื่อนเศรษฐกิจคือการลงทุน การขยายงานของภาคเอกชน จึงได้มอบนโยบายให้ทุกหน่วยงานทำ โครงการที่จับต้องได้ ไม่ได้เน้นที่ปริมาณ เน้นที่คุณภาพ มีอิมแพกต์กับคนในหมู่บ้าน

● เดิมหม่อมอยู่เป็นคนผลักดัน DE

ก็ยังเดินหน้าต่อ เพราะ DE ถือเป็นนโยบายของรัฐบาลที่ประกาศไว้แล้ว เชื่อว่า ท่านรองนายกฯ (ดร.สมคิด) ก็คิดแบบนั้น ส่วนแผนใหญ่ยังมีอยู่ ก็จะทบทวนในส่วนที่จำเป็นก่อนจะเดินหน้าต่อ เวลาเปลี่ยนก็ต้องปรับสาระสำคัญบางอย่าง เพื่อความเหมาะสม เพราะเป้าหมายต้องเห็นผลงานเป็นรูปธรรม ส่วนกรอบเวลาจะอย่างไรต้องลองดูอีกที แต่ไม่ช้าอยู่แล้ว การจัดทำร่างแผนเพื่อเป็นโรดแมปของ เศรษฐกิจดิจิทัลก็ได้เริ่มแล้ว จะผลักดันให้เสร็จในปีนี้ ให้มีทิศทางและของจริงให้เห็น

● กรรมการเดิมที่เป็นทีมหม่อมอยู่

ขอทบทวนก่อน คือยังไม่ทราบว่ามีใคร อยู่ในตำแหน่งไหน แต่การทบทวนคือเพื่อ จัดสรรกำลังคนให้เหมาะสมกับเป้าหมาย และพันธกิจ ไม่ใช่ตัดออก ซึ่งเป็นการ ทบทวนในระดับคณะกรรมการ คณะทำงาน ได้ กรม. DE

● ทำงานร่วมกันได้ ?

ผมไม่มีปัญหา ผมชัดเจนว่ามาเพื่อ ขับเคลื่อนงานของกระทรวง ไม่ได้มาเรื่องคน และผมก็ไม่ทราบว่าจะมีใครลาออกหรือไม่

● จะชัดเจนได้เมื่อไหร่

เมื่อต้องการให้มีผลงานเป็นรูปธรรมในปี นี้ จะต้องเริ่มเลยในเดือนนี้

ส่วนโครงการของกระทรวง 1 เดือนต้อง ได้ที่เริ่มเดินได้เลย และหารือกับเอกชนด้วย

ว่าเห็นด้วยหรือไม่ ไม่ใช่มานั่งเทียนเขียนเอง ก็ให้มีโครงการที่สร้างอิมแพกต์แรง ๆ อย่างน้อยหน่วยงานละ 1-2 โครงการ ให้ประชาชนสัมผัสได้ว่าเริ่มแล้วนะ

● ปัญหาที่ไอที-แคท การพลิกฟื้น

ย้ายกับผู้บริหารแล้วว่า แผนฟื้นฟูต้องชัดเจนนี้ก็ชัดในระดับหนึ่ง ขอให้ชัดขึ้นอีก รวมถึงประเด็นกับเอกชนให้คนได้เห็นว่ามีปัญหาที่ค้างคามันจบด้วยดี เพราะจะโยกไปทีแผนฟื้นฟูจะจับได้เมื่อข้อพิพาทยุติ และกระทบไปถึงภาพกว้างของสังคมด้วย

● หลายปัญหายืดเยื้อมานาน

1 เดือนไม่ใช่ได้ข้อยุติ แต่หมายถึง มีแนวทางชัดเจนว่าจะแก้ไปในทางไหน ถือเป็นความท้าทาย ซึ่งตั้งใจจะทำให้ได้

● ทีไอที-แคทควรเข้าประมูล 4G

ยังไม่ได้พูดกันในเรื่องนี้ ต้องขอให้คุณ ชัดเจนและรอบคอบก่อน ต้องเร่งให้ทัน ก่อนเปิดยื่นซองประมูล (30 ก.ย.)

● รัฐวิสาหกิจขอใช้คลื่นต่อกระทรวงประมูล 4G

ให้ทีไอที-แคทไปทำการบ้านมาแล้ว ก็คงจะมีข้อยุติเรื่องนี้ด้วย เรื่องนี้เป็นประเด็นที่ต้องคิดในหลายมุม ทั้งเรื่องคลื่น เรื่อง กสทช. เรื่องเชิงนโยบาย ต้องดูในรายละเอียดที่มีความต่อเนื่อง ประมาณเดือนหนึ่งน่าจะได้อำนาจตอบ

● จะรื้อแก้สัมปทานตามคำพิพากษาศาลฎีกาปี 49

ยังต้องดูรายละเอียดก่อน ตรงนี้จะให้ ชัดเจนเร็วที่สุด

● นโยบายไอซีที ประมูล 4G จะชะลอ จะเลื่อน ?

การจัดประมูล 4G ยังเป็นหน้าที่ของ กสทช.

● มติตั้งบริษัทร่วมทุนหรือการหาพันธมิตรของทีไอที-แคทต้องทบทวน ?

ทั้งสองแห่งแจ้งว่าดับหน้าในระดับหนึ่งแล้ว โดยเฉพาะของแคท ก็ต้องดูในรายละเอียดกับเขาอีกทีก่อน ถ้าอะไรที่สมควรเดินได้

ก็เดินหน้าต่อ ก็ต้องดูว่าเรื่องไหนเป็นอำนาจฝ่ายจัดการของเขา เรื่องไหนที่ ขึ้นมาถึงบอร์ด เขาก็มีสิทธิ์จะพิจารณาได้

● ปกติเปลี่ยน รมว. บอร์ดต้องลาออก

ยังไม่ได้คิดจะปรับบอร์ดอะไร คิดว่า มาช่วยเงินงานให้ออกมาก่อนดีกว่า ยังไม่ เปลี่ยนแปลงอะไร

● เปลี่ยนชื่อกระทรวง ?

อยู่ในขั้นตอนไปแล้ว ต้องเดินหน้าต่อไป นายกฯ ไปคุยกับนักธุรกิจที่ญี่ปุ่นแล้วว่า จะ เปลี่ยนชื่อกระทรวง กฎหมาย 8 ฉบับก็ยัง อยู่ในขั้นตอน เดียวจะเข้าไปดูในเนื้อหาสาระ ถ้าส่วนไหนต้องปรับเปลี่ยน เพราะ กระทรวงมีหน้าที่ต้องสนับสนุนการใช้ เทคโนโลยีดิจิทัล ดังนั้นการจัดโครงสร้าง ต้องให้สอดคล้องกับการกิจนี้

● การจัดการเว็บหมิ่น เว็บกระทำความ มั่นคง

จะดำเนินการด้วยความรอบคอบและ รัดกุมตามกฎหมาย จะประสานกับหน่วยงาน ความมั่นคงทุกแห่ง ทางนายกฯ และ รัฐบาลให้ความสำคัญมาก ไอซีทีได้โจทย์ มาว่า ให้ดูแลการกระทำที่ขัดกับกฎหมาย ของไทย ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบใดก็ตามในเรื่องที่เกี่ยวกับความมั่นคง

ส่วน พ.ร.บ.ความมั่นคงปลอดภัยทาง ไซเบอร์ ต้องขอเวลาทบทวน ตอนนี้อยู่ ในขั้นตอนของกฤษฎีกา

● การส่งเสริมการใช้ไอซีที

จะเน้นกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs คือ ระดับกลางถึงเล็ก ที่จะใช้ประโยชน์ด้าน ดิจิทัลได้อย่างมหาศาล และส่งเสริม ผู้ประกอบการรายใหม่ สตาร์ทอัพ อย่าง SMEs ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัล ได้ตั้งแต่หน้าร้านขายของ จนถึงระบบ ออฟฟิศที่จะบริหารจัดการต้นทุนธุรกิจ เช่น อีเพย์เมนต์ ถ้ามีระบบระดับชาติที่เชื่อมโยง กับธนาคารได้ ก็เป็นตัวอย่างหนึ่งที่จะนำ จะลดต้นทุนให้ SMEs ได้ หรือการทำบัญชี ถ้าเรามีแพลตฟอร์มบนคลาวด์ที่ SMEs แคร่ใช้ระหว่างกันได้ ก็ลดต้นทุนได้ ไอซีที จะช่วยริเริ่ม ช่วยประสานให้เกิดขึ้นได้ การขยายเน็ตเวิร์กของประเทศเป็นสิ่งที่

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: จันทร์ 31 สิงหาคม - พุธ 2 กันยายน 2558

ปีที่: 38

ฉบับที่: 4762

หน้า: 32(บนซ้าย), 28

Col.Inch: 118.64 Ad Value: 160,164

PRValue (x3): 480,492

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์: รมว.ป๋วยแดง กตปุม'ไอซีที'ครีเอตโปรเจกต์'จับต้องได้'-สร้างอิมแพกต์'

ควรทำ เพื่อให้พื้นที่รอบนอกเข้าถึงไอซีทีได้
อย่างการให้โรงเรียนรอบนอกเข้าถึงโครงข่าย
ออนไลน์ได้ ซึ่งตอนนี้ได้เริ่มทำไปแล้ว แต่
จะดูว่าจะทำในรูปแบบไหนต่อเพื่อให้มี
ประสิทธิภาพสูงสุดด้านงบประมาณ และ
ระบบมีเสถียรภาพ

● หนักใจกับตำแหน่ง ???

ไม่หนักใจ เพราะตั้งใจแล้วที่จะมาทำงาน

บทความ-วิเคราะห์

10



เปิดใจ"สมประสงค์ บุญยะชัย"
 กับพันธกิจครั้งสำคัญ ก่อนอำลา
 ตำแหน่งซีอีโอ "อินทัช" ประกาศดัน
 "เอไอเอส" บริษัทในเครือซึ่งประมูล
 กลิ่น 4G

เปิดใจ'สมประสงค์ บุญยะชัย' กับพันธกิจก่อนอำลา'อินทัช' ดัน'เอไอเอส'ชิงประมูล4G



มุมมอง

นักบริหาร

สมประสงค์ บุญยะชัย ประธานกรรมการบริหาร
 อินทัช กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ขณะนี้ กำลังจะเกษียณอายุการ
 ทำงานในปลายปี 2558 นี้ เปิดใจ หลังนั่งเก้าอี้
 มากกว่า 23 ปี

“ผมอยู่ตรงนี้มา 23 ปีอยู่ในตำแหน่งนี้มา 8 ปี
 ผมเติบโตมาพร้อมกันตั้งแต่ยังเป็นบริษัทเล็กๆ ผมเดิน
 มาถึงจุดนี้ ที่เห็นความเจริญก้าวหน้าและโอกาสที่จะ
 เติบโตไปในอนาคตของบริษัท สิ่งที่ยากลำบากหลังจาก
 จะเกษียณคืออยากให้พนักงานทำงานเพื่อลูกค้า เพื่อ
 คู่ค้า และประโยชน์ของผู้ถือหุ้นส่งต่อไปยังพนักงาน
 และผู้บริหารของเราหลังจากนี้ ซึ่งสิ่งนี้ถือความท้าทาย
 อย่างมาก”

ปัจจุบัน อินทัช กรุ๊ปเป็นบริษัทโฮลดิ้งส์ที่
 มีบริษัทในเครืออย่าง อาทิ แอ๊ดวานซ์ อินโฟร์
 เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ เอไอเอส,
 บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) และ บริษัท

ซีเอส ล็อกซอินโฟร์ จำกัด (มหาชน)

“ความท้าทายการทำงานหลังจากนี้ อยาก
 ให้ผู้ชมการณ์ ทั้งหมดเหล่านี้ได้ถูกถ่ายทอดไปยัง
 ทุกคน ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้น ลูกหนี้ ลูกค้า
 พนักงาน สิ่งต่างๆ เหล่านี้ที่ผมทำ ทำให้ผมภูมิใจ
 การบาลานซ์กับบุคลากรหรือพนักงานของบริษัท
 ซึ่งเป็น Human Resource เป็นสินทรัพย์สำคัญ
 ทุกๆตำแหน่งในโครงสร้างของบริษัทมีความสำคัญ
 เท่ากันหมด ดังนั้น พนักงานทุกคนจึงมีความรู้และ
 ประสบการณ์ จึงควรจะรักษาไว้ เพื่อมาพัฒนา
 ทางด้านทัศนคติให้มีประสิทธิภาพ”

เขามองว่าการเปลี่ยนผ่านของ
 อุตสาหกรรมโทรคมนาคมในช่วงตลอด 20 ปี
 ที่นั้น ตั้งแต่ยุคโทรศัพท์บ้าน การเชื่อมต่อ
 อินเทอร์เน็ตผ่านโมเด็ม มาถึงยุคโทรศัพท์
 เคลื่อนที่ การเริ่มเรียนรู้การรับส่งข้อมูลภาพ ดาต้า
 ผ่านจีพีอาร์เอส, เอ็ดจ์ เข้าสู่ยุค 3G และกำลังจะ
 ไปสู่การทำงานบนระบบปฏิบัติการ 4G และก้าว
 ไปถึง “บิ๊กดาต้า”

“การให้บริการโครงข่ายระบบ 4G ไม่ใช่เพียง
 การให้บริการที่ระดับความเร็วเพิ่มขึ้น จาก 2G



และ 3G และการประมูลใบอนุญาต 4G บนคลื่น 1800 เมกะเฮิร์ตซ์ (MHz) คือการก้าวไปสู่การพัฒนาของระบบการให้บริการไปอีกขั้นหนึ่ง ซึ่งเป็นส่วนของบริการที่ต้องการคุณภาพการใช้งานที่ดีขึ้นเร็วขึ้น”

“วันนี้เราพร้อมเกินกว่า 100% สำหรับการเข้าประมูล 4G เอไอเอสหวังจะให้บริการลูกค้าด้านเครือข่ายที่ดีที่สุดด้วย 3+4 คือ 3G ควบคู่กับ 4G ดีกว่าที่เราจะมีแค่ 2G บวกกับ 3G การประมูล 4G มีประโยชน์ต่อประเทศชาติสิ่งที่จะเกิดตามมาคือการลงทุนใหม่ๆ อย่างการขยายโครงข่าย 4G จะก่อให้เกิดการหมุนเวียนของเงินในประเทศ ทำให้เศรษฐกิจในประเทศมีสภาพคล่องมากขึ้น ซึ่งประเด็นในภาคเอกชนเองมองว่ามีความสำคัญมากเพราะจะเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคลงลึกไปถึงรายย่อย เพราะแม้เศรษฐกิจของประเทศจะสวิงแค่ไหน แต่อุตสาหกรรมโทรคมนาคมกลับมีเสถียรภาพมาก”

ส่วนการประมูลใบอนุญาต 1800 และ 900 MHz ของ สำนักงานคณะกรรมการกิจการวิทยุกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) นั้น เอไอเอส มีความพร้อมเกินกว่า 100% โดยราคาตั้งต้นที่ออกมาสำหรับใบอนุญาต 1800 MHz ที่ราคา 15,912 ล้านบาทนั้น ส่วนตัวไม่ขอพูดว่าราคาสูงไปหรือต่ำไป แต่ราคาที่ออกมาก็เป็นราคาที่บริษัทรับได้ มีความเป็นไปได้ที่จะเข้าแข่งขัน โดยขั้นต่ำที่ฝ่ายบอร์ดบริหารและทีมที่ปรึกษาเพื่อพิจารณาความเหมาะสมและราคาทั้งนี้ ความพร้อมของ เอไอเอส 2 ข้อ คือ 1.ความพร้อมด้านเทคโนโลยี 2.ตลาดและ

การวางแผน รวมถึงบุคลากรของ เอไอเอสที่มีความเชี่ยวชาญทั้งด้านการตลาด ทีมวิศวกร ที่ผ่านมา เอไอเอสมีการพัฒนาแอปพลิเคชัน เซอร์วิส เน็ตเวิร์ก แพลตฟอร์ม และเงินลงทุน พร้อมหมดทุกอย่าง ซึ่งการประมูลส่วนตัว ก่อให้เกิดผลดีรัฐบาลมีความเข้าใจเศรษฐกิจดิจิทัล แม้ว่าจะมีการเดินหน้าขับเคลื่อนดิจิทัล อีโคโนมีหรือไม่ เพราะส่วนตัวมีความเชื่อว่า เรื่องการประมูลเป็นสิ่งที่ดี ยกระดับการพัฒนาประเทศสามารถนำเงินเข้าประเทศได้อย่างมหาศาล เกิดการจ้างงานทั้งในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมภายใต้ทั้งบุคคล และบริษัทก่อให้เกิดการใช้ภาษีมูลค่าเพิ่ม

“การแข่งขันของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมหลังจากได้ใบอนุญาต 4G แล้ว มองว่าในปี 2559 การแข่งขันจะไปอยู่ที่เรื่องของการพัฒนาแอปพลิเคชัน เซอร์วิส การทำคอนเทนต์ (เนื้อหา) ให้มีความหลากหลายและเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้ทุกกลุ่ม ช่วยยกระดับลูกค้าให้เป็นกลุ่มผู้ใช้งานที่มี Knowledge มากยิ่งขึ้น เพิ่มขีดความสามารถในการเชื่อมต่อผู้ใช้ที่เป็นกลุ่มบนที่อยากได้ความเร็วสูงขึ้น” สมประสงค์กล่าวในตอนท้าย

นำฝน บำรุงศิลป์



ชิง4G : สำนักงาน กสทช. โดย สุภากร ตันวุฒิพิสิทธิ์ เลขาธิการ กสทช. เปิดให้ผู้สนใจรับเอกสารประมูลใบอนุญาตใช้คลื่นความถี่ย่าน 1800 MHz (ประมูลคลื่น 4G) พบว่า มีผู้มาขอรับเอกสารแล้ว 5 ราย ได้แก่ 1.บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค 2.บริษัท ดีแทค ไตรเนต 3.บริษัท ดีแทค บรอดแบนด์ จำกัด 4.บริษัท ทรูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น และ 5.บริษัท แจส โมบาย บรอดแบนด์

STOCKS RALLY AFTER BLACK MONDAY AS RATE FEARS EASE

MARKET MONITOR

NUNTAWUN POLKUAMDEE
ORANAN PAWEWUN

Recap: China's Black Monday sparked a sell-off in global stock markets before a relief rally took hold across the world amid hints that the US Federal Reserve would not lift interest rates in September given fragile global conditions. Stimulus measures proposed by the Thai government's new economic team also improved investors' appetite for local shares.

The SET Index swung in a broad range between 1,292.14 and 1,380.66 points and closed at 1,365.94, barely changed from the previous week, in heavy trade averaging 52.8 billion baht a day. Foreign investors were net sellers of 15.5 billion baht retail investors sold 1.09 billion. Institutional investors bought 16.1 billion baht and brokers 486.6 million.

Big movers: Top loser AQ shed 42.1% to 0.29 baht and top gainer TCIF jumped 29.6% to 17.50 baht. AQ led in volume, followed by U, steady at 0.04 baht. Leading in value were PTT, up 1.6% to 269 baht; KTB, up 0.1% to 18 baht; and KBANK, up 3.2% to 178 baht.

Newsmakers: Revised figures showed the US economy grew much more than expected in the second quarter, bouncing back from a weather-battered first quarter. GDP expanded at 3.7%, compared with 0.6% in the first three months.

■ The head of the New York Federal Reserve Bank, William Dudley, said he was not keen on a rate hike in September as falling oil prices and the slowdown in China posed downside risks for the US economy. Fed vice-chairman Stanley Fisher didn't rule out a September move but said US inflation was still lower than it should be.

■ China's central bank cut interest rates and lowered bank reserve requirements for the second time in two months in an effort to stimulate the sputtering economy and stabilise

the stock market.

■ Chinese state-backed funds bought up stocks to arrest last week's slide and Beijing has been cutting holdings of US Treasuries this month to support the yuan.

■ The Philippine economy rebounded with 5.6% growth in Q2, defying a regional slowdown thanks to robust government spending.

■ Thai exports fell for the seventh straight month in July but at a slower pace thanks to recovering automotive shipments. The Commerce Ministry said the dollar value declined 3.56% year-on-year to US\$18.2 billion. That followed a 7.9% slump in June, the biggest drop December 2011.

■ Putting money into the depleted pockets of low-income earners, investing in small projects nationwide and cutting personal income tax are the priorities of new Finance Minister Apisak Tantivorawong.

■ Three elements of a new economic stimulus package worth 110 billion baht are expected to contribute an additional 0.4% to economic growth this year. They include 59 billion baht in interest-free loans through 59,000 Village Funds, 35 billion for 7,000 tambons nationwide for construction and repair work, and 16 billion in accelerated disbursements for small projects below one million baht.

■ The Fiscal Policy Office (FPO) said new stimulus measures were expected to offset any impact from the



The baht at 36, or even 40? Blame the yuan.

Erawan shrine bombing and help to achieve this year's 3% growth forecast.

■ The Bank of Thailand is relaxing curbs on capital outflows to promote international investment. Starting next year, qualified investors with 100 million baht or corporations with assets of 1-5 billion would be allowed to invest in offshore securities, foreign bank deposits and derivatives. The plan would expand to retail investors in 2017, with a cap of \$5 million.

■ The baht is expected to retreat beyond 36 to the dollar by year-end because of yuan devaluation, say analysts. CIMB Thai Bank warns the baht could slide to 40 next year in the event of a currency war.

■ The Thai Industries Sentiment Index fell in July for the seventh straight month to 83 points, down from 84 in June, according to the Federation of Thai Industries (FTI).

■ Domestic car sales fell 12.5% year-on-year in July to 60,863 but were up by 0.9% from June, the FTI said. In the first seven months, car sales stood at 429,972, down 15.8%. Exports rose 11.5% in volume in July to 102,359 units and 13% in value to 49.46 billion baht. Car output in the first seven months was 1.1 million units, down 0.2% year-on-year.

■ The Bank of Thailand has signed an agreement with Bank Negara Malaysia that would allow Thai and Malaysian financial institutions to determine baht-ringgit foreign-exchange rates to reduce volatility.

■ The auto parts maker Aapico Hitech Plc (AH) expects flat revenue growth this year due to slow car sales in Thailand and Malaysia. For all of last year, revenue totalled 15.2 billion baht, down by 11% from 2013, for a net profit of 386 million, down 39%.

■ The slow economy and high household debt have hurt demand for low- and mid-priced condominiums, with first-half sales below the market average, says L.P.N. Development. The largest drop was in units priced at 2-3 million baht, with a sales rate of only 24%, down from 38% last year, followed by units priced below 1 million at 29%, down from 42%.

■ The satellite service provider Thacom Plc (THCOM) appointed chief technical officer Paiboon Panuwat-anawong as its new chief executive, succeeding Suphatee Suthumpon, effective Oct 1.

Coming up this week: The Bank of Thailand's monthly economic report for July and euro zone inflation figures are due today.

■ The cabinet tomorrow will consider new stimulus measures. Due

BTS GROUP SAYS PPP LAW SHOULD BE USER-FRIENDLY >> 2B

CAT to sue NBTC and companies for Bt6bn

USANEE MONGKOLPORN
THE NATION

CAT TELECOM plans to file a Bt6-billion lawsuit at the Central Administrative Court against the National Broadcasting and Telecommunications Commission, TrueMove, and Digital Phone Co for failing to pay a network rental fee. CAT said that TrueMove and DPC refused to pay it the fee, which was incurred during the second phase of the so-called remedy period.

The second phase is from September until the NBTC-organised 1800MHz licence auction on November 11.

CAT's acting chief executive officer, Colonel Sanpachai Huvanandana, said the state agency planned to file the lawsuit early next month.

Last year, CAT filed a similar lawsuit against these three parties at the same court but the case covered only the first phase of the remedy period

from September 2013 to September 2014. CAT has not yet received any compensation.

In the first lawsuit, it asked for compensation of Bt280 billion. The compensation figure included CAT's rights over TrueMove's 17 million subscribers and DPC's 60,000 subscribers at the time of the first phase remedy period.

After their concessions expired in September 2013, the NBTC permitted TrueMove and DPC to continue migrating customers – those who had failed to move to other networks – for a year during the remedy period.

They have used CAT's network in serving customers during the period until the present.

But the NBTC extended the remedy period for both operators for another year after the military seized power and the National Council for Peace and Order ordered the watchdog to suspend its plan to auction the 1,800MHz bands for 12 months.

CAT'S ACTING CHIEF EXECUTIVE OFFICER, COLONEL SANPACHAI HUVANANDANA, SAID THE STATE COMPANY PLANNED TO FILE THE LAWSUIT EARLY NEXT MONTH

Meanwhile, CAT has proposed two flagship projects to new Information and Communication Technology Minister Uttama Savanayana – the development of the innovation park project at Sri Racha in Chon Buri and the plan to turn Thailand into the regional hub for submarine cables.

Sanpachai said that the two projects would serve the government's plan to develop a "smart city", which was part of the administration's digital economy policy.

CAT would develop the innovation park on 700 rai (112 hectares) at its international data centre hub at Sri Racha. The park is where start-up small and medium-sized enterprises would be able to use its ICT facilities to run their businesses.

CAT plans to set up a joint venture with strategic partners to develop the park. It will ask the Board of Investment for tax privilege to woo partners.

Last Friday, CAT submitted its business plan to Uttama, including its desire to hold its idle 20MHz of bandwidth of 1800MHz until 2025 and use it for a 4G service, and its desire to end all its legal disputes with state and private parties. The combined value of these cases is Bt400 billion.

Sanpachai added that the proposal to hold the 20MHz of 1800MHz had been sent to Wissanu Krea-ngam, deputy prime minister in charge of legal affairs, for consideration.



ชิง4G : สำนักงาน กสทช. โดย สุภากร ตันวุฒิพิสิทธิ์ เลขาธิการ กสทช. เปิดให้ผู้สนใจรับเอกสารประมูลใบอนุญาตใช้คลื่นความถี่ย่าน 1800 MHz (ประมูลคลื่น 4G) พบว่า มีผู้มาขอรับเอกสารแล้ว 5 ราย ได้แก่ 1.บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค 2.บริษัท ดีแทค ไตรเนต 3.บริษัท ดีแทค บรอดแบนด์ จำกัด 4.บริษัท ทรูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น และ 5.บริษัท แอส โมบาย บรอดแบนด์

บทความ-วิเคราะห์

10



เปิดใจ"สมประสงค์ บุญยะชัย"
 กับพันธกิจครั้งสำคัญ ก่อนอำลา
 ตำแหน่งซีอีโอ "อินทัช" ประกาศดัน
 "เอไอเอส" บริษัทในเครือซึ่งประมูล
 คลื่น 4G

เปิดใจ'สมประสงค์ บุญยะชัย' กับพันธกิจก่อนอำลา'อินทัช' ดัน'เอไอเอส'ชิงประมูล4G



มุมมอง

นักบริหาร

สมประสงค์ บุญยะชัย ประธานกรรมการบริหาร
 อินทัช กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ขณะนี้ กำลังจะเกษียณอายุการ
 ทำงานในปลายปี 2558 นี้ เปิดใจ หลังนั่งเก้าอี้
 มากกว่า 23 ปี

“ผมอยู่ตรงนี้มา 23 ปีอยู่ในตำแหน่งนี้มา 8 ปี
 ผมเติบโตมาพร้อมกันตั้งแต่ยังเป็นบริษัทเล็กๆ ผมเดิน
 มาถึงจุดนี้ ที่เห็นความเจริญก้าวหน้าและโอกาสที่จะ
 เติบโตไปในอนาคตของบริษัท สิ่งที่ยากหลังจาก
 จะเกษียณคืออยากให้พนักงานทำงานเพื่อลูกค้า เพื่อ
 คู่ค้า และประโยชน์ของผู้ถือหุ้นส่งต่อไปยังพนักงาน
 และผู้บริหารของเราหลังจากนี้ ซึ่งสิ่งนี้ถือความท้าทาย
 อย่างมาก”

ปัจจุบัน อินทัช กรุ๊ปเป็นบริษัทโฮลดิ้งส์ที่
 มีบริษัทในเครืออย่าง อาทิ แอ๊ดวานซ์ อินโฟร์
 เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ เอไอเอส,
 บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) และ บริษัท

ซีเอส ล็อกซอินโฟร์ จำกัด (มหาชน)

“ความท้าทายการทำงานหลังจากนี้ อยาก
 ให้ผู้ชมการณ์ ทั้งหมดเหล่านี้ได้ถูกถ่ายทอดไปยัง
 ทุกคน ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้น ลูกหนี้ ลูกค้า
 พนักงาน สิ่งต่างๆ เหล่านี้ที่ผมทำ ทำให้ผมภูมิใจ
 การบาลานซ์กับบุคลากรหรือพนักงานของบริษัท
 ซึ่งเป็น Human Resource เป็นสินทรัพย์สำคัญ
 ทุกๆตำแหน่งในโครงสร้างของบริษัทมีความสำคัญ
 เท่ากันหมด ดังนั้น พนักงานทุกคนจึงมีความรู้และ
 ประสบการณ์ จึงควรจะรักษาไว้ เพื่อมาพัฒนา
 ทางด้านทัศนคติให้มีประสิทธิภาพ”

เขามองว่าการเปลี่ยนผ่านของ
 อุตสาหกรรมโทรคมนาคมในช่วงตลอด 20 ปี
 ที่นั้น ตั้งแต่ยุคโทรศัพท์บ้าน การเชื่อมต่อ
 อินเทอร์เน็ตผ่านโมเด็ม มาถึงยุคโทรศัพท์
 เคลื่อนที่ การเริ่มเรียนรู้การรับส่งข้อมูลภาพ ดาต้า
 ผ่านจีพีอาร์เอส, เอ็ดจ์ เข้าสู่ยุค 3G และกำลังจะ
 ไปสู่การทำงานบนระบบปฏิบัติการ 4G และก้าว
 ไปถึง “บิ๊กดาต้า”

“การให้บริการโครงข่ายระบบ 4G ไม่ใช่เพียง
 การให้บริการที่ระดับความเร็วเพิ่มขึ้น จาก 2G



และ 3G และการประมูลใบอนุญาต 4G บนคลื่น 1800 เมกะเฮิร์ตซ์ (MHz) คือการก้าวไปสู่การพัฒนาของระบบ การให้บริการไปอีกขั้นหนึ่ง ซึ่งเป็นส่วนของบริการที่ต้องการ คุณภาพการใช้งานที่ดีขึ้นเร็วขึ้น”

“วันนี้เราพร้อมเกินกว่า 100% สำหรับการเข้า ประมูล 4G เอไอเอสหวังจะให้บริการลูกค้าด้านเครือข่าย ที่ดีที่สุดด้วย 3+4 คือ 3G ควบคู่กับ 4G ดีกว่า ที่เราจะมีแค่ 2G บวกกับ 3G การประมูล 4G มีประโยชน์ต่อประเทศชาติสิ่งที่จะเกิด ตามมาคือการลงทุนใหม่ๆ อย่างการขยาย โครงข่าย 4G จะก่อให้เกิดการหมุนเวียน ของเงินในประเทศ ทำให้เศรษฐกิจ ในประเทศมีสภาพคล่องมากขึ้น ซึ่ง ประเด็นในภาคเอกชนเองมองว่ามี ความสำคัญมากเพราะจะเป็นการ กระตุ้นเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคลงลึก ไปถึงรายย่อย เพราะแม้เศรษฐกิจของ ประเทศจะสวิงแค่ไหน แต่อุตสาหกรรม โทรคมนาคมกลับมีเสถียรภาพมาก”

ส่วนการประมูลใบอนุญาต 1800 และ 900 MHz ของ สำนักงานคณะกรรมการกิจการวิทยุกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม แห่งชาติ (กสทช.) นั้น เอไอเอส มีความ พร้อมเกินกว่า 100% โดยราคาตั้งต้นที่ออก มาสำหรับใบอนุญาต 1800 MHz ที่ราคา 15,912 ล้านบาทนั้น ส่วนตัวไม่ขอพูดว่า ราคาสูงไปหรือต่ำไป แต่ราคาที่ออกมาก็เป็น ราคาที่บริษัทรับได้ มีความเป็นไปได้ที่จะสามารถ จะเข้าแข่งขัน โดยยื่นคำที่ฝ่ายบอร์ดบริหารและ ทีมที่ปรึกษาเพื่อพิจารณาความเหมาะสมและราคา ทั้งนี้ ความพร้อมของ เอไอเอส 2 ข้อ คือ 1.ความพร้อมด้านเทคโนโลยี 2.ตลาดและ

การวางแผน รวมถึงบุคลากรของ เอไอเอสที่มีความเชี่ยวชาญทั้งด้าน การตลาด ทีมวิศวกร ที่ผ่านมา เอไอเอสมีการพัฒนาแอปพลิเคชัน เซอร์วิส เน็ตเวิร์ก แพลตฟอร์ม และ เงินลงทุน พร้อมหมดทุกอย่าง ซึ่ง การประมูลส่วนตัว ก่อให้เกิดผลดี รัฐบาลมีความเข้าใจเศรษฐกิจดิจิทัล แม้ว่าจะมีการเดินหน้าขับเคลื่อน ดิจิทัล อีโคโนมีหรือไม่ เพราะส่วนตัว มีความเชื่อว่า เรื่องการประมูลเป็น สิ่งที่ดี ยกระดับการพัฒนาประเทศ สามารถนำเงินเข้าประเทศได้อย่าง มหาศาล เกิดการจ้างงานทั้งใน อุตสาหกรรมโทรคมนาคมภายใต้รัศมี ได้ ทั้งบุคคล และบริษัทก่อให้เกิดการ ใช้จ่ายภาษีมูลค่าเพิ่ม

“การแข่งขันของอุตสาหกรรม โทรคมนาคมหลังจากได้ใบอนุญาต 4G แล้ว มองว่าในปี 2559 การ แข่งขันจะไปอยู่ที่เรื่องของ การพัฒนาแอปพลิเคชัน เซอร์วิส การ ทำคอนเทนต์ (เนื้อหา) ให้มีความ หลากหลายและเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้ ทุกกลุ่ม ช่วยยกระดับลูกค้าให้เป็น กลุ่มผู้ใช้งานที่มี Knowledge มาก ยิ่งขึ้น เพิ่มขีดความสามารถในการ เชื่อมต่อผู้ใช้ที่เป็นกลุ่มบนที่อยาก ได้ความเร็วสูงขึ้น” สมประสงค์ กล่าวในตอนท้าย

นำฝน บำรุงศิลป์

กสทช.พร้อมสู้คดี 'พีชทีวี' ผิดซ้ำซาก บีโฆษณาขายยา

สายลม • กสทช.พร้อมสู้คดี 5 ช่องทีวีผิดจติดลฟอง ขณะทีบอर्ड กสท.เล็งถกกรณีช่องพีชทีวีพบ เพิ่ม 4 รายการ เนื้อหาไม่เหมาะสม คุ่มเข้มโฆษณาผิดกฎหมาย นางสาวสุกัญญา กลางณรงค์ กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า วันที่ 31 ส.ค.58 นี้ ที่ประชุมคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (กสท.) มีวาระการประชุมหน้าจับตา คือวาระเตรียมการสู้คดีที่ กสทช. ถูกกลุ่มผู้ประกอบการเคเบิลท้องถิ่นฟ้องเรื่องการบังคับให้บริการส่งฟรีทีวีติดลด้วย ศาลปกครองนัดให้ถ้อยคำเข้าวันอังคารที่ 1 ก.ย.นี้ ส่วนคดีที่ 5 ช่องทีวีผิดจติดลฟอง กสทช. ศาลปกครองนัดพร้อมสองฝ่ายวันจันทร์ที่ 31 ส.ค.นี้ช่วงบ่าย หลังการประชุม กสท.ซึ่งคาดว่าจะถกการคงไปศาลกันครบทุกท่าน เพราะคดีนี้เป็นคดีใหญ่ที่ต้องรับผิดชอบร่วมกันในการชี้แจงต่อศาล และวาระอื่นๆ

นอกจากนี้ยังมีการพิจารณากรณีการออกอากาศรายการช่อง Peace TV พบเรื่องร้องเรียนที่เข้าข่ายมีเนื้อหาไม่เหมาะสม เพิ่มเติมอีก 4 รายการ ได้แก่ รายการแรงกล้าประชาธิปไตย วันที่ 26 ก.ค.58 รายการคนกลางคลอง วันที่ 26 ก.ค.58 รายการ

ห้องข่าวเล่าเรื่องสุดสัปดาห์ วันที่ 26 ก.ค.58 รายการเข้าใจตรงกันนะ วันที่ 27 ก.ค.58 และรายการฟังความรอบด้าน ตอนนักศึกษากับประชาธิปไตย วันที่ 21 ก.ค.58 ซึ่งได้มีการเสนอยื่นคำร้องศาลปกครองสูงสุด เพื่อเป็นการประกอบพิจารณา มีคำสั่งเพิกถอนทุเลาการบังคับของศาลปกครองกลาง ขณะนี้กำลังอยู่ระหว่างพิจารณาอุทธรณ์คำสั่งทุเลาดังกล่าว

ขณะเดียวกันยังมีวาระพิจารณา แนวทางการกำกับดูแลการให้บริการโทรทัศน์ระบบดิจิทัล กรณีการโฆษณาอาหารยา และผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ผิดกฎหมาย และมีคำสั่งระงับการออกอากาศโฆษณาผลิตภัณฑ์อาหารเป็นการชั่วคราว ในช่อง LOCA และ มีการพิจารณาคำสั่งระงับการออกอากาศโฆษณาผลิตภัณฑ์นึ่งเป็นการชั่วคราว กรณีช่องโบรทีวี ส่วนทีวีดาวเทียมและเคเบิล ในกรณีนี้ มีรายงานจากคณะอนุกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค พบว่าการออกอากาศที่ผิดกฎหมาย ให้มีคำสั่งชี้แจงระงับการโฆษณาทันที จนกว่าคดีจะถึงที่สุดและหากซ้ำอีกไม่ว่าจะเคยถูกดำเนินคดีแล้วหรือไม่ ทั้งนี้ ให้มีคำสั่งแจ้งสถานีระงับออกอากาศชั่วคราวไม่เกิน 30 วัน จนกว่าคดีจะถึงที่สุด.



PCA ครึ่งปีหลังฉลุย 4G หนุนงานเพิ่ม

นายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ กรรมการผู้อำนวยการ และหัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย (PCA) เปิดเผยว่า ทิศทางธุรกิจช่วงครึ่งปีหลังเติบโตได้ดีกว่าครึ่งปีแรก สาเหตุหลักมาจากมูลค่างานคงค้างในมือ (Backlog) ซึ่งปัจจุบันมีกว่า 400 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นงานวางระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมโครงข่าย 3G และ 4G ของ บมจ.ไทยคม และงานวางระบบบริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด รวมทั้งงานภาครัฐ หน่วยงานราชการอื่นประมาณ 200-300 ล้านบาท รวมทั้งงานวางระบบถ่ายทอดสดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวีของสถานีโทรทัศน์ต่างๆ มูลค่ารวม 100 ล้านบาท คาดว่าจะรับรู้รายได้ส่วนใหญ่ในปีนี้

นอกจากนี้ มีโอกาสเพิ่มมูลค่างาน Backlog ภายหลังจากการเปิดประมูลโครงข่าย 4G ของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ประมาณเดือน พ.ย.2558 ขณะเดียวกันยังมีงานภาครัฐและราชการที่ต้องเร่งเปิดประมูลก่อนปิดปีงบประมาณ ทั้งนี้ มั่นใจว่ารายได้ทั้งปี 2558 จะเติบโตจากปีก่อน 15-20%



พระเอกตัวจริง: เอเจพระเอกตัวจริงเอาใจแฟนทีวีด้วยเครื่องเล่นทีวีดิจิตอลแบบพกพา ตอบสนองไลฟ์สไตล์ยุคใหม่ ให้คุณภาพคมชัดระดับ HD ด้วยระบบ DTV (DVBT/C/T2) มาตรฐาน กสทช. พร้อมหน้าจอ TFT LED ขนาด 7 และ 9 นิ้วให้เลือก รองรับการเล่นแผ่น DVD/SVCD/VCD/MP3/MP4/MPEG4 เชื่อมต่อความบันเทิงผ่าน USB และ SD Card ได้.

3สมาคมทีวีแจงบ'เรทติ้ง'หนุนอุตสาหกรรมสื่อ

3 สมาคมโทรทัศน์ร่วมก่อตั้ง “เอ็มอาร์บี” แจงบ'เรทติ้ง'ของกองทุนฯ จัดทำเรตติ้งทีวีใหม่ หนุนสนับสนุนอุตสาหกรรมสื่อวิทยุเรตติ้งครอบคลุม“มัลติ สกรีน” ชี้ขั้นตอนคัดเลือกบริษัทวิทยุเปิดกว้าง-โปร่งใส

นายสุภาพคลีฉาย ประธานชมรมผู้ประกอบการโทรทัศน์ระบบดิจิตอลแห่งประเทศไทย นายนิพนธ์ นาคสมภพ นายกสมาคมโทรทัศน์ดาวเทียม(ประเทศไทย) และนายณัฐชัย อักษรดิษฐ์ นายกสมาคมเคเบิลทีวีแห่งประเทศไทย ร่วมกันขึ้นแถลงการคัดเลือกบริษัทจัดทำวิทยุเรตติ้งผู้ชมโทรทัศน์ โดยระบุว่าตามที่ปรากฏเป็นข่าวเรื่องคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (กสท.) เห็นชอบให้ส่งโครงการ “การสนับสนุนการสำรวจเรตติ้งทีวีใหม่” มูลค่า 368.4 ล้านบาท ให้คณะกรรมการกองทุนวิทยุและพัฒนากิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมเพื่อ

ประโยชน์สาธารณะ (กทปส.) พิจารณาโครงการฯ โดยพบว่ามีความได้เปรียบได้แก่การนี้ดังกล่าว อาจเกิดความไม่เป็นธรรมที่ กสท. สนับสนุนโครงการฯ โดยมีได้สอบถามความต้องการของผู้ใช้ข้อมูลให้ครบถ้วนและอาจจะเป็นการผลักดันให้เกิดการผูกขาดนั้น ทั้ง 3 สมาคมฯ ในฐานะผู้ร่วมก่อตั้งสถาบันวิจัยและพัฒนาสื่อ (Media Research Bureau) หรือเอ็มอาร์บี ขอชี้แจงข้อเท็จจริงในการคัดสรรบริษัทจัดทำเรตติ้งผู้ชมทีวีของ เอ็มอาร์บี ประกอบด้วย

1.การจัดทำเรตติ้งทีวีครั้งนี้เป็นการกำหนดความต้องการร่วมกันของอุตสาหกรรมสื่อ โดยความร่วมมือและเห็นชอบจากสมาคมฯ และชมรมฯ ต่างๆ รวมตัวกันจัดตั้งสถาบันที่ไม่แสวงหาผลกำไรชื่อ “สถาบันวิจัยและพัฒนาสื่อ” เพื่อให้อุตสาหกรรมโทรทัศน์ร่วมกันจัดหาผู้จัดทำเรตติ้งวิทยุเรตติ้งที่ชมรายการผ่านหน้าจอทุกรูปแบบ (Multi-Screens) ตลอดจนจัดหา

ผู้ตรวจสอบข้อมูล แยกอิสระจากผู้จัดทำเรตติ้ง วิทยุ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง และน่าเชื่อถือ

โดยวิธีการดังกล่าวแตกต่างจากเดิมที่มีบริษัทรับเป็นผู้จัดทำเรตติ้ง รายงานเฉพาะผู้รับชมผ่านจอโทรทัศน์เท่านั้น

2.สถาบันวิจัยและพัฒนาสื่อ ได้ส่งหนังสือเชิญบริษัทต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งบริษัทเอชบีวีเนลเสน มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) จำกัด ให้เข้าร่วมเสนอแผนงานเพื่อทำงานวิทยุครั้งนี้ ปรากฏว่ามีผู้เสนองาน 3 บริษัท คือ บริษัท กันตาร์ มีเดีย จำกัด จากประเทศอังกฤษ บริษัท จีเอฟเคมาร์เก็ตไวลส์ จำกัด (GFK) จากประเทศเยอรมัน และบริษัท วิดีโอ รีเสิร์ช จำกัด จากประเทศญี่ปุ่น ส่วนบริษัทเนลเสน ซึ่งเป็นผู้จัดทำเรตติ้งในปัจจุบันของไทยได้ปฏิเสธในการเข้าร่วมแข่งขันเสนอแผนงาน โดยระบุว่าต้องรอคำตอบจากบริษัทแม่ในต่างประเทศซึ่งทางสถาบันฯ ได้ขยายเวลาหลังสิ้นสุดวันยื่นตอบรับเข้าร่วมการทำ

วิทยุถึงตี 5 ของอีกวันหรือเท่ากับ 17.00 น.ตามเวลาที่ประเทศสหรัฐ แต่ไม่มีการตอบรับใดๆ จากบริษัทเนลเสน กล่าวได้ว่าวิธีการของสถาบันฯ ได้เปิดโอกาสให้องค์กรที่ทำงานวิทยุทั่วโลก ร่วมเสนองานโดยมิได้ผูกขาดแต่ประการใด

3. สถาบันวิจัยฯ ได้รับข้อเสนอจากบริษัท และการคัดสรร โดยกำหนดเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบรายละเอียดข้อเสนอของทั้ง 3 บริษัท โดยแบ่งเกณฑ์เป็นการให้คะแนนจากระเบียบวิธีการวิทยุ 40% ค่าใช้จ่าย 30% และประสบการณ์ 20% และซอฟต์แวร์ 10% ซึ่งปรากฏว่าบริษัท กันตาร์ มีเดีย จำกัด ได้คะแนนสูงสุด หลังจากการประชุมกรรมการสถาบันฯ เห็นชอบแล้วได้ทำการต่อรองค่าใช้จ่ายกับ บริษัทกันตาร์ฯ จนเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย

สรุปได้ว่ากระบวนการคัดเลือกมีความโปร่งใส ยุติธรรม และได้รับความเห็นชอบจากผู้แทนอุตสาหกรรมที่เป็นกรรมการสถาบันฯ ทุกขั้นตอน

PCAMันใจงบครึ่งปีหลังเต็ง โชว์ทุนแบ็กล็อก400ล้านบาท

PCA คาดแนวโน้มผลประกอบการครึ่งปี
หลังโตต่อเนื่อง หลังทุนแบ็กล็อก 400 ล้าน
บาท มั่นใจรายได้ทั้งปีโต 15-20% แย้ม
ศึกษาธุรกิจใหม่ที่สอดคล้องนโยบายภาครัฐ

นายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ กรรมการ
ผู้อำนวยการและหัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท
แพลนเน็ต คอมมูนิเคชั่น เอเชีย จำกัด
(มหาชน) หรือ PCA เปิดเผยถึงทิศทางธุรกิจ
ในช่วงครึ่งปีหลังเติบโตได้ดีกว่า ครึ่งปีแรก
โดยสาเหตุหลักมาจากมูลค่างานคงค้างในมือ
(Backlog) ซึ่งปัจจุบันมีกว่า 400 ล้านบาท

โดยแบ่งเป็นงานวางระบบสื่อสารผ่าน
ดาวเทียมโครงข่าย 3G และ 4G ของบริษัท
ไทยคม จำกัด (มหาชน) หรือ THCOM
และงานวางระบบบริษัท วิทยุการบินแห่ง
ประเทศไทย จำกัด รวมทั้งงานภาครัฐของ
หน่วยงานราชการอื่นประมาณ 200-300 ล้าน
บาท รวมทั้งงานวางระบบถ่ายทอดสดสัญญาณ
โทรทัศน์และดิจิทัลทีวีของสถานีโทรทัศน์ต่างๆ
มูลค่ารวม 100 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้
รายได้ส่วนใหญ่ในปีนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีโอกาสเพิ่มมูลค่างาน
Backlog ภายหลังจากเปิดประมูล

โครงข่าย 4G ของคณะกรรมการกิจการกระจาย
เสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม
แห่งชาติ (กสทช.) ในช่วงเดือนพฤศจิกายนนี้
ขณะเดียวกันยังมีงานภาครัฐและงานราชการ
ที่ต้องเร่งเปิดประมูลก่อนเปิด ปีงบประมาณทั้งนี้
บริษัทมั่นใจว่ารายได้ทั้งปีนี้จะเติบโตประมาณ 15-
20% จากปีก่อน

“เราคาดว่าผลประกอบการในช่วงครึ่งปีหลัง
มีทิศทางที่ดีขึ้น ทั้งรายได้และกำไรคาดว่าจะดี
กว่าครึ่งปีแรก เพราะเรามีงานคงค้างในมือกว่า
400 ล้านบาท ส่วนใหญ่รับรู้รายได้ในปีนี้ ทั้งนี้
บริษัทยังมีโอกาสได้งานเกี่ยวกับ 4G เพิ่มอีก
หลังได้งานวางระบบดาวเทียมจากไทยคมมาแล้ว
หลังผ่านการเปิดประมูล 4G ของกสทช. เชื่อ
ว่าผู้ประกอบการต้องเร่งพัฒนาระบบ ซึ่งเรา
ยังมีโอกาสได้รับงานในอีกหลายส่วน นอกจากนี้
ปีนี้ ปัจจุบันบริษัทยังอยู่ระหว่างศึกษาการทำ
ธุรกิจใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับธุรกิจเดิมที่มีความ
เชี่ยวชาญ” นายประพัฒน์ กล่าว

สำหรับผลประกอบการในช่วงไตรมาส 2/58
บริษัทมีกำไรสุทธิ 24.42 ล้านบาท เติบโตจาก
ช่วงเดียวกันของปีก่อน 74% เป็นผลมาจากการ
ควบคุมค่าใช้จ่ายและการจำหน่ายสินค้าที่มีกำไร

ขั้นต้นสูง ทั้งนี้ บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่
ที่ระดับ 29% ซึ่งในครึ่งปีหลังบริษัทมีความ
พยายามจะรักษาระดับอัตราขั้นต้นระดับนี้

นายประพัฒน์ กล่าวอีกว่า สาเหตุที่กำไร
สุทธิที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ มาจากบริษัท
สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับยอด
ขายและสามารถจำหน่ายสินค้าที่มีอัตรากำไร
ขั้นต้นดีขึ้น ทั้งนี้ มาจากงานโครงการและ
งานขายทั่วไป กลุ่มวางระบบสื่อสารแบบไร้สาย
และระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และ
ดิจิทัลทีวี เช่น รถถ่ายทอดสดสื่อสารผ่าน
ดาวเทียมงาน โครงการปรับปรุงและพัฒนา
ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมของบริษัท วิทยุการ
บินแห่งประเทศไทย จำกัด นอกจากนี้ ต้นทุน
ขายและต้นทุนทางการเงินลดลงด้วย

ส่วนรายได้จากการขายและบริการ 284.2
ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.8% จากช่วงเดียวกันของ
ปีก่อน เป็นผลจากธุรกิจการวางระบบเทคโนโลยี
สื่อสารโทรคมนาคมและระบบดิจิทัลทีวีแบบ
ครบวงจร ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้ของบริษัทใน
ช่วงไตรมาส 2/58 มาจากระบบสื่อสาร
โทรคมนาคม (Telecommunication) จำนวน
68.3% ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และ
ดิจิทัลทีวี (Broadcast/Digital TV) จำนวน
10.4% ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อแพลนเน็ตคอมม
(PlanetComm Products) จำนวน 18.2%
และบริการของแพลนเน็ตคอมม (Planet
Comm Services) จำนวน 3.1% ■

5บริษัทตอบโต้ เข้ารับเอกสาร จองลุ่มประมูล4G

5 บริษัทในเครือ "ADVANC-DTAC-TRUE-JAS" ตอบโต้
เข้ารับเอกสารประมูล 4G
คลื่น 1800 MHz วันแรก
ก่อนเปิดให้ยื่นเอกสารขอเข้า
ร่วมประมูล 30 ก.ย.นี้ และ
เคาะราคาประมูลจริง 11 พ.ย.นี้
นายฐากร ตัณฑสิทธิ์
เลขาธิการคณะกรรมการ
กิจการกระจายเสียง กิจการ
โทรทัศน์ และกิจการโทร-
คมนาคมแห่ง
ชาติ (กสทช.)

ฉบับที่ 29

5 บริษัท

เปิดเผยว่า เมื่อวันที่ 28 ส.ค. 2558 ที่
ผ่านมา ซึ่งเป็นวันแรกของการเปิดให้รับ
เอกสารคำขอรับใบอนุญาต (เอกสารการ
ประมูล) และลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมการ
ประชุมชี้แจงและให้คำปรึกษาในการกรอก
แบบคำขอรับใบอนุญาตสรุปมีผู้มาขอรับ
เอกสารทั้งสิ้น 5 ราย ได้แก่ 1.บริษัท
แอตวานซ์ ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค จำกัด
บริษัทในเครือ ADVANC 2.บริษัท ดีแทค
ไทรเน็ต จำกัด บริษัทในเครือ DTAC
3.บริษัท ดีแทค บรอดแบนด์ จำกัด
บริษัทในเครือ DTAC 4.บริษัท ทรูมูฟ เอช
ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด บริษัท
ในเครือ TRUE และ 5.บริษัท แอส โมบาย
บรอดแบนด์ จำกัด บริษัทในเครือ JAS
ทั้งนี้ สำนักงาน กสทช. จะยังคงเปิด
ให้รับเอกสารคำขอรับใบอนุญาต (เอกสาร
การประมูล) และลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วม
การประชุมชี้แจงและให้คำปรึกษาใน
การกรอกแบบคำขอรับใบอนุญาตได้จน
ถึงวันที่ 28 ก.ย. 2558 ตั้งแต่เวลา 8.30-
16.30 น. ณ อาคารหอประชุมชั้น 1

หรือสำนักงานอนุญาตประกอบกิจการโทร-
คมนาคม 2 อาคาร 2 ชั้น 3 สำนักงาน
กสทช. ถนนพหลโยธิน 8 (ซอยสายลม)
กรุงเทพฯ

ขณะที่การประชุมชี้แจงและให้คำปรึกษา
การกรอกแบบคำขอรับใบอนุญาตสำนักงาน
จะจัดขึ้นในวันที่ 11-12 ก.ย. 2558 ระหว่าง
เวลา 9.00-16.30 น. และในวันที่ 30 ก.ย.
2558 จะเปิดให้ยื่นเอกสารคำขอเพื่อเข้าร่วม
การประมูลคลื่นความถี่พร้อมจ่ายค่า
ธรรมเนียม จากนั้นในวันที่ 30 ก.ย.-21
ต.ค. 2558 สำนักงานจะดำเนินการพิจารณา
คุณสมบัติ และจะประกาศรายชื่อผู้ผ่าน
คุณสมบัติที่มีสิทธิเข้าร่วมการประมูลในวันที่
21 ต.ค. 2558 และจะจัดให้มีการประมูล
ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ย่าน 1800 MHz
ในวันที่ 11 พ.ย. 2558

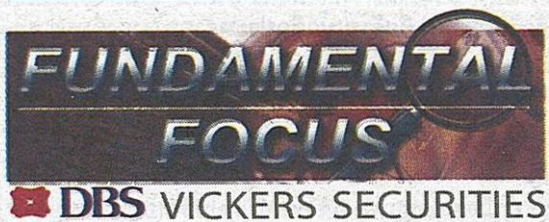
สำหรับหลักเกณฑ์การประมูลความถี่
1800 MHz กำหนดให้มีการประมูลจำนวน
2 ใบอนุญาต ใบอนุญาตละ 15 MHz
อายุใบอนุญาตปรับลดลงจาก 19 ปี เหลือ
18 ปี หรือสิ้นสุดในปี 2576 เพื่อให้สอดคล้อง
กับใบอนุญาตจากคลื่นที่ได้คืนกลับ
มาภายหลังสิ้นสุดสัญญาสัมปทานในปี 2561
ที่จะกำหนดอายุใบอนุญาต 15 ปี จะได้สิ้นสุด
อายุการอนุญาตพร้อมกันจากเดิม 19 ปี
และเพิ่มราคาเริ่มต้นการประมูลจาก
70% เป็น 80% ของมูลค่าคลื่นความถี่ คิด
เป็นราคาเริ่มต้นที่ 15,912 ล้านบาทต่อใบ
อนุญาต เคาะราคาเพิ่มครั้งละ 5% คิดเป็น
796 ล้านบาท เมื่อเคาะราคาครั้งที่ 5 จะ
ทำให้ราคาประมูลขึ้นไปเท่ากับ 100% ของ
มูลค่าคลื่นความถี่ และตั้งแต่ครั้งที่ 6 เป็นต้น
ไป เคาะราคาเพิ่มครั้งละ 2.5% คิดเป็น 398
ล้านบาท

ส่วนกรณีที่มีผู้เข้าร่วมการประมูลน้อย
กว่าหรือเท่ากับจำนวนใบอนุญาต จะเพิ่ม
ราคาเริ่มต้นขึ้นเป็น 100% ของมูลค่าคลื่น
ความถี่ คิดเป็นราคาเริ่มต้นที่ 19,890 ล้าน
บาทต่อใบอนุญาต และในการประมูลจะ
ต้องมีการเคาะราคาอย่างน้อย 1 ครั้ง โดย
เคาะราคาเพิ่มครั้งละ 2.5%

ขณะเดียวกัน ผู้รับใบอนุญาตต้อง
กำหนดการจัดให้มีโครงข่ายเพื่อให้บริการ
อย่างน้อย 40% ภายใน 4 ปี และเพิ่ม
เป็นไม่น้อยกว่า 50% ภายใน 8 ปี ขณะที่
กำหนดให้ไม่มีการจำกัดการถือครองคลื่น
ความถี่ (Overall Spectrum Cap) แล้ว
จากเดิมที่กำหนดการจำกัดการถือครองคลื่น
ความถี่ไว้ไม่เกิน 60 MHz เพื่อป้องกันการ
ฟุ้งรื้อที่อาจเกิดขึ้นได้ ■

สื่อสาร

การเปิดประมูล 4G ยังเป็นไปตามแผน



● การเปิดประมูล 4G จะเกิดขึ้นเดือน พ.ย.58 สำหรับคลื่น 1800 MHz ได้ถูกกำหนดไว้คือ 11 พ.ย.58 และ 900 MHz จะเกิดขึ้นถัดมาในเดือน พ.ย.58 เราคาดว่า ADVANC จะชนะการประมูลสำหรับทั้งสองคลื่น สำหรับ TRUE ได้ 1800 MHz และ DTAC ได้รับ 900 MHz ที่ราคาใบอนุญาต 20 พันล้านบาท

● สำหรับ TRUE (not rated) นั้นมี bandwidth เพียงพอที่จะสนับสนุนการเติบโตได้ 2-3 ปีข้างหน้า ซึ่งต่างจาก ADVANC แต่ก็เป็นภาระของ TRUE ที่จะประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับทาง (regulatory cost to service income ratio) ได้มาก ซึ่งครั้งแรกปีนี้เป็นประมาณ .10% ขณะที่คู่แข่งมีโอกาสประหยัดได้มากกว่า เนื่องจาก TRUE ได้เป็นอิสระจากค่าสัมปทานเดิมที่ 20-30% มาหลายปีแล้ว ขณะที่ DTAC (ถือ, ราคาพื้นฐาน 70 บาท) มีโอกาสที่จะประหยัดค่าใช้จ่ายได้บางส่วน แต่ผู้ที่ได้รับประโยชน์สูงสุดคือ ADVANC (ถือ, ราคาพื้นฐาน 225 บาท) ซึ่งมีโอกาสจะได้รับใบอนุญาตถึง 2 ใบ ซึ่งจะช่วยลดอุปสรรคเกี่ยวกับข้อจำกัดของคลื่นความถี่และสามารถเสนอบริการ 4G ได้เช่นเดียวกับคู่แข่ง รวมทั้งจะประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับทางได้อีก

จากการที่สัมปทาน 2G จะหมดลง

● สำหรับ ทศท.ก็ยังไม่อยากการคืน 900 MHz ให้กับ กสทช. เพราะกังวลถึงอุปกรณ์ที่จะได้รับคืนจาก ADVANC เมื่อหมดสัมปทาน หากประมูลคลื่นไม่ได้ก็ไม่มีประโยชน์ ซึ่งเรื่องนี้ อาจทำให้กระบวนการประมูลคลื่น 900 MHz ช้าออกไปได้ ก็จะเป็นการสร้างความปลอดภัยให้กับตลาดที่จะเกิดขึ้นได้อีกทั้งการที่ JAS สนใจที่จะเข้าประมูลคลื่น 1800 MHz ก็จะทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงได้

● เรายังเชื่อว่า TRUE จะยังคงได้รับส่วนครองตลาดด้านรายได้สำหรับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปัจจุบันเป็น 23.7% เนื่องจากมีคุณภาพโครงข่าย 3G/4G ที่เหนือกว่า และยังมีรายได้

เฉลี่ยต่อหมายเลข (ARPU) ที่ต่ำ คือ 162 บาท จึงยังมีช่องว่างที่จะเพิ่มขึ้นไปได้ (ADVANC เป็น 234 บาท และ DTAC ที่ 218 บาท) ดังนั้นอัตราการเติบโตปี 59 ของ ADVANC และ DTAC จึงคาดว่าจะยังแข็งแกร่งเป็น 21% สืบเนื่องจากการประหยัดที่จ่ายให้กับทาง อย่างไรก็ตาม เราแนะนำ ถือ สำหรับ DTAC แม้ว่า EV/EBITDA ปี 59 จะต่ำ เพราะคาดว่าจะมีการปรับลดประมาณการในเวลาต่อมาได้ เช่นเดียวกับ ADVANC ที่แนะนำ ถือ เช่นกัน เพราะเชื่อว่าปัจจัยบวกต่างๆ ได้สะท้อนไปยังราคาหุ้นพอควรแล้ว ด้านหลักทรัพย์แนะนำ ถือคือ SAMART ราคาพื้นฐาน 25.00 บาท และ TRUEIFราคาพื้นฐาน 14.20 บาท

บริษัทหลักทรัพย์ ดีบีเอส วิคเคอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด
Tel. 0-2657-7170-3, 0-2657-7000
www.dbsvitrade.com email : clientservices@th.dbsvickers.com

STOCKS

	Price	Mkt Cap	Target Price	Performance (%)		
	Bt	US\$m	Bt	3 mth	12 mth	Rating
Advanced Info Service	228.00	19,068	225.00	(3.0)	9.6	Hold
Total Access Communication	61.25	4,080	70.00	(30.6)	(44.3)	Hold
Samart Corporation	18.70	529	25.00	(27.4)	(28.1)	Buy
True Telecommunications Growth Infrastructure Fund	12.60	2,059	14.20	1.6	24.8	Buy

Source: Company, DBS Bank, DBS Vickers.

ข้อมูล บทวิเคราะห์ และความเห็นที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดยอาศัยแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้เพื่อให้การเผยแพร่ข้อมูลแก่ลูกค้า และมีได้มีเจตนาขึ้น หรือเชิญชวนให้ซื้อ หรือขายหรือประกันราคาหลักทรัพย์แต่อย่างใด ทั้งนี้ บทวิเคราะห์ และความเห็นในเอกสารฉบับนี้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขได้ หากข้อมูลที่ได้รับมาเปลี่ยนแปลงไป

PCAแจ้ง4G หนุน ไตรมาส2กำไรโตขึ้น 400ล.

กันหุน - PCA ผู้ดำเนินงานคงค้างในมือ
กว่า 400 ล้านบาท หลังได้งานวางโครง
ข่ายสื่อสารผ่านดาวเทียมที่เกี่ยวข้องกับ
4G แลมีลุ้นได้งานเพิ่มหากกสทช.เปิด
ประมูลโครงข่ายแล้วเสร็จ "ประพัฒน์
รัฐเลิศกานต์" แจงผลประกอบการ
ไตรมาส 2/2558 กำไรอยู่ที่ 24.4 ล้าน
บาท เพิ่มขึ้นพุ่งกว่า 74 %

นายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ กรรมการ
ผู้อำนวยการและหัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย
PCA เปิดเผยถึง ทิศทางธุรกิจในช่วงครึ่ง
ปีหลังเติบโตได้ดีกว่าครึ่งปีแรก โดยสาเหตุ
หลักมาจากมูลค่างานคงค้างในมือ (Back-
log) ซึ่งปัจจุบันมีกว่า 400 ล้านบาท

นอกจากนี้มีโอกาสเพิ่มมูลค่างานคง
ค้างในมือ (Backlog) ภายหลังการเปิด
ประมูลโครงข่าย 4G ของคณะกรรมการ
กิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และ
กิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)
ประมาณเดือนพฤศจิกายน 2558 ขณะ
เดียวกันยังมีงานภาครัฐและราชการ ที่ต้อง
เร่งเปิดประมูลก่อนเปิดปีงบประมาณ ทั้งนี้
มั่นใจว่ารายได้ทั้งปี 2558 จะเติบโตจากปี
ก่อนร้อยละ 15-20

สำหรับผลประกอบการงวดไตรมาส

2/2558 บริษัทมีรายได้จากการขายและ
บริการจำนวน 284.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น
38.8 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.8
จากไตรมาส 2/2557 ที่มีรายได้ 245.4 ล้าน
บาท ขณะที่กำไรสุทธิอยู่ที่ 24.4 ล้านบาท
เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไร
สุทธิ 14 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นกว่า 74%

● ครึ่งปีหลังโตต่อ

ซึ่งหากเปรียบเทียบกับไตรมาส
1/2558 กำไรสุทธิ 4.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น
ถึง 419% เป็นผลจากธุรกิจการวางระบบ
เทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมและระบบ
ดิจิทัลทีวีแบบ ครบวงจร ทั้งนี้สัดส่วน
รายได้ของบริษัทในไตรมาส 2/2558 มา
จากระบบสื่อสารโทรคมนาคม (Telecom-
munication) 68.3 เปอร์เซ็นต์ ระบบ
ถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัล
ทีวี (Broadcast/Digital TV) 10.4
เปอร์เซ็นต์ ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อแพลน
เน็ตคอม (PlanetComm Products)
18.2.เปอร์เซ็นต์ บริการของแพลนเน็ตคอม
(PlanetComm Services) 3.1 เปอร์เซ็นต์

"ครึ่งปีหลังทิศทางผลประกอบการทั้ง
รายได้และกำไรคาดว่าจะดีกว่าครึ่งปีแรก
เพราะเรามีนงานคงค้างในมือกว่า 400 ล้าน
บาท ส่วนใหญ่รับรู้รายได้ในปีนี้ ทั้งนี้แพลน
เน็ตคอมยังมีโอกาสได้งานเกี่ยวกับ 4G
เพิ่มอีกหลังได้งานวางระบบดาวเทียมจาก
ไทยคมมาแล้ว ภายหลังผ่านการเปิดประมูล
4G ของกสทช.เชื่อว่าผู้ประกอบการต้องเร่ง
พัฒนาระบบ PCA ยังมีโอกาสได้รับงานใน
อีกหลายส่วน" นายประพัฒน์กล่าว



ข่าวสั้น

■ กสทช.ย้ำปชช.ลงทะเบียนชิม

นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า กสทช.อยากให้ผู้ที่ยังไม่ลงทะเบียนชิมการ์ดมือถือนำบัตรประจำตัวประชาชนและชิมมือถือแบบเติมเงินไปลงทะเบียนยังจุดบริการของค่ายมือถือ รวมทั้งหน่วยงานที่ให้บริการในส่วนของการโทรคมนาคมไทย เช่น อำเภอบางบาล ที่มีอยู่ประมาณ 60,000 แห่งทั่วประเทศ ได้จนถึงวันที่ 30 ก.ย. นี้ ถ้ายังไม่มาลงทะเบียนชิมมือถือที่ใช้อยู่จะดับถาวรตั้งแต่วันที่ 1 ต.ค.2558 เป็นต้นไป ซึ่งจะไม่สามารถใช้บริการเลขหมายดังกล่าวได้อีก ปัจจุบันมีประชาชนที่ยังไม่ลงทะเบียนชิมมือถือแบบเติมเงินประมาณ 14.1 ล้านเลขหมาย

เลิกใช้ “ฟรีเพด” คืน-ไม่คืนเงิน

ประกาศ กสทช.แค่เลือกกระดาด ?

อ่านหน้า 29

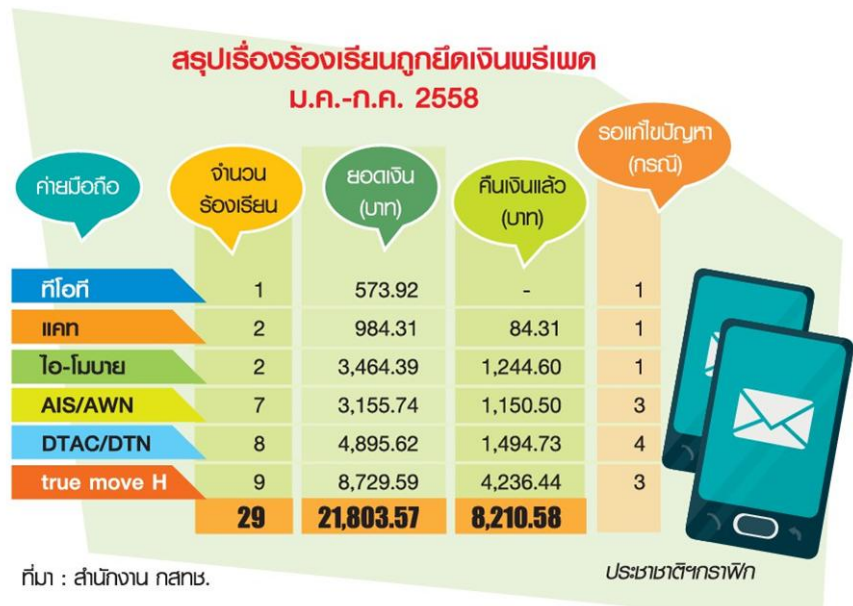
เลิกใช้ ‘ฟรีเพด’ คืน-ไม่คืนเงิน

ประกาศ กสทช.แค่เลือกกระดาด ?

ฝานพ้นไปแล้วกับเส้นตาย 31 ก.ค.ที่ “กสทช.” หรือคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) กำหนดให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบเติมเงิน (ฟรีเพด) ต้องลงทะเบียนซิมเพื่อยืนยันตัวบุคคลผู้ใช้งาน โดยได้มีการผลักดันให้ที่ประชุมคณะรัฐมนตรีประกาศเป็นวาระแห่งชาติ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานเพื่อความมั่นคงของรัฐ ไม่ให้มีการนำซิมการ์ดที่ไม่สามารถระบุตัวตนได้ไปก่ออาชญากรรม

รวมถึงคุ้มครองผู้บริโภคในการยืนยันสิทธิการใช้งานในเลขหมายนั้น ๆ ซึ่งจะทำให้ได้รับความสะดวกเพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการย้ายค่ายเบอร์เดิม หรือการได้รับเงินค่าบริการที่ค้างในระบบคืนเมื่อยกเลิกการใช้เบอร์ดังกล่าว

พร้อมระบุว่า หากไม่ดำเนินการภายในกำหนดจะไม่สามารถโทร.ออก ส่ง SMS หรือใช้โมบายอินเทอร์เน็ตได้ ซึ่งเป็นข้อมูลที่ปรากฏผ่านสื่อรณรงค์ของทั้ง กสทช.และค่ายมือถือ ซึ่งทำให้ยอดการลงทะเบียนซิม ณ วันครบกำหนดของ กสทช. มีผู้ลงทะเบียนทั้งหมด 69.5 ล้านเลขหมาย อย่างไรก็ตาม หนึ่งใน “ข้อดี” ที่ “กสทช.” หยิบยกขึ้นมารณรงค์ให้ประชาชนลงทะเบียนซิม อย่างการเป็นหลักฐานเพื่อขอรับเงินในระบบคืน เมื่อต้องการยกเลิกการใช้



เบอร์ทำไม่ได้จริงกับทุกค่าย เพราะเมื่อสอบถามไปยังระบบดูแลลูกค้าผ่านระบบ “อีเซอร์วิส” ของค่ายมือถือพบว่า มีเพียง “เอไอเอส” แจ้งว่าติดต่อบริการเพื่อขอรับเงินค่าบริการที่ค้างอยู่คืนได้ หากต้องการยกเลิกการใช้เบอร์นั้น ๆ

ขณะที่ “ดีแทค” แจ้งว่า ไม่สามารถนำเงินค่าบริการที่ค้างอยู่คืนเป็นเงินสดได้ แต่ให้โอนเงินไปยังเลขหมายฟรีเพดอื่นของดีแทคแทน รวมถึงไม่สามารถนำไปใช้ชำระค่าบริการล่วงหน้าสำหรับเลขหมายแบบรายเดือนได้ด้วย เพราะเป็นคนละระบบ เช่นกันกับ “ทรูมูฟ เอช” ที่แจ้งว่าไม่สามารถคืน

เงินสดหรือโอนเงินไปยังเลขหมายอื่นได้ หากจะยกเลิกการใช้เบอร์แนะนำให้ใช้เงินที่ค้างไว้ในระบบให้หมดก่อน

ทั้ง ๆ ที่ในข้อ 34 ของประกาศ กทช. เรื่องมาตรฐานของสัญญาให้บริการโทรคมนาคม พ.ศ. 2549 ได้ระบุไว้ชัดเจนว่า เมื่อสัญญาให้บริการเลิกกัน ผู้ให้บริการต้องคืนเงินแก่ผู้ใช้บริการ โดยอาจคืนด้วยเงินสด เช็ค หรือนำเข้าบัญชีเงินฝากธนาคาร

“ประวิทย์ ลีสถาพรวงศ์” กสทช.ด้านคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคมกล่าวว่า แม้มีกฎหมายกำหนดไว้แต่ผู้ให้บริการไม่ยอมปฏิบัติตาม ขณะที่การแก้

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: จันทร์ 31 สิงหาคม - พุธ 2 กันยายน 2558

ปีที่: 38

ฉบับที่: 4762

หน้า: 32(บน), 29

Col.Inch: 85.56

Ad Value: 115,506

PRValue (x3): 346,518

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: เลิกใช้'ฟรีเพด'คืน-ไม่คืนเงินประกาศ กสทช.แค่เลือกกระดาด ?

ปัญหาของสำนักงาน กสทช.ยังใช้วิธีให้ประชาชนร้องเรียนเข้ามาเป็นกรณี ๆ ไป ทั้งที่หลักจริง ๆ ควรต้องบังคับให้เป็นการทั่วไป เหมือนกรณีนี้ คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมฯ หรือ กทช. เมื่อปี 2552 มีคำสั่ง ห้ามผู้ประกอบการเรียกเก็บค่าต่อคู่สายโทรศัพท์ใหม่ จำนวน 107 บาทจากผู้บริโภคกรณีที่ถูกตัดสัญญาณ

ก่อนหน้านี้ผู้บริโภคที่ร้องเรียนต้องใช้เวลามากกว่า 3 เดือน เพื่อส่งเรื่องเข้าอนุกรรมการผู้บริโภคที่ประชุมกันเดือนละครั้งให้มีมติ แล้วส่งต่อบอร์ด กทค. (คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม ชุดปัจจุบัน) พิจารณาอีก เมื่อมีมติแล้วจึงจะส่งต่อให้สำนักงาน กสทช. ส่งคำสั่งไปให้ค่ายมือถือดำเนินการ ซึ่งต้องใช้เวลาล่วงแล้วแต่ทางบริษัทจะดำเนินการอีก

"ราวปีกว่า ๆ มาขึ้นคือ กทค.มีมติเป็นบรรทัดฐานไว้แล้วว่าต้องคืนเงิน ดังนั้นพอมีเรื่องร้องเรียนเข้ามาก็ให้สำนักงานยึดมติบรรทัดฐานแจ้งไปยังค่ายมือถือได้เลย แต่ก็ต้องใช้เวลานานอย่างน้อย 1 เดือนอยู่ดี ซึ่งเป็นการแก้ปัญหาที่ไม่ถูกต้อง ควรใช้วิธีออกเป็นคำสั่งที่เป็นบรรทัดฐานให้ได้เป็นการทั่วไป เพื่อไม่ให้ประชาชนต้องมาเสียเวลาร้องเรียน ตอนนั้นก็หวังว่าจะรัฐบาลหรือเครือข่ายผู้บริโภคองค์กรปฏิรูป จะยกประเด็นนี้ให้กลายเป็นเรื่องร้อนเพื่อกระตุ้นให้มีคำสั่งแบบนี้ออกมา"

ส่วนตัวเลขค่าบริการฟรีเพดที่ค่ายมือถือไม่ได้คืนให้ผู้บริโภคหลังยกเลิกการใช้บริการ ทางเอกชนแจ้งมาว่า เลขหมายที่ยกเลิกบริการส่วนใหญ่มีเงินคงเหลือแค่ราว 10-20 บาทเท่านั้น ก็ต้องคุณไปว่า แต่ละเดือนมีลูกค้ายกเลิกบริการไปมากน้อย

แค่ไหน ซึ่งตัวเลขพวกนี้ทางสำนักงาน กสทช. ไม่มีการเก็บข้อมูลสถิติพวกนี้ไว้เลย อย่างยอดเงินที่มาร้องเรียนปี 2557 ได้คืนไปเท่าใด สอบถามไปก็ไม่มีสรุปไว้มีแต่ปี 2558

โดยสถิติการร้องเรียนมายัง กสทช. เกี่ยวกับการขอเงินค้างในระบบฟรีเพดคืนไม่ได้ ทั้งปี 2557 มีทั้งหมด 39 เรื่องจากปัญหาร้องเรียนบริการโทรคมนาคมทั้งหมด 2,210 เรื่อง ส่วนในปี 2558 จนถึงเดือนก.ค.ที่ผ่านมา มีทั้งหมด 29 เรื่อง วงเงินที่ขอคืน 21,803.57 บาท

ขณะที่ยอดลูกค้าฟรีเพดของ AIS/AWN อยู่ที่ 34.8 ล้านเบอร์ DTAC/DTN 22.8 ล้านเลขหมาย truemove H 16.9 ล้านเลขหมาย ส่วนทีโอทีและแคทมีลูกค้ารายละราว 5 แสนเลขหมาย

ขณะที่เลขาธิการ กสทช. "ฐากร ตันนที" ชี้แจงว่า ตั้งแต่เริ่มรณรงค์การลงทะเบียนซิมได้ยากกับค่ายมือถือให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายเกี่ยวกับการคืนเงินค่าบริการฟรีเพดที่ค้างในระบบเมื่อมีการยกเลิกเลขหมายแล้ว หากผู้บริโภคพบปัญหานี้ให้แจ้งร้องเรียนเข้ามาที่ กสทช.ได้ หลังจากนี้ ทางสำนักงาน กสทช.จะเรียกผู้ให้บริการมากำชับในเรื่องนี้อีกครั้ง

ส่วนความคืบหน้าในการลงทะเบียนซิมฟรีเพดตั้งแต่ 1 ส.ค.เป็นต้นมา กสทช.ได้ประสานกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย ให้ระงับการโทร.ออก การใช้บริการส่ง SMS และโมบายอินเทอร์เน็ต คงไว้แต่บริการ "รับสาย" สำหรับซิมที่ยังไม่ได้ลงทะเบียน เพื่อกระตุ้นให้ผู้ใช้บริการมาลงทะเบียนซิมเพิ่มขึ้น แต่ล่าสุดได้ออกคำสั่งไปยังให้ค่ายมือถือทุกรายแจ้งประชาชน

ผู้ใช้บริการฟรีเพดอีก 14.4 ล้านเลขหมายที่ยังไม่ลงทะเบียนซิม ให้ทราบถึงการยกเลิกบริการทุกประเภทสำหรับผู้ที่ยังไม่ได้ลงทะเบียนซิม ซึ่งเป็นการแจ้งล่วงหน้า 30 วัน ดังนั้นไม่เกิน 30 ก.ย. นี้ ซิมที่ไม่ได้ลงทะเบียนจะถูกยกเลิกบริการทั้งหมด



รมว.ป้ายแดง กดปุ่ม “ไอซีที”
ครีเอตโปรเจกต์
“จับต้องได้-สร้างอิมแพกต์”

อ่านหน้า 28

รมว.ป้ายแดง กดปุ่ม ‘ไอซีที’ ครีเอตโปรเจกต์ ‘จับต้องได้-สร้างอิมแพกต์’



ทีสุดแล้วกระทรวงไอซีทีก็เปลี่ยนตัวเจ้ากระทรวง มีรัฐมนตรีใหม่คนที่ 12 “อุตตม สาวนายน” หลังก่อตั้งมาจะครบ 13 ปี เดือน ต.ค.นี้ ทั้งเป็นรอยต่อสำคัญก่อนเปลี่ยนผ่านไปสู่การเป็น “กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม” อันเป็นฟันเฟืองสำคัญของนโยบาย

เศรษฐกิจดิจิทัลของรัฐบาล ไม่เพียงเท่านั้นยังมีการกิจกรรมพลิกฟื้นหน่วยงานได้สังกัด “ทีโอที” และ “กสท โทรคมนาคม” รวมถึงสะสมงานพัฒนาทั้งปมสัมปทาน และอื่น ๆ กรณีล่าสุดยื้อคืนคลื่น ซึ่งอาจจะกระทบกับการเปิดประมูลที่กำลังจะมาถึงด้วย รัฐมนตรีไอซีทีคนที่ 12 จะมีนโยบาย

อย่างไรต่อเรื่องต่าง ๆ มีคำตอบอยู่ในบรรทัดถัดจากนี้

● **จะยังคงเดินหน้านโยบายดิจิทัลอีโคโนมี** นโยบายคือเดินหน้า แต่ประเด็นคือจะเดินอย่างไร วิธีการขับเคลื่อน เป้าหมาย ปีที่แล้วเป็นหัวของการวางรากฐาน มีการร่างกฎหมายที่จำเป็นออกมาแล้ว

8 ฉบับ บางฉบับอยู่ในขั้นตอน สนข.แล้ว บางฉบับอยู่ในขั้นตอนของ กรม.

ปีนี้ก็ต้องทำคือ การนำแนวความคิด เหล่านั้น และที่จะช่วยกันคิดใหม่ออกมา เป็นโครงการที่เป็นรูปธรรม สร้างความเชื่อมั่นให้เป็นที่ยอมรับของสาธารณชน ของ เอกชน นักลงทุนต่างประเทศว่ามีของจริง เริ่มเกิดแล้วนะ เป็นสิ่งบ่งชี้ทิศทางให้ว่า ถ้าภาครัฐเดินอย่างนี้เขาจะลงทุนอย่างไร เพราะสุดท้ายการขับเคลื่อนเศรษฐกิจคือการลงทุน การขยายงานของภาคเอกชน จึงได้มอบนโยบายให้ทุกหน่วยงานทำ โครงการที่จับต้องได้ ไม่ได้เน้นที่ปริมาณ เน้นที่คุณภาพ มีอิมแพกต์กับคนในหมู่บ้าน

● เดิมหม่อมอยู่เป็นคนผลักดัน DE

ก็ยังเดินหน้าต่อ เพราะ DE ถือเป็นนโยบายของรัฐบาลที่ประกาศไว้แล้ว เชื่อว่า ท่านรองนายกฯ (ดร.สมคิด) ก็คิดแบบนั้น ส่วนแผนใหญ่ยังมีอยู่ ก็จะทบทวนในส่วนที่จำเป็นก่อนจะเดินหน้าต่อ เวลาเปลี่ยนก็ต้องปรับสาระสำคัญบางอย่างเพื่อความเหมาะสม เพราะเป้าหมายที่ต้องเห็นผลงานเป็นรูปธรรม ส่วนกรอบเวลาจะอย่างไรต้องลองดูอีกที แต่ไม่ช้าอยู่แล้ว การจัดทำร่างแผนเพื่อเป็นโรดแมปของ เศรษฐกิจดิจิทัลได้เริ่มแล้ว จะผลักดันให้เสร็จในปีนี้ ให้มีทิศทางและของจริงให้เห็น

● กรรมการเดิมที่เป็นทีมหม่อมอยู่

ขอทบทวนก่อน คือยังไม่ทราบว่ามีใคร อยู่ในตำแหน่งไหน แต่การทบทวนคือเพื่อ จัดสรรกำลังคนให้เหมาะสมกับเป้าหมาย และพันธกิจ ไม่ใช่ตัดออก ซึ่งเป็นการ ทบทวนในระดับคณะกรรมการ คณะทำงาน ได้ กรม. DE

● ทำงานร่วมกันได้ ?

ผมไม่มีปัญหา ผมชัดเจนว่ามาเพื่อ ขับเคลื่อนงานของกระทรวง ไม่ได้มาเรื่องคน และผมก็ไม่ทราบว่าใครลาออกหรือไม่

● จะชัดเจนได้เมื่อไหร่

เมื่อต้องการให้มีผลงานเป็นรูปธรรมในปี นี้ จะต้องเริ่มเลยในเดือนนี้ ส่วนโครงการของกระทรวง 1 เดือนต้อง ได้ที่เริ่มเดินได้เลย และหารือกับเอกชนด้วย

ว่าเห็นด้วยหรือไม่ ไม่ใช่มานั่งเทียนเขียนเอง ก็ให้มีโครงการที่สร้างอิมแพกต์แรง ๆ อย่างน้อยหน่วยงานละ 1-2 โครงการ ให้ประชาชนสัมผัสได้ว่าเริ่มแล้วนะ

● ปัญหาที่ไอที-แคท การพลิกฟื้น

ย้ายกับผู้บริหารแล้วว่า แผนฟื้นฟูต้องชัดเจนนี้ก็ชัดในระดับหนึ่ง ขอให้ชัดขึ้นอีก รวมถึงประเด็นกับเอกชนให้คนได้เห็นว่ามีปัญหาที่ค้างคามันจบด้วยดี เพราะจะโยกไปทีแผนฟื้นฟูจะจับได้เมื่อข้อพิพาทยุติ และกระทบไปถึงภาพกว้างของสังคมด้วย

● หลายปัญหายืดเยื้อมานาน

1 เดือนไม่ใช่ได้ข้อยุติ แต่หมายถึง มีแนวทางชัดเจนว่าจะแก้ไปในทางไหน ถือเป็นความท้าทาย ซึ่งตั้งใจจะทำให้ได้

● ทีไอที-แคทควรเข้าประมูล 4G

ยังไม่ได้พูดกันในเรื่องนี้ ต้องขอให้คุณ ชัดเจนและรอบคอบก่อน ต้องเร่งให้ทัน ก่อนเปิดยื่นซองประมูล (30 ก.ย.)

● รัฐวิสาหกิจขอใช้คลื่นต่อกระทบประมูล 4G

ให้ทีไอที-แคทไปทำการบ้านมาแล้ว ก็คงจะมีข้อยุติเรื่องนี้ด้วย เรื่องนี้เป็นประเด็นที่ต้องคิดในหลายมุม ทั้งเรื่องคลื่น เรื่อง กสทช. เรื่องเชิงนโยบาย ต้องดูในรายละเอียดที่มีความต่อเนื่อง ประมาณเดือนหนึ่งน่าจะได้อำนาจตอบ

● จะรื้อแก้สัมปทานตามคำพิพากษาศาลฎีกาปี 49

ยังต้องดูรายละเอียดก่อน ตรงนี้จะให้ ชัดเจนเร็วที่สุด

● นโยบายไอซีที ประมูล 4G จะชะลอ จะเลื่อน ?

การจัดประมูล 4G ยังเป็นหน้าที่ของ กสทช.

● มติตั้งบริษัทร่วมทุนหรือการหาพันธมิตรของทีไอที-แคทต้องทบทวน ?

ทั้งสองแห่งแจ้งว่าดับหน้าในระดับหนึ่งแล้ว โดยเฉพาะของแคท ก็ต้องดูในรายละเอียดกับเขาอีกทีก่อน ถ้าอะไรที่สมควรเดินได้

ก็เดินหน้าต่อ ก็ต้องดูว่าเรื่องไหนเป็นอำนาจฝ่ายจัดการของเขา เรื่องไหนที่ ขึ้นมาถึงบอร์ด เขาก็มีสิทธิ์จะพิจารณาได้

● ปกติเปลี่ยน รมว. บอร์ดต้องลาออก

ยังไม่ได้คิดจะปรับบอร์ดอะไร คิดว่า มาช่วยเงินงานให้ออกมาก่อนดีกว่า ยังไม่ เปลี่ยนแปลงอะไร

● เปลี่ยนชื่อกระทรวง ?

อยู่ในขั้นตอนไปแล้ว ต้องเดินหน้าต่อไป นายกฯ ไปคุยกับนักธุรกิจที่ญี่ปุ่นแล้วว่า จะ เปลี่ยนชื่อกระทรวง กฎหมาย 8 ฉบับก็ยัง อยู่ในขั้นตอน เดียวจะเข้าไปดูในเนื้อหา สาระ ถ้าส่วนไหนต้องปรับเปลี่ยน เพราะ กระทรวงมีหน้าที่ต้องสนับสนุนการใช้ เทคโนโลยีดิจิทัล ดังนั้นการจัดโครงสร้าง ต้องให้สอดคล้องกับการกิจนี้

● การจัดการเว็บหมิ่น เว็บกระทบความมั่นคง

จะดำเนินการด้วยความรอบคอบและ รัดกุมตามกฎหมาย จะประสานกับหน่วยงาน ความมั่นคงทุกแห่ง ทางนายกฯ และ รัฐบาลให้ความสำคัญมาก ไอซีทีได้โจทย์ มาว่า ให้ดูแลการกระทำที่ขัดกับกฎหมาย ของไทย ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบใดก็ตามในเรื่องที่เกี่ยวกับความมั่นคง

ส่วน พ.ร.บ.ความมั่นคงปลอดภัยทาง ไซเบอร์ ต้องขอเวลาทบทวน ตอนนี้อยู่ ในขั้นตอนของกฤษฎีกา

● การส่งเสริมการใช้ไอซีที

จะเน้นกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs คือ ระดับกลางถึงเล็ก ที่จะใช้ประโยชน์ด้าน ดิจิทัลได้อย่างมหาศาล และส่งเสริม ผู้ประกอบการรายใหม่ สตาร์ทอัพ อย่าง SMEs ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัล ได้ตั้งแต่หน้าร้านขายของ จนถึงระบบ ออฟฟิศที่จะบริหารจัดการต้นทุนธุรกิจ เช่น อีเพย์เมนต์ ถ้ามีระบบระดับชาติที่เชื่อมโยง กับธนาคารได้ ก็เป็นตัวอย่างหนึ่งที่จะนำ จะลดต้นทุนให้ SMEs ได้ หรือการทำบัญชี ถ้าเรามีแพลตฟอร์มบนคลาวด์ที่ SMEs แคร่ใช้ระหว่างกันได้ ก็ลดต้นทุนได้ ไอซีที จะช่วยริเริ่ม ช่วยประสานให้เกิดขึ้นได้ การขยายเน็ตเวิร์กของประเทศเป็นสิ่งที่

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: จันทร์ 31 สิงหาคม - พุธ 2 กันยายน 2558

ปีที่: 38

ฉบับที่: 4762

หน้า: 32(บนซ้าย), 28

Col.Inch: 118.64

Ad Value: 160,164

PRValue (x3): 480,492

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์: รมว.ป๋วยแดง กตปุม'ไอซีที'ครีเอตโปรเจกต์'จับต้องได้'-สร้างอิมแพกต์'

ควรทำ เพื่อให้พื้นที่รอบนอกเข้าถึงไอซีทีได้
อย่างการให้โรงเรียนรอบนอกเข้าถึงโครงข่าย
ออนไลน์ได้ ซึ่งตอนนี้ได้เริ่มทำไปแล้ว แต่
จะดูว่าจะทำในรูปแบบไหนต่อเพื่อให้มี
ประสิทธิภาพสูงสุดด้านงบประมาณ และ
ระบบมีเสถียรภาพ

● หนักใจกับตำแหน่ง ???

ไม่หนักใจ เพราะตั้งใจแล้วที่จะมาทำงาน

ยกเครื่อง “เรตติ้ง” ทีวี
โอกาสใหม่รายการเฉพาะกลุ่ม
“นิลเส้น” สู้ไม่ถอย

17

ลุ้น! ยกเครื่อง 'เรตติ้ง' จุดเปลี่ยนทีวี โอกาสใหม่รายการเฉพาะกลุ่ม/ 'นิลเส้น' สู้ไม่ถอย

ยกเครื่อง “เรตติ้ง” จุดเปลี่ยนทีวี หวังช่วยจุดพลุตลาดโฆษณา “ช่อง 7” เดินหน้าอัดคอนเทนต์รายการ “เวิร์คพอยท์” ซึ่งจัดส่งผลดีรายการเฉพาะกลุ่ม สมาคมมีเดียเอเจนซียืนยันกันยาฯ 59 ได้ใช้ของใหม่แน่ ด้าน “นิลเส้น” พร้อมชนขอแข่งขันเท่าเทียม เดินหน้าเสริมขุมกำลัง “เรตติ้งออนไลน์” ซึ่งสอดรับพฤติกรรมรับสื่อ

เส้นทางของผู้ประกอบการทีวีดิจิทัลตลอด 1 ปีที่ออกอากาศมา เจอสารพัดมรสุมทั้งโครงข่ายทีวีดิจิทัล งบฯโฆษณาต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ ทำให้แต่ละช่องต้องปรับกลยุทธ์ต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ความเคลื่อนไหวอีกด้านหนึ่งที่กำลังจะเป็นจุดเริ่มต้นใหม่คือ ผู้ทำหน้าที่วัดเรตติ้งทีวีใหม่เพิ่มขึ้นอีก 1 ราย จากปัจจุบันที่มีเพียงบริษัท นิลเส้น (ประเทศไทย) จำกัด รวมถึงการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบวัดเรตติ้งแบบมัลติสกรีน กลายเป็นความท้าทายให้แก่อุตสาหกรรมทีวีทั้งระบบ โดยเฉพาะช่องทีวีดิจิทัลที่คาดหวังว่าเมื่อจำนวนกลุ่มตัวอย่างเพิ่มขึ้น รายการที่เจาะเฉพาะกลุ่มก็จะมีเรตติ้งเพิ่มขึ้น นั่นหมายถึง โอกาสของการขายโฆษณา

ช่อง 7 อัดคอนเทนต์แน่น

ภายในปี 2560 บริษัทจะวัดเรตติ้งโฆษณาและรายการทีวีแบบมัลติสกรีนได้ครอบคลุมทุกทีวีเพื่อให้ข้อมูลที่ได้มีประสิทธิภาพที่สุด

สินธุ์ เกษราธรัตน์

เดือนกันยายน 2559 จะใช้ข้อมูลเรตติ้งจากรายใหม่ได้ เบื้องต้นใช้งบฯ ลงทุน 1,500 ล้านบาทต่อ 6 ปี ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายต้องจ่ายซื้อข้อมูล 9-10 ล้านบาทต่อปี

วรรณิ รัตนวลา

เรายังใช้ “นิลเส้น” ในการวัดเรตติ้งอยู่ เพราะตอนนี้ทุกคนก็ยังใช้กัน ส่วนจะเปลี่ยนไปใช้รายใหม่หรือไม่มันก็เป็นเรื่องของอนาคต

वलากร สมสุวรรณ

นายพลากร สมสุวรรณ กรรมการผู้จัดการ สถานีโทรทัศน์ สีสี่กองทัพบกช่อง 7 กล่าวกับ "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า การแข่งขันของตลาดทีวีดิจิทัลยังเกิดขึ้นต่อเนื่อง โดยคอนเทนต์ของช่อง 7 ยังคงครบเครื่องและหลากหลาย มีทั้งรายการข่าว รายการกีฬาและ



พลากร ปัญญาโณ

การมีบริษัทวัดเรตติ้งทีวี 2 ราย เป็นการบาลานซ์ข้อมูล
กลุ่มตัวอย่างก็เพิ่มขึ้น อาจจะทำได้
รายการเฉพาะกลุ่มมีเรตติ้งเพิ่มขึ้น
นั้นหมายถึงโอกาสของการขายโฆษณาที่สูงขึ้น

ต่างประเทศ เช่นเดียวกับละครซึ่งค่อนข้างจะดีอยู่แล้ว แน่นไม่แพ้ใคร

ส่วนการจะปรับขึ้นค่าโฆษณาหรือไม่ในช่วงปลายปีที่เป็นไฮซีซั่นนั้น ตอนนี้อยู่ไม่มีนโยบายการปรับขึ้นแต่อย่างใด โดยจะมองที่ความเหมาะสมของหลาย ๆ ส่วน ทั้งภาพเศรษฐกิจ จำนวนเรตติ้ง และอะไรหลาย ๆ อย่างประกอบกัน

"ตอนนี้อยู่ไม่มีแผนที่จะปรับขึ้นค่าโฆษณา เช่นเดียวกับการที่เราจะใช้ "นิลเสน" ในการวัดเรตติ้งอยู่ เพราะตอนนี้ทุกคนก็ยังใช้กัน ส่วนการจะเปลี่ยนไปใช้รายใหม่หรือไม่นั้นก็เป็นเรื่องของอนาคต ดูแนวโน้มดูหลาย ๆ อย่าง ตอนนี้อยู่ยังไม่เปลี่ยน" **เปิดประตูรายการเฉพาะกลุ่ม**

นายพลากร ปัญญาโณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานดิจิทัลทีวี บริษัทเวิร์คพอยท์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) กล่าวกับ "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า การมีบริษัทวัดเรตติ้งทีวี 2 ราย จะทำให้เกิดการแข่งขัน ถือว่าเป็นเรื่องที่ดี เพราะจะเกิดการบาลานซ์ข้อมูล โดยเฉพาะสมาคมมีเดียเอเยนซีฯ กำหนดให้มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างเพิ่มขึ้น ทำให้ข้อมูลมีความละเอียดมากขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อรายการเฉพาะกลุ่มบางประเภท ซึ่งเดิมไม่ค่อยมีเรตติ้ง เมื่อมีรายละเอียดมากขึ้น หมายถึง โอกาสการขยายตลาดขายโฆษณาที่เพิ่มขึ้น

"ที่เกาหลีมีการใช้บริษัทวัดเรตติ้ง 2 เจ้า ซึ่งก็ช่วยบาลานซ์ข้อมูลซึ่งกันและกัน ช่วงแรกผลเรตติ้งอาจ

ลุ้น ! ยกเครื่อง

แตกต่างกัน แต่ระยะยาวแล้วพบว่าใกล้เคียงกัน เป็นไปในทิศทางเดียวกับเรตติ้งของมีเดียสกรีน ถ้ารายการไหนเรตติ้งดี การรับชมผ่านออนไลน์ก็ติดตามไปด้วย สำหรับในไทยต้องพิจารณาอีกครั้งว่าจะเป็นอย่างไรร"

แข่งเดือด...ปรับผังต่อเนื่อง

นายพลากร กล่าวต่อว่า สิ่งที่เกิดขึ้นหลังจากผู้ประกอบการจ่ายเงินค่าประมูลงวดที่ 2 คือ แต่ละช่องต่างทยอยปรับผังรายการ ปล่อยคอนเทนต์แม่เหล็กรอบใหม่ ออกมาเรียกผู้ชมต่อเนื่อง ส่งผลให้ภาพการแข่งขันของทีวีดิจิทัลเพิ่มเติกรึ้นรอบใหม่ สอดรับกับนางสาวพเยาว์ ธรรมธิสุนทร หัวหน้าฝ่ายวางแผนกลยุทธ์สื่อทีวี บริษัท มายด์แชร์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวก่อนหน้านี้ว่า ปัจจุบันอุตสาหกรรมโฆษณาไม่โต ยิ่งทำให้ทีวีดิจิทัลเพิ่มเติกรึ้นแข่งขันขึ้น โดยเฉพาะการหาคอนเทนต์มาสร้างจุดขาย เพื่อดึงดูด หวังสร้างรายได้จากโฆษณา

ผู้สื่อข่าวรายงานเพิ่มเติมว่า หลังจากผู้ประกอบการทีวีดิจิทัลจ่ายค่าประมูลรอบ 2 เมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ทำให้ช่วงครึ่งปีหลังนี้แต่ละช่องปรับกลยุทธ์ผังรายการ เต็มคอนเทนต์ต่าง ๆ ทั้งกีฬา ไรต์ ละครต่อเนื่อง

อาทิ ช่อง 3 เขย่าผังช่วง 13.00-20.00 น. วันเสาร์-อาทิตย์ รวมถึงช่วง 23.20-24.50 น. วันจันทร์-ศุกร์ ส่วนพีพีทีวีก็ขยับซื้อลิขสิทธิ์กีฬา เช่น พรีเมียร์ลีกอังกฤษ จากเดิมที่เปิดตลาดสร้างการจดจำด้วยซีรีส์เกาหลี ส่วน

ช่อง 9 เปิดตัว 10 รายการใหม่ ทูรไฟร์ยูได้สิทธิ์ถ่ายทอดสด "โตโยต้า ไทย พรีเมียร์ลีก" ตลอดฤดูกาลใหม่ สปริงนิวส์ที่ประกาศปรับผังรายการครั้งใหญ่ เช่นเดียวกับนิวส์ทีวีที่เพิ่มรายการสารคดีในช่วงไพรม์ไทม์ และซีรีส์ฮอลลีวูด

ปี'59 ได้ใช้เรตติ้งใหม่

นางวรรณิ รัตนพล ประธานบริหารไอพีจี มีเดียแบรนด์ส์ ในฐานะนายกสมาคมมีเดียเอเยนซีและธุรกิจสื่อแห่งประเทศไทย (MAAT) กล่าวก่อนหน้านี้ว่า สมาคมเดิหน้าเปลี่ยนสู่บริษัทวัดผลความนิยมผู้ชม (เรตติ้ง) รายการทีวีแบบมีเดียสกรีนรายใหม่ โดยผู้ชนะประมูล คือ กันตาร์ มีเดีย ซึ่งต้องทุ่มค่าตัวอย่างเบื้องต้น 30,000 ราย ก่อนจะทุ่มให้เหลือ 3,000 ราย เพื่อติดตั้ง

อุปกรณ์วัดเรตติ้ง คาดว่าหลังจากนี้อีก 1 ปีหรือราวเดือนกันยายน 2559 จะสามารถใช้ข้อมูลจากบริษัทวิจัยรายใหม่ได้

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการทีวีดิจิทัล ทีวีดาวเทียม เคเบิลทีวี มีเดียเอเยนซี และผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องเสนอความจำนงเข้าร่วมแล้ว แบ่งเป็นทีวีดิจิทัล 22 ช่อง ทีวีดาวเทียม-เคเบิลทีวี 25 ช่อง ทูรวิชั่นส์ 11 ช่อง มีเดียเอเยนซี 22 แบรินด์ เช่น เดนทิสมีเดีย, แม็กซ์, มีเดียคอม, มายด์แชร์ เป็นต้น สำหรับการลงทุนเบื้องต้นจะใช้งบลงทุนประมาณ 1,500 ล้านบาทต่อ 6 ปี ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายต้องจ่ายเพื่อซื้อข้อมูลประมาณ 9-10 ล้านบาทต่อปี

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า ล่าสุดสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) อยู่ระหว่างพิจารณาขานับสนุน

การจัดทำวิจัยเรตติ้งของสถาบันวิจัย เพื่อพัฒนาสื่อ

นิลเสื้...ลุยต่อ

นายสินธุ์ เกตุราชิตน์ กรรมการผู้จัดการ แผนกนิลเสื้ มีเดีย บริษัท นิลเสื้ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า ตลาดของธุรกิจเรตติ้งทีวีไม่ใหญ่ ทำให้หลาย ๆ ประเทศมีบริษัทวิจัยเรตติ้งทีวีเพียงรายเดียว และมีไม่กี่ประเทศเท่านั้นที่มีมากกว่า 2 บริษัท ดังนั้น เมื่อไทยกำลังจะมีผู้เล่นรายใหม่เข้ามา ก็ต้องปล่อยให้มีการแข่งขันอย่างเสรี

ทั้งนี้ นิลเสื้ คือบริษัทผู้วัดและจัดทำเรตติ้งอิสระ แม้จะมีรายใหม่เข้ามาในตลาด ก็ยังเดินหน้าธุรกิจต่อไป พร้อมพัฒนาบริการรูปแบบใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้สื่อในปัจจุบันที่ดูทีวีลดลง เลือกรับชมเฉพาะรายการที่สนใจ เมื่อพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยน แนวโน้มการใช้สื่อของสินค้าก็เปลี่ยนตามมาใช้สื่อออนไลน์เพิ่มขึ้น แต่ปัญหาคือเครื่องมือการวัดผลสำหรับสื่อออนไลน์ยังไม่ครอบคลุมทุกดีไวส์

ดังนั้น บริษัทเร่งพัฒนาเครื่องมือการวัดผลผ่านสื่อออนไลน์ ซึ่งที่ผ่านมาได้ร่วมกับเฟซบุ๊กทั่วโลกเก็บพฤติกรรมการใช้ ล่าสุดได้ร่วมกับกูเกิลวางระบบเพื่อให้บริการด้านดิจิทัล แอด เรตติ้ง (Digital Ad Ratings) แก่ลูกค้า (แบรนด์สินค้า) ของกูเกิล โดยเริ่มทดลองมาตั้งแต่ต้นปี 2556 ปัจจุบันมี 5 ประเทศที่ให้บริการดิจิทัล แอด เรตติ้งแล้ว เช่น บราซิล แคนาดา

สหรัฐอเมริกา เป็นต้น สำหรับไทยคาดว่าจะเริ่มต้นได้ประมาณไตรมาส 1 ปี 2559

อย่างไรก็ตาม คาดว่าภายในปี 2560 บริษัทจะวัดเรตติ้งโฆษณาและรายการทีวีแบบมัลติสกรีนได้ครอบคลุมทุกดีไวส์ ทั้งคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต ทีวี สมาร์ทโฟน เป็นต้น เพื่อให้ข้อมูลที่ได้มีประสิทธิภาพที่สุด

เริ่มใหม่...ไม่่ง่าย

นายสินธุ์ กล่าวต่อว่า การจัดทำเรตติ้งทีวีต้องใช้ระยะเวลาในการวางระบบพอสมควร ถือว่าไม่่ง่าย โดยการวางระบบตั้งแต่เริ่มกระบวนการจนสามารถใช้ข้อมูลได้ ต้องใช้เวลาอย่างน้อย 1 ปี

ทั้งนี้ บริษัทวิจัยต้องเริ่มหากกลุ่มตัวอย่างเมื่อได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างตามที่ต้องการแล้ว จึงเดินทางติดตั้งเครื่องมือและแนะนำวิธีการใช้ให้แก่กลุ่มตัวอย่าง หลังจากนั้น ก็ใช้ระยะเวลาอีก 3-4 สัปดาห์เพื่อทดสอบการส่งข้อมูลที่ได้จากเครื่องมือ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความแม่นยำ ซึ่งนิลเสื้ ดำเนินธุรกิจเรตติ้งทีวีมากกว่า 30 ปี โดยได้ขยายกลุ่มตัวอย่างตามการเปลี่ยนของอุตสาหกรรม ปัจจุบันมีกลุ่มตัวอย่าง 2,000 ตัวอย่าง หรือ 6,600 คน

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/สังคม

วันที่: จันทร์ 31 สิงหาคม - พุธ 2 กันยายน 2558

ปีที่: 38

ฉบับที่: 4762

Col.Inch: 15.66

Ad Value: 21,141

หน้า: 26(ซ้าย)

PRValue (x3): 63,423

คลิป: สีสี่

ภาพข่าว: เบิร์ด อายวิว: จับมือ



จับมือ - พล.อ.อ.เรศ ปุณศรี ประธาน กสทช. ร่วมกับ ฯพณฯ เหมะ จักรียา ประธาน
หน่วยงานกำกับดูแลด้านโทรคมนาคมแห่งราชอาณาจักรกัมพูชา (TRC) ร่วมพิธีลงนาม
กสทช. และ TRC เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลโทรคมนาคมและบริหารความถี่วิทยุ

แกะกล่อง

AJ
DIGITAL QUALITY FOR YOU

พระเอกตัวจริง

USB SD Card Memory

ดิจิทัล
ทิว

AJ Call Center 1108

24/1108

พระเอกตัวจริง: เเจพระเอกตัวจริงเอาใจแฟนทีวีด้วยเครื่องเล่นทีวีดิจิตอลแบบพกพา ตอบสนองไลฟ์สไตล์คนยุคใหม่ ให้คุณภาพคมชัดระดับ HD ด้วยระบบ DTV (DVBT/C/T2) มาตรฐาน กสทช. พร้อมหน้าจอ TFT LED ขนาด 7 และ 9 นิ้วให้เลือก รองรับการเล่นแผ่น DVD/SVCD/VCD/MP3/MP4/MPEG4 เชื่อมต่อความบันเทิงผ่าน USB และ SD Card ได้.

ASTVผู้จัดการ รายวัน

ASTV Poo Jakkam Daily
Circulation: 500,000
Ad Rate: 1,500

Section: iBiz/-

วันที่: จันทร์ 31 สิงหาคม 2558

ปีที่: 7

ฉบับที่: 1941

Col.Inch: 229.59 Ad Value: 344,385

หน้า: 17(บนขวา), 24

PRValue (x3): 1,033,155

คลิป: สีสี่

คอลัมน์: ผู้จัดการ360องศา: ทวีโฮมช้อปปิ้งการพาสานของมีเดียและสินค้า



ทวีโฮมช้อปปิ้ง

การพาสานของมีเดียและสินค้า



ผู้จัดการ 360 องศา

www.gotomanager.com



ทวีโฮมช้อปปิ้ง

การพาสานของมีเดียและสินค้า

โทรทัศน์ถือได้ว่าเป็นสื่อดั้งเดิมที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่ายและมีอิทธิพลมากที่สุด ขณะที่ปัจจุบันอุตสาหกรรมสื่อโทรทัศน์ไทยก้าวสู่การเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ หรือที่อาจเรียกได้ว่าเป็นการปฏิวัติ วงการทีวีเมืองไทย นั่นคือการเปลี่ยนจากระบบบอณาสิทธิ์สู่ระบบทีวีดิจิทัล พร้อมการเพิ่มช่องทางฟรีทีวีจาก 6 ช่อง เป็น 24 ช่อง

หลายธุรกิจได้รับอานิสงส์ในการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้โดยเฉพาะธุรกิจที่ทำมาหากินผ่านสื่อโทรทัศน์ ธุรกิจทีวีโฮมช้อปปิ้ง (TV Home Shopping) ก็เป็นหนึ่งในธุรกิจในการเปลี่ยนครั้งสำคัญนี้

แม้ภาพรวมเศรษฐกิจของไทยในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2558 จะอยู่ในทิศทางที่ชะลอตัวลง จากประกาศตัวเลขของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ หรือสภาพัฒน์ GDP ของประเทศไทยอยู่ที่ร้อยละ 3% ขณะที่ภาพรวมดัชนีสมาคณผู้ค้าปลีกไทยครึ่งปีแรกปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 2.8 ทั้งนี้เป็นผลจากปัจจัยลบต่างๆ จากทั้งต่างประเทศและในประเทศ

ท่ามกลางสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวดังกล่าว ธุรกิจทีวีโฮมช้อปปิ้งในปีนี้นักกลับขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเติบโตร้อยละ 20-25 จากปีที่แล้ว ซึ่งมีมูลค่าตลาดอยู่ที่ประมาณ 6,000 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นมาสู่ระดับประมาณ 8,000 ล้านบาทในปัจจุบัน

ข้อเท็จจริงที่น่าสนใจก็คือ แม้ทีวีโฮมช้อปปิ้งจะเป็นธุรกิจที่ไม่ใหญ่ แต่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และเป็นแบบก้าวกระโดด คู่ขนานกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค และความก้าวหน้าของเทคโนโลยี

ขณะที่บางภาคส่วนถึงขนาดนำทีวีโฮมช้อปปิ้งไปผนวกรวมให้เป็นส่วนหนึ่งและเป็นตัวแบบใน การพัฒนา Digital Economy ที่คาดหวังว่าจะเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่จะช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจของประเทศให้เติบโตได้ จากการผสมผสานของอุตสาหกรรมบรอดแคสติ้ง และอุตสาหกรรมค้าปลีก ผ่านช่องทาง Entertainment จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

โดยเฉพาะประเด็นว่าด้วยความสะดวกสบายที่กระตุ้นให้เกิดความนิยมซื้อสินค้าทางออนไลน์, ซื้อสินค้าผ่านช่องทางโฮมช้อปปิ้ง รวมทั้งช่องทางการชำระเงินที่มีความสะดวก โดยชำระผ่านอินเทอร์เน็ตและสมาร์ทโฟน รวมถึงการจัดส่งสินค้าถึงที่พัก ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนให้ยอดขายของทีวีช้อปปิ้งเติบโตสวนกระแสภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้

กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านทีวีโฮมช้อปปิ้ง ครอบคลุมกลุ่มอายุประชากรที่กว้างขวางมาก กล่าวคือมีกลุ่มลูกค้าอายุตั้งแต่ 20-70 ปีโดยมีสัดส่วนเป็นลูกค้าต่างจังหวัด 55% และลูกค้าในกรุงเทพฯ 45% ในขณะที่ สินค้าที่ลูกค้านิยมซื้อสูงสุด คือเครื่องครัว ตามด้วยเครื่องสำอาง, อาหารเสริม และเครื่องออกกำลังกายตามลำดับ

แต่ทีวีโฮมช้อปปิ้งไม่ได้เติบโตอยู่ในภาวะสูญญากาศ หากดำเนินไปท่ามกลางช่องทางการทำการตลาดที่หลากหลายและแข่งขันกันอย่างรุนแรง ไม่ว่าจะเป็นการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (อาทิ ห้างสรรพสินค้า ไฮเปอร์มาร์เก็ต คอเนวีเนียนส์ไตร์ สเปเชียลตี้ไตร์ คอมมูนิตี้มอลล์) การขายตรงผ่านตัวแทนที่มีผู้ประกอบการรายใหม่ก้าวเข้าสู่ตลาดมากขึ้น รวมถึงการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านร้านค้าปลีกออนไลน์ (E-Commerce)

ผู้ประกอบการธุรกิจทีวีโฮมช้อปจึงต้องหากลยุทธ์เพื่อสร้างความสนใจและเข้าใจในตัวสินค้าผ่านทางสื่อโทรทัศน์ โดยแต่ละรายพยายามหาจุดเด่นด้วยการนำเสนอสินค้าที่มีนวัตกรรม เพื่อสร้างความแตกต่างจากสินค้าที่จำหน่ายตามค้าปลีกทั่วไป เช่น เครื่องออกกำลังกาย หรือการขายสินค้าที่หาซื้อไม่ได้ในท้องตลาด หรือการนำเสนอขายสินค้าโดยให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงมุมมองที่มองไม่เห็น ซึ่งถือเป็นจุดต่างสำคัญของการทำธุรกิจทีวีโฮมช้อป ที่แตกต่างจากสินค้าที่จำหน่ายตามค้าปลีกทั่วไป

สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจทีวีโฮมช้อปต้องคำนึง คือทำอย่างไรให้ผู้บริโภคสนใจที่จะเลือกดูช่องรายการทีวีโฮมช้อป และเปลี่ยนพฤติกรรมหันมาซื้อสินค้าและบริการผ่านทางช่องทางทีวีมากขึ้น รวมทั้งสามารถตอบโต้ความต้องการของลูกค้า คือระบบโครงสร้างพื้นฐาน และระบบแบ็กออฟฟิศที่ต้องพร้อมไม่ว่าจะเป็นระบบคอลเซ็นเตอร์ที่เชื่อมโยงกับฐานข้อมูลลูกค้า รวมทั้งระบบการชำระเงิน การส่งสินค้า การคืนสินค้าที่จะต้องมีประสิทธิภาพเพื่อที่จะสนับสนุนให้อุตสาหกรรมทีวีโฮมช้อปเติบโตได้อย่างยั่งยืน

การแข่งขันของธุรกิจโฮมช้อปทวีความรุนแรงขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากจำนวนคู่แข่งที่มีมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นคู่แข่งทางตรงในตลาดโฮมช้อปที่มี 3-4 รายใหญ่ๆ อาทิ ทีวีไอเรด, ทู ซีเล็คท์, โอ ช้อปบิง, ช้อป แชนแนล และยังมีผู้ประกอบการรายย่อยอีก 14-15 ราย ในธุรกิจนี้ ในขณะเดียวกันก็มีคู่แข่งทางอ้อมจากธุรกิจอีคอมเมิร์ซที่เติบโตและมีรายใหม่ๆ กระโดดเข้ามาหลายราย เช่น ลาซาด้า เอ็นโซโก โสไนช้อป เป็นต้น

ข้อเท็จจริงที่น่าสนใจก็คือ ธุรกิจช้อปบิงออนไลน์หรืออีคอมเมิร์ซ ก็มีผู้บริโภคมากขึ้นด้วยเช่นกัน จากผลของจำนวนผู้ใช้สมาร์ทโฟนและอินเทอร์เน็ตที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นตามเทคโนโลยี โดยในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา มีผู้ประกอบการทั้งไทยและเทศได้มาให้บริการอย่างต่อเนื่อง ด้วยสินค้าที่หลากหลาย โปรโมชันจูงใจ ซึ่งทำให้ธุรกิจ “โฮมช้อปบิง” ต้องเร่งปรับตัวในทุกทิศทางเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น

ในขณะที่เจ้าตลาด “ทีวีไอเรด” ที่เร่งปรับโครงสร้าง และพักการลงทุนต่างประเทศ จากเดิมที่ต้องการเป็นผู้นำโฮมช้อปบิงในภูมิภาคอินโดจีนโดยหันมามุ่งเน้นสร้างความแข็งแกร่งตลาดในประเทศ แทน

ทรงพล ชัยมาตรกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีวีไอเรด จำกัด (มหาชน) หรือ TVD ระบุว่า จากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในไทย มีผู้เล่นเพิ่มมากขึ้นบวกกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เข้าถึงเทคโนโลยีมากขึ้น พร้อมกับที่อี-คอมเมิร์ซเติบโตขึ้น บริษัทฯ จึงชะลอแผนลงทุนในต่างประเทศและมุ่งเน้นตลาดในประเทศเป็นหลัก โดยใช้การลงทุนในปีที่ผ่านมา 80 ล้านบาท ในการปักธงเพื่อแข่งขันกับธุรกิจออนไลน์ทุกรูปแบบ โดยปรับโครงสร้างธุรกิจใหม่ให้เป็นรูปแบบ “มัลติสกรีน” (Multiscreen) หรือการขายผ่าน 4 แพลตฟอร์ม คือ 1. โทรทัศน์ ซึ่งถือว่าเป็นตัวหลักในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ 2. โมบาย 3. แอปพลิเคชัน และ 4. รีเทล โดยตั้งยอดขายในปีนี้อยู่ที่ 2,888 ล้านบาท คาดว่าภายในปี 2560 จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ได้ถึง 5 ล้านคน พร้อมกับบิสิเนสที่จะไม่เป็นสองรองใคร (Second to none)

ด้าน “โอ ช้อปบิง” เบอร์สองของกลุ่มทีวีโฮมช้อปบิง บริษัทร่วมทุนระหว่างจีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ กับ ซี เจ โอ ช้อปบิง ที่หันมาปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้อง

กับสภาพตลาด ด้วยการนำเสนอการขายสินค้าให้มีความน่าสนใจและตรงกับความต้องการมากขึ้น พร้อมทั้งปรับราคาสินค้าให้ถูกลง เพื่อกระตุ้นแรงซื้อ ในขณะที่ลูกค้าส่วนใหญ่ของโอ ช้อปปิ้ง คือกลุ่มผู้หญิงและกลุ่มแม่บ้าน อายุประมาณ 30-59 ปี

โดยในปีที่ผ่านมา โอ ช้อปปิ้ง ได้ออกแคมเปญการขาย ด้วยบริการ “รับของก่อนจ่าย” และ “ส่งฟรีทั่วไทย” โดยได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี สำหรับในปี 2558 นี้ ได้เน้นย้ำการบริการที่มั่นใจว่าถูกใจผู้บริโภคกับ “เปลี่ยนคืนไม่ยุ่งยาก” เพื่อเรียกศรัทธาลูกค้าจากที่เคยมีประสบการณ์ไม่ดีเกี่ยวกับการคืนสินค้าเมื่อซื้อผ่านโฮมช้อปปิ้งต่างๆ

ปัจจุบัน โอ ช้อปปิ้ง มีสินค้าที่จำหน่ายผ่านสื่อทีวีและช่องทางออนไลน์รวมกันกว่า 1,000 รายการ ซึ่งในส่วนของสินค้าที่จำหน่ายทั้ง 2 ช่องทางค่อนข้างมีความคล้ายคลึงกัน แต่เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักส่วนใหญ่จะเป็นตลาดต่างจังหวัด จึงทำให้สัดส่วนรายได้ส่วนใหญ่ยังคงมาจากช่องทางทีวีมากกว่าช่องทางออนไลน์

โอ ช้อปปิ้ง มั่นใจว่าสินค้านี้จะมีรายได้อยู่ที่ประมาณ 1,700 ล้านบาท เติบโตขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้อยู่ที่ประมาณ 1,138 ล้านบาท และมีอัตราการเติบโตต่อเนื่องในแต่ละปีไม่ต่ำกว่า 20% และคาดว่าจะภายในปี 2560 จะมีรายได้อยู่ที่ประมาณ 3,000 ล้านบาท ในขณะที่เป้าหมายสูงสุด คือการขึ้นเป็นเบอร์หนึ่งของธุรกิจนี้ในอนาคต

ขณะที่ “ทรู ซีเล็คต์” อีกหนึ่งผู้ประกอบการทีวีโฮมช้อปปิ้งที่เป็นการผนึกกำลังของ 4 บริษัท ชัยนาททีวีซันส์, จี เอส ช้อป ทรูจีโฮมช้อปปิ้ง อันดับหนึ่งจากเกาหลี, เดอะ มอลล์ กรุ๊ป ผู้นำค้าปลีกไทย และซีฟู้ดอลล์ ผู้นำร้านสะดวกซื้อ ออกกลยุทธ์การตลาดด้วยการเพิ่มสินค้าแฟชั่น เครื่องใช้ในบ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่อกระตุ้นแรงซื้อจากผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง

ธุรกิจทีวีโฮมช้อปปิ้งเป็นธุรกิจที่ยังเติบโตได้ดีในสภาวะเศรษฐกิจที่มีกำลังซื้อชะลอตัว และถือเป็นช่องทางที่จะช่วยระบายสินค้าจากกลุ่มค้าปลีก ที่สำคัญยังช่วยลดต้นทุนและทำให้คลังสินค้ามีสินค้าคงค้างลดลง จึงเป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจโฮมช้อปปิ้งเติบโต และเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ภาครัฐเห็นความสำคัญ

โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวความคิดที่จะสร้างประโยชน์เพิ่มขึ้นจากทีวีดิจิทัลของ กสทช. ว่าด้วยนโยบายการออกใบอนุญาตการให้บริการโทรทัศน์แบบประยุกต์ ให้ธุรกิจขายสินค้าผ่านโทรทัศน์ หรือทีวีโฮมช้อปปิ้ง ซึ่งหาก “ทีวีโฮมช้อปปิ้ง” ในไทยเติบโตอย่างมีระบบภายใต้กฎกติกา ก็จะเป็นอีกขั้วหนึ่งของตามนโยบาย Digital Economy ของรัฐบาล ที่มีส่วนช่วยในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศ

พ.อ.นที ศุกลรัตน์ รองประธานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ในฐานะประธาน กสทช. ระบุว่า “ทีวีโฮมช้อปปิ้ง” เป็นการผสมผสานธุรกิจระหว่าง “มีเดีย+ค้าปลีก+ไอที” เป็นการทำให้โดยไม่ต้องขายโฆษณา แต่เป็นช่องทางการขายสินค้าที่ต้องมีมาตรฐานไม่น้อยกว่าผู้ประกอบการ “ฟรีทีวี”

แม้ปัจจุบันทีวีโฮมช้อปปิ้งจะเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจค้าปลีกของไทย ที่มีมูลค่าน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับภาพรวมธุรกิจค้าปลีกที่มีมูลค่าถึง 2.3-2.4 ล้านล้านบาท แต่ก็ถือเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่อาจทวีความสำคัญและเป็นกลไกขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจไทยที่น่าจับตามองในอนาคต ■

the same day are August inflation in Thailand, and manufacturing PMI for China, the US and the euro zone.

■ US private-sector employment figures for August are available on Wednesday.

Stocks to watch: Capital Nomura Securities is bullish on mobile stocks, TRUE has shown the top net profit growth this year, while ADVANC has the highest EBITDA and is expected to be the biggest beneficiary of the 4G auction.

Bualuang Securities has buy recommendations for AOT, PTT, BJC, GRAMMY, EGCO, KBANK, STEC, UNIQ, CK, ITD, THCOM, KKP, SCC and IVL. For long-term investment, the broker has sell ratings on MINT and MAJOR. Asia Plus Securities' top picks are PTT, PTTEP, BTS and WORK.

Technical view: Bualuang Securities tips support at 1,284 points and resistance at 1,400. Asia Wealth Securities puts support at 1,329 points with resistance at 1,408.



พระเอกตัวจริง: เอเจพระเอกตัวจริงเอาใจแฟนทีวีด้วยเครื่องเล่นทีวีดิจิตอลแบบพกพา ตอบสนองไลฟ์สไตล์คนยุคใหม่ ให้คุณภาพคมชัดระดับ HD ด้วยระบบ DTV (DVBT/C/T2) มาตรฐาน กสทช. พร้อมหน้าจอ TFT LED ขนาด 7 และ 9 นิ้วให้เลือก รองรับการเล่นแผ่น DVD/SVCD/VCD/MP3/MP4/MPEG4 เชื่อมต่อความบันเทิงผ่าน USB และ SD Card ได้.

ยกเครื่อง “เรตติ้ง” ทีวี
โอกาสใหม่รายการเฉพาะกลุ่ม
“นิลเส้น” สู้ไม่ถอย

17

ลุ้น! ยกเครื่อง 'เรตติ้ง' จุดเปลี่ยนทีวี โอกาสใหม่รายการเฉพาะกลุ่ม/ 'นิลเส้น' สู้ไม่ถอย

ยกเครื่อง “เรตติ้ง” จุดเปลี่ยนทีวี หวังช่วยจุดพลุตลาดโฆษณา “ช่อง 7” เดินหน้าอัดคอนเทนต์รายการ “เวิร์คพอยท์” ซึ่งส่งผลดีรายการเฉพาะกลุ่ม สมาคมมีเดียเอเจนซียืนยันกันยาฯ 59 ได้ใช้ของใหม่แน่ ด้าน “นิลเส้น” พร้อมชนขอแข่งขันเท่าเทียม เดินหน้าเสริมขุมกำลัง “เรตติ้งออนไลน์” ซึ่งสอดรับพฤติกรรมรับสื่อ

เส้นทางของผู้ประกอบการทีวีดิจิทัลตลอด 1 ปีที่ออกอากาศมา เจอสารพัดมรสุมทั้งโครงข่ายทีวีดิจิทัล งบฯโฆษณาต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ ทำให้แต่ละช่องต้องปรับกลยุทธ์ต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ความเคลื่อนไหวอีกด้านหนึ่งที่กำลังจะเป็นจุดเริ่มต้นใหม่คือ ผู้ทำหน้าที่วัดเรตติ้งทีวีใหม่เพิ่มขึ้นอีก 1 ราย จากปัจจุบันที่มีเพียงบริษัท นิลเส้น (ประเทศไทย) จำกัด รวมถึงการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบวัดเรตติ้งแบบมัลติสกรีน กลายเป็นความท้าทายให้แก่อุตสาหกรรมทีวีทั้งระบบ โดยเฉพาะช่องทีวีดิจิทัลที่คาดหวังว่าเมื่อจำนวนกลุ่มตัวอย่างเพิ่มขึ้น รายการที่เจาะเฉพาะกลุ่มก็จะมีเรตติ้งเพิ่มขึ้น นั่นหมายถึง โอกาสของการขายโฆษณา

ช่อง 7 อัดคอนเทนต์แน่น

ภายในปี 2560 บริษัทจะวัดเรตติ้งโฆษณาและรายการทีวีแบบมัลติสกรีนได้ครอบคลุมทุกทีวีเพื่อให้ข้อมูลที่ได้มีประสิทธิภาพที่สุด

สินธุ์ เกษราธรัตน์

เดือนกันยายน 2559 จะใช้ข้อมูลเรตติ้งจากรายใหม่ได้ เบื้องต้นใช้งบฯ ลงทุน 1,500 ล้านบาทต่อ 6 ปี ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายต้องจ่ายซื้อข้อมูล 9-10 ล้านบาทต่อปี

วรรณิ รัตนวลา

เรายังใช้ “นิลเส้น” ในการวัดเรตติ้งอยู่ เพราะตอนนี้ทุกคนก็ยังใช้กัน ส่วนจะเปลี่ยนไปใช้รายใหม่หรือไม่มันก็เป็นเรื่องของอนาคต

वलากร สมสุวรรณ

นายพลากร สมสุวรรณ กรรมการผู้จัดการ สถานีโทรทัศน์ สีกองทัพบกช่อง 7 กล่าวกับ "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า การแข่งขันของตลาดทีวีดิจิทัลยังเกิดขึ้นต่อเนื่อง โดยคอนเทนต์ของช่อง 7 ยังคงครบเครื่องและหลากหลาย มีทั้งรายการข่าว รายการกีฬาและ



พลากร ปัญญาโณ

การมีบริษัทวัดเรตติ้งทีวี 2 ราย เป็นการบาลานซ์ข้อมูล
กลุ่มตัวอย่างก็เพิ่มขึ้น อาจจะทำได้
รายการเฉพาะกลุ่มมีเรตติ้งเพิ่มขึ้น
นั้นหมายถึงโอกาสของการขายโฆษณาที่สูงขึ้น

ต่างประเทศ เช่นเดียวกับละครซึ่งค่อนข้างจะดีอยู่แล้ว แน่นไม่แพ้ใคร

ส่วนการจะปรับขึ้นค่าโฆษณาหรือไม่ในช่วงปลายปีที่เป็นไฮซีซั่นนั้น ตอนนี้อยู่ไม่มีนโยบายการปรับขึ้นแต่อย่างใด โดยจะมองที่ความเหมาะสมของหลาย ๆ ส่วน ทั้งภาพเศรษฐกิจ จำนวนเรตติ้ง และอะไรหลาย ๆ อย่างประกอบกัน

"ตอนนี้อยู่ไม่มีแผนที่จะปรับขึ้นค่าโฆษณา เช่นเดียวกับการที่เราจะใช้ "นักร้อง" ในการวัดเรตติ้งอยู่ เพราะตอนนี้ทุกคนก็ยังใช้กัน ส่วนการจะเปลี่ยนไปใช้รายใหม่หรือไม่นั้นก็เป็นเรื่องของอนาคต ดูแนวโน้ม ดูหลาย ๆ อย่าง ตอนนี้อยู่ยังไม่ใช้ ทุกคนยังใช้นักร้อง"

เปิดประตูลายการเฉพาะกลุ่ม

นายพลากร ปัญญาโณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานดิจิทัลทีวี บริษัทเวิร์คพอยท์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) กล่าวกับ "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า

การมีบริษัทวัดเรตติ้งทีวี 2 ราย จะทำให้เกิดการแข่งขัน ถือว่าเป็นเรื่องที่ดี เพราะจะเกิดการบาลานซ์ข้อมูล

โดยเฉพาะสมาคมมีเดียเอเยนซีฯ กำหนดให้มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างเพิ่มขึ้น ทำให้ข้อมูลมีความละเอียดมากขึ้น ส่งผลโดยตรง

ต่อรายการเฉพาะกลุ่มบางประเภท ซึ่งเดิมไม่ค่อยมีเรตติ้ง เมื่อมีรายละเอียดมากขึ้น หมายถึง โอกาสการขยายตลาดขายโฆษณาที่เพิ่มขึ้น

"ที่เกาหลีมีการใช้บริษัทวัดเรตติ้ง 2 เจ้า ซึ่งก็ช่วยบาลานซ์ข้อมูลซึ่งกันและกัน ช่วงแรกผลเรตติ้งอาจ

ลุ้น ! ยกเครื่อง

แตกต่างกัน แต่ระยะยาวแล้วพบว่าใกล้เคียงกัน เป็นไปในทิศทางเดียวกับเรตติ้งของมีเดียสกรีน ถ้ารายการไหนเรตติ้งดี การรับชมผ่านออนไลน์ก็ติดตามไปด้วย สำหรับในไทยต้องพิจารณาอีกครั้งว่าจะเป็นอย่างไรร"

แข่งเดือด...ปรับผังต่อเนื่อง

นายพลากร กล่าวต่อว่า สิ่งที่เกิดขึ้นหลังจากผู้ประกอบการจ่ายเงินค่าประมูลงวดที่ 2 คือ แต่ละช่องต่างทยอยปรับผังรายการ ปล่อยคอนเทนต์แม่เหล็กรอบใหม่ ออกมาเรียกผู้ชมต่อเนื่อง ส่งผลให้ภาพการแข่งขันของทีวีดิจิทัลเพิ่มเติกรึ้นรอบใหม่ สอดรับกับนางสาวพเยาว์ ธรรมธิสุนทร หัวหน้าฝ่ายวางแผนกลยุทธ์สื่อทีวี บริษัท มายด์แชร์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวก่อนหน้านี้ว่า ปัจจุบันอุตสาหกรรมโฆษณาไม่โต ยิ่งทำให้ทีวีดิจิทัลเพิ่มเติกรึ้นแข่งขันขึ้น โดยเฉพาะการหาคอนเทนต์มาสร้างจุดขาย เพื่อดึงคนดู หวังสร้างรายได้จากโฆษณา

ผู้สื่อข่าวรายงานเพิ่มเติมว่า หลังจากผู้ประกอบการทีวีดิจิทัลจ่ายค่าประมูลรอบ 2 เมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ทำให้ช่วงครึ่งปีหลังนี้แต่ละช่องปรับกลยุทธ์ผังรายการ เต็มคอนเทนต์ต่าง ๆ ทั้งกีฬา ไรต์ ละครต่อเนื่อง

อาทิ ช่อง 3 เขย่าผังช่วง 13.00-20.00 น. วันเสาร์-อาทิตย์ รวมถึงช่วง 23.20-24.50 น. วันจันทร์-ศุกร์ ส่วนพีพีทีวีก็วางซื้อลิขสิทธิ์กีฬา เช่น พรีเมียร์ลีกอังกฤษ จากเดิมที่เปิดตลาดสร้างการจดจำด้วยซีรีส์เกาหลี ส่วน

ช่อง 9 เปิดตัว 10 รายการใหม่ ทูรไฟร์ยูได้สิทธิ์ถ่ายทอดสด "โตโยต้า ไทย พรีเมียร์ลีก" ตลอดฤดูกาลใหม่ สปริงนิวส์ที่ประกาศปรับผังรายการครั้งใหญ่ เช่นเดียวกับนิวส์ทีวีที่เพิ่มรายการสารคดีในช่วงไพรม์ไทม์ และซีรีส์ฮอลลีวูด

ปี'59 ได้ใช้เรตติ้งใหม่

นางวรรณิ รัตนพล ประธานบริหารไอพีจี มีเดียแบรนด์ส์ ในฐานะนายกสมาคมมีเดียเอเยนซีและธุรกิจสื่อแห่งประเทศไทย (MAAT) กล่าวก่อนหน้านี้ว่า สมาคมเดิหน้าเปลี่ยนสู่บริษัทวัดผลความนิยมผู้ชม (เรตติ้ง) รายการทีวีแบบมีเดียสกรีนรายใหม่ โดยผู้ชนะประมูล คือ กันตาร์ มีเดีย ซึ่งต้องทุ่มค่าตัวอย่างเบื่องต้น 30,000 ราย ก่อนจะทุ่มให้เหลือ 3,000 ราย เพื่อติดตั้ง

อุปกรณ์วัดเรตติ้ง คาดว่าหลังจากนี้อีก 1 ปีหรือราวเดือนกันยายน 2559 จะสามารถใช้ข้อมูลจากบริษัทวิจัยรายใหม่ได้

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการทีวีดิจิทัล ทีวีดาวเทียม เคเบิลทีวี มีเดียเอเยนซี และผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องเสนอความจำนงเข้าร่วมแล้ว แบ่งเป็นทีวีดิจิทัล 22 ช่อง ทีวีดาวเทียม-เคเบิลทีวี 25 ช่อง ทูรวิชั่นส์ 11 ช่อง มีเดียเอเยนซี 22 แบรินด์ เช่น เดนทัสมีเดีย, แม็กซ์, มีเดียคอม, มายด์แชร์ เป็นต้น สำหรับการลงทุนเบื่องต้นจะใช้งบลงทุนประมาณ 1,500 ล้านบาทต่อ 6 ปี ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายต้องจ่ายเพื่อซื้อข้อมูลประมาณ 9-10 ล้านบาทต่อปี

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า ล่าสุดสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) อยู่ระหว่างพิจารณาขานับสนุน

การจัดทำวิจัยเรตติ้งของสถาบันวิจัย เพื่อพัฒนาสื่อ

นิลเสื้...ลุยต่อ

นายสินธุ์ เกตุราชิตน์ กรรมการผู้จัดการ แผนกนิลเสื้ มีเดีย บริษัท นิลเสื้ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า ตลาดของธุรกิจเรตติ้งทีวีไม่ใหญ่ ทำให้หลาย ๆ ประเทศมีบริษัทวิจัยเรตติ้งทีวีเพียงรายเดียว และมีไม่กี่ประเทศเท่านั้นที่มีมากกว่า 2 บริษัท ดังนั้น เมื่อไทยกำลังจะมีผู้เล่นรายใหม่เข้ามา ก็ต้องปล่อยให้มีการแข่งขันอย่างเสรี

ทั้งนี้ นิลเสื้ คือบริษัทผู้วัดและจัดทำเรตติ้งอิสระ แม้จะมีรายใหม่เข้ามาในตลาด ก็ยังเดินหน้าธุรกิจต่อไป พร้อมพัฒนาบริการรูปแบบใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้สื่อในปัจจุบันที่ดูทีวีลดลง เลือกรับชมเฉพาะรายการที่สนใจ เมื่อพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยน แนวโน้มการใช้สื่อของสินค้าก็เปลี่ยนตามมาใช้สื่อออนไลน์เพิ่มขึ้น แต่ปัญหาคือเครื่องมือการวัดผลสำหรับสื่อออนไลน์ยังไม่ครอบคลุมทุกดีไวส์

ดังนั้น บริษัทเร่งพัฒนาเครื่องมือการวัดผลผ่านสื่อออนไลน์ ซึ่งที่ผ่านมาได้ร่วมกับเฟซบุ๊กทั่วโลกเก็บพฤติกรรมการใช้ ล่าสุดได้ร่วมกับกูเกิลวางระบบเพื่อให้บริการด้านดิจิทัล แอด เรตติ้ง (Digital Ad Ratings) แก่ลูกค้า (แบรนด์สินค้า) ของกูเกิล โดยเริ่มทดลองมาตั้งแต่ต้นปี 2556 ปัจจุบันมี 5 ประเทศที่ให้บริการดิจิทัล แอด เรตติ้งแล้ว เช่น บราซิล แคนาดา

สหรัฐอเมริกา เป็นต้น สำหรับไทยคาดว่าจะเริ่มต้นได้ประมาณไตรมาส 1 ปี 2559

อย่างไรก็ตาม คาดว่าภายในปี 2560 บริษัทจะวัดเรตติ้งโฆษณาและรายการทีวีแบบมัลติสกรีนได้ครอบคลุมทุกดีไวส์ ทั้งคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต ทีวี สมาร์ทโฟน เป็นต้น เพื่อให้ข้อมูลที่ได้มีประสิทธิภาพที่สุด

เริ่มใหม่...ไม่่ง่าย

นายสินธุ์ กล่าวต่อว่า การจัดทำเรตติ้งทีวีต้องใช้ระยะเวลาในการวางระบบพอสมควร ถือว่าไม่่ง่าย โดยการวางระบบตั้งแต่เริ่มกระบวนการจนสามารถใช้ข้อมูลได้ ต้องใช้เวลาอย่างน้อย 1 ปี

ทั้งนี้ บริษัทวิจัยต้องเริ่มหากกลุ่มตัวอย่างเมื่อได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างตามที่ต้องการแล้ว จึงเดินทางติดตั้งเครื่องมือและแนะนำวิธีการใช้ให้แก่กลุ่มตัวอย่าง หลังจากนั้น ก็ใช้ระยะเวลาอีก 3-4 สัปดาห์เพื่อทดสอบการส่งข้อมูลที่ได้จากเครื่องมือ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความแม่นยำ ซึ่งนิลเสื้ ดำเนินธุรกิจเรตติ้งทีวีมากกว่า 30 ปี โดยได้ขยายกลุ่มตัวอย่างตามการเปลี่ยนของอุตสาหกรรม ปัจจุบันมีกลุ่มตัวอย่าง 2,000 ตัวอย่าง หรือ 6,600 คน

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/สังคม

วันที่: จันทร์ 31 สิงหาคม - พุธ 2 กันยายน 2558

ปีที่: 38

ฉบับที่: 4762

Col.Inch: 15.66

Ad Value: 21,141

หน้า: 26(ซ้าย)

PRValue (x3): 63,423

คลิป: สีสี่

ภาพข่าว: เบิร์ด อายวิว จั๊บมือ



จั๊บมือ - พล.อ.อ.เรศ ปุณศรี ประธาน กสทช. ร่วมกับ ฯพณฯ เหมะ จักรียา ประธาน
หน่วยงานกำกับดูแลด้านโทรคมนาคมแห่งราชอาณาจักรกัมพูชา (TRC) ร่วมพิธีลงนาม
กสทช. และ TRC เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลโทรคมนาคมและบริหารความถี่วิทยุ



พระเอกตัวจริง: เเจพระเอกตัวจริงเอาใจแฟนทีวีด้วยเครื่องเล่นทีวีดิจิตอลแบบพกพา ตอบสนองไลฟ์สไตล์คนยุคใหม่ ให้คุณภาพคมชัดระดับ HD ด้วยระบบ DTV (DVBT/C/T2) มาตรฐาน กสทช. พร้อมหน้าจอ TFT LED ขนาด 7 และ 9 นิ้วให้เลือก รองรับการเล่นแผ่น DVD/SVCD/VCD/MP3/MP4/MPEG4 เชื่อมต่อความบันเทิงผ่าน USB และ SD Card ได้.

ASTVผู้จัดการ รายวัน

ASTV Poo Jakkam Daily
Circulation: 500,000
Ad Rate: 1,500

Section: iBiz/-

วันที่: จันทร์ 31 สิงหาคม 2558

ปีที่: 7

ฉบับที่: 1941

Col.Inch: 229.59 Ad Value: 344,385

หน้า: 17(บนขวา), 24

PRValue (x3): 1,033,155

คลิป: สีสี่

คอลัมน์: ผู้จัดการ360องศา: ทวีโฮมช้อปปิ้งการพาสานของมีเดียและสินค้า



ทวีโฮมช้อปปิ้ง

การพาสานของมีเดียและสินค้า



ผู้จัดการ 360

www.gotomanager.com



ทวีโฮมช้อปปิ้ง

การพาสานของมีเดียและสินค้า

โทรทัศน์ถือได้ว่าเป็นสื่อดั้งเดิมที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่ายและมีอิทธิพลมากที่สุด ขณะที่ปัจจุบันอุตสาหกรรมสื่อโทรทัศน์ไทยก้าวสู่การเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ หรือที่อาจเรียกได้ว่าเป็นการปฏิวัติ วงการทีวีเมืองไทย นั่นคือการเปลี่ยนจากระบบบอณาธิปไตยสู่ระบบทีวีดิจิทัล พร้อมการเพิ่มช่องทางฟรีทีวีจาก 6 ช่อง เป็น 24 ช่อง

หลายธุรกิจได้รับอานิสงส์ในการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้โดยเฉพาะธุรกิจที่ทำมาหากินผ่านสื่อโทรทัศน์ ธุรกิจทีวีโฮมช้อปปิ้ง (TV Home Shopping) ก็เป็นหนึ่งในธุรกิจในการเปลี่ยนครั้งสำคัญนี้

แม้ภาพรวมเศรษฐกิจของไทยในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2558 จะอยู่ในทิศทางที่ชะลอตัวลง จากประกาศตัวเลขของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ หรือสภาพัฒน์ GDP ของประเทศไทยอยู่ที่ร้อยละ 3% ขณะที่ภาพรวมดัชนีสมาคมผู้ค้าปลีกไทยครึ่งปีแรกปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 2.8 ทั้งนี้เป็นผลจากปัจจัยลบต่างๆ จากทั้งต่างประเทศและในประเทศ

ท่ามกลางสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวดังกล่าว ธุรกิจทีวีโฮมช้อปปิ้งในปีนี้นักกลับขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเติบโตร้อยละ 20-25 จากปีที่แล้ว ซึ่งมีมูลค่าตลาดอยู่ที่ประมาณ 6,000 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นมาสู่ระดับประมาณ 8,000 ล้านบาทในปัจจุบัน

ข้อเท็จจริงที่น่าสนใจก็คือ แม้ทีวีโฮมช้อปปิ้งจะเป็นธุรกิจที่ไม่ใหญ่ แต่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และเป็นแบบก้าวกระโดด คู่ขนานกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค และความก้าวหน้าของเทคโนโลยี

ขณะที่บางภาคส่วนถึงขนาดนำทีวีโฮมช้อปปิ้งไปผนวกรวมให้เป็นส่วนหนึ่งและเป็นตัวแบบใน การพัฒนา Digital Economy ที่คาดหวังว่าจะเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่จะช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจของประเทศให้เติบโตได้ จากการผสมผสานของอุตสาหกรรมบรอดแคสติ้ง และอุตสาหกรรมค้าปลีก ผ่านช่องทาง Entertainment จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

โดยเฉพาะประเด็นว่าด้วยความสะดวกสบายที่กระตุ้นให้เกิดความนิยมซื้อสินค้าทางออนไลน์, ซื้อสินค้าผ่านช่องทางโฮมช้อปปิ้ง รวมทั้งช่องทางการชำระเงินที่มีความสะดวก โดยชำระผ่านอินเทอร์เน็ตและสมาร์ทโฟน รวมถึงการจัดส่งสินค้าถึงที่พัก ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนให้ยอดขายของทีวีช้อปปิ้งเติบโตสวนกระแสภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้

กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านทีวีโฮมช้อปปิ้ง ครอบคลุมกลุ่มอายุประชากรที่กว้างขวางมาก กล่าวคือมีกลุ่มลูกค้าอายุตั้งแต่ 20-70 ปีโดยมีสัดส่วนเป็นลูกค้าต่างจังหวัด 55% และลูกค้าในกรุงเทพฯ 45% ในขณะที่ สินค้าที่ลูกค้านิยมซื้อสูงสุด คือเครื่องครัว ตามด้วยเครื่องสำอาง, อาหารเสริม และเครื่องออกกำลังกายตามลำดับ

แต่ทีวีโฮมช้อปปิ้งไม่ได้เติบโตอยู่ในภาวะสูญญากาศ หากดำเนินไปท่ามกลางช่องทางการทำการตลาดที่หลากหลายและแข่งขันกันอย่างรุนแรง ไม่ว่าจะเป็นการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (อาทิ ห้างสรรพสินค้า ไฮเปอร์มาร์เกต คอเนวีเนียนส์ไดร์ สเปเชียลตี้ส์ไดร์ คอมมูนิตี้มอลล์) การขายตรงผ่านตัวแทนที่มีผู้ประกอบการรายใหม่ก้าวเข้าสู่ตลาดมากขึ้น รวมถึงการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านร้านค้าปลีกออนไลน์ (E-Commerce)

ผู้ประกอบการธุรกิจทีวีโฮมช้อปจึงต้องหากลยุทธ์เพื่อสร้างความสนใจและเข้าใจในตัวสินค้าผ่านทางสื่อโทรทัศน์ โดยแต่ละรายพยายามหาจุดเด่นด้วยการนำเสนอสินค้าที่มีนวัตกรรม เพื่อสร้างความแตกต่างจากสินค้าที่จำหน่ายตามค้าปลีกทั่วไป เช่น เครื่องออกกำลังกาย หรือการขายสินค้าที่หาซื้อไม่ได้ในท้องตลาด หรือการนำเสนอขายสินค้าโดยให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงมุมมองที่มองไม่เห็น ซึ่งถือเป็นจุดต่างสำคัญของการทำธุรกิจทีวีโฮมช้อป ที่แตกต่างจากสินค้าที่จำหน่ายตามค้าปลีกทั่วไป

สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจทีวีโฮมช้อปต้องคำนึง คือทำอย่างไรให้ผู้บริโภคสนใจที่จะเลือกดูช่องรายการทีวีโฮมช้อป และเปลี่ยนพฤติกรรมหันมาซื้อสินค้าและบริการผ่านทางช่องทางทีวีมากขึ้น รวมทั้งสามารถตอบโต้ความต้องการของลูกค้า คือระบบโครงสร้างพื้นฐาน และระบบแบ็กออฟฟิศที่ต้องพร้อมไม่ว่าจะเป็นระบบคอลเซ็นเตอร์ที่เชื่อมโยงกับฐานข้อมูลลูกค้า รวมทั้งระบบการชำระเงิน การส่งสินค้า การคืนสินค้าที่จะต้องมีประสิทธิภาพเพื่อที่จะสนับสนุนให้อุตสาหกรรมทีวีโฮมช้อปเติบโตได้อย่างยั่งยืน

การแข่งขันของธุรกิจโฮมช้อปทวีความรุนแรงขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากจำนวนคู่แข่งที่มีมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นคู่แข่งทางตรงในตลาดโฮมช้อปที่มี 3-4 รายใหญ่ๆ อาทิ ทีวีไอเรด, ทู ซีเล็คท์, โอ ช้อปบิง, ช้อป แชนแนล และยังมีผู้ประกอบการรายย่อยอีก 14-15 ราย ในธุรกิจนี้ ในขณะเดียวกันก็มีคู่แข่งทางอ้อมจากธุรกิจอีคอมเมิร์ซที่เติบโตและมีรายใหม่ๆ กระโดดเข้ามาหลายราย เช่น ลาซาด้า เอ็นโซโก โสไนช้อป เป็นต้น

ข้อเท็จจริงที่น่าสนใจก็คือ ธุรกิจช้อปบิงออนไลน์หรืออีคอมเมิร์ซ ก็มีผู้บริโภคมากขึ้นด้วยเช่นกัน จากผลของจำนวนผู้ใช้สมาร์ทโฟนและอินเทอร์เน็ตที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นตามเทคโนโลยี โดยในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา มีผู้ประกอบการทั้งไทยและเทศได้มาให้บริการอย่างต่อเนื่อง ด้วยสินค้าที่หลากหลาย โปรโมชันจูงใจ ซึ่งทำให้ธุรกิจ “โฮมช้อปบิง” ต้องเร่งปรับตัวในทุกทิศทางเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น

ในขณะที่เจ้าตลาด “ทีวีไอเรด” ที่เร่งปรับโครงสร้าง และพักการลงทุนต่างประเทศ จากเดิมที่ต้องการเป็นผู้นำโฮมช้อปบิงในภูมิภาคอินโดจีนโดยหันมามุ่งเน้นสร้างความแข็งแกร่งตลาดในประเทศ แทน

ทรงพล ชัยมาตรกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีวีไอเรด จำกัด (มหาชน) หรือ TVD ระบุว่า จากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในไทย มีผู้เล่นเพิ่มมากขึ้นบวกกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เข้าถึงเทคโนโลยีมากขึ้น พร้อมกับที่อี-คอมเมิร์ซเติบโตขึ้น บริษัทฯ จึงชะลอแผนลงทุนในต่างประเทศและมุ่งเน้นตลาดในประเทศเป็นหลัก โดยใช้การลงทุนในปีที่ผ่านมา 80 ล้านบาท ในการปักธงเพื่อแข่งขันกับธุรกิจออนไลน์ทุกรูปแบบ โดยปรับโครงสร้างธุรกิจใหม่ให้เป็นรูปแบบ “มัลติสกรีน” (Multiscreen) หรือการขายผ่าน 4 แพลตฟอร์ม คือ 1. โทรทัศน์ ซึ่งถือว่าเป็นตัวหลักในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ 2. โมบาย 3. แอปพลิเคชัน และ 4. รีเทล โดยตั้งยอดขายในปีนีไว้ที่ 2,888 ล้านบาท คาดว่าภายในปี 2560 จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ได้ถึง 5 ล้านคน พร้อมกับบิสิเนสที่จะไม่เป็นสองรองใคร (Second to none)

ด้าน “โอ ช้อปบิง” เบอร์สองของกลุ่มทีวีโฮมช้อปบิง บริษัทร่วมทุนระหว่างจีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ กับ ซี เจ โอ ช้อปบิง ที่หันมาปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้อง

กับสภาพตลาด ด้วยการนำเสนอการขายสินค้าให้มีความน่าสนใจและตรงกับความต้องการมากขึ้น พร้อมทั้งปรับราคาสินค้าให้ถูกลง เพื่อกระตุ้นแรงซื้อ ในขณะที่ลูกค้าส่วนใหญ่ของโอ ช้อปปิ้ง คือกลุ่มผู้หญิงและกลุ่มแม่บ้าน อายุประมาณ 30-59 ปี

โดยในปีที่ผ่านมา โอ ช้อปปิ้ง ได้ออกแคมเปญการขาย ด้วยบริการ “รับของก่อนจ่าย” และ “ส่งฟรีทั่วไทย” โดยได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี สำหรับในปี 2558 นี้ ได้เน้นย้ำการบริการที่มั่นใจว่าถูกใจผู้บริโภคกับ “เปลี่ยนคืนไม่ยุ่งยาก” เพื่อเรียกศรัทธาลูกค้าจากที่เคยมีประสบการณ์ไม่ดีเกี่ยวกับการคืนสินค้าเมื่อซื้อผ่านโฮมช้อปปิ้งต่างๆ

ปัจจุบัน โอ ช้อปปิ้ง มีสินค้าที่จำหน่ายผ่านสื่อทีวีและช่องทางออนไลน์รวมกันกว่า 1,000 รายการ ซึ่งในส่วนของสินค้าที่จำหน่ายทั้ง 2 ช่องทางค่อนข้างมีความคล้ายคลึงกัน แต่เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักส่วนใหญ่จะเป็นตลาดต่างจังหวัด จึงทำให้สัดส่วนรายได้ส่วนใหญ่ยังคงมาจากช่องทางทีวีมากกว่าช่องทางออนไลน์

โอ ช้อปปิ้ง มั่นใจว่าสินค้านี้จะมีรายได้อยู่ที่ประมาณ 1,700 ล้านบาท เติบโตขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้อยู่ที่ประมาณ 1,138 ล้านบาท และมีอัตราการเติบโตต่อเนื่องในแต่ละปีไม่ต่ำกว่า 20% และคาดว่าจะภายในปี 2560 จะมีรายได้อยู่ที่ประมาณ 3,000 ล้านบาท ในขณะที่เป้าหมายสูงสุด คือการขึ้นเป็นเบอร์หนึ่งของธุรกิจนี้ในอนาคต

ขณะที่ “ทรู ซีเล็คต์” อีกหนึ่งผู้ประกอบการทีวีโฮมช้อปปิ้งที่เป็นการผนึกกำลังของ 4 บริษัท ชัยนาททีวีซันส์, จี เอส ช้อป ทรูจีโฮมช้อปปิ้ง อันดับหนึ่งจากเกาหลี, เดอะ มอลล์ กรุ๊ป ผู้นำค้าปลีกไทย และซีฟู้ดอลล์ ผู้นำร้านสะดวกซื้อ ออกกลยุทธ์การตลาดด้วยการเพิ่มสินค้าแฟชั่น เครื่องใช้ในบ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่อกระตุ้นแรงซื้อจากผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง

ธุรกิจทีวีโฮมช้อปปิ้งเป็นธุรกิจที่ยังเติบโตได้ดีในสภาวะเศรษฐกิจที่มีกำลังซื้อชะลอตัว และถือเป็นช่องทางที่จะช่วยระบายสินค้าจากกลุ่มค้าปลีก ที่สำคัญยังช่วยลดต้นทุนและทำให้คลังสินค้ามีสินค้าคงค้างลดลง จึงเป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจโฮมช้อปปิ้งเติบโต และเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ภาครัฐเห็นความสำคัญ

โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวความคิดที่จะสร้างประโยชน์เพิ่มขึ้นจากทีวีดิจิทัลของ กสทช. ว่าด้วยนโยบายการออกใบอนุญาตการให้บริการโทรทัศน์แบบประยุกต์ ให้ธุรกิจขายสินค้าผ่านโทรทัศน์ หรือทีวีโฮมช้อปปิ้ง ซึ่งหาก “ทีวีโฮมช้อปปิ้ง” ในไทยเติบโตอย่างมีระบบภายใต้กฎกติกา ก็จะเป็นอีกขั้วหนึ่งของตามนโยบาย Digital Economy ของรัฐบาล ที่มีส่วนช่วยในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศ

พ.อ.นที ศุกลรัตน์ รองประธานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ในฐานะประธาน กสทช. ระบุว่า “ทีวีโฮมช้อปปิ้ง” เป็นการผสมผสานธุรกิจระหว่าง “มีเดีย+ค้าปลีก+ไอที” เป็นการทำให้โดยไม่ต้องขายโฆษณา แต่เป็นช่องทางการขายสินค้าที่ต้องมีมาตรฐานไม่น้อยกว่าผู้ประกอบการ “ฟรีทีวี”

แม้ปัจจุบันทีวีโฮมช้อปปิ้งจะเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจค้าปลีกของไทย ที่มีมูลค่าน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับภาพรวมธุรกิจค้าปลีกที่มีมูลค่าถึง 2.3-2.4 ล้านล้านบาท แต่ก็ถือเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่อาจทวีความสำคัญและเป็นกลไกขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจไทยที่น่าจับตามองในอนาคต ■

BTS GROUP SAYS PPP LAW SHOULD BE USER-FRIENDLY >> 2B

CAT to sue NBTC and companies for Bt6bn

USANEE MONGKOLPORN
THE NATION

CAT TELECOM plans to file a Bt6-billion lawsuit at the Central Administrative Court against the National Broadcasting and Telecommunications Commission, TrueMove, and Digital Phone Co for failing to pay a network rental fee. CAT said that TrueMove and DPC refused to pay it the fee, which was incurred during the second phase of the so-called remedy period.

The second phase is from September until the NBTC-organised 1800MHz licence auction on November 11.

CAT's acting chief executive officer, Colonel Sanpachai Huvanandana, said the state agency planned to file the lawsuit early next month.

Last year, CAT filed a similar lawsuit against these three parties at the same court but the case covered only the first phase of the remedy period

from September 2013 to September 2014. CAT has not yet received any compensation.

In the first lawsuit, it asked for compensation of Bt280 billion. The compensation figure included CAT's rights over TrueMove's 17 million subscribers and DPC's 60,000 subscribers at the time of the first phase remedy period.

After their concessions expired in September 2013, the NBTC permitted TrueMove and DPC to continue migrating customers – those who had failed to move to other networks – for a year during the remedy period.

They have used CAT's network in serving customers during the period until the present.

But the NBTC extended the remedy period for both operators for another year after the military seized power and the National Council for Peace and Order ordered the watchdog to suspend its plan to auction the 1,800MHz bands for 12 months.

CAT'S ACTING CHIEF EXECUTIVE OFFICER, COLONEL SANPACHAI HUVANANDANA, SAID THE STATE COMPANY PLANNED TO FILE THE LAWSUIT EARLY NEXT MONTH

Meanwhile, CAT has proposed two flagship projects to new Information and Communication Technology Minister Uttama Savanayana – the development of the innovation park project at Sri Racha in Chon Buri and the plan to turn Thailand into the regional hub for submarine cables.

Sanpachai said that the two projects would serve the government's plan to develop a "smart city", which was part of the administration's digital economy policy.

CAT would develop the innovation park on 700 rai (112 hectares) at its international data centre hub at Sri Racha. The park is where start-up small and medium-sized enterprises would be able to use its ICT facilities to run their businesses.

CAT plans to set up a joint venture with strategic partners to develop the park. It will ask the Board of Investment for tax privilege to woo partners.

Last Friday, CAT submitted its business plan to Uttama, including its desire to hold its idle 20MHz of bandwidth of 1800MHz until 2025 and use it for a 4G service, and its desire to end all its legal disputes with state and private parties. The combined value of these cases is Bt400 billion.

Sanpachai added that the proposal to hold the 20MHz of 1800MHz had been sent to Wissanu Krea-ngam, deputy prime minister in charge of legal affairs, for consideration.

เลิกใช้ “ฟรีเพด” คืน-ไม่คืนเงิน

ประกาศ กสทช.แค่เลือกกระดาด ?

อ่านหน้า 29

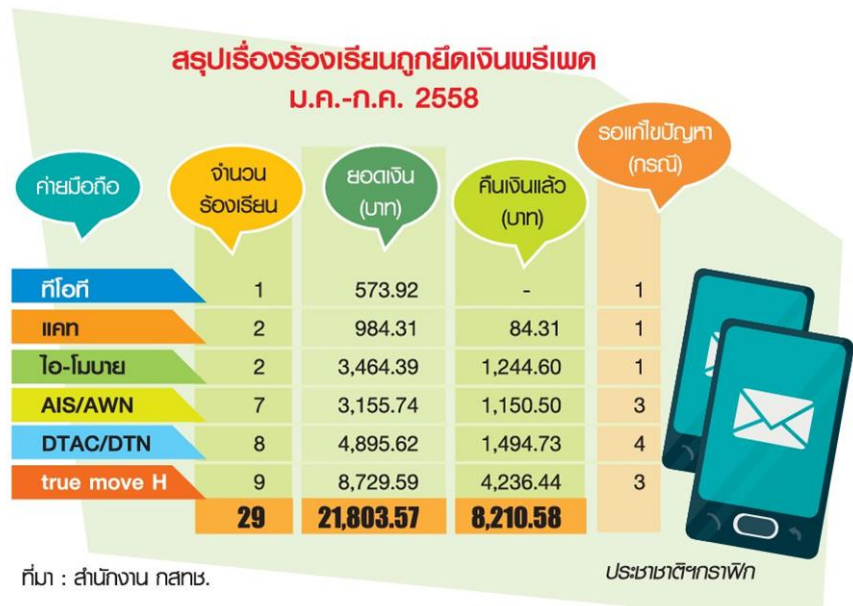
เลิกใช้ ‘ฟรีเพด’ คืน-ไม่คืนเงิน

ประกาศ กสทช.แค่เลือกกระดาด ?

ฝานพ้นไปแล้วกับเส้นตาย 31 ก.ค.ที่ “กสทช.” หรือคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) กำหนดให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบเติมเงิน (ฟรีเพด) ต้องลงทะเบียนซิมเพื่อยืนยันตัวบุคคลผู้ใช้งาน โดยได้มีการผลักดันให้ที่ประชุมคณะรัฐมนตรีประกาศเป็นวาระแห่งชาติ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานเพื่อความมั่นคงของรัฐ ไม่ให้มีการนำซิมการ์ดที่ไม่สามารถระบุตัวตนได้ไปก่ออาชญากรรม

รวมถึงคุ้มครองผู้บริโภคในการยืนยันสิทธิการใช้งานในเลขหมายนั้น ๆ ซึ่งจะทำให้ได้รับความสะดวกเพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการย้ายค่ายเบอร์เดิม หรือการได้รับเงินค่าบริการที่ค้างในระบบคืนเมื่อยกเลิกการใช้เบอร์ดังกล่าว

พร้อมระบุว่า หากไม่ดำเนินการภายในกำหนดจะไม่สามารถโทร.ออก ส่ง SMS หรือใช้โมบายอินเทอร์เน็ตได้ ซึ่งเป็นข้อมูลที่ปรากฏผ่านสื่อรณรงค์ของทั้ง กสทช.และค่ายมือถือ ซึ่งทำให้ยอดการลงทะเบียนซิม ณ วันครบกำหนดของ กสทช. มีผู้ลงทะเบียนทั้งหมด 69.5 ล้านเลขหมาย อย่างไรก็ตาม หนึ่งใน “ข้อดี” ที่ “กสทช.” หยิบยกขึ้นมารณรงค์ให้ประชาชนลงทะเบียนซิม อย่างการเป็นหลักฐานเพื่อขอรับเงินในระบบคืน เมื่อต้องการยกเลิกการใช้



เบอร์ทำไม่ได้จริงกับทุกค่าย เพราะเมื่อสอบถามไปยังระบบดูแลลูกค้าผ่านระบบ “อีเซอร์วิส” ของค่ายมือถือพบว่า มีเพียง “เอไอเอส” แจ้งว่าติดต่อบริการเพื่อขอรับเงินค่าบริการที่ค้างอยู่คืนได้ หากต้องการยกเลิกการใช้เบอร์นั้น ๆ

ขณะที่ “ดีแทค” แจ้งว่า ไม่สามารถนำเงินค่าบริการที่ค้างอยู่คืนเป็นเงินสดได้ แต่ให้โอนเงินไปยังเลขหมายฟรีเพดอื่นของดีแทคแทน รวมถึงไม่สามารถนำไปใช้ชำระค่าบริการล่วงหน้าสำหรับเลขหมายแบบรายเดือนได้ด้วย เพราะเป็นคนละระบบ เช่นกันกับ “ทรูมูฟ เอช” ที่แจ้งว่าไม่สามารถคืน

เงินสดหรือโอนเงินไปยังเลขหมายอื่นได้ หากจะยกเลิกการใช้เบอร์แนะนำให้ใช้เงินที่ค้างไว้ในระบบให้หมดก่อน

ทั้ง ๆ ที่ในข้อ 34 ของประกาศ กทช. เรื่องมาตรฐานของสัญญาให้บริการโทรคมนาคม พ.ศ. 2549 ได้ระบุไว้ชัดเจนว่า เมื่อสัญญาให้บริการเลิกกัน ผู้ให้บริการต้องคืนเงินแก่ผู้ใช้บริการ โดยอาจคืนด้วยเงินสด เช็ค หรือนำเข้าบัญชีเงินฝากธนาคาร

“ประวิทย์ ลีสถาพรวงศ์” กสทช.ด้านคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคมกล่าวว่า แม้มีกฎหมายกำหนดไว้แต่ผู้ให้บริการไม่ยอมปฏิบัติตาม ขณะที่การแก้

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: จันทร์ 31 สิงหาคม - พุธ 2 กันยายน 2558

ปีที่: 38

ฉบับที่: 4762

หน้า: 32(บน), 29

Col.Inch: 85.56

Ad Value: 115,506

PRValue (x3): 346,518

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: เลิกใช้'ฟรีเพด'คืน-ไม่คืนเงินประกาศ กสทช.แค่เลือกกระดาด ?

ปัญหาของสำนักงาน กสทช.ยังใช้วิธีให้ประชาชนร้องเรียนเข้ามาเป็นกรณี ๆ ไป ทั้งที่หลักจริง ๆ ควรต้องบังคับให้เป็นการทั่วไป เหมือนกรณีนี้ คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมฯ หรือ กทช. เมื่อปี 2552 มีคำสั่ง ห้ามผู้ประกอบการเรียกเก็บค่าต่อคู่สายโทรศัพท์ใหม่ จำนวน 107 บาทจากผู้บริโภคกรณีที่ถูกตัดสัญญาณ

ก่อนหน้านี้ผู้บริโภคที่ร้องเรียนต้องใช้เวลามากกว่า 3 เดือน เพื่อส่งเรื่องเข้าอนุกรรมการผู้บริโภคที่ประชุมกันเดือนละครั้งให้มีมติ แล้วส่งต่อบอร์ด กทค. (คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม ชุดปัจจุบัน) พิจารณาอีก เมื่อมีมติแล้วจึงจะส่งต่อให้สำนักงาน กสทช. ส่งคำสั่งไปให้ค่ายมือถือดำเนินการ ซึ่งต้องใช้เวลาล่วงแล้วแต่ทางบริษัทจะดำเนินการอีก

"ราวปีกว่า ๆ มาขึ้นคือ กทค.มีมติเป็นบรรทัดฐานไว้แล้วว่าต้องคืนเงิน ดังนั้นพอมีเรื่องร้องเรียนเข้ามาก็ให้สำนักงานยึดมติบรรทัดฐานแจ้งไปยังค่ายมือถือได้เลย แต่ก็ต้องใช้เวลานานอย่างน้อย 1 เดือนอยู่ดี ซึ่งเป็นการแก้ปัญหาที่ไม่ถูกต้อง ควรใช้วิธีออกเป็นคำสั่งที่เป็นบรรทัดฐานให้ได้เป็นการทั่วไป เพื่อไม่ให้ประชาชนต้องมาเสียเวลาร้องเรียน ตอนนั้นก็หวังว่าจะรัฐบาลหรือเครือข่ายผู้บริโภคองค์กรปฏิรูป จะยกประเด็นนี้ให้กลายเป็นเรื่องร้อนเพื่อกระตุ้นให้มีคำสั่งแบบนี้ออกมา"

ส่วนตัวเลขค่าบริการฟรีเพดที่ค่ายมือถือไม่ได้คืนให้ผู้บริโภคหลังยกเลิกการใช้บริการ ทางเอกชนแจ้งมาว่า เลขหมายที่ยกเลิกบริการส่วนใหญ่มีเงินคงเหลือแค่ราว 10-20 บาทเท่านั้น ก็ต้องคุณไปว่า แต่ละเดือนมีลูกค้ายกเลิกบริการไปมากน้อย

แค่ไหน ซึ่งตัวเลขพวกนี้ทางสำนักงาน กสทช. ไม่มีการเก็บข้อมูลสถิติพวกนี้ไว้เลย อย่างยอดเงินที่มาร้องเรียนปี 2557 ได้คืนไปเท่าใด สอบถามไปก็ไม่มีสรุปไว้มีแต่ปี 2558

โดยสถิติการร้องเรียนมายัง กสทช. เกี่ยวกับการขอเงินค้างในระบบฟรีเพดคืนไม่ได้ ทั้งปี 2557 มีทั้งหมด 39 เรื่องจากปัญหาร้องเรียนบริการโทรคมนาคมทั้งหมด 2,210 เรื่อง ส่วนในปี 2558 จนถึงเดือนก.ค.ที่ผ่านมา มีทั้งหมด 29 เรื่อง วงเงินที่ขอคืน 21,803.57 บาท

ขณะที่ยอดลูกค้าฟรีเพดของ AIS/AWN อยู่ที่ 34.8 ล้านเบอร์ DTAC/DTN 22.8 ล้านเลขหมาย truemove H 16.9 ล้านเลขหมาย ส่วนทีโอทีและแคทมีลูกค้ารายละราว 5 แสนเลขหมาย

ขณะที่เลขาธิการ กสทช. "สุภากร ตันวุฒิพิสิทธิ์" ชี้แจงว่า ตั้งแต่เริ่มรณรงค์การลงทะเบียนซิม ได้ยากับค่ายมือถือให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายเกี่ยวกับการคืนเงินค่าบริการฟรีเพดที่ค้างในระบบเมื่อมีการยกเลิกเลขหมายแล้ว หากผู้บริโภคพบปัญหานี้ให้แจ้งร้องเรียนเข้ามาที่ กสทช.ได้ หลังจากนี้ ทางสำนักงาน กสทช.จะเรียกผู้ให้บริการมากำชับในเรื่องนี้อีกครั้ง

ส่วนความคืบหน้าในการลงทะเบียนซิมฟรีเพดตั้งแต่ 1 ส.ค.เป็นต้นมา กสทช.ได้ประสานกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย ให้ระงับการโทร.ออก การใช้บริการส่ง SMS และโมบายอินเทอร์เน็ต คงไว้แต่บริการ "รับสาย" สำหรับซิมที่ยังไม่ได้ลงทะเบียน เพื่อกระตุ้นให้ผู้ใช้บริการมาลงทะเบียนซิมเพิ่มขึ้น แต่ล่าสุดได้ออกคำสั่งไปยังให้ค่ายมือถือทุกรายแจ้งประชาชน

ผู้ใช้บริการฟรีเพดอีก 14.4 ล้านเลขหมายที่ยังไม่ลงทะเบียนซิม ให้ทราบถึงการยกเลิกบริการทุกประเภทสำหรับผู้ที่ยังไม่ได้ลงทะเบียนซิม ซึ่งเป็นการแจ้งล่วงหน้า 30 วัน ดังนั้นไม่เกิน 30 ก.ย. นี้ ซิมที่ไม่ได้ลงทะเบียนจะถูกยกเลิกบริการทั้งหมด



ข่าวสั้น

■ กสทช.ย้ำปชช.ลงทะเบียนชิม

นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า กสทช.อยากให้ผู้ที่ยังไม่ลงทะเบียนชิมการ์ดมือถือนำบัตรประจำตัวประชาชนและชิมมือถือแบบเติมเงินไปลงทะเบียนยังจุดบริการของค่ายมือถือ รวมทั้งหน่วยงานที่ให้บริการในส่วนของการท่องเที่ยวไทย เช่น อำเภอ เทศบาล ที่มีอยู่ประมาณ 60,000 แห่งทั่วประเทศ ได้จนถึงวันที่ 30 ก.ย. นี้ ถ้ายังไม่มาลงทะเบียนมือถือที่ใช้อยู่จะดับถาวรตั้งแต่วันที่ 1 ต.ค.2558 เป็นต้นไป ซึ่งจะไม่สามารถใช้บริการเลขหมายดังกล่าวได้อีก ปัจจุบันมีประชาชนที่ยังไม่ลงทะเบียนมือถือแบบเติมเงินประมาณ 14.1 ล้านเลขหมาย

3สมาคมทีวีแจงบ'เรทติ้ง'หนุนอุตสาหกรรมสื่อ

3 สมาคมโทรทัศน์ร่วมก่อตั้ง “เอ็มอาร์บี” แจงบ'เรทติ้ง'ของกองทุนฯ จัดทำเรตติ้งทีวีใหม่ หวังสนับสนุนอุตสาหกรรมสื่อวิทยุเรตติ้งครอบคลุม“มัลติ สกรีน” ชี้ขั้นตอนคัดเลือกบริษัทวิทยุเปิดกว้าง-โปร่งใส

นายสุภาพคลีฉาย ประธานชมรมผู้ประกอบการโทรทัศน์ระบบดิจิตอลแห่งประเทศไทย นายนิพนธ์ นาคสมภพ นายกสมาคมโทรทัศน์ดาวเทียม(ประเทศไทย) และนายณัฐชัย อักษรดิษฐ์ นายกสมาคมเคเบิลทีวีแห่งประเทศไทย ร่วมกันขึ้นแถลงการคัดเลือกบริษัทจัดทำวิทยุเรตติ้งผู้ชมโทรทัศน์ โดยระบุว่าตามที่ปรากฏเป็นข่าวเรื่องคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (กสท.) เห็นชอบให้ส่งโครงการ “การสนับสนุนการสำรวจเรตติ้งทีวีใหม่” มูลค่า 368.4 ล้านบาท ให้คณะกรรมการกองทุนวิทยุและพัฒนากิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมเพื่อ

ประโยชน์สาธารณะ (กทปส.) พิจารณาโครงการฯ โดยพบว่ามีความได้เปรียบได้แก่การนี้ดังกล่าว อาจเกิดความไม่เป็นธรรมที่ กสท. สนับสนุนโครงการฯ โดยมีได้สอบถามความต้องการของผู้ใช้ข้อมูลให้ครบถ้วนและอาจจะเป็นการผลักดันให้เกิดการผูกขาดนั้น ทั้ง 3 สมาคมฯ ในฐานะผู้ร่วมก่อตั้งสถาบันวิจัยและพัฒนาสื่อ (Media Research Bureau) หรือเอ็มอาร์บี ขอชี้แจงข้อเท็จจริงในการคัดสรรบริษัทจัดทำเรตติ้งผู้ชมทีวีของ เอ็มอาร์บี ประกอบด้วย

1.การจัดทำเรตติ้งทีวีครั้งนี้เป็นการกำหนดความต้องการร่วมกันของอุตสาหกรรมสื่อ โดยความร่วมมือและเห็นชอบจากสมาคมฯ และชมรมฯ ต่างๆ รวมตัวกันจัดตั้งสถาบันที่ไม่แสวงหาผลกำไรชื่อ “สถาบันวิจัยและพัฒนาสื่อ” เพื่อให้อุตสาหกรรมโทรทัศน์ร่วมกันจัดหาผู้จัดทำเรตติ้งวิทยุเรตติ้งที่ชมรายการผ่านหน้าจอทุกรูปแบบ (Multi-Screens) ตลอดจนจัดหา

ผู้ตรวจสอบข้อมูล แยกอิสระจากผู้จัดทำเรตติ้งวิทยุ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง และน่าเชื่อถือ

โดยวิธีการดังกล่าวแตกต่างจากเดิมที่มีบริษัทรับเป็นผู้จัดทำเรตติ้ง รายงานเฉพาะผู้รับชมผ่านจอโทรทัศน์เท่านั้น

2.สถาบันวิจัยและพัฒนาสื่อ ได้ส่งหนังสือเชิญบริษัทต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งบริษัทเอชบีวีเนลเสน มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) จำกัด ให้เข้าร่วมเสนอแผนงานเพื่อทำงานวิทยุเรตติ้งนี้ ปรากฏว่ามีผู้เสนองาน 3 บริษัท คือ บริษัท กันตาร์ มีเดีย จำกัด จากประเทศอังกฤษ บริษัท จีเอฟเคมาร์เก็ตไวลส์ จำกัด (GFK) จากประเทศเยอรมัน และบริษัท วิดีโอ รีเสิร์ช จำกัด จากประเทศญี่ปุ่น ส่วนบริษัทเนลเสน ซึ่งเป็นผู้จัดทำเรตติ้งในปัจจุบันของไทยได้ปฏิเสธในการเข้าร่วมแข่งขันเสนอแผนงาน โดยระบุว่าต้องรอคำตอบจากบริษัทแม่ในต่างประเทศซึ่งทางสถาบันฯ ได้ขยายเวลาหลังสิ้นสุดวันยื่นตอบรับเข้าร่วมการทำ

วิทยุเรตติ้ง 5 ของอีกวันหรือเท่ากับ 17.00 น.ตามเวลาที่ประเทศสหรัฐ แต่ไม่มีการตอบรับใดๆ จากบริษัทเนลเสน กล่าวได้ว่าวิธีการของสถาบันฯ ได้เปิดโอกาสให้องค์กรที่ทำงานวิทยุทั่วโลก ร่วมเสนองานโดยมิได้ผูกขาดแต่ประการใด

3. สถาบันวิจัยฯ ได้รับข้อเสนอจากบริษัท และการคัดสรร โดยกำหนดเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบรายละเอียดข้อเสนอของทั้ง 3 บริษัท โดยแบ่งเกณฑ์เป็นการให้คะแนนจากระเบียบวิธีการวิทยุ 40% ค่าใช้จ่าย 30% และประสบการณ์ 20% และซอฟต์แวร์ 10% ซึ่งปรากฏว่าบริษัท กันตาร์ มีเดีย จำกัด ได้คะแนนสูงสุด หลังจากการประชุมกรรมการสถาบันฯ เห็นชอบแล้วได้ทำการต่อรองค่าใช้จ่ายกับ บริษัทกันตาร์ฯ จนเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย

สรุปได้ว่ากระบวนการคัดเลือกมีความโปร่งใสดำเนินการ และได้รับความเห็นชอบจากผู้แทนอุตสาหกรรมที่เป็นกรรมการสถาบันฯ ทุกขั้นตอน



PCA ครึ่งปีหลังฉลุย 4G หนุนงานเพิ่ม

นายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ กรรมการผู้อำนวยการ และหัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.แพลนเน็ต คอมมิวนิเคชั่น เอเชีย (PCA) เปิดเผยว่า ทิศทางธุรกิจช่วงครึ่งปีหลังเติบโตได้ดีกว่าครึ่งปีแรก สาเหตุหลักมาจากมูลค่างานคงค้างในมือ (Backlog) ซึ่งปัจจุบันมีกว่า 400 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นงานวางระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมโครงข่าย 3G และ 4G ของ บมจ.ไทยคม และงานวางระบบบริษัท วิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด รวมทั้งงานภาครัฐ หน่วยงานราชการอื่นประมาณ 200-300 ล้านบาท รวมทั้งงานวางระบบถ่ายทอดสดสัญญาณโทรทัศน์และดิจิทัลทีวีของสถานีโทรทัศน์ต่างๆ มูลค่ารวม 100 ล้านบาท คาดว่าจะรับรู้รายได้ส่วนใหญ่ในปีนี้

นอกจากนี้ มีโอกาสเพิ่มมูลค่างาน Backlog ภายหลังจากการเปิดประมูลโครงข่าย 4G ของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ประมาณเดือน พ.ย.2558 ขณะเดียวกันยังมีงานภาครัฐและราชการที่ต้องเร่งเปิดประมูลก่อนปิดปีงบประมาณ ทั้งนี้ มั่นใจว่ารายได้ทั้งปี 2558 จะเติบโตจากปีก่อน 15-20%

PCAMันใจงบครึ่งปีหลังเติบ โชว์ทุนแบ็กล็อก400ล้านบาท

PCA คาดแนวโน้มผลประกอบการครึ่งปี
หลังโตต่อเนื่อง หลังทุนแบ็กล็อก 400 ล้าน
บาท มั่นใจรายได้ทั้งปีโต 15-20% แย้ม
ศึกษาธุรกิจใหม่ที่สอดคล้องนโยบายภาครัฐ

นายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์ กรรมการ
ผู้อำนวยการและหัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท
แพลนเน็ต คอมมูนิเคชั่น เอเชีย จำกัด
(มหาชน) หรือ PCA เปิดเผยถึงทิศทางธุรกิจ
ในช่วงครึ่งปีหลังเติบโตได้ดีกว่า ครึ่งปีแรก
โดยสาเหตุหลักมาจากมูลค่างานคงค้างในมือ
(Backlog) ซึ่งปัจจุบันมีกว่า 400 ล้านบาท

โดยแบ่งเป็นงานวางระบบสื่อสารผ่าน
ดาวเทียมโครงข่าย 3G และ 4G ของบริษัท
ไทยคม จำกัด (มหาชน) หรือ THCOM
และงานวางระบบบริษัท วิทยุการบินแห่ง
ประเทศไทย จำกัด รวมทั้งงานภาครัฐของ
หน่วยงานราชการอื่นประมาณ 200-300 ล้าน
บาท รวมทั้งงานวางระบบถ่ายทอดสดสัญญาณ
โทรทัศน์และดิจิทัลทีวีของสถานีโทรทัศน์ต่างๆ
มูลค่ารวม 100 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้
รายได้ส่วนใหญ่ในปีนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีโอกาสเพิ่มมูลค่างาน
Backlog ภายหลังจากเปิดประมูล

โครงข่าย 4G ของคณะกรรมการกิจการกระจาย
เสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม
แห่งชาติ (กสทช.) ในช่วงเดือนพฤศจิกายนนี้
ขณะเดียวกันยังมีงานภาครัฐและงานราชการ
ที่ต้องเร่งเปิดประมูลก่อนเปิด ปีงบประมาณทั้งนี้
บริษัทมั่นใจว่ารายได้ทั้งปีนี้จะเติบโตประมาณ 15-
20% จากปีก่อน

“เราคาดว่าผลประกอบการในช่วงครึ่งปีหลัง
มีทิศทางที่ดีขึ้น ทั้งรายได้และกำไรคาดว่าจะดี
กว่าครึ่งปีแรก เพราะเรามีงานคงค้างในมือกว่า
400 ล้านบาท ส่วนใหญ่รับรู้รายได้ในปีนี้ ทั้งนี้
บริษัทยังมีโอกาสได้งานเกี่ยวกับ 4G เพิ่มอีก
หลังได้งานวางระบบดาวเทียมจากไทยคมมาแล้ว
หลังผ่านการเปิดประมูล 4G ของกสทช. เชื่อ
ว่าผู้ประกอบการต้องเร่งพัฒนาระบบ ซึ่งเรา
ยังมีโอกาสได้รับงานในอีกหลายส่วน นอกจากนี้
ปีนี้ ปัจจุบันบริษัทยังอยู่ระหว่างศึกษาการทำ
ธุรกิจใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับธุรกิจเดิมที่มีความ
เชี่ยวชาญ” นายประพัฒน์ กล่าว

สำหรับผลประกอบการในช่วงไตรมาส 2/58
บริษัทมีกำไรสุทธิ 24.42 ล้านบาท เติบโตจาก
ช่วงเดียวกันของปีก่อน 74% เป็นผลมาจากการ
ควบคุมค่าใช้จ่ายและการจำหน่ายสินค้าที่มีกำไร

ขั้นต้นสูง ทั้งนี้ บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่
ที่ระดับ 29% ซึ่งในครึ่งปีหลังบริษัทมีความ
พยายามจะรักษาระดับอัตราขั้นต้นระดับนี้

นายประพัฒน์ กล่าวอีกว่า สาเหตุที่กำไร
สุทธิที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ มาจากบริษัท
สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับยอด
ขายและสามารถจำหน่ายสินค้าที่มีอัตรากำไร
ขั้นต้นดีขึ้น ทั้งนี้ มาจากงานโครงการและ
งานขายทั่วไป กลุ่มวางระบบสื่อสารแบบไร้สาย
และระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และ
ดิจิทัลทีวี เช่น รถถ่ายทอดสดสื่อสารผ่าน
ดาวเทียมงาน โครงการปรับปรุงและพัฒนา
ระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมของบริษัท วิทยุการ
บินแห่งประเทศไทย จำกัด นอกจากนี้ ต้นทุน
ขายและต้นทุนทางการเงินลดลงด้วย

ส่วนรายได้จากการขายและบริการ 284.2
ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.8% จากช่วงเดียวกันของ
ปีก่อน เป็นผลจากธุรกิจการวางระบบเทคโนโลยี
สื่อสารโทรคมนาคมและระบบดิจิทัลทีวีแบบ
ครบวงจร ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้ของบริษัทใน
ช่วงไตรมาส 2/58 มาจากระบบสื่อสาร
โทรคมนาคม (Telecommunication) จำนวน
68.3% ระบบถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์และ
ดิจิทัลทีวี (Broadcast/Digital TV) จำนวน
10.4% ผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อแพลนเน็ตคอม
(PlanetComm Products) จำนวน 18.2%
และบริการของแพลนเน็ตคอม (Planet
Comm Services) จำนวน 3.1%

5บริษัทตอบโต้ เข้ารับเอกสาร จองลุ่มประมูล4G

5 บริษัทในเครือ "ADVANC-DTAC-TRUE-JAS" ตอบโต้
เข้ารับเอกสารประมูล 4G
คลื่น 1800 MHz วันแรก
ก่อนเปิดให้ยื่นเอกสารขอเข้า
ร่วมประมูล 30 ก.ย.นี้ และ
เคาะราคาประมูลจริง 11 พ.ย.นี้
นายฐากร ตัณฑสิทธิ์
เลขาธิการคณะกรรมการ
กิจการกระจายเสียง กิจการ
โทรทัศน์ และกิจการโทร-
คมนาคมแห่ง
ชาติ (กสทช.)

ฉบับที่ 29

5 บริษัท

เปิดเผยว่า เมื่อวันที่ 28 ส.ค. 2558 ที่
ผ่านมา ซึ่งเป็นวันแรกของการเปิดให้รับ
เอกสารคำขอรับใบอนุญาต (เอกสารการ
ประมูล) และลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมการ
ประชุมชี้แจงและให้คำปรึกษาในการกรอก
แบบคำขอรับใบอนุญาตสรุปมีผู้มาขอรับ
เอกสารทั้งสิ้น 5 ราย ได้แก่ 1.บริษัท
แอตวันซ์ ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค จำกัด
บริษัทในเครือ ADVANC 2.บริษัท ดีแทค
ไทรเน็ต จำกัด บริษัทในเครือ DTAC
3.บริษัท ดีแทค บรอดแบนด์ จำกัด
บริษัทในเครือ DTAC 4.บริษัท ทรูมูฟ เอช
ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด บริษัท
ในเครือ TRUE และ 5.บริษัท แอส โมบาย
บรอดแบนด์ จำกัด บริษัทในเครือ JAS
ทั้งนี้ สำนักงาน กสทช. จะยังคงเปิด
ให้รับเอกสารคำขอรับใบอนุญาต (เอกสาร
การประมูล) และลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วม
การประชุมชี้แจงและให้คำปรึกษาใน
การกรอกแบบคำขอรับใบอนุญาตได้จน
ถึงวันที่ 28 ก.ย. 2558 ตั้งแต่เวลา 8.30-
16.30 น. ณ อาคารหอประชุมชั้น 1

หรือสำนักงานอนุญาตประกอบกิจการโทร-
คมนาคม 2 อาคาร 2 ชั้น 3 สำนักงาน
กสทช. ถนนพหลโยธิน 8 (ซอยสายลม)
กรุงเทพฯ

ขณะที่การประชุมชี้แจงและให้คำปรึกษา
การกรอกแบบคำขอรับใบอนุญาตสำนักงาน
จะจัดขึ้นในวันที่ 11-12 ก.ย. 2558 ระหว่าง
เวลา 9.00-16.30 น. และในวันที่ 30 ก.ย.
2558 จะเปิดให้ยื่นเอกสารคำขอเพื่อเข้าร่วม
การประมูลคลื่นความถี่พร้อมจ่ายค่า
ธรรมเนียม จากนั้นในวันที่ 30 ก.ย.-21
ต.ค. 2558 สำนักงานจะดำเนินการพิจารณา
คุณสมบัติ และจะประกาศรายชื่อผู้ผ่าน
คุณสมบัติที่มีสิทธิเข้าร่วมการประมูลในวันที่
21 ต.ค. 2558 และจะจัดให้มีการประมูล
ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ย่าน 1800 MHz
ในวันที่ 11 พ.ย. 2558

สำหรับหลักเกณฑ์การประมูลความถี่
1800 MHz กำหนดให้มีการประมูลจำนวน
2 ใบอนุญาต ใบอนุญาตละ 15 MHz
อายุใบอนุญาตปรับลดลงจาก 19 ปี เหลือ
18 ปี หรือสิ้นสุดในปี 2576 เพื่อให้สอดคล้อง
กับใบอนุญาตจากคลื่นที่ได้คืนกลับ
มาภายหลังสิ้นสุดสัญญาสัมปทานในปี 2561
ที่จะกำหนดอายุใบอนุญาต 15 ปี จะได้สิ้นสุด
อายุการอนุญาตพร้อมกันจากเดิม 19 ปี
และเพิ่มราคาเริ่มต้นการประมูลจาก
70% เป็น 80% ของมูลค่าคลื่นความถี่ คิด
เป็นราคาเริ่มต้นที่ 15,912 ล้านบาทต่อใบ
อนุญาต เคาะราคาเพิ่มครั้งละ 5% คิดเป็น
796 ล้านบาท เมื่อเคาะราคาครั้งที่ 5 จะ
ทำให้ราคาประมูลขึ้นไปเท่ากับ 100% ของ
มูลค่าคลื่นความถี่ และตั้งแต่ครั้งที่ 6 เป็นต้น
ไป เคาะราคาเพิ่มครั้งละ 2.5% คิดเป็น 398
ล้านบาท

ส่วนกรณีที่มีผู้เข้าร่วมการประมูลน้อย
กว่าหรือเท่ากับจำนวนใบอนุญาต จะเพิ่ม
ราคาเริ่มต้นขึ้นเป็น 100% ของมูลค่าคลื่น
ความถี่ คิดเป็นราคาเริ่มต้นที่ 19,890 ล้าน
บาทต่อใบอนุญาต และในการประมูลจะ
ต้องมีการเคาะราคาอย่างน้อย 1 ครั้ง โดย
เคาะราคาเพิ่มครั้งละ 2.5%

ขณะเดียวกัน ผู้รับใบอนุญาตต้อง
กำหนดการจัดให้มีโครงข่ายเพื่อให้บริการ
อย่างน้อย 40% ภายใน 4 ปี และเพิ่ม
เป็นไม่น้อยกว่า 50% ภายใน 8 ปี ขณะที่
กำหนดให้ไม่มีการจำกัดการถือครองคลื่น
ความถี่ (Overall Spectrum Cap) แล้ว
จากเดิมที่กำหนดการจำกัดการถือครองคลื่น
ความถี่ไว้ไม่เกิน 60 MHz เพื่อป้องกันการ
ฟุ้งรื้อที่อาจเกิดขึ้นได้ ■

สื่อสาร

การเปิดประมูล 4G ยังเป็นไปตามแผน



● การเปิดประมูล 4G จะเกิดขึ้นเดือน พ.ย.58 สำหรับคลื่น 1800 MHz ได้ถูกกำหนดไว้คือ 11 พ.ย.58 และ 900 MHz จะเกิดขึ้นถัดมาในเดือน พ.ย.58 เราคาดว่า ADVANC จะชนะการประมูลสำหรับทั้งสองคลื่น สำหรับ TRUE ได้ 1800 MHz และ DTAC ได้รับ 900 MHz ที่ราคาใบอนุญาต 20 พันล้านบาท

● สำหรับ TRUE (not rated) นั้นมี bandwidth เพียงพอที่จะสนับสนุนการเติบโตได้ 2-3 ปีข้างหน้า ซึ่งต่างจาก ADVANC แต่ก็เป็นการยากของ TRUE ที่จะประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับทางการ (regulatory cost to service income ratio) ได้มาก ซึ่งครั้งแรกปีนี้เป็นประมาณ .10% ขณะที่คู่แข่งมีโอกาสประหยัดได้มากกว่า เนื่องจาก TRUE ได้เป็นอิสระจากค่าสัมปทานเดิมที่ 20-30% มาหลายปีแล้ว ขณะที่ DTAC (ถือ, ราคาพื้นฐาน 70 บาท) มีโอกาสที่จะประหยัดค่าใช้จ่ายได้บางส่วน แต่ผู้ที่ได้รับประโยชน์สูงสุดคือ ADVANC (ถือ, ราคาพื้นฐาน 225 บาท) ซึ่งมีโอกาสจะได้รับใบอนุญาตถึง 2 ใบ ซึ่งจะช่วยลดอุปสรรคเกี่ยวกับข้อจำกัดของคลื่นความถี่และสามารถเสนอบริการ 4G ได้เช่นเดียวกับคู่แข่ง รวมทั้งจะประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับทางการได้อีก

จากการที่สัมปทาน 2G จะหมดลง

● สำหรับ ทศท.ก็ยังไม่อยากการคืน 900 MHz ให้กับ กสทช. เพราะกังวลถึงอุปกรณ์ที่จะได้รับคืนจาก ADVANC เมื่อหมดสัมปทาน หากประมูลคลื่นไม่ได้ก็ไม่มีประโยชน์ ซึ่งเรื่องนี้ อาจทำให้กระบวนการประมูลคลื่น 900 MHz ช้าออกไปได้ ก็จะเป็นการสร้างความปลอดภัยให้กับตลาดที่จะเกิดขึ้นได้อีกทั้งการที่ JAS สนใจที่จะเข้าประมูลคลื่น 1800 MHz ก็จะทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงได้

● เรายังเชื่อว่า TRUE จะยังคงได้รับส่วนครองตลาดด้านรายได้สำหรับธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปัจจุบันเป็น 23.7% เนื่องจากมีคุณภาพโครงข่าย 3G/4G ที่เหนือกว่า และยังมีรายได้

เฉลี่ยต่อหมายเลข (ARPU) ที่ต่ำ คือ 162 บาท จึงยังมีช่องว่างที่จะเพิ่มขึ้นไปได้อีก (ADVANC เป็น 234 บาท และ DTAC ที่ 218 บาท) ดังนั้นอัตราการเติบโตปี 59 ของ ADVANC และ DTAC จึงคาดว่าจะยังแข็งแกร่งเป็น 21% สืบเนื่องจากการประหยัดที่จ่ายให้กับทางการ อย่างไรก็ตาม เราแนะนำ ถือ สำหรับ DTAC แม้ว่า EV/EBITDA ปี 59 จะต่ำ เพราะคาดว่าจะมีการปรับลดประมาณการในเวลาต่อมาได้ เช่นเดียวกับ ADVANC ที่แนะนำ ถือ เช่นกัน เพราะเชื่อว่าปัจจัยบวกต่างๆ ได้สะท้อนไปยังราคาหุ้นพอสมควรแล้ว ด้านหลักทรัพย์แนะนำ ซื้อคือ SAMART ราคาพื้นฐาน 25.00 บาท และ TRUEIFราคาพื้นฐาน 14.20 บาท

บริษัทหลักทรัพย์ ดีบีเอส วิคเคอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด
Tel. 0-2657-7170-3, 0-2657-7000
www.dbsvittrade.com email : clientservices@th.dbsvickers.com

STOCKS

	Price	Mkt Cap	Target Price	Performance (%)		
	Bt	US\$m	Bt	3 mth	12 mth	Rating
Advanced Info Service	228.00	19,068	225.00	(3.0)	9.6	Hold
Total Access Communication	61.25	4,080	70.00	(30.6)	(44.3)	Hold
Samart Corporation	18.70	529	25.00	(27.4)	(28.1)	Buy
True Telecommunications Growth Infrastructure Fund	12.60	2,059	14.20	1.6	24.8	Buy

Source: Company, DBS Bank, DBS Vickers.

ข้อมูล บทวิเคราะห์ และความเห็นที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดยอาศัยแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้เพื่อให้บริการเผยแพร่ข้อมูลแก่ลูกค้า และมีได้มีเจตนาขึ้นนำ หรือเชิญชวนให้ซื้อ หรือขายหรือประกันราคาหลักทรัพย์แต่อย่างใด ทั้งนี้ บทวิเคราะห์ และความเห็นในเอกสารฉบับนี้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขได้ หากข้อมูลที่ได้รับมาเปลี่ยนแปลงไป

