

ไม่จ่ายค่าประมูล 900 ต้องเจออะไรบ้าง

- 01 ถูกยึดเงินด้าประกันการประมูล **644 ล้านบาท**
- 02 ต้องขอใช้เงินส่วนตัวเมื่อเปิดประมูลใหม่ได้ต่ำกว่าที่เคยชนะ
- 03 รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการประมูลใหม่
- 04 ถูกขึ้นบัญชีดำห้ามเข้าร่วมประมูล
- 05 ขาดคุณสมบัติในใบอนุญาตประกอบการอื่นที่ได้รับจาก กสทช.

ที่มา : ผู้จัดการรายวัน 360°

“แจส”กระอัก

BBLเกี่ยงปล่อยกู้ ไม่จ่ายคลื่น900เสียงแจ้ง

ผู้จัดการรายวัน360° - แจสยังดัน แบงก์กรุงเทพ เกี่ยงหลักประกันต่ำเกิน ไม่สามารถอนุมัติวงเงิน กู้ได้ตามที่ต้องการ จำเป็นต้องให้แบงก์พาณิชย์ อื่นเข้ามาร่วมปล่อยกู้ ยันต้องคิดแผนธุรกิจใหม่ ด้าน ‘เศรษฐพงศ์’ ชี้กสทช.พร้อมประมูลคลื่น 900 ใหม่ แต่รายที่เบี้ยวไม่จ่ายค่าประมูลเจอ มาตรการด้านกฎหมายเข้มข้น



อ่านต่อหน้า 11 พ.อ.เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ

“แจส”กระอัก

พ.อ.เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ รองประธาน คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการ โทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ในฐานะประธานคณะกรรมการกิจการ โทรคมนาคม (กทค.) กล่าวว่า กรณีที่บริษัท แจส

โมบาย บรอดแบนด์ จำกัด ชนะการประมูลคลื่น ความถี่ 900 MHz ในช่วงความถี่ที่ 1 (895-905 MHz/940-950 MHz) ที่ราคา 75,654 ล้านบาท กับ บริษัท ทรูมูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมูนิเคชัน จำกัด (ทียูซี) ชนะการประมูลคลื่นความถี่ 900 MHz ในช่วงความถี่ที่ 2 (905-915 MHz/950 -960 MHz) ที่ราคา 76,298 ล้านบาท จะต้องมา ชำระเงินค่าประมูลงวดแรก 8,040 ล้านบาทพร้อม

หนังสือค้ำประกันจากสถาบันทางการเงิน เพื่อค้ำประกันการชำระเงินประมูลคลื่นความถี่ในส่วน ที่เหลือ (แบงก์การันตี) ภายใน 90 วันหลังจาก ได้รับหนังสือแจ้งเป็นผู้ชนะการประมูลหรือภายใน วันที่ 21 มี.ค.2559 นั้นเนื่องจากการประมูล 4G เป็นประโยชน์ของรัฐไปแล้ว ผู้ชนะการประมูลจะ ต้องดำเนินการตามเงื่อนไขการประมูล ซึ่งหากผู้ ที่ชนะการประมูลไม่สามารถนำเงินจำนวนดังกล่าว มาชำระได้จะส่งผลให้เกิดความเสียหายแก่รัฐ และจะต้องรับผิดชอบตามเงื่อนไขการประมูล ทั้งนี้ การประมูล 4G ความถี่ 900 MHz เป็นที่คาดหวังของคนไทยมากเมื่อได้รับทราบผล ประมูล หากผู้ชนะการประมูลไม่มาชำระค่าประมูล จะต้องถูกลบชื่อตามกฎหมายทุกช่องทางทั้งด้าน สังคมและทางธุรกิจ รวมทั้งบริษัทที่ชนะการ ประมูลจะเกิดความเสียหายหนักในทุกด้าน ขณะ เดียวกันจะส่งผลกระทบต่อใบอนุญาตให้บริการ โทรคมนาคมภายใต้ กสทช.ประเภทอื่นๆ ตาม มาเช่นกัน

ส่วนแนวทางของ กสทช.หลังจากนี้ หาก ผู้ชนะการประมูลไม่ชำระเงินดังกล่าว ก็จะต้อง ทำการเปิดประมูลใหม่โดยจะนำราคาของผู้ชนะ การประมูลครั้งล่าสุดมาเป็นราคาเริ่มต้นการ ประมูลที่ 75,000 ล้านบาท ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่าง การหารือกันในการรื้อการ กทค. ขณะเดียวกัน หากเริ่มราคาการประมูลที่ราคาต่ำกว่า 75,000 ล้านบาท ผู้ชนะการประมูลที่ไม่มาชำระจะต้อง รับผิดชอบชำระส่วนต่างที่หายไปด้วย ซึ่งเป็นไป ตามกฎหมายและเงื่อนไขการประมูลที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม ตามกฎหมายแล้วการตั้งราคาและเงื่อนไขการประมูล คู่แข่งต้องให้ กสทช. มีอำนาจในการตั้งราคา ซึ่งหากผู้ประกอบการรายใด เห็นว่าไม่ยุติธรรมสำหรับราคาเริ่มต้นการประมูลที่จะเกิดขึ้นนั้น ก็สามารถฟ้องต่อศาลฎีกาได้ แต่ไม่สามารถฟ้องร้องบุคคลได้ เนื่องจาก กสทช. ไม่ได้มีอำนาจในการบังคับผู้เข้าร่วมประมูลให้เข้าร่วมประมูล ซึ่งผู้เข้าร่วมประมูลในแต่ละครั้ง ก็เป็นการประมูลครั้งนั้นไม่ขึ้นอยู่กับประมูลครั้งอื่น ไม่สามารถเชื่อมโยงกันได้ ซึ่งหากผู้ประกอบการรายใดคิดว่าเสียสิทธิที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมก็สามารถฟ้องร้องต่อศาลปกครองได้

ด้านนายแพทย์ประวิทย์ ลีสถาพรวงศ์ กสทช. ด้านคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคม กล่าวว่า ขณะนี้สำนักงาน กสทช. อยู่ระหว่างจัดทำร่างเพื่อให้ กทค. ลงมติเห็นชอบเพื่อจัดทำราคาเริ่มต้นการประมูล 4G ที่ 75,000 ล้านบาท ซึ่งกรรมการแต่ละคนยังไม่ได้มีมติ แต่โดยส่วนตัวได้เสนอความเห็นในเรื่องราคาเริ่มต้นการประมูล โดยคิดจากราคา ความต้องการของตลาด ซึ่งจะมาจากความต้องการของผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือ (โอเปอเรเตอร์) ทั้ง 4 รายที่ได้หยุดเคาะราคาที่ประมาณ 70,000 ล้านบาท โดยหากนำราคาที่ JAS มาเป็นราคาเริ่มต้นการประมูลจะมีความเสี่ยงมาก เพราะอาจเป็นราคาที่สูงจนทำให้โอเปอเรเตอร์ไม่มีความต้องการคลื่น 900 MHz ได้

สำหรับผลกระทบหากไม่มีการชำระค่าประมูล 4G นั้น จะส่งผลกระทบต่อทางตรง และทางอ้อม ซึ่งหาก กสทช. จะต้องจัดการประมูลใหม่ แต่ทำให้การประมูลใหม่นั้นได้มูลค่าคลื่นความถี่ที่ต่ำกว่าการประมูลในครั้งแรก สิ่งนี้ กสทช. จะต้องดำเนินการคือ การฟ้องร้องต่อผู้ชนะการประมูลที่ไม่มาจ่ายค่าประมูลเพื่อชำระส่วนต่างที่รัฐสูญเสียไป รวมไปถึงค่าจัดการประมูลเช่นกัน

นอกจากนี้หากจะต้องมีการจัดการประมูล และเกิดความล่าช้า จะยิ่งทำให้มูลค่าคลื่นความถี่ย่าน 900 MHz ตกไป ขณะที่การนำคลื่นความถี่ย่าน 900 MHz ไปเปิดประมูลในปีเดียวกับการประมูลคลื่นความถี่ย่าน 1800 MHz และ 2600 MHz ยิ่งจะส่งผลให้ราคาคลื่นความถี่ย่าน 900 MHz ตกลงอย่างแน่นอน

เราต้องการการประมูลให้เร็วขึ้น ซึ่งหากทำการประมูลล่าช้าจะทำให้เราไม่สามารถฟ้องร้องค่าเสียหายทางการประมูลได้ และทำให้ราคาคลื่น 900 MHz ยิ่งราคาตกไป เพราะความต้องการทางการตลาดมีคลื่นความถี่อื่นๆ ที่ กสทช. จะเปิดประมูลทำให้มีคลื่นความถี่ให้เลือกมากกว่า

แบงก์เกี่ยงเหตุหลักประกัน JAS ต่ำเกิน

แหล่งข่าวธนาคารพาณิชย์กล่าววยอมรับว่า ธนาคารกรุงเทพหรือธนาคารขนาดใหญ่รายอื่นยังไม่มีการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อตามวงเงินที่ JAS ต้องการ คือวงเงินมากกว่า 7.5 หมื่นล้านบาท เนื่องจากเป็นวงเงินที่สูง อย่างธนาคาร

กรุงเทพเมื่อรวมกับสินเชื่อรายใหญ่อื่นทำให้ติดเพดานที่แบงก์ชาติกำหนด จึงไม่สามารถปล่อยกู้ได้ 7.5 หมื่นล้านบาทเพียงแบงก์เดียว จำเป็นต้องให้แบงก์พาณิชย์อื่นเข้าร่วมปล่อยกู้หรือสินเชื่อเคเอสเอ็น ที่สำคัญมูลค่าของ JAS ในขณะนี้ยังไม่ครอบคลุมวงเงินนี้

'JAS ต้องหาหลักประกันมาเพิ่ม เพราะเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อ กำหนดหลักประกันขั้นต่ำอยู่ที่ 80% และถ้าให้ JAS ก็ต้องไปคิดแผนธุรกิจมาใหม่ด้วย'

ณ สิ้นปี 2558 ฐานะการเงินของ JAS โดยรวมไม่มีปัญหา ยังมองไปต่อตราส่วนหนี้สินต่อทุน หรือ ดีอีเอส อยู่ที่ 0.15 เท่า ถือว่าต่ำมาก และมีความสามารถกู้ได้ แต่ถ้ามองไปที่หลักประกันหลังจากขายสินทรัพย์ 3BB ของบริษัทลูกแล้ว JAS ยังมีมูลค่าไม่เพียงพอในการขอู้ตามวงเงินดังกล่าว

ชี้ทางสว่างแจส

พ.อ.เศรษฐพงศ์ ได้ให้ความคิดเห็นแก่ผู้สื่อข่าวใหม่อย่างก๊าดตลาด 4G ว่า กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดของผู้เล่นรายใหม่ในยุค 4G นั้นแตกต่างจากในอดีตที่ผ่านมาโดยสิ้นเชิง โดยในอดีตเป็นการให้บริการด้วยเสียงและ ดาต้า ด้วยกลยุทธ์สงครามราคา ซึ่งปัจจุบันตลาดมีการแข่งขันของผู้เล่นทั้ง 3 รายเดิมอย่างเข้มข้น กลยุทธ์ที่จะเข้าสู่ตลาดสำหรับผู้เล่นรายใหม่ที่จะเป็นรายที่ 4 นั้นอาจจะต้องมีการวิเคราะห์สภาพตลาดให้ดี กลยุทธ์การใช้สงครามราคาเพียงอย่างเดียวเหมือนกับผู้เล่นรายที่ 3 ที่ใช้ แล้วประสบความสำเร็จในการเข้าสู่ตลาดได้เหมือนในอดีต อาจทำไม่ได้แล้วด้วยสภาพปัจจุบัน

สภาพตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบันนั้นมีการพัฒนาไปอย่างมาก จำนวนการเข้าถึงการใช้งานของประชาชนมีมากขึ้น 100% กล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่าจำนวนการเชื่อมต่อโทรศัพท์เคลื่อนที่มีมากกว่าจำนวนประชากรในประเทศไทยแล้ว ประชาชนใช้โซเชียลเน็ตเวิร์กหรือใช้บริการจากผู้ให้บริการ OTT (Over-The-Top) เป็นอย่างมาก เช่น เฟซบุ๊ก, ยูทิวบ์, ไลน์ จนประเทศไทยได้รับการบันทึกว่ามีผู้ใช้บริการไลน์มากเป็นอันดับ 2 ของโลก มีประชากรเฟซบุ๊กมากเป็นอันดับ 3 ของโลก มีการเข้าดูยูทิวบ์มากเป็นอันดับ 2 ของเอเชีย

ด้วยสภาพข้อเท็จจริงเหล่านี้การเข้าสู่ตลาดของผู้เล่นรายที่ 4 จึงต้องมีการใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่างมากกว่ากลยุทธ์สงครามราคา เพื่อสร้างรายได้ให้มากขึ้น การเข้าสู่ตลาดและสร้าง Digital Disruption ในตลาดโทรคมนาคมด้วยสิ่งใหม่ๆ ทั้งในเรื่องบริการคลาวด์, การนำข้อมูลในโครงข่ายมาสร้างงานวิเคราะห์ บิ๊กดาต้า เพื่อสร้างประโยชน์ในทุกอุตสาหกรรม, การสร้างบริการในด้านอื่นเช่นบริการธนาคาร, บริการประกันภัย, บริการ SME, บริการด้านสุขภาพ บนเครือข่ายโทรคมนาคมที่ทันสมัยของตนเอง

เพื่ออำนวยความสะดวกและมีต้นทุนต่ำให้แก่ประชาชน

ถึงแม้จะมีข้อจำกัดในเรื่องปริมาณความถี่ในมือเพื่อสร้างการให้บริการ 4G LTE แต่ก็สามารถเติมเต็มช่องว่างกับรายเดิมได้โดยอาศัยเทคโนโลยีใหม่ เช่น LTE-U หรือแนวทางการพัฒนา LTE บนคลื่นความถี่ Unlicensed Band ได้ทั้งไม่ว่าจะเป็นการทำ LAA-Licensed Assisted Access (การนำเอาความถี่ Licensed และ Unlicensed มารวมกันให้บริการ 4G LTE) หรือการทำ LWA-LTE WiFi Link Aggregation เป็นการนำความเร็วของทั้งโครงข่าย LTE และ WiFi มารวมกันเพื่อเพิ่มความเร็วในการให้บริการกับลูกค้า รวมทั้งการพิจารณา muLTEFire การสร้างกลยุทธ์ในการลงโครงข่าย LTE ให้ง่ายเหมือนการสร้าง WiFi Hotspot อย่างไรก็ตามเทคโนโลยีเหล่านี้อาจเป็นเรื่องใหม่ แต่การนำมาวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินการในอนาคตก็จะต้องสอดคล้องกับความเสถียรภัยทางด้านคลื่นความถี่ได้

ส่วนที่สำคัญที่สุดของการวางแผนดำเนินการกลยุทธ์ของรายที่ 4 เพื่อเข้าสู่ตลาดที่มีการแข่งขันดุเดือดเข้มข้นของผู้ให้บริการ 3 รายเดิม คือ จะต้องทำให้เกิดความมั่นใจว่าจะดำเนินการได้และก่อให้เกิดประโยชน์กับประชาชนที่เป็นผู้บริโภคที่ผู้ใช้บริการ 3 รายเดิมไม่เคยทำได้มาก่อนหรือถ้ามีการให้บริการเดิมแล้วยังมีข้อจำกัดอยู่

ดูดลูกค้ำมือถือ1หมื่นราย/วัน

โพสต์ทูเดย์ - “ดีแทค-เอไอเอส” ทำหนังสือ จี้ กสทช. สุ่มตรวจการโอนย้ายเลขหมาย ในร้านสะดวกซื้อผิดหลักเกณฑ์

แหล่งข่าวจากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า เมื่อเร็วๆ นี้ บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต และบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค ทำหนังสือถึงสำนักงาน กสทช. 2 ครั้ง คือ ถูกส่งมาครั้งแรกเมื่อวันที่ 29 ม.ค. และส่งมาเป็นครั้งที่สองวันที่ 8 ก.พ.ที่ผ่านมา โดยขอให้ กสทช.ส่งเจ้าหน้าที่ออกสุ่มตรวจสอบกรณีผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่บางรายโอนย้ายลูกค้าของผู้ให้บริการรายอื่นๆ

ผ่านร้านสะดวกซื้อ ว่า การโอนย้ายเลขหมายดังกล่าวมีการลงนามอย่างถูกต้องในแบบคำขอการโอนย้ายและการลงนามสำเนาเอกสารต่างๆ หรือไม่ ซึ่งหากพบว่าไม่มีการดำเนินการตามหลักเกณฑ์ก็ขอให้ กสทช.มีคำสั่งให้ดำเนินการให้ถูกต้องและลงโทษปรับทางปกครอง

“มีข้อน่าสงสัยว่าจำนวนการโอนย้ายเลขหมายก็เพิ่มสูงขึ้นมากผิดปกติ เพราะไม่ได้ทำตามหลักเกณฑ์ คือ ไม่มีการลง



ก้องกิจ

นามโดยผู้โอนย้ายและไม่มี การเรียกเก็บเอกสาร ประจำตัวพร้อมลงนามให้ถูกต้อง หรือไม่มีหลักฐานการยืนยันความเป็นเจ้าของเลขหมายก่อนการโอนย้ายที่ชัดเจน” แหล่งข่าวเปิดเผย แหล่งข่าวจากบริษัทที่ร้องเรียน เปิดเผยว่า ขณะที่ตัวเลขการโอนย้ายเลขหมายเพิ่มขึ้นสูงผิดปกติ

จากวันละประมาณ 1,000 เลขหมาย เพิ่มเป็นวันละกว่า 1 หมื่นเลขหมาย และที่ผ่านมาบริษัทได้ติดต่อขอเป็นตัวแทนดำเนิน

การโอนย้ายเลขหมายในร้านสะดวกซื้อ
ดังกล่าวด้วยเช่นกัน แต่ทางร้านบอกว่า
Capacity ของร้านเต็มแล้ว

ด้าน นายก่อกิจ ด้านชัยจิตร รอง
เลขาธิการ กสทช. กล่าวว่า กสทช.ได้รับ
การร้องเรียนเรื่องการย้ายค่ายโทรศัพท์
เคลื่อนที่ผ่านร้านสะดวกซื้อ และเมื่อสัปดาห์
ที่ผ่านมาได้เรียกทางบริษัท ทูมูฟ เอช
ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น มาชี้แจงข้อมูล
แล้ว แต่ยังมีบางประเด็นที่ต้องรอคำตอบ
มาเป็นลายลักษณ์อักษร และในสัปดาห์
หน้าจะเรียกบริษัท ดีแทค ไตรเน็ต และ
บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค
มาให้ข้อมูล **PT**

เสริมเน็ตเวิร์ค อัปเดตโปรแกรม - 'เอไอเอส'ชู 4จีสุดคุ้ม

'ดีแทค'พลิกเกมทุ่ม7หมื่นล.

"ทรู"ลุยแจกเครื่องฟรี
หวังดึง
ลูกค้า 900

เทียบโปรโมชันค่ายมือถือ หน่วย : บาท/เดือน

AIS 4จี เน็กซ์ สปีด	เน็ต 10 กิกะไบต์	โทรฟรีทุกเครื่องง่าย 200 นาที	ดูหนังฟรี 4 เรื่อง/สัปดาห์	เก็บไฟล์ผ่านคลาวด์ 100 กิกะไบต์	เอไอเอส ซูเปอร์ ไอไฟ
-------------------------------	---------------------	----------------------------------	-------------------------------	------------------------------------	-------------------------

ค่ายมือถืออัปเดตโปรแกรมแรง
กวาดลูกค้าเข้าระบบ "ดีแทค"
ชู 4จี คลื่นเดียวบนย่าน 1800 "แบนด์วิธ
20 เมกะเฮิร์ตซ์" โซนเน็ตเวิร์คเป็นผืนเดียว
ใหญ่สุดในประเทศ สปีดเร็วกว่า 3 เท่า
บอร์ดนุ่มดึงดูดลงทุน 70,000 ล้าน
ใน 3 ปีลงทุนโครงข่าย-การตลาด อัปเดต
แพ็คเกจดึงดูดลูกค้าการันตีคุ้มสุดเจาะรายวัน-
รายเดือน เริ่ม 19 บาทใช้ 24 ชม. เล่นเน็ตได้
500 เมก หลัง "เอไอเอส" เปิดศึกการถ่วงราคา
ด้าน "ทรู" ยังนิ่งไว้เฝ้าปรังเฝ้า

dtac ซูเปอร์ นอนสตอป	เน็ต 10 กิกะไบต์	โทรฟรีทุกเครื่องง่าย 200 นาที	เก็บไฟล์ผ่านคลาวด์ 25 กิกะไบต์
--------------------------------	---------------------	----------------------------------	-----------------------------------

true โปรเก่า	เน็ต 10+10 กิกะไบต์	โทรฟรีทุกเครื่องง่าย 850 นาที
------------------------	------------------------	----------------------------------

เทียบโปรโมชันเด่น ช้อ-แลกเครื่อง

AIS
- รักษาฐานลูกค้า 2จี - ให้สิทธิแลกเครื่องเป็น 3จี/4จี

dtac
- ฟรีสมาร์ตโฟนหลายรุ่น - ส่วนลดสูงสุด 75% - ฟรีอินเทอร์เน็ตเพิ่ม 24 กิกะไบต์

true
ดึงลูกค้าคลื่น 900 เมกะเฮิร์ตซ์ กว่า 10 ล้านรายรับฟรี มือถือทุกรุ่น

หลังการแข่งขันชิงคลื่น 4จี อย่าง
ดุเดือดค่ายมือถือต่างจัดสารพัดกลยุทธ์
หวังชิงลูกค้าพร้อมรักษาฐานลูกค้าตัวเอง
เริ่มจากเอไอเอสประกาศเปิดบริการ 4จี
ขณะที่ทรูฟเอยเปิดฉากฟ้องเอไอเอสบล็อก
สัญญาณลูกค้า 2จีย้ายค่ายความร่วมมือระหว่าง
เอไอเอส-ดีแทคยื่นหนังสือขอทบทวน. จัสสอบการ
โอนย้ายเครือข่ายของลูกค้า (เนมเบอร์พอร์ต
ทิบิลิตี้)ที่ร้านสะดวกซื้อว่าถูกกฎหมายหรือไม่
ล่าสุดดีแทคที่ไม่ชนะประมูล 4จี ทั้ง 2 คลื่น
ก็ประกาศเดินหน้าธุรกิจ 4จีบนคลื่นที่มี

นายสารสิน นอร์ลิง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค)
กล่าวว่า บอร์ดดีแทคได้อนุมัติแผนการลงทุน
พัฒนา และขยายโครงข่ายอย่างต่อเนื่อง
ด้วยเงินลงทุน 70,000 ล้านบาท ในเวลา 3 ปี
ตั้งแต่ปี 2559-2561

เน้นทั้งการลงทุนโครงข่ายและแคมเปญ
การตลาดเพื่อสร้างความคุ้มค่าให้ผู้ใช้บริการ
โดยปัจจุบันดีแทคมีสถานีฐาน 4จี ย่านความถี่
1800 เมกะเฮิร์ตซ์ 2,200 แห่ง มีลูกค้าแล้ว
2.5 ล้านราย และมีลูกค้าใหม่ 4จี เข้าระบบ
อ่านต่อหน้า > 4

4จี 50 แพ็คเกจ ลูกค้า 4จีปัจจุบัน ใช้ความเร็ว 4จีได้เลย ส่วนลูกค้าใหม่เลือกซื้อแพ็คเกจได้ตามความต้องการใช้งาน ราคาค่าบริการรายเดือนเริ่มที่ 299 บาท ใช้อินเทอร์เน็ตฟรี 1.5 กิกะไบต์ หากความเร็วสิ้นสุด ซื้อเพิ่มได้ราคา กิกะไบต์ละ 100 บาทต่อเดือน

ส่วนลูกค้า 2จี ย่นความถี่ 900 เมกะเฮิรตซ์ ที่สิ้นสุดสัญญาสัมปทานกับบมจ.ทีโอที ไปตั้งแต่วันที่ 10 ก.ย. 2558 เอไอเอสได้ออกแพ็คเกจให้ลูกค้าแลกรับเครื่อง 3จี หรือ 4จีได้ ปัจจุบันลูกค้า 2จี ย้ายมาเป็น 3จี แล้วกว่า 1.5 ล้านเลขหมาย จากทั้งหมด 12 ล้านเลขหมาย

จากการออกราคาใหม่ของเอไอเอสทำให้ดีแทคต้องขยับตัวอีกครั้ง ด้วยการปรับราคาแพ็คเกจ 4จี ออกมาสู้ศึกด้วย "เลิฟ แอนด์ โรล ซูเปอร์ นอน-สตอป" ที่มีรายละเอียดแพ็คเกจน่าสนใจ ใกล้เคียงกับแพ็คเกจ 4จีของเอไอเอสเพียงแต่เพิ่มการใช้งานอินเทอร์เน็ตไม่จำกัดด้วยเสริมเป็นจุดแข็งขึ้นมา พร้อมกับเลือกชอยแพ็คเกจย่อยออกเป็นหลายระดับราคา โดยแพ็คเกจของดีแทค ที่ออกมาสักระยะนี้เริ่มต้นที่ 299-1,999 บาท ใช้งานดาต้าความเร็วสูงสุด 1.5-80 กิกะไบต์ โทรฟรี 100-2,000 นาที

ทรูฟอซียินโปรเดิม

ส่วนทรูฟอซียินยังไม่ออกโปรโมชันใหม่ แต่ปัจจุบันมีโปรโมชัน "ไอ-สมาร์ท นอนสตอป" ให้ใช้งานอินเทอร์เน็ต 3จี/4จีอย่างไม่จำกัดเช่นกัน ด้วยเริ่มต้นราคาเดือนละ 299-1,899 บาท ใช้งานดาต้าความเร็วสูงสุด 750 เมกะไบต์ - 22 กิกะไบต์ โทร.ฟรี 100-2,000 นาที กำหนดเอฟยูพีไว้ที่ 128 กิโลไบต์สำหรับแพ็คเกจราคาต่ำกว่า 699 บาท ส่วน 899 บาทขึ้นไปจะได้เอฟยูพี 384 กิโลไบต์

นอกจากนี้ ทรูฟอซียิน จัดโปรโมชันใหม่เพื่อเชิญชวนผู้ใช้งานเครื่อง 900 เมกะเฮิรตซ์ ซึ่งปัจจุบันมีมากกว่า 10 ล้านราย ซึ่งมีมือถือจะใช้งานไม่ได้ หรือซิมดับ จึงต้องเปลี่ยนเครื่องหรือซิมใหม่ และต้องการย้ายค่ายมาใช้ทรูฟอซียิน โดยรับฟรีมือถือทรูสมาร์ท

DTACทุ่มงบ7หมื่นล้าน รุกขยายโครงข่าย4G

“ดีแทค” ทุ่มงบ 7 หมื่นล้าน ลงทุนขยายโครงข่าย 4G ในช่วงปี 59-61 ประเดิมปีนี้เทบ 2 หมื่นล้านขยายเสาโครงข่าย 4G เพิ่มขึ้น 6,000 แห่ง มั่นใจรายได้ปีนี้สูงกว่าปีก่อนที่ทำได้ 8.8 หมื่นล้าน หลังอัดแคมเปญ Super 4G เพิ่มลูกค้า 4G

นายลาร์ส นอร์ลิ่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โทเทิล

ฉบับที่ 27

DTAC

แอ็คเซียส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC เปิดเผยว่า บริษัทตั้งงบลงทุน สำหรับพัฒนาขยายโครงข่ายระบบ 4G อย่าง ต่อเนื่องในช่วงระยะเวลา 3 ปี (2559-2561) ไว้ประมาณ 70,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นงบจาก ที่ได้เตรียมไว้สำหรับการประมูลคลื่น 900 MHz ในครั้งที่ผ่านมา ซึ่งบริษัทจะเน้นการลงทุนด้านโครงข่าย และแคมเปญทางด้านการตลาดเพื่อเป็นการเพิ่มฐานลูกค้า

โดยการลงทุนในครั้งนี้ คาดว่าจะส่งผลให้ในปี 2559 จะมีรายได้มากกว่าปีก่อนที่มี รายได้รวมอยู่ที่ 88,053 ล้านบาท และมีฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้น และส่งผลให้บริษัทยังสามารถ แข่งขันได้ในตลาด พร้อมทั้งรักษาส่วนแบ่ง การตลาด (มาร์เก็ตแชร์) ไว้ได้ จากปัจจุบัน ที่มีฐานลูกค้าผู้ใช้บริการรวม 25.3 ล้านราย ซึ่งแบ่งเป็นฐานลูกค้าระบบ 4G จำนวน 2.3 ล้านราย ลูกค้าในระบบ 3G จำนวน 20 ล้าน ราย และที่เหลือเป็นกลุ่มลูกค้าในระบบ 2G อีกประมาณ 3 ล้านราย

สำหรับในปี 2559 บริษัทจะเริ่มต้น ด้วยแคมเปญ Super 4G ที่ให้ความเร็ว มากกว่าเดิม 3 เท่า บนคลื่น 1800 MHz ด้วยการขยายแบนด์วิธเพิ่มเป็น 15 MHz จากเดิม 5 MHz โดยการขยายแบนด์วิธ บนคลื่นความถี่ 1800 MHz เพิ่มขึ้น 20 MHz ทำให้มีแบนด์วิธที่กว้างที่สุด พร้อม

ทั้งจะให้บริการร่วมกับ 4G บนคลื่น 2100 MHz อีก 5 MHz ซึ่งจะส่งผลให้ DTAC เป็นผู้ให้บริการที่มีแบนด์วิธสำหรับ 4G ที่ ใหญ่ที่สุด และรองรับอุปกรณ์มือถือ 4G ได้ทุกรุ่นทุกยี่ห้อ

โดยบริษัทมีแผนเตรียมใช้งบลงทุน ประมาณ 20,000 ล้านบาท สำหรับการ ใช้ ขยายเสาโครงข่าย 4G เพิ่มขึ้นเป็น 6,000 แห่ง จากปัจจุบันที่มีอยู่กว่า 2,000 แห่ง เพื่อที่จะสามารถให้บริการ Super 4G บน คลื่นความถี่ 1800 MHz ได้ครอบคลุม 77 จังหวัด ให้ทันภายในไตรมาส 2/59 และให้ บริการ 4G บนคลื่นความถี่ 2100 MHz ให้ครอบคลุมกว่า 878 อำเภอทั่วประเทศ ภายในไตรมาส 3/59

อีกทั้งยังได้เปิดตัวแพ็คเกจรายเดือน Super Love & Roll non stop ที่ สามารถใช้งาน 3G และ 4G ได้แบบไม่ จำกัดด้วยราคาเริ่มต้นที่ 299 บาทต่อเดือน และในราคา 499 บาทต่อเดือน สามารถใช้ 3G และ 4G ได้มากถึง 10 GB หากใช้ไม่ หมดยังสามารถทบทไปเดือนหน้าได้อีก พร้อม ทั้งออกแพ็คเกจ Super Topping สำหรับ ลูกค้าในระบบเติมเงิน สามารถใช้ 3G และ 4G ได้แบบไม่จำกัดเป็นระยะเวลา 24 ชั่วโมง ในราคาเพียง 19 บาท และยังได้มีการนำ สมาร์ทโฟน 4G หลากหลายรุ่นมาลดราคา สูงสุดถึง 75% และให้ฟรีเน็ตเพิ่มอีก 25 GB เมื่อสมัครแพ็คเกจที่กำหนดอีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทยังได้เตรียมงบประมาณ 2,000 ล้านบาทสำหรับจัดแคมเปญและเสนอ ให้ลูกค้าในระบบเติมเงินได้เปลี่ยนโทรศัพท์ ฟีเจอร์โฟนจาก 2G ให้เป็น 3G หรือ 4G ภายในระยะเวลา 3 เดือน เพื่อให้สามารถ ใช้บริการ Super 4G ได้อย่างเต็มที่มากขึ้น และเป็นการเพิ่มฐานผู้ใช้บริการ 4G ให้มากขึ้นตามเป้าที่ตั้งไว้เดือนละ 200,000 ราย โดยคาดว่าภายในสิ้นปีนี้มีฐานผู้ใช้ 4G มากกว่า 4.5 ล้านราย จากปัจจุบันที่มี อยู่ 2.3 ล้านราย

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความสนใจที่จะ เข้าร่วมประมูลคลื่น 900 MHz หากทาง กสทช. จะนำกลับมาประมูลใหม่ ในกรณี ที่ผู้ชนะการประมูลครั้งก่อนไม่สามารถนำ เงินมาชำระได้ตามที่กำหนด แต่ก็อยาก ให้ กสทช. พิจารณาราคาเริ่มต้นในการประมูล ครั้งใหม่ควรจะต่ำกว่าราคาชนะประมูลครั้ง ก่อน และมีความโปร่งใสมากขึ้น

ส่วนความคืบหน้าด้านการเจรจากับทาง บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC เพื่อให้เข้าใช้เสาสัญญาณทำการโรมมิ่งบริการ 2G ขณะนี้ยัง อยู่ในขั้นตอนของการเจรจา ซึ่งยังไม่สามารถ เปิดเผยได้ว่าจะได้ข้อสรุปและมีความชัดเจน ช่วงใด แต่บริษัทก็เปิดกว้างให้อัปเดตเรเตอร์ รายอื่นเข้ามาเจรจา เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด แก่ลูกค้าในระบบ 2G ■

ดีแทคทุ่มขยายโครงข่าย

บัตรชาวกรหัสคืนเงิน ร่วมเอไอเอสฟ้องทรู

สามย่าน • ดีแทค อัดงบ 7 หมื่นล้าน ทำตลาด-เร่งขยายโครงข่าย อัปเดต คลื่น 1800 เป็น ซูเปอร์ 4จี ตั้งเป้าขยายลูกค้า 4จี ล้วนนี้ที่ 4.5 ล้านราย ปฏิเสธ ชาวกรหัสคืนเงิน พร้อมแทคทีมเอไอเอสยื่นหนังสือ กสทช.เร่งตรวจสอบทรู

นายลาร์ส นอร์ลิ่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค กล่าวว่า ได้เตรียมเงินลงทุน 70,000 ล้านบาท ในการขยายโครงข่ายและทำตลาด ในเวลา 3 ปีต่อจากนี้ ซึ่งปีนี้จะแสวงหาเทคโนโลยี 4จี มาแรง คนให้ความสนใจเป็นอย่างมาก ดังนั้นดีแทคจึงเน้นขยายโครงข่าย 4จี บนคลื่น 1800 เมกะเฮิรตซ์มากขึ้น จากเดิมที่มีแผนการทำ 4จี ในจำนวนแบนด์วิธ 15 เมกะเฮิรตซ์นั้น ได้เพิ่มจำนวนอีก 5 เมกะเฮิรตซ์ เป็น 20 เมกะเฮิรตซ์ และเมื่อรวมกับจำนวนแบนด์วิธบนคลื่น 2100 เมกะเฮิรตซ์ ที่ดีแทคทำอยู่ 5 เมกะเฮิรตซ์ จะทำให้ดีแทคมีแบนด์วิธให้บริการ 4จี ถึง 25 เมกะเฮิรตซ์

ทั้งนี้ ดีแทคได้ขยายและเพิ่มคุณภาพโครงข่ายเป็น บริการซูเปอร์ 4จี (Super 4G) ทำให้ความเร็วของ 4จี เพิ่มขึ้น 3 เท่า บนคลื่น 1800 เมกะเฮิรตซ์ ทำให้ดีแทคเป็นเครือข่ายเดียวที่สามารถรองรับอุปกรณ์มือถือ 4จี ได้ทุกรุ่นทุกยี่ห้อในตลาด โดยตั้งเป้าขยายพื้นที่ให้บริการครอบคลุม 77 จังหวัดในไตรมาสที่ 2/2559 และยังคงขยายคลื่นความถี่ 2100 เมกะเฮิรตซ์ เข้าถึงการใช้งานให้ครบ 878 อำเภอในไตรมาสที่ 3/2559

อีกทั้ง ปัจจุบันดีแทคมีจำนวนผู้ใช้บริการรวมอยู่ที่ 25.3 ล้านราย ในจำนวนนี้เป็นลูกค้า 4จี จำนวน 2.5 ล้านราย คาดว่าสิ้นปี 2559 จะมีลูกค้า 4จี ประมาณ 4.5 ล้านราย

ส่วนกรณีที่มีการส่งต่อข้อความ ระบุว่า ดีแทคแพ้คดี กทค. สั่งดีแทคจ่ายเงินส่วนเกินที่เก็บ

เกินผู้บริโภค 99 สตางค์ พร้อมตอบโต้ใครใช้ดีแทคกด *234*9# วันสุดท้ายแล้ว จะได้รับเงินคืนหรือส่วนลด ดีแทคขอชี้แจงว่าข้อความที่ถูกส่งต่อกันมาไม่เป็นความจริงแต่อย่างใด ไม่มีเหตุการณ์ในการคืนเงินส่วนเกินหรือการแพ้คดี แต่อย่างใด กรณีลูกค้าดีแทคที่กด *234*9# และได้รับข้อความตอบกลับมานั้น คือการกดเพื่อขอรับสิทธิ์ในแคมเปญอยู่ยาวนานยิ่งรักกัน เป็นภาษาอังกฤษ คือส่วนลดในการซื้อมือถือ ซึ่งจะได้รับสูงสุด 2,500 บาท

พร้อมกันนี้ในวันเดียวกัน บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด และบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด หรือเอดับบลิวเอ็น (AWN) ในเครือเอไอเอส เดินทางเข้ายื่นหนังสือเร่งรัดดำเนินการตรวจสอบวิธีการให้บริการคงสิทธิเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ให้ต่อสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เพื่อติดตามถึงความสืบหน้าการพิจารณาว่ามีการกระทำการอันเป็นความผิดหรือไม่ กรณีที่ บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด และบริษัท เรียว มูฟ จำกัด ได้มีการให้บริการคงสิทธิเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ผ่านช่องทางสะดวกซื้อซึ่งไม่เป็นไปตามประกาศ หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวกับการคงสิทธิเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่และเงื่อนไขแนวทางปฏิบัติการโอนย้ายผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เนื่องจากวิธีการโอนย้ายเลขหมายดังกล่าวเกิดความไม่เป็นธรรมในการแข่งขันต่อเอไอเอส และผู้ประกอบการกิจการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายอื่นเป็นอย่างมาก.

"ดีแทค" ทนไม่ไหวถล่มงบ 4 จี

นายลาร์ส นอร์ลิ่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทโทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทคเปิดเผยว่า ดีแทคจะนำเงินที่เตรียมไว้เพื่อการประมูลใบอนุญาต 4 จี คลื่น 900 เมกะเฮิร์ตซ์มาใช้ในการลงทุนขยายโครงข่ายทั้งจำนวนที่ 70,000 ล้านบาทภายใน 3 ปี โดยคณะกรรมการ (บอร์ด) บริษัทได้อนุมัติแผนทั้งหมดแล้ว แต่วงเงินในปีแรก อนุมัติให้ที่ 20,000 ล้านบาท ที่เหลือจะขออนุมัติเป็นรายปีไป ซึ่งการประกาศทุ่มเงินลงทุนครั้งใหม่นี้ เพื่อรองรับการแข่งขัน รักษาสถานะของดีแทคในฐานะเบอร์ 2 ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรง

"ปีนี้เราตั้งใจจะทุ่มทุนอย่างเต็มที่เพื่อรักษาฐานลูกค้าของดีแทคเอาไว้ ซึ่งทางบอร์ดก็ได้ให้การสนับสนุนเป็นอย่างดี ไฟเขียวให้ลงทุนเพื่อให้ดีแทคเอาชนะการแข่งขันในครั้งนี้ให้ได้ ไม่ให้โครงข่ายของดีแทคน้อยหน้าใคร"

ทั้งนี้ ดีแทคระบุการลงทุนจะทำให้การให้บริการ 4 จี ของดีแทคทำความเร็วได้มากขึ้น 3 เท่าจากความเร็วและมีขนาดของคลื่นความถี่กว้างที่สุด ด้วยคลื่นความถี่ 1800 เมกะเฮิร์ตซ์ จำนวน 20 เมกะเฮิร์ตซ์ ซึ่งถือเป็นปริมาณที่สูงสุดในการให้

บริการ 4 จีในประเทศไทย ตั้งเป้าหมายขยายสถานีฐาน 4 จี ให้ได้ 6,000 สถานี ครอบคลุม 77 จังหวัดภายในครึ่งปี

นายลาร์สยังกล่าวถึงสถานการณ์การแข่งขันในปัจจุบันว่า ดีแทคสนับสนุนการแข่งขันอย่างเป็นธรรมและตั้งใจว่าจะเป็นผู้ให้บริการที่ดี ต้องยอมรับว่าขณะนี้การแข่งขันรุนแรงมาก และมีการทำการตลาดในรูปแบบแปลกๆ มากมาย โดยเฉพาะกิจกรรมการตลาด ที่เกิดขึ้นที่ร้านสะดวกซื้อ 7-11 ด้วยการให้บริการคงสิทธิเลขหมาย (MNP) ของคู่แข่งที่นั่น ซึ่งส่วนตัวเห็นว่าน่าจะไม่ต้องตามกฎกติกาเท่าใดนัก และดีแทคยืนยันจะไม่ทำเช่นนั้น เพราะต้องการแข่งขันภายใต้ความถูกต้อง

ทั้งนี้เมื่อวันที่ 9 ก.พ.ที่ผ่านมา ทางดีแทคและเอไอเอส ในนามบริษัทดีแทค ไตรเน็ต (DTN) และแอ็ดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค (AWN) ได้ร่วมทำหนังสือยื่นต่อคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ขอให้เร่งรัดตรวจสอบวิธีการให้บริการคงสิทธิเลขหมาย (MNP) จากกรณีที่ผู้ให้บริการบางราย โอนย้ายลูกค้าของผู้ให้บริการรายอื่นผ่านร้านสะดวกซื้อ ซึ่งอาจไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ซึ่ง กสทช.กำหนดไว้.

DTACเปิดเกมชิงลูกค้า4G ทุ่ม7หมื่นล้านรุกโครงข่าย

กันหุน - DTAC ประกาศทุ่มงบ

ลงทุน 7 หมื่นล้านบาท ขยาย
โครงข่าย 4G ในเวลา 3 ปี
ให้ครอบคลุมทั้ง 77 จังหวัด
ประเดิมปี 2 หมื่นล้านบาท
เพิ่มสถานีฐานเป็น 6,000
สถานี พร้อมอัดแคมเปญ
การตลาดเปิดศึกลุย 4G
เต็มรูปแบบ → → **อ่านหน้า 2**

DTAC (ต่อจากหน้า 1)

หวังอัปเดตลูกค้าปีนี้เพิ่ม 4.5 ล้านราย “ลาร์ส
นอร์ลิ่ง” ลั่นประมูลคลื่น 900 MHz ใหม่ ส่งชิง
รายได้ปีนี้ใกล้เคียงปีก่อนที่ 8.8 หมื่นล้านบาท

นายลาร์ส นอร์ลิ่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด
(มหาชน) หรือ DTAC เปิดเผยว่า บริษัทตั้ง
งบลงทุน 7 หมื่นล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงข่าย
4G ในเวลา 3 ปี (59-61) ให้ครอบคลุมทั้ง
77 จังหวัด ซึ่งจะเน้นทั้งการลงทุนโครงข่ายและ
แคมเปญการตลาด ประเดิมเปิดศึกชิงลูกค้า
4G ด้วยแคมเปญ Super 4G

● ปีนี้ใช้งบ 2 หมื่นล้าน

โดยแบ่งเป็นงบลงทุนในปี 2559 นี้
ประมาณ 2 หมื่นล้านบาท เพื่อใช้ในการขยาย
โครงข่าย 4G เป็นหลัก โดยคาดว่าจะขยายสถานี
ฐานเพิ่มเป็น 6,000 สถานีฐาน ภายในครั้งแรก
ของปีนี้ จากเดิมมีอยู่กว่า 2,000 สถานีฐาน เพื่อ
ให้ครอบคลุมการให้บริการทั้ง 77 จังหวัด และ
เพิ่มฐานลูกค้าที่คาดหวังปีนี้จะมีลูกค้า 4G เพิ่ม
ขึ้นเป็น 4.5 ล้านราย ซึ่งจะมาจากลูกค้า 3G



ที่ย้ายเข้ามาและลูกค้าใหม่

ทั้งนี้ ดีแทคได้ขยายและเพิ่มคุณภาพโครง
ข่ายให้บริการ Super 4G ที่มีความเร็วมากขึ้น 3
เท่า บนคลื่น 1800 MHz ด้วยการขยายแบนด์วิธ
จากเดิม 5 MHz เป็น 15 MHz โดยเตรียม
เปิดขยายแบนด์วิธบนคลื่นความถี่ 1800 MHz
เพิ่มเป็น 20 MHz ทำให้มีแบนด์วิธที่กว้างที่สุด
ซึ่งจะให้บริการร่วมกับ 4G บนคลื่น 2100 MHz
อีก 5 MHz

● ขยายครบ 77 จังหวัด

สำหรับบริการดีแทค 4G บนคลื่นความถี่
1800 MHz จะขยายพื้นที่ให้บริการครอบคลุม
77 จังหวัดในไตรมาส 2/2559 และจะครอบคลุม
กว้างไกลถึงการใช้งานในทุกอำเภอครบ 878
อำเภอในไตรมาส 3/2559 โดยประเดิมแคมเปญ
Super 4G เริ่มต้นที่ 299 บาท และ 499 บาท

ใช้ได้ 4G/3G ความเร็ว 10 GB

“ภายในกลางปีนี้ เราจะนำคลื่น 4G ที่มี
ความเร็วสูงสุด 15 MHz บนคลื่น 1800 MHz
ขยายไปให้ครอบคลุมทุกจังหวัดกว่า 77 จังหวัด
และหลังจากกลางปีเป็นต้นไปการใช้บริการ 4G
บนคลื่น 2100 MHz เราก็คงขยายไปทั่วทุก
อำเภอ เพื่อให้ลูกค้าทุกๆ ท่านที่ใช้เครือข่าย
ดีแทค สามารถใช้งานโครงข่ายไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน

ในประเทศไทย ด้านเงินที่จะนำมาลงทุนเรามีเงิน
มากพอที่จะครอบคลุมการลงทุนของเราทั้งหมด”
นายลาร์สกล่าว

ทั้งนี้ปัจจุบัน ดีแทคมีจำนวนผู้ใช้บริการรวม
อยู่ที่ 25.3 ล้านราย โดยจำนวนนี้มีลูกค้า 4G
จำนวน 2.3 ล้านราย มีลูกค้าที่ใช้สมาร์ตโฟน
61% ของจำนวนผู้ใช้บริการรวม เพิ่มขึ้น 48%
จากปีก่อน จากกิจกรรมการตลาดส่งเสริมการ
ขายโทรศัพท์ โดยมีลูกค้าที่ถืออุปกรณ์ที่รองรับ
เทคโนโลยี 4G อยู่ 15% ของฐานลูกค้าทั้งหมด
มีจำนวนผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่
14.2 ล้านราย

นอกจากนี้ยังได้ทุ่มงบลงทุนกว่า 2,000 ล้าน
บาท เสนอให้ลูกค้าในระบบเติมเงินได้เปลี่ยน
โทรศัพท์พีเจียโฟน 2G ให้เป็น 3G/4G ที่จะ
ใช้ในช่วง 3 เดือนข้างหน้า เพื่อประสบการณ์ใช้
อินเทอร์เน็ตที่เร็ววิเศษดีกว่าใคร ซึ่งการลงทุน
ดังกล่าว นอกจากจะส่งผลดีต่อลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
แล้ว ยังทำให้รายได้น่าจะเติบโตมากกว่าปีก่อน
จากปีก่อนมีรายได้อยู่ที่ 8.8 หมื่นล้านบาท จาก
ที่ยังสามารถแข่งขันได้ในตลาด และครองส่วน
แบ่งการตลาดไว้ได้อยู่

● รายได้ใกล้เคียงปีก่อน

นายลาร์ส กล่าวว่า สำหรับแนวโน้มผล

การดำเนินงานในปีนี้ บริษัทคาดการณ์ได้รวมจะใกล้เคียงหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2558 ที่มีรายได้ 8.8 หมื่นล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีแผนที่จะลงทุนโครงข่ายเพิ่มขึ้นและมีการจัดโปรโมชั่นต่างๆ เพื่อให้ลูกค้ามาใช้บริการของบริษัทเพิ่มขึ้น

ขณะเดียวกัน บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายจ่ายปันผล โดยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่า 50% ของกำไรสุทธิ จากเดิมมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่า 80% ของกำไรสุทธิ ขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินและแผนการประกอบธุรกิจของบริษัทในอนาคต โดยมีเป้าหมายจะพิจารณาจ่ายปันผลทุกครึ่งปีจะมีผลตั้งแตปี 2559 เป็นต้นไป

โดยบริษัทมีเป้าหมายจะจ่ายเงินปันผลเป็นรายไตรมาส ซึ่งปี 2558 บริษัทมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 5.8 พันล้านบาท เนื่องด้วยเป็นไปตามการลงทุนที่มากขึ้น เพื่อให้แข่งขันในอุตสาหกรรมได้ และเพื่อเตรียมตัวในการเข้าประมูลคลื่นความถี่ในรอบต่อไป ทั้งคลื่นความถี่ 850 MHz, 700 MHz, 2600 MHz เป็นต้น ที่ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาของกสทช.

● พร้อมประมูลคลื่น 900 ใหม่

อย่างไรก็ตาม หากกสทช.จะมีการจัดประมูลคลื่น 900 MHz อีกครั้งหากมีผู้ที่ชนะประมูลรายใดไม่เข้ามาชำระเงินค่าใบอนุญาต อย่างไรก็ตาม บริษัทก็มีความสนใจที่จะเข้าร่วมประมูล โดยจะมีการคำนึงถึงมูลค่าคลื่น และการแข่งขันในตลาด ซึ่งอยากให้กสทช.ได้พิจารณาราคาตั้งต้นการประมูลอย่างละเอียด ที่มองว่าควรต่ำกว่าราคาที่ชนะการประมูลในครั้งที่แล้ว รวมไปถึงในเรื่องของความโปร่งใสด้วย

ส่วนการเจรจากับบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ ADVANC เพื่อให้โอเอสซีใช้เสาสัญญาณทำการโรมมิ่งบริการ 2G ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนของการเจรจา ซึ่งยังไม่สามารถเปิดเผยได้ว่าจะได้ข้อสรุปและมีการเซ็นสัญญากันเมื่อไหร่ แต่บริษัทก็มีความยินดี หรือเปิดกว้างให้โอเอสซีเรเตอร์รายอื่น เข้ามาเจรจาได้ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า 2G

'ดีแทค'สู้ชิงตลาด4จีทุ่ม7หมื่นล.

- โวพัฒนาระบบเร็วกว่าคู่แข่ง3เท่า
- เป้าเพิ่มลูกค้าเท่าตัว4.5ล้านราย

ดีแทคประกาศลงทุนเพื่อชนะคู่แข่ง ทุ่มเงิน 7 หมื่นล้านบาท พัฒนาโครงข่ายเป็นซูเปอร์ 4จี โวให้ความเร็วสูงกว่า 4จี ปกติ 3 เท่า เตรียมอัดแคมเปญลดมือถือ 75% ออกแพคเกจราคาต่ำ 299 บาท ตั้งเป้าเพิ่มลูกค้าเท่าตัว

นายลาร์ส นอร์ลิ่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค เปิดเผยว่า หลังจากที่เสร็จสิ้น การประมูล 4จี บนคลื่นความถี่ย่าน 1800 และ 900 เมกะเฮิรตซ์ ซึ่งดีแทคไม่ได้เป็นผู้ชนะการประมูล แต่ได้สัญญาว่าจะนำเงินไปพัฒนาโครงข่ายและขอ เสนอดีๆ ให้แก่ลูกค้า ล่าสุดดีแทคจะใช้เงิน 70,000 ล้านบาทภายใน 3 ปี ลงทุนโครงข่าย 4จี เพื่อยก ระดับการให้บริการ 4จี ปกติ เป็น "ซูเปอร์ 4จี" ที่ ให้ความเร็วกว่า 4จี ถึง 3 เท่า หรือมีความเร็ว ที่ 100-200 เมกะบิตขึ้นไป ครอบคลุม 77 จังหวัด ทุกอำเภอในกลางปี 2559

"สิ่งที่เราทำครั้งนี้ลงทุนถึง 70,000 ล้านบาท เป็นการลงทุนเพื่อชนะคู่แข่ง และสามารถแข่งขัน ในตลาดได้ไม่น้อยหน้าใคร" นายลาร์สกล่าว และ ว่า กรณีที่คลื่นความถี่ย่าน 900 เมกะเฮิรตซ์ อาจ นำมาประมูลใหม่ หากผู้ชนะการประมูลคลื่นความถี่

ย่านดังกล่าวไม่สามารถจ่ายเงินค่าประมูลงวดแรก และมอบหนังสือรับรองจากสถาบันการเงิน (แบงก์ การ์รันตี) ได้ทันตามเวลาที่สำนักงานคณะกรรมการ กิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการ โทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) กำหนด ซึ่งดีแทค ยังสนใจเข้าร่วมหากเปิดประมูลใหม่ แต่เห็นว่าหาก ประมูลใหม่ขอให้ราคาตั้งต้นการประมูลควรต่ำกว่า ราคาที่ผู้ชนะการประมูลชนะราคาไปแล้ว

นายประทีป ตันกูรนาถ รองประธาน เจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มเทคโนโลยีดีแทค กล่าวว่า ที่ ผ่านมาอาจได้ยินคู่แข่งของดีแทคให้ข่าวว่าจะเปิดให้ บริการ "4จี แอดวานซ์" หรือ "แอลทีอี แอดวานซ์" ซึ่งทางเทคนิคการให้บริการดังกล่าวมาจากการที่ ผู้ให้บริการมีคลื่นความถี่ไม่เพียงพอ จึงต้องนำคลื่น ความถี่ที่หลากหลายมาหลอมเพื่อให้บริการ 4จี ที่มี ความเร็วสูง ข้อเสียคือเครื่องลูกข่ายสามารถรับได้ เพียงสามารท์โฟนกลุ่มราคาสูงและรุ่นใหม่ๆ เท่านั้น

ไม่ครอบคลุมทุกตลาด ต่างจากดีแทคที่ให้บริการ 4จี ซูเปอร์ ให้บริการบนคลื่น 1800 เมกะเฮิรตซ์ บน ความกว้าง 20 เมกะเฮิรตซ์ จะให้บริการที่มีความ กว้างของคลื่นมากที่สุดในตลาด พร้อมเสริมบริการ 4จี จากคลื่น 2100 เมกะเฮิรตซ์อีก 5 เมกะเฮิรตซ์ ทำให้สามารถให้บริการ 4จี ในความเร็วสูงสุดบน เครื่องลูกข่ายทุกกลุ่มราคา

ทั้งนี้ ดีแทคมีแผนนำเงิน 2,000 ล้านบาทจากงบ ลงทุน ให้ส่วนลดสูงสุด 75% ในการซื้อสมาร์ตโฟน เครื่องใหม่ โดยตั้งเป้าสิ้นปีมีลูกค้า 4จี 4.5 ล้านราย จากปัจจุบัน 2.5 ล้านราย

รายงานข่าวจากบริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด หรือดีทีเอ็น เครือดีแทค และบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด หรือแอดบีแอลยูเอ็น เครือเอไอเอส ระบุว่า 2 บริษัทร่วมทำหนังสือยื่นต่อ สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการ โทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปรียบเทียบการตรวจสอบวิธีการให้บริการดิงลิชอี เลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือย้ายค่ายเบอร์เดิม กรณีที่มีผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่บางรายโอน ย้ายลูกค้าของผู้ให้บริการรายอื่นผ่านร้านสะดวกซื้อ ซึ่งมีกรวิพากษ์วิจารณ์เป็นอย่างมากอาจไม่เป็น ไปตามหลักเกณฑ์ตามที่ กสทช.กำหนดไว้

NEWS FEED

FRESH CHALLENGE

Total Access Communication (DTAC) and Advanced Info Service (AIS) have jointly sought an investigation by the National Broadcasting and Telecommunications Commission into the "irregular" transfer of customers from their networks at a convenience-store chain.

In a statement, the companies did not name True Corp. But Charoen Pokphand Group owns majority stakes in both True Corp and CP All, the operator of more than 8,000 7-Eleven convenience stores in Thailand.

Under number portability, all users can switch from one operator to another and keep their existing phone numbers.

DTAC and AIS said in the statement that "a mobile-phone operator" allowed the transfer of customers from other networks to its network at convenience stores, sparking doubts whether such transfers met the rules prescribed by the NBTC.



นสพ. เดลินิวส์ ฉบับประจำวันพุธที่ 10 กุมภาพันธ์ 2559
.....☀... สะบักสะบอม! ร่างแรก “รัฐธรรมนูญมีชัย” เจอลมหลาย
ขนานหนักกว่า “รัฐธรรมนูญบรรทัดดี” ชาวดีที่มองเห็นมีสัญญาณ
“สั่งออย” ประเดิมประเด็นแรกกา “บัตรเดียว” ได้ส.ส.เขต+บัญชีรายชื่อ
ชื่อ☀... ดื้อไม่ไหวมันแย้งกับปรัชญา “เฉลี่ยความสุข” ของท่าน
ประธาน มีชัย ฤชุพันธุ์ เพราะพรรคเล็กเรี่ยวแรงจำกัดจะส่งผู้สมัคร
ลงทุกเขตเพื่อสะสม “คะแนนผู้แพ้” ก็เกินตัวจึงกลายเป็นมดปลวก
เสียเปรียบข้างเลือนมากขึ้น☀... น่าจะ 100% คืบคลานมา 2
บัตร แยกกาเบอร์ ระบบเขตกับปาร์ตี้ลิสต์... ขอบผู้สมัครก็ได้ใช้สิทธิ
ขอบพรรคก็ได้ใช้สิทธิอย่างอิสระตรงใจปรารถนา☀... ยั้งอยู่!
กำแพงหนาปึกแข็งโป๊กสกัดพรรคใหญ่ด้วยกลไก “จัดสรรปันส่วน”
ตัดโอกาสพรรคใดพรรคหนึ่งได้เสียงเกิน 250 ครั้งหนึ่งของสภา ปิด
ประตูตายตั้งรัฐบาลพรรคเดียว☀... ถูกครับ! เป็นรัฐธรรมนูญ
ออกแบบให้พรรคชนะเลือกตั้งไปอยู่ฝั่งฝ่ายค้าน... หนุนพรรคอันดับ
2 ไปผูกกับพรรครองๆลงไปตั้ง “รัฐบาลผสม” โดยมีกลไกที่มองไม่
เห็นชกโย สสูตรนี้ภายใต้สถานการณ์จำลองว่าสายอำนาจเก่าเข้าป้าย
.....☀... ทำไมก๊วนนักเลือกตั้งยังเป็นต่อ?... “ตรีศูล”
แนะรัฐบาล พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา เข้าหา
“รากหญ้า” อย่างเข้มข้นเพื่อป้อนข่าวสารด้วยผล
งาน รัฐบาลไม่โกงก็ดูแลประชาชนได้☀... ก็
เผด็จการ ทุ้มเศรษฐกิจ แรงผลักดันผลงานจับต้องได้
ในครึ่งปีแรก ระดับใหญ่เร่งระบายสินค้าเกษตร, เพิ่มการลงทุน รองฯ
สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ สำเร็จด้วยดีเจรจาอิหร่านที่เพิ่งฟันพวงนาม
คว่ำบาตรจากฝ่ายตะวันตก ป้ายหน้าเกาหลีใต้, รัสเซีย... ระดับ SME
รมช.พาณิชย์ สุวิทย์ เมษินทรีย์ นำคณะจากไทยพบปะจับคู่กลุ่มธุรกิจ
กัมพูชา เป้าหมายต่อไปพม่า, ลาว☀... เชื่อเถอะ กติกาใน
รัฐธรรมนูญยากจะ เปลี่ยนผลเลือกตั้ง เพราะทุกพรรคบนเวทีไม่
เปลี่ยน... รัฐบาลนั้นแหละทำได้ด้วยการแก้ปัญหาปากท้องพอลืมตา
อ้าปาก แรงจูงใจในการ “เลือก” จะอยู่บนเหตุและผลใหม่ ไม่พึ่งความ
นิยมสีเทาๆแบบอดีต?!☀... เจ้าของธุรกิจในประเทศอยู่กับขา
ใหญ่ไม่กี่ราย... เครือซีพีของ เจ้าสัวธนินท์ เจียรวนนท์ เครือเซ็นทรัล
ตระกูลจิราธิวัฒน์ มาแรงสุดค่ายไทยเบฟฯ เจ้าสัวเจริญ สิริวัฒน
ภักดี สยายปีกสู่อาณาจักรค้าปลีกเต็มตัวท่วมกว่า 124,000 ล้านบาท

ซื้อหุ้น 58% ห้างบิ๊กซี❖ จำได้ไหม? 6 ปีที่แล้ว บิ๊กซีซึ่งหุ้นใหญ่ได้แก่ยักษ์ใหญ่ค้าปลีกฝรั่งเศส “กาสิโน” เทคโอเวอร์ห้างคาร์ฟูร์ในไทย มาวันนี้จำต้อง ถอดวิกฤติภายในกัดฟันขายหุ้นให้กับเจ้าสัวชาง... มอง โลกในแง่ดี คิดซะว่า ธุรกิจค้าปลีก ที่มูลค่าตลาดเกิน กว่า 3 ล้านล้านบาทต่อปี อยู่ในมือคนไทย(กลุ่มหนึ่ง)มากขึ้น?... ❖... อย่าให้ละจุด! ความมุ่งมั่นของรัฐบาลลงสู่แก้ปัญหาราคายางพาราตกต่ำ แบบยั่งยืนด้วยการ เพิ่มมูลค่า ผลักดันสร้างโรงงานแปรรูป... ยังไง? โครงการที่วังจันทร์,ระยองท่าหมอนยางพารา พัฒนาวัสดุพื้น แปรรูป ถ้วยเป็นยางก้อนผลิตยางรถยนต์ ถูกชาวบ้านต่อต้านเกรงส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม❖ ดูเหมือนคนไทยไม่ให้เครดิตหน่วยงานกำกับ ดูแลผลกระทบจากโรงงานเอาเสียเลย จากค่าน โรงไฟฟ้า มาถึงโรงงาน ยางไปปักหมุดตรงไหนมีกระแส “ไม่เอา” ตั้งรับ❖ เดินหน้าไม่ได้ “ตรีนุส” ก็เสียดายเราเสียโอกาส,อาชีพทำสวนยางไร้ความมั่นคง... ช่วง ราคายางลงพบว่านักลงทุนกลับตาโตเพราะต้นทุนวัตถุดิบต่ำ ต่างชาติ สนใจลงทุนแปรรูปมากขึ้น... พุดถึงยางพาราเท่ากับพุดถึงไทยเราคือผู้ ผลิตรายใหญ่ที่สุดในโลก นายกลุงดูโปรดตอบใจทยให้จบ!❖... เรื่อง ไม่เป็นเรื่องก็เป็นเรื่อง กรณีกระทรวงท่องเที่ยวฯใจใหญ่อัด 1.8 ล้านจัด ต้อนรับนายกมาประชุมถึงบ้าน... ข้อแรก ชำราชการต้องเลิกกิจกรรม “เอาใจ” ด้วยความอสังการยิ่งใหญ่ ควรเอาใจด้วยผลงาน❖ อีก ข้อนะ คุณพี่โฆษกรัฐบาล พล.ต.สรรเสริญ แก้วกำเนิด เผลาๆในการ ปกป้องจนดูว่าให้ท้ายผู้ซึ่งงบประมาณแผ่นดินสุรุ่ยสุร่าย เกรงใจผู้จ่าย ภาษีซักหน่อยดีไหม?❖... ขอร้องละนะ คนในสถานทูตสหรัฐ ประจำกรุงเทพฯไม่ว่าระดับไหนยุติเดินสายพบฝ่ายโน้นฝ่ายนี้ ตั้งใจ “ปั้น จิ้งหรีด” ตอกล้มความขัดแย้งในสังคมไทย นโยบายการทูตสูตรไหน หรือ... สร้างความเกลียดชังให้ตัวเอง??❖... แปลกแต่จริง ระหว่าง นี่เป็นกระบวนการแต่งตั้งกรรมการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติ งานของกสทช.หรือที่เรียกกัน ชูเปอร์บอร์ดกสทช. แทน 2 ตำแหน่ง 2 ด้านที่ว่าง❖ อะไรรู้ไหม? กว่าคณะทำงานของสนช.ตรวจสอบ คุณสมบัติแล้วส่งที่ประชุมลงมติคัดสรรแรกเหลือด้านละ 2 คนก่อนลง มติสุดท้ายเอา 1 คนก็น่าจะเดือนมีนา... พอเมษา,พอดีครบเทอมชูเปอร์ บอร์ด ครั้งแรกในโลกกระมัง เลือกอามาทั้ง?!❖... จำเป็นนะที่ ผบ.ตร. พล.ต.อ.จักรทิพย์ ชัยจินดา จะผูกสัมพันธ์แน่นแฟ้นกับฝ่าย กัมพูชา ดูเหมือนผู้ก่อคดีร้ายๆที่นี้เป้าหมายแรกหนีไปซุกก็เพื่อนบ้านคน นี้ จากคดีบีบแยกราชประสงค์มาถึงมาตรการห้ามนศพทั้งเจ้าพระยา❖ ไม่เป็นแหล่ง “หนีไปตั้งหลัก” จนถึงที่กบดานยอดนิยมของผู้

ต้องคดีทางการเมืองชาวไทยเท่านั้น ต่างตัวเอาด้วย?!☼... เสียใจ
กับอดีตส.ว.ระนอง วิกรม อัยศิริ สูญเสียภรรยา อังคณา อัยศิริ จาก
เหตุไฟไหม้บ้านย่านนราธิวาสราชนครินทร์... พิธีสวดพระอภิธรรมจะ
ประมาณปลายเดือน☼... อุทยานเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระศรี
นครินทร์ราชประชานิ จักรกสิกรรมสร้างสรรค์สังคม “ปันธรรม ปัน
สุข” เชิญชวนร่วมแบ่งปัน บริจาค
เงินสิ่งของอุปกรณ์สำหรับผู้ป่วย
ข้าวสารอาหารแห้งฯ วันนี้ถึง
24 ก.พ. สอบถามเพิ่มเติมโทร.
0-2437-7799☼ กรมชล
ประทาน เชิญนิสิตนักศึกษา
ประชาชน ร่วมสร้างตำนาน การ
ประชุมชลประทานโลก ที่เชียงใหม่
ส่งคำขวัญเข้าประกวดชิงรางวัล ดู
รายละเอียดที่ [www.rid.go.th/
thaicid/](http://www.rid.go.th/thaicid/)☼ แนะนำหนังสือ...
“ทางอีสาน” อ่านเส้นทางสาย
วัฒนธรรม พระปาจิต-นางอรพิม,
“ตัวย่’ตูน พิเศษ” ขอบจักรวาลอยู่
ที่ไหน, หลักการฝึก “โยคะแห่งสติ”
โดยเกศสุดา ซาตยานนท์, นวนิยาย
“ทรายแสนสีน้หา” แต่งโดยสะมะ
เรีย, “บ้านและสวน” เรื่องเด่น
back to basics☼

แวดวง รอบกรุง

ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ ตั้งต้นจากความคิดที่ถูกต้อง.....●
แวดวงรอบกรุง ประจำวันที่ 10 กุมภาพันธ์.....● การที่ คณะกรรมการ
ร่างรัฐธรรมนูญ จัด ชุดโฆษก ออกชี้แจงต่อ คณะทูตต่างชาติ เพื่อ
อธิบายและชี้แจงเนื้อหาในร่างรัฐธรรมนูญ หวังให้เกิดความเข้าใจ
ไปในทิศทางเดียวกัน ดูตามเจตนาเพื่อสร้างความชอบธรรม หวังผล
อีกอย่าง.....● ต้องไม่ลืมว่า แต่ละสภานิติบัญญัติ มีฝ่ายวิเคราะห์ข้อมูล
วิเคราะห์ประเมินสถานการณ์ อย่างละเอียดลออ ถ้าต้องการความ
เชื่อถือ ก็ต้องทำให้ถูกต้องตั้งแต่ต้น.....● ส่วนการที่ ศ.ดร.วิษณุ
 เครืองาม รองนายกรัฐมนตรี ระบุว่า ถ้อยคำบางคำในร่างรัฐธรรมนูญ
ยากต่อการทำความเข้าใจ อาจเป็นปัญหาต่อรัฐบาลใหม่ในการดำเนินงาน
“เขี้ยวพยัคฆ์” ขอค้านว่าไม่จริงอย่างท่านว่า.....● รัฐธรรมนูญไทย
ผ่านมาก็ฉบับ หวังสกัดการทุจริตไว้ทั้งนั้น ก็มาโดนฉีกทิ้งทุกที ปัญหา
อยู่ที่ว่า จิตใจของคนการเมืองที่ต้องพัฒนา เขียนๆ แก้ว วนเวียนอยู่
อย่างนี้ เมืองไทยจะเดินหน้าได้เมื่อไหร่.....● มิจฉาชีพเมืองไทย
กลัมาก แอบอ้างเป็นผู้ช่วยท่านผู้หญิงจริงจังดี ที่ชะระ รองราชเลขาธิการ

ในพระองค์ สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ หลอกลวงสั่งซื้อผ้าไหม ลำไยอบแห้ง
จัดกระเช้าไปแจก ผู้มาประชุมระดับประเทศ...ฝากเตือนประชาชนระวังไว้ อย่าหลงเป็นเหยื่อ
.....● รับผิดชอบดี ฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการ กสทช. สั่งเจ้าหน้าที่ไปตรวจสอบ กรณีผู้ใช้
โทรศัพท์มือถือถือ เสียบสายชาร์จแล้วเกิดไฟช็อตตามหมู่บ้าน หากพบว่าเครื่องที่ใช้ไม่ผ่าน
มาตรฐานของ กสทช. จะดำเนินคดีกับผู้จำหน่าย...แต่ถ้าเครื่องผ่านการรับรอง ก็จะเชิญผู้ประกอบการ
มารับผิดชอบ แก้ปัญหา เยียวยา และชดเชยความเสียหายต่อไป.....● พล.ต.ท.เผ่าไทย ทองธิ
วกรรมการและที่ปรึกษา บมจ.วิริยะประกันภัย นำพนักงาน ตัวแทนนายหน้า จัดทำบุญครบ 69 ปี
ก่อตั้งบริษัท ที่สำนักงานใหญ่ ถนนรัชดาภิเษก.....● กวดเข้ม ดร.วัลลภ สุวรรณดี ประธานที่ปรึกษา
ผู้ว่ากทม. กำชับ สำนักงานเขตทุกแห่ง จัดระเบียบผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ตามที่กฎหมายกำหนด...
จุดผ่อนผัน ผู้ค้าต้องตั้งวางแผงค้า ไม่ล้ำออกนอกพื้นที่ ส่วนบริเวณที่ไม่ใช่จุดผ่อนผัน ให้จัด
เจ้าหน้าที่เทศกิจ ตรวจตราห้ามวางจำหน่ายเด็ดขาด ทราบแล้วจัดการด่วน.....● ชัยชนะแห่ง
โมฆิต อภิษรชาติ ผอ.เขตภาษีเจริญ จัดอบรม “โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของ

เกษตรกรที่ได้รับผลกระทบจากภัยแล้ง ปี 58/59 และจากปัญหาราคาสินค้าเกษตร" รุ่นที่ 1-5 ตั้งแต่ 9 ก.พ. ถึง 26 พ.ค. ที่ศูนย์การเรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร แขวงคลองขวาง● เทศกาลแห่งความรัก ว่าที่ ร.ต.สมสิทธิ์ กองธนาสารสิทธิ์ ผอ.เขตดุสิต เชิญชวนผู้รักการรวมกิจกรรม "ดุสิตลิขิตรัก" จัดทะเบียนสมรสพร้อมรับของที่ระลึกมากมาย 14 ก.พ. เวลา 08.00-16.00 น. ฝ่ายทะเบียนชั้น 1 อาคารเปรมประชากร.....● ข้าวทั่วไป, 10 ก.พ. 09.00 น. ม.ร.ว.สุขุมพันธุ์ บริพัตร ผู้ว่าฯ กทม. เปิดงานดอกเส้าเข็มปฐมฤกษ์โครงการก่อสร้างเขื่อน ค.ส.ล. และประตูระบายน้ำ คลองลาดพร้าว คลองบางบัว คลองถนน คลองสอง และคลองบางซื่อ ณ สถานที่ก่อสร้างบริเวณคลินิกศูนย์แพทย์พัฒนา ถ.ประดิษฐ์มนูธรรม.....●

“เขี้ยวพยัคฆ์”



CTH Z Pay TV เอาเปรียบผู้บริโภค

จากเมื่อวันที่ 6 ก.พ.ที่ผ่านมา กลายเป็นวันสุดท้ายที่ผู้ติดตั้งกล่องรับสัญญาณโทรทัศน์ GMM Z สามารถรับชมช่องรายการในระบบเติมเงิน หรือบริการ Z Pay TV เนื่องจาก CTH ซึ่งเป็นผู้ให้บริการช่องรายการ Z Pay TV ได้ทำการยุติการออกอากาศผ่านทางกล่องรับสัญญาณ GMM Z ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ที่ใช้บริการโดยตรง เพราะทั้งทาง GMM Z และ CTH ต่างก็ไม่ได้เตรียมการขดเชยแก่ผู้บริโภคที่เหมาะสม ถือเป็นการผิดสัญญาการให้บริการและเป็นการเอาเปรียบผู้บริโภคอย่างมาก

ทาง CTH ได้เสนอการขดเชยลูกค้าที่เดิมแพ็คเกจ Z Pay TV ในกล่อง GMM Z โดยลูกค้าจะได้รับกล่องรับสัญญาณดาวเทียมของ CTH แทนกล่อง GMM Z กล่องเดิม พร้อมแพ็คเกจฟรี 12 เดือน แต่หากลูกค้าไม่ยอมรับ บริษัทจะคืนเงินที่

เดิมเพื่อซื้อบริการให้ (Prepaid) โดยใช้หลักการคืนเงินตามจำนวนวันที่ไม่ได้รับชมเท่านั้น

โดยกล่องที่ CTH จะนำมาให้ใช้ทดแทนกล่องเดิมนั้น สามารถใช้ได้เฉพาะกับจานรับสัญญาณในระบบ KU-Band (จานทิบ) เท่านั้น ไม่สามารถใช้ได้กับจานรับสัญญาณในระบบ C-Band (จานดำ, จานตะแกรง) จึงเกิดภาวะแก่สมาชิกที่ใช้จานในระบบดังกล่าว ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเพื่อติดตั้งจานรับสัญญาณระบบ KU-Band

ส่วน GMM Z ซึ่งถือเป็นผู้ให้บริการกล่องรับสัญญาณ ก็ต้องแสดงความรับผิดชอบขดเชยให้ผู้บริโภคเช่นกัน โดยต้องรับซื้อกล่องรับสัญญาณ GMM Z คืนจากสมาชิกที่ไม่รับกล่อง CTH ขดเชยเนื่องจากกล่อง GMM Z ไม่สามารถใช้ในการทำรับชมช่องรายการพิเศษได้อีกต่อไป พร้อมทั้งขดเชยเยียวยาค่าเสียโอกาสในการเข้า

ถึงบริการตามที่เคยโฆษณาไว้

ล่าสุดมีข่าวว่าหน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลในเรื่องนี้โดยตรงอย่างสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ได้รับเรื่องนี้ไปพิจารณา และน่าจะมีมาตรการบังคับเอาผิดกับทั้งทาง GMM Z และ CTH ในเร็ววันนี้

ผู้ที่ได้รับความเสียหายจากบริการดังกล่าว ขอให้นำเรื่องไปร้องเรียนกับ กสทช. หรือที่มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค 4/2 ซอยวิวัฒน์โยธิน แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ และทาง Facebook เพื่อใช้เป็นหลักฐานเอาผิดและเรียกร้องการขดเชยจากผู้ประกอบการ

อย่ากรู้ข้อมูลเรื่องผู้บริโภค สอบถามได้ที่ นิตยสาร "ฉลาดซื้อ" www.ฉลาดซื้อ.com, www.facebook.com/chaladsue และ โทร. 02-248-3737

NEWS FEED

REMEDIES SOUGHT

The National Broadcasting and Telecommunications Commission's sub-committee on consumer-rights protection wants to meet with satellite-TV companies GMM Z, PSI Holdings and RS Sunbox to discuss the discontinuation of CTH's Z Pay-TV service, Supinya Klangnarong, chairwoman of the panel, said yesterday.

Z Pay-TV, a service run by GMM B, a subsidiary of CTH, was withdrawn from GMM Z boxes on Sunday, and the service will no longer be available from PSI and Sunbox by the end of this month.

Supinya said Z Pay-TV violated licensing rules by breaching its contracts with consumers.



งาม กสทช.

👉 **ไม่ได้ประจาน..แต่เป็นมติดีที่ต้องบอก
กล่าวให้สังคมได้รับรู้!**

ใช่! ผมหมายถึงข่าวที่หน้าเศรษฐกิจไทย
โพสต์พาดหัวตัวโตไปเมื่อวันที่ 9 ก.พ. ..กสท.
ส่งไทยทีวีชาระ 1.6 พันล./ชุดเส้น 30 วันบวก
ค่าปรับ-ธรรมนิยม

เนื้อหา.. นายสมบัติ ลิลาพตะ รักษา
การแทนรองเลขาฯ กสทช. กล่าวในที่ประชุม
คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการ
โทรทัศน์ (กสท.) มีมติให้สำนักงานส่งหนังสือ
แจ้งบริษัทไทยทีวี ให้ชำระเงินค่างวดใบอนุญาต
ของช่องไทยทีวี และช่องเอ็มทีวี แฟมิลี..

ตามจำนวนที่ค้างอยู่ตั้งแต่งวดที่ 2-6
เป็นเงินทั้งสิ้น 1,634.4 ล้านบาท (ไม่รวมภาษี
มูลค่าเพิ่ม) รวมถึงบริษัทต้องจ่ายเงินค่าปรับที่
ผิดนัดชำระในงวดที่ 2 ในอัตราค่าปรับ 7.5%
ต่อปี หรือประมาณ 14.3 ล้านบาท

โดยกำหนดต้องชำระทั้งหมดภายใน
เวลา 30 วันหลังจากได้รับจดหมายแจ้ง..หาก
ครบกำหนด (30 วัน) แล้ว บริษัทไทยทีวียังไม่
ได้นำเงินชำระธนาคารกรุงเทพที่ออกแบงก์กา
รันตี จะต้องรับผิดชอบติดตามทวงถามและนำ
เงินที่ได้การันตีไว้ในงวดที่ 2-6 มาจ่ายทดแทน
ทั้งนี้ มติ กสท.ให้เวลาธนาคารในการ
ชำระเงิน 30 วัน!

ครับ..30 วันสำหรับเจ็ดมี คงไม่ต้องพูด
ถึงอะไรอีก แต่กับธนาคารกรุงเทพ แม้จะเป็น

ระยะเวลาที่ไม่ได้กระชั้น-เร็วเกินไปก็จริง แต่
จะให้จ่ายง่ายๆ นั้นเห็นจะยากอยู่ คงต้องมี
เหลี่ยมยื้อ-สู้กันอีกพักใหญ่

ผลจะออกมาอย่างไร ต้องติดตามดูกัน..
ด้านกรณีของบริษัท จีเอ็มเอ็ม บี จำกัด ที่แจ้ง
เปลี่ยนระบบการให้บริการแพ็คเกจ Z Pay TV
ทางกล่องรับสัญญาณ GMMz เมื่อวันที่ 6 ก.พ.
59 ที่ผ่านมา และไม่สามารถเติมช่องรายการ
ได้ตั้งแต่วันที่ 17 ม.ค.นั้น..

มติ กสท. ให้บริษัท จีเอ็มเอ็ม แชน
และบริษัท จีเอ็มเอ็ม บี ต้องรับผิดชอบร่วม
กัน โดยการส่งแผนเยียวยาผู้ใช้บริการไปที่
สำนักงาน เนื่องจากจีเอ็มเอ็ม แชน เป็นผู้ให้
บริการโครงข่ายไม่ได้แจ้งให้ผู้ใช้บริการทราบ
เป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 30 วัน ก่อนมี
การเปลี่ยนแปลง

ส่วนจีเอ็มเอ็ม บี ก็ไม่ได้แจ้งให้ผู้ใช้บริ
การทราบว่าไม่สามารถซื้อแพ็คเกจเพื่อเป็น
สมาชิกรับชมรายการดังกล่าวได้ตั้งแต่วันที่ 17
ม.ค. 59..

ซึ่งถือเป็นการกระทำที่เป็นการ “เอา
เปรียบผู้บริโภค” ..และหากยังไม่มีแผนเยียวยา
หรือฝ่าฝืนอีก จะต้องมิโทษปรับทางปกครอง
จำนวน 2 ล้านบาท และจ่ายค่าปรับเป็นราย
วัน 1 แสนบาทต่อวัน!

เอาล่ะ..ใครที่โดนเอาเปรียบก็ให้อดใจ
รอดู-รอฟังว่า ทั้งสองบริษัทเขาจะคิดหาทาง
ช่วยเยียวยาอย่างไร? แต่หากสองบริษัททำเฉย
ยอมจ่ายค่าปรับวันละแสน ก็มีคำถามล่ะว่า..

**กสทช.ได้เงินค่าปรับแล้ว จะนำมา
เยียวยาผู้บริโภคแทนได้มั๊ย?**

สันต์ สะตอแมน

Satorman_1@yahoo.co.th

'กสทช.'ยึดเส้นตาย'ไทยทีวี'ขู่เพิกถอน-ยึดแบ่งค์การันต์

หลังจากที่นางพันธุ์ทิพา ศกุนต์ไชย หรือ เจติม ที่วีพูล ประกาศไม่จ่ายค่าประมูลทีวีดิจิตอลงวดที่ 2 จำนวน 285 ล้านบาท ตามกำหนดเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2558 จนทำให้ช่องไทยทีวี และ ช่องโลกา จอดำเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และหันกลับมาโฟกัสธุรกิจผลิตคอนเทนต์ผลิตรายการทีวีพูลไลฟ์ป้อนให้กับช่อง 5 ตั้งแต่ปลาย ปี 2558 ที่ผ่านมา ซึ่งถ้าย้อนการประมูลช่องทีวีดิจิตอลทั้ง 2 ช่อง เมื่อปลายปี 2556 สำหรับบริษัท ไทยทีวี คว้ามาด้วยมูลค่า 1,976 ล้านบาท แต่ออกอากาศได้เพียง 1 ปี ก็ประกาศพับแผนคืนช่องไปโดยปริยาย

ทั้งนี้เมื่อวันที่ 1 ก.พ. ที่ผ่านมา การประชุมคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ (กสทช.) มีวาระการพิจารณาที่สำคัญคือการดำเนินการกับบริษัท ไทยทีวี จำกัด ผู้รับใบอนุญาตให้บริการช่องทีวีดิจิตอล 2 ช่องได้แก่ ช่องเอ็มวี่ทีวี แฟมิลี่ (ช่อง 15) และช่องไทยทีวี (ช่อง 17) ที่ค้างชำระเงินประมูลช่องในงวดที่ 2 และค้างชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาตรายปี นายสมบัติ สีสลา พตะ รักษาการรองเลขาธิการ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า

"ทางคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ ยืนยันว่าจะให้เวลากับทาง บริษัท ไทยทีวี จำกัด มาชำระเงินประมูลงวดที่ 2 ถึงวันที่ 3 ก.พ. นี้เท่านั้น และจะเพิกถอนใบอนุญาตทีวีดิจิตอลทันที พร้อมทั้งเตรียมยึดหลักทรัพย์ค้ำประกันของธนาคารกรุงเทพ (BBL) เพิ่มวงเงินค้ำประกันใบอนุญาต กสทช. ได้มีการพิจารณาเกี่ยวกับกรณีของบริษัท ไทยทีวี จำกัด ที่ไม่ชำระเงินประมูลงวดที่ 2 ของช่องไทยทีวีและช่องโลกา หรือ เอ็มวี่ทีวี แฟมิลี่ รวมถึงค่าธรรมเนียมรายปี ตั้งแต่ปีที่ผ่านมา และกสทช. มีมติสั่งพักใช้ใบอนุญาตประกอบกิจการของทั้ง 2 ช่อง ไป 2 ครั้งแล้ว ซึ่งครั้งที่ 3 ครบกำหนดในวันที่ 3 ก.พ. 59 หากพ้นกำหนดเวลาแล้วให้เสนอเข้าบอร์ดเพื่อเพิกถอนใบอนุญาต ในการประชุมครั้งต่อไป โดยจะมีประชุมในวันที่ 8 ก.พ. 59 โดยหากมีมติเพิกถอนก็จะมีผลตั้งแต่วันที่ 4 ก.พ. 59 จากนั้นจะแจ้งให้บริษัททราบและแจ้งธนาคารกรุงเทพ ในฐานะผู้ออกหนังสือค้ำประกันชำระเงินประมูลทุกงวดที่บริษัทยังไม่ได้ชำระวงเงิน 1,634.4 ล้านบาท (ไม่รวมภาษี มูลค่าเพิ่ม) ทันทีภายใน 30 วัน ซึ่งหากไม่ชำระก็จะเข้าสู่กระบวนการฟ้องร้องต่อไป"



เจติม ที่วีพูล

กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ



กสท.ถอนใบอนุญาตทีวี 'เจ็ดสี'

●อ่วมเจอหนี้ค้างประมูลกว่า 1.6 พันล.

●แบงก์ค้าประกัน 'บัวหลวง' ขอคืนทำที่
บอร์ด กสท.ลงมติเพิกถอนใบอนุญาตไทยทีวีของเจ็ดสี ชดเชย 30
วัน จ่ายเงินค่าประมูลบวกค่าเบี้ยจ่ายตามงวดรวม 1,648 ล้าน
บาท หากครบกำหนดไม่จ่ายธนาคารกรุงเทพผู้รับรองต้องจ่ายแทน

นายสมบัติ สีสกุล รองกรรมการรอง
เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจาย
เสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการ
โทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ด้านกิจการ
กระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ เปิด
เผยว่า ในที่ประชุมคณะกรรมการกิจการ
กระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (กสท.)
เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ ได้มีมติเพิกถอนใบ
อนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ภาคพื้น
ดินในระบบทีวีดิจิตอล ของ บริษัท ไทย
ทีวี จำกัด ใน 2 ช่องรายการ ประกอบด้วย
ช่องเอ็มทีวีแพลตฟอร์ม และช่องไทยทีวี ภาย
หลังจากไทยทีวีเพิกถอนการชำระเงิน
ค่าประมูลทีวีดิจิตอลในงวดที่ 2 ประกอบ
กับที่ผ่านมา บอร์ด กสทช.ได้มีการระงับใบ
อนุญาตไปแล้วถึง 3 ครั้ง ซึ่งครั้งล่าสุด
ครบกำหนดไปแล้วเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์
จึงให้การยกเลิกใบอนุญาตมีผลทันทีวันที่
4 กุมภาพันธ์

นายสมบัติกล่าวว่า ขั้นตอนจากนี้
สำนักงาน กสทช.จะมีหนังสือไปแจ้ง บริษัท
ไทยทีวี เพื่อให้มาดำเนินการชำระค่า
ประมูลใบอนุญาตทีวีดิจิตอล ตั้งแต่วันที่
2 ถึงงวดที่ 6 ให้ครบตามจำนวนที่ชนะ

การประมูลใบอนุญาตมา ภายใน 30 วัน
พร้อมค่าปรับเบี้ยชำระหนี้ในอัตรา 7.5%
ต่อปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 26 พฤษภาคม 2558
และค่าธรรมเนียมรายปี อัตรา 2% จาก
รายได้รวมต่อปี โดยบอร์ด กสทช.มีมติให้
ส่งหนังสือแจ้งธนาคารกรุงเทพ ระบุว่า
หากครบกำหนด 30 วัน บริษัทไทยทีวี
ยังไม่เพิกถอน ทาง กสทช.จะใช้สิทธิตาม
กระบวนการทางกฎหมาย เพื่อขอ
ให้ธนาคารกรุงเทพต้องชำระเงิน
ค่าประมูลทีวีดิจิตอลแทน บริษัท
ไทยทีวีทั้งหมด ตามที่ธนาคาร
กรุงเทพ ได้เป็นผู้ออกหนังสือ
รับรองทางการเงิน (แบงก์การันตี)
ให้แก่ บริษัท ไทยทีวี นอกจากนี้
สำนักงาน กสทช.มีหนังสือแจ้ง
ต่อผู้ให้บริการโครงข่ายทีวีดิจิตอล
ภาคพื้นดินของบริษัท ไทยทีวี คือ สถานี
โทรทัศน์ไทยพีบีเอส และผู้ให้บริการ
โครงข่ายทีวีดาวเทียมและเคเบิลทีวี เพื่อ
รับทราบในการห้ามนำช่องเอ็มทีวีแพลตฟอร์ม
และไทยทีวี ไปออกอากาศ

"ค่าประมูลที่บริษัท ไทยทีวี ต้องชำระ
ให้ กสทช.รวม 2 ช่องรายการ ประมาณ

1,634.4 ล้านบาท รวมค่าปรับเบี้ยชำระหนี้
(ตั้งแต่ 26 พฤษภาคม 2558-4 กุมภาพันธ์
2559) อีก 14 ล้านบาท และค่าธรรมเนียม
รายปี ซึ่งยังคำนวณไม่ได้ เนื่องจากบริษัท
ไทยทีวี ยังไม่ได้มีการแจ้งผลประกอบการ
มายัง กสทช." นายสมบัติกล่าว

นายสมบัติกล่าวว่า นอกจากนี้ บอร์ด
กสทช.ได้พิจารณากรณีบริษัท จีเอ็มเอ็ม



พันธุ์ทิพา ศกุนตไธสง

บี จำกัด แจ้งเปลี่ยนแปลง
บริการในแพคเกจแพย์
ทีวี โดยนำบริการออกจาก
กล่องรับสัญญาณของจีเอ็มเอ็ม
เอ็มแซท ที่ประชุมเห็นว่า
เป็นการกระทำที่เอาเปรียบ
ผู้บริโภค จึงมีคำสั่งให้ระงับ
การกระทำ หากฝ่าฝืนจะถูก
ปรับ 2 ล้านบาท และปรับ

อีกวันละ 100,000 บาท ตลอดระยะเวลา
ที่ฝ่าฝืนคำสั่ง โดยบริษัทจีเอ็มเอ็มบี ต้อง
แจ้งการเปลี่ยนแปลงกับผู้ให้บริการล่วงหน้า
30 วัน

รายงานข่าวจากธนาคารกรุงเทพ ระบุว่า
หากกรณีทางไทยทีวีไม่จ่ายหนี้แก่
กสทช.ตามกำหนด และ กสทช.มีหนังสือ
แจ้งมาทางธนาคารให้ชำระหนี้ ธนาคารก็
พร้อมจะดำเนินการตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม
ต้องรอความชัดเจนจากทางไทยทีวี
ก่อนว่าจะดำเนินการต่อหลังจากที่ถูกเพิก
ถอนใบอนุญาตอย่างไร

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า บริษัท ไทยทีวี
จำกัด มีนางพันธุ์ทิพา ศกุนตไธสง หรือ
เจ็ดสี เป็นเจ้าของ

'อสมท'เปิดวิสัยทัศน์ ก้าวสู่'องค์กรสื่อสร้างสรรค์'

การแข่งขันชิงเม็ดเงินโฆษณา“สื่อทีวี”ที่ครองสัดส่วนสูงสุดกว่า 60% ด้วยมูลค่ากว่า 7 หมื่นล้านบาทต่อปี เพิ่มเติกริความรุนแรง จากผู้เล่นหน้าใหม่ “ทีวีดิจิทัล” ที่เพิ่มจำนวนฟรีทีวีจากยุคอนาล็อกสู่ระบบดิจิทัลถึง 4 เท่าตัว

ศิวะพร ชมสุวรรณ กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า อสมท เป็นองค์กรสื่อที่มีประวัติศาสตร์ยาวนานในอุตสาหกรรมโทรทัศน์ตั้งแต่ยุคฟรีทีวีอนาล็อกก้าวสู่ทีวีดิจิทัล อาจเรียกได้ว่า อสมท อยู่ใน Comfort Zone มานาน เคยมีรายได้จากสัมปทานทั้งช่อง 3 และทรูวิชั่นส์ แต่ก็ไม่แน่นอนรายได้เหล่านี้จะหมดไป ทั้งยังต้องเปลี่ยนบทบาทเป็นผู้จ่ายค่าใบอนุญาตให้กับ กสทช.

“สมัยก่อนเงินไหลเข้า อสมท ง่ายมากแต่ทุกวันนี้ไม่ใช่แล้ว เราต้องเดินออกมาจากจุดที่เราเคยเป็น ต้องก้าวออกจาก Comfort Zone สู่ Challenge Zone”

ท่ามกลางสถานการณ์แข่งขันสูงในสื่อฟรีทีวี มองเป็น“ความท้าทาย” เชื่อว่าจากศักยภาพและจุดแข็งขององค์กร เห็นโอกาสที่จะนำ อสมท กลับมายิ่งใหญ่อีกครั้ง

ปีที่ผ่านมาได้มีการจัดกิจกรรม “ปลูก เปลี่ยน สร้าง” เพื่อให้พนักงาน“ทุกคน” เห็นทิศทางขององค์กรร่วมกัน กระตุ้นการทำงานทั้งเชิงรับและเชิงรุก โดย“เชิงรับ” เริ่มต้นจากสิ่งง่ายๆ เช่น การช่วยกันประหยัดพลังงาน แม้ถูกมองเป็นเรื่องเล็กน้อย แต่สามารถเพิ่มกำไรให้องค์กรได้เช่นกัน

ส่วน“เชิงรุก” ต้องการให้โปรดักต์ของ อสมท แตกต่าง โดยเน้นโอเดียสร้างสรรค์รายการ ทั้งโทรทัศน์ วิทยุ รวมถึงโปรดักต์อื่นๆ เพื่อเป็นพื้นฐานการทำงานด้วยความคิดสร้างสรรค์ นำไปสู่การปรับวิสัยทัศน์ของ อสมท ในปีนี้ ที่มุ่งสู่องค์กร “Highly Creative Media Company” หรือ“องค์กรสื่อสร้างสรรค์ชั้นนำ” โฟกัสการสร้างสร้งค์รายการทั้งสาระและบันเทิงตามแนวคิด “สร้างสรรค์สังคมอุดมปัญญา” ให้ผู้ชม

ปีนี้ อสมท เตรียมงบประมาณลงทุนราว 2,000 ล้านบาท ด้านการผลิตคอนเทนท์ 700-800 ล้านบาท เน้นกลุ่มบันเทิง เกมโชว์ ข่าว และสารคดี

การจะก้าวไปสู่วิสัยทัศน์ดังกล่าว จำเป็นที่จะต้องมี “ทีมผู้บริหาร” ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ มีแนวคิดและไอเดียใหม่ๆ ในด้านต่างๆ ทั้งธุรกิจโทรทัศน์ ด้านการตลาด และสื่อ ด้านวิศวกรรมโครงข่ายและเทคโนโลยี ที่สำคัญต้องแอ็คทีฟ ปลายปีที่ผ่านมา จึงสรรหาผู้บริหารจากองค์กรภาคเอกชนที่มีความสามารถมาดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ เพื่อร่วมกันนำองค์กรบรรลุวิสัยทัศน์ในปี

3 แมทช์ใหม่ของ อสมท ประกอบด้วย **เสกสรรค์ จันทรวาาม** รองกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ สายงานการผลิตเนื้อหาและรายการ, **วิโรจน์ ตรีวงศ์วิทยา** รองกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ สายงานวิศวกรรมและสนับสนุนเชิงเทคนิค และ **สุนทร อารีรักษ์** รองกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ สายงานการบริหารการตลาดและสื่อ

เสฐธรวุฒิ จันทรวารวาม กล่าวว่า การขับเคลื่อน อสมท ต้องเริ่มจากการพัฒนาจุดแข็ง ให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ เริ่มที่ **ข่าวสำนักข่าวไทย** ด้วยการพัฒนาข่าวให้เป็น Exclusive Content รูปแบบซีรีส์ เจาะลึกเนื้อหาในทุกแง่มุม นำเสนอข้อมูลเชิงลึกจาก Exclusive Source ด้วยการสัมภาษณ์แหล่งข่าวพิเศษในแต่ละสถานการณ์

พร้อมเพิ่มมูลค่าให้รายการด้วยการดีไซน์คอนเทนต์ ให้สอดคล้องกับการทำ Cross Media มากขึ้น โดยใช้ประโยชน์จากจุดเด่นของแต่ละคอนเทนต์ เพื่อนำมาใช้กับแต่ละช่องทางสื่ออย่างเหมาะสม จากการเป็นองค์กรสื่อครบวงจรทั้งสื่อโทรทัศน์ วิทยุ ออนไลน์ ซึ่งมีแบรนด์ที่แข็งแกร่งอยู่แล้ว

เสริมทัพพันธมิตรกีฬาทั้งในและต่างประเทศ โฟกัสไปที่ทีมฟุตบอลชั้นนำใน **ไทยพรีเมียร์ลีก** โดยจะเจรจาขอเป็นพันธมิตรในการพัฒนากีฬา ร่วมกับหลายโครงการในปีนี และใช้จุดแข็งการเป็นผู้นำด้านข่าวบันเทิงของ **ไนน์เอ็นเตอร์เทน** ก้าวสู่การเป็น Event Management Agency จัดกิจกรรมบันเทิงแบบครบวงจรให้กับลูกค้า และต่อยอดสู่การเป็น ASEAN Entertainment Center นำเนื้อหาเกี่ยวกับด้านดนตรี ศิลปวัฒนธรรม และการท่องเที่ยวมาผลิตเป็นรายการออกอากาศ และจัดบ็อกซ์อีเวนท์ในระดับอาเซียน

สุนทร อารีรักษ์ กล่าวว่า วางเป้าหมายสร้างแบรนด์ ช่อง 9 เอ็มคอต เอชดี ให้แข็งแกร่งขึ้น ด้วยการสร้างรายการที่ชัดเจน โดยศึกษาจากประเภทรายการที่เคยสร้างชื่อเสียงให้ อสมท จนกลายเป็นลายเซ็น พัฒนาช่วงเวลารายการเพื่อสร้างการจดจำในกลุ่มผู้ชม ทั้งเกมโชว์ ชิทคอม เรียลลิตี้ โชว์ เน้นความบันเทิง ที่มีคุณภาพตามคอนเซ็ปต์ "สังคมอุดมปัญญา"

ด้านช่องเอ็มคอต แฟมิลี่ รายการสำหรับเด็กและครอบครัว เน้นความแข็งแกร่งด้านแอนิเมชัน พร้อมเพิ่มรายการประเภทเอดดูเทนเมนท์ และรายการเกี่ยวกับแม่และเด็ก เสริมด้วยการจัดกิจกรรมสำหรับครอบครัว

ส่วนวิทยุ เน้นกิจกรรมตามไลฟ์สไตล์ผู้ฟัง การจัดกิจกรรมของแต่ละคลื่น เช่น การจัดทัวร์ สัมมนา มุ่งสร้างคลังคอนเทนต์ เพื่อก้าวสู่การเป็น Media Agregator อย่างเต็มรูปแบบ วางเป้าหมายเพิ่มรายได้จากดิจิทัล แพลตฟอร์ม ด้วยการขายดิจิทัลคอนเทนต์ และออนไลน์ เซอร์วิส โดยนำคอนเทนต์มาผลิตในรูปแบบ **"มัลติ สกรีน"** สำหรับแต่ละแพลตฟอร์มสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคนี้

วิโรจน์ ตรีวงศ์วิทยา กล่าวว่า สำหรับงานด้านวิศวกรรม Broadcast Network เป็นเหมือน backbone รองรับการทำงานในทุกๆ ส่วน ซึ่ง อสมท มีความพร้อมกว่าผู้ให้บริการรายอื่นๆ เพราะมีศูนย์วิศวกรรมอยู่ในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดยจะรวบรวมแพลตฟอร์มและข้อมูลที่มีอยู่เพื่อสร้างคลังดิจิทัล คอนเทนต์ และ Data Archiving System เพื่อลดต้นทุนและง่ายต่อการบริหารจัดการ ควบคู่กับการจัดการด้านลิขสิทธิ์คอนเทนต์ที่มีอยู่บนแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการหารายได้

ทิศทาง อสมท **วันนี้พร้อมสานต่อแนวคิด "สร้างสรรค์สังคมด้วยปัญญา"** ฝ่าสมรภูมิจากสื่อโทรทัศน์ สู่แพลตฟอร์มทีวีดิจิทัลในปี 2559



ศิวะพร ปิมสุวรรณ

กสทช.เสนอ ม.44 ฟอกหนัง หลังจากที่ทีวีดิจิตอลออก อากาศมาสักระยะ และ

อ่านต่อหน้า 2

กสทช.

อ่านต่อหน้า 1

ตอนนี้ถึงกำหนดการชำระเงินงวดที่ 3 ในเดือน พ.ค. นี้ ซึ่งในระยะเวลาที่ทีวีดิจิตอลออกอากาศก็มี ปัญหาเกิดขึ้นมากมาย และมีการถกเถียงกันหลาย ประเด็นเพื่อหาทางออกให้กับธุรกิจทีวีดิจิตอล ล่าสุด นายฐากร ดัชนีสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการ กิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการ โทรคมนาคมแห่งชาติ (เลขาธิการ กสทช.) กล่าวว่า



ฐากร

“ที่ประชุมคณะทำงานแก้ไขปัญหาทีวี ดิจิตอลครั้งที่ 3 มีมติเห็นชอบแนวทาง ออก ในการคืนใบอนุญาตประกอบกิจการทีวีดิจิตอล ซึ่งจะนำเสนอให้ที่ ประชุมคณะกรรมการ กสทช. พิจารณาในวันที่ 10 ก.พ. นี้ ทั้งนี้ ข้อ เสนอของคณะทำงาน คือการคืนใบอนุญาตสามารถทำได้ภายใต้หลัก เกณฑ์สำคัญ คือความเสียหายที่เกิดขึ้นในอดีตที่ผ่านมา ซึ่งได้แก่การ ชำระค่างวดก่อนๆ จะต้องตกเป็นของรัฐ และผู้ประกอบการไม่สามารถ เรียกคืนได้ แต่หลังจากคืนใบอนุญาตแล้วก็ไม่ต้องชำระเงินในงวด ต่อไป ยกตัวอย่างกรณีการคืนใบอนุญาตในขณะนี้ เงินที่ผู้ประกอบการ ชำระในงวดที่ 1-2 จะต้องตกเป็นรายได้ของแผ่นดิน แต่งวดที่ 3-6 ที่เหลือ กสทช. จะไม่มีการเรียกร้องใดๆ และคณะทำงานยังได้หารือ ในประเด็นการบริหารจัดการใบอนุญาตที่ได้รับคืนมา โดยที่ประชุมได้ อภิปรายร่วมกันและมีความเห็นตรงกันว่า เมื่อคืนใบอนุญาตแล้ว ไม่ ควรนำใบอนุญาตนำกลับมาประมูลใหม่ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ประกอบการ รายอื่นๆ ที่เหลืออยู่สามารถแข่งขันและอยู่รอดได้”

ทั้งนี้ นายฐากร กล่าวต่ออีกว่า “คณะทำงานยังจะเสนอการแก้ไข ปัญหาในประเด็นอื่นๆ ได้แก่ การจัดลำดับการเรียงเลขช่อง ซึ่งที่ผ่านมาทางสำนักงานกสทช. ก็ได้เร่งรัดให้ผู้ประกอบการดำเนินการให้เป็น ไปตามกฎหมาย หรือประกาศของกสทช. แต่ยังมีผู้ ประกอบการบาง รายยังขัดขืนไม่ปฏิบัติตาม”

อย่างไรก็ตาม หน่วยงานภาครัฐบางแห่งที่เกี่ยวข้องยังมีความเห็น ขัดแย้ง โดยมองว่าการคืนใบอนุญาตดังกล่าว ควรจะต้องชำระเต็มจำนวน ดังนั้นจึงต้องเสนอให้คณะกรรมการ กสทช. พิจารณาเพื่อหาข้อยุติดังกล่าว ทั้งนี้สำนักงานกสทช. จะรวบรวมผลการประชุมแก้ไขปัญหาทีวีดิจิตอลทั้ง 3 ครั้ง ที่ผ่านมานำเสนอต่อที่ประชุมใหญ่คณะกรรมการ กสทช. อีกครั้งในวันที่ 10 ก.พ. 59 เพื่อนำเรียนต่อนายกรัฐมนตรี และหัวหน้าคณะรักษาความ สงบแห่งชาติ (คสช.) ต่อไป

SIAM ENTERTAIN

ขาวจัด ดำจัด

SIAM SPORT SINDICATE PUBLIC COMPANY LIMITED

รับมือกับข่าว 852

คนโลกลอยนวล

เป็นไม้หลักปักขีเลนเหมือนเดิม กับ กสทช. ที่มีมติให้ ผู้ประกอบการทีวีดิจิทัล สามารถคืนใบอนุญาตได้ ถ้าไม่ประสงค์จะดำเนินการต่อไป

บอกไปแล้วว่า หน้าหลักของ กสทช. กับการบริหารทีวีดิจิทัลก็คือ ทำให้ระบบเปลี่ยนผ่านสัญญาณแล้วเสร็จไปด้วยดี โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเร่งรัดสร้างเครือข่าย และแจกกล่องสัญญาณ

ส่วนสถานีดิจิทัลแห่งใด จะเลิกทำหรือไม่ประสงค์จะดำเนินการต่อ ระเบียบ กสทช. ก็มีอยู่แล้ว ซึ่งหาข้อผิดพลาดที่สุดที่ปล่อยให้ลอยนวลไปได้

อันนี้ เลขฯ กสทช. ทำการเกินหน้าที่ แถมยังเอื้อประโยชน์ให้กลุ่มทุนบางรายอีกต่างหาก

ซ้ำร้าย ยังผิดไปจากเจตนารมณ์เดิมของรัฐ ที่ประสงค์ให้มีการแข่งขันทำทีวีโดยเสรี เนื่องจากที่ผ่านมา สื่อทีวีถูกผูกขาดโดยกลุ่มทุนไม่กี่คน ดังนั้นการประมูลทีวีดิจิทัล จึงเกิดขึ้น อันเป็นหลักการที่จะย่อยสลายการผูกขาด และแข่งขันกันโดยธรรม

แต่ที่เจ๊งกันอยู่ทุกวันนี้ ก็เพราะกิเลสนายทุนโดยแท้

หากยังจำกันได้ มีการทุ่มทุนมหาศาลเพื่อซื้อสัมปทานคลื่นทีวี ซึ่งก็ได้มีการตกแต่งไปก่อนหน้านี้ ถึงอันตรายที่จะติดตามมา ไม่ว่าจะเป็นรายรับไม่พอรายจ่าย ภาครัฐเน้นตัวเลขมากกว่าคุณภาพของรายการ และที่หนักสุดก็คือ ตัวเลขถีบตัวหนีไปจากความเป็นจริง

ช่อง HD หรือความคมชัดสูงนั้น กระเถิบราคาเกิน 3000 ล้านต่อสัมปทาน 15 ปี บวกลบคุณหารแล้ว อยากรู้ก็ขาดทุน

แม้กระทั่งช่องข่าว ที่น่าจะเป็นช่องบริการประชาชน ก็ถูกประมูลไปเป็น พันล้าน!!

ทั้งหมดนี้ไม่มีใครเอาปิ่นจี้ หรือบังคับ แต่เป็นการใส่เงินโดยสมัครใจ ดังนั้น เมื่อไปต่อไม่ได้ กฎระเบียบเขาก็ชัดเจนอยู่แล้วว่า รัฐ-ประชาชนเสียหาย

นอกจากการผ่อนปรน ละเมิดระเบียบของ กสทช. แล้ว การกิจสำคัญที่ กสทช. จะต้องปฏิบัติให้ลุล่วงไปก็คือให้กำเนิดทีวีสาธารณะ ซึ่งมาจากค่าสัมปทานทีวีนี้แหละ

ในเมื่อไม่เรียกเก็บเงินผู้ประกอบการ แล้วจะเอาเงินที่ไหนมาทำตลอดทีวีสาธารณะ ซึ่งประชาชนจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากสื่อที่ไม่แสวงหากำไร ยังไม่นับ เจ้าหน้าที่ที่ถูกบรรดาทีวีดิจิทัลลุมฟองอีกต่างหาก

หรือกรรมการ กสทช. จะยืม ม.44 ฟอกผิด?!

พร นวีย์

EDITORIAL

INNOVATION the biggest loser in failure of digital TV

THE INDUSTRY DESPERATELY NEEDS BRAVE PRODUCERS AND MORE CREATIVE IDEAS
– THAILAND CAN DO BETTER THAN ENDLESS SOAPS AND CELEBRITY PARADES

The honeymoon has ended quickly for some of those involved in Thailand's switch to digital TV, a change touted as a revolution but falling far short of expectations. Two years after celebrating their victories in the bidding for licences, these operators want to return them. And the National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC) is about to revoke another outfit's two licences for failing to pay the required fees.

Amid robust debate, the broadcasting regulator is facing a dilemma: Should the licensees be allowed to renege on the responsibilities they assumed? It's a question that as yet has no clear answer, since no one anticipated such a scenario, especially after witnessing furious competition for the digital licences. Everyone in the industry seemed convinced – and the media and public were led to believe – that digital TV would be a lucrative investment.

How could this have gone so wrong?

In theory, the transition from analog to digital broadcasting meant greater opportunities for all, with more players being given equal footing. In reality, however, the established terrestrial-TV operators maintained their edge over the newcomers due to bigger audiences and sheer experience.

Sweeping changes in television fare were expected, surely greater diversity in content at least. That didn't happen

either. The status quo remains unchanged and digital TV has had scant impact on viewing habits. Soap operas are still the most popular offerings, along with game shows featuring celebrities. The newcomers knew this is what Thais watch most and most of them merely copied the format, with dire financial results in some cases.

Inevitably, it is content – not technology – that will determine the success or failure of the TV business. Certainly there is no single formula for success, but content producers and distributors have become trapped by convention. Only a few have dared to be different and experiment with fresh concepts. The high stakes involved in digital programming have rendered the majority shy about taking risks, though, at least as long as viewer numbers and ratings remain the primary determining factors. This is understandable, but so is the outcome: When every channel has similar content, some of them have to end up the losers.

In terms of advertising, again, digital TV has brought little change. Corporations naturally want their ads on the programmes with the highest ratings, so the shows with the most viewers get the most sponsorship spending. Innovation goes financially unrewarded and withers on the vine. The lack of courage among advertisers to back new or niche concepts matches that of the

cash-strapped station operators.

Producers perhaps believe that Thai viewing habits will not change, but we see rather a chicken-and-egg situation just waiting for someone to make the first move. They say they'll air quality shows that are as informative as they are entertaining if sponsors will put up the money. The sponsors say they'll provide the financing for just such a show if it can pull in the ratings. No one wants to be a pioneer in this wearying stand-off.

The transition to digital TV has thus far been all about technology. The content being aired has changed little. And now we have operators complaining about NBTC "inefficiency" in distributing set-top boxes to enough homes. If all this is to be turned around, it's going to take a long time.

Moreover, even in the midst of heated competition, the producers have to be thinking about ways to lure younger viewers away from their computer screens and smartphones. The would-be television audience of the future is for now finding greater variety in online content, and it's often of higher quality. The digital-TV licensees, producers and advertisers can count this among the many factors dictating their success or failure. One coping strategy that's not being tried is adopting a sense of adventure. Try new ideas, venture beyond the mundane, and we would expect the NBCT to facilitate them.

NBTC faces tough decision on licence payments

WATCHIRANONT THONGTEP
THE NATION

THE BROADCASTING regulator will today consider what appears to be the most crucial issue raised by a group of digital broadcasters: the idea that they should be able to relinquish their digital-TV licences without having to pay the remaining instalments of the upfront licensing fee.

However, according to the industry's demand would seem to go against one of the key roles incumbent on all members of the National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC) – that is, protection of the national interest. Since its establishment, the NBTC has generated billions of baht in revenue for the Kingdom through a series of licence auctions to obtain radio frequency both for telecommunications and broadcasting service.

In late 2013, the country's first auction of 24 commercial digital-TV licences brought in record revenue of Bt54.422 billion.

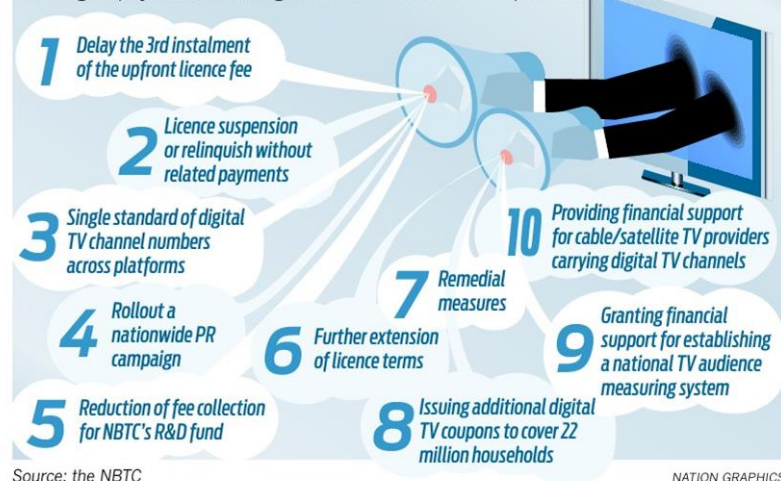
To date, only 37 per cent – Bt20.347 billion – has been paid by those broadcasters, for the first and second instalments of the upfront licence fee, with the remaining four annual payments still to be made.

At last week's meeting of the NBTC panel assigned to solve problems in terrestrial digital-TV business, a group of operators floated the possibility of returning digital-TV licences without having to pay the remaining instalments of the auction fee, in order to help ailing operators exit from digital-TV business.

The freedom to do so is also expected to help ease competitive pressure among existing players in

TEN REQUESTS FROM DIGITAL TV OPERATORS

A group of digital TV operators recently floated 10 key ideas at a meeting of the National Broadcasting and Telecommunications Commission's panel assigned to solve problems in terrestrial digital TV business. Today, the NBTC will consider a suggestion to relinquish digital TV licences without the licencees having to pay the remaining five instalments of the upfront licence fee.



Source: the NBTC

NATION GRAPHICS

the Bt80-billion TV broadcasting industry, which is facing a slowdown due to prevailing economic conditions.

"I believe that if the number of players in digital-TV business could be reduced, this would help those struggling TV operators to survive in business," said NBTC secretary-general Takorn Tantasith. He also claimed that at least five ailing TV operators had asked him about the possibility of returning their digital licences.

Responding to the idea raised at last week's meeting of the panel, a representative of the Council of State opposed the notion, arguing that full payment of the fee was a major responsibility of each operator as a

NATION ANALYSIS

key element of protecting the national benefit. But a key question is: would it really

help those remaining if some troubled players could exit the market without having to meet any conditions? "I believe it would not help that much in this regard, because strong players that offer quality content with clear brand positioning would still remain attractive both for advertisers and audiences even if the number of players were reduced," said Navamin Prasopnet, president of Mono Broadcast, the operator of Mono 29, which is ranked in the top five TV stations.

He suggested that it might be a good option for those who just wanted to give up and leave the business

without having to make any further payments.

"However, can either the broadcasting regulator or the government dare to agree to this option, which could have a direct impact on the collection of national income?" he asked.

Channel 8 – another leading player in terrestrial-based digital television – also expressed concern over the possibility of an exit from the current licence-based system, which it believes could lead to more problems in the sector.

"A change in policy and regulations related to broadcasting could have either positive or negative impacts for all involved. So the policymakers and regulators should be cautious about making any changes in key regulations, to make sure that law enforcement remains consistent," RS chief executive officer Surachai Chetchotisak said recently.

Glancing at the overall consistency of broadcasting policy to drive the country in the digital-terrestrial-TV era, the NBTC's key promises have not in fact yet been delivered since the commencement of digital broadcasting.

As a result, seven leading digital-TV operators – GMM 25, One, PPTV, Bright TV, Thairath TV, Now 26 and Nation TV – recently decided to file lawsuits against the broadcasting regulator calling for remedies after it allegedly had failed to fulfil its promises.

More TV operators are expected to follow suit if the NBTC continues to put the current 10 requests for action on hold after hearing the struggling broadcasters' voices at the meeting of the special panel last week.

จัดสารพัดกลยุทธ์ 'ชิงลูกค้า'

หลังประมวล 4 จี ครั้งประวัติศาสตร์เสร็จสิ้นลง สงครามแย่งชิงลูกค้าระหว่างค่ายมือถือก็เกิดขึ้นต่อเนื่อง และรุนแรงขึ้นตามลำดับ โดยเฉพาะการใช้ช่องทางบนโซเชียลมีเดียทำหั่นคู่แข่งกันอย่างเปิดหน้าลุย และตามมาด้วยการฟ้องร้อง

เริ่มตั้งแต่เมื่อวันที่ 5 ก.พ. 2559 นางศุภสรณ์ ไกรชัยยะ ผู้แทนจากทรูกล่าวว่า ทรูมีหลักฐานร้องเรียนจากผู้บริโภคที่โทรเข้าคอลล์เซ็นเตอร์ ไม่ได้เป็นคดีปริตติโอประมาณ 10 คดี คดีปดิ่งกล่าวแสดงชัดว่าเป็นลูกค้าเครือข่ายเอไอเอส

ทรู อ้างว่า กรณีนี้เอไอเอสปิดกั้นลูกค้าเติมเงินในระบบ 2 จี ที่พยายามติดต่อขอข้อมูลมายังทรูฟ แอช ในหลายจังหวัดทั่วประเทศ โดยทรูเข้าใจว่าผู้ได้รับประโยชน์หรือมีส่วนรู้เห็นจากการกระทำความผิดครั้งนี้จะเป็นเอไอเอสและบริษัทในเครือ

วันเดียวกัน นางวิไล เคียงประดู่ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส ส่วนงานประชาสัมพันธ์ เอไอเอส ยืนยันว่า เอไอเอสไม่ได้ปิดกั้นการสื่อสารของลูกค้า และลูกค้าเอไอเอสโทรออกไปยังทุกเบอร์ได้ตามปกติ

โดยเอไอเอสสื่อสารถึงลูกค้าที่ยังใช้ 2 จี เนื่องจากห่วงลูกค้าที่อาจไม่ได้รับความสะดวกในอนาคต จึงแจ้งสิทธิพิเศษเปลี่ยนมือถือจาก 2 จี เป็น 3 จี และ 4 จี ได้ฟรี ทุกช่องทางรวมถึงข้อความประชาสัมพันธ์เสียง เมื่อลูกค้ากลุ่มที่ใช้งานมือถือ 2 จี โทรออกจะได้ยินเสียงข้อความประชาสัมพันธ์จากนั้นระบบจะเชื่อมกับเบอร์ปลายทางที่ต้องการโทรไปหาตามปกติ

อย่างไรก็ตาม ลูกค้าตกยกเลิกการได้ยินข้อความเสียงดังกล่าวได้เอง ที่หมายเลข *247*1# โทรออก ฟรี ซึ่งระบบได้แจ้งให้ลูกค้าทราบไว้ในข้อความแล้ว

จากนั้น ในโลกโซเชียล มีเดีย ได้เผยแพร่ภาพใบปิดหน้าร้านสะดวกซื้อ เป็นใบ

ปิดที่มีข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับการ "แจ้งเตือนการย้ายค่าย" ในระบบ 2 จี เพื่อป้องกันปัญหาซิมดับ ในใบปิดนั้น ระบุชื่อทรู ที่ชักชวนให้ลูกค้าย้ายค่ายมาอยู่กับทรู

ขณะที่ มีข้อมูลชี้ให้เห็นถึง "ผลเสีย" ของลูกค้าหากยังอยู่ในค่ายที่เป็นคู่แข่งของตัวเอง ทั้งนี้ที่มีผู้โพสต์ผ่านโลกโซเชียล ก็เกิดการวิพากษ์วิจารณ์ตามมาอย่างอื้ออึง ที่ส่วนใหญ่เป็นพีดเบ็คในแง่ลบกับทรูทั้งสิ้น

อย่างไรก็ตาม ทรูได้ชี้แจงในเวลาต่อมา ยืนยันว่า ไม่ใช่การกระทำของทรู และได้แจ้งไปยังร้านสะดวกซื้อให้ปลดใบปิดที่เป็นปัญหานั้นออกทันที

ต่อมา วานนี้ (9 ก.พ.) ลูกค้าดีแทคได้รับข้อความ ระบุว่า ดีแทคแพคดี กทค.สั่งดีแทคจ่ายเงินส่วนเกินที่เก็บเกินผู้บริโภค 99 สตางค์พร้อมดอกเบี้ย ใครใช้ดีแทคให้กด *234*9# วันสุดท้ายแล้วที่จะได้รับเงินคืนหรือส่วนลด

ดีแทคได้กลับทันที ระบุว่า ข้อความที่ถูกส่งต่อกันมาไม่เป็นความจริงแต่อย่างใด

ล่าสุดวันเดียวกัน ดีแทคและแอดวานซ์ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค (เอดับบลิวเอ็น) ร่วมทำหนังสือยื่นต่อสำนักงานกสทช.ให้ตรวจสอบวิธีการให้บริการคงสิทธิเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่ กรณีทรูฟโอนย้ายลูกค้าของผู้ให้บริการรายอื่นผ่านร้านสะดวกซื้อ อาจไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กสทช.กำหนดไว้

ขอให้ กสทช. ตรวจสอบว่าวิธีการโอนย้ายเลขหมายของผู้ให้บริการรายดังกล่าวในร้านสะดวกซื้อตาม ได้ลงนามถูกต้องในแบบคำขอโอนย้ายและการลงนามในสำเนาเอกสารต่างๆ หรือไม่ ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาตามมาและไม่อยู่ภายใต้หลักเกณฑ์เดียวกันกับผู้ประกอบกิจการรายอื่นที่ดำเนินการภายใต้กฎเกณฑ์ของ กสทช. ส่งผลให้เกิดการแข่งขันไม่เป็นธรรม

กฎหมายเศรษฐกิจ

● กลุขจรงกจอนบค

บรชค อลเลน แอนด โอเวอร์ (ปรเทศไทย) จักค

Koonlacha.Charungkit-Anant@bangkok.allenoverly.com

กิจการโทรศัพท์เคลื่อนที่บนโครงข่ายเสมือน(MVNO)(1)

ยังคงมีความต่อเนื่องเกี่ยวกับข่าวการประมูลคลื่นความถี่ที่เพิ่งผ่านไปเมื่อช่วงปลายปีที่แล้ว ทั้งคลื่นความถี่ย่าน 1800 MHz และย่าน 900 MHz หลายคนยังคงติดตามความคืบหน้าภายหลังการประมูลเสร็จสิ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง แนวทางแผนธุรกิจของผู้ประกอบการรายมือถือแต่ละราย เพราะจากนี้ไป อาจจะต้องรอกันอีกพักกว่าจะมีการนำคลื่นความถี่ออกมาให้ประมูลกันอีกครั้ง

ในช่วงหลาย 10 ปีที่ผ่านมา หากเราพูดถึงผู้ประกอบการโทรศัพท์ในประเทศไทย คนส่วนใหญ่จะทราบว่าเป็นโทรศัพท์พื้นฐานที่ใช้ตามบ้าน (หรือที่เรียกว่า fixed line) ก็ต้องเป็น ทีโอที (หรือเดิม คือ องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย) ถ้าเป็นโทรศัพท์ระหว่างประเทศก็ต้องเป็น กสท. (หรือเดิมคือ การสื่อสารแห่งประเทศไทย) แต่ถ้าเป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีผู้ประกอบการรายใหญ่ อยู่เพียง 3 ราย ได้แก่ เอไอเอส ดีแทค หรือทรู ซึ่งท่านผู้อ่านหลายท่านอาจยังไม่ทราบว่า จริงๆ แล้ว กฎหมายโทรคมนาคมของบ้านเราในปัจจุบันนี้ ได้มีการปรับปรุงหลักเกณฑ์ และเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหม่ หรือรายเล็กเข้ามาเป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้แล้ว

ในรูปแบบของการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน หรือที่เราเรียกกันแบบสั้นๆ ว่า “เอ็มวีเอ็นโอ” (Mobile Virtual Network Operator – MVNO) ซึ่งเป็นการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่เสมือนว่าตนเองมีโครงข่ายและคลื่นความถี่เป็นของตนเอง แต่จริงๆ แล้วคือไม่มี แต่สามารถให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ค่ะ

การให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน หรือ “MVNO” นี้ ไม่ได้เป็นเรื่องใหม่ สำหรับการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในต่างประเทศ รูปแบบการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โครงข่ายเสมือนนี้ เกิดขึ้นครั้งแรกในประเทศเดนมาร์ก ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท เทเลทู (Tele2) จากนั้น มีการขยายไปยังประเทศต่างๆ ทั่วยุโรป โดยในปี 2542 บริษัท เวอร์จิน โมบายล์ ยูเค (Virgin Mobile UK) ได้ให้บริการ “MVNO” เชิงพาณิชย์บนโครงข่ายของ ที-โมบายล์ ในสหราชอาณาจักร และประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก จากนั้น เวอร์จิน โมบายล์ ก็ขยายธุรกิจให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบ “MVNO” ไปอีกหลายประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และอินเดีย หรือตัวอย่างของยักษ์ใหญ่ค้าปลีก เช่น เทสโก้ ในประเทศอังกฤษ (ภายใต้ชื่อ Tesco Mobile) หรือ 7-Eleven ในสหรัฐอเมริกา (ภายใต้ชื่อ 7-Eleven Speak out Wireless) ก็รุกเข้าทำธุรกิจการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบ “MVNO” เช่นกัน

สำหรับประเทศไทย รูปแบบการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน หรือ “MVNO” นี้ เข้ามามีบทบาทครั้งแรกในปี 2549 โดยคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (หรือ กทค. ในสมัยนั้น) ได้ออกใบอนุญาตโทรคมนาคมแบบที่หนึ่ง (การให้บริการโทรคมนาคมที่ไม่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง) ประเภทขายต่อ บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เสมือนแบบ Non-Facility Based MVNO ให้แก่ผู้ประกอบการรายหนึ่ง โดยในขณะนั้น ยังไม่มีการออกกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบ MVNO เป็นการเฉพาะ แต่อาศัยกฎเกณฑ์การขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่หนึ่ง ในการออกใบอนุญาตประกอบกิจการ MVNO

หลังจากนั้น เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2549 คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ ได้ออกประกาศเรื่อง การประกอบกิจการโทรคมนาคมประเภทการขายส่งบริการและบริการขายต่อบริการ (“ประกาศการขายส่งบริการและบริการขายต่อบริการ”) โดยมีผลใช้บังคับ เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2549 เพื่อควบคุมธุรกิจการขายส่งและขายต่อบริการสำหรับกิจการโทรคมนาคม (ซึ่งรวมถึงการขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โครงข่ายเสมือน หรือ MVNO ด้วย) อย่างไรก็ตาม ประกาศการขายส่งบริการและบริการขายต่อบริการ เป็นการออกกฎหมายที่ครอบคลุมถึงการขายส่งและขายต่อบริการสำหรับตลาดโทรคมนาคมทุกประเภท เช่น การให้เช่าอุปกรณ์ หรือสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงข่ายโทรคมนาคม หรือขายบริการโทรคมนาคมให้แก่ผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมรายอื่นเพื่อนำไปขายต่อ แต่ก็ยังไม่ใช้กฎหมายที่ออกมาควบคุมการขายส่งและการขายต่อบริการสำหรับการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นการเฉพาะ

จนกระทั่งในปี 2556 กสทช. ได้ออกประกาศคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ เรื่องบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน ซึ่งมีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2556 (“ประกาศบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน”) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการกำกับดูแลและกำหนดมาตรการคุ้มครองผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบของ MVNO และกำหนดให้ผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบของ MVNO ไม่จำเป็นต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของประกาศการขายส่งบริการและบริการขายต่อบริการอีก

ทั้งนี้ ในปัจจุบันมีผู้ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่หนึ่ง ประเภทขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนแล้ว ประมาณ 25 ราย ท่านผู้อ่านอาจเริ่มตั้งคำถามว่า แล้วผู้ที่ได้รับอนุญาตเหล่านี้เป็นใคร ประกอบกิจการภายใต้ชื่อทางการค้ากันบ้าง เราจะได้ศึกษาไปพร้อม ๆ กันในบทความฉบับต่อไปค่ะ

วันนี้ ผู้อ่านได้ทราบถึงที่มาของประกาศบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือนโดยคร่าวแล้ว บทความฉบับหน้า เราทำความรู้จักกับธุรกิจการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน หรือ “MVNO” ในรายละเอียดกันค่ะว่า ธุรกิจ “MVNO” คืออะไร มีตัวละครที่สำคัญเป็นใครกันบ้าง ปัจจุบันใครคือผู้ประกอบการธุรกิจ “MVNO” ของประเทศไทย และผู้บริโภคอย่างเรา จะได้รับประโยชน์อย่างไร

แล้วพบกันใหม่ในฉบับหน้าค่ะ



ดิวตี้ฟรี...เดอร์ตี้?

■■ น่าจะถือเป็นมหรหรรณความสุขแก่คนในชาติที่ทุกฝ่ายเพียรหาอย่างแท้จริง! หลังจากรัฐบาลและคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ(กสทช.) เปิดประมูลคลื่นความถี่ 1800 และ 900 เมกกะเฮิร์ตซ์(MHz) ไปเมื่อปลายปีที่ผ่านมานี้ไม่เพียงจะสามารถดึงเม็ดเงินเข้ารัฐทะลักไปกว่า 230,000 ล้านบาท ผลพวงจากการแจกใบอนุญาตหรือ “ไลเซนส์” 4จี ดังกล่าว ยังทำให้ประชาชนผู้ใช้มือถือแทบจะล้าลากับบรรดาโปรโมชั่นที่แต่ละค่ายยังคงขึ้นมาท้าทายกันละลานตาจริงๆ...เห็นผลพวงของมือถือ 4จี ยามนี้ที่ท่าอากาศยานภูเก็ตประเทศไทยกระพือแล้ว... ก็ทำให้อดนึกไปถึงสัมปทานร้านปลอดภาษี “Duty Free” ทั้งในสนามบิน และนอกสนามบิน (Downtown duty free) ที่บริษัทเอกชนรายหนึ่งทำเงินเข้ากระเป๋าแบบใช้ไปอีก 10 ชาติก็ไม่หมด...แม้ผู้บริหารบริษัทเอกชนรายที่ว่าจะออกมายืนยันยืนยันว่าได้สัมปทานมาอย่างถูกต้องชอบธรรม ประมูลแข่งขันกับเจ้าใหญ่ๆ ในเมืองไทยมาแล้วทั้งนั้น...แถมทวงคุณว่าบริษัทได้จ่ายค่าดั่งสัมปทานภาษีนำเข้าและภาษีเงินได้อะไรต่อมิอะไรให้รัฐกว่า 78,000 ล้านบาท มีส่วนในการนำเข้าตราเข้าประเทศกว่า 3 แสนล้าน...แต่...ที่ “เจ้าสัว” พุดมา...หมดสิ้นกระบวนความแล้วหรือเปล่า?...ครับกระผม...สัมปทานร้านปลอดภาษีในสนามบินที่เจ้าสัวระบุว่าแข่งขันอย่างเป็นธรรมกว่าจะได้มานั้น...ก็แค่เฉพาะสัมปทานที่สนามบินดอนเมืองที่เพิ่งเปิดประมูลกันไปไม่กี่ปีมานี้เอง...หลังรัฐบาลและกระทรวงคมนาคมสั่งให้ปิดฝุ่นสนามบินกลับมาให้บริการเชิงพาณิชย์เต็มรูปแบบไม่กี่ปีมานี้... แต่ในส่วนของบริษัทปลอดภาษีทั้งที่สนามบินสุวรรณภูมิ และอีก 3 สนามบินของทอท. นั้น...เจ้าสัว...ไปประมูลสัมปทานแข่งกับใครเมื่อไหร่กันหรือ?ของรับ... และโดยเฉพาะ “ร้านปลอดภาษีในเมือง” หรือ Downtown duty free ทั้งที่ ซอยรางน้ำ พัทยา และที่ศรีวิชัย...นั้น...เจ้าสัว...ประมูลสัมปทานมาจากหน่วยงานไหน และเมื่อไหร่กันหรือ?...ผมว่าสังคมคงอยากรู้นะครับ...!! จำได้ว่า.. ในสมัยพล.อ.อ.สุเมธ โพธิ์มนิ ที่เคยดำรงตำแหน่งเข้าตรวจสอบสัญญาร้านปลอดภาษีเหล่านั้นมาหมดแล้ว...ซึ่งก็มีการชี้แจงว่าเป็นเอกสารยืนยันกับบอร์ดและฝ่ายบริหารทอท....ว่า.. รายได้ประกอบการจำหน่ายสินค้าปลอดภาษีนอกสนามบินเหล่านี้ ไม่สามารถจะนำมารวมคำนวณเป็นรายรับเพื่อจ่ายค่าสัมปทานให้แก่ ทอท.ได้ เพราะการจัดตั้งร้านปลอดอากรในเมืองดังกล่าวไม่ได้อยู่ใต้สัมปทานของทอท....จริงนี้อธิบายหน่อยครับว่าอะไรคือผลตอบแทนที่ประเทศชาติได้รับ... ผมสังคมนึกอยากเหมือนกันนะ...!!ถ้าไม่อธิบาย...ก็ห้ามไม่ได้ที่จะให้สังคมคิดว่า...การจัดตั้งและขายสินค้าปลอดอากร “นอกสนามบิน” เหล่านี้ ไม่ต้องจ่ายค่าสัมปทานใดๆ ให้แก่รัฐ หรือทอท.แม้สตางค์แดงเดียว... นอกจากจ่ายค่าเช่าพื้นที่ที่ติดตั้ง “จุดส่งมอบสินค้า” หรือ Pick up counter... และยังมีบริษัทจำหน่ายสินค้าปลอดอากรนอกสนามบินได้มากเท่าไร ทอท.และประเทศชาติก็ยังได้ค่าจ้างจากสัมปทานดิวตี้ฟรีในสนามบินของบริษัทน้อยลงไปเท่านั้น...เป็นอย่างนั้นหรือเปล่าครับ?...ช่วยตอบหน่อยครับ...ถ้าท่านพล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา และท่านรองฯสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ ที่เคารพ!...อยากทราบว่าประเทศชาติสูญเสียรายได้ที่ควรจะได้ไปเท่าไร...ก็ลองเรียกเอกสารจาก ท่านประธานประสงค์ พุฒธน และ “ดร.อ้อป-นิตินัย สิริสมรรถการ”...มาดูก็ได้ครับ...น่าจะเห็นจะเจอข้อเท็จจริงอีกเยอะเลย...!!ทั่วทุกหย่อมหญ้า...เขาได้อินได้ฟังมาว่า...เรื่องของสัมปทาน “ดิวตี้ ฟรี” ทั้งภายในและนอกสนามบิน...ยังมีมัลลิกกับซับซ้อน...ที่ต้องว่ากันต่อไปเป็นมหากาพย์...คอยตามอ่านกันครับพี่น้อง...■■

อนันตเดช พงษ์พันธุ์



เขียนอย่างที่คุณคิด

■ กิตติชัย เดชะงามเลิศ
นักลงทุนหุ้นและอสังหาริมทรัพย์ผลตอบแทนหุ้น
(ตอนที่ 3)

บทความตอนที่ 1 ผมได้กล่าวถึงผลตอบแทนของตลาดหุ้นไทย และกลุ่มพลังงาน ในปี 2558 ส่วนในตอนที่ 2 เป็นเรื่องของผลตอบแทนของกลุ่มธนาคารที่ย่ำแย่ ซึ่งให้ผลตอบแทนตลาดติดลบ รวมทั้งการทำ ASSET ALLOCATION ที่ช่วยลดความเสี่ยงในการลงทุน

บทความตอนที่ 3 นี้จะมากลุ่มถัดไปที่มีส่วนทำให้ผลตอบแทนตลาดหุ้นติดลบไปมาก คือ กลุ่มสื่อสาร (ICT) โดยเมื่อสิ้นปี 2557 กลุ่มสื่อสารได้ปิดไปที่ 231.31 จุด แล้วจากนั้นก็ขึ้นขาขึ้น โดยลงไปทำจุดต่ำสุดที่ 124.24 จุด เมื่อวันที่ 6 ม.ค.ที่ผ่านมา ปรับตัวลงไปทั้งสิ้น 107.07 จุด คิดเป็น 46.29% นับว่าเป็นกลุ่มที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (มาร์เก็ตแคป) สูงที่ลงมามากที่สุด เมื่อเทียบกับกลุ่มธนาคารที่ลงไป 32.73% ทั้งที่หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) เพิ่มขึ้นมาก และกลุ่มพลังงานที่ลงไป 29.05% ในขณะที่ราคาน้ำมันและแก๊สก็ลงไปมาก ที่เป็นเช่นนั้นก็มาจากการประมูลคลื่น 1800 และ 900 MHz เมื่อเร็วๆ นี้ โดยมีรายละเอียดการประมูลดังนี้ คือ

1.คลื่น 1800 MHz 2 ใบอนุญาต โดยใบอนุญาตแต่ละใบมีอายุ 18 ปี และขนาดของคลื่น 15 MHz โดยใบอนุญาตชุดที่ 1 ผู้ชนะการประมูลคือ บริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น เสนอราคาสุดท้ายที่ 39,792 ล้านบาท มีบริษัท แอส โมบาย บรอดแบนด์ เสนอราคาสุดท้ายที่ 38,996 ล้านบาท ในขณะที่ชุดที่ 2 ผู้ชนะการประมูลได้คือ บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค เสนอราคาสูงสุดที่ 40,986 ล้านบาท คิดเป็นค่าใบอนุญาต/ปี ที่ 2,210.66 ล้านบาท และ 2,166.44 ล้านบาท ตามลำดับ



2.คลื่น 900 MHz 2 ใบอนุญาต โดยใบอนุญาตแต่ละใบมีอายุ 15 ปี และขนาดของคลื่นเพียง 10 MHz โดยใบอนุญาตชุดที่ 1 สามารถใช้งานได้จริงเพียง 7.50 MHz เพราะมีปัญหาการรบกวนจากคลื่นความถี่อื่นใกล้เคียง ผลประมูลจบลงโดยบริษัท แจส ไม้บาย บรอดแบนด์ ชนะการประมูลไปที 75,654 ล้านบาท คิดเป็นค่าใบอนุญาตต่อปีที่ 5,046.60 ล้านบาท โดยบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค เสนอราคาสูงสุดที่ 75,976 ล้านบาท แต่ขอยกเลิกไป ส่วนใบอนุญาตที่ 2 มีบริษัท ทรู มูฟ เอช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น ได้ไปที 76,298 ล้านบาท โดยบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC) เข้าสู้ประมูลคลื่น 900 MHz ไล่ไปถึงราคา 70,180 ล้านบาท

ราคาของหุ้นกลุ่มไอซีทีที่ไหลลงรุนแรงตั้งแต่การประมูลคลื่น 1800 MHz หลังจากเห็นกลุ่ม JAS เข้าประมูลไล่ราคาอย่างบ้าเลือด ถึงแม้จะพ่ายแพ้ให้กับกลุ่มบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น (TRUE) กับบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (ADVANC) ก็ตาม แต่ทำให้นักลงทุนเกรงว่า เมื่อมีการประมูลคลื่น 900 MHz แล้วกลุ่มบริษัท จัสมิน อินเตอร์เนชั่นแนล (JAS) ชนะ อุตสาหกรรมนี้จะเปลี่ยนไปจากเดิมอย่างสิ้นเชิง จากเดิมที่มีผู้เล่น 3 ราย จะกลายเป็น 4 ราย และแน่นอนผู้เล่นรายใหม่ที่ยังไม่มีลูกค้าอยู่เลยคงต้องอัดโปรโมชันลดแลกแจกแถมอย่างรุนแรง เพื่อที่จะดึงดูดลูกค้าของค่ายอื่นให้มาใช้บริการของตน นั่นหมายถึงกำไรในอนาคตของทุกบริษัทในอุตสาหกรรมนี้จะลดลง เพราะทุกรายต้องลงมาแข่งขันกัน

เมื่อเร็วๆ นี้ เริ่มเห็นโปรโมชัน 4จี ของ 3 ค่ายเก่าที่ออกมาใหม่เพื่อเตรียมตัวรับน้องใหม่กันแล้ว ซึ่งก็มีราคาถูกลงเมื่อเทียบกับปริมาณการใช้ ต่อมาก็เริ่มมีความไม่แน่นอนว่ากลุ่ม JAS จะสามารถหาสถาบันการเงินที่จะมาทำแบงก์การันตีให้ได้หรือไม่ โดยที่ธนาคารกรุงเทพ (BBL) ซึ่งคาดว่าจะเป็ธนาคารที่จะสนับสนุนทางการเงินหลัก มีท่าทีจะไม่สนับสนุน ถ้ากลุ่ม JAS ไม่เพิ่มทุน ธนาคารกสิกรไทย (KBANK) เองก็ติดต่อที่จะร่วมทำแบงก์การันตีให้กลุ่ม JAS

ผู้บริหาร JAS เคยยืนยันว่าจะไม่เพิ่มทุน ในขณะที่สถาบันการเงิน 5 แห่ง กลับร่วมกันสนับสนุนให้กลุ่ม TRUE โดย TRUE ได้ประกาศเพิ่มทุนแล้ว ราคาหุ้นไอซีทีก็เริ่มทยอยปรับตัวขึ้น โดยมี ADVANC วิ่งนำเป็นจำเือง โดยปรับตัวขึ้นมาจากจุดต่ำสุดที่ 128 บาท เมื่อวันที่ 6 ม.ค. 2559 มาทำจุดสูงสุดที่ 174.50 เมื่อวันที่ 1 ก.พ. 2559 ขึ้นมา 46.50 บาท คิดเป็น 36.33%

ล่าสุด คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ให้สัมภาษณ์ว่าจะขอคลื่น 2600 MHz ที่

อสมท (MCOT) ถืออยู่ 144 MHz โดยขอคืนมาบางส่วนเพื่อนำออกประมูล โดยคาดว่าจะมีการประมูลในต้นปี 2560 ซึ่งแต่เดิมคาดว่าจะมีการประมูลคลื่น 800 MHz ในปี 2561

ผมไม่เข้าใจว่าทำไม กสทช.ไม่เก็บเรื่องนี้ไว้อีกก่อน จนกว่าจะได้รับเงินประมูลรอบแรก และแบงก์การันตีจากผู้ประมูลทุกรายเสียก่อน ในเมื่อจะมีการประมูลคลื่น 2600 MHz ในต้นปีหน้า 2 รายที่พ่ายแพ้การประมูลที่ผ่านมาทั้ง ADVANC และ DTAC มีโอกาสแก้มือ และรอบนี้อาจจะไม่มีการไล่ราคาขึ้นสูง เพราะ TRUE ก็มีคลื่นในมือมากแล้ว ส่วน JAS ก็มีหนี้สิน และภาระมากมายจากการประมูลครั้งล่าสุด

ถ้าเป็นแบบนี้ JAS จะทั้งเงินประมูลหรือสู้ต่อ BBL จะสนับสนุน JAS ใหม่ ในเมื่อได้รับบทเรียนสดๆ ร้อนๆ จากที่วิบัติจึ้แล้ว ถ้า JAS ทั้งประมูล จะเพียงแคโดนยึดเงินมัดจำเท่านั้น หรือว่าจะต้องมียกโทษอื่น ๆ อีกหรือไม่ อย่างไร ผมว่าถ้า JAS โยนผ้าจริง ๆ ส่วนหนึ่งก็เป็ความผิดของ JAS ที่ประมูลราคาบ้าเลือดขนาดนั้น และอีกส่วนหนึ่งก็ต้องโทษ กสทช.ที่ออกข่าวว่าจะมีการประมูลคลื่น 2600 MHz ในช่วงเวลาเข้าด้ายเข้าเข็ม 

Probe into True Move requested

Advanced Info Service Plc (AIS) and Total Access Communication Plc (DTAC) yesterday submitted a joint letter to the National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC) calling on the regulator to investigate whether True Move has breached the mobile number portability rule.

True Move allows mobile users to migrate from 2G to 3G and 4G networks at 7-Eleven, the convenience-store chain of True's parent firm Charoen Pokphand Plc.

AIS and DTAC said they saw an unusual increase in the number of 2G migration porting via 7-Elevens. There are 9,000 7-Eleven convenience stores nationwide.

"This may constitute an unfair business practice that causes damage to its bigger rivals," they said in the statement.

The statement said migration required customers to fill out relevant paperwork rather than just switch over at a convenience store without signing any documents.

"The NBTC should urgently investigate

this case," the statement said.

The move by AIS and DTAC comes after True filed a complaint with the Office of the Consumer Protection Board against AIS last week, alleging the latter's practice of blocking AIS's 2G subscribers from accessing True's call centre in many provinces constituted an unfair business practice.

AIS has 11 million 2G customers on the 900-megahertz spectrum, while DTAC has 3 million 2G users on the 1800MHz spectrum.

MCOT awaits say on 2.6 GHZ

BROADCASTER WANTS TO USE PART OF SPECTRUM FOR NEW SERVICE AFTER EXPIRY OF RIGHTS

USANEE MONGKOLPORN
THE NATION

MCOT will have to hand its 2.6GHz spectrum bandwidth back to the National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC), according to the NBTC's spectrum subcommittee, which found that MCOT's rights over the bandwidth had already expired.

The state-owned broadcaster, which is a listed company, is however currently awaiting a decision from the regulator's broadcasting committee on whether it can use part of the spectrum for a new service offering.

MCOT earlier claimed it had the right to retain all 144MHz of its 2.6GHz bandwidth, and said it planned to use part of it to offer a 4G pay-TV service, returning the remainder to the regulator for auction.

However, at its meeting on December 15, the spectrum subcommittee found that rights to all four parts of the bandwidth held by MCOT had already expired.

It said the rights to the first and second parts, for which MCOT had awarded a concession contract to TrueVisions for providing pay-TV service with a multichannel multi-point distribution system (MMDS), had ended on September 30 last year.

The rights to the third part, for which MCOT had awarded a contract to Siam Broadcasting and Communication for offering pay-TV service, had expired as far back as 1998, in the panel's view.

The subcommittee's opinion is that the right to operate all three parts of the spectrum that involved concession contracts ended at the same time as the expiry dates of those contracts.

The role of the panel is to examine when all the spectra used under state concessions expire.

Moreover, the rights to the last

part of the spectrum, which MCOT had used to operate MMDS service in the provinces, also ended some time ago – in 1999.

Last year, the NBTC broadcasting committee rejected MCOT's plan to operate its entire 2.6GHz bandwidth by joining with partner Playwork Co to offer pay-TV service.

The committee indicated that MCOT had no right to operate the service, and said that it had to return the spectrum to the NBTC.

However, MCOT later appealed the decision to the NBTC board, which concluded that the contract between MCOT and Playwork was still valid and said MCOT should reapply to the regulator for permission to launch the service.

The NBTC also forwarded the matter of MCOT's request to launch the pay-TV service with Playwork to its spectrum subcommittee, which in December found that MCOT's rights over the spectrum had already expired.

The panel then submitted its findings to the regulator's broadcasting committee for a decision to be made on whether to allow MCOT to launch such a service.

However, the broadcasting committee failed to reach a final decision on the matter at its meeting on Monday this week.

Two broadcasting commissioners at the meeting were reportedly of the opinion that MCOT had no right to operate any of its 2.6GHz spectrum bandwidth, while the other three asked for more information so that the matter could be reconsidered.

The committee is expected to reconsider the issue next Monday.

MCOT's plan is to use part of the spectrum to offer pay-TV service, using 4G, and to return the remaining bandwidth to the NBTC for auction on condition that MCOT gets compensation for letting go of this part of the spectrum.