



'TRUE & DTAC' ระวังแค่เกมปั่นราคา!

สำหรับตลาดหุ้นไม่มีอะไรแน่นอน ลงได้..ก็ขึ้นได้ ขอเพียงแค่จับจังหวะหรือวิเคราะห์ข้อมูลที่มี เอามาใช้ให้เป็นประโยชน์ได้ก็พอ....

กรณีเชื้อโควิดสายพันธุ์ใหม่ "โอไมครอน" ที่กลับมาระบาดไปทั่วโลก กลายเป็นจังหวะทำให้ตลาดหุ้นไทย ต้องปรับฐานใหม่ไปด้วย โดยกลุ่มหุ้นที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดคือ หุ้นกลุ่ม Reopening รวมถึงหุ้นที่ราคาวิ่งทะลุแรง...เร็ว หลังกระแสโอไมครอนคลี่คลาย เช่น หุ้นธนาคารใหญ่ หุ้นสนามบินและสายการบิน หุ้นโรงแรม ขณะที่กลุ่มหุ้นที่เคยได้อานิสงส์จากการระบาดของเชื้อโควิด กลับมาได้รับความสนใจอีกครั้ง

ดังนั้นคำพูดที่ว่า "กลัวในเวลาที่คุณอื่นกลัว...กลัวในเวลาที่คุณอื่นกล้า" จึงสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการลงทุนได้เสมอ อย่างน้อยที่สุดวิกฤตการณ์โควิดในช่วงที่ผ่านมา พิสูจน์ให้เห็นมาหลายรอบแล้วเจ้าค่ะ

>> มีนักลงทุนถามมาว่าหุ้นครอบครัว STA & STGT ยังน่าสนใจในการลงทุนอยู่อีกหรือไม่...ได้เม้าท์ อยากจะบอกว่า ต้องแยกกันระหว่างความน่าสนใจตามกระแส และผลการดำเนินงาน ออกจากกัน เห็นชัดเจนแล้วว่า การระบาดของเชื้อโควิดกำลังเป็นขาลงอย่างชัดเจน...

ขณะที่ผลดำเนินงานของ STA ดูเหมือนว่า ทิศทางของรายได้และกำไร ยังไปได้ดีเช่นเดิม เนื่องจากมีตลาดและกลุ่มลูกค้าให้เล่นได้มากกว่า ส่วน STGT แม้จะมีคำสั่งซื้อสินค้าขายไปจนถึงกลางปี 2565 แต่ตัวเลขในทางบัญชีทั้งแง่ของ "รายได้-กำไร" ดูเหมือนจะอยู่ในทิศทางขาลง เพราะราคาสินค้าถูกปรับลดลงตามจำนวนของคู่แข่งและความต้องการของตลาด

ดังนั้น หากต้องการลงทุนในหุ้น STA หรือ STGT ขอแนะนำว่า ควรต้องหาจังหวะที่ราคาหุ้นย่อตัวลงให้ได้นะคะ สำหรับหุ้นฟองดูนี้ ค่าพีอี ไม่สามารถชี้วัดอนาคตได้ดอกเจ้าค่ะ

>> กลับมาประเด็นทอล์ค ออฟ เดอะ ทาวน์ การตั้งราคาปรับซื้อหุ้นของ TRUE ที่ราคาหุ้นละ 5.09 บาท และ DTAC ในราคาหุ้นละ 47.76 บาท เสมือนว่า ไม่ใคร่ใคร่แหละเจ้าค่ะ มีความเป็นไปได้ว่า อาจตั้งใจ "ยกระดับราคา"

ตลอดจนอาจนำไปสู่การ "ปั่นราคา" ของหุ้นทั้งสองตัวขึ้นมา เนื่องจากราคาที่กำหนดเอาไว้ล่วงหน้าระดับนี้ เป็นราคาที่สูงกว่า ราคาหุ้นหน้ากระดานในปัจจุบันอยู่มากโข เชียวแหละ...

อย่าลืมนะว่าการแถลงข่าว "ความร่วมมือ" ของ TRUE และ DTAC เป็นเพียงเรื่องของ MOU หรือการลงนามใน "บันทึกความเข้าใจ" เท่านั้นมิใช่สัญญาที่จะผิดจากนี้มิใช่ โดยเด็ดขาดเสียเมื่อไหร่ เพราะจน

ถึงตอนนี้ ก็ยังไม่มีความชัดเจนว่า "การควบรวม" แบบพันธมิตรที่ว่านี้จะเกิดขึ้นได้จริงหรือไม่

และโปรดอย่าลืมนะว่า การรวมกิจการของ TRUE และ DTAC อาจทำให้เกิดปัญหาการ "ครอบงำตลาด" จนทำให้ต้องมีเรื่องของกฎหมายและเรื่องกฎระเบียบของ กสทช. เข้ามาเกี่ยวข้อง เพราะเมื่อจำนวนผู้ประกอบการลงจาก 3 รายเหลือ 2 ราย คือทาง AIS กับ TRUE+DTAC ในขณะที่จำนวนลูกค้าผู้ใช้บริการมีจำนวนเท่าเดิม

ดังนั้น ถ้ามีปัญหาว่ ทั้ง TRUE และ DTAC ไม่สามารถรวมตัวกันได้ งานนี้ต้อง "ตัวใครตัวมัน" โดยทั้ง TRUE และ DTAC คงแยกทางกันเดิน ส่วนนักลงทุนที่เดินตามเกมสร้างราคาหรืออาจทำให้มือดีนำไปสู่การปั่นราคา คงต้องหาทางลงดอยกันเองนะเจ้าค่ะ

>> เมื่อไม่มีใครทำอะไรได้ DELTA ยังคงเดินอยู่ในหุ้นกลุ่ม SET50 และ SET100 ได้อย่างสง่างาม เอ้อ...มันก็อย่างว่า การตัดสินใจทำอะไรสักอย่าง มันกลายเป็นเรื่องของ "หยิกเล็บ...เจ็บเนื้อ" ถ้าลงโทษหรือลงดาบกับ DELTA มันส่งผลกระทบต่อหุ้นตัวอื่น บางครั้งอาจจะได้ยินเสียงซุบซิบ...คำรามบ้างออกมา เอาเป็นว่า ทำกันแค่พอเป็นพิธี...เพราะสุดท้ายไม่มีอะไรเกิดขึ้นทั้งนั้น

แหม !!! มันทำอะไรไม่ได้จริงๆ นี่นา เรื่องมันก็มีแค่นี้เองเจ้าค่ะ

>> เจีเม้าท์อยากให้จับตาดูหุ้น LEO เอาไว้ให้ดี เพราะจากนี้ไปเรื่องของ การซื้อสินค้าออนไลน์ และการขนส่งสินค้าจะกลายเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวัน กรณีของ LEO ดูเหมือนว่า จะมีโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เข้ามาอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ M&A กับคู่ค้ารายใหญ่ที่กำลังจะจบลงแบบมีความสุขกันทั้งสองฝ่าย แต่จะควบรวมกิจการกับใคร เจีเม้าท์ขออุปได้ไว้ก่อนนะเธอ...

พ้นจากเรื่องควบกิจการก็มีเรื่องของโอกาสในการเพิ่มช่องทางการขนส่งสินค้าทางรางผ่านรถไฟความเร็วสูงลาว-จีน ที่มีกลุ่ม China Post Yunnan ที่เป็นพันธมิตรของ LEO อยู่ในปัจจุบันก้าวขึ้นมาเป็นหนึ่งใน Operator และต้องการผลักดันให้ LEO เข้ามามีบทบาทในการขนส่งทางรางแบบเต็มตัว

เอาเป็นว่า ไม่ต้องพูดกันให้มากความนะเจ้าค่ะ เดี่ยวขอให้จับตาดู LEO ก็แล้วกันค่ะ กลั่นออกมาว่าน่าจะมีอะไรดี!





ปม
ผูกขาด-ดูแลผู้บริโภค
ชี้ชะตาควบรวม
"ทรู-ดีแทค"

06

ปม "ผูกขาด-ดูแลผู้บริโภค" ชี้ชะตาควบรวม "ทรู-ดีแทค"



านมาเกือบ 15 วัน แต่ประเด็นการประกาศควบรวมกิจการกันของ TRUE & DTAC เพื่อปรับโครงสร้างธุรกิจภายใต้คอนเซ็ปต์ความร่วมมือแบบ 50-50 ไม่มีฝ่ายใดถือหุ้นไว้

มากกว่ากัน ท่ามกลางกระแสผู้คนที่ไม่เห็นด้วยเนื่องจากอาจจะเกิดความผูกขาดในเรื่องการแข่งขันและปัญหาด้วยเรื่องราคาในการบริการของผู้บริโภค

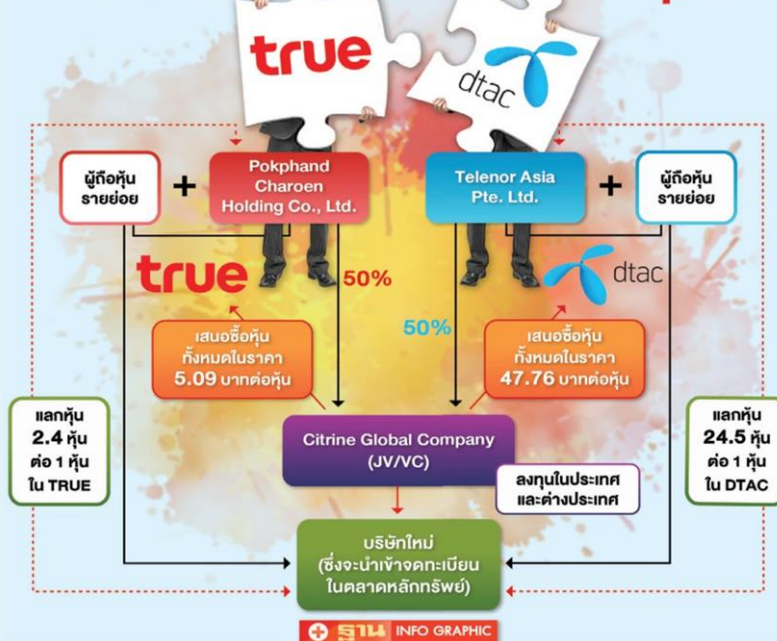
ผมได้พูดคุยสอบถาม ศาสตราจารย์พิเศษ กิตติพงศ์ อรุณพัฒน์พงศ์ ปรมาจารย์ด้านกฎหมายปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาบริษัท เมเจอร์ แอนด์ แม็คเค็นซี จำกัด ในมิติของการควบรวมกิจการว่ามีข้อพิจารณาในมิติของการควบรวมกิจการโทรคมนาคมอย่างไร ผมเห็นว่า...มีสาระหลายอย่างที่เรามาติดตามพิจารณา

ในฐานะผู้มีประสบการณ์การทำ M&A มาหลายกรณีคุณกิตติพงศ์ตั้งประเด็นข้อพิจารณาไว้ที่น่าสนใจหลายประการ

ประการแรก การควบรวมรูปแบบของบริษัทโทรคมนาคมของ TRUE และ DTAC เข้าด้วยกันนั้น ถือได้ว่าเป็นการควบรวมแบบ Horizontal Mergers หรือที่เรียกกันว่า "เป็นการควบรวมบริษัทในแนวนอน เพื่อการขยายธุรกิจ" ซึ่งรูปแบบการควบรวมกิจการแบบนี้ มีตัวอย่าง เช่น กรณีของกลุ่มบริษัท ปตท. ที่ควบบริษัทของ PTTAR เข้ากับ PTTCHEM จนกลายเป็น "PTT Global Plc." ซึ่งมีความเข้มแข็งมากในปัจจุบัน

ประการที่สอง การควบรวมกิจการรอบนี้

โครงสร้างและการดำเนินการควบธุรกิจ



เป็นการสร้างกำลังผนึกของกิจการ (Synergies) ไม่ว่า "ด้านการเงิน-การจัดการ-การเพิ่มอำนาจทางการตลาด-การทำให้งานใหญ่ขึ้น-ทำให้บริษัทใหม่มี Economy of Scale-การหาพันธมิตรร่วมทุน-ด้านภาษี"

ประเด็นนี้ เห็นได้จากคำชี้แจงของผู้บริหารบริษัททั้ง 2 บริษัท ว่า จะเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจจากบริษัทโทรคมนาคม (Telco) เป็น บริษัท เทคโนโลยี (Techco) และจะขยายธุรกิจออกไปในภูมิภาคนี้

ประการที่สาม การควบรวมกิจการในรูปแบบนี้ เป็นการรวมกิจการกันโดย "ไม่ต้องใช้เงินสด" แต่ "เป็นการแลกหุ้นระหว่างกัน" นอกเหนือจากการทำข้อเสนอซื้อจากผู้ถือหุ้น ของ DTAC และ TRUE ที่จะใช้บริษัท ซิทริน โกลบอล ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท เจริญโภคภัณฑ์ โฮลดิ้ง จำกัด ที่ถือหุ้นอยู่ใน TRUE กับ Telenor ที่ถือหุ้นใน DTAC แบบมีเงื่อนไข หมายความว่า "คำเสนอซื้อ" ที่จะได้ นั้น "จะซื้อก็ต่อเมื่อได้หุ้นในอัตราร้อยละที่

กำหนด" เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นใน TRUE เช่น กลุ่ม China Mobile ได้ขายหุ้นออกมาในอนาคตได้ เป็นต้น

ประการที่สี่ การควบรวมแบบนี้ต้องมีการตรวจสอบสถานะทางการเงินและกฎหมาย (Due Dilligence) ซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญก่อนที่คณะกรรมการจะลงมติให้มีการควบรวมกิจการ และต้องจัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นของทั้ง 2 บริษัท โดยบริษัทร่วมลงทุนคือ บริษัท ซิทริน โกลบอล จำกัด ของกลุ่มเจริญโภคภัณฑ์ โฮลดิ้ง ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใน TRUE และ Telenor ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใน DTAC และผู้ถือหุ้นรายย่อยของทั้ง บริษัท TRUE และ DTAC เพื่อลงมติควบบริษัททั้ง 2 บริษัท เข้าด้วยกันและบริษัทเดิมหายไป โดยต้องมีการชำระบัญชี บริษัทใหม่เกิดขึ้น เป็นบริษัทใหม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัท รับโอนมาทั้งสิทธิและหน้าที่ของบริษัทเดิมทั้ง 2 บริษัท รวมถึงใบอนุญาตต่าง ๆ ของบริษัทรับโอนมาด้วย

ประการที่ห้า การควบรวมกิจการ (Amal-

gamation) แบบนี้จะไม่มีการขายในระดับบริษัทของทั้ง 2 บริษัท และในระดับผู้ถือหุ้น ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้นที่เป็นบุคคลธรรมดา นิติบุคคลไทย และต่างประเทศ ซึ่งประโยชน์ทางภาษีในการควบกิจการในรูปแบบนี้ ถือว่า win-win ทั้งคู่ ถ้าเปรียบเทียบกับการทำ M&A ในรูปแบบการซื้อขายหุ้น

(Share Sale) หรือซื้อทรัพย์สิน (Asset Sale) ก็จะมีภาระภาษีบริษัทและผู้ถือหุ้นสูงมาก หากมีกำไร โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มบริษัทเทคโนโลยีสหรัฐฯ และ นิติบุคคลไทย ที่ถือหุ้นอยู่ อาจต้องเสียภาษีในจำนวนที่สูงถึง 20%

อย่างไรก็ดี กรณีธุรกรรมนี้ มีแต่ผู้ถือหุ้นที่เป็นนิติบุคคลที่เสนอขายหุ้น ในการทำ Tender Offer ก็จะไม่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลแต่อย่างใด เว้นแต่ หากเป็นนิติบุคคลที่อยู่ในอนุสัญญาภาษีซ้อนกับประเทศไทย

ประการที่หก กรณีบริษัท ซิทริน โกลบอล จำกัด ที่ตั้งขึ้นมานั้น จะเป็นบริษัทร่วมทุน 50/50 ของกลุ่ม Telenor และกลุ่ม TRUE โดยจะเป็นบริษัทที่ไปลงทุนในเทคโนโลยีและ Digital ในฐานะเป็น Venture Capital รวมทั้งการลงทุนใน Ecosystem ของระบบธุรกิจด้านเทคโนโลยี โดยเปลี่ยนโครงสร้าง จากบริษัท โทรคมนาคม (Telco) ไปเป็น บริษัท เทคโนโลยี (Techco) และเป็นการขายการลงทุนออกไปในภูมิภาค

ประการที่เจ็ด การควบรวมกิจการระหว่าง TRUE และ DTAC จะสำเร็จลงได้จะต้องผ่านการอนุมัติของคณะกรรมการ กสทช. หรือ คณะกรรมการแข่งขันทางการค้า (กชด.) เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการผูกขาดและเป็นประโยชน์กับผู้บริโภคนั้น เป็นเรื่องที่ต้องพิจารณาให้ละเอียด เพราะในขณะนี้เกิดความกังวลใจ

จากผู้ที่เกี่ยวข้องในหลายภาคส่วน ถึงแม้กลุ่ม DTAC และกลุ่ม TRUE เมื่อรวมกันแล้ว จะมีส่วนแบ่งการตลาดเกินร้อยละ 50 ขณะเดียวกันภายหลังกลุ่ม AIS มีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 48-49 ขั้นตอนการอนุมัติ อนุญาต และเกณฑ์ในการพิจารณานั้น ประเด็นว่าด้วยเรื่องของการพิจารณาเรื่องอำนาจเหนือตลาด จะเป็นประเด็นสำคัญมากกว่ายอดลูกค้า เพราะ "รายได้ในกลุ่ม AIS" ยังคงมี

มากกว่า 2 บริษัทรวมกัน

คุณกิตติพงศ์ ยังตั้งข้อสังเกตในประเด็นเรื่องการผูกขาดว่า จะเป็นเรื่องที่น่าสนใจอย่างยิ่ง สาเหตุเพราะ....

ในการควบรวมของผู้รับใบอนุญาตด้านโทรคมนาคมนั้น นอกจากต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่คณะกรรมการ กสทช. กำหนดไว้แล้ว ยังต้องปฏิบัติตามกฎหมายแข่งขันทางการค้า (มาตรา 21) และ ประกาศของ กสทช. เรื่องหลักเกณฑ์และวิธีการควบรวมและการถือหุ้นไว้ในกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2553 ควบคู่กันไปด้วย

คุณกิตติพงศ์ตั้งข้อสังเกตอีกว่า ประกาศ กสทช. ให้ใช้ดัชนีกระจุกตัว TDRI โดย **ดร.สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์** ได้ให้ความเห็นที่น่าสนใจในเรื่องเครื่องมือวัดการผูกขาดเชิงโครงสร้างคือ "ดัชนีการกระจุกตัว (Herfindhal-Hirschman Index "HHI") ที่ค่าสูงสุดคือ 10,000 หากผูกขาดรายเดียว

อีกทั้ง การควบรวมกิจการคราวนี้ HHI ของกิจการโทรคมนาคมไทยเพิ่มจาก 3,659 เป็น 5,012 เพิ่มขึ้น 1,353 แผนกภาวะโศกนาฏภัยจะเกิดการกระจุกตัวในระดับอันตรายและกระทบเชิงลบแก่ผู้บริโภค ถ้ารวมถึงรัฐบาล ที่จะได้รับเงินประมูลลดลง สำหรับ 6G เพราะมีผู้เล่นน้อยลง นี่จึงเป็นเรื่องที่ สภาผู้บริโภคแสดงความกังวล

การเหลือผู้เล่นในกิจการโทรคมนาคมใหญ่เพียง 2 ราย ปัญหาของผู้บริโภคจะได้รับการดูแลอย่างไร เพราะมีตัวอย่างในประเทศสิงคโปร์ที่พบว่า เมื่อมีผู้เล่นน้อยราย อัตราค่าบริการโทรคมนาคมแพงมาก จนกระทั่งต้องเปิดให้มีหลายราย ค่าบริการก็ลดลงทันที และ TDRI เกรงว่า เมื่อเหลือผู้ให้บริการหลักแค่ 2 ราย ผู้บริโภคก็จะเดือดร้อน

ประเด็นนี้จึงเป็นเรื่องที่คณะกรรมการ กสทช. และคณะกรรมการแข่งขันทางการค้าจะต้องนำไปพิจารณาในรายละเอียดเพื่อดูว่า ผลของการรวมบริษัทกันนั้น จะเกิดการผูกขาดหรือไม่อย่างไร???

ขวากหนามในการรวมกิจการของยักษ์ใหญ่โทรคมนาคมในเมืองไทย ยังต้องฝ่าด่านหินผูกขาดและการคุ้มครองผู้บริโภคให้พิจารณาอีกหลายขั้นตอนครับ!



การตลาด

เปิดวิชัน บอสใหม่ "อสมท" จัดเต็ม พร้อมรีเฟรชองค์กรให้สดใส หลังชะลอระยะหนึ่ง เดิณยุทธศาสตร์ 3 R "ReInforce-Refresh-Refine" พร้อมต่อยอดแอสเซทเดิมสร้างมูลค่าเพิ่ม โหมหนักแพลตฟอร์ม OTT

หลังจากที่คณะกรรมการ บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) ในการประชุมครั้งที่ 13/2564 วันที่ 27 ตุลาคม 2564 ได้มีมติเลือกตั้ง รองศาสตราจารย์ เกษมศานต์ โชติชาครพันธุ์ ผู้อำนวยการใหญ่ เข้ารับตำแหน่ง กรรมการแทนนายเชมทิตต์ พลเดช และเพื่อให้เป็นไปตามข้อบังคับ

ของบริษัท จึงให้เรียกว่ากรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ตั้งแต่วันที่ 27 ตุลาคม 2564 เป็นต้นไป

คงเป็นที่สนใจของคนในวงการสื่อสารมวลชนไม่มากนักไม่ว่าทำไม "รศ.เกษมศานต์ โชติชาครพันธุ์" ถึงสนใจเข้ามาบริหารใน บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือเป็นองค์กรที่มีความเก่าแก่กว่า 70 ปีและเป็นองค์กรที่ถูกท้าทายเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงของสื่อทั้งโลกใหม่กับสื่อโลกเก่า ในยุคดิจิทัลดิสรรับชั้น

เขาคิดอย่างไร เตรียมตัวอย่างไร และอะไรที่ทำให้มั่นใจว่าจะเข้ามาบริหารองค์กรแห่งนี้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ได้

"อสมท เป็นองค์กรที่ดี และมีแอสเซทในตัวที่มีคุณค่าอย่างมากโดยเฉพาะสำนักข่าวไทย แต่ในช่วงที่ผ่านมาองค์กรเราอาจจะดูชะลอไปบ้าง แต่เราไม่ต้องการแบรนดิ่งสำคัญ



ตอนนี้ที่ต้องทำคือ อสมท ต้องการรีเฟรชซิง ก่อนเพื่อทำให้กลับมาดูสดขึ้นกระปรี้กระเปร่า เพื่อเข้าสู่โลกยุคใหม่ที่เราต้องสปีด(Speed) มากขึ้นกว่าเดิม ส่วนเป้าหมายนอกจากสปีดแล้ว เราต้อง สปิริต (Sprint) ให้เต็มที่ด้วย และที่สำคัญ ผมจะเอาแอสเสทของเก่าที่มีอยู่แล้วของ อสมท มาต่อยอดในสื่อใหม่ๆ ด้วย” รองศาสตราจารย์เกษมศานต์ โชติชาครพันธุ์ กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) กล่าว

ขณะที่ผู้บริหารใหม่ท่านนี้ย้ำด้วยว่า ในปีหน้า(2565) อสมท จะยังคงไม่มีโครงการสมัครใจลาออกอีกแล้ว จากปัจจุบันที่มีประมาณ 900 กว่าคน จากเดิมที่มีประมาณ 1,400 กว่าคน

การเข้ามาของรองศาสตราจารย์ เกษมศานต์ ในช่วงเกือบ 2 เดือนที่ผ่านมา มาถึงวันนี้เขาได้เก็บข้อมูล ศึกษา พบปะ เพื่อหามุมมองและข้อมูลต่างๆ วิเคราะห์จุดแข็ง. จุดอ่อนของ อสมท ประเมินว่า อะไรที่ต้องเร่งทำก่อน อะไรที่ต้องเร่งแก้ไข

โดยได้ประกาศวิสัยทัศน์ให้ อสมท เป็น “The Year of Trusted News & Smart Entertainment” ตอกย้ำความเป็นผู้นำเสนอเนื้อหาที่น่าเชื่อถือ เติบโตเร็ว และตรวจสอบได้ โดย อสมท จะขยับไปสู่ Communication Solution Provider ผ่าน Content / Product & Service ที่มี Solution พร้อมตอบโจทย์ให้คำปรึกษากับลูกค้า โดยผนึกความร่วมมือกับ Strategic Partner เพื่อเติบโตไปด้วยกัน มีกลยุทธ์สำคัญที่เสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างธุรกิจใหม่ในอนาคต คือ Reinforce-Refresh-Refine

เขาอธิบายว่า “Reinforce เสริมจากสิ่งเดิมที่มีอยู่ให้ดียิ่งขึ้น ด้วย Strategic Partner ยกระดับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อร่วมสร้างเป้าหมายไปด้วยกัน เสริม Content ที่ Wise & Clean มุ่งนำเสนอเนื้อหาที่สร้างสรรค์ เป็นประโยชน์กับสังคม ถูกต้องตรวจสอบได้ Refresh มุ่งสู่ The Trusted Platform และ Smart Entertainment และ Refine ต่อยอด Assets เดิมเพื่อสร้างรายได้ มีเป้าหมายก้าวเข้าไปสู่ “หุ้นยั่งยืน” ภายในปี 2568 ที่มีกำไรต่อเนื่อง ตามแนวทางการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนตามหลักสากล (ESG-Environmental (สิ่งแวดล้อม) Social (สังคม) และ Governance (ธรรมาภิบาล)) เพื่อสร้างโอกาสให้บริษัทเป็นที่สนใจจากนักลงทุนที่มีแนวคิดด้านการลงทุนอย่างยั่งยืน”

เขากล่าวด้วยว่า ปี 2564 นี้ เป็นปีแห่งการเซอร์ไววัล (SURVIVAL) ถือเป็นปีที่เรต้องรอดต้องผ่านไปให้ได้ ก่อนได้จากสถานการณ์ต่างๆ ส่วนปีหน้า(2565) คือปีสเตเบิล (Stable) คือเป็นปีแห่งความมั่นคงขององค์กร เพื่อก้าวเข้าสู่ปี 2566-2567 ที่จะเป็ปีแห่งความยั่งยืน (Sustainability) คือเติบโตแบบยั่งยืนไปพร้อมกัน

อย่างไรก็ตาม จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของ อสมท ที่มีทิศทางที่ดีขึ้นจึงมั่นใจว่าจะบรรลุเป้าหมายในปี 2567 ได้

แต่โลกที่ไร้พรมแดนในขณะนี้การจะเดินหน้าไปสู่ความสำเร็จได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความร่วมมือ ซึ่ง อสมท จะเปิดกว้างทุกรูปแบบและขอเน้นให้มีการเจรจาอยู่อย่างน้อย 2-3 ราย แต่ยังไม่สามารถบอกได้ว่าเป็นธุรกิจอะไร ค่ายไหน

“อสมท ต้องการต่อยอดคอนเทนต์ที่มีอยู่ไปในช่องทางออนไลน์ และแพลตฟอร์ม OTT ซึ่งเป็นตลาดที่คึกคักมาก เพราะผู้ผลิต รวมถึงสถานีโทรทัศน์หลายรายปรับกลยุทธ์มาให้ความสำคัญกับ OTT มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในสถานการณ์ที่วิถีชีวิตอยู่ในช่วงขาลงจากพฤติกรรมผู้ชมที่เปลี่ยนแปลงไป และจากสถานการณ์โควิด-19 คาดว่าตลาด OTT ในประเทศไทยมีมูลค่าสูงถึง 10,000 ล้านบาท”

● รศ.เกษมศานต์ โชติชาครพันธุ์ ต่อยอดลุย OTT

คอนเทนต์ข่าวและอื่นๆ เป็นอีกเรื่องที่ต้องมีการพัฒนาต่อเนื่องและต่อยอดในการสร้างรายได้โดยแนวทางหลักคือ การเพิ่มพื้นที่ข่าว, การปรับวิธีการจัดการ, การเพิ่มรูปแบบข่าว, การเพิ่มพันธมิตร ซึ่งทั้งหมดนี้ก็เพื่อการแปรูปคอนเทนต์หรือสินค้าที่เราเองไปต่อยอดให้กับองค์กรสังคมชุมชน และเสริมรายได้ให้กับองค์กร

ผังรายการใหม่ของช่อง 9 MCOT HD เดือนมกราคม 2565 ยังต่อยอดความเป็น Trusted Content พัฒนารายการข่าว, รายการบันเทิง และ Refreshing Brand ส่งรายการใหม่ลงเต็มผังในช่วง Prime-Time จัดเต็มรายการข่าว 80 ชั่วโมง/สัปดาห์ เน้น Inform และ Verify นำสารที่มีประโยชน์อ้างอิงและเชื่อถือได้มานำเสนอ เสริมความสนุกด้วย Smart Entertainment ที่ได้ทั้งความบันเทิงและสาระความรู้ไปพร้อมๆ กันกับ Content ชื่นนำจากพันธมิตรบันเทิงระดับแถวหน้าของประเทศ อาทิ We TV, MONO ฯลฯ

“อสมท ต้องการต่อยอดคอนเทนต์ที่มีอยู่ไปในช่องทางออนไลน์ และแพลตฟอร์ม OTT ซึ่งเป็นตลาดที่คึกคักมาก เพราะผู้ผลิต รวมถึงสถานีโทรทัศน์หลายรายปรับกลยุทธ์มาให้ความสำคัญกับ OTT มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในสถานการณ์ที่วิถีชีวิตอยู่ในช่วงขาลงจากพฤติกรรมผู้ชมที่เปลี่ยนแปลงไป และจากสถานการณ์โควิด-19 คาดว่าตลาด OTT ในประเทศไทยมีมูลค่าสูงถึง 10,000 ล้านบาท”

ที่ผ่านมา อสมท ก็เคยส่งซีรีส์วาย Boy Love ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมากชมลง OTT ทั้งในประเทศ อาทิ AISPLAY, WE TV ฯลฯ และต่างประเทศ อาทิ GagaOOLala, U-Next รวมถึงการเป็นตัวแทนจำหน่ายลิขสิทธิ์ Content ในตลาดต่างประเทศ เริ่มจากกลุ่มตลาดในภูมิภาคอาเซียน เพื่อนำไปออกอากาศผ่านเครือข่าย Free TV และ Platform OTT ปัจจุบันเริ่มมีรายได้จากการขยาย Content ไปใน Platform ดังกล่าว คาดว่าจะเป็นอีกช่องทางที่สร้างรายได้ในระยะยาวให้องค์กร

● ประมุขกลั่นวิทย์-ปรับสัดส่วนรายได้ธุรกิจ

รศ.เกษมศานต์ ว่า สำหรับธุรกิจวิทยุนี้ อสมทเตรียมร่วมประมุขกลั่นวิทย์ ตามที่สำนักงาน กสทช. ประกาศว่าจะมีขึ้นในช่วงต้นปี 2565 ในระหว่างนั้นมุ่งสร้าง Community ผู้ฟังผ่าน New Platform Online: The Trusted มุ่งเน้น Content ที่ชัดเจน ตรงประเด็น มีสาระ ขยายรูปแบบการให้บริการเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่

จะเกิดขึ้นหลังการประมุขกลั่นวิทย์ คาดว่าในปีหน้ารายได้จากธุรกิจวิทยุจะมีแนวโน้มดีขึ้น ประกอบกับจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโควิด-19 ทำให้เริ่มมีการปรับรูปแบบการจัดกิจกรรมจาก On ground ไปสู่ Online ทำให้สามารถสร้างสรรค์กิจกรรมในรูปแบบใหม่ๆ ได้หลากหลายและควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายได้ดี

ปัจจุบัน อสมท มีคลื่นวิทยุบริหารจัดการรวม 60 สถานี แบ่งเป็น ในต่างจังหวัด 53 สถานี และในกรุงเทพฯ อีก 6 สถานี อีก 1 สถานีคือคลื่น 105.5 รอการคืนคลื่นให้กับเจ้าของคลื่น

ส่วนธุรกิจการให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล ล่าสุดกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา โดยภารกิจกีฬาแห่งประเทศไทย (กกท.) ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน กสทช. ให้ทดลอง ส่งสัญญาณออกอากาศฯ ภายใต้ชื่อ “ช่อง T Sports 7 ช่องหมายเลข 7” โดยออกอากาศผ่านโครงข่ายโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัลของ อสมท แบบความคมชัดปกติ (Standard Definition) จะเริ่มสะท้อนรายได้เข้ามาในไตรมาส 3 ที่ผ่านมา

ปัจจุบัน อสมท มีผู้ใช้บริการโครงข่ายฯ จำนวน 4 ช่องรายการ ซึ่งเป็นช่องรายการโทรทัศน์ดิจิทัลแบบความคมชัดสูง (High Definition) 2 ช่องรายการ ได้แก่ ไทยรัฐทีวี ช่องหมายเลข 32 และ MCOT HD ช่องหมายเลข 30 และช่องรายการโทรทัศน์ดิจิทัลแบบความคมชัดปกติ (Standard Definition) 2 ช่องรายการ คือ สถานีโทรทัศน์รัฐสภา ช่องหมายเลข 10 และ ช่อง T Sports 7 ช่องหมายเลข 7

“ธุรกิจนี้ ถือเป็นอีกธุรกิจสำคัญที่เป็นแหล่งรายได้ให้กับ อสมท เนื่องจากเป็นรายได้ที่ไม่ได้แปรผันไปตามการบริโภคของประเทศเหมือนธุรกิจสื่อโทรทัศน์ และวิทยุ” บอสใหม่ อสมท ธุรกิจเดิม สร้างรายได้จากธุรกิจใหม่

“อสมท เร่งปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจไปสู่ธุรกิจใหม่ (New Business Model) ลงสนามในธุรกิจ TV Home Shopping ในชื่อ Shop Mania ด้วยการให้ช่อง 9 MCOT HD เป็นช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้า เพราะเป็น Real-Time Platform ที่โดยมีสินค้าหลัก คือ สินค้ากลุ่มสุขภาพความงาม และเครื่องใช้ในบ้าน

ในอนาคตมีแผนที่จะเพิ่มความหลากหลายของประเภทสินค้า รวมถึงเตรียมผลิตสินค้ากลุ่มสุขภาพและความงามภายใต้แบรนด์ของตัวเอง เพื่อออกจำหน่ายทาง

Shop Mania และขยายช่องทางโปรโมตด้วยการผสานทุกแพลตฟอร์มของ อสมท เพื่อให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค

● เร่งเครื่องดันแผนพัฒนาที่ดินแปลงงาม

สำหรับการต่อยอด Assets เช่น ทรัพย์สินและอสังหาริมทรัพย์ (ที่ดิน) ที่มีทั้งในพื้นที่กรุงเทพฯ ย่านรัชดา-พระราม 9 ประมาณ 50 ไร่, หนองแขม ประมาณ 40 ไร่, บางไผ่ ประมาณ 40 ไร่ และในภูมิภาค จะดำเนินการด้วยความรอบคอบภายใต้กฎหมาย ข้อบังคับต่างๆ และคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ผู้ถือหุ้นจะได้รับเป็นสำคัญ คาดว่าในไตรมาส 2 ปี 2565 จะเริ่มเห็นความชัดเจนของการพัฒนาที่ดินย่านรัชดา-พระราม 9 ซึ่ง อาจจะเป็นไปได้ในหลายรูปแบบทั้ง การพัฒนาเอง การร่วมทุน

รวมถึงธุรกิจองค์ความรู้เพื่อสังคมที่สามารถต่อยอดจาก MCOT ACADEMY และตัวก่อนแชร์ ฯลฯ โดยคาดหวังว่าจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากธุรกิจใหม่ได้เป็นอย่างดี ขณะที่หากมองในมุมของผลประโยชน์ของ อสมท นั้น หัวเรือใหญ่ อสมท กล่าวว่า "จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของ อสมท ที่มีทิศทางที่ดีขึ้นและทำกำไรอย่างต่อเนื่อง น่าจะส่งสัญญาณที่ดีต่อจากนี้ไป"

โดย อสมท รายงานงบการเงินล่าสุดของไตรมาส 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2564 ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2564 มีกำไรต่อเนื่องจากไตรมาสก่อน เป็นกำไรสำหรับงวด 3 เดือน (ก.ค.-ก.ย. 2564) จำนวน 21 ล้านบาท และกำไรสำหรับงวด 9 เดือน (ม.ค.-ก.ย. 2564) มีกำไรสุทธิ 100 ล้านบาท เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากช่วงเดียวกันของปี 2563 (ขาดทุนสุทธิ 372 ล้านบาท) เป็นผลจากความสามารถในการหารายได้ที่เพิ่มขึ้นจากธุรกิจโทรทัศน์ และธุรกิจดิจิทัลและธุรกิจใหม่ ที่มีการปรับปรุงการบริหารต้นทุน มุ่งเน้นการบริหารค่าใช้จ่ายด้านคอนเทนต์ โดยร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำ ทำให้โครงสร้างค่าใช้จ่ายเปลี่ยนแปลงและเห็นผลในปี 2564 จากค่าใช้จ่ายที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

ขณะที่ผลประโยชน์ของไตรมาส 2 ปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2564 บมจ.อสมท มีกำไรต่อเนื่องจากไตรมาสก่อน โดยมีรายได้รวมทั้งสิ้น 389 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 22 จากช่วงเดียวกันของปี 2563 โดยมีกำไรสำหรับงวด จำนวน 43 ล้านบาท เปลี่ยนแปลงดีขึ้น เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 123

หากมองย้อนกลับไปที่ผลประกอบการของ อสมท พบว่า ปีนี้ถือเป็นปีที่เริ่มต้นดีขึ้นขึ้นมาอย่างเห็นได้ชัด เพราะแม้ว่ารายได้จะลดลงตามสภาพของเศรษฐกิจและผลกระทบหนักจากโควิด-19 ทว่าสามารถทำกำไรได้ดีกว่าที่ผ่านมาที่มีรายได้สูงแต่ยังขาดทุนอยู่ทุกปี

กล่าวคือ ปี 2559 มีรายได้รวมแค่ 2.891 ล้านบาท แต่ขาดทุน 757 ล้านบาท ต่อมาปี 2560 รายได้ลดลงเล็กน้อยเหลือ 2.736 ล้านบาท แต่กลับขาดทุนมากถึง 2,543 ล้านบาท, ส่วนปี 2561 รายได้ 2,562 ล้านบาท, ขาดทุนอยู่ที่ 378 ล้านบาท, ปี 2562 รายได้เพิ่มขึ้นมาบ้างอยู่ที่ 2,968 ล้านบาท แต่ก็ยังคงขาดทุนเพิ่มขึ้นเป็น 458 ล้านบาท, ส่วนปีที่แล้วคือปี 2563 รายได้ลดลงเหลือแค่ 1,511 ล้านบาท ขณะที่ต้องขาดทุนมากถึง 2,020 ล้านบาท

ปีนี้เป็นปีที่ อสมท พยายามจัดการแก้ไขปัญหาเรื่องต้นทุนดำเนินการได้อย่างดี ภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจที่ไม่ดีนัก ทั้งนี้ยังพยายามที่จะปรับสัดส่วนรายได้ในแต่ละกลุ่มธุรกิจใหม่ให้มีความสอดคล้องและสอดคล้องกับสถานการณ์ด้วย โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจใหม่และออนไลน์ ที่เริ่มมีบทบาทมากขึ้น

ทั้งนี้สัดส่วนรายได้หลักของ อสมท มาจากสื่อทีวีและสำนักข่าวไทย สัดส่วน 33% แต่คาดว่าจะลดลงในปี 2567 สัดส่วนคงเหลือ 28%, ส่วนสื่อวิทยุ สัดส่วนรายได้ขณะนี้ อยู่ที่ 27% คาดว่าจะปรับลดลงเหลือประมาณ 25% ในปี 2567, กลุ่มธุรกิจบริการวิศวกรรม ขณะนี้อยู่ที่สัดส่วนอยู่ที่ 30% จะลดลงเหลือ 22% ในปี 2567 ส่วนธุรกิจใหม่และออนไลน์ ที่น่าจะเป็นพระเอกจากนี้ไป ปัจจุบันอยู่ที่ 6% เท่านั้น คาดว่าจะเพิ่มเป็น 10% ในปีหน้า และเพิ่มเป็น 22% น่าจะเป็นสัญญาณที่ดีของ อสมท จากนี้ไป ที่พร้อมจะกลับมาเปิดเกมรุกอีกครั้ง

ต้องจับตาดูกันต่อไปว่า กลยุทธ์การปรับตัวของ อสมท จากนี้ไป จะเดินหน้าได้อย่างไรภายใต้การกุมบังเหียนของรองศาสตราจารย์เกษมศานต์ โชติชาครพันธุ์

การนำพา อสมท ไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ ยังคงมีความท้าทายให้เผชิญหน้าอีกมาก.

SOCIAL SCENE



VISITING DAY: Sukit Khamasundara, centre, of the National Broadcasting and Telecommunications Commission, and Chanwut Aumnuysin, right, of the Broadcasting and Telecommunications Research and Development Fund for Public Interest, paid a courtesy visit to Dr Somyos Lochindapong, second right, of Queen Savang Vadhana Memorial Hospital.

ก้าวที่ยิ่งใหญ่
ในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

5G

THAILAND BIG MOVE

ประธานเปิดงาน

พลเอก ประวิตร วงษ์สุวรรณ
รองนายกรัฐมนตรี

ปาฐกถาพิเศษ

5G BIG MOVE ประเทศไทย สู่ DIGITAL HUB อาเซียน
ชัยวุฒิ ธนาคมานุสรณ์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

>> ยุทธศาสตร์ กสทช. พัฒนา 5G ขับเคลื่อนไทย

>> SPECIAL TALK : 5G รับโลกอนาคต



สุกฤทัย ตันตะโยธิน
รองเลขาธิการ กสทช.
สายงานโทรคมนาคม



อาปน เตี
ประธานกรรมการบริหาร
บม. ห่วงใย เทคโนโลยี (ประเทศไทย)



ชาวัต เพ็ชรโร
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บม. โดเทล แอ็กเซส คอมมูนิเคชั่น (DTAC)



นิฐวิทย์ อมรวิวัฒน์
กรรมการผู้จัดการใหญ่ (อาวุโส)
บม. กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น



วิษณุ วัฒนศิริ
หัวหน้าฝ่ายงานปฏิบัติการ
และสนับสนุนเทคนิคทั่วประเทศ
บม. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส

>> TALK : 5G BIG MOVE DRIVE NEW ECONOMY

>> TALK : 5G BIG MOVE DRIVE NEW ECONOMY



นิตี เมฆหมอก
นายกสมาคมไทยไอที



ดร. สาทิต วิชการ
กรรมการผู้จัดการ
บม. ฟาร์มิลี แคปิตอล



สุวรณ์ สิงห์ดาเดช
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บม. ซีเมนต์ ประสงค์ไทย



อิกอร์ มอ
ประธาน
บม. ดิจิทัล ประสงค์ไทย



สุกฤกษ์ สิวะเพียร
ประธาน บม. อู๋เยา
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บม. เอสซี เทคโนโลยี (ประเทศไทย)



กวีวัฒน์ จันทรเส
กรรมการผู้จัดการ
บม. สีสี่ ซีเอ็มเอส (ประเทศไทย)

2 ธันวาคม 2564 | 08.30 - 15.30 น.
ณ ห้องจักรา บอลรูม โรงแรมสยามเคมปินสกี กรุงเทพฯ

ลงทะเบียนได้ที่ www.bangkokbiznews.com/seminar/5GThailandBigMove
สอบถามเพิ่มเติม ☎ 02 338 3000 กด 1

OFFICIAL SPONSOR BY





SPONSORED BY










ORGANISED BY





ก้าวที่ยิ่งใหญ่
ในการพัฒนาเศรษฐกิจ

5G
THAILAND
BIG MOVE

ประธานเปิดงาน
พลเอก ประวิตร วงษ์สุวรรณ
รองนายกรัฐมนตรี

ก้าวใหญ่
เศรษฐกิจของประเทศ

G
LAND
MOVE



ปาฐกถาพิเศษ

5G BIG MOVE ประเทศไทย สู่ DIGITAL HUB อาเซียน

ชัยวุฒิ ธนาคมานุสรณ์

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

>> ยุทธศาสตร์ กสทช. พัฒนา 5G ขับเคลื่อนไทย



สุกฤษฎ์ ทัศนะโยธิน
รองเลขาธิการ กสทช.
สายนานโทรคมนาคม



อาเบล เต็ง
ประธานกรรมการบริหาร
บจ.ห้วเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย)

>> TALK : 5G BIG MOV



นิตี เมฆหมอก
นายกสมาคมไทยไอโอที



ดร.สาริต วิทย์การ
กรรมการผู้จัดการ
บมจ.พริ้นซ์เพิล แคปิตอล



สุวรรณี สิงห์ฤาเดช
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บจ.ซีเมบส์ ประเทศไทย

2 ธันวาคม 2564 | 08.30 - 15.30 น.
ณ ห้องอิมิตรา บอลรูม โรงแรมสยามเคมปินสกี กรุงเทพฯ

OFFICIAL SPONSOR BY



SPONSORED BY



>> SPECIAL TALK : 5G รับโลกอนาคต



ชาวัต มาหะโสกรา
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.ทีโอที แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น
(DTAC)



ณัฐพร อมรวิวัฒน์
กรรมการผู้จัดการใหญ่ (ร่วม)
บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น



วสิษฐ์ วัฒนศัพท์
หัวหน้าฝ่ายงานปฏิบัติการ
และสนับสนุนเทคนิคทั่วประเทศ
บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส

E DRIVE NEW ECONOMY



อีกรัต มอเรล
ประธาน
บจ.อีริคสัน ประเทศไทย



ศุภรัตน์ ศิวะเพ็ชรานาก
สิงหรา ณ อยุธยา
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บจ.เอสที เกล็ดเดีย
โกลบอล ดาต้าเซ็นเตอร์ (ประเทศไทย)



กวีวัฒน์ จันทรเสโน
กรรมการผู้จัดการ
บจ.ซิสโก้ ซิสเต็มส์
(ประเทศไทย)

ลงทะเบียนได้ที่ www.bangkokbiznews.com/seminar/5GThailandBigMove
สอบถามเพิ่มเติม ☎ 02 338 3000 กด 1



ORGANISED BY

