



■ เล็ก วณี

❖ วันก่อนได้มีโอกาสถามไถ่เรื่องของสะสมของเจ้าสัวศุภชัย (ศุภชัย เจียรวนนท์ ประธานคณะผู้บริหารของ ซีพี) นั่งคิดไปสักพักจนคุณประพนธ์ รัตนชัยกานนท์ ผู้ช่วยบริหารงานประธานคณะกรรมการบริหาร และหัวหน้า คณะผู้บริหาร ด้านแบรนด์และการสื่อสารของทรู ออกมาบอกว่า “สะสมคลีนความถี่” งานนี้เลยมีฮา...5555



❖ เมื่อ MFEC เปิดบ้านใหม่อย่างหรูหรา ณ อาคารเอสเจ อินฟินิตี้ วัน บิสซิเนสคอมเพล็กซ์ ชั้น 11 ถ.วิภาวดีรังสิต (ใกล้ตึกชั้น ทาวเวอร์ และ ดอนโด อีควิน็อกซ์) เหตุผลที่เปิดบ้านใหม่นี้เพราะ MFEC ก้าวสู่ปีที่ 21

แต่การเปิดบ้านใหม่จะธรรมดาได้อย่างไร จะใส่เงินลงทุนสนับสนุนสตาร์ทอัพ และร่วมลงทุนในลักษณะ Corporate Venture Capital (CVC) พร้อมเปิดสตาร์ทอัพแรกที่บริษัทให้การสนับสนุนจากพนักงานของบริษัท ในชื่อว่า “Playtorium Solutions” ดำเนินธุรกิจให้บริการทดสอบซอฟต์แวร์แบบครบวงจร รวมถึง “Crowd Testing”

ยังๆ ยังไม่หมดเท่านี้ยังร่วมกับนักแต่งเพลงรักชื่อดังเมืองไทย “บอย โกสิยพงษ์” สร้างแอปพลิเคชัน “Fanster” และนี่ก็จุฬาร ตั้ง Community ใหม่ในนาม “Data Cafe; Thailand” เพื่อพัฒนาผู้เชี่ยวชาญด้านข้อมูล “Data Scientist” ป้อนบุคลากรสู่อุตสาหกรรมไอทีพร้อมด้วยพันธมิตรทางธุรกิจให้การสนับสนุนอย่างอบอุ่น

❖ เปิดโครงการรับสมัครกันไปแล้ว สำหรับ ดีแทค แอดเซอเรเตอร์ ปี 5 การสานต่อโครงการดังกล่าว ดีแทค ต้องการบรรลุเป้าหมายขึ้นเป็นดิจิทัลแบรนด์อันดับ 1 ของไทย ไม่แน่ว่าคู่แข่งจะเบียดขึ้นแข่งมาเป็นอันดับ 2 เพราะตลอด 4 ปีที่ผ่านมา มีสตาร์ทอัพกว่า 1,000 รายสมัครเข้ามาและคัดเลือก 21 ทีมเข้าสู่โครงการ โดยทั้ง 21 ทีม ได้สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจถึงกว่า 2,000 ล้านบาทในปีที่ผ่านมา

ที่สำคัญไปกว่านั้น ดีแทค ตั้งเป้าในปี 2020 มูลค่าสตาร์ทอัพในโครงการจะมีมูลค่าถึง 5,000 ล้านบาทหรือ 3 เท่าจากปัจจุบัน ก้าวสู่การเป็นผู้บ่มเพาะสตาร์ทอัพอันดับ 1 ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ภายใต้การสนับสนุน 5 กลยุทธ์สำคัญ ได้แก่ เงินทุน การให้คำปรึกษา การอบรมจากผู้เชี่ยวชาญระดับโลก พื้นที่ทำงาน และการสนับสนุนด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ ไปสู่กลุ่มลูกค้า สตาร์ทอัพในโครงการจะได้ เข้าถึงลูกค้ากว่า 214 ล้านคนทั่วโลกในกลุ่มเทเลเนอร์ ที่ดำเนินธุรกิจ ใน 13 ประเทศทั่วโลก และดีแทคต้องการสร้างเทคโนโลยี (tech unicorn) สัญชาติไทยหรือสตาร์ทอัพที่มีมูลค่ากว่า 1,000 ล้านดอลลาร์ขึ้นไป

❖ ปลายปีที่ผ่านมา กสทช. ประสบความสำเร็จ ประมูลเลขหมายสวย ได้เงินเข้ารัฐไปกว่า 50 ล้านบาท มาปี 2560 เตรียมเริ่มเปิดประมูลอีกรอบ แต่ก่อนเปิดประมูลเตรียมชี้แจงและสาธิตวิธีการประมูลให้กับบรรดากระบอกข่าว ก่อนประมูลจริงในวันที่ 18-19 มีนาคมนี้ เอา...ใครต้องการเลขสวยเตรียมเงินให้พร้อมก็แล้วกัน

กสทช.ประมูลเลขสวยผ่านแอปฯ

เมื่อวันที่ 8 มี.ค. ที่สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการ กสทช.กล่าวภายหลังเป็นประธาน สาธิตการประมูลเลขหมายโทรศัพท์เลขสวย ที่สำนักงาน กสทช.จะจัดประมูลระหว่างวันที่ 18-19 มี.ค. โดยนำหมายเลขโทรศัพท์ 200 เลขหมาย ประกอบด้วยหมายเลข 7 ตัว เหมือน 50 หมายเลข อาทิ 08-8999-9999, 09-0999-9999, 09-0555-5555, 09-1555-5555 ราคาเริ่มต้นที่ หมายเลข ละ 3 ล้านบาท หมายเลข 6 ตัว เหมือน 150 เลขหมาย อาทิ 08-8900-0000, 09-0599-9999, 09-0155-5555, 09-0199-9999 ราคาเริ่มต้นที่หมายเลขละ 5 แสนบาท

อย่างไรก็ตามการประมูลจะแบ่งหมายเลขประมูลวันละ 100 เลขหมาย เป็นเบอร์ 6 ตัว เหมือน วันละ 75 หมายเลข และ 7 ตัวเหมือน วันละ 25 เลขหมาย สำหรับความคืบหน้าในการจัด ประมูลนั้นขณะนี้ผู้สนใจเข้าประมูลแล้ว 11 ราย และได้โอนเงินค้ำประกันการประมูลแล้ว 1.5 ล้าน บาท และกำลังโอนเงินอีก 4.5 ล้านบาท ซึ่งกสทช. คาดว่าจะมีรายได้จากการประมูลครั้งนี้ไม่น้อย กว่า 70 ล้านบาท ทั้งนี้ การประมูลจะผ่านแอปพลิเคชันที่ผู้ประมูลเริ่มกดเสนอราคาตามราคาขั้นต่ำที่กำหนด และเพิ่มขึ้นเป็นลำดับซึ่งการเสนอราคา สามารถระบุราคาที่ต้องการเสนอได้ทันที หรือสามารถเสนอราคาด้วยการเพิ่มราคาอัตโนมัติจนถึงราคาที่ตั้งใจไว้ หรือจนกว่าไม่มีผู้เสนอราคา การ เสนอราคาทุกครั้ง จะมีการบันทึกข้อมูลตามเวลาที่เสนอราคาเพื่อเก็บข้อมูลใช้ตรวจสอบหากเกิด เหตุขัดข้องจึงเชื่อมั่นได้ว่าระบบจะมีความถูกต้องแม่นยำโปร่งใสมีความน่าเชื่อถือ ขณะเดียวกันผู้ ประมูลสามารถกำหนดเลขหมายที่สนใจประมูลล่วงหน้าผ่านแอปพลิเคชันโดยระบบจะเตือนให้ผู้ ประมูลไม่พลาดการประมูลเลขใหม่ที่ต้องการ.



กสทช.พร้อมประมวลเบอร์ส่วยผ่านแอปฯ

นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า สำนักงานฯ พร้อมจัดประมวลเลขหมายส่วยจำนวน 200 เลขหมายในวันที่ 18-19 มี.ค.นี้ โดยจะเป็นครั้งแรกที่มีการประมวลผ่านแอปพลิเคชัน (application) โดยผู้ประมวลจะมานั่งรวมกันในห้อง ซึ่งเป็นระบบที่ถูกออกแบบเพื่ออำนวยความสะดวก และเป็นระบบที่รักษาความเป็นส่วนตัวให้แก่ผู้ประมวลที่ไม่ต้องการเปิดเผยตัวตนหากเป็นผู้ชนะการประมูล และป้องกันการสมยอมราคา.

กสทช.ประมูลเบอร์มือถือสวย

นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า ในวันที่ 18-19 มี.ค.60 นี้ กสทช.จะเปิดประมูลเลขหมายสวย หรือเบอร์มือถือสวย จำนวน 200 เลขหมาย โดยการประมูลครั้งนี้จะประมูลผ่านเว็บไซต์ที่ กสทช. จัดทำขึ้นเฉพาะการประมูลเลขหมายสวยเท่านั้น โดยใช้เงินในการจัดการประมูลราว 6 ล้านบาท หากมีผู้เข้าร่วมประมูลทุกเลขหมาย จะทำให้ กสทช.มีรายได้ราว 225 ล้านบาท

สำหรับเลขหมายที่จะนำมาเปิดประมูลนั้น แบ่งเป็นเลขหมายสวย 6 ตัวเหมือน มีจำนวน 150 เลขหมาย ราคาเริ่มต้นเลขหมายละ 500,000 บาท โดยผู้เข้าร่วมประมูลจะต้องวางหลักประกัน 10% หรือ 50,000 บาท ของราคาเริ่มต้นประมูล ส่วนเลขหมาย 7 ตัวเหมือน มี 50 เลขหมาย ราคาเริ่มต้นประมูลเลขหมายละ 8 ล้านบาท ผู้เข้าร่วมจะต้องวางหลักประกัน 10% หรือ 800,000 บาท

“ผมไม่ได้คาดหวังมากว่าจะมีผู้มาประมูลเลขหมายทั้งหมดที่นำมาประมูลในครั้งนี้ ส่วนจะมีผู้สนใจมากหรือน้อยนั้น ต้องรอลุ้นกันในวันประมูล 18-19 มี.ค.นี้ แต่มั่นใจว่าจะมีคนมาร่วมประมูลอย่างแน่นอน และคาดหวังว่าจะมีรายได้จากการประมูลมากกว่า 50 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม อยากเชิญชวนให้ผู้สนใจอยากมีเบอร์โทรศัพท์มือถือเป็นเบอร์สวยเข้าร่วมประมูล โดยลงทะเบียนผ่านเว็บไซต์ <http://auction.nbtc.go.th>”.

ประมูล'เบอร์สวย' 18มีค. 090-9999999เคาะเริ่มต้นที่3ล.

เมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2560 นายฐากร ดัชนีสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ได้เป็นประธานในพิธีเปิดการประมูลเลขหมายโทรศัพท์ เลขสวย ที่สำนักงาน กสทช.

นายฐากรกล่าวว่า กสทช. เตรียมจัดประมูลระหว่างวันที่ 18-19 มีนาคม 2560 ณ อาคารหอประชุมชั้น 2 สำนักงานกสทช. เริ่มตั้งแต่เวลา 08.08 น. เป็นต้นไป โดยกสทช. ได้นำหมายเลขโทรศัพท์จำนวน 200 เลขหมาย ประกอบด้วยหมายเลข 7 ตัวเหมือนจำนวน 50 หมายเลข อาทิ 088-9999999, 090-9999999, 090-5555555, 091-5555555 ราคาเริ่มต้นที่หมายเลขละ 3 ล้านบาท

ส่วนหมายเลข 6 ตัวเหมือนจำนวน 150 เลขหมาย อาทิ 088-9000000, 090-5999999, 090-1555555, 090-1999999 ราคาเริ่มต้นที่หมายเลขละ 5 แสนบาท โดยในการประมูลจะแบ่งหมายเลขประมูลวันละ 100 เลขหมาย เป็นเบอร์ 6 ตัวเหมือนวันละ 75 หมายเลข 7 ตัวเหมือนวันละ 25 เลขหมาย

ล่าสุดมีผู้แสดงความจำนงเข้าประมูลแล้ว 11 ราย โอนเงินค้ำประกันการประมูลแล้ว 1.5 ล้านบาท กำลังโอนเงินอีก 4.5 ล้านบาท กสทช. คาดว่าจะมีรายได้จากการประมูลไม่น้อยกว่า 70 ล้านบาท ทั้งนี้ ในการประมูลจะประมูลผ่านแอปพลิเคชัน โดยวิธีการประมูล ผู้ประมูลสามารถกดเสนอราคาตามราคาขั้นต่ำที่กำหนดและเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

ประมูลเบอร์สวย 200 เลขผ่านแอป

โพสต์ทูเดย์ - กสทช.เปิดประมูลเบอร์สวยผ่านแอปพลิเคชัน 18-19 มี.ค.นี้ หวังรายได้เข้ารัฐขั้นต่ำ 225 ล้านบาท

นายฐากร ดัชนีสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่า ระหว่างวันที่ 18-19 มี.ค. จะเปิดการประมูลหมายเลขโทรศัพท์สวย 6 ตัวเหมือน และ 7 ตัวเหมือน ในห้องประมูลผ่านแอปพลิเคชันเป็นครั้งแรก (url 172.17.200.33) โดยเป็นระบบที่ออกแบบเพื่ออำนวยความสะดวกและรักษาความเป็นส่วนตัวแก่ผู้ประมูลที่ไม่ต้องการเปิดเผย หากเป็นผู้ชนะการประมูลทั้งป้องกันการสมยอมราคา ซึ่งผู้ประมูลแต่ละรายไม่สามารถทราบ

ราคาของผู้ประมูลรายอื่น

ทั้งนี้ คาดว่าจะมีผู้สนใจประมูลหมายเลขสวยขั้นต่ำ 50% จากทั้งหมด 200 เลขหมาย ซึ่งประเมินเบื้องต้น หากมีการประมูลได้ 70 เลขหมายแล้วนั้น จะมีรายได้จากการประมูลไม่ต่ำกว่า 80 ล้านบาท โดยการเปิดประมูลครั้งนี้เป็นหมายเลข 6 ตัวเหมือน ราคาเริ่มต้น 5 แสนบาท เคาะราคาขั้นต่ำครั้งละ 5,000 บาท หลักประกันต่อเลขหมาย 5 หมื่นบาท และ 7 ตัวเหมือน ราคาเริ่มต้น 3 ล้านบาท เคาะราคาขั้นต่ำครั้งละ 1 หมื่นบาท หลักประกันต่อเลขหมาย 3 แสนบาท ซึ่งหากมีผู้เข้าร่วมประมูลทั้งหมด 200 เลขหมาย จะมีเงินนำส่งเข้ารัฐบาลขั้นต่ำ 225 ล้านบาท ■



●กสทช.เตรียมประมูลเบอร์สวย

นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) กล่าวว่า ขณะนี้สำนักงาน กสทช.พร้อมสำหรับการจัดประมูลเลขหมายสวยจำนวน 200 เลขหมาย ในวันที่ 18-19 มีนาคม 2560 โดยการประมูลครั้งนี้จะเป็นครั้งแรกที่มีการประมูลในห้องประมูลผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งเป็นระบบที่ถูกออกแบบเพื่ออำนวยความสะดวก และเป็นระบบที่รักษาความเป็นส่วนตัวให้แก่ผู้ประมูลที่ไม่ต้องการเปิดเผยตัวตนหากเป็นผู้ชนะการประมูล นอกจากนี้ยังป้องกันการสมยอมราคา โดยผู้ประมูลแต่ละรายจะไม่สามารถทราบราคาของผู้ประมูลรายอื่น โดยสำหรับเลขหมายสวยครั้งนี้จะแบ่งเป็น 6 ตัวเหมือน ราคาเริ่มต้น 500,000 บาท เคาะราคาขั้นต่ำครั้งละ 5,000 บาท หลักประกันต่อเลขหมาย 50,000 บาท และ 7 ตัวเหมือน ราคาเริ่มต้น 3 ล้านบาท เคาะราคาขั้นต่ำครั้งละ 10,000 บาท หลักประกันต่อเลขหมาย 300,000 ล้านบาท ซึ่งทาง กสทช. คาดหากมีผู้เข้าร่วมประมูลทั้งหมด 200 เลขหมาย จะมีเงินนำส่งเข้ารัฐบาลขั้นต่ำ 225 ล้านบาท



●ยุคเกาหลีเป็นที่นิยม ดังนั้น แม้จะเพิ่งจัด พักโบคอม ไปหมาดๆ แต่ โฟร์ วัน วันฯ ก็จับมือค่าย เจวายพี นำ 9 สาวเกิร์ลกรุป ทไวซ์ มาเปิด เวิร์ล ทัวร์ 'ทไวซ์ แลนด์-ดิ โอเพนนิ่ง-อิน แบงคอก 8 เมษายนนี้ 17.00 น. ณ ฮันเตอร์โดม เมืองทองธานี โดยบัตรมีตั้งแต่ 1,500-5,500 บาทที่ www.thaiticketmajor.com โทร 0-2262-3456



●ฟาก 6 สาว จีเฟรนด์ ที่คว้าหลายรางวัล อาทิ 2016 Gaon Chart K-Pop Awards, 2016 Seoul Music Awards 2016, Golden Disk Awards 2016, Mnet Asian Music Awards (MAMA) 2016 ก็จะมา แฟน มีตติ้ง อิน แบงคอก 2017 ในวันที่ 8 เมษายนนี้ ที่จีเอ็มเอ็ม โลฟ เฮาส์ เซ็นทรัลเวิลด์ บัตรราคา 1,800-5,500 บาท ซื้อที่ www.thaiticketmajor.com

โทร 0-2262-3456

●ยัง-ยังไม่หมด เพราะ 5 สมาชิก Running Man จีซองจิน, คิมจุงกุก, ชงจียโฮ, อีกวางซู และ ฮ่าฮ่า ก็จะมาจัด รันนิ่งแมน 2017 โลฟ อิน แบงคอก ในวันที่ 11 มีนาคม 18.00 น. ณ ฮันเตอร์โดม เมืองทองธานี แถมยังมี ขอย ดอง วูก และ สกัลล์ เป็นแขกรับเชิญ บัตรราคา 2,000-6,000 บาท ซื้อที่ www.ysentertainmentbkk.com



●ด้าน เอสเอ็ม ทู ก็พา คยูฮยอน แห่งวง ซูเปอร์จูเนียร์ มาจัด SOLO CONCERT-Reminiscence of a novelist-in BANGKOK ในวันที่ 19 มีนาคม ที่ฮันเตอร์โดม เมืองทองธานี บัตรราคา 2,000-6,000 บาท ซื้อที่ 7-Eleven และ www.allticketthailand.com บัตรราคา 6,000/5,000/4,000/3,000 และ 2,000 บาท โดยทุกช่องทาง จำกัด 1 ท่านซื้อได้ 4 ที่นั่ง สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ Counter Service Call Center 0-2711-7788 หรือ <https://www.facebook.com/smtruethailand>

●จีเอ็มเอ็ม 25 ตั้งเรต “ท” ให้ละคร “ปากามเทพ” แต่ดูงานที่ออกมาแล้วที่ประชุมคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (กสท.) ก็มีมติให้ปรับเป็น “น 13” และหากนำมาออกอากาศซ้ำก็ให้ตัดฉากที่ไม่เหมาะสมออก

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 9 - อาทิตย์ 12 มีนาคม 2560

ปีที่: 39

ฉบับที่: 4921

หน้า: 28(บน), 25

Col.Inch: 107.50 Ad Value: 145,125

PRValue (x3): 435,375

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'ทีไอที' รับช่วงธุรกิจฮัลโหลบ้าน รวบรวมตลาดหลังสัมปทานหมดอายุ



“ทีไอที”
รับช่วงธุรกิจฮัลโหลบ้าน
รวบรวมตลาดหลังสัมปทานหมดอายุ

อ่านหน้า 25

‘ทีไอที’ รับช่วงธุรกิจฮัลโหลบ้าน รวบรวมตลาดหลังสัมปทานหมดอายุ

ห ลังจากเมื่อวันที่ 15 มี.ค. 2559 ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด บมจ.ทีไอทีแอนด์ที โดยเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ได้แจ้งสิ้นสุด

การให้บริการทุกบริการของ “ทีไอทีแอนด์ที” ตั้งแต่วันที่ 28 ก.พ. 2560 เวลา 24.00 เป็นต้นไป พร้อมกับได้แจ้งให้ บมจ.ทีไอที ในฐานะผู้ให้สัมปทานบริการโทรศัพท์

ประจำที่ในภูมิภาคแก่ “ทีไอทีแอนด์ที” เพื่อให้เข้าดำเนินการแทนทั้งหมดตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. 2560 เป็นต้นไป โดย “มนต์ชัย หนูสง” กรรมการ



ธุรกิจขายลง - บริการโทรศัพท์สาธารณะเป็นอีกธุรกิจในหมวดโทรศัพท์ประจำที่ แต่ปัจจุบันข้อมูลจาก กสทช. ระบุว่า ณ ไตรมาส 3/2559 มีรายได้เฉลี่ย/ตู้/เดือนอยู่ที่ 52 บาท ทั้งยังมีปัญหาหมดสัญญาเข้าพื้นที่ตั้งตู้กับกรุงเทพมหานคร จนต้องรื้อถอนในที่สุด

ผู้จัดการใหญ่ บมจ.ทีไอที เปิดเผยว่า เดิมสัญญาสัมปทานการขยายบริการโทรศัพท์ในเขตภูมิภาคจำนวน 1.5 ล้านเลขหมายระหว่างทีไอที และทีทีแอนด์ที มีอายุ 25 ปี เริ่มตั้งแต่ 2 ก.ค. 2535 และจะสิ้นสุดในวันที่ 25 ต.ค. 2561 แต่เนื่องจากศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดจึงเป็นเหตุให้ทีทีแอนด์ที หมดอำนาจในการจัดการกิจการและทรัพย์สินของตนเอง และได้แจ้งให้ทีไอทีดำเนินการตรวจนับรับคืนทรัพย์สินสัมปทานตั้งแต่วันที่ 4 ม.ค. 2560 และให้เสร็จภายใน 28 ก.พ. 2560 เพื่อปิดกิจการของทีทีแอนด์ที

อย่างไรก็ตาม "ทีไอที" จะนำทรัพย์สินสัมปทานดังกล่าวไปให้บริการประชาชนอย่างต่อเนื่องภายใต้บริการของ ทีไอทีเอง ซึ่งปัจจุบัน ทีทีแอนด์ทีมีลูกค้าเหลืออยู่ราว 357,000 ราย แบ่งเป็นลูกค้าธุรกิจ 32% ผู้บริโภคทั่วไป 63% และหน่วยงานภาครัฐราว 4% ทั้งหมดยังคงใช้บริการได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ต้องมีการเปลี่ยนเลขหมายที่ใช้อยู่เดิมแต่อย่างใด เช่นกันกับที่จะสามารถหักค่าใช้จ่ายบริการผ่านบัญชีธนาคารหรือบัตรเครดิตได้ตามเดิม โดยใช้ช่องทางการบริหารจัดการ และการดูแลลูกค้าของทีไอทีได้ทั้งหมด

นายมนต์ชัยกล่าวต่อว่า รายได้จากบริการของทีทีแอนด์ทีในแต่ละเดือนที่จะอยู่ที่ราว 80-90 ล้านบาท และมีมูลค่า

ทรัพย์สินที่มีการส่งมอบ ณ วันที่ 31 ม.ค. 2560 อยู่ที่ 57,536 ล้านบาท แต่เมื่อหักค่าเสื่อมราคาแล้วในปัจจุบันจะคงเหลือมูลค่าอยู่ราว 918 ล้านบาท โดยขณะนี้ ทีไอทีมีการตรวจนับทรัพย์สินแล้ว ส่วนคดีความและข้อพิพาทต่าง ๆ ระหว่างกันไม่มีแล้ว

"เงินส่วนแบ่งรายได้สะสมของทีไอที ณ 31 ม.ค. 2560 ที่ได้จากสัมปทานทีทีแอนด์ทีอยู่ที่ 50,778.67 ล้านบาท ขณะที่ฝั่งทีทีแอนด์ทีมีรายได้อยู่ที่ 73,696.75 ล้านบาท"

ไม่เฉพาะสัมปทานโทรศัพท์ประจำที่ของทีทีแอนด์ทีเท่านั้น แต่ภายในปีนี้ "ทีไอที" มีคิวต้องเข้ามารับช่วงสัญญาความร่วมมือการงานโทรศัพท์ประจำที่ระหว่างทีไอที กับ บมจ. ทู คอร์ปอเรชั่นที่จะถึงกำหนดสิ้นสุดในวันที่ 26 ต.ค. 2560 นี้ด้วยเช่นกัน ซึ่งจะ

รวมถึงการดูแลลูกค้าของทูอีก 1.3 ล้านเลขหมายด้วย

เมื่อรวมกับลูกค้าเดิมของ "ทีไอที" ที่มีอยู่ราว 3.75 ล้านเลขหมาย จะทำให้ "ทีไอที" กลายเป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์ประจำที่รายใหญ่ที่สุดเพียงรายเดียว

ปัจจุบัน ทีไอที มีรายได้จากการให้บริการโทรศัพท์ประจำที่ราว 7,000 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากสัมปทานของทูที่ราว 2,000 ล้านบาทต่อปี

อย่างไรก็ตาม บมจ.ทีไอที และบมจ. ทู คอร์ปอเรชั่น ต่างมีข้อพิพาทระหว่างกันที่สำคัญ 4 เรื่อง ได้แก่ 1.ทู ฟ้องต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการเรียกร้องให้ทีไอทีชำระเงินส่วนแบ่งรายได้จากการที่บริษัทนำบริการพิเศษมาใช้โครงข่ายของทู ทุนทรัพย์ 15,415.37 ล้านบาท ซึ่งคณะอนุญาโตตุลาการได้มีคำชี้ขาดเมื่อวันที่ 17 ก.พ. 2549 ให้ทีไอทีจ่ายส่วนแบ่งรายได้ให้ 9,175.82 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 7.5% แต่ทีไอทียื่นฟ้องต่อศาลปกครองขอให้เพิกถอนคำชี้ขาดดังกล่าว โดยเมื่อวันที่ 19 ส.ค. 2559 ศาลปกครองสูงสุดมีคำสั่งให้เพิกถอนคำชี้ขาดดังกล่าวแล้ว

2.เมื่อวันที่ 22 ม.ค. 2548 ทูฟ้องต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการเรียกค่าเสียหายและส่วนแบ่งรายได้จากค่าโทรศัพท์ทางไกลระหว่างประเทศ โดยอ้างว่าทีไอทีคำนวณไม่ถูกต้อง 8,407.68 ล้านบาท ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณา

3.ทูฟ้องเรียกส่วนแบ่งรายได้ค่าบริการโทรศัพท์ทางไกลระหว่างประเทศที่ทีไอทีได้รับจาก บมจ. กสท โทรคมนาคม ทุนทรัพย์ 1,968.70 ล้านบาท ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด

และสุดท้ายกรณีทีไอที ขอให้สิทธิในการเข้าตรวจสอบทรัพย์สินผ่านสถาบันอนุญาโตตุลาการ ซึ่งทูได้ยื่นฟ้องต่อศาลปกครอง และขณะนี้อยู่ระหว่างการไต่สวน

กรณีพิพาททั้งหลายจะมีผลต่อการโอนทรัพย์สินหลังสัมปทานสิ้นสุดหรือไม่ ยังคงรอดูกันต่อไป

แต่แม้ทัพ "ทีไอที" มองว่า การรวมลูกค้าของทั้ง 3 บริษัทเข้ามามีบริหารจัดการด้วยกันได้จะทำให้ "ทีไอที" สามารถออกแบบแพ็คเกจ

เกจเพื่อให้เป็นทางเลือกกับลูกค้าได้อย่างครบวงจรมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าองค์กรทั้งภาครัฐ และเอกชนที่มีจำนวนสาขาเป็นจำนวนมากจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากขึ้น แต่ทีไอทีต้องมีการลงทุนอัปเกรดโครงข่ายเพิ่มเติม คาดว่า จะใช้งบประมาณไม่เกิน 400 ล้านบาท

ขณะที่ข้อมูลจากสำนักงานวิชาการ และจัดการทรัพยากรโทรคมนาคม สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เปิดเผยว่าโครงสร้างตลาดค้าปลีกบริการโทรศัพท์ประจำที่ สิ้นสุดไตรมาส 3/2559 มีผู้ให้บริการ 3 ราย ได้แก่ บมจ.ทีไอที, บมจ.ทู คอร์ปอเรชั่น และ บมจ.ทีทีแอนด์ที โดยทีไอทีมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 63.9% เพิ่มขึ้น 4% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนทูมีส่วนแบ่งตลาด 27.4% ลดลงจากไตรมาสก่อน 5% และทีทีแอนด์ที มีส่วนแบ่งตลาด 8.7% ลดลง 7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ขณะเดียวกันรายได้แต่ละเดือนในตลาดรวม มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง โดย ณ ไตรมาส 3/2559 มีรายได้เฉลี่ย 193 บาทต่อเดือน ลดลง 6% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับข้อมูลในรายงานผลประกอบการของบมจ. ทู คอร์ปอเรชั่น ที่ระบุว่า ณ ไตรมาส 3/2559 มีผู้ใช้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน 1.34 ล้านราย มีรายได้เฉลี่ยต่อเลขหมาย 214 บาท/เดือน ลดจาก 223 บาทต่อเดือน ณ สิ้นปี 2558 โดยมีรายได้จากการให้บริการเสียง (9 เดือนปี 2559) ที่ 3,583 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 7.9% ทั้งหมดมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง

3BB ลั่นกล่องรับ

อัฟสปิดดิ่งลูกค้า

เพิ่มตัวแทนขาย

ปุพรมเน็ตหมู่บ้านทั่ว ปท.

น.24

3BB ลั่นกล่องรับอัฟสปิดดิ่งลูกค้า

เพิ่มตัวแทนขายปุพรมเน็ต

เข้าถึงหมู่บ้านทั่วประเทศ

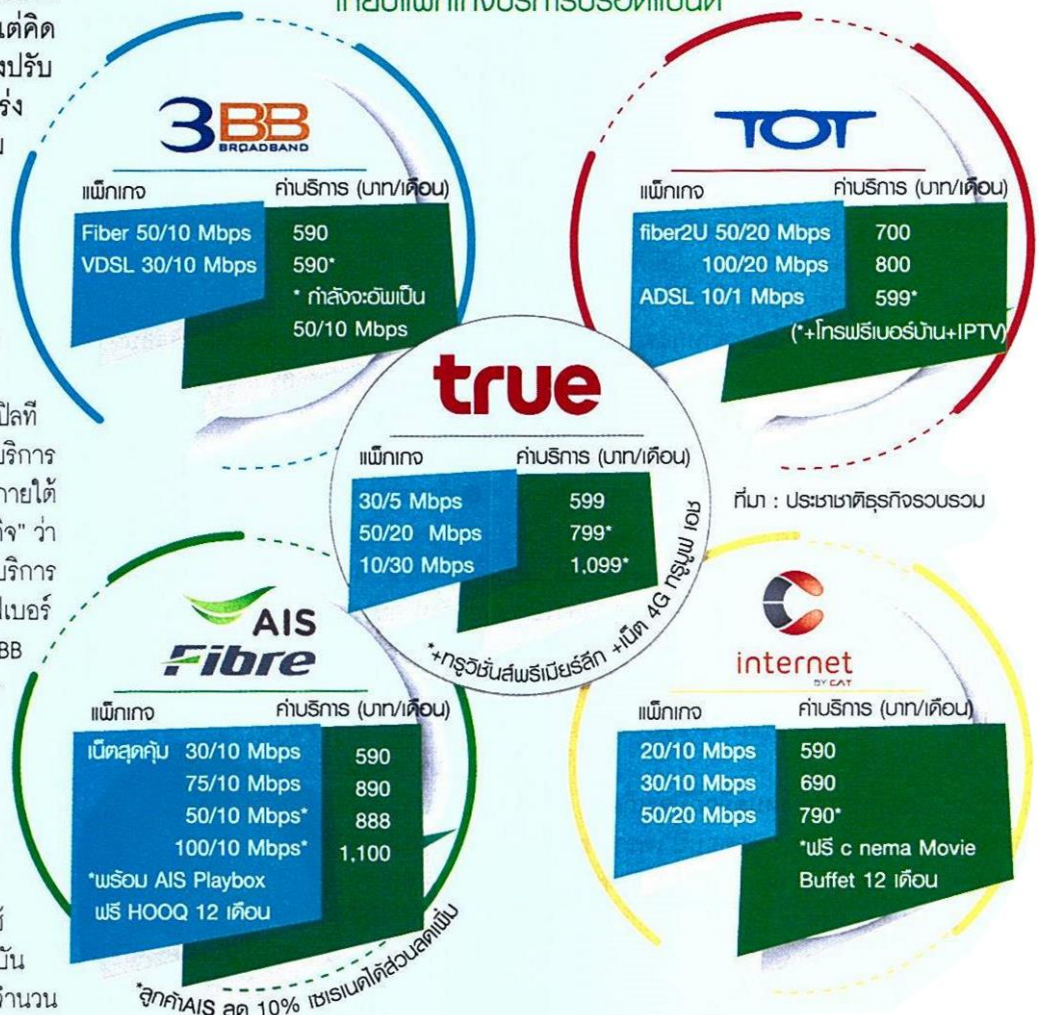
อ่านหน้า 24

3BB ลั่นกล่องรับอัฟสปิดดิ่งลูกค้า เพิ่มตัวแทนขายปุพรมเน็ตเข้าถึงหมู่บ้านทั่วปท.

สงครามไฮสปีดเน็ตปะทุ "3BB" ประเดิม
อัฟสปิดเน็ตบ้านเป็น 50 Mbps แต่คิด
ราคาเดิม 590 บาท/เดือน นำร่องปรับ
มาตรฐานความเร็วพื้นฐาน หวังเร่ง
เกมไทยลูกค้าเพิ่มเติมสูง หลังปุพรม
ลงทุนขยายโครงข่าย ลงลึกระดับ
หมู่บ้านครอบคลุม 90% ทั่วประเทศ
ทั้งเดินทางพัฒนาบริการ-
เพิ่มจุดบริการลูกค้าเสริมทัพการ
ตลาด มั่นใจไทยลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น
ทะลุ 4.3 แสนราย

แหล่งข่าวระดับสูงจากบริษัท ทริปเปิ้ลที
บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) ผู้ให้บริการ
อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ความเร็วสูง ภายใต้
แบรนด์ 3BB เปิดเผย "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า
บริษัทเพิ่งออกโปรโมชันใหม่สำหรับบริการ
อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ผ่านสายไฟเบอร์
อปติก โดยเพิ่มสปีดขึ้นอีกเป็น "3BB
Fiber 50/10 Mbps" คิดค่าบริการ
590 บาท/เดือน และกำลังจะ
ปรับบริการอินเทอร์เน็ตผ่านสาย
ทองแดง (VDSL) เพิ่มความเร็ว
ในแพ็คเกจ 590 บาท/เดือน จาก
30/10 Mbps เป็น 50/10 Mbps
เช่นกัน เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้
บริการ 3BB มากขึ้น เนื่องจากปัจจุบัน
ผู้บริโภคมีทางเลือกหลากหลาย จากจำนวน
ผู้เล่นในตลาดที่เพิ่มมากขึ้น

เทียบแพ็คเกจบริการบรอดแบนด์



ที่มา : ประชาชาติธุรกิจรวบรวม

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 9 - อาทิตย์ 12 มีนาคม 2560

ปีที่: 39

ฉบับที่: 4921

หน้า: 1 (กลาง), 28, 24

Col.Inch: 119.51

Ad Value: 161,338.50

PRValue (x3): 484,015.50

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 3BB ลั่นกล่องรบบีเอสพีดีดิ่งลูกค้าเพิ่มตัวแทนขายบูมเน็ตเข้าถึงหมู่บ้านทั่วปท.

โดยในปี 2559 ที่ผ่านมา บริษัทได้ลงทุนเพิ่มเป็นจำนวนมาก เพื่อขยายโครงข่ายอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ให้เข้าถึงระดับหมู่บ้านมากขึ้น จนปัจจุบันมีพื้นที่การให้บริการครอบคลุมราว 90% ของหมู่บ้านทั่วประเทศ จึงมีความพร้อมที่จะให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

"เราไม่ถือว่าเป็นการเปิดสงครามราคาในตลาด เพราะ 3BB ไม่ได้ดัมพ์ราคาลง เพียงแต่เพิ่มความเร็วให้ลูกค้าได้ใช้งานดีขึ้น แต่คิดราคาเดิมเนื่องจากบริษัทมีความพร้อมก็อยากจะปรับให้ลูกค้าเพิ่ม เพื่อสร้างความพึงพอใจมากขึ้นด้วย โดยเฉพาะในพื้นที่ต่างจังหวัดที่พยายามจะขยายตลาดไปครองใจลูกค้าในชนบทมากขึ้น หลังจากขยายโครงข่ายไปถึงแล้ว ขณะเดียวกันเมื่อเราลงทุนไปมากก็ต้องอยากได้ลูกค้ามากขึ้น เพื่อให้มีรายได้กลับมาให้เร็วขึ้นด้วย"

สำหรับตัวเลขฐานลูกค้า ณ สิ้นปี 2559 ที่ผ่านมา 3BB มีลูกค้าใหม่เพิ่มสุทธิ 432,394 ราย หรือเพิ่มขึ้น 25.7% เมื่อเทียบกับจำนวนลูกค้าใหม่ในปี 2558 ทำให้มีฐานลูกค้ารวม 2.44 ล้านราย ครองส่วนแบ่งการตลาดมากเป็นอันดับ 2 และคาดว่าในปีนี้จะสามารถเพิ่มลูกค้าใหม่ได้มากกว่าที่เพิ่มขึ้นในปีที่ผ่านมาแน่นอน แต่ยังไม่สามารถระบุตัวเลขได้ในขณะนี้

"เดิมสัดส่วนลูกค้าของ 3BB ราว 30% อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล อีก 70% อยู่ในต่างจังหวัด แต่ช่วงหลังจากสัดส่วนลูกค้าในพื้นที่ต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น จากการเร่งดึงดูดลูกค้าในพื้นที่ใหม่ที่เพิ่งขยายข่ายสายไปถึง ซึ่งยังมีช่องว่างในตลาดอีกมาก เพราะในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีประชากรแค่ราว 8 ล้านครัวเรือนเท่านั้น แต่ในต่างจังหวัดมีมากกว่า 24 ล้านครัวเรือน และยังมีจำนวนมากที่ยังไม่มีอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ใช้งาน ขณะที่การขยายข่ายสายของ 3BB ยึดหลักว่าที่ไหนเสาไฟฟ้ามีถนนไปถึง ต้องมีบริการ 3BB ซึ่งปีนี้บริษัทจะเร่งขยายข่ายสายให้มากขึ้น เรียกว่าเราเดินหน้าไปก่อนโครงการของภาครัฐอีก"

อย่างไรก็ตาม ด้วยจำนวนคู่แข่งในตลาดที่มากขึ้นจากการเปิดให้บริการของผู้เล่นรายใหม่ แม้ปัจจุบันจะยังไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัท แต่เพื่อความไม่ประมาทบริษัท

จึงจะเน้นการเพิ่มคุณภาพบริการ รวมถึงบริการหลังการขายที่จะแก้ปัญหาลูกค้าให้ได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น เนื่องจากทั้ง 2 ประเด็นนี้ยังเป็นจุดอ่อนของผู้ประกอบการรายใหม่ เนื่องจากส่วนใหญ่ใช้วิธีจ้างซัปปคอนแทร็กต์เข้ามาเป็นผู้ติดตั้งและแก้ปัญหาให้ลูกค้า ทำให้มีปัญหาเรื่องคุณภาพหากจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นมาก

"3BB เข้าตลาดมาในฐานะเบอร์ 4 แต่ปัจจุบันก้าวขึ้นมาเป็นเบอร์ 2 แล้ว เพราะเน้นคุณภาพบริการ ทั้งเรื่องการติดตั้งและบริการหลังการขายด้วยการเจาะเข้าถึงตลาดในระดับชุมชน โดยไม่ได้เน้นการใช้สื่อโฆษณาแบบ Mass มากนัก แต่เรายังใช้ขั้วข่ายการตลาดใกล้เคียงกันทุกปี เพื่อนำไปเพิ่มจุดให้บริการให้ลูกค้าเข้าถึงได้สะดวกขึ้น เพราะเวลานี้หัวใจสำคัญ คือบริการ หากลูกค้าไม่พึงพอใจก็จะย้ายหนีได้ทันที"

แหล่งข่าวกล่าวต่อว่า ในกรุงเทพฯ ปัจจุบันมีจุดบริการ 800 แห่ง เน้นขนาดเล็กแต่กระจายให้ครอบคลุมลูกค้ามากที่สุด ซึ่งในปีนี้จะเพิ่มอีกราว 10% ส่วนในต่างจังหวัดจะเน้นการสร้างตัวแทนขายที่ปัจจุบันมีราว 8,000 ราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นร้านค้าชุมชนที่มีความใกล้ชิดกับชาวบ้านในพื้นที่ โดยในปีนี้จะพยายามคัดเลือกและผลักดันให้มีตัวแทนขายที่มีคุณภาพเพิ่มขึ้น และเข้ามาเป็นตัวแทนระยะยาวกับบริษัทอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากที่ผ่านมาทำเป็นงานเสริมเป็นครั้งคราวเป็นส่วนใหญ่

"แคมเปญการตลาดในปีนี้จะเพิ่มขึ้นมากน้อยแค่ไหนคงต้องดูประเมินกระแสตลาดเป็นระยะ ๆ เราไม่ประมาทคู่แข่ง และคาดหวังจะเร่งสปีดจำนวนลูกค้ามากขึ้น"

รายงานข่าวระบุว่า ในช่วงปลายเดือนม.ค.ที่ผ่านมา กลุ่มทรูได้เปิดตัวแพ็คเกจ "เน็ตแรง ช่องดี ทวีซีดี" มีความเร็วอินเทอร์เน็ตตั้งแต่ 30-1,000 Mbps โดยความเร็ว 30/5 Mbps คิดค่าบริการ 599 บาท/เดือน ความเร็ว 50/20 Mbps คิดค่าบริการ 799 บาท/เดือน เป็นต้น ซึ่งตั้งแต่แพ็คเกจ 799 บาทขึ้นไปจะดูช่องรายการจากทรูวิชั่นส์, ช่องดิจิทัลทีวี และ 5 ช่อง HD รวม 96

ช่อง พร้อมโทร.ทรูมูฟ เอช ฟรี 100 นาที และสิทธิพิเศษต่าง ๆ อาทิ ฟรีค่าแรกเข้า และสิทธิืม WiFi Router ฟรีค่าติดตั้งอินเทอร์เน็ต และฟรีค่าติดตั้งและค่าประกันกล่องทรูวิชั่นส์ พร้อมทั้งอัปเดตฟรีตามแพ็คเกจใหม่ให้ลูกค้าที่ใช้บริการอยู่เดิมด้วย

ขณะเดียวกัน ข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ระบุว่า ในการยื่นขอต่อใบอนุญาตประกอบกิจการบรอดแบนด์ของ 3BB จนถึงปี 2575

ได้มีการแนบแผนการลงทุนโครงข่ายให้บริการบรอดแบนด์เป็นระยะเวลา 20 ปี ตั้งแต่ปี 2560-2579 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 97,915 ล้านบาท และในปี 2560 จะมีการลงทุนรวม 8,115 ล้านบาท

สำหรับจำนวนฐานลูกค้าในตลาดบรอดแบนด์ ณ สิ้นปี 2559 ที่ผ่านมา กลุ่มทรูได้แจ้งผลการดำเนินงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ระบุว่า "ทรูออนไลน์" มีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น 380,523 ราย ทำให้ฐานลูกค้ารวมอยู่ที่ 2.8 ล้านราย มีรายได้เฉลี่ย/เดือน/ลูกค้าอยู่ที่ 629 บาท ขณะที่ "เอไอเอส" เปิดเผยว่าบริการ "เอไอเอส ไฟเบอร์" มีฐานลูกค้า 301,500 ราย เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2558 ที่มีราว 44,000 ราย และมีโครงข่ายครอบคลุม 28 จังหวัด มีรายได้เฉลี่ย/เดือน/ลูกค้าอยู่ที่ 510 บาท

ขณะที่ข้อมูลจากสำนักงานกิจการโทรคมนาคม สำนักงานกสทช.ระบุว่า สิ้นไตรมาส 3 ปี 2559 ทรูออนไลน์มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด 38.7% ขณะที่ 3BB อยู่ที่ 34.2% และทีโอทีอยู่ที่ 18.6% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าทีโอทีมีส่วนแบ่งการตลาดลดลง 11.5% ส่วน 3BB มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น 8.2% และทรูออนไลน์เพิ่มขึ้น 2.9% ขณะที่รายได้เฉลี่ย/เดือน/ลูกค้าของทั้งตลาดอยู่ที่ 654 บาท/เดือน ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า 1.4%

Women can be expert **SOURCES TOO**



Sanitsuda Ekachai, Supinya Klangnarong, Misako Ito, Kanlaya Chularattakorn, Siriporn Pajharawat and Chanette Tinnam, from left, discuss the obstacles to letting more women be heard.

UNESCO BANGKOK GIVES THE NEWS MEDIA A LIST OF WOMEN WHO CAN PROVIDE THEM WITH THE KNOWLEDGE THEY NEED

KUPLUTHAI PUNGKANON
THE NATION

IT'S A disturbing fact that, even as another International Women's Day was being observed this week, women in Thailand most often "make the news" as victims or as sexual objects. At the same time, female voices are seldom heard in the press offering opinions or guidance on current events. This is despite the fact that Thailand has many women experts in a variety of newsworthy fields.

With the help of Unesco, though, we might soon begin hearing them more.

The United Nations agency's Bangkok office has just unveiled the world's first database of female sources for commentary on news events, designed specifically for journalists. It's called "Women Make the News" (WMN).

Research in Thailand has determined that almost 53 per cent of scientists are women and about 37 per cent of business executives. Yet, in terms of women being involved in public affairs, Thailand ranked 131 out of 145 countries surveyed for the 2015 Global Gender Gap Index. And a 2014 Thai PBS study of one month's television news coverage found that only one in four "expert sources" interviewed were women.

As is the case around the world, women in Thailand are both underrepresented and misrepresented in the news media. Female expertise is not as visible as demographics indicate it should be.

"There is a huge gap," says Misako Ito of Unesco, "between the commitments made at the very highest levels to promote gender equality in the media, and the very concrete reality of the work of journalists who have to produce news in a limited time and who don't have access to the relevant resources and contacts."

"We decided to develop a very simple tool to respond to the daily requirements of the work of the journalists by providing a platform they can use to access the women's voices they may struggle to find."

The WMN database in Thai and English – accessed by registration and log-on at www.WMNThailand.org – offers to put journalists in touch with nearly 300 female sources listed to date across the country. Their expertise spans grassroots to policy-making levels in three areas – media, ICT and innovation; environment and climate change; and Southeast Asian cultures and history. These are the areas that journalists complained lacked female voices.

Anne-Charlotte Malm of the Swedish Embassy in Bangkok points out that most people depend on the news media to stay informed, so marginalising women in the news undermines full democratic participation.

"The news media [have] a great responsibility to democratic development, and when these media undervalue women's opinions, thoughts and actions, they risk being a restraining force [on] democratic, sustainable and equitable development," she says.

"Gender equality is not a goal in itself – it is essential for achieving peace, poverty reduction and sustainable development."

Ito, Unesco's regional adviser for communication and information, notes that women heads of state around the world boost contribute much to the gender's positive image.

"If the media can better reflect women as experts or leaders, that transmits a very powerful message to future generations. They might see themselves becoming world leaders too."

The Thailand project, part of Unesco's global Women Make the News initiative, has the support of the Swedish government, Sukhothai Thammathirat Open University's Communication and Development Knowledge Management (CCDKM) and Akin Asia. Australian Aid is this month sponsoring training for experts. A region-wide database is in the works.

Chanette Tinnam, a lecturer with Mahidol University's Contemplative Education Centre, believes the dearth of women experts in media stories and broadcasts reflects the situation within the media organisations themselves.

Her research found men significantly outnumbering women in positions of authority at news outlets, with women typically seen as bur-

“**THE WMN DATABASE WILL BRING BENEFIT AS LONG AS IT HAS THE COLLABORATION OF THE MEDIA, WHICH MUST CHANGE THEIR MINDSET AND REALISE THERE ARE A LOT OF WOMEN EXPERTS WHO CAN TALK ABOUT HARD NEWS TOO.**”

Chanette Tinnam

dened by the demands of motherhood and lacking in technological skills.

"The WMN database will bring benefit as long as it has the collaboration of the media, which must change their mindset and realise there are a lot of women experts who can talk about hard news too," says Chanette.

Siriporn Pajharawat of Microsoft Thailand's Evangelism (DX) Group says countless women succeed in IT, but their stories are underplayed in favour of the usual narrative that tech is a "man's arena".

"Stereotyping women as being technologically challenged is a major factor in impeding the growth of women studying STEM," she says, referring to science, technology, engineering and mathematics.

"The media have influence as a role model. If girls and women see that there are female experts in science and technology, they'll have more confidence to pursue those fields."

Supinya Klangnarong – the only female member of the National Broadcasting and Telecommunications Commission – says she's sometimes criticised for being frequently cited in the news. But she's more concerned that broadcasters are not obliged to adhere to the commission's code of ethics for the media – which includes "gender sensitivity".

"If women don't make the news, that's partially because of our culture, which expects women to be sweet and humble. Women tend to be shy about speaking out, especially when their opinion is contrary to what the powers-that-be say."

Kamolrat Intararat of CCDKM, who assembled the contact information for the database, believes the project will help give voice to women in different sectors as well as remote, underrepresented communities.

เป็นที่ประจักษ์ชัดแจ้งว่า ภายใต้บทบาทของ “สื่อ” ที่มีหน้าที่ถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารและข้อคิดนานาทัศนะเพื่อสร้างความเข้าใจระหว่างภาคส่วนต่างๆ ของสังคมประเทศร่วมทุกข์ร่วมสุขกับคนไทยในทุกสถานการณ์

“หนังสือพิมพ์มติชน” ได้เติบโตเคียงข้างสังคมไทยด้วยการยืนหยัดนำเสนอข่าวสารอันเป็นข้อเท็จจริงมาตลอด นับตั้งแต่มติชนฉบับปฐมฤกษ์ตีพิมพ์ออกจำหน่ายเมื่อวันที่ 9 มกราคม 2521 จนได้รับการยอมรับว่าเป็น “สื่อคุณภาพ” ระดับแถวหน้าของเมืองไทย

สินเชื่อบริษัท (บสย.) ที่ถือโอกาสใช้เวทีนี้ประกาศความพร้อมในการช่วยเหลือชาวเอสเอ็มอีจำนวน 2.7 ล้านรายได้เข้าถึงแหล่งเงินทุน

เสริมทัพความเข้มข้นจาก 3 ค่ายโอเปอเรเตอร์และอินเทอร์เน็ต เซอร์วิส โพรไวเดอร์ สมชัย เลิศสุทธิวงค์ ซีอีโอ บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) ธารัส นอร์ธิง ซีอีโอ บมจ.โทเทิลแอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค) และ ดร.ธีรพล ฉันทกัญญ์ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านนวัตกรรมและความยั่งยืนองค์กร บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น ทั้งหมดพร้อมจะมีส่วน

ก้าวที่ 40 มติชนก้าวสู่ “ไทยแลนด์ 4.0”

และในโอกาสที่หนังสือพิมพ์มติชนก้าวสู่ปีที่ 40 พร้อมๆ กับที่รัฐบาลได้ประกาศขับเคลื่อนประเทศเข้าสู่การปฏิรูป ภายใต้นโยบายนำประเทศไทยเข้าสู่ยุค 4.0 หรือ “ไทยแลนด์ 4.0” เป็นที่มาของงานเสวนา “ก้าวที่ 40 มติชน ก้าวสู่ประเทศไทย 4.0” จัดขึ้นเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ณ โรงแรมพูลแมน ชอยรังกา โดยได้รับเกียรติจาก สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี ขึ้นกล่าวปาฐกถาพิเศษ “Push Forward ส่องเศรษฐกิจ 4.0 ปีใกล้ทอง”

จากนั้นจึงเข้าสู่การเสวนา “ไทยแลนด์ 4.0: สตาร์ท (อัพ) แบบไหนพลิกโฉมเศรษฐกิจไทย” นำโดย สุภากร ตันนาทสิทธิ์ เลขาธิการคณะกรรมการการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งได้กล่าวถึงแนวทางที่จะทำให้ไทยแลนด์ 4.0 ประสบความสำเร็จจากการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน การสร้างความปลอดภัยในการใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัลการส่งเสริมคอนเทนต์จนถึงการเปลี่ยนแปลง 3 ด้านเชิงโครงสร้างของเศรษฐกิจและสังคมเมื่อเข้าสู่ไทยแลนด์ 4.0 ตามด้วย นิธิศ มนูญพร กรรมการและผู้จัดการทั่วไป บริษัทประกัน



สุภากร ตันนาทสิทธิ์
กก.พช.ก. บมจ.มติชน กล่าวเปิดงาน



สมคิด จาตุศรีพิทักษ์

ขับเคลื่อนไทยแลนด์ 4.0 ด้วยบริการดิจิทัล ระบบสื่อสารที่มีคุณภาพ รวมทั้งการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทยซึ่งเป็นกลุ่มสำคัญที่จะสร้างโอกาสใหม่ๆ ให้เศรษฐกิจไทยเติบโต ส่งผลให้ประเทศไทยก้าวสู่ไทยแลนด์ 4.0 ได้ตามเป้าหมาย

มติชน

Maticchon
Circulation: 950,000
Ad Rate: 1,550

Section: First Section/-

วันที่: พุธที่ 9 มีนาคม 2560

ปีที่: 40

ฉบับที่: 14242

หน้า: 5(ล่าง)

Col.Inch: 113.92 Ad Value: 176,576

PRValue (x3): 529,728

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ก้าวที่ 40 มติชนก้าวสู่ "ไทยแลนด์ 4.0"



พรรคชัย มุนปาน (ที่ 5 จากซ้าย) ถ่ายภาพร่วมกับคณะเสนา



ฐากร ตัณฑสิทธิ์



นิธิศ มนูญพร



สมชัย เลิศสุทธิวงค์



ลาร์ส นอร์ลิ่ง



ดร.วิฑูรย์ ฤทธิเดช



แม้จะเป็นเวลาสั้นๆ เพียง
ครึ่งวัน แต่งานนี้ก็นับเป็น
อีกเวทีสำคัญที่จะมีส่วนร่วม
ผลักดันเศรษฐกิจไทยไปใน
ทิศทางเดียวกันภายใต้การนำ
ของรัฐบาล พล.อ.ประยุทธ์
จันทร์โอชา และที่สำคัญเพื่อให้
สังคมไทยได้ก้าวทันและได้ใช้
ประโยชน์จากเทคโนโลยีที่นับวัน
ก็ยิ่งมีบทบาทสำคัญในการ
เปลี่ยนแปลงโลก



เป็นที่ประจักษ์ชัดแจ้งว่า ภายใต้บทบาทของ “สื่อ” ที่มีหน้าที่ถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารและข้อคิดนานาทรศนะเพื่อสร้างความเข้าใจระหว่างภาคส่วนต่างๆ ของสังคมประเทศร่วมทุกข์ร่วมสุขกับคนไทยในทุกสถานการณ์

“หนังสือพิมพ์มติชน” ได้เติบโตเคียงข้างสังคมไทยด้วยการยืนหยัดนำเสนอข่าวสารอันเป็นข้อเท็จจริงมาตลอด นับตั้งแต่มติชนฉบับปฐมฤกษ์ตีพิมพ์ออกจำหน่ายเมื่อวันที่ 9 มกราคม 2521 จนได้รับการยอมรับว่าเป็น “สื่อคุณภาพ” ระดับแถวหน้าของเมืองไทย

สินเชื่อบุคคล (บสย.) ที่ถือโอกาสใช้เวทีนี้ประกาศความพร้อมในการช่วยเหลือชาวเอสเอ็มอีจำนวน 2.7 ล้านรายได้เข้าถึงแหล่งเงินทุน

เสริมทัพความเข้มข้นจาก 3 ค่ายโอเปอเรเตอร์และอินเทอร์เน็ต เซอร์วิส โพรไวเดอร์ สมชัย เลิศสุทธิวงค์ ซีอีโอ บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) ลาร์ส นอร์ดิง ซีอีโอ บมจ.โทเทิ่ลแอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค) และ ดร.ธีรพล ฉันทกมลดียุทธ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านนวัตกรรมและความยั่งยืนองค์กร บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น ทั้งหมดพร้อมจะมีส่วน

ก้าวที่ 40 มติชนก้าวสู่ “ไทยแลนด์ 4.0”

และในโอกาสที่หนังสือพิมพ์มติชนก้าวสู่ปีที่ 40 พร้อมๆ กับที่รัฐบาลได้ประกาศขับเคลื่อนประเทศเข้าสู่การปฏิรูป ภายใต้นโยบายนำประเทศไทยเข้าสู่ยุค 4.0 หรือ “ไทยแลนด์ 4.0” เป็นที่มาของงานเสวนา “ก้าวที่ 40 มติชน ก้าวสู่ประเทศไทย 4.0” จัดขึ้นเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ณ โรงแรมพูลแมน ชอยรังกา โดยได้รับเกียรติจาก สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี ขึ้นกล่าวปาฐกถาพิเศษ “Push Forward ส่องเศรษฐกิจ 4.0 ปีใกล้ทอง”

จากนั้นจึงเข้าสู่การเสวนา “ไทยแลนด์ 4.0: สตาร์ท (อัพ) แบบไหนพลิกโฉมเศรษฐกิจไทย” นำโดย สุภากร ตันธาตุวิสิฐ เลขาธิการคณะกรรมการการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งได้กล่าวถึงแนวทางที่จะทำให้ไทยแลนด์ 4.0 ประสบความสำเร็จจากการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน การสร้างความปลอดภัยในการใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัลการส่งเสริมคอนเทนต์จนถึงการเปลี่ยนแปลง 3 ด้านเชิงโครงสร้างของเศรษฐกิจและสังคมเมื่อเข้าสู่ไทยแลนด์ 4.0 ตามด้วย นิธิศ มนูญพร กรรมการและผู้จัดการทั่วไป บริษัทประกัน



สุภากร ตันธาตุวิสิฐ
กก.พวก. บมจ.มติชน กล่าวเปิดงาน



สมคิด จาตุศรีพิทักษ์

ขับเคลื่อนไทยแลนด์ 4.0 ด้วยบริการดิจิทัล ระบบสื่อสารที่มีคุณภาพรวมทั้งการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทยซึ่งเป็นกลุ่มสำคัญที่จะสร้างไอเดียใหม่ๆ ให้เศรษฐกิจไทยเติบโต ส่งผลให้ประเทศไทยก้าวสู่ไทยแลนด์ 4.0 ได้ตามเป้าหมาย



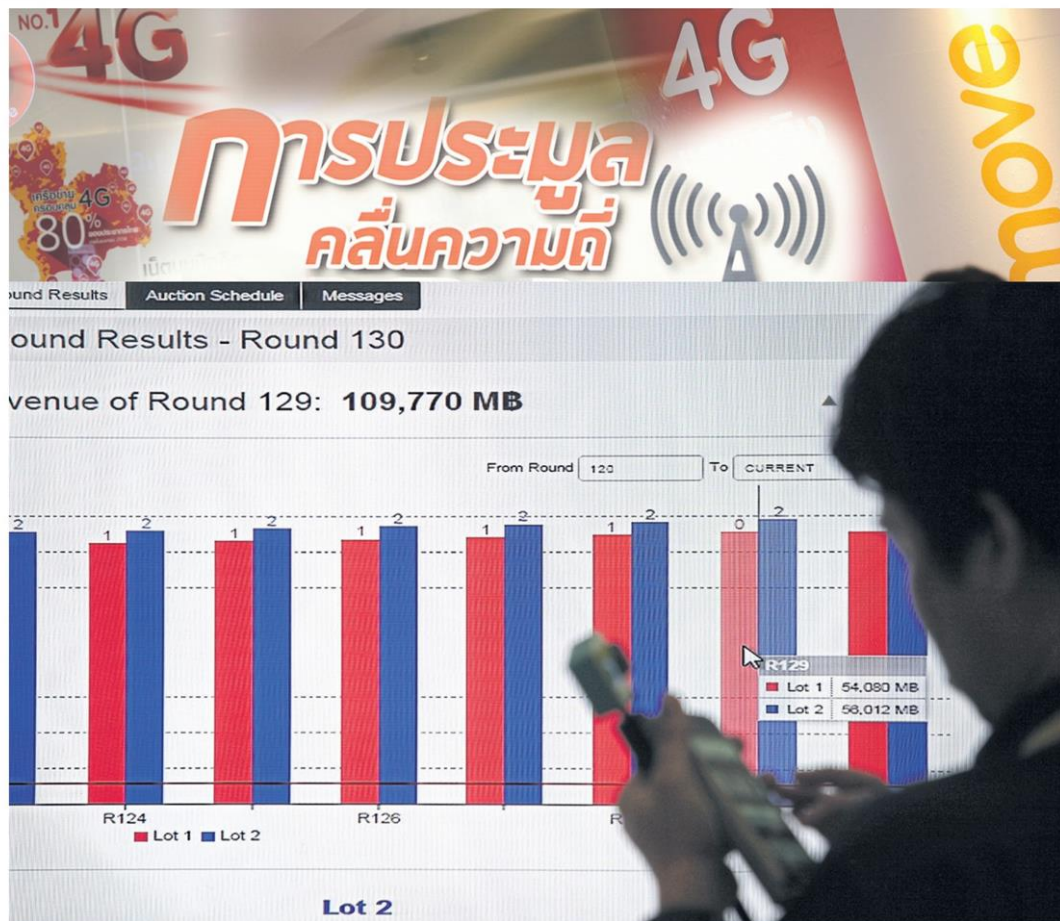
แม้จะเป็นเวลาสั้นๆ เพียง
ครึ่งวัน แต่งานนี้ก็นับเป็น
อีกเวทีสำคัญที่จะมีส่วนร่วม
ผลักดันเศรษฐกิจไทยไปใน
ทิศทางเดียวกันภายใต้การนำ
ของรัฐบาล พล.อ.ประยุทธ์
จันทร์โอชา และที่สำคัญเพื่อให้
สังคมไทยได้ก้าวทันและได้ใช้
ประโยชน์จากเทคโนโลยีที่นับวัน
ก็ยิ่งมีบทบาทสำคัญในการ
เปลี่ยนแปลงโลก

หุ่นส่วนประเทศไทย



การโดย ธีระธาดา
รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
กลุ่มกิจการองค์กร
บริษัท โกลบอล แอ็คเซีย
คอมพิวเตอร์ เซอร์วิส

Early Auction สำคัญอย่างไร?



ประเทศไทยไม่เคยมีการจัดประมูลคลื่นความถี่ให้แล้วเสร็จก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตามใบอนุญาตหรือสัญญาสัมปทาน ซึ่งทำให้เกิดความเสียหายตามมามากมายแก่ทุกฝ่าย กล่าวคือภาคประชาชนก็เกิดความกังวลว่าจะไม่สามารถใช้บริการอย่างต่อเนื่องได้ และไม่ได้รับประโยชน์จากผู้ประกอบการรายใหม่ในทันทีอย่างที่ควรจะเป็น

นอกจากนี้ ยังทำให้ผลประโยชน์ของชาติเสียหาย เพราะหากจัดให้มีการประมูลคลื่นความถี่ล่วงหน้าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตามใบอนุญาตหรือสัญญาสัมปทาน รัฐก็จะได้รับเงินจากการประมูลคลื่นความถี่เร็วขึ้น ซึ่งก็หมายถึงดอกผลจำนวนมหาศาลที่รัฐจะได้รับจาก

เงินดังกล่าว รวมทั้งรัฐวิสาหกิจเจ้าของทรัพย์สินและอุปกรณ์ในโครงข่ายเสียหายเพราะไม่สามารถกระทำการใดๆ กับโครงข่ายสัมปทานได้ เกิดการฟ้องร้องกับผู้ประกอบการรายเดิมที่ยังคงใช้โครงข่ายอยู่ต่อไป

ในส่วนของผู้ประกอบการรายเดิมก็จะเกิดความเสียหาย เพราะต้องแบกรับภาระต้นทุนเนื่องจากเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาลงทะเบียนตามใบอนุญาตหรือสัญญาสัมปทานก็ต้องโอนย้ายลูกค้าออกไป รายได้ลดรายจ่ายเพิ่ม อาจส่งผลให้เกิดการฟ้องร้องให้รัฐ (กสทช.) ชดเชยหากถูกรัฐวิสาหกิจเจ้าของโครงข่ายฟ้องให้ชำระค่าโครงข่าย (จากการใช้โครงข่ายต่อตามมาตรการเยียวยา)

ด้านผู้ประกอบการที่ชนะการประมูลก็เกิดความเสียหายเช่นกัน เพราะไม่สามารถใช้คลื่นได้ทันที อีกทั้งการใช้ประกาศ กสทช. เรื่องมาตรการคุ้มครองผู้ใช้บริการเป็นการชั่วคราวทำให้เกิดปัญหาเรื่องความไม่ชัดเจนในเรื่องหลักเกณฑ์การนำส่งรายได้เข้ารัฐด้วย อันจะเห็นได้จากที่ปัจจุบัน กสทช. กำลังดำเนินการฟ้องร้องให้ทรูฟและดีทีซีชำระรายได้เข้ารัฐตามจำนวนที่กสทช. ประเมิน แต่ทางผู้ประกอบการทั้งสองรายก็มองว่ารายได้ที่ กสทช. กำหนดนั้นเป็นค่าใช้จ่ายไม่สะท้อนความจริง

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าหากไม่มี Early Auction ก่อให้เกิดความเสียหายแก่ทุกฝ่ายตามมามากมาย

แล้วหากไม่มี Early Auction จะเกิดอะไรขึ้น?

หากไม่มีการ Early Auction ความเสียหาย การฟ้องร้อง ก็จะเกิดขึ้นซ้ำรอยเดิมไปเรื่อยๆ จึงถึงเวลาแล้วหรือไม่ที่ประเทศไทยจะออกมาตรการแบบ Proactive ป้องกันไม่ให้ประวัติศาสตร์ซ้ำรอยเดิมอีกต่อไป มีข้อเสนอให้เกิดความเสียหายแล้วจึงมาแก้ไขในภายหลัง ทั้งๆ ที่การออกมาตรการเยียวยาแก้ไขก็ไม่เคยเกิดประโยชน์แก่ฝ่ายใดเลย

การไม่มี Early Auction ยังทำให้ประเทศไทยสูญเสียปัจจัยในการสนับสนุนต่อเศรษฐกิจและธุรกิจในวงกว้าง เพราะแน่นอนว่าธรรมชาติของผู้ประกอบการย่อมไม่ลงทุนหากยังไม่มี ความแน่นอน แต่หากมี Early Auction ความแน่นอนก็จะเกิดขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการที่ชนะการประมูลก็จะสามารถคาดการณ์ได้ล่วงหน้าว่าควรจะ ต้องลงทุนเมื่อใด จำนวนเท่าใด ควรลงทุนให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีใด และสามารถเตรียมเม็ดเงินเพื่อรองรับ การลงทุนดังกล่าวได้

ขณะเดียวกัน แม้แต่ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ธุรกิจ โทรคมนาคมก็สามารถวางแผนธุรกิจ และเตรียมการลงทุน เพื่อระบบ และสร้างโครงข่ายไว้ล่วงหน้าได้หาก ผู้ประกอบการรายใหม่ดังกล่าวเป็นผู้ชนะการประมูล และเมื่อระยะเวลา ใบอนุญาตเต็มสิ้นสุดลงผู้ประกอบการ รายใหม่ก็สามารถให้บริการได้ทันที และไม่ต้องเสียโอกาสทางธุรกิจ

การลงทุนดังกล่าวก็จะก่อให้เกิด เงินสะพัดในระบบเศรษฐกิจจำนวนมาก ส่งผลดีต่อผู้รับเหมาติดตั้งและ ขยายโครงข่าย ผู้ผลิตและจัดจำหน่าย อุปกรณ์โทรคมนาคม รวมถึงส่งผลดีต่อ อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องอื่นๆ เช่น

ผู้ผลิตและจำหน่ายสมาร์ตโฟน การค้าออนไลน์ การทำธุรกรรมผ่านมือถือ รวมถึงการให้บริการวิดีโอสตรีมมิ่ง และ ยังทำให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้นอีกด้วย

จากข้อมูลของ Economic Intelligence Center ธนาคารไทยพาณิชย์ ระบุว่า ในระยะยาวการลงทุนโครงข่าย นั้นจะเปลี่ยนแปลงหน้าตาของห่วงโซ่ อุปทานในธุรกิจโทรคมนาคมไทยไปในเชิงบวก ตัวอย่างเช่น ภายหลังการประมูลคลื่นความถี่ 2100 MHz เพียงไม่ถึง 2 ปี ประเทศมีระดับการเข้าถึง สมาร์ตโฟนอย่างรวดเร็วปัจจุบันอยู่ที่ ประมาณ 40% ทำให้ตลาดสมาร์ตโฟน มีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้นเป็น 6 หมื่นล้าน บาทในปี 2014 และยังคงช่วยส่งเสริมให้ เกิดการพัฒนาแอปพลิเคชันและคอน เทนต์บนสมาร์ตโฟน

ข้อมูลดังกล่าวจึงแสดงให้เห็น ว่าการมี Early Auction ซึ่งจะสนับสนุน ให้เกิดการลงทุนโครงข่ายตามที่กล่าว มานั้นจะทำให้เกิดผลดีต่อเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม การลงทุน รวมถึงการลงทุน ในตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนสนับสนุน ความพยายามในการผลักดันเศรษฐกิจ ดิจิทัลของรัฐบาลให้เป็นจริงอีกด้วย

ตัวอย่างของ Early Auction ที่เกิดขึ้นในนานาอารยประเทศ เช่น ในสหภาพยุโรป ประเทศนอร์เวย์ ประเทศนิวซีแลนด์ ประเทศออสเตรเลีย ประเทศเนเธอร์แลนด์ ล้วนแล้วแต่ มีการกำหนดไว้ในกฎหมายให้มีการ ประมูลคลื่นความถี่ก่อนสิ้นสุดระยะเวลา ตามใบอนุญาตอย่างน้อย 1-2 ปี ทั้งสิ้น และในบางประเทศ เช่น ประเทศเนเธอร์แลนด์ เพิ่งจะมีการ แก้ไขกฎหมายเพื่อให้มีการจัดประมูล ล่วงหน้าอย่างน้อย 2-4 ปีด้วยซ้ำ เนื่องจากเห็นว่าระยะเวลา 1-2 ปี ตามกฎหมายเดิมไม่เพียงพอสำหรับ

เอกชนในการวางแผนการลงทุน

นอกจากนี้ แม้แต่ในประเทศไทย เอง การประกอบธุรกิจที่ใช้ ทรัพยากรธรรมชาติซึ่งถือเป็นของรัฐ เพื่อประโยชน์แก่ส่วนรวม และมีการ ให้สัมปทาน หรือออกใบอนุญาต ก็ได้ มีการกำหนดเรื่องการต่ออายุ (ซึ่ง ก็คือหลักการเดียวกันกับการ Early Auction) ก่อนสิ้นสุดระยะตามสัมปทาน หรือใบอนุญาตไว้ในกฎหมาย เช่น พ.ร.บ.ปิโตรเลียม พ.ศ. 2514 กำหนด ให้ผู้รับสัมปทานยื่นคำขอต่อระยะเวลา ผลิตปิโตรเลียมก่อนสิ้นสุดระยะเวลาผลิต ปิโตรเลียมไม่น้อยกว่า 6 เดือน หรือใน พ.ร.บ.แร่ พ.ศ. 2510 กำหนดให้ผู้ถือ ประทานบัตรยื่นคำขอต่ออายุก่อนครบ กำหนดไม่น้อยกว่า 180 วันต่อ เจ้าพนักงานฯ เป็นต้น

ตัวอย่างดังกล่าวเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นว่ากฎหมายไทยได้วางกฎเกณฑ์ ให้มีการต่ออายุใบอนุญาตก่อนสิ้นสุด ระยะเวลาการอนุญาตทั้งสิ้น แล้วเหตุใดกิจการโทรคมนาคมที่มีผลประโยชน์ ต่อประเทศจำนวนมากและกำลังจะ เป็นอนาคตของการพัฒนาเศรษฐกิจของ ประเทศจึงไม่เคยมีการจัดการกับคลื่น ความถี่ก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตาม ใบอนุญาตหรือสัญญาสัมปทานตลอด ระยะเวลาที่ผ่านมา

บริษัทขอเสนอให้กำหนดใน พ.ร.บ.องค์กรจัดสรรคลื่นความถี่ฯ ให้จัดให้มีการจัดสรรคลื่นความถี่ให้แล้ว เร็วก่อนสิ้นสุดระยะเวลาตาม ใบอนุญาตหรือสัญญาสัมปทานเป็น ระยะเวลาอย่างน้อย 1 ปี เนื่องจากหลังจากได้ผู้ชนะการประมูลแล้ว ผู้ประกอบการ ที่ชนะการประมูลหากเป็นผู้ลงทุน รายใหม่จะต้องใช้เวลาพอสมควรก่อน ที่จะเริ่มต้นให้บริการได้

สำหรับในกรณีที่เป็นการเปลี่ยนมือ

ผู้ประกอบการซึ่งมีโครงข่ายอยู่แล้วก็จะ
ต้องใช้เวลาในการเปลี่ยนผ่านโครงข่าย
และวางแผนการลงทุนเพื่อรองรับคลื่น
ความถี่ใหม่ที่จะได้รับ

ในกิจการอื่นๆ ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว
เช่น กิจการบีโทรเลียม กิจการเหมืองแร่
ซึ่งเป็นเพียงการต่ออายุให้กับผู้ได้รับ
อนุญาตรายเดิมที่ไม่จำเป็นต้องมีการ
ลงทุนใหม่แต่อย่างใด กฎหมายยัง
กำหนดให้ต่ออายุล่วงหน้าอย่างน้อย
6 เดือน ดังนั้น ระยะเวลา 1 ปี กับ
กิจการโทรคมนาคมที่ต้องการลงทุน
ใหม่หรือเปลี่ยนผ่านโครงข่ายจึงไม่เป็น
ระยะเวลายาวนานแต่อย่างใด (ระยะ
เวลาดังกล่าวยังสามารถศึกษาได้จาก
บทเรียนของต่างประเทศอีกด้วย)

12 ปีที่ผ่านมา ประเทศไทยไม่เคย
มีการจัดประมูลคลื่นความถี่ก่อนสิ้นสุด
ระยะเวลาตามใบอนุญาตหรือสัญญา
สัมปทาน ดังนั้น หากไม่กำหนดไว้ใน
กฎหมายให้เป็นหน้าที่ของ กสทช. Early
Auction คงจะไม่เกิดขึ้นได้อย่าง
แน่นอน เนื่องจากบุคคลทุกคนเข้าใจว่า
เป็นหน้าที่ กสทช. เพราะเป็นสิ่งที่ควร
ปฏิบัติแต่กลับไม่มีกฎหมายกำหนดให้
ต้องปฏิบัติ

ที่ผ่านมา มีเพียงมาตรา 27(1)
กำหนดให้ กสทช. มีหน้าที่จัดทำแผน
แม่บทการบริหารคลื่นความถี่ แต่ไม่ได้
บัญญัติว่าแผนดังกล่าวนี้ต้องมีเนื้อหา
อย่างไร ครอบคลุมถึงประเด็นใดบ้าง
เมื่อไม่มีกฎหมายบัญญัติชัดเจนว่าเป็น
หน้าที่ของ กสทช. ที่จะต้องปฏิบัติ
ก็คงเป็นการยากที่ กสทช. จะดำเนินการ
เพราะเกรงจะถูกฟ้องร้องได้

ดังนั้น จึงควรกำหนดให้ชัดเจน
ในกฎหมายว่า Early Auction
เป็นหน้าที่ที่ กสทช. จะต้องปฏิบัติ
เพื่อเป็นการให้ความมั่นใจแก่ กสทช.
ในการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวด้วย ■



ดิจิทัลอะคาเดมี่

พสุ ศรีศรีบุญ

ผู้อำนวยการสถาบันนโยบาย
และวิชาการกระจายเสียงและโทรทัศน์
สำนักงาน กสทช.Over The Top
อำนาจที่เปลี่ยนมือ

สักก่อนการดูโทรทัศน์ต้องกลับบ้านเพื่อไปดู และหากมีรายการที่น่าสนใจก็ต้องบริหารเวลาตนเองเพื่อที่จะสามารถดูได้ทันการออกอากาศ สะท้อนถึงอำนาจของผู้ประกอบการโทรทัศน์ที่สามารถควบคุมสถานที่ เนื้อหา และเวลาของผู้บริโภคที่จะได้รับข้อมูลข่าวสาร

ปัจจุบันอินเทอร์เน็ตแตกต่างจากโทรทัศน์ เพราะอำนาจในการเลือกเป็นของผู้บริโภคเต็มที่ ผู้บริโภคสามารถเลือกที่จะรับชมอะไร ที่ไหน เมื่อไร อย่างไร โดยไม่มีข้อจำกัด ความตระหนักรู้ของประชาชนถึงอำนาจในการเลือกรับชมข่าวสารมีมากขึ้นเรื่อยๆ ในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา ทำให้เกิดบริการแบบใหม่เรียกว่า Over the Top (OTT) ซึ่งมีแนวโน้มการเจริญเติบโตสูง และกลายเป็นคู่แข่งใหม่ที่น่ากลัวต่อกิจการโทรทัศน์

OTT ยังไม่มีนิยามอย่างเป็นทางการที่ชัดเจน แต่โดยการรับรู้ทั่วไป คือการใช้โครงข่ายอินเทอร์เน็ตเพื่อให้บริการโทรทัศน์ โดยรูปแบบการให้บริการ OTT อาจแบ่งตามแหล่งที่มารายได้ ได้เป็นสองประเภท คือ OTT ที่มีรายได้จากการโฆษณา และ OTT ที่มีรายได้จากค่าสมาชิก

ข้อมูลของ Time Consulting พบว่าในปี 2559 ตลาด OTT ของประเทศไทยมีมูลค่าเกือบ 3,000 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการให้บริการ OTT ที่มีรายได้จากการโฆษณา ซึ่งเป็นแหล่งรายได้เดียวกับกิจการโทรทัศน์ ดังนั้นการเกิดขึ้นของ OTT ย่อมส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับผู้ประกอบการโทรทัศน์

ขณะที่ผลกระทบด้านบวก OTT คือการเพิ่มช่องทางในการรับชมของประชาชนมากขึ้น แทนที่ผู้ประกอบการโทรทัศน์จะออกอากาศเพื่อให้คนต้องนั่งดูหน้าโทรทัศน์ ก็ออกอากาศคู่ขนานผ่าน OTT เพื่อให้คนไม่ได้ดูหน้าโทรทัศน์ได้พร้อมกัน รวมทั้งสามารถนำรายการมาออกอากาศย้อนหลัง หายายได้เพิ่มได้อีก

สุดท้ายแล้วเนื้อหาคือคำตอบสุดท้าย ไม่ใช่ช่องทางการรับชม เทคโนโลยีอาจจะช่วยเพิ่มช่องทางในการรับชม แต่เทคโนโลยีไม่สามารถสร้างสรรค์เนื้อหารายการที่ตรงกับความต้องการของคนดูได้

ความอยู่รอดของผู้ประกอบการโทรทัศน์ในสภาวะการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีขึ้นอยู่กับทัศนคติในการเปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาส ผู้ประกอบการโทรทัศน์หลายรายเริ่มให้บริการผ่าน OTT กันมากขึ้น เช่น การออกอากาศคู่ขนานผ่าน Facebook live หรือ การให้สิทธิการดูย้อนหลังทันที (First re-run) แก่ผู้ประกอบการ OTT ก็เป็นการสร้างรายได้อีกทางจากเนื้อหารายการที่ปกติจะมีมูลค่าแค่ตอนออกอากาศเท่านั้น เป็นต้น

การเกิดขึ้นของ OTT คือบทพิสูจน์ทัศนคติและความสามารถในการฉกฉวยโอกาสทางธุรกิจ ผู้ที่หิบบนอวลได้ทันจะสร้างฐานคนดูและรายได้เพิ่ม ผู้ที่มองว่าเป็นคู่แข่งจะพยายามหลีกเลี่ยงหรือขัดขวางจะพลาดโอกาส ประวัติศาสตร์บอกว่าไม่มีใครสามารถขวางอำนาจของผู้บริโภคได้ ■



อีกสมัย ประทีป กิจจาพิพัฒน์ จัดงานเลี้ยงแสดงความยินดีให้แก่กิตติพงษ์ เจริญชัย ในโอกาสได้เป็น นายกสมาคมวิเทศพาณิชย์ไทย-จีน อีก 1 สมัย โดยมี พล.ต.อ.เฉลิมเกียรติ ศรีวรขาน, ไพรัช วรปานิ และ ประจักษ์ ตั้งการวคุณ มาร่วมงานด้วย ที่โรงแรมแมนดาริน โอเรียนเต็ล วันก่อน.



อีกสมัย ประทีป กิจจาพิพัฒน์ จัดงานเลี้ยงแสดงความยินดีให้แก่กิตติพงษ์ เจริญชัย ในโอกาสได้เป็น
นายกสมาคมวิเทศพาณิชย์ไทย-จีน อีก 1 สมัย โดยมี พล.ต.อ.เฉลิมเกียรติ ศรีวรขาน,
ไพรัช วรปานิ และ ประจักษ์ ตั้งการวคุณ มาร่วมงานด้วย ที่โรงแรมแมนดาริน โอเรียนเต็ล วันก่อน.



สองสมัยซ้อน : ประทีป กิจจาพิพัฒน์ จัดเลี้ยงยินดีให้แก่ กิตติพงษ์ เตร่ยนชัย ได้รับเลือกเป็นนายกสมาคมวิเทศพาณิชย์ไทย-จีน อีกสมัย โดยมี พงษ์ภาณุ เศวตรุนทร์ พล.ต.อ.ชัชวาลย์ สุขสมจิตร์ พล.ต.อ.เฉลิมเกียรติ ศรีวรขาน พล.ต.ท.วิบูลย์ บางท่าไม้ ไพรัช วรปานิ และประจักษ์ ตั้งคารวคุณ มาร่วม ณ โรงแรมแมนดาริน โอเรียนเต็ล