

## คิดใหม่วันอาทิตย์

● อติศักดิ์ ลิ้มปรั่งพัฒนกิจ  
adisak@nationgroup.com

# ไค้งอันตราายทีวีดิจิทัลปี 2 : 'SLC กับพวก'ซื้อหุ้นคู่แข่ง NMG

บังคับใช้หลักเกณฑ์ 15 ปี	ยังไม่มีความเห็น	บังคับใช้หลักเกณฑ์แค่ช่วงประมุข		
 ดร.รวิชัย จิตรภักดี	 สุกัญญา ก้องสวัสดิ์	 พล.ท.ดร.พิเชษฐ มานะภัก	 พล.อ.ดร.บ.ที สุภสิทธิ์	 พล.อ.ท.วิทิต จงมณี
				

ผมไม่อยากไปต่อล้อต่อเถียงกับตรรกะของทฤษฎีนิยมแบบตามตัวอักษรที่บอกว่า “หุ้นของคุณอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ใครๆก็มีสิทธิ์ซื้อได้ เดือดร้อนทำไม”

แต่ขออธิบายสั้นๆ ว่า คู่แข่งกันกันในทางธุรกิจ “แอบ” ซื้อหุ้น “คู่แข่ง” จนกลายเป็น “ผู้ถือหุ้นใหญ่”

ไม่ว่าจะมองจากมุมไหนของคนที่มีสติปัญญาปกติๆ โดยไม่ต้องไปเกี่ยวกับว่าจะอยู่ในตลาดหุ้นหรืออยู่ในเกณฑ์ต้องห้ามรายเดียวกันถือทีวีดิจิทัลเกินกว่า 1 ช่องในประเภทเดียวกัน ก็เป็นเรื่องที่ไม่สมควรอย่างยิ่ง ถือเป็นการกระทำที่ไร้จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ

พุดจาแบบนักร้องหยาบคายๆ พวกนี้มัน “ไม่ใช่ลูกผู้ชาย” พอทำธุรกิจแข่งตามกติกาปกติไม่ได้ ก็เอาเงินไปทุ่มซื้อกิจการของคู่แข่ง ซึ่งได้รับรู้ปมหลังของกลุ่มผู้ถือหุ้นแล้วต้อนรับเข้าบ้านไม่ได้จริงๆ แล้วอ้างว่าซื้อลงในระยะยาวไม่เข้ามายุ่งแทรกแซงการบริหาร แต่อีกแวนเดียวเห็นเกี่ยวไปทาบทามทีมใหม่จะเข้ามาบริหารงานแทนชุดเดิม

ลองคิดดู คุณประวิทย์ มาลีนนท์และตระกูลมาลีนนท์ที่ถือหุ้นใหญ่บริษัท BEC ที่อยู่ในตลาดหุ้น แล้ว “กฤตย์ รัตนรักษ์” และบริษัทในเครือเข้าไปซื้อหุ้นใน BEC ลัก 15-20 % แล้วบอกว่า สามารถซื้อหุ้นได้ตามปกติ อยากรจะลงทุนระยะยาว ลองไปถามคุณประวิทย์จะคิดยังไง ระแวงคุณกฤตย์ที่มีเงินเยอะมากๆ จะเข้ามาล้างความลับหรือไม่

ถามกลับว่า ทำไมพวกท่านไม่เอาเงินที่ระดมมาได้หลายพันล้านบาทอย่างทุกทีๆ ไปปรับปรุงกิจการมาแข่งขันกันเพื่อประโยชน์ของผู้บริโภคน่าจะดีกว่าเป็นไหนๆ บอกตรงๆ ว่า พวกเราไม่ต้อนรับพวกคุณ อยาดันทุรังเลย

ทำให้เมื่อวันจันทร์ที่ 12 ม.ค. ผมต้องเป็นตัวแทนบริษัท เอ็นบีซี เน็กซ์ วิชั่น จำกัด ผู้ถือใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่และประกอบกิจการโทรทัศน์ดิจิทัล ประเภทข่าวสารและสาระ ในชื่อช่อง Nation TV ไปยื่นเอกสารให้กับคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ 5 ท่าน เรื่องการเข้าครอบงำกิจการ

ประเด็นหลักมาจากการประชุมคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์(กสท.) ช่วงก่อนปีใหม่มีความเห็นที่ยังไม่ได้ช้อยติว่า กรณีบริษัท โซลูชั่น คอนเนอริ(1998) จำกัด(มหาชน) หรือ SLC ที่เป็นผู้ถือหุ้น 100% บริษัท สปริงนิวส์ จำกัด ผู้ถือใบอนุญาตทีวีดิจิทัลช่องข่าว Springnews เข้าซื้อหุ้น 12.27 % ในบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด(มหาชน) ที่ถือหุ้น 71% ในบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน) ที่มีบริษัทลูกที่ถือหุ้น 100% บริษัท เอ็นบีซี เน็กซ์ วิชั่น จำกัด ผู้ถือใบอนุญาตทีวีดิจิทัลช่องข่าว Nation TV

ข้อพิจารณาจะผุดเงื่อนไข “ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียร่วมกัน” ที่มีอยู่ข้อหนึ่งช่วงประมุขคือหมายถึงผู้ถือหุ้นร่วมกันเกินกว่า 10%, เกี่ยวพันกันทางสายเลือด, คนละบริษัทแต่ผู้บริหารชุดเดียวกัน ฯลฯ เข้าประมวลทีวีดิจิทัลเกินกว่า 1 ช่องในประเภทเดียวกัน

ผลประชุมยังไม่มียุติเพราะคะแนนเสียงแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มจาก 5 คน

กลุ่มแรกมีความเห็นโดยแทบไม่ต้องตีความมากนักว่า "ผิดแน่นอน" เพราะกสทช.มีหน้าที่จะต้องกำกับและดูแลสถานะของผู้ถือใบอนุญาตที่วีดิทัศน์ไปตลอด 15 ปีของอายุใบอนุญาต เพื่อให้ยังเกิดการแข่งขันกันอย่างเสรี มิเช่นนั้นจะกลับไปผูกขาดอีก กรรมการกสทช. 2 ท่านที่มีความเห็นว่าเป็น "ผิดแน่นอน" คือ ดร.วิรัชชัย จิตรภานันท์ กับ อาจารย์สุภิญญา กลางณรงค์

กลุ่มที่สองมีความเห็นว่า "ไม่ผิดแน่นอน" เพราะหลักเกณฑ์การประมูลข้อนี้กำหนดขึ้นเฉพาะการประมูลเพื่อป้องกันการฮั้วประมูลไม่ต้องใช้แล้วหลังประมูล กรรมการกสทช. 2 ท่านดังกล่าวคือ พ.อ.ดร.นที ศุกลรัตน์ ประธานกสทช. และ พ.ต.อ.ทวีศักดิ์ งามสง่า

กลุ่มที่สามยังไม่ให้ความเห็น เพราะยังขาดความสมบูรณ์ของข้อมูล กรรมการกสทช.ท่านนี้คือ พลโท ดร.พีระพงษ์ มานะกิจ

ข้อสรุปของคณะกรรมการกสทช. ช่วงก่อนปีใหม่คือส่งเรื่องให้คณะกรรมการด้านกฎหมายของกสทช. ไปวินิจฉัยอย่างละเอียด เพื่อนำเสนอกลับมายังกสทช.อีกครั้ง คาดว่าน่าจะนำเสนอกลับมาในวันจันทร์ที่ 19 ม.ค.นี้

จุดประสงค์ในการยื่นจดหมายถึงกสทช. 5 ท่านเมื่อวันที่ 12 ม.ค. เพื่อให้ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับการพิจารณาที่น่าจะเป็นกรณีตัวอย่างกรณีแรก หลังประมูลที่วีดิทัศน์ผ่านพ้นไปได้ประมาณ 1 ปี ที่สภาพการต่างๆยังไม่เอื้ออำนวยให้ผู้ถือใบอนุญาตที่วีดิทัศน์ 17 บริษัท 24 ช่องเดินหน้าไม่ได้ อย่างเข้มแข็ง ทั้งภาวะเศรษฐกิจที่ยังซบเซา มาตั้งแต่ปีที่แล้ว, การแจกคู่มือเพื่อแลกกล่องภาคพื้นดินยังเดินไม่ซ้ำ และยังเกิดปัญหาการเบิกเงินค่ากล่องรับสัญญาณที่ยังซุกซนมากเกินไป ฯลฯ

การวินิจฉัยกรณีบริษัทแม่ของ Springnews เข้าถือหุ้นในบริษัทแม่ของ Nation TV ที่เป็นช่องข่าวประเภทเดียวกันจะเป็นเสมือนดัชนีชี้ขนาดของอุตสาหกรรมที่วีดิทัศน์แล้ว จะเดินหน้าต่อไปแบบไหน

หากยึดตามความเห็นของกสทช.กลุ่มแรกคือหลักเกณฑ์การประมูลเรื่อง "ผู้มีผลประโยชน์ร่วมกัน" ยังต้องบังคับใช้ไปจนสิ้นสุดอายุใบอนุญาต การเปลี่ยนมือหรือผู้ถือหุ้นจะทำได้ยากขึ้น ป้องกันการผูกขาดครอบงำกิจการจาก "ทุนใหญ่" ในธุรกิจทีวีธุรกิจการ "ทุนเล็ก" ที่เป็นเจ้าของใบอนุญาตได้

แต่ถ้าหากยึดตามความเห็นของกลุ่มที่สองคือหลักเกณฑ์ "ผู้มีผลประโยชน์ร่วมกัน" ใช้เฉพาะช่วงประมูลเท่านั้น แต่หลังประมูลไม่สามารถบังคับใช้อีก สิ่งที่จะเกิดขึ้นคือทุนใหญ่ในธุรกิจทีวีจะเข้าซื้อกิจการของช่องเล็กๆ เพื่อลดคู่แข่งขึ้น สุดท้ายอุตสาหกรรมโทรทัศน์ดิจิทัลของไทยจะกลับไปสู่วงจรที่ผูกขาดของทีวีระบบอนาล็อกที่เกิดขึ้นยาวนานกว่าครึ่งศตวรรษ

ท่านยอนาคัดไว้ได้เลยไม่เกิน 5 ปีข้างหน้า กลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่จะเหลือไม่เกิน 5 กลุ่ม แต่ละกลุ่มจะทุ่มเงินถือใบอนุญาตที่วีดิทัศน์ไว้ในมือในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง อาจจะแยกบริษัทแต่มีบริษัทโฮลดิ้งถืออยู่ร่วมกัน 5-6 ช่องต่อกลุ่ม แต่ไม่ได้หมายความว่า จะตั้งกองตั้งใจบริหารทั้ง 5 ช่อง กลยุทธ์ทางธุรกิจแบบนี้คือซื้อไปดองไว้ไม่ให้เติบโตแข่งขันกวตลาลาดกันเอง

ข้อมูลเพิ่มเติมที่กลุ่มเนชั่นส่งให้กับกสทช.คือ ไม่เพียงแต่ SLC ถือหุ้น 12.27% ใน NMG จากการตรวจสอบพบว่า ยังมีบริษัทอื่นที่มีความเกี่ยวพันกันกับ SLC คือบริษัท วอน แคมป์ตัน จำกัด (WAT) ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ และผู้ถือหุ้นรายบุคคลที่เข้ามถือหุ้นใน NMG ช่วงก่อนหน้านั้นอีกรวมกันประมาณ 20% แยกเป็นในนามบริษัท WAT 7.57% และในนามบุคคลอื่นๆ ที่มีหุ้นใน SLC และ WAT รวมกันน่าจะประมาณ 12-15% รวมกันแล้วน่าจะมากถึง 30-35% ที่ในตลาดหลักทรัพย์ ถือว่ามีอำนาจควบคุมกิจการได้

ความซับซ้อนของ Money Game ในตลาดหุ้น ทำให้กสทช.ไม่น่าจะตามทันการถือหุ้นไขว้กันไปมาจนยากต่อการตรวจสอบให้ตีความว่า เป็น "ผู้มีผลประโยชน์ร่วมกัน" หากไม่มีความร่วมมือกันระหว่างกสทช., ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการตลาดหลักทรัพย์หรือ ก.ล.ต.

แม้ยังไม่นับ WAT และบุคคลเข้าเป็นพวกเดียวกันกับ SLC ก็ถือได้ว่า SLC ที่มีหุ้นใน NMG 12.27% น่าจะเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่อันดับหนึ่งใน NMG แล้ว มีสิทธิในการเสนอซื้อกรรมการเข้าร่วมในการบริหารงาน NMG ได้ นั่นหมายถึงการเข้าถึงระดับชั้นความลับทางธุรกิจของบริษัทลูก NBC และบริษัท NNV ที่ถือใบอนุญาตช่อง nation TV

นอกจากนี้แล้ว วร่าประกาศเพิ่มเติมของกสทช.ว่าด้วยการถือหุ้นระหว่างกัน, การครอบงำกิจการ, การมีอำนาจเหนือตลาด ฯลฯ ที่ผ่านการประชาพิจารณ์ไปแล้ว ยังไม่ได้เข้าสู่ที่ประชุมกสทช. อีกครั้งเพื่อให้มีผลบังคับใช้ในการกำกับดูแลให้เกิดการแข่งขันที่เท่าเทียม ดูเหมือนไม่มีวันว่าจะออกมาบังคับใช้ในเร็ววัน

กรณีนี้น่าจะเป็นกรณีศึกษาที่เป็นโค้งอันตราายของการเปลี่ยนผ่านจากโทรทัศน์ระบบอนาล็อกสู่โทรทัศน์ระบบดิจิทัลที่เพิ่งเริ่มต้นมาได้แค่ 1 ปี แต่เสี่ยงอย่างยิ่งจะหักศอกโค้งอันตรายร่วงหล่นไปจากอุตสาหกรรมนี้

# ธุรกิจอินเทอร์เน็ตปี 2558



www.facebook.com/DrPakpoomDejsakulrit

ผมมีโอกาสได้พูดคุยกับน้องๆ นักศึกษาที่กำลังเรียน และบัณฑิตที่จบมาหมาดๆ พบว่ามีลูกหลานเจ้าสัวบางคนไม่ยอมทำงานกับที่บ้าน และไม่ยอมทำงานประจำ ด้วยเหตุนี้เองเหล่านั้นจึงหันไปเปิดธุรกิจของตนเอง เช่น ร้านอาหาร ร้านอาหาร และร้านดอกไม้ แต่ก็ยังมีธุรกิจอินเทอร์เน็ตปี 2558 ซึ่งเป็นปีที่กำลังจะก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนครับ

ธุรกิจประเภทร้านอาหารยอดนิยม เป็นธุรกิจที่มาแรง เพราะคนไทยชอบทานอาหารนอกบ้าน ซึ่งผมขอแบ่งเป็น 4 กลุ่มดังนี้คือ (1) ร้านอาหารต่างชาติ ซึ่งคนไทยมักมีความคิดว่า การทานอาหารญี่ปุ่นที่ร้านเซนหรือฟูจิ และร้านอาหารอิตาเลียนย่านสีลม สุขุมวิทแล้วจะดูอินเตอร์ จึงทำให้ร้านอาหารเหล่านี้ยังคงขายได้อยู่เรื่อยๆ (2) ร้านอาหารพวกฟาสต์ฟู้ดจานด่วนเพื่อคนที่ต้องเร่งรีบ เช่น ร้านแมคโดนัลด์ เกอเฟซี และศูนย์อาหารตามห้างสรรพสินค้า (3) ร้านอาหารแนวฟิวชันฟู้ดที่ผสมผสานระหว่างอาหาร 2 สัญชาติ เช่น ลาบปลาแซลมอนรมควัน และเนื้อย่างชิ้นดีจากต่างประเทศทานกับน้ำจิ้มแจ่ว เป็นต้น ซึ่งเหมาะกับไลฟ์สไตล์ของหนุ่มสาวสมัยใหม่ และ (4) ร้านอาหารแนวสุขภาพ ซึ่งจะเน้นเมนูพวกสลัดผักและผลไม้ที่ปราศจากยาฆ่าแมลง และสารเคมีต่างๆ อันจะทำให้ท่านมีชีวิตที่ยืนยาวต่อไปได้

ธุรกิจประเภทสุขภาพและความสวยงาม ตอนนี้กระแสของร้านเพื่อสุขภาพและความงามมีมากมาย เช่น ร้านทำผมและทำเล็บ ซึ่งทำเงินได้ง่ายมากๆ เพราะเวลาท่านไปตัดผมกับช่างดีๆ หรือตัดตกแต่งสีเล็บกับร้านที่มีเก้าอี้แบบหรูๆ ท่านต้องจ่ายถึง 2,000 - 3,000 บาทเลยทีเดียว ค่อมาคือ ร้านปลูกผมที่มีนวัตกรรม

ใหม่ๆ แต่ราคาก็เป็นหลักหมื่นเลยครับ นอกจากนี้ยังมีคลินิกเสริมความงามและศัลยกรรม ซึ่งตอนนี้หมอบางคนเขาไม่เลือกจะเป็นหมอผ่าตัด แต่หันมาเป็นหมอเสริมความงามหรือศัลยกรรมแทน โดยต้องมีผู้ช่วยคือ เฮอร์apist (Therapist) ซึ่งแปลว่านักบำบัดโรคหรือพนักงานนวด แต่ในที่นี้ผมหมายถึงพนักงานที่ไม่ต้องเรียนด้านเสริมความงาม แต่จบการศึกษาแค่ ม.3 หรือ ม.6 หรือ ปริญญาตรีสาขาใดก็ได้ แค่มือใช้เครื่องเลเซอร์ และเรียนรู้การทำเทอร์มาจายกระชับผิวก็ทำงานได้แล้ว หรืออย่างการร้อยไหมที่หน้า ลำตัว และต้นขาเพื่อให้อ้วนเนื้อเล็กลง สนนราคาอยู่ที่ 30,000 - 50,000 บาท นอกจากนี้ยังมีร้านนวดสปา และสถาบันลดความอ้วน ซึ่งพนักงานนวด

เรียนแค่ 3-6 เดือนก็ทำงานได้แล้วเช่นกัน ซึ่งสถาบันเหล่านี้จะทำการตลาดด้วยการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วย อย่างเฟซบุ๊ก และอินสตาแกรม ซึ่งจะนำคารา คังๆ หรือตัวหมอสเสริมความงามเองมาเป็นฟรีเซนต์เตอร์เพื่อไปรโมตสถาบัน

ธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เพราะตอนนี้ทุกคนมีโทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต จนกลายเป็นปัจจัยที่ 5 ไปแล้ว หรือท่านลองสังเกตเวลาคนขึ้นรถไฟฟ้าบีทีเอสหรือรถไฟฟ้าใต้ดินเอ็มอาร์ทีสิครับ ท่านจะเห็นว่าต่างคนต่างก้มหน้ากดโทรศัพท์มือถือ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือทั้งเอไอเอส ดีแทค และทรูมูฟเอช ต่างเร่งขยายเครือข่าย และบริการเพื่อให้ธุรกิจตนเองเติบโตต่อไป ซึ่งตอนนี้ทางสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ได้เข้ามากำกับดูแลเรื่องการคิดค่าบริการตามการใช้งานจริงเป็นวินาที เพื่อให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น เพราะนักวิจัยบางคนเคยคำนวณว่า ถ้าคิดได้ตามนั้นจริงๆ ค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคจะลดลง 30-40% แต่ทางผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือก็จะมีรายได้ลดลงเช่นกัน ซึ่งนโยบายนี้น่าจะเกิดขึ้นจริงประมาณเดือนพฤษภาคม 2558 ในสมัยรัฐบาลทหารนี้ และประชาชนคงจะสรรเสริญคุณงามความดีของท่านกันแน่นอนครับ

ธุรกิจประเภทโรงเรียนกวดวิชาและเสริมทักษะ ก็เป็นธุรกิจที่มาแรง เพราะปัจจุบันเด็กนักเรียนไม่ได้คิดแต่จะสอบผ่าน เนื่องจากไม่มีการเรียนซ้ำชั้นแล้ว แต่พวกเขาจะเน้นเรียนกวดวิชาเพื่อให้สอบเข้าได้ในมหาวิทยาลัยคิงๆ อีกทั้งตอนนี้ไทยเรากำลังก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทักษะภาษาจึงสำคัญ ซึ่งทำให้ครูสอนภาษาอังกฤษเป็นอาชีพที่ได้รับความนิยม นอกจากนี้โรงเรียนเสริมทักษะทั้งด้านดนตรี ศิลปะ และการเคลื่อนไหวร่างกาย ก็มาแรงเช่นกัน เพราะคุณพ่อคุณแม่สมัยใหม่จะลงทุนกับการเรียนของลูกทั้งเปียโน ร้องเพลง เต้นบัลเล่ต์ และวาดรูป เพื่อจะได้ให้ลูกตนเองนั้นมีทักษะหลากหลายด้าน

ธุรกิจประเภทบันเทิง ถือเป็นอาชีพใฝ่ฝันของเด็กๆ วัยรุ่นแทบจะทุกคน เพราะหาเงินได้ง่าย เริ่มตั้งแต่พนักงานสาวนักร้องก็ตามร้านคาราโอเกะ และโคโยตีตามบาร์ ซึ่งเป็นอาชีพที่หล่อแหลมและง่ายต่อการถูกล่อลวง ดังนั้นคุณพ่อคุณแม่คงต้องใส่ใจลูกหลานมากกว่านี้ รวมถึงอาชีพคารานักแสดงและนักร้อง ซึ่งวัยรุ่นทุกคนนิยมชมชอบเพราะได้เงินและชื่อเสียงอย่างง่ายดาย

และสุดท้ายคือ ธุรกิจประเภทเครื่องสำอางค์และไสยศาสตร์ ซึ่งยังคงอยู่ได้ในสังคมแบบไทยๆ เพราะถ้าเศรษฐกิจดี ทุกคนก็คงไม่ต้องหวังพึ่งสิ่งเหล่านี้กันหรอกครับ แต่หลายๆ ท่านที่ไม่ค่อยสบายใจก็มักจะหันไปหาพวกหมอมผี หมอเทวดา ที่ลงนะหน้าทอง, ทำเสน่ห์ หรือสักยันต์เพื่อเสริมบุญเสริมบารมี อย่างการสักยันต์กับอาจารย์คังๆ บางคนราคาหลักหมื่นบาทเลยทีเดียว ซึ่งรัฐบาลทหารน่าจะเก็บภาษีกับนักธุรกิจที่หากินกับบาปบุญคุณโทษแบบนี้ให้เข็ดไปเลย ดีไหมครับ!

ธุรกิจที่ผมกล่าวมาทั้งหมดนี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งของธุรกิจอินเทอร์เน็ตปี 2558 ที่ จะช่วยทำให้ท่านได้มีช่องทางในการทำมาหากินเพิ่มมากขึ้น ส่วนท่านจะตัดสินใจเลือกธุรกิจใด ผมว่าควรต้องดูความถนัดของแต่ละท่านว่าตัวเองเหมาะกับอะไร และศึกษาหาข้อมูลอย่างลึกซึ้งถึงความเป็นไปได้ในแต่ละธุรกิจนั้นๆ รวมไปถึงการรับมือกับลูกค้าเพื่อนบ้านที่กำลังจะเข้ามา เมื่อไทยเราก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนแล้ว เพื่อที่ท่านจะได้มีลูกค้าที่หลากหลายและประสบความสำเร็จในธุรกิจนั้นๆ อย่างยั่งยืน



# 'ปัญญา' ลั่นปีทองวงการทีวี ขึ้น 'เวิร์คพอยท์' รุ่งเบอร์3ชิงโฆษณาแสนล้าน

มีทีวีดิจิทัลจะเฟื่องก่อร่างขึ้นในปี 2557 ถือเป็นารเริ่มต้นที่ยังขาดความพร้อมในหลายด้าน แต่ในพากของผู้ประกอบการก็ยังไม่ยอมแพ้ ทุ่มงบลงทุนกันสุดตัวโดยมีเป้าหมายคือเรตติ้ง ที่จะสร้างรายได้ตอบแทนจากเม็ดเงินโฆษณา ถึงจะเป็นช่องน้องใหม่ แต่กำลังมาแรงและถูกจับตาดูกันมากเวลานี้ คงจะหนีไม่พ้นช่อง "เวิร์คพอยท์ ครีเอทีฟ ทีวี" ที่เพิ่งลงแข่งในสนามฟรีทีวี แต่ก็สามารถสร้าง "เรตติ้ง" ขึ้นแข่งช่องฟรีทีวีเจ้าเก่าอย่างช่อง 5 มาได้ ภายในระยะเวลาไม่ถึงปี

"ฐานเศรษฐกิจ" ได้มีโอกาสพบกับนายปัญญา นิรันดร์กุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เวิร์คพอยท์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด(มหาชน) พร้อมทั้งเล่าเรื่องราวและแผนธุรกิจในปี

**ปรับค่าโฆษณาเพิ่ม 4 - 5 เท่า**  
เป็นระยะเวลากว่า 20 ปี ที่บริษัททำธุรกิจด้านการผลิตคอนเทนต์มาตลอด ซึ่งก่อนที่เวิร์คพอยท์จะเข้ามาลุยในธุรกิจ



ทีวีดิจิทัลนั้น ได้ผ่านประสบการณ์การทำงานด้านช่องโทรทัศน์มาก่อน โดยเริ่มทดสอบจากการผลิตคอนเทนต์แล้วป้อนเข้าสู่ช่องเวิร์คพอยท์ ทีวี ที่อยู่บนระบบแพลตฟอร์มดาวเทียม ซึ่งการออกช่อง

ทีวีครั้งนั้นบริษัทต้องการสร้างความแตกต่าง โดยให้ช่องเวิร์คพอยท์เป็นช่องทีวีวาไรตี้ ซึ่งก็ได้รับการตอบรับที่ดีตั้งแต่นั้นจนวันหนึ่งที่กสทช.เริ่มเปิดให้ประมูลช่องทีวีดิจิทัล บริษัทจึงมองว่านี่คือโอกาส

สำคัญ ที่จะทำให้เวิร์คพอยท์สามารถเติบโตได้อีกขึ้น

“หลังจากที่เวิร์คพอยท์ประมวลช่องทีวีดิจิทัลออกมาได้ บริษัทจึงได้โยกช่องจากแพลตฟอร์มทีวีดาวเทียม มาอยู่บนแพลตฟอร์มทีวีดิจิทัลแทน ซึ่งในช่วงเปิดช่องทีวีดิจิทัลครั้งแรกนั้น ยังไม่ได้รับกระแสตอบรับเท่าที่ควร เนื่องจากเป็นช่วงทดลองระบบ ทั้งในเรื่องของโครงข่าย และยังมีปัญหาเรื่องกล่องรับสัญญาณ แต่หลังจากช่องทีวีดิจิทัลทุกช่องสามารถรับชมได้บนแพลตฟอร์มดาวเทียมตามกฎหมายแล้ว ก็ส่งผลให้เวิร์คพอยท์ทีวีมีเรตติ้งที่ดีต่อเนื่อง พร้อมทั้งบริษัทยังได้ปรับอัตราค่าโฆษณาขึ้นจากเดิมประมาณ 4-5 เท่า หรือประมาณ 4.5 หมื่น - 2 แสนบาทต่ออนาที”

## ถึงเป้า 2 พันล้านบาทปี 2558

สำหรับรายได้ของเวิร์คพอยท์ในปี 2557 ที่ผ่านมา มีการเติบโตแบบก้าวกระโดดในอัตราสูงกว่า 100% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2556 และในระหว่างปี 2557 ที่ผ่านมา รายได้ของ ช่องเวิร์คพอยท์ ก็เพิ่มขึ้นในทุกไตรมาส โดยคิดเฉลี่ยเป็นการเติบโตของรายได้เท่ากับ 90% ต่อไตรมาส ซึ่งการปรับตัวเพิ่มขึ้นของรายได้นั้น มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเรตติ้ง ช่องเวิร์คพอยท์ ซึ่งขณะนี้ช่องของเวิร์คพอยท์ขึ้นมามีเรตติ้งอยู่ที่อันดับ 3 ทั่วประเทศแล้ว และเป้าหมายระยะยาวหลังจากนี้คือ การรักษาอันดับให้ได้ต่อไป และในปีนี้นับบริษัทได้ตั้งเป้ารายได้อยู่ที่ประมาณ 2 พันล้านบาท สำหรับช่องทีวีดิจิทัล จากเดิมในปี 2557 มีรายได้อยู่ที่ 800 ล้านบาท อีกทั้งในขณะนี้ มีรายได้ที่รับรู้เข้ามาแล้ว จากการซื้อโฆษณาในรูปแบบแพ็คเกจแล้วกว่า 1 พันล้านบาท

“หากพูดถึงช่อง 3 และช่อง 7 โดยส่วนตัวมองว่าทั้ง 2 ช่องเป็นครูบาอาจารย์ ที่เราไม่กล้าขึ้นไปเทียบชั้น และยังห่างไกลมาก ซึ่งในวันนี้นช่องเวิร์คพอยท์ได้ก้าวขึ้นมามีเรตติ้งอันดับ 3 แล้ว ก็จะพยายามรักษาฐานให้เป็นแบบนี้ยาวต่อ

เนื่อง ขณะเดียวกันในช่วงที่ผ่านมา บริษัทได้ถอดรายการออกจากช่อง 5 และช่อง 9 มาหมดแล้ว เนื่องจากมองว่า การที่บริษัทเป็นองค์กรที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ในด้านการบริหารงานจึงต้องการความแน่นอน ดังนั้นการนำคอนเทนต์ดังกล่าวมาไว้ในช่องตัวเองก็จะช่วยให้มีความแน่นอนมากขึ้น ทั้งในด้านของการบริหารและรายได้ เพราะการถอดรายการดังกล่าวออกมาก็สามารถช่วยลดเรื่องค่าเช่าเวลาที่ต้องเสียไปได้จำนวนมาก”

ด้านแผนธุรกิจสำหรับปีนี้ บริษัทเตรียมเพิ่มคอนเทนต์ใหม่ให้ช่องเวิร์คพอยท์สมบูรณ์มากขึ้น อีกทั้งจะมีการเพิ่มสตูดิโอใหม่ในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงอีกจำนวน 6 แห่ง จากเดิมที่มีอยู่แล้ว 9 แห่ง รวมเป็น 15 แห่ง ที่คาดว่าจะแล้วเสร็จในกลางปี เพื่อรองรับการผลิตคอนเทนต์ที่จะเพิ่มมากขึ้น

## เม็ดเงินโฆษณาเตะแสนล้าน

“ปัญญา” บอกว่า การแข่งขันของอุตสาหกรรมในปีนี้จะหนักหน่วงรุนแรง เพราะผู้ประกอบการแต่ละช่องก็มีความถนัด และประสบการณ์ในแต่ละด้านที่ต่างกัน ขณะที่เวิร์คพอยท์ทีวีเองก็ถนัดในด้านของคอนเทนต์วาไรตี้ และมีสัดส่วนคอนเทนต์ประเภทนี้กว่า 80% ของผังรายการทั้งหมด ดังนั้น บริษัทก็จะยังคงย้ำจุดแข็งประเภทรายการวาไรตี้เช่นเดิม

“สำหรับในด้านของมูลค่าเม็ดเงินโฆษณาปีนี้ บริษัทเชื่อว่าจากเดิมที่มีเม็ดเงินอยู่ที่ประมาณ 6-7 หมื่นล้านบาท แต่ในปีนี้นเม็ดเงินโฆษณาอาจจะเพิ่มขึ้นได้ถึง 1 แสนล้านบาท เนื่องจากมีสินค้าหลากหลายอุตสาหกรรมเข้ามาลงโฆษณาผ่านทีวีเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งในด้านของสื่อทีวีดิจิทัลก็ได้รับการพิจารณาจากเอเยนซีเพิ่มด้วย”

ล่าสุดบริษัทได้จับมือกับเฟรชแอร์ลูย์โปรเจกต์ใหญ่อีกครั้ง จัดกิจกรรมโรดโชว์ทั่วประเทศกว่า 50 จังหวัด ภายใต้งาน เทศกาลเบิกบานใจ ตอน เคแบงก์

แก๊ง 3 ซ้ำคาราบาว ภายใต้การจัดการจัดงานกว่า 200 ล้านบาท โดยวางเป้าหมายเพื่อให้ผู้ชมทางบ้านรู้จักช่องเวิร์คพอยท์ให้มากขึ้น ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จมาแล้วในปีที่ผ่านมา และในปีนี้นบริษัทก็ยังคงให้ความสำคัญกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ชมในต่างจังหวัดต่อเนื่อง

“เทศกาลนี้จะเริ่มขึ้นตั้งแต่วันที่ 30 มกราคม - 26 มิถุนายนนี้ โดยจะเริ่มโชว์ที่จังหวัดเลยเป็นที่แรก ซึ่งในปีที่ผ่านมา บริษัทมองว่าการจัดโรดโชว์นี้ค่อนข้างได้รับเสียงตอบรับที่ดี และเป็นแผนการโปรโมตช่องเวิร์คพอยท์ให้ประชาชนได้รู้จักมากขึ้นไปพร้อมกัน ส่วนในด้านโครงสร้างของธุรกิจปีนี้จะมาจากทีวีดิจิทัลส่วนใหญ่ ขณะที่ธุรกิจเอเวนต์และโรงละครที่เพิ่งเกิดขึ้นจะเป็นรายได้รองลงมา บริษัทเชื่อว่าปีนี้จะเป็ปีทีเริ่มมีอนาคตสดใสอย่างแน่นอน”

# ลุ้นระทึกประชุมบอร์ดทอท. 21 ม.ค. นี้ เคาะ 'เอ็มดี' ใหม่

คณะกรรมการสรรหา ชงบอร์ดทอท. 21 มกราคมนี้ ไฟเขียวตำแหน่งเอ็มดีคนใหม่ จับตา "นิตินัย ศิริสมรรถการ" โพรไฟล์มีภาษีกว่า จากจำนวน 4 คนที่มีสิทธิเข้าสัมภาษณ์ เหตุจากมีประสบการณ์จากเคยเป็นอดีตผู้บริหารด้านพัฒนาธุรกิจและการตลาดทอท.มาก่อน ทั้งมีแบ็กดี

แหล่งข่าวระดับสูงจากกระทรวงคมนาคม เปิดเผยกับ "ฐานเศรษฐกิจ" ในการประชุมบอร์ดของบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)หรือทอท.ในวันที่ 21 มกราคมนี้ จะมีการนำเสนอรายชื่อผู้เหมาะสมในการดำรงตำแหน่งกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ทอท.ให้บอร์ดได้พิจารณา หลังจากได้เรียกผู้มีสิทธิ์ผ่านคุณสมบัติสัมภาษณ์ จำนวน 4 ราย จากผู้สมัครทั้งหมด 5 ราย เข้าแสดงวิสัยทัศน์ ในช่วงเช้าของวันที่ 20 มกราคมนี้

ทั้งนี้เมื่อดูจากโพรไฟล์ของผู้สมัครทั้ง 4 คนที่ผ่านคุณสมบัติ หลังตัดนายณัฐธีร์ ธนนิติพัฒน์ ผู้อำนวยการใหญ่บริษัท มิตรชูบิชิ มอเตอร์ประเทศไทย จำกัด ออกไป เพราะไม่ได้เป็นผู้บริหารระดับสูงขององค์กร ดูเหมือนคนที่มีโพรไฟล์ดีที่สุดในแง่มีแรงหนุนที่ดี คือ นายนิตินัย ศิริสมรรถการ ผู้อำนวยการสถาบันอนาคตไทยศึกษา เนื่องจากเมื่อช่วงปี 2553-2544 เคยดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ สายงานพัฒนาธุรกิจการตลาด ทอท. มาก่อน ในสมัยรัฐบาลพรรคประชาธิปัตย์ และเป็นที่ทราบกันดีว่าเป็นยุคที่ผู้บริหารมีสายสัมพันธ์กับกลุ่มคิงเพาเวอร์ ก่อนนายนิตินัย จะลาออกไปเมื่อปี 2555 เมื่อถูกย้ายไปเป็นที่ปรึกษา 11 จากการเปลี่ยนแปลงเป็นรัฐบาลพรรคเพื่อไทย

ขณะที่ผู้สมัครที่เหลืออีก 3 ราย อย่าง นายกฤต ธนิตราพงศ์ ผู้จัดการบริษัท ซีวิลเอ็นจิเนียริง จำกัด ก็มีปัญหาเคยมีชื่อฟ้องทอท. เมื่อครั้งที่นายเมฆินทร์ เพ็ชรพลาย ได้รับการคัดเลือกเป็นเอ็มดีทอท. ส่วนนายมนูญรัตน์ เลิศโกมลสุข อดีตกรรมการผู้จัดการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (เอสเอ็มอีแบงก์) ก็มีปัญหาลูกเลิกจ้างไปเมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2557 ขณะที่ นายก่อกิจ ด้านชัยวิจิตร รองเลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ก็เป็นน้องชายของนายเกื้อกุล ด้านชัยวิจิตร อดีตส.ส.พรรคเพื่อไทย



• นิตินัย ศิริสมรรถการ