

บทที่ 5

การดำเนินธุรกิจโทรคมนาคมของภาคเอกชน

นับตั้งแต่หน่วยงานภาครัฐได้เปิดโอกาสให้เอกชนเข้าไปมีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจโทรคมนาคม ปรากฏว่ามีเอกชนให้ความสนใจดำเนินธุรกิจด้านนี้เป็นจำนวนมาก ในบทนี้คงจะขอยกตัวอย่างเฉพาะบริษัทเอกชนค่ายใหญ่ๆ ที่มีบทบาทในธุรกิจโทรคมนาคม อย่างเด่นชัดมาศึกษาอันได้แก่

5.1 กลุ่มชินวัตร

5.2 กลุ่มยูคอม

5.3 กลุ่มเทเลคอมเอเชีย

5.4 กลุ่มจีสมิน

โดยจะศึกษาการดำเนินงานของภาคเอกชน ตามหัวข้อต่างๆดังต่อไปนี้

1. การลงทุน และแหล่งเงินทุน

2. การดำเนินงาน

3. เป้าหมาย

4. การคัดเลือกเทคโนโลยี

5. ปัจจัยเกื้อหนุน และปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

6. การประสานงานระหว่างองค์กรของรัฐและองค์กรเอกชน

7. สภาพการแข่งขัน

8. อนาคตในการดำเนินธุรกิจโทรคมนาคมของไทย

5.1 กลุ่มชินวัตร เริ่มกิจการครั้งแรก เมื่อปี 2526 ด้วยการจำหน่าย ไข่แช่ และบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ของไอบีเอ็ม แก่กลุ่มองค์กรต่างๆในภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจ ภายใต้ชื่อบริษัท “ชินวัตรคอมพิวเตอร์ จำกัด” ต่อมาได้เข้าประมูลสัมปทานโครงการค้าค้านเตจาก ทศท. และเป็นผู้ได้รับสัมปทานจากการประมูลครั้งนั้น นับจากนั้นเป็นต้นมา กลุ่มชินวัตรได้ขยายธุรกิจ ผู้กิจการด้านการสื่อสารโทรคมนาคม ด้วยการรับสัมปทานจากภาครัฐในโครงการต่างๆ เช่น มือถือ เพจจิ้ง เคเบิลทีวี เป็นต้น ปัจจุบันกลุ่มชินวัตรเป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจทางด้านสื่อสารโทรคมนาคม คอมพิวเตอร์ และบริการแพรรูปภาพโทรศัพท์ระบบบอกรับสมาชิก โดยมีการแบ่งสายงาน ในการดำเนิน ธุรกิจออกเป็น 5 สายธุรกิจหลักดังนี้

1. สายธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ ประกอบด้วย

- บริษัท ชินวัตรอินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด ดำเนินการธุรกิจการจำหน่ายและให้บริการอุปกรณ์ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ธุรกิจคอมพิวเตอร์ และการให้บริการ EDI , SAP , Internet
- บริษัท ชินวัตร ค้าค้าคอม จำกัด ให้บริการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลค้าค้านเน็ต ซึ่งเป็น บริการสื่อสารข้อมูลทางคอมพิวเตอร์ผ่านทางเครือข่ายโทรศัพท์

2. สายธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมไร้สาย

- บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ NMT 900 และ Digital GSM
- บริษัทชินวัตรเพจจิ้ง จำกัด ให้บริการเครือข่ายวิทยุติดตามตัวระบบ Digital Display Paging ภายใต้ชื่อ “โฟนลิงค์”
- บริษัท ชินวัตร เทเลวิซ จำกัด ดำเนินธุรกิจ

☉ จำหน่ายสินค้าหลัก คือ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ NMT 900 และ Digital GSM และสินค้าอื่นๆภายใต้การบริหารของกลุ่มชินวัตร เช่น Phonetlink อุปกรณ์เสริมโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ Telewiz Accessory

☉ ให้บริการรับชำระเงินจดทะเบียน โทรศัพท์เคลื่อนที่และโฟนลิงค์

☉ รับสมัครสมาชิก IBC

☉ ให้บริการ Internet โดยร่วมกับ CS Internet

☉ บริการให้เช่าโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Phone Rent)

3. สายธุรกิจสื่อสารดาวเทียม

- บริษัท ชินวัตรแซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่ดำเนินโครงการดาวเทียมไทยคม 1,2 และ 3 โดยทำหน้าที่ จัดสร้างจัดส่งดาวเทียมขึ้นสู่วงโคจร ให้บริการช่องสัญญาณดาวเทียม และบริหารโครงการดาวเทียมไทยคม

ชื่อ	รุ่น	กำหนดส่งดาวเทียมสู่วงโคจร	จำนวนช่องสัญญาณ		พื้นที่ให้บริการ
			C-Band	Ku-Band	
-10	HS-376	17 ธันวาคม 2536	10	2	แถบอินโดจีน
ไทยคม 2	HS-376	7 ตุลาคม 2537	10	2	แถบอินโดจีน
ไทยคม 3	Spacebus 3000	16 เมษายน 2540	24	14	4 ทวีป เอเชีย, ยุโรป, ออสเตรเลีย และ แอฟริกา

- บริษัท ซีเอส คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจการให้บริการภาคส่งและภาครับ (Uplink / Downlink) สัญญาณดาวเทียม เข้าร่วมโครงการ ICO และให้บริการ Internet ภายใต้ชื่อ "CS Internet"

- บริษัท ซีเอส แซทเทลไลท์ โฟน จำกัด เป็นผู้ให้บริการ (Service Provider) เป็นผู้สร้างสถานีเกตเวย์ ในประเทศไทย ซึ่งทำหน้าที่เชื่อมสัญญาณเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ผ่านสัญญาณภาคพื้นดิน เพื่อรับ-ส่งสัญญาณติดต่อกับดาวเทียมและเชื่อมโยงกับสถานี (SAN) อื่นๆ

4. สายธุรกิจสื่อและโฆษณา

- บริษัท ชินวัตรไดเร็คทอรี่ส์ จำกัด ดำเนินการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ทั้งหน้าขาวและหน้าเหลืองทั่วประเทศไทย ผลิตและแจกจ่ายสมุดรายนามโทรศัพท์ทั้งหน้าขาวและหน้าเหลืองในรูปแบบของ CD-ROM

- บริษัท เอส ซี แมทซ์บ็อกซ์ จำกัด ให้บริการด้านผลิตสื่อและจัดทำโฆษณาแก่บริษัทในกลุ่มฯและบริษัทอื่นๆทั่วไป

- บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล บรอดคาสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ให้บริการ โทรศัพท์ระบบบอกรับสมาชิก หรือ เคเบิลทีวี ภายใต้ชื่อ “IBC”

5. สายธุรกิจการลงทุนระหว่างประเทศ

- บริษัท ชินวัตรอินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ดำเนินการลงทุนธุรกิจในประเทศต่างๆ ดังนี้

การลงทุนในประเทศกัมพูชา

จัดตั้งบริษัท กัมพูชา ชินวัตร จำกัด ดำเนินการให้บริการโทรศัพท์ภายในประเทศ โดยใช้เทคโนโลยีระบบ Wireless Local Loop (WLL)

การลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

จัดตั้งบริษัท ลาว โทรคมนาคม จำกัด ดำเนินการให้บริการโทรคมนาคมใน สปป.ลาว

การลงทุนในประเทศฟิลิปปินส์

จัดตั้งบริษัท อีสตาคอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด ดำเนินการให้บริการด้านโทรคมนาคมทุกประเภท

การลงทุนในประเทศอินเดีย

จัดตั้งบริษัท ไมโครเวฟ คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด ดำเนินการให้บริการวิทยุติดตามตัว “Pagelink”

จัดตั้งบริษัท ฟาสเทล ดำเนินโครงการโทรศัพท์เคลื่อนที่ GSM

การดำเนินงานของกลุ่มชินวัตร

การลงทุนและแหล่งเงินทุน : นายบุญคณี ปลั่งศิริ รองประธานกรรมการบริหาร กลุ่มชินวัตร ให้สัมภาษณ์ถึงการลงทุนของกลุ่มชินวัตรว่า เป็นธุรกิจที่เป็นการลงทุนระยะยาว (Long Term Investment) ซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาคืนทุนนาน 3-5 ปี โดยก่อนที่จะลงทุนนั้นจะต้องศึกษาขอบเขตของสัญญาของสัมปทานให้เข้าใจชัดเจน เช่นเรื่องอัตราค่าบริการ เทคโนโลยี และอายุของสัมปทาน เป็นต้น

ในการหาแหล่งเงินทุน กลุ่มชินวัตรสามารถหาแหล่งเงินทุนได้ 4 ลักษณะดังนี้

1. เงินทุนจดทะเบียน (Equity) คือเงินทุนที่ใช้จดทะเบียนบริษัทครั้งแรก
2. ระดมเงินทุนในตลาดหลักทรัพย์ คือการนำบริษัทไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพื่อหาเงินลงทุนจากการขายหุ้นของบริษัท
3. การกู้เงินจากสถาบันการเงินทั้งในและต่างประเทศ
4. การหาหุ้นส่วนร่วมลงทุนและร่วมบริหาร (Strategic Partner)

การหาแหล่งเงินทุนจาก 4 แหล่งนี้ จะต้องเป็นแบบผสมผสาน (Combination) ไม่ใช่สูตรตายตัว ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่นภาวะเศรษฐกิจ ลักษณะของธุรกิจ ฯลฯ สำหรับกลุ่มชินวัตรใช้แหล่งเงินทุนทั้ง 4 ประเภท โดยถือว่าประเภทไหนเหมาะกับบริษัทอยู่ในกลุ่มไหน

การดำเนินงาน : การทำงานจะแบ่งเป็นช่วงๆ มีหลายช่วง (Stage) ได้แก่

1. Implementation หรือ Network Construction ช่วงการสร้างเครือข่าย
2. การทำตลาด
3. การบริหารงานภายใน
4. การปรับปรุงคุณภาพ

ในภาพเอกชนจะศึกษาธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมที่ดำเนินการอยู่ว่ามีสภาพการแข่งขันเป็นอย่างไร ในแต่ละระยะเวลาซึ่งจะต้องปรับกลยุทธ์เป็นช่วงๆ ไป เช่น ในช่วงที่ตลาดมือถือมีการแข่งขันรุนแรงกลุ่มชินวัตรจะใช้กลยุทธ์การสร้างเครือข่าย การสร้างคุณภาพของบริการเป็นกลยุทธ์นำ ถ้าสินค้าตัวใหม่ที่กลุ่มชินวัตรเพิ่งจะนำเข้ามา ก็จะใช้กลยุทธ์ในการสร้าง Market Share เป็นหลัก เป็นต้น

ดังนั้นธุรกิจโทรคมนาคมจึงมีการปรับตัวตามสภาวะทางการตลาดเสมอ แต่ในท้ายที่สุดเรื่องคุณภาพจะเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุดในการดำเนินการ

เป้าหมาย :- กลุ่มชินวัตรมุ่งหวังที่จะสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า รักษา Loyalty ของลูกค้าที่มีต่อบริการ โดยใช้วิธีทางด้านการตลาด การปรับปรุงคุณภาพบริการ การให้บริการเทคโนโลยีใหม่ๆ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดการให้บริการมากขึ้น ส่งผลให้เกิดรายได้และผลกำไรตามมา

การคัดเลือกเทคโนโลยี :- เรื่องเทคโนโลยีเป็นเรื่องที่สำคัญมากในการดำเนินงานของธุรกิจโทรคมนาคม อย่างไรก็ตามเท่าที่ผ่านมาและเชื่อว่าจะเป็นต่อไปคือ Supplier จะเป็นตัวชี้นำในเรื่องเทคโนโลยีมาตลอด เพราะประกาศเราไม่ใช่ผู้ที่คิดค้นเทคโนโลยีได้เอง ดังนั้นเทคโนโลยีก็จะมาจาก Supplier ภาคเอกชนก็จะต้องมีศักยภาพเพียงพอที่จะติดตามเท่าทันถึงเทคโนโลยีเหล่านั้น เพื่อที่จะรักษาสมดุลย์ในการเจรจาต่อรอง ในการเลือกใช้เทคโนโลยีจากผู้ขาย ให้ได้ผลประโยชน์มากที่สุด วิธีการเลือกต้องพยายามเลือกเทคโนโลยีที่มีมาตรฐานหลักเกี่ยง การเลือกใช้เทคโนโลยีที่มีผู้ผลิตรายเดียวอย่า ให้ตัวเองไปผูกพันกับผู้ผลิตรายหนึ่งรายใดจะต้องเข้าใจว่าเทคโนโลยีโทรคมนาคมนั้นเมื่อเวลาผ่านไป ราคาจะลดลง การเลือกซื้อครั้งเดียวทั้งหมดเป็นจำนวนมากอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนในระยะยาวเมื่อเวลาเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ต้องคำนึงถึงอยู่ตลอดเวลา การรักษาสมดุลย์ ระหว่างการเลือกซื้อให้ได้จำนวน ที่มีอำนาจต่อรองกับการมองเห็นแนวโน้ม ของราคาที่จะลดลงไปในระยะยาวนั้นจะต้องทำอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะว่าถ้าเลือกซื้อทีเดียวได้อำนาจต่อรองนั้นก็อาจไม่ได้ทำให้ได้ราคาที่ต่ำที่สุด อีกเรื่องคือ เทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลง จึงการเลือกซื้อครั้งเดียวมาก ๆ นี้ใน 2-3 ปีอาจได้เทคโนโลยีที่ล้าสมัย ดังนั้นต้องมีการรักษาสมดุลย์ ในการคัดเลือกเทคโนโลยีการติดต่อกับผู้ขาย ต้องผสมผสานกันระหว่างอำนาจการต่อรองกับจำนวนของการซื้อ แนวโน้มของราคาทีลดลง ความทันสมัยของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป 3 เรื่องนี้ต้องสมดุลย์กันอยู่ตลอดเวลาในการดำเนินงานธุรกิจ แต่สิ่งหนึ่งที่ต้องยอมรับคือ ผู้ประกอบการธุรกิจนั้นจะต้องมีความผูกพันกับผู้ขายอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นการมองผู้ขายให้เป็นทั้งผู้ขายของและหุ้นส่วน (Partner) ต้องรักษาสมดุลย์ของ ความสัมพันธ์ที่ดี รวมถึงการที่จะวางตำแหน่ง (Position) ตัวเองให้ผู้ขาย เชื่อว่าเราจะเป็นลูกค้าที่ดีกับเขาต่อไป เพราะว่า Supplier รายใดที่ขายอุปกรณ์โทรคมนาคมให้ผู้ประกอบการรายใด ผู้ขายรายนั้นไม่ควรไปขายของให้กับคู่แข่ง ควรต้องถือเสมือนหนึ่งเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ

ปัจจัยเกื้อหนุนและปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ : ปัจจัยเกื้อหนุนเห็นได้ชัดว่าความต้องการ (Demand) ของตลาดยังมีอีกมาก ตรงนี้เป็นปัจจัยเกื้อหนุนในแง่ว่าความแข็งแกร่งการลงทุนมีน้อย เพราะปริมาณของความต้องการยังมี แต่ต้องเข้าใจว่าเมื่อมีการแข่งขันมากขึ้น มีผู้ประกอบการเข้ามาจากราย ความต้องการคงต้องแบ่งกันไประหว่างผู้ประกอบการแต่ละรายแต่ละราย สำหรับในช่วงปี พ.ศ. 2533 ถึง 2537 เป็นช่วงที่ตลาดมีความต้องการมาก

สำหรับปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในช่วงเวลาดังกล่าว กลุ่มชินวัตร จะพบอุปสรรคในเรื่องบุคลากร เนื่องจากบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญด้านโทรคมนาคมจะอยู่กับภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งถือว่าในช่วงนี้เป็นช่วงที่กลุ่มชินวัตรเรียนรู้ หาประสบการณ์

การประสานงานระหว่างรัฐและเอกชน : ในเรื่องการประสานงานระหว่างรัฐและเอกชนเป็นอุปสรรคอีกอันหนึ่งแต่ด้วยลักษณะแบบไทย ๆ ก็พยายามที่จะประนีประนอม (Compromise) แต่ปัญหาระยะยาวคือ การที่รัฐให้สัมปทานเอกชนเป็นเรื่องของบทบาทที่เกิดความซับซ้อน บทบาทของภาครัฐเองไม่ชัดเจน เพราะว่าการให้เอกชนเข้ามาดำเนินการเป็นการทำแข่งกับรัฐหรือสนับสนุนรัฐ ทศท.กับกสท. นั้นไม่สามารถกำหนดบทบาทของตัวเองได้ว่าตัวเองเป็น Partner กับเอกชนหรือเป็นคู่แข่งกับเอกชน จนถึงขนาดที่ว่าคนที่อยู่ในภาครัฐหากมาสนับสนุนเอกชนอาจถูกมองว่า เป็นพรรคพวกกับเอกชน ส่วนที่คัดค้านก็มีปัญหาในการที่จะให้เอกชนทำงานไปอย่างราบรื่น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความไม่ชัดเจนของข้อสัญญาที่ทำให้เอกชนไม่สามารถดำเนินการได้อย่างเป็นอิสระ เช่น อัตราค่าใช้บริการ หลักเกณฑ์ในการขยายเครือข่าย การให้เลขหมายการใช้เครือข่ายร่วม สิ่งที่ทำให้การประสานงานระหว่างรัฐกับเอกชนล้มเหลวมีปัจจัยอยู่สามประการ

ปัจจัยแรกคือ ลักษณะของการจ่ายผลประโยชน์ในรูปแบบของการแบ่งสัดส่วนจากรายได้ตอบแทนรัฐ (Revenue Sharing) ของผู้ที่ได้รับสัมปทาน เพราะเป็นเรื่องของการขัดแย้งกันทางด้านผลประโยชน์ (Conflict of Interest) ที่ต้องจ่ายค่าสัมปทานอันเป็นรายได้ของภาครัฐ แต่ขณะที่รัฐได้รายได้นั้นก็ไม่ได้มีการสนับสนุนเอกชนเพื่อให้ได้รายได้ที่มากขึ้น แต่กลับมองว่าเอกชนเป็นคู่แข่ง ในภาคเอกชนก็ถือว่าได้จ่ายผลประโยชน์แก่รัฐ ในแต่ละปีเป็นจำนวนมากแล้ว ทำไมไม่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐ ตรงนี้ถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การประสานงานล้มเหลว

ปัจจัยที่สองคือ ลักษณะสัมปทานที่ออกมานั้นในภาพใหญ่เป็นเรื่องของความไม่ชัดเจนในนโยบายทั้งสิ้น ว่าสัมปทานนี้ออกมาเพื่อให้เอกชนทำโดยรัฐไม่ควรเข้าไปแข่งขันหรือเป็นสัมปทานที่ออกมาเพื่อช่วยสนับสนุนกิจการของรัฐความไม่ชัดเจนในนโยบายถูกสื่อความลงไปสู่ระดับปฏิบัติการนำไปสู่การวางตัวของรัฐที่ไม่ชัดเจนกับการวางตำแหน่งของตัวเองว่าเป็นคู่ค้า หรือคู่แข่ง

ปัจจัยที่สามคือ บทบาทที่เป็นภาพใหญ่ของการให้เป็นผู้ควบคุมดูแล (Regulator) กับการเป็นผู้ปฏิบัติ (Operator) ซึ่งเป็นบทบาทที่เกิดความขัดแย้งในตัวของมันเองทางแก้คือต้องแยกบทบาทระหว่าง Operator กับ Regulator ออกจากกัน แล้วก็ต้องไปดูในเรื่องการให้สัมปทานกับเอกชน และการจ่าย Revenue Sharing ที่ควรจะปลดออกไป เพื่อให้เกิดการแข่งขันอย่างเป็นธรรม

การประสานงานระหว่างเอกชนที่อยู่ในธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคม : ในอดีตตั้งแต่ปี 2533-2537 หรือเรียกว่าช่วงของการให้สัมปทานและเพิ่มบทบาทของภาคเอกชนนั้น ในภาพใหญ่มีการเมืองเข้ามาเกี่ยวข้องตลอดทุกสัมปทาน การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งสัมปทานเป็นการแข่งขันทางการ

เมืองทั้งนั้น ไม่ใช่การแข่งขันทางธุรกิจ เป็นการต่อสู้ที่รุนแรง ดังนั้นสำหรับเอกชนเมื่อได้มาสัมปทานหนึ่งก็หมายความว่า การได้มาของสัมปทานนั้นได้ผ่านการต่อสู้กับเอกชนรายอื่นมาแล้ว ดังนั้นโอกาสของการที่เอกชนที่อยู่ในวงการเหล่านี้จะร่วมมือกัน จึงเป็นไปได้ยาก อันนี้เป็นปัจจัยที่หนึ่ง

ประการที่สอง เมื่อเอกชนเหล่านี้ตั้งตัวได้แล้วก็เข้าไปแข่งขันในสัมปทานอื่นๆ ซึ่งจะอยู่ในวงของเอกชนไม่กี่กลุ่มนับวันการต่อสู้ การแย่งชิงจะรุนแรงมากยิ่งขึ้น ทั้งในระดับการเมืองและในระดับของธุรกิจ โอกาสของความร่วมมือกันยิ่งน้อยลงไปเรื่อยๆ

ประการสุดท้าย ปัจจัยเกื้อหนุนทางการตลาดยังใหญ่มาก ตลาดมีเพียงพอสำหรับทุกคนที่เข้ามาลงทุน ความร่วมมือกันโดยธรรมชาติของการแข่งขันเสรีจะเป็นไปได้น้อย ถ้าตลาดมันเล็กลงทุกคนจะเดือดร้อน เช่น เคเบิลทีวีก็จะเกิดการผลักดันกันเองโดยอัตโนมัติถ้าตลาดยังใหญ่ก็จะยังไม่ร่วมมือกัน ดังนั้นถ้าพูดกันถึงระดับของการประสานงานระหว่างภาคเอกชนก็ว่ายังอยู่ในระดับที่น้อยมาก การใช้สมาคมต่างๆ ในภาคธุรกิจนี้มีบทบาทอยู่นั้นเป็นเรื่องระดับผิวเผินมาก เพราะความขัดแย้งในอดีต และการแข่งขันในธุรกิจที่มีอยู่ในปัจจุบันยังมาก โอกาสที่จะร่วมมือกันยังเป็นไปได้น้อย แต่เชื่อว่าเมื่อตลาดเปลี่ยนแปลงไป Demand ลดน้อยลง การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นประกอบกับในเรื่องของสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยจะเกิดการผลักดันให้กลับมามีความร่วมมือกันมากขึ้น

สภาพการแข่งขันในธุรกิจ : การแข่งขันในธุรกิจมีแนวโน้มจะมีผู้ประกอบการมากขึ้น การแข่งขันจะรุนแรงมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นบริการหลัก เช่น โทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือโทรศัพท์พื้นฐาน เป็นต้น หรือบริการเสริม เช่น Pager , Internet , VSAT เป็นต้น เมื่อเกิดการแข่งกันอย่างแท้จริง โดยไม่ได้คำนึงถึงความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง ส่งผลให้มีบริการมากเกินไปเกินความต้องการของประชาชน จะทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กๆ มีเงินทุนไม่มาก ไม่สามารถจะแข่งขันกับรายใหญ่ได้ ในที่สุดก็ต้องเลิกกิจการไป ผู้บริโภคที่ใช้บริการอยู่ อาจจะไม่มีใครรับผิดชอบ จะตกอยู่ในสภาพเหมือนอย่างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันนี้ (ปี 2540)

ดังนั้นการแข่งขันสำหรับธุรกิจนี้ควรเป็นแบบ การแข่งขันภายใต้การกำกับดูแล (Regulate Competition) หมายถึง การที่รัฐหรือผู้กำหนดนโยบายหรือผู้ที่มีอำนาจในการให้สัมปทานจะต้องรู้ความต้องการของตลาดอย่างแท้จริงว่าความต้องการจริง ๆ นั้น ควรจะมีผู้ประกอบการไม่เกินกี่ราย ในการบริการโทรคมนาคมแต่ละประเภทที่จะทำให้ประชาชนมีทางเลือก และได้ประโยชน์สูงสุด ดัง

นั่นคำว่าตลาดเสรีสำหรับธุรกิจนี้จะไม่ใช้เสรีอย่างแท้จริง เพราะธุรกิจที่เป็นการลงทุนระยะยาว (Long Term Investment) ถ้าจะเปิดเสรีอย่างแท้จริงอาจจะส่งผลเสียมากกว่า ส่วนธุรกิจที่ควรเปิดการแข่งขันเสรีอย่างแท้จริงนั้น ควรเป็นธุรกิจที่เป็นการลงทุนระยะสั้น (Short Term Investment) เช่นสินค้าประเภทซื้อมาขายไป สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น

อนาคตในการดำเนินธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมของไทย : ธุรกิจโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่ผูกพันอยู่กับการเมืองจึงมักจะมีการเปลี่ยนแปลงตามการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองเสมอ ดังนั้นจะต้องมีรัฐบาลที่มีนโยบายที่ชัดเจนในเรื่องนี้และมองเห็นเรื่องการพัฒนาโทรคมนาคมเป็น Infrastructure หลักอย่างแท้จริง จึงจะเกิดความมั่นคง (Stability) ของธุรกิจนี้อย่างชัดเจน ระหว่างนี้คงเป็นเรื่องของการแข่งขันที่อาจจะใช้คำว่า “แก่งแย่ง” มากกว่า “แข่งขัน” ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความได้เปรียบไว้มากที่สุดในการแข่งขัน ดังนั้นอนาคตของธุรกิจนี้สำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่จะเข้ามาโอกาสจะน้อยมาก รายใหญ่จะได้เปรียบแต่การที่จะทำให้รายเล็กเข้ามาได้นั้น จะต้องไปร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ ซึ่งจะทำให้ได้คือ อันเป็นการเปิดโอกาสให้คนต่างชาติเข้ามา ซึ่งเป็นเรื่องอันตรายสำหรับประเทศไทยที่จะปล่อยให้คนต่างชาติเข้ามามีบทบาทในระบบสาธารณูปโภค

ดังนั้นอนาคตของธุรกิจนี้ขึ้นอยู่กับสถาบันการเมืองที่เข้มแข็ง มีข้อมูลที่ถูกต้อง มองเห็นปัญหาในปัจจุบัน แล้วดำเนินการแก้ไขเปลี่ยนจากระบบสัมปทานมาเป็นการแข่งขันเสรีภายใต้การกำกับดูแล ยกเลิกการจ่ายค่าสัมปทาน (Revenue Sharing) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่คงที่ (Variable Cost) เป็นการสร้างต้นทุนแปรผันให้กับผู้ประกอบการ ควรจะเปลี่ยนเป็นระบบค่าใบอนุญาต (License Fee) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (Fix Cost) ทำให้ต้นทุนคงที่ส่งผลให้อัตราค่าบริการถูกลงเป็นประโยชน์กับผู้บริโภค

5.2 กลุ่มยูคอม : เริ่มต้นจากธุรกิจการเป็นผู้นำเข้า และตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมของโมโตโรล่า เมื่อปี พ.ศ. 2510 โดยเน้นการขายอุปกรณ์สื่อสารให้กับกระทรวงกลาโหม และหน่วยงานราชการต่างๆ หลังจากนั้น เมื่อการสื่อสารแห่งประเทศไทยได้เปิดให้สัมปทานโทรศัพท์เคลื่อนที่ กลุ่มยูคอมชนะการประมูล จึงได้ตั้งบริษัท โทเทิล แอคเซส คอมมูนิเคชั่น จำกัด ขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการ หลังจากนั้น ก็ได้ประมูลงานอื่นๆตามมา เช่น เพจิง (บริษัท เวกด์เพจ จำกัด) อินเทอร์เน็ต (บริษัท มัลติมีเดีย แอนด์ เซอร์วิส จำกัด) เป็นต้น ปัจจุบันกลุ่มยูคอม เป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินกิจการด้านโทรคมนาคมภายใต้ชื่อ บริษัท ยูไนเต็ลคอมมูนิเคชั่น อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (UCOM) และบริษัทย่อย 9 บริษัท และบริษัทร่วมทุนอีก 5 บริษัท กลุ่มยูคอมดำเนินธุรกิจหลักในปัจจุบัน ดังต่อไปนี้

1. จัดจำหน่ายอุปกรณ์ระบบโทรคมนาคม (Communication Network) บริษัทฯทำการจัดจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารสำนักงานชุมสายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจ ระบบสื่อสารอื่นๆ ในย่าน VHF & UHF และระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการควบคุมระบบสื่อสาร รวมทั้งอุปกรณ์ระบบโทรคมนาคมทางการทหาร โดยนำจากผู้ผลิตในต่างประเทศ

2. จัดจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารส่วนบุคคล (Communication Terminal) ประกอบด้วย

2.1 โทรศัพท์เคลื่อนที่โมโตโรล่า (Cellular Mobile Phone)

2.2 วิทยุติดตามตัวโมโตโรล่า (Pager)

2.3 เครื่องรับส่งวิทยุในระบบวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจ (Trunk Radio)

2.4 จัดจำหน่ายเครื่องรับ ส่งวิทยุ และอุปกรณ์เครือข่าย (Walkie Talkie)

3. ดำเนินการตามสัมปทานในการให้บริการสื่อสาร (Network Operator) ประกอบด้วย

3.1 ดำเนินสัมปทานให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบอนาล็อก AMPS 800 และระบบ Digital PCN 1800

3.2 ดำเนินสัมปทานให้บริการวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจ (Trunk Radio)

บริษัทย่อย

- บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (TAC)

☆ จัดจำหน่ายเครื่องมือสื่อสารและอุปกรณ์โทรคมนาคมทุกชนิด ดำเนินการสัมปทานโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ AMPS 800 และ ระบบ Digital PCN 1800

- บริษัท ยูไนเต็ด เบริโอ จำกัด (URC)

☆ จัดจำหน่ายเครื่องรับส่งวิทยุในระบบวิทยุคมนาคมเฉพาะกิจโมโตโรล่า

☆ จัดจำหน่ายเครื่องรับส่งวิทยุและอุปกรณ์เครือข่าย

- บริษัทยูคอม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (UIC)

☆ จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับหน่วยงานราชการ

- บริษัทเพอร์ซันแนล คอมมิวนิเคชั่น เน็ทเวอร์ค จำกัด (PCN)

☆ บริการติดตั้ง ซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม

- บริษัท ยูไนเต็ด เมนเทนแนนซ์ จำกัด (UMC)

☆ ซ่อมสร้างเครื่องรับส่งวิทยุ เครื่องมือสื่อสารและโทรคมนาคม รวมถึงเครื่องอิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด

- บริษัท ยูไนเต็ด คอมมูนิเคชั่น ซับสไครเบอร์ จำกัด (UCS)

☆ จำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม

- บริษัท ยูไนเต็ด คอมมูนิเคชั่น พาร์ต แอนด์ซัพพลาย จำกัด (UPS)

☆ จำหน่ายเครื่องมือสื่อสารและอุปกรณ์โทรคมนาคมทุกชนิด

- บริษัท ยูไนเต็ด ซิควิตี โพรเทคเตอร์ จำกัด (USP)

☆ บริษัทดูแลรักษาความปลอดภัย

- บริษัท ดิจิตอล คอมมูนิเคชั่น จำกัด (DCC)

☆ จัดจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารแก่หน่วยราชการ

บริษัทร่วมทุน

- บริษัท โฟนพอยต์ (ประเทศไทย) จำกัด (FTC)

☆ ให้บริการโทรศัพท์พกพาโฟนพอยต์

- บริษัท ยูนิเวอร์แซล คอมมูนิเคชั่น เซอร์วิส จำกัด (UNICS)

☆ จำหน่ายเครื่องโทรศัพท์พกพาโฟนพอยต์

- บริษัท รูเรล เทเลโฟน เซอร์วิส (DELCOM)

☆ จำหน่ายเครื่องกำเนิดพลังงานไฟฟ้า

- บริษัท เอ เอ แอรอน จำกัด

☆ จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่

การดำเนินงานของกลุ่มยูคอม

การลงทุนและแหล่งเงินทุน : นายภูษณ ปรีมาณิช อธิการประธานกรรมการบริหาร กลุ่มยูคอม ให้สัมภาษณ์ถึงการลงทุนของกลุ่มยูคอมว่า กลุ่มยูคอมจะมีหลักในการศึกษา เรื่องการลงทุนในโครงการใดๆอย่างรอบคอบ ศึกษาถึงลักษณะของสัมปทานวงเงินลงทุน โอกาสของธุรกิจ เทคโนโลยี บุคลากร การคัดเลือกSupplier ซึ่งทุกอย่างจะต้องนำมาประมวลแล้วจึงตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือไม่ เนื่องจากธุรกิจโทรคมนาคมให้เงินลงทุนสูง และเป็นการลงทุนระยะยาว

แหล่งเงินทุน : ได้มาจากการพิจารณาจัดหาทุนในหลายรูปแบบ ผสมผสานเริ่มต้นด้วย การลงทุนของผู้ก่อตั้งหรือที่เรียกว่า ทุนจดทะเบียน อีกส่วนหนึ่งได้มาจากการนำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เพื่อระดมทุน

โดยปกติแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ได้มาจากการกู้ยืมเงินในต่างประเทศ ซึ่งส่วนหนึ่งได้มาจากธนาคารเพื่อการส่งออก หรือเอ็กซิมแบงก์ รวมถึงสถาบันการเงินในประเทศอังกฤษ, ฟินแลนด์, สถาบันการเงินในแถบยุโรป ผ่านตราสารหนี้ เช่น แอ็กทีบอนด์ อีซีดี ส่วนเงินกู้เพิ่มเติมในปัจจุบันยังไม่มีเพราะต้องดูโอกาสทางการตลาดก่อนการตัดสินใจเสมอ

การดำเนินธุรกิจ : คุณภาพของสินค้าและบริการ จะเป็นหัวใจสำคัญที่ทางกลุ่มยุทธวิธีวางนโยบายไว้ว่า จะต้องให้สินค้าและบริการที่ลูกค้าพอใจ

เป้าหมาย : จะมุ่งเน้นการสร้างบริการให้ลูกค้าประทับใจมากกว่าแสวงหาผลกำไร มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการควบคู่ไปกับการขยาย Network

การคัดเลือกเทคโนโลยี : หลักการคัดเลือกเทคโนโลยี จำเป็นต้องเลือกสิ่งที่ทันสมัย โดยมีเงื่อนไขที่ไม่ผูกมัดเงินไป ซึ่งบริษัทพยายามหลีกเลี่ยงการผูกขาด Supplier มาโดยตลอด

ปัจจัยเกื้อหนุนและปัจจัยที่เป็นอุปสรรค : ธุรกิจนี้ตลาดมีความต้องการสูง มี Demand มากอาจเป็นเพราะผลจากในอดีตที่ผ่านมา ที่มีการขาดแคลนสาธารณูปโภคด้านนี้อย่างรุนแรง เช่น โทรศัพท์ สิ่งนี้ถือเป็นปัจจัยด้านบวก สำหรับปัจจัยเกื้อหนุนอีก ซึ่งเป็นหน่วยงานเจ้าของสัมปทานเป็นอย่างดี

การประสานงานระหว่างรัฐและเอกชน : ขอก้าวเฉพาะส่วนการประสานงานระหว่าง กสท.และบริษัท ซึ่งมีการประสานการทำงานกันค่อนข้างมีประสิทธิภาพมาโดยตลอด ส่วนภาวะปัญหาที่ปรากฏผ่านสื่อมวลชนในบางคราวนั้น ส่วนใหญ่เกิดจากภาระบางเรื่องที่อยู่นอกเหนือขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่ กสท.จะดำเนินการได้จริงๆ แต่สำหรับการแก้ไขสัญญาสัมปทานที่มีการเปลี่ยนแปลงประมาณ 2-3 ครั้ง ก็ได้รับความกรุณาจากผู้บริหารของ กสท.ด้วยดีเรื่อยมา

การประสานงานระหว่างเอกชนที่ดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง : ที่ผ่านมามีการประสานงานกันยกเว้นบางกรณีที่มีปัญหาคาบเกี่ยวอาจเป็นเพราะความคิดขัดแย้ง แต่หากมีความจำเป็นเชื่อว่าสามารถทำได้แต่คงน้อยมาก เช่นอาจมีการร่วมแสดงความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนแม่บทการพัฒนากิจการโทรคมนาคมและกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวมเท่านั้น เพราะในความเป็นจริงการดำเนิน

ธุรกิจปัจจุบันก็มีอะไรต้องระวังกันและกันอยู่มาก หากตกลงกันเพื่อผลทางธุรกิจของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งคงเป็นไปได้ในเรื่องนี้หากมีคงเป็นการประสานงานที่ต้องกระทำด้วยความรอบคอบ

สภาพการแข่งขัน : ปัจจุบันสภาพการแข่งขันของธุรกิจโทรคมนาคมยิ่งนับวันยิ่งทวีความรุนแรงจะเห็นได้ชัดจากเพจเจอร์และโทรศัพท์เคลื่อนที่ เพจเจอร์ ในตลาดขณะนี้ก็มีผู้ประกอบการถึง 6 ราย ได้แก่ แพลคิง โพนลิ่ง อีซีคอล เวิลด์โฟน โปสเทล ฮัทิจสัน ส่วนมือถือก็มีผู้ประกอบการ 4 ราย 6 ระบบ ได้แก่

ระบบ 470 MHz ของ ทศท.

ระบบ 800 MHz ของ กสท.

ระบบ 900 MHz (NMT) ของ AIS

ระบบ GSM 900 MHz ของ AIS

ระบบ 800 MHz ของ TAC

ระบบ PCN 1800 MHz ของ TAC

การแข่งขันอย่างรุนแรงนี้เป็นการแข่งขันบนพื้นฐานที่ไม่เท่าเทียมกันมีปัจจัยต่างๆ ที่ต้องคำนึงถึงภายใต้การแข่งขัน เริ่มสัดส่วนของการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรัฐที่ไม่เท่าเทียมกันระยะเวลาของสัมปทานไม่เท่ากัน การได้มาซึ่งสัมปทานในเวลาที่แตกต่างกัน อีกทั้งราคาโครงสร้างพื้นฐานที่ราคาสูงตลาดขนาดเล็กและความต้องการจำกัดของความต้องการที่มีอยู่ ซึ่งให้เห็นว่าข้อเสนอในการแข่งขันจำนวนมากจะไม่ประสบความสำเร็จ ระบบที่เข้ามาก่อนมีความยืดหยุ่นสูง เทคโนโลยีที่ก้าวหน้า คุณภาพของบริการและโครงสร้างของราคาที่น่าดึงดูดจะเป็นปัจจัยที่สำคัญในการรักษาลูกค้าไว้ได้

5.3 กลุ่มเทเลคอมเอเชีย : เริ่มจากการเข้าประมูลโทรศัพท์พื้นฐาน 3 ล้านเลขหมายในนาม CP Telecom ซึ่งเป็นบริษัทลูกในเครือซีพี แต่ภายหลังเมื่อประมูลได้ เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัทเทเลคอมเอเชีย และหลังจากนั้นก็ขออนุญาตที่จะประกอบการในธุรกิจเกี่ยวข้อ เช่น เคเบิลทีวี เครือข่ายวงจรเช่า (เอเชีย มัลติมีเดีย) เป็นต้น ต่อมารัฐบาลสมัยนายก อานันท์ ปันยารชุน ได้มีนโยบายให้แยกโครงการโทรศัพท์พื้นฐาน 3 ล้านเลขหมายออกเป็น 2 โครงการ ได้แก่ โครงการโทรศัพท์ 2 ล้านเลขหมาย ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เทเลคอมเอเชียยังคงเป็นผู้ดำเนินการ และโครงการโทรศัพท์ 1 ล้านเลขหมาย ในเขตภูมิภาค ให้เปิดประมูลใหม่ ปัจจุบันกลุ่มเทเลคอมเอเชีย เป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินโครงการก่อสร้างและติดตั้งโทรศัพท์พื้นฐานจำนวน 2.6 ล้านเลขหมาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมถึงการดำเนินการดูแลโครงข่ายต่อเนื่อง เป็นระยะเวลา 25 ปี อันเป็นโครงการร่วมการงานและร่วมทุนกับองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย

รัฐบาลได้อนุมัติโครงการร่วมการทำงานระหว่างบริษัทกับ ทศท. และเซ็นสัญญา 2 ด้าน เลขหมาย เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2534 และได้เซ็นสัญญาเพิ่มเติมอีก 6 แสนเลขหมาย เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2538 ดำเนินการโครงการภายใต้ชื่อ บริษัทเทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อยในกลุ่มดังนี้

- บริษัท ยูนิเวอร์แซล เคเบิลทีวี เน็ตเวอร์ จำกัด (มหาชน)

✿ ผู้ให้บริการเคเบิลทีวีผ่านเทคโนโลยีใยแก้วนำแสง (Fiber Optic)

- บริษัท อินเตอร์แอกทีฟ มีเดีย เซอร์วิส จำกัด

✿ เป็นผู้ลงทุนในโครงการข้อมูลเสียง ให้บริการข่าวสารข้อมูล และรายการบันเทิง ผ่านระบบออดิโอเท็กซ์ ซึ่งผู้ใช้บริการสามารถโทรศัพท์เข้าไปในระบบ เพื่อเลือกเข้าสู่รายการหลากหลายได้ตลอด 24 ชั่วโมง

- บริษัท ไลน์ส เทคโนโลยี (ไทยแลนด์) จำกัด

✿ เป็นเครือข่ายการให้บริการสื่อสารข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ด้วยระบบ On line Real-Time ผ่านทางสายโทรศัพท์และเครื่องคอมพิวเตอร์ มีจุดเด่นอยู่ที่สามารถให้บริการได้รับข้อมูลที่เกิดขึ้น ณ เวลาจริงและจะเป็นข้อมูลที่อำนวยความสะดวกสบายในชีวิตประจำวันให้ผู้ใช้บริการสามารถเรียกใช้ได้ตามความต้องการด้วยวิธีง่ายๆ

- บริษัท เค.ไอ.เอ็น (ประเทศไทย) จำกัด

✿ ร่วมลงทุนในทางด่วนข้อมูลระหว่างประเทศในโครงการโครงข่ายใยแก้วนำแสงรอบโลก (FLAG : Fiber Optic Link Around the Globe) ที่มีความยาวประมาณ 30,000 กิโลเมตร อันถือเป็นความยาวที่สุดในโลกเชื่อมโยงจากประเทศอังกฤษ ผ่านทะเลเมดิเตอร์เรเนียน มหาสมุทรอินเดีย ไปสิ้นสุดที่ประเทศญี่ปุ่น

- บริษัท เทเลคอมอีควิปเมนต์ แมนูแฟคเจอร์ จำกัด (เทมโก้)

✿ จัดตั้งขึ้นเพื่อผลิตและประกอบเครื่องชุมสายโทรศัพท์ในประเทศไทยเพื่อให้เป็นไปตามข้อสัญญาที่บริษัท เทเลคอมเอเชียฯ มีต่อองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทยว่าจะต้องใช้อุปกรณ์ชุมสายที่ผลิตในประเทศ 50 %

- บริษัท เจียไต๋ อินเทอร์เน็ตเนชั่นเทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด

✿ เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อร่วมลงทุนในบริษัท APT Satellite จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 70 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ดำเนินกิจการด้านการส่งดาวเทียมและให้เช่าช่องสัญญาณดาวเทียมในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน คือ ดาวเทียมแอปสตาร์ 1 ซึ่งได้ทำการยิงขึ้นสู่วงโคจรแล้วตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 ดาวเทียมแอปสตาร์ 1 A ซึ่งจะยิงขึ้นวงโคจรในปี 2539 และดาวเทียมแอปสตาร์ 2 R ซึ่งจะมีกำหนดจะยิงขึ้นวงโคจรในปี 2540

การดำเนินงานของกลุ่มเทเลเอเชีย

การลงทุนและแหล่งเงินทุน : ดร.อาชวี เตาลานนท์ กรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัทเทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ให้สัมภาษณ์ถึงการลงทุนของกลุ่มเทเลคอมเอเชียว่าการที่ตัดสินใจลงทุนในโครงการโทรศัพท์ 2 ล้านเลขหมายนั้น ได้มีการศึกษาเป็นอย่างดีแล้วพบว่า เป็นโครงการที่มีความเสี่ยงทางธุรกิจสูง แต่บนความเสี่ยงนั้นสามารถหาทางป้องกันได้ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงเกี่ยวกับการลงทุน ความเสี่ยงในการส่งมอบอุปกรณ์และเครื่องจักร ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากร และอุปสรรคในการดำเนินงานติดตั้งหุ้มสาย

แหล่งเงินทุน :

1. มาจากเงินทุนจดทะเบียน
2. ผู้เงินจากธนาคารอื่นชั้นนำของโลก และสถาบันการเงินบางแห่ง รวมทั้งธนาคารใหญ่ๆในประเทศ
3. จากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ และการนำหุ้นไปเสนอขายให้กับนักลงทุนที่สนใจในต่างประเทศ
4. จากการร่วมทุนกับ Strategic Partner ที่เป็นบริษัทโทรคมนาคมชั้นนำของโลก เช่น ไนเน็กซ์ เน็ตเวิร์ก ซิสเต็มส์

การดำเนินงาน : บริษัทฯ ได้ดำเนินการให้บริการโทรศัพท์ โดยการนำแนวความคิดด้าน การตลาดสมัยใหม่เข้ามาสวมงานบริการขององค์การโทรศัพท์ฯ ด้วยการเปิดจุดให้บริการในหลายรูปแบบ เพื่อให้ประชาชนสามารถติดต่อขอรับบริการโทรศัพท์ได้ สะดวก รวดเร็ว ยิ่งขึ้น อาทิเช่น การเปิดจุดให้บริการขอโทรศัพท์ผ่านร้าน 7 อีเลเว่น 200 กว่าสาขาทั่วกรุงเทพฯและเปิดบริการ 24 ชั่วโมง การเปิดจุดให้บริการเลขหมายผ่านสำนักงานที่ตั้งอยู่ในห้างแมคโคร ทั้ง 5 สาขา ในกรุงเทพฯ การเปิดสำนักงานบริการย่อย 4 แห่งกระจายอยู่ทางเหนือ ตะวันออก ตะวันตกและตอนกลางของกรุงเทพฯ

การคัดเลือกเทคโนโลยี : ธุรกิจโทรคมนาคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของเทคโนโลยีใหม่นั้น ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากมา ในช่วงประมาณ 10 กว่าปีมานี้ การเปลี่ยนแปลงที่มากมานี้เป็นการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่มีการประยุกต์จาก Technology ที่เรียกว่า Analog เป็นTechnology

ทางด้าน Digital การเปลี่ยนแปลงจาก Analog Technology เป็น Digital Technology นี้ ทำให้ขีดความสามารถทางด้านโทรคมนาคม ได้ขยายตัวก้าวออกไป ไม่ใช่เฉพาะในด้านการสื่อสารด้านเสียงเท่านั้น แต่เป็นการสื่อสารทางด้านเสียง ข้อมูล และภาพทั้งภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวด้วย โดยเฉพาะธุรกิจ 2 ด้านเลขหมาย ที่ทางเทเลคอมเอเชียดำเนินการอยู่ เป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในช่วงเวลานี้สามารถดักดวงเทคโนโลยีหรือนำเทคโนโลยีที่ใหม่ที่สุดด้านโทรคมนาคมมาใช้ได้อย่างเต็มที่

ปัจจัยเกื้อหนุนและปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ : ปัจจัยเกื้อหนุนเห็นจะได้แก่ ความต้องการทางการตลาดมีสูง แหล่งเงินหาได้ไม่ยาก และความร่วมมือจากภาครัฐ โดยคณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 28 มกราคม 2535 ได้มอบหมายให้กระทรวงมหาดไทยอำนวยความสะดวกในการดำเนินการวางสายเครือข่ายโทรศัพท์ 2 ด้านเลขหมาย ซึ่งผลจากมติดังกล่าว จึงได้มีการตั้งคณะกรรมการขึ้น โดยใช้ชื่อว่า “คณะกรรมการศูนย์การปฏิบัติการ ในการอนุญาตและประสานงานวางสายเครือข่ายโทรศัพท์ 2 ด้านเลขหมายในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล” เพื่อช่วยเร่งรัดพิจารณาการอนุญาตในการวางเครือข่าย เพื่อให้งานติดตั้งโทรศัพท์เป็นไปโดยเร็ว

ปัจจัยที่เป็นอุปสรรค ได้แก่ ภัยธรรมชาติ เช่นฝนตก น้ำท่วม ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญ ในการดำเนินงานวางสายโทรศัพท์ ทำให้การวางสายเป็นไปด้วยความยากลำบาก ส่งผลให้เกิดความล่าช้า นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องผู้รับเหมาไม่ปฏิบัติตามแนวทางที่วางไว้ ทำให้ประชาชนได้รับความเดือดร้อนจากการขุดเจาะถนน

การประสานงานระหว่างภาครัฐกับเอกชน : ได้รับความร่วมมือจากภาครัฐเป็นอย่างดี ในการให้ความช่วยเหลือ เมื่อเกิดปัญหา แต่ในขณะเดียวกันก็ได้รับการปฏิบัติเสมือนเป็นคู่แข่งของภาครัฐ

การประสานงานระหว่างเอกชน :

สำหรับธุรกิจโทรคมนาคมในบ้านเรา ตรงนี้ยังไม่เกิดขึ้นคงต้องใช้เวลาสักระยะหนึ่ง

สภาพการแข่งขันในธุรกิจนี้ : เนื่องจากธุรกิจการให้บริการโทรศัพท์ (Public Service Telecom Network) เป็นธุรกิจที่มีภาวะปริมาณความต้องการมากกว่าปริมาณที่ตอบสนองได้ (Excess Demand หรือ Under Supply) ในช่วงอีก 5 ปีข้างหน้า และการทำธุรกิจดังกล่าวจะถูกควบคุมโดยสัมปทานของ ทศท. ดังนั้น คู่แข่งขันจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อรัฐบาลมีนโยบายการเพิ่มการร่วมลงทุนกับเอกชน อย่างไรก็ตามการลงทุนในการสร้างระบบเครือข่ายโทรศัพท์เพิ่มเติมจะเป็นการขยายระบบไปใน

เขตพื้นที่ขาดแคลนเป็นหลักมากกว่าที่จะเป็นการขยายระบบซ้ำซ้อน เพื่อบริการในกลุ่มลูกค้าเดียวกัน จึงเป็นการหลีกเลี่ยงการแข่งขันกันโดยตรง และเมื่อมีโทรศัพท์มากขึ้น ก็จะส่งเสริมให้มีการใช้โทรศัพท์มากขึ้น เป็นการเพิ่มรายได้ค่าบริการ โทรศัพท์

5.4 กลุ่มบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ในอดีตก่อนจะประกอบธุรกิจ ดร.อดิษฐ์ โปธารามิค ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ได้เคยทำงานอยู่ที่ ทศท. และเมื่อประมาณปีพ.ศ. 2530 ได้ลาออกมาประกอบธุรกิจส่วนตัว ตั้งบริษัทจัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด ขึ้น เพื่อประกอบธุรกิจรับงานประมูล การติดตั้งอุปกรณ์ชุมสายอื่นๆให้ ทศท.และ กสท. ต่อมาเมื่อมีการแยกสัมปทานโทรศัพท์พื้นฐาน 3 ล้านเลขหมาย ออกเป็นกรุงเทพฯและส่วนภูมิภาค ในสมัยนายอานันท์ ปันยารชุน เป็นนายกรัฐมนตรี ได้จับมือกับบริษัท ล็อกซ์เลย์ จำกัด (มหาชน) และ เอ็นทีที จากประเทศญี่ปุ่น ก่อตั้งบริษัททีทีแอนด์ที (TT&T) เข้าร่วมร่วมประมูล และได้รับสัมปทาน เป็นผู้ดำเนินการโครงการโทรศัพท์ 1 ล้านเลขหมาย ในปัจจุบัน เป็นกลุ่มบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนลเป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีขั้นสูง โดยมุ่งเน้นเทคโนโลยีสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหาร ปัจจุบันกลุ่มบริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ประกอบด้วยบริษัทในเครือทั้งสิ้น 14 บริษัท โดยแบ่งการดำเนินธุรกิจหลักออกได้ดังนี้ คือ

การดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการระบบโทรคมนาคมต่างๆ เช่น

- การให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน จำนวน 1.5 ล้านเลขหมายในเขตภูมิภาค ดำเนินงานโดย บริษัท ไทยเทเลโฟน แอนด์ เทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- การให้บริการระบบสื่อสารสัญญาณผ่านโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงใต้น้ำ ดำเนินงานโดย บริษัท จัสมิน ซับมารีน เทเลคอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด
- การให้บริการระบบสื่อสารสัญญาณผ่านดาวเทียม และระบบสื่อสารเพื่อธุรกิจผ่านดาวเทียม (Integrated - Satellite Business Network) ดำเนินงานโดย บริษัท อควิแมนท์ จำกัด
- การให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่เฉพาะกลุ่ม (Common Base Radiotelephone หรือ CBR) ดำเนินงานโดย บริษัท เรดิโอโฟน จำกัด
- การให้บริการระบบอินเทอร์เน็ต (Internet) ดำเนินงานโดย บริษัท ศูนย์บริการวิชาการ อินเทอร์เน็ต จำกัด

การดำเนินธุรกิจด้านงานวิศวกรรม การจัดจำหน่ายและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม และระบบคอมพิวเตอร์ เช่น

- งานวิศวกรรมแบบเบ็ดเตล็ด ซึ่งหมายถึง การออกแบบ จำหน่าย และติดตั้งอุปกรณ์ พร้อมทั้งทดสอบการทำงานของระบบ ดำเนินงานโดย บริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และบริษัท จัสมินเทลคอม ซิสเต็มส์ จำกัด

การดำเนินงานก่อสร้างงานโยธา และงานข่ายสายคอนกรีต ดำเนินงานโดยบริษัท ที.เจ.เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด

- การให้บริการด้านออกแบบ จัดทำระบบคอมพิวเตอร์ และจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ดำเนินงานโดย บริษัท สยามเทลเทคคอมพิวเตอร์ จำกัด

- การให้บริการออกแบบ ติดตั้ง จัดหาอุปกรณ์สื่อสารรวมทั้งดำเนินธุรกิจค้าปลีก อุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคม ดำเนินงานโดย บริษัท จัสมิน สมาร์ทช้อป จำกัด

การดำเนินธุรกิจด้านการผลิต เช่น

- การผลิตสายไฟ และสายโทรศัพท์เพื่อใช้ในกิจการโทรคมนาคม ดำเนินงานโดย บริษัท จัสมิน เคเบิล แอนด์ แมททีเรียลส์ จำกัด

- การผลิตอุปกรณ์ข่ายสายคอนกรีต ดำเนินงานโดย บริษัท อิริคสัน ไทย เน็ทเวอร์ค โปรดักส์ จำกัด

การดำเนินธุรกิจด้านพลังงาน

- การสำรวจ ขุดค้น และพัฒนาเมืองถ่านหิน ดำเนินงานโดย บริษัท จัสมิน เอ็นเนอร์ยี จำกัด

การดำเนินธุรกิจโทรคมนาคมในต่างประเทศ

โดยการเข้าไปลงทุนและเข้าร่วมทุนในโครงการโทรคมนาคมต่างๆในต่างประเทศ เช่น ประเทศอินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ลาว เวียดนาม อินเดีย ดำเนินงานโดย บริษัท จัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล โอเวอร์ซีส์ จำกัด

บริษัทย่อย :

1. บริษัท จัสมิน ซับมารีน เทลคอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด
2. บริษัท อควาเนท จำกัด
3. บริษัท จัสมิน สมาร์ทช้อป จำกัด
4. บริษัท เคเบิล แอนด์ แมททีเรียลส์ จำกัด

5. บริษัท จัสมิน เทเลคอม ซิสเต็มส์ จำกัด
6. บริษัท จัสมิน เอ็นเนอร์ยี จำกัด
7. บริษัท จัสมินอินเตอร์เนชันแนล โอเวอร์ซีส์ จำกัด
8. บริษัท สยามเทลเทคคอมพิวเตอร์ จำกัด
9. บริษัท ที.เจ.พี.เอ็นจิเนียริง จำกัด
10. บริษัท พีที โมบิลคอม เทเลคอมมินโด

บริษัทร่วมทุน :

1. บริษัท ไทยเทลโฟนแอนด์เทเลคอมมิวนิเคชันส์ จำกัด (มหาชน)
2. บริษัท เรดิโอโฟน จำกัด
3. บริษัท อีริคสันไทย เน็ตเวอร์ค โปรดักชั่น จำกัด
4. บริษัท ศูนย์บริการวิชาการ อินเตอร์เน็ต จำกัด

การดำเนินงานของกลุ่มจัสมิน

การลงทุนและแหล่งลงทุน : นายสุพจน์ สัตยพิลาพิทักษ์กุล กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท จัสมิน เทเลคอม ซิสเต็มส์ จำกัด ได้ให้สัมภาษณ์ถึงการลงทุนของกลุ่มจัสมินว่า จุดเริ่มต้นที่เข้ามาลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคม เพราะว่าเรื่องของ การยกเลิกการผูกขาด (Deregulation) เป็นแนวโน้มที่ทั่วโลกทำกัน เริ่มมาจากสมัยนายกเปรม ที่เราทุกคนอยู่ภายใต้นโยบายประชุขัต เพื่อไรรอดพ้นภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในยุคนั้น ทำให้เกิดการกู้เงินน้อยมาก (Low Bank) เมื่อเป็นเช่นนั้น รัฐก็ไม่มีเงินลงทุนในการขยายการให้บริการทางด้านสื่อสารโทรคมนาคม นอกจากนี้ยังไม่มีควมคล่องตัวเรื่องการจัดสรรเงิน จึงได้เกิดแนวคิดในเรื่องของการให้เอกชนมาลงทุน โดยมี ดร.ทักษิณ เป็นคนริเริ่มแนวคิดเรื่องสัมปทานเป็นคนแรก หลังจากนั้นจึงได้เกิดเรื่องของสัมปทานขึ้นโดยโครงการแรกๆ จะเป็นเรื่องของเทคโนโลยีใหม่ๆ บริการเสริมจากโครงข่ายโทรศัพท์ เช่นดาต้าเนท แฟกซ์ลิงค์ เป็นต้น

ในส่วนองจัสมินมองว่า การลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งเป็นสาธารณูปโภค มีตลาดรองรับอยู่แล้ว นอกจากนี้การลงทุนในโครงการหลักจะก่อให้เกิดบริการเสริมอื่นๆตามมา จึงสนใจเข้าไปร่วมในโครงการโทรศัพท์ 1 ล้านเลขหมาย ในเขตภูมิภาคในนามของ TT&T

แหล่งเงินทุน : ในยุคของสัมปทานเอกชนทุกรายมีแหล่งเงินทุนที่สำคัญจากแหล่งเดียวกัน มีแหล่งเงินทุนจากการจดทะเบียน และจากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ ช่วงนั้นเป็นช่วงที่ตลาดหุ้นเรื่องโทรคมนาคม Investor คือพวกนักลงทุน สถาบันการเงิน ผู้ถือหุ้นรายย่อยที่โลกหุ้นเรื่องโทรคมนาคม จึงไม่มีปัญหาในเรื่องแหล่งเงินทุนทุกอย่างสะดวก มีเงินไหลเข้ามาลงทุน แต่พวก Investor ก็มีการปันหุ้น มีการรีดเงินในตลาด

ธุรกิจของจัสมิน อาจจะเข้ามาในสัมปทานที่ต่างจากคนอื่น คือเราเริ่มเข้ามาในวงการนี้ด้วยการให้เช่าโครงข่ายโทรคมนาคมซึ่งคนอื่นเขาไม่มี เริ่มจากการให้เช่าโครงข่าย Satellite ซึ่ง Return of Investment ดีมาก แล้วยังนำ Project ไปค้าเงินกู้นำเงินเข้ามาลงทุนได้อีก

การดำเนินงาน : กลุ่มจัสมิน หมายรวมถึง ทีทีแอนด์ทีด้วย เราเริ่มจากการให้บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียม (Integrated – Satellite Business Network) และก้าวถัดไปก็เข้าไปธุรกิจใต้น้ำ คือการให้บริการระบบสื่อสารผ่านโครงข่ายเคเบิลใต้น้ำ (Submarine Optical Fiber Cables Network) จากใต้น้ำแล้วจึงมาถึงการให้บริการโครงข่ายพื้นฐาน โครงการ 1-5 ด้านเลขหมายในส่วนภูมิภาค ส่วนใหญ่แล้วการลงทุนของธุรกิจโทรคมนาคม จะเริ่มต้นจาก Wireless ก่อนแล้วจึงตามด้วย Wireline คือ โทรศัพท์พื้นฐาน โดยทั่วไปรัฐบาลจะควบคุมเพื่อให้การกระจายของ Wireline ไปอย่างทั่วถึงเป็นสาธารณูปโภคอย่างแท้จริง หรือถ้าจะให้เอกชนมาลงทุนใน Wireline โดยทั่วไปประกาศอื่นเขาจะให้เข้าไปทำโครงข่ายพื้นฐาน โดยจับมัดไว้กับบริการ Cellular จะถูกกำหนดให้ทำ Cellular เท่านั้นเบอร์ต้องทำโทรพื้นฐานเท่านั้นเบอร์เป็นต้น ควบคู่กันไปด้วย เนื่องจาก โทรศัพท์พื้นฐานไม่มีใครอยากทำ เพราะต้องลงทุนสูงและตอบแทนช้า

หลังจากนั้น ทีทีแอนด์ที ก็ให้เราไปลงทุนในต่างประเทศ เพราะโดยมากประเทศในย่านเอเชีย แปซิฟิก จะมีแนวโน้มเหมือนกัน จึงได้หันไปลงทุนใน Value Added เป็นการลงทุน Scale เล็กๆ เช่นในเอเชีย แปซิฟิก มีแนวโน้มเหมือนกัน เช่นในไทย เพจเจอร์บูมในย่านนี้ เพจเจอร์ก็บูมตามกันหมด ไม่ว่าจะเป็นอินเดีย ฟิลิปปินส์ เป็นต้น

เป้าหมาย : เป้าหมายระยะยาวจะเน้นในเรื่องของคุณภาพและการให้บริการทั่วไป และ Trading ต้องมีการพัฒนาศักยภาพให้สามารถที่จะก้าวทันในเรื่องของโทรคมนาคมของการบริการในเรื่องนี้ ในขณะที่เดียวกันก็ต้องรักษา Market Share เพราะธุรกิจนี้มันโตเร็ว และถ้าตั้งก็ตั้งเร็ว มันเป็นเรื่องที่ค่อนข้างผันผวนพอสมควร เดิมทีเป้าหมายระยะยาวคือ การขยายธุรกิจไปในต่างประเทศต้องการ

วาง Jigsaw ที่ค่อนข้างลงทุนแต่ละประเทศ แล้วก็มีการเชื่อมโยงถึงกันเป็น Network ขนาดใหญ่ แต่ไม่สำเร็จเพราะวันนี้หมดยุคบูมของเศรษฐกิจของฟองสบู่แล้ว การหาเงินมาลงทุน เป็นเรื่องยากลำบาก อีกทั้งมีอุปสรรคมากมายในการลงทุนในต่างประเทศ

การคัดเลือกเทคโนโลยี : เรื่องของการคัดเลือกเทคโนโลยีมีหลักดังนี้

1. เทคโนโลยีที่เลือกมาใช้ จะต้องเป็นเทคโนโลยีที่มีการทดลองจริง ไม่ใช่การเสนอด้วยกระดาษ เราจะไม่เลี้ยง
2. เป็นเทคโนโลยีที่เป็นสากล คือมีการใช้อย่างแพร่หลาย สามารถเชื่อมโยงกับเทคโนโลยีอื่นได้
3. ต้องเลือก Supplier ที่มีความน่าเชื่อถือ ต้องมีการประกันการเปลี่ยนแปลง เพราะเทคโนโลยีเปลี่ยนเร็วมาก ไม่ช้อยู่ดีๆ เกิดการปฏิวัติต้องเทคโนโลยี ยกเลิกของเดิมหมด ผู้ที่ลงทุนไปแล้ว จะทำอะไร ถ้าไม่มีการประกัน

ปัจจัยเกื้อหนุนและปัจจัยที่เป็นอุปสรรค : ปัจจัยเกื้อหนุนโดยทั่วไป มาจาก Demand ตลาด มี Demand มาก ภาครัฐไม่สามารถสนองได้ จึงให้เอกชนเข้ามาช่วย ดังนั้นจึงเป็นตลาดที่ดีมีคนต้องการ และในยุคของสัมปทานนั้น มีปัจจัยในเรื่อง แหล่งเงินทุนพร้อมหาเงินมาลงทุนได้ง่ายในช่วงดังกล่าว เรื่องเงินที่มาจากตลาดหลักทรัพย์เป็นตัวเกื้อหนุนให้ธุรกิจนี้ดำเนินไปได้ คือความรุ่งเรืองของตลาดหุ้น การไหลเวียนของเงินตราทั้งจากต่างประเทศและในประเทศ

ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรค ได้แก่

1. เรื่องคน คือ คนที่มีความรู้ความสามารถด้านโทรคมนาคมมีน้อยไม่เพียงพอ โยขณะเดียวกัน การพัฒนาคนที่มารองรับก็ไม่ดีพอ คือ ไม่มีการปรับปรุงหลักสูตรทางการศึกษาที่จะผลิตคนทางด้านนี้ออกมาสู่ตลาด มีแต่ที่จบมาแล้วต้องมาเริ่มฝึกฝนกันใหม่อาจเป็นเพราะเทคโนโลยีที่เข้ามา นั้นเป็นของใหม่ เราไม่ได้มีการเตรียมพร้อมในเรื่องการพัฒนาควบคู่ไปจึงไม่ทันการณ์
2. กฎหมายเป็นอุปสรรค เพราะการให้สัมปทานจริงๆ เกิดจากการเถียงกฎหมาย ในกฎหมายจริงๆ แล้วรัฐเท่านั้นที่มีสิทธิในการดำเนินการ โทรคมนาคมไม่มีใครมีสิทธิเป็นเจ้าของเครือข่ายได้ จึงต้องเถียงโดยให้เอกชนทำแล้วยกให้กับรัฐที่เรียกว่าสัมปทานแบบ BTO (Build Transfer Operate)

3. การประสานงานระหว่างภาครัฐกับเอกชนเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่ง กล่าวคือ นโยบายที่ไม่ชัดเจนของรัฐ ในการร่วมกิจการงานกับเอกชน ว่าถือเอกชนเป็นหุ้นส่วนคู่ค้าหรือคู่แข่ง ตัวรัฐเองเป็นทั้งผู้ประกอบการและผู้กำกับดูแล ผลคือ เกิดความขัดแย้งทางบทบาทขึ้น (Conflict or Interest) ทำให้การประสานงานเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก

การประสานงานระหว่างเอกชนที่อยู่ในธุรกิจ : การประสานงานระหว่างเอกชนกันเอง ในปัจจุบันนี้คงเป็นไปได้ยาก เพราะทุกฝ่ายอยู่บนพื้นฐานของการแข่งขันที่รุนแรง ถึงแม้จะมีการตั้ง สมาคมโทรคมนาคมขึ้น ก็ดูเหมือนจะไม่มีผลอะไร สมาคมไม่ได้เป็นกลาง แต่กลับเป็นบทบาทของเอกชนรายหนึ่งรายใดไป ปัจจุบันนี้ยังไม่มี การประสานงานหรือร่วมมือกัน ในอนาคตอาจจำเป็นต้อง เกิดความร่วมมือกัน

อนาคตของธุรกิจโทรคมนาคม : อนาคตธุรกิจโทรคมนาคมของไทย คงต้องปรับตัว เพื่อรองรับข้อตกลงทางการค้า (GATT) โดยการเปิดเสรีด้านโทรคมนาคม ซึ่งปัจจุบันรัฐเองก็ได้มีการ ร่างแผนแม่บทการพัฒนากิจการโทรคมนาคมแล้ว แต่ก็อยู่ระหว่างการพิจารณาประเทศใช้ ซึ่งใช้เวลานานพอสมควรแล้ว ก็ยังไม่แล้วเสร็จ เอกชนต้องปรับตัวให้พร้อม สำหรับยุคของการแข่งขันเสรี ด้วยการปรับและจัดกระบวนการภายในองค์กรให้พร้อม ควบคู่ไปกับการศึกษาตลาดและเทคโนโลยีพร้อมกับศึกษาแนวโน้มธุรกิจโทรคมนาคมของโลกไปด้วย

สรุป

การเข้ามามีบทบาทของภาคเอกชนในธุรกิจโทรคมนาคม เกิดขึ้นจากรัฐมีนโยบายให้ เอกชนเข้าร่วมลงทุน เป็นการเข้ามาเพื่อช่วยแก้ไขในเรื่องข้อจำกัดในการพัฒนาและขยายบริการของ ภาครัฐ ในส่วนของเอกชนที่เข้ามาสู่กิจการโทรคมนาคมนั้น เนื่องจากมองเห็นโอกาสที่จะทำกำไรได้ จากการให้บริการโทรคมนาคม เมื่อเอกชนเข้าร่วมลงทุนแล้ว เอกชนมีกระบวนการดำเนินงานที่ คล่องตัวและรวดเร็วโดยพอจะสรุปได้ดังนี้

ประการแรก แหล่งเงินทุน : เอกชนมีศักยภาพ ในการหาแหล่งเงินทุนได้หลายทางได้แก่

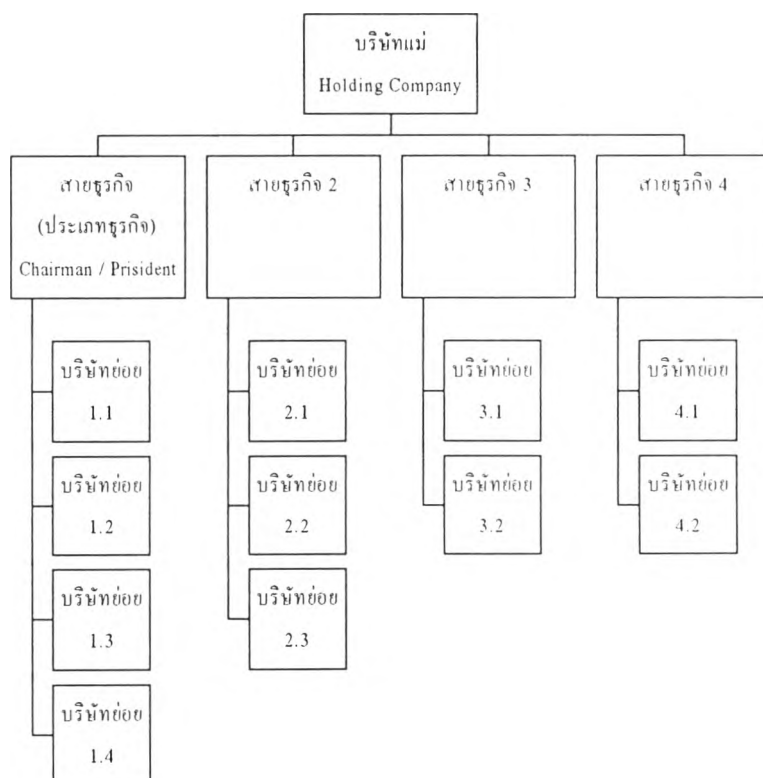
- ◇ ทุนจดทะเบียนของบริษัท
- ◇ การระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์
- ◇ กู้เงินจากธนาคารและสถาบันการเงินทั้งในและต่างประเทศ

❖ เปิดโอกาสให้ Supplier เข้ามาร่วมทุนในรูปของ Strategic Partner

ประการที่สอง การดำเนินงาน : โดยภาพรวมเอกชนจะสามารถดำเนินการได้อย่างคล่องตัว ไม่ติดขัดกฎหมาย กฎระเบียบ หรือขั้นตอนต่างๆ อีกทั้งลักษณะการดำเนินงานของเอกชนตามแนวคิดของ Dannis MC.Quail ที่กล่าวถึงเรื่องเทคโนโลยีการบริหารงานและความเป็นมืออาชีพนั้น อาจจะสามารถสร้างการดำเนินงานของเอกชนได้ดังนี้

1. เทคโนโลยี เมื่อเอกชนเข้าร่วมดำเนินการโทรคมนาคม ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีทางการสื่อสารโทรคมนาคมอย่างรวดเร็ว ทั้งในด้านคุณภาพของสินค้า การบริการ ตลอดจนนำเทคโนโลยีใหม่ๆ และการบริการใหม่ๆ มาสู่ประเทศไทย ทำให้เทคโนโลยีการบริการโทรคมนาคมของไทยทัดเทียมนานาประเทศทั่วโลก

2. การบริหารงาน การบริหารงานในภาคเอกชนนั้น ใช้การบริหารที่เป็นสากล การมีระบบโครงสร้างการทำงานที่ชัดเจน แบ่งแยกงานตามสายงานและกระจายเป็นบริษัทย่อยๆ ในแต่ละสายงาน มีสายบังคับบัญชาในการบริหารที่ชัดเจน และเป็นอิสระจากกัน ทำให้เกิดความคล่องตัวในการทำงานสูง โครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจโทรคมนาคมภาคเอกชนนั้น จะมีลักษณะใกล้เคียงกัน ตามแผนผังข้างล่างนี้



จาก Chart จะเห็นว่า โครงสร้างการบริหารงานของภาคเอกชนเอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจที่จริง แต่เนื่องจากการทำงานของภาคเอกชน ยังไม่สามารถดำเนินการได้อย่างอิสระเต็มที่ เนื่องจากติดขัดด้วยข้อบังคับตามสัญญาที่ทำไว้กับหน่วยงานของรัฐ ในรูปแบบของสัมปทาน BTO

“จากประสบการณ์ที่ผ่านมา เรายังไม่สามารถแก้ไขกฎหมายผูกขาดการบริการโทรคมนาคมโดยรัฐได้เลย แต่เพื่อบรรเทาการขาดแคลนอย่างรุนแรง จึงได้ใช้วิธีเลี่ยงกฎหมายแบบไทยๆ ให้เอกชนเข้ามาลงทุน ให้บริการ โดยทำสัญญาหรือให้ใบอนุญาตที่เรียกว่า “สร้าง-โอน-ดำเนินการ หรือ BTO ที่รู้จักกันดี โดยให้หน่วยงานของรัฐที่ผูกขาดการให้บริการนั้น เป็นผู้กำกับดูแล ทำให้มีเงื่อนไขมากมายที่ไม่เอื้อต่อการดำเนินการของเอกชนให้มีประสิทธิภาพ หรือให้มีการแข่งขัน เพื่อให้ประชาชนผู้บริโภคได้บริการที่ดีในราคาที่เป็นธรรม แต่ถึงกระนั้นก็ตามในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา การบริการโทรคมนาคมของไทยได้เจริญเติบโตไปอย่างรวดเร็ว มีเลขหมายโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้นมาก ทำให้สามารถแก้ไขการขาดแคลนเลขหมายโทรศัพท์ที่เคยมีมาอย่างรุนแรงในอดีตได้พอสมควร แต่ถ้าได้มีการแก้ไขกฎหมายยกเลิกการผูกขาดบริการโทรคมนาคมของรัฐเสียแล้ว ให้เอกชนเข้ามาลงทุนแข่งขันกันอย่างเสรี โดยรัฐทำหน้าที่เป็นเพียงผู้กำกับดูแล ก็จะทำให้กิจการโทรคมนาคมของไทยเจริญก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็ว อันจะเป็นผลให้ประเทศมีความเจริญทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น” (บทบาทโทรคมนาคมกับอนาคตของประเทศไทย , วันการสื่อสาร 2540 : ดร.โกศล เพ็ชรสุวรรณ)

3. ความเป็นมืออาชีพ หมายถึง มาตรฐานในการดำเนินธุรกิจในที่นี้จะกล่าวถึง มาตรฐานทางด้านศีลธรรม จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ การดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรมทั้งแก่คู่ค้า การดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริตถูกต้องตามกฎหมาย

การดำเนินธุรกิจของภาคเอกชน เนื่องจากติดขัดด้วยกฎหมายดังได้กล่าวไว้ใน ข้อ 2 ส่งผลให้เอกชนพยายามเลี่ยงกฎหมายโดยผ่านนักการเมือง เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างคล่องตัวขึ้น และเกิดความได้เปรียบในการแข่งขันธุรกิจ

จากข้อสรุปดังกล่าวพบว่า เมื่อเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินกิจการโทรคมนาคม ทำให้เกิดการพัฒนาย่างมาก ด้วยการก้าวทันเทคโนโลยีระดับโลก การบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ แต่ติดขัดด้วยกฎหมายด้วยการการเมือง ทำให้ไม่สามารถดำเนินธุรกิจแบบมืออาชีพได้อย่างสมบูรณ์

“เดิมทีกิจการโทรคมนาคมของไทย ดำเนินการเปิดเสรีโดยรัฐวิสาหกิจ การเจริญเติบโตของโทรคมนาคม จึงไปอย่างเชื่องช้า การวิจารณ์เรื่องความไม่ถูกต้องที่มีกันบ้าง ส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับผลประโยชน์ในการประมูลจัดซื้ออุปกรณ์ของโครงการใหญ่ๆ แต่เมื่อได้เปิดให้เอกชนมาลงทุนให้บริการบรอดแบนด์ในวงการโทรคมนาคมได้เปลี่ยนไปได้ ทำให้กลุ่มเอกชนเหล่านั้น กลายเป็นยักษ์ใหญ่ในวงการธุรกิจของไทยขึ้นมาทันทีทันใด และเป็นแหล่งทุนสนับสนุนการเมืองของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ วัฏจักรของโทรคมนาคม การเมืองธุรกิจจึงผูกพันกันอย่างแยกไม่ออก” (บทความโทรคมนาคมกับอนาคตของประเทศไทย, วันการสื่อสาร 2540 : ดร.โกศล เพ็ชรสุวรรณ)

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่ส่งผลกระทบต่อองค์กรธุรกิจเอกชน ได้แก่ ผลกระทบจากระบบเศรษฐกิจ ระบบสังคม ความเคลื่อนไหวทางเทคโนโลยีและจากผู้ใช้บริการ

ในส่วนของระบบเศรษฐกิจนั้นส่งผลกระทบต่อตัวด้านลงทุน และการตลาด เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจจะเป็นตัวกำหนดกำลังการซื้อของผู้บริโภค และสภาพคล่องทางการลงทุนของภาคเอกชน ระบบสังคมก็เช่นกัน โดยเฉพาะสภาพสังคมของคนในกรุงเทพฯ ที่ถูกบีบรัดด้วยการจราจรที่คับคั่ง ส่งผลให้ต้องพึ่งพาเทคโนโลยีทางการสื่อสารโทรคมนาคมมากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงการเดินทางนั่นเอง อีกทั้งความเคลื่อนไหวทางเทคโนโลยีก็ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของภาคเอกชน ทั้งนี้เนื่องจากเทคโนโลยีทางด้านโทรคมนาคมที่มีพัฒนาอย่างรวดเร็ว จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องตามทันเทคโนโลยี ในขณะที่ต้องคาดการณ์จำนวนการตั้งซื้อสินค้าในแต่ละช่วงของการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเพื่อไม่ให้มีเทคโนโลยีรุ่นเก่าตกค้างอยู่ในคลังสินค้า

ผู้ใช้บริการก็เป็นกลุ่มคนที่มีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจโทรคมนาคม เนื่องจากต้องสรรหาบริการที่ดี รวดเร็ว ประหยัด และบริการใหม่ๆ มาสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้เพื่อรักษาลูกค้าเอาไว้และแสวงหาลูกค้าใหม่ เพื่อให้บริษัทมีกำไรและยังคงให้บริการต่อไปได้

นอกเหนือจากผลกระทบจากภายนอกเข้าสู่การดำเนินงานของภาคเอกชนแล้ว ก็จะมีหันมาศึกษาในทางตรงข้ามกล่าวคือ การดำเนินธุรกิจของเอกชนส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ สภาพสังคม และผู้ใช้บริการอย่างไร

ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ เนื่องจากเอกชนที่ดำเนินธุรกิจโทรคมนาคมเกือบทุกรายแสวงหาแหล่งเงินทุนจากตลาดหลักทรัพย์ จนกลายเป็นหุ้นที่มีจำนวนมาก ส่งผลต่อการซื้อขายหุ้นในตลาด กลายเป็นดัชนีแสดงความเคลื่อนไหวในตลาดหลักทรัพย์ และถ้าเกิดการล่มสลายของหุ้น

เทคโนโลยีก็จะส่งผลให้เศรษฐกิจแย่ไปด้วย ทางด้านเทคโนโลยีเอกชนได้มีบทบาทในการผลักดันให้เกิดกระแสความต้องการเทคโนโลยีโทรคมนาคม อุปกรณ์โทรคมนาคมเช่น มือถือ หรือเพจเจอร์ กลายเป็นเครื่องบ่งบอกความทันสมัยและชนชั้นในสังคม

นอกจากนี้การทำงานของภาคเอกชน ต้องอยู่ภายใต้สภาพการแข่งขันที่รุนแรง ทำให้หยุดนิ่งการพัฒนาไม่ได้ ต้องมีการพัฒนาเพื่อการแข่งขันตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นด้านของคุณภาพสินค้า บริการ การคัดเลือกเทคโนโลยีที่ทันสมัย การปรับปรุงการบริหารภายในองค์กร ให้คล่องตัวเหมาะสมกับสถานการณ์เสมอ ตลอดจนการพัฒนาบุคลากร ให้มีความรู้ความสามารถก้าวทันเทคโนโลยีของโลก

ด้วยปัจจัยต่างๆเหล่านี้ ส่งผลให้การดำเนินการของภาคเอกชนพัฒนาไปด้วยความรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นขยายบริการใหม่ๆ (Value Added) จากสัมปทานที่มีอยู่ เช่น โทรศัพท์มือถือ สามารถส่งข้อมูลได้ รับส่งข้อมูลจาก Internet ได้ หรือ การใช้งานจากดาวเทียมในการส่งข้อมูล ภาพและเสียง โทรทัศน์ระบบรับตรงจากดาวเทียม (Digital Satellite T.V.)เหล่านี้เป็นต้น

นอกจากนี้การที่เอกชนได้มีโอกาสเข้าร่วมดำเนินกิจการโทรคมนาคมนั้น ยังได้ส่งผลดีต่อการดำเนินงานของภาครัฐดังนี้

ประการแรก เท่ากับภาคเอกชนได้เข้ามาช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถของหน่วยงานในการบริการด้านโทรคมนาคมไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ โทรศัพท์บ้าน เพจเจอร์ ฯลฯ ให้กับประชาชนได้สะดวก รวดเร็ว ยิ่งขึ้น

ประการที่สอง การเข้ามาของภาคเอกชนเท่ากับเป็นการเพิ่มขีดความสามารถทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งจะทำให้ระบบโทรคมนาคมของเมืองไทยมีความก้าวหน้า ทันสมัย เช่นเดียวกับนานาประเทศ

ประการที่สาม ภาคเอกชนยังเข้ามาช่วยลดภาระด้านการเงินของหน่วยงานรัฐ และไม่ทำให้รัฐเสียรายได้แต่อย่างใด ตรงกันข้ามกลับมีรายได้เพิ่มขึ้น เพราะเอกชนได้จ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรัฐ ซึ่งมากกว่ารายได้ที่รัฐดำเนินการเอง และยกทรัพย์สินให้กับรัฐ พนักงานขององค์กรโทรศัพท์ และการสื่อสารก็ไม่ได้ตกงาน เพราะทั้งสององค์กร ยังมีงานด้านอื่นอีกมากที่ต้องการดำเนินการ

จากบทสรุปดังกล่าว ทำให้ได้ทราบถึงการดำเนินธุรกิจของภาคเอกชน ซึ่งส่งผลให้การดำเนินงานทางภาครัฐดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ เมื่อเอกชนเข้ามาดำเนินการยังส่งผลต่อการพัฒนาระบบโทรคมนาคมของไทยด้วย ดังข้อมูลที่จะนำเสนอในหัวข้อต่อไป

5.5 การพัฒนาโทรคมนาคมของประเทศไทย

ประเทศไทยได้นำโทรศัพท์เข้ามาใช้ครั้งแรก เมื่อปี 2450 โดยการตั้งชุมสายโทรศัพท์แห่งแรกด้วยการนำระบบไฟฟ้ากลางใช้พนักงานต่อ (Central Battery Manual System : CB) ซึ่งเป็นโทรศัพท์ที่อัตโนมัติมาใช้โดยติดตั้งที่ ต.วัดเลียบ เรียกว่า “โทรศัพท์กลางวัดเลียบ” และนั่นคือก้าวแรกของการเริ่มต้นระบบโทรคมนาคมของประเทศไทย

แต่ก่อนที่จะนำไปสู่รายละเอียดของวิวัฒนาการด้านการสื่อสารโทรคมนาคมของไทย จะขอกกล่าวถึง วิวัฒนาการในระดับโลกก่อน เพื่อจะได้เป็นข้อมูลในการเปรียบเทียบกับวิวัฒนาการของไทย

5.5.1 วิวัฒนาการของการสื่อสารโทรคมนาคมของโลก

ในช่วงสังคมเกษตรกรรม ซึ่งเป็นสังคมเล็กๆ อยู่อาศัยเฉพาะบริเวณในชุมชนเล็ก มีการใช้การสื่อสารในรูปแบบง่ายๆ เช่น ใช้ภาษา , รูปภาพ , สัญญาณ , ใช้สัญญาณควัน , สัญญาณไฟ ,นกพิราบสื่อสาร , ให้นำสาร (ระยะทางไกลขึ้น)

ต่อมาเมื่อสภาพสังคมเปลี่ยนไป จากสังคมชุมชนเล็กๆ กลายเป็นสังคมขนาดใหญ่ขึ้น การสื่อสารที่ใช้อยู่เดิมไม่สามารถอำนวยความสะดวกและรวดเร็วทันเวลาได้ จึงได้มีการคิดค้นเทคโนโลยีการสื่อสารใหม่ๆ เช่น โทรศัพท์ เป็นต้น

จากนั้น ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีทางการสื่อสารเรื่อยมาอย่างไม่หยุดยั้ง ดังจะสรุปได้ดังนี้

ต้นฉบับ หน้าขาดหาย

5.5.2 วิวัฒนาการโทรคมนาคมของไทย

ตามที่ได้กล่าวไว้ในตอนต้นว่าประเทศไทย มีโทรศัพท์ใช้ครั้งแรก เมื่อปี พ.ศ. 2450 ในขณะที่โลกเริ่มใช้โทรศัพท์ เมื่อปี พ.ศ.2419 นับจากนั้นอีก 31 ปี ประเทศไทยถึงจะรู้จักโทรศัพท์ นั่นแปลว่าเทคโนโลยีโทรคมนาคมของไทยล้ำหลังเทคโนโลยีโทรคมนาคมของโลกถึง 31 ปี

สำหรับวิวัฒนาการเทคโนโลยีด้านโทรคมนาคมของไทยนั้น พอจะสรุปได้ดังนี้

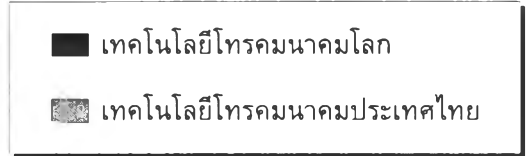
พ.ศ.	เทคโนโลยีการสื่อสารโทรคมนาคมของไทย
*2450	ตั้งชุมสายโทรศัพท์แห่งแรก
2465	เพิ่มชุมสายโทรศัพท์แห่งที่สอง
2470	วางแผนเปิดเชื่อมต่อกับเวียดนาม-บางรัก
2471	ให้บริการโทรศัพท์ทางไกล
2497	สถาปนา “องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย”
2502	เริ่มใช้ชุมสายโทรศัพท์ครอสบาร์
2517	เปลี่ยนจำนวนเลขหมายโทรศัพท์ จาก 5 ตัวเป็น 6 ตัว
2518	ให้บริการโทรศัพท์ทางไกลอัตโนมัติครั้งแรก
2519	เปลี่ยนใช้เลขหมายโทรศัพท์ 7 ตัว ในนครหลวง
	สถาปนา “การสื่อสารแห่งประเทศไทย”
2520	ใช้เครื่องโทรศัพท์กดปุ่ม
2522	เปิดบริการโทรศัพท์สาธารณะแบบไม่มีผู้ดูแล
2525	ให้บริการโทรศัพท์สาธารณะทางไกลอัตโนมัติ
2527	ให้บริการโทรศัพท์ต่างประเทศระบบอัตโนมัติ
*2529	บุกเบิกนำบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่สู่ตลาดเมืองไทย
*2531	สู่ปีที่ 35 ทศท. ให้บริการโทรศัพท์ได้ 1 ล้านเลขหมาย
*2532	เชื่อมโยงเครือข่ายด้วยเคเบิลใยแก้วและไมโครเวฟ
*2533	ให้บริการใหม่หลากหลายรูปแบบโดยให้เอกชนเป็นผู้ดำเนินการ
	- เปิดบริการสื่อสารข้อมูลดาต้าเน็ต (Datatnet)
	- ให้บริการโทรศัพท์ติดตามตัว (Paging)

พ.ศ.	เทคโนโลยีการสื่อสารโทรคมนาคมของไทย
	- ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ Cellular 900
*2534	ให้บริการ โทรศัพท์สาธารณะแบบใช้บัตร (Card Phone)
	- เปิดบริการ โทรศัพท์พกพา (Phonepoint)
	- เปิดบริการ สื่อสารข้อมูลเพื่อธุรกิจผ่านดาวเทียม
	- ให้บริการ ประชุมทาง โทรศัพท์ผ่านจอภาพ (Teleconference)
	- โครงการดาวเทียมแห่งชาติ
*2535	ขยายบริการ โทรศัพท์ 3 ล้านเลขหมาย
	- เปิดให้บริการ โทรศัพท์ภาพ (Picture Phone)
2536-39	ให้บริการ ISDN (Integrated Services Digital Network)
	โทรศัพท์เคลื่อนที่ Digital
2540-43	โทรศัพท์เคลื่อนที่ผ่านดาวเทียม

* เทคโนโลยีการสื่อสารที่สำคัญ

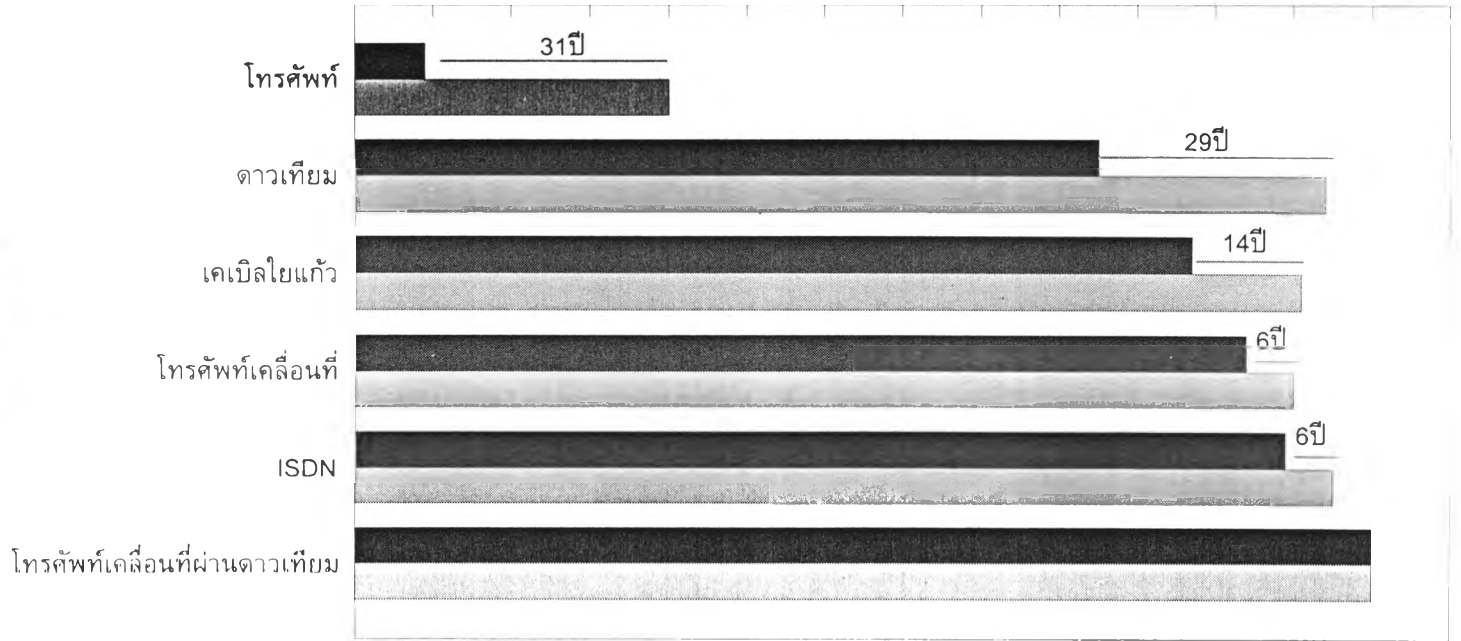
จากตารางแสดงวิวัฒนาการทางด้านเทคโนโลยีโทรคมนาคมระหว่างโลกและของไทย จะเห็นได้ว่าไทยล้ำหลังโลกอยู่เป็นเวลาหลายปี โดยจะขอเปรียบเทียบให้เห็นจากกราฟดังต่อไปนี้

เทคโนโลยี



ปี พ.ศ.

2410 2420 2430 2440 2450 2460 2470 2480 2490 2500 2510 2520 2530 2540 2550



จากกราฟเปรียบเทียบระยะเวลาของการเริ่มใช้เทคโนโลยีโทรคมนาคมใหม่ๆ โดยเลือกเปรียบเทียบเฉพาะเทคโนโลยีที่สำคัญๆ แสดงให้เห็นว่าเทคโนโลยีทางด้านโทรคมนาคมของประเทศไทยนั้น ล้าหลังกว่าเทคโนโลยีของโลกมาก โดยเริ่มต้นจากการตั้งชุมสายโทรศัพท์เป็นครั้งแรก ไทยล้าหลังอยู่ 31 ปี การมีดาวเทียมเป็นของตนเองล้าหลังอยู่ 29 ปี การเริ่มใช้เคเบิลใยแก้วล้าหลังอยู่ 14 ปี แต่หลังจากปี พ.ศ.2533 ซึ่งเป็นจุดเปลี่ยนแห่งกิจการโทรคมนาคมของไทย เป็นช่วงที่เริ่มเปิดโอกาสให้เอกชนเข้ามามีส่วนร่วม ประเทศไทยได้พัฒนาเทคโนโลยีด้านโทรคมนาคมอย่างรวดเร็วมาก ไม่ได้พัฒนาเฉพาะบริการหลัก คือ โทรศัพท์เท่านั้น แต่ยังได้พัฒนาบริการเสริมอื่นๆ อีกมากมาย จนถึงปี พ.ศ.2540-2543 ประเทศไทยจะมีมือถือผ่านดาวเทียมใช้พร้อมๆ ไปด้วยโครงการมือถือผ่านดาวเทียมของโลก ซึ่งหมายความว่า ประเทศไทยเราจะไม่ล้าหลังทางด้านเทคโนโลยีโทรคมนาคมอีกต่อไป เราจะสามารถพัฒนาระบบโทรคมนาคมของเราให้ทัดเทียมอารยประเทศได้ในอนาคตอันใกล้

เมื่อเอกชนเข้ามาดำเนินกิจการโทรคมนาคมแล้ว ส่งผลให้ระบบโทรคมนาคมของประเทศไทยได้มรพัฒนาการอย่างรวดเร็ว ทั้งในด้านการบริการที่ทั่วถึงรวดเร็ว และหลากหลาย อีกทั้งเทคโนโลยีใหม่ๆ ในด้านบริการ และราคาที่ถูกลง นอกจากนี้ ยังส่งผลกระทบต่อสังคมในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ทำให้เกิดความเท่าเทียมกันทางการสื่อสารในสังคม

ในอดีตการรับรู้ข้อมูลข่าวสารของคนชนบทที่อยู่ห่างไกล จะช้ากว่าคนในสังคมเมืองมาก ทั้งนี้เพราะข้อข่าวสาร จะไหลจากสังคมเมืองไปสู่สังคมชนบทมากกว่าที่จะไหลจากชนบทเข้าสู่เมือง และยังถ้าอยู่ในชนบทที่ห่างไกลมากๆ เครื่องมือทางการสื่อสารไปไม่ถึง เช่น กาลังส่งของวิทยุไปไม่ถึง หรือไม่มีถนน ไม่สามารถส่งหนังสือพิมพ์เข้าไปได้ โอกาสรับรู้ข่าวสารของคนในแถบนั้นแทบจะไม่มีเลย แต่เมื่อการสื่อสารโทรคมนาคมได้พัฒนาขึ้น ปัญหาเหล่านี้ก็หมดไป กล่าวคือ เกิดความเท่าเทียมกันทางการสื่อสารในสังคม ไม่ว่าประชาชนจะอยู่แห่งหนตำบลไหน ไม่ว่าจะป็นหน่วยงานของรัฐ เอกชน หรือบ้านพักอาศัยก็สามารถจะรับฟังวิทยุ หรือดูโทรทัศน์ได้ด้วยเทคโนโลยีของดาวเทียม ซึ่งสามารถส่งสัญญาณไปได้ทุกหนทุกแห่งอย่างไร้ข้อจำกัด

นอกจากนี้การพัฒนาการสื่อสารโทรคมนาคม ยังช่วยให้กระบวนการทำข่าวของสื่อมวลชนเป็นไปอย่างไม่มีข้อจำกัด ช่วยข่นย่อระยะระหว่างผู้สื่อข่าวกับหัวหน้าข่าว ให้สื่อสารกันจนได้ข้อมูลครบถ้วน เช่น เมื่อนักข่าวพิมพ์ข่าวเสร็จแล้ว ก็สามารถส่งแฟกซ์เข้าโรงพิมพ์ โดยไม่ต้องเดินทางเข้าไปเอง และถ้าทันสมัยกว่านั้น ก็ใช้พิมพ์ใส่โน้ตบุ๊ก (คอมพิวเตอร์กระเป๋าหิ้ว) แล้วส่งผ่านโมเด็ม

ตรงเข้าหน้าจอคอมพิวเตอร์ของบรรณาธิการ หรืออาจจะส่งข่าวผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ สัมภาษณ์แหล่งข่าวแล้วถ่ายทอดสดให้ประชาชนได้ชมหรือฟังๆ ได้ เสมือนอยู่ในที่เกิดเหตุ

2. การสื่อสารเป็นตัวเร่งให้เกิดการพัฒนาในสังคม

การพัฒนาเทคโนโลยีการสื่อสารโทรคมนาคม ช่วยให้เกิดการติดต่อสื่อสารที่สมบูรณ์ยิ่งขึ้น เป็นตัวเร่งให้เกิดการพัฒนาในสังคม ส่งผลให้คุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของคนเปลี่ยนแปลงไปทั่วโลก รวมทั้งประเทศไทย ชีวิตคนไทยจะมีสิ่งที่เป็นสื่อสารโทรคมนาคมเข้ามาเกี่ยวข้องมากมาย และหลากหลาย มีผลต่อชีวิตประจำวันของประชาชนทั่วไป ต่อการทำงาน ต่อการศึกษา การจับจ่ายใช้สอย ไปจนถึงชีวิตความเป็นอยู่ของคนในชนบท

ยกตัวอย่างเช่น กรณีการเจ็บป่วยของคนที่อยู่ต่างจังหวัด หรือชนบทที่ห่างไกล ที่มีความจำเป็นจะต้องรักษาด้วยแพทย์ ผู้ชำนาญเฉพาะทาง เช่น โรคหัวใจ หรือการผ่าตัดบางอย่างที่ต้องการคำปรึกษาจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ ผู้ป่วยเหล่านี้จะไม่ต้องเดินทางหรือขนย้ายผู้ป่วยมารักษาที่กรุงเทพฯ แต่แพทย์เจ้าของไข้ (แพทย์ผู้ทำการรักษา) จะสามารถปรึกษาและวินิจฉัยโรคร่วมกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญที่กรุงเทพฯ ได้ โดยอาศัยระบบการสื่อสารที่เรียกว่า “Telemedicine” เป็นระบบการสื่อสารสองทางที่ถ่ายทอดทั้งภาพและเสียง ระหว่างต้นทางและปลายทางเสมือนทำงานอยู่ที่เดียวกัน ซึ่งจะทำให้ผู้ป่วยลดอันตรายจากการเดินทาง และเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย อันเป็นสิ่งที่ช่วยให้คนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

นอกจากนี้เทคโนโลยีทางการสื่อสารยังมีส่วนช่วยพัฒนาระบบการศึกษาด้วยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาช่วยในการผลิตสื่อการเรียนการสอนให้เข้าใจง่ายขึ้นด้วย ภาพประกอบ และการสาริตต่างๆ การจำลองเหตุการณ์ด้วยภาพกราฟฟิค คอมพิวเตอร์ เป็นต้น

หรือแม้แต่โทรศัพท์สนัก็มีบริการที่อำนวยความสะดวกต่อการติดต่อที่เรียกว่า บริการชุมสายระบบ SPC ที่ช่วยให้ผู้อื่นโทรเข้ามาขณะที่มีการพูดคุยกัน โดยสามารถจะเลือกคุยกับสายใดสายหนึ่ง หรือสนทนาสลับสายไปมาได้ หรือที่เรียกว่า บริการรับสายเรียกซ้อน การบริการเปลี่ยนเรียกเลขหมาย คือ สามารถนำเบอร์โทรศัพท์จากที่บ้าน หรือที่ทำงานไปยังเลขหมายอื่นที่ต้องการเป็นการชั่วคราว

รวมทั้งการให้บริการที่เรียกว่า “Voice Dialing” ที่ช่วยให้โทรศัพท์ไม่ต้องยกหู เพียงแต่เรียกชื่อของบุคคลที่ท่านต้องการคุย โทรศัพท์ก็จะทำงาน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ หรือคนพิการ

นอกจากโทรศัพท์จะอำนวยความสะดวกสบายในการติดต่อ พูดคุย ใช้งานทางธุรกิจ การรักษาพยาบาล การศึกษา โทรศัพท์ยังสามารถให้ความบันเทิงอย่างไม่มีข้อจำกัด หรือที่เรียกว่า เคเบิลทีวี ที่สามารถดูรายการทีวีช่องพื้นฐาน แล้วยังสามารถเลือกรายการดูได้ ตามความต้องการ และยังสามารถนำมาใช้เสริมด้านการเรียนการสอนได้อย่างดีอีกด้วย

สรุป

จากข้อมูลในบทที่ 4 และ 5 นี้แสดงให้เห็นถึงแผนและนโยบายของรัฐในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกิจการโทรคมนาคมของไทย และการดำเนินงานของภาคเอกชน โดยพบว่าแต่เดิมกิจการโทรคมนาคม เป็นกิจการที่ผูกขาดโดยหน่วยงานของรัฐ (Monopoly) และรัฐมีนโยบายที่จะยกเลิกผูกขาดด้วยการเปิดโอกาสให้เอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการให้บริการ เพื่อแก้ไขปัญหาด้านความขาดแคลน สาธารณูปโภคทางการสื่อสาร เนื่องจากรัฐไม่มีเงินลงทุนเพียงพอที่จะขยายบริการให้ทันความก้าวหน้าของประชาชน และเมื่อเอกชนเข้ามาดำเนินการแล้วส่งผลให้เกิดการพัฒนาการให้บริการโทรคมนาคมในด้านต่างๆ อันได้แก่ ด้านบริการ ด้านราคา ด้านการกระจายความทั่วถึง ด้านความหลากหลายในบริการ ด้านเทคโนโลยี และด้านบุคลากร

ด้านราคา : ราคาอุปกรณ์ด้านโทรคมนาคมถูกลงมาก เช่น โทรศัพท์บ้านในอดีตนอกจากจะต้องรอนานแล้วราคายังสูงมากด้วย เพราะจะขอโทรศัพท์จะต้องซื้อพันธบัตรเป็นค้ำมัดจำถึง 2 หมื่นบาท ต่อเมื่อได้โทรศัพท์แล้วจึงจะได้เงินส่วนนั้นคืน แต่ปัจจุบันเสียเงินประมาณ 6,900 บาทจะได้โทรศัพท์ 1 เลขหมาย บวก Promotion ต่างๆที่เอกชนจะเสนอให้ในแต่ละช่วง เช่นขอเลขหมายในเดือนกรกฎาคม จะได้รับเครื่อง FAX เป็นต้น หรือโทรศัพท์มือถือสมัยแรกๆ ราคาเครื่องละประมาณ 1 แสนบาท ปัจจุบันเหลือราคาเครื่องละประมาณ 25,000 บาท เป็นต้น ทั้งนี้เนื่องจากกลไกแข่งขันทางการตลาดและการพัฒนาเทคโนโลยี

ด้านการกระจายความทั่วถึง : เนื่องจากในอดีตเกิดทางการขาดแคลนโทรศัพท์อย่างรุนแรง จึงทำให้ผู้ที่มีความต้องการใช้โทรศัพท์จะต้องจ่ายได้โต๊ะ เพื่อให้ได้โทรศัพท์ใช้ก่อน ดังนั้นผู้ที่จะมีโอกาสได้ใช้จะเป็นนักธุรกิจ บริษัท ห้างร้าน ซึ่งมีกำลังทรัพย์ในการจ่ายได้ โทรศัพท์เป็นเรื่อง

ของคนรวย เป็นเครื่องบ่งบอกฐานะ ซึ่งแตกต่างจากปัจจุบันที่มีการกระจายการให้บริการอย่างทั่วถึงมากขึ้น ประชาชนตามบ้านมีโอกาสได้ใช้โทรศัพท์กันอย่างทั่วถึง บางบ้านมีมากกว่า 1 เลขหมาย

ด้านความหลากหลายในบริการ : นับตั้งแต่เรามีโทรศัพท์ใช้ครั้งแรก เมื่อปี พ.ศ. 2450 จนถึงปี พ.ศ. 2529 เป็นเวลา 79 ปี ประเทศไทยไม่ได้มีการพัฒนาบริการอื่นๆที่เกิดจากโทรศัพท์ เรารู้จักกันแต่การใช้โทรศัพท์ และรอยคอกที่จะได้ใช้โทรศัพท์แต่หลังจากปี พ.ศ. 2533 เป็นต้นมา เมื่อเอกชนเข้ามาดำเนินการ เอกชนได้นำเทคโนโลยีใหม่ๆในรูปแบบของบริการเสริมเข้ามามากมายดังนี้

1. บริการเสริมจากโทรศัพท์บ้าน :

- FAX
- VIDEOTEX
- HOME BANKING
- TELEMEDICINE
- TELE EDUCATION หรือ LEARN AWAY
- VDO CONFERENCE
- VOICE DIALING
- CABLE TV
- CARD PHONE
- บริการโทรศัพท์แบบพกพา PCT

2. บริการเสริมจากดาวเทียม

- CABLE TV ระบบ DIGITAL SATELLITE TV
- SATELLITE NEWS GATHERING
- TELE MEDICINE
- LEARN AWAY
- VDO CONFERENCE
- INTERNET VIA SATELLITE
- INTERACTIVE LEARN AWAY

3. บริการเสริมจากมือถือ

- บริการรับฝากข้อความ
- บริการส่ง –รับข้อความ (Send – receive message)
- บริการเชื่อมต่อโครงข่าย Internet
- บริการ FAX
- บริการคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก
- รับข้อความผ่านทาง Internet

4. บริการเสริมจากเพจเจอร์

- News Link บริการสรุปข่าวประจำวันผ่านเพจเจอร์
- Voice Link : เมื่อมือถือเปิดสามารถเชื่อมกับระบบเพจเจอร์ได้
- รับข้อความผ่าน Internet : สามารถส่งข้อความเครือข่าย Internet จากทั่วโลกไปยังเพจเจอร์เครื่องที่คุณต้องการด้วยตนเองโดยไม่ต้องโทรเข้าศูนย์ฯ

ด้านเทคโนโลยี : จะเห็นได้จากกราฟเปรียบเทียบทางด้านเทคโนโลยีโทรคมนาคมโลกกับเทคโนโลยีโทรคมนาคมของไทย ในบทที่แล้ว พบว่าในอดีตการพัฒนาเทคโนโลยีด้านโทรคมนาคมของประเทศไทยนั้นล้าหลังเทคโนโลยีของโลกอยู่มาก แต่หลังจากที่เปิดให้เอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจการโทรคมนาคม คือตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533 เป็นต้นมา ประเทศไทยได้ตามเทคโนโลยีของโลก จนทันในปี พ.ศ. 2538 ได้แก่เทคโนโลยีระบบ Cable T.V. Digital Satellite T.V. ซึ่งให้บริการร่วมกันที่ประเทศสหรัฐอเมริกาอยู่ที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยี สำหรับในเอเชียแล้ว ประเทศไทยเป็นประเทศแรกที่ใช้ Digital Satellite T.V. แม้แต่ในญี่ปุ่นยังใช้ระบบ Analog Satellite T.V. อยู่ และในปี พ.ศ. 2542 เราจะมีโทรศัพท์มือถือผ่านดาวเทียมใช้พร้อมกับประเทศอื่นๆ ในโลกที่เป็นสมาชิกของโครงการมือถือผ่านดาวเทียมนี้

ด้านบุคลากร : เนื่องจากเอกชนได้พัฒนาเทคโนโลยีโทรคมนาคมไปอย่างรวดเร็ว จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องพัฒนาบุคลากรให้ทันเทคโนโลยี ดังนั้น เอกชนจึงมีส่วนอย่างมากในการพัฒนาบุคลากรทางด้านเทคโนโลยี ทั้งในรูปแบบของการส่งพนักงานของบริษัทไปศึกษาต่อยังสถาบันต่างประเทศ ส่งไปศึกษากับ Supplier และให้ทุนการศึกษาแก่สถาบันการศึกษาของภาครัฐ เช่น ทุนด้านวิศวะโทรคมนาคม แก่สถาบันศึกษาพระจอมเกล้าลาดกระบัง เป็นต้น

เมื่อเอกชนเข้ามาให้บริการแล้ว เอกชนแต่ละบริษัทก็พยายามที่จะขยายบริการให้ครอบคลุมแบบครบวงจร (Economic of Scale) เช่น กลุ่มชินวัตร เริ่มต้นจากการให้บริการด้านคอมพิวเตอร์ ต่อมาเข้าสู่โทรคมนาคมด้วยบริการมือถือและเพจเจอร์ จากนั้นขยายบริการไปสู่เคเบิลทีวี ไปจนกระทั่งบริการด้านดาวเทียม หรือกลุ่มเทเลคอมเอเชีย เริ่มต้นจากโทรคมนาคม ด้วยการให้บริการโทรศัพท์บัตร จากนั้นขยายไปสู่เคเบิลทีวี และไปร่วมทุนกับจีนให้บริการด้านดาวเทียม เป็นต้น

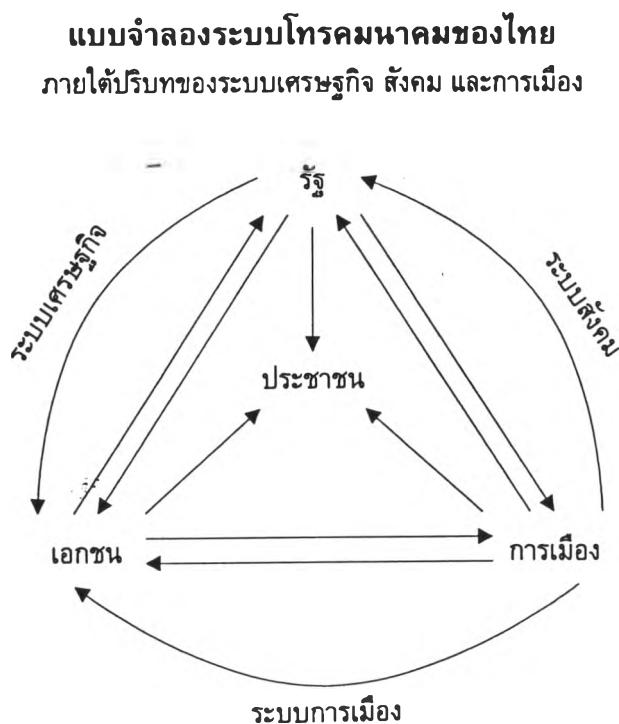
การที่เอกชนพยายามขยายบริการให้ครบวงจรมานั้น เพื่อต้องการลดต้นทุนประหยัดค่าใช้จ่าย และเพิ่มศักยภาพในการให้บริการ นับได้ว่านโยบายและแผนของรัฐในอันที่จะยกเลิกการผูกขาด สามารถบรรลุผลสำเร็จ ก่อให้เกิดการให้บริการแบบครบวงจรจากภาคเอกชนๆหลายค่ายด้วยกัน อีกทั้งเป็นปัญหาด้านการขาดแคลนการสื่อสารได้ แต่ในขณะเดียวกันก็ได้ก่อให้เกิดปัญหาใหม่ขึ้น ปัญหาด้านการแก่งแย่งกันในการดำเนินธุรกิจ เอกชนเป็นผู้กำหนดนโยบายผ่านนักการเมืองเพื่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันที่มากกว่า เช่น กรณีโทรศัพท์แบบพกพา (PCT) ที่จริงแล้ว คือโทรศัพท์มือถืออีกระบบหนึ่งนั่นเอง แต่เอกชนได้ผลักดันผ่านนักการเมืองจนผ่านการอนุมัติจากคณะรัฐมนตรี กลายเป็นบริการเสริมของโทรศัพท์บ้านไปทั้งนี้เพื่อจะได้ไม่ต้องจ่ายค่าผลประโยชน์ตอบแทนรัฐ (Revenue Sharing) ในอัตราเช่นเดียวกับมือถือ คือ ประมาณ 30% ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่าย ถ้าเป็นบริการเสริมจ่ายเพียงประมาณ 18% เท่านั้น หรือถ้ารัฐเปิดเป็นบริการมือถือรายใหม่ รัฐต้องเปิดประมูลใหม่ ซึ่งจะได้ตัวเลขที่จ่ายผลประโยชน์ให้รัฐไม่น้อยกว่าผู้ประกอบการรายเดิมได้จ่ายไว้ เมื่อเป็นเช่นนี้อาจจะเกิดการผลักดันจากผู้ประกอบการค้ามือถือผ่านนักการเมือง เพื่อขออนุมัติจัดทำบริการเสริมเป็นบริการโทรศัพท์บ้านบ้างก็ได้ โดยใช้เทคโนโลยี Wireless Local Loop ซึ่งสามารถดำเนินการได้โดยไม่ต้องยื่นประมูลใหม่ และจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรัฐในอัตราบริการเสริมประมาณ 18 – 20 %

อีกตัวอย่างหนึ่งได้แก่ กรณีเพจเจอร์ ซึ่งมีผู้ประกอบการอยู่ทั่วถึง 5 ราย แต่มีเอกชนผลักดันผ่านนักการเมือง จนเปิดเพจเจอร์พิเศษขึ้นอีก 1 ราย โดยระบุให้จำกัดผู้ใช้บริการเฉพาะกลุ่มข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจเท่านั้น ซึ่งในทางปฏิบัติไม่สามารถจำกัดได้จริง โดยเปิดให้บริการในอัตราค่าบริการที่ถูกกว่าเพจเจอร์รายอื่นๆในตลาด ที่เพจเจอร์รายใหม่สามารถให้อัตราค่าบริการที่ถูกกว่าได้ เพราะไม่ต้องจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรัฐ ในขณะที่รายอื่นๆจ่ายประมาณ 14 – 20 % เมื่อเป็นเช่นนี้ ผู้ประกอบการรายอื่นจึงรวมตัวกันต่อสู้เพื่อขอแก้ไขสัญญาการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรัฐให้อยู่บนมาตรฐานเดียวกัน เพื่อให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรม

ถึงแม้ว่าเมื่อเอกชนเข้ามาดำเนินการแล้วได้เกิดการพัฒนาทางด้านโทรคมนาคมอย่างรวดเร็วก็จริง แต่ถ้ามีการวางแผนที่ถูกต้องชัดเจนก็จะส่งผลให้เกิดความเจริญมากกว่าที่เราพบเห็นอยู่ในปัจจุบัน

“กลไกหน่วยงานของรัฐในการกำกับดูแล เช่น กระทรวงคมนาคม ทศท.และ กสท. รวมทั้งกรมไปรษณีย์โทรเลข ไม่มีมาตรการที่ชัดเจน อยู่ภายใต้นโยบายทางการเมือง ซึ่งมาจากนักการเมืองที่มองเห็นช่องโอกาสในการแสวงหาผลประโยชน์ในการเป็นผู้กำหนดกรอบ กลไก กติกา ซึ่งทำให้กลไกต่างๆเหล่านี้บิดเบือนกลายเป็นนโยบายของผู้ไม่รู้ เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตน หาผลประโยชน์จากการเป็นผู้เซ็นอนุมัติ ส่งผลให้ไม่เกิดการบริการที่ดีอย่างแท้จริง และรัฐไม่ได้ผลประโยชน์ตอบแทนอย่างเต็มที่ กลไกตรวจสอบอ่อนแอ ถูกแทรกแซงง่าย การให้บริการกระจุกตัวอยู่ในส่วนกลาง ข้าราชการไม่ได้กระจายไปสู่ภูมิภาค ถ้าจำนวนผู้ประกอบการที่เท่ากันกับเมืองไทย ในต่างประเทศสามารถให้บริการได้ไกลกว่านี้ มีประสิทธิภาพมากกว่านี้ รัฐไม่มีมาตรฐานในการกำหนดบริการต่างๆ บางบริการก็ผู้ประกอบการมาขายเกินไป เช่นเพจเจอร์ บางบริการก็ผู้ประกอบการน้อยขายเกินไป เช่นโทรศัพท์บ้าน เป็นต้น” (พัฒนาพันธ์ วงศ์พันธุ์ หัวหน้าข่าวไอที น.ส.พ.ประชาชาติธุรกิจ , สัมภาษณ์ กันยายน 2540)

การวิเคราะห์บทบาทของภาคเอกชนที่มีต่อการพัฒนาธุรกิจโทรคมนาคมสามารถอธิบายเปรียบเทียบโดยใช้แนวคิดเรื่องระบบเปิด (Open System) ได้ตามแบบจำลองดังนี้



ระบบโทรคมนาคมของไทย มีองค์ประกอบที่ประกอบด้วย

1. ตัวแสดง (Actors) คือ กลุ่มที่มีบทบาทอยู่ในระบบโทรคมนาคม ได้แก่

☼ รัฐ : ซึ่งประกอบด้วยกระทรวงคมนาคม องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย และการสื่อสารแห่งประเทศไทย โดยรัฐจะมีบทบาทหน้าที่เป็นผู้กำกับดูแลนโยบาย และเป็นผู้ประกอบการกิจการสื่อสารโทรคมนาคมของไทย

☼ การเมือง : ประกอบด้วยนักการเมือง พรรคการเมือง ซึ่งมีบทบาทหน้าที่ในการควบคุมดูแลให้หน่วยงานของรัฐปฏิบัติตามแผนและนโยบายที่วางไว้

☼ เอกชน : ประกอบด้วยกลุ่มชินวัตร กลุ่มยูคอม กลุ่มเทเลคอมเอเชีย และกลุ่มจัสมิน มีบทบาทหน้าที่ในการให้บริการการสื่อสารโทรคมนาคมตามเงื่อนไขสัมปทานที่ได้รับจากรัฐ

☼ ตัวแสดงอื่น : ได้แก่ สื่อมวลชน ในฐานะตัวแทนประชาชน ซึ่งมีบทบาทในการเฝ้ามองตรวจสอบการปฏิบัติงานทั้งภาครัฐ พรรคการเมือง และเอกชน

2. ความสัมพันธ์ต่างๆ (Relationship) : ได้แก่ ความสัมพันธ์ของตัวแสดงต่างๆที่มาอยู่ร่วมกันในระบบโทรคมนาคมที่มีความสัมพันธ์ในลักษณะใดระหว่างตัวแสดงแต่ละตัว ภายใต้บริบทของเศรษฐกิจ สังคม การเมือง อันได้แก่

2.1 ความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานภาครัฐ มีความสัมพันธ์กันในเชิงของนโยบาย เป็นความสัมพันธ์ในระดับเดียวกัน กล่าวคือทั้ง ทศท. และ กสท. ต่างก็อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงคมนาคม ปฏิบัติตามนโยบายของกระทรวงแต่ในขณะเดียวกันทั้ง ทศท. และ กสท.เองก็ดำเนินกิจการซ้ำซ้อนกันอยู่ เช่น องค์การโทรศัพท์ ให้บริการมือถือและให้สัมปทานการดำเนินการมือถือกับเอกชน ในขณะที่กสท.เองก็ให้บริการมือถือและเป็นผู้ให้สัมปทานมือถือแก่เอกชนด้วยเช่นเดียวกัน หรือในกรณีเพจเจอร์ทั้ง ทศท.และ กสท. ต่างก็เป็นเจ้าของสัมปทานเพจเจอร์ ซึ่งเป็นธุรกิจอย่างเดียวกัน โดยอาศัยการเลียงกฎหมายเลียงภาษาที่ใช้เรียกเพื่อให้ต่างมีสิทธิเป็นผู้ให้สัมปทานได้ กล่าวคือถ้าเป็นสัมปทานโทรศัพท์มือถือของ ทศท. เรียกว่า “โทรศัพท์เคลื่อนที่เซลลูลาร์” ส่วนสัมปทานมือถือของ กสท. จะเรียกว่า “วิทยุคมนาคมระบบเซลลูลาร์” และถ้าเพจเจอร์ของ ทศท. จะเรียกว่า “โทรศัพท์ติดตามตัว” ส่วนเพจเจอร์ของ กสท. จะเรียกว่า “วิทยุตามตัว” ผลคือความสัมพันธ์ในหน่วยงานภาครัฐ ต่างก็มีบทบาทของการแข่งขันกันอยู่และทำงานซ้ำซ้อนกัน ในขณะที่แข่งขันกันเองแล้วยังต้องไปแข่งกับภาคเอกชนด้วย

2.2 ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับนักการเมือง เป็นความสัมพันธ์กันในเชิงของนโยบาย โดยที่นักการเมืองเป็นผู้กำกับดูแลแผนและนโยบายของหน่วยงานของรัฐ เป็นความสัมพันธ์ในลักษณะค่าสูง เป็นอำนาจที่นักการเมืองมีเหนือข้าราชการประจำ ทำให้ข้าราชการต้องปฏิบัติตามคำสั่ง มิเช่นนั้นอาจจะกระทบกระเทือนถึงตำแหน่งหน้าที่การงาน ในขณะที่ขั้นตอนการทำงานนั้น หน่วยงานของรัฐ จะเป็นผู้คิดตั้งเรื่องและส่งเรื่องขออนุมัติจากนักการเมือง ดังนั้นหน่วยงานของรัฐ จึงมักจะตั้งเรื่องขออนุมัติตามต้องการของนักการเมือง

2.3 ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับเอกชน เป็นความสัมพันธ์ 3 ลักษณะกล่าวคือ รัฐมีความสัมพันธ์กับเอกชน ในฐานะเป็นผู้กำกับดูแล (Regulator) ให้ออกชนทำตามเงื่อนไขสัญญาสัมปทาน เช่น โครงการดาวเทียม โครงการเพจเจอร์ เป็นต้น และบางโครงการรัฐได้เข้าไปร่วมทุนกับเอกชน เป็นความสัมพันธ์ในฐานะหุ้นส่วนหรือคู่ค้า นั่นเอง เช่น โครงการให้บริการรับ - ส่งสัญญาณดาวเทียม (Up link / Down link) ภายใต้อำนาจ ซีเอส คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ในขณะที่บางโครงการให้บริการแข่งขันกัน เป็นความสัมพันธ์ในฐานะคู่แข่ง เช่น โครงการโทรศัพท์ 2 ล้านเลขหมาย และ 1 ล้านเลขหมาย เป็นต้น

2.4 ความสัมพันธ์ระหว่างนักการเมืองกับนักการเมือง เป็นความสัมพันธ์ที่เสมอกัน มีทั้งความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันที่กดดันซึ่งกันและกัน เช่น นักการเมืองที่อยู่คนละฝ่าย คือ ฝ่ายค้านกับรัฐบาล หรือนักการเมืองที่อยู่ในคณะกรรมการต่างๆกับนักการเมืองที่เป็นรัฐมนตรีดูแลกระทรวง มีความสัมพันธ์กันในลักษณะที่ส่งเสริมกันและขัดแย้งกันขึ้นอยู่กับว่าจะมีผลประโยชน์กันในลักษณะที่ส่งเสริมกันและขัดแย้งกัน

2.5 ความสัมพันธ์ระหว่างนักการเมืองกับเอกชน เป็นความสัมพันธ์ ในลักษณะของการแลกเปลี่ยนกัน ในเชิงอำนาจต่อรองซึ่งกันและกัน และอุปถัมภ์กัน กล่าวคือ ด้วยภาระหน้าที่ของนักการเมืองจะมีอำนาจในการควบคุมการทำงานของเอกชนผ่านทางหน่วยงานของรัฐในขณะเดียวกัน ก็ได้รับการสนับสนุนจากเอกชนในการเลือกตั้ง ทั้งด้านกำลังทรัพย์และฐานเสียงในการเลือกตั้ง ดังนั้นเอกชนจึงมีกำลังในการผลักดันให้นักการเมืองกำหนดนโยบายตามความต้องการของเอกชน เช่น กรณีการผลักดันให้เอกชนเข้าไปมีส่วนร่วม หรือผลักดันให้เอกชนได้เปรียบในการแข่งขัน เป็นต้น

2.6 ความสัมพันธ์ระหว่างเอกชนกับเอกชน เป็นความสัมพันธ์ในลักษณะของการแข่งขันอย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากตลาดยังมีความต้องการสูงสภาพการแข่งขันจึงค่อนข้างรุนแรง แต่ถ้าตลาดมีความต้องการจำกัด ความสัมพันธ์ก็อาจจะเปลี่ยนไปจากคู่แข่งมาเป็นคู่ค้า เช่น กรณีของโทร

ทัศนระบบบอกรับสมาชิก (Cable T.V.) ที่มีตลาดอยู่จำกัดผู้ประกอบการ 2 รายใหญ่ ได้แก่ IBC และ UTV ต่างก็ประสบกับภาวะขาดทุน จึงได้หันมาร่วมมือกันโดยการเซ็นบันทึกแสดงเข้าใจ (MOU) เพื่อที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร่วมกัน เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2540 และเซ็นสัญญาความร่วมมือธุรกิจ IBC และ UTV เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2541 เป็นต้น

2.7 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแทรกและตัวแสดงอื่นๆ เป็นความสัมพันธ์ในลักษณะแลกเปลี่ยนระหว่างตัวแทรกกับตัวแสดงอื่นๆ เนื่องจากตัวแทรกได้แก่สื่อมวลชนจะทำหน้าที่เก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนได้ทราบข้อเท็จจริง ในขณะที่ตัวแสดงอื่นๆ ได้แก่ ภาครัฐ นักการเมือง และเอกชน ต่างก็อาศัยบทบาทของตัวแทรกในการเอื้อประโยชน์ของตน ด้วยการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับตัวเอง แต่อาจเป็นผลลบกับคู่แข่งหรือตัวแสดงอื่น เช่น ภาครัฐและเอกชนบางรายให้ข้อมูลแก่สื่อมวลชน ในเรื่องความไม่ถูกต้องในการให้สัมปทานผูกขาดโครงการโทรศัพท์ 3 ล้านเลขหมาย แก่กลุ่มเทเลคอมเอเชียเพียงรายเดียว จนกระทั่งเกิดการทบทวนนโยบายดังกล่าว และเปลี่ยนแปลงสัมปทาน 3 ล้านเลขหมาย เป็น 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ 2 ล้านเลขหมาย ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลให้กลุ่มเทเลคอมเอเชียเป็นผู้ดำเนินการและโครงการโทรศัพท์ 1 ล้านเลขหมายในเขตภูมิภาค ให้ผู้ประกอบการที่ประมูลได้รายใหม่ คือ บริษัททีทีเอนด์ที เป็นต้น

3. สภาพแวดล้อม (Environment) : สภาพแวดล้อมของระบบโทรคมนาคม เกิดจากสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อระบบ ได้แก่ การเมือง เศรษฐกิจ และสังคม ที่เข้ามามีอิทธิพลต่อระบบโทรคมนาคม เมื่อมองย้อนไปในอดีตพบว่า การเปิดให้เอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจการโทรคมนาคม นั้นเกิดขึ้นจากอิทธิพลของนักการเมืองที่ผลักดันให้เกิดนโยบายขึ้นจนถึงปัจจุบันนี้ ระบบการเมืองและนักการเมืองก็ยังมีอิทธิพลอย่างมากในระบบโทรคมนาคมกล่าวคือ เอกชนจะผลักดันนักการเมืองเพื่อให้เกิดเป็นนโยบายตามผลประโยชน์ที่เอกชนจะได้รับเพื่อประโยชน์ทางการแข่งขัน ส่งผลให้หน่วยงานของรัฐต้องดำเนินการตอบสนองนักการเมือง ดังตัวอย่างเรื่องมือถือ PCT และเพจเจอร์ราชการ นอกจากนี้ นักการเมืองยังใช้อำนาจในการควบคุมหน่วยงานของรัฐที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลให้ดำเนินตามนโยบายของตนซึ่งผลประโยชน์ที่จะได้กับประชาชนและภาครัฐจะไม่ได้เต็มที่เท่าที่ควรจะเป็น

สภาพเศรษฐกิจเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อระบบโทรคมนาคม ทั้งนี้เนื่องจากเศรษฐกิจจะเป็นตัวกำหนดกำลังการซื้อของผู้บริโภค และเป็นตัวกำหนดแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ กล่าวคือ เมื่อเศรษฐกิจดี การระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์จะคล่องตัว ส่งผลให้มีเงินทุนหมุนเวียน

ในธุรกิจโทรคมนาคมสูง การพัฒนาและการขยายตัวเป็นไปด้วยความรวดเร็ว จนกระทั่งกลายเป็นช่วง แสวงหาผลประโยชน์จากนักการเมือง

ผลกระทบจากสภาพสังคมที่เปลี่ยนไป โดยเฉพาะในกรุงเทพเกิดปัญหาทางด้านจรรยาบรรณ ไม่ค่อยคำนึงถึงการเดินทาง ส่งผลให้ต้องพึ่งพาเทคโนโลยีทางการสื่อสารมากขึ้น อันเป็นตัวเร่งให้เกิดการพัฒนา ระบบโทรคมนาคมให้เร็วขึ้น

4. จุดมุ่งหมาย / เป้าหมาย (Goal) : คือจุดมุ่งหมายหรือเป้าหมายของตัวแสดงแต่ละตัว ในระบบ

4.1 ภาครัฐ : รัฐบาลมีจุดมุ่งหมายในการให้สินค้าสาธารณะ (Public goods) แก่ประชาชน เพื่อผลประโยชน์สาธารณะในการให้ประชาชนได้ใช้ประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งเป้าหมายก็คือให้บริการที่ดี แก่ประชาชนนั่นเอง

แต่ในทางปฏิบัติแล้ว ภาครัฐไม่สามารถบรรลุเป้าหมายดังกล่าวได้ เนื่องจากการอยู่ ภายใต้อำนาจนักการเมือง จึงต้องดำเนินการสนองความต้องการของนักการเมือง เช่น การอนุมัติให้ ดำเนินการเคเบิลทีวี กว่า 20 ราย และการอนุมัติจากบอร์ด ทศท. ให้เอกชนรายใหม่ให้บริการ โทรทัศน์ ดิจิตอลตัวเพิ่มขึ้นอีก 5 ราย (มติการประชุมบอร์ด ทศท. 17 กุมภาพันธ์ 2541) จากเดิมซึ่งมีผู้ประกอบการอยู่แล้ว 6 ราย เป็นต้น ลักษณะเช่นนี้ เป็นการอนุมัติโดยไม่ได้คำนึงถึงความเป็นไปได้ในการดำเนิน ธุรกิจ ดังเช่นกรณีเคเบิลทีวีอนุมัติไปแล้ว ไม่มีใครสามารถดำเนินการได้ ส่วนรายที่ดำเนินการอยู่แล้ว ได้แก่ ไอบีซี ยูทีวี และไทยสกาย ตามที่ประสบกับภาวะขาดทุน จนกระทั่ง ไอบีซี และ ยูทีวี ต้องเซ็น สัญญาร่วมกิจการกัน เพื่อความอยู่รอดทางธุรกิจ ส่วนไทยสกายรับภาระการขาดทุนไม่ไหว เลิกกิจการ ไป ผู้ที่เป็นสมาชิก ซึ่งลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ไปแล้ว (อุปกรณ์ DTH ราคาประมาณ ชุดละ 15,000 บาท) ก็ จะไม่มีผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นเป็นต้น

4.2 เอกชน : มีจุดมุ่งหมายในการให้สินค้าและบริการแก่ประชาชนเพื่อประโยชน์ส่วนตัวของประชาชนแต่ละคน กล่าวคือ ประชาชนเป็นตลาดของภาคเอกชนในการขายสินค้า ดังนั้นเอกชน จึงมุ่งที่จะขายสินค้าให้ได้มากๆ ด้วยการขายสินค้าที่ดี ราคาถูก และให้บริการที่ดี เพื่อหวังผลกำไรได้ มาซึ่ง Market Share ผลกำไรที่จะติดตามมาในที่สุด ในทางปฏิบัติแล้ว เอกชนไม่สามารถทำได้ ทั้งนี้ เนื่องจากสัมปทานแบบ BTO ต้องจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนรัฐ และยังคงประกันรายได้ขั้นต่ำทุกปี ตลอดอายุสัมปทาน อีกทั้งมีต้นทุนที่ต้องจ่ายเป็นผลประโยชน์ให้แก่พนักงานและข้าราชการ ที่เกี่ยวข้อง

ข้อในการพิจารณาให้ออมนุมัติสัมปทาน ซึ่งต้อง “บวก” เข้าไปในค่าสัมปทานด้วย ส่งผลให้ประชาชนต้องจ่าย “ค่าบริการ” ในอัตราที่แพงกว่าที่ควรจะเป็นหลายเท่า

ด้วยเหตุนี้ เอกชนต่างก็พยายามผลักดันให้แก้ไขกฎหมายผูกขาดโทรคมนาคม โดยรัฐ เพื่อเปิดให้เกิดการแข่งขันอย่างเสรีที่แท้จริง จึงพบว่าผู้ประกอบการหลายราย ต้องเข้าสู่วิถีทางการเมือง ทั้งทางตรง ได้แก่ ดร.ทักษิณ ชินวัตร แก่งค้ำยชินวัตร และคุณกฤษณ ปรีมานิช แห่งยูคอม ที่เข้าสู่เส้นทางการเมือง หรือนทางอ้อม ได้แก่กลุ่มซีพี ที่ส่งตัวแทนเข้าสู่การเมือง เพราะเป็นหนทางที่จะผลักดันโทรคมนาคมของไทยให้ไปในทิศทางที่ตนต้องการ

4.3 นักการเมือง : มีจุดหมายในการทำกิจกรรมต่างๆเพื่อประชาชน เป็นแผนผังของการใช้อำนาจต่อสังคม (Authoritative allocation of value to society) เนื่องจากนักการเมืองเกิดจากการเลือกตั้งของประชาชนเป็นตัวแทนของประชาชนในการใช้อำนาจทำกิจกรรมเพื่อประชาชน แต่ในความเป็นจริงแล้วเป็นการใช้อำนาจเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง เช่น การได้ผลประโยชน์จากการอนุมัติโครงการต่างๆที่ไม่ชอบธรรม เป็นต้น

4.4 ประชาชน : จุดมุ่งหมายของประชาชนที่ต้องการจากระบบโทรคมนาคมก็คือ ต้องการบริการที่ดี สะดวก รวดเร็ว และราคาถูก ส่วนการให้ได้มาซึ่งความต้องการนี้ ประชาชนคงต้องพร้อมใจกันผลักดันให้รัฐและการเมือง ปรับเปลี่ยนวิธีการให้สัมปทาน โดยไม่ต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ภาครัฐจะได้จากการเก็บค่าสัมปทาน เพราะรัฐเองได้ภาษีจากประชาชน และผู้ประกอบการอยู่แล้ว ดังนั้น จึงควรพิจารณาการให้สัมปทาน โดยยึดหลัก “ประโยชน์สูงสุดให้แก่ประชาชน” เพื่อให้ประชาชนได้บริการที่ดี ในราคาที่ถูกที่สุด