

# คัดเห็นอกระเส

## วิเคราะห์สิ่งใด...ต้องใช้บริบท

**ก**ารควบรวมระหว่าง True และ Dtac ยังเป็นประเด็นที่วิพากษ์วิจารณ์กันไม่เลิก มีทั้งผู้ไม่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย ฝ่ายที่ไม่เห็นด้วยจะมองไปว่า เมื่อ True กับ Dtac ควบรวมกันแล้ว จะมีการแข่งขันลดลง ราคาค่าบริการจะแพงขึ้น และการบริการจะแย่ลง เป็นการพูดเหมือนประหนึ่งว่า เมื่อ True กับ Dtac รวมกันแล้วจะเกิดการผูกขาด ทั้งที่ยังมี AIS และ NT ที่เป็นการควบรวมระหว่าง CAT และ TOT อยู่อีกรายหนึ่ง เพียงแต่รายหลังนี้ไม่ค่อยได้ทำการตลาดเข้มข้นเท่าที่ควร ทำให้คนมองไม่เห็นว่ามีบริษัท NT อีกบริษัทหนึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมอยู่ด้วย

เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว เรื่องการผูกขาดนั้นไม่เป็นความจริงแน่นอน การแข่งขันยังคงมีอยู่ และเชื่อว่าจะรุนแรงมากขึ้นกว่าเดิมด้วย เพราะส่วนการตลาดของ AIS กับบริษัทที่เกิดจากการควบรวมระหว่าง True และ Dtac จะใกล้เคียงกันมากขึ้น AIS จะต้องดำเนินการด้านการส่งเสริมการตลาดเพื่อปกป้องส่วนการตลาดของตนเอง และบริษัทที่เกิดจากการควบรวมจะมีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นเช่นนี้ย่อมเป็นประโยชน์สำหรับผู้บริโภคที่จะได้รับบริการที่ดีขึ้น ราคาที่ต้องแข่งขันกัน และการส่งเสริมการขายที่จะต้องเข้มข้นขึ้นแน่ๆ เวลาที่ถ้าหากใครติดตามบรรยากาศของการแข่งขันระหว่างค่ายต่างๆ ที่ให้บริการด้านโทรคมนาคมนั้น ก็รู้ว่า AIS ได้ทำการส่งเสริมการขายเพื่อรักษาและเพิ่มส่วนการตลาดแล้ว เป็นสัญญาณให้เห็นว่าต่อไปนี้การแข่งขันที่จะเป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคจะต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน

บางคนก็กลัวว่าถ้าหากมีการควบรวมที่ทำให้มีผู้บริการลดลง จะมีการ "ฮั้ว (Cartel)" เกิดขึ้น เรื่องนี้จะเป็นการมีโดยยึดตามทฤษฎีในตำรามากกว่าที่จะมองบริบทของความเป็นจริง ตั้งแต่ประเทศไทยมีการให้บริการด้านโทรคมนาคมทั้งด้านโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตมาเป็นเวลาหลายสิบปี เรายังไม่เคยได้ยินข่าวเลยว่าผู้ให้บริการรายต่างๆ มีการรวมหัวกันขึ้นราคาค่าบริการ และรวมหัวกันยุติการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินการ เราได้ยินแต่การแข่งขันกันทั้งด้านราคาค่าบริการต่างๆ การส่งเสริมการขายที่ให้ประโยชน์แก่ผู้บริโภค และการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง เมื่อเราไม่เคยได้ยินข่าวของการ "ฮั้วกัน" ในช่วงเวลาที่ผ่านมา แล้วทำไมเราจึงทึกทักเอาว่า ถ้าหาก True กับ Dtac รวมกันแล้ว บริษัทใหม่ที่เกิดขึ้นจะไป "ฮั้ว" กับ AIS ในด้านการกำหนดราคาหรือการยุติการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินการ

สิ่งที่เราน่าจะได้เห็นมากกว่าคือการแข่งขันกันทั้งด้านราคา ด้านการส่งเสริมการขาย ด้านบริการ และด้านการพัฒนาเทคโนโลยีที่น่าจะมีความเข้มข้นขึ้น เวลานี้ส่วนการตลาดของ AIS สูงกว่าของ True และ Dtac มาก ถ้าหากผู้ให้บริการสองรายนี้มองไม่เห็นโอกาสในการพัฒนาศักยภาพของการแข่งขัน แล้วออกจากตลาดไป แบบนี้ต่างหากที่น่าเป็นห่วงมากกว่า เพราะนั่นหมายถึง เราจะมีเพียง AIS ที่ทำการตลาดอย่างเข้มข้น แข่งกับ NT ที่ยังไม่ได้ทำการตลาดอย่างจริงจังเท่าใดนัก ในภาวะเช่นนั้น หากไม่ใช้การผูกขาด (Monopoly) ก็อาจจะเป็นสภาพเสมือนผูกขาด (Monopolistic) ที่ผู้บริโภคไม่รู้หรือไม่มีข้อมูลของ NT มากพอที่จะใช้ในการพิจารณาการเลือกใช้บริการ ในที่สุดก็จะต้องใช้ AIS ด้วยความรู้สึกว่าตัวเองไม่มีทางเลือก

สำหรับเรื่องราคานั้น อย่าไปคิดเองว่าราคาจะแพงขึ้นโดยไม่พิจารณาบริบท ประการแรก ในการแข่งขันนั้น ถ้าหากผู้ให้บริการรายใดไม่สามารถสร้างความแตกต่างด้านเทคโนโลยีและการบริการได้ การขึ้นราคาคงไม่ใช่ยุทธศาสตร์การตลาดที่ดี การที่ผู้บริการรายใดจะคิดราคาแพงกว่าผู้บริการรายอื่นนั้น เขาจะต้องสร้างความแตกต่างที่ชัดเจนจนผู้บริโภคมองเห็นความคุ้มค่าที่จะยอมจ่ายราคาที่สูงขึ้น ถ้าเทคโนโลยีไม่มีความแตกต่างกันก็ต้องสู้ด้วยราคา ถ้าหากบริการไม่แตกต่างกันก็ต้องสู้ด้วยราคา เวลาที่ธุรกิจโทรคมนาคมนั้นยังมีเทคโนโลยีและการบริการที่ไม่แตกต่างกัน ดังนั้นผู้ให้บริการคงไม่คิดจะทำกลยุทธ์ของตัวเองด้วยการขึ้นราคา

ประการที่สอง ถ้าหากสามารถสร้างความแตกต่างได้ จะขึ้นราคาไปเท่าใด ก็มีปัจจัยควบคุมราคาอยู่ 2 เรื่อง คือ 1) กลสห. มีหน้าที่กำกับและกำหนดเพดานของราคาค่าบริการ โทรคมนาคมนั้นแล้ว จะขึ้นตามอำเภอใจไม่ได้ และ 2) ต้องดูด้วยว่าผู้บริโภคเห็นความคุ้มค่าที่จะจ่ายแพงขึ้นหรือไม่ ในเมื่อผู้บริโภคมีทางเลือก หากผู้บริการรายใดขึ้นราคาไปอยู่ในระดับที่ผู้บริโภคมองไม่เห็นความคุ้มค่าที่จะจ่ายเพิ่ม การขึ้นราคานั้นแทนที่จะเป็นผลดีกับผู้ประกอบการ ก็กลายเป็นผลเสีย คนทำธุรกิจที่เข้าใจหลักการของตลาดที่จะต้องให้ความสำคัญกับผู้บริโภค (Consumer-oriented) เขาไม่ทำอะไรตามใจตนโดยไม่พิจารณาการรับรู้ (Perception) ของผู้บริโภค

อีกบริบทหนึ่งที่เราไม่ควรจะมองข้ามก็คือ เรื่องการดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาล ในยุคนี้ขบวนการพิทักษ์สิทธิของผู้บริโภค (Consumerism) มีความเข้มแข็งมาก ผู้บริโภคจะสนับสนุนผู้ประกอบการที่มีธรรมาภิบาลเท่านั้น ไม่เพียงแต่พวกเขาจะไม่สนับสนุนผู้ประกอบการที่ไม่มีธรรมาภิบาลเท่านั้น พวกเขายังพร้อมที่จะพากันประณามผู้ประกอบการรายนั้นบนพื้นที่ Social Media ในลักษณะที่เราเรียกกันว่า Drama ถึงเวลานั้น ภาพลักษณ์และชื่อเสียงของผู้ประกอบการจะเสียหาย ดังนั้นผู้ประกอบการที่เข้าใจกระแสความคิดของผู้บริโภคยุค 4.0 คงไม่คิดที่จะทำธุรกิจโดยไม่มีธรรมาภิบาล อย่างเช่นขึ้นราคาลินค้าและบริการที่ไม่เป็นธรรม

การควบรวมมีประโยชน์มากกว่าเป็นโทษ ประโยชน์สำหรับผู้บริโภคก็คือพวกเขาจะได้รับบริการที่ดีขึ้น และจะได้

ประโยชน์จากการแข่งขันด้านราคาที่มีแนวโน้มว่าจะเข้มข้นขึ้น ผู้ประกอบการจะมีศักยภาพในการแข่งขันในระดับโลกมากขึ้นที่ดีขึ้น เพราะเป็นการควมรวมระหว่างบริษัทธุรกิจของไทยกับบริษัทของยุโรป ทำให้เกิดการแบ่งปันข้อมูล แบ่งปันความรู้ และแบ่งปันภูมิปัญญา ใช้เทคโนโลยีร่วมกัน สามารถลดต้นทุนในการแสวงหาวัตกรรมเพื่อนำเสนอสิ่งใหม่ๆ ที่ดีกว่าให้แก่ผู้บริโภค เป็นการเพิ่มศักยภาพให้แก่บริษัทที่มีคนไทยเป็นเจ้าของในเวทีโลก การวิเคราะห์แบบนี้จึงจะเรียกว่าเป็นการพิจารณาที่รู้จักมองบริบทที่ไม่ใช่การมองเอาเอง.

**ศ.ดร.เสรี วงษ์มณฑา**



## ชูชิบบานเย็น

✪✪...ชูชิบบานเย็น ประจำวัน อาทิตย์ที่ 4 กันยายน 2565...✪✪...หลังจาก มีแผนจะจัดประมูลดาวเทียมตั้งแต่ปีก่อน แต่ต้องพับแผนไป เพราะมีเอกชนยื่นเข้าร่วมประมูลเพียงรายเดียว ในปีนี้ พล.อ.ท. ธนพันธ์ุ หรัยเจริญ เข้ามารับบทบาท กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติชุดใหม่ จึง เดินหน้าอีกครั้ง จัดทำร่างประกาศ กสทช. เรื่องหลักเกณฑ์ฯ ที่จะใช้ประมูลใหม่ โดยมี ราคาเริ่มต้นประมูลลดลงในเกือบทุกชุดแพ็คเกจ และหากมีผู้เข้าร่วมประมูล มากกว่า 1 ราย ราคาเริ่มต้นก็ปรับลดลงอีก เพื่อจูงใจให้มีผู้เข้าร่วมมากขึ้น...



พล.อ.ท.ธนพันธ์ุ หรัยเจริญ



วุฒิชัย เหลืองอมรเลิศ

เมื่อถูกสื่อถามถึงการประมูลที่จะเกิดขึ้นในช่วงเดือน ธ.ค.นี้ คาดว่าจะมีคนเข้าร่วมประมูลเท่าไร เจ้าตัวมั่นใจอย่างน้อยก็ 2-3 ราย เรียกว่างานนี้เดินหน้าเต็มที่ไม่มีล้มแน่นอน...✪✪...จากโควิดระบอบหนัก ทำให้ บรรดาสมาชิกไม่ได้เจอหน้ากันนาน ล่าสุด วุฒิชัย เหลืองอมรเลิศ นายกสมาคมสวนสนุกและสวนพักผ่อนหย่อนใจ เปิดบ้านสวนสยาม จัดประชุมใหญ่สามัญประจำปี ครั้งที่ 1/2565 ระดมความคิด ทั้งเตรียมปรับธุรกิจให้ไปต่อได้...ในทิศทางเศรษฐกิจและความ

ท้าทายใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป...✪✪...ส่วนผู้บริหารรายนี้ วุฒิชัย วิไลลักษณ์ ประธานกรรมการบริหาร บมจ.สามารถดิจิทัล กลุกคลีกับการทำธุรกิจเรื่องดวง พยากรณ์ โหราศาสตร์ มากกว่า 20 ปี และมีฐานข้อมูลในเรื่องนี้เต็มกระบุง เลยเปิดบริษัทสตาร์ทอัพ “ลักกี้ เฮง เฮง” ซะเลย ลุยธุรกิจสาย “มูเทค” จัดดูดวง ทำบุญออนไลน์ แก่บน คูโหวงเฮ้ง ฮวงจุ้ย ผ่านแอปพลิเคชัน คาดเป้า 5 ปี ทำรายได้ 2 พันล้านบาท เป็นผู้นำตลาดในย่านอาเซียน ช่วยให้ “สามารถดิจิทัล” กลับมาฟื้นมีกำไร...เรียกว่าก่อนตั้งบริษัท เจ้าตัวลงดูฤกษ์ยามมาแล้ว เรื่องนี้ “ไม่เชื่ออย่าลบหลู่” เด็ดขาด...✪✪



วุฒิชัย วิไลลักษณ์

ปาวิภา  
pavipa@hotmail.com

## เอ็นทีถ่ายทอดสดวอลเลย์หญิงชิงแชมป์โลก

เมื่อวันที่ 2 กันยายน นายสรพงษ์ ศิริพันธุ์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มปฏิบัติการ สายงานโครงสร้างพื้นฐาน รักษาการรอง กรรมการผู้จัดการใหญ่สายงานดาวเทียม และโครงข่าย บริษัท โทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) หรือ NT กล่าวว่า ปัจจุบัน NT ได้รับสิทธิในการบริหารจัดการดาวเทียม ไทยคม 4 และไทยคม 6 จากกระทรวงดิจิทัล เพื่อเศรษฐกิจและสังคม หรือดีอีเอส และ ยังได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการ กิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และ กิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ให้ ใช้ช่องสัญญาณดาวเทียมต่างชาติเพื่อให้ บริการในประเทศเชิงพาณิชย์ตั้งแต่วันที่ 18 กรกฎาคมที่ผ่านมา ช่วยเพิ่มเสถียรภาพใน การใช้งานดาวเทียมสื่อสารของประเทศไทย

ให้เกิดประโยชน์ในการรองรับความต้องการ และความหลากหลายการใช้งานดาวเทียม เพิ่มสูงขึ้นของผู้ใช้บริการ เป็นการปลดข้อ จำกัดและขยายศักยภาพของ NT ในการให้ บริการถ่ายทอดสดผ่านดาวเทียมให้สามารถ ใช้ดาวเทียมต่างชาติได้ตามความต้องการของ ลูกค้า ทั้งนี้ NT จะเริ่มถ่ายทอดสดภายใต้ หลักเกณฑ์ใหม่กับ FIVB Volleyball Men's and Women's World Championships 2022 หรือการแข่งขันวอลเลย์บอลหญิงชิงแชมป์โลก 2022 ผ่านดาวเทียม AsiaSat 5 ระหว่างวันที่ 3 กันยายน-16 ตุลาคมนี้ ที่ประเทศเนเธอร์แลนด์ และประเทศโปแลนด์ ประชาชนจะได้รับชม ทีมนักกีฬาโอลิมปิกหญิงของไทยในการ ลงสนามทุกครั้ง ผ่านทางสถานีโทรทัศน์ช่อง Workpoint TV