

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูล จากข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยรวบรวมข้อมูลจากเอกสารสิ่งตีพิมพ์ ข้อมูล สถิติ หน่วยงานทางวิชาการ และผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องจากแหล่งต่าง ๆ ระหว่างปี พ.ศ. 2541-2544 โดยการวิเคราะห์ข้อมูล คือ การอธิบายเชิงพรรณนา (Descriptive Method) เป็นการวิเคราะห์โครงสร้างธุรกิจ พฤติกรรมและผลการดำเนินงาน จากตัวชี้วัดต่าง ๆ ของผู้ให้บริการโทรคมนาคม ซึ่งผลการศึกษารูปได้ดังนี้

โครงสร้างตลาดของผู้ให้บริการโทรคมนาคมในประเทศไทย ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภทได้แก่ โทรศัพท์พื้นฐาน และโทรศัพท์เคลื่อนที่ พบว่า โครงสร้างโทรศัพท์พื้นฐานจากการคำนวณการกระจุกตัว (Concentration Ratio; CR) ดัชนี Herfindahl (Herfindahl Index; HI) และอัตราส่วนขนาดของผู้ให้บริการ (Size Ratio; W) ของเลขหมายโทรศัพท์ เมื่อนำมาพิจารณาประกอบกันพบว่าในปี พ.ศ. 2543 อัตราส่วนการครองตลาดและดัชนี Herfindahl มีค่าปานกลาง ส่วนอัตราส่วนขนาดของผู้ให้บริการ มีค่าต่ำ แสดงว่าโครงสร้างตลาดของผู้ให้บริการโทรศัพท์ พื้นฐานมีการผูกขาดปานกลางซึ่งเป็นลักษณะของตลาดผู้ขายน้อยราย และผู้ให้บริการโทรศัพท์พื้นฐานมีขนาดใกล้เคียงกัน ส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่เมื่อพิจารณาการกระจุกตัวจากอัตราส่วนการครองตลาด และอัตราส่วนขนาดของผู้ให้บริการ ประกอบกันจากการคำนวณเลขหมายโทรศัพท์พบว่าโครงสร้างตลาดของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการผูกขาดสูงมากและขนาดผู้ให้บริการก็มีขนาดแตกต่างกัน

เมื่อศึกษาการกระจุกตัวจากอัตราส่วนการครองตลาด และอัตราส่วนขนาดของผู้ให้บริการ ในส่วนรายได้ค่าบริการของผู้ให้บริการโทรคมนาคมทั้งหมด รวมทั้งโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่ พบว่า โครงสร้างของผู้ให้บริการโทรคมนาคมในประเทศไทยมีการกระจุกตัวปานกลางและขนาดของผู้ให้บริการทั้งหมดมีความใกล้เคียงกัน

ดังนั้นเมื่อรวมการพิจารณาอัตราส่วนการครองตลาด และขนาดของผู้ให้บริการแล้วทั้ง ส่วนของเลขหมายโทรศัพท์และรายได้ค่าบริการของโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่ พบว่าการศึกษาเป็นไปในแนวทางเดียวกัน คือการผูกขาดของผู้ให้บริการอยู่ในระดับปานกลาง ขนาด

ผู้ให้บริการก็ใกล้เคียงกัน จะมีเพียงถ้าพิจารณาเฉพาะเลขหมายโทรศัพท์เคลื่อนที่จะมีการผูกขาดสูงมาก คือในปี พ.ศ. 2543 ผู้ให้บริการรายใหญ่ 2 รายทั้ง AIS และ TAC มีอัตราส่วนการครองตลาดถึงกว่าร้อยละ 92.71 แต่ก็ยังถือได้ว่าตลาดของผู้ให้บริการโทรคมนาคมทั้งหมดมีโครงสร้างตลาดใกล้เคียงกับตลาดผู้ขายน้อยราย สถานการณ์นำไปสู่การรวมตัวกันหรือการแข่งขันได้แล้วแต่กรณีขณะนี้ในประเทศไทยผู้ให้บริการ มีการแข่งขันสูงมากโดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคาและการสร้างภาพลักษณ์

สำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาด จากอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขันทั้งด้านกฎหมายและด้านเทคนิค พบว่า ประเทศไทยได้เตรียมการพร้อมสำหรับการแข่งขันเสรีที่จะเกิดขึ้น โดยได้ลดบทบาทของภาครัฐในการให้เอกชนเข้ามาให้บริการโทรคมนาคมร่วมในฐานะผู้รับสัมปทาน และมีการพิจารณาถึงความจำเป็นในการแปรสัญญาสัมปทาน เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมระหว่างผู้ให้บริการในภาครัฐและผู้ประกอบการในภาคเอกชน รวมทั้งประกาศใช้ พ.ร.บ. ฉบับต่าง ๆ เช่น พ.ร.บ. ทูร์วิสาหกิจ พ.ร.บ.การประกอบกิจการโทรคมนาคม ทั้งมีการตั้งคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติหรือ กทช. เป็นองค์กรกลางคอยควบคุม กำกับการดำเนินกิจกรรมโทรคมนาคมของประเทศ ในส่วนอุปสรรคด้านเทคนิคนั้น เห็นได้ว่าผู้ประกอบการในประเทศไทยได้ร่วมเป็นพันธมิตรกับผู้ประกอบการจากต่างชาติ เพื่อให้ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี และ มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงยิ่งขึ้น ซึ่งส่งผลถึงความได้เปรียบทางเทคนิค

ในการสร้างความแตกต่างของสินค้า นั้น ถือได้ว่าการให้บริการโทรคมนาคมนั้นเป็นสินค้าที่มีความแตกต่างกันเล็กน้อย แต่สามารถใช้ทดแทนกันได้ ดังนั้นผู้ให้บริการจึงพยายามสร้างความแตกต่าง โดยเฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่พยายามที่จะสร้างความแตกต่างของสินค้าโดยอาศัยคุณสมบัติของลักษณะแต่ละระบบเพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพและสร้างภาพลักษณ์ โดยเน้นคุณภาพบริการและขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมทุกพื้นที่การใช้งาน เพราะการเข้าสู่ตลาดก่อนของผู้ให้บริการรายเดิมโดยมีโครงข่ายจำนวนมากรองรับการใช้งานของผู้ใช้บริการ ทำให้ผู้ให้บริการรายใหม่ ต้องใช้เวลาและเงินลงทุนจำนวนมากอีกทั้งยังต้องมีแผนการตลาดที่ดีที่จะสร้างความนิยมจากผู้บริโภคเพื่อเข้าแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด

ผลการศึกษาพฤติกรรมตลาดซึ่งพิจารณาจาก นโยบายด้านราคาและการส่งเสริมการขาย พบว่า จากกรณีที่ ทศท. ได้เปิดให้บริการ Y-Tel 1234 ซึ่งนำเทคโนโลยี VOICE OVER IP เข้ามาประยุกต์ใช้กับโทรศัพท์ทางไกลข้ามพื้นที่และการเพิ่มทางเลือกให้ผู้ใช้บริการ ได้เลือกชำระค่าบริการให้เหมาะสมกับการใช้โทรศัพท์ของตนเอง ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาเกิดขึ้น อีกทั้งมีการส่งเสริมการขายโดยการลดค่าติดตั้งและขายพ่วงเลขหมายพร้อมเครื่องโทรสารและการให้

บริการ Internet ฟรี การให้บริการโทรศัพท์พกพาส่วนบุคคล (PCT) เหล่านี้เป็นการส่งเสริมการขาย เพื่อกระตุ้นการขอใช้บริการเลขหมายใหม่ และกระตุ้นให้ปริมาณการใช้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ขณะนี้ได้แบ่งประเภทของการให้บริการเป็น 2 ประเภทคือ ค่าบริการแบบ Post-Paid และบริการแบบ Pre-Paid ซึ่งการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผู้ให้บริการรายใหญ่ทั้ง คือ AIS และ TAC มีการใช้กลยุทธ์ทั้งด้านการตลาดและเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด และกระตุ้นให้ตลาดเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการส่งเสริมการตลาดที่โทรศัพท์ทั้งที่จำกัดวงเงินและไม่จำกัดวงเงิน การลดราคาเครื่องลูกข่าย การทุ่มโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ซึ่งการแข่งขันระหว่างผู้ให้บริการได้เริ่มเข้มข้นเมื่อ TAC ได้เปลี่ยนโลโก้เป็น DTAC และมีการคิดค่าบริการเป็นวินาที และราคาเท่ากันทั้งประเทศ แล้ว AIS ได้โต้ตอบการแข่งขันโดยมีการให้ Promotion รูปแบบต่างๆและทุ่มโฆษณาประชาสัมพันธ์ถึงตำแหน่งของสินค้าตนว่ามีคุณภาพเหนือคู่แข่งโดยไม่เน้นการลดราคาค่าบริการและเร่งกลยุทธ์ในการสร้างชื่อ โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ให้เข้าไปตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแต่ละกลุ่มเป้าหมาย

ในการศึกษาพฤติกรรมการแข่งขันทั้งที่ใช้ราคาและไม่ใช้ราคาครั้งนี้พบว่า บริการหลักที่ทำรายได้ให้กับ ทศท. TA และ TT&T ปัจจุบันได้แก่การให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน แต่ในอนาคตความสำคัญของบริการเสียง (Voice Services) จะลดลงโดยจะเปลี่ยนไปในลักษณะการใช้งานรูปแบบต่าง ๆ ที่หลากหลายขึ้น ทั้งด้านคุณภาพและข้อมูล ดังนั้น ทั้ง 3 องค์กร จึงจำเป็นต้องเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการโดยการพัฒนาโครงข่าย สร้างมูลค่าเพิ่มบนโครงข่าย (Valued Added) และการพัฒนารูปแบบการให้บริการใหม่ ๆ รวมถึงการรวมหลายบริการเข้าด้วยกัน ในลักษณะของ Product Package และ Price Package (Services Bundling) เพื่อรองรับการแข่งขันที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่นั้นจากการที่ผู้ให้บริการได้ทำการยกเลิก IMEI การแข่งขันทางการตลาดลักษณะนี้จะทำให้เครื่องลูกข่ายยี่ห้อใหม่ๆเข้ามาในตลาดเร็วขึ้น ผู้บริโภคมีการหมุนเวียนเปลี่ยนการใช้โทรศัพท์เร็วขึ้น ต้นทุนของการเป็นเจ้าของโทรศัพท์เคลื่อนที่ ต้นทุนการใช้งานจะต่ำลง คนกลุ่มใหญ่สามารถบริโภคได้ ในอนาคตราคาค่าบริการจะคิดตามการใช้งานเป็นหลัก จะไม่มีการเรียกเก็บค่าบริการรายเดือน การแข่งขันจะเป็นธรรมทั้งกับผู้ให้บริการด้วยกันเองและเป็นธรรมกับผู้ใช้บริการมากขึ้น

ผลการศึกษาการประเมินผลการดำเนินงานของธุรกิจ โดยการศึกษาจากประสิทธิภาพของการดำเนินงาน การลงทุนและพัฒนาโครงข่ายและผลการดำเนินงานด้านการเงิน โดยดัชนีชี้วัดต่าง ๆ นั้น มีผลดังนี้

ผลการศึกษาประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจ โดยการวิเคราะห์จำนวนเลขหมายต่อพนักงาน พบว่า ทศท. มีจำนวนเลขหมายต่อพนักงานต่ำที่สุด คือมีเพียง 129 เลขหมายต่อพนักงาน 1 คน แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพการทำงาน of พนักงาน ทศท. ต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับเอกชน เพราะเดิมเทคโนโลยีสมัยก่อนต้องมีพนักงานดูแลรับผิดชอบจำนวนมาก ทศท. ขาดการวางแผนกำลังอัตรากำลัง ในขณะที่ผู้ให้บริการเอกชนนั้น มีจำนวนเลขหมายต่อพนักงานสูงมาก โดยเฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่ ไม่ต้องดูแลเทคโนโลยีด้านข่ายสาย พนักงานจึงมีจำนวนไม่มาก ส่วนใหญ่จะให้บริการด้านลูกค้า อีกทั้งมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ส่งผลให้ลูกค้ามีความพึงพอใจในการให้บริการของผู้ให้บริการเอกชนมากกว่ารัฐ

สำหรับผลการวิเคราะห์รายได้ต่อพนักงาน รายได้ต่อสินทรัพย์ และค่าใช้จ่ายต่อคู่สายนั้น ทศท. และ TT&T มีสัดส่วนรายได้ต่อพนักงานและรายได้ต่อสินทรัพย์ต่ำ แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการหารายได้ คุณภาพบริการไม่ดีเท่าที่ควร โดยเฉพาะ ทศท. นอกจากประสิทธิภาพในการหารายได้จะต่ำแล้ว ยังมีค่าใช้จ่ายต่อคู่สายสูง แสดงถึงต้นทุนในการบริการที่สูง สำหรับ TT&T นั้นเนื่องจากบริษัทฯ ประสบปัญหาด้านการดำเนินงาน รายได้ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งที่ควบคุมค่าใช้จ่ายโดยมีค่าใช้จ่ายต่อคู่สายต่ำที่สุดแล้ว สถานการณ์ของบริษัทยังไม่ดีขึ้น หากเมื่อมีการปรับโครงสร้างหนี้และหาพันธมิตรร่วมลงทุนได้แล้ว ผลการดำเนินงานคงดีขึ้นต่อไป

ผู้ให้บริการที่มีประสิทธิภาพของการทำงานสูงสุดคือ AIS ซึ่งมีรายได้ต่อพนักงาน รายได้ต่อสินทรัพย์ดีที่สุด ถึงแม้จะมีค่าใช้จ่ายต่อคู่สายสูงที่สุด แต่ก็ป็นองค์กรที่บริหารจัดการดี ผลตอบแทนที่ได้คุ้มค่างับค่าใช้จ่ายที่จ่ายไป ซึ่งแสดงถึงประสิทธิภาพในการสร้างรายได้ของ AIS ที่ดีที่สุดในจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด

ผลการศึกษาการลงทุนและพัฒนาโครงข่าย โดยวัดจากจำนวนประชากรต่อการให้บริการ และการร่วมวิจัยและพัฒนานั้น พบว่าจากการที่สัดส่วนของผู้ใช้บริการโทรศัพท์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่านโยบายของรัฐได้ให้บริการโทรศัพท์แก่ประชาชนอย่างทั่วถึง ประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง โดยเฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่นั้นมีอัตราการเติบโตสูงมากจากปี พ.ศ. 2542 ที่มีจำนวนโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3.84 เลขหมายต่อประชากร 100 คน เพิ่มขึ้นเป็น 5.9 เลขหมายต่อประชากร 100 คน ในปี พ.ศ. 2543 และ เติบโตเป็น 9.48 เลขหมาย ต่อประชากร 100 คนในปี พ.ศ.2544 ซึ่งจะใกล้เคียงกับสัดส่วนของโทรศัพท์พื้นฐาน โดยโทรศัพท์พื้นฐานมีสัดส่วนการเติบโตต่อประชากร 100 คน เป็น 8.57, 9.04 และ 9.56 ในปี พ.ศ. 2542 ปี พ.ศ. 2543 และปี พ.ศ. 2544 จะเห็นได้ว่า ในปี พ.ศ. 2544 นั้นโทรศัพท์เคลื่อนที่นั้นจะเติบโตขึ้นมาจนจะล้ำหน้าโทรศัพท์พื้นฐานต่อไปในอนาคต และผู้ประกอบการยังคงลงทุนวิจัยและพัฒนาโครงข่ายต่อไป เพื่อขยายการให้บริการ และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ แล้วส่งผลถึงการเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้ให้

บริการในต้นทุนที่ถูกลง ท้ายที่สุดการเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการอย่างทั่วถึงนี่จะเป็นการเพิ่มคุณภาพบริการและความพึงพอใจแก่ประชาชนโดยส่วนรวม

ผลการศึกษาการประเมินผลการดำเนินงานด้านการเงิน ของผู้ให้บริการทั้งหมดโดยพิจารณาจาก ความสามารถด้านการทำกำไร คืออัตราส่วนกำไรต่อสินทรัพย์ การศึกษาสภาพคล่องขององค์กรคือ พิจารณาจากอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน และการศึกษาโครงสร้างของเงินทุนคือ อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ พบว่าองค์กรที่มีการควบคุมการใช้เงินทุนที่ดีที่สุด มีการจัดการเงินทุนหมุนเวียนที่มีความเหมาะสม คือ AIS มีผลประกอบการดีที่สุดใน AIS นั้นมีฐานะทางการเงินดี มีผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์และเป็นผู้นำในตลาดคือ มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุด ส่วนผู้ให้บริการโทรคมนาคมที่มีผลประกอบการด้านการเงินต่ำสุดคือ TT&T เพราะ TT&T ประสบปัญหารายได้เพิ่มขึ้นน้อยมาก มีผลการดำเนินงานขาดทุนในปี พ.ศ. 2542 – 2543 ขณะนี้บริษัทอยู่ในระหว่างแก้ไขปัญหาการดำเนินงานดังกล่าว โดยทำการปรับโครงสร้างหนี้ และเพิ่มรายได้จากการส่งเสริมการขายและกิจกรรมทางการตลาดต่าง ๆ แล้วหาพันธมิตรร่วมทุน เพื่อเพิ่มทุนในการดำเนินงานจะทำให้ผลการดำเนินงานดีขึ้น สามารถแข่งขันในการให้บริการได้ต่อไป

สำหรับ ทศท. ซึ่งเป็นผู้ให้บริการภาครัฐในขณะนี้ ผลประกอบการอยู่ในเกณฑ์ที่ดีรองจาก AIS แต่เมื่อมีการแปรสัญญาสัมปทานแล้วรายได้ ทศท. จะลดลงอย่างมาก เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ขณะนี้ได้มาจากผู้ร่วมการงาน ในอนาคต ทศท. จะต้องปรับตัว และมีกลยุทธ์ในการบริหารงานแบบเอกชน เพื่อให้สามารถยืนหยัดแข่งขันในการค้าเสรีที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ผลการศึกษาความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโทรคมนาคมไทยกับประเทศที่พัฒนาแล้ว ทำให้ทราบถึงสัดส่วนของผู้ใช้บริการที่ทำการเปรียบเทียบระหว่างจำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่กับค่าสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติต่อจำนวนประชากร (GNP per Capita) ของประเทศไทยกับประเทศที่พัฒนาแล้วและประเทศในแถบเอเชียด้วยกันพบว่า ประเทศไทยมีสัดส่วนผู้ใช้บริการต่ำกว่าประเทศเหล่านั้น แม้กระทั่งมาเลเซีย ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจใกล้เคียงกับประเทศไทยถ้าการเปิดเสรีตลาดสื่อสารโทรคมนาคมในประเทศไทยปี พ.ศ. 2549 จะทำให้การแข่งขันธุรกิจนี้ในประเทศมีความรุนแรงยิ่งขึ้น จากการที่ความสามารถในการแข่งขันของไทยต่ำกว่าประเทศในแถบเอเชียและประเทศที่พัฒนาแล้วนั้น หากการเปิดเสรีเกิดขึ้นผู้ให้บริการรายเดิมจะมีคู่แข่งมากขึ้นทั้งคู่แข่งในประเทศและบริษัทต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย โดยเฉพาะต่างชาติจะมีความเข้มแข็งทางเทคโนโลยีและการเงิน ผู้ให้บริการในประเทศต้องพยายามหาพันธมิตรร่วมทุนและสร้างจุดแข็งในทุก ๆ ด้าน เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งเหล่านี้

## 5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากผลการศึกษาโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานของผู้ให้บริการโทรคมนาคมในประเทศไทย เห็นได้ว่า ตลาดโทรคมนาคมไทยยังเป็นตลาดที่มีศักยภาพ เพราะจากการมุ่งพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ที่มีสื่อโทรคมนาคมเป็นพื้นฐาน โดยรัฐบาลยังคงมีนโยบายชัดเจนต่อการลดบทบาทของภาครัฐในการดำเนินกิจกรรมทางด้านโทรคมนาคมแล้วสนับสนุนให้เอกชนเข้ามามีบทบาทเพิ่มมากขึ้น เห็นได้จากมีการทยอยประกาศใช้ พ.ร.บ. ฉบับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับกิจการโทรคมนาคมและจากการเปิดเสรีโทรคมนาคม จะทำให้ตลาดสื่อสารโทรคมนาคมเปิดกว้างขึ้น มีขนาดใหญ่ขึ้น ผู้บริโภคมีความต้องการหลายรูปแบบจะดึงดูดให้ผู้ประกอบการทั้งในประเทศและที่ร่วมลงทุนกับต่างประเทศ หรือผู้ลงทุนจากต่างประเทศเองเข้ามาสู่ตลาดโทรคมนาคมไทย ซึ่งจะทำให้เกิดการแข่งขันอย่างรุนแรง ผู้บริโภคจะมีทางเลือกมากขึ้น และมีอำนาจในการต่อรองสูงขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการที่อยู่เหนือคู่แข่งได้จะต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว ครบวงจรและมีราคาที่เหมาะสม

นับเป็นการขยายโอกาสให้ผู้ให้บริการรายใหม่ที่ดำเนินธุรกิจที่นอกเหนือ หรือเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจโทรคมนาคม เข้ามาในตลาดโทรคมนาคมมากขึ้น แต่การแข่งขันที่รุนแรงนี้จะเป็นปัจจัยให้ผู้บริการรายใหม่มีความเสี่ยงต่อผลตอบแทนการลงทุนมาก เนื่องจากผู้ประกอบการรายเดิม ซึ่งเป็นรายใหญ่ จะพยายามรักษาส่วนแบ่งตลาดเดิมและขยายส่วนแบ่งตลาดใหม่ให้ได้มากที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการรายใหม่ที่เข้ามาให้บริการต้องมีศักยภาพที่แข็งแกร่ง มีความสามารถในทุกด้านทั้งด้านการเงิน การบริหารจัดการ ดังนั้นหากผู้ประกอบการรายใหม่ ต้องการสร้างฐานะการให้บริการมักจะเข้าสู่ตลาด โดยการควบรวมหรือซื้อกิจการ เพราะการเข้าสู่ตลาดเพียงลำพังไม่ใช่สิ่งที่ง่ายนัก กิจการโทรคมนาคมเป็นกิจการที่ใช้ต้นทุนในการดำเนินงานสูงมาก โดยเฉพาะการสร้างเครือข่าย ด้วยเหตุนี้ผู้ให้บริการรายใหม่มักจะหาพันธมิตรร่วมลงทุนกับผู้ให้บริการรายเดิม เพื่อความสะดวกในการเข้าสู่ตลาด จะทำให้ผู้ให้บริการรายเดิมมีความเข้มแข็งมากขึ้น เช่น สังก์เทล เข้ามาถือหุ้นและช่วยบริหารใน AIS หรือ Telenore เข้ามาเป็นพันธมิตรร่วมลงทุนของ TAC โดยเฉพาะภาคเอกชนจะมีการร่วมมือทางธุรกิจกับพันธมิตรจากต่างประเทศนั้นจะเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน มีการเตรียมการรองรับความเสี่ยงทางการเงิน ตลอดจนปรับเปลี่ยนการบริหารและการจัดการให้เป็นระบบสากลสมัยใหม่ ที่มุ่งเน้นการรับรองคุณภาพมาตรฐานสากล (ISO) และการบริหารงานตามหลักบรรษัทภิบาลที่ดี (Good Corporate Governance)

ในส่วนของผู้ให้บริการภาครัฐคือ ทศท. จะมีความยากลำบากในการดำเนินงานมากขึ้น และอาจต้องเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและรายได้ค่าบริการต่าง ๆ ที่ ทศท. ให้บริการอยู่ ดังนั้นหลังการเปิดเสรีรัฐบาลจะต้องสร้างความพร้อมที่จะแปรรูปรัฐวิสาหกิจกลุ่มโทรคมนาคมให้เป็นบริษัทฯ ที่พร้อมแข่งขันในอนาคต และรัฐบาลจะต้องเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่เพื่อคงไว้ในการเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารงานขององค์กร เพื่อให้ประชาชนได้รับการบริการที่ทั่วถึงและเพียงพอ ได้รับบริการที่มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพมากขึ้น มิใช่แสวงหาแต่กำไร เพื่อให้ธุรกิจโทรคมนาคมมีความเข้มแข็ง สามารถแข่งขันทั้งในระดับภูมิภาค และระดับโลกต่อไปได้

### 5.3 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้างต่อไป

การศึกษานี้จำกัดขอบเขตการศึกษาไว้เฉพาะการให้บริการโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่เท่านั้น ทั้งองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทยและบริษัทร่วมกิจการฯ ยังให้บริการโดยตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุคสังคม ที่เทคโนโลยีโทรคมนาคมและเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ มีการรวมกัน อาทิเช่น การให้บริการ Internet E-business โทรศัพท์ระหว่างประเทศ และเทคโนโลยีบริการดาวเทียม เป็นต้น อีกทั้งข้อจำกัดของเวลาในการศึกษาค้างนี้ จึงมิได้นำการเข้าแข่งขันของผู้ให้บริการรายใหม่คือ TA Orange ร่วมศึกษา สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ควรจะนำมาร่วมวิเคราะห์ด้วย เพื่อจะทำให้ทราบถึง โครงสร้าง พฤติกรรมและผลการดำเนินงานของผู้ให้บริการโทรคมนาคมทั้งหมดในประเทศว่ามีศักยภาพเพียงพอเช่นไรต่อการแข่งขันในตลาดโลก