

สรุปบทความ

Implications of the 3-to-2 Merger on Telecommunication Service Prices

: Case Study of Thailand

ผู้เขียนบทความ : นายเซต เขมะคงคานนท์ เศรษฐกรปฏิบัติการระดับสูง สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (สำนักงาน กสทช.)

บทความดังต่อไปนี้ได้รับคัดเลือกให้นำเสนอในการประชุม International Telecommunications Society (ITS) ครั้งที่ 32 ณ เมืองมาดริด ประเทศสเปน ระหว่างวันที่ 19 – 20 มิถุนายน 2566 การจะนำเสนอ บทความในที่ประชุมดังกล่าวได้นั้น จะต้องผ่านการคัดเลือกโดยคณาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิของ ITS และเนื้อหาของ การวิจัยจะต้องสอดคล้องกับหัวข้อตามที่ ITS กำหนดซึ่งหมายรวมถึงประเด็นเชิงเศรษฐศาสตร์เกี่ยวกับตลาด โทรคมนาคมด้วย จุดประสงค์ของการประชุมเวทีดังกล่าวคือการนำเสนอปัญหาการวิจัย วิธีการวิเคราะห์ และ ผลสรุป เพื่อรับหรือแลกเปลี่ยนความเห็นเชิงวิชาการจากผู้เข้าร่วมประชุม ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มอาจารย์ นักวิจัย และนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาขึ้นไป

ในปัจจุบัน บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ถือเป็นช่องทางหลักสำหรับการสื่อสาร ทั้งยังมีส่วนช่วยในการส่งเสริม คุณภาพชีวิตและสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ การมีโทรศัพท์เคลื่อนที่และการเข้าถึงบริการอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่ ยังมีประโยชน์หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือสำหรับการเรียนรู้หรือเป็นช่องทางเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยง่าย หน่วยงานกำกับดูแลอย่าง กสทช. มีหน้าที่กำกับดูแลผู้ให้บริการและมุ่งสร้างความเป็นดีอยู่ดี (Welfare) ดังนั้น กสทช. จึงจะต้องสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพและเป็นธรรม ทั้งนี้การกำกับดูแล จะต้องไม่สร้างภาระแก่ผู้ให้บริการมากเกินไปจนสมควร แต่ปัจจุบันกลับมีแนวโน้มว่าผู้ให้บริการในหลากหลาย อุตสาหกรรมในหลายประเทศเน้นเติบโตผ่านการรวมธุรกิจมากขึ้น การรวมธุรกิจในประเทศอื่น ๆ มักเป็นกรณีที่ จำนวนผู้ให้บริการขนาดใหญ่ลดจาก 4 รายเหลือ 3 ราย ยกตัวอย่างเช่นประเทศออสเตรเลีย เดนมาร์ค เนเธอร์แลนด์ และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น กรณีการศึกษาของไทยจากจำนวน 3 เหลือ 2 รายจึงเป็นกรณีที่เกิดขึ้นไม่บ่อยนัก อีกประเทศหนึ่งที่ประสบกับสภาพตลาดที่มีผู้แข่งขันเพียงสองรายหลักคือฟิลิปปินส์

การศึกษานี้จะกำหนดขอบเขตการวิเคราะห์เฉพาะตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เท่านั้น **วัตถุประสงค์** ของการศึกษานี้ คือ การพิจารณาว่าราคาบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะเพิ่มขึ้นเท่าใดหลังจากการรวมธุรกิจ ระหว่าง TRUE และ DTAC และพิจารณาว่าระดับของประสิทธิภาพเชิงต้นทุนที่อาจจะเกิดขึ้นหลังการรวม ธุรกิจจะสูงพอจนลดแรงจูงใจในการขึ้นราคาหรือไม่ ทั้งนี้ การศึกษานี้จะสร้างประโยชน์ให้กับวรรณกรรม วิจัยในสองแง่มุม ได้แก่ (1) เป็นกรณีศึกษาหนึ่งเกี่ยวกับการรวมธุรกิจ (2) โดยมากแล้ว งานวิจัยมักกำหนดให้ราคา เท่ากับรายได้เฉลี่ยต่อเลขหมาย (Average revenue per user: ARPU) การศึกษานี้จึงนิยามให้ “ราคา” เท่ากับ

APRU หารด้วยปริมาณการใช้งานเสียง เพื่อให้ได้หน่วยที่เป็นอัตราบาทต่อนาทีซึ่งสะท้อนปริมาณการใช้งานที่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย อย่างไรก็ตามการกำหนดนิยามของราคาต่อหน่วยเช่นนี้มีข้อจำกัด เพราะ ARPU หมายถึงรวมรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่ด้วย ผู้วิจัยไม่อาจแยกรายได้ ARPU ออกเป็นประเภทเสียงและอื่น ๆ เนื่องด้วยข้อจำกัดของข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์สอดคล้องกับแนวทางการวิเคราะห์ของคณะกรรมการยุโรป (European Commission) หน่วยงานกำกับดูแลชั้นนำของโลก โดยเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ประกอบด้วย (1) การวิเคราะห์ Upward Pricing Pressure (UPP) ซึ่งบ่งบอกถึงแรงจูงใจในการขึ้นราคา ในมุมมองของผู้ให้บริการที่ประสงค์จะรวมธุรกิจเท่านั้น (2) Merger Simulation (MS) ซึ่งครอบคลุมถึงการวิเคราะห์พฤติกรรมทางเลือกซื้อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ใช้ทั่วไป โดยอาศัยข้อมูลจำนวนผู้ใช้บริการรวมถึงราคาตามแนวทางการคำนวณข้างต้น แล้วจึงประมาณการต้นทุนส่วนเพิ่ม (Marginal cost) ของบริการต่อหน่วย และกำหนดค่าของตัวแปรที่น่าจะเป็นไปได้หลังการรวมธุรกิจ ซึ่งรวมถึงการกำหนดระดับของประสิทธิภาพเชิงต้นทุนที่อาจเกิดขึ้นหลังการรวมธุรกิจ เพื่อคำนวณแนวโน้มของราคาหลังการรวมธุรกิจต่อไป

ผลการวิเคราะห์ปรากฏว่า UPP มีค่าเป็นบวก คือ อัตราค่าบริการมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ Herfindahl-Hirschman Index (HHI) หรือดัชนีที่ใช้วัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมที่จะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญหลังการรวมธุรกิจ ผลการวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือ MS ราคาบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (บาทต่อนาที) เฉลี่ยของตลาดอาจเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.95 ของอัตราก่อนรวมธุรกิจ ผลการวิเคราะห์นี้จึงสนับสนุนการกำหนดนโยบายกำกับดูแลอัตราค่าบริการค่าปลีก
