

ในการศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ ทั้งทางด้านการเงิน และทางด้านเศรษฐศาสตร์ของธุรกิจขายต่อบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เสมือน ซึ่งจะทำการเปรียบเทียบระหว่าง skinny MVNO และ thin MVNO เพื่อให้ได้ประเภทของธุรกิจขายต่อบริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่เสมือนที่เหมาะสมกับประเทศไทยมากที่สุด นอกจากนี้ยังทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ เพื่อให้ได้ตัวแปรที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการมากที่สุด

ผลการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า ประเภท skinny MVNO และ thin MVNO มีระยะคืนทุนอยู่ที่ 2.08 ปี และ 2.61 ปี ตามลำดับ มีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนร้อยละ 48.03 และ 38.29 ตามลำดับ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราส่วนลดที่ร้อยละ 12 อยู่ที่ 35.51 ล้านบาท และ 12.27 ล้านบาท ตามลำดับ มีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อทุน 1.03 และ 1.01 ตามลำดับ และมีอัตราผลตอบแทนภายในร้อยละ 17.61 และ 13.27 ตามลำดับ จึงเห็นได้ว่าทั้งสองโครงการมีความคุ้มค่าแก่การลงทุน โดยประเภท skinny MVNO มีความคุ้มค่าแก่การลงทุนมากกว่า

การวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐศาสตร์พบว่า การวิเคราะห์แบบไม่ปรับค่าตามเวลา ประเภท skinny MVNO และ thin MVNO มีระยะคืนทุนอยู่ที่ 1.21 ปี และ 1.60 ปี ตามลำดับ มีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนร้อยละ 82.61 และ 62.42 ตามลำดับ จึงเห็นได้ว่าประเภท skinny MVNO มีความเหมาะสมมากกว่า ในทางกลับกันหากพิจารณาแบบปรับค่าตามเวลาพบว่า ประเภท thin MVNO มีความเหมาะสมมากกว่า สังเกตได้จากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของ skinny MVNO และ thin MVNO อยู่ที่ 148.05 ล้านบาท และ 154.24 ล้านบาท ตามลำดับ แต่เนื่องจากการวิเคราะห์แบบไม่ปรับค่าตามเวลายังมีข้อเสียอยู่มาก จึงเลือกการตัดสินใจแบบปรับค่าตามเวลาเป็นหลัก จึงสรุปได้ว่า thin MVNO มีความเหมาะสมมากกว่าในทางเศรษฐศาสตร์

จากผลการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน และทางด้านเศรษฐศาสตร์มีความแตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเป้าหมายสูงสุดของนักลงทุน แต่เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนของภาคเอกชน เป้าหมายสูงสุดจึงต้องการแสวงหาผลกำไร การเลือก skinny MVNO จึงมีความเหมาะสมมากกว่า เพราะ skinny MVNO ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าเมื่อพิจารณาจากผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

นอกจากนี้ในการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการทั้งสองประเภทพบว่า รายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายเป็นตัวแปรที่มีผลกระทบต่อโครงการมากที่สุด ทั้งทางการเงิน และทางด้านเศรษฐศาสตร์ เนื่องจากมีค่าดัชนีความอ่อนไหวมากที่สุดเมื่อเทียบกับตัวแปรอื่น ๆ ดังนั้นในการวางแผนหรือดำเนินการต่าง ๆ ควรคำนึงถึงตัวแปรนี้เป็นอย่างสำคัญ

In this thesis, the researcher investigates the financial and economic feasibilities of a mobile virtual network operator (MVNO). In this connection, comparisons were made between a skinny MVNO type and a thin MVNO type so as to determine which type would be most suitable for the Kingdom of Thailand (Thailand). Moreover, the researcher conducted a project sensitivity analysis in order to ascertain which variable would have the greatest affects on project returns.

In conducting the financial phase of analysis, the researcher determined that the skinny MVNO type and the thin MVNO type had payback periods of 2.08 years and 2.61 years, respectively. Furthermore, the rate of return on investment (ROI) was 48.03 percent and 38.29 percent, respectively. The net

present value (NPV) at a discount rate of 12 percent was 35.51 million baht and 12.27 million baht, respectively. The benefit/cost ratio was at 1.03 and 1.01, respectively. The internal rate of return (IRR) was 17.61 percent and 13.27 percent, respectively. It can be therefore seen that both types would be investment worthy. Nonetheless, the skinny MVNO was more investment worthy than its rival claimant.

In respect to the economic analysis, the researcher found that if there were no adjustments in value made in respect to time, the MVNO type and the thin MVNO type would have payback periods of 1.21 years and 1.60 years, respectively. The ROI would be at 82.61 percent and 62.42 percent, respectively. In this scenario, it can be seen that the skinny MVNO type would be more appropriate. Conversely, if adjustment in value would be made in respect to time, it would be seen that the thin MVNO type would be more appropriate. In this scenario, the NPV of the skinny MVNO type and the thin MVNO type would be at 148.05 million baht and 154.24 million baht, respectively. However, if analysis of value is made without reference to the time factor, then many defects are encountered. Thus, the researcher selected the scenario in which adjustments in value were made in consonance with the time factor. It can be therefore concluded that the thin MVNO type would be more appropriate from the vantage point of the economic aspect.

These findings show that there are differences between the results of the financial analysis and the economic analysis. Selections of the respective scenarios depend on the ultimate goals of investors. Investors in this type of

business generally belong to the private sector. Therefore, the ultimate goal is to make profits. If so, then selecting the skinny MVNO would therefore be more appropriate, inasmuch as the skinny MVNO yields better returns when considered from the vantage point of financial analysis.

In conducting a project sensitivity analysis of both types, the researcher found that the average revenue per user (ARPU) was the variable that affected the project at the highest level in respect to both the financial and economic vantage points. The ARPU variable manifested the highest sensitivity indicator (SI) when compared with other variables. Therefore, operational planning for the project must take this variable into consideration as an important factor.