

## บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “พฤติกรรมของผู้จัดจำหน่ายและผู้บริโภคในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง กรณีศึกษา : ศูนย์การค้ามาบุญครอง” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาพรวมของโครงสร้างตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง แหล่งที่มา และช่องทางการจัดจำหน่าย โครงสร้างต้นทุนที่มีอิทธิพลต่อการตั้งราคาโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง รวมไปถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง

รายงานวิจัยฉบับนี้ทำการศึกษาโดยการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้จัดจำหน่ายจำนวน 40 ราย และกลุ่มผู้บริโภคโทรศัพท์เคลื่อนที่จำนวน 150 ราย โดยเลือกทำการสำรวจที่บริเวณแหล่งซื้อขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในศูนย์การค้ามาบุญครองเป็นกรณีศึกษา ทั้งนี้เนื่องจากศูนย์การค้ามาบุญครองเป็นแหล่งซื้อขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ขนาดใหญ่ มีผู้ซื้อและผู้ขายอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นในการศึกษานี้จึงได้จำกัดขอบเขตการศึกษาในบริเวณชั้น 4 ศูนย์การค้ามาบุญครองเท่านั้น นอกจากนี้ในการศึกษายังได้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งต่างๆ ด้วย เช่น เอกสารเผยแพร่ รายงานการวิจัย บทความ และข้อมูลจากเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยนำข้อมูลเหล่านี้มาทำการวิเคราะห์ประกอบกันในการทำวิจัย

จากผลการศึกษาภาพรวมของโครงสร้างตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง แหล่งที่มาและช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า มีผู้นิยมใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองเพราะข้อจำกัดทางด้านระบบเครือข่ายการให้บริการในช่วงก่อนการปลดล็อค IMEI ใน พ.ศ.2545 ซึ่งมีการผูกขาดการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่อยู่ที่ผู้ประกอบการเพียงไม่กี่รายเท่านั้นส่งผลให้ราคาจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มีราคาสูง จึงเกิดการลักลอบนำโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งเครื่องใหม่และเครื่องมือสองจากต่างประเทศซึ่งมีราคาถูกกว่าในประเทศเข้ามาเป็นจำนวนมาก โดยโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองที่นำเข้ามาจะมีแหล่งจำหน่ายที่ใหญ่ที่สุดอยู่ที่ศูนย์การค้ามาบุญครอง จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ในการสำรวจยังพบอีกว่าโครงสร้างตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองมีลักษณะเป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด โดยมีผู้ประกอบการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองในศูนย์การค้ามาบุญครองอยู่เป็นจำนวนมากถึงกว่า 500 ราย และยังมีแนวโน้มที่จะมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันเพิ่มขึ้น ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองยังคงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจเนื่องจากเงินลงทุนเริ่มต้นที่ใช้ในการประกอบกิจการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองไม่สูงนักประมาณ 100,000-300,000 บาท เท่านั้นแต่ผลตอบแทนที่ได้จากการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองเกือบเท่าตัวคือ 60,000-120,000 บาท ทำให้ระยะเวลาในการคืนทุนเร็วอยู่ที่ 1-3 เดือน สำหรับสินค้าที่จัดจำหน่ายของผู้ประกอบการแต่

ละรายส่วนใหญ่มีลักษณะเหมือนกันแต่จะแตกต่างกันบ้างในด้านของการให้บริการของผู้ประกอบการแต่ละรายรวมไปถึงอรรถาธิบายและความเป็นกันเองด้วย ถึงแม้สินค้าของแต่ละร้านจะมีความแตกต่างกันในแง่ของการให้บริการแล้ว แต่ลักษณะของสินค้ายังสามารถทดแทนกันได้ดีทำให้ผู้ประกอบการแต่ละรายมีอำนาจในการกำหนดราคาขายเพียงเล็กน้อยเท่านั้นเนื่องจากหากรายใดรายหนึ่งขึ้นราคาสินค้าแล้วก็จะมีความเสี่ยงต่อการสูญเสียลูกค้าเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ผู้ประกอบการแต่ละรายในตลาดมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันทางด้านสินค้าด้วย อย่างไรก็ตามแม้ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีความสัมพันธ์ต่อกันค่อนข้างดี แต่ก็ยังมีอิสระกันในการขายสินค้า รวมไปถึงยังมีการขายสินค้าในลักษณะตัดราคากันอยู่เสมอ

สำหรับเกณฑ์ในการตั้งราคาสินค้าของผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองในศูนย์การค้ามานูญครองพบว่าการตั้งราคาจากเกณฑ์ต้นทุน (Cost-Oriented Pricing) โดยใช้วิธีการตั้งราคาโดยส่วนบวกเพิ่ม (Cost-Plus Pricing) คือ การบวกเพิ่มกำไรที่ต้องการจากต้นทุนต่างๆ ที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ปัจจัยสำคัญอื่นๆ ที่ส่งผลต่อการตั้งราคาสินค้า เช่น การแข่งขันกันของผู้ประกอบการที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก รวมไปถึงราคาตลาดของโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่ในปัจจุบัน

จากการสอบถามผู้บริโภคโทรศัพท์เคลื่อนที่ในศูนย์การค้ามานูญครองจำนวน 150 ราย พบว่า กลุ่มผู้บริโภคเป็นกลุ่มที่มีความรู้พอสมควรส่วนใหญ่ในระดับปริญญาตรี และมีความสนใจในเรื่องเกี่ยวกับเทคโนโลยีมาก มีความถี่ในการเปลี่ยนเครื่อง 1 ปีต่อเครื่อง ปัจจัยที่สำคัญมากของผู้บริโภคที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง คือ ราคาของโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองที่มีราคาถูกกว่าเครื่องใหม่มาก และปัจจัยแรกๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการพิจารณาตัดสินใจซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง คือ ยี่ห้อหรือรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งได้รับความนิยม โดยเฉพาะรุ่นที่มีราคาจำหน่ายเครื่องใหม่อยู่ในราคาที่สูงกว่ารุ่นอื่นจะได้รับความนิยมมากกว่า

ในส่วนของข้อจำกัดและอุปสรรคจากการศึกษาครั้งนี้ เนื่องจากธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองเป็นธุรกิจที่ไม่มีการเก็บรวบรวมข้อมูลมากนัก ทำให้ยากแก่การนำข้อมูลเพื่อนำมาใช้อ้างอิง และข้อมูลที่ใช้บางส่วนเป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการดำเนินงานผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงไม่อาจเปิดเผยข้อมูลที่แท้จริงได้มากนัก

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไปสำหรับผู้สนใจอาจจะเปรียบเทียบผลที่ได้กับการศึกษาในสถานที่อื่นๆ ด้วย รวมไปถึงธุรกิจต่อเนื่องที่เกี่ยวข้องที่ภาครัฐควรจจะสนับสนุน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรตรวจสอบผลเสียที่อาจจะเกิดขึ้นจากปัญหาทางด้านอาชญากรรมและสิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นจากธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองและธุรกิจที่เกี่ยวข้องด้วย