

### บทที่ 3

## กรอบแนวคิดทางทฤษฎีและวรรณกรรมปริทัศน์

### 3.1 กรอบแนวคิดทางทฤษฎี

#### 3.1.1 โครงสร้างตลาด (Market structure)

โครงสร้างตลาด (Market structure) หมายถึง จำนวนผู้ผลิต (ผู้ขาย) และผู้ซื้อที่มีอยู่ในตลาดสินค้าหรือบริการชนิดนั้นๆ โครงสร้างของตลาดยังหมายถึงสภาพแวดล้อมในการแข่งขันที่ผู้ซื้อหรือผู้ขายมีต่อกัน เช่น ลักษณะของสินค้าของผู้ขายแต่ละราย ความสามารถในการเข้าและออกจากตลาด เป็นต้น ราคาและปริมาณผลผลิตของสินค้าหรือบริการชนิดหนึ่งๆ จะถูกกำหนดขึ้นมาได้อย่างไร ย่อมขึ้นอยู่กับโครงสร้างของตลาด ตลาดตามนัยของการแบ่งตามลักษณะของโครงสร้างอาจแบ่งออกได้เป็นสองประเภทใหญ่ๆ คือ ตลาดแข่งขันสมบูรณ์ (Perfect competition) และตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ (Imperfect competition) ในส่วนของตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ ยังแบ่งออกเป็นประเภทย่อยๆ ได้อีก 3 ประเภท คือ ตลาดผูกขาด (Monopoly) ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic competition) และตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) (Dominick Salvatore ,1996, p.365-366)

#### 3.1.2 โครงสร้างตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly)

ลักษณะโดยทั่วไปของโครงสร้างตลาดผู้ขายน้อยราย<sup>1</sup>

ประการแรก ในตลาดผู้ขายน้อยราย จะมีผู้ผลิตหรือผู้ขายจำนวนน้อยราย อันเป็นผลให้ปริมาณขายของผู้ผลิตแต่ละรายมีค่อนข้างสูง ซึ่งมีได้หมายความว่าหน่วยธุรกิจในตลาดผู้ขายน้อยรายจะต้องเป็นหน่วยธุรกิจขนาดใหญ่เสมอไป แต่มีความหมายเพียงว่า ปริมาณการขาย

---

<sup>1</sup> นราทิพย์ ชูติวงศ์, หลักเศรษฐศาสตร์ I : จุลเศรษฐศาสตร์, พิมพ์ครั้งที่ 9 (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546), น. 231.

ของผู้ผลิตแต่ละรายมีสัดส่วนที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณการขายทั้งหมดในตลาด อย่างไรก็ตาม ผลของการมีผู้ผลิตจำนวนน้อยรายในตลาดจะทำให้การดำเนินนโยบายของผู้ผลิตแต่ละรายมีผลกระทบซึ่งกันและกันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ไม่ว่าจะผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งจะเปลี่ยนแปลงนโยบายของตนเป็นอย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตที่เป็นคู่แข่งอีกสองรายในตลาดจะสังเกตเห็นได้ทันที และจะพิจารณาหาแนวทางที่จะปรับปรุงนโยบายของตน อันจะส่งผลกระทบกลับมายังผู้ผลิตที่เปลี่ยนแปลงนโยบายรายแรกอีก ดังนั้น ในการกำหนดนโยบายหนึ่งๆ นอกจากผู้ผลิตจะต้องคำนึงถึงผลที่ตนได้รับจากการดำเนินนโยบายนั้นๆ แล้ว ผู้ผลิตยังจะต้องคำนึงถึงปฏิกิริยาของผู้ผลิตรายอื่นๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อตนด้วย ความขึ้นอยู่กับกัน (Interdependence) ในระหว่างผู้ผลิตในตลาดลักษณะนี้ จึงมีสูงมากอันเป็นลักษณะที่ไม่ปรากฏในตลาดอื่น

ประการที่สอง สินค้าที่ผู้ผลิตในตลาดผู้ขายน้อยรายผลิตออกขาย อาจเป็นสินค้าที่แทบจะมีลักษณะเหมือนกันทุกประการ หรืออาจเป็นสินค้าที่แตกต่างกันแต่ใช้แทนกันได้ เช่นเดียวกับสินค้าในตลาดผู้ขายมากรายก็ได้ ตลาดผู้ขายน้อยรายที่ผลิตสินค้าที่มีลักษณะเหมือนกัน (Homogeneous Product) เช่น ปูนซีเมนต์ เหล็ก เรียกว่า “Pure Oligopoly” ซึ่งผู้ซื้อจะไม่มีแรงจูงใจอื่นในการซื้อสินค้าของบริษัทใดบริษัทหนึ่งมากกว่ากัน ยกเว้นปัจจัยด้านราคาที่เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อสินค้า ส่วนตลาดผู้ขายน้อยรายที่ผู้ผลิตมีการผลิตและการขายสินค้าที่มีลักษณะแตกต่างกัน (Differentiated Products) แต่เป็นสินค้าที่ใช้ทดแทนกันได้ เรียกว่า “Differentiated Oligopoly” โดยมีความยืดหยุ่นไขว้ระหว่างสินค้าของบริษัทต่างๆ (Cross Elasticity of Demand) จะมีค่าสูง แต่สินค้าของแต่ละบริษัทจะมีลักษณะเด่นของตัวเองซึ่งแตกต่างจากคนอื่น ๆ โดยความแตกต่างนี้อาจเป็นความแตกต่างที่แท้จริง หรือเป็นเพียงภาพลวงตาที่เกิดจากการโฆษณาและความเชื่อถือของผู้ซื้อก็ได้

ประการที่สาม การเข้ามาผลิตแข่งขันในตลาดผู้ขายน้อยราย แม้ว่าในทฤษฎีจะระบุว่าเป็นไปโดยเสรี แต่ในทางปฏิบัติจะเป็นไปได้ค่อนข้างยาก อาจเนื่องมาจาก การผลิตต้องใช้เงินทุนสูง หรือไม่ก็โอกาสในการที่จะแข่งขันกับผู้ขายเดิมในอุตสาหกรรมนี้มีน้อยมาก

### 3.1.3 การกำกับดูแลการแข่งขัน<sup>2</sup>

<sup>2</sup> สุธรรม อยู่ในธรรม และอรดา เทพยายน, “ประเทศไทยกับการกำกับดูแลบริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ,” วารสารคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (ตุลาคม 2549) : 44 – 46.

การกำกับดูแลให้มีการแข่งขัน (Competition Policy) ประเด็นสำคัญประการหนึ่งซึ่งหลีกเลี่ยงไม่พ้นจากการมีการแข่งขัน คือ การกำกับดูแลให้การแข่งขันนั้นเสรี เป็นธรรม และไม่เลือกปฏิบัติเพื่อป้องกันมิให้ผู้ให้บริการรายเดิมในตลาดหรือผู้มีอำนาจเหนือตลาดใช้อำนาจทางการตลาดในการเอาเปรียบผู้ให้บริการรายใหม่ หรือกีดกันไม่ให้มีการแข่งขันเกิดขึ้น ประเด็นที่ต้องพิจารณาก่อนมีการกำกับดูแลผู้มีอำนาจเหนือตลาด คือ การพิจารณาหลักเกณฑ์ในการกำหนดผู้มีอำนาจเหนือตลาด (Dominant Market Power) ว่าหมายถึงผู้ให้บริการรายใด ทั้งนี้ในการกำหนดว่าผู้ให้บริการรายใดมีอำนาจเหนือตลาดหรือไม่อาจต้องพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ประกอบกันดังต่อไปนี้

- 1) การพิจารณาจากส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share) ซึ่งอาจต้องพิจารณาในหลายปัจจัยประกอบกันไม่ว่าจะเป็น จำนวนผู้ใช้บริการ (Subscriber) รายได้ (Revenues) หรือ Capacity เป็นต้น
- 2) การพิจารณาจากแนวโน้ม (Trend) ของส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ให้บริการรายเดิมว่ามีแนวโน้มลดลง หรือเพิ่มขึ้น
- 3) การพิจารณาว่ามี Capacity หรืออยู่ในตลาดอีกหรือไม่ (Excess Capacity) เช่นมี Capacity เหลือเนื่องจากมีการวางโครงข่ายเพิ่มเติมหรือไม่
- 4) มีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ให้บริการรายอื่นหรือไม่ (Barrier to Entry)
- 5) แนวโน้มราคาค่าบริการโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่ผู้ให้บริการที่มีอำนาจเหนือตลาดนั้นสามารถกำหนดราคาได้ อย่างไรก็ตาม อาจต้องพิจารณาในประเด็นที่ว่าผู้ให้บริการอยู่ใต้หลักเกณฑ์การกำกับดูแลราคาด้วยหรือไม่ (Price Regulation)
- 6) ผลกำไรของผู้ให้บริการรายใหม่ซึ่งต้องพิจารณาดูเช่นกันว่าผู้ให้บริการนั้นอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์การกำกับดูแลราคาด้วยหรือไม่

ในการพิจารณาว่าผู้ให้บริการมีอำนาจเหนือตลาดหรือไม่นั้น จำเป็นต้องพิจารณาจากหลายๆ ปัจจัยประกอบกัน เพื่อก่อให้เกิดความเป็นธรรมกับผู้ให้บริการด้วยเช่นกัน เพราะโดยส่วนใหญ่ผู้ให้บริการที่ถูกจัดว่าเป็นผู้ให้บริการที่มีอำนาจเหนือตลาดต้องถูกกำกับดูแลโดยเข้มงวดมากกว่า ทั้งนี้ เพื่อป้องกันมิให้เกิดการใช้อำนาจเหนือตลาดในการมิชอบนั่นเอง

ในการกำกับดูแลผู้ให้บริการที่ผูกขาด (Traditional Monopoly Regulation) อาจไม่มีหลักเกณฑ์ที่ย่างยากซับซ้อนมากนัก และโดยส่วนใหญ่ในการกำกับดูแลอาจทำโดยการกำกับดูแลราคาขายปลีก (Retail Price) การกำหนดค่าเช่าโครงข่าย มีมาตรการป้องกันการเลือกปฏิบัติกับผู้ให้บริการ หรือมีการพิจารณาบททวนการลงทุนของผู้ให้บริการ (Capital Investment) เพื่อป้องกันมิให้ผู้ให้บริการมีรายได้ที่มากเกินไป (ในกรณีที่ผู้ให้บริการต้องอยู่ภายใต้ Rate of Return

Regulation หรือ Price Cap) อย่างไรก็ตาม เมื่อมีการแข่งขันในตลาดโทรคมนาคมประเด็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด (Market Power) จึงเป็นประเด็นสำคัญที่ต้องพิจารณา เพราะผู้ให้บริการที่มีอำนาจเหนือตลาดอาจใช้วิธีการต่างๆ ในการเอาเปรียบผู้ให้บริการรายใหม่ หรือทำให้ผู้ให้บริการรายใหม่ไม่สามารถอยู่ได้ เช่น ผู้ให้บริการมีอำนาจในการกำหนดราคาตลาดขายปลีกและใช้อำนาจในการกดราคาจนผู้แข่งขันรายอื่นไม่สามารถอยู่ได้ หรือการทำให้เกิด Cost Shifting ในกรณีที่มีการกำกับดูแลอัตราค่าบริการแบบสะท้อนต้นทุน (Base on Cost) หรือการเพิ่มต้นทุนของคู่แข่งโดยการปฏิเสธไม่ให้เข้าถึง Essential Facility หรือลดคุณภาพการให้บริการเข้าถึง (Access) ของผู้ให้บริการรายใหม่ เป็นต้น ปัญหาต่างๆ เหล่านี้เป็นปัญหาที่อาจหลีกเลี่ยงไม่ได้ในสภาวะที่มีการแข่งขันเกิดขึ้นในตลาด ด้วยเหตุนี้ผู้กำกับดูแลอาจจำเป็นต้องพิจารณากำหนด Competitive Safeguard ในหลายรูปแบบ เพื่อป้องกันมิให้ผู้มีอำนาจเหนือตลาดใช้อำนาจทางการตลาดโดยมิชอบ โดยอาจกำหนดมาตรการดังต่อไปนี้

- 1) การกำหนดข้อห้ามการให้บริการที่ชัดเจน
- 2) การพิจารณากำหนด Tariffing Requirement แก่ผู้มีอำนาจเหนือตลาด
- 3) การกำหนดให้มีการแบ่งแยกบัญชี (Account Separation)
- 4) การกำกับอัตราค่าบริการของบริการ Wholesale ที่มีการผูกขาด
- 5) การมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการแบ่งแยกบริษัทในเครือ และข้อกำหนดในการห้าม

เลือกปฏิบัติกับผู้ให้บริการรายอื่น

- 6) จัดทำหลักเกณฑ์เพื่อป้องกัน Price Squeeze
- 7) การกำหนดเงื่อนไขในการเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคมที่ชัดเจน และเป็นธรรม
- 8) การกำหนดให้ต้องมีการรายงานคุณภาพการให้บริการและผลการดำเนินงาน
- 9) การกำหนดเงื่อนไขให้ต้องมีการขายต่อบริการ (Resale Requirement)
- 10) การกำหนดให้มีการแยกส่วนบริการ (Unbundling Requirement)
- 11) การกำหนดหลักเกณฑ์ให้ต้องมีการเปิดเผย Network Interface
- 12) กระบวนการบังคับในการจัดการผู้มีพฤติกรรมที่เป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันที่เข้มงวด

### 3.1.4 แนวคิดการวัดมูลค่าเชิงเศรษฐศาสตร์

“EVA- Economic Value Added” คือ มูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์ Stern Stewart ผู้พัฒนา EVA เพื่อใช้วัดผลกำไรเชิงเศรษฐศาสตร์ Economic Profit กล่าวไว้ว่า “EVA วัดกำไรเชิงเศรษฐศาสตร์ - กำไรที่แท้จริงของผู้ถือหุ้น ซึ่งมันแตกต่างจากกำไรทางบัญชีเพราะมัน

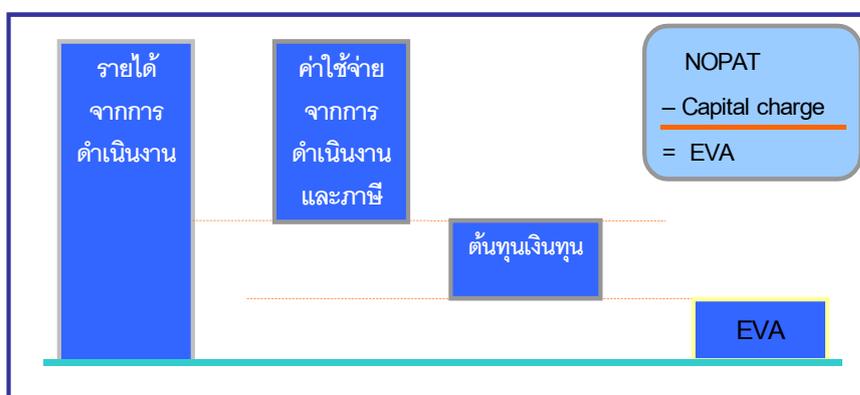
หักรายได้ด้วยต้นทุนของเงินลงทุนทั้งหมดรวมถึงต้นทุนของเงินของผู้ถือหุ้นแล้ว”

ตามหลักบัญชีโดยทั่วไปนั้น ในการพิจารณาผลประกอบการขององค์กรจะพิจารณาจากกำไรสุทธิขององค์กร (Net Profit) เป็นหลักว่ามีจำนวนมากน้อยอย่างไร มูลค่ากำไรสุทธิเป็นปัจจัยที่ใช้ในการแสดงให้เห็นว่าองค์กรมีมูลค่าเพิ่มหรือไม่ อย่างไรก็ตามการพิจารณาผลประกอบการโดยใช้กำไรสุทธิเป็นหลักนั้น มีข้อจำกัดในทางเศรษฐศาสตร์ที่สำคัญคือ ในการคำนวณกำไรสุทธินั้น องค์กรไม่ได้พิจารณาต้นทุนค่าเสียโอกาสของผู้ถือหุ้นหรือต้นทุนเงินทุนของเจ้าของ (ผู้ถือหุ้น)

ตามหลักเศรษฐศาสตร์นั้น กำไรที่แท้จริง คือกำไรสุทธิที่หักค่าใช้จ่ายทุกอย่างรวมทั้งการหัก ต้นทุนค่าเสียโอกาสของผู้ถือหุ้น กำไรส่วนที่เหลือนี้ คือ กำไรเชิงเศรษฐศาสตร์ที่องค์กรสามารถสร้างเพิ่มขึ้นในแต่ละงวด ซึ่งถือว่าเป็นกำไรที่แท้จริงขององค์กร โดยการคำนวณ EVA แสดงได้ตามภาพที่ 3.1

ภาพที่ 3.1

การคำนวณมูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์



ต้นทุนของเงินลงทุน (Cost of Capital) คือ อัตราผลตอบแทนทางการเงินที่ผู้ลงทุนคาดหวังว่าจะได้รับจากเงินลงทุนของตนโดยคำนวณจากอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่เจ้าของเงินกู้และผู้ถือหุ้นต้องการซึ่งเรียกว่า “อัตราต้นทุนเงินทุน (Cost of Capital)” คุณด้วย “เงินทุน (Capital)” ซึ่งเป็นเงินทุนที่ลงไว้เมื่อเริ่มต้น อาจกล่าวได้ว่า ต้นทุนเงินทุนเปรียบเทียบได้เป็นค่าเสียโอกาสของเงินทุนที่ลงทุนก่อให้เกิดสินทรัพย์ ซึ่งทางองค์กรต้องจ่ายให้กับผู้ลงทุน (หรือผู้ให้เข้าสินทรัพย์) โดยถือว่าเป็นต้นทุนแบบหนึ่งเช่นเดียวกับต้นทุนอื่นๆ ในการดำเนินธุรกิจและจะต้องหักลบเงินทุนนี้ออกจากกำไรจากการดำเนินงานเพื่อให้ได้มาซึ่งผลกำไรที่แท้จริงทางเศรษฐศาสตร์ หรือที่เรียกว่า กำไรเชิงเศรษฐศาสตร์

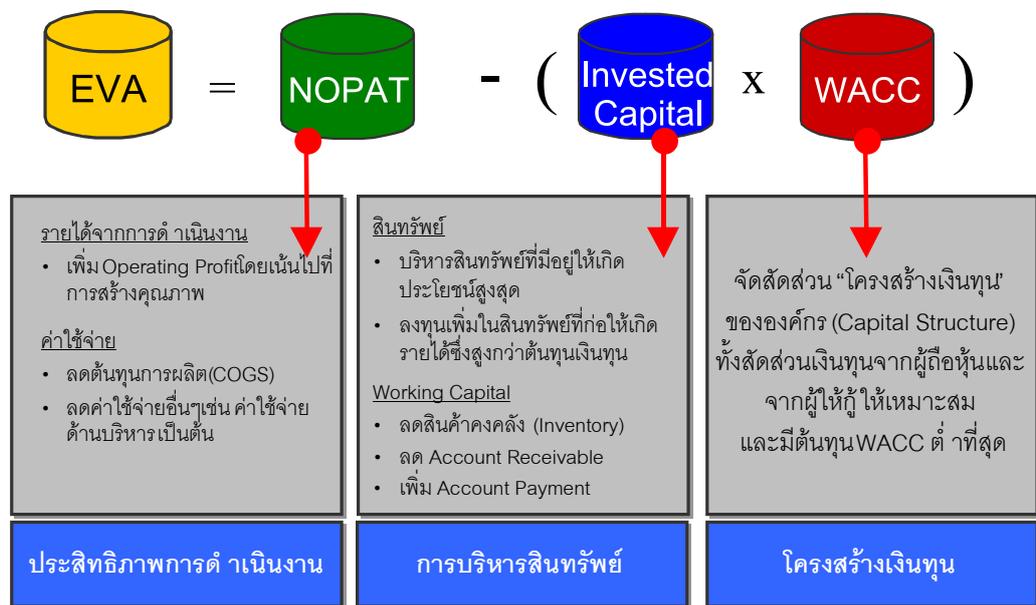
เงินทุน (Capital) คือ เกณฑ์ทางเศรษฐศาสตร์ที่ใช้ในการวัดจำนวนเงินทั้งหมดที่เจ้าของเงินกู้และผู้ถือหุ้นลงทุนในการดำเนินงานของธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้นประกอบกิจการ อาจกล่าวโดยง่ายว่า เงินทุนคือเงินที่ลงทุนในธุรกิจ และสามารถคำนวณเงินทุนได้จากการนำข้อมูลในงบดุลมาปรับปรุงทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งคำนวณได้ 2 วิธี คือ

วิธีที่ 1. คิดจากสินทรัพย์ โดยการรวมเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ และสินทรัพย์ถาวรสุทธิ

วิธีที่ 2. คิดจากหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น โดยคิดจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย และส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีค่า เนื่องจากมีค่าเสียโอกาสในส่วนของหนี้คือดอกเบี้ย ในส่วนของผู้ถือหุ้นคือ อัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นคาดว่าจะได้ และจากนั้นจึงปรับปรุงรายการทางบัญชีที่มีผลทำให้เงินทุนไม่สะท้อนมูลค่าที่แท้จริง

ภาพที่ 3.2

องค์ประกอบในการพัฒนามูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์



ที่มา : การบริหารจัดการเพื่อสร้างมูลค่า โดย มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

การปรับปรุงรายการต่างๆ ในงบการเงิน ที่เป็นรายการที่บิดเบือนมูลค่าเพิ่มที่แท้จริง ในทางปฏิบัติสามารถทำได้มากกว่า 120 รายการ อย่างไรก็ตามในการนำมาใช้โดยทั่วไป การปรับปรุง 10 ถึง 15 รายการก็เพียงพอ ตัวอย่างรายการที่สำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ (สคร.) ปรับปรุงรายการบัญชี (Economic Adjustments) สรุปได้ดังนี้

ในการคำนวณกำไรทางเศรษฐกิจ (Economic Profit) เราจะต้องทำการปรับบบัญชี (Accounting Statements) ทั้งงบกำไรขาดทุน (Profit & Loss Statement) และงบดุล (Balance Sheet) ให้กลายเป็นงบทางเศรษฐกิจ (Economic Statement) ในรูปแบบงบกำไรสุทธิจากการดำเนินงานหลังหักภาษีเงินได้ (NOPAT Statement) งบเงินทุน (Capital Statement) และงบกำไรทางเศรษฐกิจ (Economic Profit Statement) ซึ่งจะใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารองค์กรเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับผู้บริหารระดับต่างๆ ขององค์กร อาจกล่าวได้ว่า การปรับปรุงรายการบัญชีนี้ คือ การปรับปรุงตัวเลขในงบบัญชีเพื่อสร้างงบเศรษฐกิจขององค์กรนั่นเอง

การคำนวณกำไรทางเศรษฐกิจให้เหมาะสม จะเน้นการสร้างสมดุลระหว่างความแม่นยำทางเศรษฐกิจและความง่ายในการนำสู่การปฏิบัติ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวัดการสร้างมูลค่าเพิ่มที่มีนัยสำคัญและง่ายต่อการสร้างความเข้าใจต่อผู้บริหารและพนักงานในองค์กร

ในการพิจารณารายปรับปรุงที่เหมาะสมมีปัจจัยในการพิจารณาดังนี้

1) แรงจูงใจ (Motivational Impact) การปรับปรุงควรส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมที่มุ่งเพิ่มกำไรทางเศรษฐกิจและกำหนดความรับผิดชอบต่อผลงานการสร้างกำไรทางเศรษฐกิจได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น

2) ความมีนัยสำคัญ (Materiality) โดยรายการปรับปรุงจะต้องมีผลกระทบต่อกำไรทางเศรษฐกิจที่มากพอต่อการให้ความสนใจของผู้บริหาร

3) ความพร้อมของข้อมูล (Data Availability) โดยองค์กรควรสามารถหาข้อมูลที่จำเป็นได้โดยไม่ต้องใช้เงินทุนและเวลาในการจัดเตรียมมากเกินไป

4) ความง่ายต่อความเข้าใจ (Understandability) ผู้บริหารระดับสูงและระดับปฏิบัติการสามารถเข้าใจเหตุผลของรายการปรับปรุงได้

รายการปรับปรุงรายการทางบัญชี (Economic Statement Adjustments) ที่ได้กำหนดใน “หลักเกณฑ์ทั่วไปในการกำหนดแนวทางการวัดค่า Economic Profit” มีดังนี้

1) ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย (Interest Expenses)

ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย คือ ต้นทุนทางการเงินซึ่งบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุน ซึ่งในการคำนวณรายได้ที่องค์กรสามารถทำมาหาได้ หรือกำไรขาดทุนสุทธิหลังหักภาษี จะไม่รวมค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย เนื่องจากดอกเบี้ยจ่ายจะถือว่าเป็นต้นทุนทางการเงิน ซึ่งจะถูกนำมาคิดรวมในการคิดต้นทุนเงินทุนที่รวมในส่วนของเงินกู้ไว้แล้ว ซึ่งการปรับปรุงดังกล่าวจะทำให้สามารถแยกผลจากกิจกรรมทางการเงินและผลจากกิจกรรมทางการดำเนินงานออกจากกัน

2) หนี้สินที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย (Non – interest Bearing Liabilities)

หนี้สินที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย เช่น เจ้าหนี้การค้า เงินมัดจำและเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้า

เป็นต้น ถือเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานของธุรกิจ และถูกบันทึกเป็นหนี้สินในด้านขวาของงบดุล ซึ่งหนี้สินที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย คือ รูปแบบหนึ่งของการได้รับเงินทุนจากลูกค้า ผู้ค้าวัตถุดิบ และพนักงาน ซึ่งช่วยลดความต้องการเงินทุนถาวรต้นทุนทางการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับหนี้สินที่ไม่มีดอกเบี้ยนี้ จะรวมเป็นส่วนหนึ่งในต้นทุนการดำเนินธุรกิจหรือต้นทุนขายซึ่งได้คิดเป็นส่วนหนึ่งของ Net Operating Profit After Taxes (NOPAT) แล้ว ดังนั้น จึงไม่ควรนับหนี้สินที่ไม่มีดอกเบี้ยเป็นส่วนหนึ่งของเงินทุน (Capital) เพื่อหลีกเลี่ยงการคิดต้นทุนเงินทุนที่ซ้ำซ้อน

### 3) ภาษีทางเศรษฐกิจศาสตร์ (Economic Tax)

ภาษีทางเศรษฐกิจศาสตร์ ช่วยสะท้อนภาพผลงานที่แท้จริงตามหลักเศรษฐกิจศาสตร์ของ รัฐวิสาหกิจ ซึ่งควรมีต้นทุนภาษีเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนดำเนินงาน โดยคิดเท่ากับอัตราภาษีเงินได้ นิติบุคคลตามประมวลรัษฎากร (30%) อีกทั้งเพื่อลดความผันผวนทางภาษีอันเนื่องมาจากการ ลงทุนขนาดใหญ่ที่ทำให้เกิดบัญชีภาษีรอการตัดจำหน่าย (Deferred Tax) และมีผลกระทบต่อ กระแส Economic Profit ดังนั้นจึงควรจะนำการปรับปรุงภาษีทางเศรษฐกิจศาสตร์เข้ามาใช้ในการ คำนวณ Economic Profit ด้วย

### 4) ค่าความนิยม (Goodwill)

ค่าความนิยมในการรวมกิจการ เกิดขึ้นจากการซื้อกิจการในราคาที่สูงกว่ามูลค่าที่แท้จริง ของสินทรัพย์ขององค์กรในทางบัญชี โดยปกติค่าความนิยมจะถูกตัดจำหน่าย (Amortization) ใน ระยะเวลา การตัดจำหน่ายค่าความนิยมนี้ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการตัดจำหน่าย ในมุมมอง เศรษฐศาสตร์ จะไม่มีการตัดจำหน่ายค่าความนิยมจาก NOPAT แต่ค่าความนิยมนี้ จะถูก แปลงเป็นสินทรัพย์ ดังนั้น ค่าความนิยม คือ มูลค่าที่องค์กรจ่ายให้สำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (Intangible Assets) ขององค์กรที่ถูกซื้อกิจการหรือผลประโยชน์ซึ่งเกิดขึ้นจากการเข้าซื้อ กิจการ ได้แก่ ชื่อแบรนด์ขององค์กรที่ถูกซื้อกิจการ ฐานลูกค้าที่มีอยู่ เป็นต้น ซึ่งผลประโยชน์ที่ ไม่มีตัวตนเหล่านี้จะมีอายุที่ไม่จำกัด มีอายุที่ไม่จำกัด ดังนั้น ควรนับเป็นการลงทุนถาวรในธุรกิจ

### 5) ค่าเผื่อการสูญเสีย (Provisions)

ค่าเผื่อการสูญเสียอาจส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมกรรมการบริหารที่ไม่ถูกต้อง เพราะการตั้งค่าเผื่อ การสูญเสียทำให้ผู้บริหารองค์กรไม่มีแรงจูงใจที่จะลดการขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจริง นอกจากนี้ ใน บางกรณีค่าเผื่อการสูญเสียถูกกำหนดขึ้นโดยขาดหลักเกณฑ์ที่เป็นกลางชัดเจนและบางครั้งถูกใช้ เป็นเครื่องมือของผู้บริหารในการบิดเบือนผลกำไรทางบัญชี จึงควรเปลี่ยนจากเกณฑ์คงค้าง (Accrual Basis) เป็นเกณฑ์เงินสด โดยคิดเป็นค่าใช้จ่ายเฉพาะเมื่อการขาดทุนเกิดขึ้นจริง (Write-offs) เท่านั้น

### 6) ค่าเผื่อสำรอง (Reserves)

ค่าเผื่อสำรองบางรายการไม่ควรจะถูกรวมไว้ในเงินทุน เนื่องจากไม่ได้เป็นการลงทุนที่แท้จริงในองค์การตัวอย่างของค่าเผื่อสำรองดังกล่าวคือ ค่าเผื่อสำรองการประเมินมูลค่าใหม่ (Revaluation Reserve) ค่าเผื่อสำรองการแปลงอัตราแลกเปลี่ยน (Foreign Currency Translation Reserve) และเงินทุนสำรอง (Capital Reserve) โดยค่าเผื่อสำรองทั้งสามประเภทจะแสดงเป็นเงินทุนส่วนผู้ถือหุ้นในงบดุล ถึงแม้ว่าค่าเผื่อสำรองทั้งสามรายการจะเป็นการเพิ่มสินทรัพย์ทั้งหมดแต่ไม่ได้เป็นการเพิ่มหรือลดเงินทุนที่แท้จริงในองค์การ ดังนั้น ค่าเผื่อสำรองเหล่านี้ไม่ควรจะรวมไว้ในเงินทุน เนื่องจากเงินทุนในเชิง Economic Profit หมายถึง เงินลงทุนที่ผู้ลงทุนได้ลงทุนเข้ามาให้กับบริษัทจริงๆ เท่านั้น

#### 7) กำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน (Gain / Loss from FX Currency)

เมื่อรัฐวิสาหกิจกู้ยืมเงินตราต่างประเทศ ผลกำไรหรือขาดทุนจากการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจะเกิดขึ้นในงบกำไรขาดทุน เนื่องจากมูลค่าของเงินกู้ที่แสดงในรูปเงินบาทจะเปลี่ยนแปลงตามอัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนแปลงไป ผลของการตัดสินใจทางการเงิน (ในการกู้ยืมในสกุลเงินในประเทศหรือต่างประเทศ) ควรถูกแยกออกจากผลการดำเนินงาน ต้นทุนเงินทุนควรจะใช้สกุลเงินบาทเป็นพื้นฐานในการคำนวณ การนำผลขาดทุนกำไรจากการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่เกิดจากเงินกู้ไปรวมไว้ในงบกำไรขาดทุน NOPAT จะเป็นการคิดซ้ำซ้อน การปรับปรุงกำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนควรแยกกำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่มาจากการดำเนินงานและจากการกู้เงินออกจากกัน นอกจากนั้นจะต้องแยกส่วนที่รับรู้เป็นรายได้และค่าใช้จ่ายแล้วออกจากส่วนที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้และค่าใช้จ่ายด้วย

#### 8) รายการพิเศษ (Unusual Items)

รายการพิเศษ หมายถึง รายการที่เกิดขึ้นจากเหตุการณ์หรือกิจกรรม ซึ่งไม่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานปกติ ตัวอย่าง เช่น กำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร รายการพิเศษเหล่านี้ไม่ควรนำมารวมในการคิด NOPAT แต่ควรนับเป็นส่วนเพิ่มหรือลดทุน โดยการแปลงรายการพิเศษเป็นสินทรัพย์ตามเกณฑ์หลังหักภาษี เพื่อช่วยให้ Economic Profit สะท้อนผลงานการดำเนินงานตามปกติขององค์กรได้ดีขึ้น

การปรับปรุงรายการพิเศษ ช่วยลดความผันผวนของผลการดำเนินงานที่เกิดจากเหตุการณ์ นอกเหนือจากการดำเนินงานตามปกติ การปรับปรุงนี้จะช่วยให้ NOPAT สะท้อนความสามารถในการสร้างผลกำไรของธุรกิจได้ชัดเจนมากขึ้น ในขณะที่เงินทุนจะสามารถสะท้อนถึงเงินลงทุนทั้งหมดจากผู้ลงทุนได้ดีขึ้น นอกจากนั้น การปรับปรุงรายการพิเศษนี้ยังช่วยสร้างแรงจูงใจให้กับผู้บริหารให้ทำการตัดสินใจทางเศรษฐศาสตร์ที่ดีขึ้น เช่น หากกำไร/ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ถาวรไม่ได้รับการบันทึกเป็น “รายการพิเศษ” ผู้บริหารอาจจะลังเลที่จะขายสินทรัพย์ซึ่งไม่ได้ใช้

ประโยชน์ในราคาต่ำกว่ามูลค่าทางบัญชี เนื่องจากการขายดังกล่าวจะส่งผลให้เกิดการขาดทุนจากการขายสินทรัพย์เพราะทำให้ NOPAT ลดลง อย่างไรก็ตาม การปรับปรุงรายการพิเศษดังกล่าว การขาดทุนทางบัญชีนี้จะไม่ถูกนำไปคำนวณ NOPAT แต่จะถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของการลงทุนซึ่งนำไปรวมอยู่ในส่วนของเงินทุน ดังนั้น การปรับปรุงนี้จึงช่วยสนับสนุนให้ผู้บริหารขายสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์และใช้เงินที่ได้รับจากการขายเพื่อทำการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนมากกว่า

#### 9) สินทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง (Construction in Progress)

การก่อสร้างที่อยู่ระหว่างดำเนินการ (Construction In Progress – CIP) คือ สินทรัพย์ถาวรที่ยังไม่ได้เริ่มดำเนินงาน ดังนั้นจึงยังไม่สร้างรายได้ให้แก่องค์กร เนื่องจากสินทรัพย์ที่ยังไม่ได้นำไปใช้งานไม่สามารถสร้างรายได้ จึงไม่ควรนำสินทรัพย์นั้นไปรวมไว้ในการคิดผลงาน Economic Profit แต่จะเริ่มนำไปคิด Economic Profit เมื่อเริ่มนำสินทรัพย์นั้นมาใช้ เนื่องจากผู้ถือหุ้นคาดหวังที่จะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนนี้ถึงแม้ว่าสินทรัพย์ดังกล่าวจะยังไม่ได้นำไปใช้งาน ดังนั้น จึงควรมีการคิดต้นทุนเงินทุนของสินทรัพย์เหล่านั้นโดยต้นทุนเงินทุนที่เกิดขึ้นระหว่างที่สินทรัพย์อยู่ในระหว่างดำเนินการดังกล่าวจะถูกสะสม และบวกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของเงินทุน และจะเริ่มคิดต้นทุนเงินทุนของเงินทุนเหล่านั้นในการคำนวณ Economic Profit เมื่อเริ่มนำสินทรัพย์นั้นมาใช้งาน

#### 10) ค่าเช่าใช้สินทรัพย์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Leases)

ในทางบัญชี ค่าเช่าใช้สินทรัพย์เพื่อดำเนินงานจะถูกคิดเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยไม่คำนึงถึงระยะเวลาของภาระผูกพันอันเนื่องมาจากระยะเวลาการเช่า ดังนั้น เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้มากขึ้น ผู้บริหารจึงพยายามที่จะหาอัตราค่าเช่ารายปีที่ต่ำที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ ซึ่งมักจะเป็นค่าเช่าที่มาพร้อมกับสัญญาเช่าหรือพันธะผูกพันที่ยาวนานมาก อย่างไรก็ตาม พันธะผูกพันที่ยาวนานนี้ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อผู้ถือหุ้นเพราะองค์กรจะต้องจ่ายค่าเช่าในระยะยาวไม่ว่าจะจำเป็นต้องใช้สินทรัพย์นั้นๆ หรือไม่ สำหรับจุดประสงค์ทางเศรษฐศาสตร์มูลค่าปัจจุบันของพันธะผูกพันในการเช่าสินทรัพย์ขั้นต่ำจะถูกแปลงเป็นสินทรัพย์เพื่อก่อให้เกิดความรับผิดชอบของผู้บริหารที่มีต่อภาระผูกพันนั้นๆ

รายการปรับปรุงนี้นำมาใช้ในกรณีที่องค์กรทำสัญญาเช่ามีพันธะผูกพันระยะยาว โดยไม่สามารถระงับสัญญาได้ทันทีที่ต้องการ ซึ่งจากมุมมองทางเศรษฐศาสตร์แล้ว สัญญานี้คล้ายกับเป็นการผูกมัดเงินทุนขององค์กรในจำนวนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่ารายปีของสินทรัพย์ถาวรได้โดยการเช่ารายปีของสินทรัพย์เพื่อการดำเนินงานหรือสัญญาซื้อสินทรัพย์เพื่อดำเนินงาน ซึ่งองค์กรสามารถจัดหาเงินทุนสำหรับสินทรัพย์ถาวรได้โดยการซื้อหรือเช่า โดยจากมุมมองทางเศรษฐศาสตร์ วิธีการจัดหาเงินทุนสำหรับสินทรัพย์ไม่มีความสำคัญต่อมูลค่าของการลงทุน ดังนั้น

พันธะผูกพันจากสัญญาเช่าใช้สินทรัพย์เพื่อดำเนินงานควรจะถูกคิดเหมือนเป็นการซื้อสินทรัพย์ เมื่อองค์กรเข้าทำสัญญาซื้อถ่านหิน ก๊าซธรรมชาติ และอื่นๆ แบบระยะยาว เงินทุนของผู้ถือหุ้นก็เปรียบเสมือนมีพันธะผูกพันในอนาคตดังนั้นมูลค่าปัจจุบันของพันธะผูกพันเหล่านี้จึงต้องถูกบวกไว้ในเงินทุนและส่วนของดอกเบี้ยที่แฝงอยู่ในค่าเช่านั้นจะต้องถูกตัดออกจาก NOPAT

อัตราต้นทุนของผู้ให้กู้ (Cost of Debt,  $K_d$ ) หรืออัตราต้นทุนเงินกู้ กำหนดได้หลายแนวทาง และให้ต้นทุนที่ต่างกัน ดังนี้

1) กำหนดจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่องค์กรจ่ายจริง ต้นทุนที่ได้จะเป็นตัวแทนของต้นทุนในอดีตและปัจจุบันขององค์กร

2) กำหนดจากความน่าเชื่อถือขององค์กร (Credit Rating) ในองค์กรที่มีจัดอันดับความน่าเชื่อถือสามารถใช้อัตราผลตอบแทนขององค์กรตามลำดับความเสี่ยงแทนต้นทุนของผู้ให้กู้ได้ และต้นทุนที่ได้จะเป็นตัวแทนของต้นทุนเงินกู้ขององค์กรในระยะยาว

3) กำหนดโดยใช้เครื่องมือประเมินส่วนเพิ่มความเสี่ยงจากการกู้เงินที่พัฒนาโดย Professor Damodaran แห่ง New York University ที่เรียกว่า Synthetic Debt Rating ซึ่งจะประมาณระดับความน่าเชื่อถือโดยดูจากความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย ทั้งนี้บริษัทที่มีความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยต่ำ ก็จะสะท้อนถึงความเสี่ยงของกิจการที่มาก ดังนั้นในการคิดอัตราดอกเบี้ยเพื่อชดเชยความเสี่ยงก็จะสูงตามไปด้วย

อัตราต้นทุนเงินทุนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity,  $K_e$ ) หรืออาจเรียกว่าอัตราต้นทุนค่าเสียโอกาสของเจ้าของ สามารถคำนวณได้จากแบบจำลอง Capital Asset Pricing Model – CAPM ที่ถูกพัฒนาโดยศาสตราจารย์ William Sharpe และศาสตราจารย์ John Lintner แบบจำลองดังกล่าว ดังนี้

$$K_e = R_f + B_I (MRP) = R_f + B_I (R_m - R_f)$$

$$R_f = \text{อัตราผลตอบแทนปราศจากความเสี่ยง}$$

$$B_I = \text{Levered Beta} = \text{ความเสี่ยงของธุรกิจเทียบกับตลาด}$$

( $I$  คือรวมความเสี่ยงจากการกู้เงิน) และ  $B_I = B_u (1 + (1 - T) D/E)$  โดย  $B_u = \text{Unlevered Beta}$

$$MRP = (\text{Market Risk Premiums}) \text{ ความเสี่ยงส่วนเพิ่มของตลาด}$$

$$R_m = \text{อัตราผลตอบแทนตลาด}$$

อัตราต้นทุนเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้นจะคิดจากอัตราผลตอบแทนปราศจากความเสี่ยงบวกกับความเสี่ยงส่วนเพิ่มของกิจการ ซึ่งความเสี่ยงส่วนเพิ่มของกิจการจะคำนวณจากความเสี่ยงของกิจการเทียบกับตลาด เช่นหากกิจการมีความเสี่ยงเท่ากับความเสี่ยงของตลาด ก็จะมีอัตราความเสี่ยงส่วนเพิ่มเท่ากับตลาด (Market Risk Premium) ซึ่งคำนวณจากอัตราผลตอบแทน

ของตลาด หัก อัตราผลตอบแทนปราศจากความเสี่ยง ความเสี่ยงของกิจการเทียบกับตลาด หรือ ค่า Bata มีการคำนวณไว้เป็นค่ามาตรฐานสำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ โดยค่าที่คำนวณไว้จะเป็นค่า Unleverage Bata คือ ค่าความเสี่ยงของกิจการที่ไม่มีหนี้สินเทียบกับตลาด ในการหาค่าความเสี่ยงของกิจการที่มีหนี้สินจะต้องปรับให้เป็นค่า Leverage Bata ก่อน โดยคำนวณจากสูตรดังกล่าวข้างต้น (สำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ, 2549, น. 70 – 73)

### 3.2 วรรณกรรมปริทัศน์

#### 3.2.1 วรรณกรรมปริทัศน์ในส่วนมูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์

1) Stewart (2547, น. 7) ได้ทำการศึกษามูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์ของรัฐวิสาหกิจระหว่างปี 2544 - 2546 จำนวน 40 แห่ง รวมถึง บมจ. ทีไอที สรุปผลว่า EVA ของ บมจ. ทีไอที ปรับตัวดีขึ้นอย่างมากในปี 2546 เนื่องจาก Net Operating Profit After Tax - NOPAT เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในขณะที่ค่าใช้จ่ายทุนทรัพย์ลดลงเพียงเล็กน้อย NOPAT ของ บมจ. ทีไอที เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจาก บมจ. ทีไอที มี Profit Margin เพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2545 – 2546 ค่าใช้จ่ายทุนทรัพย์ลดลง โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่จากการลดลงของอัตราส่วนต้นทุนเงินทุนในปี 2545 – 2546 เมื่อพิจารณารัฐวิสาหกิจในกลุ่มโทรคมนาคม ประกอบด้วย บมจ. ทีไอที บมจ. กสท โทรคมนาคม บจ. ไปรษณีย์ไทย และบมจ. อสมท พบว่า บมจ. ทีไอที มีทุนทรัพย์มากที่สุด จากการวิเคราะห์พบว่า บมจ. ทีไอที มีผลงาน EVA ที่น่าเป็นห่วงแต่ยังมีทิศทางการเปลี่ยนแปลง EVA ที่ดี จำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนองค์กรเพื่อเพิ่มผลผลิตต่อไป

2) ชูฤทัย ผลสุวรรณ (2544, น. 76 - 77) ได้ทำการศึกษา วิธีประเมินผลการดำเนินงานขององค์กรตามแนวคิด Economic Value Added : EVA กรณีศึกษา : บริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) พบว่า

การประเมินผลการดำเนินงานตามแนวคิด EVA ทำให้บริษัทฯ สามารถทราบว่า มีกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานเท่าไร หลังจากหักต้นทุนที่บริษัทฯ ใช้จ่ายทั้งหมดออกแล้ว โดยต้นทุนนี้ถือเป็นต้นทุนที่แท้จริงของบริษัทฯ เนื่องจากมีการรวมค่าของทุนของส่วนเจ้าของอยู่ด้วย ดังนั้นบริษัทฯ จึงรับรู้ได้ว่าอัตราผลตอบแทนที่ได้รับนั้นมากกว่าหรือน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป

เมื่อเปรียบเทียบผลการดำเนินงานระหว่างการประเมินตามแนวคิด EVA และการประเมินตามเกณฑ์ทางการเงิน ทำให้บริษัทฯ ทราบว่า การที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเป็นบวก แต่มีค่า EVA เป็นลบนั้น หมายความว่า กำไรที่บริษัทฯ สามารถทำได้ เป็นเพียงตัวเลขทางบัญชีเท่านั้นเพราะที่

แท้จริงแล้วบริษัท มีอัตราผลตอบแทนที่น้อยกว่าต้นทุนที่บริษัท ใช้ไปทั้งหมด ซึ่งจากผลการศึกษารณีปกติ บริษัท จะขาดทุนสุทธิทางเศรษฐศาสตร์ เฉลี่ยระหว่างปี 2544 - 2547 จำนวน 768 ล้านบาท

การประเมินผลการดำเนินงานตามแนวคิด EVA ทำให้บริษัท ทราบว่านโยบายเรื่องโครงสร้างของทุน (Capital Structure) เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อค่าของทุนแบบถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของบริษัท ดังนั้นบริษัท อาจจะต้องที่การทบทวนนโยบายในส่วนนี้

บริษัท สามารถนำแนวคิด EVA มาช่วยในการกำหนดกลยุทธ์ของบริษัท ทั้งในด้านนโยบายการลงทุน นโยบายการจ่ายเงินปันผล เนื่องจากนโยบายดังกล่าว มีส่วนเกี่ยวข้องกับโดยตรงกับกระแสเงินสดของบริษัท และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป ไม่มีผลกระทบต่อค่า EVA มากเท่ากับนโยบายทางการเงินที่บริษัท ใช้ในการดำเนินงาน

### 3.2.2 วรรณกรรมปริทัศน์ในส่วนโครงสร้างตลาด

ยรรยง วัฒนวงศ์พิทักษ์ (2547, น. 65) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดของธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ และปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบจ่ายชำระค่าบริการก่อน (Prepaid) พบว่า จากดัชนีวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม (Concentration Ratio : CR) ซึ่งในประเทศไทยมีการให้บริการและมีส่วนแบ่งตลาดที่ชัดทั้งหมด มีประมาณ 6 ราย ซึ่งจากการวิเคราะห์ตามทฤษฎีดังกล่าว ลักษณะสำคัญของโครงสร้างแบบต่างๆ จะพบว่ามีลักษณะโครงสร้างตลาดเป็นตลาดผู้ขายน้อยรายแบบสินค้าเหมือนกัน (Pure Oligopoly)

### 3.2.3 วรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับค่าเชื่อมต่อโครงข่าย

1) สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ (2545) ศึกษาเรื่องสภาพตลาดโทรคมนาคมในต่างประเทศและประเทศไทย สรุปประเด็นเกี่ยวกับการเชื่อมต่อโครงข่าย คือ การเชื่อมต่อโครงข่ายระหว่างผู้ประกอบการจะช่วยลดการลงทุนที่ซ้ำซ้อนเนื่องจากผู้ประกอบการแต่ละรายไม่จำเป็นต้องลงทุนในการสร้างโครงข่ายด้วยตนเองทั้งหมด นอกจากนี้กฎเกณฑ์ในการเชื่อมต่อโครงข่ายที่เหมาะสมยังจะช่วยให้เกิดการแข่งขันในตลาดได้รวดเร็วขึ้นเนื่องจากไม่ต้องวางโครงข่ายโทรคมนาคมเองทั้งหมด ซึ่งต้องอาศัยเงินทุนและระยะเวลามาก ในทางตรงกันข้ามการกีดกันไม่ให้คู่แข่งสามารถเชื่อมต่อโครงข่ายได้อย่างเป็นธรรมโดยผู้ประกอบการรายใหญ่มักก่อให้เกิดการผูกขาดในตลาด

การกำกับดูแลให้เกิดการเชื่อมต่อโครงข่ายจึงเป็นสิ่งที่สำคัญมาก อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ของประเทศพัฒนาแล้วพบว่า การกำกับดูแลการเชื่อมต่อโครงข่ายเป็นสิ่งที่มีความยากลำบากมากในทางปฏิบัติ เนื่องจากผู้ประกอบการรายเดิม (Incumbent Operator) มักจะกีดกันมิให้ผู้ประกอบการรายใหม่เชื่อมต่อด้วยข้ออ้างต่างๆ เช่น ข้อจำกัดในการให้บริการของโครงข่ายและข้อจำกัดทางเทคนิค เป็นต้น

2) สุเมธ วงศ์พานิชเลิศ และณรงค์ บ่อมหลักทอง (2550) ได้ศึกษาเรื่องวิกฤตโทรคมนาคม : ที่มา เหตุผล และทางออก เสนอแนวคิดในการแก้ไขวิกฤติของกิจการโทรคมนาคมไทย อันเนื่องมาจากปัญหาที่สะสม ทับถม และซ้ำเติมมาเป็นเวลาช้านาน สรุปประเด็นปัญหาโดยมีข้อเสนอแนะแยกเป็นประเด็นหลักๆ ดังนี้

#### ภาวะสรวพสามิตโทรคมนาคม

มติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2546 และมติ ครม. เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2546 เป็นการเอื้อประโยชน์ต่อผู้ร่วมกิจการเอกชนรายเดิมให้มีอำนาจเหนือตลาดในระยะยาว อีกทั้งเป็นการบั่นทอนสถานะทางการเงินของ บมจ. ทีโอที และบมจ. กสท ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัททั้งสองในอนาคต นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างกำแพงกีดกันผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งเสียเปรียบด้านต้นทุนอยู่แล้วให้เสียเปรียบยิ่งขึ้นอีก รวมทั้งโอกาสการเข้าสู่ตลาดและสามารถอยู่รอดได้จะมีน้อยลง และในที่สุดผู้บริโภคมักจะไม่ได้รับประโยชน์เท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม ภาครัฐควรดำเนินการแก้ไขปัญหานี้อย่างเบ็ดเสร็จจาวารด้วยการยกเลิกพระราชกำหนดแก้ไขเพิ่มเติมพระราชบัญญัติพิทักษ์อัตราภาษีสรวพสามิต พ.ศ. 2546 เพื่อให้บริการโทรคมนาคมเป็นกิจการที่ไม่เสียภาษีสรวพสามิตเช่นเดิมเนื่องจากไม่เข้าข่ายเหตุผล 3 ข้อที่บัญญัติไว้ในพระราชกฤษฎีกา กล่าวคือ บริการโทรคมนาคมมิใช่เป็นสิ่งที่จำเป็นต่อการครองชีพเหมือนอย่างเช่น สุรา หรืออาบอบนวด หากแต่เป็นสิ่งที่ขาดมิได้ในการยังชีพในยุคสังคมสารสนเทศ และโทรคมนาคมยังเป็นสิ่งที่ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเหมือนอย่างเช่น ยานยนต์หรือน้ำมันเชื้อเพลิง หากแต่กลับเป็นสิ่งที่ช่วยในการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอันเนื่องมาจากการเดินทางสัญจร และยังมีมาตรการอื่นที่เหมาะสมกว่าในการหารายได้เข้ารัฐแทนการเก็บภาษีสรวพสามิตกิจการโทรคมนาคมซึ่งมีความจำเป็นและไม่สร้างมลภาวะ

#### การประกาศระเบียบกฎเกณฑ์การใช้และเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคม

การเชื่อมต่อโครงข่ายระหว่างแต่ละโครงข่ายที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ บมจ. ทีโอที (ประกอบด้วยโทรศัพท์ประจำที่ TRUE และ TT&T และ เคลื่อนที่ AIS) ถือเป็นโครงข่ายเดียวกัน จึงสามารถบริหารจัดการภายในกันเอง การเชื่อมต่อโครงข่ายภายใน บมจ. กสท (โทรศัพท์เคลื่อนที่

DTAC และ TRUEMOVE) ก็เช่นเดียวกันการเชื่อมต่อโครงข่ายเดิมดังกล่าวระหว่าง บมจ. ทีโอที และ บมจ. กสท เป็นหน้าที่ระหว่างบริษัททั้งคู่จะตกลงกัน

การเชื่อมต่อระหว่างโครงข่ายเดิมของ บมจ. ทีโอที และ บมจ. กสท กับโครงข่ายที่ได้รับอนุญาตใหม่ กทข. ควรกำหนด Interconnection Charge ในลักษณะไม่เท่ากัน (Asymmetrical) กล่าวคือ ให้รายใหม่จ่ายรายเดิมในอัตราที่ต่ำกว่า และรายเดิมจ่ายรายใหม่ในอัตราที่สูงกว่าเป็นระยะเวลาหนึ่ง เพื่อให้รายใหม่ที่ยังอ่อนแอและมีความเสี่ยงภัยด้านต้นทุนอยู่มาก สามารถเข้าสู่ตลาดแข่งขันได้อย่างเสมอภาคยิ่งขึ้น และยังเป็นผลประโยชน์ต่อผู้บริโภค

ให้ กทข. จัดเก็บข้อมูลต้นทุนจากผู้ให้บริการแต่ละราย เพื่อใช้กำหนดนโยบาย อัตราการเชื่อมต่อที่เหมาะสมสอดคล้องกับต้นทุนจริงมากที่สุด (หลักการ Cost-oriented Charges) โดยเท่าเทียม ไม่มีลักษณะกีดกันหรือการเลือกปฏิบัติ (หลักการ Non-discrimination) ต้องโปร่งใส เป็นธรรม และเอื้อต่อการแข่งขันอีกด้วย เพื่อเกิดประโยชน์สาธารณะสูงสุดจากทรัพยากรด้านสื่อสารที่มีอยู่ โดยทั้งผู้ให้บริการที่เชื่อมต่อโครงข่ายรวมทั้งผู้ใช้ต่างได้ผลประโยชน์เพิ่มขึ้นเทียบกับกรณีหากไม่มีการเชื่อมต่อซึ่งผู้ประกอบการจะมีรายได้จากการใช้โดยลูกค้าภายในโครงข่ายของตนเท่านั้น

การแบ่งผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้ามโครงข่ายในไทยที่ผ่านมาอยู่ในรูป Sender Keeps All กล่าวคือ ผู้ให้บริการต้นทางเป็นผู้เรียกเก็บค่าใช้บริการโดยไม่มีการจ่ายเงินให้แก่ฝ่ายปลายทาง (Interconnection Charge = 0%)

ความเหลื่อมล้ำของสัญญาโทรศัพท์เคลื่อนที่ : Access Charge และคลื่นความถี่วิทยุ

DTAC และ TRUEMOVE ได้ทำสัญญาเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2533 กับ กสท. ซึ่งไม่มีโครงข่ายโทรศัพท์ประจำที่ของตนเอง จึงจำเป็นต้องทำข้อตกลงเชื่อมโยงโครงข่ายกับ บมจ. ทีโอที ขึ้นเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2537 โดยจ่ายค่า AC สำหรับบริการจดทะเบียนในอัตรา 200 บาท/เลขหมาย/เดือน และต่อมาสำหรับแบบเติมเงินในอัตรา 18% ของรายได้ให้แก่ บมจ. ทีโอที จึงทำให้ DTAC และ TRUEMOVE มีต้นทุนสูงกว่าคู่แข่ง AIS ถึงราว 5% ในปัจจุบัน ในทางกลับกัน กรมไปรษณีย์โทรเลขได้จัดสรรคลื่นความถี่ถึง 75 MHz ให้แก่ บมจ. กสท และเพียง 17.5 MHz ให้แก่ บมจ. ทีโอที โดยในเวลาต่อมา บมจ. กสท ได้โอนสิทธิการใช้แก่ TrueMove และ DPC ในปริมาณรายละเอียด 12.5 MHz

ความไม่เสมอภาคระหว่างผู้ประกอบการดังกล่าว ทำให้การใช้ทรัพยากรสื่อสารของชาติและการแข่งขันในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่มีลักษณะ ไม่สอดคล้องกับมาตรา 40 แห่ง

รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ. 2540 ที่ว่า “คลื่นความถี่ที่ใช้ในการส่งวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และวิทยุโทรคมนาคม เป็นทรัพยากรสื่อสารของชาติเพื่อประโยชน์สาธารณะ การดำเนินการตามวรรคสอง ต้องคำนึงถึงการแข่งขันโดยเสรี อย่างเป็นธรรม”

ความเหลื่อมล้ำในสัญญาร่วมทำงานโทรศัพท์ประจำที่และโครงสร้างราคาที่ยึดเป็น

TRUE ได้รับสิทธิให้บริการในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลด้วยเงื่อนไขการจ่าย ส่วนแบ่งรายได้ประมาณ 16% ขณะที่ TT&T ได้รับสิทธิให้บริการในพื้นที่ต่างจังหวัดด้วยส่วน แบ่งรายได้สูงถึง 43% อีกทั้งสัญญายังได้กำหนดอัตราค่าบริการภายในท้องถิ่นครั้งละ 3 บาท และทางไกลภายในประเทศตั้งแต่วันที่ละ 3 บาทจนถึง 18 บาท แต่โทรศัพท์เคลื่อนที่กลับได้เปิด ให้สามารถปรับเปลี่ยนได้ โดยมีอัตราค่าบริการในช่วงแรกเริ่มที่ต่ำกว่าผิดจากสภาพในนานา ประเทศ

การขาดเอกภาพในอำนาจหน้าที่การกำกับดูแล การกำหนดนโยบาย และการให้บริการ

ในการร่างรัฐธรรมนูญฉบับใหม่ สมควรจะบัญญัติให้รวมองค์กฤษฎีการในการกำกับดูแล กิจการโทรคมนาคมและกิจการวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์เป็นองค์กรเดียวกัน เพื่อความเป็น เอกภาพในการบริหารจัดการในภาพรวมทั้งนี้เนื่องด้วยเทคโนโลยีโทรคมนาคมและ วิทยุกระจาย เสียงและวิทยุโทรทัศน์ได้รวมตัวเข้าด้วยกัน (Convergence) จนยากที่จะแยกออกจากกัน ควร กำหนดผู้มีบทบาทหน้าที่ในการกำหนดนโยบายระดับชาติในด้านการสื่อสารโทรคมนาคมให้ชัดเจน แยกจากผู้กำกับดูแล และผู้ให้บริการ