

บทที่ 4

ผลการศึกษาการประกอบกิจการโทรคมนาคม ของ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
ภายใต้การประกาศใช้อัตราค่าเชื่อมต่อโครงข่าย (Interconnection Charge)
จากคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ

ในบทนี้เป็นการนำเสนอผลการศึกษาซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วนที่มีความสำคัญ
ในด้านการเชื่อมต่อโครงข่าย ตามสภาวะการณ์ตลาดโทรคมนาคมในปัจจุบัน โดยประกอบด้วย

ส่วนที่ 4.1 เป็นผลการศึกษาผลกระทบด้านรายได้ภายใต้กฎเกณฑ์ของสำนักงาน
คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) ซึ่งมีผลต่อสัญญาความร่วมมือในการทำงานในด้านการ
กำหนดโครงสร้างอัตราค่าเชื่อมต่อ (Interconnection Charge) ภายหลังการเปิดเสรีโทรคมนาคม
ที่มีต่อบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้ประกอบการรายหนึ่ง

ส่วนที่ 4.2 เป็นผลการศึกษาหลักการและทฤษฎีในการกำหนดต้นทุนและอัตราค่า
เชื่อมต่อ วิเคราะห์นโยบายและกลยุทธ์ในการดำเนินกิจการโทรคมนาคมของ บริษัท ทีโอที จำกัด
(มหาชน) ในการสร้างรายได้จากโครงสร้างอัตราค่าเชื่อมต่อ (Interconnection Charge) เพื่อการ
เป็นบริษัทโทรคมนาคมชั้นนำของประเทศในการแข่งขันเสรี รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นใน
การกำหนดอัตราค่าเชื่อมต่อ ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ภายหลังการเปิดเสรีโทรคมนาคมตาม
ข้อตกลงเขตการค้าเสรีกับ WTO ที่กำลังเกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2549 นี้

4.1 ผลกระทบด้านรายได้ของ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ภายใต้กฎเกณฑ์ของ กทช.

ผลการศึกษาในหัวข้อนี้เป็นการรวบรวมข้อมูลทั้งด้านปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์และ
ข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารต่างๆที่มีความเกี่ยวเนื่องและสรุปรวมเป็นข้อมูล ดังต่อไปนี้

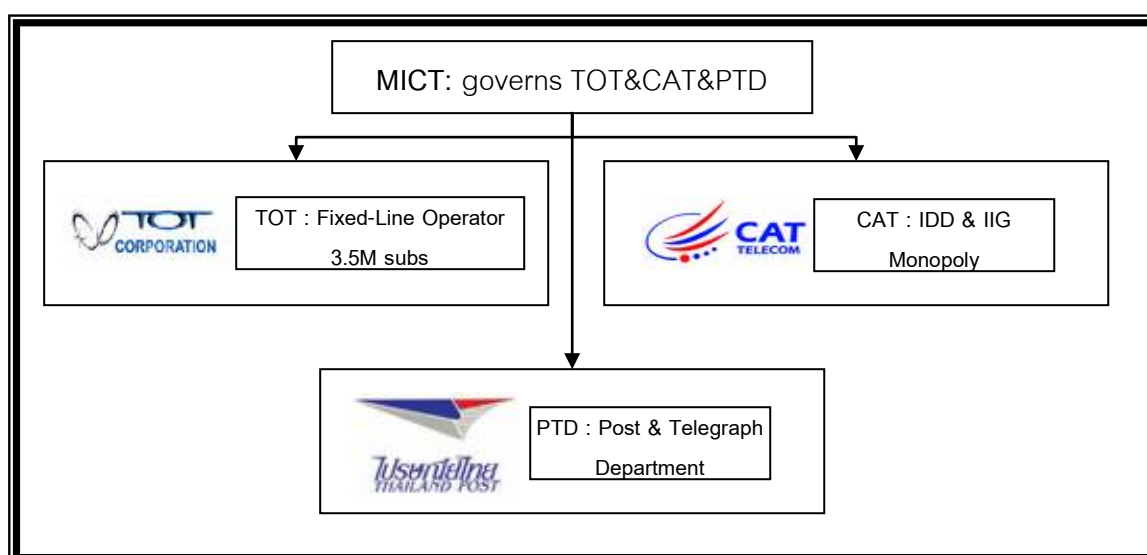
4.1.1 การเชื่อมต่อโครงข่ายในกิจการโทรคมนาคมไทย

เดิมก่อนที่พระราชบัญญัติการประกอบกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2544 จะมีผลใช้บังคับ
รัฐเป็นผู้ผูกขาดในกิจการโทรคมนาคมทั้งหมดของประเทศ การที่เอกชนจะเข้ามาร่วมให้บริการ
โทรคมนาคมได้ก็ต้องได้รับสัมปทานจากภาครัฐ โดยการเข้าทำสัญญาร่วมการทำงานกับหน่วยงาน

ของรัฐได้แก่ องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย และการสื่อสารแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นหน่วยงานเดิมของรัฐ โดยสัญญาร่วมการงานดังกล่าวเป็นสัญญาประเภท Built-Transfer-Operate : BTO กล่าวคือ จะกำหนดให้เอกชนเข้ามาดำเนินการให้บริการได้ตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ แต่มีลักษณะพิเศษกว่าสัญญาอื่นๆ คือในการเข้ามาดำเนินการให้บริการโทรคมนาคม เอกชนผู้เข้าร่วมทำสัญญาจะต้องสร้างและติดตั้งโครงข่ายโทรคมนาคมด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง (Built) และส่งมอบอุปกรณ์ให้เป็นทรัพย์สินแก่เจ้าของสัมปทานทันทีที่มีการติดตั้งเสร็จสิ้นและเมื่อสัญญาร่วมการงานสิ้นสุดลง(Transfer) อุปกรณ์หรือโครงข่ายที่ได้มีการติดตั้งก็ให้ตกเป็นของหน่วยงานรัฐในสภาพที่ดีพร้อมใช้งาน หลังจากนั้นเอกชนจะมีสิทธิในการดำเนินธุรกิจโทรคมนาคม(Operate) โดยหน่วยงานรัฐซึ่งเป็นคู่สัญญากับเอกชนดังกล่าวจะได้รับผลตอบแทนในรูปของผลประโยชน์เงินส่วนแบ่งรายได้ที่เอกชนได้รับจากการให้บริการโทรคมนาคมตามสัญญาร่วมการงาน โดยสามารถเข้าใจภาพรวมได้จาก ภาพที่ 4.1 และ ภาพที่ 4.2

ภาพที่ 4.1

โครงสร้างกิจการโทรคมนาคมของไทยหลังการเปลี่ยนแปลงองค์กรภาครัฐ



หมายเหตุ : MICT คือ Ministry of Information & Technology

TOT คือ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)

CAT คือ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)

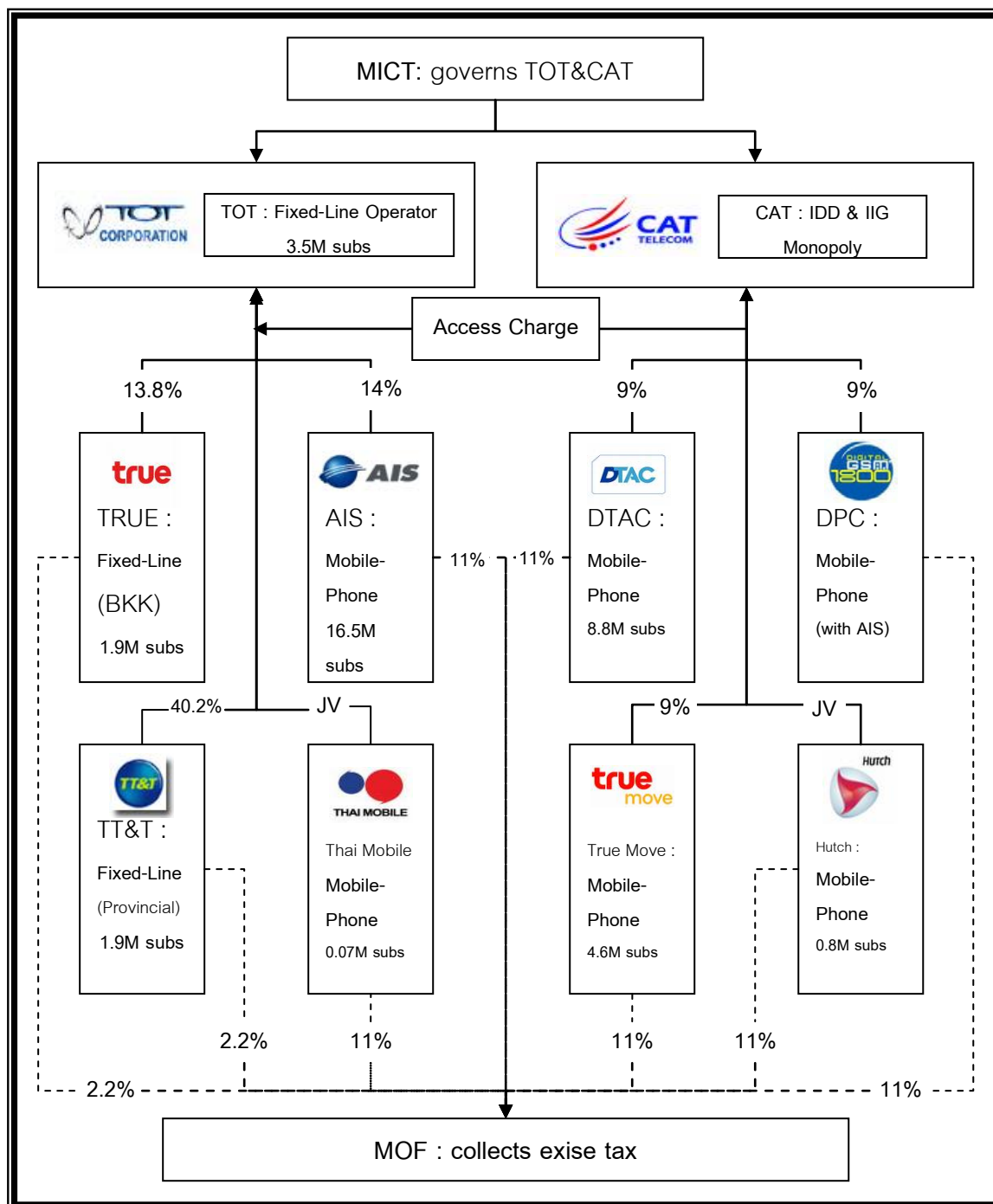
PTD คือ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด

IDD : International Direct Dialing , IIG : International Internet Gateway

ที่มา : รายงานภายใน Ms. Kamokporn Kunchaicharoenkul

ภาพที่ 4.2

โครงสร้างกิจการโทรคมนาคมของไทย



หมายเหตุ : MOF คือ Ministry of Finance กรมสรรพากร

ผู้อยู่ภายใต้สัญญาของ CAT ต้องชำระ ค่า Access Charge 200 บาท/sub/mth (postpaid) & 18% Faced-card value (prepaid) ให้ทาง TOT

ที่มา : รายงานภายใน Ms. Kamokporn Kunchaicharoenkul

การที่คู่สัญญาสัมปทานยังต้องจ่ายค่าเชื่อมต่อสัญญาณ (access charge) ให้กับรัฐตามสัญญาสัมปทาน ก็เป็นเรื่องที่สร้างภาระในด้านต้นทุนให้กับผู้ประกอบการรายเดิมเช่นกัน ดังนั้นหากมีการนำอัตราค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (interconnection charge) มาใช้แทนค่าเชื่อมต่อสัญญาณ (access charge) ก็มีความเชื่อกันว่าจะทำให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ประกอบการรายเดิมที่เป็นคู่สัญญาของรัฐ

ค่าเชื่อมต่อสัญญาณ (access charge) หมายถึงค่าเชื่อมต่อโครงข่ายโทรคมนาคม ระหว่าง บมจ. ทศท. คอร์ปอเรชั่น กับโครงข่ายของผู้ประกอบการเอกชนที่ดำเนินการภายใต้สัญญาร่วมการทำงานของ บมจ. กสท. โทรคมนาคม โดยผู้ประกอบการจะจ่ายค่าสัมปทานให้กับผู้ให้สัมปทานในอัตราเลขหมายละ 200 บาทต่อเดือน และในกรณีของ บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC และบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด หรือ TAO (True Move ในปัจจุบัน) ยังคงต้องจ่ายส่วนแบ่งรายได้ (revenue sharing) ให้แก่ บมจ. กสท. โทรคมนาคม เป็นค่าสัมปทานอีกด้วย(อรรถพล วัชไพโรจน์, 2547, น. 72.) นอกจากนี้ access charge ยังหมายถึงรวมถึง ค่าเชื่อมต่อสัญญาณที่คู่สัญญาสัมปทานฝ่ายเอกชนต้องจ่ายให้กับคู่สัญญาฝ่ายรัฐ เนื่องจากเชื่อมต่อระหว่างโครงข่ายของผู้ประกอบการเอกชนด้วยกัน โดยปกติจะไม่ได้เชื่อมต่อถึงกันโดยตรง แต่จะใช้โครงข่ายของ TOT เป็นตัวกลางในการส่งผ่าน traffic เว้นแต่ในจุดที่โครงข่ายของ TOT ไม่สามารถรองรับปริมาณ traffic ตามความต้องการใช้งานได้ ก็จะทำให้มีการเชื่อมต่อระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันได้ หากมีการเชื่อมต่อในลักษณะนี้ผู้ประกอบการด้วยกันเองก็จะใช้วิธีการคิดค่าเชื่อมต่อแบบ bill and keep คือการให้ผู้ประกอบการแต่ละฝ่ายเรียกเก็บค่าเชื่อมต่อโครงข่ายจากผู้ให้บริการของตน ซึ่งแตกต่างจากกาคิดค่าเชื่อมต่อโครงข่ายแบบ interconnection charge ที่ให้ผู้ประกอบการฝ่ายหนึ่งเรียกเก็บค่าบริการจากฝ่ายที่ขอเชื่อมต่อได้ จึงกล่าวได้ว่า ในปัจจุบันไทยยังไม่มีให้นำหลัก interconnection charge มาใช้ในการคิดค่าเชื่อมต่อโครงข่ายระหว่างกันอย่างแท้จริง

ส่วนค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (interconnection charge) หมายถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการเข้าไปใช้โครงข่ายของผู้ประกอบการ (operator) รายอื่น เช่น เมื่อลูกค้าของ DTAC โทรเข้า AIS ทาง AIS จะคิดค่าใช้จ่ายจาก DTAC ในขณะเดียวกันหากลูกค้า AIS โทรเข้า True Move ทาง AIS จะต้องจ่ายค่าเชื่อมโยงโครงข่ายให้กับ True Move เป็นต้น ซึ่งการกำหนดอัตราค่า

เชื่อมโยงโครงข่ายอยู่ระหว่างการศึกษาดัชนี Traffic เพื่อนำไปสู่ผสมผสานก่อนนำไปปฏิบัติจริง (Telecom Journal, ฉบับวันที่ 26 เมษายน – 2 พฤษภาคม 2547, น.47.)

ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีความเชื่อว่าหากมีการกำหนดให้เอกชนซึ่งเป็นผู้สัญญาสัมปทาน จ่ายค่าเชื่อมต่อโครงข่าย Interconnection charge มาใช้แทน access charge จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ประกอบการมากกว่า เนื่องจากไม่ต้องจ่ายค่าเชื่อมต่อสัญญาให้กับหน่วยงานของรัฐ และเชื่อว่าแม้ว่าการยกเลิก access charge จะไม่ทำให้เกิดการหลอกล้มกันในการแข่งขัน เนื่องจาก AIS เป็นผู้ประกอบการที่มีโครงข่ายมากที่สุดโดยที่ส่วนแบ่งตลาดมือถือเกือบ 60% ดังนั้นโอกาสที่โครงข่ายอื่นจะโหมเข้ามาที่โครงข่ายของ AIS จึงมีมากกว่า ซึ่งจะทำให้ AIS มีรายได้มากกว่ารายจ่ายที่ต้องเสียการเข้าไปใช้ระบบโครงข่ายของระบบอื่น ส่วนในกรณีของ บริษัท ทูร์คอปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TRUE) ที่เกี่ยวเนื่องกับ ทีเอ ออเรนจ์ (TAO) เป็นอีกบริษัทที่ต้องจ่ายค่า access charge ให้กับองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย หรือ TOT ในปัจจุบัน ดังนั้นการนำ interconnection charge มาใช้แทน access charge จึงช่วยประหยัดต้นทุนให้กับ TAO ซึ่งส่งผลกระทบต่อ TRUE ซึ่งถือหุ้นใน TAO ถึง 83% และหากมีการแปรสัญญาสัมปทาน TAO อาจได้ลดค่าสัมปทานที่ปัจจุบันจ่ายอยู่ที่ 20% ให้กับการสื่อสารแห่งประเทศไทย หรือ บมจ. กสท โทรคมนาคม (CAT) ในปัจจุบัน

เช่นเดียวกันในกรณีของ DTAC ที่ปัจจุบันต้องจ่ายค่าเชื่อมต่อสัญญาให้กับ CAT ประมาณ 18% ของต้นทุนขาย โดยต้องจ่าย 200 บาท/เลขหมาย/เดือน สำหรับลูกค้าในระบบ Postpaid และ 18% ของมูลค่าบัตรเติมเงินสำหรับลูกค้าในระบบ Prepaid หากนำ interconnection charge มาใช้แทน access charge แล้ว นอกจากจะทำให้ DTAC ประหยัดถึง 200 บาท ต่อเลขหมายต่อเดือนสำหรับระบบโทรศัพท์จดทะเบียน และ 18% ของรายได้จากระบบ prepaid (บัตรโทรศัพท์เติมเงิน) และถ้าไม่มีภาระค่าใช้จ่ายจากค่า interconnection charge มากเกินไป เนื่องจากมีอัตราการโทรเข้า – ออกระหว่างระบบในสัดส่วนที่เท่ากัน หรือไม่แตกต่างกันมาก ซึ่งการนำ interconnection charge มาใช้แทน access charge จะช่วยให้ DTAC ลดต้นทุนส่วนนี้ลงได้ประมาณ 4,800 ล้านบาท (Telecom Journal, ฉบับวันที่ 26 กรกฎาคม – 1 สิงหาคม 2547, น.5.) ดังนั้นไม่ว่าจะอย่างไรก็ตาม การนำ interconnection charge มาใช้แทน access charge น่าจะให้ประโยชน์แก่ผู้สัญญาสัมปทานที่เป็นผู้สัญญาฝ่ายเอกชนมากกว่า กทช. จึงต้องรีบดำเนินการกำหนดอัตราค่าเชื่อมโยงโครงข่ายโดยเร็วเพื่อให้ผู้ประกอบการรายเดิมสามารถแข่งขันอย่างเป็นธรรมกับผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่ต้องจ่ายค่า access charge ได้ทันก่อนเปิดเสรี โทรคมนาคมใน พ.ศ. 2549

สัญญาสัมปทานดังกล่าวจึงสร้างภาระต้นทุนที่สูงแก่ผู้ประกอบการรายเดิม ซึ่งเรื่องภาระต้นทุนนี้ถือเป็นเรื่องสำคัญ และเป็นประเด็นสำคัญที่ควรจะต้องได้รับการแก้ไขก่อนการเปิดเสรีโทรคมนาคมในปี พ.ศ. 2549 ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการโทรคมนาคมยังต้องจัดส่งส่วนแบ่งรายได้ในการให้บริการโทรคมนาคมส่วนหนึ่งให้กับรัฐตามสัญญาสัมปทาน ในขณะที่ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะยื่นขอรับอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมไม่ต้องจัดส่งส่วนแบ่งรายได้ให้กับหน่วยงานของรัฐ (บมจ. ทศท คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ บมจ. กสท โทรคมนาคม) จึงทำให้ต้นทุนในการประกอบกิจการโทรคมนาคมของผู้ประกอบการรายเดิมจะสูงกว่าผู้ประกอบการรายใหม่ และไม่สามารถที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหม่ได้

อย่างไรก็ตามมีข้อโต้แย้งกันที่ว่า ผู้ประกอบการรายเดิมอาจได้ประโยชน์จากด้านภาษีสรรพสามิตมากกว่าผู้ประกอบการรายใหม่ กล่าวคือ บริการโทรคมนาคมพื้นฐานที่สำคัญ 2 บริการได้แก่ บริการโทรศัพท์พื้นฐานและบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ถูกจัดเก็บภาษีสรรพสามิตในอัตราร้อยละ 2 และร้อยละ 11 ของรายได้จากการให้บริการ จากอัตราภาษีสูงสุดที่สามารถจัดเก็บได้ตามกฎหมายร้อยละ 50 แต่การจัดเก็บภาษีสรรพสามิตระหว่างผู้ประกอบการรายเดิมจะแตกต่างจากผู้ประกอบการรายใหม่ตรงที่การจัดเก็บภาษีสรรพสามิตจากผู้ประกอบการรายเดิมที่ได้รับสัมปทานอยู่ในปัจจุบันจะถูกหักออกจากค่าสัมปทานที่ผู้รับสัมปทานเหล่านี้ต้องจ่ายให้กับรัฐ ในขณะที่ผู้ประกอบการรายใหม่ต้องจ่ายภาษีสรรพสามิตให้แก่รัฐอย่างเต็มอัตรา (สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ และธรรกร รัตนฤมิตสร, 2547 , น.3-11.) ภาษีสรรพสามิตจึงอาจเป็นอุปสรรคขัดขวางการแข่งขันที่เป็นธรรมระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน แต่กระนั้นก็ตามภาษีสรรพสามิตที่จัดเก็บจากผู้ประกอบการรายเดิมยังคงจัดเก็บในอัตราเดียวกันกับผู้ประกอบการรายใหม่เพียงแต่ให้หักออกจากค่าส่วนแบ่งรายได้ที่ต้องส่งให้กับคู่สัญญาซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐเท่านั้น

4.1.2 ผลกระทบทางด้านรายได้

ในประเด็นเรื่องของรายได้ที่จะมีผลกระทบต่อโครงสร้างของรายได้นั้น ต้องมีการทำความเข้าใจในเรื่องของสัญญาสัมปทานหรือสัญญาการร่วมงานระหว่าง TOT กับ เอกชน รายอื่นๆ ในธุรกิจโทรคมนาคม ซึ่งมีความซับซ้อนและมีความละเอียดอ่อนเป็นอย่างมาก โดยในเรื่องของสัญญาต่างๆ ที่ TOT มีอยู่สามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะตามลักษณะของโครงสร้างรายได้ที่ TOT ได้รับเข้ามาในแต่ละปี โดยแบ่งเป็น

แบบแรกเป็นสัญญาที่มีการทำสัญญากับเอกชนโดยมีเงื่อนไขในการจ่ายผลประโยชน์ให้ TOT เป็นสองส่วน คือ การจ่ายค่าเชื่อมโยงโครงข่ายหรือ Access Charge ในอัตรา 200 บาทต่อเลขหมายต่อเดือน และมีการแบ่งส่วนแบ่งรายได้ครึ่งหนึ่งในการดำเนินกิจการภายใต้สัมปทานจากทางผู้ได้รับสัมปทาน คือ การสื่อสารแห่งประเทศไทย โดยผู้ให้สัมปทานในขณะนั้นคือ องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (ซึ่งปัจจุบันคือ TOT) ที่ได้ทำสัญญาให้สิทธิอนุญาตดำเนินกิจการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แก่ การสื่อสารแห่งประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันคือ บมจ. กสท โทรคมนาคม : CAT โดยภายใต้สัญญาสัมปทานดังกล่าว CAT ได้ให้สิทธิในการดำเนินธุรกิจแก่ บริษัทเอกชนซึ่งเรียกว่า บริษัทคู่สัญญาร่วมการงาน โดยประกอบด้วย บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC ,บริษัท ทีโอ ออเรนจ์ จำกัด หรือ TAO (True Move ในปัจจุบัน) และบริษัท ดิจิตอลโฟน จำกัด หรือ DPC ซึ่งให้บริการระบบ GSM1800 สัญญาในลักษณะที่สองคือ การตกลงทำสัญญาโดยตรงระหว่าง TOT ผู้ร่วมสัญญาหรือเรียกว่า ผู้รับสัญญาสัมปทาน โดยการตกลงจะเป็นการแบ่งสรรรายได้ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจและการจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีให้แก่เจ้าของสัมปทานในขณะนั้น คือ องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันคือบริษัท TOT เรียกสัญญาลักษณะนี้ว่า Revenue Sharing และผู้ที่อยู่ภายใต้สัญญา ร่วมการงานอย่าง TT&T หรือ True ก็เหมือนผู้รับจ้างในการให้บริการ เพราะอยู่ภายใต้สัญญา ลักษณะ Build-Transfer-Operate หรือ BTO คือมีการสร้างโครงข่ายแล้วก็ส่งมอบให้เป็นทรัพย์สินของ TOT ก่อนนำไปบริหารงาน เมื่อมีรายได้ก็จะนำมาแบ่งให้ทาง TOT ตามสัดส่วน เปอร์เซนต์ที่ได้ตกลงกันตามสัญญา ซึ่งในตอนนั้นยังไม่ได้มีการพูดถึง IC และในสัญญาเราสามารถผ่าน สัญญาณในโครงข่าย TOT ไปยังเอกชนรายใดก็ได้ โดย TOT จะมีหน้าที่ในการดูแลให้เกิดความ สะดวก โดยบริษัทต่างไม่ต้องจ่ายเงินในส่วนนี้ จากสัญญาทั้งหมดที่มีอยู่ TOT มีจุดยืนที่จะยึดตาม ประกาศ กทช. ที่ให้สัญญายังคงเป็นสัญญาตามเดิม เพราะสัญญาสัมปทานหรือสัญญา ร่วมการงาน เป็นสัญญาที่ทำขึ้นก่อนหน้าที่จะมีการตกลงกันในเรื่องของ IC และการตกลงทำสัญญากันใน ขณะนั้นเป็นไปในเงื่อนไขที่ทุกฝ่ายยอมรับและยังไม่มี IC เกิดขึ้น ดังนั้นในจุดนี้ ทาง TOT จะมีการ จัดการให้เป็นไปตามสัญญาเดิม ซึ่งก็就不用ส่งผลกระทบต่อ TOT มากนักหากการตกลงเป็นไป ตามเดิม

แบบที่สองในส่วนของ TOT กับ บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) [AIS] นั้นการทำข้อตกลงสัญญาการดำเนินกิจการบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทำร่วมกัน (Telecommunications Concession) จะเป็นลักษณะของการแบ่งสรรรายได้ที่เกิดขึ้นจากการ ดำเนินธุรกิจให้แก่เจ้าของสัมปทานในขณะนั้น คือ TOT หรือที่เรียกว่า Revenue Sharing และ

การจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีให้แก่ทาง TOT สัญญาสัมปทานกับ AIS นั้นมีข้อแตกต่างในเรื่องของ สัญญากับสัญญาของบริษัทอื่น ที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงจากการตกลงกันใหม่ เนื่องด้วยการ เจริญเติบโตของความต้องการด้าน mobile ขยายไปเร็วมาก ลูกค้าของ AIS ก็เพิ่มอย่างรวดเร็ว มาก TOT ไม่สามารถที่จะหาโครงข่ายรองรับได้ทัน ทำให้มีการตกลงยอมให้ AIS สามารถไป เชื่อมต่อกับเอกชนรายอื่นได้เองโดยตรง โดย TOT มีการกำหนดเพดานไว้ว่า AIS ต้องผ่าน Traffic มาที่ TOT ในปริมาณเท่าไรและถ้าหาก traffic เกินกว่านั้นก็สามารถไปเชื่อมต่อเองได้ ทำให้ AIS สามารถเชื่อมต่อเองได้ไม่ผิดสัญญา ปัจจุบัน ทาง TOT มีรายได้จากการแบ่งสรรรายได้จากทาง AIS ประมาณ ปีละ 10,000 – 12,000 ล้านบาท

ประเด็นสำคัญในประกาศของ กทช. ที่ได้ประกาศออกมา เนื่องจากประกาศของ กทช. ที่ ออกมา ทางผู้บริหาร TOT มีความคิดเห็นว่าเป็นประกาศที่ค่อนข้างคลุมเครือ ไม่ชัดเจนและต้อง ตีความ บางข้อสามารถจะไปมีผลละเมิดสัญญาเดิม(Over Rule สัญญาเก่า)ได้ ซึ่งจะทำให้เกิด ความขัดแย้งขึ้น เช่น สัญญาร่วมการทำงานเดิมที่ได้มีการทำไว้ คือ ผู้ร่วมการทำงานต้องผ่าน Traffic ต่อไปเอกชนรายอื่นด้วยกันเองต้องผ่านสัญญาผ่าน TOT เท่านั้น ยกตัวอย่างจาก True จะต่อ สัญญาไป DTAC ก็ต้องผ่านสัญญาผ่าน TOT เท่านั้น จะต่อสัญญาตรงไปหาตนเองไม่ได้ ตามสัญญาในตอนนั้น เหตุผลในตอนนั้นคือ แต่ละบริษัทยังไม่พร้อมที่จะสร้างโครงข่ายหากันได้ ทั่วประเทศในตอนเริ่มต้น ซึ่งการที่จะให้เกิดการประหยัดและใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าที่สุด TOT ซึ่งเป็นองค์กรของรัฐในตอนนั้นจึงต้องมีการส่งเสริมโดยการลงทุนในส่วนของโครงข่ายให้เพราะเป็น หน้าที่ขององค์กรของรัฐในการที่จะวางโครงข่ายให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และอนุญาตให้เอกชนส่ง traffic ผ่าน ซึ่งต่อมาก็มีการลงทุนเพิ่มเติมมากมายเพื่อรองรับ โดยการไปทำสัญญากับ บริษัทเอกชนเพื่อลงทุนด้านโครงข่าย เช่น การเช่า Submarine-Cable เพื่อเป็นช่องทางให้ Operator ต่าง ๆ ได้ผ่านสัญญาเข้ามา และต้องมีภาระสัญญาผูกพันระยะยาวเพื่อให้ผู้ร่วมการ งานผ่านสัญญา ซึ่งในขณะนั้นทุกฝ่ายยอมรับ เพราะในช่วงเริ่มต้นทุกบริษัทไม่สามารถจะ สร้างโครงข่ายได้เองเนื่องจากลงทุนสูง และทาง TOT ก็มองเห็นว่าจะเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดประโยชน์ ต่อประเทศชาติได้เร็วที่สุด แต่ในปัจจุบันที่สถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป ทุกฝ่ายกำลังจะไม่ยอมรับ สัญญาเดิม และมีความพร้อมมากขึ้นในการที่จะเชื่อมต่อโครงข่ายกันเอง ซึ่งก็จะทำให้ TOT ไม่มี รายได้จากการผ่านสัญญาในโครงข่ายหากให้ยกเลิกสัญญาเดิม แต่ทาง TOT เองต้องมีภาระ ต้นทุนในการที่จะต้องจ่ายให้เอกชนผู้ให้เช่าอุปกรณ์ตามสัญญาที่เช่าวงจรที่จะรองรับ ซึ่งเป็นภาระ ที่ผูกพันในระยะยาว TOT จึงต้องยืนยันว่าทุกอย่างที่เป็นสัญญาต้องเป็นสัญญาตามเดิม เพราะมี ภาระผูกพันกับเอกชนรายอื่น ๆ เช่นกัน โดยอาจจะส่งผลกระทบต่อไปในวงกว้างได้ หากการ

ประกาศใช้ IC เป็นนัยสำคัญว่าให้บริษัทเอกชนที่อยู่ภายใต้สัญญาเชื่อมต่อกันได้เองโดยไม่ต้องผ่าน TOT เช่นเดิม ในแง่ของรายได้ที่เกิดจากการส่งผ่านสัญญาณก็คงจะหายไป

หากสถานการณ์เป็นไปตามจุดยืนของ TOT คือสัญญาทุกฉบับยังคงเดิมและการประกาศใช้อัตราค่าเชื่อมต่อโครงข่ายเป็นส่วนที่แยกจากสัญญาสัมปทานเดิมเสมือนว่าเป็นการคำนวณรายได้ต่อกันเป็น 2 ส่วนทั้งแบบเก่าและแบบใหม่ ก็จะไม่มีผลกระทบต่อ TOT มากนัก แต่ถ้าบริษัทภายใต้สัญญามีการผิดสัญญา ก็จะส่งผลกระทบต่อ TOT ได้และส่งผลกระทบแบบรุนแรง เพราะถ้าแบ่งรายได้ออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ ก็อันใหญ่เป็นรายได้ที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจโดย TOT เอง และส่วนที่สองก็คือ รายได้จากสัญญาผู้ร่วมการงานที่เป็นส่วนแบ่งรายได้จาก AIS และ รายได้จากค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (Access Charge) ที่ทาง TOT ได้ 200 บาทต่อเลขหมาย ซึ่งแต่ค่า AC รายได้ต่อปีก็เป็นตัวเลขถึง 14,000 ล้านบาท และทางเอกชนก็มีท่าทีจะไม่จ่ายในส่วนนี้ หากมีการนำ IC มาใช้ ก็จะทำให้มีผลกระทบอย่างมาก ปีละ 14,000 ล้านบาทก็จะหายไปจากระบบ แม้ว่าบริษัทคู่สัญญาจะมีการกล่าวอ้างว่าจะจ่ายเป็นค่า IC แทน โดยในทางปฏิบัติ IC จะมีการคำนวณจาก traffic ที่ส่งระหว่างกัน จะมีทั้ง traffic เข้าและออกระหว่างกันแล้วมาหักลบกลบหนี้กันไป สุดท้ายใครจะเป็นคนจ่ายก็ต้องขึ้นว่า traffic ของใครส่งออกไปเครือข่ายอื่นมากกว่ากัน ตามสัญญาเดิม 14,000 ล้านบาท TOT นั้นต้องมีค่าใช้จ่ายอยู่แล้ว แต่ถ้ารายได้ในส่วนนี้ต้องหายไปในพื้นที่ที่มีการประกาศใช้ IC และต้องมีการระดมตามเดิมอยู่ และ TOT ยังอาจจะต้องมีค่าภาระซึ่งเกิดจากกรณีที่โทรออกจากเครือข่ายของตนมากกว่าการได้รับสัญญาณ ก็ต้องมีผลกระทบอย่างรุนแรงต่อ TOT เพราะพฤติกรรม การโทรของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากจากเดิม ซึ่งในปัจจุบันก็ยังไม่สามารถบอกให้ทันทีว่า TOT จะเป็นผู้รับหรือผู้จ่าย เพราะพฤติกรรมของการโทรอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามปัจจัยหลายด้าน เช่น การจัดโปรโมชั่นทางการโทร การทำการตลาดแบบภาพรวมโดยการเชื่อมโยงการใช้การสื่อสารหลายลักษณะให้ได้ส่วนลดในค่าโทร ดังที่ได้เห็นจากการทำการตลาดของ TRUE เป็นต้น

การที่สามารถต่อตรงกันเองได้ก็อาจจะส่งผลให้ traffic เปลี่ยนแปลงไปทั้งหมด เป็นเรื่องยากที่จะคาดการณ์ได้ว่าผลกระทบออกมาอย่างไร บริษัทอื่นๆอาจจะเลือกรับ traffic จาก TOT แต่เวลาส่งออกก็เลือกที่จะไม่ส่งผ่าน TOT เพราะฉะนั้นรายได้ transit ก็หายไปและมีรายจ่ายด้วย และปัญหาอีกอันหนึ่งที่อาจจะเกิดตามมาก็คือ การอ้างความไม่เท่าเทียมกัน ถ้าเกิดสมมุติว่าบริษัทหนึ่งอ้างไม่จ่ายค่า AC อีกฝั่งคือ AIS ก็อาจจะขอไม่จ่ายในส่วนนี้บ้าง ก็จะเกิดผลกระทบตามากอีก ซึ่งก็อาจจะต้องมีการฟ้องร้องกัน และเป็นรายได้ที่สูง ประมาณ ปีละ 10,000 – 12,000 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นปัญหาที่จะเกิดตามมาก็จะกระทบหนึ่ง ต่อ TOT

4.2 ผลการศึกษาผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ของ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)

เป็นการศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Source) เพื่อนำมาใช้ประกอบการศึกษา โดยใช้การสัมภาษณ์ข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ระดับบริหารซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการรับผิดชอบในเรื่องของกฎเกณฑ์ที่ กทช. ประกาศกำหนด และวางแนวทางในการตอบสนองของบริษัทต่อประกาศกำหนดที่มีออกมา ให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติที่ชอบด้วยกฎหมาย การสัมภาษณ์เป็นลักษณะของการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) และสรุปข้อเท็จจริงจากการสัมภาษณ์เป็นผลการสำรวจความคิดเห็น โดยแบ่งออกเป็น 3 หัวข้อ ดังต่อไปนี้

4.2.1 หลักการและทฤษฎีในการกำหนดต้นทุนและอัตราค่าเชื่อมต่อ

รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการกำหนดอัตราค่าเชื่อมต่อ

ตามข้อมูลของ กทช. ที่ได้ประกาศให้ส่งเป็นข้อมูลแบบ Cost Base แบบ Long-Run Incremental Cost ซึ่ง LRIC ก็จะมีแยกอยู่ได้หลายแบบ และเอกชนทุกรายได้ส่งข้อมูลอัตราแก่ทาง กทช. ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ในขณะที่ TOT ไม่สามารถที่จะคำนวณต้นทุนแบบ LRIC ได้ เพราะไม่มีการจัดต้นทุนเป็นหมวดหมู่ไว้ตามที่ทาง กทช. ต้องการ และการเป็นองค์กรขนาดใหญ่มานาน จึงยังไม่สามารถส่งให้ในลักษณะ LRIC ได้ เพราะยังไม่มีความพร้อม ซึ่งทาง TOT ก็ไม่ได้มีเจตนาใจและได้มีการจัดจ้างให้ผู้เชี่ยวชาญเพื่อจัดทำระบบต้นทุนแบบ LRIC เพื่อที่จะส่งให้ กทช. ได้ ซึ่งก็ได้มีการทำเรื่องผ่อนผันไปยัง กทช. แล้วก็จะมากำหนดอัตราส่งให้ในภายหลัง แต่ทาง กทช. ก็ยังต้องการอัตราราคาอยู่ TOT จึงขอส่งอัตราตามความเหมาะสมในสภาพการณ์ปัจจุบัน ตามที่ได้เคยมีการตกลงกันที่กรมไปรษณีย์ ที่บริษัทต่าง ๆ ได้เสนอและกำหนดตกลงกันไว้ มาเป็นข้อมูลประกอบในการกำหนดอัตราของ TOT ด้วย

ในการคำนวณ TOT ใช้ ต้นทุนแบบ Fully Distributed Cost ประกอบกับความ เป็นไปได้ และราคาที่เคยได้คุยกันไว้ ที่กรมไปรษณีย์ ซึ่งได้สรุปตัวเลขออกมาโดยคำนึงถึงตัวบริษัท TOT เองในจุดที่ยอมรับได้ด้วย โดยเสนอ RIO ไปที่ Originate 3 บาท Terminate 1.25 บาท และ Transit 0.5 บาท

4.2.2 วิเคราะห์นโยบายและกลยุทธ์ในการดำเนินกิจการโทรคมนาคม

ของ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ในการสร้างรายได้จากโครงสร้างอัตราค่าเชื่อมต่อ

หาก กทช. มีการประกาศใช้ IC เมื่อใดก็เป็นที่น่าเชื่อว่า บริการต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับการโทรข้ามโครงข่าย เช่น การส่งสัญญาณข้ามเครือข่ายกัน การส่งสัญญาณข้ามไปสู่โครงข่ายในต่างประเทศ ค่าใช้ท้องถิ่นทางไกล เป็นต้น ต้องมีผลกระทบในทุกบริการ เพราะมีการส่งสัญญาณข้ามโครงข่ายต่อกัน ค่า IC จะกลายเป็นต้นทุนที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากเดิมจะไม่มีต้นทุนในส่วนดังกล่าวเลย ทั้งในด้านค่าใช้จ่ายในการตรวจวัดอัตราการเชื่อมต่อ(Traffic)ระหว่างกัน ค่าใช้จ่ายในการคำนวณรายรับรายจ่ายจาก IC เป็นต้น รายได้ทุกตัวที่เกิดจากการส่งข้ามโครงข่ายนั้นจะมีผลกระทบทั้งสิ้น จากเดิมที่ TOT ไม่มีการจ่ายค่าใช้จ่ายส่วนนี้ระหว่างกันกับผู้ร่วมสัมปทาน

TOT ได้มีการปรับตัวในด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ IC หลายด้าน เพราะ TOT ทราบเรื่องการประกาศใช้ IC ว่าจะต้องมีขึ้นอย่างแน่นอน TOT ก็มีการปรับเปลี่ยนหลายอย่างแต่คงไม่ใช่ผลจากการประกาศ IC โดยตรง แต่น่าจะเป็นผลจากการปรับตัวให้มีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจมากกว่า โดยมีการปรับปรุง model ธุรกิจ เช่นการแยกธุรกิจเล็ก ๆ ที่ไม่ใช่แกนหลักของธุรกิจออกไป มีการตั้งบริษัทลูก เนื่องจากถ้าไม่แยกบริษัทลูกออกไปบริษัทแม่ก็จะมีภาระการจ่ายค่า License Fee, ค่า USO และหลาย ๆ ตัว ต้องปรับตัวเป็นเหมือนเอกชน แยกบริษัทลูกออกไปเพื่อสร้างรายได้ และลดภาระรายจ่ายของบริษัทแม่ลงไปเพราะถ้าอยู่ภายใต้บริษัทแม่ทั้งหมดทุกอย่างธุรกิจย่อย ก็จะถูกกว่าเป็นผู้มีโครงข่ายทั้งหมดตามบริษัทแม่และต้องมีภาระเป็นตาม License ประเภทที่ 3 คือ 3-5% และค่า USO อีก 4% ซึ่งเมื่อมีการแยกธุรกิจเล็ก ๆ ออกไป เป็น License ประเภทที่ 1 หรือประเภทที่ 2 ก็จะมีภาระที่ลดลง ซึ่งโดยทั่วไปเอกชนทุก ๆ รายก็จะทำในลักษณะนี้ อยู่ และเหตุผลที่ 2 คือต้องทำให้ TOT เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ ในส่วนของบริษัทแม่นั้นเหมือน Incumbent ทั่วโลกที่จะปรับเป็น Whole Sale Business เหมือน France Telecom, British Telecom (BT) หรือ NTT Docomo โดยจะเปลี่ยนไปสู่การเป็น Network Provider เพียงอย่างเดียว ซึ่งทาง TOT ก็พยายามจะดำเนินในจุดนี้ เพราะธุรกิจ Reseller หรือ กลุ่ม Retail มีอยู่เยอะมาก สามารถจะเป็นลูกค้า TOT ในการที่จะให้บริการต่อ End User แทน TOT เพราะเอกชนจะมีความถนัดในการบริการมากกว่า TOT โดย TOT จะเปลี่ยนไปสู่การเป็น Whole Sale ทั้งหมดทั้งโครงข่ายที่เป็น Whole Sale หรือ การทำ Content การทำ Internet Gateway E-commerce, E-supermarket ที่เป็น Whole Sale แต่ก็ไม่ทิ้งธุรกิจแบบ Retail แต่ธุรกิจแบบ Whole Sale เป็น

ธุรกิจที่มีคู่แข่งไม่มากและ TOT มีศักยภาพพอ ไม่ต้องไปตัดราคากันมาก TOT ก็คงปรับสู่ Whole Sale Operator

นอกจากนั้นยังมีการจัดตั้งหน่วยงาน หรือฝ่ายเพื่อรองรับการประกาศ กทช. ขึ้น ซึ่งทำหน้าที่เต็มตัว ในการเจรจา RIO, การทำ RIO, การทำเชื่อมต่อโครงข่าย, ในการให้บริการลูกค้า ซึ่งก็มีการปรับโครงสร้างขึ้นมาเพื่อรองรับการแข่งขันและธุรกิจ Whole Sale รวมถึงการปรับเปลี่ยนชื่อเปลี่ยนโลโก้บริษัท

ในส่วนของการแยกบริษัทย่อยนั้นได้มีการเริ่มต้นที่ 4 บริษัทก่อน และจัดการในลักษณะที่จะไม่รับพนักงานใหม่แต่จะให้ผู้ที่มิหน้าที่อยู่แล้ว สามารถสมัครใจไปสังกัดภายใต้บริษัทลูก และเพื่อให้บริษัทแม่คล่องตัวขึ้นและบริหารจัดการในเชิงนโยบายเพียงอย่างเดียว บริษัทแม่ก็จะถูกดูแลโดย กระทรวง การคลังและสำนักงานตรวจเงินแผ่นดิน ต้องมีการแยกบริษัทออกไปทั้งหมดเพื่อให้เกิดความคล่องตัวที่แท้จริง และเป็นภาพของการเสริมกันในการทำธุรกิจ คือ บริษัทแม่ดูแลการประกอบธุรกิจของบริษัทลูก และบริษัทลูกก็เป็นส่วนเสริมความมั่นคงของธุรกิจแม่ ในอีกมุมหนึ่งคือในธุรกิจโทรคมนาคม มีคำกล่าวว่า “Bigger is Better” ซึ่งจะทำให้เกิด Economy of Scale ขึ้น มีการทำธุรกิจเชื่อมกัน เป็น Bundling Business คือ มีการเชื่อมโยงกัน เสริมกันในด้าน การบริการ เพราะการทำธุรกิจโทรคมนาคมต้องมีทั้ง Economy of Scale และ Economy of Scope ซึ่งจะทำให้ทั้งสององค์กรซึ่งเป็นองค์กรขนาดใหญ่มาแต่เก่าก่อนสามารถแข่งขันได้ การแบ่งบริษัทลูกออกไปได้เยอะเท่าไร การ Outsourcing ก็ช่วยลดภาระบริษัทแม่ลงไป ธุรกิจโทรคมนาคมถึงแม้จะมี Network อันเดียว แต่สามารถมีบริการได้เยอะมาก อนาคตก็จะมี Content Value Added จำนวนมาก บริษัทลูกต่าง ๆ ก็จะสามารถจับในจุดนี้ได้ ซึ่งก็จะทั้ง Whole Sale ที่เรียกว่า Content Distributor หรือ Value-Added Services Distributor เนื่องจากธุรกิจโทรคมนาคม ก็เป็นลักษณะธุรกิจที่ถึงผูกขาดด้วยตัวของมันเอง บริษัทแม่และลูกสามารถใช้ความได้เปรียบที่มีอยู่ช่วยเหลือกันได้ และการแยกออกไปก็ทำให้เกิดต้นทุนต่ำกว่า เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจทั้งบริษัทแม่และบริษัทลูก สามารถรับรู้รายได้รายจ่ายและภาระรับผิดชอบของแต่ละส่วนได้ ซึ่งจะดีกว่าที่เป็น การดูแลแบบ Functional Management ไปเป็น Business Management มีการดูแลผลกำไร หรือ Profit Center ของแต่ละคน สามารถรับรู้กำไรรับรู้ขาดทุน รับรู้ความรับผิดชอบของแต่ละส่วนว่าทำให้เกิดผลอย่างไรในการดำเนินธุรกิจนั้น ๆ ทำให้เกิดการตื่นตัวในการทำงาน ของแต่ละราย บริษัท เพราะต้องรับผิดชอบในส่วนจากรายได้ค่าใช้จ่าย กำไร ของแต่ละบริษัท ผลประกอบการ และการเติบโต โดยมีบริษัทแม่เป็นผู้ให้การสนับสนุน โดยมี Brand ของบริษัทแม่เป็นการเสริมในภาพรวม

บริษัทต้องมีการปรับโครงสร้างองค์กร ลำดับต่อไปที่ควรแก้ไขคือ ขนาดขององค์กรกับงานที่มีเมื่อเทียบกับเอกชน ปัจจุบัน TOT มีจำนวนพนักงานถึง 20,000 กว่าคน เทียบกับบริษัทอื่นซึ่งมีเพียงหลักพัน ในจุดนี้บริษัทต้องมีภาระในเรื่องของสวัสดิการ และอัตราเงินเดือนซึ่งเรามีพร้อมและมีไปถึงครอบครัวถึงพ่อแม่ด้วย ซึ่งในการทำธุรกิจแบบเอกชนตรงนี้ก็คงเป็นภาระที่อาจจะทำให้องค์กรขับเคลื่อนไปได้ช้า แม้ว่าปัจจุบัน TOT มีการหยุดรับบุคลากรใหม่มานานหลายปีแล้วก็ตามผลที่ตามมาคือ บุคลากรใหม่ที่จะเข้ามาใหม่จึงหยุดไป ทำให้องค์กรขาดความสร้างสรรค์ใหม่ ๆ หรือ แนวคิดใหม่ ๆ จากคนรุ่นใหม่ องค์กรก็มีความตระหนักในการแก้ปัญหาเรื่องนี้ เช่น มีโครงการเกษียณอายุงานก่อนกำหนดหรือ Early Retirement ออกมาอยู่ตลอด มีการเสนอผลประโยชน์ที่จูงใจให้ผู้ที่มีอายุมากได้มีโอกาสในจุดนี้ เพราะเงินเดือนสูงมาก ๆ และมีการปรับขึ้นทุก ๆ ปี เมื่อเทียบกับงานที่ต้องรับผิดชอบและคุณค่าของงานที่ออกมาจะไม่สมดุลกัน ส่วนใหญ่จะเป็นบุคลากรที่ร่วมงานกับ TOT มานานนับสิบปี และเมื่ออายุมากขึ้น ค่ารักษาพยาบาล ที่ต้องรับผิดชอบก็สูงขึ้นตามไปด้วย ถ้าหากมีการเปิดเสรีบริษัทคงต้องปรับในส่วนนี้ รับคนรุ่นใหม่เข้ามาในปริมาณที่สมดุล เพื่อให้มีไอเดียใหม่ ๆ เพราะปัจจุบัน บริการโทรคมนาคมมันเป็นบริการเพื่อคนรุ่นใหม่ ต้องทราบดีถึงความต้องการที่ถูกต้อง ซึ่งคนรุ่นเก่าอาจจะนำเสนอความต้องการในจุดที่ผิดพลาดไป ผิดเป้าหมาย และไม่น่าสนใจ การรับคนเข้ามาควรจะมีการมองคนรุ่นใหม่เข้ามาบ้างในจุดที่จะให้บริการกับลูกค้า และการสร้างสรรค์บริการใหม่ ๆ หลัก ๆ ในส่วนที่เป็น Back office อาจจะใช้คนเดิมได้ ไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนมากนัก และยังมีโครงการที่มีมาโดยตลอด คือ Early Retirement เพื่อให้บุคลากรที่สมัครใจก็สามารถเกษียณก่อนกำหนด ก็เป็นวิธีการหนึ่งที่จะพยายามให้บริษัทลดขนาดองค์กรลง