

ก1342

สยามรัฐ

ปีที่ ๕๐ ฉบับที่ ๑๓๔๑๗

วันจันทร์ที่ ๑๖ ตุลาคม พ.ศ. ๒๕๓๒

โทรศัพท์เคลื่อนที่ :

วัฒนาการเพื่อธุรกิจยุคใหม่

วนิดา ตีรณสาร

โทรศัพท์เคลื่อนที่ : วัฒนาการเพื่อธุรกิจยุคใหม่

ห้องสมุดกรมวิทยาศาสตร์ทหารบก

ในสภาพสังคมธุรกิจปัจจุบันระบบการติดต่อสื่อสารได้เข้ามามีบทบาทสำคัญและจำเป็นยิ่ง โดยเฉพาะในสังคมเมืองธุรกิจใหญ่ ๆ ที่ประสบปัญหาการจราจรแออัด ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจที่เสี่ยงอาศัยความรวดเร็วในการสื่อสารเพื่อสร้างความเข้าใจและนำไปสู่การตัดสินใจ สำหรับประเทศไทยการพัฒนาาระบบสื่อสารได้มีผลตลอด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานให้แก่ผู้ใช้บริการและยังมีผลก้าวไกลไปสู่ระบบเศรษฐกิจส่วนรวมทั้งประเทศ ระบบสื่อสารที่กำลังเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้ใช้บริการระบบหนึ่งก็คือ โทรศัพท์เคลื่อนที่แบบเซลลูลาร์ (Cellular Mobile Telephone) หรือโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบวิ่งผิง

ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบวิ่งผิงประกอบด้วยส่วนสำคัญ 3 ส่วน คือ 1) ชุดสายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Telephone Exchange) เป็นศูนย์กลางที่ใช้เส้นทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ 2) สถานีฐาน (Radio Base Station) เป็นศูนย์กลางรับส่งสัญญาณวิทยุและแปลงสัญญาณ และ 3) เครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Station) หรือเครื่องวิทยุถูกถ่ายทอดเป็นอุปกรณ์โทรศัพท์ที่ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่พูดติดต่อกับผู้อื่น

หน่วยงานที่ให้บริการ : สองหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ

หน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่มีหน้าที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ คือ การสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) และ องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (ทศท.) โดย กสท. เป็นผู้นำเอาระบบ AMPS (Advanced Mobile Phone System) มาใช้ และ ทศท.ก็ให้นำเอาระบบ NMT (Nordic Mobile Telephone) มาใช้ ทั้งสองระบบมีความแตกต่างกันที่วิธีมีของการทำงานของสถานีวิทยุฐานโดยของ กสท. มีรัศมีการทำงานประมาณ 8 กิโลเมตร ส่วน ทศท.มีรัศมีการทำงาน 16 กิโลเมตร

ระบบ NMT ของ ทศท. ปัจจุบันระบบ NMT ของ ทศท.มียอดจำนวนเลขหมายตั้งแต่เปิดบริการทั้งสิ้น 19,678 เลขหมาย (ก.ศ. 2529-ส.ศ. 2532) เป็นการคิดตั้งเพิ่ม 6,836 เลขหมาย (ตัวเลขตั้งแต่ ม.ศ.-ส.ศ. 32) จำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ตั้งแต่เดือน ม.ค.-ส.ค. 2532 โดยเฉลี่ยเดือนละ ๙๐ เครื่อง ปัจจุบันมีขอบเขตให้บริการครอบคลุมพื้นที่วัดในส่วนกลางและภาคตะวันออก คือ กรุงเทพฯ ราชว. สมุทรสาคร สมุทรสงคราม ราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ ระนอง ชลบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี นครนายก พระนครศรีอยุธยา และสุพรรณบุรี โดยมีจำนวนเลขหมายรองรับการใช้งาน 12,500 เลขหมาย และให้บริการในอีก 6 จังหวัด คือ สระบุรี เชียงใหม่ นครราชสีมา ขอนแก่น ภูเก็ต และสุราษฎร์ธานี

จากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของความต้องการใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทศท. จึงเปิดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามจังหวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศไทยจากเดิมที่มีเพียงในเขตกรุงเทพฯ และจากความจำเป็นในการใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบัน ทศท.จึงมีนโยบายขยายบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็น 2 ระยะ คือ ระยะที่ 1 และระยะที่ 2 โดยมีนโยบายขยายเลขหมายในเขตกรุงเทพมหานครและตามต่างจังหวัดที่มีภาวะเศรษฐกิจดีทั่วประเทศ

มีการคำนวณตามความต้องการจากอัตราเพิ่มของจำนวนเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ในเขตพื้นที่บริการเปรียบเทียบกับภาวะเศรษฐกิจและสังคมของจังหวัดต่าง ๆ ตาม

เส้นทางหลวงหลักสายใหญ่ดังนี้คือ

1. กรุงเทพฯ - เชียงใหม่ - เชียงราย - แม่ฮ่องสอน - น่าน - พะเยา
2. กรุงเทพฯ - นครราชสีมา - หนองคาย - สกลนคร - นครพนม - มุกดาหาร - มหาสารคาม - เสธ. ชัยภูมิ
3. กรุงเทพฯ - นครราชสีมา - อุบลราชธานี
4. กรุงเทพฯ - ฉะเชิงเทรา
5. กรุงเทพฯ - ชุมพร - ระนอง - ภูเก็ต - พังงา - กระบี่ - ตรัง - พุมพร - สุราษฎร์ธานี - นครศรีธรรมราช - พัทลุง - หาดใหญ่ -ยะลา - นราธิวาส
6. กรุงเทพฯ - ฉะกัญจนบุรี - สุพรรณบุรี

นอกจากนี้ทางทศท.ยังเตรียมโครงการที่จะขยายบริการระบบ NMT 450 เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการขยายบริการทั้ง 2 ระยะ เพราะถึงแม้จะขยายบริการทั้ง 2 ระบบแล้ว จำนวนเลขหมายมีเพียง 59,023 เลขหมาย ซึ่งจะมีเพียงพอถึงปี 2535 เท่านั้น ดังนั้นองค์การโทรศัพท์จึงมีโครงการที่จะขยายบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ NMT 450 นี้ต่อไป โดย

1. จะขยายบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ NMT 450 นี้ให้ทันต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ โดยจะทำการศึกษาและวิเคราะห์ต่อไปเป็นโครงการต่อเนื่องจากโครงการระยะที่ 1 และ 2 ตั้งแต่ปี 2534 เป็นต้นไป
2. จะนำโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบที่จัดสรรออกบริการในเชิงพาณิชย์ในปี 2537 แต่เนื่องจากราคาอุปกรณ์ช่วงแรกอาจจะสูงมาก หากนำมาใช้ความถี่ 890-980 MHZ องค์การโทรศัพท์อาจต้องรอถึงปี 2539

3. เนื่องจากอัตราความต้องการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มขึ้นสูงมาก องค์การโทรศัพท์จึงพิจารณาศึกษาระบบอื่นมาใช้แทน เพื่อเสริมบริการให้ได้รับความสะดวกและประหยัด โดยจะเริ่มนำระบบใหม่มาใช้หลังจากปี 2534 เป็นต้นไป ระบบ AMPS ของการสื่อสาร การสื่อสารแห่งประเทศไทยเป็นอีกหน่วยงานหนึ่งให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยใช้ระบบ AMPS (Advance Mobile Phone System) หรือ Cellular AMPS ของบริษัทโมโตโรล่าแห่งสหรัฐอเมริกาติดตั้งเพื่อขยายความจุและช่องส่งเพิ่มขึ้นให้มีปริมาณเพียงพอกับความต้องการของประชาชน โดยเริ่มเปิดบริการเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2530 ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ กสท.เป็นระบบที่ใช้ความถี่ในย่านสูง จึงจำเป็นต้องติดตั้งสถานีวิทยุฐานควบคุมชาย (Radio Base Station) มากกว่าของ ทศท. ในขนาดพื้นที่บริการเท่า ๆ กัน เพราะสถานีวิทยุฐานของกสท.มีรัศมีในการทำงานประมาณ 8 กม. ส่วนของทศท.มีรัศมีการทำงานไกลถึง 16 กม.

สำหรับระบบ AMPS นี้มีความถี่ 800 MHZ มีทั้งระบบเคลื่อนที่ (Mobile) สำหรับติดตั้งในยานพาหนะ แบบหิ้วถือ (Portable) และแบบมือถือ (Handheld) ซึ่งสามารถใช้ติดต่อกันได้ทั้งในและระหว่างประเทศด้วยระบบหมุนตรงอัตโนมัติ และนำมาเชื่อมโยงกับอุปกรณ์สื่อสารวิทยุอื่น เช่น โทรสาร เทเล็กซ์ และคอมพิวเตอร์ได้

กสท.ได้วางแผนการขยายงานเป็น 2 ระยะ คือ โครงการ 3 ในปี 2532 มีพื้นที่ครอบคลุมอีก 12 จังหวัด และโครงการ 4 ในปี 2532 มีพื้นที่ครอบคลุมอีก 18 จังหวัด ซึ่งเมื่อรวมจำนวนเลขหมายบริการ 30,000 เลขหมาย โดยในปี 2533 จะให้บริการได้ 15,000 เลขหมาย สำหรับแผนงานขยายบริการที่กสท.จะทำต่อไป ซึ่งนับ

ตารางที่ 1 จำนวนเลขหมายที่ติดตั้งของ กทท.

ช่วงเวลา	จำนวนเครื่อง (เฉลี่ยต่อเดือน)	เพิ่มขึ้น (ร้อยละ)	จำนวนเครื่อง (ทั้งหมด)
ก.ค. - ธ.ค. 2529	214		1,283
ม.ค. - ธ.ค. 2530	351	64.02	4,216
ม.ค. - ธ.ค. 2531	612	74.36	7,343
ม.ค. - พ.ค. 2532	850	53.23*	6,836

* เป็นตัวเลขที่เปรียบเทียบกับยอดสะสม ณ เดือน ธ.ค. 2531

ตารางที่ 2 แผนงานขยายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบปัจจุบันและขยายระยะที่ 1 และ 2

พื้นที่บริการ	ระบบปัจจุบัน (2531)	ขยายครั้งที่ 1 (2532)	ขยายครั้งที่ 2 (2533)	รวม
1. เขตกรุงเทพฯ	8,990	2,400	16,800	28,190
2. เขตต่างจังหวัด	4,081	11,792	14,960	30,833
รวม	13,071	14,192	31,760	59,023

จะต้องใช้งบประมาณมากกว่าทศ.ถึงหนึ่งเท่าตัว อย่างไรก็ตาม กทท.ยังมีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถขยายเลขหมายได้ถึง 56,640 เลขหมายภายในปี 2535

การใช้บริการและค่าใช้จ่าย : ความสามารถที่นักธุรกิจพร้อม

การขอใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับรถ ต้องใช้บริการกับองค์การโทรศัพท์จะเป็นการซื้อ แต่สำหรับการสื่อสาร จะมีทั้งซื้อและเช่า ค่าใช้จ่ายจะแบ่งออกเป็น 2 ชั้นตอน คือ จ่ายครั้งแรกเมื่อขอใช้บริการและจ่ายค่าบริการประจำเดือน

สำหรับกรณีเช่ากับการสื่อสาร ผู้ใช้บริการจะต้องชำระค่าใช้บริการ 1,000 บาทต่อเลขหมาย (คืนให้เมื่อเลิกใช้บริการ) ค่าประกันการให้บริการ 3,000 บาท ค่าเบี้ยประกัน 400 บาท/ปี (แบบมือถือ) 214 บาท/ปี (แบบติดรถยนต์) ส่วนค่าใช้จ่ายรายเดือนแบ่งเป็นค่าเช่าวิทยุ 1,850 บาท/เดือน (แบบมือถือ) 1,750 บาท/เดือน (แบบค่าเช่าหมายเลขและค่าธรรมเนียมเดือนละ 500 บาท ค่าบริการเรียกออกนาทีละ 3 บาท เรียกเข้านาทีละ 2 บาท ติดรถยนต์)

บริษัทผู้จัดจำหน่าย : การแข่งขันที่ทวีความรุนแรง

สำหรับบริษัทที่ขอเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ NMT ขององค์การโทรศัพท์ฯ และ AMPS ของการสื่อสาร โดยกลุ่มของ กทท.มีทั้งหมด 5 บริษัท และกลุ่มของ กทท.มี 12 บริษัท ซึ่งส่วนแบ่งตลาดของยอดจำหน่ายของระบบ กทท.ยังสามารถครองตลาดได้ลึกกว่าบริษัทในระบบของ กทท. เนื่องจากได้เปรียบทั้งด้านโครงข่ายชุมสายโทรศัพท์ที่รับผิดชอบโดยตรงอยู่แล้ว รวมทั้งมี

การขยายเครือข่ายที่เร็วกว่า กทท. ทำให้ส่วนแบ่งการตลาด กทท.มากกว่าบริษัทในเครือข่ายของ กทท. ซึ่งหนึ่งเท่าตัว และการขยายตัวในตลาดของกลุ่มผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ก็ได้ขยายตัวไปยังเขตภูมิภาคได้อย่างรวดเร็ว เพราะบริษัทได้เน้นเชิงความสำคัญที่จะเข้าถึงตลาดกลุ่มผู้บริโภคระดับกลางมากขึ้น และแต่ละบริษัทเริ่มหาจุดเด่นของตนเองจากเดิมที่มีการแข่งขันในเชิงตลาด แยก แอม มาเป็นการให้บริการที่ดีเยี่ยมหลังการขาย ซึ่งจะเป็นแนวโน้มที่ดีของการขยายตัวของโทรศัพท์เคลื่อนที่ในครึ่งหลังของปีนี้ แต่ทั้งนี้การสร้างยอดขายก็จะต้องมีความสัมพันธ์กับแผนการขายจำนวนช่องสัญญาณและเลขหมายของทั้ง 2 หน่วยงาน มิฉะนั้นจะเกิดปัญหาเกี่ยวกับตัวเจ้าของระบบเอง และบริษัทผู้จำหน่ายเครื่องดังเช่นผู้ค้าเครื่องในเครือข่ายของ กทท. ได้ประสบมาแล้วเมื่อปลายปี 2531 ทำให้บริษัทหลายตัวได้ไปกว่า 240 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม การค้าเครื่องของกลุ่ม กทท.ยังคงใช้การกำหนดโควตาตาม Percentage ของจำนวนเครื่องที่ stock ไว้ ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงทุกเดือน ผู้ค้ารายใหญ่เท่านั้นที่จะเป็นผล เพราะสินค้าใน stock ซึ่งมีไว้มากจะระบายออกมาก่อน ส่วนที่น้อย สำหรับบริษัทเล็ก ๆ จะมีโอกาสขายไปจางกว่านี้ได้ง่าย เพราะโอกาสที่จะขายตัวได้ถูกบังคับด้วย Percentage ของ stock จึงคาดว่าบริษัทเล็กในกลุ่มของ กทท. จะเหลืออยู่ในวงการเพียงครึ่งหนึ่งของที่มีอยู่ปัจจุบัน ซึ่งทาง กทท. ก็มีแผนที่จะแก้ปัญหาที่ต่อไป

ผู้ใช้บริการ : ความเหมาะสมที่ต้องพิจารณา

เป็นธรรมชาติของผู้บริโภคที่จะเลือกซื้อสินค้าที่คุณภาพดี แต่ราคาของมัน และเงื่อนไขที่จะได้ประโยชน์

ตารางที่ 1 จำนวนเลขหมายที่ติดตั้งของ ทศท.

ช่วงเวลา	จำนวนเครื่อง (เฉลี่ยต่อเดือน)	เพิ่มขึ้น (ร้อยละ)	จำนวนเครื่อง (ทั้งหมด)
ก.ค. - ธ.ค. 2529	214		1,283
ม.ค. - ธ.ค. 2530	351	64.02	4,216
ม.ค. - ธ.ค. 2531	612	74.36	7,343
ม.ค. - พ.ค. 2532	850	53.23*	8,836

* เป็นตัวเลขที่เปรียบเทียบที่ยอดสะสม ณ เดือน ธ.ค. 2531

ตารางที่ 2 แผนงานขยายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบปัจจุบันและขยายระยะที่ 1 และ 2

พื้นที่บริการ	ระบบปัจจุบัน (2531)	ขยายครั้งที่ 1 (2532)	ขยายครั้งที่ 2 (2533)	รวม
1. เขตกรุงเทพฯ	8,990	2,400	16,800	28,190
2. เขตต่างจังหวัด	4,081	11,792	14,960	30,833
รวม	13,071	14,192	31,760	59,023

จะต้องใช้งบประมาณมากกว่าทศท.เพียงหนึ่งเท่าตัว อย่างไรก็ตาม ทศท.ยังมีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถขยายเลขหมายได้ถึง 55,640 เลขหมายภายในปี 2535

การใช้บริการและค่าใช้จ่าย : ความสามารถที่นักธุรกิจพร้อม

การขอใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่สำหรับกรณีขอใช้บริการกับองค์การโทรศัพท์จะเป็นการซื้อ แต่สำหรับการสื่อสาร จะมีทั้งซื้อและเช่า ค่าใช้จ่ายจะแบ่งออกเป็น 2 ชั้นตอน คือ จ่ายครั้งแรกเมื่อขอใช้บริการและจ่ายค่าบริการประจำเดือน

สำหรับกรณีเช่ากับการสื่อสาร ผู้ใช้บริการจะต้องชำระค่าใช้บริการ 1,000 บาทต่อเลขหมาย (คืนให้เมื่อเลิกใช้บริการ) ค่าประกันการใช้บริการ 3,000 บาท ค่าเบี้ยประกัน 400 บาท/ปี (แบบมือถือ) 214 บาท/ปี (แบบติดรถยนต์) ส่วนค่าใช้จ่ายรายเดือนแบ่งเป็นค่าเช่าวิทยุ 1,850 บาท/เดือน (แบบมือถือ) 1,750 บาท/เดือน (แบบค่าเช่าหมายเลขและค่าธรรมเนียมเดือนละ 900 บาท ค่าบริการเรียกออกนาทีละ 3 บาท เรียกเช่นกันที่จะ 2 บาท ติดรถยนต์)

บริษัทผู้จัดจำหน่าย : การแข่งขันที่ทวีความรุนแรง

สำหรับบริษัทที่ขอเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ NMT ขององค์การโทรศัพท์ฯ และ AMPS ของการสื่อสาร โดยกลุ่มของ ทศท.มีทั้งหมด 6 บริษัท และกลุ่มของ กสท.มี 12 บริษัท ซึ่งส่วนแบ่งตลาดของยอดจำหน่ายของระบบ ทศท.ยังสามารถครองตลาดได้ดีกว่าบริษัทในระบบของ กสท. เนื่องจากได้เปรียบทั้งด้านโครงข่ายชุมสายโทรศัพท์ที่รับผิดชอบโดยตรงอยู่แล้ว รวมทั้งมี

การขยายเครือข่ายที่เร็วกว่า กสท. ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดของ ทศท.มากกว่าบริษัทในเครือข่ายของ กสท. ซึ่งหนึ่งเท่าตัว และการขยายตัวในตลาดของกสท.ผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มิได้ขยายตัวไปยังชนบทภูมิภาคได้อย่างรวดเร็ว เพราะบริษัทได้เน้นถึงความสำคัญที่จะเข้าถึงตลาดกลุ่มผู้บริโภคระดับกลางมากขึ้น และแต่ละบริษัทเริ่มหาจุดเด่นของตนเองจากเดิมที่มีการแข่งขันในเชิงตลาด แลก แลก มาเป็นการให้บริการที่ดีเยี่ยมหลังการขาย ซึ่งจะเป็นแนวโน้มที่ดีของการขยายตัวของโทรศัพท์เคลื่อนที่ในครึ่งหลังของปีนี้ แต่ทั้งนี้การสร้างยอดขายก็จะมีความสัมพันธ์กับแผนการขายจำนวนช่องสัญญาณและเสถียรภาพของทั้ง 2 หน่วยงาน มิฉะนั้นจะเกิดปัญหาเกี่ยวกับเจ้าของระบบเอง และบริษัทผู้จำหน่ายเครื่องดังเช่นผู้ค้าเครื่องในเครือข่ายของ กสท. ได้ประสบความสำเร็จเมื่อปลายปี 2531 ทำให้บริษัทขาดรายได้ไปกว่า 240 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม การค้าเครื่องของกลุ่ม กสท.ยังคงใช้การกำหนดโดยตลาด Percentage ของจำนวนเครื่องที่ stock ไว้ ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงทุกเดือน ผู้ค้ารายใหญ่เท่านั้นที่จะเป็นผลดี เพราะสินค้าใน stock ซึ่งมีไม่มากจะระบายออกมาในสัดส่วนที่แน่นอน สำหรับบริษัทเล็ก ๆ จะมีโอกาสหายไปจากวงการนี้ได้ง่าย เพราะโอกาสที่จะขายตัวได้ถูกบังคับด้วย Percentage ของ stock จึงคาดว่าบริษัทเล็กในกลุ่มของ กสท. จะเหลืออยู่ในวงการเพียงครึ่งหนึ่งของที่มีอยู่ปัจจุบัน ซึ่งทาง กสท. ก็มีแผนที่จะแก้ปัญหาเรื่องนี้ไป

ผู้ใช้บริการ : ความเหมาะสมที่ต้องพิจารณา

เป็นธรรมชาติของผู้บริโภคที่จะเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดี แต่ราคาอ่อนแ่ และเงื่อนไขที่จะได้ประโยชน์

มากที่สุดทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยเฉพาะในลุ่มธุรกิจ
ต้องพิจารณาถึงผลตอบแทนที่คุ้มค่า

สำหรับนักธุรกิจยุคใหม่โทรศัพท์เคลื่อนที่นับว่าเป็น
ระบบการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสูง แต่จะคุ้มค่าและเหมาะสม
กับธุรกิจของตนเองหรือไม่ต้องพิจารณาในหลายด้านกล่าวคือ

1. วัตถุประสงค์ ต้องพิจารณาว่าวัตถุประสงค์ที่จะ
ใช้งานนั้นจะนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงใดบ้าง และประโยชน์
ที่ได้รับจะคุ้มค่ากับที่ลงทุนซื้อหรือไม่

2. เลือกระบบใด ผู้ซื้อควรทราบว่ระบบ AMPS ของ
กสท.และระบบ NMT 450 ของ ทศท.มีวีซีเอ็มการทำงาน
แตกต่างกันคือ ระบบ AMPS มีพื้นที่บริการ 8 กม. และ
NMT 450 มีพื้นที่บริการ 16 กม. ซึ่งก็หมายความว่าถ้าจะซื้อ
เพื่อใช้ในเมืองธุรกิจใหญ่ ๆ ที่มีการจราจรคับคั่ง เช่น ใน
กรุงเทพฯ หรือเฉพาะภายในตัวจังหวัดที่ตนเองประกอบ
ธุรกิจอยู่ก็ควรจะต้องเลือกชื่อของกลุ่ม กสท.คือ ใช้ระบบ AMPS
และชนิดของเครื่องก็ควรจะเป็น "แบบมือถือ" ซึ่งสะดวก
ในการพกพาในติดตัว แต่ถ้าต้องติดต่อกิจในบริเวณกว้าง
ตามเมืองใหญ่ ๆ ทั่วประเทศ โทรศัพท์ของกลุ่ม ทศท.แบบ
ติดตั้งจะเหมาะสมกว่า

3. คุณสมบัติของตัวเครื่อง ผู้ซื้อต้องพิจารณาถึงผู้
ผลิตว่าเป็นบริษัทใด ใครเป็นเจ้าของจำหน่ายความสามารถ
ของเครื่อง บริการหลังการขาย และควรคำนึงถึงอุปกรณ์
ในอนาคตเพื่อเสริมสมรรถนะในการทำงานกับอุปกรณ์อื่น
เช่น ใช้ร่วมกับคอมพิวเตอร์ ขอบข่ายการใช้งาน และค่าใช้จ่าย
ต่าง ๆ ตลอดจนการผ่อนชำระ ซึ่งถ้าพิจารณาแล้วเห็นว่า
อาจเป็นภาระที่ควรรหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินที่มี
อยู่หลายแห่งให้เลือกใช้บริการ

สรุปและเสนอแนะ

ความนิยมในการใช้ระบบการสื่อสารยุคใหม่ เป็นผล
ให้ตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว คาดว่าในปี
2532 นี้ จะขยายตัวจากปีก่อนถึงร้อยละ 40-50 ทั้งนี้ปัจจัย
สำคัญที่พอสรุปได้คือ

1. กลุ่มผู้ใช้บริการ นักธุรกิจและผู้บริหารระดับ
กลางเป็นกลุ่มที่ให้ความสนใจในระบบสื่อสารสมัยใหม่ โดย
เฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่มากที่สุด เพราะสะดวกในการติดต่อ
และช่วยแก้ปัญหาในภาวะการดำเนินงานได้ทันทั่วถึง ซึ่งมี
ทั้งชนิดแบบมือถือ สะดวกในการนำติดตัวไปในที่ต่าง ๆ และ
แบบชนิดติดตั้ง ซึ่งใช้ติดต่อกิจในบริเวณกว้างตาม
เมืองใหญ่ ๆ ทั่วประเทศ

2. กลุ่มผู้ค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปัจจุบันมีการแข่งขัน
กันอย่างรุนแรง บริษัทผู้ค้าที่ใช้ระบบขององค์การโทรศัพท์
แห่งประเทศไทยมีความได้เปรียบ และมีส่วนแบ่งการตลาด
มากกว่าบริษัทที่ใช้ระบบของการสื่อสารแห่งประเทศไทย
ถึงห้าตัว เนื่องจากโครงข่ายที่กว้างขวางกว่า และสามารถขยาย
เครือข่ายได้เร็วกว่า ภายในปี 2534 ทศท.มีโครงการจะนำ
ระบบความถี่ 900 MHz มาใช้ ซึ่งระบบนี้เป็นระบบที่ทันสมัย
ที่สุดในปัจจุบัน และจะสามารถขยายเลขหมายได้ถึง 50,000
เลขหมาย

นอกจากนี้บริษัทผู้ค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งได้ขยาย
บริการไปยังเขตภูมิภาคเน้นตลาดผู้บริโภคระดับกลาง โดย
ระบบการขยายตรง และการมีสีลเลอร์เป็นตัวแทนจำหน่ายใน
เขตพื้นที่ที่มีความต้องการของสูงค่าสูง รวมทั้งการพัฒนาการ
ให้บริการที่ดีถึงธารขาย ทำให้แนวโน้มการขยายตัวของ
ธุรกิจนี้มีมากขึ้น

3. กลุ่มสถาบันการเงิน ตั้งแต่ปี 2529 มีสถาบันการเงิน
หลายแห่งเป็นแหล่งเงินทุนให้ผู้ใช้บริการ โดยเงินสัญญา
ร่วมกับบริษัทที่จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งการเปิด
บริการให้สินเชื่อโทรศัพท์เคลื่อนที่แก่ลูกค้า เช่น ธนาคาร
กรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยทุน โดยให้วงเงินกู้
สูงสุดไม่เกินร้อยละ 80 ของราคาซื้อขาย ระยะเวลาผ่อนชำระ
3 ปี เป็นผลให้ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่สูงขึ้นด้วย

4. หน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ทศท. และ กสท.
การพัฒนาเทคโนโลยีการสื่อสารของทั้ง 2 หน่วยงาน เป็นตัว
ช่วยให้โครงข่ายการสื่อสารขยายออกไปอย่างกว้างขวาง อย่างไร

ก็ตาม การพัฒนาเทคโนโลยีก็ยังคงมีต่อไป เช่น ทศท.มีโครงการ
จะนำระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดดิจิทัลมาใช้ ซึ่งจะพัฒนา
ให้เป็นระบบสากลที่สามารถใช้ได้ทั่วไปในการบริการทาง
ส่วนโทรศัพท์ และข้อมูลระหว่างประเทศ อันจะเป็นผลดี
ต่อธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระยะต่อไป

ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นล้วนมีส่วนเอื้ออำนวยให้ธุรกิจ
การให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ขยายตัว และอำนาจประโยชน์
ให้แก่ผู้เกี่ยวข้อง ทั้งโดยตรงหรือโดยอ้อม การพิจารณาถึง
ความพร้อมของตนเองและการเลือกชนิดของเครื่องที่เหมาะสม
จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจของผู้ใช้บริการ นอกจากนี้
การแข่งขันของธุรกิจประเภทนี้ก็จะช่วยให้ระบบสื่อสารพัฒนา
มากขึ้นอีกด้วย

ตารางที่ 3 ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่

องค์การโทรศัพท์ (ทศท.)		การสื่อสารฯ (กสท.)	
รายการ	บาท	รายการ	บาท
ค่าใช้จ่ายครั้งแรก		ค่าใช้จ่ายครั้งแรก (กรณีซื้อ)	
1. ค่าขอใช้บริการครั้งแรก	3,000	1. ค่าขอใช้บริการเลขหมาย	1,000
2. ค่าซื้อเครื่อง	85,000-105,000	2. ค่าซื้อเครื่อง	85,000-98,000
3. ค่าประกันการใช้โทรศัพท์ และค่าค่าบริการ	1,000	3. ค่าประกันการใช้วิทยุ	3,000
4. ค่าอากร	20-30		
ค่าใช้จ่ายรายเดือน		ค่าใช้จ่ายรายเดือน	
1. ค่าเช่าหมายเลขโทรศัพท์	550	1. ค่าเช่าเลขหมาย	500
2. ค่าใช้โทรศัพท์มี 3 กรณี		2. ค่าใช้บริการ	
- ติดต่อชุมสายเดียวกัน	นาทีละ 3 บาท	- เรียกออกนาทีละ	3
- ติดต่อชุมสายที่อยู่ติดกัน	นาทีละ 8 บาท	- เรียกเข้านาทีละ	2
- ติดต่อชุมสายที่ไม่ติดกัน	นาทีละ 12 บาท		