ตารางที่ 7-124 การเข้าตลาดต่างประเทศของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆ	ข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น	ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตฯ	ข้อกำหนดในการขอวีซ่า	ขาดความโปร่งใสของกฎระเบียบข้อบังคับและมีความเสี่ยงการลงทุนสูงขึ้น	การยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ
A	22.0	24.3	34.9	7.9	9.1	13.2
B	36.6	21.6	18.6	13.2	15.2	7.9
C	14.6	16.2	27.9	7.9	15.2	21.1
D	7.3	16.2	14.0	31.6	9.1	26.3
E	19.5	18.9	4.7	28.9	12.1	13.2
F	0.0	2.0	0.0	10.5	36.4	18.4

ตารางที่ 7-124 แสดงการเข้าตลาดต่างประเทศของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ทั้งนี้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างประเทศได้

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆ (ร้อยละ 36.6) รองลงมาได้แก่ ข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ 24.3) ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตฯ (ร้อยละ 34.9) ข้อกำหนดในการขอวีซ่า (ร้อยละ 31.6) และการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ (ร้อยละ 26.3) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-125 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อในประเทศคู่ค้า

อันดับ	กฎหมายและกฎระเบียบฯ ที่เลือกปฏิบัติก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน	กฎหมายและกฎระเบียบฯ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ	ขาดความชัดเจนและโปร่งใส	การจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ	การโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่
A	61.5	2.6	23.1	19.0	4.0
B	12.8	23.7	41.0	23.8	4.0
C	5.1	34.2	17.9	28.6	20.0
D	15.4	28.9	7.7	26.2	28.0
E	5.1	10.5	10.3	2.4	44.0

ตารางที่ 7-125 แสดงทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเกี่ยวกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อในประเทศคู่ค้า การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ทั้งนี้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆ โดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ กฎหมายและกฎระเบียบฯ ที่เลือกปฏิบัติก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน (ร้อยละ 61.1) รองลงมาได้แก่ กฎหมายและกฎระเบียบฯ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ (ร้อยละ 34.2) ขาดความชัดเจน และโปร่งใส (ร้อยละ 41.0) การจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ (ร้อยละ 28.6) และการโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่ (ร้อยละ 44.0) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-126 ประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า

อันดับ	มีแนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคม	การสรรหาพนักงาน	วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่น	ความชอบของผู้บริโภค
A	27.5	33.3	10.5	40.0
B	20.0	16.7	36.8	31.4
C	32.5	16.7	31.6	14.3
D	20.0	30.6	21.1	14.3

ตารางที่ 7-126 แสดงประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า ภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้ การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ยกตัวอย่างเช่นประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้า ซึ่งผู้ให้บริการของไทยอาจจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากหลายประเทศกำหนดให้ผู้ประกอบการต่างชาติจะต้องร่วมทุนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือแม้แต่ประเด็นความชอบของผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ อาจจะมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้นผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

ทั้งนี้ประเด็นที่อาจจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้ ประเด็นที่ผู้ให้บริการของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 32.5) รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงาน (ร้อยละ 33.3) วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่รัฐบาลคู่ค้ามักจะให้ร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตน (ร้อยละ 36.8) และความชื่นชอบของผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น (ร้อยละ 40.0) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-127 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีฯ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	**ร้อยละ**
ได้และส่งผลกระทบในทางบวก	34.0
ไม่ได้และส่งผลกระทบในทางลบ	21.3
ส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ	44.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-127 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ในมุมมองที่แตกต่างกัน โดยผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อบางส่วนหรือร้อยละ 34.0 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจะเกิดประโยชน์กับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 21.3 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย และกลุ่มสุดท้ายร้อยละ 44.7 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออาจจะเกิดทั้งประโยชน์และผลกระทบต่อผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

ตารางที่ 7-128 ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีฯ

ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ	**ร้อยละ**
1.มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง	22.0
2. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	20.0
3. มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น	16.0
4. ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)	14.0
5. มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	6.0

ตารางที่ 7-128 แสดงผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อโดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะสร้างประโยชน์หลายประการ อาทิ มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง (ร้อยละ 22.0) ทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น (ร้อยละ 16.0) และทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลงเนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง (ร้อยละ 14.0) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-129 ผลกระทบด้านลบที่มีต่อตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีฯ

ผลกระทบด้านลบที่มีต่อตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ	ร้อยละ
ผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป	42.9
การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง	53.6
อื่นๆ (อาทิ เงินทุน เครือข่ายและเทคนิคการบริหารจัดการ)	3.6
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-129 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อโดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะส่งผลกระทบหรือสร้างปัญหาและอุปสรรคกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยส่วนใหญ่ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบกับหลายประการ อาทิ การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง (ร้อยละ 53.6) และผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป (ร้อยละ 42.9) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-130 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น

การเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้นในการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้า	ร้อยละ
ใช่	56.3
ไม่เพิ่ม	12.5
ไม่แน่ใจ	31.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-130 แสดงทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น โดยปกติถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ รัฐบาลไทยมักจะเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือ

ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้มีโอกาสไปเปิดตลาดหรือขยายตลาดในตลาดประเทศคู่ค้า โดยจะประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา โดยประเด็นที่มักจะมีการขอจากประเทศคู่ค้ามักจะเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 56.3 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 12.5 เห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากขาดเงินทุน เครือข่ายหรือแม้แต่เทคนิคการบริหารจัดการ (Know-How) เป็นต้น

ตารางที่ 7-131 การประเมินผลกระทบโดยรวมทางบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ	**ร้อยละ**
ผลกระทบด้านลบ	0.0
ผลกระทบค่อนข้างลบ	9.1
ปานกลาง	63.6
ผลกระทบค่อนข้างบวก	21.2
ผลกระทบด้านบวก	6.1
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-131 แสดงการประเมินผลกระทบโดยรวมทางบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อได้ด้วยเช่นกัน ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 63.6 รู้สึกเฉยๆ หรือไม่มีความเห็นกับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยบางส่วนหรือร้อยละ 27.3 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์จะส่งผลกระทบด้านบวกกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย และผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 9.1 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-132 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าสาขาตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับเมื่อเปิดเสรีการค้าฯ	**ร้อยละ**
ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป	38.3
ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป	38.3
ไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ	23.4
รวม	**100.00**

ตารางที่7-132 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 38.3 รู้สึกว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไปซึ่งจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ขณะที่ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยบางส่วนหรือ ร้อยละ 38.3 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป และผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 23.4 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ โดยเฉพาะกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-133 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ	ร้อยละ
ใช่	45.8
ไม่ใช่	12.5
ยังไม่แน่ใจ	41.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-133 แสดงทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยการศึกษาครั้งนี้ได้สำรวจความเห็นและทัศนคติของผู้ให้บริการกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญชั้นนำในระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยอาจจะก่อให้เกิดการแข่งขันกันลดราคาค่าให้บริการและแข่งกันปรับปรุงคุณภาพการให้บริการให้สูงยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยได้ประโยชน์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 45.8 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 12.5 กลับเห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้การนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้นและกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 41.7 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะมีการเพิ่มปริมาณการค้าระหว่างประเทศหรือไม่ โดยระบุว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณการค้าระหว่างประเทศอาจจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของโลก ภูมิภาคและประเทศ ราคาน้ำมันในตลาดโลก เป็นต้น

ตารางที่ 7-134 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีการค้าบริการระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า

การย้ายฐานการให้บริการเมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ใช่	16.3
ไม่ใช่	49.0
ยังไม่แน่ใจ	34.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-134 แสดงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อทั้งสองฝ่าย ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าว ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้ามากน้อยเพียงใด

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 49.0 ระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 34.7 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 16.3 ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง

ตารางที่ 7-135 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจ/การจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

การสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ไม่สนับสนุนอย่างยิ่ง	6.4
ไม่ค่อยสนับสนุน	6.4
เฉยๆ	48.9
สนับสนุน	14.9
สนับสนุนอย่างยิ่ง	23.4
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-135 แสดงทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่หรือร้อยละ 48.9 รู้สึกเฉยๆ ต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ส่วนผู้ให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 38.3 เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้นและกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 12.8 ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

7.4.2 กลุ่มผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ตารางที่ 7-136 ประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	ร้อยละ
ผู้นำเข้าสินค้า	20.0
ผู้ส่งออกสินค้า	36.0
ผู้ประกอบธุรกิจภายในประเทศ	20.0
อื่นๆ (อาทิ ผู้ค้าส่ง)	12.0
ตัวแทนผู้บรรจุภัณฑ์และหีบห่อ	12.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-136 แสดงประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง การศึกษาครั้งนี้ต้องการตรวจสอบมุมมองของผู้ใช้บริการด้านการบรรจุหีบห่อ โดยผลการสำรวจพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่หรือร้อยละ 36.0 เป็นผู้ส่งออกสินค้า รองลงมาเป็นผู้นำเข้าสินค้าร้อยละ 20.0 และผู้ประกอบการธุรกิจภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 20.0 ตัวแทนผู้บรรจุภัณฑ์และหีบห่อคิดเป็นร้อยละ 12.0ตามลำดับ ผลการศึกษาพบว่าข้อมูลมีการกระจายตัวอยู่ในระดับที่เหมาะสมมีการแทนของกลุ่มประชากรทุกกลุ่มที่มีการใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ตารางที่ 7-137 จำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนพนักงาน	ร้อยละ
มากกว่า 501 คน	46.9
201-500 คน	20.4
51-200 คน	18.4
ต่ำกว่า 50 คน	14.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-137 แสดงจำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่หรือร้อยละ 46.9 เป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ซึ่งมีจำนวนพนักงานมากกว่า 501 คน รองลงมาเป็นบริษัทผู้ใช้บริการที่มีจำนวนพนักงานระหว่าง 201-500 คน คิดเป็นร้อยละ 20.4 และกลุ่มผู้ใช้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 200 คนคิดเป็นร้อยละ 22.7 โดยจำแนกเป็นผู้ใช้บริการที่มีพนักงานระหว่าง 51-

200 คนคิดเป็นร้อยละ 18.4 และกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีพนักงานน้อยกว่า 50 คนคิดเป็นร้อยละ 14.3 ผลการสำรวจดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีการให้บริการของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่ โดยเฉพาะบริษัทที่มีขนาดใหญ่มักจะเน้นความเชี่ยวชาญหลักและมีการใช้กิจกรรมที่เน้นการว่าจ้างองค์กรจากภายนอกมากขึ้น

ตารางที่ 7-138 มูลค่าสินทรัพย์

มูลค่าของสินทรัพย์	**ร้อยละ**
มากกว่า 201 ล้านบาท	62.0
101-200 ล้านบาท	22.0
ต่ำกว่า 50 ล้านบาท	12.0
51-100 ล้านบาท	4.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-138 แสดงมูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 62.0 มีสินทรัพย์มากกว่า 201 ล้านบาท รองลงมาเป็นองค์กรที่มีมูลค่า 101-200 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 22.0 และผู้ใช้บริการที่เป็นขนาดย่อมที่มีสินทรัพย์น้อยกว่า 100 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 16.0 โดยจำแนกเป็นผู้ใช้บริการที่มีสินทรัพย์ระหว่าง 51-100 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 4.0 และผู้ใช้บริการที่มีสินทรัพย์น้อยกว่า 50 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 12.0

ตารางที่ 7-139 โครงสร้างการบริหารและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัท

สัดส่วนผู้ถือหุ้น	**ร้อยละ**
ต่างชาติ 100%	37.8
ไทย>ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49%	35.6
ไทย 100%	15.6
ต่างชาติ>ไทย เช่น ต่างชาติ 51% ไทย49%	11.1
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-139 แสดงโครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง ผลการสำรวจพบว่าผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่หรือร้อยละ 37.8 มีโครงสร้างการบริหารโดยต่างชาติ 100% รองลงมาเป็นของไทยร่วมกับคนต่างชาติโดยคนไทยถือหุ้นใหญ่ (คนไทย 51%

และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) คิดเป็นร้อยละ 35.6 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย 100% คิดเป็นร้อยละ 15.6 มีโครงสร้างต่างชาติร่วมกับไทย (ต่างชาติ 51% และคนไทย 49%) ร้อยละ 11.1

ตารางที่ 7-140 ขีดความสามารถในการแข่งขันของตัวแทนผู้บรรจุภัณฑ์และหีบห่อในมุมมองของผู้ใช้บริการ

ขีดความสามารถในการแข่งขัน	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ความพร้อมด้านเงินลงทุน	3.66	18.0	40.0	32.0	10.0	0.0
ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่นซอฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	3.64	12.0	50.0	28.0	10.0	0.0
การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม	3.64	8.0	56.0	28.0	8.0	0.0
การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ	3.62	16.0	40.0	34.0	10.0	0.0
ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	3.62	14.0	46.0	28.0	12.0	0.0
การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ	3.56	8.0	48.0	36.0	8.0	0.0
การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ	3.56	8.0	48.0	36.0	8.0	0.0
การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในระดับโลก	3.50	8.0	48.0	34.0	6.0	4.0
ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	3.50	8.0	46.0	34.0	12.0	0.0
ความพร้อมในด้านการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร	3.44	4.0	46.0	40.0	10.0	0.0
ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการโดยเฉพาะการจัดการด้านโลจิสติกส์	3.44	4.0	52.0	28.0	16.0	0.0
ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน	3.40	4.0	44.0	40.0	12.0	0.0
คุณภาพของบุคคลากรภายในองค์กร	3.38	10.0	30.0	52.0	4.0	4.0

ตารางที่ 7-140 แสดงขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการด้านบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ในมุมมองของผู้ใช้บริการ การศึกษาครั้งนี้ได้ขอให้ผู้ใช้บริการด้านบรรจุภัณฑ์และหีบห่อทำการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการด้านบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างประเทศ

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่าผู้ให้บริการด้านการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ มีความพร้อมด้านเงินลงทุนมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยที่ 3.66 รองลงมาเป็นความพร้อมด้านเทคโนโลยีเช่นซอฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์ การยกระดับคุณภาพในการให้บริการดีเยี่ยม โดยปัจจัยดังกล่าวมีค่าเฉลี่ยที่ 3.64 การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 ผลดังกล่าวสะท้อนว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เห็นว่าผู้ให้บริการด้านบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมีขีดความสามารถในการให้บริการในระดับที่ค่อนข้างดีเกินระดับปกติ (ระดับปกติ = 3.0) รองลงมาได้แก่การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม โดยมีค่าเฉลี่ยที่ 3.64

อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของผู้ใช้บริการด้านบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเห็นว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการด้านบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ อาทิ คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร(ค่าเฉลี่ย = 3.44) ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน (ค่าเฉลี่ย = 3.40) และความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการโดยเฉพาะการจัดการด้านโลจิสติกส์(ค่าเฉลี่ย = 3.38) เป็นต้น

ตารางที่ 7-141 การประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการฯ	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		เห็นด้วยที่สุด	ค่อนข้างเห็นด้วย	ปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
ผู้ให้บริการมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น	4.18	37.5	48.2	10.7	3.6	0.0
ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น	4.16	30.4	48.2	17..9	3.6	0.0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น	4.10	37.5	37.5	25.0	0.0	0.0
ผู้ให้บริการจะใช้กลยุทธ์การตัดราคามากยิ่งขึ้น	3.96	26.8	44.6	23.2	5.4	0.0
มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้น และมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆ ได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	3.96	19.6	44.6	28.6	7.1	0.0
เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น	3.84	35.7	32.1	26.8	5.4	0.0

ตารางที่ 7-141 แสดงการประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ โดยการศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ใช้บริการของผู้ให้บริการด้านบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เป็นผู้ประเมินผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรี

การค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 82.7 เห็นว่าอุตสาหกรรมการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น มีค่าเฉลี่ยที่ 4.18 (ค่าเฉลี่ยปกติ = 3.0) ประเด็นรองลงมาได้แก่ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้นมีค่าเฉลี่ยที่ 4.16 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้นมีค่าเฉลี่ยที่ 4.10 และผู้ให้บริการจะใช้กลยุทธ์การตัดราคามากยิ่งขึ้นมีค่าเฉลี่ยที่ 3.96 ตามลำดับ

ตารางที่ 7-142 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้บรรจุภัณฑ์และหีบห่อ	**ร้อยละ**
ได้และส่งผลกระทบในทางบวก	63.3
ส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ	28.6
ไม่ได้และส่งผลกระทบในทางลบ	8.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-142 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ใช้บริการ ในกรณีที่มีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ในมุมมองที่คล้ายกัน โดยผู้ใช้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 63.3 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจะเกิดประโยชน์ในด้านบวกกับผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย

ขณะที่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 28.6 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจะส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบกับผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย และกลุ่มสุดท้ายร้อยละ 8.2 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมีผลกระทบทางด้านลบต่อผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย

ตารางที่ 7-143 ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนผู้บรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ใช้บริการ	ร้อยละ
1. มีการนำเข้าสินค้าบริการจากรประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง	35.6
2. มีการบูรณาการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	22.2
3. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	20.0
4. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	20.0
5. ทำให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเป็นที่ชื่นชอบมากกว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติในตลาดต่างประเทศ	4.1
6. มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น	2.9
7. อื่น ๆ	0.9
รวม	**100.0**

ตารางที่ 7-143 แสดงผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ใช้บริการของตัวแทนบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ทั้งนี้โดยปกติ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ใช้บริการของไทย อย่างไรก็ตามการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ใช้บริการได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะสร้างประโยชน์หลายประการ อาทิ มีการนำเข้าสินค้าบริการจากรประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง (ร้อยละ 35.6) ทำให้มีการบูรณาการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น (ร้อยละ 22.2) และลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 20.0) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-144 ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ใช้บริการ	ร้อยละ
มีการผูกขาดการให้บริการกับต่างชาติไม่กี่ราย	50.0
มีความยุ่งยากในการปฏิบัติงานมากขึ้น	31.3
อื่นๆ	18.8
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-144 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มดังกล่าว เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะส่งผลกระทบหรือสร้างปัญหาและอุปสรรคกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยส่วนใหญ่ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบกับหลายประการ อาทิ มีการผูกขาดการให้บริการกับต่างชาติไม่กี่ราย (ร้อยละ 50.0) และมีความยุ่งยาสกในการปฏิบัติงานมากขึ้น (ร้อยละ 31.3) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-145 ทัศนคติของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อในกรณีถ้ารัฐบาลไทยส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ว่าจะเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้นหรือไม่

ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้า ผู้ใช้บริการอาจจะเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้น	ร้อยละ
ใช่	71.7
ไม่แน่ใจ	26.1
ไม่เพิ่ม	2.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-145 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น โดยปกติถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ รัฐบาลไทยมักจะเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือ

ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้มีโอกาสไปเปิดตลาดหรือขยายตลาดในตลาดประเทศคู่ค้า โดยจะประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของทั้งผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา โดยประเด็นที่มักจะมีการขอจากประเทศคู่ค้ามักจะเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 71.7 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะทำให้ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการจะมีต้นทุนการส่งออกที่ต่ำลงประกอบกับคุณภาพในการจัดส่งเพิ่มสูงขึ้น

ขณะที่ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนน้อยหรือร้อยละ 2.2 เห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็ใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อข้ามชาติ อยู่แล้ว ดังนั้นการเปิดหรือไม่เปิดเสรีฯ อาจจะไม่ใช่ประเด็นที่ทำให้มีกิจกรรมการค้าเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 7-146 การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการ	**ร้อยละ**
ปานกลาง	46.3
ผลกระทบค่อนข้างเป็นบวก	39.0
ผลกระทบค่อนข้างลบ	14.6
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-146 แสดงการประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ขณะที่การเปิดเสรีการค้าบริการนั้นก็อาจจะสร้างประโยชน์และส่งผลกระทบกับผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อทางใดทางหนึ่งได้ โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยหรือร้อยละ 46.3 รู้สึกหรือคิดว่าไม่มีผลกระทบใดๆกับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ขณะที่ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 39.0 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นจะส่งผลกระทบด้านบวกกับผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย

และสุดท้ายคือผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 14.6 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-147 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าฯ	**ร้อยละ**
ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป	55.3
ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป	31.9
ไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ	12.8
รวม	**100.00**

ตารางที่7-147 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 55.3 เห็นว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป ร้อยละ 31.9 เห็นว่า ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป โดยการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ใช้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 12.8 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-148 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ทัศนคติว่าไทยสามารถเพิ่มปริมาณการค้าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการฯ	**ร้อยละ**
ยังไม่แน่ใจ	50.0
ใช่	38.0
ไม่ใช่	12.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-148 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยการศึกษาครั้งนี้ได้สำรวจความเห็นและทัศนคติของผู้ใช้บริการเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญชั้นนำในระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยอาจจะก่อให้เกิดการแข่งขันกันลดราคาค่าให้บริการและแข่งกันปรับปรุงคุณภาพการให้บริการให้สูงยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้ใช้บริการต่างๆ อาทิผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยได้ประโยชน์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 50.0 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะมีการเพิ่มปริมาณการค้าระหว่างประเทศหรือไม่ โดยระบุว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณการค้าระหว่างประเทศอาจจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของโลก ภูมิภาคและประเทศ ราคาน้ำมันในตลาดโลก เป็นต้นมากกว่าจะเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการเปิดเสรีในกลุ่มผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ขณะที่ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 38.0 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น และผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 12.0 กลับเห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้การนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อข้ามชาติอยู่แล้ว

ตารางที่ 7-149 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ใช้บริการต้องการย้ายฐานการลงทุน (บางส่วนหรือทั้งหมด) ไปยังตลาดของประเทศคู่ค้า

การย้ายฐานการให้บริการถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าย้ายฐานการ	**ร้อยละ**
ยังไม่แน่ใจ	58.0
ไมใช่	26.0
ใช่	16.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-149 แสดงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยมีการย้ายฐานการผลิตหรือการลงทุน (บางส่วนหรือทั้งหมด) ไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร

ผลการศึกษาพบว่า ขณะที่ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 58.0 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น ขณะที่ผู้ใช้บริการอีกกลุ่มหรือร้อยละ 26.0 ระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม กลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 16.0ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนในการเปิดตลาดจากภาครัฐจะเป็นประเด็นที่สำคัญยิ่ง

ตารางที่ 7-150 ทัศนคติของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการ บรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

การสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ไม่สนับสนุนอย่างยิ่ง	8.5
ไม่ค่อยสนับสนุน	4.3
เฉยๆ	51.1
ค่อนข้างสนับสนุน	34.0
สนับสนุนอย่างยิ่ง	2.1
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-150 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่หรือร้อยละ 51.1 รู้สึกเฉยๆ ต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ขณะที่ผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่หรือร้อยละ 36.1 เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น และผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่ออีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 12.8 ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

7.6 รายงานผลการศึกษาสาขาโลจิสติกส์ กลุ่มการให้บริการพิธีการศุลกากร

7.6.1 กลุ่มผู้ให้บริการพิธีการศุลกากร

ตารางที่ 7-151 ประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

ประเภทของธุรกิจ	ร้อยละ
กลุ่มตัวแทนขนส่งสินค้า (Shipping)	100.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-151 แสดงประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสำรวจได้ โดยผลการสำรวจพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่หรือร้อยละ 100.0 เป็นผู้ให้บริการพิธีศุลกากรบริการพิธีศุลกากร

ตารางที่ 7-152 จำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนพนักงาน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50 คน	28.3
51-200 คน	48.3
201-500 คน	13.3
มากกว่า 501 คน	10.0
รวม	100.00

ตารางที่ 7-152 แสดงจำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง โดยพบว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 76.6 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 200 คน โดยจำแนกเป็นบริษัทผู้ให้บริการพิธีศุลกากรขนาดกลางที่มีจำนวนพนักงานระหว่าง 51-200 คน คิดเป็นร้อยละ 48.3 และผู้ให้บริการพิธีศุลกากรขนาดย่อมที่มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 50 คนคิดเป็นร้อยละ 28.3 ขณะที่มีผู้ให้บริการพิธีศุลกากรที่มีขนาดใหญ่อยู่ประมาณร้อยละ 23.3

ตารางที่ 7-153 มูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง

มูลค่าสินทรัพย์	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50 ล้านบาท	41.7
51-200 ล้านบาท	41.7
มากกว่า 201 ล้านบาท	16.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-153 แสดงมูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรร้อยละ 41.7 มีมูลค่าสินทรัพย์ระหว่าง ต่ำกว่า 50 ล้านบาท 51-200 ล้านบาท รองลงมาคือร้อยละ16.7 มีมูลค่าสินทรัพย์มากกว่า 201 ล้านบาท

ตารางที่ 7-154 โครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง

สัดส่วนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ
ไทย 100%	48.3
ไทย>ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49%	31.7
ต่างชาติ>ไทย เช่น ต่างชาติ 51% ไทย 49%	8.4
ต่างชาติ 100%	11.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-154 แสดงโครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง ผลการสำรวจพบว่าบริษัทผู้ให้บริการพิธีศุลกากรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 48.3 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย รองลงมาคือร้อยละ 31.7 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) ขณะที่บางกลุ่มมีต่างชาติถือหุ้นใหญ่ (ต่างชาติถือหุ้น 51% และคนไทย 49%) ส่วนกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 11.7 คือต่างชาติซึ่งมีการถือหุ้น 100% โดยผลการศึกษาพบว่าข้อมูลมีการกระจายตัวสอดคล้องกับกลุ่มประชากรเป้าหมาย

ตารางที่ 7-155 ขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการพิธีศุลกากร

ขีดความสามารถในการแข่งขัน	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ระดับความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และพีเพิลแวร์	3.72	21.7	41.7	25.0	10.0	1.7
2. ความพร้อมด้านเงินลงทุน	3.72	26.7	31.7	31.7	6.7	3.3
3. ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่น ซอร์ฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	3.50	15.0	40.0	30.0	10.0	5.
4. ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	3.4	23.3	26.7	23.3	20.0	6.7
5. ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการ โดยเฉพาะด้านการจัดการโลจิสติกส์	3.6	21.7	35.0	26.7	15.0	1.7
6. ความพร้อมในด้านการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร	3.75	21.7	45.0	25.0	3.3	5.0
7. ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	3.65	13.3	45.0	35.0	6.7	0
8. การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ	3.97	26.7	46.7	23.3	3.3	0
9. การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม	3.88	25.0	38.3	36.7	0	0
10. การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ	3.85	21.7	46.7	26.7	5.0	0
11. คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร	3.85	21.7	45.0	31.7	1.7	0
12. การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก	3.75	21.7	38.3	33.3	6.7	0

ตารางที่ 7-155 แสดงขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการพิธีศุลกากร การศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรกลุ่มตัวอย่างประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของตนเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจากต่างประเทศ ผลการศึกษาพบว่ากลุ่ม

ตัวอย่างส่วนใหญ่ว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ (ค่าเฉลี่ย = 3.97) การยกระดับคุณภาพในการห้บริการที่ดีเยี่ยม (ค่าเฉลี่ย = 3.88) การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ (ค่าเฉลี่ย = 3.85) คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร(ค่าเฉลี่ย = 3.85)

อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย อาทิ ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก เป็นต้น

ตารางที่ 7-156 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าสาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		เห็นด้วยที่สุด	ค่อนข้างเห็นด้วย	ปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น	4.32	41.7	48.3	10.0	0	0
ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น	4.07	31.7	35.0	30.0	1.7	1.7
อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคามากยิ่งขึ้น	4.17	38.3	38.3	16.7	5.0	1.7
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น	4.35	26.7	48.3	11.7	11.7	11.7
เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น	3.42	1.7	31.7	31.7	26.7	8.3
มีการบูรณการตลาดและมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	3.35	21.7	45.0	28.3	5.0	0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างประเทศขยายตลาดมาลงทุนในประเทศไทยมากขึ้น	3.6	13.3	30.0	35.0	21.7	0
ขยายโอกาสให้ผู้ส่งออกไทยเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น	3.93	8.3	48.3	38.3	5.0	0
ขยายโอกาสให้ผู้บริการโลจิสติกส์ไทยเข้าไปลงทุนตลาดต่างประเทศมากขึ้น	3.83	15.0	31.7	35.0	16.7	1.7

ตารางที่ 7-156 แสดงแสดงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการกลุ่มผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรกลุ่มตัวอย่างประเมินแสดงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ระบุว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น (ค่าเฉลี่ย = 4.35) รองลงมา อุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในกลุ่มผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.32 ขณะที่เกินกว่าค่าเฉลี่ยปกติ = 3.0) อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคามากยิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.17) และผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการพิธีศุลกากรมากยิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.19) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-157 ผลกระทบที่มีต่อการบริการและการลงทุนเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร เมื่อมีการเปิดเสรีด้านผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

อันดับ	พิธีการและการประเมินราคาของศุลกากร	พิกัดภาษีนำเข้า	การขอใบอนุญาตนำเข้าสินค้า	ค่าธรรมเนียมอื่นๆ	กฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดของสินค้านำเข้า
A	**32.8**	27.3	17.9	13.0	13
B	19.0	**23.6**	35.7	7.4	16.7
C	20.7	5.5	**23.2**	40.7	14.9
D	20.7	16.4	17.9	**22.2**	22.2
E	6.9	27.3	5.4	16.7	**33.3**

ตารางที่ 7-157 แสดงผลกระทบที่มีกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร เมื่อมีการเปิดเสรีด้านผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรนั้น อาจจะเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคามกับกลุ่มผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย โดยผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของประเทศคู่ค้าอาจจะเข้ามาลงทุนในเมืองไทยเพิ่มมากขึ้น ขณะเดียวกัน ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยก็อาจจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน

อย่างไรก็ตามการเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจจะพบกับประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ โดยผู้ให้บริการพิธีศุลกากรคาดว่าจะ

พบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ พิธีการและการประเมินราคาของศุลกากร (ร้อยละ 32.8) รองลงมาได้แก่ พิกัดภาษีนำเข้า (ร้อยละ 27.3) การขอใบอนุญาตนำเข้า (ร้อยละ 35.7) ค่าธรรมเนียมต่างๆ (ร้อยละ 22.2) และกฎว่าด้วยแหล่งกำหนดของสินค้านำเข้า (ร้อยละ 33.3) ตามลำดับ (การศึกษาครั้งนี้ได้ให้รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ไว้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-158 ขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานและการออกหนังสือรับรองที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	ความซับซ้อนของมาตรฐาน	เงื่อนไขหรือขั้นตอนการกักกันโรค	การตรวจสอบและข้อกำหนดการออกหนังสือรับรอง	มาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ
A	**24.1**	23.3	38.1	21.8
B	21.0	**25.0**	21.8	27.3
C	18.3	28.4	**23.5**	38.2
D	18.3	23.3	16.7	**12.7**
E	18.3	0	0	**0**

ตารางที่ 7-158 แสดงขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานและการออกหนังสือรับรองที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรนั้น ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) โดยผู้ให้บริการพิธีศุลกากรคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ ความซ้ำซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 24.1) รองลงมาได้แก่ เงื่อนไขหรือขั้นตอนการกักกันโรค (ร้อยละ 28.4) การตรวจสอบและข้อกำหนดการออกหนังสือรับรอง (ร้อยละ 38.1) และมาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ (ร้อยละ 38.2) ตามลำดับ (การศึกษาครั้งนี้ได้ให้รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ไว้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-159 ทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) และการออกหนังสือรับรองเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	การกำหนดมาตรฐานของประเทศคู่ค้าเทียบกับมาตรฐานระหว่างประเทศ	เงื่อนไขหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน	ขั้นตอนการออกหนังสือรับรองมาตรฐาน	มาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ
A	**29.2**	28.3	20.0	19.8
B	20.0	**26.7**	25.0	23.5
C	30.7	20.0	**30.0**	19.8
D	16.7	18.3	18.3	**36.2**
E	3.33	5.9	6.7	0.7

ตารางที่ 7-159 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) และการออกหนังสือรับรองเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรนั้น ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆ โดยไม่จำเป็น

ทั้งนี้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ การกำหนดมาตรฐานของประเทศคู่ค้าเทียบกับมาตรฐานระหว่างประเทศ (ร้อยละ 29.2) รองลงมาได้แก่ เงื่อนไขหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน (ร้อยละ 26.7) ขั้นตอนการออกหนังสือรับรองมาตรฐาน (ร้อยละ 30.0) และมาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ (ร้อยละ 36.2) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-160 กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศ	การขอใบอนุญาตต่างๆ	ข้อจำกัดทางด้านการใช้วัตถุดิบ	ข้อกำหนดในการขอวีซ่า	ประเด็นเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนเงินตรา
A	**34.6**	15.2	23.8	25.0	13.8
B	24.0	**25.2**	30.7	13.2	15.8
C	18.8	32.7	**20.3**	27.3	17.7
D	13.5	18.6	20.3	**26.4**	21.5
E	9.2	8.3	4.9	8.1	**31.2**

ตารางที่ 7-160 แสดงกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยระมัดระวังเพิ่มมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการนั้น อาจมีทั้งโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

ขณะที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ทั้งนี้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 34.6) รองลงมาได้แก่ การขอใบอนุญาตต่างๆ (ร้อยละ 32.7) ข้อจำกัดทางด้านการใช้วัตถุดิบ (ร้อยละ 30.7) ข้อกำหนดในการขอวีซ่า (ร้อยละ 26.4) และประเด็นเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนเงินตรา (ร้อยละ) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-161 การเข้าตลาดต่างประเทศของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆ	ข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น	ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตฯ	ข้อกำหนดในการขอวีซ่า	การยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ
A	**21.6**	18.1	28.6	9.7	20.7
B	28.8	**16.3**	32.0	12.6	12.5
C	18.1	19.9	**23.4**	22.2	18.2
D	17.0	19.9	10.3	**36.3**	22.0
E	14.5	26	5.6	19.2	**27.5**

ตารางที่ 7-161 แสดงการเข้าตลาดต่างประเทศของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าการศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ทั้งนี้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจากต่างประเทศได้

ขณะที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆ (ร้อยละ 28.8) รองลงมาได้แก่ ข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ 26) ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตฯ (ร้อยละ 32.0) ข้อกำหนดในการขอวีซ่า (ร้อยละ 36.3) และการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ (ร้อยละ 27.5) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-162 ทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรในประเทศคู่ค้า

อันดับ	กฎหมายและกฎระเบียบฯ ที่เลือกปฏิบัติก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน	กฎหมายและกฎระเบียบฯ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ	ขาดความชัดเจน และโปร่งใส	การจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ	การโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่
A	**24.0**	54.6	28.8	12.3	4.3
B	24.0	**16.0**	21.6	31.3	20.6
C	22.1	14.3	**18.1**	20.7	20.6
D	18.1	10.8	27.0	**24.1**	52.8
E	11.8	4.3	4.5	11.6	**1.7**

ตารางที่ 7-162 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยเกี่ยวกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรในประเทศคู่ค้า การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ทั้งนี้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้

ขณะที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ กฎหมายและกฎระเบียบฯ ที่เลือกปฏิบัติก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน (ร้อยละ 24.0) รองลงมาได้แก่ กฎหมายและกฎระเบียบฯ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ (ร้อยละ 54.6) ขาดความชัดเจน และโปร่งใส (ร้อยละ 28.8) การจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ (ร้อยละ 31.3) และการโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่ (ร้อยละ 52.8) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-163 ประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า

อันดับ	มีแนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคม	การสรรหาพนักงาน	วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่น	ความชอบของผู้บริโภค
A	**22.4**	24.6	22.0	37.3
B	18.7	**22.8**	32.9	25.5
C	24.3	26.5	**25.6**	13.8
D	28.6	20.9	16.5	**19.6**
E	6.0	5.2	3.0	**3.6**

ตารางที่ 7-163 แสดงประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า ภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้ การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ยกตัวอย่างเช่น ประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้า ซึ่งผู้ให้บริการของไทยอาจจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากหลายประเทศกำหนดให้ผู้ประกอบการต่างชาติจะต้องร่วมทุนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือแม้แต่ประเด็นความชอบของผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ อาจจะมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้นผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

ทั้งนี้ประเด็นที่อาจจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้ ประเด็นที่ผู้ให้บริการของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 28.6) รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงาน (ร้อยละ 26.5) วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่รัฐบาลคู่ค้ามักจะให้ร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตน (ร้อยละ 32.9) และความชื่นชอบของผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น (ร้อยละ 37.3) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-164 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีฯ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	ร้อยละ
ได้และส่งผลกระทบในทางบวก	28.3
ไม่ได้และส่งผลกระทบในทางลบ	16.7
ส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ	50.5
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-164 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรมีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ในมุมมองที่แตกต่างกัน โดยผู้ให้บริการพิธีศุลกากรบางส่วนหรือร้อยละ 28.3 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจะเกิดประโยชน์กับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย

ขณะที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 16.7 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย และกลุ่มสุดท้ายร้อยละ 50.5 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรอาจจะเกิดทั้งประโยชน์และผลกระทบต่อผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

ตารางที่ 7-165 ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีฯ

ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการพิธีศุลกากร	ร้อยละ
1.มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง	22.0
2. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	27.1
3. มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น	27.6
4. ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)	31.0
5. มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	18.6

ตารางที่ 7-165 แสดงผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากร โดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะสร้างประโยชน์หลายประการ อาทิ มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง (ร้อยละ 22.0) ทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น (ร้อยละ 27.6) และทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลง เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง (ร้อยละ 31.0) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-166 ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีฯ

ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการพิธีศุลกากร	**ร้อยละ**
ผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป	18.6
การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง	27.1
อื่นๆ (อาทิ เงินทุน เครือข่ายและเทคนิคการบริหารจัดการ)	54.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-166 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการพิธีศุลกากรจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากร โดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะส่งผลกระทบหรือสร้างปัญหาและอุปสรรคกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยส่วนใหญ่ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบกับหลายประการ อาทิ การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง (ร้อยละ 27.1) และผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป (ร้อยละ 18.6) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-167 ทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากร ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น

การเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้นในการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้า	**ร้อยละ**
ใช่	60.0
ไม่เพิ่ม	40.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-167 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากร ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น โดยปกติถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ รัฐบาลไทยมักจะเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้มีโอกาสไปเปิดตลาดหรือขยายตลาดในตลาดประเทศคู่ค้า โดยจะประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา โดยประเด็นที่มักจะมีการขอจากประเทศคู่ค้ามักจะเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 60.0 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะทำให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรอีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 40.0 เห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากขาดเงินทุน เครือข่ายหรือแม้แต่เทคนิคการบริหารจัดการ (Know-How) เป็นต้น

ตารางที่ 7-168 การประเมินผลกระทบโดยรวมทางบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการพิธีศุลกากร

การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการพิธีศุลกากร	**ร้อยละ**
ผลกระทบด้านลบ	1.7
ผลกระทบค่อนข้างลบ	8.1
ปานกลาง	57.3
ผลกระทบค่อนข้างบวก	15.6
ผลกระทบด้านบวก	17.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-168 แสดงการประเมินผลกระทบโดยรวมทางบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรได้ด้วยเช่นกัน ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 57.3 รู้สึกเฉยๆ หรือไม่มีความเห็นกับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากร

ขณะที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยบางส่วนหรือร้อยละ 32.9 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์จะส่งผลกระทบด้านบวกกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย และผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 9.8 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-169 ทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าสาขาผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับเมื่อเปิดเสรีการค้าฯ	**ร้อยละ**
ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป	42.4
ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป	33.9
ไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ	23.7
รวม	**100.00**

ตารางที่7-169 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 33.9 รู้สึกว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไปซึ่งจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ขณะที่ให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยบางส่วนหรือ ร้อยละ 42.4 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป และผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 23.7 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ โดยเฉพาะกับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-170 ทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากร	**ร้อยละ**
ใช่	43.1
ไม่ใช่	6.9
ยังไม่แน่ใจ	50.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-170 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยการศึกษาครั้ง

นี้ได้สำรวจความเห็นและทัศนคติของผู้ให้บริการกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญชั้นนำในระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยอาจจะก่อให้เกิดการแข่งขันกันลดราคาค่าให้บริการและแข่งกันปรับปรุงคุณภาพการให้บริการให้สูงยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยได้ประโยชน์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 43.1 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรอีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 6.9 กลับเห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้การนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้นและกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 50.0 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะมีการเพิ่มปริมาณการค้าระหว่างประเทศหรือไม่ โดยระบุว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณการค้าระหว่างประเทศอาจจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของโลก ภูมิภาคและประเทศ ราคาน้ำมันในตลาดโลก เป็นต้น

ตารางที่ 7-171 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีการค้าบริการระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า

การย้ายฐานการให้บริการเมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ใช่	29.3
ไม่ใช่	29.3
ยังไม่แน่ใจ	41.4
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-171 แสดงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ให้บริการพิธีศุลกากรทั้งสองฝ่าย ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการ

เปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าว ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้ามากน้อยเพียงใด

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 47.6 ระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ขณะที่ผู้ให้บริการพิธีศุลกากรอีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 41.4 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรองเงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 15.2 ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง

ตารางที่ 7-172 ทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจ/การจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มผู้ให้บริการพิธีศุลกากร

การสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ไม่สนับสนุนอย่างยิ่ง	5.9
ไม่ค่อยสนับสนุน	20.0
เฉยๆ	32.8
สนับสนุน	24.1
สนับสนุนอย่างยิ่ง	17.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-172 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการพิธีศุลกากรเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากร ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการพิธีศุลกากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 32.8 รู้สึกเฉยๆต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการพิธีศุลกากร เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ส่วนผู้ให้บริการพิธีศุลกากรอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 43.0 เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการผู้ให้

บริการพิธีศุลกากร เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัว และผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้นและกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 25.9 ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

7.5.2 กลุ่มผู้ใช้บริการพิธีทางศุลกากร

ตารางที่ 7-173 ประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	ร้อยละ
ผู้นำเข้าสินค้า	32.1
ผู้ส่งออกสินค้า	32.1
ผู้ประกอบธุรกิจภายในประเทศ	23.2
อื่นๆ (อาทิ ผู้ค้าส่ง)	8.9
ตัวแทนผู้ใช้บริการศุลกากร	3.6
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-173 แสดงประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง การศึกษาครั้งนี้ต้องการตรวจสอบมุมมองของผู้ใช้บริการด้านผู้ใช้บริการศุลกากร โดยผลการสำรวจพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่หรือร้อยละ 64.2 เป็นผู้นำเข้าร้อยละ 32.1 และผู้ส่งออกคิดเป็นร้อยละ21.1 รองลงมาคือผู้ประกอบธุรกิจภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 23.2 ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 8.9 และตัวแทนผู้ใช้บริการศุลกากรคิดเป็นร้อยละ3.6ตามลำดับ ผลการศึกษาพบว่าข้อมูลมีการกระจายตัวอยู่ในระดับที่เหมาะสมมีการแทนของกลุ่มประชากรทุกกลุ่มที่มีการใช้บริการของผู้ให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากร

ตารางที่ 7- 174 จำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนพนักงาน	**ร้อยละ**
มากกว่า 501 คน	48.2
201-500 คน	24.1
51-200 คน	11.1
ต่ำกว่า 50 คน	16.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7- 174 แสดงจำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างของผู้ใช้บริการของผู้ใช้บริการศุลกากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 48.2เป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ซึ่งมีจำนวนพนักงานมากกว่า 501 คน รองลงมาเป็นบริษัทผู้ใช้บริการที่มีจำนวนพนักงานระหว่าง 201-500 คน คิดเป็นร้อยละ 24.1 และกลุ่มผู้ใช้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 200 คนคิดเป็นร้อยละ 27.8 โดยจำแนกเป็นผู้ใช้บริการที่มีพนักงานระหว่าง 51-200 คนคิดเป็นร้อยละ 11.1 และกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีพนักงานน้อยกว่า 50 คนคิดเป็นร้อยละ16.7 เป็นต้น

ตารางที่ 7-175 มูลค่าสินทรัพย์

มูลค่าของสินทรัพย์	**ร้อยละ**
มากกว่า 201 ล้านบาท	46.7
101-200 ล้านบาท	13.3
ต่ำกว่า 50 ล้านบาท	24.4
51-100 ล้านบาท	15.6
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-175 แสดงมูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 46.7 มีสินทรัพย์มากกว่า 201 ล้านบาท รองลงมาเป็นองค์กรที่มีมูลค่า ต่ำกว่า 50 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 24.4 ผู้ใช้บริการที่เป็นขนาดย่อมที่มีสินทรัพย์ระหว่าง 51-100 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 15.6 โดยและผู้ใช้บริการที่มีมูลค่าทรัพย์สินขององค์กรมูลค่า 101-200 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 13.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 7-176โครงสร้างการบริหารและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัท

สัดส่วนผู้ถือหุ้น	**ร้อยละ**
ไทย>ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49%	38.5
ต่างชาติ 100%	30.8
ไทย 100%	25.0
ต่างชาติ>ไทย เช่น ต่างชาติ 51% ไทย49%	5.8
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-176 แสดงโครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง ผลการสำรวจพบว่าผู้ใช้บริการของผู้ใช้บริการศุลกากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 38.5 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทยร่วมกับคนต่างชาติโดยคนไทยถือหุ้นใหญ่ (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) รองลงมาคือร้อยละ 30.8 มีโครงสร้างการบริหารโดยต่างชาติซึ่งมีชาวต่างชาติถือหุ้น 100% ขณะที่กลุ่มผู้ใช้บริการบางส่วนร้อยละ 25.0 เป็นผู้ประกอบการไทยที่ถือหุ้น 100% และกลุ่มสุดท้ายเป็นการดำเนินธุรกิจโดยต่างชาติถือหุ้นใหญ่ (ต่างชาติถือหุ้น 51% และคนไทย 49%)คิดเป็นร้อยละ 5.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 7-177 ขีดความสามารถในการแข่งขันของตัวแทนผู้ใช้บริการศุลกากรในมุมมองของผู้ใช้บริการ

ขีดความสามารถในการแข่งขัน	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ความพร้อมด้านเงินลงทุน	4.00	30.4	42.9	23.2	3.6	0.0
การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ	3.98	27.8	42.6	29.6	0.0	0.0
การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม	3.93	20.0	54.5	23.6	1.8	0.0
ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่นซอฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	3.82	26.8	39.3	23.2	10.7	0.0
ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	3.75	19.6	44.6	26.8	8.9	0.0
ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	3.73	26.8	37.5	21.4	10.7	3.6
การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในระดับโลก	3.71	19.6	37.5	37.5	5.4	0.0
การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ	3.70	12.5	51.8	28.6	7.1	0.0
ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการโดยเฉพาะการจัดการด้านโลจิสติกส์	3.70	17.9	42.9	30.4	8.9	0.0
คุณภาพของบุคคลากรภายในองค์กร	3.64	12.5	48.2	32.1	5.4	1.8
ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน	3.61	12.5	42.9	39.3	3.6	1.8
ความพร้อมในด้านการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร	3.49	12.7	41.8	29.1	14.5	1.8

ตารางที่ 7-177 แสดงขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการศุลกากรในมุมมองของผู้ใช้บริการด้านศุลกากร การศึกษาครั้งนี้ได้ขอให้ผู้ใช้บริการของบริษัทตัวแทนผู้ใช้บริการศุลกากรทำการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการศุลกากรของไทยเมื่อเทียบกับตัวแทนผู้ใช้บริการศุลกากรจากต่างประเทศ

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ระบุว่าผู้ใช้บริการศุลกากรมีความพร้อมด้านเงินลงทุนส่วนใหญ่ร้อยละ 73.2 ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 ความพร้อมด้านเทคโนโลยีเช่นซอฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ โดยปัจจัย

ดังกล่าวมีค่าเฉลี่ยที่ 3.93 ผลดังกล่าวสะท้อนว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เห็นว่าผู้ให้บริการศุลกากรมีขีดความสามารถในการให้บริการในระดับที่ค่อนข้างดีเกินระดับปกติ (ระดับปกติ = 3.0)

อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของผู้ใช้บริการศุลกากรเห็นว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการศุลกากรของไทย อาทิ ความพร้อมในด้านการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร(ค่าเฉลี่ย = 3.64) ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน (ค่าเฉลี่ย = 3.61) ความพร้อมในด้านการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร (ค่าเฉลี่ย = 3.49) เป็นต้น

ตารางที่ 7-178 การประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการกลุ่มการให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากร

ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการฯ	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		เห็นด้วยที่สุด	ค่อนข้างเห็นด้วย	ปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
ผู้ให้บริการมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น	4.20	37.5	48.2	10.7	3.6	0.0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น	4.13	37.5	37.5	25.0	0.0	0.0
ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น	4.05	30.4	48.2	17..9	3.6	0.0
เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น	3.98	35.7	32.1	26.8	5.4	0.0
ผู้ให้บริการจะใช้กลยุทธ์การตัดราคามากยิ่งขึ้น	3.93	26.8	44.6	23.2	5.4	0.0
มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้น และมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆ ได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	3.77	19.6	44.6	28.6	7.1	0.0

ตารางที่ 7-178 แสดงการประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากร โดยการศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ใช้บริการศุลกากรเป็นผู้ประเมินผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 85.7 ระบุว่าอุตสาหกรรมการให้บริการศุลกากรของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น มีค่าเฉลี่ยที่ 4.20 (ค่าเฉลี่ยปกติ = 3.0) ประเด็นรองลงมาได้แก่ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น มีค่าเฉลี่ยที่ 4.13 ผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการศุลกากรมากยิ่งขึ้นมีค่าเฉลี่ยที่ 4.05 และเพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังต่างประเทศมากขึ้นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 ตามลำดับ

ตารางที่ 7-179 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการศุลกากรเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการศุลกากร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้ใช้บริการศุลกากร	**ร้อยละ**
ได้และส่งผลกระทบในทางบวก	46.9
ส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ	40.8
ไม่ได้และส่งผลกระทบในทางลบ	12.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-179 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการศุลกากรเกี่ยวกับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการศุลกากร ในกรณีที่มีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการศุลกากรมีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ในมุมมองที่คล้ายกัน โดยผู้ใช้บริการศุลกากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 46.9 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการศุลกากรจะเกิดประโยชน์ในด้านบวกกับผู้ใช้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรของไทย

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 12.2 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ใช้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรของไทย และกลุ่มสุดท้ายร้อยละ 40.8 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรอาจจะเกิดทั้งประโยชน์และผลกระทบต่อผู้ให้บริการศุลกากรของไทย ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

ตารางที่ 7-180 ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการศุลกากรจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากร

ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ใช้บริการ	ร้อยละ
1.มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง	36.1
2. ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)	22.2
3. มีการบูรณาการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	16.7
4. มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น	11.1
5. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	5.6
6. ทำให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเป็นที่ชื่นชอบมากกว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติในตลาดต่างประเทศ	2.8
7. อื่น ๆ	5.6
รวม	**100.0**

ตารางที่ 7-180 แสดงผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการศุลกากรจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในมุมมองของผู้ใช้บริการศุลกากร ทั้งนี้โดยปกติ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ใช้บริการของไทย อย่างไรก็ตามการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ใช้บริการได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการศุลกากรของไทยระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะสร้างประโยชน์หลายประการ อาทิ มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง (ร้อยละ 36.1) ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง) ร้อยละ 22.2 ทำให้มีการบูรณาการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น (ร้อยละ 16.7) มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น (ร้อยละ 11.1) และลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 17.4) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-181 ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการศุลกากรจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการศุลกากร

ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ใช้บริการ	**ร้อยละ**
มีการผูกขาดการให้บริการกับต่างชาติไม่กี่ราย	48.0
มีความยุ่งยากในการปฏิบัติงานมากขึ้น	44.0
อื่นๆ	8.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-181 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อตัวแทนผู้ใช้บริการศุลกากรจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการศุลกากรโดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการศุลกากรของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯ ก็อาจจะส่งผลกระทบหรือสร้างปัญหาและอุปสรรคกับผู้ใช้บริการศุลกากรได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการศุลกากรของไทยส่วนใหญ่ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบกับหลายประการ อาทิ มีการผูกขาดการให้บริการกับต่างชาติไม่กี่ราย (ร้อยละ 48.0) มีความยุ่งยากในการปฏิบัติงานมากขึ้น(ร้อยละ 44.0) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-182 ทัศนคติของผู้ใช้บริการศุลกากรในกรณีถ้ารัฐบาลไทยส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดในประเทศคู่ค้าว่าจะเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้นหรือไม่

ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้า ผู้ใช้บริการอาจจะเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้น	**ร้อยละ**
ใช่	61.2
ไม่แน่ใจ	18.4
ไม่เพิ่ม	20.4
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-182 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการศุลกากร ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น โดยปกติถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ รัฐบาลไทยมักจะเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้มีโอกาสไปเปิดตลาดหรือขยายตลาดในตลาดประเทศคู่ค้า โดยจะประเมินขีด

ความสามารถในการแข่งขันของทั้งผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา โดยประเด็นที่มักจะมีการขอจากประเทศคู่ค้ามักจะเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการศุลกากรส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 61.2 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะทำให้ผู้ใช้บริการศุลกากรซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการจะมีต้นทุนการส่งออกที่ต่ำลงประกอบกับคุณภาพในการจัดส่งเพิ่มสูงขึ้น

ขณะที่ผู้ใช้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรร้อยละ 20.4 เห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้ผู้ใช้บริการศุลกากรของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็ใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรข้ามชาติ อยู่แล้ว ดังนั้นการเปิดหรือไม่เปิดเสรีฯ อาจจะไม่ใช่ประเด็นที่ทำให้มีกิจกรรมการค้าเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 7-183 การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการศุลกากร

การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการ	**ร้อยละ**
ผลกระทบค่อนข้างเป็นบวก	56.4
ปานกลาง	33.3
ผลกระทบค่อนข้างเป็นลบ	10.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-183 แสดงการประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการศุลกากร ขณะที่การเปิดเสรีการค้าบริการนั้นก็อาจจะสร้างประโยชน์และส่งผลกระทบกับผู้ใช้บริการศุลกากรทางใดทางหนึ่งได้ โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการศุลกากรของไทยหรือร้อยละ 56.4 เห็นว่ามีผลกระทบค่อนข้างเป็นบวก ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มการให้บริการศุลกากร

ขณะที่ผู้ใช้บริการศุลกากรของไทยอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 10.3 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ใช้บริการศุลกากรของไทย และสุดท้ายคือผู้ใช้บริการศุลกากรอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 33.3 รู้สึกเฉยๆ ต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

ตารางที่ 7-184 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการศุลกากรเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากร ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าฯ	**ร้อยละ**
ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป	42.0
ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป	36.0
ไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ	22.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-184 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการศุลกากรเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการศุลกากร ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการศุลกากรของไทยมีความเห็นโดยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 42.0 คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป

ขณะที่ใช้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรของไทยอีกบางส่วนหรือ ร้อยละ 36.0 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป และผู้ใช้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 22.0 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างระหว่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ

ตารางที่ 7-185 ทัศนคติของผู้ใช้บริการศุลกากรที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ทัศนคติว่าไทยสามารถเพิ่มปริมาณการค้าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการฯ	**ร้อยละ**
ยังไม่แน่ใจ	22.0
ใช่	70.0
ไม่ใช่	8.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-185 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการศุลกากรที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยการศึกษาครั้งนี้ได้สำรวจความเห็นและทัศนคติของผู้ใช้บริการเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยัง

ตลาดต่างประเทศมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญชั้นนำในระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยอาจจะก่อให้เกิดการแข่งขันกันลดราคาค่าให้บริการและแข่งกันปรับปรุงคุณภาพการให้บริการให้สูงยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้ใช้บริการต่างๆ อาทิผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยได้ประโยชน์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 70.0 คิดว่ากลุ่มสุดท้าย ระบุว่าจะมีการเพิ่มปริมาณการค้าระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการร้อยละ 22.0 ระบุว่าไม่แน่ใจว่าจะมีการเพิ่มขึ้นของปริมาณการค้าระหว่างประเทศ ขณะที่ผู้ใช้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรของไทยร้อยละ 8.0 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะไม่ทำให้การนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้น

ตารางที่ 7-186 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ใช้บริการต้องการย้ายฐานการลงทุน (บางส่วนหรือทั้งหมด) ไปยังตลาดของประเทศคู่ค้า

การย้ายฐานการให้บริการถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าย้ายฐานการ	**ร้อยละ**
ยังไม่แน่ใจ	19.6
ไมใช่	41.2
ใช่	39.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-186 แสดงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ใช้บริการของไทยมีการย้ายฐานการผลิตหรือการลงทุน (บางส่วนหรือทั้งหมด) ไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ใช้บริการศุลกากรทั้งสองฝ่าย ยกตัวอย่าง การจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) ซึ่งจะทำให้การตั้งฐานการผลิตหรือลงทุนที่ใดในกลุ่มประเทศอาเซียนจะไม่มีความแตกต่างกัน เป็นต้น

ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผู้ใช้บริการของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มขึ้นมากน้อยเพียงใด

ผลการศึกษาพบว่า ขณะที่ผู้ใช้บริการศุลกากรส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 41.2 ระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้า ร้อยละ 39.2 ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนในการเปิดตลาดจากภาครัฐจะเป็นประเด็นที่สำคัญยิ่ง และร้อยละ 19.6 ยังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจาก เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ตารางที่ 7-187 ทัศนคติของผู้ใช้บริการผู้ใช้บริการศุลกากรเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการศุลกากร

การสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ไม่สนับสนุนอย่างยิ่ง	0.0
ไม่ค่อยสนับสนุน	19.6
เฉยๆ	41.2
ค่อนข้างสนับสนุน	19.6
สนับสนุนอย่างยิ่ง	19.6
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-187 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการศุลกากรเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มการให้บริการศุลกากร ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการศุลกากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 41.2 รู้สึกเฉยๆ ต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ใช้บริการศุลกากร เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ขณะที่ผู้ใช้บริการศุลกากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 39.2 เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการศุลกากร เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น และ

ผู้ใช้บริการศุลกากรอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 19.6 ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

7.7 รายงานผลการศึกษาสาขาโลจิสติกส์ กลุ่มการบริการสาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

7.7.1 กลุ่มผู้ใช้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

ตารางที่ 7-188 ประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

ประเภทของธุรกิจ	ร้อยละ
ผู้ให้บริการด้านซอฟแวร์	93.0
อื่นๆ (อาทิ ตัวแทนออกของ ตัวแทนเรือ)	7.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-188 แสดงประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสำรวจได้ โดยผลการสำรวจพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่หรือร้อยละ 93.0 เป็นผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 7.0 เป็นกลุ่มที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ โดยตรง อาทิ ตัวแทนออกของและตัวแทนเรือ เป็นต้น

ตารางที่ 7-189 จำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนพนักงาน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50 คน	62.8
51-200 คน	34.9
201-500 คน	2.3
รวม	100.00

ตารางที่ 7-189 แสดงจำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง โดยพบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 97.7 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 200 คน โดยจำแนกเป็นบริษัทผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ขนาดกลางที่มีจำนวนพนักงานระหว่าง 51-200 คน คิดเป็นร้อยละ

34.9 และผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ขนาดย่อมที่มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 50 คนคิดเป็นร้อยละ 62.8 ขณะที่มีผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ที่มีขนาดใหญ่อยู่ประมาณร้อยละ 2.3

ตารางที่ 7-190 มูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง

มูลค่าสินทรัพย์	**ร้อยละ**
ต่ำกว่า 50 ล้านบาท	82.9
มากกว่า 500 ล้านบาท	17.1
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7.190 แสดงมูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 82.9 มีมูลค่าสินทรัพย์ ต่ำกว่า 50 ล้านบาท รองลงมาคือร้อยละ17.1 มีมูลค่าสินทรัพย์ระหว่าง มากกว่า 500 บาท

ตารางที่ 7-191 โครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง

สัดส่วนผู้ถือหุ้น	**ร้อยละ**
ไทย 100%	88.1
ไทย>ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49%	9.5
ต่างชาติ>ไทย เช่น ต่างชาติ 51% ไทย 49%	2.4
ต่างชาติ 100%	0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7.191 แสดงโครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง ผลการสำรวจพบว่าบริษัทผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 88.1 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย รองลงมาคือร้อยละ 9.5 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) ขณะที่บางกลุ่มมีต่างชาติถือหุ้นใหญ่ (ต่างชาติถือหุ้น 51% และคนไทย 49%) ส่วนกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 0 คือต่างชาติซึ่งมีการถือหุ้น 100% โดยผลการศึกษาพบว่าข้อมูลมีการกระจายตัวสอดคล้องกับกลุ่มประชากรเป้าหมาย

ตารางที่ 7-192 ขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

ขีดความสามารถในการแข่งขัน	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ระดับความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้ เกี่ยวกับโลจิสติกส์และพีเพิลแวร์	2.44	4.8	33.3	47.6	14.3	0
2. ความพร้อมด้านเงินลงทุน	3.09	21.4	57.1	16.7	4.8	0
3. ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่น ซอร์ฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	3.67	9.8	46.3	34.1	7.3	2.4
4. ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	3.23	31.0	50.0	16.7	2.4	0
5. ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการ โดยเฉพาะด้านการจัดการโลจิสติกส์	2.98	4.8	16.7	42.9	28.6	7.1
6. ความพร้อมในด้านการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร	3.05	2.4	21.4	42.9	31.0	2.4
7. ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	3.40	35.7	54.8	9.5	0	0
8. การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ	3.35	2.4	26.2	61.9	9.5	0
9. การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม	3.40	2.4	28.6	61.9	7.1	0
10. การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ	3.16	19.0	64.3	16.7	0	0
11. คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร	4.21	2.4	45.2	38.1	14.3	0
12. การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก	3.19	22.0	63.4	12.2	2.4	0

ตารางที่ 7-192 แสดงขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 47.6 ระบุว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร โดยมี

ค่าเฉลี่ยที่ 4.21 (เกินค่าระดับปกติ = 3.0) ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่น ซอร์ฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์ ค่าเฉลี่ย = 3.67

อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์กลุ่มตัวอย่าง เห็นว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย อาทิ ระดับความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้ เกี่ยวกับโลจิสติกส์และ เช่น ฮาร์ทแวร์ ซอร์ฟแวและ พีเพิลแวร์เป็นต้น

ตารางที่ 7-193 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าสาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		เห็นด้วยที่สุด	ค่อนข้างเห็นด้วย	ปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น	4.07	16.3	74.4	9.3	0	0
ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น	3.98	7.0	51.2	37.2	4.7	0
อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคามากยิ่งขึ้น	3.98	11.6	76.7	9.3	2.3	0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น	3.74	20.9	55.8	23.3	0	0
เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น	3.67	11.6	58.1	23.3	7.0	0
มีการบูรณการตลาดและมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	3.79	4.7	48.8	37.2	9.3	0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างประเทศขยายตลาดมาลงทุนในประเทศไทยมากขึ้น	3.53	11.6	60.5	23.3	4.7	0
ขยายโอกาสให้ผู้ส่งออกไทยเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น	3.60	4.7	58.1	23.3	14.0	0
ขยายโอกาสให้ผู้บริการโลจิสติกส์ไทยเข้าไปลงทุนตลาดต่างประเทศมากขึ้น	3.49	7.0	62.8	20.9	9.3	0

ตารางที่ 7-193 แสดงแสดงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการกลุ่มผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ กลุ่มตัวอย่างประเมินแสดงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 80.7 ระบุว่าอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในกลุ่มผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.07 ขณะที่เกินกว่าค่าเฉลี่ยปกติ = 3.0) ประเด็นรองลงมาได้แก่ผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ มากยิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 3.98) อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคามากยิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 3.74) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-194 ผลกระทบที่มีต่อการบริการและการลงทุนเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร เมื่อมีการเปิดเสรีด้านผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

อันดับ	พิธีการและการประเมินราคาของศุลกากร	พิกัดภาษีนำเข้า	การขอใบอนุญาตนำเข้าสินค้า	ค่าธรรมเนียมอื่นๆ	กฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดของสินค้านำเข้า
A	**60.0**	32.3	25.2	80.0	20.1
B	20.0	**34.3**	20.0	20.0	30.1
C	10.0	33.0	**40.0**	0.0	20.5
D	10.0	0.4	24.8	0.0	**29.3**

ตารางที่ 7-194 แสดงผลกระทบที่มีกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์เกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร เมื่อมีการเปิดเสรีด้านผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ นั้น อาจจะเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคามกับกลุ่มผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทย โดยผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของประเทศคู่ค้าอาจจะเข้ามาลงทุนในเมืองไทยเพิ่มมากขึ้น ขณะเดียวกัน ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยก็อาจจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน

อย่างไรก็ตามการเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอาจจะพบกับประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากร

ต่างๆ โดยผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ คาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ พิธีการและการประเมินราคาของศุลกากร (ร้อยละ 60.0) รองลงมาได้แก่ พิกัดภาษีนำเข้า (ร้อยละ 34.3) การขอใบอนุญาตนำเข้า (ร้อยละ 40.0) ค่าธรรมเนียมต่างๆ (ร้อยละ 80.0) และกฎว่าด้วยแหล่งกำหนดของสินค้านำเข้า (ร้อยละ 29.3) ตามลำดับ (การศึกษาครั้งนี้ได้ให้รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ไว้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-195 ขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานและการออกหนังสือรับรองที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ จะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	ความซับซ้อนของมาตรฐาน	เงื่อนไขหรือขั้นตอนการกักกันโรค	การตรวจสอบและข้อกำหนดการออกหนังสือรับรอง	มาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ
A	**4.8**	2.5	4.7	2.5
B	2.4	**2.5**	7.0	2.5
C	2.4	95.0	**88.4**	95.0
D	90.5	0.0	0.0	**0.0**

ตารางที่ 7-195 แสดงขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานและการออกหนังสือรับรองที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ จะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ นั้น ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า

ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) โดยผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ คาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ ความซ้ำซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 90.5) รองลงมาได้แก่ เงื่อนไขหรือขั้นตอนการกักกันโรค (ร้อยละ 95.0) การตรวจสอบและข้อกำหนดการออกหนังสือรับรอง (ร้อยละ 88.4) และมาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ (ร้อยละ 95.0) ตามลำดับ (การศึกษาครั้งนี้ได้ให้รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ไว้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-196 ทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เกี่ยวกับประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) และการออกหนังสือรับรองเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	การกำหนดมาตรฐานของประเทศคู่ค้าเทียบกับมาตรฐานระหว่างประเทศ	เงื่อนไขหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน	ขั้นตอนการออกหนังสือรับรองมาตรฐาน	มาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ
A	**2.4**	7.1	7.1	2.5
B	4.8	**2.4**	2.4	2.5
C	2.4	90.5	**90.5**	90.5
D	90.5	0	0	**0**

ตารางที่ 7-196 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์เกี่ยวกับประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) และการออกหนังสือรับรองเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ นั้น ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆ โดยไม่จำเป็น

ทั้งนี้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ คาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ การกำหนดมาตรฐานของประเทศคู่ค้าเทียบกับมาตรฐานระหว่างประเทศ (ร้อยละ 90.5) รองลงมาได้แก่ เงื่อนไขหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน (ร้อยละ 90.5) ขั้นตอนการออกหนังสือรับรองมาตรฐาน (ร้อยละ 90.5) และมาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ (ร้อยละ 90.5) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-197 กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศ	การขอใบอนุญาตต่างๆ	ข้อจำกัดทางด้านการใช้วัตถุดิบ	ข้อกำหนดในการขอวีซ่า	ประเด็นเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนเงินตรา
A	**7.5**	4.7	5.1	2.4	5.0
B	2.5	**11.6**	2.6	2.4	7.5
C	2.5	2.3	**2.6**	2.4	87.5
D	87.5	81.4	89.7	**7.3**	0
E	0	0	0	85.4	**0**

ตารางที่ 7-197 แสดงกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยระมัดระวังเพิ่มมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการนั้น อาจมีทั้งโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆ โดยไม่จำเป็น ทั้งนี้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ คาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 87.5) รองลงมาได้แก่ การขอใบอนุญาตต่างๆ (ร้อยละ 81.4) ข้อจำกัดทางด้านการใช้วัตถุดิบ (ร้อยละ 89.7) ข้อกำหนดในการขอวีซ่า (ร้อยละ 85.4) และประเด็นเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนเงินตรา (ร้อยละ 87.5) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-198 การเข้าตลาดต่างประเทศของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆ	ข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น	ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตฯ	ข้อกำหนดในการขอวีซ่า	การยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ
A	2.4	5.0	4.8	2.5	2.4
B	4.9	2.5	4.8	5.0	2.4
C	2.4	92.5	2.4	92.5	7.1
D	90.2	0	88.1	0	88.1

ตารางที่ 7-198 แสดงการเข้าตลาดต่างประเทศของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ทั้งนี้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ จากต่างประเทศได้

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ คาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆ (ร้อยละ 90.2) รองลงมาได้แก่ ข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ 92.5) ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตฯ (ร้อยละ 88.1) ข้อกำหนดในการขอวีซ่า (ร้อยละ 92.5) และการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ (ร้อยละ 88.1) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-199 ทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เกี่ยวกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ในประเทศคู่ค้า

อันดับ	กฎหมายและกฎระเบียบฯ ที่เลือกปฏิบัติก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน	กฎหมายและกฎระเบียบฯ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ	ขาดความชัดเจนและโปร่งใส	การจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ	การโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่
A	**9.5**	7.3	4.9	2.4	2.4
B	2.4	**2.4**	2.4	2.4	2.4
C	8.1	90.2	**2.4**	2.4	4.9
D	0	0	90.2	**2.4**	90.2
E	0	0	0	90.2	**0**

ตารางที่ 7-199 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยเกี่ยวกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ในประเทศคู่ค้า การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ทั้งนี้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ คาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ กฎหมายและกฎระเบียบฯ ที่เลือกปฏิบัติก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน (ร้อยละ 9.5) รองลงมาได้แก่ กฎหมายและกฎระเบียบฯ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ (ร้อยละ 90.2) ขาดความชัดเจน และโปร่งใส (ร้อยละ 90.2) การจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ (ร้อยละ 90.2) และการโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่ (ร้อยละ 90.2) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-200 ประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า

อันดับ	มีแนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคม	การสรรหาพนักงาน	วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่น	ความชอบของผู้บริโภค
A	**2.4**	2.5	7.0	2.4
B	2.4	**2.5**	4.7	4.8
C	2.4	2.5	**2.3**	4.8
D	2.4	92.5	86.0	**88.1**
E	90.2	0	0	**0**

ตารางที่ 7-200 แสดงประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า ภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้ การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ยกตัวอย่างเช่นประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้า ซึ่งผู้ให้บริการของไทยอาจจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากหลายประเทศกำหนดให้ผู้ประกอบการต่างชาติจะต้องร่วมทุนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือแม้แต่ประเด็นความชอบของผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ อาจจะมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้นผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

ทั้งนี้ประเด็นที่อาจจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้ ประเด็นที่ผู้ให้บริการของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 90.2) รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงาน (ร้อยละ 92.5) วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่รัฐบาลคู่ค้ามักจะให้ร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตน (ร้อยละ 86.0) และความชื่นชอบของผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น (ร้อยละ 88.1) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-201 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์เมื่อมีการเปิดการค้าเสรีฯ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	**ร้อยละ**
ได้และส่งผลกระทบในทางบวก	16.3
ไม่ได้และส่งผลกระทบในทางลบ	81.4
ส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ	2.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-201 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เกี่ยวกับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์เมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ในมุมมองที่แตกต่างกัน โดยผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ บางส่วนหรือร้อยละ16.3 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ จะเกิดประโยชน์กับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ อีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 81.4 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ จะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย และกลุ่มสุดท้ายร้อยละ 2.3 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ อาจจะเกิดทั้งประโยชน์และผลกระทบต่อผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทย ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

ตารางที่ 7-202 ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จากการทำข้อตกลงการค้าเสรีฯ

ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์	ร้อยละ
1.มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง	9.5
2. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	7.1
3. มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น	9.5
4. ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)	4.8
5. มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	11.9

ตารางที่ 7-202 แสดงผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ จากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ โดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯ ก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะสร้างประโยชน์หลายประการ อาทิ มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง (ร้อยละ 9.5) ทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น (ร้อยละ 9.5) และทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลง เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง (ร้อยละ 4.8) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-203 ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จากการทำข้อตกลงการค้าเสรีฯ

ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์	ร้อยละ
ผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป	2.4
การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง	4.8
อื่นๆ (อาทิ เงินทุน เครือข่ายและเทคนิคการบริหารจัดการ)	92.9
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-203 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ จากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ โดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะส่งผลกระทบหรือสร้างปัญหาและอุปสรรคกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยส่วนใหญ่ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบกับหลายประการ อาทิ การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง (ร้อยละ 4.8) และผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป (ร้อยละ 2.4) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-204 ทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น

การเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้นในการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้า	ร้อยละ
ใช่	38.1
ไม่เพิ่ม	16.7

ตารางที่ 7-204 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น โดยปกติถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ รัฐบาลไทยมักจะเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้มีโอกาสไปเปิดตลาดหรือขยายตลาดในตลาด

ประเทศคู่ค้า โดยจะประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา โดยประเด็นที่มักจะมีการขอจากประเทศคู่ค้ามักจะเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 38.1 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์อีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 16.7 เห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากขาดเงินทุน เครือข่ายหรือแม้แต่เทคนิคการบริหารจัดการ (Know-How) เป็นต้น

ตารางที่ 7-205 การประเมินผลกระทบโดยรวมทางบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์	**ร้อยละ**
ผลกระทบด้านลบ	0
ผลกระทบค่อนข้างลบ	4.8
ปานกลาง	45.2
ผลกระทบค่อนข้างบวก	35.7
ผลกระทบด้านบวก	14.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-205 แสดงการประเมินผลกระทบโดยรวมทางบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ได้ด้วยเช่นกัน ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 45.2 รู้สึกเฉยๆ หรือไม่มีความเห็นกับการเปิด

เสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยบางส่วนหรือร้อยละ 49.9 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์จะส่งผลกระทบด้านบวกกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทย และผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทยอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 4.8 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-206 ทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เกี่ยวกับต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าสาขาผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับเมื่อเปิดเสรีการค้าฯ	**ร้อยละ**
ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป	64.3
ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป	17.9
ไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ	17.8
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-206 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 17.9 รู้สึกว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไปซึ่งจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ขณะที่ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยบางส่วนหรือ ร้อยละ 64.3 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไปและผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 17.8 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุน

ที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ โดยเฉพาะกับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-207 ทัศนคติของผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์	ร้อยละ
ใช่	53.4
ไม่ใช่	13.6
ยังไม่แน่ใจ	33.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-207 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยการศึกษาครั้งนี้ได้สำรวจความเห็นและทัศนคติของผู้ให้บริการกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญชั้นนำในระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยอาจจะก่อให้เกิดการแข่งขันกันลดราคาค่าให้บริการและแข่งกันปรับปรุงคุณภาพการให้บริการให้สูงยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยได้ประโยชน์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 53.4 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ อีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 13.6 กลับเห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้การนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้นและกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 33.0 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะมีการเพิ่มปริมาณการค้าระหว่างประเทศหรือไม่ โดยระบุว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณ

การค้าระหว่างประเทศอาจจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของโลก ภูมิภาค และประเทศ ราคาน้ำมันในตลาดโลก เป็นต้น

ตารางที่ 7-208 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีการค้าบริการระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ มีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า

การย้ายฐานการให้บริการเมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ใช่	18.0
ไม่ใช่	19.3
ยังไม่แน่ใจ	62.8
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-208 แสดงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ทั้งสองฝ่าย ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าว ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้ามากน้อยเพียงใด

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 19.3 ระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ขณะที่ผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ อีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 62.8 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 18.0 ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง

ตารางที่ 7-209 ทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจ/การจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ กลุ่มผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

การสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ไม่สนับสนุนอย่างยิ่ง	0.0
ไม่ค่อยสนับสนุน	0.0
เฉยๆ	62.8
สนับสนุน	25.6
สนับสนุนอย่างยิ่ง	11.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-209 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์เกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 62.8 รู้สึกเฉยๆต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ส่วนผู้ให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ อีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 37.3 เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้นและกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 0.0 ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

7.7.2 กลุ่มผู้ใช้บริการระบบสารสนเทศในระบบโลจิสติกส์

ตารางที่ 7-210 ประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	ร้อยละ
ผู้นำเข้าสินค้า	32.1
ผู้ส่งออกสินค้า	32.1
ผู้ประกอบธุรกิจภายในประเทศ	23.2
อื่นๆ (อาทิ ผู้ค้าส่ง)	8.9
ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า	3.6
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-210 แสดงประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง การศึกษาครั้งนี้ต้องการตรวจสอบมุมมองของผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ โดยผลการสำรวจพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่หรือร้อยละ 64.2 เป็นผู้นำเข้าส่งร้อยละ 32.1 และผู้ส่งออกคิดเป็นร้อยละ 32.1 รองลงมาคือผู้ประกอบธุรกิจภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 23.2 ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 8.9และตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าคิดเป็นร้อยละ 3.6 ตามลำดับ ผลการศึกษาพบว่าข้อมูลมีการกระจายตัวอยู่ในระดับที่เหมาะสมมีการแทนของกลุ่มประชากรทุกกลุ่มที่มีการใช้บริการของผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

ตารางที่ 7-211 จำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนพนักงาน	ร้อยละ
มากกว่า 501 คน	48.2
201-500 คน	24.1
ต่ำกว่า 50 คน	16.7
51-200 คน	11.1
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-211 แสดงจำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างของผู้ใช้บริการระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 48.2 เป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ซึ่งมีจำนวนพนักงานมากกว่า 501 คน รองลงมาเป็นบริษัทผู้ใช้บริการที่มีจำนวนพนักงานระหว่าง 201-500 คน คิดเป็นร้อยละ 24.1และกลุ่มผู้ใช้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่

มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 200 คนคิดเป็นร้อยละ 27.8 โดยจำแนกเป็นผู้ใช้บริการที่มีพนักงานระหว่าง 51-200 คนคิดเป็นร้อยละ 11.1 และกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีพนักงานน้อยกว่า 50 คนคิดเป็นร้อยละ 16.7 ผลการสำรวจดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์เป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่ โดยเฉพาะบริษัทที่มีขนาดใหญ่มักจะเน้นความเชี่ยวชาญหลักและมีการใช้กิจกรรมที่เน้นการว่าจ้างองค์กรจากภายนอกมากขึ้น

ตารางที่ 7-212 มูลค่าสินทรัพย์

มูลค่าของสินทรัพย์	**ร้อยละ**
มากกว่า 201 ล้านบาท	46.7
ต่ำกว่า 50 ล้านบาท	24.4
51-100 ล้านบาท	15.6
101-200 ล้านบาท	13.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-212 แสดงมูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 46.7 มีสินทรัพย์มากกว่า 201 ล้านบาท รองลงมาเป็นองค์กรที่มีมูลค่าต่ำกว่า 50 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 24.4 ผู้ใช้บริการที่เป็นขนาดย่อมที่มีสินทรัพย์ระหว่าง 51- 100 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 15.6 โดยและผู้ใช้บริการที่มีสินทรัพย์ระหว่าง 101-200 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ13.3

ตารางที่ 7-213 โครงสร้างการบริหารและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัท

สัดส่วนผู้ถือหุ้น	**ร้อยละ**
ไทย>ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49%	38.5
ต่างชาติ 100%	30.8
ไทย 100%	25.0
ต่างชาติ>ไทย เช่น ต่างชาติ 51% ไทย49%	5.8
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-213 แสดงโครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง ผลการสำรวจพบว่าผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 38.5 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทยร่วมกับคนต่างชาติโดยคนไทยถือหุ้นใหญ่ (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น

49%) รองลงมาคือร้อยละ 30.8 มีโครงสร้างการบริหารโดยต่างชาติซึ่งมีชาวต่างชาติถือหุ้น 100% ขณะที่กลุ่มผู้ใช้บริการบางส่วนร้อยละ 25.0 เป็นผู้ประกอบการไทยที่ถือหุ้น 100% และกลุ่มสุดท้ายเป็นการดำเนินธุรกิจโดยต่างชาติถือหุ้นใหญ่ (ต่างชาติถือหุ้น 51% และคนไทย 49%) คิดเป็นร้อยละ 5.8

ตารางที่ 7-214 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ในมุมมองของผู้ใช้บริการ

ขีดความสามารถในการแข่งขัน	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ความพร้อมด้านเงินลงทุน	4.00	30.4	42.9	23.2	3.6	0.0
การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ	3.98	27.8	42.6	29.6	0.0	0.0
การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม	3.93	20.0	54.5	23.6	1.8	0.0
ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่นซอฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	3.82	26.8	39.3	23.2	10.7	0.0
ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	3.75	19.6	44.6	26.8	8.9	0.0
ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	3.73	26.8	37.5	21.4	10.7	3.6
การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในระดับโลก	3.71	19.6	37.5	37.5	5.4	0.0
ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการโดยเฉพาะการจัดการด้านโลจิสติกส์	3.70	17.9	42.9	30.4	8.9	0.0
การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ	3.70	12.5	51.8	28.6	7.1	0.0
คุณภาพของบุคคลากรภายในองค์กร	3.64	12.5	48.2	32.1	5.4	1.8
ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน	3.61	12.5	42.9	39.3	3.6	1.8
ความพร้อมในด้านการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร	3.49	12.7	41.8	29.1	14.5	1.8

ตารางที่ 7-214 แสดงการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ในมุมมองของผู้ใช้บริการ การศึกษาครั้งนี้ได้ขอให้ผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ทำการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์จากต่างประเทศ สิ่งนี้ถือเป็นสิ่งสำคัญเนื่องจากผู้ใช้บริการจะเป็น

ผู้ตัดสินใจว่าจะใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์โดยจะประเมินจากราคา คุณภาพการให้บริการ ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ใช้บริการกับผู้ให้บริการ เป็นต้น ผลการศึกษาดังกล่าวจะช่วยทำการปรับปรุงแก้ไขได้ตรงประเด็นและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ระบุว่าผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์มีความพร้อมด้านเงินลงทุนค่าเฉลี่ย 4.00 การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจมีค่าเฉลี่ย 3.98 การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม 3.93 ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่นซอฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.82 ตามลำดับ

ผลดังกล่าวสะท้อนว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เห็นว่าผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์มีขีดความสามารถในการให้บริการในระดับที่ค่อนข้างดีเกินระดับปกติ (ระดับปกติ = 3.0)

อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์เห็นว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ของไทย ความพร้อมในด้านการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร(ค่าเฉลี่ย = 3.49) ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน (ค่าเฉลี่ย = 3.61) คุณภาพบุคลากรภายในองค์กร (ค่าเฉลี่ย = 3.64) เป็นต้น

ตารางที่ 7-215 การประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการกลุ่มการให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์

ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการฯ	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		เห็นด้วยที่สุด	ค่อนข้างเห็นด้วย	ปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
ผู้ให้บริการมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น	4.20	37.5	48.2	10.7	3.6	0.0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น	4.13	37.5	37.5	25.0	0.0	0.0
ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น	4.05	30.4	48.2	17..9	3.6	0.0
เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น	3.98	35.7	32.1	26.8	5.4	0.0
ผู้ให้บริการจะใช้กลยุทธ์การตัดราคามากยิ่งขึ้น	3.93	26.8	44.6	23.2	5.4	0.0
มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้น และมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆ ได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	3.77	19.6	44.6	28.6	7.1	0.0

ตารางที่ 7-215 แสดงการประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ โดยการศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์เป็นผู้ประเมินผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 85.7 ระบุว่าอุตสาหกรรมการให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น มีค่าเฉลี่ยที่ 4.20 (ค่าเฉลี่ยปกติ = 3.0) ประเด็นรองลงมาได้แก่ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น มีค่าเฉลี่ยที่ 4.13 ผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้นมีค่าเฉลี่ยที่ 4.05 และเพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้นมีค่าเฉลี่ยที่ 3.98 ตามลำดับ

ตารางที่ 7-216 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์เมื่อมีการเปิดการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า	**ร้อยละ**
ได้และส่งผลกระทบในทางบวก	46.9
ส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ	40.8
ไม่ได้และส่งผลกระทบในทางลบ	12.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-216 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์เกี่ยวกับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ ในกรณีที่มีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ในมุมมอง โดยผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 46.9 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์จะเกิดประโยชน์ในด้านบวกกับผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ของไทย

ขณะที่ผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์อีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 40.8 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์จะส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบกับผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ของไทย และกลุ่มสุดท้ายร้อยละ 12.2 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์มี

ผลกระทบทางด้านลบต่อผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ของไทย ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

ตารางที่ 7-217 ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ใช้บริการ	**ร้อยละ**
1.มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง	36.1
2. ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)	22.2
3. มีการบูรณาการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	16.7
4. มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น	11.1
5. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	5.6
6. ทำให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเป็นที่ชื่นชอบมากกว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติในตลาดต่างประเทศ	2.8
7. อื่น ๆ	5.6
รวม	**100.0**

ตารางที่ 7-217 แสดงผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์จากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มการให้บริการระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ ทั้งนี้โดยปกติ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ใช้บริการของไทย อย่างไรก็ตามการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ใช้บริการได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการด้านระบบสารสนเทศระบบโลจิสติกส์ของไทยระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะสร้างประโยชน์หลายประการ อาทิ มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง(ร้อยละ 36.1) ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง) (ร้อยละ 22.2) ทำให้มีการบูรณาการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น (ร้อยละ 16.7) มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยัง

ตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น (ร้อยละ 11.1) และลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 5.6) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-218 ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ใช้บริการ	**ร้อยละ**
มีการผูกขาดการให้บริการกับต่างชาติไม่กี่ราย	48.0
มีความยุ่งยากในการปฏิบัติงานมากขึ้น	44.0
อื่นๆ (อาทิ)	8.0
รวม	**100.00**

ตารางที่7-218 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อองค์กรของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า

ตารางที่ 7-18 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า โดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะส่งผลกระทบหรือสร้างปัญหาและอุปสรรคกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบกับหลายประการ อาทิ การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง (ร้อยละ 55.7) และผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป (ร้อยละ 41.4) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-219 ทัศนคติของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าในกรณีถ้ารัฐบาลไทยส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ว่าจะเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้นหรือไม่

ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้าผู้ใช้บริการอาจจะเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้น	**ร้อยละ**
ใช่	61.2
ไม่แน่ใจ	18.4
ไม่เพิ่ม	20.4
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-219 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น โดยปกติถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ รัฐบาลไทยมักจะเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้มีโอกาสไปเปิดตลาดหรือขยายตลาดในตลาดประเทศคู่ค้า โดยจะประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของทั้งผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา โดยประเด็นที่มักจะมีการขอจากประเทศคู่ค้ามักจะเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 78.3 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะทำให้ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการจะมีต้นทุนการส่งออกที่ต่ำลงประกอบกับคุณภาพในการจัดส่งเพิ่มสูงขึ้น

ขณะที่ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนน้อยหรือร้อยละ 2.2 เห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็ใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าข้ามชาติ อาทิ บริษัทเช็งเกอร์ เอ็นวายส์เค โลจิสติกส์ เป็นต้น อยู่แล้ว ดังนั้นการเปิดหรือไม่เปิดเสรีฯ อาจจะไม่ใช่ประเด็นที่ทำให้มีกิจกรรมการค้าเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 7-220 การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการ	**ร้อยละ**
ปานกลาง	33.3
ผลกระทบค่อนข้างเป็นบวก	56.4
ผลกระทบค่อนข้างลบ	10.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-220 แสดงการประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า ขณะที่การเปิดเสรีการค้าบริการนั้นก็อาจจะสร้างประโยชน์และส่งผลกระทบกับผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าทางใดทางหนึ่งได้ โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยหรือร้อยละ 43.2 รู้สึกปกติหรือคิดว่าไม่มีผลกระทบใดๆ กับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

ขณะที่ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 40.5 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นจะส่งผลกระทบด้านบวกกับผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย และสุดท้ายคือผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 16.2 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-221 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าฯ	**ร้อยละ**
ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป	42.0
ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป	36.0
ไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ	22.0
รวม	**100.00**

ตารางที่7-221 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยมีความเห็นก้ำกึ่งกันโดยผู้ใช้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 44.7 คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป โดยการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ใช้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ขณะที่ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอีกบางส่วนหรือ ร้อยละ 42.6 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป และผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 12.8 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-222 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ทัศนคติว่าไทยสามารถเพิ่มปริมาณการค้าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการฯ	**ร้อยละ**
ยังไม่แน่ใจ	22.0
ใช่	70.0
ไม่ใช่	8.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-222 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยการศึกษาครั้งนี้ได้สำรวจความเห็นและทัศนคติของผู้ใช้บริการเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญชั้นนำในระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยอาจจะก่อให้เกิดการแข่งขันกันลดราคาค่าให้บริการและแข่งกันปรับปรุงคุณภาพการให้บริการให้สูงยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้ใช้บริการต่างๆ อาทิผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยได้ประโยชน์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 53.4 คิดว่ากลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 59.2 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะมีการเพิ่มปริมาณการค้าระหว่างประเทศหรือไม่ โดยระบุว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณการค้าระหว่างประเทศอาจจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของโลก ภูมิภาคและประเทศ ราคาน้ำมันในตลาดโลก เป็นต้นมากกว่าจะเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการเปิดเสรีในกลุ่มผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า ขณะที่ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 30.6 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น และผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้ากลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 10.2 กลับเห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้การนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้นและ

ตารางที่ 7-223 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ใช้บริการต้องการย้ายฐานการลงทุน (บางส่วนหรือทั้งหมด) ไปยังตลาดของประเทศคู่ค้า

การย้ายฐานการให้บริการถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าย้ายฐานการ	**ร้อยละ**
ยังไม่แน่ใจ	19.6
ไม่ใช่	41.2
ใช่	39.2
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-223 แสดงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยมีการย้ายฐานการผลิตหรือการลงทุน (บางส่วนหรือทั้งหมด) ไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าทั้งสองฝ่าย ยกตัวอย่าง การจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) ซึ่งจะทำให้การตั้งฐานการผลิตหรือลงทุนที่ใดในกลุ่มประเทศอาเซียนจะไม่มีความแตกต่างกัน เป็นต้น

ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผู้ใช้บริการของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มขึ้นมากน้อยเพียงใด

ผลการศึกษาพบว่า ขณะที่ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 65.3 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น ขณะที่ผู้ใช้บริการอีกกลุ่มหรือร้อยละ 22.4 ระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม กลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 12.2 ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนในการเปิดตลาดจากภาครัฐจะเป็นประเด็นที่สำคัญยิ่ง

ตารางที่ 7-224 ทัศนคติของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

การสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ไม่สนับสนุนอย่างยิ่ง	0.0
ไม่ค่อยสนับสนุน	19.6
เฉยๆ	41.2
ค่อนข้างสนับสนุน	19.6
สนับสนุนอย่างยิ่ง	19.6
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-224 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 52.2 รู้สึกเฉยๆต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ขณะที่ผู้ใช้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 34.8 เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น และผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 16.0 ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

7.8 รายงานผลการศึกษาสาขาโลจิสติกส์ กลุ่มการให้บริการการขนส่งสินค้า

7.8.1 กลุ่มขนส่งทางบก

7.8.1.1 กลุ่มผู้ให้บริการขนส่งทางบก

ตารางที่ 7-225 ประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

ประเภทของธุรกิจ	ร้อยละ
ธุรกิจด้านผู้ให้บริการขนส่ง	95.1
ธุรกิจอื่น ๆ	4.1
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-225 แสดงประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสำรวจได้ โดยผลการสำรวจพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่หรือร้อยละ 95.1 เป็นผู้ให้บริการธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งส่งสินค้า ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 4.1 เป็นกลุ่มที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับผู้ให้บริการขนส่งทางบกโดยตรง อาทิ ตัวแทนออกของและตัวแทนเรือ เป็นต้น

ตารางที่ 7-226จำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนพนักงาน	**ร้อยละ**
ต่ำกว่า 50 คน	53.7
51-200 คน	33.1
201-500 คน	9.9
มากกว่า 501 คน	3.3
รวม	100.00

ตารางที่ 7-226 แสดงจำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง โดยพบว่าผู้ให้บริการขนส่งทางบกส่วนใหญ่หรือร้อยละ 86.8เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 200 คน โดยจำแนกเป็นบริษัทผู้ให้บริการขนส่งทางบกขนาดกลางที่มีจำนวนพนักงานระหว่าง 51-200 คน คิดเป็นร้อยละ 33.1 และผู้ให้บริการขนส่งทางบกขนาดย่อมที่มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 50 คนคิดเป็นร้อยละ 53.7 ขณะที่มีผู้ให้บริการขนส่งทางบกที่มีขนาดใหญ่อยู่ประมาณร้อยละ 3.3

ตารางที่ 7-227 มูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง

มูลค่าสินทรัพย์	**ร้อยละ**
ต่ำกว่า 50 ล้านบาท	71.1
51-100 ล้านบาท	14.9
101-200 ล้านบาท	5.8
มากกว่า 201 ล้านบาท	8.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-227 แสดงมูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการขนส่งทางบกส่วนใหญ่หรือร้อยละ 71.1 มีมูลค่าสินทรัพย์ต่ำกว่า 50 ล้านบาท รองลงมาคือร้อยละ 14.9 มีมูลค่าสินทรัพย์ระหว่าง 51-100 ล้านบาท ร้อยละ 8.3 มีมูลค่าสินทรัพย์สินมากกว่า 201 ล้านบาท และกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 5.8 มีมูลค่าสินทรัพย์ระหว่าง 101-200 ล้านบาท

ตารางที่ 7-228 โครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง

สัดส่วนผู้ถือหุ้น	**ร้อยละ**
ไทย 100%	95.9
ไทย>ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49%	3.3
ต่างชาติ>ไทย เช่น ต่างชาติ 51% ไทย 49%	0.8
ต่างชาติ 100%	0.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-228 แสดงโครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง ผลการสำรวจพบว่าบริษัทผู้ให้บริการขนส่งทางบกกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ95.9มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย รองลงมาคือร้อยละ 3.3 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) ขณะที่บางกลุ่มมีต่างชาติถือหุ้นใหญ่ (ต่างชาติถือหุ้น 51% และคนไทย 49%) ส่วนกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 0.0 คือต่างชาติซึ่งมีการถือหุ้น 100% โดยผลการศึกษาพบว่าข้อมูลมีการกระจายตัวสอดคล้องกับกลุ่มประชากรเป้าหมาย

ตารางที่ 7-229 ขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการขนส่งทางบก

ขีดความสามารถในการแข่งขัน	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ระดับความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และพีเพิลแวร์	2.62	8.3	19.0	23.1	25.6	24.0
2. ความพร้อมด้านเงินลงทุน	2.45	3.3	17.4	25.6	28.1	25.6
3. ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่น ซอร์ฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	2.21	0.0	13.2	24.0	33.9	28.9
4. ความพร้อมด้านเครือข่าย(Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	1.88	0.8	8.3	12.4	35.5	43.0
5. ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านการจัดการโลจิสติกส์	2.39	1.7	17.4	27.3	25.6	28.1
6. ความพร้อมในด้านการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร	2.50	1.7	13.2	28.9	28.9	27.3
7. ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	2.74	2.6	20.7	39.7	22.4	14.7
8. การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ	3.03	7.8	30.2	31.0	19.0	12.1
9. การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม	3.07	6.1	33.0	33.0	17.4	10.4
10. การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ	2.76	4.3	22.6	31.3	27.8	13.9
11. คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร	2.74	5.2	15.7	40.0	26.1	13.0
12. การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก	3.03	2.6	14.8	32.2	32.3	18.3

ตารางที่ 7-229 แสดงขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการขนส่งทางบก การศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ให้บริการขนส่งทางบกกลุ่มตัวอย่างประเมินขีดความสามารถยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม ค่าเฉลี่ย 3.07 มีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลกมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ค่อนข้างดีค่าเฉลี่ยที่ 3.03 การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ ค่าเฉลี่ยที่ 3.03 เช่นเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของผู้ให้บริการขนส่งทางบกกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทย อาทิ ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) ค่าเฉลี่ย 1.88 ซึ่งถือว่ามีค่าเฉลี่ยค่อนข้างต่ำมาก ความพร้อมในด้านการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร เป็นต้น

ตารางที่ 7-230 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าสาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		เห็นด้วยที่สุด	ค่อนข้างเห็นด้วย	ปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น	4.14	40.7	39.0	16.6	6.8	0
ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น	4.05	15.5	44.8	26.7	12.9	0
อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคามากยิ่งขึ้น	3.77	35.0	41.9	16.2	6.8	0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น	3.38	20.5	47.9	20.5	10.3	0.9
เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น	2.74	14.5	32.5	32.5	17.9	2.6
มีการบูรณการตลาดและมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	3.92	12.0	41.0	37.6	9.4	0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างประเทศขยายตลาดมาลงทุนในประเทศไทยมากขึ้น	3.02	37.3	34.7	13.6	11.9	2.5
ขยายโอกาสให้ผู้ส่งออกไทยเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น	3.63	6.8	23.9	36.8	29.1	3.4
ขยายโอกาสให้ผู้บริการโลจิสติกส์ไทยเข้าไปลงทุนตลาดต่างประเทศมากขึ้น	3.56	7.6	17.8	28.0	33.9	12.7

ตารางที่ 7-230 แสดงแสดงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งทางบกระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ให้บริการขนส่งทางบกกลุ่มตัวอย่างประเมินแสดงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 79.7 ระบุว่าอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.14 ขณะที่เกินกว่าค่าเฉลี่ยปกติ = 3.0) ประเด็นรองลงมาได้แก่ ผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการผู้ให้บริการขนส่งทางบกมากยิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.05)

อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคามากยิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 3.77) และผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 3.38) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-231 ผลกระทบที่มีต่อการบริการและการลงทุนเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร เมื่อมีการเปิดเสรีด้านผู้ให้บริการขนส่งทางบกระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

อันดับ	พิธีการและการประเมินราคาของศุลกากร	พิกัดภาษีนำเข้า	การขอใบอนุญาตนำเข้าสินค้า	ค่าธรรมเนียมอื่นๆ	กฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดของสินค้านำเข้า
A	**23.3**	44.0	13.7	9.2	25.8
B	17.8	**25.3**	14.7	32.9	6.5
C	28.8	13.3	**13.7**	35.5	12.5
D	16.4	10.7	26.0	**14.5**	21.0
E	13.7	6.7	21.9	7.9	**33.9**

ตารางที่ 7-231 แสดงผลกระทบที่มีกับผู้ให้บริการขนส่งทางบกเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร เมื่อมีการเปิดเสรีด้านผู้ให้บริการขนส่งทางบกระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้านั้น อาจจะเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคามกับกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทย โดยผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศคู่ค้าอาจจะเข้ามาลงทุนในเมืองไทยเพิ่มมากขึ้น ขณะเดียวกัน ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยก็อาจจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน

อย่างไรก็ตามการเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจจะพบกับประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ โดยผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ พิธีการและการประเมินราคาของศุลกากร (ร้อยละ 28.8) รองลงมาได้แก่ พิกัดภาษีนำเข้า (ร้อยละ 44.0) การขอใบอนุญาตนำเข้า (ร้อยละ 26.0) ค่าธรรมเนียมต่างๆ (ร้อยละ 35.5) และกฎว่าด้วยแหล่งกำหนดของสินค้านำเข้า (ร้อยละ 33.9) ตามลำดับ (การศึกษาครั้งนี้ได้ให้รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ไว้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-232 ขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานและการออกหนังสือรับรองที่ผู้ให้บริการขนส่งทางบกจะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	ความซับซ้อนของมาตรฐาน	เงื่อนไขหรือขั้นตอนการกักกันโรค	การตรวจสอบและข้อกำหนดการออกหนังสือรับรอง	มาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ
A	**1.5**	21.5	12.3	7.1
B	50.0	**37.3**	20.5	5.4
C	21.2	37.7	**12.3**	14.3
D	24.2	1.6	4.1	**69.6**
E	3.0	1.6	0.8	**3.6**

ตารางที่ 7-232 แสดงขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานและการออกหนังสือรับรองที่ผู้ให้บริการขนส่งทางบกจะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ ในกลุ่มของการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้านั้น ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) โดยผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ ความซ้ำซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 50.0) รองลงมาได้แก่ เงื่อนไขหรือขั้นตอนการกักกันโรค (ร้อยละ 37.7) การตรวจสอบและข้อกำหนดการออกหนังสือรับรอง (ร้อยละ 20.5) และมาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ (ร้อยละ 69.6) ตามลำดับ (การศึกษาครั้งนี้ได้ให้รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ไว้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-233 ทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบกเกี่ยวกับประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) และการออกหนังสือรับรองเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	การกำหนดมาตรฐานของประเทศคู่ค้าเทียบกับมาตรฐานระหว่างประเทศ	เงื่อนไขหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน	ขั้นตอนการออกหนังสือรับรองมาตรฐาน	มาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ
A	**42.6**	31.7	26.6	7.4
B	23.0	**41.3**	25.0	14.8
C	26.6	19.0	**39.1**	18.5
D	8.2	7.9	9.4	**59.3**

ตารางที่ 7-233 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบกเกี่ยวกับประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) และการออกหนังสือรับรองเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการ ในกลุ่มของการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้านั้น ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆ โดยไม่จำเป็น

ทั้งนี้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ การกำหนดมาตรฐานของประเทศคู่ค้าเทียบกับมาตรฐานระหว่างประเทศ (ร้อยละ 42.6) รองลงมาได้แก่ เงื่อนไขหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน (ร้อยละ 41.3) ขั้นตอนการออกหนังสือรับรองมาตรฐาน (ร้อยละ 39.1) และมาตรฐานต่างๆ ที่กระทำโดยสมัครใจ (ร้อยละ 59.3) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-234 กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศ	การขอใบอนุญาตต่างๆ	ข้อจำกัดทางด้านการใช้วัตถุดิบ	ข้อกำหนดในการขอวีซ่า	ประเด็นเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนเงินตรา
A	**40.8**	21.4	26.8	16.9	3.3
B	43.7	**41.4**	15.5	1.5	4.9
C	14.1	21.4	**23.9**	26.2	14.8
D	1.4	12.9	21.1	**43.1**	13.1
E	0	2.9	14.7	12.3	**63.9**

ตารางที่ 7-234 แสดงกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยระมัดระวังเพิ่มมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการนั้น อาจมีทั้งโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

ขณะที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆ โดยไม่จำเป็น ทั้งนี้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 43.7) รองลงมาได้แก่ การขอใบอนุญาตต่างๆ (ร้อยละ 41.4) ข้อจำกัดทางด้านการใช้วัตถุดิบ (ร้อยละ 26.8) ข้อกำหนดในการขอวีซ่า (ร้อยละ 43.1) และประเด็นเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนเงินตรา (ร้อยละ 63.9) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-235 การเข้าตลาดต่างประเทศของผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าฯ

อันดับ	ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆ	ข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น	ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตฯ	ข้อกำหนดในการขอวีซ่า	การยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ
A	**35.9**	19.7	22.1	1.5	30.8
B	17.9	**12.7**	39.0	20.9	16.9
C	38.5	15.5	**20.8**	7.5	69.9
D	7.7	36.6	13.0	**14.9**	14.1
E	0	15.5	5.2	32.8	**27.3**

ตารางที่ 7-235 แสดงการเข้าตลาดต่างประเทศของผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ กลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ทั้งนี้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากรต่างๆ (Non-Tariff Barriers) ซึ่งก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้

ขณะที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆ (ร้อยละ 38.5) รองลงมาได้แก่ ข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ 36.6) ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตฯ (ร้อยละ 39.0) ข้อกำหนดในการขอวีซ่า (ร้อยละ 32.8) และการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ (ร้อยละ 69.9) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-236 ทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบกเกี่ยวกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการผู้ให้บริการขนส่งทางบกในประเทศคู่ค้า

อันดับ	กฎหมายและกฎระเบียบฯ ที่เลือกปฏิบัติก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน	กฎหมายและกฎระเบียบฯ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ	ขาดความชัดเจนและโปร่งใส	การจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ	การโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่
A	**62.8**	5.7	27.1	8.6	1.7
B	15.4	**38.6**	31.4	20.0	5.3
C	1.3	31.4	**17.1**	37.1	20.0
D	20.5	11.4	18.6	**24.3**	13.3
E	0	12.9	5.7	10.0	**56.7**

ตารางที่ 7-236 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยเกี่ยวกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการผู้ให้บริการขนส่งทางบกในประเทศคู่ค้า การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ทั้งนี้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจจะพบกับประเด็นต่อไปนี้เมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆ โดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้

ขณะที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าคาดว่าจะพบกับประเด็นเหล่านี้มากที่สุดคือ กฎหมายและกฎระเบียบฯ ที่เลือกปฏิบัติก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน (ร้อยละ 62.8) รองลงมาได้แก่ กฎหมายและกฎระเบียบฯ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ (ร้อยละ 38.6) ขาดความชัดเจน และโปร่งใส (ร้อยละ 31.4) การจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ (ร้อยละ 37.1) และการโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่ (ร้อยละ 56.7) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-237 ประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า

อันดับ	มีแนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคม	การสรรหาพนักงาน	วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่น	ความชอบของผู้บริโภค
A	**29.7**	10.8	34.1	37.8
B	16.5	**42.2**	33.0	22.0
C	17.6	38.6	**27.5**	19.5
D	35.2	8.4	5.5	**19.5**
E	1.1	0	0	**1.2**

ตารางที่ 7-237 แสดงประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า ภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้ การศึกษาประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเพิ่มความระมัดระวังเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ยกตัวอย่างเช่น ประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้า ซึ่งผู้ให้บริการของไทยอาจจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากหลายประเทศกำหนดให้ผู้ประกอบการต่างชาติจะต้องร่วมทุนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือแม้แต่ประเด็นความชอบของผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ อาจจะมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้นผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

ทั้งนี้ประเด็นที่อาจจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ประเด็นเหล่านี้อาจก่อให้เกิดความล่าช้าและทำให้เกิดต้นทุนต่างๆโดยไม่จำเป็น ผลที่ตามมาอาจจะทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศได้ ประเด็นที่ผู้ให้บริการของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 35.2) รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตน (ร้อยละ 42.2) วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่รัฐบาลคู่ค้ามักจะให้ร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตน (ร้อยละ 34.1) และความชื่นชอบของผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น (ร้อยละ 37.8) ตามลำดับ

ตารางที่ 7-238 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการขนส่งทางบกเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีฯ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	ร้อยละ
ได้และส่งผลกระทบในทางบวก	16.1
ไม่ได้และส่งผลกระทบในทางลบ	60.2
ส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ	23.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-238 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการขนส่งทางบกเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้ามีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ในมุมมองที่แตกต่างกัน โดยผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าบางส่วนหรือร้อยละ 16.1 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าจะเกิดประโยชน์กับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย

ขณะที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 60.2 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย และกลุ่มสุดท้ายร้อยละ 23.7 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอาจจะเกิดทั้งประโยชน์และผลกระทบต่อผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

ตารางที่ 7-239 ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการขนส่งทางบกจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีฯ

ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการขนส่งทางบก	ร้อยละ
1.มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง	33.8
2. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	22.1
3. มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น	30.9
4. ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)	19.1
5. มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	32.4

ตารางที่ 7-239 แสดงผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการขนส่งทางบกจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการขนส่งทางบกโดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะสร้างประโยชน์หลายประการ อาทิ มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง (ร้อยละ 33.8) ทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น (ร้อยละ 30.9) และทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลง เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง (ร้อยละ 19.1) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-240 ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการขนส่งทางบกจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีฯ

ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการขนส่งทางบก	**ร้อยละ**
ผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป	37.1
การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง	52.4
อื่นๆ (อาทิ เงินทุน เครือข่ายและเทคนิคการบริหารจัดการ)	10.5
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-240 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ให้บริการขนส่งทางบกจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการผู้ให้บริการขนส่งทางบกโดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯ ก็อาจจะส่งผลกระทบหรือสร้างปัญหาและอุปสรรคกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบกับหลายประการ อาทิ การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง (ร้อยละ 52.4) และผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป (ร้อยละ 37.1) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-241 ทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบก ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น

การเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้นในการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้า	**ร้อยละ**
ใช่	44.7
ไม่เพิ่ม	71.1
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-241 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบก ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น โดยปกติถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ รัฐบาลไทยมักจะเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้มีโอกาสไปเปิดตลาดหรือขยายตลาดในตลาดประเทศคู่ค้า โดยจะประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา โดยประเด็นที่มักจะมีการขอจากประเทศคู่ค้ามักจะเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 44.7 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 71.1 เห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากขาดเงินทุน เครือข่ายหรือแม้แต่เทคนิคการบริหารจัดการ (Know-How) เป็นต้น

ตารางที่ 7-242 การประเมินผลกระทบโดยรวมทางบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการขนส่งทางบก

การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการขนส่งทางบก	**ร้อยละ**
ผลกระทบด้านลบ	1.8
ผลกระทบค่อนข้างลบ	42.2
ปานกลาง	33.3
ผลกระทบค่อนข้างบวก	7.8
ผลกระทบด้านบวก	4.9
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-242 แสดงการประเมินผลกระทบโดยรวมทางบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการขนส่งทางบกเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯ ก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าได้ด้วยเช่นกัน ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 33.3 รู้สึกเฉยๆ หรือไม่มีความเห็นกับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

ขณะที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยบางส่วนหรือร้อยละ 12.7 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์จะส่งผลกระทบด้านบวกกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย และผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 44.0 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-243 ทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบกเกี่ยวกับต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าสาขาผู้ให้บริการขนส่งทางบกระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับเมื่อเปิดเสรีการค้าฯ	**ร้อยละ**
ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป	20.5
ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป	72.6
ไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ	6.8
รวม	**100.00**

ตารางที่7-243 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 72.6 รู้สึกว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไปซึ่งจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ขณะที่ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยบางส่วนหรือ ร้อยละ 20.5 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป และผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 6.8 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับโดยเฉพาะกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-244 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบก	**ร้อยละ**
ใช่	56.3
ไม่ใช่	17.6
ยังไม่แน่ใจ	26.1
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-244 แสดงทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยการศึกษาครั้งนี้ได้สำรวจความเห็นและทัศนคติของผู้ให้บริการกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญชั้นนำในระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยอาจจะก่อให้เกิดการแข่งขันกันลดราคาค่าให้บริการและแข่งกันปรับปรุงคุณภาพการให้บริการให้สูงยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยได้ประโยชน์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 56.3 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 17.6 กลับเห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้การนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้นและกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 26.1 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะมีการเพิ่มปริมาณการค้าระหว่างประเทศหรือไม่ โดยระบุว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณการค้าระหว่างประเทศอาจจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของโลก ภูมิภาคและประเทศ ราคาน้ำมันในตลาดโลก เป็นต้น

ตารางที่ 7-245 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีการค้าบริการระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ให้บริการขนส่งทางบกมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า

การย้ายฐานการให้บริการเมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ใช่	28.0
ไม่ใช่	28.0
ยังไม่แน่ใจ	44.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-245 แสดงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้ง

ก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าทั้งสองฝ่าย ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าว ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้ามากน้อยเพียงใด

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 47.6 ระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ขณะที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกส่วนหนึ่งของไทยหรือร้อยละ 44.0 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น อย่างไรก็ตามกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 15.2 ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง

ตารางที่ 7-246 ทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบกเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจ/การจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งทางบก

การสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ไม่สนับสนุนอย่างยิ่ง	20.3
ไม่ค่อยสนับสนุน	30.5
เฉยๆ	29.7
สนับสนุน	10.2
สนับสนุนอย่างยิ่ง	9.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-246 แสดงทัศนคติของผู้ให้บริการขนส่งทางบกเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ กลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 29.7 รู้สึกเฉยๆ ต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ส่วนผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 19.5 เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้นและกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 50.8 ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

7.8.1.2 กลุ่มผู้ใช้บริการขนส่งทางบก

ตารางที่ 7-247 ประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	ร้อยละ
ผู้นำเข้าสินค้า	35.6
ผู้ส่งออกสินค้า	46.5
ผู้ประกอบธุรกิจภายในประเทศ	6.9
อื่นๆ (อาทิ ผู้ค้าส่ง)	5.0
ตัวแทนผู้ขนส่งสินค้า	5.9
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-247 แสดงประเภทของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง การศึกษาครั้งนี้ต้องการตรวจสอบมุมมองของผู้ให้บริการขนส่งทางบกโดยผลการสำรวจพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่หรือร้อยละ 81.1 เป็นผู้นำร้อยละ 35.6 และผู้ส่งออกคิดเป็นร้อยละ 46.5 รองลงมาคือผู้ประกอบธุรกิจภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 6.9 ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 5.0 และตัวแทนผู้ขนส่งสินค้าคิดเป็นร้อยละ 5.9 ตามลำดับ ผลการศึกษาพบว่าข้อมูลมีการกระจายตัวอยู่ในระดับที่เหมาะสมมีการแทนของกลุ่มประชากรทุกกลุ่มที่มีการใช้บริการของผู้ให้บริการขนส่งสินค้า

ตารางที่ 7-248จำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนพนักงาน	**ร้อยละ**
มากกว่า 501 คน	42.6
201-500 คน	30.7
ต่ำกว่า 50 คน	6.9
51-200 คน	19.8
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7- 248 แสดงจำนวนพนักงานและขนาดของธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างของผู้ใช้บริการขนส่งทางบกส่วนใหญ่หรือร้อยละ 48.2 เป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ซึ่งมีจำนวนพนักงานมากกว่า 501 คน รองลงมาเป็นบริษัทผู้ใช้บริการที่มีจำนวนพนักงานระหว่าง 201-500 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 และกลุ่มผู้ใช้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 200 คนคิดเป็นร้อยละ 26.7 โดยจำแนกเป็นผู้ใช้บริการที่มีพนักงานระหว่าง 51-200 คนคิดเป็นร้อยละ 19.8 และกลุ่มผู้ใช้บริการที่มีพนักงานน้อยกว่า 50 คนคิดเป็นร้อยละ 6.9 ผลการสำรวจดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้บริการด้านขนส่งทางบกเป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่ โดยเฉพาะบริษัทที่มีขนาดใหญ่มักจะเน้นความเชี่ยวชาญหลักและมีการใช้กิจกรรมที่เน้นการว่าจ้างองค์กรจากภายนอกมากขึ้น

ตารางที่ 7-249 มูลค่าสินทรัพย์

มูลค่าของสินทรัพย์	**ร้อยละ**
มากกว่า 201 ล้านบาท	76.2
ต่ำกว่า 50 ล้านบาท	9.9
51-100 ล้านบาท	2.0
101-200 ล้านบาท	11.9
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-249 แสดงมูลค่าสินทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 46.27 มีสินทรัพย์มากกว่า 201 ล้านบาท รองลงมาเป็นองค์กรที่มีมูลค่าสินทรัพย์ 101-200 ล้านบาทคิดเป็น

ร้อยละ 11.9 ต่ำกว่า 50 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 9.9 ผู้ใช้บริการที่เป็นขนาดย่อมที่มีสินทรัพย์ระหว่าง 51- 100 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 2.0

ตารางที่ 7-250 โครงสร้างการบริหารและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัท

สัดส่วนผู้ถือหุ้น	**ร้อยละ**
ไทย>ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49%	27.7
ต่างชาติ 100%	31.7
ไทย 100%	24.8
ต่างชาติ>ไทย เช่น ต่างชาติ 51% ไทย49%	15.8
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-250 แสดงโครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง ผลการสำรวจพบว่าผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกส่วนใหญ่หรือร้อยละ 31.7 มีโครงสร้างการบริหารโดยต่างชาติ 100 % มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทยร่วมกับคนต่างชาติโดยคนไทยถือหุ้นใหญ่ (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%)ร้อยละ 27.7 ร้อยละ 15.8 เป็นการดำเนินธุรกิจโดยต่างชาติถือหุ้นใหญ่ (ต่างชาติถือหุ้น 51% และคนไทย 49%)

ตารางที่ 7-251 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกในมุมมองของผู้ใช้บริการ

ขีดความสามารถในการแข่งขัน	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ความพร้อมด้านเงินลงทุน	3.79	30.4	42.9	23.2	3.6	0.0
การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ	3.80	27.8	42.6	29.6	0.0	0.0
การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม	3.88	20.0	54.5	23.6	1.8	0.0
ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่นซอฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	3.38	26.8	39.3	23.2	10.7	0.0
ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	3.58	19.6	44.6	26.8	8.9	0.0
ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	3.32	26.8	37.5	21.4	10.7	3.6
การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในระดับโลก	3.53	19.6	37.5	37.5	5.4	0.0
ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการโดยเฉพาะการจัดการด้านโลจิสติกส์	3.42	17.9	42.9	30.4	8.9	0.0
การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ	3.50	12.5	51.8	28.6	7.1	0.0
คุณภาพของบุคคลากรภายในองค์กร	3.44	12.5	48.2	32.1	5.4	1.8
ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน	3..6	12.5	42.9	39.3	3.6	1.8
ความพร้อมในด้านการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร	3.28	12.7	41.8	29.1	14.5	1.8

ตารางที่ 7-251 แสดงการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกในมุมมองของผู้ใช้บริการ การศึกษาครั้งนี้ได้ขอให้ผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกทำการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกจากต่างประเทศ สิ่งนี้ถือเป็นสิ่งสำคัญเนื่องจากผู้ใช้บริการจะเป็นผู้ตัดสินใจว่าจะใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกโดยจะประเมินจากราคา คุณภาพการให้บริการ ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ใช้บริการกับผู้ให้บริการ เป็นต้น ผลการศึกษาดังกล่าวจะช่วยทำการปรับปรุงแก้ไขได้ตรงประเด็นและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ระบุว่าผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกมีความพร้อมด้านเงินลงทุนค่าเฉลี่ย 3.79 การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจมีค่าเฉลี่ย 3.80 การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม 3.88 ตามลำดับ

ผลดังกล่าวสะท้อนว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เห็นว่าผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกมีขีดความสามารถในการให้บริการในระดับที่ค่อนข้างดีเกินระดับปกติ (ระดับปกติ = 3.0)

อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกเห็นว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกของไทย ความพร้อมในด้านการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร(ค่าเฉลี่ย = 3.28) เป็นต้น

ตารางที่ 7-252 การประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการกลุ่มการให้บริการด้านขนส่งทางบก

ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการฯ	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ				
		เห็นด้วยที่สุด	ค่อนข้างเห็นด้วย	ปานกลาง	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด
ผู้ให้บริการมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น	4.35	37.5	48.2	10.7	3.6	0.0
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น	4.00	37.5	37.5	25.0	0.0	0.0
ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น	4.00	30.4	48.2	17..9	3.6	0.0
เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น	3.82	35.7	32.1	26.8	5.4	0.0
ผู้ให้บริการจะใช้กลยุทธ์การตัดราคามากยิ่งขึ้น	4.07	26.8	44.6	23.2	5.4	0.0
มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้น และมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆ ได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	4.17	19.6	44.6	28.6	7.1	0.0

ตารางที่ 7-252 แสดงการประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการขนส่งทางบก โดยการศึกษาครั้งนี้ได้ให้ผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกเป็นผู้ประเมินผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 85.7 ระบุว่าอุตสาหกรรมการให้บริการด้านขนส่งทางบกของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น มีค่าเฉลี่ยที่ 4.35 (ค่าเฉลี่ยปกติ = 3.0) ประเด็นรองลงมาได้แก่ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น มีค่าเฉลี่ยที่ 3.82 ผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านขนส่งทางบกมากยิ่งขึ้น มีค่าเฉลี่ยที่ 4.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 7-253 การประเมินปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการกลุ่มการให้บริการด้านขนส่งทางบก

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้ขนส่งสินค้า	**ร้อยละ**
ได้และส่งผลกระทบในทางบวก	81.4
ส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ	4.9
ไม่ได้และส่งผลกระทบในทางลบ	12.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-253 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกเกี่ยวกับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการขนส่งทางบกในกรณีที่มีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกมีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ในมุมมอง โดยผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกส่วนใหญ่หรือร้อยละ 81.4 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการด้านขนส่งทางบกจะเกิดประโยชน์ในด้านบวกกับผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกของไทย

ขณะที่ผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 4.9 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการด้านขนส่งทางบกจะส่งผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบกับผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกของไทย และกลุ่มสุดท้ายร้อยละ 12.7 ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการด้านขนส่งทางบกมีผลกระทบทางด้านลบต่อผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกของไทย ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

ตารางที่ 7-254 ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนผู้ขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้า

ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ใช้บริการ	ร้อยละ
1.มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง	13.0
2. ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)	31.0
3. มีการบูรณาการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	10.0
4. มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น	12.0
5. ลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า	26.0
6. ทำให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเป็นที่ชื่นชอบมากกว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติในตลาดต่างประเทศ	8.0
7. อื่น ๆ	0.0
รวม	**100.0**

ตารางที่ 7-254 แสดงผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มการให้บริการขนส่งทางบก ทั้งนี้โดยปกติ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ใช้บริการของไทย อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวก็อาจจะสร้างประโยชน์กับผู้ใช้บริการได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการด้านขนส่งทางบกของไทยระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะสร้างประโยชน์หลายประการ อาทิ มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกต้อง(ร้อยละ 13.0) ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง) (ร้อยละ 31.0) ทำให้มีการบูรณาการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น (ร้อยละ 10.0) มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น (ร้อยละ 12.0) และลดอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า (ร้อยละ 16.0) ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-255 ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้าทางบก

ผลกระทบด้านลบที่มีต่อผู้ใช้บริการ	ร้อยละ
มีการผูกขาดการให้บริการกับต่างชาติไม่กี่ราย	64.8
มีความยุ่งยากในการปฏิบัติงานมากขึ้น	23.9
อื่นๆ (อาทิ)	11.3
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-255 แสดงผลกระทบด้านลบที่มีต่อตัวแทนผู้ใช้บริกการขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการโลจิสติกส์ในกลุ่มของการให้บริการขนส่งสินค้าทางบก โดยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการอาจจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าของไทย ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการฯก็อาจจะส่งผลกระทบหรือสร้างปัญหาและอุปสรรคกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าได้ด้วยเช่นกัน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่ระบุว่าการเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบกับหลายประการ อาทิ มีการผูกขาดการให้บริการกับต่างชาติไม่กี่ราย (ร้อยละ 64.8) และมีความยุ่งยากในการปฏิบัติงานมากขึ้น(ร้อยละ 23.9 ตามลำดับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-256 ทัศนคติของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าทางบกในกรณีถ้ารัฐบาลไทยส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ว่าจะเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้นหรือไม่

ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้า ผู้ใช้บริการอาจจะเพิ่มกิจกรรมการค้ามากขึ้น	ร้อยละ
ใช่	63.4
ไม่แน่ใจ	8.6
ไม่เพิ่ม	28.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-256 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าทางบก ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้ากับการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในประเทศคู่ค้ามากขึ้น โดยปกติถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ รัฐบาลไทยมักจะเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้

ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้มีโอกาสไปเปิดตลาดหรือขยายตลาดในตลาดประเทศคู่ค้า โดยจะประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของทั้งผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา โดยประเด็นที่มักจะมีการขอจากประเทศคู่ค้ามักจะเกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าทางบกส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 63.4 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะทำให้ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการจะมีต้นทุนการส่งออกที่ต่ำลงประกอบกับคุณภาพในการจัดส่งเพิ่มสูงขึ้น

ขณะที่ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าส่วนน้อยหรือร้อยละ 2.2 เห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าของไทยมีการเพิ่มกิจกรรมการให้บริการในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็ใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการขนส่งสินค้าข้ามชาติ อาทิ บริษัทเซ็งเกอร์ เอ็นวายส์เค โลจิสติกส์ เป็นต้น อยู่แล้ว ดังนั้นการเปิดหรือไม่เปิดเสรีฯ อาจจะไม่ใช่ประเด็นที่ทำให้มีกิจกรรมการค้าเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 7-257 การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้า

การประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการ	**ร้อยละ**
ปานกลาง	48.1
ผลกระทบค่อนข้างเป็นบวก	86.5
ผลกระทบค่อนข้างลบ	12.4
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-257 แสดงการประเมินผลกระทบด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้า ขณะที่การเปิดเสรีการค้าบริการนั้นก็อาจจะสร้างประโยชน์และส่งผลกระทบกับผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าทางใดทางหนึ่งได้ โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าของไทยหรือร้อยละ 86.5 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าสาขาการขนส่งทางบกจะทำให้มีผลกระทบค่อนข้างเป็นบวก 48.1 รู้สึกปกติ หรือคิดว่าไม่มีผลกระทบใดๆกับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้า

ขณะที่ผู้ใช้บริการร้อยละ 12.4 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ใช้บริการของไทย (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-258 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการขนส่งทางบก ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าฯ	**ร้อยละ**
ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป	42.0
ไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป	36.0
ไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ	22.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-258 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าของไทยมีความเห็นก้ำกึ่งกันโดยผู้ใช้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 44.7 คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป โดยการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ใช้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ขณะที่ใช้บริการขนส่งสินค้าของไทยอีกบางส่วนหรือ ร้อยละ 42.6 เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป และผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าอีกกลุ่มหนึ่งหรือร้อยละ 12.8 คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างระห่างต้นทุนที่เสียไปและประโยชน์ที่ได้รับ (รายละเอียดของการอภิปรายและการวิเคราะห์ดูได้ในบทที่ 8)

ตารางที่ 7-259 ทัศนคติของตัวแทนผู้ให้บริการขนส่งสินค้าที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ทัศนคติว่าไทยสามารถเพิ่มปริมาณการค้าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการฯ	**ร้อยละ**
ยังไม่แน่ใจ	22.0
ใช่	70.0
ไม่ใช่	8.0
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-259 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าที่มีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้า ถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า โดยการศึกษาครั้งนี้ได้สำรวจความเห็นและทัศนคติของผู้ใช้บริการเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญชั้นนำในระดับโลกเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยอาจจะก่อให้เกิดการแข่งขันกันลดราคาค่าให้บริการและแข่งกันปรับปรุงคุณภาพการให้บริการให้สูงยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้ใช้บริการต่างๆ อาทิผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทยได้ประโยชน์และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 70.0 คิดว่าจะมีการเพิ่มปริมาณการค้าระหว่างประเทศหรือไม่ โดยระบุว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณการค้าระหว่างประเทศอาจจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของโลก ภูมิภาคและประเทศ ราคาน้ำมันในตลาดโลก เป็นต้นมากกว่าจะเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการเปิดเสรีในกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งสินค้า ขณะที่ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 30.6 คิดว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น และผู้ใช้บริการขนส่งสินค้ากลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 8.0 กลับเห็นว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการแล้วจะไม่ทำให้การนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้น

ตารางที่ 7-260 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ใช้บริการต้องการย้ายฐานการลงทุน (บางส่วนหรือทั้งหมด) ไปยังตลาดของประเทศคู่ค้า

การย้ายฐานการให้บริการถ้ามีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าย้ายฐานการ	**ร้อยละ**
ยังไม่แน่ใจ	45.5
ไมใช่	27.7
ใช่	26.7
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-260 แสดงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าของไทยมีการย้ายฐานการผลิตหรือการลงทุน (บางส่วนหรือทั้งหมด) ไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ

ในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทั้งสองฝ่าย ยกตัวอย่าง การจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) ซึ่งจะทำให้การตั้งฐานการผลิตหรือลงทุนที่ใดในกลุ่มประเทศอาเซียนจะไม่มีความแตกต่างกัน เป็นต้น ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผู้ใช้บริการของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มขึ้นมากน้อยเพียงใด

ผลการศึกษาพบว่า ขณะที่ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยหรือร้อยละ 45.5 ระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น ขณะที่ผู้ใช้บริการอีกกลุ่มหรือร้อยละ 27.7 ระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม กลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 26.7 ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนในการเปิดตลาดจากภาครัฐจะเป็นประเด็นที่สำคัญยิ่ง

ตารางที่ 7-261 ทัศนคติของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีกลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้า

การสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ	**ร้อยละ**
ไม่สนับสนุนอย่างยิ่ง	6.3
ไม่ค่อยสนับสนุน	13.5
เฉยๆ	33.3
ค่อนข้างสนับสนุน	33.3
สนับสนุนอย่างยิ่ง	13.5
รวม	**100.00**

ตารางที่ 7-261 แสดงทัศนคติของผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าเกี่ยวกับการสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจหรือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯกลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้า ผลการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 33.3 รู้สึกเฉยๆต่อการเปิด

เสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้า เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ขณะที่ผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 46.8 เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น และผู้ให้บริการขนส่งสินค้าอีกส่วนหนึ่งหรือร้อยละ 19.8 ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

****

บทที่ 8

การอภิปรายผลการศึกษา

****

บทที่ 8
การอภิปรายผลการศึกษา

8.1 บทนำ

หลังจากที่มีการนำเสนอผลการสำรวจไว้ในบทที่ 7 แล้วนั้น ในบทนี้จะเป็นการวิเคราะห์และอภิปรายผลการศึกษาของอุตสาหกรรมการให้บริการแต่ละกลุ่ม ได้แก่กลุ่มการขนส่งสินค้า กลุ่มการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า กลุ่มการขนส่งพัสดุและเอกสาร กลุ่มการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ กลุ่มการให้บริการพิธีการศุลกากร กลุ่มการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ และกลุ่มตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า วัตถุประสงค์ของการศึกษาในบทนี้เพื่อชี้ให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหน่วยงานที่กำหนดนโยบายและนำเอานโยบายไปปฏิบัติ รวมทั้งหน่วยงานภาคเอกชนที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์นี้ ได้รับรู้และเข้าใจสถานการณ์ปัจจุบัน ขีดความสามารถในการแข่งขัน ความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวเพื่อรองรับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์และผู้ให้บริการในแต่ละกลุ่มผู้ให้บริการ ความเข้าใจที่ถูกต้องจะทำให้การกำหนดแนวนโยบาย ยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการสามารถกระทำได้อย่างเหมาะสมและสัมฤทธิ์ผล

การศึกษาครั้งนี้จะได้ประเมินสถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยในแต่ละสาขา รวมทั้งจะทำการศึกษาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ก่อน-ระหว่างและหลังการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ ซึ่งจะทำให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรู้เกี่ยวกับขีดความสามารถในการแข่งขันและความพร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการของผู้ให้บริการแต่ละสาขา ว่าสาขาใดมีความพร้อมที่จะเปิดก่อนหรือหลัง ถ้าไม่พร้อมแล้วเมื่อใดจะพร้อมภายใต้เงื่อนไขอะไร กฎหมายหรือข้อบังคับระหว่างประเทศใดจะสร้างโอกาสหรืออาจจะสร้างปัญหาให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทย เป็นต้น

นอกจากนี้ การศึกษาครั้งนี้จะทำการประเมินผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับและความพร้อมของผู้ให้บริการของไทยที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศคู่เจรจามักจะร้องขอให้ประเทศใดประเทศหนึ่งเปิดเสรีการค้าบริการสาขาที่ตนเองมีความถนัดและมีความเชี่ยวชาญสูง ผลของการเจรจาก็อาจจะส่งผลกระทบให้ประเทศหนึ่งได้เปรียบในสาขาหนึ่ง แต่อาจจะเสียเปรียบในอีกสาขาหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มักจะขาดเงินทุน ความรู้และเครือข่ายเชื่อมโยงกับกิจกรรมโลจิสติกส์อื่นๆ เป็นต้น ทั้งนี้ในสาขาที่เสียเปรียบนั้น ภาครัฐจำเป็นต้องมีมาตรการหรือ

แนวทางที่ดีและเหมาะสมเพื่อลดผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์

8.2 การอภิปรายผลการศึกษากลุ่มที่ 1 การให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

8.2.1 สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 91.3 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและมีมูลค่าสินทรัพย์ระหว่าง ต่ำกว่า 50 ล้านบาทและผู้ให้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 56 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย รองลงมาคือร้อยละ 26 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) ผลการศึกษาดังกล่าวสะท้อนให้เห็นการกระจายตัวที่ดีของกลุ่มตัวอย่างซึ่งนำใช้ผลมาวิเคราะห์ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับฐานข้อมูลของสมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าที่มีการจำแนกประเภทและขนาดของผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย

การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศพบว่าตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ค่อนข้างดี เนื่องจากผู้ให้บริการเหล่านี้ถือว่าเรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องใกล้ตัวที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ ประกอบกับมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มหรือชมรมซึ่งจะมีการจัดฝึกอบรมและถ่ายทอดข้อมูลและความรู้ให้กับสมาชิกในกลุ่มอยู่เสมอ จึงทำให้ผู้ให้บริการคิดว่าพวกเขามีความรู้เกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ในระดับที่ดี

นอกจากนี้ ยังพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยค่อนข้างจะมีความพร้อมด้านเงินทุนและด้านเทคโนโลยีต่างๆ รวมทั้งมีความพร้อมด้านเครือข่ายและมีพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก เนื่องจากผู้ให้บริการส่วนใหญ่มักจะเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งจะมีเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจในขอบเขตที่ตนสามารถทำได้และส่วนใหญ่มักมีฐานลูกค้าของตนอยู่แล้ว ส่วนผู้ให้บริการรายใหญ่ของไทยก็มักจะถูกซื้อหรือควบรวมโดยผู้ให้บริการจากต่างชาติ เช่น เซ็งเกอร์ เอ็นวายเคโลจิสติกส์และทีเอ็นที เป็นต้น ซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องของเงินทุนและเทคโนโลยีอย่างมาก

อย่างไรก็ตาม ก็พบว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างจะเป็นจุดอ่อนของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย อาทิ ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจและการมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก เป็นต้น ประเด็นดังกล่าวข้างต้นถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ เนื่องจากการเปิดเสรี

ดังกล่าวถือเป็นโอกาสอันดีที่จะขยายการค้าของประเทศคู่ค้า ซึ่งไม่เพียงแต่ผู้ให้บริการจากต่างชาติจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย แต่ผู้ให้บริการของไทยก็สามารถออกไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน การจะทำเช่นนั้นได้ ผู้บริหารของบริษัทผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าจำเป็นต้องมีวิสัยทัศน์ที่จะพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงของโลกและของประเทศที่จะเข้าไปลงทุน รวมทั้งวัฒนธรรมองค์กรจะต้องตอบสนองและปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจใหม่ๆ อาทิ การต้องทำงานร่วมกับผู้ประกอบการขนส่งในประเทศคู่ค้าและกฎข้อบังคับใหม่เป็นต้น

8.2.2 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ก่อน-ระหว่าง-หลังการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ามากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นผลให้อุตสาหกรรมการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจะทวีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีผู้ให้บริการจากต่างประเทศเข้ามาบ้างแล้วโดยการเข้ามาอาจจะอยู่ในรูปของการซื้อกิจการ การควบรวมหรือแม้แต่การเป็นนอมินีก็ตาม แต่เนื่องจากยังมิได้มีการการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอย่างเต็มที่จึงทำให้ผนักลงทุนยังลังเลไม่กล้าเข้ามาเต็มตัวเพราะมีกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ควบคุมการเข้ามาลงทุนหลายฉบับ อาทิ พ.ร.บ. การประกอบอาชีพของคนต่างด้าว เป็นต้น ประเด็นที่เป็นผลกระทบรองลงมาได้แก่ในอุตสาหกรรมฯจะมีการแข่งขันด้านราคามากยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมได้รับผลกระทบซึ่งจำเป็นต้องมีมาตรการเพื่อรองรับต่อไป ขณะเดียวกันการเปิดเสรีดังกล่าวจะกระตุ้นผู้ให้บริการแข่งขันกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้นเพื่อปกป้องและรักษาฐานลูกค้าของตนเองมากยิ่งขึ้น

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่มีกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ เนื่องจากลักษณะและรูปแบบของการให้บริการของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าที่จะต้องดูแลรับผิดชอบขนส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง ทำให้การเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคามกับกลุ่มตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ขณะที่ประเทศคู่เจรจาจะร้องขอให้ไทยลดกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับพิธีการทางศุลกากรที่ปัจจุบันก็มีน้อยอยู่แล้ว เพราะมีการส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งจะทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศคู่เจรจาเข้ามาลงทุนในเมืองไทยสะดวกยิ่งขึ้น ขณะที่ ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยก็อาจจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน แต่การเข้าตลาดในประเทศคู่ค้านั้น ผู้ให้บริการของไทยอาจจะพบกับประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคอื่นๆที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากร โดยประเด็นที่คาดว่าจะพบมากที่สุด

อาทิ พิธีการและการประเมินราคาของศุลกากร รองลงมาคือ พิกัดภาษีนำเข้า การขอใบอนุญาตนำเข้า ค่าธรรมเนียมต่างๆ และกฎว่าด้วยแหล่งกำหนดของสินค้านำเข้า ตามลำดับ

การศึกษายังพบว่ามีประเด็นอื่นๆนอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้นซึ่งจะทำให้การเปิดตลาดในประเทศคู่เจรจาของไทยเป็นไปด้วยความยากลำบากและสร้างความท้อแท้ให้กับผู้ให้บริการของไทย อาทิ ความซ้ำซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า ขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน การออกหนังสือรับรอง ประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่นการตรวจโรคในสินค้าเกษตรที่ผ่านการตรวจจากไทยแล้ว ก็ไม่ควรจะต้องทำการตรวจซ้ำในประเทศคู่เจรจาอีก เป็นต้น ประเด็นต่างๆเหล่านี้นักเจรจาการค้าระหว่างประเทศและผู้กำหนดนโยบายควรจะต้องพึงระวัง เนื่องจากจะเพิ่มความยุ่งยากในการดำเนินธุรกิจและเพิ่มต้นทุนโดยไม่จำเป็น ยังจะทำให้สินค้าที่มีการนำเข้า-ส่งออกมีราคาเพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้ประเด็นส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากร (Non-Tariff Barriers)

กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ อาทิ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า การขอใบอนุญาตต่างๆ ข้อจำกัดทางด้านการใช้วัตถุดิบ ข้อกำหนดในการขอวีซ่า การแลกเปลี่ยนเงินตราและการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ ตามลำดับ ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยควรเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ยกตัวอย่างเช่น การจัดเก็บภาษีซ้ำซ้อนนั้น เมื่อผู้ให้บริการเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าก็จะต้องเสียภาษีต่างๆ อาทิ ภาษีนิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นต้นให้กับรัฐบาลประเทศคู่ค้า ขณะเดียวกันก็ต้องเสียภาษีให้กับรัฐบาลไทย ในฐานะที่เป็นบริษัทที่จัดตั้งและมีสำนักงานใหญ่อยู่ในประเทศไทย ซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการดำเนินการสูงขึ้นอาจจะกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งจากต่างชาติได้ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังจากที่ผู้ให้บริการของไทยเข้าไปจัดตั้งธุรกิจการให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าในประเทศคู่ค้าแล้วพบว่าประเด็นต่างๆต่อไปนี้เป็นประเด็นที่จะต้องให้ความสำคัญและใส่ใจเป็นกรณีพิเศษได้แก่ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เลือกปฏิบัติและก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน รองลงมาได้แก่ กฎหมายและกฎระเบียบต่างๆซึ่งต้องการให้มีวัตถุดิบภายในประเทศ (Local Contents) การขาดความชัดเจนและโปร่งใสในการออกกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ และการโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่ ตามลำดับ ประเด็นต่างๆ เหล่านี้มักจะสร้างปัญหาให้กับผู้ให้บริการจากประเทศคู่เจรจา ยกตัวอย่างเช่น การเข้าไปลงทุนในประเทศจีน ผู้ให้บริการไม่สามารถโอนผลกำไรกลับประเทศแม่

ได้ภายในระยะเวลา 5 ปี เป็นต้น ประเด็นเหล่านี้ ผู้ให้บริการมักจะทราบข้อมูลภายหลังจากการเข้าไปลงทุนในประเทศคู่เจรจาแล้วและก็มักจะไม่ได้หยิบยกขึ้นมาเป็นหัวข้อที่จะใช้ในการเจรจาการค้าระหว่างประเทศมากนัก

เมื่อพิจารณาประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้าภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้พบว่าประเด็นที่ผู้ให้บริการของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตนไม่น้อยกว่าร้อยละ... วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่รัฐบาลคู่ค้ามักจะให้ร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตนและความชื่นชอบของผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่นประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้า ซึ่งผู้ให้บริการของไทยอาจจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากหลายประเทศกำหนดให้ผู้ประกอบการต่างชาติจะต้องร่วมทุนหรือเป็นหุ้นส่วนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือแม้แต่ประเด็นความชอบของผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ อาจจะมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้นผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้พบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจะมีทัศนคติและมุมมองที่แตกต่างกัน โดยผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าบางส่วนเห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าว จะเกิดประโยชน์กับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย เนื่องจากจะมีการถ่ายทอดเทคโนโลยีหรือโนว์ฮาวส์ หรือผู้ให้บริการจากต่างชาติมักจะมีศักยภาพในการรับงานใหญ่ซึ่งผู้ให้บริการของไทยขนาดกลางและขนาดย่อมก็อาจจะรับช่วงงานต่อ เป็นต้น อย่างไรก็ตามก็มีผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอีกส่วนหนึ่งเห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวจะส่งผลกระทบด้านลบกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย เนื่องจากมีเงินทุนและระบบการบริหารจัดการที่ดีกว่า และกลุ่มสุดท้ายระบุว่าจะเปิดหรือไม่เปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าก็ไม่แตกต่างเพราะปัจจุบันก็มีผู้ให้บริการจากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจในไทยอยู่หลายรายอยู่แล้ว ขณะที่ผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเมื่อเปิดเสรีการค้าบริการจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

ผลการศึกษาพบว่าผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มดังกล่าว อาทิ จะทำให้มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าและบริการ

จากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง และทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้นเนื่องจากต้นทุนการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าถูกลงและทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลง เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการ อาทิ จะทำให้การดำเนินธุรกิจรับจัดการขนส่งสินค้ายากมากขึ้นและมีกำไรน้อยลงเนื่องจากมีการแข่งขันที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น และผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป ตามลำดับ เมื่อสอบถามผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่รู้สึกเฉยๆ หรือไม่มีความเห็นกับการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวนี้

8.2.3 การประเมินผลประโยชน์และความพร้อมของผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อศึกษาผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์น้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเปิดเสรีในกลุ่มนี้ ประเทศไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่เจรจา ซึ่งประเทศส่วนใหญ่มักจะขอเปิดเสรีการค้าในด้านนี้จะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ถ้าไม่มีมาตรการรองรับผลกระทบที่ดี

ขณะที่ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยอีกส่วนหนึ่งเห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป เนื่องจากกลุ่มนี้เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไทยจะยังไม่เปิดเสรีก็เสมือนว่าได้เปิดเสรีแล้ว ซึ่งมีผู้ให้บริการจากต่างชาติเข้ามาเป็นจำนวนมาก ถ้าจะเปิดเสรีจริงก็คงจะไม่กระทบมากไปกว่านี้แต่ประโยชน์ที่จะได้รับคือการเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ที่ขณะนี้ผู้ให้บริการของไทยยังไม่มีโอกาสได้เข้าไปทำตลาด การเปิดเสรีอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะลดอุปสรรคทางการค้าและการเข้าตลาดได้ การศึกษาพบว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น และจะไม่ใช่สาเหตุหลักที่ทำให้มูลค่าการนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้นโดยตรง เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้น

การจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความ

ร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าทั้งสองฝ่าย ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าว ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้ามากน้อยเพียงใด

ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ของไทยระบุว่าจะไม่เข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ขณะที่ผู้ให้บริการบางส่วนระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าดีหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มสุดท้าย ระบุว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่รู้สึกเฉยๆต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว ขณะที่ส่วนผู้ให้บริการอีกส่วนหนึ่งเห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามกลุ่มสุดท้ายไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังขาดความพร้อมในหลายเรื่องและมีขีดความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศที่พัฒนาแล้วโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 3-4 (จากสเกลระดับ 1-10) ส่วนผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยที่มีขนาดใหญ่ซึ่งก็มีอยู่น้อยรายจะมีขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 6-7 ส่วนประเด็นความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นพบว่ามากกว่าร้อยละ 75 ยังขาดความพร้อมและไม่ทราบถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ เมื่อพิจารณากรอบเวลาที่คาดว่าจะใช้เพื่อการเปิดเสรีการค้าในสาขานี้ควรจะพิจารณาแยกเป็นประเภท

ของการให้บริการ(อาทิ ผู้ให้บริการทางบก น้ำและอากาศ) และขนาดของผู้ให้บริการ (อาทิ ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อม และขนาดใหญ่)

8.3 การอภิปรายผลการศึกษา กลุ่มที่ 2 การให้บริการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า

8.3.1 สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าของไทย

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการรับจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 76.0 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและมีมูลค่าสินทรัพย์ต่ำกว่า 200 ล้านบาทและผู้ให้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 56.3 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย รองลงมาคือร้อยละ 29.2 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) และผู้ที่ให้บริการส่วนใหญ่เป็นภาคเอกชน ขณะที่ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นการกระจายตัวที่ดีของกลุ่มตัวอย่างและเป็นตัวแทนของประชากรเป้าหมายโดยสามารถนำใช้ผลมาวิเคราะห์ได้อย่างถูกต้องตามหลักสถิติ

การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการจัดเก็บสินค้าและการกระจายสินค้า "ต่อไปนี้จะใช้คำว่า ผู้ให้บริการคลังสินค้า" ของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศพบว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ค่อนข้างดี เนื่องจากปัจจุบันนี้ ธุรกิจคลังสินค้ามีการเติบโตและการขยายตัวอย่างรวดเร็ว กิจกรรมคลังสินค้าซึ่งเคยถือเป็นต้นทุนของธุรกิจได้เปลี่ยนมาเป็นกิจกรรมที่เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ ดังนั้นผู้ให้บริการคลังสินค้าถือว่าเรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญและใกล้ตัวซึ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งหน่วยงานของรัฐ อาทิกรมพัฒนาฝีมือแรงงานและกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นต้นก็ได้มีการจัดฝึกอบรมและถ่ายทอดข้อมูลและความรู้ให้กับผู้ประกอบการเพื่อยกระดับความรู้ความสามารถและทักษะในการปฏิบัติงานที่ดี จึงทำให้ผู้ให้บริการคิดว่าพวกเขามีความรู้เกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ในระดับที่ดี

การศึกษาพบว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยมีความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมายภายในประเทศหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าส่วนใหญ่มีตลาดเพื่อรองรับอุปสงค์ในการใช้บริการคลังสินค้า โดยคลังสินค้าหลายแห่งระบุว่ามีการทำสัญญาเช่าพื้นที่คลังสินค้าตลอดทั้งปีหรือมการทำสัญญากัน 2-3 ปีต่อเนื่องเป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าเอกชนหลายแห่งมีคุณภาพการให้บริการที่ค่อนข้างดีเยี่ยม ภายใต้ต้นทุนในการดำเนินการที่เหมาะสม

อย่างไรก็ตามก็พบว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างจะเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทย อาทิ ความพร้อมด้านเครือข่ายและการมีพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก ความพร้อมในการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร คุณภาพของพนักงานภายในองค์กร และการมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก เป็นต้น ประเด็นดังกล่าวข้างต้นถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ เนื่องจากการเปิดเสรีดังกล่าวถือเป็นโอกาสอันดีที่จะขยายการค้าของประเทศคู่ค้า ซึ่งไม่เพียงแต่ผู้ให้บริการจากต่างชาติจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย แต่ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยก็สามารถออกไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน การจะทำเช่นนั้นได้ ผู้บริหารของบริษัทผู้ให้บริการคลังสินค้าจำเป็นต้องมีวิสัยทัศน์ที่จะพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงของโลกและของประเทศที่จะเข้าไปลงทุน รวมทั้งมีวัฒนธรรมองค์กรจะต้องตอบสนองและปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจใหม่ๆ อาทิ การปรับลดต้นทุน การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและการศึกษาและปรับตัวให้เข้ากับกฎระเบียบข้อบังคับใหม่เป็นต้น

8.3.2 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมการให้บริการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าของไทย ก่อน-ระหว่าง-หลังการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าหรือเรียกว่าการให้บริการคลังสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ใช้บริการคลังสินค้าหรือผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการคลังสินค้าที่หลากหลายและจำนวนมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นผลให้อุตสาหกรรมการให้บริการผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยจะทวีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาบ้างแล้วโดยการเข้ามาอาจจะอยู่ในรูปของการซื้อกิจการ การควบรวมหรือแม้แต่การเป็นนอมินีก็ตาม แต่เนื่องจากยังมิได้มีการการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอย่างเต็มที่จึงทำให้นักลงทุนยังลังเลไม่กล้าเข้ามาเต็มตัวเพราะมีกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ควบคุมการเข้ามาลงทุนหลายฉบับ อาทิ พ.ร.บ. การประกอบอาชีพของคนต่างด้าว เป็นต้น

ประเด็นที่เป็นผลกระทบรองลงมาได้แก่การเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้จะช่วยให้ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกของไทยมีทางเลือกในการใช้บริการและสามารถบริหารต้นทุนรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะทำให้สินค้าที่นำเข้า-ส่งออกมีขีดความสามารถในการแข่งขันและสามารถแข่งกับสินค้าอื่นๆในตลาดโลกได้ นอกจากนี้ยังเป็นการกระตุ้นให้ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยออกไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจคลังสินค้านั้น ผู้ลงทุนไม่จำเป็นต้องเอาคลังสินค้า เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในคลังสินค้าไปในประเทศที่จะลงทุน

แต่เป็นการนำเอาเงินทุน ความรู้และโนว์ฮาวส์เข้าไปลงทุน ขณะที่บทบาทของภาครัฐคือการเข้าไปเจรจาเพื่อนำร่องเปิดตลาดรวมทั้งเจรจาเพื่อลดปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเข้าไปลงทุนของนักลงทุนไทยในประเทศคู่ค้า

การศึกษาพบว่ามีประเด็นซึ่งจะทำให้การเปิดตลาดคลังสินค้าในประเทศคู่เจรจาของไทยเป็นไปด้วยความยากลำบากและสร้างความท้อแท้ให้กับผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทย อาทิ ความซ้ำซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า ขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน การออกหนังสือรับรอง ประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่นมาตรฐานการตรวจโรคในสินค้าเกษตรที่ผ่านการตรวจจากประเทศหนึ่งแล้ว ก็ไม่ควรจะต้องทำการตรวจซ้ำในประเทศคู่เจรจาอีก เป็นต้น ประเด็นต่างๆเหล่านี้หน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบและผู้กำหนดนโยบายควรจะต้องพึงระวัง เนื่องจากจะเพิ่มความยุ่งยากในการดำเนินธุรกิจและเพิ่มต้นทุนโดยไม่จำเป็น ยังจะทำให้ต้นทุนของสินค้านำเข้า-ส่งออกมีราคาเพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้ประเด็นส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากร (Non-Tariff Barriers)

กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ อาทิ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า การขอใบอนุญาตต่างๆ ข้อจำกัดและสิทธิประโยชน์ด้านการใช้วัตถุดิบ ข้อกำหนดในการขอวีซ่า การแลกเปลี่ยนเงินตราและการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ ตามลำดับ ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยควรเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ยกตัวอย่างเช่น การจัดเก็บภาษีซ้ำซ้อนนั้น เมื่อผู้ให้บริการเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าก็จะต้องเสียภาษีต่างๆ อาทิ ภาษีนิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นต้นให้กับรัฐบาลประเทศคู่ค้า ขณะเดียวกันก็ต้องเสียภาษีให้กับรัฐบาลไทย ในฐานะที่เป็นบริษัทที่จัดตั้งและมีสำนักงานใหญ่อยู่ในประเทศไทย ซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการดำเนินการสูงขึ้นอาจจะกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งจากต่างชาติได้ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังจากที่ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยเข้าไปจัดตั้งธุรกิจการให้บริการคลังสินค้าในประเทศคู่ค้าแล้วพบว่าประเด็นต่างๆต่อไปนี้เป็นประเด็นที่จะต้องให้ความสำคัญและใส่ใจเป็นกรณีพิเศษได้แก่ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เลือกปฏิบัติและก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน รองลงมาได้แก่ กฎหมายและกฎระเบียบต่างๆเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์จากการใช้วัตถุดิบภายในประเทศ การขาดความชัดเจนและโปร่งใสในการออกกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ และการโอนผลกำไรกลับสู่

ประเทศแม่ ตามลำดับ ประเด็นต่างๆ เหล่านี้มักจะสร้างปัญหาให้กับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากประเทศคู่เจรจา

เมื่อพิจารณาประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้าภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้พบว่าประเด็นที่ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตนไม่น้อยกว่าร้อยละ วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่รัฐบาลคู่ค้ามักจะให้ร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตนและความชื่นชอบของผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่นประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้า ซึ่งผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยอาจจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากหลายประเทศกำหนดให้ผู้ประกอบการต่างชาติจะต้องร่วมทุนหรือเป็นหุ้นส่วนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือแม้แต่ประเด็นความชื่นชอบในแบรนด์ของผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นอาจจะมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้นผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการคลังสินค้าเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้พบว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าส่วนใหญ่ของไทยระบุว่าการจะเปิดหรือไม่เปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการคลังสินค้าก็ไม่แตกต่างเพราะปัจจุบันก็มีผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจในไทยอยู่หลายรายอยู่แล้ว ขณะที่ผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยเมื่อเปิดเสรีการค้าบริการจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง รวมทั้งความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวของผู้ให้บริการคลังสินค้า ส่วนผู้ให้บริการคลังสินค้าส่วนที่เหลือมีความเห็นก้ำกึ่งว่าการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบทั้งด้านลบและด้านบวกกับผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทย เนื่องจากผู้ให้บริการจากต่างชาติมักมีเทคโนโลยีหรือโนว์ฮาวส์ หรือมีศักยภาพในการรับงานใหญ่ได้มากกว่าผู้ให้บริการของไทยขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมักจะเป็นผู้รับช่วงงานต่อ เป็นต้น

การศึกษาผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยเมื่อมีการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าและบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง เนื่องจากจะมีผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้นซึ่งแต่ละรายก็จะมีความเป็นมืออาชีพในการบริหารจัดการและมีเครือข่ายกว้างขวางซึ่งจะทำให้ต้นทุนโลจิสติกส์โดยรวมลดต่ำลง ผลก็คือทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้นเนื่องจากต้นทุนการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าถูกลงและ

ทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลง นอกจากนี้จะพบได้ว่าการเปิดเสรีฯจะทำให้อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้าลดน้อยลงอันจะทำให้เกิดการขยายตัวทางการค้าและทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

การเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการด้วยเช่นกัน อาทิ จะทำให้ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และเลิกออกจากธุรกิจไป รวมทั้งจะทำให้การดำเนินธุรกิจรับจัดเก็บและการกระจายสินค้าดำเนินการได้ยากมากขึ้นและมีกำไรน้อยลงเนื่องจากเกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น ตามลำดับ ขณะที่เมื่อสอบถามผู้ให้บริการคลังสินค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 41.5) ของไทยยังไม่แน่ใจว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มดังกล่าวจริงแล้ว พวกตนจะเข้าไปดำเนินธุรกิจรับจัดเก็บและกระจายสินค้าในตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นหรือไม่ และผู้ให้บริการคลังสินค้าอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 32.1) คิดว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวก็จะขยายธุรกิจไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ผลการศึกษายังชี้ให้เห็นว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 52.1) ค่อนข้างเห็นด้วยว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการจัดเก็บและการกระจายสินค้าจะส่งผลทางบวกต่อตัวของผู้ให้บริการเอง เพราะปัจจุบันแม้ว่าจะยังไม่เปิดเสรีการค้าบริการฯก็มีผู้ให้บริการจากต่างประเทศเข้ามาจำนวนมากอยู่แล้ว แต่ถ้าเปิดเสรีการค้าบริการฯจริง ก็จะเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทย อาทิ ซีเมนต์ไทยโลจิสติกส์ เป็นต้นได้ไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่เจรจาได้

8.3.3 การประเมินผลประโยชน์และความพร้อมของผู้ให้บริการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าของไทยที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อศึกษาผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60) คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์น้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเปิดเสรีในกลุ่มนี้ ประเทศไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่เจรจา ซึ่งประเทศส่วนใหญ่มักจะขอเปิดเสรีการค้าในด้านนี้จะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะถ้าไม่มีมาตรการรองรับผลกระทบที่ดี

ขณะที่ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 38.2) เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป เนื่องจากกลุ่มนี้เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไทยจะยังไม่เปิดเสรีก็เสมือนว่าได้เปิดเสรีแล้ว ซึ่งมีผู้ให้บริการจากต่างชาติเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาทิ Exel, UPS, TNT Logistics และSchenker เป็นต้น ถ้าจะเปิดเสรีจริงก็คงจะไม่กระทบมากไปกว่านี้แต่ประโยชน์ที่จะได้รับคือการเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ที่

ขณะนี้ผู้ให้บริการของไทยยังไม่มีโอกาสได้เข้าไปทำตลาด การเปิดเสรีอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะลดอุปสรรคทางการค้าและการเข้าตลาดได้ การศึกษาพบว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น และจะไม่ใช่สาเหตุหลักที่ทำให้มูลค่าการนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้นโดยตรง เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Fedex, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้น

การจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ให้บริการคลังสินค้าส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 45.3) ของไทยมีการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าทั้งสองฝ่าย ขณะที่การสำรวจครั้งนี้จะตรวจสอบว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าว ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยจะเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้ามากน้อยเพียงใด

ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 45.3) ของไทยระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าหรือไม่ เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การพิจารณาว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ก็เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าส่วนใหญ่ของไทย (ร้อยละ 56.3) รู้สึกเห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้ แม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยหลายรายอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามผู้ให้บริการคลังสินค้าอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 23.7) ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้าน

ลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังขาดความพร้อมในหลายเรื่องและมีขีดความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศที่พัฒนาแล้วจะอยู่ในสเกลระดับ 2-3 (จากสเกลระดับ 1-10) ส่วนผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยที่มีขนาดใหญ่ซึ่งก็มีอยู่น้อยราย (อาทิ ซีเมนต์ไทยโลจิสติกส์ เป็นต้น) จะมีขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 5-6 ส่วนประเด็นความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นพบว่ามากกว่าร้อยละ 80 ยังขาดความพร้อมและไม่ทราบถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ โดยเฉพาะหน่วยงานของรัฐที่กำกับดูแล รวมทั้งองค์กรคลังสินค้า กระทรวงพาณิชย์ที่ขาดข้อมูลและขาดการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและประเทศ รวมทั้งยังไม่มีการเตรียมการหรือศึกษามาตรการเพื่อรองรับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการนี้

เมื่อพิจารณากรอบเวลาที่คาดว่าจะใช้เพื่อการเปิดเสรีการค้าในสาขานี้ควรจะพิจารณาแยกเป็นประเภทของการให้บริการ(อาทิคลังสาธารณะและคลังสินค้าเอกชน) และขนาดของผู้ให้บริการ (อาทิ ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อม และขนาดใหญ่) ซึ่งผู้ให้บริการคลังสินค้าขนาดใหญ่จะมีความพร้อมและมีขีดความสามารถในการแข่งขันที่ดี แต่ผู้ให้บริการคลังสินค้าขนาดกลางและขนาดย่อมยังมีความพร้อมและมีขีดความสามารถในการแข่งขัน

8.4 การอภิปรายผลการศึกษากลุ่มที่ 3 การให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์

8.4.1 สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ของไทย

การศึกษาสถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ของไทยจะครอบคลุมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารเท่านั้น โดยผลการศึกษาครั้งนี้จะไม่ได้ครอบคลุมผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าทั่วไป ประเด็นหลักก็คือผู้ประกอบการหลายรายที่ดำเนินธุรกิจทั้งสองรูปแบบคือให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสาร แต่ขณะเดียวกันก็ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าด้วย ดังนั้นเพื่อป้องกันความสับสนแก่ผู้ที่จะนำผลการศึกษาไปใช้ การศึกษาครั้งนี้จะเลือกถามเฉพาะผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารเท่านั้น

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 69.1 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและมีพนักงานน้อยกว่า 200 คน และมีมูลค่าสินทรัพย์ต่ำกว่า 200 ล้านบาท ส่วนผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารรายใหญ่ที่มีสาขากระจายอยู่ทั่วประเทศคือ

บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด และผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารส่วนใหญ่หรือร้อยละ 56.3 มีโครงสร้างการบริหาร 100% โดยคนไทย อาทิ บริษัท Elite Transport, Brink's (Thailand), On Time Line เป็นต้น รองลงมาคือร้อยละ 18.5 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) อาทิ TNT Logistics, FedEx และ UPS เป็นต้นและผู้ที่ให้บริการคนไทยส่วนใหญ่อาจจะไม่ค่อยเป็นที่รู้จักมากนักเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารจากต่างประเทศ ขณะที่ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นการกระจายตัวที่ดีของกลุ่มตัวอย่างและเป็นตัวแทนของประชากรเป้าหมายโดยสามารถนำใช้ผลมาวิเคราะห์ได้อย่างถูกต้องตามหลักสถิติ

การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารของไทย "ต่อไปนี้จะใช้คำว่า ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุ" เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุจากต่างประเทศพบว่าผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยคิดว่าพวกเขามีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจที่ดี รวมทั้งยังมีการบริหารต้นทุนในการดำเนินการและมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ค่อนข้างดี เนื่องจากในธุรกิจนี้มีการแข่งขันที่รุนแรงในแต่ละสเกลคือตลาดผู้ให้บริการขนาดกลางขนาดย่อมก็จะมีการแข่งขันกันในกลุ่มของผู้ให้บริการเอง ส่วนขนาดใหญ่ก็จะมีการแข่งขันกันระหว่างผู้ให้บริการขนาดใหญ่ ขณะที่ธุรกิจนี้มีอัตราการเติบโตและการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว อันเนื่องมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ธุรกิจการให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารซึ่งเคยถูกผูกขาดโดยบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด หลังจากที่มีการแปรรูปมาเป็นบริษัทฯแล้วทำให้อุตสาหกรรมนี้มีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น ขณะที่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุต่างชาติชั้นนำมีความสนใจที่จะเข้ามาลงทุนในตลาดในเมืองไทยหลายราย

อย่างไรก็ตามก็พบว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างจะเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทย อาทิ ความพร้อมด้านเครือข่ายและการมีพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก ความพร้อมในด้านเทคโนโลยีและการบริหารจัดการ คุณภาพของพนักงานภายในองค์กร และการมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก เป็นต้น ประเด็นดังกล่าวข้างต้นถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ เนื่องจากการเปิดเสรีดังกล่าวถือเป็นโอกาสอันดีที่จะขยายการค้าของประเทศคู่ค้า ซึ่งไม่เพียงแต่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุจากต่างชาติจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย แต่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยก็สามารถออกไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน การจะทำเช่นนั้นได้ ผู้บริหารของบริษัทผู้ให้บริการขนส่งพัสดุจำเป็นต้องมีวิสัยทัศน์ที่จะพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงของโลกและของประเทศที่จะเข้าไปลงทุน รวมทั้งมีวัฒนธรรมองค์กรจะต้องตอบสนองและปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจใหม่ๆ อาทิ การปรับลดต้นทุน การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและการศึกษาและปรับตัวให้เข้ากับกฎระเบียบข้อบังคับใหม่เป็นต้น

8.4.2 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารของไทย ก่อน-ระหว่าง-หลังการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารหรือเรียกว่าการให้บริการขนส่งไปรษณีย์ภัณฑ์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ใช้บริการขนส่งพัสดุทั้งไปรษณีย์หรือพัสดุด่วนและไม่ด่วนจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการขนส่งพัสดุที่หลากหลายและจำนวนมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นผลให้อุตสาหกรรมการให้บริการขนส่งพัสดุของไทยจะทวีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น ผลที่ตามมาคือผู้ให้บริการจะมีการตัดราคาเพิ่มมากขึ้นและแข่งขันกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการมากยิ่งขึ้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีผู้ให้บริการขนส่งพัสดุจากต่างประเทศเข้ามาบ้างแล้ว (อาทิ FedEx และ TNT เป็นต้น) โดยการเข้ามาอาจจะอยู่ในรูปของการซื้อกิจการ การควบรวมหรือแม้แต่การให้ถือหุ้นผ่านนอมินีก็ตาม แต่เนื่องจากยังมิได้มีการการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอย่างเต็มที่จึงทำให้นักลงทุนจากต่างประเทศยังลังเลไม่กล้าเข้ามาเต็มตัวเพราะมีกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ควบคุมการเข้ามาลงทุนหลายฉบับ อาทิ พ.ร.บ. การประกอบอาชีพของคนต่างด้าว พ.ศ. 2543 เป็นต้น

การศึกษาพบว่ามีประเด็นซึ่งจะทำให้การเปิดตลาดการให้บริการขนส่งพัสดุในประเทศคู่เจรจาของไทยเป็นไปด้วยความยากลำบากและสร้างความท้อแท้ให้กับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทย อาทิ ความซ้ำซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า ขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน การออกหนังสือรับรอง ประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) เป็นต้น ประเด็นต่างๆเหล่านี้หน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบและผู้เกี่ยวข้องควรจะต้องพึงระมัดระวังเนื่องจากจะเพิ่มความยุ่งยากในการดำเนินธุรกิจและเพิ่มต้นทุนให้กับภาคธุรกิจของไทยโดยไม่จำเป็น ยังจะทำให้ต้นทุนของพัสดุและไปรษณียภัณฑ์เพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้ประเด็นส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากร (Non-Tariff Barriers)

กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ อาทิ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า การขอใบอนุญาตต่างๆ ข้อกำหนดที่ยุ่งยากในการขอวีซ่าถ้าต้องการส่งบุคคลากรเข้าไปปฏิบัติงานหรือเข้าไปลงทุน ข้อกำหนดในการแลกเปลี่ยนเงินตราและการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ ตามลำดับ ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยควรเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ประเด็นดังกล่าวข้างต้น จะทำให้ต้นทุนในการดำเนินการสูงขึ้นอาจจะกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งจากต่างชาติได้ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังจากที่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยเข้าไปจัดตั้งธุรกิจการให้บริการขนส่งพัสดุในประเทศคู่ค้าแล้วพบว่าประเด็นต่างๆต่อไปนี้เป็นประเด็นที่จะต้องให้ความสำคัญและใส่ใจเป็นกรณีพิเศษได้แก่ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เลือกปฏิบัติและก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน รองลงมาได้แก่ การขาดความชัดเจนและโปร่งใสในการออกกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ เป็นต้น ประเด็นต่างๆเหล่านี้อาจจะสร้างปัญหาให้กับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยเมื่อต้องเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่เจรจา ภายหลังจากการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อพิจารณาปัญหาที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า ภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้พบว่าประเด็นที่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตนไม่น้อยกว่ากึ่งเปอร์เซ็นต์หรือขาดบุคคลากรที่มีทักษะและความสามารถที่เพียงพอ วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่ไม่ค่อยสอดคล้องกับวัฒนธรรมของประเทศแม่ โดยทั่วไปรัฐบาลของประเทศคู่ค้ามักจะขอให้ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุต่างชาติร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตนและสุดท้ายคือความชื่นชอบหรือพฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น เป็นต้น ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยอาจจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้พบว่าผู้ให้บริการขนส่งพัสดุส่วนใหญ่ของไทยมีความเห็นแตกต่างกัน โดยกลุ่มแรกระบุว่าการจะเปิดหรือไม่เปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการขนส่งพัสดุก็ไม่แตกต่างเพราะปัจจุบันก็มีผู้ให้บริการขนส่งพัสดุชั้นนำ (เช่น FedEx และ UPS) จากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจในไทยหลายรายอยู่แล้ว ขณะที่ผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยเมื่อเปิดเสรีการค้าบริการจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง รวมทั้งความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทย ส่วนอีกกลุ่มหนึ่งมีความเห็นก้ำกึ่งว่าการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบทั้งด้านลบและด้านบวกกับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทย เนื่องจากผู้ให้บริการจากต่างชาติมักมีเทคโนโลยี เงินทุน โนว์ฮาวส์หรือมีเครือข่ายในการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจรได้มากกว่าผู้ให้บริการของไทยขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมักจะเป็นผู้รับช่วงงานต่อ เป็นต้น

การศึกษาผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยเมื่อมีการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ในตลาดของประเทศคู่ค้าลดน้อยลงอันจะทำให้เกิดการขยายตัวทางการค้าและทาง

เศรษฐกิจระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังพบว่าการเปิดเสรีดังกล่าวจะทำให้มีการบูรณการตลาดและมีการจัดสรรทรัพยากรได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และจะทำให้มีต้นทุนการนำเข้าพัสดุและไปรณียภัณฑ์จากต่างประเทศได้ถูกลง เนื่องจากจะมีผู้ให้บริการขนส่งพัสดุจากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้นซึ่งแต่ละรายก็จะมีความเป็นมืออาชีพในการบริหารจัดการและมีเครือข่ายกว้างขวางซึ่งจะทำให้ต้นทุนโลจิสติกส์โดยรวมลดต่ำลง ผลก็คือทำให้ต้นทุนธุรกิจของไทยลดต่ำลงทำให้มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น

การเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการด้วยเช่นกัน อาทิ จะทำให้การดำเนินธุรกิจขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ในประเทศดำเนินการได้ยากมากขึ้นและมีกำไรน้อยลงเนื่องจากเกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น นอกจากนี้ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยที่ขาดความพร้อมและไม่แข็งแรงจะไม่สามารถแข่งขันได้และอาจต้องเลิกจากธุรกิจนี้ไป เมื่อสอบถามผู้ให้บริการขนส่งพัสดุส่วนใหญ่ (ร้อยละ 55.6) ของไทยคิดว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวก็จะขยายธุรกิจไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 27.8) ยังไม่แน่ใจว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มดังกล่าวจริงแล้ว พวกตนจะเข้าไปดำเนินธุรกิจขนส่งพัสดุในตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นหรือไม่ และผลการศึกษายังชี้ให้เห็นว่าผู้ให้บริการขนส่งพัสดุส่วนใหญ่ (ร้อยละ 46.2) ค่อนข้างเห็นด้วยว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์โดยคิดว่าการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลทางบวกต่อตัวของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุเอง เพราะปัจจุบันแม้ว่าจะยังไม่เปิดเสรีการค้าบริการฯก็มีผู้ให้บริการจากต่างประเทศเข้ามาจำนวนมากอยู่แล้ว แต่ถ้าเปิดเสรีการค้าบริการฯจริง ก็จะเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทย อาทิ บริษัทไปรษณีย์ไทย บริษัท พรีเมียร์ ทราน เอ็กซเพรสหรือบริษัท บริงส์ (ประเทศไทย) เป็นต้นได้ไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่เจรจาได้

8.4.3 การประเมินผลประโยชน์และความพร้อมของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารของไทยที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อศึกษาผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60.4) คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์น้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเปิดเสรีในกลุ่มนี้ ประเทศไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่เจรจา ซึ่งประเทศส่วนใหญ่มักจะขอเปิดเสรีการค้าในด้านนี้จะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วซึ่งปัจจุบันนี้ผู้ให้บริการจากต่างชาติก็เข้ามาหลายรายอยู่แล้ว การขอเปิดเสรีก็อาจจะอยู่ในรูปแบบของสัดส่วนการถือหุ้นและความสามารถในการควบคุมธุรกิจและการขอให้อำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจให้กับผู้ให้บริการของชาติตนเอง ทั้งนี้การเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับ

ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะถ้าไม่มีมาตรการรองรับผลกระทบที่ดี

ขณะที่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 22.6) เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป เนื่องจากกลุ่มนี้เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไทยจะยังไม่เปิดเสรีก็เสมือนว่าได้เปิดเสรีแล้ว ซึ่งมีผู้ให้บริการจากต่างชาติเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาทิ UPS และ FedEx เป็นต้น ถ้าจะเปิดเสรีจริงก็คงจะไม่กระทบมากไปกว่านี้แต่ประโยชน์ที่จะได้รับคือการที่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ที่ขณะนี้ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยยังไม่มีโอกาสได้เข้าไปทำหรือศึกษาตลาด การเปิดเสรีอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะลดอุปสรรคทางการค้าและการเข้าตลาดได้ ทั้งนี้เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว จะสร้างประโยชน์ให้กับพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ที่มีการนำเข้าและส่งออกระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

เมื่อพิจารณาการเข้าไปลงทุนธุรกิจการให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ เมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มการให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ให้บริการขนส่งพัสดุส่วนใหญ่ (ร้อยละ 57.4) ของไทยระบุว่ายังไม่แน่ใจ ว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าหรือไม่ เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น

การพิจารณาว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ก็เนื่องจากผู้ให้บริการเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง ขณะที่ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 31.5) ของไทยระบุว่าจะไม่ย้ายฐานการให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยประเมินว่าขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยยังสู้กับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของต่างชาติไม่ได้ เนื่องจากธุรกิจนี้จำเป็นต้องใช้เครือข่ายและการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร นั่นหมายความว่าผู้ให้บริการด้านนี้จำเป็นต้องมีเงินทุนและสร้างพันธมิตรทั่วโลก ซึ่งผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยยังไม่มีศักยภาพเพียงพอที่จะทำเช่นนั้น

นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ให้บริการขนส่งพัสดุส่วนใหญ่ของไทย (ร้อยละ 61.1) รู้สึกเห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและ

เทคโนโลยีจากผู้ให้บริการขนส่งพัสดุจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้ แม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยหลายรายอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามผู้ให้บริการขนส่งพัสดุอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 18.6) ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังขาดความพร้อมในหลายเรื่องและมีขีดความสามารถในการแข่งขันค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุจากต่างประเทศ โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุจากประเทศที่พัฒนาแล้วพบว่าจะอยู่ในสเกลระดับ 2-4 (จากสเกลระดับ 1-10) ส่วนผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยที่มีขนาดใหญ่ซึ่งก็มีอยู่น้อยราย (อาทิ บริษัท ไปรษณีย์ไทย เป็นต้น) จะมีขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 5-6 เนื่องจากมีเครือข่ายภายในประเทศที่แข็งแกร่ง อย่างไรก็ตาม ทิศทางการดำเนินธุรกิจในด้านนี้จะไม่เน้นในเรื่องของการครอบครองสินทรัพย์เพื่อลดต้นทุนคงที่ของธุรกิจ แต่มุ่งที่จะหาพันธมิตรเพื่อที่จะจัดบริการให้กับลูกค้าแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร จากเหตุผลนี้จะทำให้บริษัทไปรษณีย์ไทยซึ่งมีสำนักงานไปรษณีย์กระจายอยู่ทั่วประเทศจำนวนมาก อาจจะกลายเป็นจุดอ่อนของบริษัทไปรษณีย์ไทยไปในที่สุด

ส่วนประเด็นความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นพบว่าผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมมากกว่าร้อยละ 80 ยังขาดความพร้อมและพวกเขายังไม่ทราบถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ โดยเฉพาะหน่วยงานของรัฐที่กำกับดูแลยังขาดข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและขีดความสามารถของผู้ให้บริการในธุรกิจนี้ รวมทั้งผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและหน่วยงานที่ควบคุมยังขาดการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและประเทศ รวมทั้งยังไม่มีการเตรียมการหรือศึกษามาตรการเพื่อรองรับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการนี้

8.5 การอภิปรายผลการศึกษากลุ่มที่ 4 การให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

8.5.1 สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย

โดยทั่วไปกิจกรรมการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมักจะกระทำกันในคลังสินค้าศูนย์กระจายสินค้าหรือสถานีขนส่งสินค้าเพื่อการนำเข้าและส่งออก (ICD และ CFS) เนื่องจากกิจกรรมนี้ ไม่ค่อยเป็นที่นิยมที่จะแยกตัวออกมาดำเนินการเป็นอิสระและเป็นเอกเทศ ขณะที่การ

ให้บริการด้านการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อนี้ ผู้ผลิตกระดาษหรือบรรจุภัณฑ์อาจจะเป็นผู้ดำเนินการบรรจุหีบห่อเองหรือจำหน่ายให้กับผู้ซื้อซึ่งอาจจะเป็นคลังสินค้าให้ไปดำเนินการเอง ธุรกิจบรรจุภัณฑ์และหีบห่อนี้มีมูลค่าตลาดปีละหลายพันล้านบาทซึ่งนักลงทุนต่างชาติมีความสนใจที่จะเข้ามาลงทุนแต่ติดด้วยข้อกฎหมาย พรบ ประกอบอาชีพคนต่างด้าว พศ 2543 ซึ่งกำหนดให้ต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 49 ทำให้ธุรกิจดังกล่าวไม่เป็นที่ดึงดูดนักลงทุน

ทั้งนี้องค์กรการค้าโลก (2549) ได้จัดหมวดหมู่ให้กิจกรรมบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเป็นหนึ่งในสาขาโลจิสติกส์ ซึ่งเมื่อเข้าสู่โต๊ะเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ประเทศสมาชิกอาจจะหยิบยกกิจกรรมดังกล่าวเพื่อนำไปสู่การร้องขอให้มีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาบรรจุภัณฑ์และหีบห่อได้ ขณะที่การศึกษาครั้งนี้จะช่วยให้ผู้ที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับสถานภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขันและความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวต่อการเปิดเสรีการค้าบริการของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 93.7 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีพนักงานน้อยกว่า 200 คนและมีสินทรัพย์มูลค่าต่ำกว่า 200 ล้านบาทและผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่หรือร้อยละ 62.5 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ผลิตกระดาษที่ใช้บรรจุสินค้าและคลังสินค้าที่มีกิจกรรมการให้บริการบรรจุหีบห่อ รองลงมาคือร้อยละ 18.8 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) ผลการสำรวจสะท้อนให้เห็นการกระจายตัวที่ดีของกลุ่มตัวอย่างและเป็นตัวแทนของประชากรเป้าหมายโดยสามารถนำใช้ผลมาวิเคราะห์ได้อย่างถูกต้องตามหลักสถิติ

การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างประเทศพบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ค่อนข้างดี เนื่องจากปัจจุบันนี้ ธุรกิจคลังสินค้ามีการเติบโตและการขยายตัวอย่างรวดเร็ว การให้บริการบรรจุหีบห่อจะช่วยป้องกันสินค้าไม่ให้เกิดความเสียหายจากการเคลื่อนย้าย ขนยกและขนส่ง ซึ่งกิจกรรมการให้บริการบรรจุภัณฑ์ซึ่งเคยถือเป็นค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนขององค์กรได้ถูกเปลี่ยนทัศนคติของผู้บริหารมาเป็นกิจกรรมที่เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ ดังนั้นผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อถือว่าเรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญและใกล้ตัวซึ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อก็ได้จัดให้มีการฝึกอบรมและถ่ายทอดความรู้ให้กับพนักงานของตน จึงทำให้ผู้ให้บริการคิดว่าพวกเขามีความรู้เกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ในระดับที่ดี

ขณะที่มากกว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างจากการสำรวจพบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อและผู้ให้บริการจัดเก็บสินคาหรือคลังสินค้าจะเป็นรายเดียวกัน เนื่องจากผู้ให้บริการคลังสินค้าต้องการที่จะเพิ่มมูลค่าในตัวสินค้าและบริการโดยแสดงให้ลูกค้าเห็นว่าธุรกิจของตนเองมีบริการเบ็ดเสร็จครบวงจร ดังนั้นจึงควบรวมกิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และบรรจุหีบห่อไว้เป็นกิจกรรมหนึ่งของคลังสินค้า ดังนั้นผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อหรือเจ้าของคลังสินค้าของไทยระบุว่าตนเองมีความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมายภายในประเทศหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่มีตลาดเพื่อรองรับอุปสงค์ในการใช้บริการบรรจุภัรฑ์โดยคลังสินค้าหลายแห่งระบุว่ามีการทำสัญญาเช่าพื้นที่คลังสินคาตลอดทั้งปีหรือมีการทำสัญญากัน 2-3 ปีต่อเนื่องเป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อหลายแห่งมีคุณภาพการให้บริการในระดับปานกลางถึงค่อนข้างดี ภายใต้ต้นทุนในการดำเนินการที่ยังค่อนข้างสูง

อย่างไรก็ตามก็พบว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างจะเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย อาทิ ความพร้อมด้านเทคโนโลยี ความพร้อมด้านเครือข่ายและการมีพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก ความพร้อมในการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร คุณภาพของพนักงานภายในองค์กร และการมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก เป็นต้น ประเด็นดังกล่าวข้างต้นถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ เนื่องจากการเปิดเสรีดังกล่าวถือเป็นโอกาสอันดีที่จะขยายการค้าของประเทศคู่ค้า ซึ่งไม่เพียงแต่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างชาติจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย แต่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยก็สามารถออกไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน การจะทำเช่นนั้นได้ ผู้บริหารของบริษัทผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจำเป็นต้องมีวิสัยทัศน์ที่จะพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงของโลกและของประเทศที่จะเข้าไปลงทุน มีเงินลงทุนสูง รวมทั้งมีวัฒนธรรมองค์กรจะต้องตอบสนองและปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจใหม่ๆ อาทิ การปรับลดต้นทุน การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและการศึกษาและปรับตัวให้เข้ากับกฎระเบียบข้อบังคับใหม่เป็นต้น ทั้งนี้พบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยยังไม่มีความสามารถเพียงพอเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างชาติ ขณะที่ธุรกิจนี้ไม่เคยมีการประเมินขีดความสามารถของตนเอง การดำเนินธุรกิจเพียงเพื่อผลกำไรมากกว่าจะมุ่งสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและเพื่อความอยู่รอดในอนาคต

8.5.2 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย ก่อน-ระหว่าง-หลังการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบ

ห่อหรือผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกที่นำเอาสินค้าเข้ามาใช้บริการจากคลังสินค้าจะได้มีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อที่หลากหลายและจำนวนมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นผลให้อุตสาหกรรมการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยจะทวีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีผู้ให้บริการคลังสินค้าหลายแห่งทั้งของไทยและของต่างประเทศเริ่มให้ความสนใจอย่างจริงจังเพิ่มมากขึ้นแล้วก็ตาม โดยเฉพาะผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์จากต่างประเทศเริ่มเข้ามาลงทุนมากขึ้น โดยอาจจะอยู่ในรูปของการซื้อกิจการ การควบรวมหรือแม้แต่การเป็นนอมินีก็ตาม แต่เนื่องจากยังมิได้มีการการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอย่างเต็มที่จึงทำให้นักลงทุนยังลังเลไม่กล้าเข้ามาเต็มตัวเพราะมีกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ควบคุมการเข้ามาลงทุนหลายฉบับ อาทิ พ.ร.บ. การประกอบอาชีพของคนต่างด้าว เป็นต้น

ประเด็นที่เป็นผลกระทบรองลงมาได้แก่การเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้จะช่วยให้ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกของไทยมีทางเลือกในการใช้บริการและสามารถบริหารต้นทุนรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะทำให้สินค้าที่นำเข้า-ส่งออกมีต้นทุนโลจิสติกส์โดยรวมต่ำลง ซึ่งจะทำให้ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกมีขีดความสามารถในการแข่งขันและสามารถแข่งกับสินค้าอื่นๆในตลาดโลกได้ นอกจากนี้ยังเป็นการกระตุ้นให้ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยออกไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจบรรจุภัณฑ์และหีบห่อนั้น ผู้ลงทุนไม่จำเป็นต้องเอาวัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในบรรจุภัณฑ์และหีบห่อไปใช้ในประเทศที่จะลงทุน แต่เป็นการนำเอาเงินทุน ความรู้และโนว์ฮาวส์เข้าไปลงทุน ขณะที่บทบาทของภาครัฐคือการเข้าไปเจรจาเพื่อนำร่องเปิดตลาดรวมทั้งเจรจาเพื่อลดปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเข้าไปลงทุนของนักลงทุนไทยในประเทศคู่ค้า

ประเด็นซึ่งจะทำให้การเปิดตลาดบรรจุภัณฑ์และหีบห่อในประเทศคู่เจรจาของไทยเป็นไปด้วยความยากลำบากและสร้างความท้อแท้ให้กับผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย อาทิ ความซ้ำซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า การกำหนดมาตรฐานหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน การออกหนังสือรับรอง ประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือกฎระเบียบและมาตรฐาน ของความตกลงว่าด้วยอุปสรรคทางเทคนิคต่อการค้า (TBT) เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่น มาตรฐานการติดฉลากหรือบรรจุภัณฑ์ที่บางประเทศมีข้อกำหนดให้ใช้วัสดุที่ทำจากวัสดุรีไซเคิล หรือบางประเทศกำหนดให้มีการติดฉลากสองภาษา อาทิ ภาษาอังกฤษและภาษาฝรั่งเศส เป็นต้น ประเด็นต่างๆเหล่านี้หน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบและผู้กำหนดนโยบายจะต้องพึงระวังและแจ้งให้กับผู้ประกอบการของไทยทราบเนื่องจากอุปสรรคเหล่านี้ไม่เพียงแต่จะเพิ่มต้นทุนให้กับผู้ประกอบการแต่ยังเพิ่มความยุ่งยากในการดำเนินธุรกิจโดยไม่จำเป็น ยังจะทำให้ต้นทุนของสินค้า

นำเข้า-ส่งออกมีราคาเพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้ประเด็นส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากร (Non-Tariff Barriers)

กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ อาทิ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า การขอใบอนุญาตต่างๆ ข้อจำกัดและการปฏิบัติกับนักลงทุนต่างชาติเยี่ยงคนชาติตนเอง ข้อกำหนดในการขอวีซ่า การแลกเปลี่ยนเงินตราและการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ ตามลำดับ ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยควรเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ยกตัวอย่างเช่น เมื่อผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าก็จะยื่นเอกสารและตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ยื่น บ่อยครั้งที่นักลงทุนไทยต้องประสบกับปัญหาเรื่องการยอมรับคุณสมบัติของผู้ยื่น อาทิ ผู้ยื่นขอดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจะต้องประสบการณ์ด้านนี้ในประเทศคู่ค้าอย่างน้อย 2 ปี เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการดำเนินการสูงขึ้นอาจจะกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งจากต่างชาติได้ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังจากที่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเข้าไปจัดตั้งธุรกิจการให้บริการคลังสินค้าในประเทศคู่ค้าแล้วพบว่าประเด็นต่างๆต่อไปนี้เป็นประเด็นที่จะต้องให้ความสำคัญและใส่ใจเป็นกรณีพิเศษได้แก่ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เลือกปฏิบัติและก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน รองลงมาได้แก่ กฎหมายและกฎระเบียบต่างๆเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์จากการใช้วัสดุสำหรับบรรจุภัณฑ์ภายในประเทศ การขาดความชัดเจนและโปร่งใสในการออกกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ และการโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่ ตามลำดับ ประเด็นต่างๆ เหล่านี้มักจะสร้างปัญหาให้กับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากประเทศคู่เจรจา

เมื่อพิจารณาประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้าภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้พบว่าประเด็นที่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ความชื่นชอบของผู้ใช้บริการบรรจุภัณฑ์ในตลาดท้องถิ่น ซึ่งผู้ใช้บริการส่วนใหญ่มักจะมีขาประจำที่ใช้กันมานมนาน รองลงมาได้แก่วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่รัฐบาลคู่ค้ามักจะให้ร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตน แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า และการสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตนไม่น้อยกว่าร้อยละกี่เปอร์เซ็นต์ เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่นประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้า ซึ่งผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอาจจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากโดยทั่วไป กิจกรรมบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

มักจะดำเนินการภายในคลังสินค้าหรือสถานีบรรจุสินค้าเพื่อการส่งออก ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์ในต่างประเทศมักจะมีบริการเช่นนี้เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า การที่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์ของไทยเข้าไปลงทุนจำเป็นต้องจัดบริการครบเบ็ดเสร็จครบวงจร การจะเข้าไปลงทุนเฉพาะบริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ อาจจะทำให้ไม่ประสบความสำเร็จในตลาดใหม่เช่นนี้ ประกอบกับผู้นำเข้า-ส่งออกในประเทศนั้นมักจะมีความชื่นชอบในแบรนด์ของผู้ให้บริการเก่าหรือมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้นผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้พบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทยระบุความเห็นก้ำกึ่งว่าการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบทั้งด้านลบและด้านบวกกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย เนื่องจากผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างชาติมักมีเทคโนโลยีหรือโนว์ฮาวส์ หรือมีศักยภาพในการรับงานใหญ่ได้มากกว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยซึ่งมักจะเป็นผู้รับช่วงงานต่อ เป็นต้น

การจะเปิดหรือไม่เปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อก็ไม่แตกต่างเพราะปัจจุบันก็มีผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างชาติที่ให้บริการบรรจุภัณฑ์ได้เข้ามาดำเนินธุรกิจในไทยอยู่หลายรายอยู่แล้ว ขณะที่ผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเมื่อเปิดเสรีการค้าบริการจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง รวมทั้งความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ปัจจุบันไม่ค่อยจะมีผู้ให้บริการที่ดำเนินการเฉพาะธุรกิจบรรจุภัณฑ์หรือบรรจุหีบห่อ ส่วนใหญ่มักจะให้บริการด้านอื่นๆ อาทิ คลังสินค้าหรือขนส่งสินค้า เป็นต้นและควบเอากิจกรรมบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเป็นบริการเสริม

การศึกษาผลกระทบด้านบวกที่มีต่อผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเมื่อมีการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าและบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง เนื่องจากจะมีผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้นซึ่งแต่ละรายก็จะมีความเป็นมืออาชีพในการบริหารจัดการและมีเครือข่ายกว้างขวางซึ่งจะทำให้ต้นทุนโลจิสติกส์โดยรวมลดต่ำลง ผลก็คือทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้นเนื่องจากต้นทุนการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อถูกลงและทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลง นอกจากนี้จะพบได้ว่าการ

เปิดเสรีฯจะทำให้อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้าลดน้อยลงอันจะทำให้เกิดการขยายตัวทางการค้าและทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

การเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการด้วยเช่นกัน อาทิ จะทำให้ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และเลิกออกจากธุรกิจไป รวมทั้งจะทำให้การดำเนินธุรกิจบรรจุภัณฑ์และหีบห่อดำเนินการได้ยากมากขึ้นและมีกำไรน้อยลง เนื่องจากเกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น ตามลำดับ ขณะที่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ (ร้อยละ 56.3) ของไทยระบุว่า ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าดังกล่าว พวกเขามีโอกาสที่จะขยายธุรกิจไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ขณะที่ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ31.3) ยังไม่แน่ใจว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มดังกล่าวจริงแล้ว พวกตนจะเข้าไปดำเนินธุรกิจบรรจุภัณฑ์และหีบห่อในตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นหรือไม่ เนื่องจากต้องพิจารณาปัจจัยและเงื่อนไขอื่นๆประกอบการพิจารณา

ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ (ร้อยละ 63.6) รู้สึกเฉยๆหรือไม่ค่อยมีความเห็นเกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เพราะปัจจุบันแม้ว่าจะยังไม่เปิดเสรีการค้าบริการฯก็มีผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างประเทศเข้ามาจำนวนมากอยู่แล้ว แต่ถ้าเปิดเสรีการค้าบริการฯจริง ก็จะเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่เจรจาได้

8.5.3 การประเมินผลประโยชน์และความพร้อมของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อศึกษาผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยมีความเห็นก้ำกึ่งกันระหว่างผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าดังกล่าว โดยผู้ให้บริการกลุ่มแรกระบุว่า (ร้อยละ 38.3) คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์น้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเปิดเสรีในกลุ่มนี้ประเทศไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่เจรจา ซึ่งประเทศส่วนใหญ่มักจะขอเปิดเสรีการค้าในด้านนี้จะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว และผู้ให้บริการส่วนใหญ่ก็เป็นบริษัทชั้นนำของโลก โดยการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะถ้าไม่มีมาตรการรองรับผลกระทบที่ดี

ขณะที่ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 38.3) เห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป เนื่องจากกลุ่มนี้เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไทยจะยังไม่เปิดเสรีก็เสมือนว่าได้เปิดเสรีแล้ว ซึ่งมีผู้ให้บริการจากต่างชาติเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาทิ Exel, UPS, TNT Logistics และSchenker เป็นต้น ถ้าจะเปิด

เสรีจริงก็คงจะไม่กระทบมากไปกว่านี้แต่ประโยชน์ที่จะได้รับคือการเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าที่ ขณะนี้ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยยังไม่มีโอกาสได้เข้าไปทำตลาด การเปิดเสรี อาจจะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะลดอุปสรรคทางการค้าและการเข้าตลาดได้ ทั้งนี้เมื่อมีการเปิดเสรี การค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อข้าม ชาติอยู่แล้วอาทิ FedEx, UPS, TNT หรือ LINFOX เป็นต้น

การจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มการบริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อระหว่างไทย กับประเทศคู่ค้าจะทำให้ผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ (ร้อยละ 49.0) ระบุว่าจะไม่ย้าย ฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่เจรจา เนื่องจากประเมินตัวเองว่าอาจจะสู้กับผู้ให้บริการจาก ประเทศคู่ค้าไม่ได้ในแง่ของเงินทุน โนว์ฮาว์และความรู้ความเข้าใจด้านตลาดในท้องถิ่น ขณะที่ผู้ ให้บริการอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 34.7) ของไทยระบุว่ายังไม่แน่ใจ ว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า หรือไม่ เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่าง จริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามการตัดสินใจควรจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุน จากภาครัฐ เป็นต้น ขณะที่การพิจารณาว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ก็เนื่องจากเห็นโอกาสที่ เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็น เรื่องที่สำคัญยิ่ง

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อส่วนใหญ่ของไทย (ร้อยละ 48.9) รู้สึกเฉยๆหรือไม่รู้สึกอะไรกับการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากผู้ให้บริการกลุ่มนี้ให้เหตุผลว่า ปัจจุบันนี้มีบริษัทผู้ให้บริการจากต่างชาติที่ให้บริการคลังสินค้าส่วนใหญ่ก็ให้บริการในกิจกรรม บรรจุภัณฑ์และการบรรจุหีบห่อ รวมทั้งการติดฉลากและอุปกรณ์ติดตามสินค้าด้วย ดังนั้นการเปิด หรือไม่เปิดอาจจะไม่ใช่ประเด็นสำคัญ ขณะที่ผู้ให้บริการบางส่วน (ร้อยละ 38.3) รู้สึกเห็นด้วยและ สนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่ม การให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการ ให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและ เทคโนโลยีจากผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้ แม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการใน ประเทศไทยหลายรายอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว ขณะที่ผู้ ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อกลุ่มสุดท้าย (ร้อยละ 12.8) ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าใน

กลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังขาดความพร้อมในหลายเรื่องและมีขีดความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศที่พัฒนาแล้วจะอยู่ในสเกลระดับ 2-3 (จากสเกลระดับ 1-10) ส่วนผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยที่มีขนาดใหญ่ซึ่งก็มีอยู่น้อยราย (ส่วนใหญ่ก็จะเป็นผู้ให้บริการคลังสินค้า อาทิ ซีเมนต์ไทยโลจิสติกส์ เป็นต้น) จะมีขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 5-6 ส่วนประเด็นความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นพบว่ามากกว่าร้อยละ 75 ยังขาดความพร้อมและไม่ทราบถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ ขณะที่หน่วยงานหลักที่เกี่ยวข้อง อาทิ สมาคมการบรรจุภัณฑ์ (www.thaipack.com) ก็เป็นการรวมตัวกันอย่างหลวมและไม่มีบทบาทในการประสานท่ามกลางสมาชิกภายในกลุ่มและขาดข้อมูลและการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและของประเทศ รวมทั้งยังไม่มีการเตรียมการหรือศึกษามาตรการเพื่อรองรับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการนี้

8.6 การอภิปรายผลการศึกษากลุ่มที่ 5 การให้บริการพิธีการศุลกากร

8.6.1 สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทย

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 76.6 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีพนักงานน้อยกว่า 200 คนและมีมูลค่าสินทรัพย์ต่ำกว่า 200 ล้านบาทและผู้ให้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 48.3 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย รองลงมาคือร้อยละ 31.7 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) ขณะที่ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นการกระจายตัวที่ดีของกลุ่มตัวอย่างและเป็นตัวแทนของประชากรเป้าหมายโดยสามารถนำใช้ผลมาวิเคราะห์ได้อย่างถูกต้องตามหลักสถิติ

การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการพิธีการศุลกากร (ต่อไปนี้อาจจะใช้คำว่า "ตัวแทนออกของหรือชิ๊ปปิ้ง") ของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรจากต่างประเทศพบว่าตัวแทนออกของของไทยถือว่ามีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากอุตสาหกรรมนี้มีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบบ่อยและเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง มีการเปลี่ยนรูปแบบการใช้วิธีการแบบเมนวล (Manual) มาเป็นการส่งเอกสารโดยใช้ระบบอีดีไอ (EDI) และ

ปัจจุบันได้เปลี่ยนมาใช้ระบบอีคัสตอม (E-Custom หรือ Paperless) ซึ่งตัวแทนออกของไทยได้มีการเตรียมการเพื่อรองรับระบบสิงเกิลวินโดว์ที่คาดว่าจะนำมาใช้ใน 5-10 ปีข้างหน้า

ขณะที่ปัจจุบันนี้ ตัวแทนออกของไทยส่วนใหญ่มีความได้เปรียบในการให้บริการโดยส่วนใหญ่จะให้บริการลูกค้ามาเป็นเวลานานไม่น้อยกว่า 5-8 ปี ทำให้มีความชำนาญในการให้บริการผลที่ตามมาคือตัวแทนออกเหล่านี้จะมีพนักงานที่มีความชำนาญเนื่องจากทำงานมานาน คอยทำหน้าที่ในการแก้ปัญหาที่เกี่ยวกับพิธีการศุลกากรและส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ซึ่งในปัจจุบันนี้ยังถือว่าเป็นจุดแข็งของตัวแทนออกของไทยอยู่ แต่ในอนาคตเมื่อเปลี่ยนรูปแบบมาใช้ระบบอีคัสตอมเต็มระบบแล้ว จุดแข็งเหล่านี้อาจจะไม่ใช่จุดแข็งอีกต่อไปเนื่องจากการเดินพิธีการส่วนใหญ่จะใช้งานผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ ตัวแทนออกของไทยยังสามารถบริหารต้นทุนในการดำเนินการได้ดีกว่าตัวแทนออกจากต่างชาติ เนื่องจากตัวแทนออกของไทยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้มีต้นทุนการดำเนินการเรื่องขนาดธุรกิจที่ไม่อุ้ยอ้ายและต้นทุนเรื่องบุคลากรที่ต่ำกว่า ทำให้ตัวแทนออกของไทยสามารถตอบสนองในการแข่งขันด้านราคาได้ดีในระดับหนึ่ง กล่าวโดยสรุปว่าตัวแทนออกของหลายแห่งมีคุณภาพการให้บริการที่ค่อนข้างดีเยี่ยม ภายใต้ต้นทุนในการดำเนินการที่เหมาะสม แต่ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ปัจจุบันมักจะใช้บริการกับผู้ให้บริการที่จัดบริการเบ็ดเสร็จครบวงจร การที่ตัวแทนออกของไทยมีบริการเฉพาะอย่างทำให้สิ่งดึงดูดและขาดขีดความสามารถในการแข่งขันโดยรวม

อย่างไรก็ตามก็พบว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างจะเป็นจุดอ่อนของตัวแทนออกของของไทย อาทิ ความพร้อมด้านเครือข่ายและการมีพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก ความพร้อมในการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร ความพร้อมด้านเทคโนโลยี ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านการจัดการโลจิสติกส์และการมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก เป็นต้น ประเด็นดังกล่าวข้างต้นถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ เนื่องจากการเปิดเสรีดังกล่าวถือเป็นโอกาสอันดีที่จะขยายการค้าของประเทศคู่ค้า ซึ่งไม่เพียงแต่ตัวแทนออกของจากต่างชาติจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย แต่ตัวแทนออกของของไทยก็สามารถออกไปลงทุนในประเทศคู่ค้าได้เช่นกัน การจะทำเช่นนั้นได้ ผู้บริหารของบริษัทตัวแทนออกของจำเป็นต้องมีความพร้อมและมีวิสัยทัศน์ที่จะพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงของโลกและของประเทศที่จะเข้าไปลงทุน รวมทั้งมีวัฒนธรรมองค์กรจะต้องตอบสนองและปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจใหม่ๆ อาทิ การปรับลดต้นทุน การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและการศึกษาและปรับตัวให้เข้ากับกฎระเบียบข้อบังคับใหม่เป็นต้น

8.6.2 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมการให้บริการพิธีการศุลกากรของไทย ก่อน-ระหว่าง-หลังการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการพิธีการศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าตัวแทนออกของจะมีการแข่งขันกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการให้ดียิ่งขึ้น เนื่องจากผู้ใช้บริการพิธีการศุลกากรหรือผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกจะมีทางเลือกในการใช้บริการจากผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรที่หลากหลายและจำนวนมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นผลให้ธุรกิจตัวแทนออกของหรือชิ้ปปิ้งของไทยจะทวีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรจากต่างประเทศเข้ามาบ้างแล้วโดยการเข้ามาอาจจะอยู่ในรูปของการซื้อกิจการ การควบรวมหรือแม้แต่การเป็นนอมินีก็ตาม แต่เนื่องจากยังมิได้มีการการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอย่างเต็มที่จึงทำให้นักลงทุนยังลังเลไม่กล้าเข้ามาเต็มตัวเพราะมีกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ควบคุมการเข้ามาลงทุนหลายฉบับ อาทิ พ.ร.บ. การประกอบอาชีพของคนต่างด้าว พ.ศ. 2543 เป็นต้น

ประเด็นที่เป็นผลกระทบรองลงมาคือเมื่อธุรกิจนี้มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ทำให้ผู้ให้บริการหลายรายหันมาใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อจะรักษาหรือป้องกันตลาดเดิมของตนไว้ ทั้งนี้การเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้จะช่วยให้ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกของไทยมีทางเลือกในการใช้บริการและสามารถบริหารต้นทุนรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อันจะทำให้สินค้าที่นำเข้า-ส่งออกมีขีดความสามารถในการแข่งขันและสามารถแข่งกับสินค้าอื่นๆในตลาดโลกได้ นอกจากนี้ยังเป็นการกระตุ้นให้ผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยออกไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจตัวแทนออกของนั้น ผู้ลงทุนไม่จำเป็นต้องเอามีสินทรัพย์ เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจในประเทศที่จะลงทุน แต่เป็นการนำเอาเงินทุน ความรู้และโนว์ฮาวส์เข้าไปลงทุน ขณะที่บทบาทของภาครัฐคือการเข้าไปเจรจาเพื่อนำร่องเปิดตลาดรวมทั้งเจรจาเพื่อลดปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเข้าไปลงทุนของนักลงทุนไทยในประเทศคู่ค้า รวมทั้งทำการส่งเสริมและสนับสนุนด้านแหล่งเงินลงทุน

การศึกษาพบว่ามีประเด็นซึ่งจะทำให้การเปิดตลาดตัวแทนออกของในประเทศคู่เจรจาของไทยเป็นไปด้วยความยากลำบากและสร้างความท้อแท้ให้กับชิ้ปปิ้งของไทย อาทิ มาตรฐานเกี่ยวพิธีการและการประเมินราคาของศุลกากรของแต่ละประเทศ ความซ้ำซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า ขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน การออกหนังสือรับรอง ประเด็นมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่นมาตรฐานการตรวจโรคในสินค้าเกษตรที่ผ่านการตรวจจากประเทศหนึ่งแล้ว ก็ไม่ควรจะต้องทำการตรวจซ้ำในประเทศคู่เจรจาอีก เป็นต้น ประเด็นต่างๆ เหล่านี้

หน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบและผู้กำหนดนโยบายควรจะต้องพึงระวังเนื่องจากจะเพิ่มความยุ่งยากในการดำเนินธุรกิจและเพิ่มต้นทุนโดยไม่จำเป็น ยังจะทำให้ต้นทุนของสินค้านำเข้า-ส่งออกมีราคาเพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้ประเด็นที่เกี่ยวกับอุปสรรคเกี่ยวกับพิกัดอัตราภาษีศุลกากร (Tariff Barriers) จะหมดไปแต่ประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มิใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากร (Non-Tariff Barriers) จะมีเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นทิศทางของการเจรจาควรจะมุ่งเน้นเรื่องการอำนวยความสะดวกในด้านการค้าระหว่างประเทศ

กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ อาทิ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า การขอใบอนุญาตต่างๆ ข้อจำกัดและสิทธิประโยชน์ด้านการใช้วัตถุดิบ ข้อกำหนดในการขอวีซ่า การแลกเปลี่ยนเงินตราและการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติ ตามลำดับ ผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยควรเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ยกตัวอย่างเช่น การจัดเก็บภาษีซ้ำซ้อนนั้น เมื่อผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าก็จะต้องเสียภาษีต่างๆ อาทิ ภาษีนิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นต้นให้กับรัฐบาลประเทศคู่ค้า ขณะเดียวกันก็ต้องเสียภาษีให้กับรัฐบาลไทย ในฐานะที่เป็นบริษัทที่จัดตั้งและมีสำนักงานใหญ่อยู่ในประเทศไทย ซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการดำเนินการสูงขึ้นอาจจะกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งจากต่างชาติได้ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังจากที่ตัวแทนออกของของไทยเข้าไปจัดตั้งธุรกิจการให้บริการพิธีการศุลกากรในประเทศคู่ค้าแล้วพบว่าประเด็นต่างๆต่อไปนี้เป็นประเด็นที่จะต้องให้ความสำคัญและใส่ใจเป็นกรณีพิเศษได้แก่ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เลือกปฏิบัติและก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน รองลงมาได้แก่ การขาดความชัดเจนและโปร่งใสในการออกกฎระเบียบข้อบังคับ และข้อจำกัดของข้อกำหนดต่างๆอาทิ ต้องใช้ตัวแทนออกของท้องถิ่น เป็นต้น ประเด็นต่างๆ เหล่านี้มักจะสร้างปัญหาให้กับตัวแทนออกของไทย

เมื่อพิจารณาประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้าภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้พบว่าประเด็นที่ตัวแทนออกของของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า อาทิ พฤติกรรมคอรัปชั่นหรือการดำเนินธุรกิจที่ไม่ตรงไปตรงมา เป็นต้น รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตนในสัดส่วนเท่านั้นเท่านี้ วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่รัฐบาลคู่ค้ามักจะให้ร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในท้องถิ่น และความชื่นชอบของผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่นประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้า ซึ่งตัวแทนออกของของไทยอาจจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ

เนื่องจากหลายประเทศกำหนดให้ผู้ประกอบการต่างชาติจะต้องร่วมทุนหรือเป็นหุ้นส่วนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือแม้แต่ประเด็นความชื่นชอบในแบรนด์ของผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นอาจจะมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้นตัวแทนออกของหรือชิ้ปปิ้งของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนออกของของไทยเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้พบว่าตัวแทนออกของส่วนใหญ่ของไทยแสดงความเห็นก้ำกึ่งว่าการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบทั้งด้านลบและด้านบวกกับผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทย เนื่องจากผู้ให้บริการจากต่างชาติมักมีเทคโนโลยีหรือโนว์ฮาวส์ หรือมีศักยภาพในการรับงานใหญ่ได้มากกว่าผู้ให้บริการของไทยขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมักจะเป็นผู้รับช่วงงานต่อ โดยเฉพาะปัจจุบันที่พิธีการและขั้นตอนต่างๆต้องดำเนินการผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ความเป็นคนไทยที่สามารถใช้ความสัมพันธ์กับหน่วยราชการมีความสำคัญลดน้อยลงไปและไม่ได้สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันกับตัวแทนออกของของไทยอีกต่อไป

การศึกษาพบว่าการจะเปิดหรือไม่เปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการพิธีการศุลกากรก็ไม่สร้างความแตกต่าง เพราะปัจจุบันก็มีผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรจากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจในไทยอยู่หลายรายอยู่แล้ว ยกตัวอย่างเช่น บริษัท Schenker ที่มีการให้บริการครบวงจร โดยมีบริการรับจัดการขนส่งสินค้า ตัวแทนออกของและคลังสินค้า เป็นต้น ขณะที่ผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนออกของของไทยเมื่อเปิดเสรีการค้าบริการจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง รวมทั้งความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวของตัวแทนออกของของไทย

การศึกษาผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนออกของของไทยเมื่อมีการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มดังกล่าวจะทำให้มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าและบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง เนื่องจากจะมีตัวแทนออกของจากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้นซึ่งแต่ละรายก็จะมีความเป็นมืออาชีพในการบริหารจัดการและมีเครือข่ายกว้างขวางซึ่งจะทำให้ต้นทุนโลจิสติกส์โดยรวมลดต่ำลง ผลก็คือทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้นเนื่องจากต้นทุนการให้บริการพิธีการศุลกากรถูกลงและทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลง นอกจากนี้จะพบได้ว่าการเปิดเสรีฯจะทำให้อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้าลดน้อยลงอันจะทำให้เกิดการขยายตัวทางการค้าและทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

การเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการด้วยเช่นกัน อาทิ จะทำให้ผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และเลิกออกจากธุรกิจไป รวมทั้งจะทำให้การดำเนินธุรกิจพิธีการศุลกากรดำเนินการได้ยากมากขึ้นและมีกำไรน้อยลงเนื่องจากเกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น ตามลำดับ เมื่อสอบถามตัวแทนออกของส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60.0) คิดว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวก็จะขยายธุรกิจไปลงทุนให้บริการในประเทศคู่ค้า อย่างไรก็ตามตัวแทนออกของอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 40.0) ของไทยคิดว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มดังกล่าวจริงแล้ว พวกตนจะไม่เข้าไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

ผลการศึกษายังชี้ให้เห็นว่าตัวแทนออกของส่วนใหญ่ (ร้อยละ 57.3) คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวจะไม่มีความแตกต่างในการดำเนินธุรกิจมากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ขณะที่ตัวแทนออกของอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 32.9) ค่อนข้างเห็นด้วยว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการพิธีการศุลกากรจะส่งผลทางบวกต่อตัวของผู้ให้บริการเอง เพราะปัจจุบันแม้ว่าจะยังไม่เปิดเสรีการค้าบริการฯก็มีผู้ให้บริการจากต่างประเทศเข้ามาจำนวนมากอยู่แล้ว แต่ถ้าเปิดเสรีการค้าบริการฯจริง ก็จะเป็นโอกาสให้ตัวแทนออกของของไทย ได้มีโอกาสขยายตลาดไปลงทุนในประเทศคู่เจรจาได้

8.6.3 การประเมินผลประโยชน์และความพร้อมของผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อศึกษาผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการพิธีการศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาพบว่าตัวแทนออกของของไทยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60) คิดว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป เนื่องจากกลุ่มนี้เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไทยจะยังไม่เปิดเสรีก็เสมือนว่าได้เปิดเสรีแล้ว ซึ่งมีตัวแทนออกของจากต่างชาติเข้ามาในรูปแบบของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เป็นจำนวนมาก โดยกิจกรรมการให้บริการพิธีการศุลกากรถือเป็นส่วนหนึ่งของการเพิ่มมูลค่าเพิ่มในบริการของบริษัท อาทิ Exel, TNT Logistics และSchenker เป็นต้น ถ้าจะเปิดเสรีจริงก็คงจะไม่กระทบมากไปกว่านี้แต่ประโยชน์ที่จะได้รับคือการเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ที่ขณะนี้ผู้ให้บริการของไทยยังไม่มีโอกาสได้เข้าไปทำตลาด การเปิดเสรีอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะลดอุปสรรคทางการค้าและการเข้าตลาดได้ การศึกษาพบว่าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้วจะสร้างประโยชน์ให้กับสินค้าที่มีการนำเข้าและส่งออกมากขึ้น และจะไม่ใช่สาเหตุหลักที่ทำให้มูลค่าการนำเข้าและการส่งออกเพิ่มมากขึ้นโดยตรง เนื่องจากในปัจจุบันนี้ ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้ใช้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าข้ามชาติอยู่แล้วอาทิ Schenker, TNT หรือ LINFOX เป็นต้น

ขณะที่ตัวแทนออกของของไทยอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 33.9) เห็นว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์น้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเปิดเสรีในกลุ่มนี้ ประเทศไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่เจรจา ซึ่งประเทศส่วนใหญ่มักจะขอเปิดเสรีการค้าในด้านนี้จะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะถ้าไม่มีมาตรการรองรับผลกระทบที่ดี

การจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มของการให้บริการพิธีการศุลกากรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ตัวแทนออกของส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 45.3) ของไทยระบุว่ายังไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าหรือไม่ เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การพิจารณาว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ก็เนื่องจากเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง

ขณะที่ตัวแทนออกของของไทยอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 58.6) ยังมีความเห็นก้ำกึ่งว่าจะย้ายฐานการให้บริการเข้าไปในประเทศคู่ค้าหรือไม่ ฝ่ายหนึ่งเห็นว่าการย้ายฐานการให้บริการไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีศุลกากรและไม่ใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ให้กับตัวแทนออกของทั้งสองฝ่าย ส่วนฝ่ายที่จะไม่เข้าไปลงทุนเนื่องจากประเมินตัวเองว่ายังมีศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันสู้กับผู้ให้บริการจากต่างชาติไม่ได้ ประกอบกับตัวเองก็มีฐานลูกค้าอยู่ในประเทศอยู่แล้วจึงไม่คิดจะย้ายฐานไปลงทุนในประเทศคู่ค้า

ผลการศึกษาพบว่าตัวแทนออกของส่วนใหญ่ของไทย (ร้อยละ 41.3) รู้สึกเห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการพิธีการศุลกากรเนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและตัวแทนออกของของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้ แม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยหลายรายอยู่แล้วซึ่งในอุตสาหกรรมนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามตัวแทนออกของอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 25.9) ไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าตัวแทนออกของของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังขาดความพร้อมในหลายเรื่องและมีขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งส่วนใหญ่จะเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเช่น ด้านเรือหรือด้านอากาศ เป็นต้นเมื่อเทียบกับตัวแทนออกของจากต่างประเทศ โดยเฉพาะตัวแทนออกของจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะอยู่ในสเกลระดับ 3-4 (จากสเกลระดับ 1-10) ส่วนตัวแทนออกของของไทยที่มีขนาดใหญ่ซึ่งก็มีอยู่น้อยราย จะมีขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 6-7

ส่วนประเด็นความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นพบว่ามากกว่าร้อยละ 80 ยังขาดความพร้อมและไม่ทราบถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ โดยเฉพาะหน่วยงานของรัฐที่กำกับดูแล อาทิ กรมศุลกากรและสมาคมหรือกลุ่มตัวแทนผู้ออกของต่างๆ ของไทยที่ขาดข้อมูลและขาดการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและประเทศ รวมทั้งยังไม่มีการเตรียมการหรือศึกษามาตรการเพื่อรองรับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการนี้ เมื่อพิจารณากรอบเวลาที่คาดว่าจะใช้เพื่อการเปิดเสรีการค้าในสาขานี้ควรจะพิจารณาเป็นขั้นบันได ขณะที่กรอบเวลาที่เหมาะสมเพื่อให้ตัวแทนออกของของไทยในขนาดกลางและขนาดใหญ่มีเวลาในการเตรียมความพร้อมและการปรับตัว ควรอยู่ที่ 3 ปี ซึ่งตัวแทนออกของขนาดใหญ่จะมีความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวได้ดีกว่า ส่วนตัวแทนออกของขนาดกลางบางส่วนและขนาดย่อมส่วนใหญ่อาจจะต้องเลิกกิจการหรือออกจากธุรกิจไป เนื่องจากความสำเร็จและความอยู่รอดของธุรกิจตัวแทนออกของในอนาคตจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการลดต้นทุนโดยรวม ความสามารถในการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจรและคุณภาพการให้บริการที่ระดับ 95-98 เปอร์เซ็นต์ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม ดังนั้นจะเห็นว่าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

8.7 การอภิปรายผลการศึกากลุ่มที่ 6 การให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

8.7.1 สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย

การศึกษาสถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยจะครอบคลุมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา การติดตั้งและการนำเอาซอร์ฟแวร์ไปใช้ เท่านั้น โดยปกติแล้ว ประเทศไทยเป็นประเทศผู้ใช้ซอร์ฟแวร์มากกว่าจะเป็นผู้พัฒนาโดยส่วนใหญ่แล้วจะมีการนำเข้าซอร์ฟแวร์จากต่างประเทศเพื่อใช้ในธุรกิจต่างๆ ซึ่งยากที่จะจำแนกออกเป็นผลิตภัณฑ์ซอร์ฟแวร์สำหรับอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ (SIPA 2550) อย่างไรก็ตามการศึกษาครั้งนี้ได้จำแนกประเภทของซอร์ฟแวร์ที่ใช้กับภาคอุตสาหกรรม อาทิเช่น

โปรแกรม Enterprise Resource Planning (ERP) โปรแกรม SAP และโปรแกรมเกี่ยวกับการจัดเส้นทางและตารางรถขนส่ง เป็นต้น

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 97.7 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและมีพนักงานน้อยกว่า 200 คน และมีมูลค่าสินทรัพย์ต่ำกว่า 200 ล้านบาท ส่วนผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์รายใหญ่มีน้อยมากหรือประมาณร้อยละ 2.3 ของผู้ให้บริการทั้งหมด และผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 88.1 มีโครงสร้างการบริหาร 100% โดยคนไทย รองลงมาคือร้อยละ 9.5 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) และผู้ที่ให้บริการคนไทยส่วนใหญ่อาจจะไม่ค่อยเป็นที่รู้จักมากนักเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จากต่างประเทศ ขณะที่ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นการกระจายตัวที่ดีของกลุ่มตัวอย่างและเป็นตัวแทนของประชากรเป้าหมายโดยสามารถนำใช้ผลมาวิเคราะห์ได้อย่างถูกต้องตามหลักสถิติ

การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศพบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยระบุว่าบุคลากรในอุตสาหกรรมซอร์ฟแวร์ของไทยค่อนข้างจะมีคุณภาพที่ดี เพียงแต่ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ขาดทักษะและความเชี่ยวชาญในด้านการสร้างและพัฒนาแบรนด์ของตัวเอง รวมทั้งขาดเงินทุน เทคโนโลยีและโนว์ฮาวส์ ทำให้อุตสาหกรรมซอร์ฟแวร์ของไทยยังพัฒนาสู้ต่างชาติไม่ได้ ประกอบกับผู้บริโภคหรือผู้ใช้ซอร์ฟแวร์ยังขาดความเชื่อมั่นในแบรนด์ที่เป็นของคนไทย นอกจากนี้ผู้ให้บริการของไทยระบุว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจที่ดี รวมทั้งยังมีความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมายที่ดีและมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับกับลูกค้าทั่วไป

อย่างไรก็ตามก็พบว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างจะเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย อาทิ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์และขาดความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการโดยเฉพาะการจัดการโลจิสติกส์ ความพร้อมในการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจรและการมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก เป็นต้น ประเด็นดังกล่าวข้างต้นถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ เนื่องจากการเปิดเสรีดังกล่าวถือเป็นโอกาสอันดีที่จะขยายการค้าของประเทศคู่ค้า อย่างไรก็ตามถ้าผู้พัฒนาซอร์ฟแวร์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ไม่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ ผู้พัฒนาก็ไม่สามารถจะพัฒนาซอร์ฟแวร์ที่จะตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ซอร์ฟแวร์ได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือแก้ปัญหาได้ตรงกับที่ลูกค้าต้องการ

8.7.2 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย ก่อน-ระหว่าง-หลังการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์หรือเรียกว่าการให้บริการซอร์ฟแวร์สำหรับโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ที่หลากหลายและจำนวนมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นผลให้อุตสาหกรรมการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยจะทวีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น ผลที่ตามมาคือผู้ให้บริการจะมีการตัดราคาเพิ่มมากขึ้นและแข่งขันกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการมากยิ่งขึ้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีการนำเข้าซอร์ฟแวร์จากต่างประเทศเข้ามาจำนวนมากแล้วก็ตาม แต่ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ก็อาจจะมีผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จากต่างชาติย้ายฐานการผลิตซอร์ฟแวร์ในประเทศไทย คล้ายๆกับที่จัดตั้งฐานการผลิตที่เมืองบังกะลอร์ประเทศอินเดีย เป็นต้น โดยการเข้ามาอาจจะอยู่ในรูปของการซื้อกิจการ การควบรวมหรือแม้แต่การให้ถือหุ้นผ่านนอมินีก็ตาม แต่เนื่องจากยังมิได้มีการการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอย่างเต็มที่จึงทำให้นักลงทุนจากต่างประเทศยังลังเลไม่กล้าเข้ามาเต็มตัวเพราะมีกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ควบคุมการเข้ามาลงทุนหลายฉบับ อาทิ พ.ร.บ. การประกอบอาชีพของคนต่างด้าว พ.ศ. 2543 เป็นต้น

กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยจะพบเมื่อเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ อาทิ การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศแล้วและต้องไปเสียภาษีซ้ำซ้อนในประเทศคู่ค้า การขอใบอนุญาตต่างๆ ข้อกำหนดที่ยุ่งยากในการขอวีซ่าถ้าต้องการส่งบุคคลากรเข้าไปปฏิบัติงานหรือเข้าไปลงทุน และการยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ให้บริการหรือพนักงานหรือโปรแกรมเมอร์ที่จะทำงาน ตามลำดับ ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยควรเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเมื่อเข้าตลาดในประเทศคู่ค้า ประเด็นดังกล่าวข้างต้น จะทำให้ต้นทุนในการดำเนินการสูงขึ้นอาจจะกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยได้

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังจากที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยเข้าไปจัดตั้งธุรกิจการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ในประเทศคู่ค้าแล้วพบว่าประเด็นต่างๆต่อไปนี้เป็นประเด็นที่จะต้องให้ความสำคัญและใส่ใจเป็นกรณีพิเศษได้แก่ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เลือกปฏิบัติและก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน รองลงมาได้แก่ การขาดความชัดเจนและโปร่งใสในการออกกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อจำกัด

ของข้อกำหนดต่างๆ เป็นต้น ประเด็นต่างๆ เหล่านี้อาจจะสร้างปัญหาให้กับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยเมื่อต้องเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่เจรจา ภายหลังจากการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อพิจารณาปัญหาที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า ภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้พบว่าประเด็นที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตนไม่น้อยกว่ากี่เปอร์เซ็นต์หรือขาดบุคคลากรที่มีทักษะและความสามารถที่เพียงพอ วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่ไม่ค่อยสอดคล้องกับวัฒนธรรมของประเทศแม่ โดยทั่วไปรัฐบาลของประเทศคู่ค้ามักจะขอให้ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ต่างชาติทำการร่วมทุนหรือใช้ตัวแทนในประเทศของตนและสุดท้ายคือความชื่นชอบหรือพฤติกรรมของผู้บริโภค/ผู้ใช้ซอร์ฟแวร์ในตลาดท้องถิ่นซึ่งอาจจะทำให้ซอร์ฟแวร์ที่พัฒนาโดยผู้ให้บริการของไทยไม่ประสบความสำเร็จ เป็นต้น ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยอาจจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้พบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยระบุว่าการเปิดเสรีดังกล่าว ผู้ให้บริการของไทยจะไม่ได้รับประโยชน์มากนัก ในทางตรงกันข้ามอาจจะได้รับผลกระทบในแง่ลบอีกด้วย ส่วนผู้ให้บริการอีกส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 16.3) ระบุว่าการจะเปิดหรือไม่เปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ก็ไม่แตกต่างเพราะปัจจุบันนี้ ประเทศไทยก็นำเข้าซอร์ฟแวร์จากต่างประเทศมากกว่าร้อยละ 90 ของซอร์ฟแวร์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์อยู่แล้ว ดังนั้น การเปิดเสรีดังกล่าวก็จะช่วยลดภาษีศุลกากร รวมทั้งอุปสรรคอื่นๆที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร ซึ่งก็จะทำให้ซอร์ฟแวร์มีราคาถูกลง รวมทั้งผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ชั้นนำจากต่างชาติที่เข้ามาดำเนินธุรกิจในไทยได้มีการว่าจ้างโปรแกรมเมอร์ของไทยและถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับคนไทยมากขึ้น

ขณะที่ผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยเมื่อเปิดเสรีการค้าบริการจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง รวมทั้งความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย การเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบทั้งด้านลบและด้านบวกกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย เนื่องจากผู้ให้บริการจากต่างชาติมักมีเทคโนโลยี เงินทุน โนว์ฮาวส์หรือมีเครือข่ายในการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร

ได้มากกว่าผู้ให้บริการของไทยซึ่งมีขนาดกลางและขนาดย่อมมักจะเป็นผู้รับช่วงงานต่อจากบริษัทผู้ให้บริการข้ามชาติ เป็นต้น

การเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการด้วยเช่นกัน อาทิ จะทำให้การดำเนินธุรกิจระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ในประเทศดำเนินการได้ยากมากขึ้น และมีกำไรน้อยลงเนื่องจากเกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น นอกจากนี้ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยที่ขาดความพร้อมและไม่แข็งแรงจะไม่สามารถแข่งขันได้และอาจต้องเลิกจากธุรกิจนี้ไป เมื่อสอบถามผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 45.2) ยังไม่แน่ใจว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มดังกล่าวจริงแล้ว พวกตนจะเข้าไปดำเนินธุรกิจระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ในตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นหรือไม่ ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 38.1) ของไทยคิดว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวก็จะขยายธุรกิจไปลงทุนในประเทศคู่ค้า

ผลการศึกษายังชี้ให้เห็นว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 49.9) ค่อนข้างเห็นด้วยว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ โดยคิดว่าการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลทางบวกต่อตัวของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์เอง เพราะปัจจุบันแม้ว่าจะยังไม่เปิดเสรีการค้าบริการฯก็มีการนำเข้าซอร์ฟแวร์เข้ามาเป็นจำนวนมากอยู่แล้ว แต่ถ้าเปิดเสรีการค้าบริการฯจริง ก็จะเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยได้ไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่เจรจาได้

8.7.3 การประเมินผลประโยชน์และความพร้อมของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อศึกษาผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 64.3) คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป เนื่องจากกลุ่มนี้เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไทยจะยังไม่เปิดเสรีก็เสมือนว่าได้เปิดเสรีแล้ว ซึ่งมีการนำเข้าซอร์ฟแวร์หลายแบบ รวมทั้งได้มีผู้ให้บริการจากต่างชาติเข้ามาจัดตั้งบริษัทเพื่อให้บริการพัฒนาซอร์ฟแวร์เพื่อจำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรมของไทยเป็นจำนวนมาก ถ้าจะเปิดเสรีจริงก็คงจะไม่กระทบมากไปกว่านี้แต่ประโยชน์ที่จะได้รับคือการที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ที่ขณะนี้ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยยังมีโอกาสได้เข้าไปทำหรือศึกษาตลาด การเปิดเสรีอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะลดอุปสรรคทางการค้าและการเข้าตลาดได้

ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 17.9) คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์น้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเปิดเสรีในกลุ่มนี้ ประเทศไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่เจรจา ซึ่งประเทศส่วนใหญ่มักจะขอเปิดเสรีการค้าในด้านนี้จะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วซึ่งปัจจุบันนี้ผู้ให้บริการจากต่างชาติก็ส่งออกซอร์ฟแวร์และบุคลากรเข้ามาหลายรายอยู่แล้ว การขอเปิดเสรีก็อาจจะอยู่ในรูปแบบของสัดส่วนการถือหุ้นและความสามารถในการควบคุมธุรกิจและการขอให้อำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจให้กับผู้ให้บริการของชาติตนเอง ทั้งนี้การเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะถ้าไม่มีมาตรการรองรับผลกระทบที่ดี

เมื่อพิจารณาการเข้าไปลงทุนธุรกิจการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 62.8) ของไทยระบุว่ายังไม่แน่ใจ ว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าหรือไม่ เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น

การพิจารณาว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ก็เนื่องจากผู้ให้บริการเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง ขณะที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 19.3) ของไทยระบุว่าจะไม่ย้ายฐานการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อผู้ให้บริการดังกล่าวของไทยประเมินว่าขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยยังสู้กับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของต่างชาติไม่ได้ เนื่องจากธุรกิจนี้จำเป็นต้องใช้ทักษะและความเชี่ยวชาญ รวมทั้งยังต้องให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร นั่นหมายความว่าผู้ให้บริการด้านนี้จำเป็นต้องมีเงินทุนและมีแบรนด์ที่ดังหรือมีชื่อเสียงทั่วโลก ซึ่งผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยยังไม่มีศักยภาพเพียงพอที่จะทำเช่นนั้น

นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนใหญ่ของไทย (ร้อยละ 62.8) รู้สึกเฉยๆหรือไม่รู้สึกอะไรกับการเปิดเสรี เนื่องจากส่วนหนึ่งไม่รู้ว่าอุตสาหกรรมซอร์ฟแวร์สำหรับโลจิสติกส์ถือเป็นส่วนหนึ่งของสาขาบริการโลจิสติกส์ รวมทั้งไม่รู้ว่าถ้าเปิดเสรีหรือไม่เปิดเสรีการค้าจะส่งผลกระทบอย่างไรกับพวกตน และถ้าเกิดจะเป็นในแง่ลบหรือแง่บวกอย่างไร และพวกตนต้องเตรียมการอย่างไร ขณะที่ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 37.3) เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจใน

กลุ่มการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว

ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังขาดความพร้อมในหลายเรื่องและมีขีดความสามารถในการแข่งขันค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จากต่างประเทศ โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จากประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่มีการนำเข้าซอร์ฟแวร์มาเป็นหลัก การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันพบว่าจะอยู่ในสเกลระดับ 0-2 (จากสเกลระดับ 1-10) ส่วนผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยที่มีขนาดใหญ่ซึ่งก็แทบไม่มี ส่วนขนาดกลางก็จะมีอยู่น้อยราย จะมีขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 3-4

ส่วนประเด็นความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นพบว่าผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมมากกว่าร้อยละ 80 ยังขาดความพร้อมและพวกเขายังไม่ทราบถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ โดยเฉพาะหน่วยงานของรัฐที่กำกับดูแลยังขาดข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและขีดความสามารถของผู้ให้บริการในธุรกิจนี้ รวมทั้งผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและหน่วยงานที่ควบคุมยังขาดการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและประเทศ รวมทั้งยังไม่มีการเตรียมการหรือศึกษามาตรการเพื่อรองรับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการนี้

8.8 การอภิปายผลการศึกษากลุ่มที่ 7 กลุ่มการให้บริการขนส่งสินค้า

8.8.1 กลุ่ม การให้บริการขนส่งสินค้าทางบก

8.8.1.1 สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการขนส่งทางบก

การศึกษาสถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการขนส่งทางบก จะครอบคลุม กลุ่มผู้ให้บริการขนส่งทางบกซึ่งประกอบไปด้วย ทางรถบรรทุก และรถหัวลาก

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการขนส่งทางบกส่วนมากเป็นธุรกิจที่มีขนาดย่อมและขนาดเล็ก โดยมีจำนวนพนักงานและขนาดธุรกิจ ต่ำกว่า 50 คน และมีมูลค่าสินทรัพย์ต่ำกว่า 50 ล้านบาท โครงสร้างและสัดส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่ร้อยละ 95.9 เป็นของคนไทยทั้งหมด

การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการขนส่งทางบกเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศพบว่าผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยระบุว่า มีความพร้อมหรือมีขีดความสามารถในการยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม รวมทั้ง มีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากระบบการขนส่งของไทยโดยส่วนใหญ่ ณ ปัจจุบัน การขนส่งทางบกถือว่าเป็นการขนส่งที่คนนิยมกันมากที่สุด เพราะฉะนั้นในการมีวิสัยทัศน์ที่ดีในการดำเนินงานก็จะส่งผลดีต่อธุรกิจดังกล่าวมากยิ่งขึ้น เมื่อมีการเปิดการค้าเสรี ผู้ให้บริการเองจึงสามารถประเมินว่า มีขีดความสามารถเพียงพอในการเปิดการค้าเสรี

อย่างไรก็ตามก็พบว่าประเด็นต่อไปนี้ค่อนข้างจะเป็นจุดอ่อนของผู้ให้บริการขนส่งทางบกคือเรื่องของความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่น ซอร์ฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์ ความพร้อมในด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก ความพร้อมด้านเงินลงทุน เป็นต้น ทั้งนี้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงควรมีการสนับสนุนอย่างเต็มที่ในเรื่องดังกล่าว เพื่อให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันมากยิ่งขึ้นต่อผู้ให้บริการขนส่งทางบก

8.8.1.2 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมผู้ให้บริการขนส่งทางบกสำหรับโลจิสติกส์ของไทย ก่อน-ระหว่าง-หลังการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการขนส่งทางบก พบว่าผลกระทบที่น่าจะเกิดขึ้น คือ อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น รวมทั้งผู้นำเข้า – ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น และเป็นการขยายโอกาสให้ผู้ส่งออกไทยเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังจากที่ผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยเข้าไปจัดตั้งธุรกิจการให้บริการในประเทศคู่ค้าแล้วพบว่าประเด็นต่างๆ ต่อไปนี้เป็นประเด็นที่จะต้องให้ความสำคัญและใส่ใจเป็นกรณีพิเศษได้แก่ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เลือกปฏิบัติและก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกัน รองลงมาได้แก่ การขาดความชัดเจนและโปร่งใสในการออกกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ เป็นต้น ประเด็นต่างๆ เหล่านี้อาจจะสร้างปัญหาให้กับผู้ให้บริการการขนส่งของไทยเมื่อต้องเข้าไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่เจรจาภายหลังจากการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อพิจารณาปัญหาที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า ภายหลังการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้พบว่าประเด็นที่ผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยไทยคิดว่าจะพบมากที่สุดได้แก่ แนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า รองลงมาได้แก่ การสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตนไม่น้อยกว่ากี่เปอร์เซ็นต์หรือขาดบุคคลากรที่มีทักษะและความสามารถที่เพียงพอ วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่นที่

ไม่ค่อยสอดคล้องกับวัฒนธรรมของประเทศแม่ ผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยอาจจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการขนส่งสำหรับโลจิสติกส์ของไทยเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้พบว่าผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทยระบุว่าการเปิดเสรีดังกล่าว ผู้ให้บริการของไทยจะไม่ได้รับประโยชน์มากนัก ในทางตรงกันข้ามอาจจะได้รับผลกระทบในแง่ลบอีกด้วย ส่วนผู้ให้บริการอีกส่วนหนึ่ง ระบุว่าการจะเปิดหรือไม่เปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการขนส่งทางบกก็ไม่แตกต่าง

ขณะที่ผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการระบบการขนส่งทางบกของไทยเมื่อเปิดเสรีการค้าบริการจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง รวมทั้งความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวของผู้ให้บริการขนส่งทางบกของไทย การเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบทั้งด้านลบและด้านบวกกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทย เนื่องจากผู้ให้บริการจากต่างชาติมักมีเทคโนโลยี เงินทุน โนว์ฮาวส์หรือมีเครือข่ายในการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจรได้มากกว่าผู้ให้บริการของไทยซึ่งมีขนาดกลางและขนาดย่อม มักจะเป็นผู้รับช่วงงานต่อจากบริษัทผู้ให้บริการข้ามชาติ เป็นต้น

การเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการด้วยเช่นกัน อาทิ จะทำให้การดำเนินธุรกิจการขนส่งทางบกในประเทศดำเนินการได้ยากมากขึ้นและมีกำไรน้อยลง เนื่องจากเกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น นอกจากนี้ผู้ให้บริการการขนส่งทางบกของไทยที่ขาดความพร้อมและไม่แข็งแรงจะไม่สามารถแข่งขันได้และอาจต้องเลิกจากธุรกิจนี้ไป เมื่อสอบถามผู้ให้บริการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 44.0) ยังไม่แน่ใจว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มดังกล่าวจริงแล้วพวกตนจะเข้าไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นหรือไม่ ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 28.0) ของไทยคิดว่าถ้ามีการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวก็จะขยายธุรกิจไปลงทุนในประเทศคู่ค้า

ผลการศึกษายังชี้ให้เห็นว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 50.9) ค่อนไม่ข้างเห็นด้วยว่าการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการขนส่งทางบก โดยคิดว่าการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลลบต่อตัวของผู้ให้บริการเอง เพราะปัจจุบันแม้ว่าจะยังไม่เปิดเสรีการค้าบริการฯ ก็มีการแข่งขันที่รุนแรงกับผู้ให้บริการต่างชาติอยู่แล้ว แต่ถ้าเปิดเสรีการค้าบริการฯ จริง ก็จะเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการการขนส่งของไทยได้ไปลงทุนในตลาดของประเทศคู่เจรจาได้

8.8.1.3 การประเมินผลประโยชน์และความพร้อมของผู้ให้บริการขนส่งทางบกที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการของไทย

เมื่อศึกษาผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการการขนส่งทางบกระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ให้บริการระบบการ

ขนส่งทางของไทยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 72.6) คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสีย หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเปิดเสรีในกลุ่มนี้ ประเทศไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่เจรจา ซึ่งประเทศส่วนใหญ่มักจะขอเปิดเสรีการค้าในด้านนี้จะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วซึ่งปัจจุบันนี้ผู้ให้บริการจากต่างชาติก็มีการมาลงทุนในประเทศอยู่แล้ว การขอเปิดเสรีก็อาจจะอยู่ในรูปแบบของสัดส่วนการถือหุ้นและความสามารถในการควบคุมธุรกิจและการขอให้อำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจให้กับผู้ให้บริการของชาติตนเอง ทั้งนี้การเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะถ้าไม่มีมาตรการรองรับผลกระทบที่ดี

ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 20.59) คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์มากกว่าต้นทุนที่เสียไป เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าจะสามารถทำให้ผู้ดำเนินการสามารถไปลงทุนที่ต่างประเทศได้เป็นการเพิ่มฐานลูกค้ามากขึ้น เมื่อพิจารณาการเข้าไปลงทุนธุรกิจการให้บริการการขนส่งทางบก เมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มการให้บริการระบบการขนส่งทางบกระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่าผู้ให้บริการการขนส่งทางบกส่วนใหญ่ (ร้อยละ 44.0) ของไทยระบุว่ายังไม่แน่ใจ ว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้าหรือไม่ เนื่องจากไม่รู้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งขาดเงินทุนและการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลของตลาดนั้น เงื่อนไขของการเจรจาต่อรอง เงินทุนและการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น

การพิจารณาว่าจะเข้าไปลงทุนในประเทศคู่ค้า ก็เนื่องจากผู้ให้บริการเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในการสร้างและขยายตลาด แต่ก็ระบุว่าการส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐจะเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง ขณะที่ผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 28.8) ของไทยระบุว่าจะไม่ย้ายฐานการให้บริการการขนส่งทางบกไปยังประเทศคู่ค้า เนื่องจากเมื่อผู้ให้บริการดังกล่าวของไทยประเมินว่าขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยยังสู้กับผู้ให้บริการขนส่งทางบกของต่างชาติไม่ได้ เนื่องจากธุรกิจนี้จำเป็นต้องใช้ทักษะและความเชี่ยวชาญ รวมทั้งยังต้องให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร นั่นหมายความว่าผู้ให้บริการด้านนี้จำเป็นต้องมีเงินทุนและมีแบรนด์ที่ดังหรือมีชื่อเสียงทั่วโลก

นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ส่วนใหญ่ของไทย (ร้อยละ 50.8) รู้สึกเฉยไม่ค่อยเห็นด้วยกับการเปิดเสรี เนื่องจากไม่รู้ว่าถ้าเปิดเสรีหรือไม่เปิดเสรีการค้าจะส่งผลกระทบอย่างไรกับพวกตน และถ้าเกิดจะเป็นในแง่ลบหรือแง่บวกอย่างไร และพวกตนต้องเตรียมการอย่างไร ขณะที่ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 30.5) รู้สึกเฉยๆ ต่อการเปิดเสรีการค้า เนื่องจากยังไม่ทราบถึงผลกระทบที่แน่นอน ระหว่างก่อนและหลังการเปิดเสรีการค้า

เนื่องจากปัจจุบันก็เสมือนว่ามีการเปิดเสรีการค้าอยู่แล้ว ผู้ให้บริการอีกกลุ่มหนึ่ง (ร้อยละ 19.5)เห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการสำหรับระบบการขนส่งทางบก เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น

ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการการขนส่งของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังขาดความพร้อมในหลายเรื่องและมีขีดความสามารถในการแข่งขันค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จากต่างประเทศ โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการขนส่งทางบกจากประเทศที่พัฒนาแล้ว การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันพบว่าจะอยู่ในสเกลระดับ 0-2 (จากสเกลระดับ 1-10) ส่วนผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยที่มีขนาดใหญ่ซึ่งก็แทบไม่มี ส่วนขนาดกลางก็จะมีอยู่น้อยราย จะมีขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 3-4

ส่วนประเด็นความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นพบว่าผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมมากกว่าร้อยละ 80 ยังขาดความพร้อมและพวกเขายังไม่ทราบถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ โดยเฉพาะหน่วยงานของรัฐที่กำกับดูแลยังขาดข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและขีดความสามารถของผู้ให้บริการในธุรกิจนี้ รวมทั้งผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและหน่วยงานที่ควบคุมยังขาดการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและประเทศ รวมทั้งยังไม่มีการเตรียมการหรือศึกษามาตรการเพื่อรองรับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการนี้

8.9 บทสรุป

ผลที่ได้ในการสำรวจถึงความพร้อมในการเปิดเสรีการค้าสาขาบริการโลจิสติกส์ ผลที่ได้จากการสำรวจผู้ให้บริการทั้ง 7 กลุ่ม โดยส่วนใหญ่ผู้ให้บริการสาขาโลจิสติกส์เกือบทุกสาขา เห็นว่า ณ ปัจจุบัน มีการดำเนินธุรกิจของต่างชาติอยู่แล้ว ซึ่งเสมือนว่า ธุรกิจหรืออุตสาหกรรมด้านโลจิสติกส์ ก็มีการแข่งขันกันอยู่แล้ว จึงทำให้ผู้ให้บริการส่วนใหญ่เห็นจะรู้สึกเฉยๆ ต่อการสนับสนุนให้เปิดเสรีการค้า ซึ่ง ถ้าพิจารณาถึงขีดความสามารถของผู้ให้บริการแต่ละสาขา เกือบทุกสาขา มีขีดความสามารถในการแข่งขันเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าสาขาโลจิสติกส์ แต่ทั้งนี้ทางหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนในการเปิดเสรีการค้า ก็จะเป็นผลดีต่อการดำเนินธุรกิจหรืออุตสาหกรรมในด้านนี้เพิ่มมากขึ้น

****

บทที่ 9

ผลกระทบทางเศรษฐศาสตร์ของการเปิดการค้าเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์

****

บทที่ 9
ผลกระทบทางเศรษฐศาสตร์ของการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์

9.1 บทนำ

ปัจจุบันภายใต้ภาวะโลกาภิวัตน์ การปฏิสัมพันธ์และการค้าระหว่างประเทศมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างมาก นอกเหนือจากการเพิ่มขึ้นในการค้าด้านสินค้าแล้ว การค้าด้านบริการเริ่มมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นเช่นกัน และกระแสการเปิดเสรีทางการค้าในลักษณะการทำข้อตกลงระหว่างประเทศต่างๆ ทั้งในลักษณะพหุภาคีและแบบหลายประเทศเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ประเทศต่างๆ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องทำการศึกษาผลกระทบของการดำเนินนโยบายที่เกี่ยวข้องกับภาคการค้าด้านบริการล่วงหน้า เพื่อจะได้ทราบถึงแนวทางการกำหนดนโยบายและผลกระทบต่อภาคธุรกิจต่าง ๆ ในระบบเศรษฐกิจ เพื่อจะได้ทำการแจ้งให้ภาคธุรกิจต่าง ๆ เตรียมพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นกับตน ในขณะนี้ Logistics เป็นหนึ่งในภาคบริการที่เป็นหัวข้อได้รับความสนใจในการพิจารณาเพื่อเปิดเสรีการค้าในเรื่องดังกล่าว

ดังนั้น บทนี้จะทำการศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทย เพื่อเป็นบทความหนึ่งที่จะมีประโยชน์ในการให้ความรู้ความเข้าใจถึงผลของการดำเนินนโยบายการเปิดเสรีที่จะมีต่อเศรษฐกิจโดยรวมและภาคธุรกิจต่าง ๆ ที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจดังกล่าว จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา พบว่า บทความเรื่องการศึกษาถึงผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศในปัจจุบันยังมีไม่มากนัก

การศึกษาเรื่องผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าในภาคบริการส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่การศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีทางภาคบริการทั้งหมดต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ เช่น การศึกษาของ Dee and Hanslow (2000), Dee (2000), USITC (2005), TESS (2003) ซึ่งผลลัพธ์ของการศึกษาโดยส่วนใหญ่ พบว่า การเปิดเสรีด้านภาคบริการมีส่วนสนุนให้อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ในระยะหลังเริ่มมีการศึกษาที่เน้นในภาคอุตสาหกรรมย่อย โดยเฉพาะการเปิดเสรีในด้านโทรคมนาคม เช่นการศึกษาของ Verikios and Zhang (2001) และ สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ และธราธร รัตนนฤมิตศร (2004) ซึ่งผลลัพธ์ของการศึกษาก็เป็นลักษณะเช่นเดียวกับการเปิดเสรีด้านบริการ กล่าวคือ การเปิดเสรีด้านภาคบริการมีส่วนสนุนให้อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ในกรณีการศึกษาถึงผลกระทบการเปิดเสรีด้านโทรคมนาคมของประเทศไทย

ซึ่งทำการศึกษาโดยสมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ และธราธร รัตนนฤมิตศร ซึ่งใช้แบบจำลองเศรษฐกิจมหภาคแบบดุลยภาพทั่วไป (Computable General Equilibrium Model, CGE) ของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย โดยฐานข้อมูลของแบบจำลองคือบัญชีเมตริกส์สังคม ซึ่งผลลัพธ์สรุปได้ว่า การเปิดเสรีด้านโทรคมนาคมจะส่งผลให้ GDP ของประเทศไทยเพิ่มขึ้น และสาขาอุตสาหกรรมที่มีการใช้บริการโทรคมนาคมเป็นสัดส่วนสูง

อย่างไรก็ตาม การศึกษาถึงผลกระทบการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจยังมีไม่มาก ส่วนหนึ่งเนื่องจากปัญหาของข้อมูลด้านบริการที่รวบรวมได้ยาก การศึกษาในบทนี้ จึงเป็นความพยามหนึ่งในการเริ่มศึกษาถึงผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจไทย ซึ่งในส่วนย่อยต่อไปนี้จะอธิบายถึงแนวทางการวิเคราะห์และผลลัพธ์ที่ได้อย่างละเอียด

9.2 การศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทย

ปัจจุบันภายใต้ภาวะโลกาภิวัตน์ การปฏิสัมพันธ์และการค้าระหว่างประเทศมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างมาก นอกเหนือจากการเพิ่มขึ้นในการค้าด้านสินค้าแล้ว การค้าด้านบริการเริ่มมีแนวโน้มปรับสูงขึ้นเช่นกัน และกระแสการเปิดเสรีทางการค้าในลักษณะการทำข้อตกลงระหว่างประเทศต่างๆ ทั้งในลักษณะพหุภาคีและแบบหลายประเทศเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ประเทศต่างๆ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องทำการศึกษาผลกระทบของการดำเนินนโยบายที่เกี่ยวข้องกับภาคการค้าด้านบริการล่วงหน้า เพื่อจะได้ทราบถึงแนวทางการกำหนดนโยบายและผลกระทบต่อภาคธุรกิจต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจ เพื่อจะได้ทำการแจ้งให้ภาคธุรกิจต่างๆ เตรียมพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นกับตน ในขณะนี้ Logistics เป็นหนึ่งในภาคบริการที่เป็นหัวข้อได้รับความสนใจในการพิจารณาเพื่อเปิดเสรีการค้าในเรื่องดังกล่าว

ดังนั้น บทนี้จะทำการศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทย เพื่อเป็นบทความหนึ่งที่จะมีประโยชน์ในการให้ความรู้ความเข้าใจถึงผลของการดำเนินนโยบายการเปิดเสรีที่จะมีต่อเศรษฐกิจโดยรวมและภาคธุรกิจต่าง ๆ ที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจดังกล่าว จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา พบว่า บทความเรื่องการศึกษาถึงผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศในปัจจุบันยังมีไม่มากนัก

การศึกษาเรื่องผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าในภาคบริการส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่การศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีทางภาคบริการทั้งหมดต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ เช่น การศึกษาของ Dee and Hanslow (2000), Dee (2000), USITC (2005), TESS (2003) ซึ่งผลลัพธ์ของการศึกษาโดยส่วนใหญ่ พบว่า การเปิดเสรีด้านภาคบริการมีส่วนสนุนให้อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ในระยะหลังเริ่มมีการศึกษาที่เน้นในภาคอุตสาหกรรมย่อย โดยเฉพาะการเปิดเสรี

ในด้านโทรคมนาคม เช่นการศึกษาของ Verikios and Zhang (2001) และ สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ และธราธร รัตนนฤมิตศร (2004) ซึ่งผลลัพธ์ของการศึกษาก็เป็นลักษณะเช่นเดียวกับการเปิดเสรีด้านบริการ กล่าวคือ การเปิดเสรีด้านภาคบริการมีส่วนสนุนให้อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ในกรณีการศึกษาถึงผลกระทบการเปิดเสรีด้านโทรคมนาคมของประเทศไทย ซึ่งทำการศึกษาโดยสมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ และธราธร รัตนนฤมิตศร ซึ่งใช้แบบจำลองเศรษฐกิจมหภาคแบบดุลยภาพทั่วไป (Computable General Equilibrium Model, CGE) ของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย โดยฐานข้อมูลของแบบจำลองคือบัญชีเมตริกส์สังคม ซึ่งผลลัพธ์สรุปได้ว่า การเปิดเสรีด้านโทรคมนาคมจะส่งผลให้ GDP ของประเทศไทยเพิ่มขึ้น และสาขาอุตสาหกรรมที่มีการใช้บริการโทรคมนาคมเป็นสัดส่วนสูง

อย่างไรก็ตาม การศึกษาถึงผลกระทบการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจยังมีไม่มาก ส่วนหนึ่งเนื่องจากปัญหาของข้อมูลด้านบริการที่รวบรวมได้ยาก การศึกษาในบทนี้ จึงเป็นความพยามหนึ่งในการเริ่มศึกษาถึงผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจไทย ซึ่งในส่วนย่อยต่อไปนี้จะอธิบายถึงแนวทางการวิเคราะห์และผลลัพธ์ที่ได้อย่างละเอียด

1. รูปแบบการศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีด้านบริการต่อระบบเศรษฐกิจ

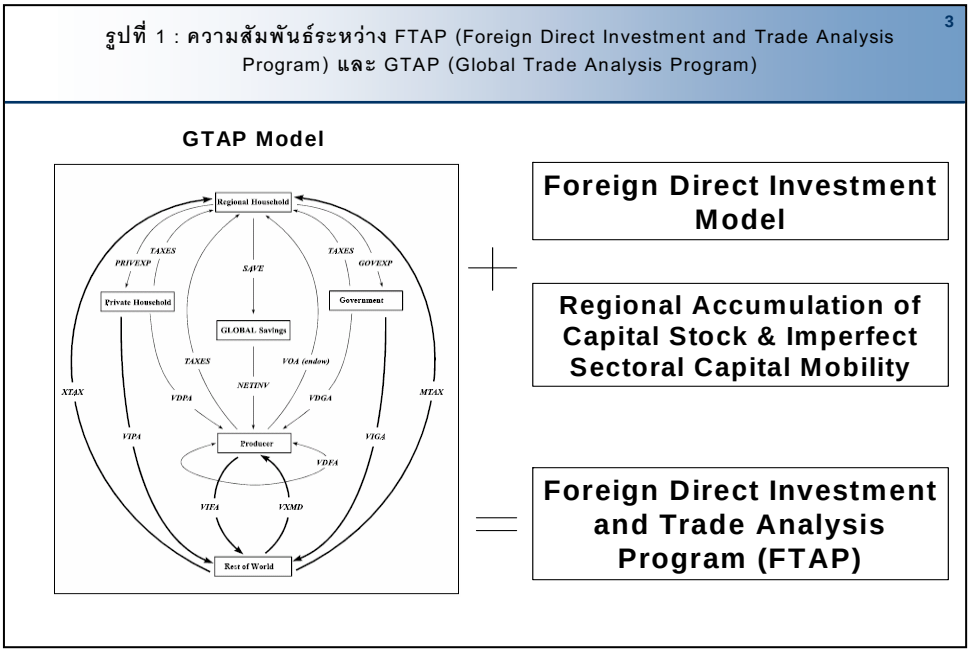
รูปแบบการศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีด้านบริการต่อระบบเศรษฐกิจของบทความทางวิชาการ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 แนวทางหลักๆ คือ

1.1 การศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีด้วยแบบจำลองดุลยภาพทั่วไป (general equilibrium) เป็นรูปแบบการศึกษาที่จะพยายามจำลองปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในระบบเศรษฐกิจโดยคำนึงปัจจัยทางเศรษฐกิจทุกด้านและสร้างความสัมพันธ์ต่างๆ ให้เกิดขึ้น จะให้ผลการศึกษาที่สมบูรณ์กว่าการศึกษาผลกระทบด้วยแบบจำลองเศรษฐมิติ ข้อดีที่ได้รับจากแนวทางการศึกษานี้ คือ ผลลัพธ์ที่ได้มาจะเป็นการคำนึงถึงตัวแปรทางเศรษฐกิจทุกตัว ข้อเสีย คือ ทรัพยากรและต้นทุนของการดำเนินงานมากเมื่อเปรียบเทียบกับแนวทางการดำเนินการในแบบจำลองทางเศรษฐมิติ

1.2 การศึกษาผลกระทบโดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ (Econometric Model) โดยเฉพาะการเน้นใช้ reduced-form model ซึ่งเป็นลักษณะของการวิเคราะห์ดุลยภาพบางส่วน (partial equilibrium) เป็นแนวทางการศึกษาที่มีข้อดี คือ สามารถดำเนินการได้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ และศึกษาได้ง่าย ประหยัดเวลาและทรัพยากรในการดำเนินการ แต่มีข้อเสีย คือ การศึกษาโดยวิธีนี้จะไม่ให้รายละเอียดขั้นตอนกลไกต่างๆ ของผลกระทบที่เกิดขึ้น ซึ่งทำให้ยากต่อการเข้าใจกระบวนการที่เกิดขึ้นในลักษณะพลวัต

2. แนวทางและผลของการศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจ

2.1 แนวทางและผลศึกษาของ Philippa Dee (2004) : "A Systematic Evaluation of Services Trade Barriers: The Case of Thailand"Dee (2004) ได้ทำการศึกษาถึงผลกระทบของการเปิดเสรีภาคบริการต่อระบบเศรษฐกิจในรูปแบบของ General Equilibrium Model โดยใช้ FTAP (Foreign Direct Investment and Trade Analysis Program) ซึ่งพัฒนาโดย Dee and Hanslow (2001) เพื่อทำการวิเคราะห์ โดย FTAP เป็นโปรแกรมที่พัฒนาเพิ่มเติมจาก GTAP (Global Trade Analysis Program) ในส่วนของความสัมพันธ์ทางเศรษฐศาสตร์ของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment) เข้าสู่โมเดลของ GTAP โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสามารถวิเคราะห์ถึงการเปิดเสรีทางด้านภาคบริการ ซึ่งเป็นข้อจำกัดของโปรแกรม GTAP ที่ผ่านมา ซึ่งจะวิเคราะห์เฉพาะด้านการค้าระหว่างประเทศในส่วนของสินค้า



รูปที่ 9-1 ความสัมพันธ์ระหว่าง FTAP (Foreign Direct Investment and Trade Analysis Program) และ GTAP (Global Trade Analysis Program)

รูปที่ 9-1 จะเห็นได้ว่า FTAP เป็นโปรแกรมพัฒนาเพิ่มเติมจากโปรแกรม GTAP (Global Trade Analysis Program) โดยได้ทำการเพิ่มเติม 2 ส่วน คือ

1. ส่วนของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment : FDI) เข้าสู่ Model ทำให้ FTAP เหมาะสมที่จะนำมาใช้เพื่อการวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีของภาคธุรกิจบริการ

2. ส่วนของการใช้การสะสมทุนและการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างอุตสาหกรรมอย่างไม่สมบูรณ์ (Regional Accumulation of Capital Stock and Imperfect Sectoral Capital Mobility) เนื่องจากการเคลื่อนย้ายเงินทุนเป็นไปอย่างไม่สมบูรณ์ ส่งผลให้เกิดการสะสมทุนเกิดขึ้น ทำให้ Model มีพลวัตในส่วนของทุน ซึ่งส่งผลให้สามารถที่จะแสดงผลลัพธ์ในระยะอีก 10ปีข้างหน้าได้ภายหลังจากการดำเนินนโยบายการเปิดเสรีทางการค้าและบริการ

แนวความคิดและขั้นตอนที่สำคัญของ Dee (2004) ในการใช้โปรแกรม FTAP เพื่อวิเคราะห์ผลของการเปิดเสรีทางการบริการ คือ

ขั้นตอนที่ 1 : การวัดระดับการเปิดเสรีของภาคธุรกิจโดยการสร้างดัชนีระดับการเปิดเสรี

ขั้นตอนที่ 2 : จะทำการเปรียบเทียบปรับระดับการเปิดเสรีให้เท่ากับระดับอัตราภาษีของภาคธุรกิจ (Tax equivalents)

ขั้นตอนที่ 3 : จะทำการปรับลดระดับอัตราภาษีดังกล่าวใน FTAP เพื่อดูผลสะท้อนของการเปิดเสรีอุตสาหกรรมดังกล่าว

ขั้นตอนที่ 4 : การปรับลดระดับอัตราภาษีดังกล่าวจะทำให้การลงทุนจากต่างประเทศ (FDI) ปรับตัวเพิ่มขึ้นและส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งท้ายที่สุดจะส่งผลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP)

ขั้นตอนที่ 5: ผลลัพธ์ของ FTAP จะเป็นการแสดงผลลัพธ์ในระยะอีก 10 ปีข้างหน้า

ตารางที่ 1 : ผลกระทบต่อการเปิดเสรีทางภาคบริการ ต่อสวัสดิการทางสังคม (หน่วย : ล้านบาท)

	Allocative efficiency Effects	Term of trade effects	Endowment effects	Productivity gains	Total equivalent variation
Air Transport	1,691	932	1,518	11,385	12,593
Financial Service	35	0	104	35	0
Trade	1,035	-1,518	1,760	46,092	34,155
Electricity	794	-794	483	22,598	17,285
Sea Transport	104	-483	138	3,968	3,416
Business Service	173	4,554	242	6,555	10,419
Communication	897	0	242	-69	104
Other (incl . Road Transport)	32	173	-36	344	861
Total for Transport	1,827	622	1,620	15,697	16,870

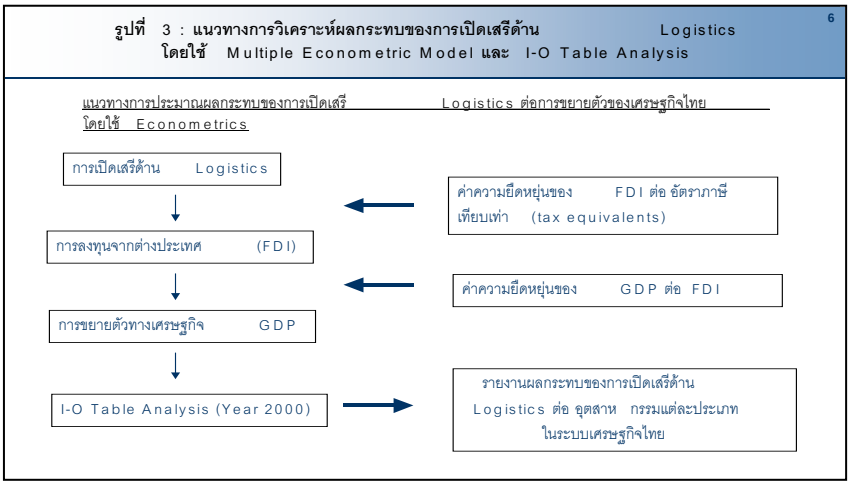
หมายเหตุ : ภาคบริการ Road Transport จะรวมอยู่ใน Other และอัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้เท่ากับ 34 .5 บาท ต่อ 1 ดอลลาร์ สรอ .

รูปที่ 9-2 ผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยโดยใช้ FTAP ภายหลังจากการดำเนินนโยบายเปิดเสรีภาคบริการที่ทำการศึกษา

ผลการศึกษาของ Dee (2004) ในรูปที่ 9-2 แสดงให้เห็นว่า การเปิดเสรีด้าน Logistics โดยการขจัดอุปสรรคทางการค้าและการลงทุนทั้งหมดจะส่งผลให้เกิดสวัสดิการแก่ประเทศไทยหรือ GDP เพิ่มขึ้นประมาณ 16,870 ล้านบาทในระยะ 10 ปีข้างหน้า

2.2 แนวทางการศึกษาของผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจของไทยบทความนี้ จะใช้ Multiple Reduced-form Model ที่สร้างจากความสัมพันธ์โดยใช้กรอบทฤษฎี และนำผลที่ได้รับไปวิเคราะห์ต่ออีกขั้นตอนหนึ่งใน I-O Table เพื่อทราบถึงผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่ออุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องในแต่ละอุตสาหกรรม

กรอบแนวคิดทางทฤษฎีของการเปิดเสรีทางการค้าด้านบริการที่มีผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ มีความแตกต่างจากการเปิดเสรีทางการค้าด้านสินค้า เนื่องจาก สินค้าส่วนใหญ่เป็นวัตถุที่จับ Advantage และต้นทุนต่างๆ ที่ปรับลดลงอันเป็นผลจากการกำจัดกฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ แต่ในกรณีของการเสรีการค้าด้านบริการ การยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงข้อจำกัดการค้าต่างๆ เป็นการสร้างสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งสร้างโอกาสในการทำธุรกิจ แต่เนื่องจากเป็นการค้าในส่วนภาคบริการ ทำให้ธุรกิจจากต่างประเทศจำเป็นต้องทำการลงทุนในประเทศที่มีโอกาสการทำธุรกิจ รูปแบบของการลงทุนจึงเป็นในลักษณะของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ จากกรอบแนวคิดดังกล่าว เราสามารถที่จะสรุปแนวทางการวิเคราะห์ได้ดังนี้



รูปที่ 9-3 แนวทางการวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าด้าน Logistics โดยใช้ Multiple Econometric และ I-O Table Analysis

ขั้นตอนที่ 1 : การเปรียบเทียบปรับระดับการเปิดเสรีการค้าด้าน Logistics ให้เท่ากับระดับอัตราภาษีของภาคธุรกิจ (Tax equivalents) โดยใช้ข้อมูลจาก Dee (2004) "A Systematic Evaluation of Services Trade Barriers: The Case of Thailand"

ขั้นตอนที่ 2 : การประมาณการผลกระทบของการลดอุปสรรคในการค้าและการลงทุน ซึ่งอยู่ในรูปของอัตราเทียบเท่าภาษีต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น โดยจะคำนวณหาค่าความยืดหยุ่นของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ต่ออัตราภาษีเทียบเท่า (Tax Equivalents)

ขั้นตอนที่ 3 : การประมาณการผลกระทบของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น โดยการใช้ Econometric Model โดยจะคำนวณหาค่าความยืดหยุ่นของการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI)

ขั้นตอนที่ 4 : การนำอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงมาปรับเปลี่ยนกับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) เพื่อให้ได้รับมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

ขั้นตอนที่ 5 : การนำมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศเข้าสู่การคำนวณใน I-O Table (2000) ซึ่งอธิบายถึงโครงสร้างการผลิต และโครงสร้างด้านอุปสงค์ของระบบเศรษฐกิจในช่วงเวลาเดียวกัน เพื่อวิเคราะห์ผลการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์สินค้าขั้นสุดท้ายต่ออุตสาหกรรมต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจ

9.3 แนวทางการประมาณผลกระทบของการเปิดเสรี Logistics ต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยโดยใช้ Econometrics

9.3.1 การวัดขนาดอุปสรรคทางการค้าและการลงทุนในด้าน Logistics และดำเนินการแปลงขนาดอุปสรรคในการค้าและการลงทุนให้เป็นอัตราประสิทธิภาพการผลิตเทียบเท่า (Productivity Equivalent) และอัตราภาษีเทียบเท่า (tax equivalent)

อุปสรรคทางการค้าและการลงทุน ที่เป็นผลจากกฎระเบียบและนโยบายต่างๆ ของรัฐบาลจะส่งผลกระทบทางตรงของราคาโดยผ่านทางด้านต้นทุนการผลิต และ mark-up ที่เกิดขึ้นกับประเทศผู้ส่งออก ซึ่งกฎระเบียบและข้อจำกัดเหล่านี้จะส่งผลให้ราคาบริการปรับตัวเพิ่มขึ้นที่เป็นผลจากต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถเปรียบเทียบเป็นอัตราประสิทธิภาพการผลิตเทียบเท่า (Productivity Equivalent) และทำให้ mark-up เพิ่มสูงขึ้นกว่า marginal cost ซึ่งสิ่งนี้สามารถเปรียบเทียบเป็นอัตราภาษีเทียบเท่า (Tax Equivalent) ได้ โดย Dee (2004) ได้ศึกษาและพบว่า กฎระเบียบและนโยบายต่างๆ ของประเทศอาเซียนในธุรกิจการขนส่งทางอากาศ เช่น การจำกัดจำนวนเที่ยวบินแต่ละเส้นทาง เป็นต้น จะส่งผลกระทบทางตรงต่อราคาโดยผ่านทางด้านต้นทุนและ mark-up ที่เกิดขึ้นกับประเทศผู้ส่งออกประมาณร้อยละ 8 และ 8 ตามลำดับ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า อุปสรรคทางการค้าและการลงทุนที่เกิดจากกฎระเบียบและนโยบายต่างๆ ของประเทศอาเซียนสามารถประมาณผลรวมของอัตราประสิทธิภาพการผลิตเทียบเท่า (Productivity Equivalent) และอัตราภาษีเทียบเท่า (Tax Equivalent) ได้เท่ากับร้อยละ 16

9.3.2 การประมาณการผลกระทบของการลดอุปสรรคในการค้าและการลงทุน ซึ่งอยู่ในรูปของอัตราเทียบเท่าภาษีต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น

ภายหลังจากทราบถึงผลกระทบของกฎระเบียบและข้อจำกัดต่างๆ ของประเทศเทียบเท่าเป็นอัตราประสิทธิภาพการผลิตเทียบเท่า (Productivity Equivalent) และอัตราภาษีเทียบเท่า (Tax Equivalent) แล้ว เราจะทำการศึกษาถึงผลกระทบของอัตราดังกล่าวที่มีต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ประเทศต่างๆ ได้ดำเนินนโยบายต่างๆ เพื่อดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพื่อให้เข้าสู่ประเทศตน นโยบายหนึ่งที่สำคัญและมีผลอย่างมากต่อการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ คือ การใช้นโยบายภาษี (Tax Incentive) เพื่อการเพิ่มขนาดและบรรลุเป้าหมายสถานที่การลงทุนของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ เนื่องด้วย ในกรณีที่ปัจจัยด้านอื่นๆ เท่าเทียมกัน ประเทศที่มีอัตราภาษีสูงจะทำให้แรงจูงใจของนักลงทุนในการที่จะลงทุนในประเทศดังกล่าวต่ำ เนื่องจากอัตราภาษีที่สูงจะส่งผลให้รายรับภายหลังจากหักภาษีลดลง ซึ่งทำให้แรงจูงใจในการลงทุนลดลงอย่างมาก อย่างไรก็ตาม นโยบายภาษีเพื่อเพิ่มการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมีได้หลายรูปแบบ

นโยบายหลักๆ ที่สำคัญคือ นโยบายภาษีรายได้ของบริษัท (Corporate Income Tax), Tax Holidaysm Investment Allowances and Tax Credits เป็นต้น ผลการศึกษาของบทความที่ผ่านมาส่วนใหญ่ พบว่า การใช้นโยบายภาษีเพื่อเป็นแรงจูงใจในรูปแบบต่างๆ ยกเว้น นโยบายภาษีรายได้ของบริษัท มีผลค่อนข้างน้อย เช่น Estache and Gadpar (1995) พบว่า นโยบายภาษีพิเศษเพิ่มเติม (Extensive Tax Incentive) ในบราซิลมีผลกระทบน้อย Boadwaym Chua and Flatters (1995) พบว่า นโยบาย Tax holidays ในมาเลเซียมีผลกระทบน้อยเช่นกัน ในขณะที่การศึกษาที่ผ่านมาส่วนใหญ่สรุปได้ว่า นโยบายอัตราภาษีรายได้ของบริษัทมีผลกระทบต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศอย่างมีนัยยะสำคัญ การศึกษาของ Hines (1999) ได้สำรวจและรวบรวมการศึกษาผลกระทบของนโยบายอัตราภาษีต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ รวมทั้งการศึกษาของ Hartmand (1984), Biskin and Gale (1987), Young (1988), Shemrod (1990) และ Swenson (1994) ซึ่งทำการศึกษาโดยใช้ข้อมูล Time Series ที่ดีของประเทศสหรัฐอเมริกา สามารถสรุปผลรวมได้ว่า ค่าความยืดหยุ่นการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศต่ออัตราภาษีรายได้มีค่าประมาณ 1.8 - 2

9.3.3 การประมาณการผลกระทบของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น โดยการใช้ Econometric Model

ภายหลังจากทราบถึงผลกระทบของอัตราภาษีเทียบเท่าต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ในส่วนนี้จะทำการศึกษาถึงผลกระทบของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่มีต่ออัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ

แนวความคิดของความสัมพันธ์ระหว่างอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ สามารถสรุปหลักๆ ออกได้เป็น 2 กลุ่ม

9.3.3.1 กลุ่มแรก จะอยู่บนพื้นฐานของการใช้ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์เรื่องของทฤษฎีการเจริญเติบโต ซึ่งอธิบายว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเป็นปัจจัยหนึ่งในการสนับสนุนให้มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจในประเทศที่นอกเหนือจากการใช้ปัจจัยการผลิตทุนและแรงงาน โดยการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจะส่งผลให้เกิดการถ่ายทอดทางเทคโนโลยีทั้งอุตสาหกรรมเดียวกัน และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง (Spillover Effect and Technology Transfer) ซึ่งนำไปสู่ข้อสมมติฐานเรื่องการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เป็นผลจากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

9.3.3.2 กลุ่มที่สอง จะพิจารณาบนพื้นฐานของแนวคิดที่ว่าการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจส่งผลให้ผลตอบแทนของการลงทุนเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งนำไปสู่แรงจูงใจให้นักลงทุนจากต่างประเทศที่ต้องการผลตอบแทนที่สูงเข้ามาลงทุนในประเทศ ซึ่งลักษณะนี้จะอยู่บนข้อสมมติฐานเรื่องการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นนำไปสู่การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น

ผลการศึกษาของบทความทางวิชาการเพื่อทดสอบข้อสมมติฐานดังกล่าวโดยใช้ข้อมูลของประเทศต่างๆ มีผลลัพธ์เป็นลักษณะผสมผสาน โดยบทความทางวิชาการต่างๆ เช่น Blomstrom (1994), Balasubreamanyam et al. (1996) และ De Mello (1999) ได้ทำการศึกษาในแนวทางข้อสมมติฐานเรื่องการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เป็นผลจากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ พบว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมีผลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างมีนัยยะสำคัญ โดยการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมีส่วนในการสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจมากกว่าการลงทุนภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม ขนาดของการสนับสนุนจะขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆ ทางเศรษฐกิจด้วย ที่สำคัญ ได้แก่ ระดับการเปิดเสรีทางการค้าของระบบเศรษฐกิจ (Trade Openness) of และ ระดับความสามารถทางทรัพยากรมนุษย์ของประเทศ (Human Capital)

ในขณะเดียวกัน ผลการศึกษาที่ผ่าน เช่น Singh (1988), Hein (1992) และ Fry (1992) แสดงให้เห็นว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศไม่มีผลอย่านัยยะสำคัญต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ เนื่องจากผลการศึกษาที่มีลักษณะผสมผสาน จึงเกิดแนวคิดกลุ่มที่สอง คือการศึกษาเพื่อสนับสนุนข้อสมมติฐานที่ว่าการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นนำไปสู่การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดย Markusen (1995) และ Zhang and Markusen (1999) ได้ศึกษาแนวทางข้อสมมติฐานดังกล่าวในลักษณะที่เป็นแนวทฤษฎีมากกว่าการทดสอบโดยใช้ข้อมูล แต่แนวทางการทดสอบข้อสมมติฐานดังกล่าว สามารถทำได้อย่างคร่าวๆ โดยการใช้ Granger Causality Test โดย Kumar and Pradhan (2002) ได้ทำการทดสอบข้อสมมติฐานดังกล่าวโดยใช้ข้อมูล 81 ประเทศ และระยะเวลาตั้งแต่ปี 1980-1999 ผลการศึกษาพบว่า FDI Granger-Cause Growth 12 ประเทศ, Growth Granger-Cause FDI 11 ประเทศ, Feedback Causality (FDI Granger-Cause Growth และ Growth Granger-Cause) 5 ประเทศ (รวมประเทศไทยด้วย) และ Granger Neutrality 53 ประเทศ

ในกรณีของประเทศไทย สำหรับบทความการศึกษาทางวิชาการความสัมพันธ์ระหว่างการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศและอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ พบว่า ผลการศึกษาที่ได้รับแสดงให้เห็นว่า ผลของการลงทุนโตยตรงจากต่างประเทศจะช่วยสนับสนันอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจในลักษณะของทางอ้อมมากกว่าทางตรง โดย Kohpaiboon (2002) พบว่า ผลกระทบทางตรงของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจจะเป็นลบ แต่หากเพิ่มตัวแปรของระดับการเปิดเสรีการค้าของประเทศ (Openness of Trade) ให้มีปฏิสัมพันธ์กับตัวแปรการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเข้าไปในการศึกษาแล้ว พบว่า ผลกระทบรวมของงการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจจะเป็นบวก ในกรณีที่ตัวแปรการเปิดเสรีทางการค้าเป็นสัดส่วนของการส่งออกต่อผลผลิตทั้งหมด ซึ่งค่าสัมประสิทธิของ Model อาจ

นำมาประมาณค่าความยืดหยุ่นของอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจต่อผลรวมการลงทุนโดยตรง ประมาณ 0.47 – 0.52

นอกจากนั้น การศึกษาของ Tanna and Topaibool (2002) พบว่า ผลกระทบทางตรงของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจมีนัยยะสำคัญไม่มาก แต่หากเพิ่มตัวแปรของทรัพยากรมนุษย์ให้มีปฏิสัมพันธ์กับตัวแปรการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเข้าไปในการศึกษาแล้ว พบว่า ผลกระทบรวมของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจมีผลเป็นบวกในระยะสั้น แต่ระยะยาวส่วนใหญ่เป็นลบ นอกจากนั้น จากการศึกษาของ Hsiao and Shen (2003) พบว่า ค่าความยืดหยุ่นของอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจต่อผลรวมการลงทุนโดยตรงในกลุ่มประเทศเอเชียในช่วงระยะสั้น (Short run Elasticity of GDP with respect to FDI) ประมาณ 0.05 และ ในระยะยาวประมาณ (Long run Elasticity of GDP with respect to FDI) ประมาณ 0.3

ในส่วนนี้ จะทำการศึกษาเพิ่มเติมเพื่อใช้ผลลัพธ์สำหรับการวิเคราะห์ในส่วนถัดไป โดยจะทำการประมาณผลกระทบของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของไทย โดยใช้แนวความคิดทางทฤษฎี Growth Model และปรับใช้ ตัวแปรแรงงานที่คำนึงถึงระดับความรู้ของแรงงาน (Human Capital)

The Growth Model

$$Y = F(A,L,K) \quad (1)$$

โดยที่ Y = Output (ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ)

L = Labor

K = Capital

A = Total Factor Productivity

จากสมการที่ (1) ในส่วนนี้จะปรับเปลี่ยน

$$A = G(FDI) \quad (2)$$

Openness = (Import + Export)/GDP

L = H (Human Capital)

= Average Year of Schooling*Population (aged 15-64 years old)

โดยที่ Average Year of Schooling ได้รับจาก Barro-Lee (2000)

จาก (1) และ (2) จะได้

$$Y_t = \alpha + \beta_1 H_t + \beta_2 K_t + \beta_3 FDI_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

ผลลัพธ์ที่ได้มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 9 - 1 OLS Estimation ของ Real GDP และH K และ FDI

Parameters	**(ค่าสัมประสิทธิ) Estimates**	**t-value**	**Pr > | t |**
GDP equation : $\text{Ln } Y_t = \alpha + \beta_1 \text{Ln } H_t + \beta_2 \text{ Ln } K_t + \beta_3 \text{Ln FDI}_t + \varepsilon_t$			
α	8.821386	12.57610	0.0000
β_1	1.620205	8.785734	0.0000
β_2	0.241272	6.220670	0.0000
β_3	0.044222	1.875406	0.0780
$R^2 = 0.98$ Durbin-Watson = 0.4			

ผลลัพธ์ที่อยู่บนพื้นฐานของ Growth Model โดยการใช้ OLS Estimation พบว่า FDI เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 1 จะส่งผลให้ GDP เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 0.04 ซึ่งเราอาจใช้ค่าความยืดหยุ่นนี้เป็นกรอบกว้างๆ เพื่อการวิเคราะห์ในส่วนต่อไป แต่สมการอาจมีปัญหาเรื่อง Autocorrelation ซึ่งจะทำให้ค่าสัมประสิทธิ ineffecient แต่ยัง unbiased

แนวทางปฏิบัติอีกแนวทางหนึ่ง คือ การใช้ Vector Autoregressive Regression (VAR) โดยจะทราบผลกระทบของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่มีต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และ ผลกระทบสะท้อนที่อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจมีต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Feedback Effect) ซึ่งจะทำให้ทราบผลกระทบรวมที่มีทั้งทางตรงและทางอ้อม

ตารางที่ 9-2 Vector Autoregression Estimation ของ Real GDP และ FDI

Parameters	**(ค่าสัมประสิทธิ) Estimates**	**t-value**	**Pr > | t |**
GDP equation : LGDP = C(1) + C(2)*LGDP(-1) + C(3)*LGDP(-2) + C(4)*LFDI(-4)			
C(1)	1.119410	1.918545	0.0653
C(2)	1.456441	9.254761	0.0000
C(3)	-0.515341	-3.320760	0.0025
C(4)	0.018762	1.571156	0.1274
GDP equation : LFDI = C(1) + C(2)*LFDP(-1) + C(3)*LGDP(-1)			
C(1)	-17.04251	-2.741278	0.0099
C(2)	0.499556	3.361544	0.0020
C(3)	1.098032	3.061131	0.0044

จากตารางที่ 9-2 ค่าผลกระทบทางตรงในระยะสั้น และระยะยาวของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่มีต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ พิจารณาได้จากค่าความยืดหยุ่นในระยะสั้นและระยะยาวของอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Short-run and Long-run Direct Elasticity of GDP with respect to FDI) ซึ่งเท่ากับ 0.0187 และ 0.3132 (= 0.0187/(1-1.4564+0.5153)) ตามลำดับ รวมทั้งผลกระทบทั้งหมดในระยะยาว (รวมทางตรงและทางอ้อม) ของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่มีต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ เท่ากับร้อยละ 8.3 ซึ่งคำนวณจาก Simulation

ดังนั้น จากผลลัพธ์ในส่วนนี้ เราจะใช้ค่าความยืดหยุ่นของการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ในค่าระดับ 0.0187 (Short-run GDP Elasticity to FDI), 0.3132 (Long-run GDP Elasticity to FDI) และผลกระทบในระยะยาวรวมทางตรงและทางอ้อมของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่มีต่ออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (Long-run Direct and Indirect GDP Elasticity to FDI) เท่ากับร้อยละ 8.3 เพื่อการคำนวณมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

4. การประมาณการมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของการเปิดเสรีการค้าด้าน Logistics ที่ส่งผ่านทางการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ซึ่งผลที่ได้รับแสดงไว้ในตารางข้างล่างนี้

จากข้อมูลที่กล่าวมาในส่วนก่อนหน้า เมื่อนำมาคำนวณจะได้มูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศต่างๆ ดังแสดงในตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 9-3 การประมาณการมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมดที่เกิดจากการเปิดเสรีด้าน Logistics

ค่าตัวแปรต่างๆ	Short-run GDP Elasticity to FDI	Long-run GDP Elasticity to FDI	Infinite-Time-Period Direct and Indirect GDP Elasticity to FDI	DEE (2000)
1. ผลรวมอัตราประสิทธิภาพการผลิตเทียบเท่า (Productivity Equivalent) 2. อัตราภาษีเทียบเท่า (Tax Equivalent)	16 %	16 %	16 %	
3. ค่าความยืดหยุ่นการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศต่ออัตราภาษีรายได้มีค่าประมาณ 1.8 – 2	1.8	1.8	1.8	
4. ค่าความยืดหยุ่นของการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ	0.0187	0.3132	8.3	
5. มูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในภาคธุรกิจ Logistics ปี 2549	425,437.34 (ล้านบาท)	425,437.34 (ล้านบาท)	425,437.34 (ล้านบาท)	
6. มูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตมวลรวมในประเทศทั้งหมด	2,298.83 (ล้านบาท)	38,375.13 (ล้านบาท)	1,016,965.41 (ล้านบาท)	16,870.50 (ล้านบาท)

หมายเหตุ : 1*2*3*4*5 = 6

กรณีของ Infinitely Direct and Indirect GDP Elasticity to FDI เป็นการประมาณการโดยใช้ simultion ในลักษณะของ Infinite Time Period เพื่อดูการ Convergence ของอัตราการขยายตัว

5. การประมาณการมูลค่าการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมย่อยต่างๆ ในแต่ละอุตสาหกรรมที่อยู่ใน I-O Table ปี พ.ศ. 2543

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น เราสามารถนำมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัฑณ์มวลรวมในประเทศทั้งหมดที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของการเปิดเสรีการค้าด้าน Logistics มาวิเคราะห์ผลดังกล่าวที่จะมีต่อการผลิตของอุตสาหกรรมย่อยในแต่ละอุตสาหกรรม โดยพิจารณาผ่าน I-O Table

รวมทั้งผลกระทบที่จะมีต่อภาคแรงงานการผลิตด้วย โดยแนวทางที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะทำการศึกษาดังนี้

ขั้นที่ 1 นำมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมดที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของการเปิดเสรีการค้าด้าน Logistics มาแบ่งแยกย่อยออกเป็นมูลค่าของของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในแต่ละอุตสาหกรรมย่อย โดยใช้สัดส่วนโครงสร้างตาราง I-O ปี พ.ศ. 2543

ขั้นที่ 2 นำมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมดที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของการเปิดเสรีการค้าด้าน Logistics มาแบ่งแยกออกเป็นมูลค่าของของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในแต่ละอุตสาหกรรมย่อย โดยใช้สัดส่วนโครงสร้างตาราง I-O ปี พ.ศ. 2543

ขั้นที่ 3 นำมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในแต่ละอุตสาหกรรมย่อยมาคำนวณหา Demand-pull multiplier (DPM) Efffect : ซึ่งจะให้ค่าของมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตเบื้องต้นในแต่ละอุตสาหกรรมที่เป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์ขั้นสุดท้ายของแต่ละอุตสาหกรรม ซึ่งคำนวณได้จาก

DPM Effect : $Z = (1-A)^{-1} * W$

มูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตเบื้องต้นในแต่ละอุตสาหกรรม

W = มูลค่าการเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์ขั้นสุดท้ายของแต่ละอุตสาหกรรม $(1-A)^{-1}$ = Leontief Inverse ที่คำนวณได้จาก Matrix A (Technical Coefficient) จากตาราง I-O Table ปี 2000

ขั้นที่ 4 ทำการพิจารณาในลักษณะเช่นเดียวกับขั้นที่ 3 แต่เพิ่มรายละเอียดด้านแรงงานเพื่อทราบถึงผลกระทบของมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในแต่ละอุตสาหกรรมย่อยที่มีต่อการจ้างงานในแต่ละอุตสาหกรรมย่อย ซึ่งคำนวณได้จาก

$$Z = l*(1-A)^{-1} * W$$

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตต่อหนึ่งหน่วยผลผลิตในแต่ละอุตสาหกรรมย่อยนั้นๆ

ผลลัพธ์ที่ได้แสดงไว้ในตารางข้างล่างนี้

ผลลัพธ์ด้านมูลค่าเพิ่ม

ตารางที่ 9-4 ผลกระทบต่อการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทยในช่วงระยะเวลาต่าง ๆ

ตารางที่ 4 : ผลกระทบต่อการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทยในช่วงระยะเวลาต่างๆ

(หน่วย : ล้านบาท)	Short-run Effect		Long-run Effect		Long-run Effect (Dee 2000)	
	มูลค่าเพิ่ม	อัตราการขยายตัว (%)	มูลค่าเพิ่ม	อัตราการขยายตัว (%)	มูลค่าเพิ่ม	อัตราการขยายตัว (%)
ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP)	2,298.83	0.03	38,375.13	0.49	16,870.50	0.22
ภาคเกษตร (Agricultural Sector)	227.64	0.17	3800.01	2.79	1,670.51	1.23
ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing Sector)	2,131.47	0.05	35,581.35	0.85	15,641.84	0.37
ภาคบริการไม่รวมการขนส่ง (Service Sector excluding Transportation)	611.78	0.04	10,212.66	0.72	4,489.57	0.32
ภาคบริการขนส่ง (Transportation Sector)	301.57	0.05	5,034.29	0.91	2,213.11	0.40

ตารางที่ 9-4 แสดงให้เห็นว่า ผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ส่งผลให้มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้นเท่ากับ 2,298. 83, 38.375.13 และ 16,870.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.03, 0.49 และ 0.22 ในกรณีของค่าความยืดหยุ่นของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่คำนวณได้ในระยะสั้น ระยะยาว และมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของ GDP ที่ได้รับจาก Dee (2000)

ภายหลังจากนำผลลัพธ์มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ที่เปลี่ยนแปลงเข้าคำนวณใน I-O Table Analysis ผลกระทบมูลค่าเพิ่มที่ได้รับในแต่ละอุตสาหกรรมย่อยในกลุ่มของภาคเกษตร, ภาคอุตสาหกรรม, ภาคบริการไม่รวมขนส่ง และภาคบริการขนส่ง แสดงไว้ในตารางดังกล่าว ซึ่งภาคการเกษตรจะมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าเพิ่มสูงกว่าภาคอุตสหกรรมและภาคบริการที่ไม่รวมการขนส่ง

เมื่อนำผลที่ได้รับในตารางที่ 4 มาสรุปประมาณการช่วงผลกระทบในระยะยาวที่ได้รับโดยใช้ผลคำนวณจากการใช้มูลค่า GDP ของ Dee (2000) เป็นช่วงด้านล่าง และผลระยะยาวจากการคำนวณในบทความเป็นช่วงด้านบน ผลที่ได้รับจะเป็นช่วงผลกระทบในระยะยาว ซึ่งแสดงในตารางที่ 9.5 ข้างล่างนี้

ตารางที่ 9-5 ผลกระทบต่อการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทย

ตารางที่ 5 : ผลกระทบต่อการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทย

(หน่วย : ล้านบาท)	มูลค่าเพิ่ม	อัตราการขยายตัว (%)
ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP)	16,870.50 - 38,375.13	0.22 - 0.49
ภาคเกษตร (Agricultural Sector)	1,670.51 - 3800.01	1.23 - 2.79
ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing Sector)	15,641.84 - 35,581.35	0.37 - 0.85
ภาคบริการไม่รวมการขนส่ง (Service Sector excluding Transportation)	4,489.57 - 10,212.66	0.32 - 0.72
ภาคบริการขนส่ง (Transportation Sector)	2,213.11 - 5,034.29	0.40 - 0.91

ตารางที่ 9-5 พบว่า ลำดับผลกระทบของมูลค่าเพิ่มจากมากไปน้อยได้แก่ ภาคอุตสาหกรรม ภาคการเกษตร และภาคบริการไม่รวมการขนส่ง ตามลำดับ ในขณะที่หากพิจารณาถึงอัตราการขยายตัวของมูลค่าเพิ่มจากมากไปน้อยจะมีลำดับได้แก่ ภาคการเกษตร ภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการไม่รวมการขนส่ง ตามลำดับ ซึ่งตารางที่ 9.5 จะให้ค่าเป็นช่วงประมาณการของผลกระทบดังกล่าว

ตารางที่ 9-6 ผลกระทบการเปิดเสรี Logistics ต่อธุรกิจด้าน Logistics ต่าง ๆ ในปัจจุบัน

ตารางที่ 6 : ผลกระทบการเปิดเสรี Logistics ต่อธุรกิจด้าน Logistics ต่างๆ ในปัจจุบัน

(หน่วย : ล้านบาท)	มูลค่าเพิ่ม	อัตราการขยายตัว (%)
ภาคบริการขนส่ง (Transportation Sector)	2,213.1 - 5,034.29	0.40 - 0.91
การขนส่งทางพื้นดิน (Land Transportation)	1,061.13 - 2,413.82	0.38 - 0.86
การขนส่งทางน้ำ (Water Transportation)	210.87 - 479.68	0.33 - 0.76
การขนส่งทางอากาศ (Air Transportation)	337.55 - 767.84	0.51 - 1.16
บริการอื่น ๆ (Other Services)	55.14 - 125.43	0.41 - 0.93

หากพิจารณาผลกระทบของการเปิดเสรี Logistics ในส่วนของภาคบริการขนส่งตามตารางที่ 9-6 พบว่า ลำดับผลกระทบของมูลค่าเพิ่มจากมากไปน้อยได้แก่ ภาคการขนส่งทางพื้นดิน ทางอากาศ และทางน้ำ ตามลำดับ ในขณะที่หากพิจารณาถึงอัตราการขยายตัวของมูลค่าเพิ่มจากมาก

ไปน้อยจะมีลำดับได้แก่ ภาคการขนส่งทางภาคอากาศ ทางพื้นดิน และทางน้ำ ตามลำดับ ซึ่งตารางที่ 9.5 จะให้ค่าเป็นช่วงประมาณการของผลกระทบดังกล่าว

ตารางที่ 9-7 ผลกระทบต่อการเปิดเสรีทางด้าน Logistics ต่อภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ

ตารางที่ 7 : ผลกระทบต่อการเปิดเสรีทางด้าน Logistics ต่อภาคอุตสาหกรรมต่างๆ

อุตสาหกรรมย่อย 16 ประเภท	มูลค่าเพิ่ม (หน่วย : ล้านบาท)	อัตราการขยายตัว (%)
1. Agriculture (001-029)	1,670.51 - 3,800.01	1.23 - 2.79
2. Mining and Quarrying (030-041)	655.49 - 1,491.09	13.57 - 30.87
3. Food Manufacturing (042-066)	2,649.10 - 6,026.05	0.32 - 0.73
4. Textile Industry (067-074)	2,181.45 - 4,962.26	0.13 - 0.30
5. Paper Industries and Printing (081-083)	498.61 - 1,134.21	0.73 - 1.66
6. Rubber, Chemical and Petroleum Industries (084-098)	3,168.28 - 7,207.01	0.60 - 1.35
7. Non-metallic Products (099-104)	459.42 - 1,045.08	0.67 - 1.52
8. Metal, Metal Products and Machinery (105-128)	5,427.55 - 12,346.36	0.33 - 0.75
9. Other Manufacturing (075-077, 129-134)	1,385.66 - 3,152.02	0.28 - 0.65
10. Saw Mills and Wood Products (078-080)	259.16 - 589.53	0.31 - 0.70
11. Public Utilities (135-137)	1,299.66 - 2,956.41	1.08 - 2.45
12. Construction (138-144)	976.26 - 2,220.77	0.22 - 0.50
13. Trade (145-146)	4,116.86 - 9,364.85	0.43 - 0.98
14. Services (147-148 and 160-179)	4,489.57 - 10,212.66	0.32 - 0.72
15. Transportation (149-158)	2,213.11 - 5,034.29	0.40 - 0.91
16. Communication (159)	398.68 - 906.01	0.66 - 1.49

หากพิจารณาผลกระทบของการเปิดเสรี Logistics ต่อภาคอุตสาหกรรมย่อยต่างๆ ในตารางที่ 9-7 พบว่า ลำดับ 3 อันดับแรกของผลกระทบของมูลค่าเพิ่มจากมากไปน้อย ได้แก่ Metal, Metal Products and Machinery, Services และ Trade ตามลำดับ ในขณะที่หากพิจารณาถึงอัตราการขยายตัวของมูลค่าเพิ่มจากมากไปน้อย 3 อันดับ ได้แก่ Mining and Quarrying, Agricalture และ Public Utilities ตามลำดับ ซึ่งตารางที่ 9.7 จะให้ค่าเป็นช่วงประมาณการของผลกระทบดังกล่าว

สำหรับการวิเคราะห์ผลกระทบการเปิดเสรีทางด้าน Logistics ในหมวดธุรกิจย่อยทั้ง 7 ธุรกิจ ได้แก่

กลุ่มตัวแทนรับจัดการขนส่ง, กลุ่มให้บริการขนส่งสินค้า, กลุ่มให้บริการพิธีการศุลกากร, กลุ่มให้บริการคลังสินค้า, กลุ่มให้บริการบรรจุหีบห่อสินค้า, กลุ่มให้บริการรับจัดส่งพัสดุและเอกสาร และกลุ่มผู้ให้บริการสารสนเทศ เนื่องด้วยข้อจำกัดของข้อมูลใน I-O Table ปี พ.ศ. 2543 ซึ่ง

ไม่มีข้อมูลรายละเอียดในแต่ละธุรกิจย่อย จึงทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์ผลกระทบที่มีต่อธุรกิจย่อยในด้าน Logistics ได้

ตารางที่ 9-8 แสดงสัดส่วนต้นทุนโลจิสติกส์ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ

ปี พ.ศ.	Transportation	Warehousing	Inventory Holding	Administration	Logistics/GDP
2538	8.43%	0.25%	13.66%	3.09%	**25.43%**
2541	8.82%	0.22%	14.46%	3.09%	**26.59%**
2545	8.05%	0.20%	7.74%	3.09%	**19.08%**

ที่มา : โครงการพัฒนาฐานข้อมูลภาพรวมต้นทุนและมูลค่าเพิ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ระยะที่ 1

อย่างไรก็ตาม เราอาจใช้ผลการศึกษาของโครงการพัฒนาฐานข้อมูลภาพรวมต้นทุนและมูลค่าเพิ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ระยะที่ 1 ของสำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ จาก ตารางที่ 5.1 ในบทที่ 5 เพื่อหาผลกระทบในระยะสั้น หรือผลกระทบทางตรงต่อธุรกิจย่อยใน Logistics ตามสัดส่วนของแต่ละธุรกิจย่อยต่อผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) ได้ ซึ่งจะให้ภาพที่เพิ่มเติมแต่อาจไม่ครบตามธุรกิจย่อยทั้ง 7 ด้านที่กล่าวมา อย่างเช่น การใช้ข้อมูลผลกระทบทางตรงของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) โดยใช้โครงสร้างของผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) ในปี พ.ศ. 2549 ตามตารางที่ 9-3 และสัดส่วนต้นทุนโลจิสติกส์ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศในปี พ.ศ. 2545 ผลที่ได้รับแสดงไว้ในตารางย่อยข้างล่างนี้

ตารางที่ 9-9 ตารางย่อยแสดงการประมาณการมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจย่อยในด้าน Logistics จากการเปิดเสรีด้าน Logistics

ค่าตัวแปรต่างๆ	ปี พ.ศ. 2545	Short-run GDP Elasticity to FDI	Long-run GDP Elasticity to FDI	DEE (2000)
1. มูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลิตมวลรวมในประเทศทั้งหมด (จากตารางที่ 3 หัวข้อที่ 6)		2,298.83 (ล้านบาท)	38,375.13 (ล้านบาท)	16,870.50 (ล้านบาท)
Logistics/GDP	19.08%	438.62	7,321.97	3,218.89
Transportation	8.05%	185.06	3,089.20	1,358.08
Warehousing	0.20%	4.60	76.75	33.74
Inventory Holding	7.74%	177.93	2,970.24	1,305.78
Administration	3.09%	71.03	1,185.79	521.30

อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์โดยใช้ I-O Table ปี พ.ศ. 2543 โดยใช้ Leontief Inverse Matrix ที่ผ่านแสดงถึงสัดส่วนของการใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆ ในขั้นตอนการผลิต และข้อมูลที่คบถ้วนทุกรายสาขา จะให้ภาพรวมของผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมที่ดีครบถ้วน

ผลลัพธ์ด้านการจ้างงาน

ตารางที่ 9-10 ผลกระทบจำนวนแรงงานต่อการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทยในช่วงระยะเวลาต่างๆ

ตารางที่ 8 : ผลกระทบจำนวนแรงงานต่อการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทยในช่วงระยะเวลาต่างๆ

	Short-run Effect	Long-run Effect	Long-run Effect (Dee 2000)
	จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (คน)	จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (คน)	จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (คน)
รวมทั้งหมด	13,807	230,482	101,322
ภาคเกษตร (Agricultural Sector)	4,392	73,309	32,227
ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing Sector)	3,561	59,447	26,134
ภาคบริการไม่รวมการขนส่ง (Service Sector excluding Transportation)	2,814	46,981	20,653
ภาคบริการขนส่ง (Transportation Sector)	446	7,438	3,270

หากพิจารณาในส่วนการจ้างงาน พบว่า การเปิดเสรีด้าน Logistics จะส่งผลให้การจ้างงานรวมทั้งหมดเพิ่มขึ้นเท่ากับ 13,807 , 230,462 และ 101,322 คน ในกรณีของค่าความยืดหยุ่นของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่คำนวณได้ในระยะสั้น ระยะยาว และมูลค่าการเปลี่ยนแปลงของ GDP ที่ได้รับจาก Dee (2000) โดยการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นมากที่สุดจะอยู่ในกลุ่มภาคเกษตร, ภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการไม่รวมขนส่ง ตามลำดับ ซึ่งแสดงไว้ในตารางดังกล่าว

เมื่อนำผลที่ได้รับในตารางที่ 9.10 มาสรุปประมาณการช่วงผลกระทบในระยะยาวของการจ้างงานที่ได้รับ โดยใช้ผลคำนวณจากการใช้มูลค่า GDP ของ Dee (2000) เป็นช่วงด้านล่าง และผลระยะยาวจากการคำนวณในบทความเป็นช่วงด้านบน ผลที่ได้รับจะเป็นช่วงผลกระทบในระยะยาว ซึ่งแสดงในตารางที่ 9.11 ข้างล่างนี้

ตารางที่ 9-11 ผลกระทบจำนวนแรงงานต่อการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทย

ตารางที่ 9 : ผลกระทบจำนวนแรงงานต่อการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อเศรษฐกิจไทย	
	จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น(คน)
รวมทั้งหมด	101,322 - 230,482
ภาคเกษตร (Agricultural Sector)	32,227 - 73,309
ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing Sector)	26,134 - 59,447
ภาคบริการไม่รวมการขนส่ง (Service Sector excluding Transportation)	20,653 - 46,981
ภาคบริการขนส่ง(Transportation Sector)	3,270 - 7,438

จากตารางที่ 9-11 พบว่า ผลกระทบด้านการจ้างงานเพิ่มทั้งหมดประมาณ 101,322 – 230,482 คน โดยภาคอุตสาหกรรม ประมาณ 32,227 – 73,309 คน ภาคการเกษตร ประมาณ 26,134 – 59,447 คน และภาคบริการไม่รวมการขนส่ง ประมาณ 20,653 – 46,981 คน

ตารางที่ 9-12 ผลกระทบจำนวนแรงงานการเปิดเสรี Logistics ต่อธุรกิจด้าน Logistics ต่างๆ ในปัจจุบัน

ตารางที่ 10 : ผลกระทบจำนวนแรงงานการเปิดเสรี Logistics ต่อธุรกิจด้าน Logistics ต่าง ๆ ในปัจจุบัน	
	จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น(คน)
ภาคบริการขนส่ง(Transportation Sector)	3,270 - 7,438
การขนส่งทางพื้นดิน(Land Transportation)	2,401 - 5,461
การขนส่งทางน้ำ(Water Transportation)	71 - 161
การขนส่งทางอากาศ(Air Transportation)	339 - 772
บริการอื่น ๆ (Other Services)	49 - 111

หากพิจารณาตารางที่ 9-12 พบว่า ผลกระทบด้านการจ้างงานเพิ่มในส่วนของภาคบริการขนส่งประมาณ 3,270 – 7,438 คน โดยเพิ่มขึ้นจากมากไปน้อย ได้แก่ ภาคขนส่งทางพื้นดิน ภาคขนส่งทางอากาศ และภาคขนส่งทางน้ำ ตามลำดับ

ตารางที่ 9-13 ผลกระทบจำนวนแรงงานต่อการเปิดเสรีทางด้าน Logistics ต่อภาคอุตสาหกรรมต่างๆ

ตารางที่11 : ผลกระทบจำนวนแรงงานต่อการเปิดเสรีทางด้าน Logistics ต่อภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ

อุตสาหกรรมย่อย 16 ประเภท	จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (คน)
1. Agriculture (001-029)	32,227 – 73,309
2. Mining and Quarrying (030-041)	185 – 420
3. Food Manufacturing (042-066)	2,978 – 6,773
4. Textile Industry (067-074)	3,710 – 8,439
5. Paper Industries and Printing (081-083)	556 – 1,266
6. Rubber, Chemical and Petroleum Industries (084-098)	6,450 – 14,672
7. Non-metallic Products (099-104)	847 – 1,926
8. Metal, Metal Products and Machinery (105-128)	8,448 – 19,216
9. Other Manufacturing (075-077, 129-134)	1,866 – 4,244
10. Saw Mills and Wood Products (078-080)	1,840 – 4,185
11. Public Utilities (135-137)	879 – 1,999
12. Construction (138-144)	3,233 – 7,355
13. Trade (145-146)	14,879 – 33,846
14. Services (147-148 and 160-179)	20,653 – 46,981
15. Transportation (149-158)	3,270 – 7,348
16. Communication (159)	271 – 616

หากพิจารณาผลกระทบของการเปิดเสรี Logistics ต่อภาคอุตสาหกรรมย่อยต่างๆ ในตารางที่ 9.13 พบว่า ลำดับ 3 อันดับแรกของผลกระทบของการจ้างงานเพิ่มจากมากไปน้อย ได้แก่ Agriculture, Services และ Trade ตามลำดับ

9.4 บทสรุป

การวิเคราะห์และคำนวณถึงผลกระทบของการเปิดเสรีด้าน Logistics ต่อระบบเศรษฐกิจโดยการนำแนวการวิเคราะห์ในลักษณะ Model Econometrics ที่มีพื้นฐานบนแนวคิดทฤษฎีทางเศรษฐศาตร์ ซึ่งมีกรอบหลักๆ ของผลกระทบการเปิดเสรีด้าน Logistics ที่จะส่งผ่านทางด้านของการยกเลิกกฎระเบียบและข้อจำกัด โดยเปรียบเทียบให้มีค่าเทียบเท่าอัตราภาษี (Tax Equivalence) และค่าประสิทธิภาพการผลิตที่เทียบเท่า (Productivity Equivalence) ซึ่งการลดอัตราภาษีเทียบเท่าจะสร้างแรงจูงใจให้มีการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งผลดังกล่าวนี้จะส่งผลให้มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งการเปิดเสรีด้าน Logistics ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ GDP เพิ่มขึ้นประมาณ 16,870.50 - 38,375.13 ล้านบาท หรือร้อยละ

0.22 - 0.49 ในระยะยาวภายหลังจากนั้น เราสามารถวิเคราะห์ผลกระทบของ GDP ที่เพิ่มขึ้นต่อมูลค่าเพิ่มและการจ้างงานของภาคอุตสาหกรรมย่อยต่างๆ ภายในประเทศได้โดยใช้ I-O Table Year 2000 Analysis ซึ่งผลที่ได้รับสามารถสรุปได้ว่า ผลกระทบของการเปิดเสรี Logistics ต่อมูลค่าเพิ่มในภาคอุตสาหกรรมย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ Metal, Metal Products and Machinery, Services และ Trade ตามลำดับ ในขณะที่หากพิจารณาถึงอัตราการขยายตัวของมูลค่าเพิ่มจากมากไปน้อย 3 อันดับ ได้แก่ Mining and Quarrying, Agricalture และ Public Utilities ตามลำดับ นอกจากนั้น ผลกระทบด้านการจ้างงานเพิ่มทั้งหมดประมาณ 101,322 – 230,482 คน โดยภาคอุตสาหกรรม, ภาคการเกษตร และภาคบริการไม่รวมการขนส่งเพิ่มขึ้นจากมากไปน้อยตามลำดับ

****

บทที่ 10

การประเมินความพร้อม ผลกระทบและประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์

****

บทที่ 10
การประเมินความพร้อม ผลกระทบและประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์

10.1 บทนำ

บทนี้จะเป็นการประเมินความพร้อมของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ และประเมินความสามารถในการปรับตัวของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่ละสาขา รวมทั้งจะประเมินประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ โดยการศึกษาครั้งนี้จะทำการวิเคราะห์แต่ละกลุ่มของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ อาทิ กลุ่มการขนส่งสินค้า กลุ่มการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า กลุ่มการขนส่งพัสดุและเอกสาร กลุ่มการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ กลุ่มการให้บริการพิธีการศุลกากร เป็นต้น

การวิเคราะห์ครั้งนี้จะใช้เครื่องมือด้านการบริการจัดการต่างๆ อาทิ การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรค (SWOT) แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการของพ็อตเตอร์ (5 Force Model) เมตริกการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (Strategic Competitive Analysis Summary; SCAS) เป็นต้น วัตถุประสงค์ของการศึกษาในบทนี้เพื่อช่วยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนผู้ให้บริการในแต่ละสาขาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งหาแนวทางหรือมาตรการเพื่อลดผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ ความสำเร็จของการกำหนดนโยบายหรือกลยุทธ์นั้นจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการในแต่ละกลุ่มผู้ให้บริการโลจิสติกส์ รวมทั้งการประเมินความพร้อมที่มีและความสามารถในการปรับตัวของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในแต่สาขา

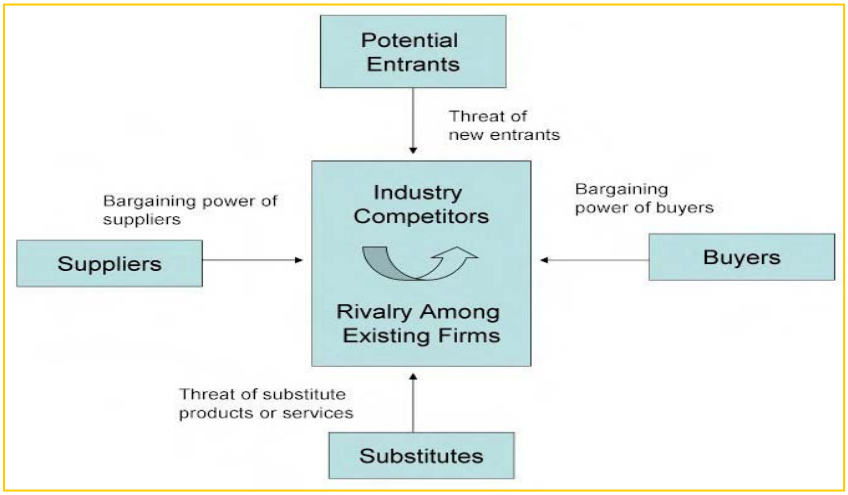
10.2 แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการ (Five Forces Model)

การศึกษาครั้งนี้จะใช้ทั้งเครื่องมือวิเคราะห์เชิงปริมาณและเชิงคุณภาพเพื่อให้ได้ข้อมูลในการนำมาประกอบการตัดสินใจในทุกมิติ การวิเคราะห์ระดับอุตสาหกรรมทั้ง 7 กลุ่มภายใต้กรอบขององค์กรการค้าโลก (2550) ส่วนนี้จะใช้เครื่องมือการวิเคราะห์อุตสาหกรรมคือแบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการ (5 Force Model) ของศาสตราจารย์ Porter (1980) ซึ่งในส่วนนี้จะอธิบายภาพรวมของแบบจำลอง 5 Force ในเบื้องต้นเพื่อให้ผู้ศึกษารายงานการศึกษาฉบับนี้ได้เข้าใจหลักการ

เบื้องต้น หลังจากนั้นจะได้มีการประยุกต์ใช้แบบจำลองนี้กับอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในกลุ่มต่างๆ ต่อไป

แบบจำลองนี้เป็นเครื่องมือเพื่อช่วยให้มีความเข้าใจหรือประเมินสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันในด้านความสมดุลของพลัง (Power) ต่างๆในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ซึ่งช่วยให้มีความเข้าใจในจุดแข็งของสถานการณ์แข่งขันของแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมในปัจจุบัน ทั้งนี้โดยการนำเอาข้อดีหรือจุดแข็งเพื่อนำมาปรับปรุงหรือลดข้อด้อย เครื่องมือ Five Forces นี้ช่วยให้สามารถระบุและทราบถึงพลังอำนาจในแต่ละด้านที่จะมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมโลจิสติกส์แต่ละกลุ่ม ยกตัวอย่างเช่น ในกลุ่มผู้ให้บริการตัวแทนออกของซึ่งการเข้าตลาด (Threat of Entry) กระทำได้ง่าย มีพนักงาน 1-2 คนก็สามารถจัดตั้งเป็นบริษัทได้แล้ว ซึ่งจะทำให้การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมนั้นรุนแรง ไม่น่าดึงดูดสำหรับอุตสาหกรรมนี้ อย่างไรก็ตามเมื่อเข้าสู่อุตสาหกรรมแล้ว พบว่าการจะอยู่รอดหรือทำกำไรในระยะกลางและระยะยาวเป็นสิ่งที่ค่อนข้างยาก เนื่องมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่ต้องการบริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจรและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้ผู้ให้บริการตัวแทนออกของขนาดกลางและขนาดย่อมดำเนินธุรกิจได้ยากลำบากมากขึ้น

ตามแบบจำลองดังกล่าว ศาสตราจารย์ Porter เสนอว่ามีปัจจัยสำคัญ 5 ประการที่เป็นตัวกำหนดความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) ของอุตสาหกรรม ซึ่งได้แก่ ผู้ซื้อ (Buyers) ผู้จัดส่งสินค้า (Suppliers) คู่แข่งรายใหม่ (New Entrants) สินค้าหรือบริการทดแทน (Product/Services Substitutes) และ การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Rivalry) ซึ่งแบบจำลองนี้จะถูกใช้เพื่อการวิเคราะห์สภาพโดยทั่วๆ ไปของอุตสาหกรรมต่างๆ



รูปที่ 10-1 แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการของศาสตราจารย์ Porter

ที่มา : Porter, Michael E., Competitive Strategy, New York: The Freeแบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการของศาสตราจารย์ Porter Press. 1980

1. **Buyers:** เป็นการสังเกตพฤติกรรม ความชอบ รวมจนถึงปริมาณของลูกค้ากลุ่มต่างๆ ในอุตสาหกรรม บริษัทจะต้องเข้าใจองค์ประกอบต่างๆ เหล่านี้ของลูกค้าเพื่อผลิตสินค้า/บริการให้เหมาะกับความต้องการ และเป็นการป้องกันไม่ให้ลูกค้าเปลี่ยนไปซื้อสินค้า/บริการของคู่แข่ง

2. **Suppliers**: มีความสำคัญต่อการรักษาให้การผลิตสินค้า/บริการของบริษัทเป็นไปโดยสม่ำเสมอ รวมทั้งส่งผลถึงต้นทุนในการผลิต หากในอุตสาหกรรมใดๆ มี Supplier อยู่เป็นจำนวนมาก ย่อมทำให้ Bargaining Power ของบริษัทมีสูงเพราะสามารถเลือกใช้บริการของ Supplier รายอื่นได้ หรือกิจการอาจใช้กลยุทธ์ Backward Integration เพื่อลด Bargaining Power ของ Supplier ลง

3. **New Entrants**: อุตสาหกรรมแต่ละอุตสาหกรรมสามารถมีแรงดึงดูดคู่แข่งรายใหม่ๆ ได้ในระดับที่แตกต่างกัน แล้วแต่ว่าอุตสาหกรรมดังกล่าวอยู่ในช่วงใดของ Business Cycleทั้งนี้กิจการที่อยู่ในอุตสาหกรรมอยู่ก่อนแล้วย่อมจะพยายามด้วยวิธีการต่างๆ เพื่อป้องกันไม่ให้มีคู่แข่งเข้ามาแย่งส่วนแบ่งมากเกินไป เช่นการพยายามให้ต้นทุนการดำเนินการต่ำสร้าง Consumer Loyalty หรือการให้รัฐบาลออกนโยบายต่างๆ แทรกแซงเพื่อไม่ให้คู่แข่งจากต่างประเทศเข้ามาแข่งขัน

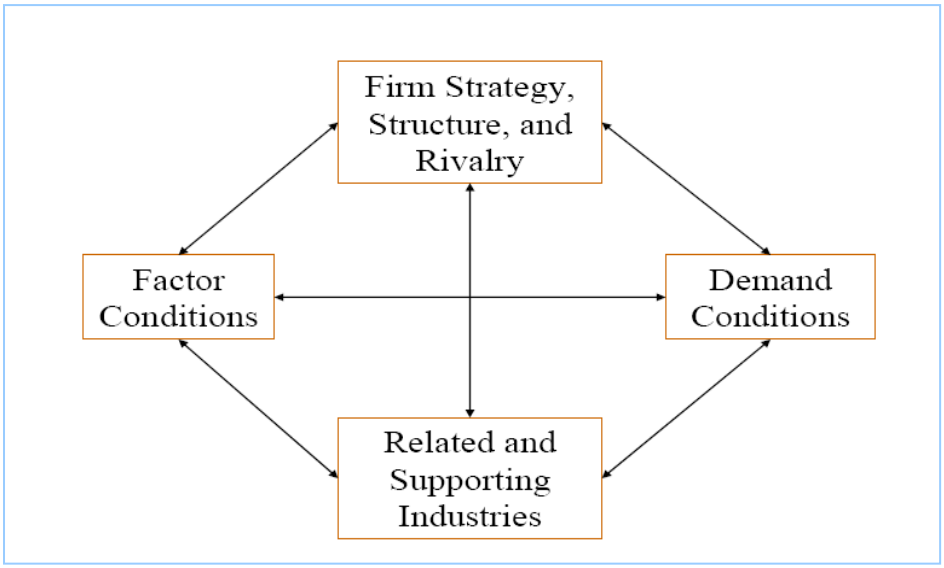
4. **Substitutes**: บริษัทจำเป็นที่จะต้องวิเคราะห์ในภาพกว้างเพื่อพิจารณาว่าสินค้า/บริการจากอุตสาหกรรมอื่นใด หรือจากภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน ที่จะสามารถทดแทนสินค้า/บริการของบริษัทได้ เมื่อทราบแล้ว กิจการอาจจะมีทางเลือกในการรับมือด้วยการ ลดราคา พัฒนาสินค้า/บริการที่มีลักษณะใกล้เคียงกับสินค้า/บริการทดแทนเหล่านั้น หรือเพิ่มการบริการให้กับลูกค้า

5. **Rivalry**: คือการวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม ทั้งจำนวน ชนิด และศักยภาพของคู่แข่ง เพื่อการหากลยุทธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมเพื่อรับมือกับการแข่งขัน ซึ่งกลยุทธ์ต่างๆ ที่มักจะถูกนำไปใช้ได้แก่ การคิดค้นสินค้า/บริการใหม่ๆ เพิ่ม Productivity, Differentiation พัฒนาคุณภาพสินค้า/บริการ และการหา Market niche

10.3 Diamond of Competitiveness

นอกจากนี้คณะนักวิจัยได้ประยุกต์ใช้กรอบแนวคิด Porter's Diamond สำหรับการวิเคราะห์อุตสาหกรรมโลจิสติกส์โดยรวมของประเทศ โดยในเบื้องต้นจะได้อธิบายกรอบแนวคิดของศาสตราจารย์ Porter เพื่อให้ผู้ที่ศึกษารายงานฉบับนี้มีความเข้าใจแนวคิดเบื้องต้นก่อนที่จะได้ศึกษาบทวิเคราะห์ของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของไทยต่อไป โดยศาสตราจารย์ Porter ตั้งข้อสังเกตว่าประเทศที่มีความสำคัญในเวทีการค้าระหว่างประเทศหลายประเทศมีอุตสาหกรรมที่เป็นกำลังสำคัญในการแข่งขันทางการค้า ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมเหล็กและนาฬิกาของ Switzerland อุตสาหกรรมเครื่องหนังของ Italy และอุตสาหกรรมหนักและยานยนตร์ของ Germany ด้วยเหตุนี้

Porter จึงพยายามสร้าง Model เพื่ออธิบายปรากฏการณ์เหล่านี้ โดยเรียก Model นี้ว่า Diamond of National Competitive Advantage ประกอบด้วยองค์ประกอบหลัก 4 ส่วนคือ



รูปที่ 10-2 แบบจำลอง Porter's Diamond ของศาสตราจารย์ Porter
ที่มา : Porter, Michael E., Competitive Advantage of Nations, New York: The Free Press. 1990

1. Factor Conditions: ในที่นี้ Porter หมายถึงปัจจัยการผลิตต่างๆ (Factor of production) ตามความหมายทางเศรษฐศาสตร์ (Land, Labor, Capital, Resources, Infrastructure) โดย Porter อธิบายว่าประเทศเหล่านี้มีแหล่งของปัจจัยสำหรับการผลิตในอุตสาหกรรมหลักของประเทศอยู่อย่างอุดมสมบูรณ์ ซึ่งจะเห็นได้ชัดเจนว่า แนวคิดนี้ Porter ได้รับอิทธิพลอย่างมากจากทฤษฎีในยุค Classic ทั้ง Absolute Advantage ของ Adam Smith และ Comparative Advantage ของ David Richardo รวมทั้งทฤษฎีในช่วง Neo-Classic อย่างเช่น Hecher-Ohlin Theory ที่พูดถึง Factor Endownments

2. Demand Conditions: เป็นปัจจัยที่เกิดจากพฤติกรรมความต้องการของลูกค้าภายในประเทศ ซึ่งหากลูกค้าภายในประเทศมีความต้องการที่ซับซ้อน (sophisticated) หลากหลายและเป็นกลุ่มลูกค้าที่ลูกค้าต่างประเทศจับตามองและคล้อยตาม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือเป็นกลุ่มลูกค้าสามารถเป็นภาพสะท้อนของความต้องการในตลาดต่างประเทศได้เป็นอย่างดี ในกรณีเช่นนี้บริษัทจะแข่งขันกันภายในประเทศเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าภายในประเทศเหล่านี้ ซึ่งจะผลักดันให้บริษัทมีการพัฒนาสินค้า/บริการให้ดีขึ้น มีการสร้างนวัตกรรมในสินค้าและบริการ จนทำให้บริษัทภายในประเทศมีความชำนาญและสร้างวิทยาการในอุตสาหกรรมดังกล่าว และเกิดเป็น

Competitiveness ในที่สุด Porter ได้ให้ความเห็นว่า เมื่อเทียบกับ Demand Conditions ในแง่นี้แล้ว Market Size จะด้อยความสำคัญลงไปมาก

3. Related and Supporting Industries: หมายถึงการที่ภายในประเทศนั้นมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ที่มีการดำเนินงานสนับสนุนการดำเนินงานของอุตสาหกรรมหลักของประเทศนั้นๆ ทั้งในแง่ของการเป็น Supplier ที่ผลิต inputs ที่มีคุณภาพ สนับสนุนให้เกิดนวัตกรรมและพัฒนาการในอุตสาหกรรมดังกล่าว

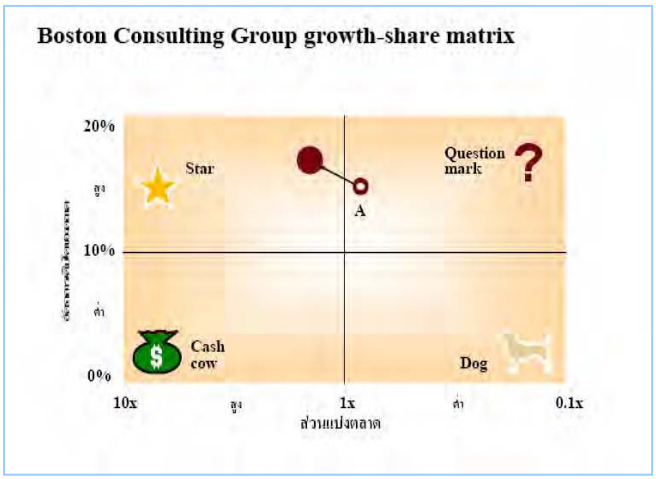
4. Firm Strategy, Structure, and Rivalry: ปัจจัยสำคัญประการสุดท้ายคือความลงตัวและความสามารถในการบริหารจัดการของบริษัทในอุตสาหกรรมหลักนั้นๆ ทั้งนี้เนื่องจากอุตสาหกรรมแต่ละชนิด และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในแต่ละประเทศ ย่อมต้องการกลยุทธ์ (Strategy) และการจัดโครงสร้างองค์กร (Structure) ที่แตกต่างกันไป หากทั้ง Strategy และ Structure มีความเหมาะสม และสอดคล้อง (Fit) ย่อมจะทำให้การบริหารจัดการของบริษัท และผลประกอบการของอุตสาหกรรมเป็นที่น่าพอใจ นอกจากนี้ คู่แข่ง (Rivalry) ยังมีส่วนช่วยให้เกิดการแข่งขันกันภายในประเทศ ซึ่งเป็นที่มาของการพัฒนาคุณภาพของสินค้า/บริการ และทำให้อุตสาหกรรมมีความแข็งแกร่งในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศในที่สุด

นอกเหนือจากปัจจัยสำคัญ 4 ประการที่ Porter ได้แสดงไว้ใน Diamond Model นี้แล้ว Porter ยังได้กล่าวถึงบทบาทของ **Chance** คือโชค หรือความบังเอิญ ที่เกิดขึ้นโดยไม่ได้คาดคิด และเป็นผลดีต่อบริษัทหรืออุตสาหกรรม เช่นการค้นพบสินค้า/บริการโดยบังเอิญ และความสำคัญของบทบาทของ รัฐบาล **The Role of Government** ซึ่ง Porter แสดงความไม่เห็นด้วยเป็นอย่างยิ่งในการที่รัฐบาลมุ่งที่จะโอบอุ้ม และช่วยเหลืออุตสาหกรรมด้วยมาตรการ และนโยบายต่างๆ รวมทั้งบทบาทที่รัฐบาลไม่ต้องทำอะไรเลยดังที่ Adam Smith เรียกว่า Laissez faire แล้วปล่อยให้เป็นกลไกของ Invisible hand แต่บทบาทของรัฐบาลตามแนวคิดของ Porter คือบทบาทในการผลักดัน และเป็นตัวเร่งให้บริษัทเกิดมีพัฒนาการ และสร้างบรรยากาศในการแข่งขัน

Diamond ของ Porter ถูกนำไปใช้อ้างอิง รวมทั้งถูกวิพากย์วิจารณ์อย่างกว้างขวาง โดยนักวิชาการที่มีชื่อเสียงหลายท่าน หนึ่งในจำนวนนี้คือ John Dunning ซึ่งเป็นผู้คิดค้น Eclectic Paradigm โดย Dunning เห็นว่า Model ของ Porter ไม่ได้ให้ความสำคัญกับ Ownership structure และ Multinational Business Activities (MBA) ไม่ว่าจะเป็น inward direct investment หรือ outward direct investment และอื่นๆ ซึ่งถือเป็น exogenous factors ที่แม้จะไม่ได้เกิดขึ้น หรือที่อยู่ภายในประเทศแต่ก็สามารถสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศได้

10.4 BCG Model

Product Portfolio's Boston Consulting Group เป็นเครื่องมือในเปรียบเทียบความสามารถในการดำเนินงานขององค์กรกับความน่าสนใจของอุตสาหกรรม (ปัจจัยภายนอก) ซึ่งสามารถใช้ได้ในหลากหลายวัตถุประสงค์ และยังมีความยืดหยุ่น สามารถปรับเปลี่ยนให้เข้ากับอุตสาหกรรมแต่ละประเภท หรือสิ่งที่จะนำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบ ซึ่งการวิเคราะห์ดังกล่าวเพื่อให้ทราบถึงศักยภาพขององค์กร และสถานการณ์ความน่าสนใจของอุตสาหกรรมในขณะนั้น เพื่อกำหนดกลยุทธ์ที่จะรับมือกับสถานการณ์นั้น ๆ โดยเปรียบเทียบระหว่างส่วนแบ่งการตลาดกับอัตราการเติบโตของตลาด ดังนี้



รูปที่ 10-3 แบบจำลอง BCG's Product Portfolio

Question mark ? : มีส่วนแบ่งการตลาดต่ำ และมีอัตราการเติบโตทางการตลาดสูง ถือเป็นจุดคำถามว่าจะดำเนินการอย่างไรต่อไป

Star : ดาวเด่น มีส่วนแบ่งตลาดและอัตราการเติบโตของตลาดสูง

Cash cow: แม่วัวเงิน มีส่วนแบ่งตลาดสูง แต่อัตราการเติบโตทางการตลาดต่ำ

Dog: สุนัขเฝ้าบ้าน ส่วนแบ่งการตลาดและอัตราการเติบโตทางการตลาดต่ำ

10.5 การวิเคราะห์ระดับธุรกิจด้านโลจิสติกส์ 7 สาขา

กลุ่มที่ 1 การให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า

วิเคราะห์สำหรับธุรกิจตัวแทนบริการรับขนส่งสินค้า

1. Buyers: ผู้ซื้อส่วนใหญ่ในธุรกิจบริการรับขนส่งสินค้าต้องการความพึงพอใจด้านต้นทุนเป็นหลักเพราะเป็นค่าใช้จ่ายที่กระทบโดยตรงต่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจของผู้ซื้อการเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถในการให้บริการด้วยต้นทุนที่ต่ำจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ให้บริการรับขนส่งสินค้าต้องพัฒนาเพื่อดึงดูดลูกค้าได้อย่างยั่งยืน

2.Suppliers: ธุรกิจด้านบริการตัวแทนรับขนส่งสินค้า จำเป็นต้องมี Subcontractor เพื่อสามารถครอบคลุมการให้บริการที่ไม่สามารถเข้าถึงซึ่งเป็นการขยายเครือข่ายการให้บริการลูกค้าได้มากขึ้น โดยการใช้บริการของ Subcontractor ที่มีประสิทธิภาพหรือ Outsource strategic

3.New Entrants: ภาวะคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ๆ การเปิดเสรีการค้าบริการเป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทข้ามชาติที่มีเงินทุนหนาเข้ามาแข่งขันกับบริษัทของคนไทยโดยตรงจะส่งผลให้บริษัทของคนไทยไม่สามารถอยู่รอดได้จากภาวะคุกคามของคู่แข่งต่างชาติ

4.Substitutes: จากภาพรวม ธุรกิจตัวแทนบริการรับขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่มีขนาดเล็กการพิจารณารวมตัวกันให้ธุรกิจมีขนาดใหญ่ขึ้นหรือหันมาจับมือกันแบบพันธมิตรเพื่อเพิ่มอำนาจการแข่งหรืออำนาจต่อรองราคาการให้บริการกับลูกค้าจะดีกว่าต่างคนต่างแข่งขันกันเอง สุดท้ายทุกบริษัทอาจต้องออกจากธุรกิจไปเนื่องจากไม่สามารถแข่งขันได้

5. Rivalry: จากการวิเคราะห์สภาวะคู่แข่งในธุรกิจบริการรับจัดการขนส่ง ไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้แน่นอนดังนั้นบริษัทคนไทยควรหันมาพิจารณาว่าตนเองมีขีดความสามารถโดดเด่นและได้เปรียบในด้านใดเมื่อเทียบกับคู่แข่งเช่นมุ่งเน้นพัฒนาให้บริการรับจัดการขนส่งภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพกว่าเนื่องจากคุ้นเคยในพื้นที่และมีความพร้อมด้านอุปกรณ์เพื่อทำการขนส่งรวมทั้งยานพาหนะต่างๆ และเป็นผู้รับเหมาช่วงให้กับบริษัทข้ามชาติ

ตารางที่ 10-1 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าจากต่างประเทศ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ความได้เปรียบด้านเส้นทางการขนส่งและภูมิประเทศของผู้ให้บริการของไทยและมีการกระจายตัวจำนวนมากและกระจายครอบคลุมพื้นที่เศรษฐกิจหลักๆ 2. ผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่มักมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านอาทิด้านการขนส่งทางเรือหรือทางอากาศ 3. ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการบริการจัดการขนส่งสินค้าของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่ค้า 4. มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากเป็นองค์กรขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ 5. ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ	1. ผู้ให้บริการของไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง 2. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์ 3. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ 4. ความพร้อมด้านเงินลงทุน ผู้ประกอบการคลังสินค้าไทย ยังไม่มีความพร้อมที่จะก้าวเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเงื่อนไขและทุนจดทะเบียนของต่างชาติมักกำหนดไว้สูงมาก 5. เป็นองค์กรที่เน้นการใช้ทักษะของพนักงานมากกว่าจะเน้นเรื่องการวางระบบและการนำเอาเทคนิคการบริหารจัดการที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก 6. ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน 7. การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ 8. ขาดเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการการไหล/เคลื่อนย้ายสินค้าที่ทันสมัย ผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่ไม่มีเทคโนโลยีเช่น RFID หรือ E-System เข้ามาช่วยควบคุมการดำเนินงาน 9. ขาดการบูรณการบริการกิจกรรมโลจิสติกส์และการตลาดในลักษะ One-Stop-Services (OSS)

ตารางที่ 10-1 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าจากต่างประเทศ(ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
1. พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็วและราคาประหยัด ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย 2. ผู้ผลิตสินค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออกในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ Outsourcing กิจกรรมโลจิสติกส์มากขึ้น 3. การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิมเนื่องจากมีการลดอุปสรรคต่างๆ 4. อุตสาหกรรมการรับจัดการขนส่งสินค้ามีอัตราการเติบโตมากกว่าปีละ 8-15% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง 5. การลดอุปสรรคทางการค้า ทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีฯจะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า 6. ผู้ใช้บริการจะได้รับบริการระดับมาตรฐานโลกและมีทางเลือกในการใช้บริการโลจิสติกส์เพิ่มมากขึ้นในราคาที่ถูกลง	1. การดำเนินธุรกิจปัจจุบัน มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง ผู้ให้บริการรายใหม่ไม่สามารถแบกรับความเสี่ยงได้และมีอำนาจในการต่อรองลูกค้าค่อนข้างต่ำ 2. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า ทำให้ผู้ให้บริการจำเป็นต้องปรับตัวอยู่เสมอและอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป 3. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ 4. การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง 5. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 6. การเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องจะส่งผลกระทบกับอุตสาหกรรมโดยตรง 7. ผู้ผลิตหลายรายมีความต้องการที่จะย้ายฐานการลงทุนไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเวียดนามและอินเดีย ทำให้ผู้ให้บริการต้องติดตามข้อมูลและการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา 8. การพัฒนาแนวความคิดใหม่ ๆ เช่น JIT, Quick Response, e-Kanban, e-commerce ทำให้ผู้ผลิตที่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออกปรับเปลี่ยนแนวทางการผลิต จัดเก็บและกระจายสินค้า การขนส่งในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door to Door มากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร

ตารางที่ 10-1 แสดงการวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าจากต่างประเทศ พบว่าผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่จะมีจุดแข็งหลายประการ อาทิ มีความชำนาญในเรื่องเส้นทางการขนส่งและภูมิประเทศ มีค่าจ้างที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าต่างๆ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีจุดแข็งหลายประการแต่ผู้ให้บริการของไทยก็มีจุดอ่อนหลายอย่างซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ให้บริการของไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่งจากประเทศที่พัฒนาแล้ว อาทิ ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการจัดการและด้านโลจิสติกส์ การขาดพันธมิตรหรือเครือข่ายในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาโอกาสในการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าของไทย พบว่าการดำเนินธุรกิจคลังสินค้าและกระจายสินค้าในอนาคตจะมีโอกาสอีกมากมายอันเนื่องมาจากการที่ผู้นำเข้า-ส่งออกหันมานิยมใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์หรือคลังสินค้าจากภายนอก (Outsourcing) เพื่อมากขึ้น รวมทั้งการสำรวจพบว่าอุตสาหกรรมนี้มีการเติบโตและขยายตัวเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 8-15 ในแต่ละปี โดยเฉพาะในช่วงที่การค้าระหว่างประเทศมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นตามภาวะการค้าโลก อย่างไรก็ตามก็มีปัจจัยที่เป็นอุปสรรคและส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าของไทยหลายประการ ทั้งนี้การที่ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติที่มาลงทุนในประเทศไทย (เช่น ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา เป็นต้น) ค่อนข้างจะมีความเป็นชาตินิยมสูง เช่นบริษัทญี่ปุ่นมักจะเลือกหุ้นส่วนหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ที่เป็นญี่ปุ่นด้วยกัน อาทิ เอ็น วาย เค (โลจิสติกส์) หรือนิปปอนด์ เอ็กเพรส เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นเป็นปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญที่ผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าของไทยจะต้องพึงระวังและหาแนวทางเพื่อที่จะเพิ่มขีดความสามารถในด้านต่างๆเหล่านี้

ตารางที่ 10-2 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ

No.	SCFA	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
S_1	ความได้เปรียบด้านเส้นทางการขนส่งและภูมิประเทศของผู้ให้บริการของไทยและมีการกระจายตัวจำนวนมากและกระจายครอบคลุมพื้นที่เศรษฐกิจหลักๆ	0.08	4	0.32	มีความเชี่ยวชาญแต่ขาดความรู้ด้านการบริหารเส้นทาง (Vehicle Routing) และการตารางการขนส่ง (Scheduling)
S_2	ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการบริการจัดการขนส่งสินค้าของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่ค้า	0.10	4	0.40	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
S_2	ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ	0.10	4	0.40	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
W_3	ผู้ให้บริการของไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูกจึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง	0.08	3	0.24	การไม่มีความรู้และทักษะในการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ทำให้บุคลากรขาดความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์กร
W_2	ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์	0.12	2	0.24	ขาดเงินทุนและแหล่งเงินทุน รวมทั้งขาดหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาเพื่อการขยายตัวอย่างยั่งยืน
W_3	การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ	0.10	2	0.20	การดำเนินธุรกิจกระทำแบบ Day-To-Day Basic ขาดทิศทางและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน
O_1	พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวกรวดเร็วและราคาประหยัด ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย	0.08	3	0.24	ปัจจุบันผู้ให้บริการของไทยสามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนไทยเป็นหลัก แต่ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรง ลูกค้าเหล่านั้นเริ่มหันมาใช้บริการจากผู้ให้บริการจากต่างชาติ ส่วนลูกค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติจะหันไปใช้บริการจากผู้ให้บริการต่างชาติ
O_2	อุตสาหกรรมการรับจัดการขนส่งสินค้ามีอัตราการเติบโตมากกว่าปีละ 8-15% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง	0.12	4	0.48	เป็นโอกาสที่ผู้ให้บริการของไทยจะพัฒนาโอกาสที่แย่งหรือครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาด

ตารางที่ 10-2 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ(ต่อ)

No.	SCFA	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
T1	ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิ ความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ	0.12	5	0.60	เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขาดการรวมกลุ่มกันดำเนินธุรกิจได้ยากลำบาก
T2	การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง	0.10	4	0.40	ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนา อาทิ FedEx หรือ UPS เป็นต้น ได้มีการพัฒนาธุรกิจเหล่านี้มานานมากและมีเครือข่าย เงินทุนและเทคนิคการบริหารจัดการในระดับโลก ทำให้ผู้ให้บริการของไทยยากที่จะเผชิญหน้าโดยตรง
		1.00		3.52	

ตารางที่ 10-2 การวิเคราะห์ ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (Strategic Competitive Factor Analysis - SCFA) ของผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้ว เนื่องจากการประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับคู่แข่งจำเป็นต้องหามาตรวัดหรือเครื่องมือที่จะช่วยในการเปรียบเทียบที่มีความเหมาะสม เที่ยงตรงและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจแต่ละประเภท ดังนั้นการศึกษาจึงได้ใช้การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายของไทยตามตารางที่ x อย่างไรก็ตามผลการวิเคราะห์พบว่ามีปัจจัยภายนอก (โอกาสและอุปสรรค) และปัจจัยภายใน (จุดอ่อนและจุดแข็ง) เป็นจำนวนมาก ซึ่งไม่เหมาะสมที่จะนำมาจัดทำกลยุทธ์ทั้งหมด การศึกษาครั้งนี้จึงได้เลือกปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการแข่งขันและความอยู่รอดขององค์กร รวมทั้งจะส่งผลกระทบโดยตรงกับผู้ให้บริการของไทย ทั้งนี้ได้จัดทำให้อยู่ในรูปของตาราง SCFA Matrix

การจัดทำ SCFA Matrix เป็นการจัดทำที่ต้องให้ผู้ทำการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ลดจำนวนปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทั้งหมดให้เหลือน้อยกว่า 10 ปัจจัยโดยกระทำได้โดยพิจารณาทบทวนน้ำหนักหรือความสำคัญของแต่ละปัจจัยทั้งหมดอีกครั้ง น้ำหนักที่ผ่านการพิจารณาทบทวนครั้งใหม่นี้จะสะท้อนให้เห็นถึงลำดับความสำคัญก่อนหลังของแต่ละปัจจัยซึ่งจะนำมาใช้เป็นตัวกำหนดความสำเร็จของผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าในอนาคต คะแนนรวมที่ได้ยังสามารถนำไปเปรียบเทียบกับผู้ให้บริการจากประเทศอื่นๆในอุตสาหกรรมเดียวกันได้อีกด้วย

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าหรือเรียกอีกชื่อว่าผู้ให้บริการคลังสินค้า ของไทยมีขีดความสามารถในการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกได้อยู่ในระดับที่ค่อนข้างดี เนื่องจากผลการถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 3.52 โดยปกติผลที่ออกมาจะอยู่ระหว่าง 1.00 ถึง 5.00 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าของไทยมีการตอบสนองต่อกิจกรรมหรือสภาพแวดล้อมภายในปัจจุบันและในอนาคตได้ดีในระดับหนึ่ง แต่ถ้าผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าจากต่างประเทศมีผลการถ่วงน้ำหนักมากกว่า 3.52 อาจจะสะท้อนได้ว่าผู้ให้บริการจากต่างประเทศมีการตอบสนองได้ดีกว่า ทั้งนี้อาจจะจำเป็นที่จะพิจารณาเปรียบเทียบเป็นรายปัจจัยเพื่อหาความแตกต่างของปัจจัยนั้น

ผลจากการคำนวณปัจจัยเชิงกลยุทธ์ของผู้ให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าของไทย พบว่าผู้ให้บริการของไทยของไทยควรพิจารณาให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับปัจจัยที่มีความสำคัญในเชิงกลยุทธ์หรือมีความสำคัญในระยะยาว อาทิปัจจัยที่มีน้ำหนักระหว่าง 0.10 - 0.12 อาทิ การขาดความรู้และทักษะด้านการบริการจัดการและด้านโลจิสติกส์และการขาดพันธมิตรและเครือข่ายของกิจกรรมโลจิสติกส์ ขณะที่ผลการถ่วงน้ำหนักพบว่ามีคะแนนเกิน 3.00 ซึ่งถือว่าเกินกว่าระดับปกติ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการของไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันและการตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกได้ดีในระดับหนึ่ง

กลุ่มที่ 2 การให้บริการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า

Five Force Analyses

1. Rivalry Among Current Competitors (การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม)

ทุกวันนี้ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะยังไม่ได้เปิดตลาดให้ต่างชาติเข้าลงทุนในสาขาบริการโลจิสติกส์ แต่ในทางปฏิบัติกลับพบว่า มีต่างชาติเข้ามาให้บริการโลจิสติกส์ในไทยแล้วจำนวนมากอยู่แล้ว เช่น บริษัท ดี เอช แอล (ประเทศไทย) จำกัดและบริษัท เช้งเก้อร์ (ไทย) จำกัด ของประเทศเยอรมัน บริษัท เคอรี่ โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ของประเทศฮ่องกง บริษัท เอ็น วาย เค โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ของประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น

การแข่งขันในธุรกิจโลจิสติกส์เริ่มรุนแรงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เป็นผลมาจาก การที่ภาคการผลิตหันมาให้ความสำคัญในกิจการหลักของตนเอง (Core Business) และเอาส์ซอร์ส งานด้านการจัดเก็บ การบริการคลังสินค้าและการขนส่งให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น ปัจจุบันผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยยังเป็นฝ่ายตั้งรับในสาขาบริการนี้ เนื่องจากศักยภาพของผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยยังคงเสียเปรียบผู้ให้บริการจากต่างชาติอยู่หลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเงินทุน ระบบการบริหารจัดการ เทคโนโลยี รวมถึงความเชี่ยวชาญบุคลากร

ในมุมมองของการเข้าไปลงทุนยังต่างประเทศ ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทย ยังคงไม่สามารถก้าวเข้าไปลงทุนในประเทศที่พัฒนาแล้ว เนื่องจากอาจจะประสบปัญหาด้านค่าใช้จ่ายในการลงทุน ค่าใช้จ่ายประกันสังคมและค่าแรงซึ่งสูงมาก

2. Bargaining Power of Suppliers (อำนาจการต่อรองของ Suppliers)

การให้บริการเก็บรักษาและคลังสินค้า มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ อุปกรณ์ขนย้ายสินค้าและอุปกรณ์ที่ใช้ในการบรรจุหีบห่อ ผู้ให้บริการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้ารายใหญ่จากต่างชาติมีความได้เปรียบอย่างมากในเรื่องการลดอำนาจการต่อรองของ Supplier เนื่องจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติมีสาขาในการให้บริการหลายแห่งทั่วโลก จึงสามารถสั่งซื้ออุปกรณ์ขนย้ายสินค้า อุปกรณ์ที่ใช้ในการบรรจุหีบห่อ ได้คราวละจำนวนมาก ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำลง และสามารถเสนอราคาค่าบริการที่ต่ำกว่า

วิธีการหนึ่งที่จะช่วยผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยสามารถลดอำนาจของ Supplier วิธีหนึ่งก็คือ ผู้ให้บริการคลังสินค้าของไทยต้องรวมตัวกันเพื่อสร้างอำนาจต่อรองในการสั่งซื้ออุปกรณ์ขนย้ายสินค้า และอุปกรณ์ที่ใช้ในการบรรจุหีบห่อ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนลดต่ำลง อีกทั้งยังสามารถต่อรอง Supplier ในเรื่องต่างๆ เช่น การขอลดราคาและ การขยายระยะเวลาในการชำระเงิน เป็นต้น ยิ่งรวมกลุ่มกันมากเท่าไรก็เป็นการลดอำนาจการต่อรอง Supplier ได้มากขึ้นเท่านั้น โอกาสที่จะทำกำไรจากการให้บริการและแข่งขันกับผู้ให้บริการจากต่างชาติก็จะเกิดได้ง่ายขึ้น

3. Bargaining Power of Customer (อำนาจการต่อรองของลูกค้า)

ปัจจุบันผู้ผลิตรายใหญ่ ใช้อำนาจต่อรองราคาค่าบริการโดยใช้วิธีการเลือกผู้ให้บริการโลจิสติกส์โดยการประมูลราคาค่าบริการผ่านระบบอินเตอร์เน็ต (e-Global Bidding) ผู้ผลิตใช้ปริมาณสินค้าของธุรกิจในเครือทั่วโลกเป็นเครื่องมือในการต่อรองราคาค่าบริการ นั่นหมายความว่าผู้ที่จะมีสิทธิเข้าประมูลราคาจึงต้องเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ที่มีเครือข่ายการให้บริการครอบคลุมทั่วโลกเท่านั้น สะท้อนให้เห็นว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเสียเปรียบด้านการแข่งขันอยู่มาก

การเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ จะทำให้มีผู้แข่งขันรายใหม่จากต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ที่ทางเลือกในการเลือกใช้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น ผู้แข่งรายใหม่ที่เข้าส่วนใหญ่จะใช้กลยุทธ์ในการเสนอราคาที่ต่ำกว่า ผู้ใช้บริการจึงช่องโหว่ของการเสนอราคาที่ต่ำกว่ามาเป็นเครื่องมือต่อรองราคากับผู้ให้บริการ

4. Threat of Substitute Products or Services (ภัยคุกคามจากบริการทดแทน)

การพัฒนาแนวความคิดใหม่ ๆ เกิดขึ้นมากมายตั้งแต่ระบบพาณิชย์อิเลกทรอนิกส์ การสนองตอบผู้บริโภคที่มีประสิทธิภาพ (Efficient Customer Response: ECR) การตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Quick Response: QR) และการจัดส่งแบบทันเวลาพอดี (Just-in-Time Delivery: JIT) ทำ

ให้ผู้ผลิตต้องการลดจำนวนสต็อกสินค้าซึ่งเป็นกิจกรรมไม่เพิ่มมูลค่า ดังนั้นในอนาคตคลังสินค้าก็ถูกลดบทบาทลงโดยปริยาย ปัจจุบันเห็นได้ชัดว่าผู้ผลิตจำนวนมากได้นำแนวคิดต่างๆ ข้างต้นมาปรับใช้ในธุรกิจของตนเพื่อลดจำนวนสต็อกสินค้า ดังนั้นการให้บริการทดแทนการจัดเก็บในคลังสินค้าก็คือ การจัดการขนส่งแบบตรงตามเวลา และการกระจายสินค้าโดยใช้ระบบ Cross docking แทนการจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าแบบเดิมๆ

5. Threat of New Entrants (ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันหน้าใหม่)

ประเทศไทยมีข้อได้เปรียบด้านที่ตั้งภูมิศาสตร์ที่ดี สามารถจะเป็นศูนย์กลางในการขนถ่ายสินค้าในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ประกอบกับมีอัตราค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศมาเลเซีย สิงค์โปร์และฮ่องกง ผู้ให้บริการโลจิสติกส์หลายรายจึงให้ความสนใจที่จะเข้ามาจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าเพื่อขยายพื้นที่การให้บริการในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

การแข่งขันในธุรกิจนี้นักลงทุนต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในไทยส่วนใหญ่จะไม่สร้างคลังสินค้าหรือศูนย์กระจายสินค้าเองเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูงและมีความเสี่ยงมากเนื่องจากใช้ระยะเวลานานกว่าที่จะได้เงินทุนคืน อีกทั้งยังติดปัญหาในเรื่องสิทธิการถือครองที่ดิน ดังนั้นนักลงทุนต่างชาติจึงใช้วิธีการเช่าคลังสินค้าสินค้าของผู้ประกอบการไทยที่มีอยู่เดิมแล้วเข้าไปจัดการบริหารเอง หรือใช้วิธีรวมทุนกับผู้ประกอบการไทยซึ่งมีคลังสินค้าอยู่แล้ว

ปัจจุบันผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติรายใหญ่หลายราย ได้เข้ามาให้บริการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าในประเทศไทยจำนวนมากอยู่แล้ว การเข้ามาของผู้แข่งขันรายใหม่คงมีไม่มากเท่าใดนัก การแข่งขันจะเป็นไปในลักษณะการซื้อหรือควบรวมกิจการเพื่อขยายฐานการบริการให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าในทุกพื้นที่มากกว่า ซึ่งการแข่งขันในลักษณะจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยเป็นอย่างมาก เนื่องจากคลังสินค้าไทยยังขาดเครือข่ายเครือข่ายพันธมิตรในธุรกิจโลจิสติกส์

SWOT Analysis

Strength จุดแข็งของธุรกิจบริการเก็บรักษาและคลังสินค้าของไทย

- ความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าของผู้ประกอบการไทย ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยมีจำนวนมากและกระจายครอบคลุมพื้นที่เศรษฐกิจหลักๆ คลังสินค้าไทยหลายแห่งตั้งอยู่บริเวณ ที่ใกล้สนามบิน ท่าเรือ และโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ใช้บริการมักจะเลือกใช้บริการเนื่องจาก ระยะทางในการขนส่งเหมาะสมและสามารถลดระยะเวลาในการขนส่งสินค้าได้

- ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่า ส่งผลให้ต้นทุนในการบริการจัดการคลังสินค้าไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่ค้า

- ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทย มีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ

Weakness จุดอ่อนของธุรกิจบริการเก็บรักษาและคลังสินค้าของไทย

- ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง ทำให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติเข้ามาแย่งชิงตลาดได้ง่าย

- ศักยภาพของบุคลากรไทย ปัจจุบันคนไทยยังคงเสียเปรียบในเรื่ององค์ความรู้ด้านโลจิสติกส์ และความรู้เรื่องภาษาต่างชาติ ถ้าเปรียบเทียบประเทศในภูมิภาคเอเชีย ไทยยังไม่สามารถแข่งขันกับ สิงค์โปร์ และฮ่องกงได้ รวมถึงประเทศเวียดนามซึ่งกำลังพัฒนาธุรกิจโลจิสติกส์ได้อย่างรวดเร็ว และเป็นประเทศคู่แข่งที่น่ากลัวอีกรายหนึ่ง

- ความพร้อมด้านเงินลงทุน ผู้ประกอบการคลังสินค้าไทย ยังไม่มีความพร้อมที่จะก้าวเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเงื่อนไขทุนจดทะเบียนของต่างชาติมักจะกำหนดไว้สูงมาก

- เรื่องความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด น่าจะเป็นความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ ปัจจุบันเราต้องยอมรับว่ามีบริษัทญี่ปุ่นมาร่วมทุนกับคนไทยเพื่อจัดตั้งคลังสินค้าและธุรกิจมากอยู่แล้ว ผู้ผลิตซึ่งเป็นบริษัทของญี่ปุ่นก็มักจะเลือกใช้บริการจากบริษัทญี่ปุ่นด้วยกันเอง โรงงานผลิตสินค้าของญี่ปุ่นที่ตั้งอยู่ในไทย มักจะเลือกใช้บริการของ Nippon Express ผู้ประกอบการไทยจึงเข้าถึงตลาดได้ยาก

- การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ เป็นการประกอบกิจการแบบต่างคนต่างดำเนินการ เช่น ประกอบการคลังสินค้าก็ทำคลังสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่ปัจจุบันผู้ใช้บริการต้องการบริการแบบเบ็ดเสร็จครบวางจรมากกว่า

- เทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการคลังสินค้าที่ทันสมัย ผู้ประกอบการคลังสินค้าของไทยส่วนใหญ่ไม่มี เทคโนโลยี เช่น Automated System, RFID เข้ามาช่วยควบคุมการดำเนินงาน ทำให้คลังสินค้าของคนไทยเสียเปรียบบริษัทต่างชาติซึ่งมีเทคโนโลยีที่ดีกว่า และรวดเร็วกว่า

Opportunity โอกาสในธุรกิจบริการเก็บรักษาและคลังสินค้าของไทย

- ผู้ผลิตสินค้าในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ outsource งานด้านโลจิสติกส์ให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (Third Party Logistics Service Provider) มากขึ้น

- การเปิดเสรีจะทำให้ผู้ประกอบการคลังสินค้าไทยประสบภาวะแข่งขันรุนแรงขึ้น ส่งผลให้ต้องมีการปรับตัวให้สามารถแข่งขันได้ ธุรกิจบริการคลังสินค้าจะมีการบูรณาการตลาดและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- ผู้ใช้บริการจะได้รับบริการระดับมาตรฐานโลก มีทางเลือกในการเลือกใช้บริการโลจิสติกส์มากขึ้นในราคาที่ถูกต้อง

- การเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์จะส่งผลให้เกิดการจูงใจให้ผู้ประกอบการคลังสินค้าไทยร่วมทุนกับต่างชาติมากขึ้น เพื่อส่งเสริมการถ่ายทอดเทคโนโลยี

- การเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์จะส่งผลให้เกิดมีการขยายตัวทั้งทางด้านมูลค่าการส่งออกและมูลค่าการนำเข้าอีกด้วย

Threats อุปสรรคภายนอกที่กระทบต่อธุรกิจบริการเก็บรักษาและคลังสินค้าของไทย

- ภาวะเงินเฟ้อ หรือการลดค่าเงินบาท ซึ่งทำให้เสียเปรียบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

- อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคารสูงมากขึ้น ทำให้ผู้ให้บริการคลังสินค้ายังคงประสบปัญหาเรื่องเงินทุน

- ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ และประเทศไทยขาดเสถียรภาพทางการเมือง ทำให้ขาดความน่าเชื่อถือจากนักลงทุนต่างชาติ

- นโยบายการส่งเสริมการลงทุนเอื้อประโยชน์แก่นักลงทุนต่างชาติมากกว่านักลงทุนไทย

- ด้านเงินทุน มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง ผู้ให้บริการคลังสินค้ารายใหม่ไม่สามารถแบกรับความเสี่ยงได้ และอำนาจในการต่อรองลูกค้าค่อนข้างต่ำ

- ปัจจุบันพบว่าผู้ผลิตหลายรายมีความต้องการที่จะย้ายฐานการลงทุนไปยังต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศจีนและอินเดีย

- การพัฒนาแนวความคิดใหม่ ๆ เช่น JIT, Quick Response, e-Kanban, e-commerce ทำให้ผู้ผลิตต้องการลดจำนวนสต็อกสินค้าซึ่งเป็นกิจกรรมไม่เพิ่มมูลค่า ดังนั้นในอนาคตคลังสินค้าก็ถูกลดบทบาทลงโดยปริยาย

- การขนส่งในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door to Door มากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร

ตารางที่ 10-3 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการคลังสินค้า ของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าของผู้ประกอบการไทย ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยมีจำนวนมากและกระจายครอบคลุมพื้นที่เศรษฐกิจหลักๆ 2.คลังสินค้าไทยหลายแห่งตั้งอยู่บริเวณ ที่ใกล้สนามบิน ท่าเรือ และโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ใช้บริการมักจะเลือกใช้บริการเนื่องจากระยะทางในการขนส่งเหมาะสมและสามารถลดระยะเวลาในการขนส่งสินค้าได้ 3. ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการบริการจัดการคลังสินค้าไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่ค้า 4. มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากเป็นองค์กรขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ 5. ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ	1. ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง 2. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์ 3. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ 4. ความพร้อมด้านเงินลงทุน ผู้ประกอบการคลังสินค้าไทย ยังไม่มีความพร้อมที่จะก้าวเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเงื่อนไขทุนจดทะเบียนของต่างชาติมักจะกำหนดไว้สูงมาก 5. เป็นองค์กรที่เน้นการใช้ทักษะของพนักงานมากกว่าจะเน้นเรื่องการวางระบบและการนำเอาเทคนิคการบริหารจัดการที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก 6. ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน 7. การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ 8. เทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการคลังสินค้าที่ทันสมัย ผู้ประกอบการคลังสินค้าของไทยส่วนใหญ่ไม่มีเทคโนโลยีเช่น Automated System, RFID เข้ามาช่วยควบคุมการดำเนินงาน 9. ขาดการบูรณการบริการในลักษะ One-Stop-Services (OSS)

ตารางที่ 10-3 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการคลังสินค้า ของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ(ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
1. พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็วและราคาประหยัด ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย 2. ผู้ผลิตสินค้าในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ Outsource งานด้านโลจิสติกส์ให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากขึ้น 3. การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิม 4. อุตสาหกรรมคลังสินค้ามีการเติบโตมากกว่าปีละ 10-20% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง 5. การลดอุปสรรคทางการค้า ทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีฯจะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า 6. ผู้ใช้บริการจะได้รับบริการระดับมาตรฐานโลกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการโลจิสติกส์มากขึ้นในราคาที่ถูกลง	1. มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง ผู้ให้บริการคลังสินค้ารายใหม่ไม่สามารถแบกรับความเสี่ยงได้ และมีอำนาจในการต่อรองลูกค้าค่อนข้างต่ำ 2. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าทำให้ผู้ให้บริการคลังสินค้าต้องปรับตัวอยู่เสมอและอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป 3. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุดอาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ 4. การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง 5. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 6. การเปลี่ยนแปลง/แก้ไขของกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องและส่งผลกระทบกับอุตสาหกรรมโดยตรงเพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์ 7. ผู้ผลิตหลายรายมีความต้องการที่จะย้ายฐานการลงทุนไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเวียดนามและอินเดีย ทำให้ผู้ให้บริการต้องติดตามข้อมูลและการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา 8. การพัฒนาแนวความคิดใหม่ ๆ เช่น JIT, Quick Response, e-Kanban, e-commerce ทำให้ผู้ผลิตต้องการลดจำนวนสต็อกสินค้าซึ่งเป็นกิจกรรมไม่เพิ่มมูลค่า

ตารางที่ 10-3 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการคลังสินค้า ของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ(ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
	9. มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง ผู้ให้บริการคลังสินค้ารายใหม่ไม่สามารถแบกรับความเสี่ยงได้ และมีอำนาจในการต่อรองลูกค้าค่อนข้างต่ำ 10. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าทำให้ผู้ให้บริการคลังสินค้าต้องปรับตัวอยู่เสมอและอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป 11. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุดอาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ 12. การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง 13. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 14. การเปลี่ยนแปลง/แก้ไขของกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องและส่งผลกระทบกับอุตสาหกรรมโดยตรงเพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์ 15. ผู้ผลิตหลายรายมีความต้องการที่จะย้ายฐานการลงทุนไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเวียดนามและอินเดีย ทำให้ผู้ให้บริการต้องติดตามข้อมูลและการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา 16. การพัฒนาแนวความคิดใหม่ ๆ เช่น JIT, Quick Response, e-Kanban, e-commerce ทำให้ผู้ผลิตต้องการลดจำนวนสต็อกสินค้าซึ่งเป็นกิจกรรมไม่เพิ่มมูลค่า

ตารางที่ 10-3 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการคลังสินค้า ของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ(ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
	การขนส่งในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door to Door มากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร

ตารางที่ 10-4 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ

No.	SFAS	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
S_1	ความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าของผู้ประกอบการไทยผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยมีจำนวนมากและกระจายครอบคลุมพื้นที่เศรษฐกิจหลักๆ	0.12	4	0.48	มีความเชี่ยวชาญแต่ขาดความรู้ด้านการบริหารเส้นทาง (Vehicle Routing) และการตารางการขนส่ง (Scheduling)
S_2	คลังสินค้าไทยหลายแห่งตั้งอยู่บริเวณ ที่ใกล้สนามบิน ท่าเรือ และโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ใช้บริการมักจะเลือกใช้บริการเนื่องจากระยะทางในการขนส่งเหมาะสมและสามารถลดระยะเวลาในการขนส่งสินค้าได้	0.10	4	0.40	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
S_2	ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ	0..08	3	0.24	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
W_3	ผู้ให้บริการคลังสินค้าไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง	0.08	3	0.24	การไม่มีความรู้และทักษะในการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ทำให้บุคลากรขาดความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์กร
W_2	ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์	0.12	2	0.24	ขาดเงินทุนและแหล่งเงินทุน รวมทั้งขาดหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาเพื่อการขยายตัวอย่างยั่งยืน

ตารางที่ 10-4 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการจัดเก็บและการกระจายสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ(ต่อ)

No.	SFAS	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
W_3	การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ	0.10	2	0.20	การดำเนินธุรกิจกระทำแบบ Day-To-Day Basic ขาดทิศทางและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน
O_1	พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็วและราคาประหยัด ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี สามารถเข้าตลาดได้ง่าย	0.08	4	0.24	ปัจจุบันผู้ให้บริการของไทยสามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนไทยเป็นหลัก แต่ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรง ลูกค้าเหล่านั้นเริ่มหันมาใช้บริการจากผู้ให้บริการจากต่างชาติ ส่วนลูกค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติจะหันไปใช้บริการจากผู้ให้บริการต่างชาติ
O_2	อุตสาหกรรมคลังสินค้ามีการเติบโตมากกว่าปีละ 10-20% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง	0.10	4	0.40	เป็นโอกาสที่ผู้ให้บริการของไทยจะพัฒนาโอกาสที่แย่งหรือครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาด
T_1	ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ	0.12	5	0.60	เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขาดการรวมกลุ่มกันดำเนินธุรกิจได้ยากลำบาก
T_2	การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง	0.10	4	0.40	ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนา อาทิ FedEx หรือ UPS เป็นต้นได้มีการพัฒนาธุรกิจเหล่านี้มานานมาก และมีเครือข่าย เงินทุนและเทคนิคการบริหารจัดการในระดับโลก ทำให้ผู้ให้บริการของไทยยากที่จะเผชิญหน้าโดยตรง
		1.00		**3.44**	

การจัดทำ SLFA Matrix เป็นการจัดทำที่ต้องให้ให้ผู้ทำการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ลดจำนวนปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทั้งหมดให้เหลือน้อยกว่า 10 ปัจจัยโดยกระทำได้โดยพิจารณาทบทวนน้ำหนักหรือความสำคัญของแต่ละปัจจัยทั้งหมดอีกครั้ง น้ำหนักที่ผ่านการพิจารณาทบทวนครั้งใหม่นี้จะสะท้อนให้เห็นถึงลำดับความสำคัญก่อนหลังของแต่ละปัจจัย ซึ่งจะนำมาใช้เป็นตัวกำหนดความสำเร็จของบริษัทในอนาคต

กลุ่มที่ 3 การให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสาร

FIVE FORCES MODEL

1. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมการขนส่งพัสดุและเอกสารจะมีผู้ให้บริการที่มีหลายราย แต่ในเรื่องการขนส่งพัสดุภัณฑ์ ไปรษณีย์และเอกสารโดยส่วนใหญ่จะมีเจ้ารายใหญ่อยู่เพียงไม่กี่ราย ซึ่งจะเน้นในเรื่องการส่งแบบด่วนพิเศษ คือ UPS, FedEx, DHL, TNT และไปรษณีย์ไทย ซึ่งแต่ละผู้ให้บริการก็พยายามแข่งขันในเรื่องการเป็นผู้นำด้านธุรกิจ แต่ในประเทศไทยยังติดในเรื่องข้อกฎหมายบางตัวที่ห้ามให้บริการอย่างเต็มที่ เพราะบางอย่างมีไปรษณีย์ไทยผูกขาดการให้บริการอยู่

2. อำนาจการต่อรองของ Supplier

อำนาจการต่อรองในเรื่องของราคาการให้บริการ ส่วนใหญ่ถ้าเป็นเจ้าที่มาจากต่างประเทศจะอยู่ในราคาที่สูง แล้วแต่ลูกค้าจะเลือกใช้ระดับใด อาจจะมีการเปรียบเทียบราคาแต่ละเจ้าก่อนเลือกใช้บริการ แต่ราคานั้นผู้ให้บริการก็จะเป็นผู้กำหนดราคาให้บริการเอง ลูกค้าไม่สามารถกำหนดและต่อรองราคาได้

3. อำนาจการต่อรองของลูกค้า

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้มากขึ้น เพราะในตลาดมีหลากหลายให้เลือกใช้ โดยเฉพาะเมื่อต้องการความรวดเร็ว และบริการแบบ door to door ถ้าผู้ให้บริการ ให้บริการโดยทำให้ลูกค้าพึงพอใจ ก็จะเป็นที่ไว้วางใจที่จะให้ลูกค้าเลือกใช้บริการต่อไป

4. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนไม่ค่อยเห็นเด่นชัดนัก เพราะส่วนใหญ่เป็นการให้บริการแบบรูปแบบเดียวกัน เพียงแค่จะมีบริการในด้านอื่น ๆ ไป เช่น บริการด้านบรรจุหีบห่อ, ด้านคลังสินค้า, ด้านการขนส่งในแต่ละหมวดหมู่ ซึ่งจะมีการให้บริการแบบครบวงจรแบบ One stop service ทำให้เป็นจุดจูงใจให้ลูกค้าหันไปใช้บริการของเจ้านั้นเพื่อได้ให้ได้รับความพึงพอใจแบบสูงสุด

5. ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันหน้าใหม่

เป็นไปได้ว่ากลุ่มธุรกิจต่างชาติต้องการที่จะมาลงทุนในประเทศไทย และแน่นอนต้องการที่จะครอบครองตลาดให้ได้มากที่สุด เมื่อไทยทำการเปิดเสรีทางด้านการขนส่งพัสดุและเอกสารแล้วนั้น จะคำนึงถึงข้อกฎหมายให้ดี เพื่อปกป้องกลุ่มธุรกิจของไทยไม่ให้ถูกต่างชาติเข้ามาครอบคลุมและมีอำนาจมากเกินไป จนทำให้ธุรกิจของไทยต้องประสพปัญหาและต้องหายไปจากตลาดนี้ได้

ตารางที่ 10-5 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและเอกสารจากต่างประเทศ

จุดแข็ง	**จุดอ่อน**
1. มีความชำนาญเรื่องเส้นทางการขนส่งและภูมิประเทศ 2. มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากเป็นองค์กรขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ 3. มีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการบริหารจัดการในพื้นที่สูง	1. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการ โดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ 2. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ 3. ขาดบุคคลากรในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ โดยเฉพาะด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์ 4. เป็นองค์กรที่เน้นการใช้ทักษะของพนักงานมากกว่าจะเน้นเรื่องการวางระบบและการนำเอาเทคนิคการบริหารจัดการที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก 5. ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน 6. ขาดการบูรณการบริการในลักษะ One-Stop-Services (OSS)
โอกาส	**อุปสรรค**
1. พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็วและราคาประหยัด การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิม 2. อุตสาหกรรมขนส่งพัสดุและไปรษณีย์ด่วนมีการเติบโตมากกว่าปีละ 15% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง 3. การลดอุปสรรคทางการค้าทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีฯจะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า 4. การที่ผู้ให้บริการต่างชาติเข้ามาลงทุนมากขึ้นจะเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการของไทยรับช่วงงานต่อหรือ Outsourcing เพิ่มมากขึ้น	1. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า ทำให้ผู้ให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณีย์ด่วนต้องปรับตัวอยู่เสมอและอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป 2. การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมากขึ้นแต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง 3. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 4. จะมีการเปลี่ยนแปลง/แก้ไขของกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องและส่งผลกระทบกับอุตสาหกรรมโดยตรงเพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาโลจิสติกส์

ตารางที่ 10-6 การวิเคราะห์ ปัจจัยโลจิสติกส์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Competitive Factor Analysis SCFA) ของผู้ให้บริการขนส่งพัสดุของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ

No.	SFAS	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
S_1	มีความชำนาญเรื่องเส้นทางการขนส่งและภูมิประเทศ	0.08	4	0.32	มีความเชี่ยวชาญแต่ขาดความรู้ด้านการบริหารเส้นทาง (Vehicle Routing) และการตารางการขนส่ง (Scheduling)
S_2	มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากเป็นองค์กรขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ	0.08	4	0.32	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
W_3	ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการ โดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์	0.10	2	0.20	การไม่มีความรู้และทักษะในการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ทำให้บุคลากรขาดความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์กร
W_2	ขาดเงินทุนและทรัพยากรในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ	0.10	2	0.20	ขาดเงินทุนและแหล่งเงินทุน รวมทั้งขาดหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาเพื่อการขยายตัวอย่างยั่งยืน
W_3	ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน	0.12	1	0.12	การดำเนินธุรกิจกระทำแบบ Day-To-Day Basic ขาดทิศทางและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน
W_4	ขาดการบูรณการบริการในลักษณะ One-Stop-Services (OSS)	0.10	2	0.20	ปัจจุบัน ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกนิยมใช้ผู้ให้บริการที่มีบริการครบวงจร ผู้ให้บริการที่ทำธุรกิจเดี่ยวจะทำธุรกิจยากมากขึ้น
O_1	พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวกรวดเร็วและราคาประหยัด ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย	0.10	4	0.40	ปัจจุบันผู้ให้บริการของไทยสามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนไทยเป็นหลัก แต่ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรง ลูกค้าเหล่านั้นเริ่มหันมาใช้บริการจากผู้ให้บริการจากต่างชาติ ส่วนลูกค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติจะหันไปใช้บริการจากผู้ให้บริการต่างชาติ
O_2	อุตสาหกรรมขนส่งพัสดุและไปรษณีย์ด่วนมีการเติบโตมากกว่าปีละ 15% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง	0.12	4	0.48	เป็นโอกาสที่ผู้ให้บริการของไทยจะพัฒนาโอกาสที่แย่งหรือครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาด
T_1	การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมากขึ้นแต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง	0.10	3	0.30	เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขาดการรวมกลุ่มกันดำเนินธุรกิจได้ยากลำบาก
T_2	คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า	0.10	4	0.40	ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนา อาทิ FedEx หรือ UPS เป็นต้นได้มีการพัฒนาธุรกิจเหล่านี้มานานมากและมีเครือข่าย เงินทุนและเทคนิคการบริหารจัดการในระดับโลก ทำให้ผู้ให้บริการของไทยยากที่จะเผชิญหน้าโดยตรง
		1.00		**2.94**	

การจัดทำ SLFA Matrix เป็นการจัดทำที่ต้องให้ให้ผู้ทำการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ลดจำนวนปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทั้งหมดให้เหลือน้อยกว่า 10 ปัจจัยโดยกระทำได้โดยพิจารณาทบทวนน้ำหนักหรือความสำคัญของแต่ละปัจจัยทั้งหมดอีกครั้ง น้ำหนักที่

ผ่านการพิจารณาทบทวนครั้งใหม่นี้จะสะท้อนให้เห็นถึงลำดับความสำคัญก่อนหลังของแต่ละปัจจัย ซึ่งจะนำมาใช้เป็นตัวกำหนดความสำเร็จของบริษัทในอนาคต

กลุ่มที่ 4 การให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ตารางที่ 10-7 การวิเคราะห์ SWOT สาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทย เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างประเทศ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการปฏิบัติงานของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง 2. มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ 3. ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ	1. ผู้ให้บริการของไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก ขาดความเข้าใจความต้องการของลูกค้าและกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศอย่างแท้จริง จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง 2. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์ 3. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจเนื่องจากส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 70 เป็นผู้ให้บริการคลังสินค้าเป็นผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อด้วย 4. ขาดความพร้อมด้านเงินลงทุน ผู้ให้บริการของไทย ยังไม่มีความพร้อมที่จะก้าวเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเงื่อนไขและทุนจดทะเบียนของต่างชาติมักกำหนดไว้สูงมาก 5. เป็นองค์กรที่เน้นการใช้ทักษะของพนักงานมากกว่าจะเน้นเรื่องการวางระบบและการนำเอาเทคนิคการบริหารจัดการที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก 6. ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน 7. การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น ผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ

ตารางที่ 10-7 การวิเคราะห์ SWOT สาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างประเทศ(ต่อ)

จุดแข็ง	**จุดอ่อน**
	8. ขาดเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการการไหล/เคลื่อนย้ายสินค้าที่ทันสมัย ผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่ไม่มีเทคโนโลยีเช่น RFID หรือ E-System เข้ามาช่วยควบคุมการดำเนินงาน 9. ขาดการบูรณการบริการกิจกรรมโลจิสติกส์และการตลาดในลักษะ One-Stop-Services (OSS)
โอกาส	**อุปสรรค**
1. พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็วและต้นทุนต่ำ ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย 2. ผู้นำเข้า-ส่งออกในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ Outsourcing กิจกรรมโลจิสติกส์มากขึ้น 3. การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิมเนื่องจากมีการลดอุปสรรคต่างๆ 4. อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมีอัตราการเติบโตมากกว่าปีละ 8-15% และมีอัตราการขยายตัวที่ค่อนข้างดี 5. การลดอุปสรรคทางการค้า ทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีฯจะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า	1. การดำเนินธุรกิจปัจจุบัน มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง ผู้ให้บริการรายใหม่ไม่สามารถอยู่ได้โดยให้บริการเฉพาะการบรรจุภัณฑ์และแบกรับความเสี่ยงได้ต้องให้บริการกิจกรรมอื่นด้วย รวมทั้งมีอำนาจในการต่อรองลูกค้าค่อนข้างต่ำ 2. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า ทำให้ผู้ให้บริการจำเป็นต้องปรับตัวอย่างรวดเร็วและอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป 3. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ 4. การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง 5. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 6. การเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องจะส่งผลกระทบกับอุตสาหกรรมโดยตรง

ตารางที่ 10-7 การวิเคราะห์ SWOT สาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อจากต่างประเทศ(ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
	7. ผู้ผลิตหลายรายมีความต้องการที่จะย้ายฐานการลงทุนไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเวียดนามและอินเดีย ทำให้ผู้ให้บริการต้องติดตามข้อมูลและการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา 8. การพัฒนาแนวความคิดใหม่ ๆ เช่น JIT, Quick Response, e-Kanban, e-commerce ทำให้ผู้ผลิตที่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออกปรับเปลี่ยนแนวทางการผลิต จัดเก็บ บรรจุภัณฑ์และกระจายสินค้า ดังนั้นในอนาคตจะส่งผลกระทบกับผู้ให้บริการ 9. การให้บริการในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door to Doorและ OSS มากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร

ตารางที่ 10-8 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์เหีบห่อของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ

No.	SCFA	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
S_1	ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการปฏิบัติงานของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง	0.10	4	0.40	มีความเชี่ยวชาญแต่ขาดความรู้ด้านการบริหารเส้นทาง (Vehicle Routing) และการตารางการขนส่ง (Scheduling)
S_2	มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ	0.08	3	0.24	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
W_1	ผู้ให้บริการของไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก ขาดความเข้าใจความต้องการของลูกค้าและกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศอย่างแท้จริงจึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง	0.10	3	0.30	การไม่มีความรู้และทักษะในการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ทำให้บุคลากรขาดความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์กร

ตารางที่ 10-8 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการบรรจุภัณฑ์แหีบห่อของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ

No.	SCFA	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
W_2	ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์	0.12	1	0.12	ขาดเงินทุนและแหล่งเงินทุน รวมทั้งขาดหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาเพื่อการขยายตัวอย่างยั่งยืน
W_3	การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ	0.10	2	0.20	การดำเนินธุรกิจกระทำแบบ Day-To-Day Basic ขาดทิศทางและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน
O_1	พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวกรวดเร็วและต้นทุนต่ำ ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย	0.10	3	0.30	ปัจจุบันผู้ให้บริการของไทยสามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนไทยเป็นหลัก แต่ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรง ลูกค้าเหล่านั้นเริ่มหันมาใช้บริการจากผู้ให้บริการจากต่างชาติ ส่วนลูกค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติจะหันไปใช้บริการจากผู้ให้บริการต่างชาติ
O_2	ผู้นำเข้า-ส่งออกในประเทศไทยมีแนวโน้มในการOutsourcing กิจกรรมโลจิสติกส์มากขึ้น	0.10	4	0.40	
O_3	อุตสาหกรรมการรับจัดการขนส่งสินค้ามีอัตราการเติบโตมากกว่าปีละ 8-15% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง	0.10	4	0.40	เป็นโอกาสที่ผู้ให้บริการของไทยจะพัฒนาโอกาสที่แย่งหรือครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาด
T_1	การดำเนินธุรกิจปัจจุบัน มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง ผู้ให้บริการรายใหม่ไม่สามารถอยู่ได้โดยให้บริการเฉพาะการบรรจุภัณฑ์และแบกรับความเสี่ยงได้ต้องให้บริการกิจกรรมอื่นด้วย รวมทั้งมีอำนาจในการต่อรองลูกค้าค่อนข้างต่ำ	0.10	4	0.40	เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขาดการรวมกลุ่มกันดำเนินธุรกิจได้ยากลำบาก
T_2	การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง	0.10	5	0.50	ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาอาทิ FedEx หรือ UPS เป็นต้นได้มีการพัฒนาธุรกิจเหล่านี้มานานมากและมีเครือข่าย เงินทุนและเทคนิคการบริหารจัดการในระดับโลก ทำให้ผู้ให้บริการของไทยยากที่จะเผชิญหน้าโดยตรง
		1.00		**3.26**	

กลุ่มที่ 5 การให้บริการพิธีการศุลกากร

ตารางที่ 10-9 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการิพิธีการศุลกากรของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรจากต่างประเทศ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ตัวแทนออกของหรือชิ้ปปิ้งของไทยมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกี่ยวกับขั้นตอนและพิธีการศุลกากรของไทยสูง 2. ตัวแทนออกของของไทยมีความสัมพันธ์อย่างดียิ่งกับเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานของรัฐซึ่งจะทำให้การติดต่อกับหน่วยงานของรัฐทำได้โดยง่ายและสะดวก 3. ความได้เปรียบด้านค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าคู่แข่งซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนในการบริหารจัดการอยู่ในระดับต่ำกว่าคู่แข่ง 4. มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากเป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ 5. ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าผู้ให้บริการคู่แข่งจากต่างชาติ	1. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์ 2. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ 3. ความพร้อมด้านเงินลงทุน ตัวแทนออกของหรือชิ้ปปิ้งของไทยยังไม่มีความพร้อมที่จะก้าวเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเงื่อนไขและทุนจดทะเบียนของต่างชาติมักจะกำหนดไว้สูงมาก 4. เป็นองค์กรที่เน้นการใช้ทักษะของพนักงานมากกว่าจะเน้นเรื่องการวางระบบและการนำเอาเทคนิคการบริหารจัดการที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก 5. ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน 6. การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น ตัวแทนออกของของไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ 7. ขาดการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการที่ทันสมัย ส่วนใหญ่การใช้ก็ต่อเมื่อถูกบังคับให้ใช้มากกว่าจะใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ 8. ขาดการบูรณการบริการด้านโลจิสติกส์ในลักษณะ One-Stop-Services (OSS)

ตารางที่ 10-9 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการิพิธีการศุลกากรของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรจากต่างประเทศ (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
1. พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็วและต้นทุนต่ำ ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย 2. ผู้ผลิตสินค้าในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ Outsource กิจกรรมโลจิสติกส์ให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากขึ้น 3. การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิม 4. ธุรกิจชิ้ปปิ้งมีการเติบโตมากกว่าปีละ 10-20% และมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นตามภาวะการค้าของประเทศ 5. ผู้ใช้บริการจะได้รับบริการระดับมาตรฐานโลกและมีทางเลือกในการใช้บริการโลจิสติกส์มากขึ้นในราคาที่ถูกลง	1. มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง เนื่องจากผู้ให้บริการจากต่างชาติมีบริการที่หลากหลายและครอบคลุมมากกว่า ทำให้ตัวแทนออกของของไทยมีอำนาจในการต่อรองค่อนข้างต่ำ 2. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า ทำให้ตัวแทนออกของของไทยจำเป็นต้องปรับตัวอยู่ตลอดเวลาเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป สิ่งเหล่านี้ถือเป็นต้นทุนที่ไม่ใช่ตัวเงินสำหรับตัวแทนออกของของไทย 3. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ 4. การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก มีพนักงาน 1 หรือ 2 คนก็เปิดกิจการได้และ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นโดยเฉพาะภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง 5. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 6. การเปลี่ยนแปลงหรือการแก้ไขกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องจะส่งผลกระทบกับอุตสาหกรรมโดยตรง 7. ผู้ผลิตหลายรายมีความต้องการที่จะย้ายฐานการลงทุนไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเวียดนามและอินเดีย ทำให้ผู้ให้บริการต้องติดตามข้อมูลและการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา 8. การพัฒนาแนวความคิดใหม่ ๆ เช่น JIT, Quick Response, e-Kanban, e-commerce ทำให้ผู้ผลิตเปลี่ยนรูปแบบการผลิต เช่นการผลิตแบบเป็น Modular แทนการผลิตเป็นชิ้นเล็ก เป็นต้น

ตารางที่ 10-9 การวิเคราะห์ SWOT ของสาขาโลจิสติกส์ของผู้ให้บริการิพิธีการศุลกากรของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรจากต่างประเทศ (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
	9. การให้บริการในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door to Door มากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร

ตารางที่ 10-10 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรจากต่างประเทศ

No.	SFAS	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
S_1	ตัวแทนออกของหรือชิ้ปปิ้งของไทยมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกี่ยวกับขั้นตอนและพิธีการศุลกากรของไทยสูง	0.11	4	0.44	มีความเชี่ยวชาญแต่ขาดความรู้ด้านการบริหารเส้นทาง (Vehicle Routing) และการตารางการขนส่ง (Scheduling)
S_2	ความได้เปรียบด้านค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าคู่แข่งซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนในการบริหารจัดการอยู่ในระดับต่ำกว่าคู่แข่ง	0.10	4	0.40	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
S_2	ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าผู้ให้บริการคู่แข่งจากต่างชาติ	0.10	4	0.40	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
W_3	ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์	0.12	2	0.24	การไม่มีความรู้และทักษะในการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ทำให้บุคลากรขาดความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์กร
W_2	เป็นองค์กรที่เน้นการใช้ทักษะของพนักงานมากกว่าจะเน้นเรื่องการวางระบบและการนำเอาเทคนิคการบริหารจัดการที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก	0.11	2	0.22	ขาดเงินทุนและแหล่งเงินทุน รวมทั้งขาดหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาเพื่อการขยายตัวอย่างยั่งยืน
W_3	ขาดการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการที่ทันสมัย ส่วนใหญ่การใช้ก็ต่อเมื่อถูกบังคับให้ใช้ มากกว่าจะใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ	0.10	2	0.20	การดำเนินธุรกิจกระทำแบบ Day-To-Day Basic ขาดทิศทางและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน

ตารางที่ 10-10 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรจากต่างประเทศ (ต่อ)

No.	SFAS	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
O_1	พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวกรวดเร็วและต้นทุนต่ำถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย	0.08	3	0.24	ปัจจุบันผู้ให้บริการของไทยสามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนไทยเป็นหลัก แต่ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรง ลูกค้าเหล่านั้นเริ่มหันมาใช้บริการจากผู้ให้บริการจากต่างชาติ ส่วนลูกค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติจะหันไปใช้บริการจากผู้ให้บริการต่างชาติ
O_2	ธุรกิจชิ้ปปิ้งมีการเติบโตมากกว่าปีละ 10-20% และมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นตามภาวะการค้าของประเทศ	0.08	3	0.24	เป็นโอกาสที่ผู้ให้บริการของไทยจะพัฒนาโอกาสที่แย่งหรือครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาด
T_1	ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ	0.10	5	0.50	เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขาดการรวมกลุ่มกันดำเนินธุรกิจได้ยากลำบาก
T_2	การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก มีพนักงาน 1 หรือ 2 คนก็เปิดกิจการได้ และ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้น โดยเฉพาะภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง	0.10	3	0.30	ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาอาทิ FedEx หรือ UPS เป็นต้นได้มีการพัฒนาธุรกิจเหล่านี้มานานมากและมีเครือข่าย เงินทุนและเทคนิคการบริหารจัดการในระดับโลก ทำให้ผู้ให้บริการของไทยยากที่จะเผชิญหน้าโดยตรง
		1.00		**3.18**	

การจัดทำ SLFA Matrix เป็นการจัดทำที่ต้องให้ให้ผู้ทำการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ลดจำนวนปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทั้งหมดให้เหลือน้อยกว่า 10 ปัจจัยโดยกระทำได้โดยพิจารณาทบทวนน้ำหนักหรือความสำคัญของแต่ละปัจจัยทั้งหมดอีกครั้ง น้ำหนักที่ผ่านการพิจารณาทบทวนครั้งใหม่นี้จะสะท้อนให้เห็นถึงลำดับความสำคัญก่อนหลังของแต่ละปัจจัยซึ่งจะนำมาใช้เป็นตัวกำหนดความสำเร็จของบริษัทในอนาคต

กลุ่มที่ 6 การให้บริการระบบสารสนเทศน์สำหรับโลจิสติกส์

Five Forces Model

ในการวิเคราะห์ระดับอุตสาหกรรม Porter เสนอว่า มีปัจจัยสำคัญ 5 ประการที่เป็นตัวกำหนด Competitiveness ของอุตสาหกรรม ซึ่งได้แก่ Buyers, Suppliers, New Entrants, Product/Services Substitutes, และ Rivalry ซึ่ง Five Forces Model นี้จะถูกใช้เพื่อการวิเคราะห์สภาพโดยทั่วๆ ไปของอุตสาหกรรมต่างๆ

1. Buyers: อำนาจต่อรองของลูกค้า อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์โลจิสติกส์เป็นอุตสาหกรรมที่เพิ่งเกิดใหม่ไม่นาน ยังอยู่ในช่วงทศวรรษแรก ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในประเทศเกินกว่า

80 เปอร์เซ็นต์ส่งออกไม่มากนัก ผู้ซื้อส่วนใหญ่ เป็นหน่วยงานขนาดใหญ่ เช่น หน่วยงานภาครัฐ ผลิตสินค้าในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ธนาคารหรือสถาบันการเงิน เป็นต้นการซื้อจะใช้วิธีการซื้อสินค้ากับบริษัทขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในด้านไอที โดยเฉพาะเป็นแพ็คเกจรวมบริการหลังการขายและใช้วิธีประมูลเป็นหลัก ส่วนผู้ซื้อรายเล็กรายย่อยจะใช้วิธีว่าจ้างเขียนโปรกแกรมที่ใช้งานเฉพาะด้านซึ่งมีจำนวนไม่มากนัก ปัจจุบันอำนาจต่อรองด้านราคาอยู่ที่ผู้ซื้อเนื่องจากมีผู้เข้าแข่งขันเพิ่มมากขึ้น เช่น ประเทศอินเดีย ประเทศจีน และเวียตนามที่น่าจับตามองเป็นอย่างยิ่งโดยเฉพาะบุคลากรที่มีคุณภาพและแรงงานราคาถูกหรือแม้กระทั่งประเทศผู้นำเทคโนโลยีเช่น สหรัฐอเมริกาเอง ก็ใช้กลยุทธ์ลดทุนโดยการ outsourcing ด้วยการว่าจ้างวิศวกรซอฟต์แวร์ของอินเดียเป็นผู้เขียนโปรแกรม เป็นต้น

2. Suppliers: อำนาจต่อรองของคู่ค้า ลงทุนจัดซื้อส่วนใหญ่ เป็นเรื่องของฮาร์ทแวร์ ซึ่งปัจจุบันมีการแข่งขันกันบริการค่อนข้างสูงตลาดเป็นของผู้ซื้อ และขณะจีนกำลังเป็นผู้นำด้านสินค้าราคาถูกคุณภาพดีปัจจัยที่สำคัญในการผลิตอีกประการคือบุคลากรที่มีคุณภาพสำหรับประเทศไทยเองยังมีบุคลกรด้านนี้ค่อนข้างน้อยหากเทียบเป็นอัตราส่วนต่อจำนวนรวมของประชากรทั้งประเทศ จะพบว่า ประเทศไทย ยังเป็นรองประเทศ ไต้หวัน สิงคโปร์ มาเลเซีย เกาหลี เป็นต้น

3. New Entrants: ภาวะคุกคามจำคู่แข่งรายใหม่ๆ ปัจจุบันอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์โลจิสติกส์ไทยยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นพัฒนา ทั้งด้านการลงทุน การวิจัยพัฒนา การพัฒนาบุคลากรทั้งทางด้านทักษะการสร้างโปรแกรมและภาษาตะวันตกซึ่งจำเป็นต่อการใช้งานในการสื่อสาร การทำการตลาดและการเขียนโปรแกรม ดังนั้นหากเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ประเทศไทยถือได้ว่าอยู่ในฐานะคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งมีประเทศจีนซึ่งมีความพร้อมด้านเงินทุนและบุคลากรจำนวนมาก และแรงงานราคาถูก รวมถึงประเทศเวียดนามที่กำลังโตวันโตคืนและกำลังพัฒนาตัวเองอย่างรวดเร็ว

4. Substitutes: ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทนสถานะปัจจุบันของสินค้า/บริการของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์โลจิสติกส์ของไทยหากเทียบกับอุตสาหกรรมอื่น หรือจากภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน ที่จะสามารถทดแทนสินค้า/บริการของไทยได้ ก็น่าจะเป็นประเทศที่กำลังพัฒนาอย่างรวดเร็วเช่นเวียตนามที่มีจุดแข็งด้านแรงงานราคาถูก การเปิดการค้าเสรีซึ่งส่งเสริมให้มีการลงทุน จากบริษัทข้ามชาติ ตลอดจนคุณภาพด้านทักษะการใช้ภาษาตะวันตก

5. Rivalry: การแข่งขันที่รุนแรงภายในอุตสาหกรรม ปัจจุบันศักยภาพของคู่แข่งเช่นประเทศจีน อินเดีย เวียตนาม ถือว่ามีศักยภาพสูงกว่าไทยทุกด้าน การหากลยุทธ์ที่เหมาะสมเพื่อรับมือกับการแข่งขัน น่าจะเป็นการร่วมมือกันวิจัยและพัฒนาหรือการรับช่วงการผลิตในกรณีที่ประเทศดังกล่าวมีกำลังผลิตไม่เพียงพอ หรือการฉีกแนวเป็นดำเนินการในช่องทางอื่กที่ไม่ใช่การผลิตสินค้าโดยตรง

ตารางที่ 10-11 การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย

จุดแข็ง	**จุดอ่อน**
1. แรงงานมีราคาไม่แพงสามารถแข่งขันได้ 2. สินค้ามีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของตลาด 3. สินค้ามีราคาถูกหากเปรียบเทียบกับ ผู้ผลิตที่มีแบรนด์ 4. ความต้องการตลาดในประเทศยังมีจำนวนมากยังสามารถพัฒนาให้เจริญเติบโตได้อีกมาก 5. โครงสร้างพื้นฐานในเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ยังดีกว่าประเทศเพื่อนบ้านเช่นอินเดียหรือเวียตนาม	1. ยังมีการนำเทคโนโลยีเทคโนโลยีขั้นสูงมาใช้ในงานน้อยมาก 2. ต้องพึ่งพาการซื้อเทคโนโลยีจากต่างประเทศ 3. ขาดกำลังสนับสนุนจากอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยง 4. จำนวนบุคลากรด้าน ไอ ที ยังมีน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรของประเทศ 5. ขาดทักษะด้านภาษาอังกฤษ 6. ขาดความเชี่ยวชาญด้านทำการตลาดทั้งในและต่างประเทศ 7. ไม่สามารถดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศได้ 8. การวิจัยพัฒนายังอยู่ในขั้นเริ่มต้น
โอกาส	**อุปสรรค**
1.ตลาดในประเทศยังมีขนาดใหญ่มากในขณะที่ตลาดต่างประเทศให้การยอมรับหากสินค้ามีคุณภาพตรงตามความต้องการ 2.มีความตื่นตัวและเพิ่มจำนวนการวิจัยของภาคอุตสาหกรรมนี้มากขึ้น 3.รัฐให้การส่งเสริมและลดภาษีงานวิจัยด้านนี้มากขึ้น 4.บุคลากรมีคุณภาพและพร้อมจะเรียนรู้หากมีการส่งเสริมเฉพาะด้านที่ตรงกับความต้องการของอุตสาหกรรม 5.การมีวัฒนธรรมในองค์กรที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของคนไทย ค่อนข้างส่งเสริมบรรยากาศการทำงานที่ราบรื่น และลด Turn over ของจำนวนพนักงานค่อนข้างมากหากเทียบกับบริษัทข้ามชาติ	1.ขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีชั้นสูง 2.การส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดเล็กและขนาดกลางได้เข้าสู่กระบวนการรับรองมาตรฐานเป็นไปอย่างเชื่องช้า 3.การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาในเวทีระหว่างประเทศทำให้ต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์สูงขึ้น 4.อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยยังไม่มีความเข้มแข็ง 5.มีการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว 6.ประเทศเพื่อนบ้านรอบข้างต่างมีนโยบายให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง 7.การพัฒนาในเขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ของประเทศเพื่อนบ้านก้าวหน้ากว่า เช่น จีน และอินเดีย 8.ประเทศเพื่อนบ้านมีความก้าวหน้าและแข็งแกร่งด้านเทคโนโลยีและการตลาดมากกว่า

ตารางที่ 10-12 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทย เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. แรงงานในด้านนี้มีคุณภาพและราคาไม่แพง ทำให้สามารถแข่งขันได้เมื่อเทียบกับอินเดียหรือเวียดนาม 2. สินค้ามีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของตลาด 3. ผลิตภัณฑ์ซอร์ฟแวร์ของไทยมีราคาถูกหากเปรียบเทียบกับผู้ผลิตซอร์ฟแวร์ที่มีแบรนด์ต่างๆ 4. ความต้องการตลาดในประเทศยังมีจำนวนมากยังสามารถพัฒนาให้เจริญเติบโตได้อีกมาก	1. ผู้ผลิตหรือพัฒนาซอร์ฟแวร์ของไทยยังมีการนำเทคโนโลยีเทคโนโลยีขั้นสูงมาใช้ในงานน้อยมาก 2. ต้องพึ่งพาการซื้อเทคโนโลยีจากต่างประเทศ 3. ขาดกำลังสนับสนุนจากอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยง เช่นคลังสินค้า ขนส่ง เป็นต้น 4. จำนวนบุคลากรด้าน ไอ ที ยังมีน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนความต้องการของตลาดแรงงานและสัดส่วนประชากรของประเทศ 5.ขาดทักษะด้านภาษาต่างประเทศโดยเฉพาะภาษาอังกฤษ 6. ขาดความเชี่ยวชาญด้านทำการตลาดทั้งในและต่างประเทศ เป็นผลให้ไม่สามารถดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศได้ 7. การวิจัยพัฒนายังอยู่ในขั้นเริ่มต้น 8. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์ 9. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ 10. ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน 11. การไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเนื่องจากผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ทำธุรกิจโลจิสติกส์แต่ผู้พัฒนามักจะไม่ค่อยมีความรู้เกี่ยวกับกิจกรรมโลจิสติกส์ 12. ขาดการบูรณการกิจกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศกับกิจกรรมโลจิสติกส์ในลักษณะ One-Stop-Services (OSS) 13. อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยยังไม่มีความเข้มแข็ง

ตารางที่ 10-12 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ ของไทย เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ

โอกาส	อุปสรรค
1. ตลาดในประเทศยังมีขนาดใหญ่มากในขณะที่ตลาดต่างประเทศให้การยอมรับหากสินค้ามีคุณภาพตรงตามความต้องการ 2. มีความตื่นตัวและเพิ่มจำนวนการวิจัยของภาคอุตสาหกรรมนี้มากขึ้น 3. รัฐให้การส่งเสริมและลดภาษีงานวิจัยด้านนี้มากขึ้น 4. บุคลากรมีคุณภาพและพร้อมจะเรียนรู้หากมีการส่งเสริมเฉพาะด้านที่ตรงกับความต้องการของอุตสาหกรรม 5. การมีวัฒนธรรมในองค์กรที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของคนไทย ค่อนข้างส่งเสริมบรรยากาศการทำงานที่ราบรื่น และลด Turn over ของจำนวนพนักงานค่อนข้างมากหากเทียบกับบริษัทข้ามชาติ 6. ผู้ใช้บริการในประเทศไทยมีแนวโน้มในการใช้ ผู้ผลิตและพัฒนาซอร์ฟแวร์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์ อาทิ คลังสินค้าในประเทศเพิ่มมากขึ้น 7. อุตสาหกรรมคลังสินค้ามีการเติบโตมากกว่าปีละ 20-30% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง	1. อุตสาหกรรมนี้ขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีชั้นสูง 2. การส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดกลางได้เข้าสู่กระบวนการรับรองมาตรฐานเป็นไปอย่างเชื่องช้า 3. การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาในเวทีระหว่างประเทศทำให้ต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์สูงขึ้น 4. การผลิตและการพัฒนาซอร์ฟแวร์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์จะมีแนวโน้มที่จะเป็นเชิงบูรณการมากขึ้น ทำให้ผู้พัฒนาของไทยต้องมีความรู้และความเข้าใจระบบและการจัดการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น 5. มีการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว 6. ประเทศเพื่อนบ้านรอบข้างต่างมีนโยบายให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง ทำให้เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ของประเทศเพื่อนบ้านมีการพัฒนาและก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว อาทิ เช่น จีน และอินเดีย เป็นต้น 7. ประเทศเพื่อนบ้านมีความก้าวหน้าและแข็งแกร่งด้านเทคโนโลยีและการตลาดมากกว่า 8. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าทำให้ผู้ผลิตและพัฒนาซอร์ฟแวร์จำเป็นต้องปรับตัวอยู่เสมอเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป 9. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ

ตารางที่ 10-13 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทย เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ

No.	SFAS	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
S_1	แรงงานในด้านนี้มีคุณภาพและราคาไม่แพงทำให้สามารถแข่งขันได้เมื่อเทียบกับอินเดียหรือเวียดนาม	0.10	4	0.40	มีความเชี่ยวชาญแต่ขาดความรู้ด้านการบริหารเส้นทาง (Vehicle Routing) และการตารางการขนส่ง (Scheduling)
S_2	ผลิตภัณฑ์ซอร์ฟแวร์ของไทยมีราคาถูกหากเปรียบเทียบกับผู้ผลิตซอร์ฟแวร์ที่มีแบรนด์ต่างๆ	0.10	4	0.40	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
W_3	ต้องพึ่งพาการซื้อเทคโนโลยีจากต่างประเทศ	0.12	1	0.12	การไม่มีความรู้และทักษะในการบริหารจัดการ โดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ทำให้บุคลากรขาดความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์กร
W_2	ขาดกำลังสนับสนุนจากอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยง อาทิคลังสินค้า ขนส่ง เป็นต้น	0.10	2	0.20	ขาดเงินทุนและแหล่งเงินทุน รวมทั้งขาดหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาเพื่อการขยายตัวอย่างยั่งยืน
W_3	จำนวนบุคลากรด้าน ไอ ที ยังมีน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนความต้องการของตลาดแรงงานและสัดส่วนประชากรของประเทศ	0.10	2	0.20	การดำเนินธุรกิจกระทำแบบ Day-To-Day Basic ขาดทิศทางและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน
O_1	ตลาดในประเทศยังมีขนาดใหญ่มากในขณะที่ตลาดต่างประเทศให้การยอมรับหากสินค้ามีคุณภาพตรงตามความต้องการ	0.10	3	0.30	ปัจจุบันผู้ให้บริการของไทยสามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนไทยเป็นหลัก แต่ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรง ลูกค้าเหล่านั้นเริ่มหันมาใช้บริการจากผู้ให้บริการจากต่างชาติ ส่วนลูกค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติจะหันไปใช้บริการจากผู้ให้บริการต่างชาติ
O_2	ผู้ใช้บริการในประเทศไทยมีแนวโน้มในการใช้ผู้ผลิตและพัฒนาซอร์ฟแวร์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์ อาทิ คลังสินค้าในประเทศเพิ่มมากขึ้น	0.10	3	0.30	เป็นโอกาสที่ผู้ให้บริการของไทยจะพัฒนาโอกาสที่แย่งหรือครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาด
O_3	อุตสาหกรรมคลังสินค้ามีการเติบโตมากกว่าปีละ 20-30% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง	0.10	4	0.40	
T_1	อุตสาหกรรมนี้ขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีชั้นสูง	0.10	4	0.40	เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขาดการรวมกลุ่มกันดำเนินธุรกิจได้ยากลำบาก
T_2	การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง	0.08	3	0.24	ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาอาทิ FedEx หรือ UPS เป็นต้นได้มีการพัฒนาธุรกิจเหล่านี้มานานมากและมีเครือข่าย เงินทุนและเทคนิคการบริหารจัดการในระดับโลก ทำให้ผู้ให้บริการของไทยยากที่จะเผชิญหน้าโดยตรง
		1.00		**2.96**	

การจัดทำ SLFA Matrix เป็นการจัดทำที่ต้องให้ให้ผู้ทำการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ลดจำนวนปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทั้งหมดให้เหลือน้อยกว่า 10 ปัจจัยโดยกระทำได้โดยพิจารณาทบทวนน้ำหนักหรือความสำคัญของแต่ละปัจจัยทั้งหมดอีกครั้ง น้ำหนักที่ผ่านการพิจารณาทบทวนครั้งใหม่นี้จะสะท้อนให้เห็นถึงลำดับความสำคัญก่อนหลังของแต่ละปัจจัยซึ่งจะนำมาใช้เป็นตัวกำหนดความสำเร็จของบริษัทในอนาคต

กลุ่มที่ 7 การให้บริการขนส่งสินค้า

กลุ่มที่ 7.1 การให้บริการขนส่งสินค้าทางบกโดยรถพ่วงและรถหัวลาก

Five Forces Model

1. Buyers

เนื่องจากการแข่งขันทางการค้าที่รุนแรงทำให้ทุกองค์กรในอุตสาหกรรมนี้มีเป้าหมายที่คล้ายคลึงกันคือ การลดต้นทุนในระยะยาวและอย่างต่อเนื่อง การขนส่งเป็นบริการหนึ่งที่ผู้ใช้ต้องการที่จะลด เพราะที่ผ่านมาการขนส่งส่วนใหญ่เป็นไปในลักษณะเฉพาะสินค้าใดสินค้าหนึ่ง ไม่มีการคำนึงถึงการวางแผนการขนส่งอย่างมีระบบ จึงทำให้ระบบการขนส่งของไทยล้าหลังและไม่เกิดการปรับเปลี่ยนและพัฒนา ในขณะที่ผู้ใช้บริการได้ปรับเปลี่ยนทัศนคติการใช้บริการไปเร็วกว่า และจากการที่กฎหมายการขนส่งเรื่องคุณสมบัติผู้ประกอบการขนส่งมีช่องว่างจึงเปิดโอกาสผู้ประกอบขนส่งต่างชาติใช้ช่องว่างนั้นประกอบการขนส่งในนามคนไทยได้อย่างถูกต้อง เพื่อใช้การขนส่งที่เป็นการสนองตอบความต้องการขององค์กร คือการขนส่งที่มีโครงข่ายระดับโลกเชื่อมต่อทุกแขนงการขนส่ง บก น้ำ และ อากาศ ขณะเดียวกันก็มีโอกาสที่จะนำเสนอบริการการขนส่งที่แตกต่างออกไปยังลูกค้าอื่นๆ เช่น การที่สายเดินเรือต่างชาติ มีบริษัทขนส่งไทยที่เป็นของตนเอง

2. Suppliers: จากสถานภาพที่รูปแบบการขนส่งในภาคอุตสาหกรรมเปลี่ยนแปลงไป

ทำให้ผู้ประกอบการไทยไม่สามารถที่จะไปแข่งขันกับบริษัทขนส่งต่างชาติสัญชาติไทยได้ จึงทำให้สถานภาพของผู้ประกอบการไทยอยู่ในลักษณะเป็นผู้รับขนส่งช่วง จึงทำให้ตลาดการขนส่งเสียสมดุลย์ไปเกิดการแข่งขันระหว่างกันอย่างรุนแรง บางรายต้องเลิกกิจการ ในขณะที่การปรับตัวไม่ทันต่อวิทยาการสมัยใหม่ซึ่งต้องมีการลงทุนเพิ่มในระบบสารสนเทศ การขาดการสนับสนุนเรื่องเงินทุนจากภาครัฐ เป็นต้น

ผู้ประกอบการขนส่งไทยบางส่วนยังมองว่าการเปิดเสรีการค้าเป็นเรื่องไกลตัว ไม่มีความสำคัญและ เป็นหน้าที่รัฐจะต้องปกป้อง ซึ่งแท้จริงแล้ว ณ เวลานี้การแข่งขันเสรีในเรื่องการขนส่งนั้นได้เกิดขึ้นมานานแล้ว ตลาดได้เปลี่ยนเป็นของผู้ซื้อคือผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดเงื่อนไขการขนส่งและราคา

3.New Entrants :การเข้ามาของคู่แข่งขันรายใหม่ส่วนใหญ่จะมีโครงข่ายการขนส่งที่เชื่อมต่อกันทั่วโลกโดยแข่งกันที่คุณภาพของงานขนส่ง และพร้อมที่จะขาดทุนในแขนงธุรกิจการขนส่งเพื่อให้มีบริการครบวงจรแล้วไปได้กำไรในการขนส่งทางทะเลมาชดเชย

4. Substitutes: บริการการทดแทนที่นำเสนอโดยบริษัทขนส่งต่างชาติสัญชาติไทยที่แข่งขันกันเอง ผู้ประกอบการไทยไม่มีศักยภาพเพียงพอ

5.Rivalry

บริษัทขนส่งต่างชาติสัญชาติไทยจะได้โอกาสนี้ไปก่อน เนื่องจากความพร้อมที่จะลงทุน ในขณะที่ ผู้ให้บริการไทยยังขาดการวิเคราะห์เพื่อแยกแยะตลาดและเนื่องจากว่าการทำธุรกิจมีการแข่งขันสูงแต่ผลตอบแทนมีน้อย จึงไม่มีแรงจูงใจที่จะหากลยุทธ์อื่นๆมานำเสนอตลาด

ตารางที่ 10-14 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการขนส่งทางบก โดยรถพ่วงและรถกึ่งพ่วงของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ผู้ให้บริการไทยมีความชำนาญเรื่องกฎหมายกฎระเบียบ ธรรมเนียมปฏิบัติในการขนส่งภายในประเทศ 2. ผู้ให้บริการของไทยมีความชำนาญเรื่องเส้นทางขนส่งและสภาพภูมิประเทศ 3. ผู้ให้บริการของไทยมีจำนวนมากและกระจายครอบคลุมพื้นที่เศรษฐกิจหลักๆ 4. ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการบริหารการขนส่งและโลจิสติกส์ของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง 5. มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากเป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ	1. ผู้ให้บริการไทยส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดเล็ก (ตามนิยามของกระทรวงอุตสาหกรรม) จึงทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรอง และไม่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือทางธุรกิจและการดำรงอยู่ให้กับลูกค้าได้ 2. ผู้ให้บริการไทยไม่สามารถที่จะออกจากกรอบการดำเนินธุรกิจแบบดั้งเดิมได้ เนื่องเพราะขาดทัศวิสัยต่อการพัฒนาวิทยาการขนส่งสมัยใหม่ 3. ต้นทุนการขนส่งโดยเฉพาะน้ำมันไม่ลดลง พลังงานทางเลือกก็ยังไม่ใช่ทางเลือกที่ดี เนื่องจากการพัฒนายังไม่ประสบความสำเร็จจนเกิดความคุ้มต่อการลงทุน 4. ขาดการสนับสนุนเรื่องเงินลงทุนเพื่อการปรับปรุงและพัฒนาให้กับผู้ประกอบการขนส่ง 5. ขาดการสร้างโครงข่ายธุรกิจในตลาดโลก 6. การที่ไม่สามารถเชื่อมต่อการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบตลอดสายจากการขนส่งทางทะเล ทำให้ต้นทุนการขนส่งสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน 7. กฎหมายไทยยังเปิดช่องว่างเรื่องคุณสมบัติของผู้ประกอบการขนส่งเป็นการเปิดโอกาสให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนแข่งกับผู้ประกอบการไทย

ตารางที่ 10-14 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการขนส่งทางบก โดยรถพ่วงและรถกึ่งพ่วงของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ (ต่อ)

จุดแข็ง	จุดอ่อน
	8. ผู้ให้บริการขนส่งของไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง 9. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์ 10. ความพร้อมด้านเงินลงทุน ผู้ประกอบการคลังสินค้าไทย ยังไม่มีความพร้อมที่จะก้าวเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเงื่อนไขทุนจดทะเบียนของต่างชาติมักจะกำหนดไว้สูงมาก 11. เป็นองค์กรที่เน้นการใช้ทักษะของพนักงานมากกว่าจะเน้นเรื่องการวางระบบและการนำเอาเทคนิคการบริหารจัดการที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก 12. การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ขณะที่ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการขนส่งสินค้าแบบ Door to Door มากขึ้น 13. ส่วนใหญ่ขาดการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการการขนส่งที่ทันสมัย ไม่มีเทคโนโลยีเช่น Tracking System, GPS, Automated System, RFID เข้ามาช่วยควบคุมการดำเนินงาน 14. ขาดการบูรณการกิจกรรมโลจิสติกส์อย่างเป็นระบบและในลักษณะ One-Stop-Services (OSS)

ตารางที่ 10-14 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการขนส่งทางบก โดยรถพ่วงและรถกึ่งพ่วงของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
1. ระบบการขนส่งของไทยได้รับการพัฒนาให้นำสมัยเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม 2. พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็วและราคาประหยัด ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย 3. ผู้นำเข้า-ส่งออกในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ Outsourcing งานด้านขนส่งมากขึ้นซึ่งเป็นโอกาสในการเติบโตของอุตสาหกรรมขนส่ง 4. การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิม 5. อุตสาหกรรมการขนส่งมีการเติบโตมากกว่าปีละ 8-20% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง 6. การลดอุปสรรคทางการค้า ทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีฯจะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า	1. ผู้ใช้บริการมีอำนาจในการต่อรองราคาค่าขนส่งมากขึ้น 2. ราคาน้ำมันดีเซลซึ่งเป็นต้นทุนหลักของการขนส่งมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 3. การกระตุ้นให้ผู้ประกอบการไทยเรียนรู้วิทยาการใหม่ๆ และทำความเข้าใจเรื่องการไม่สามารถที่จะหลีกเลี่ยงการเปิดเสรีการค้า 4. การขาดแคลนบุคคลกรในภาคอุตสาหกรรมการขนส่ง 5. กฎระเบียบของกรมการขนส่งมีการปรับเปลี่ยนเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง 6. นโยบายการพัฒนาโลจิสติกส์ของประเทศไทยไม่สอดคล้องกับสภาพความต้องการของภาคเอกชน 7. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า ทำให้ผู้ให้บริการขนส่งต้องปรับตัวอยู่เสมอและอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป 8. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ 9. การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง 10. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 11. ผู้ผลิตหลายรายมีความต้องการที่จะย้ายฐานการลงทุนไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีน เวียดนามและอินเดีย ทำให้ผู้ให้บริการต้องติดตามข้อมูลและการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ตารางที่ 10-14 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการขนส่งทางบก โดยรถพ่วงและรถกึ่งพ่วงของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการคลังสินค้าจากต่างประเทศ (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
	12. การพัฒนาแนวความคิดใหม่ ๆ เช่น JIT, Quick Response, e-Kanban, e-commerce ทำให้ผู้ให้บริการขนส่งต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบของการให้บริการเพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้บริการ 13. การขนส่งในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door to Door มากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร

ตารางที่ 10-15 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการขนส่งทางบกโดยรถพ่วงและรถกึ่งพวงของไทย เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ

No.	SFAS	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
S_1	ผู้ให้บริการไทยมีความชำนาญเรื่องกฎหมาย กฎระเบียบ ธรรมเนียมปฏิบัติในการขนส่งภายในประเทศ	0.10	4	0.40	มีความเชี่ยวชาญแต่ขาดความรู้ด้านการบริหารเส้นทาง (Vehicle Routing) และการตารางการขนส่ง (Scheduling)
S_2	ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการบริหารการขนส่งและโลจิสติกส์ของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง	0.12	4	0.48	เป็นองค์กรขนาดเล็กก็จริง แต่ประสิทธิภาพและผลิตภาพต่อคนของพนักงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ
W_3	ผู้ให้บริการไทยส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดเล็กจึงทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรองและไม่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือทางธุรกิจและการดำรงอยู่ให้กับลูกค้าได้	0.08	2	0.16	การไม่มีความรู้และทักษะในการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ทำให้บุคลากรขาดความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์กร
W_2	กฎหมายไทยยังเปิดช่องว่างเรื่องคุณสมบัติของผู้ประกอบการขนส่งเป็นการเปิดโอกาสให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนแข่งกับผู้ประกอบการไทย	0.10	3	0.30	ขาดเงินทุนและแหล่งเงินทุน รวมทั้งขาดหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาเพื่อการขยายตัวอย่างยั่งยืน
W_3	ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอร์ฟแวร์และฮาร์แวร์	0.12	2	0.24	การดำเนินธุรกิจกระทำแบบ Day-To-Day Basic ขาดทิศทางและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน

ตารางที่ 10-15 การวิเคราะห์ปัจจัยการแข่งขันเชิงกลยุทธ์ (SCFA) ของผู้ให้บริการขนส่งทางบกโดยรถพ่วงและรถกึ่งพวงของไทย เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศ(ต่อ)

No.	SFAS	น้ำหนัก	คะแนน	ถ่วงน้ำหนัก	Comment
O_1	พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวกรวดเร็วและราคาประหยัด ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย	0.08	3	0.24	ปัจจุบันผู้ให้บริการของไทยสามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนไทยเป็นหลัก แต่ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรง ลูกค้าเหล่านั้นเริ่มหันมาใช้บริการจากผู้ให้บริการจากต่างชาติ ส่วนลูกค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติจะหันไปใช้บริการจากผู้ให้บริการต่างชาติ
O_2	อุตสาหกรรมการขนส่งมีการเติบโตมากกว่าปีละ 8-20% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง	0.10	4	0.40	เป็นโอกาสที่ผู้ให้บริการของไทยจะพัฒนาโอกาสที่แย่งหรือครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาด
T_1	ผู้ใช้บริการมีอำนาจในการต่อรองราคาค่าขนส่งมากขึ้น	0.08	3	0.24	เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขาดการรวมกลุ่มกันดำเนินธุรกิจได้ยากลำบาก
T_2	ราคาน้ำมันดีเซลซึ่งเป็นต้นทุนหลักของการขนส่งมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	0.12	4	0.48	ผู้ให้บริการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนา อาทิ FedEx หรือ UPS เป็นต้นได้มีการพัฒนาธุรกิจเหล่านี้มานานมากและมีเครือข่าย เงินทุนและเทคนิคการบริหารจัดการในระดับโลก ทำให้ผู้ให้บริการของไทยยากที่จะเผชิญหน้าโดยตรง
		1.00		**2.94**	

การจัดทำ SLFA Matrix เป็นการจัดทำที่ต้องให้ให้ผู้ทำการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ลดจำนวนปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทั้งหมดให้เหลือน้อยกว่า 10 ปัจจัยโดยกระทำได้โดยพิจารณาทบทวนน้ำหนักหรือความสำคัญของแต่ละปัจจัยทั้งหมดอีกครั้ง น้ำหนักที่ผ่านการพิจารณาทบทวนครั้งใหม่นี้จะสะท้อนให้เห็นถึงลำดับความสำคัญก่อนหลังของแต่ละปัจจัยซึ่งจะนำมาใช้เป็นตัวกำหนดความสำเร็จของบริษัทในอนาคต

กลุ่มที่ 7.2 การให้บริการขนส่งสินค้าทางบกโดยรถบรรทุก

Five Force Analysis

1. Buyers: ลูกค้ามีทางเลือกในการใช้บริการมากขึ้น และมีอำนาจในการต่อรองราคามากขึ้นเนื่องจากมีทางเลือกในการใช้บริการเพิ่มมากขึ้น

2. Suppliers: มีการเพิ่มขึ้นของผู้ให้บริการ จะมีการแข่งขันทางด้านราคา และบริการที่รุนแรงขึ้น

3. New Entrants: การเข้าสู่ตลาดใหม่ของผู้ประกอบการจะมีอุปสรรคด้านการกีดกันทางการค้า จากประเทศคู่ค้า

4. Substitutes: เนื่องจากการขนส่งทางถนนมีต้นทุนการดำเนินงานสูงและมีค่าบริการที่แพงเมื่อเทียบกับทางแม่น้ำ และทางรถไฟ ซึ่งแนวโน้มการขนส่งในอนาคตอาจจะเปลี่ยนมาใช้การขนส่งทาง น้ำ หรือทางรถไฟ เมื่อรัฐบาลมีการส่งเสริมลงทุนสิ่งก่อสร้างพื้นฐาน

5. Rivalry: การขนส่งรถโดยรถบรรทุกของคนไทยโดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัว และมีขนาดเล็ก การทำธุรกิจโดยส่วนมากจะเป็น sub contract ของบริษัทรับจัดการขนส่งแบบครบวงจร ดังนั้นจึงเสียเปรียบในด้านการแข่งขัน และราคา ควรกำหนดกลยุทธ์การเป็นพันธมิตรกับบริษัทคู่ค้าและผู้ประกอบการด้วยกันเองก็ต้องดำเนินธุรกิจแบบพันธมิตรเช่นเดียวกัน เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองกับคู่ค้า

กลุ่มที่ 7.3 การให้บริการขนส่งสินค้าทางบกโดยรถบรรทุก

ตารางที่ 10-16 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางบกโดยรถบรรทุก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ผู้ประกอบการขนส่งในประเทสไทยมีความรู้ความสามารถ และศักยภาพในการให้บริการ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศในภูมิภาคอินโดจีน 2. ประเทศไทยมีความได้เปรียบเชิงภูมิศาสตร์ โดยตั้งอยู่ตรงจุดศูนย์กลางของอินโดจีน สามารถเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้านได้สะดวก ทั้งทางบก ทางอากาศ ทางแม่น้ำ และทางทะเล 3. ภาครัฐให้การสนับสนุนในการพัฒนาโครงข่ายเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน	1. ประเทศไทยยังขาดสาธารณูปโภคพื้นฐานในการเชื่อมต่อการขนส่งใน mode ต่างๆ ทำให้ต้นทุนค่าขนส่งสูง 2. ขาดการบูรณาการด้านบริหารจัดการระหว่างหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมระบบบริหารจัดการการขนส่ง เช่น กรมศุลกากร การท่าเรือแห่งประเทศไทย การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย การรถไฟแห่งประเทศไทย 3. ยังไม่มีการดำเนินงานในเชิงรุกเพื่อเป็นผู้นำในด้านการตลาด การเจรจาการค้ากับประเทศในภูมิภาค กลยุทธ์ในการนำสินค้าทั้งที่เป็นวัตถุดิน สินค้ากึ่งสำเร็จรูปเพื่อนำมาแปรรูป และเพิ่มมูลค่า สินค้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกผ่านไทย 4. กฎหมายล้าสมัยไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจด้านการบริหารจัดการระบบขนส่งสินค้าทำให้ไทยไม่สามารถแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาค ที่เป็นคู่แข่งได้

ตารางที่ 10-16 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางบกโดยรถบรรทุก(ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
1. การเพิ่มปริมาณการขนส่งสินค้าเพื่อการส่งออกจากประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาคโดยเฉพาะจีน ซึ่งต้องการช่องทางในการนำเข้า และระบายสินค้าไปสู่ทวีปยุโรป ตะวันออกกลาง และเอเชียใต้ 2. ความเจริญก้าวหน้าทางด้านการพัฒนาทางเทคโนโลยีการผลิตของภาคอุตสาหกรรมทำให้ไทยส่งออกสินค้าได้เพิ่มขึ้นสามารถดึงดูดสายเรือ และสายการบินเข้ามาให้บริการเพิ่มมากขึ้น 3. นโยบายการเปิดเสรีทางการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาค ซึ่งเป็นการขยายโอกาสในการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศคู่ค้า 4. การสร้างเครือข่ายพันธมิตร และข้อตกลงทางการค้และการขนส่งกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น พม่า ลาว และกัมพูชาเพื่อจูงใจให้ประเทศเหล่านี้ส่งออกสินค้าผ่านไทย	1. การแข่งขันที่รุนแรงจากประเทศเพื่อนบ้านโดยเฉพาะอย่างยิ่งมาเลเซีย และสิงคโปร์ รวมทั้งนโยบายการเป็นศูนย์กลางทางด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ของประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม 2. ข้อจำกัดด้านเงินทุนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน 3. ขาดเครือข่ายการจัดการและระบบบริหารจัดการการขนส่งระดับโลก 4. ทรัพยากรบุคคลขาดทักษะด้านการบริหารจัดการการขนส่งขาดทักษะด้านการบริหารจัดการทั่วไปและด้านการตลาดของภาครัฐ ในการเจรจาต่อรองเพื่อการเป็นศูนย์กลางการขนส่งในภูมิภาค 5. ขาดโครงสร้างพื้นฐานสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการพัฒนาระบบ

กลุ่มที่ 7.4 การให้บริการขนส่งสินค้าทางรางหรือโดยรถไฟ

ตารางที่ 10-17 การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางรางหรือโดยรถไฟ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ผู้ให้บริการไทยมีความชำนาญเรื่องกฎหมาย กฎระเบียบ ธรรมเนียมปฏิบัติในการขนส่งภายในประเทศ 2. ผู้ให้บริการของไทยมีความชำนาญเรื่องเส้นทางขนส่งและสภาพภูมิประเทศ 3. ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบของวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ 4. ผู้ให้บริการของไทยมีจำนวนมากและกระจายคลุมพื้นที่เศรษฐกิจหลักๆ	1. เป็นกิจการขนส่งที่ต้องลงทุนมาก 2. ความคล่องตัวในการบริการมีน้อย 3. การบริการขนส่งระยะใกล้ต้องเสียต้นทุนสูง 4. ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงเส้นทางในการให้บริการได้ 5. หากมีการเลิกกิจการจะเสียหายมาก 6. ผู้ให้บริการไทยไม่สามารถที่จะออกจากกรอบการดำเนินธุรกิจแบบดั้งเดิมได้ เนื่องเพราะขาดวิสัยทัศน์ต่อการพัฒนาวิทยาการขนส่งสมัยใหม่ 7. ต้นทุนการขนส่งโดยเฉพาะน้ำมันไม่ลดลง พลังงานทางเลือกก็ยังไม่ใช่ทางเลือกที่ดีเนื่องจากการพัฒนายังไม่ประสบความสำเร็จจนเกิดความคุ้มต่อการลงทุน 8. ขาดการสนับสนุนเรื่องเงินลงทุนเพื่อการปรับปรุงและพัฒนาให้กับผู้ประกอบการขนส่ง
โอกาส	**อุปสรรค**
1.เป็นบริการที่เหมาะสมสำหรับการขนส่งระยะปานกลางและไกลๆ เพราะมีต้นทุนคงที่ 2. สามารถให้บริการได้คราวละมากๆ 3. สามารถปรับตัวตามปริมาณขนส่งได้ง่าย 4. มีความปลอดภัยสูงกว่าการขนส่งประเภทอื่นๆ 5. มีความสบายในระหว่างการขนส่ง 6. อุตสาหกรรมการขนส่งมีการเติบโตมากกว่าปีละ 8-20% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง 7. การลดอุปสรรคทางการค้า ทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีฯจะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า	1.ราคาน้ำมันดีเซลซึ่งเป็นต้นทุนหลักของการขนส่งมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 2. ผู้ใช้บริการมีอำนาจในการต่อรองราคาค่าขนส่งมากขึ้น 3. นโยบายการพัฒนาโลจิสติกส์ของประเทศไทยไม่สอดคล้องกับสภาพความต้องการของภาคเอกชน 4. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคการเข้าถึงผู้ใช้บริการ 5. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า ทำให้ผู้ให้บริการขนส่งต้องปรับตัวอยู่เสมอและอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

กลุ่มที่ 7.5 การให้บริการขนส่งสินค้าทางน้ำโดยเรือ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการปฏิบัติงานของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง 2. มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นองค์กรขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ 3. ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ 4. ผู้ให้บริการของไทยมีความชำนาญเรื่องเส้นทางขนส่งระยะสั้นและสภาพภูมิประเทศ	1. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริการจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศ 2. ผู้ให้บริการขนส่งของไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง 3. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ ผู้ให้บริการของไทย ยังไม่มีความพร้อมที่จะก้าวเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเงื่อนไขและทุนจดทะเบียนของต่างชาติมักกำหนดไว้สูงมาก
โอกาส	**อุปสรรค**
1. รวดเร็วและต้นทุนต่ำ ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย 2. ผู้นำเข้า-ส่งออกในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ Outsourcing กิจกรรมโลจิสติกส์มากขึ้น 3. การลดอุปสรรคทางการค้า ทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีฯ จะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า 4. การสร้างเครือข่ายพันธมิตร และข้อตกลงทางการค้าและการขนส่งกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น พม่า ลาว และกัมพูชา เพื่อจูงใจให้ประเทศเหล่านี้ส่งออกสินค้าผ่านไทย	1. ผู้ใช้บริการมีอำนาจในการต่อรองราคาค่าขนส่งมากขึ้น 2. ข้อจำกัดด้านเงินทุนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน 3. ทรัพยากรบุคคลขาดทักษะด้านการบริหารจัดการการขนส่งระดับโลก 4. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 5. การเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องจะส่งผลกระทบกับอุตสาหกรรมโดยตรง 6. การให้บริการในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door to Door และ OSS มากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร

กลุ่มที่ 7.6 การให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการปฏิบัติงานของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง 2. ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ 3. ประเทศไทยมีความได้เปรียบเชิงภูมิศาสตร์และมีสนามบินที่สามารถรองรับจำนวนเครื่องบินได้มากใหญ่เป็นอันดับหนึ่งในภูมิภาคเอเชีย 4. มีความสะดวกรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค 5. การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิม	1. ผู้ให้บริการของไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก ขาดความเข้าใจความต้องการของลูกค้าและกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศอย่างแท้จริง จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง 2. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศ 3. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ 4. ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน 5. การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ 6. ขาดเทศโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการการไหล/เคลื่อนย้ายสินค้าที่ทันสมัย 7. การไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเนื่องจากผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ทำธุรกิจโลจิสติกส์แต่ผู้พัฒนามักจะไม่ค่อยมีความรู้เกี่ยวกับกิจกรรมโลจิสติกส์ 8. ขาดการบูรณาการกิจกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศกับกิจกรรมโลจิสติกส์ในลักษณะ One-Stop-Services

กลุ่มที่ 7.6 การให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ

โอกาส	อุปสรรค
1. 1พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็วและต้นทุนต่ำ ถือเป็นโอกาสให้ผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย 2. ผู้นำเข้า-ส่งออกในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ Outsourcing กิจกรรมโลจิสติกส์มากขึ้น 3. การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิมเนื่องจากมีการลดอุปสรรคต่างๆ 4. การลดอุปสรรคทางการค้า ทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีฯ จะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า	1. การดำเนินธุรกิจปัจจุบัน มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง ผู้ให้บริการรายใหม่ไม่สามารถอยู่ได้โดยให้บริการเฉพาะการบรรจุภัณฑ์และแบกรับความเสี่ยงได้ต้องให้บริการกิจกรรมอื่นด้วย รวมทั้งมีอำนาจในการต่อรองลูกค้าค่อนข้างต่ำ 2. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า 3. การเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องจะส่งผลกระทบกับอุตสาหกรรมโดยตรง 4. การให้บริการในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door to Doorและ OSS มากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร 5. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า

ใช้วิเคราะห์อุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของไทยโดยรวม

10. 6 การวิเคราะห์และประเมินผลประโยชน์และผลกระทบ (Cost/Benefit Analysis) ที่ประเทศไทยจะได้รับจากการเปิดเสรีการให้บริการโลจิสติกส์

รายงานการศึกษาฉบับนี้มีวัตถุประสงค์อีกประการหนึ่งเพื่อวิเคราะห์และประเมินผลประโยชน์และผลกระทบต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น หากมีการเปิดเสรีการให้บริการด้านโลจิสติกส์ของไทย ซึ่งขอบเขตหรือคำจำกัดความของการให้บริการโลจิสติกส์นั้นค่อนข้างหลากหลายและมีความแตกต่างกันออกไป ดังนั้นเพื่อให้การศึกษามีความเข้าใจตรงกัน การวิเคราะห์และประเมินผลประโยชน์และผลกระทบต่างๆ ในที่นี้ จะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็นรายสาขาบริการด้านโลจิสติกส์ภายใต้กรอบการเจรจาในองค์กรการค้าโลกทั้ง 7 กลุ่มสาขา คือ สาขาการให้บริการการขนส่ง สาขา

การจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า สาขาการขนส่งพัสดุและเอกสาร สาขาการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ สาขาการให้บริการพิธีการศุลกากร สาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ และสาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า

10.5.1 สาขาการให้บริการการขนส่ง การเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาการขนส่งนั้นยังสามารถแบ่งเป็นสาขาย่อยได้ 3 สาขาย่อย คือ

10.5.1.1 การเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางถนน

ประเทศไทยได้เสนอผูกพันเปิดเสรีการค้าบริการ ด้านการเข้าสู่ตลาดบริการของไทยให้แก่สมาชิกองค์การการค้าโลกตามรูปแบบ Commercial Presence กล่าวคือ การให้คนต่างชาติเข้ามาตั้งหน่วยธุรกิจเพื่อผลิตบริการขายให้กับบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลในประเทศไทย ในสาขาบริการขนส่งทางถนน คือ เปิดโอกาสให้ต่างชาติเข้ามาจัดตั้งสาขาได้ โดยถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 49 และกำหนดให้ผู้บริหารกึ่งหนึ่งต้องเป็นคนไทย รวมทั้งอนุญาตให้คนต่างชาติเข้ามาทำงานได้เฉพาะระดับผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการและผู้เชี่ยวชาญเฉพาะในธุรกิจ 3 ประเภท คือ ธุรกิจขนส่งสินค้าแช่เย็นแช่แข็ง ของเหลวหรือก๊าซ และการขนส่งโดยตู้คอนเทนเนอร์ ธุรกิจรถเช่าพร้อมคนขับ และธุรกิจรถโดยสารพร้อมคนขับ

ข้อผูกพันดังกล่าวได้ดำเนินการโดยคำนึงถึงผลกระทบและความพร้อมของผู้ประกอบการในประเทศ และประโยชน์ที่ผู้บริโภคจะได้รับเป็นสำคัญ และภายใต้ขอบเขตของกฎหมายที่อนุญาตในปัจจุบันเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันมีประเทศสมาชิกขององค์กรการค้าโลกหลายประเทศให้ความสนใจและยื่นข้อเรียกร้องที่จะให้ไทยเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการขนส่งทางถนนมากขึ้น รวมทั้งการลดข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาดของคนต่างชาติ

อย่างไรก็ตามประเทศไทยได้จัดทำข้อผูกพันเปิดเสรีการค้าบริการของไทยภายใต้กรอบความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียน โดยเปิดเสรีด้านการเข้าสู่ตลาดและการปฏิบัติเยี่ยงชาติแก่ประเทศสมาชิกอาเซียนให้มากกว่าที่เปิดเสรีให้แก่ประเทศสมาชิกองค์การการค้าโลก ซึ่งรวมถึงการได้ตกลงเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการด้าน การขนส่งทางทะเล การขนส่งทางอากาศ และการขนส่งทางถนนไว้ด้วย แต่ในปัจจุบันนี้ยังไม่มีความคืบหน้ามากนัก รวมทั้งกรมการขนส่งทางบกกำลังศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อรวบรวมจัดทำเป็นท่าทีของไทยสำหรับการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการขนส่งทางถนน

การให้บริการขนส่งสินค้าภายในประเทศส่วนใหญ่ใช้การขนส่งทางถนน เนื่องจากข้อจำกัดและความไม่สะดวกของการขนส่งสินค้าทางรางและทางน้ำ ทำให้การให้บริการขนส่งทางถนนมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แต่ขีดความสามารถในการให้บริการของผู้ประกอบการด้านการขนส่งทางบกของไทยนั้น ส่วนใหญ่อยู่ในระดับต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับภาพรวมของการให้บริการด้านการขนส่งทางบกของประเทศ เนื่องมาจากผู้ประกอบการขนส่งทางบกส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก มีการประกอบการแบบครอบครัว ลักษณะต่างคนต่างทำ มีการรวมกลุ่มในระดับต่ำ มีผลให้มีอำนาจการต่อรองต่ำ ขาดการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยดำเนินการเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ ทำให้ขีดความในการให้บริการและการแข่งขันต่ำ

ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางถนน

การให้บริการขนส่งทางถนนเป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการด้านโลจิสติกส์ จึงทำให้นักลงทุนต่างชาติแสดงความสนใจเข้ามาลงทุนเป็นจำนวนมาก เพื่อให้สามารถควบคุมการให้บริการด้านโลจิสติกส์ได้อย่างครบวงจร ซึ่งในทางปฏิบัติแล้วนักลงทุนต่างชาติขนาดใหญ่ได้เข้ามาให้บริการด้านการขนส่งทางบกในไทยอยู่แล้ว ดังนั้นการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางถนน อาจส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของไทยในระดับหนึ่งเท่านั้น เนื่องจากผู้ประกอบการต่างชาติได้เข้ามาให้บริการอยู่แล้ว โดยเป็นการให้บริการด้านการขนส่งอย่างครบวงจรที่ต่อเนื่องจากการให้บริการด้านการขนส่งทั้งทางทะเลและทางอากาศ ซึ่งทำให้ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของไทยได้รับผลกระทบโดยตรง โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนส่งทางบกรายเล็กๆ ที่ต้องล้มเลิกกิจการไปเป็นจำนวนมาก อาจจะเป็นการควบรวมกิจการหรือการซื้อกิจการโดยผู้ประกอบการรายใหญ่

ทั้งนี้ประเทศไทยมีข้อจำกัดด้านกฎหมายภายในประเทศของไทยที่จำกัดด้านการลงทุนของต่างชาติ เช่น สัดส่วนของทุนจดทะเบียน สัญชาติของผู้จดทะเบียน เป็นต้น เพื่อเป็นการปกป้องผู้ประกอบการด้านการขนส่งทางบกของไทยได้ในเบื้องต้นเท่านั้น ประกอบกับในช่วงเวลาที่ผ่านมานี้ผู้ประกอบการต่างชาติที่ให้บริการในปัจจุบันยังมีจำนวนไม่มากนัก อย่างไรก็ตามในอนาคตอันใกล้นี้ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของไทยจำเป็นต้องปรับตัวอย่างต่อเนื่อง โดยการหลีกเลี่ยงการแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติโดยตรง และพยายามเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันในด้านอื่นๆ และพยายามรวมกลุ่มกันเพื่อสร้างความเข้มแข็งในการให้บริการ เพิ่ม

ประสิทธิภาพในการให้บริการให้มากขึ้น ก็จะช่วยลดผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางถนนได้

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางถนน

ผู้บริโภคภายในประเทศโดยรวมจะได้ประโยชน์ ในด้านการรับบริการที่ดี สะดวกรวดเร็วมากขึ้น เนื่องมาจากการแข่งขันการให้บริการ ทั้งจากผู้ประกอบการขนส่งทางบกต่างชาติหรือของคนไทย นอกจากนั้นยังเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการขนส่งของไทยต้องเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้มากขึ้น โดยการพึ่งพาเทคโนโลยี การเรียนรู้เทคนิคการบริหารจัดการด้านการขนส่ง (Technology Know-how) จากต่างชาติที่มีความก้าวหน้ามากกว่าเพื่อเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของตนเอง

นอกจากนั้นแล้วในอนาคตผู้ประกอบการขนส่งทางบกของไทยอาจจะร่วมกับนักลงทุนต่างชาติในการขยายขอบเขตการให้บริการขนส่งทางบกต่อเนื่องไปยังประเทศเพื่อนบ้านหรือประเทศที่สามได้ เนื่องจากผู้ประกอบการขนส่งทางบกของไทยยังมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าผู้ประกอบการในประเทศเพื่อนบ้าน

1. การเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางน้ำ

การขนส่งทางน้ำสามารถแบ่งตามพื้นที่ที่ให้บริการได้เป็น 2 ส่วน คือ การขนส่งสินค้าทางน้ำระหว่างประเทศ และการขนส่งสินค้าทางน้ำภายในประเทศ ซึ่งในทางปฏิบัติของการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศแล้วผู้ประกอบการด้านการขนส่งทางน้ำของผู้ประกอบการต่างชาติ ได้เข้าให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศไทยอยู่แล้ว ซึ่งสัดส่วนของปริมาณการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศของไทยกว่าร้อยละ 90 นั้นดำเนินการขนส่งโดยผู้ประกอบการทางส่งทางทะเลของต่างชาติ หรือกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการด้านการขนส่งสินค้าทางทะเลไทยมีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 10 เท่านั้น

ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางน้ำ

การประกอบการด้านการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศทางทะเลของไทยมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในระดับที่ใกล้เคียงกับการขยายตัวด้านการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ แต่ก็เรียกได้ว่าผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางทะเลของไทยได้รับผลกระทบมาโดยตลอด เนื่องมาจากข้อจำกัดด้านเงินลงทุนและขาดการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจด้านการขนส่งสินค้าทางทะเลอย่างจริงจัง เนื่องจากธุรกิจการขนส่งสินค้าทางทะเลเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง มีระยะเวลา

คืนทุนนาน ผู้ประกอบการไทยจึงดำเนินธุรกิจแบบช่วยเหลือตนเองมาโดยตลอด ดังที่เห็นได้จากขนาดของเรือของผู้ประกอบการไทยที่ส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก ทำให้การขยายตัวและขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยอยู่ในระดับต่ำ และมีศักยภาพในด้านการให้บริการขนส่งทางน้ำได้ในระดับภูมิภาคเท่านั้น ไม่สามารถให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างทวีปหรือให้บริการขนส่งสินค้ารอบโลก และแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติได้

นอกจากนั้นแล้วยังมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องได้จำกัดการเข้าถึง (Market Access) ของผู้ประกอบการต่างชาติ เช่น การให้บริการขนส่งสินค้าทางน้ำภายในประเทศ (Costal Shipping) ที่ยังปกป้องผู้ประกอบการไทยไว้ ซึ่งในอนาคตหากมีการเปิดเสรีการขนส่งสินค้าทางน้ำทั้งหมด หรือรวมถึงการเปิดเสรีการขนส่งสินค้าทางน้ำภายในประเทศแล้ว ผู้ประกอบการไทยในส่วนนี้ย่อมได้รับผลกระทบโดยตรงอย่างแน่นอน แม้ว่าผู้ประกอบการไทยจะมีความได้เปรียบในด้านความชำนาญในพื้นที่และการให้บริการภายในท้องถิ่น และการดำเนินธุรกิจด้านการตลาดก่อน แต่ในการแข่งขันหรือการดำเนินธุรกิจในระยะยาวแล้ว อาจจะเสียเปรียบแก่ผู้ประกอบการต่างชาติที่มีเงินลงทุนมากกว่า มีความเชี่ยวชาญในระบบการบริการและมีเครือข่ายการให้บริการที่ครบวงจรและต่อเนื่องไปยังประเทศต่างๆ ทั่วโลกได้

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางน้ำ

ในปัจจุบันนี้การให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลของไทยส่วนใหญ่ ให้บริการโดยผู้ประกอบการต่างชาติ และมีระดับการแข่งขันค่อนข้างสูง จึงทำให้ผู้บริโภคภายในประเทศได้รับอานิสงส์จากการแข่งขันดังกล่าว โดยได้รับบริการที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลา ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการขนส่งได้ทั่วโลก สามารถตอบสนองความต้องการด้านการขนส่งได้เป็นอย่างดี แต่ผู้บริโภคภายในประเทศจำเป็นต้องยอมรับอัตราค่าบริการขนส่ง (Freight Rate) ที่ถูกกำหนดโดยผู้ประกอบการขนส่งต่างชาติ ซึ่งผู้บริโภคของไทยไม่มีอำนาจในการต่อรองอัตราค่าบริการขนส่งดังกล่าวได้

ประโยชน์ทางอ้อมอื่นๆ ที่ไทยได้รับจากการให้บริการขนส่งทางน้ำ กรณีที่เปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางน้ำ ทำให้เกิดการแข่งขันการให้บริการ ได้รับบริการที่มีประสิทธิภาพ มีความตรงต่อเวลา ผู้บริโภคไทยสามารถใช้ระบบ Just in Time เข้ามาบริหารจัดการสินค้าที่นำเข้าได้ เกิดผลดีต่อเนื่องถึงความเข้มแข็งทางด้านเศรษฐกิจ การค้า และการส่งออกของประเทศ เนื่องจากระบบเศรษฐกิจของไทยจำเป็นต้องพึ่งพาการส่งออกค่อนข้างสูง โดยเป็นลักษณะ

ของการนำเข้าสินค้าเพื่อเป็นวัตถุดิบ (Raw Material) เพื่อนำมาผลิตหรือนำเข้าชิ้นส่วนหรือสินค้ากึ่งสำเร็จรูป (Semi-finished Goods) เพื่อประกอบแล้วส่งออกอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งหากผู้บริโภคไทยได้รับสินค้าที่รวดเร็ว บริการการขนส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ก็ส่งผลดีต่อการดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมต่างๆ ก่อให้เกิดการจ้างงาน เกิดมูลค่าเพิ่มในสินค้าและบริการของประเทศเป็นจำนวนมาก และก่อให้เกิดสวัสดิการทางสังคม (Social Welfare) ที่ดีขึ้น

การเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางอากาศ

ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางอากาศ

จากการที่ประเทศไทยเปิดเสรีทางตลาดการบินภายในประเทศ ตั้งแต่เดือนกันยายน 2546 จึงมีผู้ประกอบการสายการบินรายใหม่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ตลาดการแข่งขันของสายการบินในประเทศมีการแข่งขันที่รุนแรง แต่อย่างไรก็ตาม สายการบินภายในประเทศของไทยยังมีส่วนแบ่งทางการตลาดในสัดส่วนที่สูง รวมถึงลักษณะโครงสร้างของบริษัทที่มีสัดส่วนผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนผู้ถือหุ้นของการขนส่งทางน้ำ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพในการแข่งขันการให้บริการด้านการขนส่งทางอากาศในระดับสูง และได้รับผลกระทบต่อการเปิดเสรีทางการค้าค่อนข้างต่ำ

การเปิดเสรีการค้าบริการ ด้านการขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศนั้น ก็มีลักษณะเช่นเดียวกับการขนส่งทางน้ำ ที่มีผู้ประกอบการต่างชาติเข้ามาให้บริการอยู่แล้ว หรือเรียกได้ว่ามีการแข่งขันในระดับสูงอยู่แล้ว แต่ผู้ประกอบการไทยก็ยังสามารถแข่งขันได้ในระดับสากล ทำให้เห็นว่าศักยภาพของผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพด้านการขนส่งทางอากาศสูง และมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการไทยในระดับหนึ่งเท่านั้น

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งทางอากาศ

ผลจากการที่ไทยเปิดเสรีการค้าบริการ ด้านการขนส่งทางอากาศมาเป็นระยะเวลานานแล้วนั้น ทำให้ผู้ประกอบการไทยมีการปรับตัวและสามารถเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันได้เป็นอย่างดี จึงทำให้ผู้ประกอบการไทยยังคงดำรงอยู่ได้ภายใต้สภาพการณ์ที่แข่งขันกันสูง อีกทั้งผู้ประกอบการไทยยังมีส่วนแบ่งทางการตลาดในระดับสูง ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้บริโภคภายในประเทศ ที่ได้รับบริการที่ดี มีทางเลือกในการใช้บริการได้หลากหลายตามความต้องการ

แม้ว่าไทยยังไม่ได้เปิดเสรีการค้าบริการ ด้านการขนส่งกับประเทศใด แต่ผู้ประกอบการขนส่งไทยก็มีความกังวลต่อการเปิดเสรีการค้ากับประเทศต่างๆ เนื่องจากโดยรวม

แล้วผู้ปะกอบการขนส่งของไทยยังมีศักยภาพทางการแข่งขันต่ำเมื่อเทียบการให้บริการในระดับสากล แม้ว่าผู้ประกอบการขนส่งในไทยจะมีจำนวนมาก โดยผู้ประกอบการที่สามารถให้บริการด้านการขนส่งทั้งทางบก ทางน้ำและทางอากาศได้ มีจำนวน 51 ราย จากผู้ให้บริการทั้งสิ้น 134 ราย แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 5 ล้านบาท

ในปัจจุบันนี้มีหลายประเทศที่แสดงความสนใจในการเข้ามาลงทุนและดำเนินธุรกิจบริการด้านการขนส่งในไทย เช่น สหรัฐฯ มีความต้องการให้ไทยเปิดเสรีการค้าบริการด้านการขนส่ง เนื่องจากผู้ประกอบการสหรัฐมีความเข้มแข็ง มีศักยภาพในการแข่งขันสูง และไทยยังมีโอกาสที่ดีในการขยายการให้บริการขนส่งไปยังประเทศเพื่อนบ้านได้เป็นอย่างดี เนื่องจากไทยมีความได้เปรียบในด้านสถานที่ตั้ง ที่อยู่บริเวณศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่จะสามารถให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในพื้นที่ที่มีประชากรรวมทั้งหมดกว่า 500 ล้านคนได้ ทั้งนี้ยังอยู่ระหว่างการเจรจาในประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

1. สาขาการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า

ผู้ประกอบการในไทยที่เป็นผู้ให้บริการด้านจัดเก็บ การบริหารสินค้าคงคลัง การกระจายสินค้า จำนวน 26 ราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดเล็ก มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 5 ล้านบาท มีขีดความสามารถในการให้บริการที่จำกัด และเมื่อพิจารณาในรายละเอียดของคลังสินค้าแต่ละประเภท พบว่ากรมศุลกากรได้จัดกลุ่มของคลังต่างๆ ตามประเภทและการใช้งาน ซึ่งแต่ละกลุ่มก็จะมีเงื่อนไขและระเบียบที่แตกต่างกันออกไป เช่น ทุนจดทะเบียน พื้นที่ สัดส่วนผู้ถือหุ้นไทย เป็นต้น นอกจากนี้สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้พยายามสนับสนุนและส่งเสริมให้เอกชนและนักลงทุนต่างชาติเข้ามาให้บริการในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ (Logistics Park) โดยเฉพาะคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า โดยมีเงื่อนไขในเรื่องขนาดพื้นที่ ระยะทางจากสิ่งอำนวยความสะดวก สัดส่วนการถือหุ้น เป็นต้น

2. ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า

ผู้ประกอบการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าไทย ยังมีขีดความสามารถในการให้บริการต่ำ โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการให้บริการเป็นโกดังสำหรับเก็บสินค้าเพียงอย่างเดียว ขาดการสร้างมูลค่าเพิ่มในการบริการ หรือการขยายกิจกรรมการให้บริการให้ครอบคลุมความต้องการในกิจกรรมโลจิสติกส์ ยังไม่มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาปรับปรุงหรือพัฒนาการให้บริการมากนัก และในปัจจุบันนี้ยังไม่มีการเปิดเสรีการค้าบริการ แต่ในทางปฏิบัติแล้วผู้ประกอบการต่างชาติได้แฝงเข้ามาให้บริการด้านคลังสินค้าเพื่อการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า

อยู่แล้ว จึงทำให้ผู้ประกอบการไทยได้รับผลกระทบดังกล่าวมาเป็นระยะเวลานาน ผู้ประกอบการไทยบางส่วนที่ไม่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติได้ในระยะยาว หรือไม่สามารถปรับตัวได้ทันก็ล้มหายไปดำเนินธุรกิจอื่นแล้ว

แต่ยังคงมีผู้ประกอบการไทยบางส่วนที่สามารถปรับตัวได้อย่างต่อเนื่องจนสามารถดำรงธุรกิจอยู่ได้ ซึ่งอาจจะเป็นการหลีกเลี่ยงการแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติโดยตรง หรือพยายามขยายขอบเขตการให้บริการให้มากขึ้น และมีการควบคุมการบริหารจัดการที่รัดกุม และมีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาบริการ เช่นเดียวกับผู้ประกอบการต่างชาติที่เสนอบริการที่หลากหลาย ไม่จำกัดแต่เพียงการจัดเก็บสินค้าเท่านั้น แต่รวมไปถึงการตรวจสอบสินค้า การค้นหา การวางแผนการรวบรวม และการนำส่งสินค้า ซึ่งครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครบวงจร จึงเป็นที่ต้องการแก่ผู้บริโภคเป็นอย่างสูง และยังมีการลงทุนเพื่อให้มีสิ่งอำนวยความสะดวก

ดังนั้นผู้ประกอบการไทยหลายรายจึงได้รับผลกระทบเป็นอย่างสูง จนเหลือแต่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีเงินลงทุนสูง หรือผันธุรกิจไปรับช่วงต่อ (Sub Contract) จากผู้ประกอบการต่างชาติ หรือหันเหไปให้บริการด้านอื่นๆ ที่ยังคงมีช่องว่างที่จะสามารถดำเนินการได้ เนื่องจากผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจด้านโลจิสติกส์ และยังขาดความสัมพันธ์ที่สามารถนำมาเชื่อมโยงกับกิจกรรมบริการด้านโลจิสติกส์อื่นๆ ดังนั้นผู้ประกอบการต่างชาติที่มีเครือข่ายการให้บริการโยงใยทั่วโลกจึงมีความได้เปรียบมากกว่าผู้ประกอบการไทย

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า

กรณีการเปิดเสรีการค้าบริการ ด้านการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้านั้น ก่อให้เกิดผลดีต่อผู้บริโภคไทยโดยตรง เป็นผลดีต่อระบบโลจิสติกส์ภาพรวมของไทย ที่ช่วยเอื้ออำนวยให้อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ในภาพรวมของไทยมีความได้เปรียบในการแข่งขันในเวทีการค้าโลกมากขึ้น มีผลให้มีความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนั้นๆ เพิ่มขึ้น เนื่องจากสัดส่วนทางด้านโลจิสติกส์ไทยมีค่อนข้างสูงประมาณร้อยละ 25 ต่อปี ซึ่งต้นทุนส่วนใหญ่เกิดจากกิจกรรมบริการด้านโลจิสติกส์นี้ ดังนั้นการเปิดเสรีการค้าบริการ ด้านการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการรับบริการด้านการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้าได้ส่วนหนึ่ง และยังเกิดผลดีโดยตรงต่อผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ด้านการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า

2. สาขาการขนส่งพัสดุและเอกสาร

ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งพัสดุและเอกสาร

การให้บริการด้านโลจิสติกส์ในสาขาการขนส่งพัสดุและเอกสารในไทยนั้น ในทางปฏิบัติแล้วผู้ประกอบการต่างชาติก็ได้แฝงตัวเข้ามาให้บริการอยู่เป็นระยะเวลานานแล้ว แม้ว่าไทยยังไม่ได้มีการเปิดเสรีการค้าบริการ ทั้งนี้เนื่องมาจากการให้บริการโลจิสติกส์นี้เป็นเรื่องที่มีความซับซ้อนและเกี่ยวข้องกันอย่างแน่นแฟ้น ผู้ประกอบการต่างชาติที่เข้ามาให้บริการด้านโลจิสติกส์ในสาขาอื่นๆ ก็ได้เปิดให้บริการในสาขาการขนส่งพัสดุและเอกสารเช่นกัน ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการอย่างครบวงจร ของผู้ประกอบการต่างชาติและได้เกิดผลกระทบต่อผู้ประกอบการไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ผู้ประกอบการไทยก็ยังคงมีความได้เปรียบและยังคงมีขีดความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติได้ เนื่องจากผู้ประกอบการต่างชาติเลือกที่จะให้บริการเฉพาะในบางพื้นที่ในไทยเท่านั้น ยังไม่สามารถให้บริการได้ครอบคลุมพื้นที่ทั้งหมดได้ จึงทำให้ผู้ประกอบการไทยมีความได้เปรียบในด้านเครือข่ายภายในประเทศ และมีช่องว่างในการดำเนินธุรกิจในด้านการขนส่งพัสดุและเอกสารภายในประเทศ โดยเฉพาะในเขตพื้นที่ที่อยู่นอกเขตการให้บริการของผู้ประกอบการต่างชาติ และผู้ประกอบการไทยยังสามารถแข่งขันได้ในด้านราคาการให้บริการได้

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการไทยก็มีขีดจำกัดในการแข่งขัน เนื่องจากผู้ประกอบการไทยยังต้องพึงพาเครือข่ายการให้บริการด้านการขนส่งพัสดุและเอกสารในต่างประเทศของผู้ประกอบการต่างประเทศเช่นกัน นอกจากนี้อัตราค่าบริการของผู้ประกอบการต่างชาติก็จะมีค่าบริการที่สูงกว่าการให้บริการของผู้ประกอบการไทย จึงทำให้ผู้บริโภคในไทยก็จำเป็นต้องจ่ายค่าบริการที่แพงกว่าในกรณีที่ใช้บริการของผู้ประกอบการต่างชาติ

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งพัสดุและเอกสาร

กรณีการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการขนส่งพัสดุและเอกสาร ทำให้ผู้บริโภคในไทยต้องจ่ายค่าบริการที่แพงมากขึ้น แต่ก็ทำให้ได้รับบริการที่มีประสิทธิภาพในระดับสูง ความสะดวกรวดเร็วในการใช้บริการด้านการขนส่งพัสดุและเอกสาร เนื่องจากผู้ประกอบการต่างชาติที่เข้ามาให้บริการนั้นมีจำนวนน้อยราย แต่มีบรรยากาศการแข่งขันกันรุนแรง จึงต้องเสนอการให้บริการที่หลากหลายและครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภค และขอบเขตการให้บริการด้านการขนส่งพัสดุและเอกสารนั้น ผู้ประกอบการต่างชาติสามารถให้บริการได้ทั่วโลก จึงทำให้ผู้บริโภคไทย

ได้รับประโยชน์โดยตรง นอกจากนั้นยังก่อให้เกิดประโยชน์ทางอ้อมโดยการขับดันให้ผู้ประกอบการไทยต้องมีการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ด้านการขนส่งพัสดุและเอกสารให้มีมาตรฐานเท่าเทียมกับการให้บริการของต่างชาติด้วย เป็นการยกระดับการให้บริการเพื่อพัฒนาและสามารถแข่งขันได้ในต่างประเทศ

3. สาขาการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

ผู้ประกอบการในไทยที่เป็นผู้ให้บริการด้านการติดฉลากหรือบรรจุภัณฑ์ ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก มีความชำนาญในการให้บริการอย่างจำกัด เนื่องจากยังขาดแคลนการพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัย ให้การบริการมีความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งที่ผ่านมามีหลายประเทศที่มีความสนใจเข้ามาดำเนินธุรกิจดังกล่าวนี้ เช่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน จีน และญี่ปุ่น เป็นต้น ซึ่งประเทศเหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นประเทศที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และมีความรู้ ความเชี่ยวชาญค่อนข้างสูง

กรณีการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ สาขาการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของจีนนั้น เปิดโอกาสให้ต่างชาติเป็นเจ้าของกิจการได้ 100% และหลายประเทศได้เรียกร้องให้ไทยยกเลิกข้อจำกัดด้านสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติ ซึ่งไทยเห็นว่าสาขาการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อนี้ผู้ประกอบการยังมีศักยภาพในระดับต่ำ จึงควรที่จะเปิดโอกาสให้ต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ แต่ทั้งนี้ผู้ประกอบการไทยต้องได้รับประโยชน์ในด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากต่างชาติ เพื่อนำมาพัฒนาการให้บริการของผู้ประกอบการไทยได้ในอนาคต

ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

จากการที่ผู้ประกอบการไทยยังไม่มีความเข้มแข็งในการให้บริการในสาขาการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อนี้ หากมีการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขานี้ ผู้ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงก็จะเป็นผู้ประกอบการไทยที่ให้บริการในด้านการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เนื่องจากผู้ประกอบการไทยยังมีขีดความสามารถในการให้บริการในระดับต่ำ ซึ่งผู้ประกอบการต่างชาติที่มีขีดความสามารถสูงกว่าก็จะมีความได้เปรียบ แต่ด้วยข้อจำกัดการเข้าสู่ธุรกิจของต่างชาติจำเป็นต้องพึ่งพาผู้ประกอบการไทยในด้านสัดส่วนการถือหุ้น จึงเป็นกลไกที่สำคัญอย่างหนึ่งในการปกป้องและช่วยเหลือผู้ประกอบการไทยได้ในระดับหนึ่ง

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

แม้ว่าผู้ประกอบการด้านการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของไทยจะเสียเปรียบและไม่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติได้ แต่ในภาพรวมของเศรษฐกิจไทยแล้ว จะเห็นว่าไทยจะได้รับประโยชน์มากกว่า เนื่องจากการให้บริการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อเป็นกิจกรรมโลจิสติกส์ที่เสริมการดำเนินงานของธุรกิจโลจิสติกส์หลัก และก่อให้เกิดอุตสาหกรรมต่างๆ ตามมาเป็นจำนวนมาก เช่น อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ อุตสาหกรรมกระดาษ และเป็นกิจกรรมที่มีส่วนในการลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าเพิ่มในกิจกรรมโลจิสติกส์รวมถึงโอกาสในการพัฒนาบุคลากรของไทยให้ได้รับการถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์และการพัฒนาเทคโนโลยีในสาขาการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมากขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการดึงดูดให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนโดยตรงในไทย (FDI) ให้มากขึ้นด้วย

4. สาขาการให้บริการพิธีการศุลกากร

ผู้ประกอบการในไทยที่ให้บริการด้านพิธีการต่างๆ ที่เกี่ยวกับงานโลจิสติกส์ มีจำนวนมากมีลักษณะการแข่งขันสูง ส่วนใหญ่เป็นการดำเนินงานของนิติบุคคลขนาดเล็ก หรือเจ้าของเป็นผู้ดำเนินการเอง ในระยะเวลาที่ผ่านมา รูปแบบการให้บริการพิธีการศุลกากรมีการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างมาก เนื่องมาจากกรมศุลกากรต้องการพัฒนาในระบบการให้บริการและการดำเนินการให้มีความสะดวก รวดเร็วมากขึ้น เพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศต่างๆ ได้

ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการให้บริการพิธีการศุลกากร

ในปัจจุบันนี้มีการเปลี่ยนแปลงการให้บริการพิธีการศุลกากรโดยผู้ให้บริการต่างชาติเข้ามามีสัดส่วนในการให้บริการมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการต่างชาติที่มีเงินลงทุนสูง ขยายขอบเขตการให้บริการที่ครอบคลุมกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมด โดยเฉพาะด้านการนำเข้า-ส่งออก จึงทำให้ผู้ประกอบการไทยไม่สามารถแข่งขันได้ในระยะยาว แม้ว่าผู้ประกอบการไทยจะเคยให้บริการมาเป็นระยะเวลานาน นอกจากนั้นแล้วกรมศุลกากรได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาให้บริการในระบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง ทำให้ผู้ประกอบการไทยที่มีเงินลงทุนน้อยกว่าเสียเปรียบ ได้รับผลกระทบอย่างมากและหากไม่สามารถพัฒนาการให้บริการให้ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้ ก็จะต้องออกจากธุรกิจไปในที่สุด

แนวโน้มการให้บริการในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ด้านการนำเข้า-ส่งออกส่วนใหญ่ในอนาคต จะมีรูปแบบการให้บริการที่ครบวงจรทั้งด้านการขนส่งทั้งทางบก ทางน้ำ การดำเนินพิธีการศุลกากร การให้บริการเป็นผู้รับจัดการขนส่งสินค้า (Freight Forwarder) เป็นต้น เพื่อตอบสนอง

ความต้องการของลูกค้าในการดำเนินธุรกิจได้ ซึ่งในระยะยาวผู้ให้บริการพิธีการศุลกากรของไทยจะเหลือแต่ผู้ประกอบการที่สามารถปรับตัวและขยายขอบเขตการให้บริการให้หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม และต้องนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาให้บริการ

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการให้บริการพิธีการศุลกากร

กรณีที่มีการเปิดเสรีการค้าบริการ ด้านการให้บริการพิธีการศุลกากรก่อให้เกิดผลดีแก่ผู้บริโภคในไทย ที่จะได้รับบริการที่สะดวก รวดเร็ว สามารถเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการมืออาชีพได้ รวมไปถึงการใช้เวลาการดำเนินการตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรที่สะดวก รวดเร็วกว่าหรือเทียบเท่าการให้บริการด้านพิธีการศุลกากรของประเทศเพื่อนบ้าน ลแสามารถนำมาเป็นดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพการให้บริการแก่ผู้นำเข้า-ส่งออกได้ เพื่อดึงดูดให้นักลงทุนต่างชาติให้ลดปริมาณการลงทุนในประเทศที่สาม และสนใจกลับมาใช้ประเทศไทยเป็นฐานในการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้าหรือการส่งออกตามเดิม ซึ่งจะช่วยให้ไทยมีความสำคัญในการนำเข้า-ส่งออก รวมทั้งการผลิตและประกอบสินค้าและขนส่งสินค้าไปยังประเทศปลายทางต่อไป

5. สาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

ผู้ประกอบการในไทยที่ให้บริการงานโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเสริม เป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพียง 1 ราย และผู้ให้บริการด้านที่ปรึกษาโลจิสติกส์ จำนวน 10 ราย ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการต่างชาติ เนื่องจากเป็นการบริการที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงและต้องเป็นบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถด้านโลจิสติกส์เป็นสำคัญ ซึ่งเป็นข้อจำกัดที่สำคัญในการให้บริการของผู้ประกอบการไทย โดยเฉพาะไทยยังต้องมีการพัฒนาระบบสารสนเทศด้านการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาที่ควรจะต้องมีความเข้มงวดมากขึ้น เพื่อเป็นการเตรียมการสำหรับประเด็นการเจรจาการค้าเสรีบริการที่หลายประเทศกำลังให้ความสำคัญในปัจจุบัน

นอกจากนั้นแล้ว การให้บริการด้านระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ของไทยในปัจจุบันนี้ ส่วนใหญ่เป็นผู้ให้บริการด้านที่ปรึกษาโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่มีลักษณะต่างคนต่างทำ จึงทำให้การพัฒนาความรู้ด้านโลจิสติกส์ของไทยเป็นแบบคนละทิศทาง และเป็นเรื่องใหม่ที่เข้ามามีบทบาทเป็นอย่างมากในช่วงระยะเวลาไม่กี่ปีที่ผ่านมา ระบบโลจิสติกส์ของไทยจึงยังไม่มีความก้าวหน้าเท่าที่ควร

ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

หากมีการเปิดเสรีการค้าโลจิสติกส์ ด้านระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์จะทำให้ผู้ประกอบการด้านโลจิสติกส์ในไทยได้รับผลกระทบเล็กน้อย เนื่องจากมีผู้ให้บริการมากขึ้น อีกทั้งผู้ประกอบการไทยก็มีขีดความสามารถในการให้บริการที่จำกัด ในขณะที่ยังมีบุคลากรในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่จำเป็นต้องได้รับการฝึกอบรมความรู้ ความเข้าใจในระบบโลจิสติกส์ให้เป็นที่แพร่หลายให้มากขึ้น

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์

การให้บริการในสาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์ จะรวมไปถึงการให้บริการด้านที่ปรึกษาโลจิสติกส์ด้วย ซึ่งในปัจจุบันนี้ไทยยังขาดแคลนทั้งบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ในระดับสูงเป็นจำนวนมาก รวมทั้งยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์อย่างเพียงพอ หากเปิดการค้าเสรีด้านโลจิสติกส์ ในสาขาการให้บริการระบบสารสนเทศสำหรับโลจิสติกส์แล้ว ย่อมทำให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ของไทยได้รับการพัฒนา การถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี ทำให้ไทยมีความเจริญก้าวหน้ามากขึ้น สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับทุกๆ อุตสาหกรรมของไทยในอนาคต

นอกจากนั้นแล้วในด้านการให้บริการระบบสารสนเทศ และเรื่องสิทธิบัตรและการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญานั้น ก็จะช่วยให้ไทยเป็นตลาดที่น่าสนใจแก่นักพัฒนาคิดค้นระบบโปรแกรมใหม่ๆ อันจะเป็นการช่วยให้บุคลากรไทยได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีสมัยใหม่ ซึ่งอาจจะนำไปพัฒนาคิดค้นซอฟต์แวร์ที่เหมาะสมได้ต่อไป

กรณีที่ญี่ปุ่นรับที่จะผูกพันเปิดเสรีให้ไทยเข้าไปตั้งกิจการเพื่อให้บริการจัดทำหีบห่อในญี่ปุ่นได้นั้น ไทยก็รับที่จะเปิดรับการบริการที่ปรึกษาด้านโลจิสติกส์จากญี่ปุ่น โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นได้ร้อยละ 51 ซึ่งการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวนั้นน่าที่จะทำให้ไทยได้ประโยชน์มากขึ้น เนื่องจากญี่ปุ่นมีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ จึงสามารถถ่ายความรู้ ทอดเทคโนโลยีให้แก่ผู้ประกอบการไทยได้ ในขณะที่ไทยก็ไม่เสียเปรียบมากไปกว่าเดิม เนื่องจากผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องใช้บริการที่ปรึกษาด้านโลจิสติกส์อยู่แล้ว

7. สาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า

ผู้ประกอบการในไทยที่เป็นผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมีจำนวนหลายร้อยราย แต่เกือบทั้งหมดเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก และมีรายได้จากการประกอบการเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่มีจำนวนน้อยราย แสดงถึงขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่เป็นผู้ประกอบการไทยนั้นอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากขาดความรู้ ความเข้าใจในการประกอบการ อีกทั้งผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจประเภทนี้จำเป็นต้องอาศัยเครือข่ายการให้บริการที่กว้างขวาง ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการทั่วโลก

ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า

ประเทศที่ร้องขอให้ไทยเปิดการค้าเสรีด้านโลจิสติกส์ ส่วนใหญ่เป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว และมีการพัฒนาระบบโลจิสติกส์มาเป็นระยะเวลานาน จึงมีความเชี่ยวชาญเป็นอย่างดี โดยผู้ประกอบการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าในปัจจุบันนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการ่างชาติที่มีเครือข่ายครอบคลุมการให้บริการทั่วโลก ในขณะที่ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะมีขีดความสามารถในการให้บริการเพียงภายในประเทศเท่านั้น ซึ่งในทางปฏิบัติแล้วผู้ประกอบการไทยยังต้องใช้บริการจากผู้ประกอบการต่างชาติอยู่ดี เนื่องจากการให้บริการของไทยนั้นเป็นการนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะญี่ปุ่น ยุโรป และสหรัฐอเมริกา ซึ่งหากมีการเปิดการค้าเสรีด้านการให้บริการเป็นตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าแล้ว ผู้ประกอบการไทยก็จะได้รับผลกระทบอย่างแน่นอน

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการต่างชาติก็ได้เข้ามาให้บริการอยู่แล้ว เช่นเดียวกับบริการด้านโลจิสติกส์ในสาขาอื่นๆ ดังนั้นผู้ประกอบการไทยก็พยายามปรับตัวให้สามารถแข่งขันได้ภายใต้สภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันกัน ซึ่งอาจจะเป็นการรวมกลุ่มกัน หรือจัดตั้งพันธมิตรเพื่อให้มีเครือข่ายการให้บริการขนส่งและมีขอบเขตการให้บริการที่ครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถให้บริการได้ไม่ด้อยไปกว่าผู้ประกอบการต่างชาติ หรือผู้ประกอบการบางรายก็ไปดำเนินธุรกิจในลักษณะรับช่วงการดำเนินการต่อ (Sub Contract) จากบริษัทขนาดใหญ่ นอกจากนั้นแล้วผู้ประกอบการในสาขาอื่นๆ ก็จำเป็นต้องปรับตัวและอาจจะดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันนี้เพื่อให้สามารถแข่งขันและดำรงอยู่ได้

ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า

ประโยชน์ของการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้านั้น ก็จะมีลักษณะเช่นเดียวกันกับการเปิดเสรีการค้าบริการในสาขาอื่นๆ ทั้งที่เป็นบริการหลักและบริการเสริมของการให้บริการโลจิสติกส์ คือ ผู้บริโภคภายในประเทศจะได้รับประโยชน์โดยตรง ที่ได้รับบริการที่ดี มีมาตรฐานการดำเนินงานในระดับสากล มีบริการที่หลากหลายสามารถเลือกใช้บริการได้ตามความเหมาะสม และผู้ประกอบการไทยก็จะสามารถเรียนรู้หลักการบริหารจัดการจากผู้ประกอบการต่างชาติ สามารถนำเทคโนโลยีเข้ามาให้บริการได้อย่างทันสมัย เป็นการยกระดับมาตรฐานการให้บริการของผู้ประกอบการไทยให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างและสามารถพัฒนาได้ในอนาคต

10.7 บทสรุป

สรุปการวิเคราะห์และประเมินผลประโยชน์และผลการทบ (Cost/Benefit Analysis) ที่ประเทศไทยจะได้รับจากการเปิดเสรีการให้บริการโลจิสติกส์ พบว่าแนวทางการเจรจาการเปิดเสรีการค้าบริการ ด้านโลจิสติกส์ของประเทศต่างๆ ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นหรือเรียกร้องให้ประเทศอื่นๆ เปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ ในสาขาที่ผู้ประกอบการในประเทศของตนเองมีความถนัดหรือมีศักยภาพในการแข่งขันสูง ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของประเทศตนเองเป็นสำคัญ ซึ่งผู้ให้บริการโลจิสติกส์ที่มีศักยภาพส่วนใหญ่ จะมีที่ตั้งอยู่ในประเทศที่พัฒนาแล้ว และต้องการขยายการให้บริการไปยังประเทศที่กำลังพัฒนา เพื่อช่วยให้ประเทศกำลังพัฒนามีโอกาสในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

อย่างไรก็ตามแต่ละประเทศ โดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาก็จำเป็นต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ของประเทศและผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการ เป็นสิ่งสำคัญ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการกำหนดประเด็นสำหรับการเจรจา ทั้งนี้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจำเป็นต้องกำหนดท่าทีในการเจรจา รวมถึงการกำหนดเงื่อนไขเพื่อปกป้องผู้ประกอบการไทย รวมถึงการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทยมีการพัฒนาการให้บริการ และขยายขีดความสามารถในการแข่งขันให้สูงขึ้น

การประเมินผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาบริกาโลจิสติกส์จากการศึกษาหลายฉบับในหลายประเทศทั่วโลก พบว่าก่อให้เกิดผลดีต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมของโลก ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของ การดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ การเพิ่มสวัสดิการทางเศรษฐกิจของประเทศ

ต่างๆ ทั่วโลก ก่อให้เกิดรายได้ในประเทศกำลังพัฒนามากกว่าการเปิดเสรีของสินค้า และส่วนใหญ่ช่วยให้ระบบเศรษฐกิจมีการเติบโต เนื่องจากการเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันจากผู้ประกอบการต่างชาติ มีความหลากหลายในการเลือกใช้บริการที่ดีขึ้น

การเปิดเสรีการให้บริการด้านโลจิสติกส์ของไทยทั้ง 7 สาขาตามที่กล่าวมานั้น ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการต่างชาติได้เข้ามาให้บริการอยู่ก่อนแล้ว เช่น สาขาการขนส่ง สาขาการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า สาขาขนส่งพัสดุและเอกสาร และสาขาผู้รับจัดการขนส่งสินค้า เป็นต้น แม้ว่าในปัจจุบันนี้ไทยยังไม่ได้เริ่มเปิดเสรีการค้าบริการ ทั้งนี้ เนื่องจากว่าการให้บริการโลจิสติกส์นั้น มีหลากหลายสาขาและแต่ละส่วนก็มีความสัมพันธ์กันอย่างซับซ้อน ประกอบการรูปแบบการให้บริการของผู้ประกอบการต่างชาติส่วนใหญ่มักจะเป็นแบบครบวงจร ซึ่งครอบคลุมบริการโลจิสติกส์หลายสาขาแล้ว

ดังนั้นการศึกษาผลกระทบและประโยชน์ของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ของไทยส่วนใหญ่ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบโดยตรง โดยเฉพาะผู้ให้บริการในสาขานั้นๆ ซึ่งผู้ประกอบการที่มีการเตรียมการรองรับไว้ล่วงหน้าก็จะได้รับผลกระทบน้อย ในขณะที่ผู้ประกอบการที่มีขนาดเล็ก ไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อความเปลี่ยนแปลงและไม่สามารถรองรับการแข่งขันได้ก็จะล้มหายไปจากธุรกิจ หรือเป็นการปรับเปลี่ยนไปดำเนินธุรกิจอื่น แสดงว่าผู้ประกอบการด้านโลจิสติกส์ไทยมีความพร้อมในการเปิดเสรีในระดับหนึ่ง และหากมีการมีการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์แล้ว ก็จะส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจและผลประโยชน์ของประเทศโดยรวม ทั้งประโยชน์ ทางอ้อมแก่ผู้ประกอบการอื่นๆ ที่จะได้รับจากการเปิดเสรีการค้าบริการกับประเทศคู่ค้า คือ การผ่อนคลายเงื่อนไข หรือการที่ผู้ประกอบการไทยได้รับสิทธิประโยชน์พิเศษ หรือข้อยกเว้นบางประการ ตามเงื่อนไขของแต่ละประเทศ เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยสามารถเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศนั้นๆ ได้อย่างสะดวก และประโยชน์ทางตรงแก่ผู้บริโภคภายในประเทศ ที่ได้รับบริการที่สะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยเฉพาะบริการด้านโลจิสติกส์ที่เกี่ยวเนื่องในแต่ละอุตสาหกรรม และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการด้านโลจิสติกส์ของไทย และเป็นการขยายขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่างๆ ของไทยในเวทีการค้าโลกได้

****

บทที่ 11

กลยุทธ์และแนวทางในการเปิดเสรีธุรกิจบริการสาขาโลจิสติกส์ของไทย

****

บทที่ 11
กลยุทธ์และแนวทางในการเปิดเสรีธุรกิจบริการสาขาโลจิสติกส์ของไทย

11.1 บทนำ

บทที่ 11 เป็นการประเมินสาขาบริการโลจิสติกส์ที่มีศักยภาพของไทยในการแข่งขันกับบริการโลจิสติกส์ของต่างประเทศและอาจมีศักยภาพเชิงรุกในตลาดต่างประเทศ รวมทั้งระบุสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยที่มีความอ่อนไหว ซึ่งต้องใช้ความระวังในการผูกพันการเปิดตลาด อีกทั้งต้องมีเงื่อนเวลาและเงื่อนไขที่เหมาะสมในการเปิดตลาด นอกจากนี้ จะระบุแนวทางการปรับตัวเพื่อรองรับผลกระทบหลังจากการเปิดตลาดทั้งแนวทางการปรับตัวเชิงรับและเชิงรุก ในส่วนสุดท้ายจะได้เสนอท่าทีของไทยในการเจรจาเปิดตลาดโลจิสติกส์ในเวทีต่างๆ ทั้งเวทีระดับทวิภาคี ภูมิภาค และพหุภาคี

11.2 สาขาบริการโลจิสติกส์ที่มีศักยภาพของไทย

หากพิจารณาจากโครงสร้างตลาดบริการโลจิสติกส์แล้ว พบว่า มีความครอบคลุมบริการหลายด้านทั้งบริการขนส่ง จัดเก็บสินค้า กระจายสินค้า ตัวแทนขนส่ง บริการด้านสารสนเทศโลจิสติกส์ และบริการที่เกี่ยวเนื่องอื่นๆ อีกมากมาย ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

บริการโลจิสติกส์ที่คนส่วนใหญ่เห็นพ้องว่าเป็นบริการโลจิสติกส์ (Common Elements) ได้แก่

1. บริการขนส่งสินค้าทางรถไฟ เช่น บริการขนส่งสินค้าแช่เย็น-แช่แข็ง สินค้าเทกอง สินค้าคอนเทนเนอร์ และสินค้าอื่นๆ ทางรถไฟ
2. บริการขนส่งสินค้าทางถนน เช่น บริการขนส่งสินค้าแช่เย็นแช่แข็ง สินค้าเทกอง สินค้าคอนเทนเนอร์ และสินค้าอื่นๆ ทางถนนด้วยรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์
3. บริการขนส่งสินค้าทางน้ำและชายฝั่ง เช่น บริการขนส่งสินค้าแช่เย็นแช่แข็ง สินค้าเทกอง สินค้าคอนเทนเนอร์ และสินค้าอื่นๆ ทางน้ำ ทางทะเล และชายฝั่งด้วยเรือ
4. บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ เช่น เป็นการให้บริการขนส่งสินค้า สินค้าคอนเทนเนอร์ และสินค้าอื่นๆ ทางอากาศ

5. บริการขนถ่ายสินค้า เช่น บริการยกขนสินค้าบรรจุตู้คอนเทนเนอร์ และบริการขนส่งสินค้าทั่วไป
6. บริการจัดเก็บสินค้าและคลังสินค้า เช่น บริการเก็บสินค้าแช่เย็นแช่แข็ง เก็บสินค้าเทกอง สินค้าคอนเทนเนอร์ และสินค้าอื่นๆ
7. บริการตัวแทนขนส่ง เช่น ตัวแทนเรือ ตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้า นายหน้าขนส่งสินค้า บริการรวบรวมและคัดแยกสินค้า
8. บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการขนส่ง เช่น บริการทดสอบและวิเคราะห์ทางเทคนิค บริการข้อมูลอัตราค่าระวาง บริการตรวจสอบเอกสารค่าระวาง บริการจัดเตรียมเอกสารการขนส่ง บริการบรรจุหีบห่อ บริการตรวจสอบสินค้าและชั่งน้ำหนักสินค้า บริการรับสินค้าจากผู้ขนส่งท้องถิ่นเพื่อส่งต่อให้ผู้ขนส่งรายอื่นต่อไป

บริการโลจิสติกส์ที่คนบางกลุ่มไม่เห็นพ้องว่าเป็นบริการโลจิสติกส์ (Uncommon Elements) ได้แก่

1. บริการขาย ซ่อมบำรุง และซ่อมแซมยานพาหนะเพื่อการขนส่ง เช่น อู่ซ่อมรถ อู่ต่อเรือ และอู่ซ่อมเครื่องบิน เป็นต้น
2. ตัวแทนนายหน้าและบริการค้าส่งและค้าปลีก เช่น ให้บริการตัวแทนนายหน้าโดยได้รับค่าจ้างหรือทำตามสัญญาในการขายวัตถุดิบทางการเกษตร สัตว์มีชีวิต สินค้าอาหาร เครื่องดื่ม ยาสูบ เชื้อเพลิง โลหะ แร่ ไม้ วัสดุก่อสร้าง เคมีภัณฑ์ เครื่องจักร (ยกเว้นรถยนต์ จักรยานยนต์ และมอเตอร์ไซค์) เครื่องมือ อุปกรณ์ เฟอร์นิเจอร์ สินค้าที่ใช้ในครัวเรือน สิ่งทอ เสื้อผ้า รองเท้า เครื่องสำอาง ยา และเวชภัณฑ์ และสินค้าอื่นๆ
3. บริการให้เช่ารถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์พร้อมคนขับ
4. บริการขนส่งทางท่อ
5. บริการขนส่งทางน้ำและชายฝั่ง
6. บริการที่มีส่วนสนับสนุนการขนส่งทางน้ำ เช่น บริการท่าเรือ นำร่อง นำเรือเข้าท่า เครื่องช่วยการเดินเรือ กู้ซากเรือ ทำความสะอาดเรือ เป็นต้น
7. บริการที่มีส่วนสนับสนุนการขนส่งทางอากาศ
8. บริการส่งจดหมายและพัสดุภัณฑ์ (Postal and Courier Services) เช่น การให้บริการรับส่งจดหมายและพัสดุภายในประเทศหรือระหว่างประเทศโดยมีการใช้การขนส่งตั้งแต่ 1 รูปแบบขึ้นไป และการให้บริการโดยการไปรษณีย์แห่งชาติ
9. บริการสื่อสารและโทรคมนาคม

10. บริการจัดส่งด่วน (Express Delivery)
11. บริการอสังหาริมทรัพย์ เช่น ให้เช่าพื้นที่เพื่อสร้างเป็นคลังสินค้า
12. บริการด้านคอมพิวเตอร์และที่เกี่ยวเนื่อง
13. บริการให้คำปรึกษาด้านโลจิสติกส์

จากการประเมินสภาพแวดล้อมด้านความพร้อมของคนไทย รวมทั้งโอกาสไปลงทุนและทำงานในธุรกิจโลจิสติกส์ในต่างประเทศ ไทยมีท่าทีในการกำหนดข้อเรียกร้อง (Request) การเปิดตลาดค่อนข้างจำกัด เนื่องจากส่วนใหญ่แล้วชำนาญเฉพาะการให้บริการภายในประเทศ รวมทั้งไม่มีศักยภาพในการแข่งขันให้บริการโลจิสติกส์มากนักเมื่อเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่สนใจเข้าไปลงทุนเฉพาะในตลาดประเทศเพื่อนบ้านและจีน ดังนั้นท่าทีในการกำหนดข้อเรียกร้องการเปิดตลาดจึงมีค่อนข้างจำกัดและเน้นพัฒนาความร่วมมือกับประเทศคู่เจรจาเป็นหลัก ทั้งนี้หากประเมินจากความพร้อมของผู้ประกอบการ ขนาดการลงทุน ความชำนาญและเทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินงาน ความต้องการของผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ และยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจและการลงทุนของประเทศ (ซึ่งเน้นการประเมินจากมุมมองด้านเศรษฐกิจแต่ยังไม่คำนึงถึงอุปสรรคด้านกฎหมายเฉพาะด้านที่ไม่อนุญาตให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก) ในเบื้องต้น สาขาบริการโลจิสติกส์ที่ไทยพร้อม (และไม่พร้อม) ต่อการเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมากควรเป็นตามตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 11-1 สาขาบริการโลจิสติกส์ที่ไทยพร้อม(และไม่พร้อม) ต่อการเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้น

บริการโลจิสติกส์	คนไทยแข่งขันมากและพร้อมเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก	คนไทยแข่งขันมาก แต่ไม่พร้อมเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก	คนไทยแข่งขันน้อย และไม่พร้อมเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก	คนไทยแข่งขันน้อยแต่ควรเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก
ขนส่งสินค้าทางรถไฟ			x	
ขนส่งสินค้าทางถนน		X		
ขนส่งสินค้าทางทะเล				X
ขนส่งสินค้าทางน้ำในประเทศ				X
ขนส่งสินค้าทางชายฝั่ง				X
ขนส่งสินค้าทางอากาศ				X
ขนส่งสินค้าทางท่อ			X	
ขนถ่ายสินค้าภายในประเทศ		X		
ขนถ่ายสินค้าระหว่างประเทศ				X
คลังสินค้าทั่วไป	X			
คลังสินค้าอัตโนมัติ				X
ตัวแทนเรือ	X			
ตัวแทนรับจัดการขนส่ง	X			
ตัวแทนออกของรับอนุญาต	X			
ทดสอบและวิเคราะห์ทางเทคนิค				X
บรรจุหีบห่อ	X			
ขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ			X	
รับจัดการโลจิสติกส์ครบวงจร				X
อู่ซ่อมรถ	X			
อู่ซ่อมเรือ				X
อู่ซ่อมเครื่องบิน				X
ให้เช่ารถบรรทุกพร้อมคนขับ	X			
ให้เช่าเรือสินค้าระหว่างประเทศ				X
บริการนำร่อง			X	
บริการกู้ซากเรือ				X
บริการทำความสะอาดเรือ		X		
บริการส่งจดหมาย			X	
บริการส่งพัสดุภัณฑ์		X		
บริการจัดส่งด่วน			X	
บริการให้เช่าพื้นที่เป็นคลังสินค้า			X	
บริการคอมพิวเตอร์ฯ	X			
บริการที่ปรึกษาด้านโลจิสติกส์	X			

ในภาพรวม ตลาดธุรกิจบริการโลจิสติกส์ของไทยในปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างมากอยู่แล้ว โดยมีผู้ประกอบการที่เป็นแฟรนไชส์ของบริษัทต่างชาติ เช่น สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น จะครองส่วนแบ่งตลาดในบริการสาขาย่อยของโลจิสติกส์ เช่น บริการจัดส่งด่วน (EDS) บริการขนส่งทางน้ำระหว่างประเทศ บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ บริการตัวแทนเรือ บริการตัวแทนออกของรับอนุญาต ศูนย์กระจายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งบริการที่บริษัทข้ามชาติที่มีเครือข่ายระบบการจัดการที่ทันสมัย มีความได้เปรียบด้านการระบบการจัดการที่ทันสมัย อย่างไรก็ตาม การถือหุ้นโดยต่างชาติไม่สามารถทำได้โดยอัตโนมัติเนื่องจากติดข้อจำกัดของกฎหมายหลาย

ฉบับ อาทิ กฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว (ซึ่งส่วนใหญ่กิจการบริการโลจิสติกส์จะเป็นกิจการที่อยู่ภายใต้บัญชี 3 ซึ่งต้องได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และได้รับการพิจารณาเห็นชอบจากคณะกรรมการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวก่อนจะทำถือหุ้นข้างมากได้) นอกจากนี้ยังมีกฎหมายเฉพาะอีกหลายฉบับที่ไม่อนุญาตให้คนต่างด้าวถือหุ้นข้างมาก ได้แก่ อาทิ กฎหมายว่าด้วยเรือไทย กฎหมายการขนส่งทางบก กฎหมายเดินอากาศไทย และประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 58 เป็นต้น

11.3 ท่าทีไทยในการเปิดตลาดบริการโลจิสติกส์

จากการประเมินสภาพแวดล้อมในด้านความพร้อมของคนไทย ความสามารถในการแข่งขัน และกฎระเบียบที่จำกัดการเข้าสู่ตลาดของคนต่างด้าว พบว่า ผู้ประกอบการไทยยังไม่ต้องการให้ไทยยื่นข้อเสนอเปิดตลาด (Offer) บริการขนส่งและโลจิสติกส์ให้แก่นักลงทุนต่างชาติ ทั้งที่บริการบางประเภทยังไม่มีประสิทธิภาพแต่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าของประเทศ เช่น การขนส่งทางน้ำภายในประเทศ และการขนส่งชายฝั่ง และหากมีการเจรจาเปิดตลาดก็ควรใช้การเปิดตลาดแบบระบุเฉพาะสาขาที่ต้องการเปิดเสรี (Positive List Approach) รวมทั้งหากจะมีการเปิดตลาดก็ควรจะมีการพิจารณาข้อดีข้อเสียอย่างละเอียดถี่ถ้วนและเป็นการเปิดตลาดแบบมีเงื่อนไข อาทิ การกำหนดให้เปิดตลาดโดยต้องเข้ามาร่วมทุนหรือจับมือทำพันธมิตรทางธุรกิจกับคนไทย การกำหนดให้ผู้ประกอบการต่างชาติต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายไทย การกำหนดเงื่อนไขให้จ้างแรงงานคนชาติไทย การกำหนดเงื่อนไขการถ่ายทอดเทคโนโลยี เป็นต้น

สำหรับกรอบเวลาในการเปิดตลาดบริการโลจิสติกส์นั้น ควรจะพิจารณาตามรายประเภทธุรกิจและตามประเทศคู่เจรจาซึ่งจะต้องพิจารณาถึงภาพรวมของผลได้และผลเสียของการเจรจาต่อรองทางการค้าทั้งหมด ทั้งนี้ในเบื้องต้น

(1) ธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มที่คนไทยมีการแข่งขันมากแต่ไม่พร้อมเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก อาทิ คลังสินค้าทั่วไป ตัวแทนเรือ ตัวแทนรับจัดการขนส่ง ตัวแทนออกของรับอนุญาต บรรจุหีบห่อ ให้เช่ายานพาหนะ บริการคอมพิวเตอร์ และที่ปรึกษาโลจิสติกส์ ไทยควรพิจารณาเปิดตลาดโดยทยอยเปิดตลาดซึ่งค่อยๆ ปรับสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติจากเดิมที่จำกัดไว้ไม่เกิน 50% ในปัจจุบัน ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 51% 60% 75% ภายใน 5 ปี (ขึ้นอยู่กับการต่อรองให้ไทยได้รับประโยชน์ในประเด็นอื่นๆ ที่อยู่ภายใต้ขอบเขตการเจรจาการค้าเสรี)

(2) ธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มที่คนไทยมีการแข่งขันมากแต่ไม่พร้อมเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก อาทิ ขนส่งสินค้าภายในประเทศ ขนถ่ายสินค้า ขนส่งพัสดุภัณฑ์ นั้น ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีกฎหมายเฉพาะคุ้มครองอยู่ ซึ่งหากจะเปิดตลาดจะต้องมีการปรับแก้กฎหมายและกฎหมาย

ระเบียบก่อน รวมทั้งจะต้องจัดโครงการฝึกอบรมพัฒนาทักษะการทำงานทั้งระดับผู้บริหารและผู้ปฏิบัติในธุรกิจนั้นๆ อย่างมากเพื่อให้มีระดับมาตรฐานการจัดการและการปฏิบัติงานให้ทัดเทียมกับต่างชาติได้ ดังนั้นในการเจรจาจึงไม่ควรผูกพันการเปิดตลาดบริการดังกล่าวไว้

(3) ธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มที่คนไทยมีการแข่งขันน้อยและไม่พร้อมเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก อาทิ ขนส่งสินค้าทางรถไฟ ขนส่งสินค้าทางท่อ บริการนำร่อง บริการส่งจดหมาย และบริการให้เช่าพื้นที่เพื่อทำคลังสินค้า ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีกฎหมายเฉพาะคุ้มครอง เป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงของประเทศ และเป็นกิจการที่เกี่ยวกับกับการถือกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ซึ่งหากจะเปิดตลาดจะต้องมีการปรับแก้กฎหมายและกฎหมายระเบียบก่อน ดังนั้นในการเจรจาจึงไม่ควรผูกพันการเปิดตลาดบริการดังกล่าวไว้

(4) ธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มที่คนไทยมีการแข่งขันน้อยแต่ควรพิจารณาเปิดตลาดให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมาก อาทิ ขนส่งสินค้าทางน้ำ ขนส่งสินค้าทางอากาศ ขนถ่ายสินค้าระหว่างประเทศ อู่ซ่อมเรือ ให้เช่าเรือสินค้าระหว่างประเทศ บริการรับจ้างจัดการโลจิสติกส์ครบวงจร เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกิจกรรมที่มีความจำเป็นต่อการส่งออกของประเทศและเป็นกิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการ ซึ่งหากเปิดตลาดให้มีการแข่งขันกันอย่างมากจะช่วยตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้เพิ่มขึ้น จึงควรมีการพิจารณาเปิดเสรีตามลำดับขั้น อาทิ ปรับเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติเพิ่มขึ้นเป็น 51% 60% 75% ภายใน 10 ปี (ขึ้นอยู่กับการต่อรองให้ไทยได้รับประโยชน์ในประเด็นอื่นๆ ที่อยู่ภายใต้ขอบเขตการเจรจาการค้าเสรี และความสามารถในการแก้ไขกฎหมายที่เป็นข้อจำกัดการถือหุ้นสำหรับกิจการบางประเภท เช่น ขนส่งสินค้าทางน้ำ ขนส่งสินค้าทางอากาศ) ทั้งนี้ หากไม่มั่นใจว่าจะสามารถแก้ไขกฎหมายได้ทันเวลา คณะผู้เจรจาก็ไม่ควรผูกพันการเปิดตลาดบริการดังกล่าวไว้

สำหรับการเจรจาท่าทีของไทยในการเจรจาเปิดตลาดบริการโลจิสติกส์ในทุกเวทีควรจะยึดตามแนวทางดังนี้

(1) การเจรจาต้องมีผลประโยชน์สำหรับไทยที่เห็นได้ชัดเจน โดยเป็นการประเมินผลได้และผลเสียในภาพรวมจากเรื่องต่างๆ ได้แก่ การค้าสินค้า การค้าบริการ การลงทุน ทรัพย์สินทางปัญญา การจัดซื้อของรัฐ และกติกาการค้าต่างๆ

(2) ในสาขาบริการโลจิสติกส์ที่ไทยยังไม่พร้อมจะแข่งขัน จะต้องให้เวลาแก่ผู้ประกอบการและแรงงานในสาขาบริการนั้นมีระยะเวลาปรับตัวที่เพียงพอ (Transition Period) และมีกองทุนช่วยเหลือเพื่อให้ผู้ประกอบการและแรงงานที่ทำงานในสาขาบริการดังกล่าวมีการปรับตัวได้อย่างเป็นระบบ

(3) สาขาบริการขนส่งและโลจิสติกส์ที่มีความสำคัญต่อความมั่นคง วัฒนธรรมประเพณี บริการสาธารณะไม่ควรจะมีการเปิดตลาด หรือหากจะมีการเปิดตลาดก็จะต้องใช้การร่วมทุนโดยมีคนไทยเป็นผู้มีบทบาทหลักในการกำหนดทิศทางการดำเนินงานของกิจการ

(4) ไทยต้องมีสิทธิกำกับดูแลและออกกฎเกณฑ์ใช้ในประเทศได้ในอนาคต ทั้งในระดับรัฐบาลกลางและรัฐบาลท้องถิ่น

(5) หน่วยงานที่ทำการเจรจาเปิดตลาดบริการโลจิสติกส์จะต้องมีการประสานงานอย่างใกล้ชิดทั้งกับหน่วยงานรัฐที่ทำหน้าที่กำกับและส่งเสริมบริการโลจิสติกส์แต่ละประเภท และหน่วยงานเอกชนที่เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ และผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ จะต้องมีส่วนร่วมในการรับรู้ สนับสนุน และยอมรับผลของการเจรจา รวมทั้งจัดให้มีกลไกและแผนดำเนินงานที่ชัดเจนในการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

(6) สำหรับการเจรจาภายใต้กรอบภูมิภาคและพหุภาคี ไทยจะต้องสร้างเครือข่ายและพันธมิตรในการเจรจาเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองมากขึ้น

สำหรับการเจรจาการเปิดตลาดในทุกเวที ไทยควรพิจารณาเปิดตลาดบริการโลจิสติกส์ในลักษณะที่เป็น Positive List Approach ตามแนวทางที่ดำเนินมาในอดีต โดยสาขาบริการที่อาจเสนอเปิดจะรวมถึงสาขาที่ไทยมีศักยภาพในการแข่งขัน และสาขาที่การแข่งขันในประเทศมีน้อยรายและใช้เทคโนโลยีสูงเพราะการเปิดให้ผู้ประกอบการต่างชาติสามารถมาประกอบการได้จะช่วยกระตุ้นให้มีการแข่งขันในตลาดมากขึ้นซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้บริการไทยทั้งที่เป็นธุรกิจและบุคคลธรรมดา อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะเปิดให้ต่างชาติเข้ามาแข่งขัน ไทยจำเป็นต้องมีการบังคับใช้กฎหมายการแข่งขันทางการค้า (Competition Laws) อย่างจริงจังเพื่อป้องกันมิให้ผู้ประกอบการรายใหญ่จากต่างประเทศใช้อำนาจตลาด เครือข่ายธุรกิจ และข้อได้เปรียบด้านเงินทุนและทรัพยากรทางการเงินที่มากกว่าในการจำกัดหรือกีดกันการแข่งขันจากผู้ประกอบการไทย นอกจากนี้ไทยต้องมีกฎกติกาและองค์การดูแลสาขาบริการโลจิสติกส์ที่ดีด้วย

ทั้งนี้ ท่าทีการเจรจาการค้าบริการโลจิสติกส์ของไทยควรจำแนกเป็น 3 กลุ่มตามเวทีการเจรจา ได้แก่

(1) ท่าทีการเจรจาในกรอบพหุภาคี ได้แก่ องค์กรการค้าโลก (World Trade Organization - WTO) ควรเน้นประเด็นด้านการร่วมสร้างกฎเกณฑ์การค้า ได้แก่

- การกำหนดนิยามของบริการให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น เช่น บริการโลจิสติกส์ (Logistics Services) บริการจัดส่งด่วน (Express Delivery Services)
- การเจรจาจะต้องเคารพในวัตถุประสงค์ด้านนโยบายของชาติ ระดับการพัฒนา

และขนาดทางเศรษฐกิจของแต่ละประเทศสมาชิกทั้งโดยรวมและในรายสาขารวมทั้งคำนึงถึงความต้องการของผู้ใช้บริการ

- การผลักดันข้อบทด้านการใช้มาตรการปกป้องฉุกเฉิน (Emergency Safety Measures) หากบริการที่เปิดตลาดแล้วได้รับความเสียหายอย่างฉับพลัน
- การใช้รูปแบบการเจรจาแบบการระบุสาขาที่ต้องการเปิดตลาด (Positive List – Approach) แทนการเจรจาแบบการระบุสาขาที่ไม่ต้องการเปิดตลาด (Negative List Approach)
- การใช้การเจรจาเปิดตลาดแบบค่อยเป็นค่อยไป (Progressive Liberalization) โดยจะลดข้อจำกัดต่างๆ ในการค้าบริการในแต่ละรอบของการเจรจา
- การให้ความสำคัญเรื่องการใช้กฎระเบียบภายในประเทศ (Domestic Regulation) และการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมาย ข้อบังคับ กฎระเบียบ หรือมาตรการภายในประเทศเกี่ยวกับการดำเนินการการค้าบริการในสาขาโลจิสติกส์และสาขาอื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ประเทศสมาชิกอื่นเข้าถึงข้อมูลได้โดยสะดวก (ยกเว้นข้อมูลที่เป็นความลับ)
- การกำหนดนิยามของการอุดหนุนการค้าบริการ เช่น การใช้มาตรการส่งเสริมการลงทุนและการให้ความช่วยเหลือธุรกิจในกรณีที่ประสบปัญหาวิกฤตทางการเงิน และการทำให้มั่นใจว่าการใช้มาตรการอุดหนุนการค้าบริการจะต้องไม่มีผลให้บิดเบือนการค้าบริการ และต้องคำนึงถึงระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศ
- ประเด็นการเจรจาเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างบริการโลจิสติกส์โดยรัฐ (Government Procurement) ทั้งส่วนกลาง ภูมิภาค และท้องถิ่นถึงความเหมาะสมว่าจะต้องมีการใช้หลักการเข้าสู่ตลาด (Market Access) หลักการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (National Treatment) และหลักการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับอนุเคราะห์ยิ่ง (MFN)

2) ท่าทีการเจรจาในกรอบภูมิภาค ได้แก่ อาเซียน เอเปค และอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง เป็นต้น ควรเน้นประเด็นเร่งรัดการรวมกลุ่มและการสร้างพันธมิตรการค้าร่วมกันในอาเซียน และขยายตลาดและรองรับการขนส่งและกระจายสินค้า ได้แก่

- การเร่งรัดให้มีการปฏิบัติตามแผนการรวมกลุ่มบริการโลจิสติกส์ (Roadmap of Logistics Services) เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการพัฒนาอาเซียนไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community - AEC) ในปี พ.ศ. 2563 โดยเฉพาะประเด็นด้านการเปิดตลาดบริการโลจิสติกส์อย่างค่อยเป็นค่อยไปโดยคำนึงถึงความพร้อมของกฎระเบียบที่มีอยู่ การผลักดันการเปิดเสรีการบินขนส่งสินค้า การผลักดันให้มีการอำนวยความสะดวกทางการค้าและโลจิสติกส์ และการเร่งใช้ประโยชน์จากความตกลงการขนส่งสินค้าผ่านแดนและข้ามแดน เพื่อให้ผู้

ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยสามารถไปเปิดตลาดและร่วมทุนกับชาติอื่นๆ ในอาเซียนเพื่อรองรับปริมาณการค้าที่เพิ่มขึ้น

- การเจรจาด้านการเปิดตลาดบริการโลจิสติกส์ให้อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของกระทรวงพาณิชย์ผ่านทางกลไกคณะเจ้าหน้าที่เศรษฐกิจอาวุโสอาเซียน (SEOM) โดยมีการประสานงานอย่างใกล้ชิดกับหน่วยงานที่รับผิดชอบกฎระเบียบด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ด้านอื่นๆ เช่น กระทรวงคมนาคม กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศ และกรมศุลกากร เป็นต้น
- ผลักดันให้ประเทศคู่เจรจาให้การคุ้มครองการลงทุนและการทำงานของคนไทยและนักธุรกิจไทยในต่างประเทศ
- เน้นผลักดันให้ธุรกิจของไทยที่มีศักยภาพด้านโลจิสติกส์ไปตั้งสำนักงานหรือร่วมทุนกับคู่ค้าในต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศแถบ GMS เช่น ลาว เวียดนาม และจีนตอนใต้

ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบตามศักยภาพของไทยแล้วพบว่า ผู้ประกอบการโลจิสติกส์ของไทยมีศักยภาพเชิงรุกในการไปประกอบธุรกิจหรือขยายเครือข่ายในกลุ่มประเทศอาเซียนและจีนตอนใต้มากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบตลาดอื่น

3) ท่าทีการเจรจาในกรอบทวิภาคี เช่น ความตกลงการค้าเสรีไทย-ญี่ปุ่น ไทย-ออสเตรเลีย ไทย-นิวซีแลนด์ ไทย-อินเดีย และไทย-สหรัฐอเมริกา เป็นต้น ควรเน้นประเด็นสำคัญ ได้แก่

- เน้นการเปิดเสรีแบบค่อยเป็นค่อยไปและใช้ Positive List Approach ในการเจรจาและไม่ขัดต่อกรอบของกฎหมายไทย
- กลุ่มธุรกิจบริการโลจิสติกส์ที่ยังไม่พร้อม เช่น ขนส่งสินค้าภายในประเทศ ขอให้มีระยะเวลาปรับตัวประมาณ 10 ปี
- ในกลุ่มธุรกิจบริการโลจิสติกส์ที่ไทยผูกพันเปิดเสรี ควรจะเน้นให้มีการเปิดเสรีแบบมีการร่วมทุนและมีข้อกำหนดการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่คนไทย

11.4 แนวทางการปรับตัวเพื่อรองรับผลกระทบหลังการเจรจา

ไทยควรมีแนวทางการปรับตัวเพื่อรองรับผลกระทบหลังการเจรจาดังนี้

11.4.1 การพัฒนาศักยภาพผู้ให้บริการโลจิสติกส์

- เพิ่มขีดความสามารถของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ โดยเฉพาะผู้ให้บริการที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม และผู้ให้บริการที่อยู่ในส่วนภูมิภาค
- พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานคุณภาพ/บริการโลจิสติกส์ของไทยให้สูงเป็นที่ยอมรับระดับสากล ซึ่งสามารถใช้เป็นมาตรการกีดกันทางการค้าเหมือนประเทศพัฒนาแล้วที่มักจะใช้มาตรการเหล่านี้กับประเทศที่ด้อยกว่า

● วางกลไกสร้างความเข้มของภาคเอกชนเพื่อสร้างอำนาจการต่อรองในเชิงธุรกิจโดยภาครัฐควรส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือของภาคธุรกิจเอกชนที่เกี่ยวข้องให้เข้มแข็ง อาทิ การรวมตัวเป็นสมาพันธ์โลจิสติกส์ไทย และสมาพันธ์ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ไทย เป็นต้น และส่งเสริมการรวมตัวของผู้ประกอบการรายย่อย เช่น รถบรรทุก คลังสินค้า ให้ทำเป็นลักษณะเครือข่าย

● ส่งเสริมการพัฒนาการสร้างมูลค่าเพิ่มการบริการ (Value Added) โลจิสติกส์ อาทิ การปรับบริการจากธุรกิจขนส่งเป็นโลจิสติกส์ การปรับบริการจาก Unimodal Transport เป็น Multimodal Transport เป็นต้น

● ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการโลจิสติกส์ไทยนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้เพื่อยกระดับการให้บริการ อาทิ ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสาร ระบบซอฟแวร์โลจิสติกส์ ระบบตรวจติดตามสินค้า และระบบบัญชีควบคุมรายรับและรายจ่าย เป็นต้น

● ให้ผู้ประกอบการโลจิสติกส์ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการเปิดการค้าเสรีสามารถใช้ประโยชน์จากกองทุนเพื่อปรับโครงสร้างการผลิต (Structural Adjustment Fund) ให้สามารถปรับตนเองเพื่อรองรับผลกระทบจากการเปิดเสรีได้

11.4.2 การพัฒนาด้านแผนและกฎระเบียบ

● จัดทำแผนปรับโครงสร้างธุรกิจบริการโลจิสติกส์ (Roadmap) เพื่อให้สอดรับกับกระแสโลกาภิวัฒน์ทางการค้าและการลงทุน และนวัตกรรมด้านการจัดการโลจิสติกส์

● เพิ่มความเข้มแข็งของกฎหมายการแข่งขันทางการค้า และกำกับให้มีผลใช้บังคับในทางปฏิบัติให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อส่งเสริมให้เกิดการค้าที่เป็นธรรม และครอบคลุมมาตรการป้องกันเพื่อให้เกิดพฤติกรรมการกีดกันทางการแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม เช่น การให้เงินอุดหนุนข้าม (Cross Subsidies) ของบริษัทที่มีการให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร

● มีการเจรจาในรายละเอียดเกี่ยวกับการอุดหนุนภาคบริการให้มีความชัดเจนว่าทำได้หรือไม่ได้ในขอบเขตใด

● การพิจารณาให้นำยานพาหนะ (เช่น รถ หรือทะเบียนรถ) ไปใช้ประกันการกู้ยืมเงินได้เพื่อช่วยเสริมสภาพคล่องด้านการเงินของผู้ประกอบการ

● รัฐจัดทำกฎหมายเพื่อส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจบริการโลจิสติกส์เพื่อช่วยเหลือด้านการรับรองสถานะการดำเนินงาน การกำหนดมาตรการช่วยเหลือแก่ธุรกิจบริการโลจิสติกส์ เช่น มาตรการส่งเสริมทางการเงิน การคลัง การตลาด เพื่อช่วยเหลือในการทำธุรกิจโลจิสติกส์ภายในประเทศและนักธุรกิจไทยที่ต้องการก้าวไปทำธุรกิจโลจิสติกส์ในต่างประเทศ

11.4.3 การใช้ประโยชน์จากความตกลงการค้าเสรี

● จัดโครงการสัมมนาและฝึกอบรม การส่งเสริมการจับคู่ธุรกิจ และคู่มือการใช้ประโยชน์ด้านโลจิสติกส์เพื่อให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์เข้าใจสาระสำคัญของกฎกติกาการค้าและการลงทุนใหม่ๆ และการใช้ประโยชน์จากความตกลงการค้าเสรี

● พิจารณา Niche Market ของผู้ประกอบการโลจิสติกส์ไทยที่จะทำการผลักดันใช้ประโยชน์จากความตกลงการค้าเสรี อาทิ จัดทำคู่มือที่รวบรวมวิธิปฏิบัติและกฎระเบียบของต่างประเทศและผลักดันให้ผู้ประกอบการโลจิสติกส์ของไทยไปจัดตั้งกิจการโลจิสติกส์ในต่างประเทศ อาทิ การขนส่งสินค้าทางบก ศูนย์กระจายสินค้า ศูนย์เปลี่ยนถ่ายสินค้า และจุดพักรถในลาว เวียดนาม และจีนตอนใต้ เป็นต้น

****

บรรณานุกรม

****

บรรณานุกรม

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. (2002). *ประมวลสถิติประจำปี 2002*. กลุ่มสารสนเทศและข้อมูลสถิติ ศูนย์สารสนเทศกรมปศุสัตว์.

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (2546). *แผนการตลาดการท่องเที่ยวปี 2547*. กรุงเทพฯ: งานแผนการตลาดต่างประเทศการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย.

ขวัญใจ อรุณสมิทธิและคณะ. (2545). *โครงการอาฟต้ากับการเป็นเขตการค้าเสรีอย่างแท้จริง*. โครงการพัฒนาแคมเจม, คณะเศรษฐศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2537). *ผลกระทบต่อการค้าบริการจากการเปิดเสรีภายหลังเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย สาขาท่องเที่ยว* : รายงานศึกษาวิจัยฉบับสมบูรณ์, ศูนย์วิจัยกฎหมายและการพัฒนา, คณะนิติศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2000, พฤศจิกายน). *โครงการศึกษาตลาดสินค้าเกษตรต่างประเทศและพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออกกรณีของอาเซียน.*. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

คณะเศรษฐศาสตร์. (2541, พฤษภาคม). *โครงการศึกษาผลกระทบ ลู่ทาง และโอกาสของการเปิดเสรีด้าการลงทุน*, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ฉัตรชัย ตวงรัตนพันธ์. (2541, มกราคม – มีนาคม). ธุรกิจค้าปลีกไทย ภาพรวมและกลยุทธ์การแข่งขัน . *จุฬาลงกรณ์ รีวิว* , 38, 84 – 104.

ชวนชัย อัชนันท์และคณะ. (2544). *โครงการศึกษาการเข้าร่วมเจรจาเปิดตลาดสินค้าอุตสาหกรรมรอบใหม่ภายใต้องค์การการค้าโลก (WTO) และผลกระทบต่อเศรษฐกิจการค้าของไทย*, ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ชโยดม สรรพศรีและคณะ. (2544). *โครงการการศึกษาวิจัยเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศเพื่อรองรับการเจรจาเปิดเสรีทางการค้า*, ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ณัฐพงศ์ ทองภักดี. (2539). *ความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ (General Agreement on Trade in Services – GATS) และอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของไทย* , สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, กรุงเทพฯ.

สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2546). *โครงการศึกษาการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย* , สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, กรุงเทพฯ .

สถาบันยานยนต์. (2545, กันยายน).*รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการจัดทำแผนแม่บทอุตสาหกรรมยานยนต์ พ.ศ. 2545 – 2549*.

สถาบันยานยนต์. (2546, มกราคม). *รายงานสภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ ปี พ.ศ. 2545*. แผนกศึกษาและวิเคราะห์, มกราคม 2546.

สถาบันอาหาร สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (2002, 27 กันยายน). *เอกสารประกอบการสัมมนาโครงการจัดทำข้อมูลอุตสาหกรรมเชิงเปรียบเทียบเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (สาขาอาหาร).* กระทรวงอุตสาหกรรม.

โสตถิธร มัลลิกะมาส. (2544). *ผลกระทบของการจัดตั้งเขตการค้าเสรีไทย – เกาหลี.* โครงการวิจัยร่วมระหว่างไทย-เกาหลี. กระทรวงพาณิชย์.

เพชรรัตน์ มีสมบูรณ์พูนสุข.บริหารงานโลจิสติกส์-นโยบายของรัฐ,โลจิสติกส์ :วาระแห่งชาติ. หน้า52-62.ฉบับที่2549.วารสารสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ,2549.

วีรชัย สงคราม.โลจิสติกส์ เครื่องมือเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน.การบริหารงานโลจิสติกส์. หน้า54-58.อุตสาหกรรมสารปีที่48 .(พย.-ธค.48).มหาวิทยาลัยบูรพา,2548.

ยุทธศักดิ์ คณาสวัสดิ์.การส่งเสริมอุตสาหกรรม - - กฎหมายและระเบียบข้อบังคับ.โลจิสติกส์ทางออกของประเทศไทยยุคการค้าเสรี.มหาวิทยาลัยบูรพา,2549.

สุทธิเกตต์ ทัดพิทักษ์กุล.โลจิสติกส์...เส้นทางสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน. การบริหารงานโลจิสติกส์.หน้า32-34.ฉบับที่36.การจัดการอุตสาหกรรม.วารสารส่งเสริมการลงทุน,2546.

ปิยะ อุดมก้านตรง.โลจิสติกส์..กลยุทธ์สู่การลดต้นทุนธุรกิจ.การจัดการอุตสาหกรรม.หน้า24-26. ฉบับที่1(มค.2548).วารสารส่งเสริมการลงทุนปีที่16.มหาวิทยาลัยบูรพา,2548.

เดือนเด่น นิคมบริรักษ์, “โครงการการจัดทำเขตการค้าเสรีไทยสหรัฐอเมริกาในภาคการขนส่งและโลจิสติกส์”, สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, มิถุนายน, 2548.

ปิยะ อุดมก้านตรง.โลจิสติกส์กับการขนส่งทางทะเล.การขนส่งทางน้ำ.หน้า47-49.ฉบับที่4 (เม.ย2548).วารสารส่งเสริมการลงทุนปีที่16.มหาวิทยาลัยบูรพา,2548.

กมลศักดิ์ ตรีครุธพันธุ์..ระบบศึกษาแนวทางการพัฒนาท่าเรือขนส่งสินค้าแบบคอนเทนเนอร์ กรณีศึกษา : ท่าเรืออุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยอง .รถขนส่งคอนเทนเนอร์. สารนิพนธ์ (ศ.ม.)--มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2546.

ฐาปนา บุญหล้า.โลจิสติกส์ประเทศไทย = Thailand logistics.กรุงเทพฯ : สมาคมส่งเสริเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)พิมพ์ครั้งที่ 1, 2549.

เสรีย์ ตู้ประกาย, สิรวัลภ์ เรืองช่วย และกฤษดา พิศลยบุตร. LOGISTIC ต้นทุนโลจิสติกส์ เพื่อการส่งออกฉบับที่457(ส.ค2549)ผู้ส่งออกปีที่20.มหาวิทยาลัยบูรพา,2549

พีรพงษ์ จินดารักษ์ และโสภา ศรีราญ.โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ทางออกของประเทศไทยสู่การแข่งขันยุคการค้าเสรี.การบริหารงานโลจิสติกส์ - - ไทย.หน้า12-14(ม.ค-ก.พ2550). อุตสาหกรรมสาร ปีที่50.มหาวิทยาลัยบูรพา,2550

สิทธิชัย ฝรั่งทอง .โลจิสติกส์ (Logistics) อาวุธลับอันทรงพลังในการแข่งขัน .มติชนรายวัน วันที่ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2548 ปีที่ 28 ฉบับที่ 9924

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย (2547). โครงการศึกษายุทธศาสตร์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อสนับสนุนการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ สาขาขนส่ง (ร่างฉบับสมบูรณ์),รายงานเพื่อสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

เดือนเด่น นิคมบริรักษ์ สุณีพร ทวรรณกุล และวีรวัลย์ ไพบูลย์จิตต์อารี (2547). โครงการจัดทำยุทธศาสตร์และแนวทางในการเตรียมความพร้อมของภาคอุตสาหกรรมไทยอันเนื่องมาจากการเจรจา WTO รอบใหม่ที่กรุงโดฮา : ภาคการค้าบริการ พฤศจิกายน 2547 สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

ทศพร ลีพึ่งธรรม (2540). การเข้าสู่ตลาดในประเทศไทยของผู้ประกอบการขนส่งทางอากาศ วิทยานิพนธ์ นิติศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ธนิต โสรัตน์, What is Logistics and Supply Chain Management-การจัดการห่วงโซ่อุปทานในยุคโลกาภิวัตฒน์.

วรากร กิจเจริญ (2547). การเปิดเสรีการค้าบริการสาขาประกันภัยของไทยภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ, สารนิพนธ์ นิติศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ศิริวรรณ วัลลิโภดม,การประกันภัยและการจัดการกิจการประกันภัย,สำนักพิมพ์ ส.ส.ท.

ศูนย์วิจัยกฎหมายและการพัฒนา (2534). รายงานฉบับสมบูรณ์ เรื่อง การค้าบริการภายใต้กรอบการเจรจารอบอุรุกวัย สาขาการขนส่งทางอากาศ, เสนอกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์.

ศูนย์วิจัยกฎหมายและการพัฒนา (2534). รายงานฉบับสมบูรณ์ เรื่อง การค้าบริการภายใต้กรอบการเจรจารอบอุรุกวัย สาขาการขนส่งทางบก, เสนอกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์.

ศูนย์วิจัยกฎหมายและการพัฒนา (2534). รายงานฉบับสมบูรณ์ เรื่อง การค้าบริการภายใต้กรอบการเจรจารอบอุรุกวัย สาขาการขนส่งทางน้ำและทางทะเล, เสนอกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

กระทรวงพาณิชย์.ศูนย์สารสนเทศเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์.

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2548). ผลกระทบและแนวทางเจรจาการค้าเสรีแบบทวิภาคี:การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ทรัพย์สินทางปัญญา การลงทุน และการค้าบริการ, เสนอต่อสถาบันวิจัยเศรษฐกิจการคลัง (ฉบับร่าง).

เอกสารประกอบการสัมมนา เรื่อง ยุทธศาสตร์การขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ เชื่อมโยงเศรษฐกิจไทย...สู่โลก, จัดโดย กรมการขนส่งทางน้ำและพาณิชยนาวี, วันที่ 3 มีนาคม 2547.

Ali Bayer, Xinshen Diao and Erinc Yeldan. (2000). An Intertemporal, Multi-region General Equilibrium Model of Agricultural Trade Liberalization in the South Mediterranean NICS, Turkey and the European Union.

ASEAN Secretariat. (2000). China's Membership in the World Trade Organization and Its Implication for ASEAN.

Aziz Elbeh ri, Merlinda Ingco, Thomas Hertel and Ken Pearson. (1999). Agricultural and WTO 2000 : Quantitative Assessment of Multilateral Liberalization of Agricultural Policies.

Ballard, C.L. and Cheong, I. (1999). The Effects of Economic Integration in the Pacific Rim : A Computational General Equilibrium Analysis. *Journal of Asian Economics*, 8(4), 505-524.

Bhagwati, J. (1993). Regionalism and Multilateralism: An overview. *New Dimensions in Regional Integration*, Centre for Economic Policy Research, Cambridge University Press, Cambridge.

Inbom Choi and Jeffrey J. (2001). *Schott. Free Trade between Korea and the United States*. Institute for International Economics, 62.

Jeffrey A.Frankel. (1997). *Regional Trading Blocs: in the world economic system*. institute for Internaltional Economics.

Krugman, P. (1993). Regionalism versus Multilateralism: Analytical notes. *The Economics of Trade Protection*. Cambridge University Press, Cambridge.

Neven, D.I. (2000). Evaluating the Effects of Non tariff Barriers: the Economic Analysis of Protection in WTO Disputes.

Panagariya (eds). *New Dimensions in Regional Integration*, Centre for Economic Policy Research, Cambridge University Press, Cambridge.

Philip D.Adams, Karen Huff, Robert McDougall, K.R. Pearson and Alan Powell. (1996). Medium-And Long-run Consequences for Australia of an APEC Free-Trade Area: CGE Analyses using the GTAP and MONASH Models.

Phillip D. Adams, Mark Horridge, R. Parmentor & Xiao-Guang Zhang. (1998). Long-Run Effects on China of APEC Trade Liberalisation.

Robert Scollay and John P. Gilbert. (2001). *Free Trade between Korea and the United States*. Institute for International Economics, 63.

Terrie, L.W. (1998). Long-Run Simulations with GTAP: Illustrative results from APEC Trade liberalization.

Thomas W.Hertel, Kym Anderson, Joseph F.Francois, and Will Martin. (1999). Agriculture and Non-agricultural Liberalization in the Millennium Round.

Wang, Z. and Schuh, G.E. (2000). Economic Integration among Taiwan, Hong Kong and China: A Computalble General Equilibrium Analysis. *Pacific Economic Review*, 5(2), 229-262.

World Trade Organization. (2002). *Trade Policy Review*, WT/TPR/S/104, Geneva.

Wu, Y. (2000). Productivity, Growth and Economic Integration in the Southern China Region. *Asian Economic Review*, 14(1), 39-54.

Zhang Shuguang, Zhang Yansheng and Wan Zhonxin. Measuring the Costs of Protection in China. Institute for International Economics. Alpha Research (2004). Thailand in Figure 2003-2004, Bangkok.

Bernstein, Niel N. (2003). Insurance Law : United States, Monograph updated to Kluwer Law International.

Bureau of Economic Analysis (2003). U.S. International Services : Cross-Border Trade 1986-2003, and Sales Through Affiliates, 2529-2545.

Operations research practice on logistics management in Taiwan: An academic view*European Journal of Operational Research*, *Volume 182, Issue 1*, *1 October 2007*, *Pages 428-435*Yen-Chun Jim Wu and I.C. Huang

Goldman G., Marvin, U.S. Regulation of Foreign Investment, Thelen Reid & Priest LLP.

Hunton & Williams LLP (2003). Thailand-US FTA : A Roadmap to Negotiations.

IMD (2005). IMD world Competitiveness Yearbook 2005.

Standard & Poor's (2004). Asia-Pacific Insurance Outlook 2004-2005 : 43.

Stock B. Alice, U.S. Immigration Law: How to Obtain Nonimmigrant Visas and Comply with the Immigration Laws, Thelen Reid & Priest LLP.

Thailand's Initial Offer dated on 15 September (2003). (TN/S/O/THA).

The Secretariat (2003) Trade Policy Review: United States, Trade Policy Review Body, WT/TPR/S/126

The Secretariat (2003) Trade Policy Review: Thailand, Trade Policy Review Body, WT/TPR/S/123

The US Department of Transportation (2003). Cross-Border Operating Requirement Handbook for Foreign Motors Carrier Entering in the United States.

Treaty of Amity and Economic Relations between the Kingdom of Thailand and The United States of America.

U.S.-Asean Business Council (2004). The Integrated Express Industry in the Asian Region : Delivering Business into the 21st Century.

U.S.-Singapore Free Trade Agreement, http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/ Singapore_FTA/Section_Index.html, 9/12/2004.

Ullman, H. Gerald (1995). *U.S. Regulation of Ocean Transportation Under the Shipping Act of 1984*, Maryland: Cornell Maritime Press.

US-Singapore and US-Chile Free Trade Agreement, Statement of Ambassador Peter F. Allgeier Before to the Committee of Finance United States Senate. (June 17, 2003)

World Bank (2002). *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002:* in Chapter 3 Trade in Services: Using Openness to Grow, downloadable at http://www.worldbank.org/prospects/gep2002/chapt3.pdf

World Economic Forum (2005). The global competitiveness Report 2004-2005, Oxford University Press

WTO (2004). Trade Policy Review: the United States (WT/TPR/S/126)

http://www.bot.or.th

http://www.bts.gov

http://www.nesdb.go.th

http://www.mof.go.th

http://www.v-servegroup.com

http://www.wto/org

http://www.autoinfo.co.th

http://www.austrade.gov.au

http://www.apecsec.org.sg

www.boi.go.th (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน)

www.dtn.moc.gov.au. (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเท)

www. Thaireade.com . (กรมส่งเสริมการส่งออก)

กฎหมาย

1) ประเทศไทย

กฎกระทรวงฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2538) ว่าด้วยหลักเกณฑ์ และวิธีการ การขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิต และการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันชีวิตโดยตั้งเป็นสาขาของบริษัทประกันชีวิตต่างประเทศ

ข้อบังคับของคณะกรรมการการบินพลเรือน ฉบับที่ 35 คุณสมบัติและลักษณะของผู้ขออนุญาตเป็นผู้ประกอบการให้บริการในลานจอดอากาศยานหรือบริการช่างอากาศ

ประกาศกรมขนส่งทางอากาศ (ลงวันที่ 29 มีนาคม 2547) เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาคำขออนุญาตประกอบกิจการค้าขายในการเดินอากาศ

ประกาศนายทะเบียน (ลงวันที่ 17 กรกฎาคม 2540) เรื่องหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการออกใบอนุญาตให้นิติบุคคลเป็นนายหน้าประกันชีวิต

พระราชบัญญัติ การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522

พระราชบัญญัติเดินอากาศ พ.ศ. 2497

พระราชบัญญัติไปรษณีย์ พ.ศ. 2477

พระราชบัญญัติการขนส่งทางบก พ.ศ.2522

พระราชบัญญัติการเดินเรือน่านน้ำไทย พ.ศ. 2456

พระราชบัญญัติการรถไฟแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2494

พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535

พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535

พระราชบัญญัติรถยนต์ พ.ศ. 2522

พระราชบัญญัติเรือไทย พ.ศ. 2481

พระราชบัญญัติส่งเสริมการพาณิชย์นาวี พ.ศ. 2521

2) สหรัฐอเมริกา

California Vehicle Code

New York State Consolidated Laws: Transportation Article 7, 8, 9

Title 49 United States Code Subtitle B Part B

Foreign Shipping Practices Act, Sec 10002.

Merchant Marine Act of 1920

The Deepwater Port Act of 1974 as amended by the Maritime Transportation Security Act of 2002.

The Shipping Act of 1984 as Modified by the Ocean Shipping Reform Act 1998

Federal Aviation Act

Title 19 United States Code 1641 (a)(b)

Federal Maritime Commission Regulation of Ocean Freight Forwards – Part 510: Subchapter B –Regulations Affecting Ocean Shipping in Foreign Commerce, Part 515 Licensing, Financial Responsibility Requirements, and General Duties for Ocean Transportation Intermediaries

California Insurance Code

New York State Insurance

The McCarran-Ferguson Act (15 USC 1011)

Title 39 of the United States Code (USC 39) enacted as the "Postal Reorganization Act of 1970"

****

ภาคผนวก

****

****

ภาคผนวก 1

รายงานความก้าวหน้าโครงการ

****

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
ตู้ ปณ.16 ปณฝ มหาวิทยาลัยบูรพา อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20131
โทร : 0-38390-005 มือถือ: 081-687-4899 , 081-297-2979 **โทรสาร : 0-3839-0005**
อีเมล : taweesak99@hotmail.com

เลขที่ ศว.16/071 / 2549

วันที่ 26 ธันวาคม 2549

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ดวงพรรณ กริชชาญชัย

เรื่อง รายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัย

ตามที่ข้าพเจ้า ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์และคณะนักวิจัยได้รับทุนอุดหนุนโครงการ “การศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ” ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2549 แล้วนั้น บัดนี้การศึกษาได้ดำเนินมาเป็นเวลาเกือบ 2 เดือน คณะนักวิจัยใคร่ขอรายงานความก้าวหน้าเบื้องต้นของการศึกษาวิจัยฯ ดังนี้

1. คณะนักวิจัยได้ทำการประชุมร่วมกันเดือนละ 2 ครั้ง จำนวนทั้งสิ้น 4 ครั้ง ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน – เดือนธันวาคม 2549 คือวันที่ 5 พฤศจิกายน 2549, 26 พฤศจิกายน 2549, 16 ธันวาคม 2549 และ 24 ธันวาคม 2549 ตามลำดับ (ตามเอกสารแนบที่ 1) เพื่อกำหนดขอบเขตของการศึกษาและผู้ความรับผิดชอบ
2. หลังจากที่ได้ทำการประชุมกันแล้ว คณะนักวิจัยได้ทำการค้นข้อมูลและกำลังดำเนินการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง
3. คณะนักวิจัย ได้ทำการออกแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ (ตามเอกสารแนบที่ 2) ซึ่งอยู่ในขั้นตอนการตรวจเช็คความเที่ยงตรง (Validity) และความน่าเชื่อถือ (Reliability) ของแบบสอบถาม โดยคาดว่าจะทำการเก็บข้อมูลได้ประมาณต้นเดือนมกราคม 2550 ซึ่งคณะนักวิจัยจะทำการ Pretest จำนวน 40 ชุด อย่างน้อย 2 ครั้งเพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือของเครื่องมือวัด (ซึ่งอาจจะมีการปรับแก้ไขเพิ่มเติม) และจะทำการเก็บข้อมูลจริง ประมาณ กลางหรือปลายมกราคม ขณะนี้อยู่ในช่วงฝึกอบรมเจ้าหน้าที่และนิสิตที่จะออกไปทำการเก็บข้อมูล
4. ขณะนี้ทีมนักวิจัย กำลังเตรียมการทำโฟกัสกรุ๊ปกลุ่มเป้าหมาย ทั้งผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ผู้ใช้บริการโลจิสติกส์และหน่วยงาน/องค์กรกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง โดยจะเริ่มออกสำรวจได้หลังจากเดือนมกราคม 2550 ในระหว่างนี้กำลังนัดหมายกลุ่มตัวอย่างเช่นสมาคมต่างๆ ซึ่งรอการตอบรับ
5. คณะนักวิจัยได้ติดต่อเพื่อเดินทางไปเก็บข้อมูลยังต่างประเทศ โดยรอคำตอบจากหน่วยงานและสมาคมที่เกี่ยวข้อง

ปัญหาและอุปสรรค

1. การศึกษาเบื้องต้นพบว่าในเวทีการเจรจาระหว่างประเทศยังไม่สามารถหาบทสรุปเกี่ยวกับขอบเขตและคำนิยามที่แน่นอนของบริการโลจิสติกส์ได้ หลายประเทศประสบปัญหาพอจะเจรจาการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ ก็พบว่าให้ความหมายและขอบเขตแตกต่างกันออกไป ทำให้การเจรจาต้องหยุดชะงักไป ดังนั้นจึงค่อนข้างเป็นปัญหาว่าจะใช้ขอบเขตและความหมายของสาขาโลจิสติกส์อย่างไร
2. กลุ่มตัวอย่างที่ติดต่อไป มีการตอบสนองค่อนข้างช้าและไม่มีการตอบสนองซึ่งทำให้การศึกษาอาจจะไม่ตรงกับที่นักวิจัยตั้งเป้าไว้

คณะนักวิจัยเห็นว่าควรจะมีการรายงานความก้าวหน้าให้กับทางสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยโดยผ่านทางผู้ประสานชุดโครงการฯ ทราบเป็นระยะ เพื่อประโยชน์ในการประเมินและติดตามผลการศึกษาวิจัยต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์)
หัวหน้าโครงการวิจัยฯ

สำนักงานศูนย์วิจัยฯ
โทรศัพท์/โทรสาร 038-390-005

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
ตู้ ปณ.16 ปณฝ มหาวิทยาลัยบูรพา อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20131
โทร : 0-38390-005 มือถือ: 081-687-4899 , 081-297-2979 **โทรสาร : 0-3839-0005**
อีเมล : taweesak99@hotmail.com

เลขที่ ศว. 016/2550

วันที่ 10 มีนาคม 2550

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ดวงพรรณ กริชชาญชัย

เรื่อง รายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัย

ตามที่ข้าพเจ้า ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์และคณะนักวิจัยได้รับทุนอุดหนุนโครงการ “การศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ” ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2549 แล้วนั้น หลังจากที่ได้รายงานความก้าวหน้าครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2549 บัดนี้การศึกษาได้ดำเนินมาเป็นเวลาเกือบ 4 เดือน คณะนักวิจัยใคร่ขอรายงานความก้าวหน้าของการศึกษาวิจัยฯครั้งที่ 2 ในระยะ 4 เดือนที่ผ่านมา ดังนี้

1. คณะนักวิจัย ได้ทำการออกแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ (ตามเอกสารแนบที่ 1 และเอกสารแนบที่ 2) ซึ่งได้ทำการตรวจเช็คความเที่ยงตรง (Validity) และความน่าเชื่อถือ (Reliability) ของแบบสอบถาม โดยผลการ Pretest จำนวนสองครั้ง พบว่ามีค่า Cronbach’s Alpha เท่ากับ 0.76 ซึ่งถือว่าเป็นค่าที่ได้รับการยอมรับว่ามีความน่าเชื่อถือในระดับที่สูง ส่วนการเช็คความเที่ยงตรง คณะนักวิจัยได้ทำการตรวจสอบความเที่ยงตรงทั้ง 3 มิติ คือ Construct Validity, Internal Validity และ External Validity โดยผู้ทรงคุณวุฒิในสาขาที่เกี่ยวข้องแล้ว

2. คณะนักวิจัยได้ทำการแบ่งกลุ่มตัวอย่างโดยอ้างอิงกรอบการเจรจาการค้าและในเวทีการค้าระหว่างประเทศโดยจำแนกออกเป็น 8 กลุ่ม โดยจะทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเหล่านี้ ใน 3 ส่วนหลักๆ คือกลุ่มผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (Logistics Service Provider – LSP) กลุ่มผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ (Logistics Users) และกลุ่มผู้ควบคุมผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (Regulators) และแต่ละกลุ่มเป้าหมายได้มอบหมายให้ทีมงานซึ่งเป็นนักวิจัยและผู้ช่วยนักวิจัย (ที่เป็นนิสิตปริญญาโทสาขาการจัดการโลจิสติกส์) เป็นผู้ศึกษาในแต่ละสาขาการบริการโลจิสติกส์ ทั้งนี้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ประกอบด้วย

1. กลุ่มรูปแบบการขนส่ง
2. กลุ่มการจัดเก็บสินค้าและกระจายสินค้า
3. กลุ่มการขนส่งพัสดุและเอกสาร
4. กลุ่มการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ
5. กลุ่มบริการพิธีการศุลกากร
6. กลุ่มบริการระบบสารสนเทศ
7. กลุ่ม Third Party ที่ให้บริการ
8. กลุ่มบริการด้านการเงินระหว่างประเทศ

4. คณะนักวิจัยได้ทำการคัดเลือกนิสิตปริญญาโท ซึ่งกำลังศึกษาวิชาการศึกษาอิสระหรืองานนิพนธ์ (Independent Study) จำนวน 14 คนซึ่งได้รับการอนุญาตและอนุมัติจากผู้อำนวยการวิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ให้เข้าร่วมดำเนินการศึกษาครั้งนี้ โดยนิสิตกลุ่มดังกล่าวจะเข้าไปศึกษายังกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ เพื่อโฟกัสหรือเจาะเฉพาะแต่ละกลุ่ม ภายใต้การควบคุมของผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์ ซึ่งจะทำให้ผลที่ได้รับมีความถูกต้องและน่าเชื่อถือมากขึ้น ประกอบกับนิสิตดังกล่าวก็จะได้รับประโยชน์จากการได้ประยุกต์ใช้ความรู้ที่ศึกษามาเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผล ปัจจุบันมีการนัดนิสิตเข้ามานำเสนอความก้าวหน้าทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ ระหว่าง 09.00 น. – 16.00 น. และมีการสัมมนาภายในกลุ่มระหว่าง 16.00 น. – 18.00 น. เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดและมุมมองระหว่างทีมงาน

5. ขณะนี้ทีมนักวิจัย กำลังเก็บตัวอย่างในแต่ละกลุ่มเป้าหมายโดยใช้แบบสอบถาม การสัมภาษณ์และการทำโฟกัสกรุ๊ปกับกลุ่มเป้าหมาย โดยจะครอบคลุมทั้งผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ผู้ใช้บริการโลจิสติกส์และหน่วยงาน/องค์กรกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง โดยคาดว่ากระบวนการเก็บข้อมูลดังกล่าวจะแล้วเสร็จภายในสิ้นเดือนมีนาคมหรือประมาณสัปดาห์แรกของเดือนเมษายน 2550

6. คณะนักวิจัยได้ติดต่อสถานทูตไทยประจำประเทศสิงคโปร์เพื่อเดินทางไปเก็บข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายในประเทศสิงคโปร์ โดยขอให้ทางสถานทูตไทยฯ ทำการประสานงานและติดต่อกลุ่มเป้าหมายให้บางส่วน ซึ่งได้รับการตอบรับด้วยดี แต่บางส่วนก็กำลังรอคำตอบจากหน่วยงานและสมาคมที่เกี่ยวข้อง

7. คณะนักวิจัยคาดว่าหลังจากที่วิเคราะห์และประมวลผลแล้วจะจัดให้มีการสัมมนาเพื่อนำเสนอผลการศึกษาเบื้องต้นและระดมความคิดเห็นจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องโดยคาดว่าจะจัดงานสัมมนาประมาณต้นเดือนพฤษภาคม 2550 โดยจะส่งรายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนาซึ่งเป็นตัวแทนจากองค์กร/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้กับผู้ประสานงานโครงการในการรายงานผลครั้งที่ 3 (สิ้นเดือนที่ 6) ต่อไป

ปัญหาและอุปสรรค

1. เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้มีทั้งคณะนักวิจัยหลัก จำนวน 5 คนและผู้ช่วยนักวิจัยซึ่งเป็นนิสิตปริญญาโทของวิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ จำนวน 14 คน ดังนั้นปัญหาในเรื่องการประสานงานระหว่างทีมงานจะเป็นประเด็นสำคัญ ประกอบกับได้แบ่งงานให้กับคณะนักวิจัยและนิสิตไปแล้ว แต่ความสามารถในการค้นคว้าของแต่ละคนไม่เท่ากัน ทำให้อาจจะเกิดปัญหาในเรื่องของกรอบเวลาในการบูรณการข้อมูลเพื่อนำเสนอและจัดส่งแก่ สกว. ได้

2. กลุ่มตัวอย่างที่ติดต่อไป มีการตอบสนองค่อนข้างช้าหรือไม่มีการตอบสนองที่ดีเท่าที่ควร ยกตัวอย่างการเข้าขอสัมภาษณ์ซึ่งได้ติดต่ออย่างสม่ำเสมอ แต่บางสัปดาห์ก็ไม่สามารถเข้าทำการสัมภาษณ์ได้ ซึ่งทำให้สูญเสียเวลาสัปดาห์นั้นทั้งสัปดาห์ ผลก็คือทำให้การศึกษาอาจจะไม่ตรงกับที่นักวิจัยตั้งเป้าไว้

คณะนักวิจัยเห็นว่าควรจะมีการรายงานความก้าวหน้าให้กับทางสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยโดยผ่านทางผู้ประสานชุดโครงการฯ ทราบเป็นระยะ เพื่อประโยชน์ในการประเมินและติดตามผลการศึกษาวิจัยต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์)
หัวหน้าโครงการวิจัยฯ

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ
โทรศัพท์/โทรสาร 038-390-005
มือถือ 081-6874899

****

ภาคผนวก 2
ประวัติที่ปรึกษา

****

****

ภาคผนวก 3

แบบสอบถาม

****

ที่ ศธ 0528.16/ศว. /ว.018/50

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ
วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
169 ตำบลแสนสุข อำเภอเมือง
จังหวัดชลบุรี 20131

9 มีนาคม 2550

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ในการจัดเก็บข้อมูล

เรียน

ด้วยศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา กำลังดำเนินการศึกษา "โครงการศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ" โดยได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนุบสนุนการวิจัย (สกว.) วัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อทำการศึกษา วิเคราะห์และประเมินความพร้อมและ ความเหมาะสม รวมทั้งผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาบริการโลจิสติกส์ของไทย โดยจะ

- ศึกษา ภาพรวมของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของไทย และระบุปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่กระทบต่อการค้าบริการและการลงทุน ในสาขาโลจิสติกส์
- ประเมินผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าด้านต่างๆ ที่มีต่อการค้าบริการด้านโลจิสติกส์และการลงทุนระหว่างประเทศ
- ระบุและเสนอแนะมาตรการความร่วมมือต่างๆถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการและการลงทุนและนำเสนอมาตรการในการอำนวยความสะดวกให้กับนักธุรกิจไทยรวมทั้งเสนอแนะ กรอบแนวคิดและท่าทีในการเจรจาข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์

ทั้งนี้ เพื่อให้การศึกษาได้รับข้อมูลที่ถูกต้องและสมบูรณ์ คณะที่ปรึกษาฯ ใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการให้ข้อมูลเพื่อนำไปศึกษาวิเคราะห์และประเมินผลกระทบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ ซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจและการแก้ไขปัญหาได้อย่างถูกต้อง เหมาะสมและสอดคล้องกับ สภาพความเป็นจริง โดยคณะที่ปรึกษาฯ คาดว่าจะใช้เวลาเพื่อตอบแบบสอบถามประมาณ 20-30 นาทีเกี่ยวกับประเด็นที่กำลังศึกษาเท่านั้น และข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับจากการสัมภาษณ์จะได้รับการปกปิดและเก็บเป็นความลับเพื่อประโยชน์สำหรับการศึกษาในครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์)
ผู้อำนวยการศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ

สำนักงานเลขานุการศูนย์วิจัยฯ
โทรศัพท์/โทรสาร 0 - 3839 - 0005
มือถือ : 08 – 1861 - 9160, 08 – 1625 - 9517

แบบสอบถามสำหรับหน่วยงานของรัฐ

โครงการศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

<u>แบบสอบถามครอบคลุม 6 ส่วนหลักดังนี้</u>

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

ส่วนที่ 2 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติในมุมมองของหน่วยงานของรัฐ

ส่วนที่ 3 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทย

ส่วนที่ 4 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่จะออกไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

ส่วนที่ 5 การประเมินผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อลดผลกระทบและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

<u>ส่วนที่ 1</u> ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

1.1 ชื่อบริษัท/องค์กร .....

1.2 ชื่อผู้ให้ข้อมูล .....ตำแหน่ง .....

1.3 หน่วยงานของท่านเกี่ยวข้องกับกิจกรรมการให้บริการโลจิสติกส์ ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่

1.4 เกี่ยวข้องกับกิจกรรมใด ☐ ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า ☐ คลังสินค้า ☐ ผู้ให้บริการด้านซอร์ฟแวร์
☐ ผู้ให้บริการขนส่ง (รถยนต์ รถไฟ เรือ เครื่องบิน) ☐ อื่นๆ โปรดระบุ …….....

1.5 องค์กรของท่านเกี่ยวข้องกับผู้ให้บริการในลักษณะใด
☐ ผู้กำกับดูแลกฎระเบียบ (Regulator) ☐ ผู้อำนวยความสะดวก (Facilitator)
☐ ผู้ควบคุม (Controller) ☐ ผู้สนับสนุน (Supporter) ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ) ……

<u>ส่วนที่ 2</u> การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติ

มากที่สุด [5] [4] [3] [2] [1] น้อยที่สุด

2.1 ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน	5 4 3 2 1
2.2 ความพร้อมด้านเงินลงทุน	5 4 3 2 1
2.3 ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่นซอร์ฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	5 4 3 2 1
2.4 ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	5 4 3 2 1
2.5 ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการ โดยเฉพาะด้านการจัดการโลจิสติกส์	5 4 3 2 1
2.6 ความพร้อมในด้านการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร	5 4 3 2 1
2.7 ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	5 4 3 2 1
2.8 การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ	5 4 3 2 1

2.9 การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม 5 4 3 2 1

2.10 การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ 5 4 3 2 1

2.11 คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร 5 4 3 2 1

2.12 การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในระดับโลก 5 4 3 2 1

<u>ส่วนที่ 3</u> ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมิน ปัญหา/อุปสรรคที่คาดว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทย<u>คาดว่า</u>จะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์

เห็นด้วยมากที่สุด 5 4 3 2 1 เห็นด้วยน้อยที่สุด

3.1 อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.2 อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคามากยิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.3 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.4 เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.5 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยขยายโอกาสเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.6 ผู้ส่งออกของไทยขยายโอกาสเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.7 ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.8 มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น 5 4 3 2 1

<u>ส่วนที่ 4</u> ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่จะออกไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

<u>คำชี้แจง</u> 1. โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ◯ ที่ท่านเลือก (อาจจะมากกว่าหนึ่งข้อ)

2. โปรดเรียงลำดับผลกระทบที่ท่านคิดว่าจะส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจของประเทศจากมากสุด (1) ไปหาน้อยสุด (5)ในช่อง ▢ ตามลำดับ

<u>ด้านบริการและการลงทุน</u>

4.1 ประเด็นที่เกี่ยวกับการเข้าตลาดต่างประเทศของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทย

◯ ▢ 4.1.1 ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆเกี่ยวกับการบริการและการลงทุนในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

◯ ▢ 4.1.2 ข้อจำกัดเกี่ยวกับการกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น

◯ ▢ 4.1.3 ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตหรือเงื่อนไขใดๆ ก็ตามที่จะต้องได้รับการอนุมัติจากรัฐบาลเสียก่อน

◯ ▢ 4.1.4 ข้อกำหนดในการขอวีซ่าและใบอนุญาตในการทำงาน

◯ ▢ 4.1.5 การยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติหรือข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตสำหรับบุคลากรต่างชาติ

◯ ▢ 4.1.6 ขาดความโปร่งใสของกฎระเบียบข้อบังคับและมีความเสี่ยงในการลงทุนสูงขึ้น

◯ ▢ 4.1.7 อื่นๆ โปรดระบุ.....

4.2 ประเด็นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการโลจิสติกส์ในต่างประเทศ

◯ ▢ 4.2.1 กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศที่เลือกปฏิบัติที่ก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกันของนักลงทุนต่างชาติ และนักลงทุนภายในประเทศ รวมทั้งประเด็นเกี่ยวกับเรื่องโครงสร้างภาษีการจัดซื้อจัดหาของหน่วยงานของรัฐบาล

◯ ▢ 4.2.2 กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศซึ่งต้องการให้มีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศ การเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งออกหรือการถ่ายทอดเทคโนโลยี

○ ☐ 4.2.3 ขาดความชัดเจน และโปร่งใส หรือขาดความสอดคล้องของกฎระเบียบข้อบังคับ รวมทั้งประเด็นกฎระเบียบข้อบังคับที่มีความขัดแย้งกันเองระหว่างหน่วยงานของรัฐบาล

○ ☐ 4.2.4 การจำกัดของข้อกำหนดหรือกฎระเบียบข้อบังคับอื่นๆของรัฐบาลประเทศคู่ค้าไม่ว่าจะส่งผลกระทบให้เกิดการปฏิบัติที่ก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกันระหว่างนักลงทุนต่างชาติและนักลงทุนในท้องถิ่นหรือไม่ก็ตาม

○ ☐ 4.2.5 การโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่

○ ☐ 4.2.6 อื่นๆ โปรดระบุ……

4.3 ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับตลาด

○ ☐ 4.3.1 มีแนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมที่เข้มงวดซึ่งทำให้มีข้อจำกัดในการส่งสินค้าและบริการ (เช่น การดื่มแอลกอฮอล์ การใช้สื่อ ฯลฯ)

○ ☐ 4.3.2 การสรรหาพนักงานหรือบุคคลากร

○ ☐ 4.3.3 วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่น

○ ☐ 4.3.4 ความชอบของผู้บริโภคและพฤติกรรมการบริโภคของตลาดท้องถิ่น

○ ☐ 4.3.5 อื่นๆ โปรดระบุ……..

4.4 ประเด็นอื่นๆ ที่ท่านคิดว่าเป็นอุปสรรคต่อการให้บริการโลจิสติกส์ของภาคอุตสาหกรรมในตลาดต่างประเทศ

.....

.....

<u>ส่วนที่ 5</u> การประเมินผลกระทบที่คาดว่าเกิดขึ้นถ้ามีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในรูปแบบต่างๆ (เช่น การจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์)

5.1 ท่านคิดว่าอะไรคือประเด็นหลักๆที่จะเกิดขึ้นซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาคเศรษฐกิจของประเทศ เมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

.....

.....

5.2 อุปสรรคใดบ้างซึ่งท่านคาดว่าจะมีกระทบต่อภาคเศรษฐกิจของประเทศ เมื่อมีการทำข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

.....

.....

<u>คำชี้แจง</u> โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านเลือก

5.3 ท่านคิดว่าประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับองค์กรของท่านเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

☐ ได้ (ให้ผลทางด้านบวก) **(ให้ท่านตอบข้อ 5.4)**

☐ ไม่ได้ (ส่งผลทางด้านลบ) **(ให้ท่านตอบข้อ 5.5)**

☐ มีทั้งด้านบวกและด้านลบ (โปรดระบุ) ……..

5.4 ท่านคิดว่าข้อใดคือผลกระทบด้านบวกที่มีต่อภาคเศรษฐกิจของประเทศ จากการทำข้อตกลงการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

- ☐ 5.4.1 ลดอุปสรรคต่างๆในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า
- ☐ 5.4.2 มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง
- ☐ 5.4.3 ทำให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเป็นที่ชื่นชอบมากกว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติในตลาดต่างประเทศ
- ☐ 5.4.4 ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)
- ☐ 5.4.5 มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ☐ 5.4.6 มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น
- ☐ 5.4.7 อื่นๆ (โปรดระบุ) ……..

5.5 ท่านคิดว่าข้อใดคือผลกระทบด้านลบที่มีต่อองค์กรของท่านจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

- ☐ 5.5.1 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยไม่สามารถแข่งขันได้ และออกจากธุรกิจ
- ☐ 5.5.2 อื่นๆ (โปรดระบุ) ……..

5.6 ในการประเมินของท่าน ท่านคิดว่าต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

- ☐ 5.6.1 ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
- ☐ 5.6.2 ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป
- ☐ 5.6.3 ไม่มีความแตกต่างระหว่างต้นทุนที่ลงไปและผลประโยชน์ที่ได้รับ

5.7 ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้าได้ ภายใต้ข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ท่านคิดว่าท่านอาจจะมีการเพิ่มกิจกรรมการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศมากขึ้น

☐ ใช่ ☐ ไม่เพิ่ม ☐ ไม่แน่ใจ (โปรดระบุ)……..

5.8 ท่านคิดว่าการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ไทยสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้าหรือไม่

☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ ☐ ยังไม่แน่ใจ

5.9 จากการประเมินผลกระทบโดยรวมทางด้านบวกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน

ผลกระทบด้านลบ 1 2 3 4 5 ผลกระทบด้านบวก

<u>ส่วนที่ 6</u> ข้อเสนอแนะมาตรการความร่วมมือในการเจรจาข้อตกลงการจัดทำเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

6.1 ท่านคิดว่าหน่วยงานของท่านจะสามารถสนับสนุน ช่วยเหลือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยได้อย่างไรบ้าง

.....

6.2 หน่วยงานของท่านเคยได้รับการร้องขอให้สนับสนุนหรือช่วยเหลือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทย เรื่องใดบ้าง

.....

6.3 ท่านคิดว่าควรสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ไม่สนับสนุน 1 2 3 4 5 สนับสนุนมากที่สุด

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

.....

.....

.....

**** ขอบคุณมากค่ะที่กรุณาเสียสละเวลาตอบแบบสอบถามนี้ ****

****

ภาคผนวก 4

บทสัมภาษณ์

****

ที่ ศธ 0528.16/ศว./ว 018/50

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ
วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
169 ตำบลแสนสุข อำเภอเมือง
จังหวัดชลบุรี 20131

9 มีนาคม 2550

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ในการจัดเก็บข้อมูล

เรียน

ด้วยศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา กำลังดำเนินการศึกษา “โครงการศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ” โดยได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) วัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อทำการศึกษา วิเคราะห์และประเมินความพร้อมและความเหมาะสม รวมทั้งผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการ สาขาบริการโลจิสติกส์ของไทย โดยจะ

- ศึกษา ภาพรวมของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของไทย และระบุปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่กระทบต่อการค้าบริการและการลงทุน ในสาขาโลจิสติกส์
- ประเมินผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าด้านต่างๆ ที่มีต่อการค้าบริการด้านโลจิสติกส์และการลงทุนระหว่างประเทศ
- ระบุและเสนอแนะมาตรการความร่วมมือต่างๆ ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการและการลงทุน และนำเสนอมาตราการในการอำนวยความสะดวกให้กับนักธุรกิจไทย รวมทั้งเสนอแนะกรอบแนวคิดและท่าทีในการเจรจาข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์

ทั้งนี้ เพื่อให้การศึกษาได้รับข้อมูลที่ถูกต้องและสมบูรณ์ คณะที่ปรึกษาฯ ใคร่ขอความอนุเคราะห์ท่านในการให้ข้อมูลเพื่อนำไปศึกษาวิเคราะห์และประเมินผลกระทบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ ซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจและการแก้ไขปัญหาได้อย่างถูกต้อง เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง โดยคณะที่ปรึกษาฯ คาดว่าจะใช้เวลาเพื่อตอบแบบสอบถามประมาณ 20-30 นาทีเกี่ยวกับประเด็นที่กำลังศึกษาและข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับจากการสัมภาษณ์จะได้รับการปกปิดและเก็บเป็นความลับเพื่อประโยชน์สำหรับการศึกษาในครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์)
ผู้อำนวยการศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ

สำนักงานเลขานุการศูนย์วิจัยฯ
โทรศัพท์/โทรสาร 0 - 3839 - 0005
มือถือ : 08 – 1861 - 9160, 08 – 1625 - 9517

แบบสอบถามสำหรับผู้ให้บริการโลจิสติกส์

โครงการศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

<u>แบบสอบถามครอบคลุม 6 ส่วนหลักดังนี้</u>

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

ส่วนที่ 2 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติ

ส่วนที่ 3 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทย

ส่วนที่ 4 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่จะออกไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

ส่วนที่ 5 การประเมินผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อลดผลกระทบและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

<u>ส่วนที่ 1</u> ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

1.1 ชื่อบริษัท/องค์กร .....

1.2 ชื่อผู้ให้ข้อมูล .....ตำแหน่ง .....

1.3 ธุรกิจของท่านเกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านโลจิสติกส์ ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่

1.4 ธุรกิจของท่านคือ ☐ ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า ☐ คลังสินค้า ☐ ผู้ให้บริการด้านซอร์ฟแวร์
☐ ผู้ให้บริการขนส่ง (รถยนต์ รถไฟ เรือ เครื่องบิน) ☐ อื่นๆ โปรดระบุ .....

1.5 จำนวนพนักงาน ☐ ต่ำกว่า 50 คน ☐ 51-200 คน ☐ 201-500 คน ☐ มากกว่า 501 คนโปรดระบุ.....

1.6 มูลค่าสินทรัพย์ (ล้านบาท) ☐ ต่ำกว่า 50 ☐ 51-100 ☐ 101-200 ☐ มากกว่า 201 โปรดระบุ .....

1.7 ร้อยละสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ☐ ไทย 100 % ☐ ไทย > ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49%
☐ ต่างชาติ > ไทย เช่น ต่างชาติ 51 % ไทย 49% ☐ ต่างชาติ 100%

<u>ส่วนที่ 2</u> การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันในปัจจุบันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติ

การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน

มากที่สุด 5 4 3 2 1 น้อยที่สุด

2.1 ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน	5	4	3	2	1
2.2 ความพร้อมด้านเงินลงทุน	5	4	3	2	1
2.3 ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่นซอร์ฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์	5	4	3	2	1
2.4 ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	5	4	3	2	1
2.5 ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการ โดยเฉพาะด้านการจัดการโลจิสติกส์	5	4	3	2	1
2.6 ความพร้อมในด้านการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร	5	4	3	2	1

2.7 ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย 5 4 3 2 1

2.8 การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ 5 4 3 2 1

2.9 การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม 5 4 3 2 1

2.10 การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ 5 4 3 2 1

2.11 คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร 5 4 3 2 1

2.12 การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในระดับโลก 5 4 3 2 1

<u>ส่วนที่ 3</u> ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหา/อุปสรรคที่คาดว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทย<u>คาดว่า</u>จะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์

เห็นด้วยมากที่สุด 5 4 3 2 1 เห็นด้วยน้อยที่สุด

3.1 อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น 5 3 2 1

3.2 อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคามากยิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.3 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.4 เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.5 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยสามารถขยายโอกาสเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.6 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยขยายโอกาสเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.7 ผู้ส่งออกของไทยขยายโอกาสเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.8 ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.9 มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น 5 4 3 2 1

<u>ส่วนที่ 4</u> ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่จะออกไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

<u>คำชี้แจง</u> 1. โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ◯ ที่ท่านเลือก (อาจจะมากกว่าหนึ่งข้อ)

2. โปรดเรียงลำดับผลกระทบที่ท่านคิดว่าจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของท่านจากมากสุด (1) ไปหาน้อยสุด (5)ในช่อง ▢ ตามลำดับ

<u>ด้านบริการและการลงทุน</u>

4.1 ประเด็นที่เกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร (โปรดเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย)

◯ ▢ 4.1.1 พิกัดภาษีนำเข้า

◯ ▢ 4.1.2 ค่าธรรมเนียมอื่นๆ

◯ ▢ 4.1.3 พิธีการทางด้านศุลกากรรวมทั้งการประเมินราคาของศุลกากร

◯ ▢ 4.1.4 การขอใบอนุญาตการนำเข้าสินค้า

◯ ▢ 4.1.5 กฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดของสินค้านำเข้า

◯ ▢ 4.1.6 อื่นๆ โปรดระบุ.....

4.2 ถ้าท่านเป็นบริษัทผู้ให้บริการรับขนส่งสินค้าเกษตร

4.2.1 ประเด็นเกี่ยวกับขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานและการออกหนังสือรับรอง

- ◯ ▢ 4.2.1.1 ความซับซ้อนของมาตรฐานการกักกันโรคของรัฐบาลประเทศคู่ค้า
- ◯ ▢ 4.2.1.2 เงื่อนไขหรือขั้นตอนการกักกันโรค.....
- ◯ ▢ 4.2.1.3 การตรวจสอบและข้อกำหนดการออกหนังสือรับรอง
- ◯ ▢ 4.2.1.4 มาตรฐานต่างๆที่กระทำโดยสมัครใจ
- ◯ ▢ 4.2.1.5 อื่นๆ โปรดระบุ……

4.2.2 ประเด็นเกี่ยวกับมาตรการด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) และการออกหนังสือรับรอง

- ◯ ▢ 4.2.2.1 การกำหนดมาตรฐานของประเทศคู่ค้าเทียบกับมาตรฐานระหว่างประเทศ
- ◯ ▢ 4.2.2.2 เงื่อนไขหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน
- ◯ ▢ 4.2.2.3 ขั้นตอนการออกหนังสือรับรองมาตรฐาน
- ◯ ▢ 4.2.2.4 มาตรฐานต่างๆที่กระทำโดยสมัครใจ
- ◯ ▢ 4.2.2.5 อื่นๆ โปรดระบุ……

4.3 ประเด็นเกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศคู่ค้าที่ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเข้าไปลงทุน

- ◯ ▢ 4.3.1 การจัดเก็บภาษีของสินค้าที่เรียกเก็บภายในประเทศ เช่น ภาษีจากการขายสินค้าและบริการหรือการเก็บค่าธรรมเนียมอื่นๆเช่น ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต
- ◯ ▢ 4.3.2 การขอใบอนุญาตอื่นๆ
- ◯ ▢ 4.3.3 ข้อจำกัดทางด้านการใช้วัตถุดิบภายในประเทศหรือระเบียบ/กฎหมายภายในประเทศที่มีการปฏิบัติที่แตกต่างระหว่างสินค้าที่ผลิตในประเทศและสินค้านำเข้ารวมถึงการทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาลของประเทศคู่ค้า
- ◯ ▢ 4.3.4 ข้อกำหนดในการขอวีซ่าและใบอนุญาตในการทำงาน
- ◯ ▢ 4.3.5 ประเด็นเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนเงินตราและด้านการธนาคาร
- ◯ ▢ 4.3.6 อื่นๆ โปรดระบุ……..

<u>ด้านบริการและการลงทุน</u>

4.4 ประเด็นที่เกี่ยวกับการเข้าตลาดต่างประเทศของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทย

- ◯ ▢ 4.4.1 ข้อห้ามหรือข้อจำกัดอื่นๆเกี่ยวกับการบริการและการลงทุนในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
- ◯ ▢ 4.4.2 ข้อจำกัดเกี่ยวกับการกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น
- ◯ ▢ 4.4.3 ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตหรือเงื่อนไขใดๆก็ตามที่จะต้องได้รับการอนุมัติจากรัฐบาลเสียก่อน
- ◯ ▢ 4.4.4 ข้อกำหนดในการขอวีซ่าและใบอนุญาตในการทำงาน
- ◯ ▢ 4.4.5 การยอมรับเกี่ยวกับคุณสมบัติหรือข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตสำหรับบุคลากรต่างชาติ
- ◯ ▢ 4.4.6 ขาดความโปร่งใสของกฎระเบียบข้อบังคับและมีความเสี่ยงในการลงทุนสูงขึ้น
- ◯ ▢ 4.4.7 อื่นๆ โปรดระบุ……

4.5 ประเด็นภายหลังการจัดตั้งธุรกิจการให้บริการโลจิสติกส์ในต่างประเทศ

- ◯ ▢ 4.5.1 กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศที่เลือกปฏิบัติที่ก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกันของนักลงทุนต่างชาติ และนักลงทุนภายในประเทศ รวมทั้งประเด็นเกี่ยวกับเรื่องโครงสร้างภาษีการจัดซื้อจัดหาของหน่วยงานของรัฐบาล

○ ☐ 4.5.2 กฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับภายในประเทศซึ่งต้องการให้มีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศ การเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งออกหรือการถ่ายทอดเทคโนโลยี

○ ☐ 4.5.3 ขาดความชัดเจน และโปร่งใส หรือขาดความสอดคล้องของกฎระเบียบข้อบังคับ รวมทั้งประเด็นกฎระเบียบข้อบังคับที่มีความขัดแย้งกันเองระหว่างหน่วยงานของรัฐบาล

○ ☐ 4.5.4 การจำกัดของข้อกำหนดหรือกฎระเบียบข้อบังคับอื่นๆของรัฐบาลประเทศคู่ค้า ไม่ว่าจะส่งผลกระทบให้เกิดการปฏิบัติที่ก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกันระหว่างนักลงทุนต่างชาติและนักลงทุนในท้องถิ่นหรือไม่ก็ตาม

○ ☐ 4.5.5 การโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่

○ ☐ 4.5.6 อื่นๆ โปรดระบุ……

4.6 ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับตลาด

○ ☐ 4.6.1 มีแนวทางประพฤติหรือระเบียบทางสังคมที่เข้มงวดซึ่งทำให้มีข้อจำกัดในการส่งสินค้าและบริการ (เช่น การดื่มแอลกอฮอล์ การใช้สื่อ ฯลฯ)

○ ☐ 4.6.2 การสรรหาพนักงานหรือบุคคลากร

○ ☐ 4.6.3 วัฒนธรรมการดำเนินธุรกิจของท้องถิ่น

○ ☐ 4.6.4 ความชอบของผู้บริโภคและพฤติกรรมการบริโภคของตลาดท้องถิ่น

○ ☐ 4.6.5 อื่นๆ โปรดระบุ……..

4.7 ประเด็นอื่นๆ ที่ท่านคิดว่าเป็นอุปสรรคต่อการให้บริการโลจิสติกส์ของบริษัทของท่านในตลาดต่างประเทศ

.....

.....

<u>ส่วนที่ 5</u> การประเมินผลกระทบที่คาดว่าเกิดขึ้นถ้ามีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในรูปแบบต่างๆ (เช่น การจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ การร่วมมือด้านวิชาการหรือทรัพย์สินทางปัญญา)

5.1 ท่านคิดว่าอะไรคือประเด็นหลักๆที่จะส่งผลกระทบต่อองค์กรของท่าน เมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

.....

.....

5.2 อุปสรรคใดบ้างซึ่งท่านคาดว่าจะมีกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของท่านเมื่อมีการทำข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

.....

.....

<u>คำชี้แจง</u> โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านเลือก

5.3 ท่านคิดว่าประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับองค์กรของท่านเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

☐ ได้ (ให้ผลทางด้านบวก) **(ให้ตอบข้อ 5.4)**

☐ ไม่ได้ (ส่งผลทางด้านลบ) **(ให้ตอบข้อ 5.5)**

☐ มีทั้งด้านบวกและด้านลบ (โปรดระบุ) ……..

5.4 ท่านคิดว่าข้อใดคือผลกระทบด้านบวกที่มีต่อองค์กรของท่านจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

- ☐ 5.4.1 ลดอุปสรรคต่างๆในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า
- ☐ 5.4.2 มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง
- ☐ 5.4.3 ทำให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเป็นที่ชื่นชอบมากกว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติในตลาดต่างประเทศ
- ☐ 5.4.4 ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)
- ☐ 5.4.5 มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ☐ 5.4.6 มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น
- ☐ 5.4.7 อื่นๆ (โปรดระบุ) ……..

5.5 ท่านคิดว่าข้อใดคือผลกระทบด้านลบที่มีต่อองค์กรของท่านจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

- ☐ 5.5.1 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยไม่สามารถแข่งขันได้ และออกจากธุรกิจ
- ☐ 5.5.2 การดำเนินธุรกิจยากมากขึ้น กำไรน้อยลง
- ☐ 5.5.3 อื่นๆ (โปรดระบุ) ……..

5.6 ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้าได้ ภายใต้ข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ท่านคิดว่าท่านอาจจะมีการเพิ่มกิจกรรมการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศมากขึ้น

☐ ใช่ ☐ ไม่เพิ่ม ☐ ไม่แน่ใจ (โปรดระบุ)……..

5.7 จากการประเมินผลกระทบโดยรวม**<u>ทางด้านบวก</u>**ที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน

ผลกระทบด้านลบ 1 2 3 4 5 ผลกระทบด้านบวก

5.8 ในการประเมินของท่าน ท่านคิดว่าต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

- ☐ 5.8.1 ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
- ☐ 5.8.2 ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป
- ☐ 5.8.3 ไม่มีความแตกต่างระหว่างต้นทุนที่ลงไปและผลประโยชน์ที่ได้รับ

<u>ส่วนที่ 6</u> ข้อเสนอแนะมาตรการความร่วมมือในการเจรจาข้อตกลงการจัดทำเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

6.1 ท่านต้องการให้รัฐบาลหรือหน่วยงานของรัฐสนับสนุน ช่วยเหลืออย่างไรบ้าง

……

……

6.2 ท่านคิดว่าการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ไทยสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้าหรือไม่

☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ ☐ ยังไม่แน่ใจ

6.3 ท่านคิดว่าการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ท่านต้องการย้ายฐานการลงทุน(บางส่วนหรือทั้งหมด)ไปยังตลาดของประเทศคู่ค้าหรือไม่

○ ใช่ ○ ไม่ใช่ ○ ยังไม่แน่ใจ

6.4 ท่านคิดว่าควรสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ไม่สนับสนุน 1 2 3 4 5 สนับสนุนมากที่สุด

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

**** ขอบคุณมากค่ะที่กรุณาเสียสละเวลาตอบแบบสอบถามนี้ ****

****

ภาคผนวก 5

แบบสัมภาษณ์

****

ที่ ศธ. 0528.16/ศว./ว 018/50

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ
วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
169 ตำบลแสนสุข อำเภอเมือง
จังหวัดชลบุรี 20131

9 มีนาคม 2550

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ในการจัดเก็บข้อมูล

เรียน

ด้วยศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา กำลังดำเนินการศึกษา “โครงการศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ” โดยได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) วัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อทำการศึกษา วิเคราะห์และประเมินความพร้อมและความเหมาะสม รวมทั้งผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทย โดยจะ

- ศึกษา ภาพรวมของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของไทย และระบุปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่กระทบต่อการค้าบริการและการลงทุน ในสาขาโลจิสติกส์
- ประเมินผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการลดหรือขจัดอุปสรรคทางการค้าด้านต่างๆที่มีต่อการค้าบริการด้านโลจิสติกส์และการลงทุนระหว่างประเทศ
- ระบุและเสนอแนะมาตรการความร่วมมือต่างๆถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการและการลงทุนและนำเสนอมาตรการในการอำนวยความสะดวกให้กับนักธุรกิจไทยรวมทั้งเสนอแนะกรอบแนวคิดและท่าทีในการเจรจาข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์

ทั้งนี้ เพื่อให้การศึกษาได้รับข้อมูลที่ถูกต้องและสมบูรณ์ คณะที่ปรึกษาฯ ใคร่ขอความอนุเคราะห์ท่านในการให้ข้อมูลเพื่อนำไปศึกษาวิเคราะห์และประเมินผลกระทบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ ซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจและการแก้ไขปัญหาได้อย่างถูกต้อง เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง โดยคณะที่ปรึกษาฯ คาดว่าจะใช้เวลาเพื่อตอบแบบสอบถามประมาณ 20-30 นาทีเกี่ยวกับประเด็นที่กำลังศึกษาและข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับจากการสัมภาษณ์จะได้รับการปกปิดและเก็บเป็นความลับเพื่อประโยชน์สำหรับการศึกษาในครั้งนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์)
ผู้อำนวยการศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ

สำนักงานเลขานุการศูนย์วิจัยฯ
โทรศัพท์/โทรสาร 0 – 3839 - 0005
มือถือ : 08 – 1861 - 9160, 08 – 1625 - 9517

แบบสอบถามสำหรับผู้ใช้บริการโลจิสติกส์
โครงการศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

<u>แบบสอบถามครอบคลุม 5 ส่วนหลักดังนี้</u>

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

ส่วนที่ 2 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ใช้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับคู่แข่งจากต่างประเทศ

ส่วนที่ 3 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทย

ส่วนที่ 4 การประเมินผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อลดผลกระทบและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

<u>ส่วนที่ 1</u> ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

1.1 ชื่อบริษัท/องค์กร .....

1.2 ชื่อผู้ให้ข้อมูล .....ตำแหน่ง .....

1.3 ธุรกิจของท่านใช้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ ☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

1.4 ธุรกิจของท่านคือ ☐ ผู้นำเข้าสินค้า ☐ ผู้ส่งออกสินค้า ☐ ผู้ประกอบธุรกิจภายในประเทศ ☐ ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า ☐ อื่นๆ โปรดระบุ .....

1.5 จำนวนพนักงาน ☐ ต่ำกว่า 50 คน ☐ 51-200 คน ☐ 201-500 คน ☐ มากกว่า 501 คนโปรดระบุ.....

1.6 มูลค่าสินทรัพย์ (ล้านบาท) ☐ ต่ำกว่า 50 ☐ 51-100 ☐ 101-200 ☐ มากกว่า 201 โปรดระบุ .....

1.7 ร้อยละสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ☐ ไทย 100% ☐ ไทย > ต่างชาติ เช่น ไทย 51% ต่างชาติ 49% ☐ ต่างชาติ > ไทย เช่น ต่างชาติ 51% ไทย 49% ☐ ต่างชาติ 100%

<u>ส่วนที่ 2</u> การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ใช้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับผู้ใช้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติ

การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน

มากที่สุด 5 4 3 2 1 น้อยที่สุด

2.1 ระดับของความรู้ความเข้าใจและองค์ความรู้เกี่ยวกับโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน	5	4	3	2	1
2.2 ความพร้อมด้านเงินลงทุน	5	4	3	2	1
2.3 ความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่นซอร์ฟแวร์ ฮาร์ทแวร์และพีเพิลแวร์ เป็นต้น	5	4	3	2	1
2.4 ความพร้อมด้านเครือข่าย (Networking) และด้านพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก	5	4	3	2	1
2.5 ความพร้อมด้านเทคนิคการบริหารจัดการ โดยเฉพาะด้านการจัดการโลจิสติกส์	5	4	3	2	1
2.6 ความพร้อมในด้านการให้บริการเบ็ดเสร็จครบวงจร	5	4	3	2	1
2.7 ความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย	5	4	3	2	1

ทุนสนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

2.8 การมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ 5 4 3 2 1

2.9 การยกระดับคุณภาพในการให้บริการที่ดีเยี่ยม 5 4 3 2 1

2.10 การบริหารต้นทุนในการดำเนินการ 5 4 3 2 1

2.11 คุณภาพของบุคลากรภายในองค์กร 5 4 3 2 1

2.12 การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในระดับโลก 5 4 3 2 1

<u>ส่วนที่ 3</u> ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหา/อุปสรรคที่ผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ของไทยคาดว่าจะพบเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์

เห็นด้วยมากที่สุด 5 4 3 2 1 เห็นด้วยน้อยที่สุด

3.1 ผู้ให้บริการมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.2 ผู้ให้บริการจะใช้กลยุทธ์การตัดราคามากยิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.3 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.4 เพิ่มศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.5 ผู้ส่งออกของไทยขยายโอกาสเข้าไปลงทุนในตลาดต่างประเทศมากขึ้น 5 4 3 2 1

3.6 ผู้นำเข้า-ส่งออกมีทางเลือกในการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์มากยิ่งขึ้น 5 4 3 2 1

3.7 มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น 5 4 3 2 1

<u>ส่วนที่ 4</u> การประเมินผลกระทบที่คาดว่าเกิดขึ้นถ้ามีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในรูปแบบต่างๆ (เช่น การจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์)

4.1 ท่านคิดว่าอะไรคือประเด็นหลักๆที่จะส่งผลกระทบต่อองค์กรของท่าน เมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

.....

.....

4.2 อุปสรรคใดบ้างซึ่งท่านคาดว่าจะมีกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของท่านเมื่อมีการทำข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

.....

.....

<u>คำชี้แจง</u> โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านเลือก

4.3 ท่านคิดว่าประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับองค์กรของท่านเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

- ☐ ได้ (ให้ผลทางด้านบวก) (**ให้ท่านตอบข้อ 4.4**)
- ☐ ไม่ได้ (ส่งผลทางด้านลบ) (**ให้ท่านตอบข้อ 4.5**)
- ☐ มีทั้งด้านบวกและด้านลบ (โปรดระบุ) ……..

ทุนสนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

4.4 ท่านคิดว่าข้อใดคือผลกระทบด้านบวกที่มีต่อองค์กรของท่านจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

- ☐ 4.4.1 ลดอุปสรรคต่างๆในการดำเนินธุรกิจในตลาดของประเทศคู่ค้า
- ☐ 4.4.2 มีการนำเข้าสินค้าบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง
- ☐ 4.4.3 ทำให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยเป็นที่ชื่นชอบมากกว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติในตลาดต่างประเทศ
- ☐ 4.4.4 ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง (เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง)
- ☐ 4.4.5 มีการบูรณการตลาดได้ดียิ่งขึ้นและมีการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ☐ 4.4.6 มีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้น
- ☐ 4.4.7 อื่นๆ (โปรดระบุ) ……..

4.5 ท่านคิดว่าข้อใดคือผลกระทบด้านลบที่มีต่อองค์กรของท่านจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับคู่ค้า

- ☐ 4.5.1 มีการผูกขาดการให้บริการกับต่างชาติไม่กี่ราย
- ☐ 4.5.2 มีความยุ่งยากในการปฏิบัติงานมากขึ้น
- ☐ 4.5.3 อื่นๆ (โปรดระบุ) ……..

4.6 ถ้ารัฐบาลไทยสามารถส่งเสริมให้มีการเข้าตลาดของประเทศคู่ค้าได้ ภายใต้ข้อตกลงการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ท่านคิดว่าท่านอาจจะมีการเพิ่มกิจกรรมการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศมากขึ้น

☐ ใช่ ☐ ไม่เพิ่ม ☐ ไม่แน่ใจ (โปรดระบุ)……..

4.7 จากการประเมินผลกระทบโดยรวม**<u>ทางด้านบวก</u>**ที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน

ผลกระทบด้านลบ 1 2 3 4 5 ผลกระทบด้านบวก

4.8 ในการประเมินของท่าน ท่านคิดว่าต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

- ☐ 4.8.1 ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
- ☐ 4.8.2 ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป
- ☐ 4.8.3 ไม่มีความแตกต่างระหว่างต้นทุนที่ลงไปและผลประโยชน์ที่ได้รับ

<u>ส่วนที่ 5</u> ข้อเสนอแนะมาตรการความร่วมมือในการเจรจาข้อตกลงการจัดทำเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

5.1 ในการประเมินของท่าน ท่านคิดว่าต้นทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับการเปิดเสรีการค้าสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

- ☐ 5.1.1 ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
- ☐ 5.1.2 ประเทศไทยได้รับประโยชน์คุ้มค่าน้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป
- ☐ 5.1.3 ไม่มีความแตกต่างระหว่างต้นทุนที่ลงไปและผลประโยชน์ที่ได้รับ

ทุนสนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

5.2 ท่านคิดว่าการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ไทยสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังตลาดประเทศคู่ค้าหรือไม่

☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ ☐ ยังไม่แน่ใจ

5.3 ท่านคิดว่าการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าจะทำให้ท่านต้องการย้ายฐานการลงทุน(บางส่วนหรือทั้งหมด)ไปยังตลาดของประเทศคู่ค้าหรือไม่

☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ ☐ ยังไม่แน่ใจ

5.4 ท่านคิดว่าควรสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ไม่สนับสนุน 1 2 3 4 5 สนับสนุนมากที่สุด

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

**** ขอบคุณมากค่ะที่กรุณาเสียสละเวลาตอบแบบสอบถามนี้ ****

ทุนสนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

****

ภาคผนวก 6
บทความที่ได้จากการสัมภาษณ์

****

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
ตู้ ปณ.16 ปณฝ มหาวิทยาลัยบูรพา อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20131
โทร : 0-38390-005 มือถือ 0-81861-9160 , 0-81625-9517 โทรสาร : 0-3839-0005
อีเมล : Sb_sarat@hotmail.com

คำถามสำหรับสัมภาษณ์ Logistics Regulators ครอบคลุม 6 ส่วนหลัก

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

ส่วนที่ 2 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการโลจิ สติกส์จากต่างชาติในมุมมองของหน่วยงานของรัฐ

ส่วนที่ 3 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทย

ส่วนที่ 4 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่จะออกไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

ส่วนที่ 5 การประเมินผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อลดผลกระทบและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

---

1. อธิบายประวัติขององค์กร/บริษัทของท่านในฐานะที่เป็น Regulator มาพอสังเขป (อาทิ ประวัติ รูปแบบของการควบคุม กฎหมายหรือเครื่องมือที่ใช้ในการควบคุมผู้ประกอบการ LSP เป็นต้น)
2. อธิบายภาพรวมของธุรกิจหรือภายในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ที่องค์กรของท่านกำลังควบคุม รวมทั้งทิศทางหรือแนวโน้มของการให้บริการของผู้ประกอบการ LSP ในอนาคต
3. อะไรเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลและเป็นแรงกดดันต่ออุตสาหกรรมโลจิสติกส์เฉพาะและอุตสาหกรรมโลจิสติกส์โดยรวม
4. ให้ท่านช่วยประเมินขีดความสามารถของผู้ประกอบการLSP ของไทย (อาทิ ความรู้ด้านการจัดการ เงินทุน เทคโนโลยี เครือข่าย การบริหารต้นทุน ฯลฯ) เมื่อเทียบกับ LSP จากต่างชาติ
5. ท่านคิดว่าประเทศไทยควรเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์หรือขยายความร่วมมือด้านบริการโลจิสติกส์กับประเทศคู่ค้าหรือไม่ อย่างไรและทำไม
6. ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ จะเกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการ LSP ของไทยหรือไม่ อย่างไร
7. ท่านเห็นด้วยกับการเปิดการค้าเสรีด้านบริการ โดยเฉพาะบริการโลจิสติกส์หรือไม่ ทำไม
8. ท่านคิดว่าประเทศไทยควรจัดตั้งเขตการค้าเสรีด้านบริการโลจิสติกส์หรือไม่ (ข้อดี/ข้อเสียและทำไม)
9. ถ้าจะมีการเปิดการค้าเสรีด้านบริการโลจิสติกส์ ท่านคิดว่าหน่วยงานภาครัฐของไทยควรมีท่าทีหรือมาตรการอย่างไร รวมทั้งประเทศไทยควรปรับตัว/เตรียมตัวอย่างไร
10. ถ้าจะมีการเปิดการค้าเสรีด้านบริการโลจิสติกส์ ท่านคิดว่าผู้ประกอบการLSPของไทยควรมีมาตรการหรือการปรับตัวอย่างไร รวมทั้งภาคอุตสาหกรรมนั้นๆโดยรวมควรปรับตัว/เตรียมตัวอย่างไร
11. ถ้ามีการเปิดเสรีด้านบริการโลจิสติกส์ ท่านคิดว่าควรมีกรอบเวลาเท่าใด ทำไม
12. ประเด็นอะไรบ้างที่ท่านคาดว่าจะเกิดขึ้นกับการควบคุมผู้ประกอบการ LSP ของท่าน ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ (ทั้งผลกระทบในทางบวกและทางลบ)
13. ถ้ามีการเปิดเขตการค้าเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ ท่านคิดว่าผู้ประกอบการของไทยจะสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งสามารถขยายตลาดไปยังต่างประเทศหรือไม่ อย่างไรและทำไม
14. ถ้าจะขยายตลาดไปตลาดต่างประเทศ อะไรคือบทบาทของหน่วยงานของรัฐที่จะเข้ามาช่วยเหลือและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ
15. ท่านคิดว่าผู้ประกอบการ LSP ของไทยสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้อย่างไร
16. ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์อย่างไรบ้าง ในมุมมองของ Regulator

---

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
ตู้ ปณ.16 ปณฝ มหาวิทยาลัยบูรพา อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20131
โทร : 0-38390-005 มือถือ 0-81861-9160 , 0-81625-9517 โทรสาร : 0-3839-0005
อีเมล : Sb_sarat@hotmail.com

คำถามสำหรับสัมภาษณ์ Logistics Service Providers ครอบคลุม 6 ส่วนหลัก

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

ส่วนที่ 2 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติ

ส่วนที่ 3 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่ดำเนินธุรกิจในไทย

ส่วนที่ 4 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่จะออกไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

ส่วนที่ 5 การประเมินผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อลดผลกระทบและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

---

1. อธิบายประวัติขององค์กร/บริษัทของท่านมาพอสังเขป (อาทิ ประวัติ ขนาดขององค์กร รูปแบบของสินค้า/บริการ เป็นต้น)
2. อธิบายภาพรวมของธุรกิจหรือภายในอุตสาหกรรมของท่าน
3. อะไรเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลและเป็นแรงกดดันต่อองค์กรของท่านและอุตสาหกรรมโดยรวม
4. ให้ท่านช่วยประเมินขีดความสามารถของผู้ประกอบการLSP ของไทย (อาทิ ความรู้ด้านการจัดการ เงินทุน เทคโนโลยี เครือข่าย การบริหารต้นทุน ฯลฯ) เมื่อเทียบกับ LSP จากต่างชาติ
5. ท่านคิดว่าประเทศไทยควรเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์หรือขยายความร่วมมือด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศหรือไม่ อย่างไร/ทำไม
6. ถ้าจะมีการเปิดการค้าเสรีด้านบริการโลจิสติกส์ ท่านคิดว่าผู้ประกอบการLSPของไทยควรมีมาตรการอย่างไรและภาคอุตสาหกรรมโดยรวมควรปรับตัว/เตรียมตัวอย่างไร
7. ถ้ามีการเปิดเสรีด้านบริการโลจิสติกส์ ท่านคิดว่าควรมีกรอบเวลาเท่าใด ทำไม
8. ถ้าจะมีการเปิดการค้าเสรีด้านบริการโลจิสติกส์ ท่านคิดว่าหน่วยงานภาครัฐของไทยควรมีท่าทีหรือมาตรการอย่างไรรวมทั้งประเทศไทยควรปรับตัว/เตรียมตัวอย่างไร
9. ท่านคิดว่าประเทศไทยควรจัดตั้งเขตการค้าเสรีด้านบริการโลจิสติกส์หรือไม่ (ข้อดี/ข้อเสียและทำไม)
10. ประเด็นอะไรบ้างที่ท่านคาดว่าจะเกิดขึ้นกับ LSP ของไทย (ทั้งผลกระทบในทางบวกและทางลบ)
11. ถ้ามีการเปิดเขตการค้าเสรี ผู้ประกอบการ LSP ของไทยจะขยายตลาดไปยังต่างประเทศหรือไม่ ทำไม
12. ประเด็นที่ท่านคิดว่าผู้ประกอบการ LSP ของไทยจะพบ เมื่อมีการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ
13. ถ้าจะขยายตลาดไปต่างประเทศ อะไรคือบทบาทของหน่วยงานของรัฐที่จะเข้ามาช่วยเหลือและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ LSP เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ
14. ท่านคิดว่าผู้ประกอบการ LSP ของไทยสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้อย่างไร
15. ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์อย่างไรบ้าง

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
ตู้ ปณ.16 ปณฝ มหาวิทยาลัยบูรพา อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20131
โทร : 0-38390-005 มือถือ 0-81861-9160 , 0-81625-9517 โทรสาร : 0-3839-0005
อีเมล : sb_sarat@hotmail.com , saratt@buu.ac.th

คำถามสำหรับสัมภาษณ์ Logistics Service Providers

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 2 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติ

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 3 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่ดำเนินธุรกิจในไทย

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 4 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่จะออกไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ทุนสนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนกรวิจัย (สกว.)

ส่วนที่ 5 การประเมินผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อลดผลกระทบและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
ตู้ ปณ.16 ปณฝ มหาวิทยาลัยบูรพา อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20131
โทร : 0-38390-005 มือถือ 0-81861-9160 , 0-81625-9517 โทรสาร : 0-3839-0005
อีเมล : sb_sarat@hotmail.com , sarat@buu.ac.th

คำถามสำหรับสัมภาษณ์ Logistics Users

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 2 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ใช้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับคู่แข่งจากต่างประเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 3 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่ดำเนินธุรกิจในไทย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 4 การประเมินผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ทุนสนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนกรวิจัย (สกว.)

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อลดผลกระทบและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์และการจัดการ วิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา
ตู้ ปณ.16 ปณฝ มหาวิทยาลัยบูรพา อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20131
โทร : 0-38390-005 มือถือ 0-81861-9160 , 0-81625-9517 โทรสาร : 0-3839-0005
อีเมล : sb_sarat@hotmail.com , saratt@buu.ac.th

คำถามสำหรับสัมภาษณ์ Logistics Regulators

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับองค์กรของท่าน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 2 การประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันปัจจุบันของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติในมุมมองของหน่วยงานของรัฐ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 3 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 4 ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ประเมินปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทยที่จะออกไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ทุนสนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ส่วนที่ 5 การประเมินผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

……

……

……

……

……

……

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะมาตรการเพื่อลดผลกระทบและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านบริการโลจิสติกส์ระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า

……

……

……

……

……

……

****

ภาคผนวก 7

รายงานการศึกษาดูงาน

****

รายงานการเก็บข้อมูลโครงการ

“การศึกษาวิจัยความเป็นไปได้ในการจัดทำเขตการค้าของภาคธุรกิจการให้บริการโลจิสติกส์ของไทย”

ณ ประเทศสิงคโปร์และประเทศมาเลเซีย

ระหว่างวันที่ 9 – 11 เมษายน 2550

เสนอ

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

โดย

มหาวิทยาลัยบูรพา

รายงานการเก็บข้อมูลโครงการ

“การศึกษาวิจัยความเป็นไปได้ในการจัดทำเขตการค้าเสรีของภาคธุรกิจการให้บริการโลจิสติกส์ของไทย”

ณ ประเทศสิงคโปร์และประเทศมาเลเซีย

ระหว่างวันที่ 9 – 11 เมษายน 2550

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

คณะนักวิจัย

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์	นักวิจัย
2. ร.ท.พิทักษ์พงศ์ ฉลวยศรี ร.น.	นักวิจัย
3. อาจารย์สมบูรณ์ หวังวณิชพันธุ์	นักวิจัย
4. นางแจ่มจันทร์ พิทักษ์สายชล	ผู้ช่วยนักวิจัย
5. นางสาวกณิกนันต์ ศรีสวัสดิ์	ผู้ช่วยนักวิจัย
6. นางสาวสุกัญญา อินทรศิริ	ผู้ช่วยนักวิจัย

วัตถุประสงค์ของการเก็บข้อมูลในต่างประเทศ

1. ศึกษาภาพรวมของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของประเทศสิงคโปร์ รวมทั้งประเด็นปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่กระทบต่อการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์

2. ศึกษารูปแบบและแนวทางในการตอบสนองและการปรับตัวของหน่วยงานต่างๆ อาทิ ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ผู้ใช้บริการโลจิสติกส์และหน่วยงานที่กำกับดูแลผู้ให้บริการโลจิสติกส์ เป็นต้น เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์

3. ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่จะเปิดเสรีการค้าบริการด้านโลจิสติกส์

4. เพื่อศึกษารูปแบบอื่นๆที่มิใช่การเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ อาทิ ความร่วมมือเป็นรายสาขาหรือการอำนวยความสะดวกด้านการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ เป็นต้น

วันที่ 9 เมษายน 2550

11.00 - 12.00 น. **เข้าเยี่ยมคารวะผู้อำนวยการ และผู้ช่วยผู้อำนวยการ สคต. ณ สิงคโปร์**

Office of Commercial Affairs 370 Orchard Road Singapore 238870

Tel 65-6732-7769, 65-6737-3060

หลังจากที่ลงจากเครื่องบิน เวลา 09.00 น. คณะนักวิจัยได้เดินทางเข้าพบกับผู้อำนวยการและรองผู้อำนวยการสำนักงานการค้าต่างประเทศของไทยประจำประเทศสิงคโปร์ เพื่อขอบคุณสำหรับการติดต่อประสานงานกับองค์กรและหน่วยงานต่างๆที่คณะนักวิจัยจะเข้าพบเพื่อเก็บข้อมูล

หลังจากนั้น คณะนักวิจัยได้มีการสัมภาษณ์ทั้งสองท่านเกี่ยวกับสภาพเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมของชาวสิงคโปร์ โดยเฉพาะประเด็นเกี่ยวกับการเปิดการค้าเสรีสาขาบริการซึ่ง ท่านผู้อำนวยการฯได้อธิบายว่าโดยทั่วไปแล้ว ประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศที่ไม่มีทรัพยากรธรรมชาติ เป็นประเทศที่ให้ความสำคัญกับทรัพยากรมนุษย์อย่างมาก ดังนั้นรัฐบาลสิงคโปร์จึงพยายามดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศให้เข้ามาลงทุนในประเทศสิงคโปร์ อย่างไรก็ตาม ขณะนี้ นโยบายรัฐบาลสิงคโปร์ได้มี

การเปลี่ยนแปลงไปโดยผลักดันให้คนสิงคโปร์ออกไปลงทุนยังต่างประเทศมากขึ้น โดยรัฐบาลจะให้การส่งเสริมและสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ

เนื่องจากการมีรัฐบาลพรรคเดียว ไม่มีพรรคฝ่ายค้านและเป็นรัฐบาลที่อยู่มายาวนาน ดังนั้น การเมืองและการปกครองของสิงคโปร์ค่อนข้างจะมีความมั่นคงและมีเสถียรภาพอย่างมาก ส่วนเรื่องสังคม พบว่ารัฐบาลสิงคโปร์ให้ความสำคัญกับคนในชาติเท่าเทียมกัน ไม่ว่าจะเป็นคนสิงคโปร์เชื้อสายจีน เชื้อสายอินเดียและเชื้อสายมาเลเซีย โดยพบว่ารายได้ของประชาชนโดยเฉลี่ยพบว่าคนสิงคโปร์เชื้อสายจีนมีรายได้มากที่สุด (ประมาณ 5,000-7,000 เหรียญสิงคโปร์ต่อคนต่อเดือน) รองลงมาคือ เชื้อสายอินเดีย และเชื้อสายมาเลเซีย (4,000-5,000 และ 1,000-2,000 เหรียญสิงคโปร์ต่อคนต่อเดือน) ตามลำดับ ขณะที่ระบบเศรษฐกิจของสิงคโปร์จะพึ่งพาการค้าจากต่างประเทศเป็นอย่างมาก ปัจจุบันรัฐบาลให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยวลดน้อยลง แต่หันไปให้ความสำคัญกับการค้าและการลงทุนเพิ่มสูงขึ้น โดยจะเห็นได้จากความพยายามที่จะเป็นผู้จัดการประชุมในระดับโลกในหลายๆเวที เป็นต้น

มุมมองด้านการเปิดเสรีการค้าบริการ นั้น ท่านผู้อำนวยการฯ อธิบายว่าเนื่องจากตัวสิงคโปร์เองได้มีการเปิดเสรีด้านบริการเกือบหมดแล้ว รัฐบาลสิงคโปร์ได้แสดงความจำนงในเวทีการค้าโลกว่าพร้อมที่จะเปิดเสรีกับประเทศอื่นๆ แต่ไม่ได้วิ่งเข้าไปขอเปิดกับประเทศอื่นๆ ซึ่งจะทำให้เกิดอำนาจต่อรองเมื่อมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างสิงคโปร์กับประเทศคู่ค้า ประเด็นหลักของการจัดตั้งเขตการค้าเสรีนั้น สิงคโปร์มิได้กังวลว่าประเทศคู่ค้าจะแห่กันเข้ามาลงทุนในประเทศสิงคโปร์ แต่สิงคโปร์สนใจที่จะเข้าไปลงทุนยังประเทศคู่ค้าเหล่านั้น (อย่างที่กล่าวตั้งแต่ต้นว่าสิงคโปร์ได้เปิดเสรีไปเกือบหมดแล้ว) ยกตัวอย่างเช่น การเจรจาการเปิดเสรีการค้าระหว่างสิงคโปร์กับสหรัฐอเมริกา โดยสิงคโปร์มองว่าตัวเองจะเข้าไปลงทุนในตลาดของสหรัฐฯได้อย่างไร มากกว่าจะมองว่าผู้ประกอบการของสหรัฐฯจะเข้ามาแข่งขันภายในตลาดของสิงโปร์ได้อย่างอย่างไร นอกจากนี้ยังพบว่ารัฐบาลสิงคโปร์จะให้ความช่วยเหลือกับผู้ประกอบการโลจิสติกส์ (โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม) ในขอบเขตที่จำกัด อาทิ การฝึกอบรม มาตรการที่เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เป็นต้น เนื่องจากรัฐบาลสิงคโปร์มองว่าผู้ประกอบการเหล่านี้จะต้องสร้างภูมิคุ้มกันและปรับตัวเพื่อรองรับการขยายตัว

ทางเศรษฐกิจของประเทศและของโลกต่อไป อีกทั้งรัฐบาลสิงคโปร์มองว่าประเทศยังต้องการได้รับเทคโนโลยีจากบริษัทต่างชาติ ซึ่งจะทำให้ประเทศขยายตัวและเติบโต ต่อไปในวันข้างหน้า

14.30 - 15.30 น. **เข้าศึกษาดูงาน** MARITIME AND PORT AUTHORITY (MPA)

460 Alexandra Road #19-00 PSA Building Singapore 119963

Tel 65-6375-1600

คณะนักวิจัย ร่วมกับผู้อำนวยการ สคต. ได้เข้าพบกับ Mr. Manjit SINGH Randhawa ซึ่งดำรงตำแหน่ง 2 Deputy Director และ Ms. Jenny LIN ซึ่งดำรงตำแหน่ง Manager โดยการเข้าพบนี้ คณะนักวิจัยได้สอบถามประเด็นต่างๆที่เกี่ยวกับบทบาทของ MPA ขณะเป็นองค์กรหลักที่กำกับดูแลในเชิงนโยบายเกี่ยวกับท่าเรือของสิงคโปร์ นโยบายเกี่ยวกับการจัดทำ Free Zone เพื่อดึงดูดนักลงทุน การดึงดูดผู้ให้บริการโลจิสติกส์ให้เข้ามาตั้งสำนักงานภายในเขตท่าเรือเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจท่าเรือ เป็นต้น นอกจากนี้ยังสอบถามถึงนโยบายของภาครัฐที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์และการเตรียมการเพื่อรองรับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับท่าเรือสิงคโปร์และผู้ประกอบการที่ให้บริการโลจิสติกส์

MPA ถือเป็นหน่วยงานแห่งหนึ่งของรัฐที่มีหน้าที่กำกับดูแล ส่งเสริมและสนับสนุนท่าเรือสิงคโปร์ให้กลายเป็นท่าเรือศูนย์กลางหลักของโลกและศูนย์กลางการเดินเรือของโลก โดยตั้งขึ้นในปี 1972 โดยที่ผ่านมา MPA ได้ให้ License กับผู้ให้บริการท่าเรือ 2 แห่งคือ PSA และ Jurong Port โดย MPA ได้วางแนวทางในการให้บริการทั้งในส่วนของ Supply Side และ Demand Side โดยการบริหารจัดการ MPA จะเน้นการมีส่วนร่วมและเป็นตัวกลางในการเจรจาเมื่อมีข้อพิพาทต่างๆ อาทิ เมื่อเจ้าของเรือบ่นเกี่ยวกับการให้บริการของ PSA ในส่วนของ MPA ก็จะทำการสืบสวนสอบสวนประเด็นดังกล่าวและเข้ามาเป็นตัวกลางในการไกล่เกลี่ยระหว่างทั้งสองฝ่าย

ขณะที่ผลการดำเนินงานของ MPA สะท้อนให้เห็นถึงการเข้าใกล้เป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยตารางที่ 1 แสดงให้เห็นการขยายตัวและการเติบโตของท่าเรือสิงคโปร์

ตารางที่ 1 แสดงการขยายตัวและการเติบโตของท่าเรือสิงคโปร์

รายละเอียด	เปรียบเทียบกับระหว่างปี 1995 และปี 2005 (หน่วย : ล้าน)		
	1995	2005	ขยายตัว (%)
จำนวนเรือเข้าเทียบท่า (GT)	710.6	1,151.8	
จำนวนตู้คอนเทนเนอร์ (TEU)	11.8	23.2	
ปริมาณสินค้าผ่านท่า (ตัน)	305.5	423.3	
ปริมาณที่จำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง (ตัน)	17.5	25.5	
จำนวนเรือที่จดทะเบียนเมืองท่าสิงคโปร์ (GT)	15.0	33.0	

แม้ว่ารัฐบาลสิงคโปร์ได้ดำเนินนโยบายการเปิดเสรีการค้าบริการหลายสาขา แต่การบริหารจัดการท่าเรือนั้น รัฐบาลได้เข้ามากำกับดูแลเอง อย่างไรก็ตามภายหลังจากที่มีบริษัทสายการเดินเรือขนาดใหญ่ อาทิ สายการเดินเรือ MAERK และ Evergreen ได้ขอร่วมหุ้นเพื่อดำเนินการบริหารจัดการท่าเรือกับ Port of Singapore Authority (PSA) และได้รับการปฏิเสธจาก PSA ทำให้บริษัทสายการเดินเรือขนาดใหญ่ดังกล่าวย้ายฐานไปลงทุนที่ท่าเรือตันหยง ปาราปัส ประเทศมาเลเซีย ซึ่งทำให้รัฐบาลสิงคโปร์ได้หันกลับมาพิจารณาให้เอกชนร่วมทุนในกิจการท่าเรือของประเทศ

ส่วนประเด็นทางด้านการเปิดเสรีด้านการขนส่งทางทะเล รัฐบาลสิงคโปร์ได้มีพันธะกรณีที่ชัดเจนกับองค์กรการค้าโลก (WTO) โดยได้ประกาศเจตจำนงสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการกับประเทศคู่ค้า เนื่องจาก Mr. Manjit SINGH Randhawa ได้กล่าวว่าการเปิดเสรีการค้าจะช่วยยกระดับการให้บริการและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เนื่องจากธุรกิจบริการบางสาขาที่สิงคโปร์ไม่มีความชำนาญก็จะเปิดให้ต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจ Mr. Manjit SINGH Randhawa ยังกล่าวอีกว่าข้อแตกต่างระหว่างคนสิงคโปร์และคนไทยคือคนสิงคโปร์จะมี Mind Set ในการมองสิ่งใดสิ่งหนึ่งในทางที่เป็นบวก อาทิ การเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ คนสิงคโปร์ไม่ได้มองว่า ผู้ให้บริการโลจิสติกส์สิงคโปร์จะแข่งขันไม่ได้ แต่มองว่าประเทศสิงคโปร์จะได้อะไรจากการเปิดเสรีนั้นๆ อาทิ การถ่ายทอด

เทคโนโลยี คนสิงคโปร์มีงานทำ การค้าและการลงทุนที่ขยายตัวขึ้น เป็นต้น สำหรับผู้ให้บริการโลจิสติกส์เอง ก็จะต้องปรับตัวโดยวางตำแหน่งของตัวเองเป็น Supportive Group ที่จะสนับสนุนผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายใหญ่ของโลกและไม่มองตัวเองว่าเป็นคู่แข่งขันกับผู้ให้บริการรายใหญ่เหล่านั้น

16.00 น. เข้าเก็บข้อมูลสัมภาษณ์ผู้บริหาร CWT Distribution LTD.

RCL Spore office 11 Keppel Rd., 7th Floor RCL Centre

หลังจากที่เสร็จสิ้นการสัมภาษณ์ Mr. Manjit SINGH Randhawa และ Ms. Jenny LIN ของ MPA แล้วคณะนักวิจัยได้เดินทางไปยังบริษัท CWT ซึ่งประกอบธุรกิจคลังสินค้าและคลังสินค้าทัณฑ์บน โดยเป็นการลงทุนธุรกิจคลังสินค้าแบบครบวงจร การเดินทางครั้งนี้ได้มี Mr. Lim JIK HUAT ตำแหน่ง Manager, Container Depot Mr. Sintha ตำแหน่ง Assistant Manager, Mr. Joey C.K. Wong ตำแหน่ง Manager, Sales และ Mr. Simon K.K. Tham ตำแหน่ง Assistant Regional Manager ให้การต้อนรับและพาเยี่ยมชมคลังสินค้า โดย CWT เป็นคลังสินค้าทัณฑ์บนที่ทำการจัดเก็บสินค้าจำพวกเคมีภัณฑ์ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของสิงคโปร์ จัดตั้งขึ้นในปี 1970 โดยจัดบริการด้านคลังสินค้าและรถหัวลากตู้สินค้า มียอดขายประมาณ 326,740,000 ดอลล่าร์สิงคโปร์บริษัทได้จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ในปี 1993 ขณะนี้บริษัทได้ให้บริการโลจิสติกส์เต็มรูปแบบ อาทิ การจัดการสินค้าคงคลัง การขนส่งและการจัดการสินค้า เป็นต้น ปัจจุบันบริษัทฯได้ขยายการให้บริการเข้าไปในจีน ฮ่องกง ประเทศไทย อินเดีย ตะวันออกกลางและมาเลเซีย และได้มีการจัดตั้งบริษัทลูกที่ให้บริการตัวแทนรับขนส่งสินค้า ชื่อว่า CWT Globelink Pte Ltd. ซึ่งมีเครือข่ายกับ 150 ท่าเรือและ 1,800 จุดหมายปลายทางทั่วโลก

การสัมภาษณ์ผู้บริหารของ CWT พบว่าภาพรวมของธุรกิจคลังสินค้าของสิงคโปร์ยังสามารถขยายตัวได้อีกมาก ขณะที่ผู้ใช้บริการมีความต้องการซับซ้อนและเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ให้บริการจำเป็นต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือผู้ใช้บริการมากยิ่งขึ้น ประเด็นสำคัญคือ การบริหารคลังสินค้าในสิงคโปร์เปรียบเสมือนการบริหารที่ดินหรือพื้นที่ว่าง ซึ่งที่ดินบนเกาะสิงคโปร์มีราคาแพงมาก การวางตำแหน่งของคลังสินค้าเพื่อทำการจัดเก็บสินค้าส่งผ่าน จำเป็นต้องใช้ความถูกต้อง รวดเร็วของระบบข้อมูลสารสนเทศ เมื่อมีผู้สนใจที่จะทำธุรกิจคลังสินค้า ที่สิงคโปร์ จะต้องยื่นแผนธุรกิจเพื่อให้

รัฐบาลสิงคโปร์เห็นชอบ โดยรัฐบาลจะเป็นผู้ตัดสินใจว่าจะให้เช่าใช้ที่ดินจำนวนเท่าใด โดยเอกชนเป็นผู้ลงทุนสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งหมด

ส่วนประเด็นการเปิดเสรีการาบริการสาขาโลจิสติกส์ ผู้บริหารของ CWT มองต่างมุมว่าการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์นั้น อาจจะมีผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของสิงคโปร์บางส่วนที่ได้รับผลกระทบ แต่ส่วนใหญ่ของผู้ให้บริการโลจิสติกส์รู้กันมานานแล้วว่าจะต้องมีการเปิดเสรีและได้มีการปรับตัว โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่วางตำแหน่งของตนเองเป็นผู้สนับสนุนการดำเนินงานของผู้ให้บริการรายใหญ่ของโลก ขณะที่อีกบางส่วนวางตำแหน่งตัวเองเป็นผู้ให้บริการตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ส่วนรายที่ปรับตัวไม่ได้ก็ต้องออกจากธุรกิจไปทำอย่างอื่น

วันที่ 10 เมษายน 2550

09.00 – 11.00 น. เข้าศึกษาดูงาน ตันหยงปาราปัส ประเทศมาเลเซีย

ท่าเรือตันหยง ปาราปัส (**Port of Tanjung Pelepas – PTP)** เป็นท่าเรือแห่งหนึ่งที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและกลายเป็นหนึ่งในยี่สิบแห่งที่เป็นท่าเรือระดับโลกหลังจากที่เริ่มดำเนินการเปิดใช้ **3** ปีที่ผ่านมา ในปี **2000** ท่าเรือตันหยง ปาราปัสอยู่ในลำดับที่ **108** ของโลกในเทอมของการจัดการตู้สินค้าผ่านท่า ซึ่งจัดโดย **Lloyds List** ปัจจุบันนี้ ท่าเรือตันหยง ปาราปัสได้รับการจับตาว่าเป็นท่าเรือแห่งหนึ่งที่มีอัตราการเติบโตที่เร็วที่สุดของโลก

ท่าเรือ **PTP** เคยเป็นท่าเรือประมงมาก่อนที่จะกลายเป็นท่าเรือสินค้าขนาดใหญ่ โดยท่าเรือ**PTP** ประกอบด้วย **6** องค์ประกอบหลักที่สำคัญ อาทิ พื้นที่ท่าเรือน้ำลึกสำหรับเรือสินค้าเข้า-ออก สิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อสนับสนุนกิจกรรมโลจิสติกส์ เขตปลอดอากรหรือฟรีโซน เป็นต้น ผู้บริหารของ **PTP** ได้อธิบายกับคณะนักวิจัยว่าท่าเรือ **PTP** มีความได้เปรียบท่าเรือทั่วไปอยู่สองประการคือประการแรก ท่าเรือ **PTP** ตั้งอยู่ในทำเลพื้นที่เชิงกลยุทธ์ซึ่งสายการเดินเรือหลักของโลกจะวิ่งผ่าน ประการที่สองคือมีการร่วมทุนระหว่างสายการเดินเรือขนาดใหญ่ของโลกคือ บริษัทเมริกซ์และซีแลนด์ และบริษัทเอเวอร์กรีน ซึ่งทำให้ท่าเรือ **PTP** มีจำนวนตู้เพิ่มสูงขึ้นกว่า **4** ล้าน **TEU**

ผู้บริหารของ **PTP** พยายามวางตำแหน่งของ **PTP** ให้เป็น **Niche Market** โดยสร้างกลไกที่ยืดหยุ่นเพื่อดึงดูดสายการเดินเรือ ผู้นำเข้า-ส่งออกและนักลงทุน ปัจจุบันท่าเรือ **PTP** มีพนักงานประจำจำนวน **1,200** คนและมีการว่าจ้างพนักงานจากภายนอกจำนวน **400** คน ประเด็นที่คณะนักวิจัยต้องการศึกษาคือการจัดตั้งฟรีโซนและการดึงดูดผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างประเทศให้เข้ามาลงทุน โดยไม่ต้องมีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ โดยจะเห็นได้ว่าประเทศมาเลเซียเป็นประเทศมุสลิมและเป็นหนึ่งในหลายประเทศที่มีระบบปิด กล่าวคือมีนโยบายที่ชัดเจนที่จะไม่เปิดเสรีการค้าบริการโดยเฉพาะสาขาโลจิสติกส์ อย่างไรก็ตามท่าเรือ **PTP** เป็นหลักฐานหนึ่งที่สะท้อนให้เห็นว่าถ้าไม่มีการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ แต่ก็สามารถได้รับประโยชน์จากผู้ให้บริการจากต่างประเทศได้ รวมทั้งยังได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากประเทศคู่ค้าอีกด้วย

14.00 น - 15.00 น. เข้าเก็บข้อมูล MTI - Ministry of Trade and Industry

Ministry of Trade & Industry 100 High Street#09-01 The Treasury

Singapore 179434 Tel: (+65) 6225-9911

MTI เป็นกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมของประเทศสิงคโปร์ โดยการเดินทางครั้งนี้สถานทูตไทยประจำสิงคโปร์ได้ทำการนัดหมาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาพรวมของธุรกิจและนโยบายเกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าบริการ โดยเฉพาะสาขาโลจิสติกส์ เมื่อเดินทางมาถึงกระทรวง MTI ได้มีเจ้าหน้าที่เกี่ยวข้องให้การ ต้อนรับ ขณะที่ฝ่ายไทยประกอบด้วยคณะนักวิจัยและผู้อำนวยการและรองผู้อำนวยการ คตส. เข้าร่วมการประชุม หลังจากที่มีการเริ่มประชุม เจ้าหน้าที่ที่ดำเนินการประชุมได้อธิบายบทบาทและภารกิจหลักของกระทรวง MTI รวมทั้งได้สอบถามวัตถุประสงค์ของการเดินทางมาเก็บข้อมูลของคณะนักวิจัยของไทย โดยการประชุมจะเป็นลักษณะถามตอบระหว่างฝ่ายไทยและฝ่ายสิงคโปร์

คณะนักวิจัยได้สอบถามผู้แทนจากกระทรวง MTI เกี่ยวกับนโยบายการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ของสิงคโปร์ ซึ่งผู้แทนจากสิงคโปร์ได้ตอบว่าประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศที่ไม่มีทรัพยากรธรรมชาติ ดังนั้นรัฐบาลสิงคโปร์ได้วางตำแหน่งของประเทศให้เป็นตลาดเสรี รัฐบาลจะไม่เข้าไปแทรกแซงการดำเนินธุรกิจแต่จะคอยอำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุน นอกจากนี้รัฐบาลสิงคโปร์ยังส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการค้าและการลงทุนจากต่างชาติ โดยเฉพาะบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่เนื่องจากบริษัทเหล่านี้จะนำเอาเงินทุน เทคโนโลยี เทคนิคการบริหารจัดการสมัยใหม่มาสู่สิงคโปร์

สำหรับนโยบายด้านการแข่งขัน รัฐบาลสิงคโปร์ได้เปิดให้มีการแข่งขันกันอย่างเป็นธรรมทั้งผู้ประกอบการภายในประเทศและจากต่างชาติ สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม รัฐบาลจะช่วยเหลือเท่าที่จำเป็นโดยไม่ให้ขัดกับข้อบังคับขององค์กรการค้าโลกและไม่เป็นการกีดขวางการแข่งขันอย่างเสรี รัฐบาลมองว่าถ้ารัฐบาลช่วยเหลือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ขนาดกลางและขนาดย่อมโดยปิดกั้นไม่ให้ต่างชาติเข้ามาลงทุน ก็จะทำให้ประเทศสิงคโปร์โดยรวมขาดความสามารถในการแข่งขันในเวทีโลกเนื่องจากภาพรวมของประเทศจะมีแต่ผู้ประกอบการที่ไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้

รวมทั้งผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ก็จะไม่มีทางเลือกในการเลือกใช้ผู้ให้บริการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งก็จะทำให้ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกมีต้นทุนโลจิสติกส์สูงโดยไม่จำเป็นและสุดท้ายผู้บริโภคก็จะบริโภคสินค้าที่แพงมากขึ้น

16.00 น. - 17.00 น. เข้าเก็บข้อมูล Allied Container Engineering

No 10 Tuas Avenue6 Singapore 639311 " Allied Container Engineering & Manufaturer Pte Ltd. Tel : 68651723 , 63756951.

บริษัท Allied Container Engineering เป็นบริษัทผู้ให้บริการวางตู้สินค้า โดยคณะนักวิจัยได้เดินทางไปพบกับ Mr Lim Kian Chin ซึ่งรอให้การต้อนรับ โดย Mr. Lim ได้พาเดินดูรอบบริเวณ Container Depot ซึ่งเป็นลานให้บริการเกี่ยวกับตู้สินค้าครบวงจร ตั้งแต่ล้างทำความสะอาดตู้ บรรจุสินค้าเข้าตู้ และซ่อมแซมตู้สินค้า เป็นต้น คณะนักวิจัยได้สอบถามเกี่ยวกับภาพรวมของธุรกิจ Container Depot ของสิงคโปร์ โดยMr. Lim ได้อธิบายว่าเนื่องจากประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศ Transhipment Port ซึ่งจะมีสินค้าจำนวนมากผ่านเข้าออกท่าเรือเป็นจำนวนมาก ประกอบกับผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่ได้มีกิจกรรมที่เพิ่มคุณค่ากับสินค้าที่ครบวงจร ซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้า ดังนั้นบริษัทฯจึงได้มีการให้บริการต่างๆแบบครบวงจร ซึ่งขณะนี้บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ๆ หลายรายด้วยกัน

สำหรับประเด็นการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจลานวางตู้หรือไม่นั้น Mr. Lim กล่าวว่าในรายใหญ่ๆ เช่นบริษัทของเขาก็คงจะไม่มีผลกระทบมากนั้น เนื่องจากมีลูกค้าเป็นสายเรือใหญ่ๆหลายราย เป็นลูกค้าประจำ ส่วนรายย่อย นั้นก็อาจจะมีผลกระทบบ้าง แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เรียนรู้ที่จะปรับตัวให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพธุรกิจที่เปลี่ยนไป และอีกประการหนึ่งคนสิงคโปร์เป็นคนที่มองโลกในแง่ดีหรือที่เรียกว่า มองแบบ Positive Thinking คือไม่คิดจะตีโพยตีพายหรือกล่าวโทษใคร แต่มุ่งที่จะมองในแง่ที่ดี ทำให้การปรับตัวในการดำเนินธุรกิจทำได้ไม่ยาก ส่วนบทบาทของภาครัฐนั้น Mr. Lim ขออนุญาตที่จะไม่วิจารณ์ถึงเรื่องนี้

วันที่ 11 เมษายน 2550

07.30 น. – 08.30 น. ศูนย์กระจายผักและผลไม้ของสิงคโปร์

คณะนักวิจัยได้ออกจากโรงแรมเวลา 06.00 น. เนื่องจากทางท่านผู้อำนวยการ คตส. อยากให้ทางคณะนักวิจัยได้เดินทางไปดูตลาดนำเข้าและค้าส่งผลไม้ของประเทศสิงคโปร์ ซึ่งจะได้เห็นรูปแบบของการขนถ่ายผักและผลไม้ โดยผู้อำนวยการฯคาดหวังว่านักวิจัยจะได้นำเอาความรู้และประสบการณ์กลับมาใช้ในการปรับปรุงการส่งออกผักและผลไม้ของไทยอย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อมาถึงยังตลาดผลไม้ ได้พบกับ พนักงานที่ให้บริการซึ่งมี ตำแหน่งเป็น Marketing Manager ของ บริษัท ได้เล่าให้ฟังถึงธุรกิจการขนส่งและการจำหน่ายผักผลไม้ในตลาดสิงคโปร์ โดยเขาได้บอกว่าผักและผลไม้ส่วนใหญ่นำเข้ามาจากประเทศจีนและมาเลเซียโดยใช้รถหัวลากวิ่งผ่านพรมแดนมาเลเซีย และเข้าสู่เขตแดนของประเทศสิงคโปร์โดยไม่มีการตรวจสอบจากเจ้าหน้าที่เขตแดนของทั้งสองประเทศ อย่างไรก็ตามเมื่อตู้สินค้ามาถึงยังตลาดผลไม้แห่งนี้ก็อาจจะมีเจ้าหน้าที่สุขอนามัยพืชของสิงคโปร์มาร่วมในการเปิดตู้เพื่อตรวจสอบ ทั้งนี้ถ้าเป็นผู้นำเข้าผักผลไม้ที่มีประวัติดี เจ้าหน้าที่ฯก็อาจจะยกเว้นไม่ตรวจสอบ แต่อาจจะขอสุ่มตรวจเป็นครั้งคราว

เมื่อสอบถามถึงผักผลไม้ของไทย เจ้าหน้าที่ผู้นำเชี่ยมชม กล่าวว่าปกติจะมีสินค้าของไทย อยู่ประมาณ 10% แต่เนื่องจากสินค้าของไทยส่วนใหญ่ขาดคุณภาพที่ดี รวมทั้งผลไม้มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ ทำให้ความนิยมสินค้าของไทยค่อยๆ ลดลง นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องการขนส่งสินค้าที่เมื่อสินค้ามาถึง ณ ตลาดแห่งนี้แล้ว บ่อยครั้งจะมีการฟกช้ำทำให้ราคาสินค้าลดลงไป ขณะที่สินค้าของจีนกำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากมีราคาที่ต่ำกว่า ขณะที่คุณภาพของสินค้าได้รับการปรับปรุง

เพิ่มมากขึ้น รองลงมาเป็นผักและผลไม้จากประเทศมาเลเซีย เมื่อถามว่าเขาเห็นด้วยกับการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์หรือไม่ อย่างไร เขาตอบว่าการเปิดเสรีจะทำให้ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกมีทางเลือกที่จะใช้บริการจากผู้ขนส่งที่ให้บริการดีกว่าแต่มีราคาของการให้บริการที่ต่ำกว่า ดังนั้นการเปิดให้ผู้ให้บริการจากต่างประเทศจะทำให้ต้นทุนสินค้าของตนลดต่ำลงซึ่งจะทำให้การส่งออกผักผลไม้ไปยังต่างประเทศขยายตลาดไปเพิ่มมากขึ้น

09.30 น. – 10.00 น. **เข้าสัมภาษณ์ผู้บริหารผู้ให้บริการโลจิสติกส์**

Freight Links Express Logisticentre (Warehouse & Distribution Center)

51 Penjuru Road #04-00 Singapore 609143

Tel: (65) 6262 6988(30 Lines) Fax: (65) 6262 6928

หลังจากที่เสร็จสิ้นการเก็บข้อมูลจากตลาดผลไม้แล้ว คณะนักวิจัยได้เดินทางมายังบริษัท Freight Links Express Logisticentre (FLEL) ซึ่งได้รับการต้อนรับจาก อย่างดีจากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง President โดยเมื่อเดินทางมาถึงยังบริษัท มีเจ้าหน้าที่ ได้พาเยี่ยมชม คลังสินค้าซึ่งใช้ระบบ Automate Warehouse โดยบริษัทได้ลงทุนเป็นเงินหลายสิบล้าน โดยทั้งหมดจะใช้พนักงานจำนวน 10 คน สำหรับ

เคลื่อนย้ายสินค้าเข้าและออกจากคลังเท่านั้น ส่วนภายในคลังสินค้าจะใช้ระบบอัตโนมัติในการเคลื่อนย้าย คัดแยกและจัดเก็บ สำหรับระบบซอร์ฟแวร์จะใช้ซอร์ฟแวร์ของเกาหลีใต้และของญี่ปุ่น ซึ่งผู้บริหารพยายามที่จะ Compatibility โปรแกรมเพื่อให้ใช้ร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลังจากนั้นทางทีมงานต้อนรับเชิญคณะนักวิจัยเข้าห้องประชุมเพื่อบรรยายสรุปภาพรวมของการดำเนินธุรกิจของบริษัทต่อไป

ผู้ดำเนินการประชุม ด้กล่าวสรุปว่าบริษัท FLEG เป็นกลุ่มบริษัทตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้าและบริหารจัดการโลจิสติกส์ชั้นนำของสิงคโปร์โดยบริษัทได้จัดตั้งขึ้นในปี 1981 และได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (SGX) ในปี 1995 โดยให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้ามากกว่า 600 แห่งทั่วโลก ซึ่งมีสำนักงานสาขาครอบคลุมในประเทศมาเลเซีย ประเทศไทย เกาะฮ่องกง ประเทศจีน ประเทศออสเตรเลีย และประเทศสหรัฐอาหรับอมิเรต และมีตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ามากกว่า 120 แห่งทั่วโลก นอกจากนี้บริษัทฯยังมีการให้บริการด้านอื่นๆ อาทิ การจัดเก็บเคมีภัณฑ์ คลังสินค้าทัณฑ์บน การบริหารสินทรัพย์ การจัดการห่วงโซ่อุปทาน เป็นต้น

เมื่อสอบถามว่าบริษัทประเมินว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของสิงคโปร์มีขีดความสามารถในการแข่งขันกับผู้ให้บริการจากต่างประเทศหรือไม่ ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการของสิงคโปร์มีขนาดกลางและขนาดย่อม ผู้ประกอบการแต่ละบริษัทมิได้คิดว่าผู้ให้บริการจากต่างประเทศเป็นคู่แข่งแต่มองว่าพวกเขาจะกลายเป็นบริษัทที่สนับสนุนการให้บริการกับบริษัทข้ามชาติเหล่านั้นได้อย่างไร แนวทางการดำเนินงานสำหรับบริษัทควรจะเรียบง่ายและไม่ซับซ้อน ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ควรจะให้ความสำคัญกับระบบ และกระบวนการในการทำงานขององค์กร

11.00 น. – 12.00 น. **เข้าสัมภาษณ์ผู้บริหารผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ASL Solutions Pte. Ltd.**

(Transport & Shipping Company)

Head office:115 Airline Road #08-08 Cargo Agents Building C

Singapore 819466

หลังจากเสร็จสิ้นการประชุมกับทางบริษัท FLEG แล้ว คณะนักวิจัยได้เดินทางไปเก็บข้อมูลต่อที่บริษัท ASL Solution พนักงานระดับผู้บริหารให้การต้อนรับ อย่างไรก็ตามเนื่องจากคณะนักวิจัยมีเวลาไม่มากเนื่องจากจะต้องเดินทางไปสนามบินชางงีเพื่อเช็คอินเดินทางกลับประเทศไทย ตอนบ่ายโมงครึ่ง ดังนั้นการเก็บข้อมูลจากผู้บริหารของคลังสินค้าประเภทอะไหล่สินค้า โดยบริษัทก่อตั้งขึ้นในปี 2001 โดยเป็นการรวมตัวกันของผู้ให้บริการขนส่งสินค้าและอุตสาหกรรมพาณิชยนาวี โดยให้บริการโลจิสติกส์ อาทิ Stuffing & Unstuffing, Palletising & Unpalletising, Pick, Pack & Kitting, Labelling, Redrumming & Repacking, Cargo Inspection & Examination เป็นต้น ต่อประเด็นที่นักวิจัยได้สอบถามเกี่ยวกับผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ ผู้บริหารระบุว่าบริษัทฯไม่ได้รับผลกระทบมากนักเนื่องจากตัวบริษัทเองให้บริการ Niche Market กับลูกค้าส่วนใหญ่เป็นสายการเดินทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ ส่วนภาครัฐก็ไม่ได้ให้ความช่วยเหลือใดๆมากนักซึ่ง บริษัทฯก็มีความเข้าใจดีเกี่ยวกับบทบาทของรัฐบาลสิงคโปร์ที่มีต่อการเปิดตลาดเสรี

****

ภาคผนวก 8

สรุปถอดเทป

****

สรุปถอดเทปวันที่ 9 เมษายน 2550

Interviewing at Warehouse

INTRODUCTION

This is a new warehouse. This is a good time for you .Please have a look it and have a walk around and Interviewer Group visits Warehouse.

INTERVIEWER GROUP:

Is this warehouse a public Warehouse or Private Warehouse?

WAREHOUSE OFFICERS:

This is a Private Warehouse. And Service anybody. It is operated by manual system. We also developed just only one for Refrigerated warehouse or Cool Storage here.

INTERVIEWER GROUP:

Do you have any Bonded Warehouse in Singapore?

WAREHOUSE OFFICERS:

Bonded Warehouse can be situated in anywhere without law regulation.

INTERVIEWER GROUP:

What is the difference between Bonded Warehouse and Free Zone?

WAREHOUSE OFFICERS:

In Singapore Bonded Warehouse and Free Zone are quite similar but serve different objectives.

INTERVIEWER GROUP:

How about the Technology which apply in warehouse here: RFID or BARCODING?

WAREHOUSE OFFICERS:

It just is the choice of Service Provider. And it depends on own preference and no RFID here.

INTERVIEWER GROUP:

Who is the owner of big land?

WAREHOUSE OFFICERS:

Government is the owner. And the condition depends on money investment and industry. The investors must invest own properties or develops yourself. For example, JIG (Julong Industry Group) also helps to build the building but the investors operate by themselves.

INTERVIEWER GROUP:

Which method that you choose to use the location for the land?

WAREHOUSE OFFICERS:

All customer value is the criteria for selection.

INTERVIEWER GROUP:

What is the criterion to choose the winner of bidding?

WAREHOUSE OFFICERS:

It depends on the port requirement at that time. Not specific in shipping line.

INTERVIEWER GROUP:

Do you have an organization like a BOI (Board of Investment) in Thailand for attract the investors?

WAREHOUSE OFFICERS:

In Singapore, we already have incentive scheme like BOI for attract the foreign investors.

INTERVIEWER GROUP:

In your opinion, what is the strength or advantage of CWT?

WAREHOUSE OFFICERS:

In my opinion overtime we change the strategy. We want to be huge on business, play a role as logistics player globally and to be top of business to develop industrial complexion.

INTERVIEWER GROUP:

What is the main factor driving your company in the competitive market like a government policy or information for supporting customers?

WAREHOUSE OFFICERS:

IT is an important factor. In terms of Location, Singapore still is a very good Transshipment harbor and Port centre like Hong Kong being as a port center in the south of China. That is the strength of the Singapore. In terms of competition, Customers can achieve their requirement and be satisfied with Logistics Service Providers.

INTERVIEWER GROUP:

Do you have any marketing Strategy?

WAREHOUSE OFFICERS:

We focus more marketing on each specific objective, for example, chemical.

WAREHOUSE PART 2

INTERVIEWER GROUP:

Who designed the lay out of Warehouse?

WAREHOUSE OFFICERS:

It depends on the architect.

INTERVIEWER GROUP:

How can the architect know about the logistics?

WAREHOUSE OFFICERS:

The government authority suggests and gives more information about logistics to the architect.

INTERVIEWER GROUP:

How can you forecast the demand?

WAREHOUSE OFFICERS:

It depends on the approving of port authority normally existing 8 Metrics ton.

INTERVIEWER GROUP:

How many types are of the inventory? According to the theory, there are 6 types of inventory?

WAREHOUSE OFFICERS:

Here are 7 types of inventory. There is only normal stock without the kind of death stock here.

INTERVIEWER GROUP:

How many turn a week?

WAREHOUSE OFFICERS:

(DASH) One month is a normal turn.

INTERVIEWER GROUP:

How many days for the normal stock?

WAREHOUSE OFFICERS:

At least two months in advance to notify them.

INTERVIEWER GROUP:

What is the difference between locations here and there?

WAREHOUSE OFFICERS:

This is the freighting areas but the whole area is bonded warehouse.

INTERVIEWER GROUP:

How about the packaging?

WAREHOUSE OFFICERS:

We have used outsource for packaging.

INTERVIEWER GROUP:

Packaging Manufacturing and Packaging Service Provider are the difference, not the same people.

WAREHOUSE OFFICERS:

YES.

INTERVIEWER GROUP:

How about material handling?

WAREHOUSE OFFICERS:

We have used an operated machine.

INTERVIEWER GROUP:

How about if you want to move out and move in product so you have to take a distance to move?

WAREHOUSE OFFICERS:

No.

INTERVIEWER GROUP:

How can the driver know exactly the location of specific goods?

WAREHOUSE OFFICERS:

The customer service provides more information about the location ore areas and prints out from the system and give to drivers.

INTERVIEWER GROUP:

How many percentages of the accuracy in manual operation?

WAREHOUSE OFFICERS:

We achieved One hundred percentages for BFS.

INTERVIEWER GROUP:

Excellent

So that means you have never done about the marketing strategy, advertisement concerning about the warehousing.

WAREHOUSE OFFICERS:

It all depends in each situation and market demand and supply. Sometimes we used the advertising market.

Then the warehouse officers invite the interviewer officers have a look all around the warehouse.

สรุปถอดเทปวันที่ 10 เมษายน 2550

PTP

1. การกำหนดเป้าหมายของ PTP

เป้าหมายหลักต่างๆ ได้ถูกกำหนดขึ้นเริ่มจาก

- แผนพัฒนาแห่งชาติของมาเลเซียฉบับที่ 9

ที่กำหนดให้รัฐ Johor เป็น Southern Corridor for Logistics

- PTP จึงได้กำหนดแผน Master Plan ที่สอดคล้องกับแผนพัฒนาแห่งชาตินี้

โดยในช่วงที่พื้นที่ TP ยังเป็นพื้นที่ว่างเปล่า ทางการมาเลเซียได้มีแผนการเปลี่ยนแปลงพื้นที่หมู่บ้าน

ชาวประมงและพื้นที่ว่างเปล่าให้เป็นท่าเรือ โดยมีแนวทางกำหนดเป้าหมายของ PTP ดังนี้

- เป็น World Class Port
- มีลักษณะดำเนินงานคล้ายคลึงกับ Port ในสิงคโปร์ เนื่องจาก
  - มีทำเลที่ตั้งของสถานที่ลักษณะใกล้เคียงกับ Port ในสิงคโปร์ โดยมุ่งเน้นที่จะเป็น Transship Hubที่มีลักษณะเหมือนท่าเรือในสิงคโปร์
  - เป็นท่าเรือที่ไม่ได้มุ่งเน้นหลักเพื่อสนับสนุนการขนส่งสินค้าที่เพื่อการส่งออกและนำเข้า สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ลึกของประเทศ ซึ่งทำให้มีการจัดตั้ง Distripark อยู่ติดกับ พื้นที่ Port รวมทั้งการจัดทำ Free Zone ขึ้น
- เป็นส่วนหนึ่งของสามเหลี่ยม Logistic ซึ่งประกอบด้วย PTP, Sanai Airport และ Johor Port ซึ่งแต่ละแห่งจะมีลักษณะการดำเนินงานที่ไม่เหมือนกัน แต่มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกันและเป็นส่วนหนึ่งของ Global Supply Chain

2. ลักษณะการจัดการ

- PTP ถือหุ้นโดย AP Moller Group 30% และ MMC (Mining Malaysia Corporation) 70%
- ปัจจุบัน PTP เซ็นสัญญากับ Flextronics, Ciba Vision และ อีกหลายแห่ง ใน Free Zone.
- PTP เป็นผู้ลงทุน Facilities ต่างๆ ใน Port
- รายได้มาจากการให้เช่าพื้นที่แก่ ผู้ดำเนินงานต่างๆ และ Handling Fee ต่างๆ ใน port
- ผู้ดำเนินการใน port จะได้รับ การยกเว้นภาษี
- การเปิดประมูลให้เช่าพื้นที่จะไม่คำนึงว่า ผู้เช่าเป็น Local Player หรือ Global Player จะปฏิบัติเท่าเทียมกัน
- พื้นที่การใช้งานต่างๆ จะถูกกำหนดในลักษณะดังที่แสดงไว้ใน Master Plan ข้างต้น โดยพื้นที่ถูกกำหนดเรียบร้อยแล้ว และผู้ประกอบการสามารถมาประมูลในพื้นที่ดังกล่าวเพื่อดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับลักษณะธุรกิจที่กำหนดไว้ตามแผนแล้ว โดยขณะนี้ดำเนินการถึงเพียงการจัดการในส่วนของ Slot No.10 เท่านั้น

เป้าหมายของการจัดการ

- ในระยะสั้น คือ เพิ่ม เครนยกอีก 5 ตัว และ 20 GTS ภายในปี 2007
- ในระยะยาว คือ เพิ่ม 30 berth และ capacity of handling 25 million TEUS

3. ผลประโยชน์ที่ได้รับจากการจัดทำ PTP

- มีแนวโน้มช่วยสนับสนุนให้เกิดโครงการสร้างเมืองใหม่ Nusajaya ที่เป็นเมืองศูนย์กลางการ
  จัดการทางราชการของรัฐ Johor โดยมีลักษณะคล้ายคลึงกับเมือง Putrajaya ที่เป็นที่ตั้งของ
  หน่วยงานรัฐบาลของมาเลเซีย
- สร้างงานและธุรกิจให้กับท้องถิ่น

สำหรับ FTA in Logistics ของ มาเลเซีย เจ้าหน้าที่ไม่ขอออกความเห็น เนื่องจากเป็นหน้าที่ของหน่วยราชการกลาง

ปัจจุบัน ในส่วนของ Logistics ผู้ดำเนินธุรกิจในลักษณะ Local Player ก้มีเช่นกันใน PTP ซึ่งมีหลักๆ
ประมาณ 3 บริษัท เช่น NUM tian …?

<u>MITI and EPD</u>

คำถาม Singapore ได้มีการศึกษาถึงผลกระทบของการเปิดเสรี FTA in Logistics หรือไม่ และศึกษาอย่างไร

คำตอบ Singapore ไม่มีการศึกษา FTA ในลักษณะเฉพาะเจาะจงเป็นกรณีของ Logistics โดยการเซ็นสัญญา FTA นั้น Singapore จะทำการเซ็นด้าน Services โดยรวม ซึ่ง Logistics เป็นเพียงส่วนหนึ่งของด้าน Services

คำถาม Singapore ทำการคิดถึงผลกระทบก่อนและหลังของการทำ FTA in Services ต่อระบบเศรษฐกิจ หรือไม่และคิดว่ากระทบอย่างไรจากประสบการณ์ ที่สิงคโปร์ ได้ดำเนิน FTA in Services มา

คำตอบ Singapore ไม่ได้ศึกษาละเอียด และการทำ FTA in Services ก็เป็นไปตามข้อกำหนดของเขตการค้าเสรี นอกจากนั้น ลักษณะโครงสร้างเศรษฐกิจของสิงคโปร์ ในปัจจุบัน ธุรกิจด้าน Services ก็มีลักษณะเสรีค่อนข้างมากแล้วในช่วงก่อนการทำ FTA in Services เนื่องจากประเทศ Singapore ไม่ได้มีทรัพยากรทางธรรมชาติมาก ทรัพยากรที่สำคัญ คือ ทรัพยากรมนุษย์ และการดำนินงานของทรัพยกรมนุษย์ย่อมต้องเน้นด้านบริการ ดังนั้น

ก่อนการทำ FTA นั้น Singapore มีความเข้มแข็งในระดับหนึ่งแล้วความแตกต่างในช่วงก่อนทำ และหลังทำ FTA in Logistics สำหรับ Singapore ไม่มีความแตกต่างนัก

คำถาม Singapore อยากทำ Logistics ในด้านไหนที่สุด และไม่อยากทำในด้านไหนที่สุด

คำตอบ Singapore ทำ Fta in logistics ในทุกๆด้าน หากถามว่าเราอยากทำด้านไหนมากที่สุด คงเป็นLogistics ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ electonics เราต้องการ knowhow และ technology transfer จากต่างประเทศ.....

คำถาม ผลประโยชน์ที่ Singapore ได้รับจากการทำ FTA in Logistics มากที่สุด

คำตอบ การได้รับ Technology transfer เนื่องจาก การที่ Global player ได้เข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น ส่งผลให้คน Singapore ได้รับการถ่ายทอดทาง technology และระบบการจัดการที่ดีเยี่ยม เนื่องจาก Singapore มีเป้าหมายที่ต้องการรักษาความเป็น World Class ดังนั้น ระบบเทคโนโลยีและการจัดการต้องเป็นระบบที่ก้าวหน้าที่สุด

คำถาม Singapore ได้เตรียมพร้อม หรือให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่ Local Player ในธุรกิจ Logistics เพื่อรองรับต่อการทำ FTA in Logistics หรือไม่

คำตอบ Singapore ได้เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารล่วงหน้าถึงกำหนดการต่างๆ ของ FTA in Logistics ให้แก่ผู้มีส่วนร่วมต่างๆ แต่ไม่มีการออกนโยบายของรัฐฯ เพื่อการเอื้ออำนวยแก่ Local Player นอกจากนั้น สภาพแวดล้อมในช่วงก่อนหน้าการทำ FTA in logistics ก็ค่อนข้างเสรีอยู่แล้ว ซึ่งตลาดค่อนข้างแข่งขันสมบูรณ์อยู่แล้ว ดังนั้น ผู้ที่ดำเนินธุรกิจในช่วงก่อนการทำ FTA in logistics ก็เป็นผู้ที่สามารถอยู่ไดภายใต้สภาพการแข่งขันเสรี ดังนั้น ภายหลังจากการเปิด FTA in logistics ผลกระทบต่อ Local Player จึงไม่มาก และนอกจากนั้น Local Player ยังปรับตัวเองให้สามารถดำรงอยู่ได้ โดยการมุ่งไปที่ Niche market. บางส่วนอาจไม่สามารถแข่งขันได้ แต่ส่งนั้นเป็นกลไกที่ตลาดคัดเลือกแล้ว

คำถาม ในการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของ การทำ FTA in Logistics ทาง Singapore ไม่ได้ทำการ Quantify ถึงผลกระทบต่อเศรษฐกิจหรือ เราทราบดีถึงความยากลำบากในการ quantify ถึงผลกระทบในทาง services ซึ่งแตกต่างจาก Goods ที่มี Tariff ชัดเจน

คำตอบ Singapore ไม่ได้ศึกษาในลักษณะ quantifyถึงผลกระทบและการตัดสินใจในการทำ FTA in Logistics ก็จะการพิจารณาโดยรวมทั้งหมดของภาค Services

- การทำ FTA in logistics ของ Singapore จะทำการ review กฎระเบียบตามที่ได้มีการลงนามในสัญญา
- การทำ FTA เป็นแนวโน้มของโลกที่สะท้อนถึงการสร้างภาวะตลาดที่มีการแข่งขันและผู้บริโภคจะได้รับผลประโยชน์สูงสุด โดยผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการแข่งขันที่ดีจะสามารถดำรงอยู่ได้โดยเป็นไปตามกลไกของตลาด สำหรับ Singapore ได้มีการเตรียมพร้อม โดยให้ข้อมูลรายละเอียดต่อผู้ประกอบการถึงระยะเวลาที่จะมีการทำข้อตกลง FTA ซึ่งสิ่งนี้จะช่วยเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการ Local สามารถที่จะพัฒนาตนเพื่อรองรับต่อภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง

สรุปถอดเทปวันที่ 11 เมษายน 2550

Freight Links Expressกลุ่มบริษัทที่เจริญเติบโตในเครือFreight Links Group เริ่มดำเนินกิจการในวันที่ 9 มกราคม ปี 1981 บริษัทได้ทำงานร่วมกับสายการบินต่างๆในด้าน international export and import, ในปี1986 เพิ่มสายการบินขยายกิจการมาที่ประเทศไทย Freight Links Express Thailand เพื่อเพิ่มเครือข่ายFreight Links network. Freight Links Express Group คือกลุ่มบริษัทซึ่งเป็นผู้นำทางด้านการจัดการระบบขนส่งสินค้าในสิงคโปร์ ก่อตั้งในปี 1981 และเข้าร่วมใน Singapore Exchange (SGX) ในปี 1995 ดำเนินธุรกิจการขนส่งสินค้าที่ครอบคลุมเป้าหมายกว่า600 แห่งโดยความร่วมมือจากบริษัทในมาเลเซีย ไทย ฮ่องกง จีน ออสเตรีย และสหรัฐเอมริกา โดยผ่านตัวแทนสายการบินมากกว่า 120 สายการบินทั่วโลก ในประเทศสิงคโปร์มีคลังสินค้าที่มีพื้นที่ครอบคลุมมากกว่า 1.5 ล้านตารางฟิต โดยใช้เทคโนโลยี ของ Automated Storage และ Retrieval System (ASRS) เปิดบริการทางด้านLogistic รวมถึง SMEs และ MNCs โดยใช้ข้อมูลและระบบการจัดการ Warehouse management System (WMS)

บริษัทเปิดให้บริการทางด้าน warehouse และระบบ Logistic ทั้งหมด รวมถึงบริการทางด้านการขนส่งสินค้าทางเรือและทางสายการบิน บริการทางด้านจัดเก็บสินค้าและวางแผนงานเกี่ยวกับ ยาและเคมีภัณฑ์ บริการทางด้านการจัดนิทรรศการแสดงผลงานระดับชาติและการโฆษณา บริการทางด้านWarehousing & Storage , Supply Chain Management , Third Party logistics , Land haulage และ Property management

ประธานบริษัทคือคุณ Khua Hock Su ผู้ซึ่งมีประสบการณ์มากกว่า 50 ปีในธุรกิจอุตสาหกรรมเหล็กและ Hardware เคยดำรงตำแหน่งที่ปรึกษาด้านการพัฒนา ของบริษัท Liang Hup Group ปัจจุบันเป็นผู้อำนวยการของ Nanyang Kuah Si ,Permanent Honary of Public Free Clinic Society เป็นสมาชิก Singapore Metal&Machinery Association และ Singapore Buddhist Lodge

สิงคโปร์คาดหวังว่าในปีต่อไปเศรษฐกิจของประเทศจะเจริญเติบโตขึ้นระหว่าง 6.8% ธุรกิจเกี่ยวกับการระบบขนส่งจะพัฒนาขึ้นและเปิดกว้างสำหรับการประสานงานติดต่อกับจีน China Communication& Transport Association โดยในจีนมีบริษัทชั้นนำเข้าร่วมกิจการมากกว่า 100 บริษัท โดยการประสานงานติดต่อกันโดยใช้ network ตัวแทนของสายการบินของบริษัทสายการบินต่างๆทั่วโลกซึ่งจะสามารถรองรับการเจริญเติบโตได้ บริษัทมีความคิดเห็นว่าจีนเป็นประเทศที่ใหญ่ มีโอกาสขยายการตลาดได้ดี โดยเฉพาะการขยายตลาดการบริการ ทางด้านนำมันและก๊าซ กลุ่มประเทศอื่นๆที่น่าสนใจได้แก่ ออสเตรีย และกลุ่มประเทศต่างๆในเอเชีย

<u>บริการงานต่างๆของกลุ่มบริษัทประกอบไปด้วย</u>

- Sea& air freight forwarding / NVOCC
- Chemical storage and logistics
- Warehousing & Storage (GST bond ,air- con ,ASRS , conventional & open)
- Supply chain management
- Third party logistic
- Land haulage / heavy lifts & project
- Property management
- International event management : exhibitions ,events and interiors
- International relocation
- Document storage & management
- Advertising and public relations

International Freight Forwarding

ธุรกิจสายการบินได้นำรายได้มาสู่บริษัท อย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วย 57% ของรายได้ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมารายได้ของบริษัทได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมีมูลค่าทางการค้ามากกว่า 5 ล้านเหรียญถึง 60.9 ล้านเหรียญ สหรัฐ พร้อมกับจำนวนสายการบินที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นด้วย บริษัทคาดว่า จะมีบริษัทตัวแทนสายการบินใหม่ๆเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอนเพื่อขยายเครือข่ายการทำงานให้ได้ผลกำไรมากขึ้น

รายได้จากผลการประกอบการก่อนหักค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษี ได้เพิ่มขึ้น 4.2 ล้านเหรียญ มากขึ้น 1.7 ล้านเหรียญจากปีที่ผ่านมา บริษัทจะเพิ่มจำนวนตัวแทนที่ให้บริการในเครือของ Freight Links Express Group เพื่อเพิ่มผลกำไรที่จะได้รับในอนาคต

Chemical Storage & Logistic

ผลการประกอบการ Chemical Storage & Logistic สูงขึ้น 14 เปอร์เซ็นต์ จากการดำเนินธุรกิจLTH Logistics สำหรับ Haulage และ warehouse ของวัตถุเคมีภัณฑ์ ที่มีอันตรายและไม่มีอันตราย มีการจัดการให้บริการ เช่นการจัดการ วางแผนเรื่องระบบขนส่ง การจัดการรองรับสถานการณ์ฉุกเฉิน และรวมถึงการวางแผนแนวทางแก้ไขปัญหาต่างๆที่อาจเกิดขึ้นกับระบบการจัดการทางด้านเคมีภัณฑ์ บริษัทได้ใช้เงินจำนวน 13.5 ล้านเหรียญในการก่อสร้าง warehouse Complex สำหรับเก็บเคมีภัณฑ์ที่มีอันตราย ที่ Penjuru Lane ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2007 บริษัททั่วโลกจากอังกฤษ ยุโรป ญี่ปุ่น และอื่นๆให้ความสนใจเป็นอย่างดี

Warehousing Property Management

การดำเนินงานเกี่ยวกับทางด้านธุรกิจ Property Management ได้ถูกดำเนินการโดยแผนงานที่ได้รับการพัฒนาจากทางกลุ่มบริษัท ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมือจากกลุ่มบริษัทต่างๆ ในเครือข่าย รวมทั้งการจัดการทางด้าน physical management and co-ordination. ซึ่งการดำเนินธุรกิจด้านนี้เจริญเติบโต มีมูลค่าเพิ่มขึ้น 1 ล้านเหรียญ ถึง 15.5 ล้านเหรียญสหรัฐ

การจัดการควบคุม Property แบ่งออกหลายประเภทเพื่อควบคุมทรัพย์สินและที่ดินกลุ่มบริษัท จะจัดการทางด้านอสังหาริมทรัพย์และสังหาริมทรัพย์ วัตถุและทรัพย์สินทั้งหมด โดยการดำเนินงานด้วยความชำนาญโดยอาศัยวิธีแก้ปัญหาช่องว่างในการซื้อขายและการเช่า

Total Logistics Solutions

Freight links มีการวางแผนดำเนินงานกิจการบนความชำนาญในการจัดการโกดังคลังสินค้าและการบริหารทางด้าน logistics,กลุ่มบริษัท the freight links ได้นำเสนอแนวทางแก้ไขและการแก้ปัญหาคลังสินค้าแบบสมบูรณ์แบบ

การบริการยังรวมถึง vendor hub services, สถานที่เก็บรักษา GST และการเก็บสินค้าในโกดังพร้อม air-conditioner, การจัดเก็บสินค้าในโกดังเก็บรักษาทั่วไป และพร้อมด้วยการให้บริการทางด้านการขนส่งและการจำแนก, การเป็นนายหน้า, โดยอาศัยการจัดการบริหารโกดังร่วมกับคอมพิวเตอร์เป็นหลัก การดำเนินงานทางด้าน Logistic ได้ใช้ระบบการทำงานของASRS (automated storage and retrieval system) และ GST bonded warehousing

การแก้ปัญหาการจัดการระเบียน

ในปัจจุบันนี้การจัดการระเบียนมีความความซับซ้อนเป็นอย่างมากและเป็นส่วนสำคัญของการจัดการในองค์กร จากการเข้ามาของ e-communication ทำให้เราจำเป็นต้องจัดเอกสารจำนวนมากให้เป็นหมวดหมู่อย่างเหมาะสม โดยเฉพาะในแง่ของความปลอดภัยและการแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งการแก้ไขปัญหานี้เรารวมถึงการจัดเก็บเอกสารและการแก้ไขเอกสาร ซึ่งบริษัทก็สามารถจัดเก็บข้อมูล ต่างๆโดยใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการจัดการ

การแก้ปัญหาการตลาด

การแก้ปัญหาการตลาดได้โดยการจัดนิทรรศการ และการจัดสถานการณ์เพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ และรวมไปถึงระบบภายใน ของบริษัทที่ต้องได้รับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องต้องแก้ไขปัญหาในด้านต่างๆโดยอาศัยระบบ Exhibition Partitioning Systems,และนำเสนอลูกค้าโดยใช้โปรแกรม 3D Computer Aided Design (CAD)

Other Services

นอกจากการบริการทางด้านต่างๆของระบบ logistics แล้วบริษัทยังดำเนินกิจการทางด้านการจัดนิทรรศการแสดงผลงานระดับชาติ ออกแบบ ทางด้านโครงสร้างจัดการทางด้านการสื่อสารติดต่อและการตลาด ในการออกแบบนิทรรศการ ทางบริษัท ได้ดำเนินกิจการให้เจริญเติบโตได้เป็นอย่างดีในตลาด ของประเทศสิงคโปร์ซึ่งมีมูลค่าสูงอย่างต่อเนื่อง มีมูลค่า 5.8 ล้านเหรียญสหรัฐ การจัดนิทรรศการในสิงคโปร์ได้แก่การจัดนิทรรศการ ออกแบบโชร์รูม ออกแบบรูปแบบการนำเสนอสินค้าต่างๆที่ได้รับความนิยม เช่น Fujisu , Hp และ Board office สำหรับนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย

****

ภาคผนวก 9

ภาพการดำเนินงาน

****

รูปตัวอย่างการประชุมและการเก็บข้อมูลของคณะทำงาน

ประชุมคณะทำงาน เมื่อวานที่ 11 มีนาคม 2550 เวลา 17.24

ประชุมคณะทำงาน เมื่อวานที่ 11 มีนาคม 2550

ประชุมคณะทำงาน เมื่อวานที่ 11 มีนาคม 2550

ประชุมคณะทำงาน เมื่อวานที่ 25 มีนาคม 2550

ประชุมคณะทำงาน เมื่อวานที่ 25 มีนาคม 2550

ประชุมคณะทำงาน เมื่อวานที่ 25 มีนาคม 2550

ประชุมคณะทำงาน เมื่อวานที่ 25 มีนาคม 2550

ประชุมคณะทำงาน เมื่อวานที่ 25 มีนาคม 2550

เข้าเก็บข้อมูล สนง.นโยบายและแผนงานการขนส่งและจราจร

เข้าเก็บข้อมูล สนง.นโยบายและแผนงานการขนส่งและจราจร

เข้าเก็บข้อมูล อธิบดีกรมการขนส่งทางอากาศ

เข้าเก็บข้อมูล กรมศุลกากร ท่าเรือแหลมฉบัง ชลบุรี

เข้าเก็บข้อมูล สนง.ที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

เข้าเก็บข้อมูล การสื่อสารแห่งประเทศไทย (บริษัท กสท โทรคมนาคม)

เข้าเก็บข้อมูล สโมสรนักลงุทน หน่วยกำกับ สนง.สงเสริมการลงทุน

ประชุมคณะทำงานเมื่อวัน 22 เมษายน 2550

ประชุมคณะทำงานเมื่อวัน 22 เมษายน 2550

ประชุมคณะทำงานเมื่อวัน 22 เมษายน 2550