

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 บทสรุป

ถึงแม้ว่า ผลสรุปที่ได้จากแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลในเส้นทางเดินเรือขาออกไทย-ญี่ปุ่น พบว่า มากกว่าร้อยละ 85.0 โดยประมาณ ลักษณะการซื้อขายจะเป็นในเทอมของ f.o.b (Free On Board) ซึ่งการซื้อขายในลักษณะนี้ ผู้ซื้อจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในส่วนการขนส่งเอง นั่นหมายความว่า ผู้ซื้อสินค้าสามารถที่จะเลือกใช้บริการจากกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลบริษัทใดๆ ก็ได้ แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่ากลุ่มผู้ซื้อสินค้าจะมีอำนาจในการกำหนดการใช้เรือได้ แต่ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม (ตารางที่ 4.9) พบว่า การกำหนดการขนส่งหรือการเลือกใช้บริการบริษัทเดินเรือมากกว่าร้อยละ 54.0 จะขึ้นอยู่กับข้อตกลงในการซื้อขายเป็นสำคัญ ในขณะที่ร้อยละ 23.0 ขึ้นอยู่กับกลุ่มผู้ส่งออก ร้อยละ 22.5 ขึ้นอยู่กับกลุ่มผู้ซื้อ และร้อยละ 0.5 ขึ้นอยู่กับตัวแทนการซื้อขาย นั่นคือ แม้ว่าการซื้อขายจะเป็นในเทอมของ f.o.b แต่สำหรับในส่วนของ การติดต่อบริษัทเดินเรือแล้ว กลุ่มผู้ซื้ออาจจะไม่ได้กำหนดการใช้เรือเองทุกครั้งไป อย่างไรก็ตาม วิธีการติดต่อบริษัทเดินเรือที่ใช้กันในปัจจุบันมีอยู่หลายวิธี วิธีการด้วยกัน อาทิ ผู้ซื้อให้ผู้ขายเลือกติดต่อบริษัทเดินเรือเองโดยตรง ผู้ซื้อกำหนดให้ใช้เรือของบริษัทเดินเรือญี่ปุ่น แต่ให้ผู้ขายเลือกบริษัทเดินเรือเอง หรือ ผู้ซื้อกำหนดให้ผู้ขายติดต่อกับบริษัทตัวแทนเรือที่ตนเองกำหนด เป็นต้น ฉะนั้น กองเรือไทยจึงมีโอกาที่จะพัฒนา กองเรือให้สามารถแข่งขันทัดเทียมกับกองเรือของต่างชาติได้ หากว่าสามารถทราบถึงข้อเสียเปรียบและข้อได้เปรียบของทั้งกองเรือไทยและกองเรือต่างชาติเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้น ทั้งนี้ จำเป็นต้องได้รับความร่วมมือจากหลายๆ ฝ่ายทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชน ประกอบกัน

การหาค่าความไม่เท่าเทียมกันของรายได้ภายในขมรมเรือไทย-ญี่ปุ่นด้วยดัชนี Gini และดัชนี Shorrocks Order Two ในช่วงปีพ.ศ.2531-2541* พบว่า ดัชนีทั้งสองให้ผลการศึกษาที่

* ยกเว้นปีพ.ศ.2532 และ พ.ศ.2533 ที่ไม่สามารถเก็บข้อมูลได้

เหมือนกัน คือ ค่าความไม่เท่าเทียมกันของรายได้โดยรวมมีแนวโน้มที่ลดลงในช่วงระหว่างปี พ.ศ.2531-2538 หลังจากนั้นจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ จนถึงปีพ.ศ.2541 โดยที่ค่าความไม่เท่าเทียมกันของรายได้โดยรวมของกลุ่มผู้ประกอบการรับขนส่งสินค้าทางทะเลภายในชมรมเรือไทย-ญี่ปุ่น ในช่วงปีพ.ศ.2531-2541 คือ 0.5485 , 0.4434 , 0.3901 , 0.2813 , 0.2834 , 0.2826 , 0.3253 , 0.3788 และ 0.4995 เมื่อวัดด้วยดัชนี Gini และ 0.4013 , 0.2587 , 0.2004 , 0.1062 , 0.1081 , 0.1057 , 0.1528 , 0.1934 และ 0.3086 เมื่อวัดด้วยดัชนี Shorrocks Order Two ตามลำดับ โดยที่ในปีพ.ศ.2531 มีความไม่เท่าเทียมกันของรายได้สูงที่สุดในทุกกรณี

นอกจากนี้ การเกิดความไม่เท่าเทียมกันของรายได้ภายในชมรมเรือไทย-ญี่ปุ่น สามารถใช้ดัชนี Shorrocks Order Two ในการแยกส่วนประกอบเพื่อหาสาเหตุของความไม่เท่าเทียมกัน โดยพิจารณาจากค่าสัดส่วนของความไม่เท่าเทียมกันระหว่างกลุ่ม (Between-group Inequality) ซึ่งสาเหตุของความไม่เท่าเทียมกันในการศึกษาคั้งนี้ สามารถแยกออกเป็น 2 ปัจจัยใหญ่ๆ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านความแตกต่างของลักษณะสินค้าที่รับขนส่ง และ ปัจจัยทางด้านความแตกต่างของสัญชาติเรือ โดยหน่วยของรายได้ที่ใช้ในการศึกษา คือ รายได้ค่าระวางการขนส่งของบริษัทเดินเรือแต่ละบริษัทในชมรมเรือไทย-ญี่ปุ่น ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางด้านความแตกต่างของลักษณะสินค้าที่รับขนส่ง สามารถอธิบายสาเหตุของการเกิดความไม่เท่าเทียมกันของรายได้โดยรวมได้มากกว่าปัจจัยทางด้านความแตกต่างของสัญชาติเรือตลอดช่วงเวลาที่ศึกษา ยกเว้นปี พ.ศ.2538 ซึ่งปัจจัยทางด้านความแตกต่างของสัญชาติเรือสามารถอธิบายความไม่เท่าเทียมกันได้มากกว่า

นอกจากนี้ ในการจัดลำดับความไม่เท่าเทียมกันภายในกลุ่มตามแหล่งของความไม่เท่าเทียมกันของรายได้ที่เกิดจากปัจจัยต่างๆ ทั้ง 2 ปัจจัย เมื่อพิจารณาโดยภาพรวมตลอดช่วงระยะเวลา 4 ปีที่ผ่านมา (ปีพ.ศ.2538-2541) พบว่า ความไม่เท่าเทียมกันภายในกลุ่มมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นโดยตลอดเช่นเดียวกับความไม่เท่าเทียมกันระหว่างกลุ่ม ในขณะที่ค่าสัดส่วนความไม่เท่าเทียมกันภายในกลุ่ม (Within-group Inequality) ในช่วงระยะเวลาเดียวกันมีแนวโน้มลดลง และ ค่าสัดส่วนความไม่เท่าเทียมกันระหว่างกลุ่ม (Between-group Inequality) มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น นั่นคือ ความไม่เท่าเทียมกันระหว่างกลุ่มสามารถอธิบายความไม่เท่าเทียม

กันของรายได้โดยรวมได้มากขึ้น ในขณะที่เดียวกัน ความไม่เท่าเทียมกันภายในกลุ่มสามารถอธิบายความไม่เท่าเทียมกันของรายได้โดยรวมได้ลดลงในช่วงระยะเวลาดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลาที่ทำการศึกษา ผลการศึกษาพบว่า ความไม่เท่าเทียมกันภายในกลุ่มสามารถที่จะอธิบายความไม่เท่าเทียมกันของรายได้โดยรวมได้มากกว่าความไม่เท่าเทียมกันระหว่างกลุ่มตามแหล่งความไม่เท่าเทียมกันของรายได้ที่เกิดจากปัจจัยต่างๆ ในทุกกรณี

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขันของกองเรือไทยต่อกองเรือต่างชาติ แยกเป็นการพิจารณาในด้านของอุปสงค์ ได้แก่ กลุ่มผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล และ การพิจารณาในด้านของอุปทาน ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการรับขนส่งสินค้าทางทะเลในเส้นทางเดินเรือขาออกไทย-ญี่ปุ่น พบว่า ในด้านของอุปสงค์ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลมากที่สุด 5 ปัจจัยแรก โดยเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้แก่ อัตราค่าระวาง การบริการและให้ความช่วยเหลือ ระยะเวลาที่ใช้ในการขนส่ง อัตราค่าธรรมเนียมพิเศษ (กรณีขนส่งสินค้าด้วยตู้คอนเทนเนอร์) และ ปัจจัยอื่นๆ อาทิ ข้อห้ามของประเทศผู้นำเข้าสินค้า บริษัทแม่กำหนดการใช้เรือเอง และ ความน่าเชื่อถือของบริษัท เป็นต้น

สำหรับในด้านของอุปทาน ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขันมากที่สุด 5 ปัจจัยแรก โดยเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้แก่ อัตราค่าระวาง อายุและประสิทธิภาพของเรือ การให้ข้อเสนอพิเศษกับลูกค้า จำนวนเที่ยวเรือต่อสัปดาห์ และ อัตราค่าธรรมเนียมพิเศษ ผลการศึกษาทั้งสองส่วนต่างให้ข้อสรุปที่ตรงกัน คือ อัตราค่าระวางเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขันในการให้บริการรับขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ และเมื่อแบ่งกลุ่มผู้ใช้บริการรับขนส่งสินค้าทางทะเลออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มบริษัทเดินเรือไทย และ กลุ่มบริษัทเดินเรือต่างชาติ ผลการศึกษาปรากฏว่าอัตราค่าระวางยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขันมากที่สุด โดยสนับสนุนการอธิบายพฤติกรรมในตลาดบริการรับขนส่งสินค้าทางทะเลในเส้นทางเดินเรือขาออกไทย-ญี่ปุ่นซึ่งเป็นลักษณะของตลาดผู้ขายน้อยราย(Oligopoly Market) ที่มีการรวมตัวเป็นคาร์เทล (Cartel) ในรูปแบบของชมรมเรือไทย-ญี่ปุ่น และมีบทบาทในการกำหนดอัตราค่าระวางของสมาชิกให้อยู่ในระดับเดียวกัน แต่ในทางปฏิบัติพบว่าพฤติกรรมการแอบตัดราคากันเองภายในกลุ่มผู้ให้บริการมักจะมีเกิดขึ้นเสมอๆ ทั้งนี้เนื่องจาก ผลการศึกษาที่พบว่าอัตราค่าระวางเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขันมากที่สุด นอกจากนี้ อัตราค่าธรรมเนียมพิเศษยังเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญตรงกันในการศึกษาทั้งสองด้าน ซึ่งทั้งปัจจัยอัตรา

ค่าระวาง และ ปัจจัยอัตราค่าธรรมเนียมพิเศษทั้งสองต่างก็เป็นส่วนประกอบสำคัญของต้นทุนในการขนส่งสินค้า ฉะนั้น กลุ่มผู้ให้บริการจึงให้ความสำคัญกับส่วนนี้มากที่สุด ในขณะที่กลุ่มผู้ให้บริการขนส่งสินค้าต่างทราบดีว่าปัจจัยทั้งสองมีความสำคัญต่อการเลือกใช้บริการ แต่อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันกลุ่มผู้ให้บริการก็ยังประสบปัญหาการรวมตัวกันขึ้นอัตราค่าระวาง และ อัตราค่าธรรมเนียมพิเศษของกลุ่มบริษัทเดินเรือโดยที่กลุ่มผู้ให้บริการไม่มีโอกาสในการเจรจาต่อรอง

นอกจากนี้ ผลการศึกษาถึงข้อบกพร่องของเรือไทยในความคิดเห็นของกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลในเส้นทางเดินเรือขาออกไทย-ญี่ปุ่น พบว่าสิ่งที่เรือไทยควรปรับปรุงมากที่สุด 5 ข้อแรก ได้แก่ จำนวนเที่ยวเรือน้อยเกินไป ระยะเวลาในการขนส่งสินค้ามากกว่าเรือต่างชาติ อัตราค่าระวางสูงเกินไป กองเรือไทยไม่มีเรือคอนเทนเนอร์ที่ทันสมัย และ สภาพกองเรือเก่าและไม่มีประสิทธิภาพ

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการสรุปผลแบบสอบถามของกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งสินค้า และ กลุ่มผู้ให้บริการขนส่งสินค้าในเส้นทางเดินเรือขาออกไทย-ญี่ปุ่น รวมทั้งผลการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เราสามารถที่จะสรุปข้อเสนอแนะที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาของเรือไทยให้สามารถแข่งขันกับกองเรือต่างชาติได้เพิ่มมากขึ้น ดังต่อไปนี้

5.2.1 กลุ่มผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล

1. บริษัทเดินเรือไทยควรมีการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มของผู้ใช้บริการให้เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม ซึ่งจากการสรุปผลแบบสอบถาม พบว่า กลุ่มผู้ให้บริการหลายๆ รายไม่ทราบว่าเรือไทยให้บริการในเส้นทางเดินเรือขาออกไทย-ญี่ปุ่น

2. สายการเดินเรือไทยควรแก้ไขปรับปรุงข้อบกพร่องต่างๆ ตามผลการศึกษาที่สรุปได้ อาทิ การเปิดเมืองท่าปลายทางให้มากขึ้น เนื่องจากหลายๆ ครั้งที่กลุ่มผู้ให้บริการอยากจะใช้เรือไทย แต่ที่ไม่มีเรือไทยให้บริการขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือที่ต้องการ การพัฒนาด้านการบริการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกลุ่มลูกค้า จำนวนเที่ยวเรือที่ให้บริการต่อสัปดาห์น้อยเกินไป

รวมทั้ง การแก้ไขปัญหาในส่วนของราคาค่าระวาง ซึ่งเป็นส่วนประกอบของต้นทุนและเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการแข่งขันในการขยายตลาดต่างประเทศ เป็นต้น

3. ควรมีสมาคมที่ร่วมระหว่างกลุ่มผู้ให้บริการ และ ตัวแทนภาครัฐบาล เพื่อสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรองกับกลุ่มผู้ให้บริการรับขนส่งสินค้าทางทะเล ทั้งในส่วนของอัตราค่าระวาง และ อัตราค่าธรรมเนียมพิเศษ โดยเฉพาะในเรื่องของค่า THC (Terminal Handling Charge) และ CFS Charge (Container Freight Station Charge) ซึ่งเป็นปัญหาที่สำคัญในปัจจุบัน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการพาณิชย์นาวี(สพว.) ได้พยายามให้ความช่วยเหลือกับกลุ่มผู้ส่งออกให้มีโอกาสในการเจรจาต่อรองกับกลุ่มผู้ประกอบการ ก่อนที่จะมีการประกาศขึ้นค่าธรรมเนียมดังกล่าว

4. รัฐบาลควรให้สิทธิพิเศษแก่กลุ่มผู้ให้บริการเรือไทย อาทิ สิทธิพิเศษในการลดหย่อนภาษีเมื่อใช้บริการเรือไทย ข้อเสนอแนะในส่วนนี้มีความเกี่ยวข้องกับเงื่อนไขข้อตกลงการค้าบริการ เนื่องจากประเทศไทยเข้าร่วมเป็นสมาชิกอยู่ในองค์การการค้าโลก (WTO)

5. กองเรือไทยควรสร้างทีมผู้เชี่ยวชาญเพื่อทำการวิจัยทางด้านการตลาด และ แนวทางการขยายตลาดให้กับกลุ่มบริษัทเดินเรือไทย ในส่วนนี้จะเกี่ยวเนื่องไปถึงการสนับสนุนการผลิตบุคลากรด้านพาณิชย์นาวีที่มีประสิทธิภาพ โดยจะต้องได้รับความช่วยเหลือจากรัฐบาล

5.2.2 กลุ่มผู้ให้บริการรับขนส่งสินค้าทางทะเล

ในส่วนของกลุ่มผู้ให้บริการรับขนส่งสินค้าในเส้นทางเดินเรือขาออกไทย-ญี่ปุ่น รัฐบาลควรให้การสนับสนุนและส่งเสริมการพัฒนากิจการพาณิชย์นาวีไทยอย่างจริงจัง ถึงแม้ว่าตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา รัฐบาลพยายามที่จะสนับสนุนการส่งออกให้เพิ่มมากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันก็มีความขัดแย้งในด้านการให้ความช่วยเหลือแก่กิจการพาณิชย์นาวีที่ไม่ได้รับการสนับสนุนมากเท่าที่ควร ซึ่งลักษณะของความช่วยเหลือที่กลุ่มผู้ให้บริการรับขนส่งสินค้าทางทะเลของไทยต้องการ คือ

1. ความช่วยเหลือในรูปของเงินอุดหนุนเบี้ยต่ำ เพื่อการจัดซื้อเรือใหม่ที่มีประสิทธิภาพทัดเทียมกับกองเรือต่างชาติอย่างเพียงพอ แม้ว่ารัฐบาลจะมีการจัดสรรเงินงบประมาณในแต่ละปีเพื่อการกู้ยืมในการจัดซื้อเรือใหม่ผ่านสถาบันการเงินหลายๆ แห่ง แต่ก็ยังไม่เพียงพอกับความ ต้องการ ทั้งนี้เนื่องจากในปัจจุบันเรือคอนเทนเนอร์มีราคาสูงมาก

2. สิทธิพิเศษในด้านภาษีแก่กลุ่มบริษัทเรือไทยและกลุ่มผู้ส่งออกของไทย จำเป็นจะต้องพิจารณาว่าขัดกับข้อตกลงว่าด้วยการค้าบริการ (GATS) หรือไม่ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันโครงสร้างภาษีของไทยยังไม่เอื้ออำนวยประโยชน์ให้กับกองเรือไทยสามารถแข่งขันกับต่างชาติได้อย่างเต็มที่ (รายละเอียดในบทที่ 3)

3. รัฐบาลควรให้การสนับสนุนในส่วนการผลิตบุคลากรด้านพาณิชย์นาวีในระดับการบริหาร และ ระดับปฏิบัติการ โดยเฉพาะบุคลากรในระดับของการบริหารที่ต้องใช้ระยะเวลาในการผลิตค่อนข้างนาน อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันบุคลากรด้านฝ่ายปฏิบัติการสามารถที่จะผลิตได้โดยใช้ระยะเวลาไม่มากนัก ฉะนั้น การผลิตบุคลากรในฝ่ายบริหาร รัฐบาลโดยความรับผิดชอบของกระทรวงศึกษาธิการควรบรรจุหลักสูตรพาณิชย์นาวีให้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในระดับปริญญาในสถาบันต่างๆ เพิ่มมากขึ้น

4. จัดตั้งสายการบินเรือแห่งชาติที่มีความเข้มแข็งทั้งในด้านของปริมาณและคุณภาพที่สามารถแข่งขันทัดเทียมกับกองเรือต่างชาติได้ ทั้งนี้ อาจเป็นในลักษณะของการร่วมทุนกับบริษัทเดินเรือต่างชาติ ในส่วนนี้ รัฐบาลจำเป็นต้องสร้างแรงจูงใจ อาทิ สิทธิพิเศษทางด้านภาษี และ สิทธิลดหย่อนต่างๆ เพื่อดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้เข้ามาลงทุนในธุรกิจพาณิชย์นาวีของไทย

5. รัฐบาลควรรณรงค์ให้กลุ่มผู้ส่งออกทำการซื้อขายสินค้าในเทอมของ C.I.F (Cost, Insurance and Freight) และ C&F (Cost and Freight) ให้เพิ่มมากขึ้น สำหรับส่วนนี้แม้ว่าจะมีผลดีในส่วนที่ผู้ส่งออกไทยสามารถกำหนดการใช้บริการบริษัทเดินเรือเองได้ แต่ในขณะเดียวกันจะส่งผลให้ราคาขายในต่างประเทศสูง เพราะว่าราคาการส่งออกได้รวมค่าขนส่งสินค้าไปด้วย ส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันของไทยในตลาดโลกลดต่ำลง

6. การทำเรือแห่งประเทศไทยควรมีความยืดหยุ่นในเรื่องของกฎระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ที่มีผลบังคับใช้ต่อบริษัทเดินเรือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกลุ่มบริษัทเดินเรือไทย

5.2.3 กลุ่มของหน่วยงานราชการ

หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับพาณิชย์นาวีเห็นว่า ในปัจจุบัน ปัญหาที่กองเรือไทยควรจะได้รับความช่วยเหลือมากที่สุดมี 4 ส่วนด้วยกัน คือ

1. เงินทุนในการจัดซื้อกองเรือใหม่
2. นโยบายทางด้านภาษี ซึ่งที่จะต้องอยู่ภายใต้กรอบข้อตกลงว่าด้วยการค้าบริการ (GATS) เนื่องจากไทยเข้าได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลก (WTO)

3. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับพาณิชย์นาวี สามารถแยกได้เป็น 2 ส่วน คือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการแก้ไขปัญหาอุปสรรคของกองเรือไทยที่เกิดขึ้น และ กฎหมายที่ดึงดูดให้กลุ่มผู้ประกอบการเข้ามาลงทุนในธุรกิจพาณิชย์นาวีเพิ่มมากขึ้น

4. การพัฒนาปริมาณและคุณภาพของกำลังคนในด้านพาณิชย์นาวี โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บุคลากรและกลุ่มผู้เชี่ยวชาญในระดับการบริหาร โดยต้องได้รับความร่วมมือจากฝ่ายรัฐบาลโดยผ่านทบวงมหาวิทยาลัยในการบรรจุเข้าเป็นหลักสูตรปริญญาบัตรของแต่ละสถานศึกษาซึ่งในปัจจุบันมีน้อยมาก

จากการสรุปผลการศึกษาทั้งสามกลุ่ม พบว่า ปัญหาสำคัญที่สุดที่กองเรือไทยต้องได้รับการแก้ไข ได้แก่ ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนเพื่อการจัดซื้อเรือใหม่ ทั้งนี้เนื่องจากในปัจจุบันกองเรือไทยมีเรือที่มีขนาดระวางบรรทุกน้อยและประสิทธิภาพด้อยกว่ากองเรือต่างชาติ ประกอบกับในอนาคต แนวโน้มการขนส่งสินค้าทางทะเลโดยส่วนมากจะเป็นการขนส่งสินค้าด้วยระบบตู้คอนเทนเนอร์ ในขณะที่กองเรือไทยมีสัดส่วนของเรือคอนเทนเนอร์ที่น้อยมาก เนื่องมาจากข้อจำกัดด้านราคาเรือคอนเทนเนอร์ที่สูงมาก กลุ่มผู้ประกอบการไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนเพื่อการจัดซื้อเรือใหม่ได้ ในส่วนนี้รัฐบาลต้องให้ความช่วยเหลือกับกลุ่มผู้ประกอบการโดยตรง แม้ว่าในปัจจุบันจะมีการจัดสรรเงินงบประมาณการกู้ยืมเพื่อจัดซื้อเรือใหม่ แต่ก็ยังมีข้อจำกัดในการกู้ยืมที่ทำให้ไม่สามารถกระจายเงินทุนได้อย่างทั่วถึง

ในส่วนของกรมโฆษณาประชาสัมพันธ์เป็นหน้าที่ของกลุ่มผู้ประกอบการเอง อาทิ การลงโฆษณาในสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อให้กลุ่มผู้ใช้บริการรับทราบข่าวสารเกี่ยวกับกองเรือไทย รวมทั้งการแก้ไขข้อบกพร่องอื่นๆ ที่สรุปได้จากผลการศึกษา นอกจากนี้ ในส่วนของการแก้ไขนโยบายภาษีให้เอื้อประโยชน์แก่กองเรือไทยอย่างเต็มที่ ผู้ศึกษาเห็นว่าเป็นเรื่องที่เป็นไปได้ยาก ทั้งนี้เนื่องจากข้อตกลงข้อตกลงว่าด้วยการค้าบริการ (GATS) ที่ประเทศไทยเข้าร่วมเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (WTO) ตามหลักการประติบัติเยี่ยงคนชาติที่ได้รับอนุเคราะห์หนึ่ง (MFN) นั่นคือ นโยบายภาษีไม่สามารถใช้ในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ยกเว้นในบางกรณีที่ได้มีการขอยกเว้นไว้จากหลักการดังกล่าว เช่นเดียวกับการเสนอให้รัฐบาลสนับสนุนการซื้อขายสินค้าในเทอมของ C.I.F (Cost, Insurance and Freight) และ C&F (Cost and Freight) มากขึ้น แม้ว่าจะมีผลดีในส่วนที่กลุ่มผู้ส่งออกไทยสามารถที่จะกำหนดการเลือกใช้เรือได้ แต่ในขณะเดียวกันจะเกิดผลเสีย คือ ความสามารถในการแข่งขันของไทยในตลาดโลกจะลดลง ทั้งนี้เนื่องจาก

ราคาสินค้าส่งออกจะรวมค่าขนส่งเข้าไป ซึ่งจะทำให้ราคาสินค้าส่งออกสูงขึ้น เมื่อรวมกับภาษีของประเทศที่นำเข้าสินค้าจะยิ่งส่งผลให้ราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้นไปอีก

สำหรับการพัฒนาบุคลากรด้านพาณิชย์นาวีทั้งในระดับปฏิบัติการและระดับบริหาร โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การสร้างบุคลากรในระดับบริหารซึ่งต้องใช้ระยะเวลา นานกว่าบุคลากรในระดับปฏิบัติการ รัฐบาลควรให้สนับสนุนโดยผ่านทบวงมหาวิทยาลัย เพื่อให้มีการบรรจุหลักสูตรด้านพาณิชย์นาวีในระดับปริญญาบัตรเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา รัฐบาลได้พยายามแสวงหานโยบายและมาตรการต่างๆ มาใช้เพื่อช่วยเหลือกลุ่มบริษัทเรือไทย และกลุ่มผู้ส่งออกตามที่ได้นำเสนอไปแล้วในบทที่ 3 แต่ทว่านโยบายและมาตรการที่นำมาใช้นั้นก็ยังไม่ประสบผลสำเร็จมากนัก บริษัทเรือไทยยังมีข้อเสียเปรียบบริษัทเรือต่างชาติอยู่มากในหลายๆ ด้าน ในขณะที่กลุ่มผู้ส่งออกยังขาดอำนาจการเจรจาต่อรองกับกลุ่มบริษัทเรือ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่รัฐบาลจะต้องแสวงหา นโยบายและมาตรการอื่นๆ มาใช้เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวที่เกิดขึ้น



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย