



# การศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของ สาขาบริการโลจิสติกส์ของประเทศไทยเพื่อ การเปิดเสรีการค้าบริการ: กรณีศึกษาของบริษัท ตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย A Study on Readiness and Adjustment of the Thai Logistics Service Provider Sector for Liberalization of Trade Services: A Case Study of Thai Freight Forwarding Companies

- ดร.ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์
- ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำวิทยาลัยการขนส่งและโลจิสติกส์
- มหาวิทยาลัยบูรพา
- E-mail: Taweesak99@hotmail.com

## บทคัดย่อ

ปัจจุบัน ธุรกิจบริการโลจิสติกส์ระดับโลกได้เข้ามามีบทบาทที่สำคัญต่อการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น การจัดการโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพจะช่วยลดต้นทุนรวมและเพิ่มระดับคุณภาพการให้บริการที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งทำให้สินค้าสามารถส่งออกในราคาที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก ปัจจุบันมีหลายประเทศ อาทิ ญี่ปุ่น ชิลี และออสเตรเลีย ได้ร้องขอให้รัฐบาลไทยมีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์หลายสาขา โดยเฉพาะสาขาการให้บริการตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้า การทบทวนวรรณกรรมแสดงให้เห็นประเด็นที่น่าสนใจเกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าบริการหลายประการ อาทิ ประเทศต่างๆ ได้กำหนดขอบเขตของกิจกรรมโลจิสติกส์และให้คำนิยามของโลจิสติกส์ที่แตกต่างกัน ดังนั้น เพื่อเตรียมความพร้อมและหาแนวทางในการเพิ่มขีดความสามารถ

ในการแข่งขันของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย การศึกษาครั้งนี้จะประเมินขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งตรวจสอบความพร้อมในการปรับตัวของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ เพื่อศึกษาขีดความสามารถของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไทย รวมทั้งประเมินความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์ระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาครั้งนี้ได้ทำการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามจำนวน 53 ชุด และการสัมภาษณ์เชิงลึกจำนวน 19 ราย ผู้วิจัยได้ประมวลข้อมูลและวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรม SPSS เวอร์ชัน 11.0.5 ผลการศึกษาพบว่า ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยมีระดับความพร้อมและความสามารถในการปรับตัวต่อการเปิดเสรีการค้าบริการสาขาการให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าในระดับที่น้อยแตกต่างกัน ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ขาดความเข้าใจและไม่รู้ถึงผลกระทบของการเปิดเสรีบริการโลจิสติกส์ ความสามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลางและค่อนข้างต่ำ ปัญหาที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าบริการสาขานี้ อาทิ กฎหมายหรือกฎระเบียบข้อบังคับที่ล้าสมัยและความไม่มั่นคงทางการเมืองและสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศ เป็นต้น การประเมินประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์พบว่า ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมจะเป็นกลุ่มที่จะได้รับผลกระทบมากที่สุด ขณะที่ผลประโยชน์ส่วนใหญ่จะอยู่กับผู้ใช้บริการที่ได้รับการตอบสนองที่ดีขึ้นรวมทั้งมีต้นทุนที่ต่ำลง การศึกษาครั้งนี้ยังได้เสนอแนะแนวทางต่างๆ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและลดผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์สาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า

**คำสำคัญ:** การเปิดเสรีการค้า การค้าบริการ ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าประเทศไทย

## Abstract

Nowadays, the global logistics service industry is playing an increasingly important role in international trade and investment. Effective logistics systems reduce total costs and also improve service levels, allowing products to be sold at competitive prices on the global market. Many countries, such as Japan, Chile, and Australia, have now requested the Thai government to liberalize logistics services, especially the freight forwarding sector. However, a literature review reveals interesting issues related to logistics service liberalization in the freight forwarding sector. For example, countries have different ranges and definitions of logistics. Before the government can respond to requests to liberalize logistics services, it needs to assess the capability

level of Thai FFC, including examining readiness of Thai FFC for contributing to logistics liberalization.

The objective of this research was to study the capability level of Thai Logistics Service Providers (LSP), including assessing their readiness and flexibility to trade in liberalized services between Thailand and her trading partners. To examine the above issues, survey research was conducted with 53, and in-depth interviews were conducted with 19 respondents, respectively. Data collected was systematically edited and coded before processing and analyzing by SPSS version 11.05. The results show that Thai FFCs have a low degree of readiness and flexibility to meet liberalization of logistics service. Most of them still lack understanding of the potential effects of opening logistics services liberalization talks. Their competitive capabilities are rather at medium to low levels. Existing problems are, for example, out-of-date national laws and regulations, and unstable political and economic situations which impede growth of the national logistics service industry.

According to the assessment of potential benefits and their impact with the introduction of liberalization, FFCs in the small and medium sectors would mostly experience potentially adverse effects. On the other hand, logistics users will receive the highest benefits from higher responsiveness and decreased costs. This paper also provides recommendations on how to facilitate Thai FFCs to adjust and make rapid response to changes in the event logistics are liberalized.

**Keywords:** Free Trade, Services, Logistics Services Provider, Thailand

## บทนำ

หลายปีที่ผ่านมา รัฐบาลไทยได้ตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจด้านการบริการโลจิสติกส์ โดยเฉพาะการให้บริการด้านการขนส่งและการบริหารคลังสินค้าเพื่อให้เจริญก้าวหน้ารองรับและสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ รวมทั้งเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศ ในปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐ

และภาคเอกชนได้ให้ความสนใจในการพัฒนาบริการโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่างๆ ทั้งนี้เพื่อสนับสนุนการทำการค้าและการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยมีต้นทุนการผลิตและการจัดส่งสินค้าที่ลดต่ำลง รวมทั้งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ

ประเทศไทยได้เสนอผูกพันเปิดตลาดการค้า บริการสาขาการขนส่งและโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องไว้กับองค์การการค้าโลกรอบอุรุกวัยโดยมีกิจกรรมหลัก อาทิ การให้บริการขนส่งทางอากาศ การให้บริการขนส่งทางรถไฟ บริการขนส่งทางถนน บริการจัดส่งพัสดุ เป็นต้น โดยมีเงื่อนไขให้ต่างชาติเข้ามาจัดตั้งสาขาได้โดยถือหุ้นไม่เกิน 49% และกำหนดผู้บริหารจำนวนกึ่งหนึ่งจะต้องเป็นคนไทย ซึ่งเป็นการเปิดเสรีเท่าที่กฎหมายกำหนดและเป็นกิจกรรมที่ประเทศไทยเห็นว่าผู้ประกอบการต่างชาติมีความพร้อมในการให้บริการมากกว่า ปัจจุบันมีหลายประเทศ เช่น ญี่ปุ่น ซิลี และสหภาพยุโรป ขอให้ไทยเปิดตลาดการขนส่งทางน้ำและโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องในการเจรจาระดับทวิภาคี ภูมิภาค และพหุภาคี โดยขอให้ไทยเปิดตลาดตัวแทนบริหารจัดการขนส่ง และการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบที่ต่อเนื่องกับท่าเรือ การศึกษาเบื้องต้นพบว่า มีหลายประเทศที่ผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทยที่มีศักยภาพมีโอกาสที่จะเข้าไปลงทุนและส่งคนไทยเข้าไปทำงานในธุรกิจการขนส่งและโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องในต่างประเทศได้ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องศึกษาการเปิดตลาดการค้าบริการสาขาการขนส่งและโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องเพื่อเตรียมการเจรจาระหว่างประเทศในรอบใหม่ทั้งในเชิงรุกและเชิงรับ

รัฐบาลกำหนดให้การจัดทำเขตการค้าเสรีเป็นยุทธศาสตร์เชิงรุกของไทยในการค้าระหว่างประเทศ โดยขณะนี้กำลังเจรจาจัดทำเขตการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ 8 ประเทศและมีโครงการที่จะประกาศเปิดการเจรจากับอีกหลายประเทศ ทั้งนี้ประเด็นเกี่ยวกับการเปิดเสรีของธุรกิจบริการ โดยเฉพาะธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า นับว่าเป็นอีกหัวข้อหนึ่งที่สำคัญที่ประเทศคู่เจรจามีความ

ต้องการให้ประเทศไทยเปิดเสรีฯ ดังนั้น จึงจำเป็นที่จะต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ และประเมินประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นก่อนระหว่างและภายหลังการเปิดเสรีที่มีผลกระทบต่อผู้ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะ ผู้ให้บริการตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเสียก่อน รวมทั้งให้มีการประเมินความพร้อมและความเหมาะสมในการเปิดเสรีของธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย

การศึกษาดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถประเมินผลกระทบและกำหนดท่าทีในการเจรจากับประเทศคู่เจรจาเพื่อลดผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับองค์กรและผู้ที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งยังช่วยให้อุตสาหกรรมตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยมีการเติบโตและขยายตัวอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน อีกทั้งผู้ประกอบการภาคธุรกิจสามารถใช้บริการที่มีต้นทุนที่ต่ำและมีคุณภาพการให้บริการที่มีมาตรฐานสากล โดยผลของการพัฒนาของอุตสาหกรรมนี้จะช่วยให้ระบบเศรษฐกิจของไทยมีการเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

### การทบทวนวรรณกรรม

การเติบโตและการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในปัจจุบันได้รับความสนใจจากนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ ประกอบกับรัฐบาลมีแนวโน้มให้ประเทศไทยเป็นผู้นำทางการค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทำให้ทุกอุตสาหกรรมมีแนวโน้มการเจริญเติบโตที่สูงขึ้น (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2550: 20) ซึ่งการขนส่งสินค้าได้เข้ามามีบทบาทอย่างยิ่งในทุกอุตสาหกรรม ประเทศไทยยังมีความได้เปรียบทางด้านภูมิศาสตร์ มีศักยภาพที่จะเป็นศูนย์กลางและเป็นผู้นำในการขนส่งสินค้า จึงเป็นปัจจัยที่ทำให้นักลงทุนรายใหม่มีความสนใจจะเข้ามาลงทุนอุตสาหกรรมตัวแทนผู้รับ

จัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย (ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์, พิทักษ์พงศ์ ฉลวยศรี และสมบุญณ์ หวังวณิชพันธ์, 2551: 177)

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าในประเทศไทย คือ เงินลงทุน องค์ความรู้ และการสนับสนุนจากภาครัฐ รวมทั้งข้อจำกัดของการประกอบธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจมีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น ไม่เพียงแต่ในด้านคุณภาพและราคาเท่านั้น แต่ยังรวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่ต้องพิจารณาเพื่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ รูปแบบในการดำเนินธุรกิจจะต้องมีการปรับเปลี่ยนเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญในการสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจ เครื่องมือหนึ่งซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการไม่เพียงตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้แต่ยังสามารถลดต้นทุนการผลิตให้อยู่ในระดับที่ต่ำลงด้วย คือ การประยุกต์ใช้หลักการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) ซึ่งเครือข่ายของกิจกรรมต่างๆ ในห่วงโซ่อุปทานนี้จำเป็นต้องสอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์, พิทักษ์พงศ์ ฉลวยศรี และสมบุญณ์ หวังวณิชพันธ์ (2551: 179) ได้ทำการศึกษาและพบว่าธุรกิจภาคบริการของประเทศไทย โดยเฉพาะธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเป็นภาคเศรษฐกิจที่เติบโตมากกว่าการค้าสินค้าในระยะกว่า 10 ปีที่ผ่านมา เฉพาะภาคบริการนี้มีมูลค่าถึงร้อยละ 48 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศทั้งหมด (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2549: 42-48) โดยในปี 2546 สาขาภาคบริการที่มีสัดส่วนสูงในผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ คือ การ

ค้าปลีก-ค้าส่ง การขนส่งและสื่อสาร การโรงแรม และภัตตาคาร ธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ามีส่วนในระดัปปานกลางและมีแนวโน้มที่จะเติบโตในอนาคต จากทิศทางและแนวโน้มดังกล่าว จึงทำให้ประเทศที่พัฒนาแล้วซึ่งมีศักยภาพในธุรกิจบริการเหล่านี้ได้ให้ความสำคัญกับการเจรจาเพื่อเปิดเสรีการค้าบริการ ทั้งในระดับพหุภาคี และทวิภาคี (WTO, 2006a: 48) โดยมีหลายประเทศที่สนใจที่จะเข้ามาลงทุนธุรกิจนี้ในประเทศไทย อาทิ จีน เดนมาร์ก ฮองกง ไอร์แลนด์ ญี่ปุ่น มาเลเซีย เนเธอร์แลนด์ และสิงคโปร์ เป็นต้น (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2549: 42-48)

ระดับพหุภาคีในกรอบองค์การการค้าโลก การเจรจาการค้าบริการจะอยู่ภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ (GATS) สำคัญ โดยสรุปของความตกลง คือ ทุกประเทศต้องปฏิบัติตามหลักการที่เรียกว่า “พันธกรณีทั่วไป” โดยไม่มีเงื่อนไข ได้แก่ การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติที่ได้รับการอนุเคราะห์ยิ่ง (Most-Favored Nation) หลักความโปร่งใส จะต้องมีการเปิดเสรีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และข้อผูกพันเฉพาะของแต่ละประเทศซึ่งมีหลักการสำคัญ คือ ประเทศที่เป็นสมาชิกของ GATS ต้องแสดงแผนการลดอุปสรรคกีดกันการค้าบริการเฉพาะสาขาที่สมัครใจ โดยเปิดให้มีการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการต่างชาติ และการปฏิบัติเยี่ยงคนในชาติ โดยไม่มีการเลือกปฏิบัติระหว่างผู้ประกอบการต่างชาติและผู้ประกอบการในประเทศ (WTO, 2006a: 68)

### **ประเทศคู่ค้าสำคัญของไทยมีการจัดทำเขตการค้าเสรีสาขาบริการโลจิสติกส์**

**ญี่ปุ่น** - ได้มีการเจรจากับประเทศไทยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และลงนามความตกลงที่ความต้องการ

ของญี่ปุ่นในด้านการลงทุนและการบริการ ญี่ปุ่นเรียกร้องให้ไทยปรับปรุงกฎระเบียบเกี่ยวกับการลงทุนให้มีการปฏิบัติเยี่ยงคนในชาติ ตลอดจนต้องการให้ประเทศไทยเปิดตลาดภาคบริการ ซึ่งประเทศไทยได้จำกัดกิจกรรมของบริษัทต่างชาติโดยใช้พระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจการค้าของคนต่างด้าว (Foreign Business Act) สาเหตุสำคัญอีกประการหนึ่งที่ญี่ปุ่นเรียกร้องให้เปิดเสรีด้านบริการและการลงทุน คือ ไม่ต้องเสียเปรียบสหรัฐอเมริกาที่มีสนธิสัญญาไมตรีกับไทย (Treaty of Amity) ที่ระบุให้บริษัทของสหรัฐอเมริกาสามารถประกอบธุรกิจที่สงวนสำหรับผู้ประกอบการไทย ในพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวได้ ในขณะที่คนต่างชาติทั่วไปรวมถึงญี่ปุ่นไม่สามารถทำเช่นนั้นได้ ต้องอาศัยคนไทยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ (ส่วนใหญ่เป็นผู้ถือหุ้นเพียงในนามสัดส่วนหุ้นไทย 51% หุ้นญี่ปุ่น 49%) กล่าวโดยสรุป ญี่ปุ่นต้องการถือหุ้นเองทั้งหมด 100% แม้แต่ในธุรกิจควบคุมในพระราชบัญญัติดังกล่าว

ประเด็นที่ญี่ปุ่นจะเรียกร้องให้ประเทศไทยแก้ไข อาทิ ขั้นตอนที่ซับซ้อน ต้องการให้เปิดเสรีด้านบริการที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ทั้งด้าน Forward and Backward Service ข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ ที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นชาวต่างชาติ ข้อจำกัดเกี่ยวกับใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) สำหรับพนักงานชาวญี่ปุ่น นอกจากนี้ บริษัทต่างชาติไม่สามารถถือครองที่ดินได้ การบังคับใช้ภาษีศุลกากรใบอนุญาตต่างๆ กระบวนการทำงานราชการล่าช้าและไม่โปร่งใส นอกจากนี้ ยังมีการเรียกเงินใต้โต๊ะและการคอร์รัปชันต่างๆ

**จีน** - ได้เปิดเสรีการบริการด้านโลจิสติกส์ภายใต้กรอบขององค์การการค้าโลกแล้ว ซึ่งการ

บริการได้ครอบคลุมถึงการขนส่งต่างๆ ประเภททั้งในและต่างประเทศ คลังสินค้า ตัวแทนรับขนส่งสินค้า รวมทั้งการบริการเพิ่มเติมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ Logistics Information (Tracing and Tracking) การบรรจุหีบห่อ การติดฉลาก และกระบวนการควบคุมคุณภาพต่างๆ ผลกระทบด้านบวกที่เกิดขึ้นคือ เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของระบบโลจิสติกส์ จะทำให้ผู้ประกอบการมีการแข่งขันลดต้นทุนเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่ก็ส่งผลกระทบต่อลบ ได้แก่ มีความแตกต่างของระดับคุณภาพการให้บริการของบริษัทในท้องถิ่นกับบริษัทจากต่างชาติ ส่งผลให้บริษัทในท้องถิ่นไม่สามารถแข่งขันได้ (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2549: 42-48)

ประเทศที่ขอเปิดเสรีการค้าบริการโลจิสติกส์มักจะเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบในสาขาที่ร้องขอให้ประเทศไทยเปิดเสรี ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศไทย พบว่า ผู้ประกอบการขนส่งประเทศไทยถ้าเปิดเสรีให้ต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจตัวแทนขนส่งผู้ประกอบการไทยทั้งร้อยเปอร์เซ็นต์จะลำบากมากยิ่งขึ้น เพราะเครือข่ายในการแข่งขันเป็นคนละแบบ ระบบของประเทศไทยเป็นแบบท้องถิ่น ในขณะที่ต่างชาติเป็นระบบเครือข่ายโลก เมื่อบริษัทต่างชาติเข้ามาในรูปแบบนี้ ก็จะได้เปรียบทันที เพราะในปัจจุบันลูกค้าต้องการบริการในรูปแบบ One Stop Service ซึ่งเป็นการบริการที่ใครคนหนึ่งสามารถให้ได้ครบวงจร

การทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับหลักการในการจัดทำเขตการค้าเสรีต่างๆ ของประเทศไทยพบว่า คณะทำงานและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะใช้แนวทางในการเจรจาโดยจะมีขั้นตอนและกระบวนการต่างๆ อาทิ การจัดทำกรอบกว้าง (Comprehensive) ครอบคลุมการเปิดเสรีทั้งการค้าสินค้า

และบริการ และการลงทุน รวมทั้งการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจอื่นๆ แนวทางการทำงานให้สอดคล้องกับกฎขององค์การการค้าโลกครอบคลุมการค้าสินค้าให้มากพอ (มาตรา 24 ของ GATT) และด้านบริการต้องครอบคลุมสาขาบริการให้มากพอ (มาตรา 5 ของ GATS) และยึดหลักการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ (Reciprocate) และเกื้อกูลซึ่งกันและกัน โดยคำนึงถึงสถานะของประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศกำลังพัฒนา

หากประเทศคู่เจรจาเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว ประเทศไทยควรเรียกร้องความยืดหยุ่น เพื่อให้มีเวลาปรับตัวนานกว่าและมีภาระผูกพันน้อยกว่า การเจรจาให้ครอบคลุมเรื่องมาตรการสุขอนามัย และมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีอื่นๆ และมีมาตรการต่างๆ เพื่อเป็นกลไกในการป้องกันผลกระทบต่ออุตสาหกรรมภายในและหลีกเลี่ยงการปฏิบัติตามพันธกรณี เช่น มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาด (AD) มาตรการอุดหนุน (CVD) การใช้มาตรการคุ้มกัน (Safeguards) และการใช้มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากรและให้มีผลในทางปฏิบัติโดยเร็ว ทั้งนี้ อาจมีการเจรจาตกลงในเรื่องที่จะเป็นการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ระหว่างกันก่อน (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2549: 45)

จักรกฤษณ์ ดวงพัศตรา (2549) ระบุว่า ประเทศไทยควรเตรียมพร้อมเพื่อแข่งขันบริการสาขาตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้า คือ 1) ดูแลและพัฒนาบริษัทผู้ประกอบการที่ดำเนินการขนส่งภายในประเทศให้มีมาตรฐานเทียบเท่ากับการขนส่งต่างประเทศ 2) ควรยกเว้นภาษีให้กับผู้ประกอบการขนส่งเพื่อส่งเสริมสภาพคล่องทางการเงินให้กับผู้ประกอบการ รวมถึงการยกเว้นภาษีนำเข้าในการสั่งซื้อวัสดุ อุปกรณ์ต่างๆ จากต่างประเทศ เพื่อใช้

ในการประกอบการขนส่ง 3) ควรมีกองทุนบริการให้กู้ยืมเพื่อขยายการบริการด้านการขนส่งในอนาคต 4) ควรจัดหลักสูตรการเรียนการสอนที่เกี่ยวกับการขนส่งในสถาบันการศึกษาที่ได้รับการรับรองจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ โดยมีศักดิ์และสิทธิ์เทียบเท่าผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เป็นการพัฒนาบุคลากรด้านการขนส่งให้มีความรู้ความสามารถและประสิทธิภาพทัดเทียมต่างชาติ 5) ควรมีมาตรการป้องกันระบบการทุจริตในหน่วยงานของรัฐ 6) รัฐบาลควรมีการพัฒนาาระบบสารสนเทศให้ครอบคลุมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่ง 7) จัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าในลักษณะ Hub และคลังสินค้าทั่วทุกภาคของประเทศ 8) ปรับปรุงระบบถนนให้สามารถเชื่อมโยงกันได้ทั่วประเทศ

## ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ได้ทำการวิเคราะห์และประเมินข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจ การค้าทั้งในรูปของสินค้าและบริการ รวมทั้งด้านการลงทุนทั้งประเทศไทยและประเทศต่างๆ ทั่วโลกเพื่อนำมาใช้ในการออกแบบและพัฒนาแบบจำลองที่คาดว่าจะนำมาประยุกต์ใช้กับประเทศไทยได้อย่างเหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุด การศึกษาครั้งนี้ทำการประเมินและวิเคราะห์นโยบาย กฎหมายรวมถึงกฎระเบียบต่างๆ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อการค้าบริการสาขาโลจิสติกส์ในกลุ่มผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศไทยและประเทศคู่ค้า

การสำรวจครั้งนี้ได้กำหนดระเบียบวิธีการวิจัยตามขั้นตอน คือ มีการกำหนดกรอบแนวคิดโครงการวิจัย กำหนดคำถามสำหรับการวิจัย การกำหนดกรอบของประชากรและกลุ่มตัวอย่าง การเก็บข้อมูล การประมวลผลข้อมูล การจัดทำรายงาน

และการนำเสนอ และกำหนดข้อจำกัดของการสำรวจวิจัย ซึ่งได้กำหนดกรอบของประชากรกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้รายชื่อสมาชิกของสมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้า (TIFFA) โดยทำการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างเป้าหมายจำนวน 60 บริษัทและทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจำนวน 19 บริษัท โดยได้มีการส่งแบบสอบถามแบบตัวต่อตัว (Face-to-Face Questionnaire) ไปยังกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจำนวน 60 ชุด และมีการตอบแบบสอบถามกลับคืนมาจำนวน 53 ชุด คิดเป็นอัตราการตอบสนองร้อยละ 88.3 ผลการสำรวจ พบว่า มีอัตราการตอบสนองของกลุ่มตัวอย่างโดยรวมอยู่ที่ร้อยละ 88.3 โดยอัตราการตอบสนองนี้ถือได้ว่าเป็นจำนวนที่มีระดับความน่าเชื่อถือซึ่งสามารถยอมรับได้ (Sekaran, 1992: 375) นอกจากนี้ เพื่อให้ได้ข้อมูลในเชิงลึก การศึกษาครั้งนี้ยังได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้บริหารของบริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจำนวน 19 บริษัท โดยผลการศึกษาจะถูกบูรณาการร่วมกับการเก็บข้อมูลในวิธีการอื่นๆ

## ผลการวิจัย

ผลการสำรวจ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่หรือร้อยละ 96.4 เป็นตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้า ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 3.6 เป็นกลุ่มที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าโดยตรง อาทิ ตัวแทนออกของและตัวแทนเรือเป็นต้น และพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 91.3 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 200 คน โดยจำแนกเป็นบริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าขนาดกลางที่มีจำนวนพนักงานระหว่าง 51-200 คน คิดเป็นร้อยละ 47.60 และตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า

ขนาดย่อมที่มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 50 คนคิดเป็นร้อยละ 43.70 ขณะที่มีตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าที่มีขนาดใหญ่อยู่ประมาณร้อยละ 8.70

ขณะที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 56 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย รองลงมา คือ ร้อยละ 26 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) ขณะที่บางกลุ่มมีต่างชาติถือหุ้นใหญ่ (ต่างชาติถือหุ้น 51% และคนไทย 49%) ส่วนกลุ่มสุดท้ายหรือร้อยละ 9 คือ ต่างชาติซึ่งมีการถือหุ้น 100% โดยผลการศึกษา พบว่า ข้อมูลมีการกระจายตัวสอดคล้องกับกลุ่มประชากรเป้าหมาย

สำหรับเรื่องขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า การศึกษาครั้งนี้ได้ให้ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ากลุ่มตัวอย่างประเมินขีดความสามารถในการแข่งขันของตนเมื่อเทียบกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศ ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 60.9 ระบุว่า ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ค่อนข้างดี โดยมีค่าเฉลี่ยที่ 3.80 (เกินค่าระดับปกติ = 3.0) รองลงมา ได้แก่ ความพร้อมด้านเงินทุน โดยมีค่าเฉลี่ยที่ 3.78

สำหรับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าสาขาตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่ค้า การศึกษาครั้งนี้ได้ให้ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ากลุ่มตัวอย่างประเมินแสดงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าว ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือร้อยละ 88.2 ระบุว่าอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในกลุ่มตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น



(มีค่าเฉลี่ยที่ 4.52 ขณะที่เกินกว่าค่าเฉลี่ยปกติ = 3.0) ประเด็นรองลงมา ได้แก่ ผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ามากยิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.19) อุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีการตัดราคา

มากยิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.13) และผู้ให้บริการโลจิสติกส์แข่งกันเพิ่มคุณภาพในการให้บริการดียิ่งขึ้น (มีค่าเฉลี่ยที่ 4.05) ตามลำดับ

## 5. การอภิปรายผลการศึกษา

**ตารางที่ 1** การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการตัวแทนรับจัดการขนส่งสินค้าจากประเทศคู่ค้า

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความได้เปรียบด้านเส้นทางการขนส่งและภูมิประเทศของผู้ให้บริการของไทย และการกระจายตัวจำนวนมากและกระจายครอบคลุมพื้นที่เศรษฐกิจหลักๆ</li> <li>2. ผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่มักมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน อาทิ ด้านการขนส่งทางเรือหรือทางอากาศ</li> <li>3. ความได้เปรียบด้านอัตราค่าจ้างแรงงานซึ่งต่ำกว่าส่งผลให้ต้นทุนในการบริการจัดการขนส่งสินค้าของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศคู่ค้า</li> <li>4. มีราคาในการให้บริการถูกเนื่องจากเป็นองค์กรขนาดย่อมทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำ</li> <li>5. ผู้ให้บริการของไทยมีความเข้าใจในกฎระเบียบและวัฒนธรรมท้องถิ่นดีกว่าคู่แข่งจากต่างชาติ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ให้บริการของไทยส่วนมากเน้นการให้บริการที่มีราคาถูก จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบริการที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง</li> <li>2. ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และภาษาต่างประเทศรวมทั้งความพร้อมด้านซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์</li> <li>3. ขาดเงินทุนในการพัฒนาและการขยายธุรกิจ</li> <li>4. ความพร้อมด้านเงินลงทุน ผู้ประกอบการคลังสินค้าไทย ยังไม่มีความพร้อมที่จะก้าวเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากเงื่อนไขและทุนจดทะเบียนของต่างชาติมักกำหนดไว้สูงมาก</li> <li>5. เป็นองค์กรที่เน้นการใช้ทักษะของพนักงานมากกว่าจะเน้นเรื่องการวางระบบและการนำเอาเทคนิคการบริหารจัดการที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก</li> <li>6. ทิศทางธุรกิจและวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน</li> <li>7. การขาดพันธมิตรและเครือข่ายระหว่างประเทศ ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มในการจัดส่งสินค้าแบบ Door-to-Door มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จะไม่มีพันธมิตรทางธุรกิจ</li> <li>8. ขาดเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการจัดการการไหล/เคลื่อนย้ายสินค้าที่ทันสมัย ผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่ไม่มีเทคโนโลยี เช่น RFID หรือ E-System เข้ามาช่วยควบคุมการดำเนินงาน</li> <li>9. ขาดการบูรณาการบริการกิจกรรมโลจิสติกส์และการตลาดในลักษณะ One-Stop-Services (OSS)</li> </ol>

**ตารางที่ 1** การวิเคราะห์ SWOT ของผู้ให้บริการตัวแทนบริหารจัดการขนส่งสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการตัวแทนบริหารจัดการขนส่งสินค้าจากประเทศคู่ค้า (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก รวดเร็ว และราคาประหยัด ถือเป็นโอกาสของผู้ให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีสามารถเข้าตลาดได้ง่าย</li> <li>2. ผู้ผลิตสินค้าที่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออกในประเทศไทยมีแนวโน้มในการ Outsourcing กิจกรรมโลจิสติกส์มากขึ้น</li> <li>3. การเปิดเสรีการค้าฯ ทำให้การขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่กระทำได้ง่ายขึ้นกว่าเดิมเนื่องจากมีการลดอุปสรรคต่างๆ</li> <li>4. อุตสาหกรรมการบริหารจัดการขนส่งสินค้ามีอัตราการเติบโตมากกว่าปีละ 8-15% และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง</li> <li>5. การลดอุปสรรคทางการค้า ทำให้ตลาดของประเทศคู่ค้ามีความน่าดึงดูดและการเปิดเสรีจะช่วยให้ผู้ให้บริการของไทยได้เปรียบผู้ให้บริการคู่แข่งในตลาดประเทศคู่ค้า</li> <li>6. ผู้ใช้บริการจะได้รับบริการระดับมาตรฐานโลกและมีทางเลือกในการใช้บริการโลจิสติกส์เพิ่มมากขึ้นในราคาที่ถูกลง</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การดำเนินธุรกิจปัจจุบัน มีความเสี่ยงในการดำเนินการสูง ผู้ให้บริการรายใหม่ไม่สามารถแบกรับความเสี่ยงได้และมีอำนาจในการต่อรองลูกค้าค่อนข้างต่ำ</li> <li>2. การเปลี่ยนแปลงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า ทำให้ผู้ให้บริการจำเป็นต้องปรับตัวอยู่เสมอและอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป</li> <li>3. ความเป็นชาตินิยมและพฤติกรรมผู้บริโภค ที่เห็นชัดเจนที่สุด อาทิ ความเป็นชาตินิยมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงผู้ใช้บริการ</li> <li>4. การเข้าตลาดกระทำได้ง่ายมาก เนื่องจากการเข้าไปลงทุนจะใช้เงินทุนและโนว์ฮาวส์ แต่การจะเติบโตและอยู่รอดอย่างยั่งยืนกระทำได้ยากมากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง</li> <li>5. คู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้ว จะมีความแข็งแกร่งและมีฐานะการเงินที่มั่นคงมากกว่า</li> <li>6. การเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมโดยตรง</li> <li>7. ผู้ผลิตหลายรายมีความต้องการที่จะย้ายฐานการลงทุนไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีน เวียดนาม และอินเดีย ทำให้ผู้ให้บริการต้องติดตามข้อมูลและการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา</li> <li>8. การพัฒนาแนวความคิดใหม่ๆ เช่น JIT, Quick Response, e-Kanban, e-Commerce ทำให้ผู้ผลิตที่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออกปรับเปลี่ยนแนวทางการผลิต จัดเก็บ และกระจายสินค้า ดังนั้น ในอนาคตจะส่งผลกระทบต่อผู้ให้บริการ</li> <li>9. การขนส่งในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นการขนส่งแบบ Door-to-Door มากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจากต่างชาติจะได้เปรียบจากการที่มีบริการที่ครบวงจร</li> </ol>

ตารางที่ 1 แสดงการวิเคราะห์ SWOT ในสาขาโลจิสติกส์ของบริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยเมื่อเทียบกับบริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศ พบว่า บริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่จะมีจุดแข็งหลายประการ อาทิ มีความชำนาญในเรื่องเส้นทางการขนส่งและภูมิประเทศ มีค่าจ้างที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าต่างๆ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีจุดแข็งหลายประการแต่ผู้ให้บริการของประเทศไทยก็มีจุดอ่อนหลายอย่างซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ให้บริการของประเทศไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่งจากประเทศที่พัฒนาแล้ว อาทิ ขาดความรู้และทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการจัดการและด้านโลจิสติกส์ การขาดพันธมิตรหรือเครือข่ายในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ก็มีปัจจัยที่เป็นอุปสรรคและส่งผลกระทบต่อการค้าบริการของบริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยหลายประการ ทั้งนี้ การที่ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกต่างชาติที่มาลงทุนในประเทศไทย (เช่น ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา เป็นต้น) ค่อนข้างจะมีความเป็นชาตินิยมสูง เช่น บริษัทญี่ปุ่นมักจะเลือกหุ้นส่วนหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ที่เป็นญี่ปุ่นด้วยกัน อาทิ เอ็น วาย เค (โลจิสติกส์) หรือนิปปอนด์ เอ็กเพรส เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นเป็นปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญที่บริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจะต้องพึงระวังและหาแนวทางเพื่อที่จะเพิ่มขีดความสามารถในด้านต่างๆ เหล่านี้

ขณะที่การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ประการภายใต้กรอบของศาสตราจารย์ไมเคิล อี พอร์เตอร์ (Porter, 1980: 75) สำหรับอุตสาหกรรมผู้ให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยจะ

ช่วยให้เข้าใจสถานการณ์ปัจจุบันของอุตสาหกรรมผู้ให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ดังนี้ คือ

**1. Buyers:** ผู้ซื้อส่วนใหญ่ในธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยต้องการความพึงพอใจด้านต้นทุนเป็นหลัก เพราะเป็นค่าใช้จ่ายที่กระทบโดยตรงต่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจของผู้ซื้อ การเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถในการให้บริการด้วยต้นทุนที่ต่ำจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าต้องพัฒนาเพื่อดึงดูดลูกค้าได้อย่างยั่งยืน

**2. Suppliers:** ธุรกิจด้านบริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยจำเป็นต้องมี Subcontractor เพื่อสามารถครอบคลุมการให้บริการที่ไม่สามารถเข้าถึงซึ่งเป็นการขยายเครือข่ายการให้บริการลูกค้าได้มากขึ้น โดยการใช้บริการของ Subcontractor ที่มีประสิทธิภาพ หรือ Outsourcing Strategy

**3. New Entrants:** ภาวะคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ๆ การเปิดเสรีการค้าบริการเป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทข้ามชาติที่มีเงินทุนจำนวนมากเข้ามาแข่งขันกับบริษัทของคนไทยโดยตรง จะส่งผลให้บริษัทของคนไทยไม่สามารถอยู่รอดได้จากภาวะคุกคามของคู่แข่งต่างชาติ

**4. Substitutes:** จากภาพรวม ธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก การพิจารณารวมตัวกันให้ธุรกิจมีขนาดใหญ่ขึ้นหรือหันมาจับมือกันแบบพันธมิตร เพื่อเพิ่มอำนาจการแข่งขันหรืออำนาจต่อรองราคาการให้บริการกับลูกค้าจะดีกว่าต่างคนต่างแข่งขันกันเอง สุดท้ายทุกบริษัทอาจต้องออกจากธุรกิจไปเนื่องจากไม่สามารถแข่งขันได้

**5. Rivalry:** จากการวิเคราะห์สภาวะคู่แข่งในธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย ไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้แน่นอน ดังนั้น บริษัทคนไทยควรหันมาพิจารณาว่าตนเองมีขีดความสามารถโดดเด่นและได้เปรียบในด้านใดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง เช่น มุ่งเน้นพัฒนาให้บริการรับจัดการขนส่งภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพกว่าเนื่องจากคุ้นเคยในพื้นที่และมีความพร้อมด้านอุปกรณ์เพื่อทำการขนส่งรวมทั้งยานพาหนะต่างๆ และเป็นผู้รับเหมาะสมให้กับบริษัทข้ามชาติ

### 5.1 สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย

ผลการศึกษา พบว่า บริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 91.3 เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและมีมูลค่าสินทรัพย์น้อยกว่า 100 ล้านบาทและผู้ให้บริการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 56 มีโครงสร้างการบริหารโดยคนไทย รองลงมา คือ ร้อยละ 26 มีโครงสร้างการบริหารส่วนใหญ่โดยคนไทย (คนไทย 51% และมีต่างชาติถือหุ้น 49%) ผลการศึกษาดังกล่าวสะท้อนให้เห็นการกระจายตัวที่ดีของกลุ่มตัวอย่างซึ่งนำมาวิเคราะห์ได้อย่างเหมาะสม โดยสอดคล้องกับฐานข้อมูลของสมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าที่มีการจำแนกประเภทและขนาดของผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทย

การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยเมื่อเทียบกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศ พบว่า ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ค่อนข้างดี เนื่องจากผู้ให้บริการเหล่านี้ถือว่าเรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องใกล้ตัวที่จำเป็น

ต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ ประกอบกับมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มหรือชมรมซึ่งจะมีการจัดฝึกอบรมและถ่ายทอดข้อมูลและความรู้ให้กับสมาชิกในกลุ่มอยู่เสมอ จึงทำให้ผู้ให้บริการคิดว่าพวกเขามีความรู้เกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ในระดับที่ดี

นอกจากนี้ ยังพบว่าบริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยค่อนข้างจะมีความพร้อมด้านเงินทุนและด้านเทคโนโลยีต่างๆ รวมทั้งมีความพร้อมด้านเครือข่ายและมีพันธมิตรทางธุรกิจทั่วโลก เนื่องจากผู้ให้บริการส่วนใหญ่มักจะเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งจะมีเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจในขอบเขตที่ตนสามารถทำได้ และส่วนใหญ่มักมีฐานลูกค้าของตนอยู่แล้ว ส่วนผู้ให้บริการรายใหญ่ของประเทศไทยก็มักจะถูกซื้อหรือควบรวมโดยผู้ให้บริการจากต่างชาติ เช่น เซ็งเกอร์ เอ็นวายเคโลจิสติกส์ และทีเอ็นที เป็นต้น ซึ่งมีความได้เปรียบในเรื่องของเงินทุนและเทคโนโลยีอย่างมาก

### 5.2 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทย ก่อน-ระหว่าง-หลังการเปิดเสรีการค้าบริการฯ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้านี้ระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่ค้า พบว่า ผู้นำเข้า-ส่งออกจะมีทางเลือกสำหรับการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้ามากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นผลให้อุตสาหกรรมการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยมีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าปัจจุบันจะมีผู้ให้บริการจากต่างประเทศเข้ามาบ้างแล้วโดยการเข้ามาอาจจะอยู่ในรูปของการซื้อ

กิจการ การรวบรวม หรือแม้แต่การเป็นนอมินีก็ตาม แต่เนื่องจากยังมีได้มีการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอย่างเต็มที่จึงทำให้นักลงทุนยังลังเลไม่กล้าเข้ามาเต็มตัวเพราะมีกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ควบคุมการเข้ามาลงทุนหลายฉบับ

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่มีต่อตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยเกี่ยวกับพิธีการทางศุลกากร เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการเนื่องจากลักษณะและรูปแบบของการให้บริการของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าที่จะต้องดูแลรับผิดชอบขนส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง ทำให้การเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคามกับกลุ่มตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย ขณะที่ประเทศคู่เจรจาจะร้องขอให้ประเทศไทยลดกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับพิธีการทางศุลกากรที่ปัจจุบันก็มีน้อยอยู่แล้ว เพราะมีการส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งจะทำให้ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศคู่เจรจาเข้ามาลงทุนในประเทศไทยสะดวกยิ่งขึ้น

การศึกษายังพบว่ามีประเด็นอื่นๆ นอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้นซึ่งจะทำให้การเปิดตลาดในประเทศคู่เจรจาของประเทศไทยเป็นไปด้วยความยากลำบากและสร้างความข้อขัดแย้งให้กับผู้ให้บริการของประเทศไทย อาทิ ความซับซ้อนของมาตรฐานในประเทศคู่ค้า ขั้นตอนหรือกระบวนการกักกันโรค การกำหนดมาตรฐานหรือขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน การออกหนังสือรับรอง ประเด็นมาตรฐานด้านสุขอนามัย (SPS) หรือมาตรฐานสินค้า (TBT) เป็นต้น เช่น การตรวจโรคในสินค้าเกษตรที่ผ่านการตรวจจากไทยแล้ว ก็ไม่ควรจะต้องทำการตรวจซ้ำในประเทศคู่เจรจาอีก เป็นต้น

ประเด็นต่างๆ เหล่านี้มักเจรจาการค้าระหว่างประเทศและผู้กำหนดนโยบายควรจะต้องพึงระวังเนื่องจากจะเพิ่มความยุ่งยากในการดำเนินธุรกิจและเพิ่มต้นทุนโดยไม่จำเป็น ยังจะทำให้สินค้าที่มีการนำเข้า-ส่งออกมีราคาเพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้ประเด็นส่วนใหญ่มักจะเป็นประเด็นเกี่ยวกับอุปสรรคที่มีใช่พิกัดอัตราภาษีศุลกากร (Non-Tariff Barriers)

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายหลังจากที่ผู้ให้บริการของประเทศไทยเข้าไปจัดตั้งธุรกิจการให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าในประเทศคู่ค้าแล้ว พบว่า ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎระเบียบที่เลือกปฏิบัติและก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกันเป็นประเด็นที่ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าให้ความสำคัญที่สุด รองลงมา ได้แก่ กฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ซึ่งต้องการให้มีวัตถุประสงค์ภายในประเทศ (Local Contents) การขาดความชัดเจนและโปร่งใสในการออกกฎระเบียบข้อบังคับ ข้อจำกัดของข้อกำหนดต่างๆ และการโอนผลกำไรกลับสู่ประเทศแม่ ตามลำดับ ประเด็นเหล่านี้ ผู้ให้บริการมักจะทราบข้อมูลภายหลังจากการเข้าไปลงทุนในประเทศคู่เจรจาแล้ว และก็จะมักจะไม่ได้หยิบยกขึ้นมาเป็นหัวข้อที่จะใช้ในการเจรจการค้าระหว่างประเทศมากนัก

เมื่อพิจารณาประเด็นปัญหาและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับตลาดทั้งของประเทศไทยและประเทศคู่ค้า ภายหลังจากการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มนี้ พบว่า ประเด็นที่ผู้ให้บริการของประเทศไทยพบมากที่สุด ได้แก่ แนวทางประเพณีหรือระเบียบทางสังคมในตลาดของประเทศคู่ค้า รองลงมา ได้แก่ การสรรหาพนักงานซึ่งบางประเทศบังคับให้ใช้ประชาชนของตน เนื่องจากหลายประเทศกำหนด

ให้ผู้ประกอบการต่างชาติจะต้องร่วมทุนหรือเป็นหุ้นส่วนกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น หรือแม้แต่ประเด็นความชอบของผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ อาจจะมีความเป็นชาตินิยมหรือเชื่อถือในแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเป็นการเฉพาะ ดังนั้น ผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าของไทยจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเหล่านี้และเตรียมความพร้อมเมื่อต้องเข้าไปทำธุรกิจร่วมกับประเทศคู่ค้า

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ พบว่า บริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยจะมีทัศนคติและมุมมองที่แตกต่างกัน โดยผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าบางส่วนเห็นว่าการเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าว จะเกิดประโยชน์กับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย เนื่องจากจะมีการถ่ายทอดเทคโนโลยีหรือองค์ความรู้ หรือผู้ให้บริการจากต่างชาติมักจะมีศักยภาพในการรับงานใหญ่ซึ่งผู้ให้บริการของประเทศไทยขนาดกลางและขนาดย่อมก็อาจจะรับช่วงงานต่อ เป็นต้น

ผลการศึกษา พบว่า ผลกระทบด้านบวกที่มีต่อตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีภาคบริการในกลุ่มดังกล่าว อาทิ จะทำให้มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าและบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง และทำให้สินค้าของไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามได้ดียิ่งขึ้นเนื่องจากต้นทุนการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าถูกลงและทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของไทยลดต่ำลง เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีการค้าบริการนี้อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการ อาทิ จะทำให้การดำเนินธุรกิจบริหารจัดการ

ขนส่งสินค้ายากมากขึ้นและมีกำไรน้อยลงเนื่องจากมีการแข่งขันที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น และผู้ให้บริการของไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไปตามลำดับ เมื่อสอบถามผู้ให้บริการของไทยส่วนใหญ่รู้สึกเฉยๆ หรือไม่มีความเห็นกับการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวนี้

### 5.3 การประเมินผลประโยชน์และความพร้อมของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ

เมื่อศึกษาผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับ (Benefits & Costs) เมื่อมีการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มบริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยส่วนใหญ่คิดว่าประเทศไทยได้รับประโยชน์น้อยกว่าต้นทุนที่เสียไป โดยการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อทางตรงและทางอ้อมกับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ถ้าไม่มีมาตรการรองรับผลกระทบที่ดี

ในเรื่องของการสนับสนุนให้เปิดเสรีการค้า ผลการศึกษา พบว่า ผู้ให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่รู้สึกเฉยๆ ต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าวแต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้ว ซึ่งในอนาคตขณะนี้ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว ขณะที่ส่วนผู้ให้บริการอีกส่วนหนึ่งเห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการเจรจาเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีหรือมีการขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มการให้บริการบริหารจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการค้าให้

บริการมีการขยายตัวและผู้ให้บริการของไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มสุดท้ายไม่สนับสนุนให้มีการเปิดเสรีการค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากกลัวผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและคิดว่าผู้ให้บริการของไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

## บทสรุป

เมื่อพิจารณาผลการศึกษาโดยรวม พบว่าอุตสาหกรรมตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยมีขนาดใหญ่และเป็นที่น่าสนใจของผู้ให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศ ลักษณะของอุตสาหกรรมจะประกอบด้วยผู้ให้บริการที่มีขนาดเล็ก (Fragmented Industry) ซึ่งจะมีการรวมตัวกันอย่างหลวมๆ ทั้งนี้ถ้ามีการเปิดเสรีการค้าบริการ ผู้ให้บริการขนาดใหญ่ค่อนข้างจะมีศักยภาพและมีขีดความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการจากต่างชาติ และเมื่อพิจารณาขีดความสามารถในการแข่งขันของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยเมื่อเทียบกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศ พบว่า ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยจะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ค่อนข้างดี เนื่องจากผู้ให้บริการเหล่านี้ถือว่า เรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องใกล้ตัวที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ ประกอบกับมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มหรือสมาคมซึ่งจะมีการจัดฝึกอบรมและถ่ายทอดข้อมูลและความรู้ให้กับสมาชิกในกลุ่มอยู่เสมอ

ขณะที่ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยก็มีจุดอ่อนหลายประการ อาทิ ยังขาดความสามารถในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย ขาดวิสัย

ทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ และการมีวัฒนธรรมองค์กรที่ไม่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจระดับโลก เป็นต้น ประเด็นดังกล่าวข้างต้นถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเปิดเสรีการค้าบริการของผู้ให้บริการในกลุ่มนี้ เนื่องจากผู้ให้บริการไม่เพียงแต่จะต้องรักษาตลาดในประเทศเท่านั้น แต่ต้องหาโอกาสที่จะขยายตลาดไปยังประเทศคู่ค้าอีกด้วย ดังนั้นผู้บริหารของบริษัทตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยจึงต้องมีวิสัยทัศน์ที่จะพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงของโลกและของประเทศที่จะเข้าไปลงทุน รวมทั้งปรับตัวพัฒนาองค์กรให้ตอบสนองและปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจใหม่ๆ

เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับกับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภาคบริการกลุ่มนี้ พบว่า จะเกิดประโยชน์กับตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย เนื่องจากจะมีการถ่ายทอดเทคโนโลยี หรือองค์ความรู้ หรือผู้ให้บริการจากต่างชาติมักจะมีศักยภาพในการรับงานใหญ่ ซึ่งผู้ให้บริการของประเทศไทยส่วนใหญ่มีธุรกิจอยู่ในขนาดกลางและขนาดย่อมก็สามารถรับช่วงงานต่อ เป็นต้น ทั้งนี้ผู้ให้บริการของประเทศไทยก็ต้องยกระดับคุณภาพในการให้บริการให้ได้ตามมาตรฐานสากล อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีการค้าบริการดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อด้านลบกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย เนื่องจากมีเงินทุนและระบบการบริหารจัดการที่ดีกว่า ขณะที่ปัจจุบันไม่ว่าจะเปิดหรือไม่เปิดเสรีการค้าบริการสาขา การให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าก็ไม่มีแตกต่าง เพราะปัจจุบันก็มีผู้ให้บริการจากต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทยอยู่หลายรายอยู่แล้ว โดยผลประโยชน์และผลกระทบที่คาดว่าจะได้รับกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย

เมื่อเปิดเสรีการค้าบริการจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ และเงื่อนไขในการเจรจาตกลง

เมื่อพิจารณาผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น พบว่า การเปิดเสรีการค้าบริการจะส่งผลกระทบต่อด้านบวกต่อผู้ใช้บริการของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทย อาทิ จะทำให้มีต้นทุนการนำเข้าสินค้าและบริการจากประเทศคู่ค้าได้ถูกลง และทำให้สินค้าของประเทศไทยมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดประเทศที่สามารถดีดิ่งขึ้นเนื่องจากต้นทุนการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าถูกลงและทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าของประเทศไทยลดต่ำลง เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าต่ำลง ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีการค้าบริการนี้ก็อาจจะส่งผลกระทบในทางลบหลายประการกับผู้ใช้บริการของตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้า อาทิ จะทำให้การดำเนินธุรกิจรับจัดการขนส่งสินค้ายากมากขึ้นและมีกำไรน้อยลง เนื่องจากมีการแข่งขันที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น และผู้ให้บริการของประเทศไทยไม่สามารถแข่งขันได้และออกจากธุรกิจไป ตามลำดับ เมื่อสอบถามผู้ให้บริการของประเทศไทยส่วนใหญ่รู้สึกเฉยๆ หรือไม่มีความเห็นเกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มดังกล่าวนี้

การศึกษา พบว่า ผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของประเทศไทยส่วนใหญ่ไม่ค่อยสนใจหรือรู้สึกเฉยๆ ต่อการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มการให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้า เนื่องจากส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจุบันแม้ว่าไม่มีมีการเปิดเสรีในกลุ่มดังกล่าว แต่ก็มีผู้ให้บริการชั้นนำจากต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทยอยู่แล้ว ซึ่งในอุตสาหกรรมนี้

ปัจจุบันก็มีการแข่งขันรุนแรงอยู่แล้ว อีกทั้งการเปิดเสรีการค้าดังกล่าวจะทำให้ตลาดการให้บริการมีการเติบโตและขยายตัว รวมทั้งผู้ให้บริการของประเทศไทยก็สามารถเรียนรู้เทคนิคและเทคโนโลยีจากผู้ให้บริการจากต่างชาติเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ก็ควรพิจารณาผลกระทบในด้านลบกับการดำเนินธุรกิจและหามาตรการเพื่อรองรับผลกระทบจากการเปิดเสรีฯ และคิดว่าผู้ให้บริการของประเทศไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะเปิดเสรีการค้าบริการในขณะนี้

การสังเคราะห์ผลการศึกษาจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์สามารถสรุปได้ว่าผู้ให้บริการตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของไทยส่วนใหญ่มีขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งยังขาดความพร้อมในหลายเรื่องและมีขีดความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศที่พัฒนาแล้วโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 3-4 (จากสเกลระดับ 1-10) ส่วนผู้ให้บริการรับจัดการขนส่งสินค้าของไทยที่มีขนาดใหญ่ซึ่งก็มีอยู่น้อยรายจะมีขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉลี่ยในสเกลระดับ 6-7 ส่วนประเด็นความพร้อมสำหรับการเปิดเสรีการค้าบริการนั้นพบว่า มากกว่าร้อยละ 75 ยังขาดความพร้อมและไม่ทราบถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีการค้าบริการในกลุ่มนี้ เมื่อพิจารณากรอบเวลาที่จะใช้เพื่อการเปิดเสรีการค้าในสาขานี้ควรพิจารณาแยกเป็นประเภทของการให้บริการ (อาทิ ผู้ให้บริการทางบก น้ำ และอากาศ) และขนาดของผู้ให้บริการ (อาทิ ผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อม และขนาดใหญ่)



## บรรณานุกรม

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. 2549. การศึกษาผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าระหว่างประเทศ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ.

ขวัญใจ อรุณสมบัติ และคณะ. 2545. โครงการอาฟต้ากับการเป็นเขตการค้าเสรีอย่างแท้จริง. กรุงเทพมหานคร: คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

จักรกฤษณ์ ดวงพัศตรา. 2549. การศึกษาผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าบริการ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์กระทรวงพาณิชย์.

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. คณะเศรษฐศาสตร์. 2543. โครงการศึกษาตลาดสินค้าเกษตรต่างประเทศและพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออกกรณีของอาเซียน. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์, พิทักษ์พงศ์ ฉลวยศรี และสมบุญ หวังวนิชพันธ์. 2551. การศึกษาความพร้อมและการปรับตัวของสาขาบริการโลจิสติกส์ของไทยต่อการเปิดเสรีการค้าบริการ. ชลบุรี: โรงพิมพ์ของมหาวิทยาลัยบูรพา.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2550. รายงานผลการดำเนินงานประจำปีของธนาคารแห่งประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ธนาคารแห่งประเทศไทย.

สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์. 2549. รายงานฉบับสมบูรณ์ ประสิทธิภาพของการเปิดเสรีทางการค้าในต่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.

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

ASEAN Secretariat. 2000. **China's Membership in the World Trade Organization and Its Implication for ASEAN.** Jakarta: ASEAN Secretariat.

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, Jagdish. 1993. "Regionalism and Multilateralism: An Overview." In Jaime de Melo and Arrival Panagariya (eds.), **New Dimensions in Regional Integration**, pp. 54. Cambridge: Cambridge University Press.

Choi, Inbom, and Schott, Jeffrey J. 2001. **Free Trade between Korea and the United States.** Washington, DC: Institute for International Economics.

Frankel, Jeffrey A. 1997. **Regional Trading Blocs: In the World Economic System.** Washington, DC: Institute for International Economics.

Krugman, P. 1993. "Regionalism Versus Multilateralism: Analytical notes." **The Economics of Trade Protection.** Cambridge: Cambridge University Press.

- Neven, D.I. 2000. **Evaluating the Effects of Non Tariff Barriers: the Economic Analysis of Protection in WTO Disputes.** Geneva: World Trade Press.
- Panagariya, Arvind, ed. 2008. **New Dimensions in Regional Integration.** Cambridge: Cambridge University Press.
- Porter, Michael E. 1980. **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors.** New York: The Free Press.
- Sekaran, U. 1992. **Research Methods for Business: A Skill-Building Approach.** New York: Wiley.
- WTO. 2006a. **Guidelines and Procedures for the Negotiations on Trade in Services.** Geneva: World Trade Press.
- \_\_\_\_\_. 2006b. **Manual on Statistics of International Trade in Services.** Geneva: World Trade Press.



**Asst. Taweesak Theppitak, Ph.D.** graduated with Master of Technology Management from Griffith University and Business Administration from the University of Southern Queensland. He received his Doctorate in Business Administration from the University of South Australia. He also completed a postdoctoral program with a supporting scholarship from the Thailand Research Fund. He is currently working as Assistant Professor in Logistics and Supply Chain Management. He conducts research in the areas of management science, maritime business, logistics & supply chain, human resources, and port management. He is now working as the Director of the Logistics and Management Research Centre, Faculty of Logistics, Burapha University.