

บทที่ 5

อภิปรายและสรุปผล

อภิปรายผล

การศึกษานี้ได้พบปัญหาที่ผู้ส่งออกประสบเมื่อใช้ระบบการขนส่งในประเทศ โดยสามารถอภิปรายและสรุปผลได้ดังนี้

ปัญหาทั่ว ๆ ไปที่เกิดขึ้นกับการขนส่งของภาคใต้ตอนล่างสามารถแบ่งได้ 4 ด้านคือ

1. สาธารณูปโภคพื้นฐาน ที่รองรับการขนส่งประกอบไปด้วย

ถนน

ปัญหาที่พบในด้านถนนขาดสิ่งอำนวยความสะดวกบริการบนทางหลวงสายหลักเพื่อการจอดพัก ซ่อมบำรุง ขนถ่ายสินค้า ฯลฯ ทางหลวงสายได้ (เพชรเกษม) จากกรุงเทพถึงหาดใหญ่ ระยะทางกว่า 900 กิโลเมตร ตลอดเส้นทางไม่มีสถานที่ดังกล่าว ทำให้ผู้ประกอบการต้องพึ่งสถานีน้ำมันเป็นหลัก

สภาพถนนหลายช่วงระหว่างกรุงเทพกับสงขลาชำรุดมากจากการบรรทุกน้ำหนักเกินและไม่ได้รับการซ่อมทำอย่างเหมาะสม

การขนส่งผ่านถนนด้วยรถบรรทุก

ปัญหาที่พบผู้ประกอบการขนส่งสามารถใช้รถกึ่งพ่วง (Semi Trailer) ของตนขนส่งได้เพียงเที่ยวละ 1 ตู้เท่านั้น มิฉะนั้นน้ำหนักจะเกินกว่าที่ทางการกำหนดไว้ ต้องขนส่งหลายเที่ยวทำให้ต้นทุนการขนส่งต่อตู้หรือต่อเที่ยวสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งของผู้ส่งออกหรือเจ้าของสินค้าสูงขึ้นตามไปด้วย

สำหรับการขนส่งสินค้าจำพวกยางก้อนจากโรงงานเพื่อการส่งออก ผู้ส่งออกและผู้ขนส่งจะบรรทุกเกินกว่าน้ำหนักที่ทางการกำหนด คือ โดยทั่วไปจะใช้รถบรรทุกสิบล้อขนตู้สินค้า 1 ตู้สั้นหรือใช้รถกึ่งพ่วงขนเที่ยวละ 2 ตู้สั้นโดยบรรทุกสินค้าตู้ละประมาณ 20 ตันเพราะประเทศผู้ซื้อหรือประเทศปลายทางอนุญาตให้รองรับน้ำหนักในปริมาณนี้ได้ แต่ในประเทศไทยติดปัญหาเรื่องน้ำหนักเกินและถูกจับกุมโดยตำรวจทางหลวง เกิดปัญหาเรื่องการรีดไถตามรายการในการขนส่งทางถนนเกิดขึ้นตามมา การบรรทุกสินค้าไม่เต็มพิกัดตู้เนื่องจากข้อจำกัดดังกล่าว ทำให้ต้องใช้ตู้สินค้าเพิ่มขึ้นในปริมาณสินค้าเท่าเดิม ส่งผลให้ผู้ส่งออกต้องรับภาระค่าระวางการขนส่งเพิ่มขึ้น และส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อ ทำให้ราคาต่อหน่วยน้ำหนักของยางพาราสูงขึ้นไปด้วย

ท่าเรือสงขลาเป็นท่าเรือหลักในการขนส่งสินค้าจากทางภาคใต้

ปัญหาที่พบจาก ท่าเรือสงขลา กรมธนารักษ์ให้สัมปทานกับเอกชนเพียงบริษัทเดียว คือ บริษัทเจ้าพระยาท่าเรือสากลจำกัดเป็นผู้บริหารพื้นที่ท่าเรือเป็นการให้บริการรายเดียวไม่มีคู่แข่งทำให้ไม่เกิดการพัฒนา

โครงสร้างพื้นฐาน

1. ร่องน้ำเดินเงินเร็วกว่าปกติถ้าจะให้ร่องน้ำลึกตามเกณฑ์ที่กำหนดจะต้องขุดลอกอยู่ตลอดเวลา จากเดิมกำหนดไว้ 9 เมตร แต่ปัจจุบันลดลงเหลือเพียง 6.8 เมตร เรือที่เข้ามาใช้ท่าเทียบเรือจึงมีขนาดไม่เกิน 10,000 ตัน
2. ไม่มีเครนขนถ่ายสินค้าหน้าท่า ต้องอาศัยเครนเรือ ทำให้บริษัทเรือต้องประสบปัญหาในการจัดหาเรือที่มีเครนมาเดินประจำ
3. ปริมาณสินค้าเข้าออกไม่สมดุลกัน สินค้านำเข้าที่ผ่านท่าเรือสงขลาปริมาณร้อยละ 20 ของสินค้าทั้งหมดที่ผ่านท่าเรือ ในขณะที่สินค้าส่งออกร้อยละ 80 สินค้าเกือบทั้งหมดจะลงเรือเพื่อไปขนถ่ายที่ท่าเรือสิงคโปร์ มาเลเซีย ยกเว้นยางพาราที่มีปลายทางที่จีนและใช้สายการเดินเรือ (RoI) ซึ่งมีเส้นทางบริการโดยตรงไปยังประเทศจีนที่จะใช้บริการผ่านท่าเรือสงขลาโดยไม่ได้ไปแวะที่ท่าเรืออื่นๆ และสินค้าที่ไปยังท่าเรือแหลมฉบังโดยใช้เรือ (RoRo)

จากปัญหาในเรื่องต่างๆ เหล่านี้ รัฐบาลโดยกรมการขนส่งทางน้ำและพาณิชยนาวี ได้มีโครงการศึกษาทบทวนความเหมาะสมทางเศรษฐกิจ วิศวกรรมและสิ่งแวดล้อมเพื่อก่อสร้างท่าเทียบเรือน้ำลึกขึ้นอีกแห่งในภาคใต้ เพื่อให้มีท่าเรือน้ำลึกอีกฝั่งหนึ่งของภาคใต้บริเวณ ปากคลองปากบารา อำเภอละงู จังหวัดยะลา

การขนส่งด้วยเรือชายฝั่ง

1. ปัญหาที่พบรุดหัวลากที่ใช้ในการลากตู้สินค้า เพื่อนำขึ้นเรือ (RoRo) มีไม่เพียงพอ
2. ความสูงของช่องทางลงจากระวางชั้นบนไประวางชั้นล่าง น้อยกว่าความสูงของรุดหัวลากที่วางตู้สินค้าแล้ว ทำให้ไม่สามารถขับลงไปชั้นล่างได้ จึงบรรทุกได้เพียงชั้นปากระวาง
3. เรือชายฝั่งมีการให้บริการ 2 เทียบต่อสัปดาห์ กรณีต้องการขนส่งเร่งด่วนไม่สามารถทำได้และตู้สินค้าที่มีสินค้าจากท่าเรือแหลมฉบังจะต้องถูกนำไปส่งให้กับผู้รับอย่างรวดเร็ว จากนั้นเมื่อผู้รับคืนตู้สินค้าแล้ว ต้องสำรวจสภาพและทำความสะอาดตู้ให้เรียบร้อยจึงจะนำไปใช้ต่อได้ ซึ่งกระบวนการนี้ ทำให้ผู้ส่งออกที่ใช้ตู้รายต่อไปไม่สามารถบรรจุตู้ให้เสร็จทันภายในเที่ยวกลับได้ ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการฝากเก็บตู้สินค้าไว้ที่ท่าเรือ หรือมีปัญหาเกี่ยวกับการบริหารการใช้ตู้

การขนส่งด้วยรถไฟ

การขนส่งโดยรถไฟระหว่างไทย และมาเลเซียไม่ต้องมีการขนถ่ายสินค้าที่สถานีชายแดน เนื่องจากมีจุดเชื่อมระหว่างประเทศ 2 แห่งด้วยกัน คือ สถานีสุโงโกลกและปาดังเบซาร์ ซึ่งเป็นสถานีรถไฟชายแดนที่ติดต่อกับฝั่งตะวันออก และตะวันตกของมาเลเซียตามลำดับ สำหรับสถานีปาดังเบซาร์เป็นสถานีที่มีการขนส่งสินค้าทางรถไฟระหว่างสองประเทศมากกว่า สถานีสุโงโกลก เพราะจะติดต่อกับเมืองใหญ่ๆ ในประเทศมาเลเซีย เช่น บัตเตอร์เวอร์ธ (ปีนัง) อิปoh และกัวลาลัมเปอร์ ได้สะดวกกว่า

การขนส่งสินค้าจากภาคใต้ไปยังอเมริกา ยุโรป ตะวันออกกลาง เอเชียตะวันออกที่ใช้วิธีการขนส่งด้วยรถไฟและต่อด้วยทางเรือ หากเป็นภาคใต้ตอนบนจะขนส่งสินค้าจากชุมทางสุราษฎร์ธานีไปยังสถานีลาดกระบังเพื่อไปยังท่าเรือแหลมฉบัง ในขณะที่ภาคใต้ตอนล่างยังไม่มีบริการขนส่งทางรถไฟไปยังท่าเรือแหลมฉบัง ปัญหาที่พบจากการขนส่งด้วยรถไฟ ดังนี้

1. อัตราการใช้บริการขนส่งโดยรถไฟ ผู้ใช้บริการจะต้องทำการเช่าทั้งไปและกลับและมีข้อจำกัดคือ แต่ละครั้งจะต้องใช้บริการอย่างต่ำตามที่การรถไฟกำหนด ทำให้ผู้ส่งออกรายย่อยไม่สามารถหาสินค้ามาบรรจุเต็มขบวนได้ จึงมีเพียงบริษัทเอกชนรายใหญ่ที่มีสินค้าปริมาณมาก หรือบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านการขนส่งเป็นผู้ให้บริการแทน

2. การรถไฟมีเพียงแคร่และหัวรถจักรให้บริการ ไม่มีอุปกรณ์ในการยกขนตู้สินค้า จึงเป็นข้อจำกัดที่ผู้ใช้บริการจะต้องจัดหาเอง

3. จำนวนหัวรถจักรและแคร่ไม่เพียงพอต่อความต้องการ

2. ต้นทุนการขนส่ง

จากการเปรียบเทียบต้นทุนการขนส่งแต่ละเส้นทางจะเห็นได้ว่าเส้นทางที่นิยมในการขนส่งสินค้าทางพาราจากภาคใต้ตอนล่างซึ่งมีต้นทุนต่ำได้แก่

เส้นทางที่ 1: ปาดังเบซาร์- ท่าเรือปีนัง- ปลายทาง

เส้นทางที่ 2: ท่าเรือสงขลา- ปลายทาง

เส้นทางที่ 7: ด่านสะเดา- ท่าเรือปีนัง- ปลายทาง

จะเห็นว่าเส้นทางเหล่านี้ล้วนแล้วแต่ไม่ผ่านท่าเรือแหลมฉบัง จึงควรที่จะพัฒนาและปรับปรุงการขนส่งในเส้นทางที่ 3: ท่าเรือสงขลา- ท่าเรือแหลมฉบัง - ปลายทางเพื่อดึงดูดให้ผู้ส่งออกหันมาใช้เส้นทางขนส่งทางน้ำระหว่างท่าเรือสงขลาและท่าเรือแหลมฉบังมากขึ้น

3. กฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับ

น้ำหนักบรรทุก จากการศึกษาที่มีการจำกัดน้ำหนักบรรทุกทำให้ปริมาณสินค้าในตู้สินค้าลดลงจากปริมาณที่สามารถบรรจุในตู้ได้ สินค้าทางพาราสามารถบรรจุในตู้ 20 ฟุตได้ถึง 20 ตัน แต่ตามกฎหมายแล้วทำให้สามารถบรรทุกสินค้าได้เพียง 16 ตัน ($26-8-2 = 16$)

เนื่องจากต้องหักน้ำหนักบรรทุก (8 ตัน) และน้ำหนักตู้เปล่า (2 ตัน) ออกจากข้อกำหนด (26 ตัน) ในขณะที่ต่างประเทศสามารถบรรทุกได้มากกว่า 26 ตัน ทำให้ผู้ส่งออกต้องเสียเปรียบคู่แข่งในประเทศอื่นในเรื่องการขนส่ง

4. บุคลากร

ปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้บริการของท่าเทียบเรือโดยกลุ่มตัวแทนเรือ คือการอำนวยความสะดวกในการขนส่งและเวลาที่ใช้ในการขนส่ง รองลงมาคือชั่วโมงการทำงาน เครื่องมือและสิ่งอำนวยความสะดวก สามารถให้บริการกับการขนส่งปริมาณมาก

จึงจำเป็นต้องมียุทธศาสตร์ในการพัฒนาบุคลากรในท่าเรือ เนื่องจากประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากรจะส่งผลโดยตรงกับผลการปฏิบัติงานของท่าเรือ ซึ่งผลคาดหวังคือการพัฒนาระดับการให้บริการทั้งในด้านการลดระยะเวลาและการลดอัตราความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างปฏิบัติงาน และเนื่องจากบุคลากรทางด้านการขนส่ง เช่น พาณิชยนาวิ วิศวกรขนส่ง โลจิสติกส์ ในประเทศไทยยังมีน้อย จึงควรที่จะสนับสนุนให้มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในสาขาที่เกี่ยวข้องกับด้านนี้ให้มากขึ้น

การจัดทำยุทธศาสตร์

ในการที่จะหายุทธศาสตร์ในการแข่งขันกับมาเลเซียที่เป็นไปได้ จำเป็นจะต้องทราบศักยภาพของเราและคู่แข่งเสียก่อนการวิเคราะห์ (SWOT) จึงเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการหาจุดแข็ง จุดด้อย โอกาส และความเสี่ยง ที่ต้องเผชิญ ซึ่งจะช่วยให้เรามุ่งประเด็นไปที่กิจกรรมในส่วนที่เรามีความแข็งแกร่งและมีโอกาสสูงที่สุด ตามการศึกษาในบทที่ผ่านมามุ่งประเด็นที่การแข่งขันระหว่างไทยกับมาเลเซีย ในการที่จะรองรับความต้องการเกี่ยวกับการขนส่งสินค้าในภาคใต้ของไทย โดยจะทำการวิเคราะห์ (SWOT) ในท่าเรือหลักของไทยเปรียบเทียบกับท่าเรือปีนังของมาเลเซีย ดังนี้

ท่าเรือกรุงเทพ

ในที่นี้จะไม่นำมาวิเคราะห์เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายควบคุมปริมาณสินค้าที่จะผ่านท่าเรือกรุงเทพให้ไม่เกิน 1 ล้าน (TEU) ต่อปี และมีแนวโน้มว่าจะย้ายไปรวมกับท่าเรือแหลมฉบังในอนาคต

ท่าเรือสงขลา

จุดแข็ง

1. ท่าเรือสงขลามีจุดแข็งเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง เช่นเดียวกับท่าเรือกรุงเทพ คืออยู่ใกล้กับญี่ปุ่น และจีน มากกว่าท่าเรือปีนัง ท่าเรือสงขลาเป็นท่าเรือที่อยู่ใกล้กับแหล่งอุตสาหกรรมยางพาราในภาคใต้มากที่สุด

2. ท่าเรือสงขลาไม่เก็บค่าผ่านร่องน้ำ (Port Due) และมีค่าใช้ท่า (Berth Hire) ต่ำสุด

3. ค่าภาระสินค้าใช้ท่า (Wharfage) ค่าฝากตู้คอนเทนเนอร์ (Storage) และค่า Lift on / Lift off

ต่ำ

จุดด้อย

1. ชัดความสามารถที่จำกัดอันเนื่องมาจากลักษณะทางภูมิศาสตร์ ร่องน้ำตื้นเขินเร็วทำให้ต้องมีการขุดลอกอยู่ตลอดเวลา หากต้องการให้มีน้ำลึกได้ตามเกณฑ์

2. ประสิทธิภาพการปฏิบัติงานต่ำ และขาดการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า จากนโยบายรัฐบาลที่ไม่แน่นอน ทำให้ท่าเรือสงขลาชะลอการลงทุนจัดหาเครื่องมือ ระบบคอมพิวเตอร์ สำหรับเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้ ชัดความสามารถในการขนถ่ายตู้สินค้า ทำได้เพียง 16 ตู้/ ชั่วโมง/ ปั่นจัน

3. ค่าภาระบรรทุกหรือขนถ่ายตู้สินค้า (Container Stevedorage) สูง

โอกาส

1. เพิ่มผลงานยังมีโอกาสที่จะขยายตัวได้อีก เนื่องจากความต้องการผลิตภัณฑ์ยางที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของตลาดในต่างประเทศโดยเฉพาะจีน นอกจากนี้นโยบายสนับสนุนธุรกิจระดับกลางและระดับเล็ก (SME) ของรัฐบาลและความร่วมมือทางเศรษฐกิจของกลุ่ม (APEC) ล้วนเป็นกุญแจสำคัญที่จะกระตุ้นจำนวนการส่งออกผลผลิตยางในอนาคต

2. การขยายตัวของอุตสาหกรรม จากเหตุผลที่กล่าวในย่อหน้าที่ผ่านมา ประกอบกับค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่ากรุงเทพ หรือพื้นที่อื่น ๆ ของประเทศไทย ทำให้ผู้ลงทุนหันมาองสงขลาสำหรับเป็นที่ลงทุนตั้งโรงงาน

3. การขยายขีดความสามารถของท่าเรือกระหวงคมนาคมได้ศึกษาที่จะขยายสิ่งอำนวยความสะดวกของท่าเรือสงขลา อาจได้ข้อสรุปในการสร้างท่าเทียบเรือใหม่เพื่อขยายความสามารถในการนำเข้า/ ส่งออกสินค้าในอนาคตอันใกล้

ความเสี่ยง

1. การแข่งขันที่รุนแรงกับท่าเรือปีนัง รัฐบาลมาเลเซียได้สนับสนุนธุรกิจการขนส่งสินค้าอย่างจริงจัง ทำให้ท่าเรือสงขลาต้องเผชิญกับการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง ปัญหาทางการเมืองในภาคใต้

2. จากภาวะวิกฤติยึดเยื่อเกี่ยวกับการแบ่งแยกดินแดนใน 3 จังหวัดภาคใต้ อาจส่งผลกระทบให้นักลงทุนเกิดความหวาดกลัวที่จะลงทุนธุรกิจในพื้นที่ดังกล่าวและบริเวณใกล้เคียง เรือสินค้าอาจไม่กล้าเข้าท่าเรือสงขลาเนื่องจากประเด็นเรื่องความปลอดภัย

ท่าเรือแหลมฉบัง

จุดแข็ง

1. ท่าเรือที่ตั้งท่าเรือแหลมฉบัง เป็นท่าเรือน้ำลึกตั้งอยู่ใน จังหวัดชลบุรี ทางฝั่งตะวันออกของอ่าวไทย ห่างจากกรุงเทพประมาณ 110 กม. ตั้งอยู่ทางฝั่งทะเลด้านเดียวกันกับญี่ปุ่น และจีน (ฝั่งแปซิฟิก) ระยะเวลาเดินเรือจากแหลมฉบังไปยังญี่ปุ่นและจีน นั้นถือว่าได้เปรียบกว่าท่าเรือปีนัง อยู่มาก

2. ความใหม่และความทันสมัยผู้ประกอบการท่าเรือต่าง ๆ ได้นำเทคโนโลยี ตลอดจนเครื่องมือเครื่องใช้ที่ทันสมัยมาใช้ในการปฏิบัติงาน ตัวเลขการขนส่งตู้สินค้าผ่านท่าในปี 2547 มีถึง 3.529 ล้านตู้

3. การขยายตัวที่รวดเร็ว และผลงานที่ดี ท่าเรือแหลมฉบังมีจำนวนตู้สินค้าผ่านท่าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว นับแต่เริ่มดำเนินการจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้ความสามารถในการยกขนตู้สินค้าของปั้นจั่นหน้าท่ามีมากกว่า 30 ตู้/ ชั่วโมง/ ปั่นจั่น ในขณะที่ตัวเลขมาตรฐานสากลอยู่ที่ 25 ตู้/ ชั่วโมง/ ปั่นจั่น

จุดด้อย

1. อยู่ห่างจากแหล่งกำเนิดสินค้า ท่าเรือแหลมฉบังอยู่ห่างจากแหล่งกำเนิดสินค้า (ภาคใต้) ทำให้ต้นทุนการขนส่งสินค้าภายในประเทศสูงกว่าการขนส่งไปยังท่าเรือสงขลาและท่าเรือปีนัง

2. ขาดการดูแลเอาใจใส่ลูกค้าบุคลากรระดับผู้บริหารหลายคนมีความเชื่อว่าหน้าที่ของเขา คือ ให้บริการแก่บริษัทเดินเรือ ทำให้บริษัทเดินเรือได้รับการลดราคา และการดูแลเอาใจใส่อย่างดี ในทางตรงข้าม กลับไม่มีการลดราคาหรือช่วยเหลือสนับสนุนผู้ส่งออกเลย

3. ขาดการดำเนินธุรกิจในลักษณะเป็นกลุ่มเชื่อมโยง การดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐ ในประเทศไทยมีลักษณะที่แยกกันทำงานไม่ขึ้นแก่กัน แต่ละหน่วยงานปฏิบัติงานเพื่อให้บรรลุภารกิจ ของตนเองแต่ขาดการประสานงานที่ดีระหว่างหน่วยงาน

โอกาส

1. ความต้องการผลผลิตสินค้าบางประเภทที่เพิ่มขึ้น ท่าเรือแหลมฉบังยังมีโอกาสที่จะขยายตัว ได้อีก เนื่องจากความต้องการผลิตภัณฑ์ยางที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของตลาดในต่างประเทศโดยเฉพาะจีน นอกจากนี้นโยบายสนับสนุนธุรกิจระดับกลางและระดับเล็ก (SME) ของรัฐบาลและความร่วมมือทาง เศรษฐกิจของกลุ่ม (APEC) ล้วนเป็นกุญแจสำคัญที่จะกระตุ้นจำนวนการส่งออกผลผลิตจากสงขลา ในอนาคตนโยบายรัฐบาลที่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง

2. จากความมีชีวิตชีวาของรัฐบาลชุดปัจจุบัน จึงกำหนดนโยบายที่เปิดโอกาสให้มีการ ปรับเปลี่ยนกฎ ระเบียบ ตลอดจนข้อบังคับที่ล้าสมัยต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ส่งออกและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง สามารถดำเนินธุรกิจของตนเองได้อย่างราบรื่นขึ้น สามารถจัดปัญหา อุปสรรคที่เคยเกิดขึ้นได้

3. จำนวนเรือเข้า - ออกที่เพิ่มขึ้นผลจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจทำให้ผู้ประกอบการเดินเรือ เพิ่มจำนวนเรือสินค้าที่เดินทางจากท่าเรือแหลมฉบัง-ฮ่องกง-จีน-ญี่ปุ่น ไปยังสหรัฐฯ ซึ่งหมายถึง ที่ว่าง ภายในเรือสินค้าที่เข้าเทียบแต่ละเที่ยวจะมีเพิ่มมากขึ้น

ความเสี่ยง

ท่าเรือปีนังเป็นคู่แข่งที่น่ากลัว และรัฐบาลมาเลเซียให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง

ท่าเรือปีนัง

จุดแข็ง

1. รัฐบาลมาเลเซียให้การสนับสนุน จุดแข็งของท่าเรือปีนังคือการได้รับความสนับสนุนจาก รัฐบาล รัฐบาลมาเลเซียมีนโยบายที่จะสนับสนุนภาคธุรกิจโดยการจัดสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกให้ อย่างพอเพียง มีกฎ ข้อบังคับที่ไม่เข้มงวด รัฐบาลมาเลเซียลงทุนก่อสร้างถนนชั้นดี จากปีนังมายัง อ.สะเตา ชายแดนไทยด้าน จังหวัดสงขลา จัดหาขบวนรถกว่า 200 ตู้ สำหรับขนส่งตู้สินค้าจากไทยไปปีนัง จัดงาน นิทรรศการใน อ. หาดใหญ่ เพื่อโฆษณาส่งเสริมท่าเรือปีนัง นอกจากนี้โรงงานในสงขลาอยู่ใกล้กับ ท่าเรือปีนังมากกว่าท่าเรือแหลมฉบังหรือท่าเรือกรุงเทพ รถบรรทุกใช้เวลาเดินทางเพียง 5 ชม. จากโรงงาน ในสงขลา ไปยังท่าเรือปีนัง เมื่อเทียบกับการเดินทางมายังท่าเรือกรุงเทพซึ่งใช้เวลา 18 ชม. และ 20 ชม. ไปยังท่าเรือแหลมฉบัง

2. ค่าระวางเรือที่ต่ำมาก ปัจจัยหลักในการตัดสินใจเลือกท่าเรือสำหรับการขนส่งสินค้าของผู้ส่งออกคือค่าขนส่ง จากการศึกษาในครั้งนี้พบว่าท่าเรือปีนังสามารถเสนอค่าขนส่งที่ถูกมากได้ เนื่องจากปีนังไม่มีสินค้าส่งออกของตัวเองไปยังญี่ปุ่น และจีน

จุดด้อย

1. ความไม่สมดุลระหว่างสินค้าที่นำเข้า และส่งออกตอนเหนือของประเทศมาเลเซียมีจำนวนสินค้าส่งออกน้อยกว่า แต่มีการนำเข้าสินค้าสูง

2. ระยะทางไปยังท่าเรือปลายทางไกลกว่า ท่าเรือที่ตั้งอยู่ทางฝั่งตะวันตกของประเทศ ซึ่งเป็นด้านตรงข้ามกับประเทศญี่ปุ่นและจีน เส้นทางเดินเรือจึงยาวกว่าการเดินทางจากทางฝั่งตะวันออก นอกจากนั้นยังต้องเดินเรือผ่านช่องแคบสุมาตราซึ่งมีการจราจรทางน้ำที่หนาแน่น

โอกาส

ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลอย่างจริงจัง ท่าเรือปีนังได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลมาเลเซีย ธุรกิจเดินเรือยังคงมีอนาคตสดใสจากนโยบายที่แน่นอนภายใต้การบริหารของ รัฐบาล ชุดปัจจุบัน

ความเสี่ยง

รัฐบาลไทยเปลี่ยนแปลงนโยบายมาสนับสนุนการขนส่งทางทะเล หากรัฐบาลไทยส่งเสริมธุรกิจทางทะเลด้วยการสนับสนุนบริษัทเอกชนของไทยในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง จะช่วยให้สามารถแข่งขันกับมาเลเซียได้อย่างทัดเทียม

จากการวิเคราะห์ (SWOT) ในท่าเรือหลักของไทยเปรียบเทียบกับท่าเรือปีนังของมาเลเซีย เมื่อมุ่งประเด็นไปที่ทางเลือกในการขนส่งที่เป็นไปได้ ท่าเรือแหลมฉบังจึงมีความเหมาะสมที่สุดที่จะพิจารณาเลือกเนื่องจากท่าเรือแหลมฉบังมีจุดแข็งบางประการ เช่น มีการทำงานที่ถูกต้องและรวดเร็ว สะดวกในการติดต่อ จากการศึกษาพบว่าผู้ส่งออกในภาคใต้ ส่งสินค้าออกทางเรือด้วยการบรรทุกสินค้า ณ ท่าเรือต่างๆ กัน ท่าเรือหลักสำหรับการขนส่งคือ ท่าเรือกรุงเทพ ท่าเรือสงขลา ท่าเรือภูเก็ต และท่าเรือปีนัง ในมาเลเซีย ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังผู้รับก็แตกต่างกัน ตัวแปรหลักที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายคือ ค่าระวางเรือ จำนวนครั้งของการเคลื่อนย้ายตู้สินค้า และยังพบว่าค่าใช้จ่ายในการส่งออกสินค้าโดยท่าเรือปีนังนั้นต่ำที่สุด ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเมื่อใช้ท่าเรือแหลมฉบังจะแพงที่สุด รายการค่าใช้จ่ายหลักที่มีผลกับต้นทุนรวมเมื่อใช้ท่าเรือปีนังคือ ค่าระวางเรือ ซึ่งคิดเป็น 71% ของค่าระวางเรือที่ท่าเรือแหลมฉบัง และ 55% เมื่อเทียบกับท่าเรือสงขลา ค่าระวางเรือจากท่าเรือปีนังไปยังญี่ปุ่น คือ 450 (United States Dollar USD) ในขณะที่จากท่าเรือแหลมฉบังไปญี่ปุ่นคือ 630 (United States Dollar USD) และจากท่าเรือสงขลาไปญี่ปุ่นเท่ากับ 810 (United States Dollar USD) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เรือสินค้าในภาคใต้ ทำให้ทราบว่าสาเหตุที่ค่าระวางเรือที่ท่าเรือปีนัง มีราคาถูกที่สุดเนื่องจากการที่ไม่มีสินค้าส่งออกจากปีนังไปยังญี่ปุ่นและจีน ท่าเรือปีนังมีท่าเรือที่ตั้งอยู่ทางตะวันตกเฉียงเหนือของมาเลเซีย เป็นผลให้มีสินค้าส่งออกน้อยกว่าสินค้านำเข้า ดังนั้นเรือที่มาจากญี่ปุ่นหรือจีน จึงมีที่ว่างเมื่อจะกลับออกจากท่าเรือปีนัง ในการ

เดินทางกลับประเทศต้นทาง บริษัทเรือสามารถเสนอราคาค่าระวางถูกเป็นพิเศษเพื่อดึงดูดผู้ส่งออกในภาคใต้ของประเทศไทย ซึ่งเป็นสิ่งที่อธิบายได้ว่าทำไมท่าเรือปีนังจึงดึงดูดใจผู้ส่งออกในภาคใต้ของประเทศไทย

ในทางตรงกันข้ามจำนวนสินค้าส่งออกที่ทำเรือแหลมฉบังมีมากกว่าสินค้านำเข้า ทำให้เจ้าของเรือสามารถตั้งราคาค่าระวาง ได้สูงกว่าที่ทำเรือปีนัง

นอกจากนี้ผู้ส่งออกและบริษัทรับขนส่ง ยังประสบความยุ่งยากหลายประการในการใช้ท่าเรือของไทยเช่น จำนวนตู้เปล่าไม่เพียงพอ ขาดการเอาใจใส่ดูแลลูกค้า ต้องติดต่อบริษัท หน่วยงานหลายหน่วย เสียเวลารอคอยในท่าเรือ เป็นต้น

ข้อเสนอแนะ

ผลจากการศึกษาในครั้งนี้ พบว่าหนทางเลือกอื่นๆ ในการขนส่งสินค้าภายในประเทศไทยไม่สามารถแข่งขันกับท่าเรือปีนังได้ การขนส่งที่มีต้นทุนรวมต่ำที่สุดคือจาก โรงงาน ไปท่าเรือสงขลาและใช้เรือลำเลียงชายฝั่งจากสงขลามายังท่าเรือแหลมฉบัง ซึ่งมีค่าใช้จ่าย 23,247 บาท/ ตู้ขนาด 20 ฟุต ในขณะที่ต้นทุนรวมในการขนส่งสินค้าจากโรงงาน ไปยังท่าเรือปีนังเท่ากับ 18,427 บาท/ ตู้ขนาด 20 ฟุต ซึ่งถูกกว่า แต่ใช้เวลาในการเดินทางถึงประเทศปลายทางมากกว่า ดังนั้นหากต้องการกระตุ้นผู้ส่งออกในพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างให้ใช้บริการท่าเรือของไทย จึงจำเป็นต้องมียุทธศาสตร์ในการที่จะลดต้นทุนการขนส่งให้ต่ำกว่าหรือเท่ากับต้นทุนในการขนส่ง ไปปีนังซึ่งข้อเสนอแนะของผู้วิจัย คือ

1. ใช้วิธีการขนส่งแบบ (Multimodal Transport) เพื่อลดค่าใช้จ่ายให้ต่ำ (Round Trip Management)

จากการสัมภาษณ์เพื่อการวิจัยในครั้งนี้พบว่า ผู้ส่งออก บริษัทเดินเรือ บริษัทรถบรรทุก และผู้ประกอบการธุรกิจท่าเรือ ไม่มีการประสานงานที่ีระหว่งกัน เมื่อผู้ส่งออก ผู้ซึ่งต้องจัดการเรื่องการขนส่งด้วยตัวเอง ต้องการขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือ จะมีขั้นตอนในการดำเนินการมากมาย อย่างแรกคือ ต้องติดต่อบริษัทเดินเรือเพื่อหาตู้สินค้าเปล่ามาบรรจุสินค้าที่โรงงาน ต่อมาต้องติดต่อบริษัทรถให้มาลากตู้สินค้าไปยังท่าเรือ จากสองขั้นตอนที่กล่าวมา จะเกิดค่าใช้จ่ายค่ารถบรรทุกในทุกเที่ยวของการเดินทาง หากมีหน่วยงานที่สามารถทำหน้าที่ประสานงานการปฏิบัติทั้งหมดเข้าด้วยกันได้ การทำงานก็จะมีควมราบรื่นมากขึ้น ไม่เพียงแต่เรื่องการใช้รถบรรทุก แต่ในเรื่องของงานในท่าเรือและเรือสินค้าด้วย อย่างไรก็ตามเมื่อเราใช้บุคคลที่สามเข้ามาจัดการเรื่องนี้ ก็ต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงเสนอแนะว่าผู้ประกอบการธุรกิจท่าเรือหรือสายการเดินเรือควรเป็นผู้ดำเนินการเรื่องนี้เอง นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้หารือกับผู้ประกอบการธุรกิจรถบรรทุกในประเด็นนี้ ทำให้สรุปได้ว่าจะสามารถลดค่าใช้จ่ายในส่วนของการรถบรรทุก ในการขนส่งสินค้าระหว่างโรงงานไปยังท่าเรือสงขลาได้อีก ถ้ามีปริมาณตู้สินค้าจำนวนมากพอ

สนับสนุนให้มีการใช้เรือลำเลียงชายฝั่ง (Barge) ขนาดระวางบรรทุกตู้สินค้าขนาด 20 ฟุต ประมาณ 50 - 60 ตู้ซึ่งปัจจุบันจะมีแล่นอยู่ประจำระหว่างสุราษฎร์ธานีกับแหลมฉบัง แต่ไม่มีจากสงขลา

แหลมฉบังเนื่องจากท่าเรือสงขลาไม่มีครนหน้าท่า โดยต้องเพิ่มศักยภาพของท่าเรือสงขลาให้มีครนที่สามารถยกตู้สินค้าขนาด 20 ฟุตขึ้น-ลงเรือได้ ซึ่งจะทำให้สามารถลดค่าขนส่งต่อตู้ลงได้อีก

2. ใช้วิธีการเจรจาต่อรองโดยตรง (Direct Negotiate Technique) เจรจาต่อรองโดยตรงกับบริษัทเดินเรือให้ลดค่าระวางเรือจากแหลมฉบังไปยังญี่ปุ่นและจีนโดยใช้ที่ว่างร่วมกัน (Share Space) ในระหว่างบริษัทเดินเรือหลัก ๆ

จากสถานภาพปัจจุบันของท่าเรือแหลมฉบัง จะมีเรือจากสายการเดินเรือหลักเข้าท่าเรือสัปดาห์ละ 5 เที่ยว ที่เป็นเที่ยวเดินเรือโดยตรงระหว่างแหลมฉบัง ไปฮ่องกง ญี่ปุ่นและสหรัฐฯ โดยปกติแล้วเรือเหล่านี้จะสามารถบรรทุกตู้ขนาด 20 ฟุต ได้ 4,000 - 6,000 ตู้ ในขณะที่จะรับสินค้าที่ท่าเรือแหลมฉบังระหว่าง 3,000 - 4,000 ตู้ เท่ากับว่าในแต่ละเที่ยวเรือเหล่านี้ยังที่ว่างเหลืออีก 1,000 - 2,000 ตู้ ดังนั้น ท่าเรือแหลมฉบังควรจัดให้มีการประสานงานและร่วมมือกันระหว่างผู้ส่งออกกับบริษัทเดินเรือ ให้สามารถใช้ประโยชน์จากกระวางที่ยังว่างอยู่ของสายการเดินเรือที่เดินทางไปฮ่องกงหรือญี่ปุ่นได้ วิธีนี้จะเป็นประโยชน์ด้วยกันทุกฝ่าย เรือสินค้าสามารถใช้ที่ว่างให้เป็นประโยชน์สูงสุด ผู้ส่งออกก็จะสามารถลดค่าระวางขนส่งทางเรือลงได้

3. การดูแลเอาใจใส่ลูกค้า

ท่าเรือต้องดูแลเอาใจใส่ผู้ส่งออกมากขึ้น มิใช่สนใจแต่เพียงบริษัทเดินเรือ จากการสัมภาษณ์พบว่า การเอาใจใส่ ดูแล บริการลูกค้า เป็นตัวแปรที่สำคัญอันหนึ่งในการตัดสินใจเลือกท่าเรือสำหรับส่งสินค้า นอกจากนี้เหตุผลที่ผู้ส่งออกเลือกใช้ท่าเรือปีนังเพราะไม่ได้รับความพึงพอใจในการใช้บริการท่าเรือในประเทศไทย ผู้ส่งออกบางรายไม่ทราบว่าท่าเรือแหลมฉบังสามารถให้บริการในเรื่องอะไรได้บ้าง ในทางตรงข้าม เจ้าหน้าที่ของท่าเรือปีนังจะมาพบปะกับลูกค้าในภาคใต้ของไทยอย่างสม่ำเสมอ ผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะ ว่ารัฐบาลไทยควรจัดให้มีหน่วยงานโดยเฉพาะเพื่อประสานงานกับทุกส่วนที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าเพื่อการส่งออก โดยจัดให้มีสำนักงานอยู่ในทุกภาคของประเทศ โดยจะต้องสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับท่าเรือในประเทศไทยได้ทุกแห่ง ข้อมูลเรื่องขั้นตอนการส่งออกสินค้า ตลอดจนมีหน้าที่ประสานงานกับทุกส่วนที่เกี่ยวข้องเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาก็อาจเกิดขึ้นในการบริหารจัดการและเรื่องลอจิสติกส์

4. เน้นเรื่องคุณภาพ

เน้นการทำงานที่มีคุณภาพ มิใช่มุ่งแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว จากการสัมภาษณ์ ทำให้ทราบว่าผู้ใช้บริการมุ่งหวังคุณภาพของบริการ ไม่เพียงแต่ความถูกต้องและรวดเร็วเท่านั้น แต่ความสะดวกในเรื่องตู้เปล่าและความสะดวกในการติดต่อก็เป็นเรื่องที่ต้องการด้วยเช่นกัน ดังนั้นท่าเรือจะต้องมีระบบบริหารคุณภาพที่ดี เช่น ความรับผิดชอบในการบริหารจัดการ การควบคุมเอกสาร การควบคุมขั้นตอนการตรวจทดลอง การดูแลและจัดเก็บ บรรจุและจัดส่ง การบันทึกคุณภาพสินค้า เป็นต้น เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและสนองความพึงพอใจของลูกค้า จึงจำเป็นต้องมีการบริหารคุณภาพการบริการที่

เหมาะสมกับกิจกรรมแต่ละอย่างและบริการที่ต้องทำเมื่อคุณภาพอยู่ในระดับที่ถูกคำพอใจแล้ว
ค่าใช้จ่ายก็อาจจะมิใช่ปัจจัยหลักสำหรับการตัดสินใจเลือกใช้บริการ

นอกเหนือจากปัจจัยโดยตรงในเรื่องค่าใช้จ่ายแล้ว จะต้องคำนึงถึงคุณภาพของบริการขนส่ง
ด้วย เมื่อประเมินความประหยัคของการขนส่งทั้ง 3 วิธีแล้ว คุณภาพของการขนส่งก็ส่งกระทบต่อต้นทุน
ของการจัดส่งด้วยคุณภาพเหล่านี้ ได้แก่

1. ความเชื่อถือได้ของการขนส่ง
2. ความปลอดภัย
3. เวลา
4. การรับและจัดส่งแบบ (Door - to- Door)
5. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
6. ความอ่อนตัว

โดยทั่วไปแล้ว การขนส่งสินค้าประเภทเทกองโดยทางถนนมีความได้เปรียบเหนือการขนส่ง
ทางรถไฟและการใช้เรือลำเลียงชายฝั่งในทุกด้าน ยกเว้นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การขนส่งโดย
ใช้ตู้สินค้าจะพัฒนาระบบการขนส่งทางรถไฟและการใช้เรือลำเลียงชายฝั่งให้มีความสมบูรณ์ใน
ทุกปัจจัยที่กล่าวข้างต้น ทั้งหมดนี้ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการขนส่งที่จะตัดสินใจว่าคุณภาพของการขนส่ง
ในระดับใด และลูกค้าต้องการประกันความเสียหายสูงเท่าใดสำหรับคุณภาพในการขนส่งเหล่านั้น

สิ่งที่จะต้องคำนึงคือ ถึงแม้คุณภาพของการขนส่งจะสูงขึ้น แต่จะไม่มีทางเทียบกับระดับ
คุณภาพของการขนส่งโดยทางถนนได้ โดยเฉพาะเมื่อคำนึงถึงเวลาและความอ่อนตัวในทางตรงกันข้าม
ค่อนข้างเด่นชัดว่าความสำคัญที่บรรดาผู้ขนส่งให้กับคุณภาพเหล่านั้นจะลดลง ตามราคาค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น
โดยเฉพาะที่เป็นผลมาจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้น จากประสบการณ์ของประเทศอุตสาหกรรม ในการขนส่งตู้
สินค้าภายในประเทศนั้น ความสำคัญของความเร็วถูกนำมาทบทวนใหม่ เนื่องจากสาเหตุที่กล่าว เพราะ
สำหรับการขนส่งตู้สินค้าแล้ว เวลาที่ใช้ในการขนส่งโดยทางรถไฟ หรือทางเรือลำเลียง ก็นับว่ารวดเร็ว
เพียงพอ

5. นโยบายของรัฐบาลในการให้ความสนับสนุน

สำหรับการพัฒนาการขนส่งแล้ว วิธีการขนส่งแบบ (Multimodal Transport) นับว่ามีประโยชน์
ในนานาประเทศ ในหลายประเทศพบว่าการขนส่งแบบส่งถึงมือผู้รับ (Door - to- Door) ไม่ประสบความสำเร็จ
เนื่องจากขาดสิ่งอำนวยความสะดวกทางกายภาพหรือมีแต่ด้อยคุณภาพ อย่างไรก็ตาม บางครั้งก็มีสาเหตุมา
จากการบริหารจัดการที่ไม่เหมาะสม เป็นผลให้ขาดการใช้สิ่งอำนวยความสะดวก หรือเครื่องมือเครื่องใช้ที่มี
อยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ดังนั้นก่อนที่รัฐจะก่อสร้างหรือปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ควร
จะได้ทบทวน ตรวจสอบ โครงการและนโยบายอย่างถี่ถ้วน โดยมุ่งไปที่การนำวิธีการอื่นที่ยังคงเหลืออยู่
มาใช้ให้เกิดประโยชน์ก่อน เพราะความต้องการทางกายภาพสำหรับการขนส่งตู้สินค้ามีความแตกต่าง

กันไปมากมายหลายประการ ขึ้นอยู่กับวิธีการขนส่งที่จะใช้

นโยบายในการสนับสนุนของรัฐบาลนั้นมีความสำคัญอย่างมาก จึงมีความจำเป็นที่ รัฐบาลควรเข้าใจความต้องการของภาคธุรกิจและประสานความต้องการของภาครัฐกับภาคธุรกิจเข้าด้วยกัน เพื่อให้ได้หนทางที่สมประโยชน์ด้วยกันทั้งสองฝ่าย

นอกจากนี้ยังเห็นสมควรเร่งดำเนินงานโครงการศึกษาทบทวนความเหมาะสมทางเศรษฐกิจ วิศวกรรมและสิ่งแวดล้อมเพื่อก่อสร้างท่าเทียบเรือน้ำลึกขึ้นอีกแห่งในภาคใต้ เพื่อให้มีท่าเรือน้ำลึกอีก ฟังหนึ่งของภาคใต้บริเวณปากคลองปากบารา อำเภอละงู จังหวัดยะลาโดยเร็วเพื่อให้เกิดทางเลือกแก่ ผู้ส่งออก เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้ส่งออกสินค้าทางภาคใต้

6. บทสรุปด้านยุทธศาสตร์การแข่งขัน

ด้านการบริการ (Performance) ของท่าเรือแหลมฉบังนั้นจะเห็นว่ายังล่าช้ากว่าท่าเรือที่ นำมาเปรียบเทียบ แสดงให้เห็นว่าการบริหารจัดการที่ท่าเรือยังสามารถพัฒนาขีดความสามารถในการ แข่งขันได้อีก

ด้านยุทธศาสตร์ (Strategy) ท่าเรือต่างๆ ในภูมิภาคนี้มีการแข่งขันกันในระดับหนึ่งโดยยุทธศาสตร์ การแข่งขันอาจมีลักษณะเป็น 2 แบบคือ การแข่งขันโดยมุ่งการเป็น (Transshipment Port) ซึ่งท่าเรือจะถูก ใช้เป็นเสมือนจุดรวมและกระจายสินค้าไปยังประเทศใกล้เคียง โดยที่ไม่ได้คำนึงถึงการส่งออกนำเข้า เป็นสำคัญ และอีกยุทธศาสตร์คือการพัฒนาท่าเรือเพื่อรองรับการนำเข้าส่งออกของอุตสาหกรรมในประเทศ และประเทศเพื่อนบ้านเป็นหลัก

ด้านภูมิศาสตร์ (Geography) จากสภาพทางภูมิศาสตร์จะเห็นได้ว่าเส้นทางซึ่งประเทศไทยมี ความได้เปรียบมากคือเส้น (Asia-North America) ซึ่งเป็นคู่ค้าหลักของไทยอยู่แล้ว

ด้านยุทธศาสตร์ทางด้านราคา (Pricing) จะเห็นได้ว่าค่าธรรมเนียมในการให้บริการท่าเรือของ ท่าเรือแหลมฉบังอยู่ในระดับที่แข่งขัน ได้ประเด็นที่ยังอาจมีปัญหายู่งจะเป็นในด้านของค่าใช้จ่ายที่ไม่ เป็นทางการซึ่งค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นทางการนี้อาจทำให้ลดความน่าดึงดูดใจต่อผู้ใช้บริการท่าเรือได้

ในภาวะที่มีการแข่งขันกันอย่างสูงในธุรกิจอุตสาหกรรมต่าง ๆ การที่จะรักษาไว้ซึ่งลูกค้า และส่วนแบ่งทางการตลาด เพื่อให้ธุรกิจอุตสาหกรรมมีผลกำไรและสร้างความเจริญเติบโตให้กับเศรษฐกิจ ของประเทศได้นั้น การวางแผนและบริหารจัดการด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ที่ดีและเหมาะสมเป็น การจัดการเชิงกลยุทธ์ยุคใหม่ที่จะช่วยลดต้นทุนและตอบสนองต่อความต้องการ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การวางแผนจัดการอย่างเหมาะสมเป็นระบบและลงตัวในขั้นตอนต่าง ๆ ของโซ่อุปทานจึงมีความจำเป็น อย่างยิ่ง

โซ่อุปทาน (Supply Chain) จะประกอบไปด้วยขั้นตอนทุก ๆ ขั้นตอนที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรง และทางอ้อมที่มีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าการขาดความเหมาะสมเชิงกลยุทธ์ระหว่างกลยุทธ์ การแข่งขันและกลยุทธ์โซ่อุปทานนั้นจะมีผลต่อโซ่อุปทานในการปฏิบัติการที่ไม่ตรงกับความต้องการ

ของลูกค้า ซึ่งจะนำไปสู่การลดลงของรายได้และกำไรของโซ่อุปทาน ความเหมาะสมเชิงกลยุทธ์นั้นจะทำให้ทุกหน่วยงานและขั้นตอนต่าง ๆ ในโซ่อุปทานมีเป้าหมายเดียวกัน ซึ่งส่วนหนึ่งคือการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

ในการบรรลุถึงความเหมาะสมเชิงกลยุทธ์นั้น รัฐบาลจะต้องทำการเปลี่ยนแปลงโซ่อุปทานของตนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน

ทุกหน่วยงานซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโซ่คุณค่า จึงมีหน้าที่จะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว ไม่มีหน่วยใดที่จะทำงานได้อย่างโดดเดี่ยวและหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งก็ไม่สามารถประกันความสำเร็จของทั้งองค์กรได้ อย่างไรก็ตามความล้มเหลวของส่วนใดส่วนหนึ่งอาจก่อให้เกิดความล้มเหลวของโซ่อุปทานทั้งหมด ดังนั้นทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนจะต้องร่วมมือร่วมกันอย่างจริงจัง ในการแก้ไขปัญหาเพื่อให้สินค้าที่ส่งออกไปใช้ท่าเรือของมาเลเซีย เพื่อส่งต่อไปยังประเทศปลายทางอื่นที่เป็นคู่ค้าของไทยกลับมาใช้ท่าเรือในไทยเพื่อการส่งออก ทั้งนี้เพื่อให้เงินตราไหลออกนอกประเทศ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ประเทศอีกด้วย

นอกจากนี้ผู้ศึกษาเห็นว่าหัวข้อเรื่องที่ได้ทำการศึกษาเป็นหัวข้อที่มีประโยชน์ต่อการพัฒนาปรับปรุง ตลอดจนแก้ไขปัญหาสำหรับส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งนี้เพื่อประโยชน์อันจะเกิดแก่ประเทศชาติของเรา จึงน่าจะเป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจนำไปปรับปรุงใช้ศึกษาสำหรับสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องในหัวข้อเรื่องต่าง ๆ ได้อีกเช่น

1. ศึกษาหาแนวทางการปรับปรุงท่าเรือสงขลาให้เป็นศูนย์กลางการส่งออกสินค้าในภาคใต้ ศึกษาถึงความเป็นไปได้ที่บริษัทสายเดินเรือหรือผู้ประกอบการทำเทียบเรือจะเป็นผู้บริหารจัดการขนส่งแบบ (Multimodal Transport Operator/ MTO)

2. วิเคราะห์การบริหารจัดการของผู้ประกอบการขนส่งต่างๆ ภายในประเทศในเชิงลึก เพื่อหาแนวทางในการลดต้นทุนในการประกอบการลง

ทั้งนี้เพื่อประโยชน์สูงสุดสำหรับผู้สนใจ ควรจะต้องทำการสืบค้นและค้นหาข้อมูลที่ทันสมัยขึ้น เพื่อสามารถนำไปใช้ได้อย่างถูกต้อง ณ ขณะนั้น ๆ