



๒๗๕ ๑๐ ๖๐ **ทัศนคติของผู้ส่งออกภาคใต้**
ต่อท่าเรือนำลิกสงขลา ๗๕ ๑๐๐

๑๐๐ ๐๖ ๖๐ **เสาวณี จุติรัชนิกร**

๕๖ **ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ**

๗๑๐ ๒๖ ๕๐ **มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์**

2541

Order Key ๑๖๒๘๖
BIB Key ๑๔๘๑๑๑

๕๗๑ ค.๓๐๐
๑๕๖
เลขหมู่ HE599 T5 ค.๒๖
เลขทะเบียน ๒๕๐๑ ก. ๑
๒-๐/๕๑.๒๕๔๑

บทคัดย่อ

จากโครงการทำเรื่อน้ำลึกลงขลลเกดขึ้นในภคคได้ จ้งได้ทำการศึกษาทศนคคคของ ผู้ส่งออกต่อทำเรื่อน้ำลึกลงขลล โดยศึกษาในด้านเหล่านี้

1. ชนิดของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกต่างประเทศของภคคได้
2. ความเป็นไปได้ของธุรกิจและอุตสาหกรรมในภคคได้ที่จะขยายเพื่อการส่งออก
3. ความคิดเห็นของผู้ส่งออกเกี่ยวกับทำเรื่อน้ำลึกลงขลล
4. ปัจจัยที่กระทบต่อการส่งออกของทำเรื่อน้ำลึกลงขลล

ใช้วิธีการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกและคาดว่าจะส่งออก จำนวน 300 ตัวอย่าง จากจังหวัดสงขลล นครศรีธรรมราช และปัตตานี

จากการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกในภคคได้ส่วนมาก การศึกษาระดับ ปวท. ปวส. ขึ้นไป มีประสบการณ์ทำงานเกิน 5 ปี กิจการที่ดำเนินงานส่งออกจะอยู่ในรูปแบบของบริษัทจำกัด และดำเนินธุรกิจส่งออกมาเกิน 5 ปี ยอดขายของกิจการมากกว่า 100 ล้านบาทต่อปี โดยมีสัดส่วนการส่งออก 75-100 % เนื่องจากบริษัทมีความพร้อมทางด้านการตลาด การผลิต บุคคล และด้านการเงิน จึงมีการส่งออกโดยส่งไปยังประเทศอเมริกา ญี่ปุ่น จีน เกาหลี ยุโรป สิงคโปร์ และมาเลเซีย เป็นสินค้าจำพวกยางพารา สัตว์น้ำทะเล กุ้งแช่แข็ง อาหารทะเลบรรจุกระป๋อง แร่ ไม้ ยางแปรรูป ส่วนอุตสาหกรรมที่คาดว่าจะมีการขยายเพื่อการส่งออกในโอกาสข้างหน้า เช่น อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางสำเร็จรูป เฟอร์นิเจอร์จากไม้ยาง และ Surimi โดยผู้ส่งออกส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะใช้ทำเรื่อน้ำลึกลงขลลให้มากกว่าปัจจุบัน เพราะผู้ส่งออกทุกคนมีความคาดหวังค่อนข้างสูงกับทำเรื่อน้ำลึกลงขลล ในการเพิ่มความสะดวกในการส่งสินค้าไปต่างประเทศ สามารถลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการขนส่งทางบก และอีกประการหนึ่งคืออยู่ใกล้กับแหล่งผลิต มีความสะดวกในการควบคุมดูแลสินค้า แต่พบว่าผู้ส่งออกมีการใช้บริการขนส่งผ่านทำเรื่อน้ำลึกลงขลลน้อย เพราะเกิดจากปัจจัยหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นน้ำตื้น เรือขนาดใหญ่เข้ามาเทียบที่ท่าเรือไม่ได้ สินค้าขาเข้า-ขาออกไม่สมดุลกันทำให้เกิดค่าใช้จ่ายสูงขึ้น บริษัทที่รับสัมปทานให้บริการไม่ดี เช่น วัสดุและอุปกรณ์ในการขนถ่ายหรือยกสินค้าไม่เพียงพอ แรงงานของบริษัทไม่มีคุณภาพ ขาดความรับผิดชอบ ทำให้สินค้าเสียหาย อัตราค่าขนส่งแพงกว่าทำเรือที่อื่น และขีดความสามารถของทำเรือจำกัด เช่น ลานคอนเทนเนอร์จำกัด

ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องร่วมมือกันแก้ไขอย่างจริงจัง ทั้งหน่วยงานของ
รัฐบาลควรมีงบประมาณปรับปรุงร่อนน้ำ ผู้รับสัมปทานควรจัดหาอุปกรณ์และวัสดุที่ทันสมัยเพิ่ม
มากขึ้น ควบคุมแรงงานของบริษัทให้มีคุณภาพ รวมทั้งผู้ส่งออกก็ต้องช่วยประชาสัมพันธ์ให้มี
ลูกค้าต่างประเทศกำหนดการส่งสินค้าผ่านท่าเรือสงขลามากขึ้น เมื่อมีการใช้บริการมากขึ้นก็อาจ
จะลดค่าขนส่งได้ ซึ่งจะได้ช่วยแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในขณะนี้ได้ระดับหนึ่ง

Abstract

This research study of Songkhla's Deep Seaport gives options among exporters in the following areas:

1. The kind of exported goods or products from the South
2. The probability of business and industry in the South
3. Exporter's opinions about the Songkhla Deep Seaport
4. The factors which effect exporting goods at Songkhla Deep Seaport

The method of data collection was by interview. A total of 300 exporters were sampled in Songkhla, Nakornsrihammarat, and Pattani. The research study found that most exporters have completed a technical college education. They have over 5 years experience in the export business. They export over 100 million baht per year per company. The company product export ratio is 75-100%. The remainder is used for local consumption. The companies with quality marketing, production, personnel and financial management export to the United States, Japan, China, South Korea, the European Union, Singapore, and Malaysia. Products exported are rubber, frozen seafood, canned food, minerals, and para wood. Prospective future export products are finished rubber and surimi or para wood furniture.

Most export companies would like to use the Songkhla Deep Seaport if there were sufficient facilities. The exporters would be able to cut costs and shorten transport time because the port is close the factory.

At this time, a small amount of exporters use the Songkhla Deep Seaport. There are problems which the exporters cannot solve such as the waterway is not deep enough to allow large ships to enter the port. Services are not good because of lack of equipment, containers, skilled labor, responsibility, and expensive charging rates.

To solve these problems, help is needed from the government to deepen the waterway to the seaport. The companies need have enough equipment, employee training and improved customer relations.

คำนำ

สำหรับงานวิจัยครั้งนี้จะสำเร็จไม่ได้ ถ้าหากว่าขาดผู้ที่ให้ความช่วยเหลือ ตั้งแต่เริ่มต้นจนกระทั่งเสร็จสิ้น อันได้แก่ นักศึกษาทุกท่านที่ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยความพยายามอย่างเต็มที่ พนักงานขับรถที่ดูแลและให้ความปลอดภัยตลอดเวลาที่ทำการเก็บข้อมูล พนักงานพิมพ์ที่ช่วยจัดพิมพ์รายงานให้เป็นรูปเล่มเรียบร้อยและสวยงาม และที่ขาดไม่ได้คือผู้ที่ให้ข้อมูลสำหรับการทำวิจัยครั้งนี้ คือผู้ส่งออกที่กรุณาสละเวลาเพื่อตอบแบบสอบถาม และเจ้าหน้าที่ของบริษัทสัมปทานท่าเรือสงขลาทุกท่าน

ข้าพเจ้าผู้ทำวิจัยต้องขอขอบคุณทุกท่านที่กล่าวมา ซึ่งเป็นผู้ช่วยให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงได้ตามเป้าหมายที่ต้องการ

เสาวณี จุลิวัชนีกร

ภาควิชาบริหารธุรกิจ

คณะวิทยาการจัดการ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
Abstract	(3)
คำนำ	(4)
สารบัญ	(5)
สารบัญตาราง	(7)
บทที่	
1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	1
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตของการวิจัย	2
วิธีการวิจัย	3
ระยะเวลาการวิจัย	4
2 ทำเรื่อน้ำลิกสงขลา	5
ทำเรื่อน้ำลิกกับการพัฒนาด้านการส่งออกของประเทศ	5
เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของทำเรื่อน้ำลิกภาคใต้	6
ระยะเวลาและการดำเนินโครงการทำเรื่อน้ำลิก	6
ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างทำเรือ	7
แผนแม่บทของทำเรื่อน้ำลิกสงขลา	7
ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากทำเรื่อน้ำลิกสงขลา	9
การบริหารทำเรื่อน้ำลิกสงขลา	10
3 การวิเคราะห์ข้อมูล	11
ลักษณะทั่วไปของผู้ส่งออกภาคใต้	11
ลักษณะของธุรกิจที่ดำเนินการส่งออก	13
ปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการส่งออกของธุรกิจ	16
ประเทศที่มีการรับสินค้าจากการส่งออกของภาคใต้	17

บทที่

หน้า

	ความต้องการด้านช่วยเหลือจากรัฐบาลในการดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออก	22
	สัดส่วนการส่งออกของธุรกิจโดยทำเรือน้ำลึกสงขลา	23
	ความคาดหวังของผู้ส่งออกเกี่ยวกับทำเรือน้ำลึกสงขลา	25
	ประเภทของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกต่างประเทศของภาคใต้	26
	ความเป็นไปได้ของธุรกิจและอุตสาหกรรมในภาคใต้ที่จะขยายเพื่อการส่งออก	27
	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อทำเรือน้ำลึกสงขลาในด้านการส่งออก	29
	ปัญหาและข้อเสนอแนะ	30
4	สรุปผลการวิจัยและการอภิปรายผล	33
	สรุปผลการวิจัย	33
	การอภิปรายผลการวิจัย	36
5	ภาคผนวก	
	แบบสอบถาม	40

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า	
1.1	แสดงระดับการศึกษาของผู้ส่งออก	12
1.2	แสดงจำนวนปีที่ทำงานของผู้ส่งออก	12
2.1	แสดงจำนวนปีที่เปิดดำเนินกิจการ	13
2.2	แสดงจำนวนปีที่กิจการส่งออก	14
2.3	แสดงปริมาณยอดขายของกิจการ	14
2.4	แสดงสัดส่วนของยอดขายที่ส่งออก	15
2.5	แสดงรูปแบบการดำเนินงานของกิจการ	16
3.1	แสดงปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการส่งออกของธุรกิจ	17
4.1	แสดงประเทศที่มีการส่งออกและคาดว่าจะส่งออกของภาคใต้	19
4.2	แสดงเหตุผลของการส่งออกไปประเทศนั้น ๆ	21
5.1	แสดงความช่วยเหลือจากรัฐบาลในการดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออก	22
6.1	แสดงสถานะของธุรกิจที่ทำการส่งออก	23
6.2	แสดงการขนส่งสินค้าโดยผ่านท่าเรือต่าง ๆ	24
7.1	แสดงความคาดหวังของผู้ส่งออกเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา	25
8.1	แสดงประเภทของสินค้าที่มีการส่งออกของภาคใต้	27
9.1	แสดงปริมาณการส่งสินค้าเข้า-ออก ณ ท่าเรือน้ำลึกสงขลา	28
10.1	แสดงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อท่าเรือน้ำลึกสงขลาในด้านการส่งออก	29

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

ภาคใต้ของไทยซึ่งมีอาณาเขตเหนือสุด คือ จังหวัดชุมพร จุดเขตใต้สุด คือ จังหวัดนราธิวาสและยะลา มีพื้นที่ของภาคทั้งสิ้น 72,000 ตารางกิโลเมตรหรือคิดเป็น 13.5% ของเนื้อที่ประเทศ ภาคใต้เป็นแหล่งสำคัญแหล่งหนึ่งในการค้าระหว่างประเทศ และมีฝั่งทะเลที่ยาวตลอดภาคทั้งสองด้านทั้งด้านทะเลจีนใต้และมหาสมุทรอินเดีย แต่ก็ไม่มีท่าเรือริมฝั่งใดสามารถรับเรือสินค้าสมุทรขนาดใหญ่ได้ เพื่อไม่ให้สิ่งนี้เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคใต้ รัฐบาลจึงได้อนุมัติให้มีการก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกขึ้นสองแห่งในภาคใต้ที่จังหวัดสงขลา และจังหวัดภูเก็ต นับเป็นโครงการที่มีความสำคัญต่อภาครัฐบาลและเอกชนในภาคใต้เป็นอย่างมากในการส่งออกสินค้าออกและสั่งสินค้าเข้า เพราะอยู่ในเมืองหลักของภาคใต้ แต่อาจจะมีอุปสรรคในด้านปริมาณของสินค้าที่ไม่เพียงพอที่จะใช้บริการจากท่าเรือน้ำลึก เนื่องจากธุรกิจอุตสาหกรรมประเภทส่งออกยังมีจำนวนน้อย ตลอดจนอุตสาหกรรมในภาคใต้ยังไม่ได้พัฒนาให้เกิดการส่งออกมากนัก

ท่าเรือน้ำลึกสงขลา ซึ่งได้ทำการก่อสร้างเสร็จแล้วตั้งแต่ปี 2532 อาจประสบปัญหาในหลายด้าน และในปัจจุบันยังไม่มี การสำรวจความต้องการของผู้ส่งออกภาคใต้ในการใช้บริการท่าเรือน้ำลึกว่ามากน้อยเพียงใด ดังนั้นการวิจัยครั้งนี้ก็เพื่อสำรวจความคิดเห็นและทัศนคติของผู้ส่งออกต่อท่าเรือน้ำลึกสงขลา รวมทั้งสู่ทางการส่งออกของภาคใต้ เพื่อเป็นข้อมูลต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐบาลและเอกชนที่จะนำไปใช้ในโอกาสต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ ดังนี้

1. เพื่อต้องการทราบชนิดของสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกต่างประเทศของภาคใต้
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ และอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในภาคใต้ที่จะขยายเพื่อการส่งออก
3. เพื่อสำรวจความคิดเห็นของผู้ส่งออกเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา
4. เพื่อศึกษาปัจจัยที่กระทบต่อการส่งออกของท่าเรือน้ำลึกสงขลา

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ช่วยให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารและการใช้ประโยชน์จากท่าเรือน้ำลึกสงขลา ซึ่งมีทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชน ได้นำไปปรับปรุงและเตรียมการต่าง ๆ ให้ใช้ประโยชน์จากท่าเรือเพื่อการส่งออกได้เต็มความสามารถ
2. ช่วยกระตุ้นให้นักธุรกิจท้องถิ่น และประชาชนทั่วไปได้ขยายธุรกิจเพื่อการส่งออกมากขึ้นกว่าเดิม
3. ช่วยให้ธุรกิจการส่งออกได้ทราบถึงปัญหาพื้นฐานทางด้านเศรษฐกิจ และสังคมอันเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนการดำเนินธุรกิจต่อไป
4. เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการแก้ปัญหาเศรษฐกิจและสังคม ได้วางแผนพัฒนาธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับการส่งออก
5. ช่วยให้ทราบถึงภาวะการตลาดการส่งออกของภาคใต้ ซึ่งนับวันจะทวีความสำคัญมากขึ้นทั้งในปัจจุบันและอนาคต

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้จะทำการศึกษาโดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจเพื่อการส่งออกและคาดว่าจะส่งออก จาก 3 จังหวัดในภาคใต้ที่อยู่ในพื้นที่ที่ใกล้กับท่าเรือน้ำลึกสงขลา ได้แก่ สงขลา นครศรีธรรมราช และปัตตานี เป็นตัวแทนของข้อมูลทั้งหมดที่ใช้ในการวิจัยซึ่งมีความเป็นไปได้ที่จะมีการส่งออกโดยผ่านท่าเรือน้ำลึกสงขลา

การวิจัยในครั้งนี้จะเป็นการวิจัยขั้นต้น ดังนั้นการวิจัยจึงได้กำหนดไว้ภายในขอบเขตของวัตถุประสงค์

1.5 วิธีการวิจัย

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากจำนวนของผู้ประกอบการธุรกิจทุกประเภท ทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ใน 3 จังหวัด จากข้อมูลเบื้องต้นของอุตสาหกรรม จังหวัดพอประมาณได้ดังนี้

นครศรีธรรมราช มีจำนวนมากกว่า	800 ราย
สงขลา มีจำนวนมากกว่า	1,000 ราย
ปัตตานี มีจำนวนมากกว่า	500 ราย

ดังนั้นได้กำหนดจำนวนตัวอย่างของผู้ที่ประกอบธุรกิจเพื่อการส่งออก หรือคาดว่าจะส่งออก จาก 3 จังหวัด จำนวน 300 ตัวอย่าง โดยทำการสุ่มตัวอย่างจากรายชื่อของผู้ประกอบการที่ไปจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการกับอุตสาหกรรมจังหวัดนั้น ๆ

การเก็บข้อมูลในการวิจัย เป็นดังนี้

1. ใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เพื่อทราบความคิดเห็นเกี่ยวกับการส่งออก โดยทำเรื่อน้ำลิกสงขลาของผู้ส่งออก หรือผู้ที่คาดว่าจะส่งออก
2. รวบรวมจากแหล่งข้อมูลที่มีอยู่แล้ว (Secondary data) เพื่อทราบถึงภาพรวมของเศรษฐกิจและสังคมในภาคใต้
3. สัมภาษณ์ และสอบถามข้อมูล จากผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารทำเรื่อน้ำลิกสงขลา

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ข้อมูลที่รวบรวมได้จากการสอบถาม จะนำมาหาค่าต่าง ๆ ของตัวแปร โดยวิธีการสถิติดังนี้ การเปรียบเทียบอัตราร้อยละ (Percentage) การจัดลำดับ (Ranking) การหาค่าเฉลี่ย (Mean) การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่าง ๆ (Regression) หรือวิธีอื่น ๆ ที่เหมาะสม
2. แปลความข้อมูลที่ได้ เพื่อนำไปใช้วิเคราะห์ข้อมูล
3. ทำการวิเคราะห์ และเปรียบเทียบผลจากการวิจัย เพื่อหาข้อสรุปและเป็นแนวทางชี้แนะถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นของธุรกิจ และของรัฐบาล

1.6 ระยะเวลาการวิจัย

เริ่มต้นจากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นทั่วไปเกี่ยวกับการส่งออก และเกี่ยวกับท่าเรือส่งออก เพื่อวางแผนและออกแบบสอบถามวิจัย เก็บข้อมูล และรวบรวมข้อมูล ประมวลผลข้อมูล ด้วยคอมพิวเตอร์ และวิเคราะห์สรุปผลข้อมูล เขียนรายงาน และจัดพิมพ์รายงาน รวมระยะเวลาในการวิจัยทั้งสิ้น 12 เดือน

บทที่ 2

ท่าเรือน้ำลึกสงขลา

สถานที่ตั้งของท่าเรือน้ำลึกสงขลา ตามแผนที่โลกอยู่ที่อ่าวไทย เส้น 07 องศา 13.7 ลิบดาเหนือ 100 องศา 34.5 ลิบดาตะวันออก หมู่ที่ 7 ตำบลหัวเขา อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา บนพื้นที่ทั้งหมด 72 ไร่ เป็นพื้นที่ของบริเวณท่าเรือ 12 ไร่

2.1 ท่าเรือน้ำลึกกับการพัฒนาด้านการส่งออกของประเทศ

ท่าเรือบนเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งในการเดินเรือ และการค้าระหว่างประเทศ ท่าเรือเปรียบเสมือนประตูการค้าที่มีบทบาทในการส่งเสริมพัฒนาการค้าและเศรษฐกิจของประเทศ ประเทศใดที่มีการบริหารท่าเรือที่ดี เรือสามารถขนถ่ายสินค้าได้โดยสะดวกการค้าระหว่างประเทศก็必将มีความคล่องตัว ปัจจุบันแม้ว่าการติดต่อค้าขายกับต่างประเทศ จะมีวิธีการอื่นที่ดำเนินได้รวดเร็วกว่าการขนส่งทางเรือก็ยังมีมีความสำคัญ ทั้งนี้เนื่องจากการขนส่งทางเรือเป็นการขนส่งที่เสียค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการขนส่งทางอื่น

ท่าเรือเป็นจุดเชื่อมระหว่างสินค้ากับเรือ ถ้ามีท่าเรือที่มีความสะดวกและมีความสามารถรับเรือสินค้าขนาดใหญ่ได้ จะทำให้การขนส่งสินค้ามีความคล่องตัว สินค้าที่ออกจากผู้ผลิตจะถึงมือผู้ใช้ในต่างประเทศได้รวดเร็ว ในขณะที่เดียวกันประเทศที่กำลังพัฒนามักมีความจำเป็นใช้สินค้าประเภททุนและเครื่องจักรจากต่างประเทศจำนวนมาก ประเทศที่มีท่าเรือขนาดใหญ่ย่อมมีโอกาสในการแข่งขันทางการค้าในตลาดโลกได้มาก อย่างเช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และฮ่องกง ซึ่งเป็นประเทศที่มีระบบการค้าก้าวหน้า มีท่าเทียบเรือน้ำลึกขนาดใหญ่ มีกิจการท่าเรือที่ก้าวหน้า

เริ่มแรกประเทศไทยมีท่าเทียบเรือขนาดใหญ่อยู่เพียงแห่งเดียว ได้แก่ ท่าเรือคลองเตย ซึ่งเป็นท่าเรือที่ตั้งอยู่ในลำแม่น้ำเจ้าพระยา และมีขีดจำกัดในการรับเรือขนาดใหญ่ เรือสินค้าขนาดใหญ่ไม่สามารถเข้ามาจอดขนถ่ายสินค้าได้ ต้องใช้เรือลำเลียง (Lighter) บรรทุกสินค้าขนถ่ายอีกต่อหนึ่ง ทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการขนส่งเพิ่มขึ้นอีก นอกจากนั้นปรากฏว่าเรือลำเลียงที่มีอยู่ไม่เพียงพอสำหรับการขนถ่ายจนก่อให้เกิดปัญหามากมาย จะเห็นได้ว่าสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น ก็คือประเทศไทยขาดท่าเรือน้ำลึกที่จะสามารถรับเรือขนาดใหญ่ได้ ซึ่งถ้าหากมีท่าเรือน้ำลึกขนาดใหญ่เกิดเพิ่มขึ้นตามชายฝั่งของประเทศ เรือก็จะสามารถเข้ามาเทียบท่าได้ถึงฝั่ง การขนส่งก็จะทำให้สะดวกขึ้น ความต้องการเรือลำเลียงก็จะลดลง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งที่

ต้องสูญเสียไปย่อมลดลงด้วย ดังนั้นจึงได้เกิดท่าเรือน้ำลึกขึ้นที่มาบตาพุด จังหวัดระยอง ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และท่าเรือน้ำลึกสงขลาในภาคใต้

2.2 เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของท่าเรือน้ำลึกภาคใต้

การก่อสร้างท่าเรือน้ำลึก โดยเฉพาะท่าเรือสงขลา เป็นมาตรการส่วนหนึ่งของการพัฒนาภาคใต้ ดังปรากฏอยู่ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 และต่อเนื่องมายังแผนฉบับที่ 6 เนื่องจากรัฐบาลตระหนักในความสำคัญของโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมและขนส่งว่า จะต้องได้รับการพัฒนาควบคู่กันไปกับการพัฒนาโครงสร้างการผลิต และการตลาด ไม่ว่าจะเป็นของภาคเกษตรกรรม หรือของภาคอุตสาหกรรม

นอกจากนี้ รัฐบาลยังตระหนักว่าการขนส่งทางทะเล มีความสำคัญต่อการค้าระหว่างประเทศ เพราะสินค้าเข้าและออกของไทยร้อยละ 90 ขนส่งทางเรือ ในภาวะการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศไทยที่มีอัตราการส่งสินค้าออกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังนั้นการก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกจึงมีวัตถุประสงค์ของการสร้างท่าเรือดังนี้

1. เพื่อจัดหาทางออกที่เหมาะสมให้แก่การขนส่งขาออกจากภาคใต้
2. กระตุ้นให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมในภูมิภาค
3. เอื้ออำนวยให้มีการส่งสินค้าเข้าโดยตรงจากภาคใต้ โดยไม่จำเป็นต้องส่ง

ของผ่านท่าเรือคลองเตยกรุงเทพ

2.3 ระยะเวลาและการดำเนินโครงการท่าเรือน้ำลึก

เป็นโครงการที่กำหนดระยะเวลาดำเนินการไว้ 5 ปี (2523-2527) ได้รับความช่วยเหลือเงินกู้จากธนาคารพัฒนาเอเชีย

การดำเนินงานตามโครงการแบ่งออกเป็น 2 ระยะคือ

ระยะแรก ปี 2523-2524 ศึกษาสำรวจออกแบบและทำแผนแม่บทพัฒนาท่าเรือ

ระยะที่สอง ปี 2525-2527 เป็นการก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกทั้ง 2 แห่ง ที่สงขลา

และภูเก็ต

สำหรับบริษัทที่ได้ประมูลก่อสร้างท่าเรือสงขลา คือ บริษัทเรทเซอร์ เอนจิเนียริง และบริษัทเอเอส แอสโซซิเอท เอนจิเนียริง ซึ่งแล้วเสร็จในปี 2531 และเริ่มดำเนินการวันที่ 6 ธันวาคม 2532

2.4 ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างท่าเรือ

ค่าใช้จ่ายที่กระทรวงการคลังกู้จากธนาคารพัฒนาแห่งเอเชียประมาณ 2,306.9 ล้านบาท สำหรับสร้างท่าเรือน้ำลึกที่สงขลาและภูเก็ต แยกเป็นท่าเรือน้ำลึกสงขลา 1,681.3 ล้านบาท ท่าเรือน้ำลึกภูเก็ต 618.7 ล้านบาท และค่าที่ปรึกษาบริหารท่าเรือ 6.9 ล้านบาท

2.5 แผนแม่บทของท่าเรือน้ำลึกสงขลา ซึ่งได้ดำเนินการดังนี้

1. บริเวณหัวเขาแดงด้านนอกเหมาะสมที่จะก่อสร้างท่าเรือ
2. บริเวณดังกล่าวสามารถสร้างท่าเทียบเรือได้เต็มตามโครงการ 8 ท่า ในเนื้อที่ในทะเล 225 ไร่ และเนื้อที่บนฝั่งอีก 388 ไร่
3. ต้องสร้างเขื่อนกันคลื่น (Break Water) เพิ่มต่อจากของเดิมไปในทะเลอีกประมาณ 300 เมตร ในแนวเดิมเพื่อให้ลดอัตราและปริมาณการตกตะกอนในร่องน้ำทางเดินเรือและช่วยป้องกันคลื่นในแนวร่องน้ำ
4. ต้องสร้างเขื่อนกันคลื่นและทราย (Spending Beak) ทางเหนือของบริเวณที่สร้างท่าเรือ เพื่อป้องกันคลื่นและการตกตะกอนในบริเวณที่กัลบล้ำเรือ
5. ขนาดของเรือสินค้าที่จะเข้าเทียบท่ามีขนาดเดียวกับเรือสินค้าที่เข้าเทียบท่าเรือกรุงเทพ ได้คือ ความยาวไม่เกิน 173 เมตร กว้าง 25 เมตร กินน้ำลึกไม่เกิน 8 เมตร
6. แผนการก่อสร้างท่าเรือระยะแรกมีดังนี้
 - 6.1 บริเวณท่าเรือมีเนื้อที่สร้างมีเนื้อที่ประมาณ 72 ไร่ แยกเป็นที่ดินในทะเลประมาณ 60 ไร่ และเนื้อที่บนฝั่งเป็นทางเข้าท่าเรือประมาณ 12 ไร่ ประกอบด้วย อาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ คือ โรงเก็บสินค้า 1 หลัง อาคารซ่อมแซม บำรุงอาคารสำหรับคนงาน 2 หลัง อาคารสำหรับยาม โรงรถ และโรงสูบน้ำ เพื่อใช้ในการดับเพลิงสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ มีน้ำประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ และวิทยุสื่อสาร

6.2 สร้างท่าเทียบเรือ 3 ท่า ความยาวรวม 510 เมตร ความยาวแต่ละท่าเป็นดังนี้

ท่าที่ 1 สำหรับสินค้าทั่วไป ความยาวหน้าท่า 180 เมตร

ท่าที่ 2 สำหรับสินค้าทั่วไป ความยาวหน้าท่า 175 เมตร

ท่าที่ 3 สำหรับสินค้ากึ่งส่งออก ความยาวหน้าท่า 155 เมตร

โครงสร้างท่าเรือเป็นแบบโครงเปิดใช้เข็มรับ (Open piled)

6.3 ขุดลอกร่องน้ำทางเข้าท่าเรือ ยาวประมาณ 4 กิโลเมตร กว้าง 120 เมตร ลึก 9 เมตร เมื่อน้ำลงต่ำสุด

6.4 ขุดลอกบริเวณที่กั้นลำเรือมีเส้นผ่าศูนย์กลาง 300 เมตร ลึก 9 เมตร เมื่อน้ำลงต่ำสุด

6.5 บริเวณหน้าท่าเทียบจะขุดลึก 10 เมตร เมื่อน้ำลงต่ำสุด

6.6 เรือสินค้าที่จะเข้า-ออกท่าเทียบเรือจะใช้เรือลากจูง ซึ่งกำหนดให้มีเรือ Tug 2 ลำ ในการนำเรือเข้าจอดเทียบท่าและกลับลำเรือ ซึ่งควรเป็นชนิดกลับใบจักรได้ 1 ลำ และเรือยนต์นำร่อง 1 ลำ

นอกจากโครงสร้างและสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานดังกล่าว ท่าเรือสงขลาจะต้องมีอุปกรณ์ดังต่อไปนี้

รายการ	ท่าเรือสงขลา
ปั้นจั่น ขนาด 200 ตัน	2
รถยก ขนาด 40 ตัน	1
รถยก ขนาด 25 ตัน	2
รถยก ขนาด 3-3.5 ตัน	16
หัวรถลาก ขนาด 40 ตัน	7
หัวรถลาก ขนาด 30 ตัน	1
หัวรถลาก ขนาด 5 ตัน	4
รถพ่วง ขนาด 40 ตัน	7
รถพ่วง ขนาด 10 ตัน	3

รายการ	ท่าเรือสงขลา
รถพ่วง ขนาด 5 ตัน	12
เรือลากจูง ขนาด 2,000 แรงม้า	2
เรือรับเชื้อ	1
เรื่อนำร่อง	1

นอกจากนี้ท่าเรือสงขลาทางกรมเจ้าท่าได้วางแผนการก่อสร้างไว้สำหรับให้เรือขนาด 9,000-20,000 เดทเวทตัน สามารถผ่านเข้า-ออก เพื่อขนถ่ายสินค้าได้สะดวกตลอดเวลา

2.6 ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากท่าเรือน้ำลึกสงขลา

ผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ โดยประมาณการจากสินค้าเข้า-ออกที่สงขลาจะเป็นดังนี้

รายการ	1990	2000
ประมาณการสินค้าออกจำนวนยางพารา	681,000 ตัน	964,000 ตัน
ประมาณการขนาดของเรือที่ผ่านท่าเรือ	734,000 ตันเนจ	1,019,000 ตันเนจ
ประมาณการที่สามารถลดค่าใช้จ่ายเรือลำเลียง	53.21 ล้านบาท	76.58 ล้านบาท
ประมาณการที่สามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้เส้นทางขนส่งทางบก	7.13 ล้านบาท	11.55 ล้านบาท
ประมาณการที่สามารถลดค่าเสียเวลาในการจอดรอของเรือสินค้า	121.40 ล้านบาท	179.49 ล้านบาท
ประมาณการที่สามารถขนส่งสินค้าได้สะดวกรวดเร็วขึ้น	30.03 ล้านบาท	44.85 ล้านบาท
ประมาณการที่คำนวณได้จากการลดต้นทุนค่าใช้จ่าย	19.50 ล้านบาท	11.10 ล้านบาท

2.7 การบริหารท่าเรือน้ำลึกสงขลา

บริษัท ซี.ที. อินเตอร์เนชันแนลไลน์ จำกัด (CTIL) ซึ่งประกอบด้วย ผู้ถือหุ้นคนไทยล้วนเป็นบริษัทเอกชนที่รับสัมปทานจากรัฐบาล ให้เข้าบริหารท่าเรือน้ำลึกสงขลาและภูเก็ต โดยวิธีการประมูลระดับสากล ทั้งนี้เพราะกระทรวงการคลังได้ประกาศไปทั่วโลก ให้สิทธิแก่บริษัททุกชาติเข้าร่วมประมูล เมื่อผ่านขั้นตอนการประมูล และด้วยการตัดสินใจของรัฐบาล บริษัท CTIL จำกัด จึงได้ลงนามสัญญากับกรมธนารักษ์ในฐานะเจ้าของท่าเรือในนามรัฐบาล เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2531 และเริ่มดำเนินงาน 45 วัน หลังจากนั้นตรงกับวันที่ 6 ธันวาคม 2532 ซึ่งมีเงื่อนไขในสัญญา ดังนี้

1. รัฐบาลจะต้องจัดหาเครื่องมือ อุปกรณ์ และเรือ ให้แก่ผู้เข้าบริหารท่าเรือสงขลาและภูเก็ตตามที่กำหนดไว้ในเอกสารการประกวดราคา
 2. ผู้เข้าบริหารท่าเรือจะต้องรักษาสภาพะสิ่งแวดลอมตามข้อกำหนดที่ได้ให้ไว้
 3. สัญญาการเข้าบริหารมีอายุ 10 ปี โดยกำหนดให้การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขใดๆ สามารถกระทำได้โดยความตกลงยินยอมของทั้งสองฝ่าย
 4. ให้จ้างบุคลากรระดับบริหาร คือ ผู้อำนวยการท่าเรือ ผู้จัดการฝ่ายต่าง ๆ ที่มีประสบการณ์ผ่านงานท่าเรือที่ทันสมัยมาแล้วเป็นจำนวน 5-10 ปี มีวุฒิทางการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป
 5. ให้ใช้ระบบสารสนเทศ (MIS)
 6. กำหนดอัตราค่าภาระขนส่ง (Tariff) ขั้นสูงของสินค้าแต่ละชนิดไว้ในสัญญาซึ่งไม่สูงเกินกว่าของท่าเรือแห่งประเทศไทย
 7. มีคณะกรรมการกำกับดูแลและส่งเสริม ประกอบด้วย ผู้แทนกรมในกระทรวงที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ 11 คน มีปลัดกระทรวงคมนาคมเป็นประธาน
 8. รัฐบาลเป็นผู้ดูแลรักษาร่องน้ำให้เป็นไปตามสัญญา คือ ลึก 9 เมตร เมื่อน้ำลงต่ำสุด ถ้าตื้นเขิน รัฐบาลรับผิดชอบชดเชยเป็นเวลา 5 ปี
- นอกจากนี้ก็มีเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เป็นมาตรการการทำสัญญาทั่วไป

บทที่ 3

การวิเคราะห์ข้อมูล

จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้ส่งออกจำนวน 300 ตัวอย่าง จากจังหวัดที่อยู่ใกล้กับท่าเรือน้ำลึกสงขลา 3 จังหวัด ได้แก่ สงขลา ปัตตานี นครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นตัวแทนของผู้ส่งออกภาคใต้

ในการศึกษาคั้งนี้ได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็นส่วนต่าง ๆ ดังนี้

- ลักษณะทั่วไปของผู้ส่งออกในภาคใต้
- ลักษณะของธุรกิจที่ดำเนินการส่งออก
- ปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการส่งออกของธุรกิจ
- สัดส่วนของการส่งออกโดยท่าเรือน้ำลึกสงขลา
- ประเทศที่สินค้าในภาคใต้ส่งออกโดยท่าเรือน้ำลึกสงขลา
- ความต้องการด้านการช่วยเหลือจากรัฐบาลในการดำเนินการส่งออก
- ความคาดหวังของผู้ส่งออกเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา
- ประเภทของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกต่างประเทศของภาคใต้
- ความเป็นไปได้ของธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในภาคใต้ที่จะขยายเพื่อการส่งออก
- ปัจจัยที่กระทบต่อการส่งออกของท่าเรือน้ำลึกสงขลา

3.1 ลักษณะทั่วไปของผู้ส่งออกในภาคใต้

1.1 ระดับการศึกษา

จากการศึกษาผู้ส่งออกในภาคใต้จำนวน 300 ตัวอย่าง พบว่าระดับการศึกษาของผู้ส่งออกส่วนใหญ่ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 44.7 รองลงมาคือ การศึกษาระดับ ปวส. ปวท. หรือต่ำกว่า ร้อยละ 43.6 และปริญญาโท ร้อยละ 10.7 ปริญญาเอก ร้อยละ 3.0 ตามลำดับ ดังตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 แสดงระดับการศึกษาของผู้ส่งออก

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ปวส. ปวท. หรือต่ำกว่า	131	43.6
ปริญญาตรี	134	44.7
ปริญญาโท	32	10.7
ปริญญาเอก	3	3.0
รวม	300	100.0

1.2 ประสบการณ์ทำงาน

พบว่าประสบการณ์ในการทำงานของผู้ส่งออกในภาคใต้ ส่วนมากจะมีประสบการณ์ทำงานเกิน 5 ปี ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ มีประสบการณ์ทำงาน 1-3 ปี ร้อยละ 29.0 ประสบการณ์ทำงาน 3-5 ปี ร้อยละ 15.7 และทำงานมีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี จะมีเพียงร้อยละ 5.0 ดังปรากฏในตารางที่ 1.2

ตารางที่ 1.2 แสดงจำนวนปีที่ทำงาน

จำนวนปีที่ทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	16	5.3
1 - 3 ปี	87	29.0
3 - 5 ปี	47	15.7
มากกว่า 5 ปี	150	50.0
รวม	300	100.0

จากการศึกษาพอสรุปได้ว่าผู้ส่งออกในภาคใต้ ส่วนมากจะเป็นผู้ที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และมีประสบการณ์ด้านการทำงานไม่น้อยกว่า 5 ปี ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นว่าธุรกิจด้านการส่งออกจะต้องอาศัยผู้มีประสบการณ์ รวมทั้งเป็นผู้ที่มีความรู้ระดับหนึ่ง ในการติดต่อและประสานงานกับต่างประเทศ ประกอบกับปัจจุบันก็มีมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ที่ได้ผลิตบุคลากรทางด้านบริหารธุรกิจ ซึ่งสามารถดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการส่งออกให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

3.2 ลักษณะของธุรกิจที่ดำเนินการส่งออก

2.1 จำนวนปีการดำเนินงานของกิจการ

จากการสำรวจจำนวนปีของกิจการที่ดำเนินธุรกิจ ปรากฏว่าได้ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นดังนี้ มากกว่า 5 ปี มีอยู่ร้อยละ 62.0 3-5 ปี ร้อยละ 21.6 1-3 ปี ร้อยละ 13.7 และน้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 2.7 ตามลำดับ ตามตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 แสดงจำนวนปีที่เปิดดำเนินการกิจการ

จำนวนปี	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	8	2.7
1 - 3 ปี	41	13.7
3-5 ปี	65	21.6
มากกว่า 5 ปี	186	62.0
รวม	300	100.0

2.2 จำนวนปีที่กิจการมีการส่งออก

จากการศึกษาพบว่า จำนวนปีที่มีการส่งออกของธุรกิจ เป็นดังนี้
มากกว่า 5 ปี ร้อยละ 51.3 3-5 ปี ร้อยละ 19.0
1-3 ปี ร้อยละ 16.0 น้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 13.7 ตามลำดับ
ดังปรากฏในตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 แสดงจำนวนปีที่กิจการส่งออก

จำนวนปี	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	41	13.7
1 - 3 ปี	48	16.0
3 - 5 ปี	57	19.0
มากกว่า 5 ปี	154	51.3
รวม	300	100.0

2.3 ยอดขายของกิจการที่มีการส่งออก

ปริมาณยอดขายของธุรกิจที่มีการส่งออก จากการศึกษาพบว่า ยอดขายของกิจการประมาณร้อยละ 52.3 มียอดขายเกิน 100 ล้านบาทต่อปี ร้อยละ 18.3 มียอดขายประมาณ 51-100 ล้านบาท ร้อยละ 16.0 มียอดขายประมาณ 11-50 ล้านบาท ร้อยละ 2.7 มียอดขาย 5-10 ล้านบาท ประมาณร้อยละ 10.7 มียอดขายต่ำกว่า 5 ล้านบาท ดังปรากฏในตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 แสดงปริมาณยอดขายของกิจการ

ยอดขาย	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 5 ล้านบาท	32	10.7
6 - 10 ล้านบาท	8	2.7
11 - 50 ล้านบาท	48	16.0
51 - 100 ล้านบาท	55	18.3
มากกว่า 100 ล้านบาท	157	52.3
รวม	300	100.0

2.4 สัดส่วนในการส่งออกของบริษัท

จากการศึกษาธุรกิจที่มีการส่งออก พบว่าสัดส่วนของการส่งออก
ต่อยอดขายทั้งหมดของบริษัทเป็นดังนี้ ส่งออกเป็นสัดส่วน 100% ประมาณร้อยละ 38.0
ส่งออกเป็นสัดส่วน 75-99% ประมาณร้อยละ 44.0
ส่งออกเป็นสัดส่วน 50-74% ประมาณร้อยละ 7.0
ส่งออกเป็นสัดส่วน 25-49% ประมาณร้อยละ 5.7
และส่งออกเป็นสัดส่วนต่ำกว่า 25% ประมาณร้อยละ 5.3
แสดงว่าสัดส่วนการส่งออกของธุรกิจจะมีการส่งออก 75-99% มากที่สุด
ส่วนที่เหลือก็อาจมีการส่งจำหน่ายภายในประเทศ

ตารางที่ 2.4 แสดงสัดส่วนของยอดขายที่ส่งออก

สัดส่วนของยอดขาย	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 25%	16	5.3
25 - 49%	17	5.7
50 - 74%	21	7.0
75 - 99%	132	44.0
100%	114	38.0
รวม	300	100.0

2.5 รูปแบบการดำเนินงานของกิจการ

รูปแบบการดำเนินธุรกิจของการส่งออก จากการสำรวจพบว่า ส่วนใหญ่
ดำเนินธุรกิจในรูปแบบของบริษัทจำกัด ประมาณร้อยละ 78.3 และมีเพียงส่วนน้อยที่ดำเนินธุรกิจ
แบบเจ้าของคนเดียว ลักษณะห้างหุ้นส่วน และเป็นสาขาของบริษัทต่างประเทศ ยกเว้นธุรกิจแบบ
บริษัทย่อยของบริษัทต่างประเทศ (Subsidiary) และบริษัทค้าร่วม (Joint-Venture) ไม่มีเลย ดัง
ตารางที่ 2.5

ตารางที่ 2.5 แสดงรูปแบบการดำเนินงานของกิจการ

ลักษณะของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของคนเดียว	32	10.7
บริษัทย่อยของบริษัทต่างประเทศ	-	-
ห้างหุ้นส่วน	24	8.0
สาขาของบริษัทต่างประเทศ	9	3.0
บริษัทจำกัด	235	78.3
บริษัทค้าร่วม	-	-
รวม	300	100.0

ดังนั้นจากข้อมูลที่ทำการศึกษา สรุปได้ว่าลักษณะของธุรกิจเพื่อการส่งออกจากตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่เปิดดำเนินการมานานกว่า 5 ปีแล้ว และทำการส่งออกมากกว่า 5 ปีเช่นกัน และมักจะเป็นธุรกิจที่มียอดจำหน่ายต่อปีเกิน 100 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนของการส่งออกต่อยอดขายทั้งหมดในสัดส่วน 75-100% มากที่สุด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจประเภทผลิตภัณฑ์จากยางและผลิตภัณฑ์จากอาหารทะเล พวกกุ้งแช่แข็ง

ส่วนลักษณะรูปแบบการดำเนินกิจการส่วนมากอยู่ในรูปของบริษัทจำกัด มากกว่าในลักษณะอย่างอื่น สำหรับบริษัทย่อยของบริษัทต่างประเทศ (Subsidiary) และแบบบริษัทค้าร่วม (Joint-Venture) ในภาคใต้ตามที่ทำการสำรวจยังไม่มี

3.3 ปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการส่งออกของธุรกิจ

จากการศึกษาผู้ส่งออกหรือผู้ที่คาดว่าจะมีการส่งออกในอนาคต พบว่าปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการส่งออกในสินค้าที่ผลิตขึ้นมาเรียงลำดับดังนี้

1. บริษัทมีความพร้อมในด้านการผลิต การตลาด บุคคล และด้านการเงิน
2. มีความสัมพันธ์รู้จักกับลูกค้าในต่างประเทศ
3. มีความสะดวกด้านสาธารณูปโภค เช่น การขนส่ง
4. ได้รับความร่วมมือสนับสนุนจากหน่วยงานอื่น

5. มีข้อมูลข่าวสารพร้อม
6. การแข่งขันตลาดภายในสูงขึ้น
7. ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศ

ซึ่งแสดงให้เห็นว่าปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการส่งออก เนื่องจากบริษัทมีความพร้อมในด้านการผลิต การตลาด บุคคล ด้านการเงิน รวมทั้งบริษัทมีความสัมพันธ์กับลูกค้าในต่างประเทศอยู่แล้ว เป็นปัจจัยที่ค่อนข้างสูงในการสนับสนุนการส่งออกในภาคใต้ ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 แสดงปัจจัยที่สนับสนุนให้เริ่มการส่งออกของธุรกิจ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทมีความพร้อมในด้านการผลิต การตลาด บุคคล การเงิน	211	70.3
มีความสัมพันธ์รู้จักกับลูกค้าในต่างประเทศ	113	37.7
มีความสะดวกด้านสาธารณูปโภค	33	11.0
ได้รับความร่วมมือสนับสนุนจากหน่วยงานอื่น	24	8.0
มีข้อมูลข่าวสารพร้อม	24	8.0
การแข่งขันตลาดภายในสูง	24	8.0
ได้รับคำสั่งให้ผลิตเพื่อการส่งออก	8	2.7
รวม	300	100.0

3.4 ประเทศต่าง ๆ ที่มีการรับสินค้าจากการส่งออกของภาคใต้

จากการสำรวจพบว่า ธุรกิจส่งออกในภาคใต้ส่วนมากจะส่งออกสินค้าในแต่ละหมวดไปยังประเทศต่าง ๆ ตามตารางที่ 4.1 ซึ่งสรุปได้ดังนี้

สินค้าหมวดยางและผลิตภัณฑ์ยาง เช่น ถุงมือยาง ส่วนใหญ่จะส่งประเทศเหล่านี้

- อเมริกาเหนือ - สหรัฐอเมริกา
ยุโรป - ฝรั่งเศส
- เยอรมัน
- สหราชอาณาจักร
เอเชีย - ญี่ปุ่น
- จีน
- เกาหลีใต้
- ไต้หวัน
- ฮองกง
เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ - สิงคโปร์
- มาเลเซีย
ออสเตรเลีย - ออสเตรเลีย

สินค้าในหมวดของสัตว์น้ำทะเลกุ้งแช่แข็ง ประเทศที่ส่งออกและคาดว่าจะส่งใน

อนาคต

- อเมริกาเหนือ - สหรัฐอเมริกา
- แคนาดา
ยุโรป - สหราชอาณาจักร
- ฝรั่งเศส
- เยอรมัน
- อิตาลี
เอเชีย - ญี่ปุ่น
เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ - สิงคโปร์
- มาเลเซีย
ออสเตรเลีย
นิวซีแลนด์
อเมริกาใต้ - บราซิล
แอฟริกา

ส่วนสินค้าหมวดอาหารทะเลบรรจุกระป๋อง ประเทศที่มีการส่งออกมากอย่างเช่น

อเมริกาเหนือ - สหรัฐอเมริกา

- แคนาดา

ยุโรป - สหราชอาณาจักร

- ฝรั่งเศส

- เยอรมัน

- อิตาลี

เอเชีย - ญี่ปุ่น

เอเชียตะวันออก - มาเลเซีย

ตะวันออกกลาง - ซาอุดีอาระเบีย

- คูเวต

สำหรับประเภทของสินค้าหมวดไม้ยางแปรรูป ส่วนมากจะส่งไปยังแถบประเทศในยุโรป และประเทศมาเลเซีย ซึ่งนำไปแปรรูปอีกทอดหนึ่งจากประเทศไทย

ตารางที่ 4.1 แสดงประเทศที่มีการส่งออกและคาดว่าจะส่งออกของภาคใต้ แยกตามชนิดของสินค้าที่ส่งออก

ประเทศ	ยางและผลิตภัณฑ์ยาง	กุ้งแช่แข็ง	อาหารทะเลกระป๋อง	
อเมริกา	- สหรัฐอเมริกา	116 (38.8)	41 (13.9)	33 (11.2)
	- แคนาดา	16 (5.5)	17 (5.6)	25 (8.3)
	- อเมริกาใต้	-	16 (5.5)	-
ยุโรป	- อังกฤษ	50 (16.7)	25 (8.3)	32 (10.6)
	- ฝรั่งเศส	58 (19.40)	25 (8.3)	26 (8.6)
	- สวิตเซอร์แลนด์	25 (8.3)	8 (2.7)	3 (1.0)
	- เบลเยียม	17 (5.6)	7 (2.3)	16 (5.5)

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ประเทศ	ยางและ ผลิตภัณฑ์ยาง	กุ้งแช่แข็ง	อาหารทะเล กระป๋อง	
เอเชีย	- อิตาลี	42 (13.9)	26 (8.6)	34 (11.3)
	- เนเธอร์แลนด์	-	16 (5.5)	17 (5.6)
	- ญี่ปุ่น	142 (47.2)	42 (14.0)	50 (16.7)
	- จีน	92 (30.5)	-	5 (1.7)
	- เกาหลีใต้	225 (75.0)	-	3 (1.0)
	- ไต้หวัน	75 (25.0)	-	4 (1.3)
เอเชียตะวันออกเฉียงใต้	- ส่องกง	42 (13.9)	3 (1.0)	15 (5.0)
	- มาเลเซีย	16 (5.5)	24 (8.0)	-
	- อินโดนีเซีย	-	3 (1.0)	3 (1.0)
	- บรูไน	-	4 (1.3)	3 (1.0)
	- สิงคโปร์	100 (33.3)	42 (14.0)	-
	- ฟิลิปปินส์	-	-	-
ตะวันออกกลาง	- ซาอุดีอาระเบีย	-	-	17 (5.5)
	- คูเวต	-	-	-
ออสเตรเลีย	- ออสเตรเลีย	25 (8.3)	33 (11.1)	-
	- นิวซีแลนด์	8 (2.7)	33 (11.1)	-
แอฟริกา	-	17 (5.6)	-	

หมายเหตุ เลือกคำตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ส่วนเหตุผลที่ทำให้ส่งสินค้าดังกล่าวไปยังประเทศเหล่านั้น
จากข้อมูลที่ได้จากการสำรวจพบเหตุผลที่ทำให้ส่งสินค้าไปประเทศเหล่านั้น
เรียงลำดับดังนี้

1. สินค้าเป็นที่ต้องการของประเทศ
2. มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศคู่ค้า
3. มีความได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน
4. มีความสามารถในด้านภาษาที่ติดต่อกัน
5. ได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้า
6. ได้เปรียบทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า เหตุผลหลักที่ทำให้ส่งออกไปยังประเทศเหล่านั้น ขึ้นอยู่กับ
ความต้องการสินค้าของประเทศนั้น ถ้ามีความต้องการก็จะมีคำสั่งซื้อในปริมาณที่มาก ประกอบ
กับมีความสัมพันธ์ทางการค้ามาก่อน รวมทั้งมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันและภาษา ซึ่ง
สามารถติดต่อกันได้สะดวก ตามตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 แสดงเหตุผลของการส่งออกไปประเทศนั้น

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
สินค้าเป็นที่ต้องการของประเทศ	250	83.3
มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศคู่ค้า	96	32.0
มีความได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน	36	12.0
มีความสามารถในด้านภาษาของประเทศนั้น	27	9.0
ได้รับประโยชน์ทางการค้า	7	2.3
ได้เปรียบทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	5	1.7

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

3.5 ความต้องการด้านการช่วยเหลือจากรัฐบาลในการดำเนินธุรกิจเพื่อส่งออก

ผู้ส่งออกของภาคได้จากกลุ่มตัวอย่างที่ได้สำรวจ พบว่า ผู้ส่งออกต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ ตามตารางที่ 5.1 ซึ่งปรากฏดังนี้

1. ระเบียบวิธีการศุลกากร
2. ข่าวสารข้อมูลทางการค้าของต่างประเทศ
3. สนับสนุนในการเจรจาทางการค้า
4. สินเชื่อเพื่อการส่งออก
5. ช่วยเหลือเจรจาต่อรองทางด้านกฎหมาย
6. เงินกู้

ตารางที่ 5.1 แสดงความต้องการช่วยเหลือจากรัฐบาลในการดำเนินธุรกิจเพื่อส่งออก

ความต้องการช่วยเหลือ	จำนวน	ร้อยละ
ระเบียบวิธีการศุลกากร	199	66.3
ข่าวสารข้อมูลทางการค้าของต่างประเทศ	170	56.7
สนับสนุนในการเจรจาทางการค้า	166	55.4
สินเชื่อเพื่อการส่งออก	124	41.3
ช่วยเหลือเจรจาต่อรองทางด้านกฎหมาย	65	21.7
เงินกู้	58	19.3

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

3.6 สัดส่วนการส่งออกของธุรกิจโดยท่าเรือน้ำลึกสงขลา

6.1 สถานะของธุรกิจที่ทำการส่งออกในปัจจุบัน

จากข้อมูลที่สำรวจพบว่า สถานะปัจจุบันของธุรกิจที่ส่งออก ส่วนใหญ่ อยู่ในลักษณะ

1. ทำการส่งออกโดยสม่ำเสมอ และกำลังหาโอกาสที่จะขยายไปในตลาดแห่งใหม่
2. ส่งออกเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ
3. ส่งออกพร้อมกับผลิตสินค้าชนิดใหม่ออกสู่ตลาดต่างประเทศ
4. ส่งออกในตลาดที่คุ้นเคย
5. เพื่อทำการทดลองหาตลาด

ดังปรากฏในตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แสดงสถานะของธุรกิจที่ทำการส่งออก

สถานะของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ส่งออกเสมอและกำลังหาโอกาสที่จะขยายไปในตลาดแห่งใหม่	116	38.7
ส่งออกเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ	102	34.0
ทำการส่งออกพร้อมกับผลิตสินค้าชนิดใหม่ออกสู่ตลาดต่างประเทศ	48	16.0
ส่งออกในตลาดที่คุ้นเคย	27	9.0
ทดลองส่งออกเป็นรายย่อย ๆ	7	2.3
รวม	300	100.0

6.2 สัดส่วนการส่งออกของสินค้าโดยท่าเรือน้ำลึกสงขลา

จากการสำรวจพบว่า ในการส่งออกสินค้าของธุรกิจต่าง ๆ จะกระจายออกไปหลายทาง ไม่นิยมส่งผ่านทางใดทางหนึ่งเต็ม 100% โดยเลือกส่งสินค้าผ่านท่าเรือที่กรุงเทพในส่วนกลางมากที่สุด รองลงมาคือส่งผ่านปาดังเบซาร์โดยทางรถยนต์ และอันดับสามคือส่งสินค้าผ่านท่าเรือน้ำลึกสงขลา โดยมีสัดส่วนการส่งแตกต่างกันไปดังนี้

ท่าเรือน้ำลึกสงขลา สัดส่วนการส่งออกประมาณ 10-50% ของ
ปริมาณส่งออก

ท่าเรือคลองเตย สัดส่วนการส่งออกประมาณ 51-100% ของ
ปริมาณส่งออก

ทางรถยนต์ผ่านปาดังเบซาร์ สัดส่วนการส่งออกประมาณ 10-70% ของ
ปริมาณส่งออก

และอาจจะมีส่งทางอื่น ๆ เช่น ท่าอากาศยาน ท่าเรืออื่น ๆ บ้างเล็กน้อย
ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า ความนิยมการใช้ท่าเรือน้ำลึกสงขลาของผู้ส่งออก

โดยทั่วไปยังนิยมใช้กันน้อยมาก เนื่องจากจากปัญหาหลายด้าน เช่น ความไม่พร้อมของอุปกรณ์การขนย้าย จำนวนเรือมีไม่เพียงพอ และอัตราค่าระวางที่แพง ฯลฯ ถึงแม้ว่าอยู่ใกล้แหล่งผลิตของสินค้าน่าจะมีความสะดวกมากกว่า ที่จะต้องขนส่งสินค้าอีกทอดหนึ่ง เพื่อไปยังท่าเรือมาตาพุดหรือท่าเรือปีนังค์

ตารางที่ 6.2 แสดงการขนส่งสินค้าโดยผ่านท่าเรือต่าง ๆ

ท่าเรือ	จำนวน	ร้อยละ
ท่าเรือน้ำลึกสงขลา	100	33.3
ท่าเรือคลองเตย	208	69.4
ทางรถยนต์ผ่านปาดังเบซาร์	200	66.7
อื่น ๆ	10	3.1

หมายเหตุ เลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

3.7 ความคาดหวังของผู้ส่งออกเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา

จากการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกมีความคาดหวังจากท่าเรือน้ำลึกสงขลาในหลายด้าน ตามตารางที่ 7.1

ตารางที่ 7.1 แสดงความคาดหวังของผู้ส่งออกเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา

ความคาดหวังของผู้ส่งออก	คะแนนเฉลี่ย
สามารถขนส่งสินค้าไปต่างประเทศได้สะดวกรวดเร็ว	2.69
สามารถลดค่าใช้จ่ายเรือลำเลียง และลดค่าเสียเวลาในการจอดรอของเรือสินค้า	2.68
เป็นศูนย์กลางขนส่งสินค้าทางเรือในภาคใต้	2.55
เกิดการขยายการผลิตในภาคเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมในภาคใต้	2.53
สามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้เส้นทางขนส่งทางบกถึงกรุงเทพ	2.48
การเพิ่มจำนวนเรือให้มากขึ้น	2.38
มีโอกาสขยายตลาดในอนาคตมากขึ้น	2.33
เป็นการขยายการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจเรือ	2.12
เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้นในท้องถิ่น	2.09
การเกิดเขตอุตสาหกรรมใหม่ ๆ ในภาคใต้	2.00
เกิดธุรกิจบริการเพิ่มมากขึ้น เช่น โรงแรม ร้านอาหาร การท่องเที่ยว	1.91
เกิดร้านค้าพื้นเมืองและของที่ระลึก	1.81
ทำให้เกิดร้านค้าปลอดภาษีบริเวณท่าเรือ	1.59
การเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรม	1.45

จากข้อมูลพอกกล่าวได้ว่าผู้ส่งออกจากกลุ่มตัวอย่างในภาคใต้ มีความคาดหวังเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลาค่อนข้างสูงในด้านของความสะดวก รวดเร็ว ในด้านการขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ รวมทั้งควรที่จะต้องช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในด้านการขนส่งของผู้ส่งออกในภาคใต้ให้น้อยกว่าที่เขาต้องขนส่งทางด้านอื่น ๆ ที่เคยปฏิบัติมาก่อน ส่วนผลกระทบต่อปัจจัยภายนอก อย่างเช่น เป็นการเพิ่มเขตอุตสาหกรรม การขยายการศึกษาด้านธุรกิจเรือ เพิ่มแรงงาน มีธุรกิจบริการมากขึ้น หรือสินค้าพื้นเมืองมากขึ้น นับได้ว่าเป็นสิ่งที่ผู้ส่งออกคาดหวังเป็นอันดับรองๆ

ที่เป็นเช่นนี้อาจจะมีเหตุผลเนื่องจากผู้ส่งออกคิดว่า ในการสร้างท่าเรือขึ้นมาแล้ว ผู้ส่งออกในภาคใต้ก็ควรที่จะต้องได้รับความสะดวก รวดเร็ว และช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับธุรกิจที่ทำการส่งออกให้มากที่สุด ทางรัฐบาลควรที่จะต้องพึงคำนึงถึงเหตุผลนี้ และจะต้องพยายามปรับปรุงท่าเรือ รวมทั้งเกี่ยวกับอัตราค่าระวางที่กำหนดขึ้นมาใช้

3.8 ประเภทของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกต่างประเทศของภาคใต้

จากการศึกษาพบว่า ในภาคใต้มีสินค้าเพื่อการส่งออกอยู่ไม่กี่ประเภท ตามตารางที่ 8.1

- ยางและผลิตภัณฑ์จากยาง
- สัตว์น้ำประเภทกุ้งแช่แข็ง
- อาหารทะเลบรรจุกระป๋อง
- แร่ต่าง ๆ
- ไม้ยางแปรรูป
- เนื้อปลาบดแช่แข็ง
- ก๊าซธรรมชาติเหลว

สำหรับสินค้าที่มีการนำเข้ามาจากต่างประเทศพอมิบ้าง แต่ปริมาณที่นำเข้าค่อนข้างน้อย อย่างเช่น

- น้ำมันเชื้อเพลิง
- เครื่องจักรและอุปกรณ์
- อุปกรณ์ก่อสร้าง

- สัตว์น้ำบางประเภท เช่น ปลาทูน่า
- ปู
- ข้าวโพด

ตารางที่ 8.1 แสดงประเภทของสินค้าที่มีการส่งออกของภาคใต้

ประเภทของสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ยางและผลิตภัณฑ์จากยาง	162	54.0
สัตว์น้ำทะเลกุ้งแช่แข็ง	63	21.0
อาหารทะเลบรรจุกระป๋อง	35	11.7
แร่ต่าง ๆ เช่น แบริท์	15	5.0
ไม้ยางแปรรูป	20	6.7
เนื้อปลาสดแช่แข็ง	4	1.3
ก๊าซธรรมชาติเหลว	1	0.3
รวม	300	100.0

3.9 ความเป็นไปได้ของธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในภาคใต้ที่จะขยายเพื่อการส่งออก

จากผลการดำเนินงานของท่าเรือน้ำลึกสงขลา พบว่าปริมาณการส่งออกของสินค้าในภาคใต้ผ่านท่าเรือน้ำลึกสงขลา มีการขยายตัวต่อเนื่องโดยตลอด ดังปรากฏในตารางที่

ตารางที่ 9.1 แสดงปริมาณการส่งสินค้าเข้า-ออก ณ ท่าเรือน้ำลึกสงขลา

รายการสินค้า (ตัน)	2536	2537	2538	2539	2540
สินค้านำเข้า:					
ปลาแช่แข็ง	70,196	46,233	73,872	86,572	96,400
ปุย	16,815	16,832	-	-	6,000
อื่น ๆ	32,401	59,708	98,294	87,880	108,300
รวมสินค้านำเข้า	119,429	105,941	172,166	174,452	210,700
สินค้าส่งออก:					
ยางพารา	320,693	313,735	277,676	470,267	447,000
อาหารทะเลแช่แข็ง	45,696	60,443	83,318	79,572	82,600
อาหารกระป๋อง	27,702	56,189	66,550	96,048	106,500
อื่น ๆ	49,132	59,689	78,751	84,369	105,350
รวมสินค้าส่งออก	443,223	490,056	506,295	730,256	741,450
สินค้าภายในประเทศ					
สินค้าขาเข้า	4,389	3,261	17,891	17,692	
สินค้าขาออก	-	-	-	-	
รวมสินค้าภายในประเทศ	4,389	3,261	17,891	17,692	-
รวมสินค้าทั้งหมด	567,041	599,258	696,352	922,400	952,150
% การเปลี่ยนแปลงต่อปี	-4.65	5.68	16.20	32.46	3.23

จากตารางแสดงได้ว่าการส่งออกของภาคได้มีการใช้ท่าเรือน้ำลึกสงขลามากขึ้น ซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากการขยายตัวของอุตสาหกรรมด้านการส่งออก อย่างเช่น ในปี 2536-2539 เป็นช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจขยายตัว ทำให้การส่งออกขยายตัว แต่ในปี 2540 จะพบว่าเศรษฐกิจเริ่มมีปัญหา ทำให้การส่งออกขยายตัวลดลง และมีผลให้การส่งออกผ่านท่าเรือน้ำลึกสงขลาในอัตราลดลง

นอกจากนี้จากการสอบถามผู้ส่งออก มีความต้องการที่จะให้ภาคใต้มีการส่งออกสินค้าจำพวก

1. พวกผักและผลไม้ของภาคใต้ที่ออกตามฤดูกาล เช่น ลองกอง ทุเรียน กั้วย มังคุด ฯลฯ

2. พวกดอกไม้สด เช่น กุหลาบ กั้วยไม้ ฯลฯ

3. เพอร์นิเจอร์สำเร็จรูป

4. ผลิตภัณฑ์ยางสำเร็จรูป

5. ผลิตภัณฑ์จาก Surimi

การที่ผู้ส่งออกมองว่าอุตสาหกรรมดังกล่าว น่าจะมีการส่งออกมากขึ้น เพราะภาคใต้มีการสร้างท่าเรือน้ำลึกขึ้นที่สงขลา ซึ่งช่วยให้ผู้ส่งออกมีความสะดวกมากขึ้น ไม่ต้องนำสินค้าส่งไปท่าเรือที่กรุงเทพฯ หรือท่าเรือปีนังค์ของมาเลเซีย ซึ่งอาจจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าที่จะต้องบรรทุกรถยนต์ก่อน และสินค้าไม่ชำรุด ถ้าระยะการขนส่งไม่ไกลมาก

3.10 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อท่าเรือน้ำลึกสงขลาในด้านการส่งออก

จากการศึกษาพบว่า ปัจจุบันนี้มีผู้ส่งออกใช้บริการของท่าเรือสงขลา的人还ค่อนข้างน้อย จากการสอบถามความคิดเห็นของผู้ส่งออกพบว่า มาจากหลายเหตุผลด้วยกัน ดังปรากฏในตารางที่ 10.1

ตารางที่ 10.1 แสดงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อท่าเรือน้ำลึกสงขลาในด้านการส่งออก

ปัจจัยที่มีผลกระทบการใช้บริการท่าเรือสงขลา	คะแนนเฉลี่ย
การบริหารท่าเรือของบริษัทที่รับสัมปทาน	2.42
การบริการด้านความช่วยเหลือของรัฐบาล	2.38
จำนวนท่าเทียบเรือมีน้อย	2.27
ความไม่พร้อมของระบบการขนถ่ายสินค้า	2.27
ผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์ยาง ยังนิยมใช้ทางรถยนต์โดยผ่านปาดังเบซาร์	2.22

ตารางที่ 10.1 (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการใช้บริการท่าเรือสงขลา	คะแนนเฉลี่ย
ผู้ส่งออกยังใช้การส่งออกโดยผ่านบริษัทที่ทำ Shipping - ในกรุงเทพ	2.10
อัตราค่าระวางแพง	2.09
ความเร็วของการขนส่งล่าช้า	2.03
บริการเกี่ยวกับข่าวสารข้อมูลการส่งออก	2.00
เสียค่าใช้จ่ายมากกว่าที่จะส่งทางกรุงเทพ	2.00
ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค เช่น โทรศัพท์ ไฟฟ้า ประปา	1.97
ระบบความปลอดภัยของท่าเรือสงขลา	1.89
ผู้ส่งออกภาคใต้มีสินค้าส่งออกจำนวนน้อย	1.87
การขนส่งทางท่าเรือคลองเตยกรุงเทพฯ มีความสะดวกกว่า	1.80
ความพร้อมของระบบติดต่อสื่อสารระหว่างประเทศ	1.76
ทำเลที่ตั้งของท่าเรือไม่เหมาะสม ไม่สะดวก ในการขนส่งสินค้า	1.56

ปัญหาและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาท่าเรือน้ำลึกสงขลาจากฝ่ายต่าง ๆ เช่น หน่วยงานของรัฐบาล กรมส่งเสริมการพาณิชย์ จากผู้ให้บริการ คือบริษัทเจ้าพระยาท่าเรือสากล จำกัด และผู้ใช้บริการ คือผู้ส่งออก พบปัญหาหลายด้าน ซึ่งพอสรุปได้แต่ละฝ่ายดังนี้

กรมส่งเสริมการพาณิชย์ มองว่าปัญหาของท่าเรือน้ำลึกสงขลาเกิดจาก

1. ท่าเรือน้ำลึกสงขลา มีลักษณะเป็นการขนส่งทางเดียว สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าออก ทำให้เรือที่เข้ามารับสินค้าเป็นเรือเปล่า ทำให้ต้องคิดค่าบริการสูง
2. ไม่มีปั้นจั่นหน้าท่า ต้องใช้ปั้นจั่นเรือ ทำให้เรือที่ไม่มีปั้นจั่นไม่สามารถเข้ามาใช้บริการได้
3. ร่องน้ำตื้นเขิน ต้องขุดลอกทุกเดือน

บริษัทเจ้าพระยาท่าเรือสากล จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้บริการ มองว่าปัญหาการให้บริการของท่าเรือ น้ำลึกสงขลา คือ

1. ร่องน้ำตื้น รัฐบาลขาดงบประมาณด้านเครื่องจักรและกำลังคน ทำให้ไม่สามารถบำรุงรักษาร่องน้ำได้ตามแผน

2. ความเสียเปรียบในการแข่งขันด้านสินค้าคอนเทนเนอร์

2.1 ท่าเรือน้ำลึกสงขลามีสินค้าออกมากกว่าสินค้าเข้า ผู้ส่งออกจึงต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการนำตู้เปล่าเข้ามาเพื่อรับสินค้าออก

2.2 ค่าระวางเรือ Feeder สูง มีบริษัทน้อยรายที่ให้บริการอยู่ ทำให้ขาดการแข่งขันด้านค่าระวางเรือ และกระทบต่อการเติบโตของสินค้าผ่านท่าเรือในที่สุด

2.3 เรือ Feeder ที่ให้บริการมีความถี่น้อย ไม่สม่ำเสมอ และมีการตัดตู้สินค้าบ่อย

3. ความสามารถในการบริการของท่าเรือไม่เพียงพอ มีขีดจำกัดของสิ่งอำนวยความสะดวกและเครื่องจักรอุปกรณ์ เช่น ลานคอนเทนเนอร์แออัด เกินความสามารถของหน้าท่า

ผู้ใช้บริการด้านการส่งออก จากการสอบถามพบปัญหาที่เกิดขึ้น เช่น

1. แรงงานกรรมกรในท่าเรือน้ำลึกสงขลา ซึ่งผู้ใช้บริการในท่าเรือได้รับ คือการทำงานของกรรมกรไม่มีคุณภาพ ทำงานล่าช้า ไม่ระมัดระวังสินค้าที่ขนถ่าย

2. การขึ้นอัตราค่าบริการของท่าเรือ ทำให้ต้นทุนของสินค้าเพิ่มขึ้น

3. การให้บริการแก่ลูกค้า เช่น เรือลากจูงของท่าเรือที่ทางรัฐบาลจัดไว้ให้ ทางบริษัทผู้ให้บริการไม่เอาใจใส่ดูแล ทำให้ใช้งานไม่ได้ ต้องนำเรือจากภายนอกที่มีกำลังแรงม้าไม่เพียงพอมาใช้ และคิดค่าบริการในอัตราที่แพง อุปกรณ์เครื่องมือยกสินค้า ทางบริษัทก็ไม่มีการบำรุงรักษา ใช้งานไม่ได้เช่นเดียวกัน ทำให้การขนถ่ายสินค้าล่าช้าเสียหายแก่ผู้มาใช้บริการ

ดังนั้นจากปัญหาที่มองจากหลายฝ่าย พอสรุปเป็นภาพรวมปัญหาของท่าเรือน้ำลึกสงขลาได้ดังนี้

• สินค้าขาเข้า-ขาออกของท่าเรือน้ำลึกสงขลาไม่สมดุล มีสินค้าขาออกมากกว่าสินค้าขาเข้า ทำให้ผู้ส่งออกต้องรับภาระค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น

• ร่องน้ำตื้น ต้องขุดลอกทุกเดือน

- เครื่องมือและอุปกรณ์จำกัด เช่น ความไม่เพียงพอของอุปกรณ์ที่ใช้ในการขนถ่ายสินค้า รถบรรทุกขนสินค้าไม่เพียงพอ Crane ไม่เพียงพอที่ใช้ในการยกสินค้า
- ชีตความสามารถของท่าเรือจำกัด เช่น โกดังเก็บสินค้า ลานพักสินค้าไม่เพียงพอ
- ปัญหาคนงาน กรรมกรของท่าเรือ ขาดความรับผิดชอบ ทำงานล่าช้าไม่สะดวกทำให้สินค้าเสียหาย

- อัตราค่าขนส่งที่แตกต่างจากท่าเรืออื่นและแพง

สำหรับข้อเสนอแนะของผู้ส่งออกที่ต้องการให้ท่าเรือน้ำลึกสงขลาควรปรับปรุงมีดังนี้

1. ควรหาช่องทางในการนำเข้าสินค้าสู่ภาคใต้ โดยท่าเรือน้ำลึกสงขลาให้มากขึ้น เพราะจะได้ไม่ต้องนำเรือเปล่าเข้ามารับสินค้าเพียงเที่ยวเดียว โดยการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลาให้ผู้ส่งออก และนำเข้าทราบมากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันผู้ใช้บริการจำนวนมากไม่ทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการบริหารท่าเรือที่ถูกต้อง
2. ความลึกของร่องน้ำ ควรให้ลึกกว่าที่เป็นอยู่ในขณะนี้ เพราะเรือขนาดใหญ่จำนวนมากไม่สามารถเข้าเทียบท่าได้ ทำให้มีเรือเข้ามารับสินค้าจำนวนน้อย หรือมีฉะนั้นต้องจ่ายค่าลำเลียงสินค้าจากเรือเล็ก เพื่อไปถ่ายลงเรือขนาดใหญ่ ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่ม
3. ด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ของท่าเรือ ควรเพิ่มอุปกรณ์ให้มากขึ้น และบริษัทสัมปทาน ควรจะต้องดูแลเอาใจใส่ และอุปกรณ์ที่ใช้ควรทันสมัย เช่น อุปกรณ์ในการขนถ่ายหรือในการยกสินค้า เพิ่มตู้คอนเทนเนอร์
4. ชีตความสามารถของท่าเรือจำกัด ควรขยายท่าเรือ เช่น เพิ่มลานพักสินค้า โกดังเก็บสินค้า โดยรัฐบาลควรสนับสนุนให้มากกว่านี้
5. ปัญหาของคนงาน บริษัทสัมปทานควรจะต้องเข้มงวดและสามารถควบคุมได้ เช่น การเกิดสินค้าสูญหายระหว่างอยู่ที่ท่าเรือ สินค้าเสียหายชำรุดเนื่องจากกรรณย้าย เพราะคนงานไม่มีทักษะ ขาดความรับผิดชอบ ทำงานล่าช้า ทำให้ต้องเช่าโกดังที่ท่าเรือเพิ่มจำนวนวันมากขึ้น
6. อัตราค่าขนส่งที่แพงกว่า ซึ่งแตกต่างจากท่าเรืออื่น เพราะความไม่สะดวกในการขนถ่ายสินค้า เพราะมีเรือจำนวนน้อยลำ ฯลฯ และขาดการสนับสนุนอย่างแท้จริงจากรัฐบาล ทำให้อัตราค่าขนส่งแพง ดังนั้นผู้ส่งออกจึงใคร่ขอร้องให้ทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นรัฐบาลหรือบริษัทสัมปทาน ช่วยดูแลและช่วยเหลือด้านการส่งออกของผู้ประกอบการในภาคใต้ให้มากขึ้นกว่าปัจจุบัน

บทที่ 4

สรุปผลการวิจัยและการอภิปรายผล

สรุปผลการวิจัย

จากการวิจัยเกี่ยวกับทัศนคติของผู้ส่งออกภาคใต้ต่อท่าเรือน้ำลึกสงขลา โดยมีเป้าหมายเพื่อศึกษาในด้านเหล่านี้

- ต้องการทราบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกต่างประเทศของภาคใต้
- ศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในภาคใต้ที่จะขยายเพื่อการส่งออก

- สำรวจความคิดเห็นของผู้ส่งออกเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา
- ศึกษาปัจจัยที่กระทบต่อการส่งออกของท่าเรือน้ำลึกสงขลา

โดยทำการสอบถามข้อมูลจากผู้ส่งออก และคาดว่าจะส่งออก จำนวน 300 ตัวอย่าง จาก 3 จังหวัดที่มีพื้นที่ใกล้เคียงกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา คือ สงขลา นครศรีธรรมราช และปัตตานี

นอกจากนี้ข้อมูลบางส่วนได้จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างเช่น กรมเจ้าท่า กรมส่งเสริมการพาณิชย์ บริษัทเจ้าพระยาท่าเรือสากล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทได้สัมปทานบริหารท่าเรือน้ำลึกสงขลา

ส่วนผลของการวิจัยพอสรุปดังนี้

ลักษณะของผู้ส่งออกในภาคใต้ ส่วนใหญ่การศึกษาอยู่ในระดับ ปวช. ปวส. จน ถึงระดับปริญญาตรี ประสบการณ์ทำงานมากกว่า 5 ปี สำหรับกิจการที่ดำเนินงานส่งออก ส่วนใหญ่กิจการเปิดดำเนินงานมาแล้วกว่า 5 ปี เป็นกิจการที่มียอดขายมากกว่า 100 ล้านบาทต่อปี โดยมีสัดส่วนส่งออกของสินค้าที่ผลิตประมาณ 75-100% และสัดส่วนของการส่งออกทางท่าเรือน้ำลึกสงขลาประมาณ 10-50% ของปริมาณการส่งออก นอกจากนี้จำนวนของผู้ส่งออกที่เลือกส่งสินค้าโดยผ่านท่าเรือทางใต้มีเพียงร้อยละ 33 เท่านั้น ซึ่งนับได้ว่ามีจำนวนน้อย ส่วนรูปแบบของกิจการที่ดำเนินการเพื่อการส่งออก ส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นบริษัทจำกัด เพราะการส่งออก องค์การของบริษัทควรที่จะต้องมีระดับมาตรฐานระดับหนึ่ง เพื่อความน่าเชื่อถือของลูกค้าต่างประเทศ

ส่วนปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดการส่งออกของธุรกิจ พบว่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในปัจจัยด้านความพร้อมของบริษัทในด้านการผลิต การตลาด บุคคล และด้านการเงิน การมีความสัมพันธ์รัฐจักรกับลูกค้าในต่างประเทศ ความสะดวกด้านสาธารณูปโภค เช่น การขนส่งประเทศที่ส่งออกส่วนใหญ่เป็นอเมริกา ญี่ปุ่น จีน เกาหลี ยุโรป รวมทั้งสิงคโปร์และมาเลเซีย โดยมีเหตุผลของการส่งออกไปประเทศเหล่านั้น เพราะสินค้าเป็นที่ต้องการของประเทศนั้น มีความสัมพันธ์รัฐจักรคุ้นเคยมาก่อน และมองว่ามีความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา พบว่า ผู้ส่งออกมีความคาดหวังจากท่าเรือน้ำลึกสงขลาค่อนข้างสูงในด้านที่ สามารถขนส่งสินค้าไปต่างประเทศได้สะดวกรวดเร็ว สามารถลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งทางบกถึงกรุงเทพเป็นศูนย์กลางขนส่งสินค้าทางเรือในภาคใต้ เกิดการขยายการผลิตและการตลาดในภาคเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมในภาคใต้ และเกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น รวมทั้งอัตราค่าระวางในการขนส่งไม่ควรแตกต่างจากอัตราค่าบริการจากท่าเรืออื่น เช่น ที่กรุงเทพ ควรมีจำนวนเรือเข้ามาเทียบท่าให้มาก มีอุปกรณ์ในการขนถ่าย และยกสินค้าที่สะดวกรวดเร็วทันสมัย ไม่เสียเวลาในการจอดรอ และสินค้าไม่เกิดเสียหาย

ในส่วนของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ภาคใต้มีการส่งออกขณะนี้ จากการศึกษาพบว่า มียางพาราและผลิตภัณฑ์จากยางพารา สัตว์น้ำทะเลกุ้งแช่แข็ง อาหารทะเลบรรจุกระป๋อง แร่ต่าง ๆ โดยเฉพาะแร่แบไรท์ ไม้ยางแปรรูป เนือปลาลาบแช่แข็ง และก๊าซธรรมชาติเหลว

ส่วนธุรกิจและอุตสาหกรรมในภาคใต้ที่จะขยายเพื่อการส่งออก ซึ่งมองว่ามีความเป็นไปได้ที่จะมีการผลิตและส่งออก เมื่อมีการสร้างท่าเรือน้ำลึกสงขลาขึ้นในภาคใต้ เพราะมีความสะดวกมากขึ้น ลดระยะเวลาและระยะทางที่จะต้องจัดส่งเข้ากรุงเทพ หรือต้องจัดส่งผ่านด่านปาดังเบซาร์ของมาเลเซีย สินค้าที่มีความเป็นไปได้ที่ขยายเพื่อการส่งออกมีดังนี้ พวกผักและผลไม้ของภาคใต้ ซึ่งอาจจัดส่งประเทศเพื่อนบ้าน เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ หรือฮ่องกง ญี่ปุ่น ได้ทุกวัน ในกรณีพวกผลไม้ตามฤดูกาลของภาคใต้ ดอกไม้สด ซึ่งสินค้าที่กล่าวมาอาจเหมาะกับการจัดส่งทางเครื่องบินมากกว่าทางเรือ แต่สินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปซึ่งผลิตจากไม้ยาง ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากยาง เช่น ถุงมือยาง ถุงยางอนามัย ถุงมือแพทย์ ล้อรถยนต์ ฯลฯ ผลิตภัณฑ์จาก Surimi ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการขนส่งทางเรือ เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีน้ำหนักมาก ดังนั้นเมื่อท่าเรือน้ำลึกสงขลาเปิดบริการขนส่งทางภาคใต้ ควรจะขยายสินค้าเพื่อการส่งออกให้มากขึ้นกว่าเดิม

สำหรับปัจจัยที่กระทบต่อการส่งออกของท่าเรือน้ำลึกสงขลา ซึ่งเป็นสาเหตุให้มีการส่งออกทางท่าเรือน้ำลึกสงขลาจำนวนน้อย เนื่องจากปัจจัยหลายด้าน จากการบริหารของบริษัทผู้ได้รับสัมปทาน จากหน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องซึ่งต้องคอยดูแลกำกับและให้การสนับสนุน รวมทั้งผู้ส่งออกเองก็มีส่วนกระทบต่อการส่งออก ซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. ร่องน้ำตื้น ต้องมีการขุดลอก และทำให้เรือขนาดใหญ่ไม่สามารถเข้ามาเทียบท่าเรือ ต้องมีการขนถ่ายสินค้าระหว่างเรือลำเลียงกับเรือใหญ่ ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม

2. สินค้าขาเข้า-ขาออกของท่าเรือน้ำลึกสงขลาไม่สมดุล มีสินค้าขาออกมากกว่าสินค้าขาเข้า ทำให้ผู้ส่งออกต้องรับภาระค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น

3. เครื่องมือและอุปกรณ์จำกัด เนื่องจากบริษัทผู้รับสัมปทานขาดการเอาใจใส่ดูแลหลังจากที่รัฐบาลลงทุนไว้ให้แล้ว ทำให้เครื่องมือและอุปกรณ์ไม่สามารถใช้งานได้เต็มที่ อย่างเช่น อุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า Crane ยกสินค้า บันจัน หรือรถบรรทุกขนสินค้า

4. ขีดความสามารถของท่าเรือจำกัด อย่างเช่น ลานคอนเทนเนอร์แออัด โกดังเก็บสินค้า ลานพักสินค้าไม่เพียงพอ

5. ปัญหาด้านคนงาน กรรมกรของท่าเรือ ขาดความรับผิดชอบ ทำงานล่าช้า ทำให้ขนถ่ายสินค้าไม่เสร็จภายในเวลาดำหนด ทำให้ผู้ส่งออกต้องเสียค่าใช้จ่ายเช่าโกดังเพิ่มขึ้น ไม่ระมัดระวังในการขนถ่ายสินค้า ทำให้สินค้าเสียหาย หรือสินค้าสูญหายระหว่างอยู่ที่ท่าเรือ

6. อัตราค่าขนส่งที่แพงและแตกต่างจากค่าบริการของท่าเรืออื่น ทำให้ผู้ส่งออกไม่ต้องการจัดส่งสินค้าผ่านท่าเรือน้ำลึกสงขลา

7. ในปัจจัยด้านอื่น

- ผู้ส่งออกบางรายไม่ต้องการเปลี่ยนมาใช้ท่าเรือน้ำลึกสงขลา เนื่องจากมีความสัมพันธ์กับท่าเรือน้ำลึกอื่น ๆ ในการส่งออกสินค้า เช่น ปิ๊งค์ กรุงเทพ ยกเว้นว่าจะได้รับบริการที่ดีกว่าจากท่าเรือน้ำลึกสงขลา

- ลูกค้าในต่างประเทศเป็นผู้กำหนดท่าเรือน้ำลึกเอง เนื่องจากลูกค้าบางรายไม่รู้จักท่าเรือน้ำลึกสงขลา และเมื่อเทียบกับท่าเรือน้ำลึกอื่น ๆ ท่าเรือน้ำลึกสงขลาจะมีขนาดเล็ก ผู้ซื้อในต่างประเทศจึงไม่กำหนดให้ส่งสินค้าที่ท่าเรือน้ำลึกสงขลา

- มีบริษัทตัวแทนเรือของต่างประเทศเปิดสำนักงาน หรือเปิดบริการแก่ผู้ส่งออกที่ทำเรือน้ำลึกสงขลาน้อยมาก ทำให้ผู้ส่งออกไม่สามารถใช้บริการของท่าเรือน้ำลึกสงขลา
- ด้านศุลกากร ซึ่งผู้ส่งออกต้องการให้ลดขั้นตอน จะได้สะดวกในการส่งออก

การอภิปรายผลวิจัย

จากการศึกษาทัศนคติของผู้ส่งออกต่อท่าเรือน้ำลึกสงขลา พบว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะใช้บริการของท่าเรือน้ำลึกสงขลา เพราะว่าอยู่ใกล้กับแหล่งผลิตมีความสะดวกในการดูแลกำกับสินค้าอย่างใกล้ชิด และมีความคาดหวังจากการมีท่าเรือน้ำลึกสงขลา ค่อนข้างสูงในด้านที่จะอำนวยความสะดวกกับพวกเขาในด้านการส่งสินค้าไปต่างประเทศ แต่ส่วนใหญ่มักพบกับปัญหาและอุปสรรคค่อนข้างมากในการส่งสินค้าผ่านท่าเรือน้ำลึกสงขลา ทำให้มีการใช้บริการไม่เต็มที่ ใช้บริการน้อยเกินไป และไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่รัฐบาลลงทุน ซึ่งทางรัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ รวมทั้งบริษัทที่รับสัมปทานบริหารท่าเรือน้ำลึกสงขลาควรจะต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุง และให้การช่วยเหลือสนับสนุนอย่างจริงจังแก่ผู้ใช้บริการ โดยดำเนินการในด้านเหล่านี้

1. หน่วยงานของรัฐบาล รัฐบาลควรที่จะต้องสนับสนุนอย่างจริงจัง เช่น กรมเจ้าท่า ควรเพิ่มงบประมาณสำหรับดำเนินการเกี่ยวกับรักษาระดับความลึกของร่องน้ำให้มากขึ้น เพื่อแก้ปัญหาเรือขนาดใหญ่ที่เข้ามาจอดเทียบท่าเรือไม่ได้ในขณะนี้ หรือควรที่จะเร่งพัฒนาสนับสนุนโครงการนิคมอุตสาหกรรมภาคใต้ เพื่อเกิดอุตสาหกรรมขึ้นใหม่ อันจะเป็นตัวเสริมให้เกิดการใช้ท่าเรือมากขึ้น ทำให้เกิดการส่งออก และนำเข้าที่สมดุล เช่น การนำเข้าด้านวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง วัตถุดิบประเภทต่าง ๆ เพื่อป้อนโรงงานในนิคมอุตสาหกรรม

รัฐบาลควรมีการเพิ่มประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลาให้ลูกค้าต่างประเทศทราบอย่างทั่วถึง เพราะลูกค้าต่างประเทศจะได้กำหนดให้ลูกค้าส่งสินค้าผ่านท่าเรือน้ำลึกสงขลามากขึ้น

นอกจากนี้รัฐบาลควรให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง มีมาตรการที่จะสามารถควบคุมการบริหารท่าเรือของผู้ที่ได้สัมปทานให้มีประสิทธิภาพมากกว่านี้

2. บริษัทผู้ได้รับสัมปทาน ควรจะต้องจัดอุปกรณ์ที่ใช้ของท่าเรือน้ำลึกให้มีเพียงพอและทันสมัย เช่น พวกเครน บันจัน รถยกตู้คอนเทนเนอร์ รถยกสินค้า บริษัทควรจะต้องพัฒนาเกี่ยวกับเรื่องแรงงานให้มีคุณภาพและควบคุมการทำงานให้มีประสิทธิภาพ เพราะทำให้เกิดผลเสียหายแก่ผู้ใช้บริการ รวมทั้งอัตราค่าบริการของท่าเรือ ผู้ส่งออกส่วนใหญ่ต้องการให้มีการปรับอัตราค่าบริการไม่ให้แตกต่างจากท่าเรือน้ำลึกที่อื่น ดังนั้นถ้าบริษัทผู้ได้สัมปทานสามารถที่จะอำนวยความสะดวกและให้บริการได้มากกว่านี้ บางครั้งแม้ว่าอัตราค่าบริการแพงกว่า แต่ผู้ส่งออกก็คงใช้บริการของท่าเรือน้ำลึกสงขลา เพราะมองว่าอยู่ใกล้แหล่งผลิต พวกเขาไม่ต้องยุ่งยากในการขนส่งหลายครั้งหลายครา

3. ด้านผู้ส่งออก ที่จะช่วยเหลือได้ คือจะต้องช่วยกันประชาสัมพันธ์ชักชวนลูกค้าต่างประเทศให้มาใช้ท่าเรือน้ำลึกสงขลามากขึ้น ซึ่งผู้ส่งออกส่วนใหญ่ยินดีจะใช้บริการของท่าเรือน้ำลึกสงขลา แต่จะต้องได้รับการที่ดี มีความสะดวกรวดเร็ว และอัตราค่าขนส่งไม่แตกต่างจากที่อื่น

ท่าเรือน้ำลึกสงขลานั้นเป็นโครงการใหญ่ที่ช่วยพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของภาคใต้ให้ดีขึ้น แต่จะให้ประสบความสำเร็จได้ทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะผู้ใช้บริการ ผู้ให้บริการ และรัฐบาลจะต้องมีความร่วมมือและช่วยกันแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น จึงจะทำให้ท่าเรือน้ำลึกสงขลาบรรลุตามเป้าหมายของโครงการได้

บรรณานุกรม

- กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ. 2532. การบริหารท่าเรือ. กรุงเทพฯ : สถาบันธุรกิจพณิชยนาวิ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- แก้วสรร อติโพธิ. 2531. ปัญหาท่าเรือน้ำลึกสงขลา-ภูเก็ต บทพิสูจน์รัฐบาลบทที่หนึ่ง. มติชน.
18 ส.ค. 2531, หน้า 9.
- ปอน ประพันธ์ผล. 2530. ท่าเรือน้ำลึกภาคใต้ กำลังมีบทบาทมากขึ้น. มติชน. 4 ก.ค. 2530,
หน้า 6.
- เปรมเสน ลอยตัว. 2531. โครงการใหญ่ระงักท่าเรือสงขลาฝั่งชิงไม้แก้วปมขัดแย้ง. ผู้จัดการ.
18-24 ก.ค. 2531, หน้า 1-8.
- ยุพา อุดมศักดิ์. 2532. ท่าเรือน้ำลึก : สิ่งอำนวยความสะดวกพัฒนาภาคใต้. เอกสารการเผยแพร่ของ
บริษัท ซีทีอินเตอร์เนชั่นแนลจำกัด.
- ลิขิต จงสกุล. 2530. โครงการท่าเรือน้ำลึกสงขลา. ว.ข่าวช่าง. ม.ค. 2530, หน้า 54-58.
- วีรนา สังขริศมี. 2528. สู่ทางพัฒนาอุตสาหกรรมภาคใต้. ธุรกิจการค้า. มี.ค. 2528, หน้า 5-8.
- สมยศ แซ่มซ้อย. 2526. ท่าเรือน้ำลึกกับผลประโยชน์ของชาติ. สรุปรข่าวธุรกิจ. 1 มี.ค. 2526,
หน้า 19-24.
- สุภาพร กิติภักธิธาวาร. 2530. ท่าเรือน้ำลึกสงขลา-ภูเก็ต ชุมทองของการขนส่งทางน้ำ.
ประชาชาติธุรกิจ. 18-21 ก.ค. 2530, หน้า 20.
- สุรพล ศิริศรีบุญเรือง. 2526. ท่าเรือน้ำลึกสงขลา-ภูเก็ต. นิตยสาร กทม. ธ.ค. 2526, หน้า 1-10.
- อนันต์พร ประกิตวรพงษ์. 2530. ท่าเรือน้ำลึกสงขลา ย่านอุตสาหกรรมเมืองใหม่ในอนาคต.
ฐานเศรษฐกิจ. 24-29 ส.ค. 2530, หน้า 15.
- อัญญา ชันธวิทย์. 2530. ท่าเรือกับการส่งสินค้าออกของประเทศ. นิตยสารท่าเรือ. มี.ค. 2530,
หน้า 1-3.
- การคัดเลือกเอกชนเข้ามาบริหารท่าเรือสงขลาและภูเก็ต. สยามจดหมายเหตุ. 2 ม.ค. - 2 มิ.ย.
2531, หน้า 600-601
- การจัดหาน้ำประปาเพื่อการให้บริการสำหรับท่าเรือสงขลาและภูเก็ต. ข่าวการประชุมคณะ
รัฐมนตรี. มิ.ย. 2528, หน้า 5-6.

ทำเรื่อน้ำลึกสงขลา-ภูเก็ต. ว.ข่าวเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. ธ.ค. 2526 - ม.ค. 2527, หน้า 13-19.

แนะนำโครงการทำเรื่อน้ำลึกภูเก็ต : โครงการทำเรื่อน้ำลึกสงขลา. ฐานเศรษฐกิจ. ปีที่ 8 ฉบับพิเศษ 9-14 พ.ค. 2531, หน้า 6.

ทำเรื่อน้ำลึกสงขลา-ภูเก็ต แผนรুকึบของรัฐวิสาหกิจ. สยามรัฐ. ปีที่ 39, 18 ส.ค. 2531, หน้า 5-14.

ทำเรื่อน้ำลึกในประเทศไทย : พื้นฐานอยู่ที่ภาคใต้. เส้นทางเศรษฐกิจ 3. 8-11 พ.ย. 2527, หน้า 7.

แบบสอบถาม

โครงการวิจัย “ทัศนคติของผู้ส่งออกภาคใต้ต่อท่าเรือน้ำลึกสงขลา”

ชื่อกิจการ.....

สถานที่ตั้ง.....

ตำแหน่งของผู้กรอกแบบสอบถาม.....

ระดับการศึกษา

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ปวส. ปวท. ปวช. หรือต่ำกว่า | <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี |
| <input type="checkbox"/> ปริญญาโท | <input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาโท |

จำนวนปีที่ทำงานในหน้าที่

- | | |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 1 ปี | <input type="checkbox"/> 1 - 3 ปี |
| <input type="checkbox"/> 3 - 5 ปี | <input type="checkbox"/> 5 ปีขึ้นไป |

กรุณาเขียนเครื่องหมาย $\sqrt{\quad}$ ในข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงในกิจการมากที่สุด

1. สินค้าของกิจการท่านอยู่ในอุตสาหกรรม

- อาหารทะเลกระป๋อง
- ยางและผลิตภัณฑ์ยาง
- กุ้งแช่เยือกแข็ง
- แร่และผลิตภัณฑ์แร่
- ก๊าซธรรมชาติเหลว
- อื่น ๆ

2. สินค้าที่กิจการของท่านคิดจะขยายเพื่อการส่งออกในโอกาสต่อไป

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> กล้วยไม้ | <input type="checkbox"/> ผลไม้สดตามฤดูกาล |
| <input type="checkbox"/> ผัก | <input type="checkbox"/> เครื่องเงิน เครื่องถม |
| <input type="checkbox"/> มะม่วงหิมพานต์ | <input type="checkbox"/> น้ำมันปาล์ม |
| <input type="checkbox"/> ดอกไม้ประดิษฐ์ | <input type="checkbox"/> กระเบื้องเซรามิค |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |

3. จำนวนปีการดำเนินงานของกิจการ

- | | |
|--|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 1 ปี | <input type="checkbox"/> 1 - 3 ปี |
| <input type="checkbox"/> 3 - 5 ปี | <input type="checkbox"/> มากกว่า 5 ปี |

4. จำนวนปีที่มีการส่งออก

- ยังไม่ได้ส่งออก
- น้อยกว่า 1 ปี
- 1 - 3 ปี
- 3 - 5 ปี
- มากกว่า 5 ปี

6. ยอดขายรวมในปีที่ผ่านมา

- ต่ำกว่า 5 ล้านบาท
- 5 - 10 ล้านบาท
- 10 - 50 ล้านบาท
- 50 - 100 ล้านบาท
- มากกว่า 100 ล้านบาท

6. สัดส่วนของยอดขายที่ส่งออก ต่อยอดขายรวมทั้งหมดในปีที่ผ่านมา

- ต่ำกว่า 20%
- 25 - 49%
- 50 - 74 ล้านบาท
- 75 - 99%
- 100%

7. ลักษณะของกิจการ

- เจ้าของคนเดียว
- บริษัทย่อยของบริษัทต่างประเทศ (Subsidiary)
- ห้างหุ้นส่วน
- สาขาของบริษัทต่างประเทศ (Branch)
- บริษัทจำกัด
- บริษัทค้าร่วม (Joint-Venture)

8. สิ่งที่ทำให้ท่านเริ่มทำการส่งออก หรือคาดว่าจะส่งออก

- การแข่งขันในตลาดภายในสูงขึ้น
- ได้รับคำสั่งให้ผลิตโดยไม่ได้คาดหวังมาก่อน
- มีข่าวสารข้อมูลพร้อมเพียง
- ได้รับการสนับสนุนอย่างดีจากหน่วยงานอื่น ๆ
- มีความสัมพันธ์กับคู่ค้าในต่างประเทศอยู่แล้ว
- มีความพร้อมของบริษัทในด้านการผลิต การตลาด บุคลากร และการเงิน
- มีความสะดวกทางสาธารณูปโภค (ไฟฟ้า โทรศัพท์ ปรุปร่า การขนส่ง)
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

9. ในการดำเนินงานส่งออก ท่านต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาลในรูปใดบ้าง
(เลือกได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- () ข่าวสารข้อมูลทางการค้าในต่างประเทศ
- () เงินกู้
- () สินเชื่อเพื่อการส่งออก
- () ระเบียบวิธีการศุลกากร
- () การสนับสนุนในการเจรจาทางการค้า
- () การสนับสนุนในการเจรจาต่อรองทางด้านกฎหมาย
- () อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

10. ท่านส่งสินค้าออกไปยังประเทศใด หรือผู้ที่คาดว่าจะส่งออกจะส่งไปประเทศใด

- | | | |
|----------------------------|----------------------------|-----------------|
| () อเมริกาเหนือ | ประเทศ () สหรัฐอเมริกา | () แคนาดา |
| () ยุโรป | ประเทศ () อังกฤษ | () ฝรั่งเศส |
| | () สวิตเซอร์แลนด์ | () เบลเยียม |
| | () เยอรมัน | () อิตาลี |
| | () เนเธอร์แลนด์ | |
| () เอเชีย | ประเทศ () ญี่ปุ่น | () จีน |
| | () เกาหลีใต้ | () ไต้หวัน |
| | () ฮองกง | |
| | () อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |
| () เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ | ประเทศ () มาเลเซีย | () อินโดนีเซีย |
| | () บรูไน | () สิงคโปร์ |
| | () ฟิลิปปินส์ | |
| | () อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |
| () ตะวันออกกลาง | ประเทศ () ซาอุดีอาระเบีย | () คูเวต |
| | () อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |
| () ออสเตรเลีย | | |
| () นิวซีแลนด์ | | |
| () อเมริกาใต้ | | |
| () แอฟริกา | | |

11. เหตุผลที่ส่งออกไปยังประเทศดังกล่าว

- () มีความสามารถทางด้านภาษา
- () มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศคู่ค้า
- () สินค้าเป็นที่ต้องการ
- () มีความได้เปรียบในการแข่งขัน
- () ได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้า
- () มีความได้เปรียบทางด้านอัตราการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- () อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

12. ในขณะที่บริษัทของท่านอยู่ในระดับใดต่อไปนี้

- () ส่งออกเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ
- () ทดลองส่งออกเป็นรายย่อย ๆ
- () ส่งออกอยู่เสมอในตลาดที่คุ้นเคย
- () ทำการส่งออกอยู่เสมอและกำลังหาโอกาสที่จะขยายไปในตลาดแห่งใหม่
- () ทำการส่งออกอยู่เสมอและกำลังจะผลิตสินค้าชนิดใหม่ออกสู่ตลาด
- () อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

13. ปัจจุบันกิจการของท่านส่งสินค้าไปต่างประเทศโดย

- () ทำเรือน้ำลึกสงขลา%
- () ทำเรือคลองเตยที่กรุงเทพฯ%
- () ทางรถยนต์ผ่านป่าดงเบขาร์.....%
- () อื่น ๆ (โปรดระบุ).....%

กรณาวงกลม ○ รอบตัวเลขในข้อ 14, 15 โดยใช้เกณฑ์

มากที่สุด ปานกลาง น้อยที่สุด

3 2 1

14. แนวความคิดหรือความคาดหวังของท่านเกี่ยวกับท่าเรือน้ำลึกสงขลา

14.1	เป็นการขยายการผลิตในภาคเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมในภาคใต้	3	2	1
14.2	เกิดการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมและเขตอุตสาหกรรมในภาคใต้	3	2	1
14.3	เป็นการขยายการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจเรือ	3	2	1
14.4	เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้นในท้องถิ่น	3	2	1
14.5	การเปลี่ยนแปลงทางด้านวัฒนธรรม	3	2	1
14.6	มีโอกาสขยายตลาดในอนาคตมากขึ้น	3	2	1
14.7	ทำให้เกิดร้านค้าปลอดภาษีบริเวณท่าเรือ	3	2	1
14.8	เกิดธุรกิจบริการเพิ่มมากขึ้น เช่น โรงแรม สถานบันเทิง ร้านอาหาร การท่องเที่ยว	3	2	1
14.9	เกิดร้านสินค้าพื้นเมืองและของที่ระลึก	3	2	1
14.10	จำนวนเรือที่ผ่านท่าเรือมากขึ้น	3	2	1
14.11	สามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้เส้นทางขนส่งทางบกถึงกรุงเทพฯ	3	2	1
14.12	สามารถลดค่าใช้จ่ายเรือลำเลียง และลดค่าเสียเวลาในการจ่อรอ ของเรือสินค้า	3	2	1
14.13	สามารถขนส่งสินค้าได้สะดวกรวดเร็วขึ้น	3	2	1
14.14	เป็นศูนย์กลางขนส่งขาออกทางเรือในภาคใต้	3	2	1

15. ท่านคิดว่าปัจจัยที่มีผลกระทบต่อท่าเรือน้ำลึกสงขลาที่ทำให้มีการส่งออกน้อย

15.1	การบริหารท่าเรือของบริษัทที่รับสัมปทาน	3	2	1
15.2	การบริการด้านความช่วยเหลือของรัฐบาล	3	2	1
15.3	ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภค เช่น โทรศัพท์ ไฟฟ้า ประปา	3	2	1
15.4	ความไม่พร้อมของระบบการขนถ่ายสินค้า	3	2	1
15.5	ความไม่พร้อมของระบบติดต่อสื่อสารระหว่างประเทศ เช่น เทเล็กซ์ เทลแฟกซ์	3	2	1

