ปัจจัยในการเข้าร่วมตลาดเช่าเหมาเรือของประเทศไทย
FACTORS DETERMINING THE PARTICIPATION IN CHARTERING MARKET OF THAILAND

วราภรณ์ จินจนาควิชัย[1]
[1]บัณฑิตวิทยาลัย สาขาด้านการจัดการด้านโลจิสติกส์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คำสำคัญ : เช่าเหมาเรือ, สินค้าเทกอง, ขนส่งทางทะเล, นายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ, ตลาดเช่าเหมาเรือ

บทคัดย่อ

ในปัจจุบันรูปแบบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่สำคัญของประเทศไทย คือ การขนส่งทางทะเล ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 92 ของปริมาณการขนส่งสินค้าขาออกระหว่างประเทศ โดยสินค้าสำคัญหากพิจารณาในเชิงปริมาณการส่งออกแล้ว สินค้าการเกษตรจะมีปริมาณสูงที่สุด โดยสินค้าที่สำคัญคือ ข้าว ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง และน้ำตาล จากการศึกษาพบว่าการส่งออกเหล่านี้ใช้กองเรือไทยเพียงร้อยละ 8 ซึ่งสาเหตุหลักมาจากการที่ผู้ส่งออกชาวไทยไม่ได้เป็นฝ่ายรับผิดชอบในการจัดการการขนส่งสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าการเกษตรที่ขนส่งโดยเรือสินค้าเทกองชนิดเรือจร ทำให้ความรับผิดชอบในการจัดการการขนส่งสินค้าตกอยู่ในการควบคุมของต่างชาติ จึงส่งผลให้กองเรือไทยไม่ได้รับการพัฒนา นอกจากนี้การที่ผู้ส่งออกสินค้าไทยไม่ได้เป็นฝ่ายจัดระวางเรือเองยังทำให้ขาดประโยชน์ด้านค่าระวางเรือ และค่านายหน้า กล่าวคือ ผู้ขายสินค้าสามารถทำกำไรได้จากค่าระวางเรือโดยถือเป็นค่านายหน้า และค่าจัดการในการหาระวางเรือ ซึ่งก่อให้เกิดรายได้เข้าสู่ประเทศในอีกรูปแบบหนึ่งอีกด้วย

งานวิจัยนี้จึงจัดทำขึ้นเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเข้าร่วมตลาดเช่าเหมาเรือของประเทศไทย ทั้งนี้เพื่อช่วยส่งเสริมให้มีข้อมูลด้านตลาดเช่าเหมาเรือสำหรับผู้ส่งออก เจ้าของเรือ และนายหน้าในการเช่าเหมาเรือ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ส่งออกสามารถขายสินค้าในราคาที่รวมค่าขนส่งสินค้าได้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ส่งออกมีช่องทางที่จะทำกำไรได้มากขึ้น อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมธุรกิจพาณิชยนาวีของไทย ที่จะส่งผลไปยังธุรกิจเกี่ยวเนื่องในที่สุด และกองเรือไทยจะได้รับการพัฒนาให้มีศักยภาพเทียบเท่ากองเรือของชาติอื่นๆ

การศึกษาปัจจัยในการเข้าร่วมตลาดเช่าเหมาเรือในครั้งนี้ ได้มีการแบ่งการทบทวนวรรณกรรมออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน คือ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งโดยมุ่งเน้นไปยังการขนส่งสินค้าทางทะเลสำหรับสินค้าเทกองและการเช่าเหมาเรือเป็นสำคัญและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบของตลาด และนำมารวบรวมจัดทำเป็นแบบสอบถามเพื่อให้เป็นเครื่องมือในการศึกษา และสอบถามความคิดเห็นจากกลุ่มตัวอย่าง จากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือทางสถิติ

ผลจากการศึกษาพบว่าร้อยละ 86.7 ของกลุ่มตัวอย่างมีความสนใจที่จะเข้าร่วมซื้อขายในตลาดแห่งนี้ ที่ระดับความสนใจเฉลี่ยร้อยละ 61.5 โดยปัจจัยสำคัญที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเข้าร่วมซื้อขายในตลาดแห่งนี้ คือ ความถี่ในการเช่าเหมาเรือ ร้อยละในการเช่าเหมาเรือผ่านนายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ และความห่วงกังวลในเงื่อนไขการขนถ่ายสินค้า นอกจากนี้การศึกษาในครั้งนี้ยังได้จัดทำข้อเสนอแนะเพื่อช่วยให้ผู้ที่สนใจสามารถนำไปศึกษาและพัฒนาเพิ่มเติม เพื่อช่วยให้การเปิดตลาดเช่าเหมาเรือของประเทศไทยเป็นไปได้จริง

บทนำ

การส่งออกนับได้ว่ามีความสำคัญอย่างมาก ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากการส่งออกเป็นช่องทางสำคัญในการนำเงินตราต่างประเทศเข้าสู่ประเทศ และก่อให้เกิดการจ้างงาน ทำให้มีเงินหมุนเวียนภายในประเทศ ทั้งยังส่งเสริมให้เกิดการลงทุน และสร้างความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีอีกด้วย สำหรับในประเทศไทยนั้นสัดส่วนการส่งออกสินค้าและบริการต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติอยู่ที่ประมาณร้อยละ 60 และรูปแบบการขนส่งที่สำคัญคือการขนส่งทางทะเล ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 92 ของปริมาณการขนส่งสินค้าขาออกระหว่างประเทศ หากพิจารณาตามปริมาณการส่งออกแล้ว สินค้าการเกษตรมีปริมาณการส่งออกสูงที่สุดเมื่อเทียบกับสินค้ากลุ่มอื่นๆ โดยสินค้าการเกษตรที่สำคัญได้แก่ ข้าว ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง และน้ำตาล ซึ่งจัดอยู่ในสินค้าส่งออกที่สำคัญ 30 รายการแรกตามมูลค่าสินค้า

การขนส่งสินค้าทางทะเล สามารถจำแนกตามประเภทของเรือได้เป็น 2 ประเภท คือ เรือคอนเทนเนอร์ และเรือสินค้าทั่วไป สำหรับเรือสินค้าทั่วไปก็ยังสามารถแยกย่อยได้อีกเป็นเรือสินค้าสินค้าเทกอง ซึ่งเรือสินค้าเทกองจะประกอบไปด้วยเรือสองประเภทตามลักษณะการดำเนินงาน คือ เรือประจำเส้นทาง และเรือจร จากข้อมูลการขนส่งสินค้าทางทะเลของประเทศไทย ปีพ.ศ. 2544 พบว่า การส่งออกสินค้าโดยเรือสินค้าเทกองชนิดเรือจร เท่ากับร้อยละ 27 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด และการส่งออกสินค้าเทกองโดยใช้กองเรือไทยในการขนส่งคิดเป็นร้อยละ 8 ในขณะที่การขนส่งสินค้าเทกองขาออกโดยกองเรือต่างชาติมีสูงถึงร้อยละ 92

แม้ว่าประเทศไทยจะเป็นผู้ส่งออกสินค้าการเกษตรที่สำคัญของโลก แต่กองเรือไทยยังมีขนาดเล็กมากเมื่อเปรียบเทียบกับกองเรือโลก และยังด้อยกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม มาเลเซีย อินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ เป็นต้น ซึ่งสาเหตุสำคัญมาจากการที่ผู้ส่งออกชาวไทยไม่ได้เป็น ฝ่ายรับผิดชอบในการจัดการการขนส่งสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าการเกษตรที่ขนส่งโดยเรือสินค้าเทกองชนิดเรือจร เนื่องจากผู้ส่งออกขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องตลาดเช่าเหมาเรือ ขาดบุคลากรที่รับผิดชอบด้านการจัดหาเรือ ซึ่งต้องติดตามข่าวสารด้านตลาดเช่าเหมาเรืออยู่เสมอ และขาดช่องทางที่จะนำไปสู่ตลาดเช่าเหมาเรือ ทำให้ผู้ส่งออกผลักภาระความรับผิดชอบในการจัดหาเรือไปยังผู้ซื้อสินค้าหรือคนกลางจัดซื้อสินค้า (Trader) และเมื่อการขนส่งสินค้าตกอยู่ในการควบคุมของต่างชาติ จึงทำให้กองเรือไทยไม่ได้รับการพัฒนา นอกจากนี้การที่ผู้ส่งออกสินค้าไทยไม่ได้เป็นฝ่ายจัดระวางเรือเอง ยังทำให้ขาดประโยชน์ด้านค่าระวางเรือ และค่านายหน้า กล่าวคือ ผู้ขายสินค้าสามารถทำกำไรได้จากค่าระวางเรือโดยถือเป็นค่านายหน้า และค่าจัดการในการหาระวางเรือ ซึ่งก่อให้เกิดรายได้เข้าสู่ประเทศในอีกรูปแบบหนึ่งอีกด้วย

ความรับผิดชอบในการจัดหาระวางเรือจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขในการขายสินค้า หากเป็นการขายสินค้าภายใต้เงื่อนไข FOB (Free On Board) ภาระในการจัดหาระวางและเช่าเหมาเรือในการขนส่งสินค้าจะตกเป็นของผู้ซื้อสินค้า แต่หากเป็นการซื้อขายภายใต้เงื่อนไข CFR (Cost and Freight) ผู้ขายสินค้าจะต้องเป็นผู้จัดหาระวางและเช่าเหมาเรือ โดยผู้ส่งออกอาจจะติดต่อโดยตรงไปยังเจ้าของเรือ ในกรณีนี้ที่ผู้ส่งออกมีความรู้ประสบการณ์ และข้อมูลในการเช่าเหมาเรือ หากผู้ส่งออกขาดความรู้ และประสบการณ์ในการเช่าเหมาเรือ ผู้ส่งออกสามารถ ดำเนินการในการจัดหาระวางเรือโดยผ่านนายหน้าที่ทำการจัดหาระวางเรือ ซึ่งนายหน้าจะประกอบด้วย นายหน้า ซึ่งเป็นตัวแทนของเจ้าของสินค้า / ผู้ส่งออก และนายหน้าซึ่งเป็นตัวแทนของเจ้าของเรือ เนื่องจากนายหน้าจะเป็น ผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในตลาดเรือเช่า รวมถึงเอกสารสัญญาต่างๆ เป็นอย่างดี อีกทั้งนายหน้ายังมีข้อมูลเรื่องเรือเปิดในตลาดอีกด้วย ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงจัดทำขึ้นเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานของการจัดให้มีตลาดเช่าเหมาเรือในประเทศไทย ทั้งนี้เพื่อช่วยส่งเสริมให้มีข้อมูลด้านตลาดเช่าเหมาเรือสำหรับผู้ส่งออก เจ้าของเรือและนายหน้าในการเช่าเหมาเรือ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ส่งออกสามารถขายสินค้าในราคาที่รวมค่าขนส่งสินค้าได้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ส่งออกมีช่องทางที่จะทำกำไรได้มากขึ้น อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมธุรกิจพาณิชยนาวีของไทย ที่จะส่งผลไปยังธุรกิจเกี่ยวเนื่องในที่สุด และกองเรือไทยจะได้รับการพัฒนาให้มีศักยภาพเทียบเท่ากองเรือของชาติอื่นๆ

การทบทวนวรรณกรรม

การทบทวนวรรณกรรมได้แบ่งออกเป็น 2 ประเด็นหลัก คือ ประเด็นเรื่องการขนส่ง และประเด็นเรื่องการตลาด โดยประเด็นเรื่องการขนส่งนั้นผู้วิจัยได้ทำการทบทวนวรรณกรรมเริ่มจากการขนส่งในภาพรวม เพื่อมุ่งเน้นประเด็นไปยังการขนส่งทางทะเลและเชื่อมโยงไปถึงตลาดเช่าเหมาเรือ เพื่อศึกษารูปแบบตลาดของอุตสาหกรรมนี้ตลอดจนฝ่ายต่างๆ ที่ส่วนเกี่ยวข้องในตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งนายหน้าที่มีบทบาทสำคัญต่อตลาดแห่งนี้ นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ทำการทบทวนวรรณกรรมเรื่องตลาดแลกเปลี่ยนบอลติค และศูนย์จองระวางเรือและรวบรวมสินค้าซึ่งเป็นแนวคิดของภาครัฐที่จะจัดตั้งขึ้นในประเทศ เพื่อให้ได้มาซึ่งปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานตลาดเช่าเหมาเรือ และรูปแบบตลาดเช่าเหมาเรือที่เหมาะสม

ในส่วนของตลาด ผู้วิจัยได้ทำการทบทวนวรรณกรรมในแง่ของเศรษฐศาสตร์ เพื่อทราบถึงองค์ประกอบและลักษณะของตลาดแบบต่างๆ และมุ่งเน้นไปยังตลาดแข่งขันสมบูรณ์ซึ่งเป็นรูปแบบของตลาดเช่าเหมาเรือ ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงองค์ประกอบเพื่อการกำหนดรูปแบบของตลาดได้อย่างเหมาะสม

วิศิษฎ์วัฒ สุวรรณพันธ์มณี (2547) อธิบายว่า การที่ผู้ส่งออกไม่ทำการเช่าเหมาเรือเองเนื่องจาก ขาดแคลนบุคลากรที่ชำนาญด้านการเช่าเรือ ขาดแคลนองค์กรในตลาดที่จำเป็นสำหรับตลาดเช่าเหมาเรือ ขาดศูนย์กลางซึ่งทำหน้าที่ประสานงานระหว่างเจ้าของเรือและผู้เช่าเรือ และขาดแคลนศูนย์กลางที่เป็นเครือข่ายด้านข้อมูลสำหรับการเช่าเหมาเรือ เป็นต้น โดยได้เสนอแนวทางแก้ปัญหาโดยการจัดตั้งศูนย์จองระวางเรือแห่งชาติ ส่งเสริมและพัฒนากิจการพาณิชยนาวี ส่งเสริมความรู้ด้านการเช่าเหมาเรือ และพัฒนาบุคลากรด้านพาณิชย์นาวีเป็นต้น

Bill Allen (1980) กล่าวว่า ตลาดเช่าเหมาเรือซึ่งมีหน้าที่หลักในการเป็นสถานที่ที่เจ้าของเรือและเจ้าของสินค้าทำการตกลงในสัญญาการขนส่งสินค้าทางทะเลนั้นมีลักษณะเป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์ และมีต้นแบบที่สำคัญคือ ตลาดแลกเปลี่ยนบอลติค ซึ่งเดิมมีลักษณะการเจรจาตกลงกันโดยวิธีพบปะกันในตลาด แต่ในปัจจุบันนี้เนื่องจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ตลาดแลกเปลี่ยนบอลติคได้เปลี่ยนรูปแบบการเจรจาตกลงกันมาเป็นผ่านทางอินเตอร์เน็ต อย่างไรก็ตามตลาดแลกเปลี่ยนบอลติคก็ยังมีหน้าที่อื่นๆ ที่สำคัญนอกเหนือไปจากการเป็นสื่อกลางสำหรับการเช่าเหมาเรือ คือ เป็นแหล่งข้อมูลต่างๆ ของการเช่าเหมาเรือ เช่น ดัชนีอ้างอิงบอลติค รายงานการทำสัญญาเช่าเหมาเรือ (fixture list) เป็นต้น โดยจะมีนายหน้าเช่าเหมาเรือเป็นซึ่งเป็นผู้ที่บทบาทอย่างสูงต่อตลาดเช่าเหมาเรือจากหน้าที่ และความรับผิดชอบที่ช่วยให้การเช่าเหมาเรือเป็นไปอย่างเรียบร้อย เป็นเครื่องมือช่วยให้เกิดการตลกลงในสัญญาเช่าเหมาเรือ

David Ng (2007) กล่าวถึงองค์กรในตลาดเช่าเหมาเรือ ว่าประกอบไปด้วย เจ้าของเรือ (Ship Owners) ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักในการขายบริการการขนส่ง ผู้เช่าเหมาเรือ (Charterers) มีวัตถุประสงค์ในการหาระวางเรือเพื่อใช้ขนสินค้า หรือเพื่อเสริมกองเรือของตนเป็นต้น ซึ่งผู้เช่าเหมาเรือจะประกอบด้วย เจ้าของสินค้า (Cargo Owners) ที่ขายสินค้าแบบ CIF หรือ C&F หรือ ซื้อสินค้า แบบ FOB พ่อค้าคนกลาง (Trader) ที่ต้องการระวางเรือ เพื่อขนสินค้า ผู้ควบคุมการปฏิบัติงานด้านสินค้า (Operators) ที่ต้องการเช่าเรือระยะยาวมาเพื่อทำธุรกิจ เจ้าของเรือ (Shipowners) ที่ต้องการหาเรือเพิ่มเสริมกองเรือของตนและ นายหน้า (Brokers) เป็นคนกลางที่ช่วยประสานงานให้สัญญาการเช่าเหมาเรือสำเร็จไปได้ด้วยดี

ในขณะที่ วันเพ็ญ ไกรเกียรติสกุล (2549) กล่าวว่า ตลาดเรือจรเป็นตลาด แข่งขันสมบูรณ์ เป็นตลาดที่มีผู้ซื้อและผู้ขายจำนวนมาก ซึ่งผู้ประกอบการสมารถเข้าและออกจากตลาดได้โดยง่าย และให้ความสำคัญกับข้อมูลข่าวสาร เช่นอัตราค่าระวางเรือ เส้นทางการเดินเรือ และชนิดสินค้ามาก

ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เพื่อศึกษาปัจจัยในการเข้าร่วมตลาดเช่าเหมาเรือของประเทศไทย โดยผู้วิจัยได้ศึกษางานวิจัย บทความ และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในหัวข้อทบทวนวรรณกรรม และได้บทสรุป คือปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานการเปิดตลาดเช่าเหมาเรือ จากนั้นผู้วิจัยจึงสร้างแบบสอบถาม (Questionnaire) เพื่อเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และให้ได้มาซึ่งความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมตลาดของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในตลาด ซึ่งนำไปสู่การออกแบบรูปแบบตลาดด้านการดำเนินงาน ที่เหมาะสมต่อไป โดยระเบียบวิธีวิจัยของผู้วิจัยนั้นมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย 3 กลุ่ม คือ

1. ผู้ส่งออก หรือ ผู้ส่งสินค้า (Exporter / Shipper) ของสินค้าการเกษตร 3 ชนิด อันได้แก่ ข้าว มันสำปะหลัง และน้ำตาล ที่ทำการส่งออกจากประเทศไทยโดยเรือสินค้าเทกองชนิดเรือจร ซึ่งมีปริมาณส่งออกมากกว่า ร้อยละ 50 ของปริมาณการส่งออกโดยเรือสินค้าเทกองของสินค้าชนิดนั้นๆ ตามสถิติการส่งออก ปี พ.ศ. 2549

2. นายหน้าเช่าเหมาเรือ ทั้งนายหน้าที่เป็นตัวแทนเจ้าของสินค้า (Cargo Broker) และนายหน้าที่เป็นตัวแทนเจ้าของเรือ (Ship Broker) ที่ดำเนิน / ประกอบธุรกิจในประเทศไทย

3. เจ้าของเรือ (Ship Owner) สินค้าเทกองที่ดำเนิน / ประกอบธุรกิจในประเทศไทย

จากประชากรทั้งหมด 3 กลุ่ม ผู้วิจัยจะทำการออกแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่าง โดยแบบสอบถาม (Questionnaire) ถูกกำหนดขึ้นจากปัจจัยที่ได้จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ผลงานวิจัย และเอกสารที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ในหัวข้อทบทวนวรรณกรรม เพื่อให้ได้มาซึ่งความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมซื้อขายในตลาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยผู้วิจัยได้กำหนดปัจจัยเพื่อออกแบบสอบถามดังต่อไปนี้

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเข้าร่วมการซื้อขายในตลาดเช่าเหมาเรือ

1) ปัจจัยด้านความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการเช่าเหมาเรือ

2) ปัจจัยด้านอุปสงค์และอุปทานในตลาดเช่าเหมาเรือ

3) ปัจจัยด้านการสื่อสารภายในตลาด

4) ปัจจัยด้านการดำเนินงาน

5) ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียม

6) ปัจจัยด้านบริการด้านข้อมูล

7) ปัจจัยด้านบริการอื่นๆ

8) ปัจจัยด้านความห่วงกังวล เช่น เงื่อนไขในการซื้อขายสินค้า เงื่อนไขในการขนถ่ายสินค้า

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลความสัมพันธ์ของตัวแปร 2 ตัว โดยการใช้สถิติเพียร์สัน (Pearson Correlation) และหาระดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเข้าร่วมซื้อขายในตลาดเช่าเรือ และนำความสำคัญของปัจจัยที่ได้ไปกำหนดรูปแบบในการดำเนินการ พร้อมทั้งวิเคราะห์ถึงปัญหาและอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นได้

ท้ายสุดผู้วิจัยได้ออกแบบให้มีส่วนของข้อเสนอแนะ เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถให้คำเสนอแนะได้อย่างอิสระ เนื่องจากบางปัจจัย หรือบางหัวข้อ อาจไม่ครอบคลุมในแบบสอบถาม

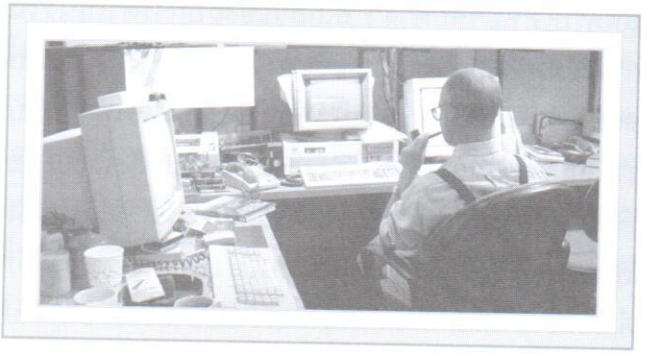
การประมวลผลข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากสำรวจซึ่งใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการสำรวจนั้น จะถูกรวบรวมและทำการประมวลผลโดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางสถิติ SPSS (Statistical Package for Social Science) และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ตามหลักสถิติ โดยจะมีการวัดค่าทางสถิติดังนี้

1. ค่าสถิติพื้นฐาน ประกอบด้วย ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่ามัธยฐาน (Median) ค่าฐานนิยม (Median) และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เป็นต้น

2. การวัดความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัย โดย Pearson Correlation

ผลที่ได้รับจากการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติจะถูกนำมาสรุปผล และทำการวิเคราะห์เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อเสนอแนะ ซึ่งจะนำมาพัฒนาไปสู่การกำหนดรูปแบบตลาดเช่าเหมาเรือที่เหมาะสมในที่สุด



ผลจากการศึกษา

จากการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ตัวอย่าง ซึ่งประกอบไปด้วย ผู้ส่งออก เจ้าของเรือ และนายหน้าเช่าเหมาเรือ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ทำให้ได้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนทั้งสิ้น 30 ราย ซึ่งประกอบไป ผู้ส่งออกจำนวน 15ราย คิดเป็นร้อยละ 50 เจ้าของเรือ จำนวน 6ราย คิดเป็นร้อยละ 20 และนายหน้าเช่าเหมาเรือจำนวน 9ราย คิดเป็นร้อยละ 30

ในส่วนของผู้ส่งออกนั้น สามารถแบ่งตามชนิดของสินค้าได้อีก 3 กลุ่ม คือ ผู้ส่งออกข้าว จำนวน 5ราย คิดเป็นร้อยละ 33 ของจำนวนผู้ส่งออก ผู้ส่งออกน้ำตาล จำนวน 4ราย คิดเป็นร้อยละ 27 และผู้ส่งออกมันสำปะหลัง จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

เมื่อพิจารณาจากการจัดหาเรือในปีที่ผ่านมาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 4 รายไม่ได้เป็นฝ่ายจัดหาเรือในปีที่ผ่านมา กล่าวคือผู้ส่งออกขายสินค้าภายใต้เงื่อนไข CFRทั้งหมด ซึ่งภาระในการจัดหาเรือจะเป็นของผู้ซื้อสินค้า ในส่วนของปริมาณสินค้าในการเช่าเหมาเรือต่อครั้ง จะอยู่ที่ต่ำกว่า 20000 ตันต่อครั้ง คิดเป็นร้อยละ 83 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

สำหรับการเช่าเหมาเรือนั้น ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 12 ราย หรือร้อยละ 40 จะทำการติดต่อโดยผ่านนายหน้าเช่าเหมาเรือเท่านั้น ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 1ราย หรือร้อยละ 3.3 ทำการติดต่อโดยผ่านเจ้าของเรือ หรือเจ้าของสินค้าโดยตรง และ ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 17 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 57 ทำการติดต่อผ่านทั้งนายหน้าเช่าเหมาเรือ และเจ้าของเรือ หรือ เจ้าของสินค้าโดยตรง โดยคิดเป็นอัตราส่วนเฉลี่ย การติดต่อผ่านนายหน้าต่อการติดต่อโดยตรงกับเจ้าของสินค้า หรือเจ้าของเรือเป็นร้อยละ 61 ต่อ 39

การใช้บริการผ่านตลาดแลกเปลี่ยนบอลติคนั้น ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 4 ราย หรือ ร้อยละ 13.3 เคยใช้บริการผ่านตลาดแห่งนี้ในรอบปีที่ผ่านมา ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 26ราย หรือ ร้อยละ 86.7 ไม่เคยติดต่อตลาดแลกเปลี่ยนบอลติคในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา

ตารางที่ 2 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเข้าร่วมซื้อขายในตลาด

ปัจจัย	ผู้ส่งออก		เจ้าของเรือ		นายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ		ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด	
	Mean	S.D.	Mean	S.D.	Mean	S.D.	Mean	S.D.
1. ด้านอุปสงค์และอุปทาน	3.8	1.1	3.3	1.3	4.4	0.9	3.8	1.1
1.1 ปริมาณสินค้าในตลาด (demand)	3.5	0.8	3.8	1.2	4.4	0.5	3.8	0.9
1.2 ความหลากหลายของชนิดสินค้า (demand)	2.8	1.1	3.8	1.2	4.0	0.9	3.4	1.2
1.3 ปริมาณระวางสินค้าในตลาด (supply)	3.7	1.3	3.3	1.2	4.3	1	3.8	1.2
1.4 ความหลากหลายของเส้นทางเดินเรือ (supply)	4.4	0.8	3.0	1.7	4.4	0.7	4.1	1.1
1.5 ความหลากหลายของประเภทเรือ (supply)	3.7	0.8	3.0	1.7	3.4	0.7	3.5	1.0
1.6 ความหลากหลายของขนาดเรือ (supply)	3.9	1.0	3.0	1.7	3.5	1	3.6	1.2
1.7 จำนวนนายหน้าเช่าเหมาเรือ	4.1	0.9	2.5	1	3.2	0.8	3.5	1.1
1.8 คุณภาพของนายหน้าเช่าเหมาเรือ	4.7	0.6	3.7	1.2	4.1	0.9	4.3	0.9
2. การสื่อสารภายในตลาด	3.7	0.9	2.9	0.5	3.7	0.8	3.5	0.9
2.1 วิธีการซื้อขายภายในตลาด	3.7	1.1	3.0	0.6	3.6	0.9	3.5	1
2.2 การเปิดเผยข้อมูลในตลาด	3.6	0.6	2.8	0.4	3.8	0.8	3.5	0.7
3. การดำเนินงาน	3.9	0.7	2.7	0.8	3.9	0.9	3.6	0.9
3.1 รูปแบบของการดำเนินงานในตลาด	3.9	0.7	2.7	0.8	3.9	0.9	3.6	0.9
4. ค่าธรรมเนียม	4.3	0.9	3.2	0.8	3.9	1.1	4.0	1
4.1 ค่าสมาชิก	4.3	0.6	3.2	1.2	3.9	1.1	4.0	1
4.2 ค่านายหน้า (commission)	3.3	0.8	3.2	0.4	4.0	1.2	3.5	0.9
5. บริการด้านข้อมูล	4.3	0.8	3.7	0.5	4.1	1.0	4.1	0.8
5.1 บริการข้อมูลด้านดัชนีราคาเช่าเหมาเรืออ้างอิง	3.9	0.8	3.7	0.5	3.6	1.1	3.7	0.9
5.2 บริการข้อมูลด้านรายงานสัญญาการเช่าเรือ (fixture list)	4.0	0.8	3.7	0.5	4.2	1.0	4.0	0.8
5.3 บริการให้คำแนะนำด้านสัญญาเช่าเหมาเรือ	4.5	0.6	3.7	0.5	4.2	0.8	4.3	0.7
5.4 บริการให้คำปรึกษาด้านการเช่าเหมาเรือ	4.6	0.6	3.7	0.5	4.2	0.8	4.3	0.7
6. บริการอื่นๆ	2.1	1.0	2.3	0.7	2.2	1.1	2.2	1.0
6.1 บริการบริหารกองเรือ (Fleet Management)	2.1	1.0	2.3	0.5	2.4	0.9	2.3	0.9
6.2 บริการบริหารเรือ (Ship Management)	2.2	1.1	2.3	0.5	2.7	1.1	2.4	1.0
6.3 บริการบริหารลูกเรือ (Crew Management)	1.6	0.7	2.7	0.8	2.4	1.1	2.1	1.0
6.4 บริการบริหารตู้คอนเทอนเนอร์ (Container Management)	2.4	1.1	1.8	0.8	1.3	0.7	2.0	1.0
7. ความห่วงกังวล	4.2	0.8	2.8	1.2	3.0	1.1	3.6	1.3
7.1 เงื่อนไขในการเช่าเหมาเรือ	4.2	0.8	2.8	1.2	3.0	1.6	3.6	1.3

จากตารางแสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบริการด้านข้อมูลมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ที่ 4.1 คะแนน โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยความสำคัญมากที่สุด 3 ลำดับแรกได้แก่ ปัจจัยด้านคุณภาพของนายหน้าเช่าเหมาเรือ ปัจจัยด้านบริการให้คำแนะนำด้านสัญญาเช่าเหมาเรือ และปัจจัยด้านบริการให้คำปรึกษาด้านการเช่าเหมาเรือ โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ 4.3 คะแนน

หากพิจารณาข้อมูลโดยแบ่งตามลักษณะธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถามแล้ว พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นผู้ส่งออกให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบริการด้านข้อมูลมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ที่ 4.3 คะแนน โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยความสำคัญมากที่สุด 3 ลำดับแรกได้แก่ ปัจจัยด้านคุณภาพของนายหน้าเช่าเหมาเรือ 4.7คะแนน ปัจจัยด้านบริการให้คำปรึกษาด้านการเช่าเหมาเรือ 4.6 คะแนน และปัจจัยด้านบริการให้คำแนะนำด้านสัญญาเช่าเหมาเรือ 4.5 คะแนน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นเจ้าของเรือให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบริการด้านข้อมูลมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ที่ 3.7 คะแนน โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยความสำคัญมากที่สุด 2 ลำดับแรกได้แก่ ปัจจัยด้านปริมาณสินค้าในตลาด 3.8 คะแนน และปัจจัยด้านความหลากหลายของชนิดสินค้า 3.8 คะแนน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นนายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบริการด้านอุปสงค์และอุปทานมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ที่ 4.4 คะแนน โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยความสำคัญมากที่สุด 3 ลำดับแรกได้แก่ ปัจจัยด้านปริมาณสินค้าในตลาด 4.4 คะแนน ปัจจัยด้านความหลากหลายของชนิดสินค้า 4.4 คะแนน และปัจจัยด้านปริมาณระวางสินค้าในตลาด

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามเรื่องวิธีการซื้อขาย รูปแบบการซื้อขาย และการดำเนินงานในตลาด

	ผู้ส่งออก		เจ้าของเรือ		นายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ		ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วิธีการซื้อขายที่เหมาะสม								
1. เจ้าของเรือและเจ้าของสินค้าติดต่อกันโดยตรง	0	0.0	1	16.7	1	11.1	2	6.7
2. ติดต่อผ่านนายหน้าเช่าเหมาเรือ	15	100.0	5	83.3	8	88.9	28	93.3
รูปแบบการซื้อขายที่เหมาะสม								
1. พบปะกันในตลาด	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
2. ซื้อขายผ่านทางอินเตอร์เน็ต/โทรศัพท์/โทรสาร	9	60.0	3	50.0	4	44.4	16	53.3
3. ทั้งสองรูปแบบร่วมกัน	6	40.0	3	50.0	5	55.6	14	46.7
รูปแบบการดำเนินงานที่เหมาะสม								
1. จัดตั้งเป็นองค์กรเอกชน	8	53.3	3	50.0	1	11.1	12	40.0
2. ดำเนินงานและบริหารโดยสมาชิก	3	20.0	3	50.0	7	77.8	13	43.3
3. ดำเนินงานภายใต้ความร่วมมือระหว่างรัฐและเอกชน	4	26.7	0	0.0	1	11.1	5	16.7

จากตารางแสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกวิธีการซื้อขาย และรูปแบบการซื้อขายที่เหมาะสม เมื่อพิจารณาจากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด พบว่าวิธีการซื้อขายที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้คะแนนมากที่สุดคือ การติดต่อผ่านนายหน้าเช่าเหมาเรือ 28คะแนน คิดเป็นร้อยละ 93.3 ในส่วนของ รูปแบบการซื้อขายที่เหมาะสมมีคะแนนที่ไม่แตกต่างกันมาก โดยรูปแบบการซื้อขายผ่านทางอินเตอร์เน็ต / โทรศัพท์ / โทรสาร ได้คะแนนมากกว่าที่ 16 คะแนน หรือร้อยละ 53.3 ในขณะที่รูปแบบการซื้อขายที่ผสมกันระหว่างการพบปะกันในตลาดและการซื้อขายผ่านทางอินเตอร์เน็ต / โทรศัพท์ / โทรสารนั้น ได้คะแนน 14 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 46.7

เมื่อพิจารณาแบ่งตามลักษณะธุรกิจแล้วพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 กลุ่มให้คะแนนไปในทิศทางเดียวกันกับผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดคือ วิธีการซื้อขายโดยการติดต่อผ่านนายหน้าได้รับคะแนนสูงกว่าวิธีการซื้อขายโดยให้เจ้าของเรือและเจ้าของสินค้าติดต่อกัน โดยตรง ในขณะที่รูปแบบการซื้อขายที่เหมาะสมมีคะแนนที่ใกล้เคียงกันในส่วนของรูปแบบการดำเนินงานที่เหมาะสมมีความใกล้เคียงกันระหว่างการจัดตั้งเป็นองค์กรเอกชนที่ 12 คะแนน และดำเนินงานและบริหารโดยสมาชิก 13 คะแนน

ตารางที่ 4 ระดับความสำคัญของค่าธรรมเนียม (ค่าสมาชิก) ต่อการตัดสินใจเข้าร่วมตลาด

(1 = สำคัญน้อยที่สุด , 5 = สำคัญมากที่สุด)

ค่าสมาชิก	ผู้ส่งออก	เจ้าของเรือ	นายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ	ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
30,000บาทต่อปี	2.8	3.5	1.9	2.7
20,000บาทต่อปี	3.3	3.7	3.0	3.3
10,000บาทต่อปี	3.9	3.7	3.7	3.8

ตารางที่ 5 ระดับความสำคัญของค่าธรรมเนียม (ค่านายหน้า) ต่อการตัดสินใจเข้าร่วมตลาด

(1 = สำคัญน้อยที่สุด , 5 = สำคัญมากที่สุด)

ค่านายหน้า	ผู้ส่งออก	เจ้าของเรือ	นายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ	ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
2.5%	3.9	3.8	3.2	3.7
1.25%	3.8	4.5	4.0	4.0
0.63%	3.1	2.8	2.9	3.0

จากตารางที่ 4 และ 5 แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยเรื่องค่าธรรมเนียม ในส่วนของค่าค่าสมาชิกนั้น ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกค่าสมาชิกที่ 10000บาทต่อปี โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ 3.8 ในขณะที่ค่าธรรมเนียม ในส่วนของนายหน้านั้นผู้ตอบแบบสอบถามเลือกค่านายหน้าที่ 1.25% ที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.0

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจ และ ไม่สนใจ เข้าร่วมซื้อขายในตลาด

	ผู้ส่งออก		เจ้าของเรือ		นายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ		ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้สนใจเข้าร่วมซื้อขายในตลาดเช่าเหมาเรือ	13	86.7	5	83.3	8	88.9	26	86.7
ผู้ไม่สนใจเข้าร่วมซื้อขายในตลาดเช่าเหมาเรือ	2	13.3	1	16.7	1	11.1	4	13.3

จากตารางข้างต้น ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 86.7 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด สนใจที่จะเข้าร่วมซื้อขายในตลาด และเมื่อพิจารณาผู้ตอบแบบสอบถามตามลักษณะธุรกิจแล้ว พบว่าผู้ส่งออกมีความสนใจที่จะเข้าร่วมซื้อขายในตลาด จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 86.7 ของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มผู้ส่งออก เจ้าของเรือมีความสนใจที่จะเข้าร่วมซื้อขายในตลาด จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.3 ของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มเจ้าของเรือ นายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือมีความสนใจที่จะเข้าร่วมซื้อขายในตลาด จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 88.9 ของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มนายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ

ตารางที่ 7 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ กับความสนใจในการเช่าเหมาเรือ

		ผู้ส่งออก	เจ้าของเรือ	นายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ	ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
ความถี่ในการเช่าเหมาเรือ / การปล่อยเรือเช่า / การจับคู่สัญญาเช่าเหมาเรือ (fix) ต่อปี	Pearson Correlation	-0.480	-0.200	-0.267	-0.374
	Sig. (2-tailed)	0.070	0.704	0.488	0.042
ร้อยละของการติดต่อผ่านนายหน้า	Pearson Correlation	0.758	0.178	0.480	0.496
	Sig. (2-tailed)	0.001	0.736	0.228	0.006
คุณภาพของนายหน้าเช่าเหมาเรือ	Pearson Correlation	0.767	0.539	0.449	0.240
	Sig. (2-tailed)	0.001	0.269	0.225	0.202
ค่าสมาชิก	Pearson Correlation	-0.439	0.908	0.316	0.193
	Sig. (2-tailed)	0.102	0.012	0.407	0.307
ค่านายหน้า (commission) 1.25%	Pearson Correlation	-0.105	0.878	0.265	0.196
	Sig. (2-tailed)	0.710	0.021	0.490	0.299
เงื่อนไขในการเช่าเหมาเรือ	Pearson Correlation	0.367	0.768	0.474	0.411
	Sig. (2-tailed)	0.179	0.074	0.197	0.024

* *ค่านัยสำคัญที่ระดับ 95%*

** *แสดงเฉพาะปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเข้าร่วม หรือไม่เข้าร่วมซื้อขายในตลาด*

ตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่าปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วมซื้อขายในตลาดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด คือ ความถี่ในการเช่าเหมาเรือ / การปล่อยเรือเช่า / การจับคู่สัญญาเช่าเหมาเรือ (fix) ต่อปี โดยค่า Pearson Correlation เท่ากับ -0.374 หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความถี่ในการเช่าเหมาเรือสูง มีแนวโน้มที่จะไม่สนใจเข้าร่วมตลาด ร้อยละของการติดต่อผ่านนายหน้า โดยค่า Pearson Correlation เท่ากับ 0.496 หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีร้อยละของการติดต่อผ่านนายหน้าสูง มีแนวโน้มที่จะสนใจเข้าร่วมตลาดและปัจจัยด้านเงื่อนไขในการเช่าเหมาเรือ โดยค่า Pearson Correlation เท่ากับ 0.411 หมายถึงผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความห่วงกังวลด้านเงื่อนไขการเช่าเหมาเรือสูง มีแนวโน้มที่จะสนใจเข้าร่วมตลาด

หากพิจารณาแยกตามกลุ่มธุรกิจแล้วพบว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วมซื้อขายในตลาดของผู้ส่งออก คือ ร้อยละของการติดต่อผ่านนายหน้า โดยค่า Pearson Correlation เท่ากับ 0.758 หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีร้อยละของการติดต่อผ่านนายหน้าสูง มีแนวโน้มที่จะเข้าร่วมตลาด และคุณภาพของนายหน้าเช่าเหมาเรือ โดยค่า Pearson Correlation เท่ากับ0.767 หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพของนายหน้าเช่าเหมาเรือสูง มีแนวโน้มที่จะเข้าร่วมตลาด

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วมซื้อขายในตลาดของเจ้าของเรือ คือ ค่าสมาชิก โดยค่า Pearson Correlation เท่ากับ 0.908 หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญกับค่าสมาชิกสูง มีแนวโน้มที่จะเข้าร่วมตลาด และค่านายหน้า (commission) 1.25% โดยค่า Pearson Correlation เท่ากับ 0.878 หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญกับค่านายหน้าสูง มีแนวโน้มที่จะเข้าร่วมตลาด

สำหรับนายหน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือนั้น ไม่มีปัจจัยใดมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วมซื้อขายในตลาด ในระดับนัยสำคัญที่กำหนด

สรุปผลการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความสนใจที่จะเข้าร่วมซื้อขายในตลาดเช่าเหมาเรือแห่งประเทศไทย โดยมีลำดับความสำคัญของปัจจัยดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยด้านบริการด้านข้อมูล
2. ปัจจัยด้านอุปสงค์และอุปทาน
3. ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียม
4. ปัจจัยด้านการดำเนินงาน
5. ปัจจัยด้านความห่วงกังวล
6. ปัจจัยด้านการสื่อสารในตลาด
7. ปัจจัยด้านบริการอื่นๆ

ปัจจัยย่อยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วมซื้อขายในตลาดคือ ความถี่ในการเหมาเรือ ร้อยละของการติดต่อผ่านนายน้าทำสัญญาเช่าเหมาเรือ และปัจจัยด้านความห่วงกังวลในเงื่อนไขต่างๆ เช่น เงื่อนไขการซื้อขายสินค้า เงื่อนไขการขนถ่ายสินค้าเป็นต้น

ในส่วนของรูปแบบของตลาดที่เหมาะสม คือ ตลาดที่จัดตั้ง ดำเนินงาน และบริหารงานโดยสมาชิก ทำการซื้อขายโดยการติดต่อผ่านนายหน้า โดยให้มีการส่งคำสั่งซื้อขายผ่านทางช่องทางการสื่อสารต่างๆ เช่น ทางอินเตอร์เน็ต ทางโทรศัพท์ และทางโทรสารเป็นต้น สำหรับค่าธรรมเนียมของการเป็นสมาชิกที่เหมาะสม คือที่ระดับ 10000บาทต่อปี และค่านายหน้า (commission) ที่เหมาะสม คือ 1.25%

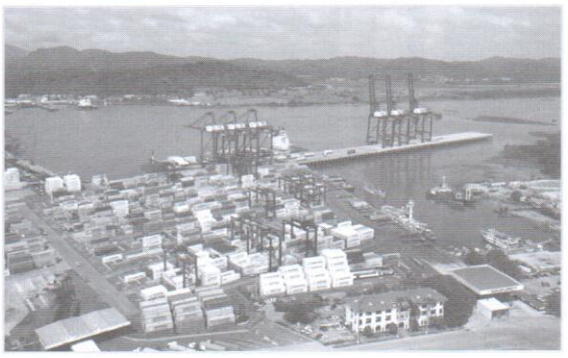
ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้คะแนนความสำคัญมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านบริการด้านข้อมูล แสดงให้เห็นว่าผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในตลาดเช่าเหมาเรือต่างก็ต้องการได้รับการสนับสนุนในเรื่องข้อมูล ข่าวสาร และความรู้ด้านการเช่าเหมาเรือ เพื่อสร้างศักยภาพขององค์กรและบุคลากรให้มีความรู้เพียงพอที่จะทำการเช่าเหมาเรือได้ ในเบื้องต้นภาครัฐ สมาคมผู้ส่งสินค้าทะเล สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถที่จะให้การสนับสนุนกลุ่มธุรกิจพาณิชยนาวีโดยการจัดหลักสูตรอบรมความรู้ด้านพาณิชยนาวีและการเช่าเหมาเรือ แก่ผู้ที่สนใจ และในภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจเช่นนี้ นับเป็นโอกาสอันดีหากภาครัฐจะมีการส่งเสริมโดยการเปิดหลักสูตรอบรมด้านพาณิชยนาวีโดยการคัดเลือกผู้ที่สนใจ และให้ทุนเรียนฟรีเป็นระยะเวลาหนึ่ง ดังเช่นประเทศเวียดนามที่ภาครัฐให้ทุนอุดหนุนการอบรมด้านพาณิชยนาวี และให้ค่าตอบแทนสำหรับผู้ที่เรียนจบจนผ่านหลักสูตร เพื่อเป็นการเตรียมบุคลากรของประเทศให้พร้อมต่อการพัฒนาในอนาคต

ในส่วนของอุปสงค์และอุปทานนั้น จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อเจ้าของสินค้า และเจ้าของเรือตอบรับการเป็นสมาชิกและให้ความร่วมมือในการแจ้งข้อมูลของตนเข้ามาตลาดเพื่อให้เกิดอุปสงค์และอุปทานขึ้นในตลาด ในขณะเดียวกันนายหน้าเช่าทำสัญญาเช่าเหมาเรือก็ควรได้รับการพัฒนาให้มีความรู้ ความน่าเชื่อถือ เพื่อจูงใจให้เจ้าของสินค้าและเจ้าของเรือไว้ใจ และมาใช้บริการในตลาดแห่งนี้ซึ่งผู้ดำเนินงานตลาดเช่าเหมาเรือมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องแจ้งถึงประโยชน์ต่างๆ ที่ผู้เข้าร่วมตลาดจะได้ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้มีอุปสงค์และอุปทานมากเพียงพอที่จะดึงดูดให้ฝ่ายต่างๆ เข้ามาร่วมมือกันในตลาดแห่งนี้

จากการสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามบางส่วนที่ไม่สนใจในการเข้าร่วมตลาด หรือสนใจในค่าความสนใจที่น้อยมีผลมาจากการไม่ต้องการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการค้าขายเดิมที่เคยถือปฏิบัติมาในเงื่อนไข FOB ซึ่งในกรณีนี้หากมีการชี้แจงให้เห็นถึงความสำคัญของการขายสินค้าภายใต้เงื่อนไข CFR ซึ่งจะเป็นการช่วยพัฒนากองเรือไทย อีกทั้งยังมีประโยชน์ต่อผู้ส่งออกในด้านส่วนต่างของค่าระวางเรือแล้ว และการจัดหาเรือโดยมีตลาดเช่าเหมาเรือของประเทศไทยคอยช่วยเหลืออยู่นั้นไม่ได้เป็นเรื่องยุ่งยากอย่างที่คาดหมายไว้ ก็จะทำให้ความสนใจในการเข้าร่วมตลาดมีมากขึ้น

ในปัจจุบันที่การสื่อสารเป็นไปอย่างสะดวก เจ้าของเรือและเจ้าของสินค้า สามารถติดต่อหาสินค้าและหาเรือได้จากทุกมุมโลก โดยไม่มีความจำเป็นที่ต้องยึดติดกับข้อจำกัดด้านภูมิภาคนั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ตลาดเช่าเหมาเรือของประเทศไทยต้องสร้างความโดดเด่นที่ดึงดูดให้ผู้ใช้บริการมีความสนใจมาเข้าร่วมในตลาด ซึ่งนอกจากการให้บริการด้านข้อมูลความรู้เรื่องการเช่าเหมาเรือแล้ว ตลาดเช่าเหมาเรือแห่งนี้อาจมีการเสนอประกันคุ้มครองสำหรับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการผิดสัญญาของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งในระหว่างคู่สัญญาที่เป็นสมาชิกด้วยกัน จะช่วยให้ผู้เข้าร่วมซื้อขายในตลาดมีความมั่นใจถึงความน่าเชื่อถือของคู่ค้าด้วยกัน และมีความยินดีจะเข้าร่วมในตลาดมากยิ่งขึ้น



นอกจากนี้การจัดตั้งบริษัทกลางในการจัดซื้อสินค้า (Trading Company) ของประเทศไทยเองนั้น จะช่วยลดการขายสินค้าผ่านไปยังบริษัทกลางจัดซื้อสินค้าที่เป็นสัญชาติอื่นๆ ซึ่งนิยมใช้กองเรือสัญชาติของตนลงได้ ทำให้กองเรือไทยมีโอกาสที่จะได้รับการพัฒนา และเสริมศักยภาพกองเรือให้ดียิ่งขึ้น

อย่างไรก็ดีผู้วิจัยพบว่าปัญหาเร่งด่วนของการเช่าเหมาเรือในประเทศไทยนั้น เกิดจากการขาดการพัฒนาบุคลากรขึ้นมารองรับ และผู้ที่มีความรู้ก็มีอยู่อย่างจำกัด ทำให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ เกิดความไม่แน่ใจที่จะทำการจัดหาเรือเอง จึงผลักภาระความรับผิดชอบไปยังผู้ซื้อ จึงทำให้ไม่สามารถจัดหาเรือได้เอง ในขณะที่เจ้าของเรือก็ไม่สามารถเสนอการขนส่งได้ เพราะผู้ตัดสินใจอยู่ที่ต่างประเทศ จึงไม่เกิดการเช่าเหมาเรือขึ้นที่ประเทศไทยเท่าที่ควร ดังนั้นหากต้องการจะเปิดตลาดเช่าเหมาเรือในประเทศไทย จึงควรเริ่มจากการพัฒนาบุคลากรก่อน

เอกสารอ้างอิง

วิศิษฎ์วรฐ สุวรรณพันธ์มณี. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา) บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

วันเพ็ญ ไกรเกียรติสกุล. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อค่าระวางการขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศ : กรณีศึกษาเส้นทางไทย-เซี่ยงไฮ้ และเส้นทางไทย-สิงคโปร์. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2549.

Bill Allen. The Baltic Exchange. Education & Training. (March 1980) : 90-91.

David Ng. Introduction to Shipping & Chartering Workshop on Shipping and Logistics, Hanoi, May 2007