

กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ



นายพีรพล อนมานศิริกุล

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต


สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา)

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2551

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

LOGISTICS SERVICE STRATEGIES OF SHIPPING LINES



Mr Pirapol Anumansirikul

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Science Program in Logistics Management

(Interdisciplinary Program)

Graduate School

Chulalongkorn University

Academic Year 2008

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ

โดย

นายพีรพล อนุมานศิริกุล

สาขาวิชา

การจัดการด้านโลจิสติกส์

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

ศาสตราจารย์ ดร.กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยเป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิต

..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร.พรพจน์ เปี่ยมสมบุญ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.พงศา พรชัยวิเศษกุล)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(ศาสตราจารย์ ดร.กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ สุพจน์ ขววิวรรณ)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พีรพล อนุมานศิริกุล : กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ. (LOGISTICS SERVICE STRATEGIES OF SHIPPING LINE) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก : ศ.ดร. กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ, 189หน้า.

งานวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษาเป็นตัวอย่างในการนำเสนอ รวมถึงศึกษากลยุทธ์ที่เหมาะสมในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ ใน 3 รูปแบบ คือ กลยุทธ์การลงทุนเปิดให้บริการโลจิสติกส์ด้วยตัวเอง (Insourcing) กลยุทธ์การหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร (Outsourcing) และกลยุทธ์ผสม (Mix) โดยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์จากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างเพื่อนำมาวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงในการให้บริการโลจิสติกส์กับทางสายเรือและทำการรวบรวมข้อมูลตัวเลขที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างตั้งใจจะใช้บริการกับทางสายเรือ รวมทั้งเปรียบเทียบราคาที่ได้รับจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันเพื่อประเมินถึงความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษา

ผลจากการวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่าในด้านการขนส่งสายเรือกรณีศึกษาควรจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการให้บริการกับกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง ในขณะที่ในด้านคลังสินค้าควรดำเนินการเช่าคลังสินค้ามาดำเนินการแทนเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรสามารถใช้ได้ทั้ง กลยุทธ์การลงทุนทำด้วยตัวเอง หรือจะใช้กลยุทธ์การจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกเพื่อให้บริการกับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างได้

สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์
ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนิสิต

ลายมือชื่ออ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

5087175020 : MAJOR LOGISTICS MANAGEMENT

KEYWORDS : INSOURCING / OUTSOURCING / TRANSPORTATION / WAREHOUSE
/ CUSTOMS FORMALITY

PIRAPOL ANUMANSIRIKUL : LOGISTICS SERVICE STRATEGIES OF
SHIPPING LINE. ADVISOR : PROF. KAMONCHANOK
SUTHIWARTNARUEPUT, Ph.D., 189 pp.

The objectives of this research are to study the feasibility of becoming logistics services provider and potential strategies launched by a container shipping line. These strategies are composed of "Insourcing", "Outsourcing", and "Mix". The questionnaire and interview are conducted from the sampling groups of customers in order to analyze the demand in one stop service provided by the shipping line and congregate the potential demand from the sampling groups of customers who are willing to support with this shipping line. It aims to compare the price quoted by the current logistics providers for feasibility evaluation.

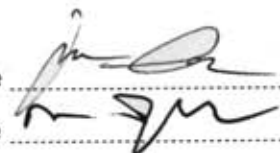
The result of the study are as follows: The case study shipping line should use the outsourcing service to serve the sampling groups of customers. As well as, to insource the warehousing service. In regards to the customs formality, both of insourcing and outsourcing can be applied.

Field of Study : Logistics Management

Academic Year : 2008

Student's Signature

Advisor's Signature



กิตติกรรมประกาศ

ขอกราบขอบพระคุณศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ อาจารย์ที่ปรึกษาที่คอยให้คำปรึกษาในการดำเนินงานวิจัย ให้คำแนะนำที่ดีมาก และแนวทางที่ถูกต้องอันเป็นประโยชน์ยิ่งต่องานวิจัยอย่างมาก ทำให้ข้าพเจ้าได้เรียนรู้คุณค่าของการทำวิทยานิพนธ์อย่างแท้จริง รวมทั้งเสีย ระยะเวลาส่วนตัวของท่านในการติดตามผลอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์จนกระทั่งข้าพเจ้าได้มีโอกาสสอบจบในเทอมนี้ ข้าพเจ้ารู้สึกตื่นตัวในในความกรุณาของศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ อย่างมากครับ นอกจากนี้ต้องขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. พงศา พรชัย วิเศษกุล สำหรับคำสอน คำแนะนำที่ดี แนวทางที่ถูกต้องอันเป็นประโยชน์ยิ่งต่อการทำวิทยานิพนธ์ และรองศาสตราจารย์ สุพจน์ ชววิวรรณ์ สำหรับคำแนะนำที่ดีและแนวทางในการแก้ไขวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์ รวมถึงขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ได้สั่งสอนวิชาความรู้ ซึ่งผู้วิจัยต้องขอกราบขอบพระคุณทุกท่านด้วยความเคารพอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่ของสหสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์อย่างมากที่ช่วยระยะเวลาในการติดตามผลการอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี นอกจากนี้ต้องขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่คนอื่นๆ ทุกคนที่ให้คำแนะนำ ความช่วยเหลือต่างๆ จนกระทั่งทุกอย่างผ่านไปด้วยดี รวมทั้งต้องขอขอบพระคุณ สุจิตนา บัวเข้ม บรรณารักษ์ห้องสมุดสถาบันขนส่งที่คอยให้กำลังใจและให้คำแนะนำที่ดีเสมอมา

ขอกราบขอบพระคุณคุณแม่ที่อบรมบ่มนิสัยให้รักในการศึกษาเล่าเรียน ให้กำลังใจและความห่วงใยในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้สำเร็จลุล่วงและสุดท้ายนี้ขอขอบคุณเพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ รุ่นพี่ทุกคนสำหรับกำลังใจ ความช่วยเหลือ รวมถึงมิตรภาพที่แสนดีตลอดมา

ศูนย์วิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฌ
สารบัญภาพ.....	๗
บทที่	
1. บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	5
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	5
1.4 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	5
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	7
1.6 ขั้นตอนและวิธีดำเนินการวิจัย.....	7
2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	8
2.1 แนวคิดและทฤษฎี.....	8
2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	41
3. วิธีดำเนินการวิจัย.....	48
3.1 ศึกษาแนวโน้มความต้องการของลูกค้ารวมทั้งพยากรณ์ความต้องการ จำนวนการใช้ในอนาคต.....	49
3.2 ประเมินต้นทุนในการให้บริการด้านการขนส่ง คลังสินค้า และพิธีการ ทางศุลกากร.....	51
3.3 เปรียบเทียบต้นทุนในการให้บริการดังกล่าวระหว่างกลยุทธ์การลงทุน ทำด้วยตัวเองทั้งหมดกับการจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก...	52
3.4 การวิเคราะห์และสรุปผล.....	57
3.5 การประเมินผล.....	57
4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	58

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ ทั้ง 3 ด้าน....	58
4.2 ศึกษาเปรียบเทียบกลยุทธ์การเปิดให้บริการโลจิสติกส์ที่เหมาะสมของ สายเรือ.....	102
5. สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	171
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	171
5.2 ข้อเสนอแนะ.....	173
รายการอ้างอิง.....	176
ภาคผนวก.....	178
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	189



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญญัตินำ

ตาราง		หน้า
1.1	แสดงรายชื่อสายการเดินเรือที่เปิดให้บริการโลจิสติกส์.....	2
2.1	แสดงให้เห็นถึงการเลือกจำนวนของคลังสินค้าด้วยวิธีฮิวริสติกส์ (Heuristics).....	24
2.2	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนโยบายคลังสินค้า.....	26
2.3	ปัจจัยที่ได้จากการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่มปัจจัยด้วยวิธีการทางสถิติของ กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์.....	42
2.4	ปัจจัยที่ได้จากการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่มปัจจัยด้วยวิธีการทางสถิติของ กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค.....	44
4.1	จำนวนและร้อยละของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง จำแนกตามตำแหน่งและประสบการณ์ ในการทำงาน.....	59
4.2	แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโรงงานของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง.....	60
4.3	แสดงรูปแบบการบรรจุสินค้าของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง.....	60
4.4	แสดงถึงประเภทบริการโลจิสติกส์ที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการ ภายนอก.....	61
4.5	แสดงถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่จะหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จาก ภายนอกมาให้บริการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่.....	61
4.6	แสดงบริการโลจิสติกส์ที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา..	63
4.7	แสดงบริการโลจิสติกส์ที่บริษัทลูกค้าต้องการใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา.....	64
4.8	แสดงสัดส่วนการใช้บริการด้านขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการ ทางศุลกากรเปรียบเทียบระหว่างสายเรือกรณีศึกษากับบริษัทอื่นในช่วงเริ่มต้น....	65
4.9	ตารางที่แสดงถึงรายละเอียดการเลือกใช้บริการโลจิสติกส์ของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง ทั้งหมด 9 บริษัทที่มีต่อสายเรือกรณีศึกษา.....	93
4.10	ตารางที่แสดงถึงจำนวน (Volume) ต่อสัปดาห์ที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างต้องการใช้ บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นธุรกิจ.....	94
4.11	ตารางที่แสดงถึงราคาของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างยอมรับได้ในการใช้บริการกับทางสาย เรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นธุรกิจ.....	96
4.12	แสดงรายละเอียดของรถหัวลากขนาดใหญ่มือหนึ่งยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนัก ลากจูงรวม 50.5 ตันพร้อมราคาของรถหัวลาก.....	103

ตาราง	หน้า
4.13 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากมือหนึ่งยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนักลากจูงรวม 35-38 ตันพร้อมราคาของรถหัวลาก.....	104
4.14 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากและรถบรรทุก 6 ล้อมือหนึ่งยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนักลากจูงรวม 15-25 ตันพร้อมราคาของรถหัวลากและรถบรรทุก 6 ล้อ.....	104
4.15 แสดงรายละเอียดของรถกระบะ (Pickup) มือหนึ่งยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนักลากจูงรวม 1 ตันพร้อมราคาของรถกระบะ (Pickup)	105
4.16 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากขนาดใหญ่มือสองยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนักลากจูงรวม 50.5 ตันพร้อมราคาของรถหัวลาก.....	114
4.17 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากและรถบรรทุก 6 ล้อและ 4 ล้อมือสอง พร้อมราคาของรถหัวลากและรถบรรทุก.....	115
4.18 แสดงรายละเอียดของรถกระบะ (Pickup) มือสอง พร้อมราคาของรถกระบะ (Pickup).....	115
4.19 แสดงรายละเอียดของพาเลท พร้อมราคาของพาเลท.....	123
4.20 แสดงรายละเอียดของรถ Floklift ทั้งมือหนึ่งและมือสอง พร้อมราคาของรถ Floklift.....	123
4.21 แสดงรายละเอียดของโปรแกรม Paperless พร้อมราคาโปรแกรมของบริษัท ผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 1.....	125
4.22 แสดงรายละเอียดของโปรแกรม Paperless พร้อมราคาโปรแกรมของบริษัท ผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 2.....	128
4.23 แสดงอัตราค่าภาระยกขนสินค้าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือกรุงเทพ.....	132
4.24 อัตราค่าภาระยกตู้สินค้าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือกรุงเทพ.....	133
4.25 อัตราค่าภาระยกขนตู้สินค้าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือแหลมฉบัง.....	133
4.26 อัตราค่าภาระยกขนตู้สินค้าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือท่าปุ่น (TPT)	134
4.27 อัตราค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือกรุงเทพ.....	134
4.28 อัตราค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือแหลมฉบัง.....	135
4.29 อัตราค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือท่าปุ่น (TPT)	135
4.30 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวตำบลบ้านใหม่ จ.ปทุมธานี และลากตู้หนักกลับมา ยังท่าเรือคลองเตยและลานลาดกระบัง.....	138

ตาราง	หน้า
4.31 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวนิคมเวลโก และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือ คลองเตย ลานลาดกระบ้ง และท่าเรือแหลมฉบัง.....	139
4.32 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวบางนา กม.25 และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือ คลองเตย ลานลาดกระบ้ง และท่าเรือท่าปุน.....	140
4.33 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวสุขสวัสดิ์ จ.สมุทรปราการ และลากตู้หนักกลับมา ยังท่าเรือคลองเตย.....	141
4.34 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบังไปยังโรงงานในนิคมมาบตาพุด และลากตู้หนักกลับมา ยังท่าเรือแหลมฉบัง.....	142
4.35 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบังไปยังโรงงานแถวอำเภอศรีมหาโพธิ์ จ.ปราจีนบุรี และ ลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือแหลมฉบัง.....	142
4.36 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบังไปยังลานบรรจุสินค้าลาน Falcon , ลาน Kerry , ลาน Ticon Park และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือแหลมฉบัง.....	143
4.37 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่า แถวบางนา กม.8 ไปยัง โรงงานแถวสมุทรปราการ และลากตู้หนักกลับมายัง ท่าเรือคลองเตย และลานลาดกระบ้ง.....	144
4.38 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวฉะเชิงเทรา และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือ คลองเตย และลานลาดกระบ้ง.....	144
4.39 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว บางนา กม.8 ไปยัง โรงงานแถวปทุมธานี และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือ คลองเตย และลานลาดกระบ้ง.....	145
4.40 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว บางนา กม.8 ไปยัง โรงงานแถวสมุทรสาคร และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือ	

ตาราง	หน้า
คลองเตย และลานลาดกระบัง.....	146
4.41 แสดงถึงอัตราค่าดำเนินการทางศุลกากรของผู้ให้บริการที่กรมศุลกากร ท่าเรือคลองเตย และกรมศุลกากรที่ ICD ลาดกระบัง.....	148
4.42 แสดงถึงอัตราค่าดำเนินการทางศุลกากรของผู้ให้บริการที่กรมศุลกากร ท่าเรือแหลมฉบัง.....	150
4.43 อัตราการใช้บริการที่เคาน์เตอร์เซอร์วิสของกรมศุลกากร.....	152
4.44 อัตราการใช้บริการที่เคาน์เตอร์เซอร์วิสของผู้ให้บริการภายนอก.....	152
4.45 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนกรณีหนึ่งและบริหารด้านขนส่ง ด้วยตัวเองทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตยและ ลานลาดกระบัง.....	153
4.46 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนกรณีหนึ่งและบริหารด้านขนส่ง ด้วยตัวเองทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตย ท่าเรือท่าปุนและลานลาดกระบัง.....	154
4.47 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนกรณีสองและบริหารด้านขนส่ง ด้วยตัวเองทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตยและ ลานลาดกระบัง.....	156
4.48 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนกรณีสองและบริหารด้านขนส่ง ด้วยตัวเองทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตย ท่าเรือท่าปุนและลานลาดกระบัง.....	157
4.49 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จาก ภายนอกเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด.....	158
4.50 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการการลงทุนเช่าคลังสินค้าแล้วมาทำ ด้วยตัวเองเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง.....	164
4.51 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จาก ภายนอกในด้านคลังสินค้าเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด.....	165
4.52 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนทำการดำเนินการพิธีการ ทางศุลกากรด้วยตัวเองทั้งหมดเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง.....	165
4.53 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จาก ภายนอกในด้านดำเนินการพิธีการทางศุลกากรเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง	

ตาราง	หน้า
ทั้งหมด.....	167
5.1 ตารางสรุปกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษา.....	171
5.2 ตารางสรุปกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษา ต่อบริษัทกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่เลือกใช้กับบริษัทตอนเริ่มต้น.....	172



ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญภาพ

ภาพประกอบ	หน้า
2.1 การถ่วงน้ำหนักระหว่าง Outsourcing และ Insourcing ในด้านผลประโยชน์และ ต้นทุน.....	11
2.2 Organization Planing Stages.....	12
2.3 Step in the strategic planning stage leading.....	12
2.4 Step in the strategic planning stage leading to the O-I strategy decision...	14
2.5 แสดงต้นทุนคลังสินค้าสาธารณะกับของบริษัท.....	25
2.6 ขนาดคลังสินค้า.....	27
2.7 การแลกเปลี่ยนได้กับเสียต้นทุนโลจิสติกส์.....	28



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา (Background and rationale)

ในปัจจุบันการประกอบธุรกิจต่างๆมีการแข่งขันสูงอีกทั้งลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้นในการตัดสินใจใช้บริการจากผู้ให้บริการที่มีมากมายในตลาดส่งผลให้ธุรกิจต่างๆต้องปรับตัวเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายและเปลี่ยนแปลงไปตามการแข่งขันในตลาดเพื่อความอยู่รอดและสร้างผลกำไรในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นการสร้างความแตกต่างด้านการบริการจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ธุรกิจสายการบินเรือในปัจจุบันนี้มีบริการด้านค่าระวาง จัดหาระวางให้แก่ผู้นำเข้าและผู้ส่งออก รวมถึงออกไปตราส่งสินค้าให้แก่ผู้ส่งสินค้าและออกไปส่งปล่อยสินค้าให้แก่ผู้นำเข้าเท่านั้นซึ่งแตกต่างจากบริการของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรโดยมีทั้งบริการจัดหาระวางบรรทุก บริการด้านพิธีการศุลกากร จัดทำเอกสารนำเข้าและส่งออกต่างๆ บริการรับ-ส่งสินค้าด้วยรถบรรทุก บริการเก็บรักษาสินค้า บริการบรรจุหีบห่อและบริการรวบรวมสินค้า ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุด จากความได้เปรียบการแข่งขันดังกล่าวทำให้ธุรกิจสายเรือหันมาสนใจเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรเพิ่มมากขึ้นเพื่อรับมือกับการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆโดยมุ่งเน้นไปที่การบริการที่รองรับและตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ธุรกิจสายการบินเรือที่เปิดดำเนินธุรกิจโลจิสติกส์แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

- 1.สายการบินเรือที่เปิดให้บริการโลจิสติกส์ในด้านการขนส่ง บริการด้านคลังสินค้า และการดำเนินพิธีการทางด้านศุลกากรด้วยตัวเองเป็นส่วนใหญ่ (Insourcing)
- 2.สายการบินเรือที่ใช้บริษัทในเครือหรือหาผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแทน (Outsourcing) และ
- 3.สายการบินเรือที่เปิดให้บริการด้านใดด้านหนึ่งเป็นหลักและหาผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็น Subcontractor เพื่อให้บริการครบวงจร (Mix) ทั้งนี้เพื่อหวังว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการรับความสะดวกจากบริการแบบ One Stop Service

จากการรวบรวมข้อมูลของสายการบินเรือที่ให้บริการผู้คอนเทนเนอร์ทั้งหมด 80 สาย พบว่ามีสายการบินเรือ 13 สายที่เปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรควบคู่ไปด้วย ตารางที่

1.1 เป็นตารางแสดงรายชื่อสายการบินเรือทั้งหมดที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรและแยกตาม

ประเภทเป็นสายการบินเรือที่เปิดให้บริการโลจิสติกส์ในด้านการขนส่ง บริการด้านคลังสินค้า และการดำเนินพิธีการทางด้านศุลกากรด้วยตัวเองเป็นส่วนใหญ่หรืออาจจะใช้บริษัทในเครือร่วมด้วยก็ได้ (Insourcing) สายการบินเรือที่ใช้ผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแทน (Outsourcing) และสายการบินเรือที่เปิดให้บริการด้านใดด้านหนึ่งเป็นหลักและหาผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็น Subcontractor เพื่อให้บริการครบวงจร (Mix)

ตารางที่ 1.1 แสดงรายชื่อสายการบินเรือที่เปิดให้บริการโลจิสติกส์

Carriers	Name of Logistics Company	Strategy
APL	APL Logistics	Mix
CMA – CGM	CMA Logistics	Mix
ANL	CMA Logistics	Mix
Delmas	CMA Logistics	Mix
CNC	CMA Logistics	Mix
Ben Line	Zimba Logistics	Outsourcing
Evergreen	Evergreen Logistics	Mix
Hanjin Shipping	Hanjin Logistics	Outsourcing
K-Line	Kline Logistics	Outsourcing
KMTC	TCC	Outsourcing
MOL	MOL logistics	Insourcing
Maersk	Damco	Outsourcing
NYK	NYK Logistics	Insourcing
OOCL	OOCL Logistics	Mix
PIL	Erawan Multimodal	Outsourcing
RCL	RCL Logistics , NH Logistics	Outsourcing
Zim	Zim Logistics	Outsourcing
Unithai	United Thai Logistics	Outsourcing

นอกจากนี้ Freight Forwarders ที่มีบริการจัดหาตู้คอนเทนเนอร์ให้ลูกค้าและจัดหาระวางบรรทุกเหมือนสายการบินเรือ หรือที่เรียกว่า NVOCCs (Non-Vessel Owned Common Carriers) เข้ามามีส่วนแบ่งในตลาดเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากสามารถให้บริการตาม

ความต้องการของลูกค้าได้เท่าเทียมสายการบินเรือที่เปิดให้บริการธุรกิจโลจิสติกส์ครบวงจร ทั้งยังให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรเช่นกันจึงสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้เป็นอย่างดี ตัวอย่างของธุรกิจ NVOCCs ในประเทศไทย ได้แก่ DHL Global Forwarding , Kuehne & Nagel , Infinity ซึ่ง NVOCCs เหล่านี้ให้บริการแบบ Door-to-door เช่นเดียวกับสายการบินเรือที่เปิดให้บริการ โลจิสติกส์ครบวงจรด้วยเหตุนี้ทำให้สายการบินเรือหลายๆสายที่ยังไม่มีธุรกิจโลจิสติกส์ให้ความสนใจเปิดธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรเพื่อสร้างความได้เปรียบเทียบในการแข่งขันเช่นกัน

ในปัจจุบันแนวคิดในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยมุ่งเน้นการพัฒนาาร่วมกันระหว่างธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกันมากกว่าหนึ่งองค์กรที่เป็นพันธมิตรและให้ร่วมมือเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จ และความอยู่รอดขององค์กรเริ่มมีบทบาทมากขึ้นเรื่อยๆ โดยทั่วไปวิธีสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันนั้นประกอบไปด้วยดังนี้

1. ความได้เปรียบทางการแข่งขันจากขนาดขององค์กร (Size effects) เพื่อสร้างความได้เปรียบด้านต้นทุน ความได้เปรียบด้านขอบข่ายทางธุรกิจและฐานลูกค้าที่กว้างกว่าคู่แข่ง รวมถึงความเชื่อมั่นของสาธารณชนที่มีต่อองค์กรที่สูงขึ้น

2. ความได้เปรียบทางการแข่งขันจากความยืดหยุ่น และ ปรับตัวอย่างรวดเร็วขององค์กร (Advantage of speed) เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความได้เปรียบทางการดำเนินการผ่านการพัฒนาและสังคมนวัตกรรมและเทคโนโลยี ทักษะต่างๆ รวมถึงข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นต่อการแข่งขัน เพื่อนำไปสู่การปรับตัวที่รวดเร็ว และการตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน

3. ความได้เปรียบจากการเข้าถึงแหล่งลูกค้าที่สำคัญและการครอบครองช่องทางการตลาด โดยองค์กรต้องสร้างความได้เปรียบผ่านทางความสัมพันธ์หรืออำนาจการต่อรองซึ่งทำให้คู่แข่งทั้งรายเดิมและรายใหม่ต้องเผชิญความลำบากในการแข่งขันด้วย รวมทั้งทำให้ธุรกิจนั้นมีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งรายอื่นในการเข้าถึงฐานลูกค้าที่สำคัญและสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน

การตัดสินใจของสายการบินเรือในการเลือกใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็นการเปิดให้บริการธุรกิจโลจิสติกส์ครบวงจรด้วยตัวเอง (Insourcing) หรือจัดหาผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็น Subcontractor (Outsourcing) หรือจะใช้วิธีกลยุทธ์ผสม (Insourcing & Outsourcing) โดยอาจมีการใช้กลยุทธ์ความร่วมมือร่วมด้วย ซึ่งส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทแม่ เช่น การควบรวมกิจการ (Take over) ระหว่าง Damco และสายการบินเรือ Maersk Line (Thailand) มีวัตถุประสงค์เปิดให้บริการธุรกิจครบวงจรนั้นเกิดจากการตัดสินใจของบริษัทแม่

สายการบินเรือบางสายเลือกใช้ กลยุทธ์การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Alliance) เช่น สายเรือ K-line ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทกรุงเทพชลกิจ (Bangkok Marine Enterprise (BME)) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางบกของบริษัท K-line (Thailand) และเป็นบริษัทในเครือของ K-line (Thailand) ทั้งหมด หรือสายการบินเรือบางสายเลือกลงทุน บริหารธุรกิจโลจิสติกส์ ครอบงำด้วยตัวเอง เช่น NYK Logistics (Thailand) ที่มีบริษัทโลจิสติกส์ในเครือกว่า 55 บริษัท ล้วนเกิดจากการลงทุนของบริษัทเรือแม่

นอกจากนี้เนื่องจากในปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจทั่วโลกที่ตกต่ำลงรวมทั้งราคาน้ำมันที่ยังผันผวนอยู่ทำให้ลูกค้าที่ปลายทางที่สั่งซื้อสินค้าจากผู้ส่งออกชะลอการสั่งซื้อหรือซื้อเท่าที่จำเป็นทำให้ยอดการส่งออกลดลงอย่างมาก สายเรือหลายๆสายจึงเริ่มตระหนักถึงความสำคัญในการเปิดให้บริการธุรกิจโลจิสติกส์ครอบงำเพื่อรักษาสถานลูกค้าให้ใช้บริการสายเรือของตัวเองให้มากที่สุด โดยสถิติการส่งออกของกระทรวงพาณิชย์ในเดือนมกราคม ปี 2552 มีมูลค่า 10,496.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงร้อยละ 26.5 เมื่อเทียบกับระยะเดียวกันของปี 2551 และเมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้าลดลงร้อยละ 9.6 โดยสินค้ามีปริมาณส่งออกลดลงทุกหมวด เช่น สินค้าเกษตร/อุตสาหกรรมเกษตร ลดลงร้อยละ 25.6 สินค้าอุตสาหกรรมที่สำคัญลดลงร้อยละ 24.5 และสินค้าอื่น ๆ ลดลงร้อยละ 34.6 จากตัวเลขดังกล่าวทำให้ผู้ส่งออกพยายามหาแนวทางที่จะลดต้นทุนมากที่สุด ซึ่งแนวทางหนึ่งที่ผู้ส่งออกนำมาใช้ในปัจจุบันคือ การใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ครอบงำเพียงรายเดียวและให้บริการครอบงำทั้งนี้ก็เพื่อจะได้มีอำนาจการต่อรองราคา เพื่อให้ได้ต้นทุนต่ำที่สุดเพื่อเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันกับคู่แข่งต่างประเทศรายอื่นได้

ในปัจจุบันธุรกิจสายการบินเรือเริ่มประสบปัญหาจำนวนลูกค้าเริ่มลดลง เนื่องจากลูกค้ามีทางเลือกเพิ่มมากขึ้นและต้องการควบคุมต้นทุนให้ต่ำที่สุด โดยปัจจัยเรื่องค่าระวางเป็นปัจจัยหนึ่งในการเลือกสายการบินเรือ การแข่งขันค่าระวางที่รุนแรงทำให้สายเรือต้องพยายามลดต้นทุนของสายเรือให้มากที่สุดเช่นกัน แต่การที่จะรักษาลูกค้าโดยเสนอแต่ค่าระวางที่สามารถแข่งขันกับตลาดได้และบริการที่ดีของพนักงานนั้นอาจไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า ดังนั้นจึงนำมาสู่การศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครอบงำของสายเรือกรณีศึกษา เพื่อรักษาสถานลูกค้าที่มีอยู่รวมทั้งเป็นการขยายการให้บริการกับลูกค้ารายใหม่ที่คาดว่าจะใช้บริการในอนาคต นอกจากนี้จากคำถามว่าทางเลือกใดระหว่างการเปิดธุรกิจโลจิสติกส์ครอบงำของสายเรือกรณีศึกษาโดยเปิดให้บริการโลจิสติกส์ในด้านการขนส่งบริการด้านคลังสินค้า และ การดำเนินพิธีการทางด้านศุลกากรด้วยตัวเองเป็นส่วนใหญ่ (Insourcing) หรือใช้บริษัทในเครือหรือหาผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครอบงำแทน (Outsourcing) หรือเปิดให้บริการด้านใดด้านหนึ่งเป็นหลักและหาผู้

ให้บริการจากภายนอกมาเป็น Subcontractor เพื่อให้บริการครบวงจร (Mix) เหมาะสมมากกว่ากัน จากจุดนี้จึงเป็นจุดเริ่มต้นในการศึกษาเพื่อหาทางเลือกที่เหมาะสมในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันการเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย (Objective)

งานวิจัยเรื่อง “กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ” มีวัตถุประสงค์สำคัญ คือ

2.1 ศึกษาความเป็นไปได้ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของลูกค้าสายเรือกรณีศึกษา ใน 3 ด้าน คือ ด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

2.2 ศึกษากลยุทธ์ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษา ใน 3 รูปแบบ คือ กลยุทธ์การลงทุนเปิดให้บริการโลจิสติกส์ด้วยตัวเอง (Insourcing) กลยุทธ์การหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร (Outsourcing) และกลยุทธ์ผสม (Mix)

3. ขอบเขตของการวิจัย

ศึกษากลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษา ในบริการหลัก 3 ด้านคือ ด้านการขนส่ง บริการด้านคลังสินค้า และ การดำเนินพิธีการทางด้านศุลกากรเท่านั้น โดยศึกษาเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา

4. คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

ในการศึกษาถึงกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ ผู้วิจัยได้ให้คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย และเป็นตัวแปรดังนี้

การจัดการโลจิสติกส์ หมายถึง กระบวนการในการวางแผน การปฏิบัติการ การควบคุมประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บสินค้า บริการและสารสนเทศ จากจุดเริ่มต้นไปยังจุดที่มีการใช้งาน โดยมีเป้าหมายที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค (กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ , ศลิยา ฆมรสถิตย์และ จักรกฤษณ์ ดวงพัสดรา, ผู้แปล, 2544: 229)

กิจกรรมโลจิสติกส์ หมายถึง กิจกรรมที่ต้องใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากจุดกำเนิดไปยังจุดบริโภค ซึ่งกิจกรรมต่างๆเหล่านี้ครอบคลุมถึงกระบวนการโลจิสติกส์ทั้งหมดได้แก่ (กมลชนก สุข ทริวาทนฤพุมิ , ศลिया ภมรสติตย์และจักรกฤษณ์ ดวงพิศตรา, ผู้แปล, 2544: 229)

1. การบริการลูกค้า (Customer Service)
2. การพยากรณ์และการวางแผนอุปสงค์ (Demand Forecasting)
3. การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management)
4. การติดต่อสื่อสารด้านโลจิสติกส์ (Logistics Communication)
5. การจัดการวัสดุภัณฑ์ (Material Handling)
6. กระบวนการจัดซื้อ (Order Processing)
7. การหีบห่อและบรรจุภัณฑ์ (Packaging)
8. อะไหล่และการให้บริการ (Parts and Service Support)
9. การเลือกสถานที่ตั้งโรงงานและคลังสินค้า (Plant and Warehouse Site Selection)
10. การจัดหาสินค้า (Procurement)
11. โลจิสติกส์ย้อนกลับ (Reverse Logistics)
12. การจราจรและการขนส่ง (Traffic and Transportation)
13. คลังสินค้าและการจัดเก็บสินค้า (Warehousing and Storage)

Insourcing ในที่นี้ หมายถึง มีการใช้แหล่งทรัพยากรเดียวกันภายในบริษัท อาจจะเป็นบริษัทในเครือก็ได้ ในการให้บริการลูกค้าไม่ต่ำกว่า 80%

Outsourcing ในที่นี้ หมายถึง การเคลื่อนย้ายกิจกรรมและความรับผิดชอบในการตัดสินใจในกิจกรรมต่างๆไปให้ผู้ให้บริการจากภายนอกทั้งหมด

Mix ในที่นี้ หมายถึง การใช้แหล่งทรัพยากรเดียวกันภายในบริษัท อาจจะเป็นบริษัทในเครือก็ได้ในการให้บริการลูกค้าน้อยกว่า 80% และที่เหลือก็ใช้ผู้ให้บริการจากภายนอก

5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

5.1 ทำให้ทราบถึงแนวทางในการตัดสินใจเปิดให้บริการธุรกิจโลจิสติกส์โดยวิเคราะห์เปรียบเทียบระหว่างต้นทุนและผลประโยชน์ที่จะได้รับ

5.2 เพื่อให้ทราบถึงแนวทางการลงทุนว่าควรตัดสินใจทำด้วยตัวเองทั้งหมด (Insourcing) หรือหาผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแทน (Outsourcing) หรือควรจะทำทั้งสองอย่างพร้อมๆกัน (Mix) โดยวิเคราะห์เปรียบเทียบระหว่างต้นทุนและผลประโยชน์ที่จะได้รับ

5.3 เพื่อนำผลการวิจัยมาเป็นแนะแนวทางให้กับผู้ประกอบการรายใหม่ที่กำลังตัดสินใจในการเปิดดำเนินการให้บริการธุรกิจโลจิสติกส์ครบวงจร

6. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ต้องการศึกษาเรื่องกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ ผู้วิจัยได้ประยุกต์จากการทบทวนผลงานการศึกษาที่เกี่ยวข้องและได้กำหนดขั้นตอนที่จะทำการศึกษาวิจัยไว้ 5 ส่วน ดังนี้

1. ศึกษาแนวโน้มความต้องการของการใช้บริการขนส่ง บริการคลังสินค้า และการดำเนินพิธีการทางศุลกากรของลูกค้ารวมทั้งพยากรณ์จำนวนการใช้ในการอนาคต
2. ประเมินต้นทุนในการให้บริการด้านการขนส่ง คลังสินค้า และพิธีการทางศุลกากรและศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการลูกค้า
3. เปรียบเทียบต้นทุนในการให้บริการดังกล่าวระหว่างกลยุทธ์การลงทุนทำด้วยตัวเองทั้งหมดกับการจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก
4. การวิเคราะห์และสรุปผล
5. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎี

ในการวิจัยเรื่อง “กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ค้นคว้าศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปสู่การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาถึงกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ และเพื่อนำมาสนับสนุนผลงานวิจัยตลอดจนข้อสรุปและข้อเสนอแนะ โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

2.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับกลยุทธ์ Insourcing – Outsourcing ของธุรกิจขนส่งคลังสินค้า และ ดำเนินพิธีการทางศุลกากร

2.3 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและแนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการตัดสินใจดำเนินธุรกิจต่อไป

2.1.1 แนวคิดเรื่องผลตอบแทนกับต้นทุน

คำว่า “ผลตอบแทน” (Benefit) หมายถึง ผลประโยชน์หรือมูลค่าของบริการที่ได้รับ ซึ่งอาจเป็นผลลัพธ์หรือผลพลอยได้ที่เกิดขึ้นจากการจัดทำโครงการ โดยทั่วไปแล้วผลตอบแทนที่เป็นผลประโยชน์นั้นสามารถจำแนกได้เป็นผลประโยชน์ทางตรงและผลประโยชน์ทางอ้อม โดยจะพิจารณาจากวัตถุประสงค์ของแต่ละโครงการเป็นหลัก กล่าวคือ ถ้าผลประโยชน์นั้นเป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักที่คาดหวังไว้ก็ถือว่าเป็นผลประโยชน์ทางตรง ในทำนองตรงกันข้าม ถ้าผลประโยชน์นั้นเกิดขึ้นจากผลพลอยได้ของแต่ละโครงการก็ถือว่าเป็นผลประโยชน์ทางอ้อม

ส่วนคำว่า “ต้นทุน” (Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายหรือค่าลงทุนทั้งหมดในแต่ละโครงการ ซึ่งรวมถึงค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นตัวเงินและที่ไม่เป็นตัวเงิน เช่น ในรูปของการให้บริการอื่นๆ ด้วย เป็นต้น (เยาวดี ราชย์กุล วิบูลย์ศรี, 2542)

2.1.2. แนวคิดการวิเคราะห์ต้นทุน (Cost Analysis)

ขั้นตอนแรกของการวิเคราะห์ต้นทุน ไม่ว่าจะอยู่ในระหว่างกำลังดำเนินโครงการหรือกำลังวางแผนก็ตาม ต้องมีการจำแนกประเภทของค่าลงทุน เพราะเราไม่สามารถวัดค่าลงทุนจากเงินก้อนเดียวได้ ดังนั้น จึงต้องแยกแยะค่าลงทุนออกเป็นรายการ โดย Poppam (1975) ได้เสนอวิธีการแยกค่าลงทุนออกเป็นประเภทต่างๆ ดังนี้ (1) ค่าลงทุนที่ตายตัวต่อค่าลงทุนที่เปลี่ยนแปลง (2) ค่าลงทุนที่เพิ่มขึ้นต่อค่าลงทุนที่จมหรือได้ลงทุนไปแล้ว (3) ค่าลงทุนที่ต้องจ่ายตามกำหนดเวลาต่อค่าลงทุนครั้งเดียว และ (4) ค่าลงทุนที่แฝงเร้นต่อค่าลงทุนที่ชัดเจน ดังรายละเอียดดังนี้

ค่าลงทุนที่ตายตัวต่อค่าลงทุนที่เปลี่ยนแปลง (Fixed vs Variable Costs)

ค่าลงทุนที่ตายตัว ได้แก่ ค่าลงทุนในการเริ่มต้นกิจกรรม อาทิ ค่าอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งถ้าขาดสิ่งดังกล่าวก็ไม่สามารถทำงานได้ ส่วนค่าลงทุนที่เปลี่ยนแปลง ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา อุปกรณ์สำนักงาน ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานประจำวัน และค่าจ้างบุคลากร เป็นต้น เมื่อกิจการเติบโตขึ้น ค่าลงทุนเหล่านี้ก็จะเพิ่มขึ้นด้วย

ค่าลงทุนที่เพิ่มขึ้นต่อค่าลงทุนที่จมหรือที่ได้ลงทุนไปแล้ว (Incremental vs. Sunk Costs)

ค่าลงทุนที่เพิ่มขึ้น เป็นค่าแตกต่างของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในระยะเวลาดำเนินกิจกรรมอยู่ เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายที่ได้ลงทุนไปแล้วหรือที่เรียกกันว่า “ค่าลงทุนที่จม” ค่าแตกต่างของค่าใช้จ่ายดังกล่าวสามารถช่วยตัดสินใจได้ว่า ควรยุติโครงการหรือควรจะดำเนินโครงการต่อไป

ค่าลงทุนที่ต้องจ่ายตามกำหนดเวลาต่อค่าลงทุนครั้งเดียว (Recurring vs. Nonrecurring Costs)

ค่าลงทุนที่ต้องจ่ายตามกำหนดเวลา เป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายตามปกติในช่วงเวลาที่แน่นอน เช่น เงินเดี อ น ค่าจ้าง ค่าเช่า และค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ เป็นต้น ส่วนค่าลงทุนครั้งเดียว เป็นค่าใช้จ่ายเพื่อซื้ออุปกรณ์หรือเครื่องมือ ซึ่งเป็นการซื้อเพียงครั้งเดียวแต่ใช้งานไปได้ยาวนานกว่าจะหมดอายุ เป็นต้น

ค่าลงทุนที่แฝงเร้นต่อค่าลงทุนที่ชัดเจน (Hidden vs Obvious Costs)

ค่าลงทุนที่แฝงเร้น เป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถกำหนดให้ชัดเจนล่วงหน้าได้ เช่น ความประมาทเลินเล่อของพนักงานที่ทำให้ผู้อื่นเสียหาย ส่วนลงทุนที่ชัดเจน เป็นค่าใช้จ่ายที่เห็นได้ชัด เช่น ค่าก่อสร้างอาคารสำนักงาน รวมทั้งค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าเฟอร์นิเจอร์ ค่าไฟฟ้า และค่าบำรุงรักษาอาคาร เป็นต้น

นอกจากที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ยังมีการจำแนกประเภทของค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกันออกไป คือ ได้แยกเป็นค่าใช้จ่ายโดยตรงกับค่าใช้จ่ายโดยอ้อม (Carter and Newman, 1976)

ค่าใช้จ่ายโดยตรง ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการให้บริการแก่ผู้รับบริการที่จำเพาะเจาะจง เช่น เงินเดือนของนักสังคมสงเคราะห์ หรือค่าล่วงเวลาที่ใช้ในการออกไปให้บริการแก่ประชาชน เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายโดยอ้อม ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับการให้บริการของโครงการ เช่น ค่าโทรศัพท์ที่ใช้ในการติดต่อ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม การแยกประเภทค่าใช้จ่ายก็ถือว่ามีความสำคัญต่อการพิจารณาเกี่ยวกับการวางแผนในการดำเนินกิจกรรม ดังนั้น ผู้บริหารโครงการจึงควรศึกษาให้เข้าใจเกี่ยวกับต้นทุนของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และควรคำนึงถึงต้นทุนเสมอ ไม่ว่าจะ เป็นค่าใช้จ่ายโดยตรงหรือโดยอ้อมก็ตาม มิฉะนั้นแล้วก็ย่อมเป็นการยากที่จะประเมินประสิทธิภาพของโครงการได้

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับกลยุทธ์ Insourcing – Outsourcing ของธุรกิจขนส่ง คลังสินค้า และการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

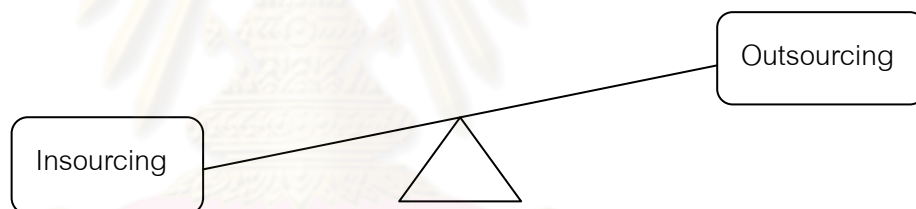
2.2.1 ความหมายของ Outsourcing – Insourcing (Schniederjans, 2005)

Chase et al (2004,372) ให้ความหมายของคำว่า Outsourcing คือ การเคลื่อนย้ายกิจกรรมและความรับผิดชอบในการตัดสินใจในกิจกรรมต่างๆไปให้ผู้ให้บริการภายนอกเป็นผู้ดำเนินการ

Lankford and Parsa (1999) ให้ความหมายของคำว่า Outsourcing คือ การจัดหาสินค้าหรือบริการจากองค์กรภายนอกมาแทนทรัพยากรภายในองค์กร ส่วนความหมายของคำว่า Insourcing คือ การใช้แหล่งทรัพยากรภายในบริษัทเดียวกัน ถึงแม้ว่าจะเป็นบริษัทในเครือและอยู่คนละแห่งก็ตาม

ภาพที่ 2.1 การถ่วงน้ำหนักระหว่าง Outsourcing และ Insourcing ในด้านผลประโยชน์และต้นทุน

ต้นทุนของ Insourcing	ต้นทุนของ Outsourcing
- ไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทที่ใช้ Outsourcing	- สูญเสียการควบคุมกิจกรรมต่างๆ
- มีต้นทุนแรงงานสูงขึ้นเนื่องจากการแข่งขันด้าน Outsourcing	- มีปัญหาการจัดทำรายงานและบัญชี
	- ขวัญ/กำลังใจของพนักงานลดลง



ประโยชน์ของ Insourcing	ประโยชน์ของ Outsourcing
- สามารถควบคุมกิจกรรมต่างๆได้	- ลดต้นทุนกิจกรรม
- แรงงานมีความจงรักภักดี	- ลดความเสี่ยงในการบริหารจัดการ
	- เพิ่มความหลากหลายในกิจกรรมต่างๆ

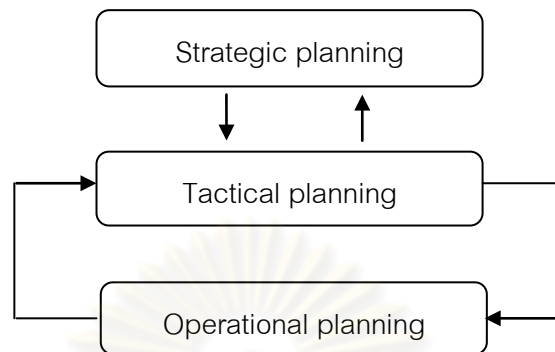
2.2.2 การวางแผนองค์กรและธุรกิจระหว่างประเทศ

การวางแผนองค์กร ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน คือ กลยุทธ์ ยุทธวิธี และการดำเนินการ

การวางแผนกลยุทธ์จะเป็นการวางแผนระยะยาว โดยแสวงหาแนวทางที่นำไปสู่เป้าหมายขององค์กร

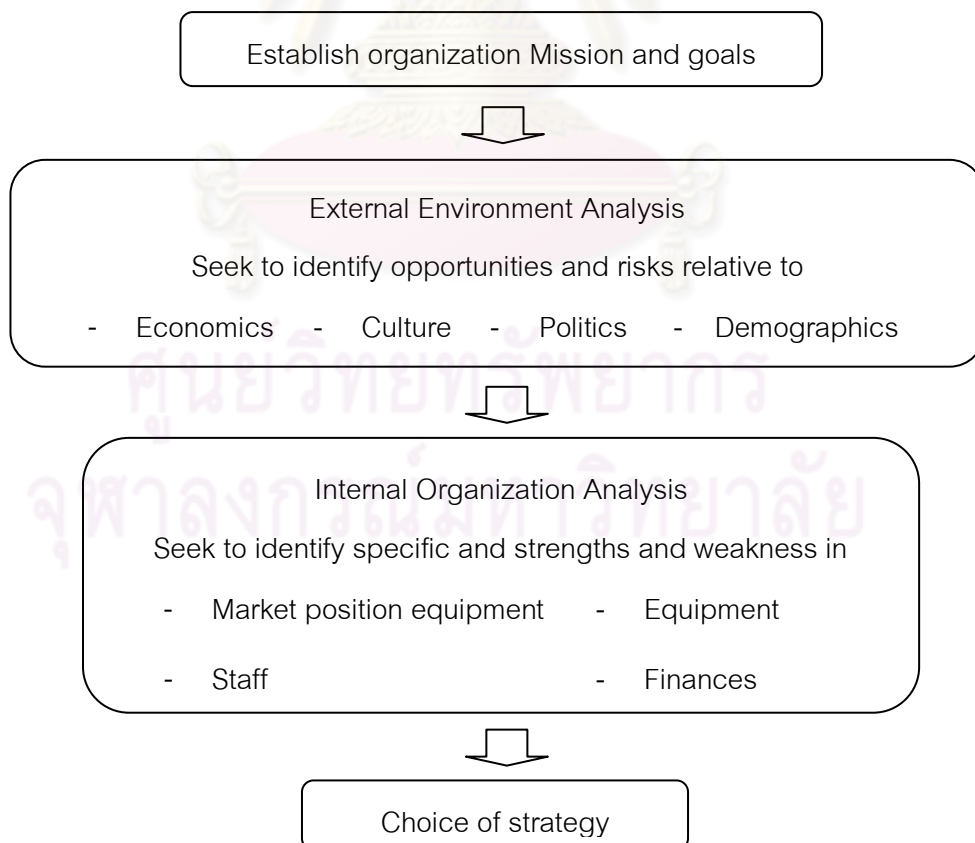
การวางแผนยุทธวิธี จะเป็นการวางแผนในระยะปานกลาง โดยจะเป็นการแบ่งกลยุทธ์ออกเป็นแนวทางที่เล็กลงเพื่อนำไปปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร

การวางแผนการดำเนินการ จะเป็นการวางแผนระยะสั้น จะปฏิบัติตามแนวทางแผนยุทธวิธี เพื่อให้เป็นไปตามที่องค์กรวางไว้



ภาพที่ 2.2 Organization Planing Stages

เมื่อองค์กรตัดสินใจที่จะขยายตลาดไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือไปยังตลาดต่างประเทศ การตัดสินใจทางกลยุทธ์เป็นสิ่งสำคัญที่จะเป็นแนวทางให้กับองค์กรในการดำเนินการ ขั้นตอนเกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ แสดงได้ดังภาพที่ 2



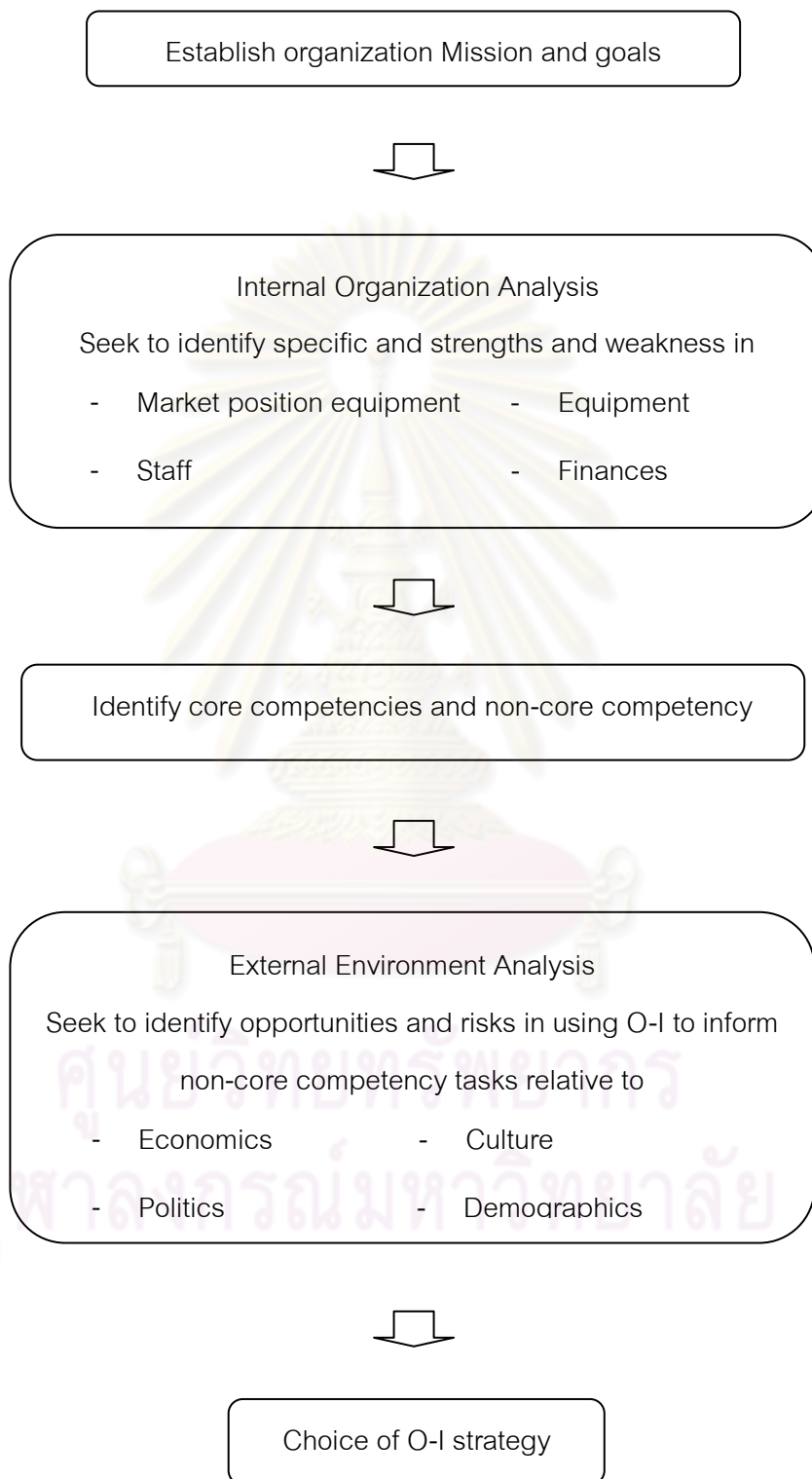
ภาพที่ 2.3 Step in the strategic planning stage leading

ขั้นตอนการวางแผนกลยุทธ์

1. พิจารณาภารกิจและเป้าหมายขององค์กร ซึ่งจะนำไปสู่การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางภายนอก โดยเป็นการแสดงถึงโอกาสและความเสี่ยงซึ่งจะเกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ การเมือง วัฒนธรรม และสถิติจำนวนประชากร โอกาสจะเกี่ยวข้องกับการขยายตลาดไปยังตลาดที่เกี่ยวข้องรวมทั้งตลาดต่างประเทศ การได้รับข้อได้เปรียบของตลาดแรงงาน ที่มีต้นทุนต่ำกว่า หรือการเข้าถึงเทคโนโลยีสมัยใหม่ ซึ่งสิ่งนี้จะมีความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ความเสี่ยงจะถูกนำมาพิจารณาในปัจจุบันที่กล่าวถึงรวมทั้งปัจจัยที่เกี่ยวข้องด้วยและยังจะส่งผลต่อการวางแผนขององค์กรอีกด้วย
2. การวิเคราะห์องค์กรภายใน จะแสดงถึงจุดแข็ง จุดอ่อนขององค์กรเทียบกับคู่แข่งขึ้นว่าเหมาะสมที่จะขยายธุรกิจหรือไม่
3. สมมุติว่าการวิเคราะห์ทางภายนอกจะช่วยสนับสนุนการตัดสินใจที่จะไปสู่ตลาดต่างประเทศหรือตลาดที่เกี่ยวข้อง การตัดสินใจจะถูกเลือกจากกลยุทธ์ที่จะช่วยให้องค์กรมีความได้เปรียบจากโอกาสที่จะเข้าสู่เป้าหมายขององค์กร

การเลือกใช้กลยุทธ์ O-I จะมีส่วนเกี่ยวข้องกับแผนกต่าง ๆ หลักขององค์กร การตัดสินใจทางกลยุทธ์ O-I จะเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ทั้งหมด การตัดสินใจที่จะมุ่งที่จะเลือกกลยุทธ์ Outsourcing หรือ Insourcing นั้นจะเป็นหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูงขององค์กรเท่านั้น อย่างเช่น ประธาน รองประธาน ผู้บริหารระดับสูง แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าผู้จัดการทั่วไปจะไม่มีส่วนร่วมในการแนะนำการใช้กลยุทธ์ O-I เพียงแต่การควบคุมการตัดสินใจจะเป็นหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูงเท่านั้น

แผนภาพข้างล่างแสดงถึงขั้นตอนการตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ O-I



ภาพที่ 2.4 Step in the strategic planning stage leading to the O-I strategy decision

จากภาพที่ 3 จะแสดงถึงขั้นตอนการตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ O-I ซึ่งจะคล้ายกับการตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ โดยทั้ง 2 ขั้นตอนจะเริ่มที่การพิจารณาภารกิจและเป้าหมายขององค์กรก่อน แต่การตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ O-I จะวิเคราะห์ห้องค์กรภายในก่อน เพื่อหาขีดความสามารถขององค์กรว่าองค์กรมีความสามารถด้านไหน องค์กรมีจุดแข็ง จุดอ่อนอย่างไรเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้น หลังจากวิเคราะห์แล้วทราบว่าสิ่งไหนเป็นสิ่งที่ไม่ใช่ความสามารถหลักเราก็ต้องพิจารณาว่าเราจะเข้าไปแข่งขันกันกับคู่แข่งชั้นได้หรือไม่ โดยวิเคราะห์ห้องค์กรภายนอกซึ่งเป็นการศึกษาถึงโอกาสและความเสี่ยงจากการเลือกใช้กลยุทธ์ Insourcing หรือ Outsourcing ตามที่กล่าวไปข้างต้นโอกาสจะรวมถึงการประหยัดเงินจากการบริหารดำเนินงาน การปรับปรุงคุณภาพสินค้า หรือตำแหน่งทางการแข่งขันที่เป็นจุดแข็งขององค์กร นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น ซึ่งความเสี่ยงจะรวมถึงความไม่สามารถที่จะจัดหาผู้ให้บริการจากภายนอกมาเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าในส่วนใหญ่ที่ไม่ใช่ความสามารถหลักขององค์กร ถ้าการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมจากภายนอกสนับสนุนการเลือกกลยุทธ์ O-I องค์กรจะเลือกกลยุทธ์ที่สามารถสร้างความได้เปรียบและบรรลุถึงเป้าหมายขององค์กร

2.2.3 การดำเนินการด้านคลังสินค้า

เนื่องจากว่าคลังสินค้าปฏิบัติหน้าที่เป็นส่วนประกอบหนึ่งที่บูรณาการอยู่ในโซ่อุปทาน เราจึงต้องพิจารณาบริบทของธุรกิจที่กว้างขวางกว่านั้นด้วยการตัดสินใจเกี่ยวกับสิ่งที่จะมีผลกระทบกับโซ่อุปทานของเรา ดังนั้นคลังสินค้าเนื่องจากเป็นส่วนหนึ่งของโซ่อุปทานจึงต้องพิจารณาผลกระทบนี้ตามไปด้วย (Rushton, et al., 2006)

➤ แนวโน้มของตลาด/อุตสาหกรรม เกือบทุกอุตสาหกรรมได้พบกับการเปลี่ยนแปลงที่รุนแรงในตลาด และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่มีให้เลือกใช้ด้วย ยกตัวอย่างเช่น อุตสาหกรรมค้าปลีกอาหารได้พบกับการพัฒนาการของที่ตั้งราคาหน้าโรงงาน การใช้ท่ารับส่งสินค้าที่เสื่อมสลายได้และสินค้าอื่น ๆ ร่วมกัน ผลิตภัณฑ์ที่พร้อมนำเสนอในร้านค้า และการสั่งซื้อสินค้าจากบ้าน พัฒนาการเหล่านี้ทั้งหมดมีผลต่อการออกแบบคลังสินค้าและปฏิบัติการคลังสินค้ามากมาย ดังนั้นคลังสินค้าใดก็ตามที่ถูกสร้างขึ้นโดยไม่ได้คำนึงถึงแนวโน้มล่าสุดอาจจะไม่มีความเหมาะสมเมื่อนำมาปฏิบัติการจริง

➤ เป้าหมายขององค์กร บริษัทต่าง ๆ มักจะมีเป้าหมายต่างกันในแง่ของการวางตำแหน่งขององค์กรในตลาด (เช่น ความมุ่งมั่นในการบริการให้ลูกค้า) นโยบายเกี่ยวกับพนักงาน

(เช่น สภาพแวดล้อมในที่ทำงาน) และ ความคาดหวังของผู้ถือหุ้น (ที่อาจมีผลต่อระยะเวลาการคืนของเงินลงทุนที่ยอมรับได้) และแน่นอนว่าคลังสินค้าใดๆก็ตามจะต้องสอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัทนั้นเสมอ

➤ แผนธุรกิจ แผนธุรกิจจะประกอบไปด้วยปัจจัยต่างๆ เช่นข้อมูลตลาดใหม่ และพยากรณ์ยอดขาย เช่นเดียวกับระดับความเชื่อมั่นของผลพยากรณ์เหล่านั้น ปัจจัยเหล่านี้จะมีผลต่อการออกแบบในส่วนของคุณภาพในการขยายตัวที่ต้องผนวกเข้าไปกับคลังสินค้าและระดับความยืดหยุ่นที่ควรผนวกรวมเข้าไปด้วย ในกรณีของความยืดหยุ่นแล้ว เราอาจจำเป็นต้องทำการวางแผนสถานการณ์ต่างๆ เพื่อวางแผนว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในคลังสินค้าจะรองรับการเปลี่ยนแปลงในแผนธุรกิจได้อย่างไรบ้าง

➤ ยุทธศาสตร์ของโซ่อุปทาน คลังสินค้าแต่ละแห่งจะเป็นส่วนประกอบหนึ่งในยุทธศาสตร์โซ่อุปทาน โดยรวมจึงต้องมีการออกแบบให้สอดคล้องกัน ยุทธศาสตร์นี้จะเป็นสิ่งที่กำหนดปัจจัยต่างๆ อย่างเช่น บทบาท สถานที่ตั้ง และขนาดของคลังสินค้าแต่ละแห่ง ขนาดของคลังสินค้าอาจจะถูกกำหนดในรูปของทั้งความสามารถในการถ่ายโอนและความสามารถในการถือครองสินค้าคงคลังตามที่จำเป็น

➤ ยุทธศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับ แผนธุรกิจจำเป็นจะต้องนำมาประยุกต์ใช้กับยุทธศาสตร์ย่อยหลายๆแบบในแต่ละแผนก เช่นเดียวกับ บิโนโซ่อุปทาน แผนเหล่านี้จะมีผลต่อการออกแบบคลังสินค้า เพราะมันจะกำหนดปัจจัยต่างๆ เช่นขนาดของชุดสินค้าขาเข้าจากการผลิตหรือจากซัพพลายเออร์ ลักษณะการสั่งซื้อของลูกค้า เทคโนโลยีสารสนเทศที่มีพร้อม และขีดจำกัดทางการเงิน

➤ ระดับการบริการลูกค้า ยุทธศาสตร์ต่างๆที่กล่าวถึงไปแล้ว โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการตลาดและโซ่อุปทาน จะเป็นสิ่งที่กำหนดระดับการบริการที่คลังสินค้าจะต้องให้ได้ ระดับการบริการเหล่านี้เป็นหลักสำคัญที่แสดงว่าคลังสินค้าควรออกแบบและใช้งานอย่างไร

➤ ปัจจัยภายนอก ปัจจัยเหล่านี้จะเป็นขีดจำกัดต่างๆ ที่เกิดจากปัจจัยภายนอก โดยเฉพาะในแง่ของกฎหมาย มีกฎหมายมากมายที่มีผลกระทบต่อออกแบบและปฏิบัติการคลังสินค้าได้ รวมถึงกฎหมายด้านต่างๆ เช่น สุขอนามัยและความปลอดภัย การขนถ่ายด้วยแรงงานคน ชั่วโมงการทำงาน ข้อควรระวังเกี่ยวกับเพลิงไหม้ อุปกรณ์ต่างๆ สารอันตราย

ความปลอดภัย ด้าน อาหาร และของเสียจากบรรจุภัณฑ์ เช่นเดียวกับขีดจำกัดที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนท้องถิ่น (เช่น เกี่ยวกับความสูงของอาคารและชั่วโมงการทำงาน)

2.2.4 การวางแผนเลือกที่ตั้งคลังสินค้า (อริศานต์ วายุภาพ, 2550)

เมื่อจำเป็นต้องใช้คลังสินค้า ก็จำเป็นต้องตัดสินใจว่าจุดใดในโซ่อุปทานที่เป็นจุดที่เหมาะสมที่สุดที่จะจัดเก็บสินค้าคงคลังนั้น ในขณะที่สินค้าคงคลังที่มีความสำคัญทางยุทธศาสตร์จะเก็บไว้เพื่อให้เกิดการผลิต “ล้น” มากขึ้นหรือดึงอุปทานไปทางต้นน้ำในโซ่อุปทานมากขึ้น ในขณะที่ให้การตอบสนองที่ปรวดเปรียวกับตลาดปลายน้ำที่ไม่แน่นอน การถือครองสินค้าคงคลังไว้ทางต้นน้ำจะช่วยให้ชะลอการกำหนดรูปแบบและสถานที่ตั้งของสินค้าให้นานที่สุดเท่าที่จะทำได้ซึ่งช่วยลดสินค้าคงคลัง ในขณะที่การถือครองสินค้าคงคลังใกล้ทางปลายน้ำมากขึ้นมักจะจำเป็นสำหรับการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว ดังนั้นในการเลือกที่ตั้งของคลังสินค้าสามารถอธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจได้เป็นสองหัวข้อคือ สิ่งที่เป็นข้อจำกัด และปัจจัยด้านกลยุทธ์การแข่งขัน

1. ปัจจัยที่เป็นข้อจำกัด

ปัจจัยที่เป็นข้อจำกัด ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจ เนื่องมาจากข้อจำกัดต่างๆเช่น

1. ปัจจัยกระทบจากการเมืองและข้อจำกัดทางด้านภาษีอากร เนื่องจากภาษีท้องถิ่นอาจแตกต่างกันการให้บริการจึงต้องพิจารณาถึงข้อจำกัดในด้านภาษี รวมถึงสิทธิพิเศษต่างๆ ที่อาจได้รับ เช่น การตั้งคลังสินค้าในสถานที่ที่ได้รับการยกเว้นภาษี การตั้งคลังสินค้าในเขตชานเมืองที่อาจมีผลกระทบจากชุมชน เป็นต้น นอกจากนี้ถ้าคลังสินค้าที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศจะทำให้ต้องพิจารณาจากเสถียรภาพทางการเมือง นโยบายทางการเมืองที่มีผลกระทบต่อการลงทุน และผลกระทบจากวัฒนธรรม
2. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการลงทุน เช่น ถ้าท้องถิ่นคิดค่าใช้บำรุงระบบบำบัดของเสียที่อาจเกิดจากคลังสินค้า เป็นต้น
3. ปัจจัยที่มีผลมาจากระบบสาธารณูปโภค ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบพลังงานไฟฟ้าสำรอง เส้นทางการขนส่งที่เหมาะสม (เข้า/ออกสะดวก) ไม่มีผลกระทบกับเวลา การ

ขนส่ง (ในกรณีที่มีการห้ามรถบรรทุกวิ่งในช่วงเวลาที่กำหนด) การสื่อสาร ระบบคมนาคมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่นการบรรทุกทางเรือ

2. ปัจจัยด้านกลยุทธ์การแข่งขัน ซึ่งการเลือกทรัพยากร (Resource) มีอยู่ 5 ด้าน คือ

1. ปัจจัยด้านทรัพยากรต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรบุคคล คู่ค้า หรือไม่ว่าจะเป็นอะไรก็ตาม ทรัพยากรบุคคลเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจ ไม่ว่าจะป็นแรงงานท้องถิ่นหรือผู้เชี่ยวชาญหรือการเข้าถึงระบบการขนส่งหรือผู้ให้บริการขนส่งของคู่ค้าที่สำคัญ เป็นต้น

2. ปัจจัยด้านขนาดของคลังสินค้า โดยพิจารณาจาก

- ความต้องการพื้นที่สำหรับกิจกรรมต่างๆในคลังสินค้า

- รองรับการขยายตัวของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นจำนวนสินค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้น การรองรับปริมาณการสั่งซื้อที่เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากการจับตลาดใหม่/การมีส่วนร่วม แบ่งตลาดที่เพิ่มมากขึ้น (ทั้งนี้การพิจารณาควรดูถึงจุดต่ำสุดด้วย เนื่องจากอาจมีสินค้าทดแทนกัน หรือการเก็บอุปกรณ์สินค้าเก่าที่อาจมีการเก็บเป็นเวลานานเพื่อตอบสนองต่อลูกค้าชั้นดี เป็นต้น)

- ปริมาณความต้องการสินค้าต่อพื้นที่ที่คลังสินค้าให้บริการดูแล และยังคงตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าได้ เช่น คลังสินค้าให้บริการตอบสนองสำหรับ 4 จังหวัดในภาคใต้เท่านั้น

- ระยะเวลาในการขนส่ง โดยหากมีระยะเวลาบริการที่ครอบคลุมเป็นบริเวณกว้างจะทำให้ต้องเก็บสินค้าไว้ในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการ หรือแม้กระทั่งการเก็บกำไรของสินค้าก็จะต้องมีพื้นที่ที่เพียงพอต่อการคาดการณ์สำหรับชนิดสินค้านั้นๆด้วย

1) ปัจจัยด้านการเลือกที่จะซื้อ/สร้าง/เช่า

การให้ซื้อ/สร้าง/เช่าเป็นเรื่องของในระดับกลยุทธ์ที่มีผลกระทบต่อสมรรถนะของบริษัท อีกทั้งเป็นเรื่องยากต่อการตัดสินใจเหมือนกับการจะซื้อบ้าน เนื่องจากการลงทุนที่สูงและเปลี่ยนแปลงยาก โดยการซื้อบ้านเพื่อพักอาศัยนั้นเราคงจะหาสถานที่ที่เป็นที่ที่ดีที่สุดตรงตามความต้องการของเราและอยู่ภายในงบประมาณที่ตั้งไว้ และยังคงมีอีกหลายคนที่ยากที่จะสร้างบ้านใหม่แต่ไม่อาจสร้างได้เนื่องจากไม่มีเงินเพียงพอ เป็นต้น นอกจากนี้ในระหว่างที่สร้างบ้านเรา

คงต้องมีสถานที่พักซึ่งมักจะเป็นการไปเช่าบ้านอยู่ในช่วงสั้นๆ และหากบ้านเสร็จในระหว่างการย้ายเข้าจะอย่างไร และจะต้องมีการตกแต่งบ้านอย่างไร

ในการจัดการผู้บริหารมักต้องประสบปัญหาคล้ายกับการซื้อบ้านเสมอ โดยต้องตัดสินใจว่าจะเลือกเนื้อที่ปริมาณเท่าไร จะใช้เงินลงทุนเท่าไร จะตกแต่งเท่าไร จะซื้อเอง/สร้าง/เช่าดี โดยในแต่ละส่วนจะมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกัน ดังนั้นผู้บริหารจะต้อง ตัดสินใจตามสถานการณ์ของแต่ละบริษัท และเปรียบเทียบถึงข้อดีข้อเสียโดยใช้หลักการคำนวณชนิดถ่วงน้ำหนัก หรือ ฮิวริสติกส์ (Heuristics) ส่วนหลักการคร่าวๆ ดังนี้คือ

การเช่า

- ให้ความสะดวกและอ่อนตัวในการกระจายสินค้าอีกทั้งสามารถเปลี่ยนได้ง่ายกว่าการสร้าง
- ประหยัดต้นทุนในช่วงเริ่มต้น โดยจะกระทบต่อบุคคลของบริษัทน้อยที่สุด โดยจะมีงบในการตกแต่งและการย้ายเข้าอยู่อาศัย ดังนั้นบริษัทที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจใหม่ๆ มักใช้บริการเช่ามากกว่าวิธีอื่นเนื่องจากภาระผูกพันน้อยกว่า และสามารถนำเงินในการสร้างไปลงทุนในเรื่องอุปกรณ์ขนย้าย รถขนส่ง และสินค้าในคลังสินค้าแทน
- สามารถนำสินค้าออกสู่ตลาดได้เร็วกว่าวิธีอื่น ดังนั้นจึงเหมาะกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เช่น บริษัทที่เปิดให้บริการ E-commerce หรือ มักเป็นบริษัทที่เป็นมหาชน เนื่องจากการ สร้างจะกระทบกับผู้ถือหุ้นโดยตรง
- มีพื้นที่ในการจัดเก็บตามที่ต้องการ
- สะดวกต่อการขยายตัวเนื่องจากถ้าเนื้อที่ในปัจจุบันไม่เพียงพอก็สามารถเช่าเพิ่มเติมได้ง่ายกว่า เมื่อเทียบกับการสร้างจะทำได้ยากกว่าและใช้เวลานานกว่า ดังนั้นถ้าหากเวลาเป็นเงินอยู่แล้วการเช่าก็น่าจะเป็นหนทางออก อีกทั้งปัจจุบันมีคลังสินค้าให้เช่าเป็นจำนวนมาก

การสร้าง

- มักเป็นบริษัทที่ไม่ใช่บริษัทมหาชน โดยเนื่องจากจะถือว่าเป็นต้นทุนคงที่ที่สามารถใช้สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีและอยู่ในรูปของการลงทุนในระยะยาว (Long-term investment) ดังนั้น บริษัทเหล่านี้จะเห็นว่าการลงทุนซื้อหรือสร้างน่าจะได้ประโยชน์มากกว่าการเช่า
- ตอบสนองต่อการทำงานได้ดีกว่าเนื่องจากติดข้อจำกัดต่างๆน้อยกว่าการเช่า ที่บางครั้งผู้ดูแลที่เป็นนิติบุคคลมักไม่อนุญาตในบางกรณี เช่น ทูบหรือสร้างต่อเติมตกแต่งต้องเป็นไปตามข้อกำหนดโดยรวมของสถานที่
- สร้างได้ตรงกับความต้องการของกระบวนการทำงานมากกว่าการเช่า ดังนั้นวิธีนี้จะเป็นประโยชน์กับบริษัทที่มีการขนย้ายที่ต้องใช้อุปกรณ์ในการขนย้ายที่ใหญ่หรือซับซ้อนและยากในการหาเช่าสถานที่ที่อนุญาตให้ทำได้ เช่น การขนเหล็กเส้น เป็นต้น โดยบริษัทเหล่านี้มักจะพบว่า การซื้อและสร้างจะหาสถานที่ได้ง่ายกว่า
- ตอบสนองเนื้อที่ที่ต้องการได้มากกว่าการเช่าที่มักติดในแง่ของขนาดของคลังสินค้าที่ยากต่อการหาให้ตรงพอดีกับความต้องการ (ที่เกิดจากการคำนวณ)
- ข้อเสียคือ ใช้เวลาในการก่อสร้างนานดังนั้นระยะเวลาจึงเป็นปัจจัยสำคัญว่าจะซื้อหรือเช่า ดังนั้นจึงต้องชั่งน้ำหนักให้ดี เนื่องจากเวลาที่เสียไปในการสร้างอาจทำให้เราเสียโอกาสทางธุรกิจได้ง่าย เพราะนอกจากเราเสียโอกาสในการตลาดเนื่องจากต้องรอการสร้างแล้ว เราต้องเสียคนในจำนวนหนึ่งในการออกแบบคลังสินค้า อีกทั้งบริษัทต้องเข้าใจว่าบริษัทต้องรับผิดชอบต่อเรื่องของตำแหน่งของคลังสินค้า ดังนั้นหากจะขายคลังสินค้าในตำแหน่งนั้นควรเป็นอยู่ในตำแหน่งที่ดีเนื่องจากการขายหรือให้เช่าคลังสินค้าที่ซื้อมาเป็นเรื่องที่ไม่ถ่วงน้ำหนัก อีกทั้งถ้าเราออกแบบคลังสินค้าเจาะจงของเราเองและยากที่คนอื่นจะปรับได้นั้น (เช่น ตำแหน่งของระบบน้ำและไฟฟ้าที่ไม่ดีจะขายยาก)

การซื้อ

- เป็นอีกหนทางหนึ่งที่จะเริ่มต้นโครงการได้เร็วกว่าการสร้าง เนื่องจากในทางทฤษฎีแล้ว น่าจะใช้เวลาไม่ต่างกันมากเมื่อเทียบกับการเช่าสถานที่ ดังนั้นเวลาที่ใช้ในช่วงแรกคือการหาอาคารที่ดีและอยู่ในตำแหน่งที่เราต้องการ โดยปกติแล้วคลังสินค้าที่ขายหรือให้เช่ามัก

มีอยู่ปริมาณพอสมควรอาจเนื่องมาจากผลประกอบการที่ไม่ดีของผู้สร้างคลังสินค้าเดิมจึงไม่น่าจะเป็นการยากในการหามักในตำแหน่งที่เหมาะสมต่อการขนส่ง

- การซื้อคลังสินค้าจะเป็นสินทรัพย์ระยะยาว (Long-term asset) ที่อยู่ในรูปของการลงทุนในบุคคลที่จะได้ผลประโยชน์ในเรื่องของภาษีได้
- ตอบสนองต่อกระบวนการได้ดีกว่าการเช่าเนื่องจากเราเป็นเจ้าของสถานที่เองแต่จะมีความอ่อนตัวน้อยกว่าการสร้างขึ้นมาใหม่ เนื่องจากข้อจำกัดของสถานที่เดิม
- ต้นทุนในการตกแต่งและต่อเติมควรต้องใช้เวลาน้อยกว่าการสร้าง และต้นทุนมีค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการสร้าง มิฉะนั้นจะขาดความคุ้มค่าในการลงทุนเมื่อเทียบกับการสร้างเอง ในบางกรณีบริษัทสามารถทำกำไรจากการตกแต่งแล้วขายกลับเข้าสู่ตลาดใหม่หรือให้เช่าซื้อได้เช่นกัน เริ่มต้นใช้คลังสินค้าได้เร็วเนื่องจากใช้เวลาในการตกแต่งสั้นกว่าการสร้างเกือบเท่าตัว

ในการตัดสินใจว่าจะซื้อ เช่าหรือสร้างนั้นเป็นเรื่องที่ไม่มีสูตรสำเร็จเนื่องจากความต้องการของแต่ละบริษัทไม่เหมือนกัน แม้แต่จะผลิตของเหมือนกัน แต่กระบวนการใช้อุปทานจะต่างกันเพราะคู่ค้าต่างราย วัฒนธรรมองค์กรต่างกัน กลุ่มลูกค้าต่างกัน ดังนั้นเราเองต้องเข้าใจความต้องการของเราเองว่าต้องการอย่างไร ณ สถานการณ์ขณะตัดสินใจ รวมถึงคลังสินค้าหรือศูนย์กระจายสินค้าต้องตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ากลุ่มใดได้อย่างชัดเจน รวมถึงขังน้ำหนักให้ได้ว่าเราจะมีความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์จริงหรือไม่ อะไรเป็นตัวชี้วัดถึงความสำเร็จและคุ้มค่าหลังการลงทุน และมีปัจจัยอะไรที่จะมาเป็นผลกระทบหรือไม่ (การใช้ SWOT หรือ Five Force Model ยังสามารถนำมาช่วยในการวิเคราะห์ได้เช่นกัน)

หากพิจารณาต้นทุนของคลังสินค้า (Ruston, et al., 2006)

- บุคลากร สูงถึง 50 เปรอร์เซ็นต์ซึ่งครึ่งหนึ่งจะเป็นส่วนของพนักงานหยิบเลือกสินค้าตามคำสั่ง
- อาคาร (ค่าเช่า หรือค่าที่เทียบเท่ากัน) – 25 เปรอร์เซ็นต์
- บริการด้านอาคาร (ซ่อมบำรุง ค่าบริการ ประกันภัย อัตราต่างๆ) – 15 เปรอร์เซ็นต์
- อุปกรณ์ – 10 ถึง 15 เปรอร์เซ็นต์

2) ปัจจัยด้านจำนวนของคลังสินค้า (อภิศานต์ วายุภาพ, 2550)

จำนวนของคลังสินค้าที่เหมาะสมเป็นเรื่องที่ดูเหมือนไม่ยาก แต่การตอบคำถามว่าต้องมีปริมาณเท่าไรพอและเหมาะสมมักเป็นเรื่องที่ผู้บริหารระดับสูงมักไม่ได้คำตอบจากผู้ที่นำเสนอโครงการ พบว่าในบริษัทขนาดใหญ่การตัดสินใจที่จะมีคลังสินค้าเพิ่มเติมนั้นมักตัดสินใจโดยมองเพียงการช่วงชิงตลาดที่เพิ่มมากขึ้น และจะครอบคลุมการให้บริการที่มากขึ้น โดยคิดว่าเงินไม่ใช่ปัญหาหลัก เช่น มีบริษัทแห่งหนึ่งมีโรงงานอยู่ที่ระยองและมีคลังสินค้าที่ระยองและสระบุรี ได้ตัดสินใจที่จะจ้างที่ปรึกษาเพื่อให้เขียนข้อตกลงสัญญาเพื่อการจัดจ้างคลังสินค้าจากฝ่ายการตลาด

ในกรณีศึกษานี้พบว่ามิชชั่นผิดพลาดอยู่หลายจุด โดยจุดที่สำคัญคือ ความไม่เข้าใจในโซ่อุปทานที่ดีพอของทุกฝ่ายในองค์กร นอกจากนี้การให้ฝ่ายการตลาดนำองค์กรโดยสามารถ พิจารณาว่าจะมีคลังสินค้าเพิ่มนั้น เป็นสิ่งที่อันตรายเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากโดยเนื้อแท้แล้วการใช้นโยบายการตลาดโดยใช้การทำยอด มักจะมีผลกระทบในช่วงปิดงบประมาณปีเพื่อแสดงตัวเลขวงหรือยอดขายที่ถึงเป้า ดังนั้นแม้ว่าจะดูเหมือนว่ามียอดขายที่สูงขึ้น แต่โดยเนื้อแท้แล้วเป็นตัวเลขวงหรือยอดขายเทียม ที่ไม่ได้มีการส่งต่อไปยังผู้บริโภคแต่มักเป็นการขอให้ผู้แทนจำหน่ายซื้อ ดังนั้นปัญหามักจะตามมาโดยยอดการสั่งซื้อในเดือนถัดมาจะตกลง (เนื่องจากไม่ใช่ความต้องการของลูกค้าจริง) อีกทั้งเมื่อถึงช่วงการชำระเงิน มักพบว่าจะมียอดการคืนสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายมากขึ้น โดยจะส่งผลกระทบต่อคลังสินค้าโดยปริยาย อีกทั้งจะกระทบฝ่ายวางแผน ฝ่ายจัดซื้อ วัตถุประสงค์ ฝ่ายผลิต ฝ่ายขนส่งส่วนอื่นโซ่อุปทาน เนื่องจากเมื่อคลังสินค้าผลิตสินค้าที่เกิดจากความต้องการเทียมตลอดจนการย้อนกลับของสินค้าที่เกิดขึ้นที่คลัง สินค้า จะส่งผลให้คลังสินค้าบวมหรือไม่เพียงพอต่อการเก็บสินค้า ดังนั้น นโยบายของฝ่ายการตลาดนี้คือต้องสร้างคลังสินค้าให้มากขึ้นในจุดต่างๆกัน โดยจะอ้างเหตุผลว่าถ้าเราจะแข่งขันกับคู่แข่งได้ เราต้องตอบสนองต่อลูกค้าได้รวดเร็วขึ้นตามคู่แข่งมีคลังสินค้าอยู่ 4 ภูมิภาค และบริษัทเราควรต้องมีคลังสินค้าไม่น้อยกว่าคู่แข่งเพื่อจะได้ช่วงชิงตลาดได้

นโยบายการมีคลังสินค้าหรือจำนวนเท่าไรนั้น หัวใจคือการรู้ความต้องการของลูกค้าและการตอบสนองต่อส่วนลูกค้ากลุ่มหลัก (โดยใช้หลักการของ Pareto ในการแบ่งลูกค้าออกตามส่วนตลาด โดยบริษัทต้องตอบสนองต่อลูกค้ากลุ่มหลักหรือกลุ่ม A, B และ C อย่างไร) ดังนั้นบริษัทในกรณีศึกษาขาดมุมมองตรงนี้ตรงที่ไม่สามารถตอบคำถามว่าการสร้างคลังสินค้าจะทำให้แน่ใจได้อย่างไรว่าจะตอบสนองลูกค้ากลุ่มไหน และลูกค้ากลุ่มไหนจะได้รับบริการที่ตรงใจมากขึ้น เพราะถ้าหากเราสร้างคลังสินค้าแล้วและไม่ตอบกลุ่มลูกค้าได้ก็จะทำให้คลังสินค้าที่สร้าง

หรือเข้านั้นไม่เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท อีกทั้งงบประมาณการสร้างหรือเช่า ตลอดจนค่าสินค้าที่เก็บที่คลังสินค้ารวมกันแล้วมีปริมาณที่สูงมาก อันเป็นเงินที่ลงทุนแต่ยังไม่สามารถขายสินค้าได้ หากคิดในแง่ของต้นทุนการผลิตอย่างเดียวก็พบว่าเป็นเม็ดเงินที่สูงมากเพราะหากบริษัทไม่ได้เก็บแค่สินค้า แต่นั่นหมา ยถึงบริษัทได้ชำระเงินค่าวัตถุดิบ ค่าดำเนินการผลิต ค่าพนักงานบริหารจัดการ ค่าประกันภัย ค่าขนส่งจากโรงงานไปยังคลังสินค้า แต่บริษัทเองกลับเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้าเป็นจำนวน 4 เท่าตัวโดยที่ยังขายสินค้าไม่ได้ อีกทั้งถ้าต้องการสร้างคลังสินค้าเอง ต้นทุนในโครงสร้างของคลังสินค้ามักจะมีต้นทุนสูงเนื่องจากการรองรับน้ำหนักต้องมากกว่าปกติ และโยกย้ายยากอันเป็นต้นทุนต่อบริษัท หรือถ้าเช่าการเช่าก็มักต้องทำเป็นสัญญาเช่าอย่างต่ำ 6 เดือน เท่าที่ผ่านมาพบว่าผู้จัดการคลังสินค้ามักขาดความเข้าใจในวิธีการเลือกคลังสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการ โดยมักไม่ให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าแต่เลือกคลังสินค้าตามความต้องการของตนเองเป็นหลักโดยเน้นที่ว่าต้องการเช่าคลังสินค้าในราคาที่ถูกเพื่อที่จะทำให้มีต้นทุนการบริหารจัดการที่ถูกลง แต่ทั้งนี้ผู้เขียนต้องการเน้นว่าไม่ว่าต้นทุนจะถูกแค่ไหนก็ตามแต่ถ้าลูกค้าไม่พึงพอใจ ลูกค้าสามารถเปลี่ยนไปหาผู้ให้บริการรายอื่นได้ทุกเมื่อ ดังนั้นผู้ให้บริการคลังสินค้าจึงต้องเน้นที่การมีมุมมองความเข้าใจในลูกค้า และโซ่อุปทาน (เป็นมุมมองในระดับกลยุทธ์เพราะถ้าไม่เข้าใจถึงผลกระทบที่มีต่อกันในโซ่อุปทานแล้ว ต่อให้มีคลังสินค้า 10 ที่ก็ไม่เพียงพอต่อความต้องการ) ที่ดีพอโดยการออกแบบคลังสินค้าต้องออกแบบตามความต้องการของลูกค้า โดยอย่างน้อยต้องตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าหลักได้ดีพอด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด

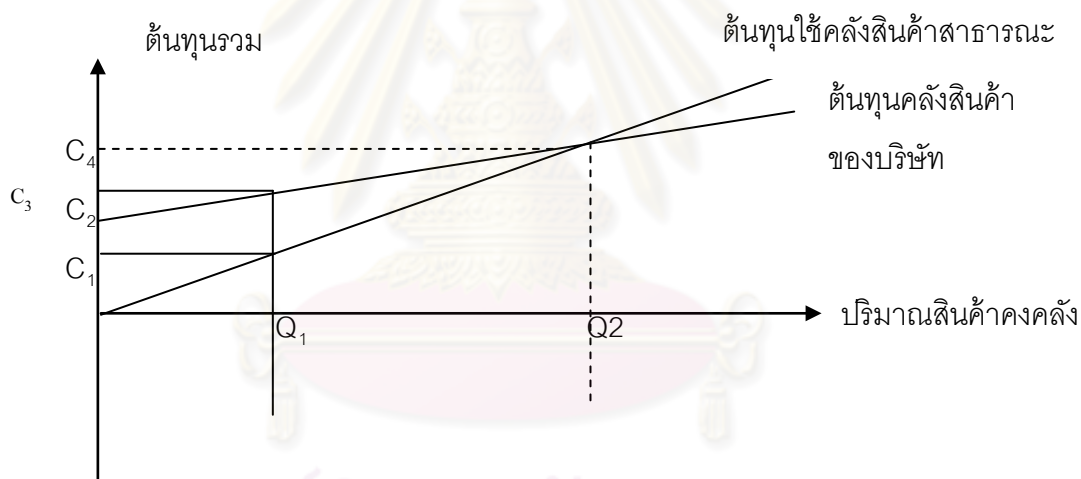
ดังนั้นคำตอบในเรื่องจำนวนของคลังสินค้าจะขึ้นอยู่กับการรองรับความต้องการของลูกค้าโดยอาจใช้วิธีการของฮิวริสติกส์ได้ดังตารางที่ 2 โดยเราจะคำนวณต้นทุนการขนส่ง ต้นทุนคงที่ของการมีคลังสินค้า ต้นทุนการจัดเก็บและขนถ่ายวัสดุภายในคลังสินค้า และต้นทุนการสั่งซื้อ สั่งผลิตหรือการเติมสินค้า เป็นต้น อันเป็นการคำนวณค่าใช้จ่ายในคลังสินค้าแต่ละที่ และหาภาพรวมโดยจะคำนวณเทียบกับคลังสินค้าในแต่ละแห่งตอบสนองต่อลูกค้าด้วยต้นทุนเท่าไร หลังจากนั้นนำมาคำนวณเพื่อหาจำนวนของต้นทุนรวมโดยจะเลือกจากต้นทุนที่น้อยที่สุด วิธีนี้เป็น การหาจำนวนของคลังสินค้าขั้นต้น โดยยังไม่ได้พิจารณาถึงว่าแต่ละสถานที่มีกฎหมายท้องถิ่น ควบคุม สาธารณูปโภคพื้นฐานพอเพียงหรือไม่

ตารางที่ 2.1 แสดงให้เห็นถึงการเลือกจำนวนของคลังสินค้าด้วยวิธีฮิวริสติกส์ (Heuristics)

จำนวน คลังสินค้า (แห่ง)	ต้นทุนการขนส่ง (บาท)	ต้นทุนคงที่ (บาท)	ต้นทุนการจัดเก็บ (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)
1	7,500,000.00	650,000.00	250,000.00	8,400,000.00
2	4,500,000.00	1,300,000.00	300,000.00	6,100,000.00
3	2,700,000.00	1,950,000.00	360,000.00	5,010,000.00
4	1,620,000.00	2,600,000.00	432,000.00	4,652,000.00
5	972,000.00	3,250,000.00	518,400.00	4,740,400.00
6	583,200.00	3,900,000.00	622,080.00	5,105,280.00
7	349,920.00	4,550,000.00	746,496.00	5,646,416.00
8	209,952.00	5,200,000.00	895,795.20	6,305,747.20
9	125,971.20	5,850,000.00	1,074,954.24	7,050,925.44
10	75,582.72	6,500,000.00	1,289,945.09	7,865,527.81

คลังสินค้าสาธารณะหรือคลังสินค้าของบริษัท (Public versus Private Warehouse)

การตัดสินใจใช้คลังสินค้าสาธารณะหรือการลงทุนเองจะพิจารณาโดยการเปรียบเทียบต้นทุน การใช้คลังสินค้าสาธารณะบริษัทไม่มีต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ค่าเช่าคลังสินค้าจะเพิ่มตามปริมาณสินค้าที่ฝาก กรณีบริษัทลงทุนเองบริษัทมีต้นทุนคงที่ ต้นทุนคงที่จะไม่แปรผันตามปริมาณสินค้าคงคลัง บริษัทใช้คลังสินค้ามากหรือน้อยต้นทุนคงที่จะไม่เปลี่ยนแปลง สำหรับต้นทุนแปรผันจะเพิ่มขึ้นเมื่อปริมาณสินค้าคงคลังเพิ่ม ดังปรากฏตามภาพที่ 2.5 ประกอบด้วยเส้นต้นทุนการใช้คลังสินค้าสาธารณะซึ่งจะเริ่มจาก 0 และเส้นต้นทุนคลังสินค้าบริษัทเริ่มที่จุด C_2 ถ้าบริษัทมีสินค้าผ่านคลัง (Throughput) ในปริมาณ Q_1 ต้นทุนการใช้คลังสินค้าสาธารณะจะอยู่ที่ C_1 แต่ต้นทุนคลังสินค้าของบริษัท C_3 ปริมาณสินค้าผ่านคลัง Q_2 ต้นทุนคลังสาธารณะกับบริษัทเท่ากันคือ C_4



ภาพที่ 2.5 แสดงต้นทุนคลังสินค้าสาธารณะกับของบริษัท

กลยุทธ์ของบริษัทจะลงทุนคลังสินค้าเมื่อปริมาณสินค้าผ่านคลังเท่ากับหรือมากกว่า Q_2 หากปริมาณสินค้าผ่านคลังน้อยกว่า Q_2 บริษัทควรใช้คลังสินค้าสาธารณะเพราะต้นทุนคลังสินค้าจะต่ำกว่าลงทุนเอง แต่ถ้าปริมาณสินค้าผ่านคลังสินค้ามากกว่า Q_2 ต้นทุนคลังสินค้าบริษัทต่ำกว่าการใช้คลังสินค้าสาธารณะ ดังนั้นบริษัทควรลงทุนสร้างคลังสินค้าของตนเอง

ตารางที่ 2.2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนโยบายคลังสินค้า

ปัจจัย	นโยบายคลังสินค้า	
	คลังสินค้าบริษัท	คลังสินค้าสาธารณะ
ปริมาณสินค้าผ่านคลัง	มาก	น้อย
ลักษณะอุปสงค์	มีเสถียรภาพ	ผันผวน
การกระจุกตัวตลาด	มาก	น้อย
เงื่อนไขการบริการลูกค้า	มี	ไม่มี
ใช้งานหลายอย่าง	ใช่	ไม่ใช่

ตามที่กล่าวมาข้างต้นการลงทุนคลังสินค้าจะพิจารณาปริมาณสินค้าผ่านคลังสินค้า หากปริมาณสินค้าผ่านคลังสินค้ามากพอที่ทำให้ต้นทุนคลังสินค้าบริษัทเท่ากับหรือน้อยกว่าต้นทุนคลังสินค้าสาธารณะบริษัทก็ควรลงทุนเอง การพิจารณาปริมาณสินค้าผ่านคลังสินค้าอาจไม่เพียงพอกับการตัดสินใจลงทุน ปัจจัยที่บริษัทจะต้องนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจ ได้แก่ ลักษณะ อุปสงค์ ถ้าอุปสงค์มีเสถียรภาพก็ควรลงทุน แต่ถ้าอุปสงค์ผันผวนก็ควรใช้คลังสินค้าสาธารณะ การกระจุกตัวของลูกค้าก็เป็นปัจจัยที่ต้องนำมาพิจารณา ลูกค้ากระจุกตัวในอาณาบริเวณเดียวกันมากก็ควรลงทุนเอง แต่ถ้ากระจายตัวมากควรจะใช้คลังสินค้าสาธารณะ ความต้องการของลูกค้าก็เป็นอีกปัจจัยที่ต้องนำมาพิจารณา ลูกค้าต้องการบริการที่รวดเร็วและหยุดตัว การมีคลังสินค้าของบริษัทเองจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าการใช้คลังสินค้าสาธารณะ คลังสินค้า มิได้มีไว้เพื่อเก็บสินค้าเท่านั้น คลังสินค้ายังให้บริการอื่นๆอีกด้วย ถ้าบริษัทต้องใช้คลังสินค้าเพื่อกิจกรรมอื่นๆ เช่น การบรรจุภัณฑ์ ผสมสินค้า (Mixing or Blending) ผลิตภัณฑ์สุดท้ายบริษัทก็ควรลงทุนเอง นอกจากนี้สภาพการแข่งขันก็เป็นปัจจัยที่จะต้องนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจ

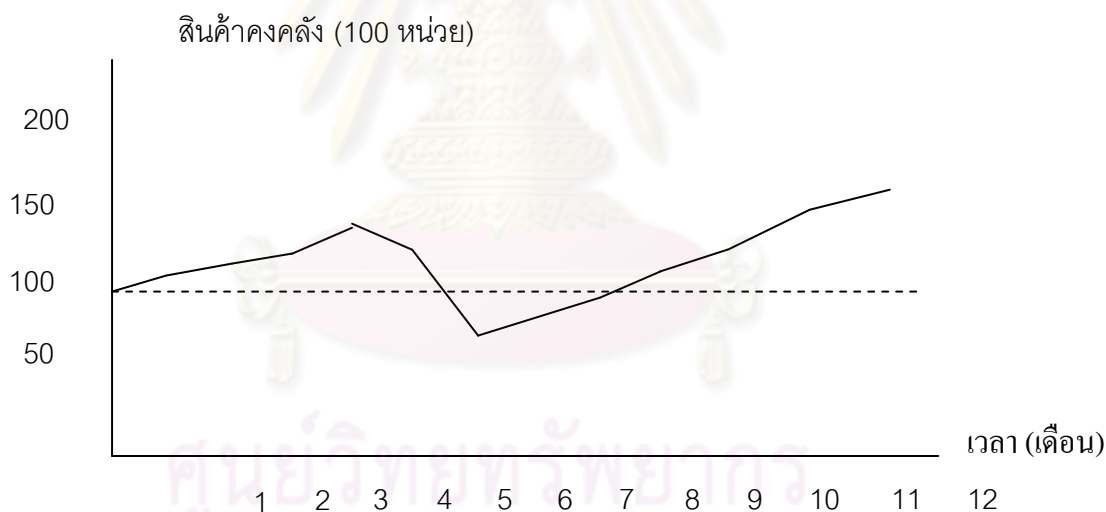
ขนาดการลงทุนคลังสินค้า (Warehouse Size)

บริษัทต้องแข่งขันในตลาดทั้งด้านคุณภาพและราคา คลังสินค้าเป็นต้นทุนตัวหนึ่งที่บริษัทจะต้องแสวงหาเลือกเพื่อบรรลุต้นทุนที่ต่ำ ขนาดคลังสินค้ามีผลต่อนโยบายการตลาดและต้นทุน บริษัทจะลงทุนก่อสร้างคลังสินค้า ขนาดใดขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าผ่านคลัง ปริมาณสินค้าคงคลังหรือสินค้าคงคลังมาก ขนาดคลังสินค้าก็จะใหญ่ หากอุปสงค์สินค้าของบริษัทสม่ำเสมอตลอดปี การพิจารณาขนาดคลังสินค้าก็ไม่มีปัญหา แต่ถ้าอุปสงค์แปรเปลี่ยนไปแต่ละเดือน

หรือตามฤดูกาลความต้องการใช้พื้นที่คลังสินค้าก็จะผันผวน หากลงทุนคลังสินค้าเพื่อรองรับในช่วงความต้องการใช้คลังสินค้าสูงที่สุด คลังสินค้าก็จะใช้ประโยชน์น้อยในช่วงอุปสงค์ต่ำ และหากลงทุนขนาดคลังสินค้าเพียงพอสำหรับช่วงอุปสงค์ต่ำ แต่ในช่วงอุปสงค์สูงพื้นที่คลังสินค้าก็จะไม่เพียงพอใช้

ตามภาพที่ 2.6 ปริมาณสินค้าคงคลังจะเคลื่อนไหวแต่ละเดือน ในช่วงเดือนที่ 1 ถึงเดือนที่ 4 ปริมาณสินค้าคงคลังเพิ่มสูงขึ้นมีผลให้ต้องการใช้พื้นที่คลังสินค้าเพิ่มขึ้น ช่วงหลังจากเดือนที่ 4 ปริมาณสินค้าคงคลังลดลง ปริมาณสินค้าคงคลังเพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่เดือนที่ 7 ต่อเนื่องจนถึงเดือนที่ 12

จากภาพปริมาณสินค้าคงคลังสูงสุด 200,000 หน่วยในเดือนที่ 12 และต่ำสุด 75,000 หน่วยระหว่างเดือนที่ 6-7 ถ้าบริษัทลงทุนสร้างคลังสินค้าขนาดความจุ 200,000 หน่วยการใช้ประโยชน์คลังสินค้าเต็มที่จะมีเพียงเดือนที่ 12 เท่านั้น เดือนอื่นๆจะไม่ได้ใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ แต่ถ้าลงทุน คลังสินค้าขนาดความจุ 75,000 หน่วย พื้นที่คลังสินค้าจะไม่เพียงพอใช้ถึง 11 เดือน



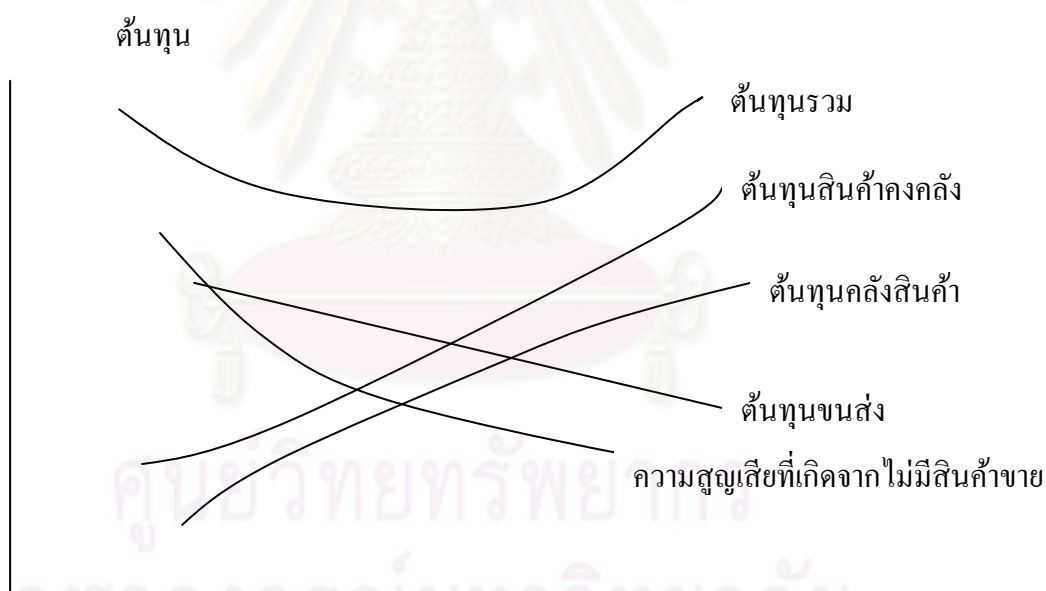
ภาพที่ 2.6 ขนาดคลังสินค้า

การตัดสินใจเลือกขนาดคลังสินค้าจะไม่เลือกขนาดที่รองรับปริมาณสินค้าคงคลังสูงสุดและต่ำสุด แต่จะเลือกขนาดคลังสินค้าที่ใช้ประโยชน์พื้นที่คลังสินค้าสูงสุดตลอดปี ตามภาพบริษัทควรเลือกลงทุนคลังสินค้าขนาดความจุ 100,000 หน่วย ในเดือนที่มีสินค้าคงคลังมากกว่า 100,000 หน่วย บริษัทใช้คลังสินค้าสาธารณะ สำหรับเดือนที่ 6 เดือนที่ 7 และเดือนที่ 8 จะมีพื้นที่ว่างอยู่บ้าง

พิจารณาจุดแลกเปลี่ยนระหว่างได้กับเสียของต้นทุนโลจิสติกส์ (Logistics Cost Trade-offs)

บริษัทจะมีคลังสินค้าที่แห่งเป็นคำถามที่จะต้องหาคำตอบ การมีคลังสินค้ามากแห่งจะสามารถให้บริการลูกค้าในระดับสูง คลังสินค้าอยู่ใกล้ลูกค้าสามารถตอบสนองความต้องการได้ดีและต้นทุนขนส่งจะต่ำ บริษัทจะมีคลังสินค้าจำนวนเท่าไรนั้นเป็นเรื่องการตัดสินใจระหว่างได้กับเสียของต้นทุนโลจิสติกส์ (Logistics Cost Trade-offs) ได้แก่ ต้นทุนสินค้าคงคลัง (Inventory Cost) ต้นทุนคลังสินค้า (Warehousing Cost) ต้นทุนการขนส่ง (Transportation Cost) และความสูญเสียที่เกิดจากการไม่มีสินค้าขาย (Cost of Lost Sales) ดังนี้

ต้นทุนสินค้าคงคลัง (Inventory Carrying Cost) ต้นทุนสินค้าคงคลังมีความสัมพันธ์กับจำนวนคลังสินค้า เมื่อบริษัทมีคลังสินค้ามาก ต้นทุนสินค้าคงคลังก็จะสูงตาม ต้นทุนสินค้าคงคลังสูงขึ้นก็เพราะมีการเก็บสต็อกสินค้าไว้ทุกคลังสินค้าทำให้สินค้าคงคลังโดยรวมสูงขึ้น เส้น Inventory Cost จึงลาดเอียงสูงขึ้นตามภาพที่ 2.7



ภาพที่ 2.7 การแลกเปลี่ยนระหว่างได้กับเสียต้นทุนโลจิสติกส์

ต้นทุนคลังสินค้า (Warehouse Cost) ต้นทุนคลังสินค้าประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร เมื่อบริษัทมีคลังสินค้ามาก บริษัทก็จะมีต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรสูง ดังนั้น

บริษัทที่มีคลังสินค้ามากก็จะมีต้นทุนคลังสินค้าสูง เส้น Warehousing Cost จึงลาดเอียงสูงขึ้นตามภาพที่ 2.7

ต้นทุนขนส่ง (Transportation Cost) จำนวนคลังสินค้ากับต้นทุนขนส่งมีความสัมพันธ์ทางตรงกันข้ามกัน เมื่อจำนวนคลังสินค้าเพิ่มมากขึ้นตามภูมิภาคและท้องถิ่นจะมีผลให้ต้นทุนการขนส่งลดลง ต้นทุนการขนส่งที่ลดลงเนื่องจาก ประการแรกการขนส่งสินค้าจากโรงงานมายังคลังสินค้าแต่ละแห่งจะขนส่งแบบเต็มยานพาหนะ ทำให้ค่าขนส่งต่อหน่วยสินค้าต่ำ ประการที่ 2 คลังสินค้าอยู่ใกล้ลูกค้า การขนส่งจากคลังสินค้าไปให้ลูกค้ามีระยะทางสั้น การขนส่งระยะทางสั้นต้นทุนขนส่งจะต่ำ เส้น Transportation Cost จึงลาดเอียงลงดังปรากฏตามภาพที่ 2.7

ความสูญเสียที่เกิดจากการไม่มีสินค้าขาย (Cost of Lost Sales) การบริการลูกค้าเป็นปัจจัยความสำเร็จจากการประกอบธุรกิจ ลูกค้าต้องการการตอบสนองที่รวดเร็ว สม่่าเสมอ ถูกต้องและสะดวก คลังสินค้าที่อยู่ห่างไกลลูกค้าการตอบสนองของลูกค้าจะไม่ได้เท่ากับคลังสินค้าที่อยู่ใกล้ลูกค้า บริษัทที่มีคลังสินค้ามาก ก็ขึ้นเป็นการนำสินค้าไปอยู่ใกล้ลูกค้า ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าก็จะได้รับสินค้าในระยะเวลาที่สั้นกว่าคลังสินค้าที่อยู่ไกลออกไป การมีคลังสินค้าอยู่ใกล้ลูกค้าทำให้มีสินค้าพร้อมขายให้ลูกค้า แต่ถ้าบริษัทมีคลังสินค้าน้อยแห่งซึ่งหมายถึงคลังสินค้าอยู่ไกลลูกค้า เมื่อคลัง สินค้าอยู่ห่างไกลลูกค้า การส่งสินค้าไปเติมสต็อกให้ลูกค้าก็จะใช้เวลานาน ลูกค้าอาจมีสินค้าไม่พอขาย เมื่อสภาพ อุปสงค์เปลี่ยนแปลงหรือเมื่อการขนส่งมีปัญหา บริษัทมีคลังสินค้าน้อยแห่งก็จะมี ความสูญเสียที่เกิดจากการไม่มีสินค้าขายและความสูญเสียจะลดลงเมื่อจำนวนคลังสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้น เส้น Cost of Lost Sales จึงลาดเอียงลงดังปรากฏในภาพที่ 2.7

ตามภาพที่ 2.7 เมื่อจำนวนคลังสินค้าเพิ่ม ต้นทุนสินค้าคงคลังและต้นทุนคลังสินค้าจะสูงขึ้น ในขณะที่ต้นทุนขนส่งและความสูญเสียที่เกิดจากการไม่มีสินค้าขายจะลดลง ดังนั้น บริษัท ทจะมีจำนวนคลังสินค้าเท่าไรขึ้นอยู่กับทางเลือกได้กับเสียระหว่างต้นทุนขนส่งและความสูญเสียที่เกิดจากไม่มีสินค้าขายกับต้นทุนคลังสินค้าและสินค้าคงคลัง กลยุทธ์การคลังสินค้าของบริษัทก็คือการพิจารณาจุดแลกเปลี่ยนได้กับเสียที่บริษัทจะได้ประโยชน์สูงสุดคือ ต้นทุนรวมต่ำสุด

ปัจจัยการบริการลูกค้า (Customer Service Factors)

บริษัทจะลงทุนคลังสินค้าจำนวนเท่าไรจะต้องพิจารณาจุดแลกเปลี่ยนเสียของต้นทุนโลจิสติกส์แล้วบริษัทยังจะต้องพิจารณาปัจจัยการบริการลูกค้าที่มีผลกระทบต่อจำนวนคลังสินค้า ดังนี้

การบริการที่รวดเร็ว บริษัทต้องแข่งขัน กับผู้ผลิตรายอื่น การแข่งขันทำให้บริษัท ต้องให้บริการลูกค้าในระดับสูงทั้งนี้ก็เพื่อรักษาลูกค้าไว้ ลูกค้าต้องการบริการที่รวดเร็ว บริการที่ รวดเร็วช่วยลดต้นทุนสินค้าคงคลังของลูกค้า ถ้าลูกค้าสั่งซื้อสินค้าแต่บริษัทไม่มีสินค้าขาย เนื่องจากสินค้าหมดสต็อก ลูกค้าอาจเปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่น การมีคลังสินค้ากระจายไปตามภูมิภาค หรือท้องถิ่นจะทำให้บริษัทสามารถส่งสินค้าให้ลูกค้าได้รวดเร็ว ทำให้ลูกค้ามีสินค้าขายและลด ปริมาณสินค้าคงคลังของลูกค้าได้อีกด้วย

ความไม่เพียงพอบริการขนส่ง บริการขนส่งในบางประเทศหรือภูมิภาคอาจขาด แคลน กา รัชขาดแคลนบริการขนส่งจะทำให้การบริการลูกค้าล่าช้า ความล่าช้าอาจเป็นสาเหตุให้ ลูกค้าไม่มีสินค้าขาย บริการขนส่งที่จะตอบสนองของความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ นั้นต้องมีทางเลือกใช้รูปแบบการขนส่ง รูปแบบการขนส่งที่รวดเร็วเช่นทางเครื่องบินสามารถเร่งรัด การส่งมอบสินค้าได้ในกรณีจำเป็น บริการขนส่งที่ไม่เพียงพอเป็นปัจจัยสำคัญที่บริษัทต้องมี คลังสินค้าจำนวนมากกระจายไปตามท้องถิ่นเพื่อขยายตลาดและเพิ่มระดับบริการลูกค้า ในอันที่ จะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในระยะยาว

ลูกค้าสั่งซื้อปริมาณน้อย ถ้าบริษัทมีคลังสินค้าน้อยแห่ง คลังสินค้า แต่ละแห่งจะ ให้บริการลูกค้าเป็นจำนวนมากและเป็นพื้นที่กว้างขวาง ลูกค้ารายใหญ่สั่งซื้อมากจะไม่มีปัญหาค่า ขนส่งเพราะสามารถใช้การขนส่งเต็มยานพาหนะได้ กรณีลูกค้าที่สั่งซื้อครั้งละไม่มากปริมาณ สินค้าจะไม่เต็มยานพาหนะค่าขนส่งจะสูงทำให้ต้นทุนสินค้าบริษัทสูงซึ่งอาจมีปัญหาค่าการแข่งขัน

ในกรณีบริษัทมีลูกค้าสั่งซื้อปริมาณน้อยในแต่ละครั้ง การมีคลังสินค้าอยู่ใกล้ ลูกค้าจะลดต้นทุนการขนส่ง เพราะค่าขนส่งจากคลังสินค้าไปให้ลูกค้าระยะทางใกล้ค่าขนส่งจะต่ำ แม้สินค้าไม่เต็มยานพาหนะก็ตาม

อุปสงค์ไม่แน่นอน อุปสงค์สินค้าอาจผันผวนซึ่งยากที่จะพยากรณ์ได้ถูกต้อง เมื่อมี อุปสงค์สินค้ามาก ร้านค้าปลีกจะขายสินค้าหมดในช่วงเวลาที่สั้นกว่ากำหนด การสั่งซื้อสินค้าเต็ม สต็อกอาจมาไม่ทันทำให้ไม่มีสินค้าขาย ลูกค้าผู้บริโภคอาจเปลี่ยนไปซื้อสินค้ายี่ห้ออื่น ซึ่งบริษัทจะ เสียโอกาสขายสินค้า คลังสินค้าที่อยู่ใกล้ลูกค้าสามารถแก้ปัญหาอุปสงค์ที่ผันผวนได้เพราะ สามารถส่งสินค้าให้ลูกค้าได้รวดเร็ว

2.2.5 การดำเนินการด้านการขนส่ง (Transportation)

แบบจำลองทั้งหมดที่ใช้ในงานด้านโลจิสติกส์จะมีความถูกต้องเพียงไร ขึ้นอยู่กับ ผู้สร้างแบบจำลองที่จะต้องมีความเข้าใจในโครงสร้างของต้นทุน และสามารถนำมาถ่ายทอด

ออกมาเป็นแบบจำลองที่มีกลไกและเงื่อนไขในการทำงานให้ได้อย่างสมจริง สำหรับงานด้านการขนส่ง แบบจำลองทั่วไปที่ใช้หาต้นทุนหรือนำต้นทุนมาเป็นส่วนหนึ่งของการคำนวณ มักใช้วิธีอย่างง่ายในการหาตัวเลขต้นทุนนั้น เช่น เปิดหาต้นทุนเฉลี่ยที่คิดไว้เรียบร้อยแล้วจากราง หรืออาจทำการหาค่าเฉลี่ยโดยไม่ได้คำนึงถึงวิธีการปฏิบัติงานจริงที่แตกต่างกัน ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงแปรเปลี่ยนไปตามปัจจัยที่เกี่ยวข้องมากเกินกว่าที่ตารางหรือค่าเฉลี่ยสามารถบอกได้ เช่น ประเภทรถบรรทุก น้ำหนักรถบรรทุก ลักษณะเส้นทาง ความเร็วรถ อายุการใช้งานของรถ และปริมาณการใช้งานเมื่อเทียบกับความสามารถของรถ รวมทั้งต้นทุนด้านธุรการ ซึ่งมักไม่ได้นำไปพิจารณาด้วย เป็นต้น ปัจจัยเหล่านี้ทำให้ต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างกันไปแล้วแต่กรณี การเข้าใจถึงประเภทของต้นทุนและพฤติกรรมที่เกิดขึ้นอย่างถ่องแท้จึงเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยอย่างยิ่ง เนื่องจากการวิเคราะห์หาต้นทุนที่ถูกต้องควรตั้งอยู่บนพื้นฐานของการเข้าใจพฤติกรรมของต้นทุนมากกว่าการสร้างแบบจำลองที่ซับซ้อนหรือคำนวณได้ละเอียดแต่ไม่สื่อถึงพฤติกรรมต้นทุน

2.2.6 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับต้นทุนการขนส่ง รายได้ และกำไร (สุชาติ พอลใจ, 2548 : 28)

การขนส่งสินค้า ถือได้ว่าเป็นกิจกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญในระบบห่วงโซ่อุปทาน นอกเหนือจากกิจกรรมอื่นๆ เช่น การผลิต การจัดซื้อ การบริหารคลังสินค้า ฯลฯ ทั้งนี้เนื่องจากเป็นตัวหลักในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากแหล่งหนึ่งไปสู่อีกแหล่งหนึ่ง บริษัทที่ต้องการให้ขนส่งสินค้ามีความคาดหวังหลักๆต่อผู้ให้บริการขนส่งสินค้าในด้านต้นทุนและการลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ด้านเวลาในการขนส่งสินค้า ด้านการควบคุมคุณภาพและการสูญเสียของสินค้าในการขนส่ง ด้านการรักษาสิ่งแวดล้อมในการขนส่ง สินค้าและด้านการบริการอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้า ดังนั้นบริษัทผู้รับจ้างขนส่งสินค้าจำเป็นต้องตระหนักถึงประสิทธิภาพการขนส่งสินค้าของบริษัทตนเอง โดยต้องบริหารงานให้เกิดต้นทุนต่ำสุด ในขณะที่เดียวกันก็ต้องมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเช่นกัน

ต้นทุนการขนส่ง

การหาต้นทุนการขนส่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจผู้ทำการขนส่งสินค้า เพราะนอกจากการนำมากำหนดอัตราค่าขนส่งแล้ว ยังสามารถนำมาบริหารจัดการขนส่ง

สินค้าให้เกิดประสิทธิภาพ และเป็นแนวทางในการบริหารงานเพื่อลดค่าใช้จ่าย รวมถึงสามารถนำไปกำหนดเงินทุนที่ต้องการในอนาคตได้อีกด้วย แต่ในทางปฏิบัติธุรกิจขนส่งที่มีขนาดเล็กทุนดำเนินการไม่สูงมากนัก เจ้าของธุรกิจส่วนใหญ่มักคาดเดาดำเนินทุนตามความรู้สึกตนเอง ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการหาต้นทุนที่ถูกต้องจริงๆทำได้ยาก ค่าใช้จ่ายบางอย่างทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินไม่สามารถนำมาวัดหรือจัดแบ่งต้นทุนลงในกิจกรรมขนส่งได้ เช่น ต้นทุนของเวลาที่ใช้ในการเดินทาง มูลค่าของสินค้าที่สูญเสียในขณะเดินทาง ค่าใช้จ่ายสำนักงาน ฯลฯ เป็นต้น นอกจากนี้ บางครั้งผู้ประกอบการอาจมีแนวคิดว่าการนำต้นทุนในอดีตไปเกี่ยวข้องกับกำรดำเนินงาน หรือแผนงานในอนาคตเป็นเรื่องยุ่งยาก ต้นทุนที่ควรคำนึงคือต้นทุนในอนาคตมากกว่า (ธนสวรรค์ แขวงโสภา, 2537 : 79) ด้วยเหตุนี้เองทำให้ธุรกิจรับจ้างขนส่งจึงไม่ทราบแน่ชัดว่าขณะนี้การขนส่งสินค้าของตนเองมีต้นทุนต่อหน่วยสินค้าที่จัดส่งเป็นเท่าไร ส่งผลให้ธุรกิจบางแห่งต้องประสบการขาดทุนเพราะไม่มีการคำนวณต้นทุนการขนส่ง หรือมีการคำนวณต้นทุนการขนส่งผิดพลาดจึงกลายเป็นว่ายิ่งทำการขนส่งมากเท่าไรจะทำให้ตนเองขาดทุนมากเท่านั้น

ในการวิเคราะห์ต้นทุนการขนส่งจึงมักอ้างอิงกับหลัก “ต้นทุนทั่วไป (Generalized cost)” ซึ่งเป็นต้นทุนรวมทั้งรวมเอาต้นทุนทุกประเภททั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินเข้าไปอยู่ในการพิจารณา โดยใช้วิธีประเมินค่าต้นทุนต่างๆให้ออกมาอยู่ในรูปของต้นทุนที่เป็นตัวเงิน โดยแสดงค่าออกมาเป็นหน่วยต่างๆ เช่น บาท / ชั่วโมง บาท / กิโลเมตร บาท / ต้น เป็นต้น วิธีการที่นิยมแพร่หลายในการวิเคราะห์ต้นทุน คือ การพยายามหาความสัมพันธ์ ระหว่างต้นทุน (Cost) กับ ผลผลิต (Output) ที่เกิดขึ้น

รายได้จากการขนส่งสินค้า

รายได้ทั้งหมดจากการขนส่งสินค้า (Total Revenue : TR) หมายถึงอัตราค่าขนส่ง (P) คูณด้วยปริมาณสินค้าที่ขนส่ง (Q) ซึ่งสามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้ $TR = P \cdot Q$

รายได้เฉลี่ยต่อหน่วย (Average revenue : AR) หมายถึง รายได้จากการขนส่งสินค้าคิดเฉลี่ยต่อหนึ่งหน่วยของปริมาณสินค้าที่ขนส่ง ซึ่งก็คือ อัตราค่าขนส่ง (P) นั่นเอง

รายได้หน่วยสุดท้าย (Marginal revenue : MR) หมายถึงรายได้จากการขนส่งต่อปริมาณสินค้าที่ขนส่งหน่วยสุดท้าย ซึ่งก็คืออัตราค่าขนส่ง (P) เช่นกัน

กำไรจากการขนส่งสินค้า

ดังนั้น กำไรทั้งหมดในการขนส่งสินค้าจะเท่ากับรายได้ทั้งหมดจากการขนส่งสินค้า (Total Revenue) ลบด้วยต้นทุนรวมทั้งหมด (Total Cost : TC) เขียนเป็นสมการได้ดังนี้

กำไรทั้งหมดในการขนส่งสินค้า = $TR - TC$

และปริมาณการขนส่งที่ทำให้บริษัทรับจ้างขนส่งจะมีกำไรสูงสุด คือ ปริมาณการขนส่ง ณ จุดที่ $MR = MC$

โกคทรัพย์ พุ่มพวง รองผู้จัดการทั่วไป BJC Logistics ได้กล่าวถึงต้นทุนการขนส่งว่าประกอบด้วย 1) ต้นทุนคงที่ (Fixed Costs) ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ค่าเช่ารถ ค่าประกันภัย ค่าภาษี ค่าเช่าที่จอดรถ ค่าใช้จ่ายในการสื่อสาร ค่าสวัสดิการพนักงาน เช่น เงินเดือน ประกันสังคม เครื่องแต่งกาย ฯลฯ 2) ค่าใส่หุ่ย (Overhead Costs) ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ค่าเดินทาง ค่าที่ปรึกษา ค่าจัดฝึกอบรมพนักงาน ค่าซ่อมออฟฟิศ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร 3) ต้นทุนการปฏิบัติการ (Running Costs) ได้แก่ ค่าน้ำมัน ค่ายาง ค่าซ่อมบำรุงรักษา เบี้ยเลี้ยง ค่าทางด่วน ค่าผ่านทาง ค่าประกันสินค้า ค่าทำความสะอาดรถ ค่าจ้างที่เป็นเที่ยว ค่าโทรศัพท์ติดต่อสื่อสาร ค่าปรับ

การขนส่งด้วยตนเองหรือการจัดจ้างบริษัทขนส่งภายนอก (วัชรพล สุขโหตุ, 2550)

การขนส่งโดยการว่าจ้างบริษัทภายนอกที่ให้บริการโลจิสติกส์ หรือที่เรียกว่า ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์บุคคลที่สาม (Third-Party Logistics Provider, 3PL) เป็นทางเลือกที่เติบโตขึ้นเป็นอย่างมากในประเทศไทยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ซึ่งการตัดสินใจว่าจะจัดจ้าง (Outsourcing) ผู้ให้บริการเข้ามาปฏิบัติการให้ นั้นจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

ปัจจัยด้านต้นทุน

มีข้อได้เปรียบด้านต้นทุนอยู่สองสามข้อในการที่เราไม่ต้องเป็นเจ้าของทรัพย์สิน นั่นก็คือ ต้นทุนในด้านเงินทุนผ่านการใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์เพราะว่าบริษัทที่เป็นลูกค้าไม่จำเป็นต้องลงทุนในสิ่งอำนวยความสะดวกและทรัพยากรต่างๆ เช่น พาหนะและอุปกรณ์ต่างๆ เหมือนกับที่จะต้องลงทุนถ้าทำปฏิบัติการนี้ด้วยตนเอง ดังนั้นเงินทุนส่วนนี้สามารถนำมาลงทุนในด้านอื่นๆ ของธุรกิจที่สร้างผลกำไรได้มากกว่าเช่น เครื่องจักรใหม่ๆ สำหรับการผลิต วัสดุ ปลาสติก ฯลฯ

นอกจากต้นทุนในด้านเงินทุนซึ่งเป็นต้นทุนที่เห็นได้ชัดเจนแล้ว ผู้ให้บริการโลจิสติกส์อาจจะสามารถเฉลี่ยต้นทุนการบริหารจัดการ และทรัพยากรในองค์กรไปยังลูกค้าหลายๆราย ทำให้ต้นทุนของลูกค้าแต่ละรายต่ำลง

นอกจากนี้เราจะสามารถลดต้นทุนด้านการบริหารควบคุมซึ่งเป็นต้นทุนแฝงและคำนวณเป็นตัวเงินได้ยาก รวมไปถึงต้นทุนด้านการปฏิบัติการ เช่นค่าน้ำมัน ค่าเช่า ออมบำรุง หรือค่าแรงพนักงาน ในกรณีที่เราดำเนินการเอง อาจจะสูงกว่าผู้ให้บริการโลจิสติกส์ดำเนินการก็ได้ เนื่องจากความชำนาญที่แตกต่างกันแต่ก็เชื่อว่าการจัดจ้างการปฏิบัติการขนส่งจะลดต้นทุนเสมอไป ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนแปลงจากการปฏิบัติการขนส่งด้วยตนเองไปสู่การใช้บริการของผู้ให้บริการโลจิสติกส์อาจ จะสูงกว่าได้ เพราะผู้ให้บริการโลจิสติกส์เองก็ต้องมีค่าปฏิบัติการเช่นเดียวกันและยังจะต้องบวก ผลกำไรของบริษัทของเขาไว้ด้วย

จากรายละเอียดข้างต้นสามารถจำแนกรายละเอียดต้นทุนจากการดำเนินการเองและจัดจ้างผู้ให้บริการขนส่งได้ดังนี้

การขนส่งด้วยตนเอง

หากบริษัทมีการขนส่งด้วยตนเองต้นทุนโดยทั่วไปจะประกอบไปด้วย

- ต้นทุนคงที่ อันประกอบไปด้วย ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการที่มียานพาหนะ ถึงแม้ว่าจะไม่มีการขนส่งก็ตาม ตัวอย่างเช่น ค่าเสื่อมราคา ค่าบริหารจัดการ ค่าแรงพนักงานรายเดือน ค่าประกันภัย และค่าทะเบียนและใบอนุญาต ค่าที่ดินสำหรับจอดรถ ค่าพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย เป็นต้น

- ต้นทุนผันแปร คือต้นทุนที่เกิดขึ้นเมื่อมีการขนส่งเกิดขึ้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นต่อระยะทางที่มีการขนส่ง เช่น ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าบำรุงรักษา ค่ายางรถยนต์ ค่าแรงพนักงานต่อเที่ยว ค่าทางด่วน เป็นต้น

ว่าจ้างผู้ให้บริการขนส่ง

การว่าจ้างผู้ให้บริการขนส่งภายนอกอาจจะมีลักษณะต้นทุนได้หลายรูปแบบขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างผู้ว่าจ้างและผู้ให้บริการขนส่ง

- บาทต่อเที่ยวขนส่งแบบเหมาเที่ยว
- บาทต่อหน่วยสินค้า เช่นบาทต่อกิโลกรัม และบาทต่อพาเลท
- บาทต่อเที่ยว บวกกับ บาทต่อระยะทาง
- อื่นๆ

ต้นทุนที่ตกลงกับผู้ให้บริการขนส่งในแต่ละรูปแบบก็จะมีข้อดีที่แตกต่างกันออกไป เช่น บาทต่อหน่วยสินค้า ก็จะสามารถทำให้บริษัทสามารถที่จะควบคุมต้นทุนการขนส่งได้ แต่ก็ไม่สามารถที่จะลดต้นทุนได้ในกรณีที่บริษัทมีปริมาณการขนส่งที่เพิ่มขึ้น

ในการว่าจ้างผู้ให้บริการขนส่งเราจะต้องพิจารณาต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยด้วย เนื่องจากผู้ให้บริการขนส่งแต่ละรายอาจจะมีการประกันภัยที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งหากการประกันภัยของผู้ให้บริการขนส่งไม่เพียงพอต่อความคุ้มครองที่เราต้องการ อาจจะต้องมีการทำประกันภัยเพิ่มเติม

ปัจจัยด้านการบริการ

ปัญหาหนึ่งที่มีมักจะมีการพูดถึงกันบ่อยคือ ระดับของการบริการระหว่างการปฏิบัติการการขนส่งด้วยตนเองและการปฏิบัติการการขนส่งผ่านบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบใดมีระดับของการบริการที่สูงกว่ากัน การใช้บริการโลจิสติกส์ผ่านผู้ให้บริการโลจิสติกส์ควรจะให้ความยืดหยุ่นมากขึ้นแก่บริษัทลูกค้า แต่อย่างไรก็ตามเราต้องคำนึงอยู่เสมอว่าเมื่อเราจัดจ้างกิจกรรมใดออกไปแล้วความสามารถในการควบคุมกิจกรรมนั้นก็จะเป็นไป ดังนั้นเราจะต้องมีการวัดผลการดำเนินงานของผู้ให้บริการอย่างถูกต้องเพื่อให้มั่นใจว่าผู้ให้บริการนั้นมีการให้บริการที่เป็นไปตามที่เราต้องการ

ปัจจัยด้านองค์กร

สาเหตุหลักสาเหตุหนึ่งที่ถูกยกขึ้นมาเป็นฐานของการเปลี่ยนแปลงมาสู่การใช้ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ คือ โอกาสที่บริษัทสามารถมุ่งเน้นที่ธุรกิจหลักของตนเองได้เพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการผลิต หรือ การตลาดและการขาย การทำเช่นนี้มีประโยชน์ทั้งในแง่ขององค์กรและในด้านต้นทุน ซึ่งประโยชน์ทางด้านองค์กรนั้นอาจจะเป็นสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้โดยตรง เช่นการที่บริษัทต่างๆ สามารถที่จะลดขนาดองค์กรของตนเองและเน้นไปที่การจัดการความชำนาญที่มีอยู่กับธุรกิจหลักได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบริหารการขนส่งนั้นมีเรื่องจุกจิกในการปฏิบัติค่อนข้างมาก เนื่องจากต้องบริหารบุคลากรจำนวนมาก และมีภาวะเบียดเบียนมากมาย การใช้บริการของผู้ให้บริการโลจิสติกส์สามารถให้บริษัทเข้าถึงแหล่งความรู้ที่กว้างขวางขึ้น ความรู้ที่กว้างขวางขึ้นนี้อาจจะมาจกโอกาสที่จะใช้เทคโนโลยีขั้นนำ เช่น การใช้ระบบติดตาม และบริการกองพาหนะที่ทันสมัย ซึ่งจะช่วยในการปรับปรุงปฏิบัติการของตัวเองได้

หลายๆบริษัทก็เลือกที่จะจัดจ้างเนื่องมาจากความต้องการที่จะบริหารความเสี่ยง อันเนื่อง มาจากอุบัติเหตุที่อาจจะเกิดขึ้นจากการปฏิบัติการขนส่ง ในการจัดจ้างผู้ให้บริการขนส่ง นั้นบริษัทสามารถที่จะแบ่งแยกความเสียหายที่เกิดขึ้นจากอุบัติเหตุเพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจหลัก ของบริษัท การเกิดอุบัติเหตุขึ้นจากการขนส่งอาจจะส่งผลถึงเบี่ยงประกันภัยโดยรวมของบริษัทที่ อาจจะเพิ่มขึ้นหากการขนส่งนั้นอยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท แต่หากเราใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ทำการขนส่งให้ ภาระต้นทุนของเบี่ยงประกันที่จะสูงขึ้นก็จะจำกัดวงอยู่แค่การขนส่งถึงแม้ผู้ให้บริการอาจจะผ่านต้นทุนนั้นมายังบริษัทผู้ว่าจ้าง นอกจากนี้การที่เราสามารถจะแบ่งแยกความเสียหายที่เกิดขึ้น บริษัทก็สามารถที่จะลดผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของบริษัทในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ จากการขนส่ง

ปัจจัยทางกายภาพ

การใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ควรพิจารณาแง่มุมทางกายภาพต่างๆเหล่านี้ด้วย ซึ่ง จะมีความเกี่ยวข้องกับทางเลือกในการจัดจ้างการปฏิบัติการขนส่งแบบที่มีผู้ใช้หลายราย หรือ แบบที่ผู้ให้บริการให้บริการแบบเฉพาะบริษัท ซึ่งบริษัทสามารถที่จะกำหนดการปฏิบัติที่ออกมา โดยเฉพาะจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ได้

- คุณลักษณะของการจัดส่ง ของบางผลิตภัณฑ์อาจจะไม่เข้ากับการปฏิบัติการ โดยใช้ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ เหตุการณ์นี้อาจจะเกิดขึ้นเพราะความถี่ของการจัดส่ง ที่จำเป็น (เช่น การเพิ่มจำนวนการจัดส่งปริมาณน้อยๆบ่อยครั้งมากขึ้นสำหรับสินค้าราคาสูง
- คุณลักษณะของพาหนะ และข้อกำหนดต่างๆอาจจะแตกต่างกันไปได้ตาม ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ ขนาดของพาหนะ คุณภาพของโครงสร้าง คุณสมบัติของอุปกรณ์ และหน่วยระวางสินค้าอาจจะมีส่วนเกี่ยวข้องได้หมด
- ระบบการจัดส่งพื้นฐาน อาจจะเข้ากันไม่ได้ ตัวอย่างของเรื่องนี้ ก็ อย่างเช่น การขนส่งสินค้าความจำเป็นที่จะต้องมีพนักงานที่ช่วยเหลือการยกสินค้าขนาดใหญ่หรือ มีน้ำหนักมาลงจากรถซึ่งระบบการจัดส่งของผู้ให้บริการโลจิสติกส์อาจจะไม่สามารถรองรับการปฏิบัติการส่วนนี้ได้
- ผลิตภัณฑ์อาจไม่เข้ากัน ปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้น คือ การปนเปื้อน จากผลิตภัณฑ์หนึ่งสู่อีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง ถ้าผลิตภัณฑ์อาหารบางประเภทถูกเคลื่อนย้ายไปพร้อมๆ

กับผลิตภัณฑ์ที่มีกลิ่นแรงมาก อาหารก็จะรับกลิ่นนั้นและเสียไปได้ ซึ่งปัญหานี้อาจจะถูกแก้ไขได้ด้วยการใช้บริการขนส่งแบบให้บริการเฉพาะบริษัท หรือใช้บริการจากผู้ให้บริการที่ให้บริการกับสินค้าเฉพาะด้านโดยการใช้บริการจากผู้ให้บริการขนส่งภายนอกอาจจะแบ่งได้ตามระดับหน้าที่รับผิดชอบของผู้ให้บริการ และความสัมพันธ์กับผู้ว่าจ้าง ได้แก่

- ❖ การว่าจ้างขนส่งเป็นครั้งๆ
- ❖ การว่าจ้างแบบมีสัญญาข้อผูกพัน
- ❖ การว่าจ้างแบบเต็มรูปแบบทั้งระบบการขนส่ง

ไชยยศ ไชยมั่นคงและคณะ ได้กล่าวถึงข้อพิจารณาลงทุนการขนส่งเองหรือจ้าง (Insourcing or Outsourcing) ดังนี้

เป้าหมายของบริษัทคือกำไรและสนองตอบความต้องการของลูกค้า การตอบสนองความต้องการของลูกค้าก็เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า การขนส่งเป็นกิจกรรมโลจิสติกส์ที่สำคัญที่จะให้บริษัทบรรลุเป้าหมายด้านกำไรและให้ความพึงพอใจกับลูกค้า บริษัทมีทางเลือกกว่าจะทำการขนส่งเองหรือจ้างบุคคลภายนอก ซึ่งมีข้อพิจารณา ดังนี้

ข้อพิจารณาลงทุนเอง (Insourcing) การมียานพาหนะขนส่งของตนเองมีทั้งข้อดีและข้อด้อย ข้อดีคือต้องลงทุนเองและขาดความยืดหยุ่นตัว สำหรับข้อดีคือการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี อย่างไรก็ตามเป้าหมายของบริษัทคือความสามารถในการแข่งขัน การทำเองจะต้องไม่ทำให้ลดความสามารถการแข่งขัน หรือลดกำไรของบริษัท ข้อพิจารณาทำเองมีดังนี้

ปริมาณสินค้า การประกอบการขนส่งเองขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าที่จะขนส่ง ถ้าบริษัทมีสินค้าน้อยกว่าการทำเองอาจไม่คุ้มค่า แต่ถ้ามีปริมาณสินค้านำมากการทำเองจะคุ้มกับการลงทุนและบรรลุนานการประกอบการที่ประหยัด ทำให้ต้นทุนขนส่งลดลง เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

ขนาดลูกค้า ขนาดลูกค้ามีผลต่อการทำเองหรือจ้าง หากลูกค้าบริษัทเป็นรายใหญ่ บริษัทสามารถส่งสินค้าเต็มคันรถ การขนส่งเต็มคันรถบริษัทจะประหยัดค่าขนส่ง ทำให้ตั้งราคาขายได้ต่ำกว่าคู่แข่ง ดังนั้น ถ้าบริษัทมีลูกค้ารายใหญ่การทำ เองจะบรรลุทั้งการลดต้นทุนและ

การบริการลูกค้า หรือมีลูกค้ารายย่อยที่กระจุกตัวอยู่ในบริเวณเดียวกัน บริษัทก็สามารถส่งสินค้าเต็มคันรถตรงไปให้ลูกค้าแบบ Milk Runs วิธีการขนส่งแบบนี้บริษัทสามารถประหยัดค่าขนส่งและเสนอเงื่อนไขการขายที่จูงใจลูกค้าได้

สนับสนุนการผลิต บริษัทต้องใช้วัตถุดิบ ชิ้นส่วน และส่วนประกอบเพื่อผลิตสินค้า การส่งมอบวัสดุมีความสำคัญต่อการผลิต โรงงานขาดวัสดุจะทำให้ไม่สามารถผลิตสินค้าตามตารางการผลิตได้ โรงงานอาจต้องหยุดการผลิตและบริษัทไม่มีสินค้าขาย ดังนั้น บริษัททำการขนส่งเองจะเป็นหลักประกันมีวัสดุผลิตสินค้าตามตารางการผลิต

สนับสนุนการบริการลูกค้า ลูกค้ามีความสำคัญต่อบริษัท ลูกค้าที่เป็นผู้ค้าส่งหรือค้าปลีกจะจำหน่ายสินค้าของหลายบริษัท ถ้าบริษัทไม่สามารถส่งสินค้าให้ลูกค้าตามกำหนดเวลา ลูกค้าก็จะไม่มีสินค้าขายทำให้ลูกค้าขาดรายได้และผู้บริโภคอาจเปลี่ยนไปซื้อสินค้าของบริษัทอื่น ซึ่งทำให้บริษัทสูญเสียลูกค้า การทำการขนส่งเอง บริษัทสามารถควบคุมการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าตามกำหนดเวลาได้ ซึ่งเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ข้อพิจารณาการจ้างบุคคลภายนอก (Outsourcing) ผู้รับจ้างขนส่งสินค้าประกอบด้วยธุรกิจเฉพาะด้าน จึงมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ มีลูกค้าหลายราย มีอุปกรณ์และเครือข่ายขนส่งที่สามารถให้บริการกว้างขวางและมี Economies of Scales การจ้างบุคคลภายนอกมีข้อพิจารณา ดังนี้

ค่าขนส่ง ค่าขนส่งมีความสำคัญต่อต้นทุนและความสามารถในการแข่งขัน ค่าขนส่งสูงมีผลต่อกำไรและหรือราคาขาย การใช้บุคคลภายนอกจะต้องเปรียบเทียบต้นทุนขนส่งระหว่างทำเองกับจ้าง หากจ้างมีต้นทุนต่ำกว่าทำเองก็ควรจ้างบุคคลภายนอก แต่ถ้าทำเองถูกกว่าจ้างก็ควรพิจารณาทำเอง

เวลาขนส่ง (Transit Time) เวลาขนส่งเกี่ยวข้องกับสินค้าคงคลัง ระยะเวลาขนส่งนานหมายถึงสินค้าต้องอยู่ในระหว่างยานพาหนะเป็นเวลายาว สินค้าที่อยู่ในยานพาหนะเป็นสินค้าคงคลังระหว่างขนส่ง (Transit Inventory) ยานพาหนะจึงเป็นคลังสินค้าเคลื่อนที่ การขนส่งที่ใช้เวลานานบริษัทและ/หรือลูกค้ามีสินค้าคงคลังมาก ซึ่งต้นทุนสินค้าคงคลังจะสูง ผู้รับจ้างขนส่งมีลูกค้าหลายรายจึงสามารถรวบรวมสินค้าที่มีปลายทางเดียวกันขนส่งตรงไปให้ลูกค้าทำให้

ส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าได้รวดเร็ว แต่ถ้าบริษัททำเองอาจต้องรอคอยรวบรวมสินค้าและ /หรือมีเส้นทางขนส่งที่ยาว

ความเชื่อถือได้ (Reliability/Dependability) ความแน่นอนและตรงต่อเวลาเป็นปัจจัยสำคัญ ผู้ให้บริการ จะต้องสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทได้ทั้งด้านเวลาและความปลอดภัยของสินค้า กล่าวคือ สามารถส่งมอบสินค้าตรงต่อเวลาและมีความสม่ำเสมอ การส่งมอบที่ตรงต่อเวลาและมีความสม่ำเสมอจะทำให้ลดสินค้าคงคลังสำรองหรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง หากผู้ขนส่งให้บริการไม่ตรงต่อเวลาและขาดความสม่ำเสมอ บริษัทก็จะต้องมีสินค้าคงคลังสำรองมากทำให้รายจ่ายสินค้าคงคลังสูงซึ่งบริษัทอาจพิจารณาลงทุนการขนส่งเอง

ความจุระวางสินค้า (Capacity) รูปแบบขนส่งแต่ละรูปแบบมีความจุระวางบรรทุกแตกต่างกัน การเลือกรูปแบบขนส่งจะต้องคำนึงถึงปริมาณสินค้าที่ส่ง ถ้าต้องส่งมอบสินค้าครั้งละหลายพันตันหรือเป็นหมื่นตัน รูปแบบการขนส่งทางเรือมีความเหมาะสม

การเข้าถึงบริการ (Accessibility) การเลือกใช้บริการขนส่งจะต้องคำนึงถึงความสะดวกในการเข้าถึง บริการด้วย

ความถี่บริการ (Frequency) การใช้บริการขนส่งจะต้องคำนึงถึงความถี่การให้บริการ ความถี่การให้บริการเกี่ยวข้องกับสินค้าคงคลัง บริการขนส่งที่มีความถี่จะลดปริมาณสินค้าคงคลัง เพราะสินค้าที่สั่งซื้อไม่ต้องรอคอยยานพาหนะขนส่ง นอกจากนี้บริการขนส่งที่มีความถี่สูงยังเอื้อต่อการใช้ระบบ Just-in-time อีกด้วย

ความปลอดภัย (Security) ลูกค้าบริษัทคาดหวังว่าจะได้รับสินค้าตามกำหนดเวลา หากสินค้าที่ส่งไม่ได้ ตามกำหนดเวลา ลูกค้าอาจไม่มีสินค้าขาย สินค้าระหว่างการขนส่งอาจสูญหายหรือเสียหายอันเนื่องมาจากการ โจรกรรมหรือยานพาหนะเกิดอุบัติเหตุ ทำให้สินค้าไปไม่ถึงลูกค้าหรือขาดจำนวนซึ่งกระทบต่อธุรกิจและอาจ เสียโอกาสขายสินค้า การเลือกใช้บริการขนส่งจึงต้องคำนึงถึงความปลอดภัยสินค้าด้วย

ความมั่นคงทางการเงินของผู้ประกอบการขนส่ง ผู้ประกอบธุรกิจขนส่งที่มีฐานะการเงินมั่นคงเป็นเครื่องบ่งชี้ถึงศักยภาพการพัฒนาและการปรับปรุงบริการ บริษัททำกำไรได้จากประสิทธิภาพการจัดการ บริษัทขนส่งที่มีฐานะการเงินดีจะสามารถลงทุนในยานพาหนะและ

ระบบสื่อสารได้มากกว่าบริษัทที่มีฐานะการเงินอ่อนแอ ฐานะทางการเงิน ของผู้รับขนส่งจึงมีนัยถึงคุณภาพและระดับบริการในอนาคตซึ่งคุณภาพและระดับบริการมีความสำคัญกับโลจิสติกส์

2.2.7 การดำเนินการทางพิธีการศุลกากร

การวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุน หรือ การวิเคราะห์รายการค่าใช้จ่าย และค่าใช้จ่าย สำหรับการดำเนินงานในแต่ละส่วนในแต่ละส่วนของกระบวนการส่งออกสินค้าด้วยตู้คอนเทนเนอร์ทางทะเลที่เกิดกับผู้ส่งออก สำหรับแต่ละกรณีศึกษา แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินภายในบริษัทของผู้ส่งออกสินค้าสำหรับกิจกรรมต่างๆในแต่ละส่วน เช่น ค่าลงทุนระบบ Paperless ค่าบริการอื่นๆที่กรมศุลกากรเรียกเก็บ หรือ ค่าไปใช้บริการของ Service Counter ค่าจัดเตรียมเอกสาร (ได้แก่ Invoice, Packing List, ใบขนสินค้าขาออก, C/O ทัวไป, FORM A และ อื่นๆ) ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการทางศุลกากร และค่าเดินทาง เป็นต้น

2. ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการว่าจ้างผู้ให้บริการในการดำเนินการแทน จะคิดดำเนินการเป็นค่าใช้จ่ายต่อ 1 ใบขนสินค้า หรือ 1 shipment โดยค่าผ่านพิธีการทางศุลกากรในกรณีตัวแทนออกของ ทางตัวแทนออกของทำการเรียกเก็บค่าผ่านพิธีการทางศุลกากรที่แตกต่างกัน โดยปัจจัยที่เป็นผลทำให้ตัวแทนออกของเรียกเก็บค่าผ่านพิธีการทางศุลกากรในอัตราที่แตกต่างกันนั้น ประกอบด้วย

- ❖ ปริมาณสินค้า กรณีการนำเข้า /ส่งออกแบบไม่เต็มตู้ค่าผ่านพิธีการศุลกากรที่ทางตัวแทนออกของเรียกเก็บจะตามปริมาณของสินค้า แต่ในกรณีแบบเต็มตู้ขนาด 40 ฟุต จะมีค่าใช้จ่ายส่วนนี้แพงกว่าตู้ขนาด 20 ฟุต

- ❖ ประเภทสินค้าที่แตกต่างกันผ่านพิธีการทางศุลกากรก็ไม่เท่ากัน เนื่องจากค่าอำนวยความสะดวกสำหรับสินค้าแต่ละประเภคนั้นไม่เท่ากัน จากการสัมภาษณ์ตัวแทนออกของพบว่าทางตัวแทนออกของเรียกเก็บค่าผ่านพิธีการศุลกากรตามประเภทสินค้าแบ่งออกเป็น 3 ระดับ จาก มากไปน้อย ดังนี้ 1) สินค้าประเภทเครื่องจักร 2) สินค้าประเภทอาหาร และ เคมีภัณฑ์ และ 3) สินค้าทั่วไป

- ❖ สิทธิประโยชน์ทางภาษี เช่น การส่งเสริมการลงทุน (BOI) การคืนอากรวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิตเพื่อการส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ เป็นต้น ทำให้การผ่านพิธีการมีขั้นตอน

การดำเนินการที่ยุ้งยากกว่า และมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมากกว่าการนำเข้ากรณีที่ไม่ได้สิทธิประโยชน์ทางภาษี

❖ ท่าเรือที่ดำเนินงาน ต้นทุนค่าผ่านพิธีการทางศุลกากรของตัวแทนออกของมีความแตกต่างกันตามท่าเรือที่ดำเนินการ เนื่องจากค่าอำนวยความสะดวกและค่าเดินทางของตัวแทนออกของที่แตกต่างกัน แต่อย่างไรก็ตามพบว่าตัวแทนออกของไม่ได้เรียกเก็บค่าผ่านพิธีการศุลกากรแตกต่างกันอย่างไร

❖ ความน่าเชื่อถือของลูกค้า เป็นความเสี่ยงของตัวแทนออกของ ที่จะมีปัญหาในการผ่านพิธีการศุลกากร เนื่องจากตัวผู้นำเข้าหรือส่งออก เช่น กรณีผู้นำเข้าสินค้าร่วมกับผู้ชายในต่างประเทศทำการสำแดงราคาสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงที่จะถูกตรวจจับโดยเจ้าหน้าที่กรมศุลกากร และทำให้ถูกเรียกค่าปรับและเก็บภาษีเพิ่มเติม นอกจากนี้ยังทำให้ทางบริษัทขาดความน่าเชื่อถือ

2.3 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ฐิติมา วงศ์อินตา (2545) ได้ทำการสำรวจหาปัจจัยที่มีผลต่อการคัดเลือกผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก เนื่องจากการขนส่งเปรียบเสมือนเป็นหัวใจสำคัญของแทบทุกภาคธุรกิจ โดยเป็นกิจกรรมที่มีส่วนในการเชื่อมโยงแล ะสนับสนุนกิจกรรมอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการผลิต การจัดการวัสดุคงคลัง กระบวนการจัดซื้อ การจัดการคลังสินค้า รวมไปถึงการให้บริการลูกค้า นอกจากนี้จากกล่าวได้ว่าการขนส่งที่มีประสิทธิภาพนอกจากต้องสามารถรับและส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา สินค้าหรือวัตถุดิบอยู่ในสภาพดีแล้ว ควรจะอยู่ในต้นทุนที่เหมาะสมด้วย แต่ลักษณะปัญหาที่พบอยู่บ่อยครั้งที่แสดงถึงการจัดส่งที่ไม่มีประสิทธิภาพของผู้ประกอบการธุรกิจทั่วไป ประกอบด้วย การจัดส่งที่ไม่ตรงเวลา ต้นทุนค่าขนส่งสูงเกินไป สินค้าเกิดความเสียหายในระหว่างการจัดส่ง หรือการไม่สามารถตอบสนอง ต่อความต้องการของลูกค้าที่มีความไม่แน่นอนและเพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน ปริมาณรถที่ใช้ขนอาจมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ส่งผลทำให้การจัดส่งสินค้าไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอและไม่สามารถให้บริการได้ทั่วถึง ดังนั้นจึงได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการคัดเลือกผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก ซึ่งจากการศึกษาใน

ครั้งนี้ได้ปัจจัยที่ได้จากการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่มปัจจัยด้วยวิธีการทางสถิติของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ดังนี้

ตารางที่ 2.3 ปัจจัยที่ได้จากการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่มปัจจัยด้วยวิธีการทางสถิติของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์

ลำดับ ความสำคัญ	ปัจจัย
1	<p>ความสามารถในการจัดส่งถึงที่หมายตรงตามเวลา (On time) ที่กำหนด</p> <p>การจัดส่งสินค้าได้ถูกต้องตามสถานที่ส่งที่ระบุในบิล</p> <p>การดูแลรักษาสินค้ามิให้เกิดความเสียหายในระหว่างการเดินทาง</p> <p>การเสนอความรับผิดชอบต่อความผิดพลาดหรือความเสียหายจากฝ่ายขนส่ง</p> <p>การดูแลรักษาสินค้ามิให้เกิดการสูญหายในระหว่างการดำเนินงาน</p> <p>ความถูกต้องของการคิดราคาค่าขนส่ง</p> <p>การจัดส่งสินค้าได้ถูกต้องตามประเภทและจำนวนสินค้าที่ระบุในบิล</p> <p>การปฏิบัติตามสัญญาหรือข้อตกลงอย่างเคร่งครัด</p> <p>การให้ความสำคัญกับการขนส่งที่เร่งด่วน</p> <p>อัตราค่าขนส่งถูกกว่าที่อื่น</p> <p>ความเหมาะสมของอัตราค่าขนส่ง</p> <p>ระยะเวลาที่ใช้ในการจัดส่งสินค้าถึงที่หมายนับตั้งแต่วันที่ฝากส่งสินค้า</p> <p>ความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่ไม่แน่นอนหรือเปลี่ยนแปลง</p> <p>บ่อย พนักงานขับรถจะต้องมีอุปกรณ์สื่อสารใช้ในกรณีฉุกเฉิน</p> <p>ความซื่อสัตย์ของพนักงานขับรถ</p>
2	<p>การปฏิบัติตามคำแนะนำจากลูกค้า</p> <p>การเอาใจใส่และรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า</p> <p>ข้อจำกัดด้านขนาดและปริมาณการขนส่ง</p> <p>ความถูกต้องด้านการนำเอกสารบิลส่งกลับคืนบริษัท</p> <p>การจัดตารางเวลาในการขนส่งของผู้ประกอบการขนส่ง</p> <p>ระบบการชำระเงินค่าขนส่งที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัท</p> <p>การติดต่อกับบริษัทเพื่อแจ้งการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดในการขนส่ง</p> <p>ระยะเวลาที่ใช้ในการแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น</p>

	<p>ความรู้ความสามารถของบุคลากรในสำนักงาน</p> <p>จำนวนเครื่องมือในการขนย้ายและจัดส่งที่เพียงพอ</p> <p>ประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของผู้ประกอบการขนส่ง</p> <p>ความสุภาพเรียบร้อยของพนักงานขับรถ</p> <p>การติดต่อกับบริษัทเพื่อร่วมมือกันแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นอย่างเหมาะสม</p> <p>ขอบเขตหรือพื้นที่ของการขนส่งและกระจายสินค้าของผู้ประกอบการขนส่ง</p> <p>ความสะดวกในการติดต่อกันระหว่างบริษัทสินค้าและผู้ประกอบการขนส่ง</p> <p>ความสะดวกของรถขนส่ง</p> <p>มีการทำสัญญาในการขนส่ง</p> <p>ความสะดวกของสถานที่ตั้งของศูนย์กระจายสินค้า (ผู้ประกอบการขนส่ง)</p> <p>ระยะเวลาที่ใช้ในการคืนбилกลับมายังบริษัทสินค้านับตั้งแต่วันที่ฝากส่งสินค้า</p> <p>ความรู้ความสามารถของพนักงานขับรถ</p> <p>การติดต่อกับบริษัทเพื่อนำเสนอการบริการ/คำแนะนำที่ดีต่อบริษัท</p> <p>ชื่อเสียงของผู้ประกอบการขนส่ง</p> <p>ความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้อย่างเหมาะสม</p>
3	<p>ความสุภาพเรียบร้อยของบุคลากรในสำนักงาน</p> <p>ระยะเวลาที่ใช้ในการตรวจนับและลงสินค้าของพนักงานขนส่ง</p> <p>โอกาสในการพัฒนาความสัมพันธ์ระยะยาว</p> <p>ระยะเวลาในการเปิดทำงานของศูนย์กระจายสินค้า</p> <p>ลักษณะของเครื่องมือในการขนย้ายและจัดส่งที่ทันสมัยหลากหลายประเภท</p> <p>การให้ส่วนลดเพื่อจูงใจลูกค้าตามขนาดปริมาณการขนส่ง</p> <p>ความสะดวกของบริเวณที่ตั้งศูนย์กระจายสินค้า</p>
4	<p>ความสามารถด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ หรือ Software ต่างๆ</p> <p>ความพร้อมในการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์</p> <p>ความสามารถในการจัดรถขนส่งอย่างมีประสิทธิภาพ</p>

ส่วนปัจจัยที่ได้จากผลการวิเคราะห์โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยโดยพิจารณาจากปัจจัยที่มีความสำคัญเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยร่วมกับการวิเคราะห์ค่าคู่อันดับซึ่งพิจารณาจากปัจจัยที่อยู่ในกลุ่มเป้าหมาย สรุปได้ปัจจัยหลักที่กลุ่มผู้ผลิตขึ้นส่วนรถยนต์ใช้ประกอบการพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการขนส่ง คือ

1. ความสามารถในการจัดส่งถึงที่หมายตรงตามเวลา (On time) ที่กำหนด
2. การดูแลรักษาสินค้ามิให้เกิดความเสียหาย/สูญหายในระหว่างการดำเนินงาน
3. อัตราค่าขนส่งถูกกว่าที่อื่น
4. ระยะเวลาที่ใช้ในการจัดส่งจากต้นทาง-ปลายทาง นับจากวันที่ฝากส่ง

ส่วนปัจจัยที่ได้จากการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่มปัจจัยด้วยวิธีการทางสถิติของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.4 ปัจจัยที่ได้จากการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่มปัจจัยด้วยวิธีการทางสถิติของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค

ลำดับความสำคัญ	ปัจจัย
1	<p>ความสามารถในการจัดส่งถึงที่หมายตรงตามเวลา (On time) ที่กำหนด</p> <p>การจัดส่งสินค้าได้ถูกต้องตามประเภทและจำนวนสินค้าที่ระบุในบิล</p> <p>การจัดส่งสินค้าได้ถูกต้องตามสถานที่ส่งที่ระบุในบิล</p> <p>การดูแลรักษาสินค้ามิให้เกิดความเสียหายในระหว่างการเดินทาง</p> <p>อัตราค่าขนส่งถูกกว่าที่อื่น</p> <p>ความซื่อสัตย์ของพนักงานขับรถ</p> <p>การดูแลรักษาสินค้ามิให้เกิดการสูญหายในระหว่างการดำเนินงาน</p> <p>ความสะอาดของรถขนส่ง</p> <p>ความถูกต้องของการคิดราคาค่าขนส่ง</p> <p>ความเหมาะสมของอัตราค่าขนส่ง</p> <p>ระยะเวลาที่ใช้ในการจัดส่งสินค้าถึงที่หมายนับตั้งแต่วันที่ฝากส่งสินค้า</p> <p>การให้ความสำคัญกับการขนส่งที่เร่งด่วน</p>
2	<p>การเสนอความรับผิดชอบต่อความผิดพลาดหรือความเสียหายจากฝ่ายขนส่ง</p> <p>ประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของผู้ประกอบการขนส่ง</p> <p>การปฏิบัติตามสัญญาหรือข้อตกลงอย่างเคร่งครัด</p> <p>ขอบเขตและพื้นที่ของการขนส่งและกระจายสินค้าของผู้ประกอบการขนส่ง</p>

	<p>ความถูกต้องด้านการนำเอกสารบิลส่งกลับคืนบริษัท</p> <p>ระยะเวลาที่ใช้ในการคืนบิลกลับมายังบริษัทสินค้านับตั้งแต่วันที่ฝากส่งสินค้า</p> <p>การเอาใจใส่และรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า</p> <p>มีการทำสัญญาในการขนส่ง</p> <p>พนักงานขับรถจะต้องมีอุปกรณ์สื่อสารใช้ในกรณีฉุกเฉิน</p> <p>ความสามารถในการจัดรถขนส่งอย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>ความรู้ความสามารถของพนักงานขับรถ</p> <p>ความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่ไม่แน่นอนหรือเปลี่ยนแปลงบ่อย</p> <p>ความสะอาดของบริเวณที่ตั้งศูนย์กระจายสินค้า</p> <p>การจัดตารางเวลาในการขนส่งของผู้ประกอบการขนส่ง</p> <p>ระยะเวลาที่ใช้ในการตรวจนับและลงสินค้าของพนักงานขนส่ง</p> <p>ความสะดวกในการติดต่อกันระหว่างบริษัทสินค้าและผู้ประกอบการขนส่ง</p> <p>การติดต่อกับบริษัทเพื่อแจ้งการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดในการขนส่ง</p> <p>การปฏิบัติตามคำแนะนำจากลูกค้า</p> <p>ข้อจำกัดด้านขนาดและปริมาณการขนส่ง</p> <p>ความสุภาพเรียบร้อยของพนักงานขับรถ</p> <p>ความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้อย่างเหมาะสม</p> <p>การดูแลรักษาสินค้ามิให้เกิดการสูญหายในระหว่างการดำเนินงาน</p> <p>ความสะดวกของสถานที่ตั้งของศูนย์กระจายสินค้า (ผู้ประกอบการขนส่ง)</p> <p>จำนวนเครื่องมือในการขนย้ายและจัดส่งที่เพียงพอ</p> <p>ระบบการชำระเงินค่าขนส่งที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัท</p> <p>ระยะเวลาที่ใช้ในการแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น</p> <p>ความรู้ความสามารถของบุคลากรในสำนักงาน</p> <p>ความพร้อมในการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์</p> <p>การให้ส่วนลดเพื่อจูงใจลูกค้าตามขนาดปริมาณการขนส่ง</p> <p>ความสามารถด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ หรือ Software ต่างๆ</p> <p>ลักษณะของเครื่องมือในการขนย้ายและจัดส่งที่ทันสมัยหลากหลายประเภท</p> <p>โอกาสในการพัฒนาความสัมพันธ์ระยะยาว</p>
3	<p>ความสุภาพเรียบร้อยของบุคลากรในสำนักงาน</p> <p>การติดต่อกับบริษัทเพื่อนำเสนอการบริการ/คำแนะนำที่ดีต่อบริษัท</p>

	ชื่อเสียงของผู้ประกอบการขนส่ง ระยะเวลาในการเปิดทำงานของศูนย์กระจายสินค้า
--	---

ส่วนปัจจัยที่ได้จากผลการวิเคราะห์โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย โดยพิจารณาจากปัจจัยที่มีความสำคัญเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยร่วมกับการวิเคราะห์ค่าคู่อันดับซึ่งพิจารณาจากปัจจัยที่อยู่ในกลุ่มเป้าหมาย สรุปได้ปัจจัยหลักที่กลุ่มผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคใช้ประกอบการพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการขนส่ง คือ

1. ความสามารถในการจัดส่งถึงที่หมายตรงตามเวลา (On time) ที่กำหนด
2. การดูแลรักษาสินค้ามิให้เกิดความเสียหาย/สูญหายในระหว่างการดำเนินงาน
3. อัตราค่าขนส่งถูกกว่าที่อื่น
4. ระยะเวลาที่ใช้ในการจัดส่งจากต้นทาง-ปลายทาง นับจากวันที่ฝากส่ง
5. ระยะเวลาที่ใช้ในการคืนบิลนับจากวันฝากส่ง

จากผลสรุปพบว่าความสำคัญของปัจจัยของแต่ละกลุ่มตัวอย่างมีความสอดคล้องกันแต่จำนวนปัจจัยทั้งสองกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมีไม่เท่ากัน คือในกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตชิ้นส่วนมีปัจจัยที่เหมือนกัน 4 ปัจจัย ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคมี 5 ปัจจัย โดยที่ทั้ง 2 กลุ่มจะมีปัจจัยเหมือน 4 ปัจจัย ปัจจัยที่แตกต่างกัน คือ ปัจจัยระยะเวลาที่ใช้ในการคืนบิลนับจากวันฝากส่งจะมีในกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค ด้วยสาเหตุที่ว่าหลายครั้งที่ผู้ประกอบการขนส่งนำบิลกลับมาให้ล่าช้าซึ่งอาจเกิดจากการสูญหายด้วย หรือ บางครั้งอาจจะลืมให้ลูกค้าเซ็นรับสินค้าต้องนำบิลกลับไปให้ลูกค้าเซ็นใหม่อีกครั้ง เป็นต้น จึงทำให้เกิดความล่าช้าในการคืนบิล ส่งผลให้การเรียกเก็บเงินจากลูกค้ามีความล่าช้าตามไปด้วย ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้คัดเลือกปัจจัยนี้มาใช้ในการศึกษาครั้งนี้ด้วย

เศกสรรค์ ตันตระภู ูล (2006) ได้ศึกษาและประยุกต์ใช้กระบวนการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น (Analytical Hierarchy Process : AHP) มาเป็นแนวทางในการตัดสินใจเลือกทางเลือกในการแก้ปัญหาด้านการขนส่งที่เหมาะสม โดยทางเลือกทั้ง 3 ทาง ได้แก่ Outsourcing จ้างขนส่งจากภายนอก หรือ Investment ใช้ขนส่งของ ทางบริษัทเอง ทั้งรถและพนักงานขับ หรือ แบบผสม คือมีทั้งรถของบริษัทและจ้างขนส่งจากภายนอก ในอัตราส่วนที่เท่าๆกัน โดยการวินิจฉัยเปรียบเทียบปัจจัยต่างๆเป็นคู่ๆ ภายใต้เกณฑ์การตัดสินใจแต่ละเกณฑ์ เพื่อหาทางเลือกที่ดีที่สุด

หลังจากที่ได้ผลลัพธ์จากการคำนวณทางเลือกในเชิงคุณภาพแล้ว ก็จะเก็บข้อมูลเพิ่มเติมในส่วน
ของต้นทุนในแต่ละทางเลือก เพื่อเป็นการเปรียบเทียบในเชิงปริมาณด้วย โดยพิจารณาจากตัววัด
2 ตัวดังนี้) 1) ต้นทุนการขนส่งต่อกิโลเมตร และ 2) ต้นทุนทางด้านทรัพย์สินและการจัดการ และทำ
การสรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

ดร.ชนิ อองอาจสิริ (2004) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสำหรับการ
จ้างผู้อื่นทำกิจกรรมโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม โดยรวบรวมปัจจัยจากงานวิจัยต่างๆที่
มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสำหรับการจ้างผู้อื่นทำกิจกรรมโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มได้
ทั้งหมด 20 ปัจจัย คือ 1.การลดต้นทุน 2.การเปลี่ยนต้นทุนคงที่ให้กลายเป็นต้นทุนผันแปร 3.ลด
ความเสี่ยง + โอนความเสี่ยง 4.ความยืดหยุ่นในการบริหาร 5.การจัดการหน้าที่ที่ไม่สำคัญให้อยู่ใน
มือผู้เชี่ยวชาญ 6.เกิดการปรับปรุงสินค้าและบริการ 7.รอบการพัฒนาาระบบสั่งลง 8.การควบคุม
การจัดการดีขึ้น 9.การกำจัดปัญหาส่วนตัวของพนักงานในองค์กร 10.ความได้เปรียบทางภาษี 11.
ความเร็วในการดำเนินงาน 12.ความประหยัดเวลา 13.ความมีประสิทธิภาพของผลงาน 14.
การเข้าถึงความสามารถระดับโลก 15.การได้พันธมิตร 16.การตรงต่อเวลา 17.การขนส่งระบบตาม
เป้าหมาย 18.การจัดการกระจายสินค้า 19.การบริการ 20.ความสะอาดสบาย และให้เรียงลำดับ
การให้ความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจว่าจ้าง และหลังจากนั้นก็แบ่งปัจจัยที่มี
อิทธิพลต่อการตัดสินใจออกเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีความสำคัญมากที่สุด กลุ่มที่มีความสำคัญ
มาก กลุ่มที่มีความสำคัญปานกลาง และกลุ่มที่มีความสำคัญน้อยที่สุด โดยข้อสรุปของผลการวิจัย
นี้คือผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทยให้ความสำคัญกับ การกำจัดปัญหาพนักงาน
ภายในองค์กรมากที่สุด ซึ่งหมายถึงปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีความสามารถ ความชำนาญ
ทั้งด้านการผลิต การจัดการ บริหารและการจัดการเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม
นอกจากนี้ยังสรุปผลการทดสอบสมมติฐานที่ 1พบว่า ผู้ผลิตเครื่องนุ่งห่มที่มีขนาดของพนักงาน
ต่างกันมีปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสำหรับการจ้างผู้อื่นทำกิจกรรมโลจิสติกส์ไม่แตกต่างกัน
สรุปผลการทดสอบสมมติฐานที่ 2 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจจ้างผู้อื่นทำกิจกรรมโลจ
ิสติกส์เฉลี่ยทุกด้านของผู้ผลิตเครื่องนุ่งห่มที่ทำจากผ้าทอและผู้ผลิตเครื่องนุ่งห่มที่ทำจากผ้าถัก ไม่
แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานที่ 3 พบว่า ปัจจัยที่
มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการจ้างผู้อื่นทำระหว่างผู้รับจ้างผลิตนั้นผู้รับจ้างผลิตให้ความสำคัญ
กับการกำจัดปัญหาพนักงานในองค์กรเป็นอันดับหนึ่งในขณะที่ผู้ผลิตสินค้าแบรนด์เนมของตนเอง
นั้นให้ความสำคัญกับการจ้างผู้อื่นทำเพื่อการควบคุมการจัดการดีขึ้น

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในบทที่ผ่านมาผู้วิจัยได้ทบทวน สรุปแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในการศึกษา เรื่อง “กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ” ในลำดับต่อไป ผู้วิจัยจะได้กำหนด รายละเอียดแนวทางในการศึกษา การออกแบบสอบถาม การสำรวจข้อมูลเพื่อสามารถวิเคราะห์ และสรุปผลตามวัตถุประสงค์ คือ กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ที่เหมาะสมกับสายเรือ กรณีศึกษาควรจะเป็นลักษณะอย่างไร ดังนั้นเนื้อหาในบทนี้จึงกล่าวถึงวิธีการสำรวจและจัดเก็บ ข้อมูลในเบื้องต้น

แนวทางในการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้ต้องการศึกษาเรื่องกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ ผู้วิจัยได้ประยุกต์จากการทบทวนผลงานการศึกษาที่เกี่ยวข้องและได้กำหนดแนวทางที่จะ ทำการศึกษาวิจัยไว้ 5 ส่วน ดังนี้

1. ศึกษาแนวโน้มความต้องการของการใช้บริการขนส่ง บริการคลังสินค้า และการดำเนิน พิจารณาทางศุลกากรของลูกค้ารวมทั้งพยากรณ์จำนวนการใช้ ในการอนาคต
2. ประเมินต้นทุนในการให้บริการด้านการขนส่ง คลังสินค้า และพิจารณาทาง ศุลกากรและศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการลูกค้า
3. เปรียบเทียบต้นทุนในการให้บริการดังกล่าวระหว่างกลยุทธ์การลงทุนทำ ด้วยตัวเองทั้งหมดกับการจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก
4. การวิเคราะห์และสรุปผล
5. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

ขั้นตอนการวิจัย

1. ศึกษาแนวโน้มความต้องการของการใช้บริการขนส่ง บริการคลังสินค้า และการดำเนินพิธีการทางศุลกากรของลูกค้านำรวมทั้งพยากรณ์จำนวนการใช้ในอนาคต

การวิจัยในส่วนนี้ต้องการศึกษาถึงแนวโน้มความต้องการของการใช้บริการขนส่ง บริการคลังสินค้า และการดำเนินพิธีการทางศุลกากรรวมทั้งพยากรณ์จำนวนการใช้ในอนาคต ดังนั้นแนวทางในการศึกษาผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวิจัยโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เพื่อเป็นแนวทางในการค้นหาแนวโน้มความต้องการของการใช้บริการขนส่ง บริการคลังสินค้า และการดำเนินพิธีการทางศุลกากรจากลูกค้า โดยจะอธิบายได้ดังนี้

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

ข้อมูลปฐมภูมิเป็นข้อมูลที่ได้จากการเครื่องมือในการวิจัย คือ แบบสอบถาม โดยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลในส่วน โลจิสติกส์ของบริษัท ซึ่งผู้วิจัยเลือกที่จะศึกษาแนวโน้มความต้องการของการใช้บริการขนส่ง บริการคลังสินค้า และกา รดำเนินพิธีการทางศุลกากรกับบริษัทที่กำลังใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาอยู่ในปัจจุบัน และศึกษาเฉพาะตู้ Dry cargo เท่านั้น โดยจะสัมภาษณ์เกี่ยวกับสภาพทั่วไปของการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ สถานที่ตั้งของโรงงาน รูปแบบการบรรจุสินค้าและประเภทตู้สินค้าที่ทำการส่งออก ปริมาณความต้องการในการใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ในด้านการขนส่ง คลังสินค้า การดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งแนวโน้มในการใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา ถ้าสายเรือจะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรในอนาคต ทั้งนี้เพื่อศึกษาถึงความต้องการที่แท้จริงในมุมมองของบริษัทที่ส่งออกอยู่ในปัจจุบัน แล้วนำผลที่ได้มาประมวลผลสรุป

ข้อมูลจากแบบสอบถาม โดยมีการกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล การเก็บรวบรวมข้อมูล การจัดเตรียมข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล และการสรุปผลการวิจัยและเขียนรายงานการวิจัย ดังนี้

ประชากร(Population)

ผู้วิจัยจะทำการศึกษาถึงแนวโน้มความต้องการของการใช้บริการขนส่ง บริการ คลังสินค้า และการดำเนินพิธีการทางศุลกากรรวมทั้งพยากรณ์จำนวนการใช้ในอนาคต โดยมุ่งเน้น บริษัททั้งหมดที่ส่งออกไปกับสายเรือกรณีศึกษาอยู่ในปัจจุบัน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถาม เป็นแบบสอบถามซึ่งผู้วิจัยได้สร้างขึ้นโดยอาศัยแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยแบบสอบถามจะแบ่งคำถามหลักๆดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะคำถามเป็นแบบปลายเปิด ซึ่งถามเกี่ยวกับบริษัท ตำแหน่ง และประสบการณ์การทำงาน

ส่วนที่ 2 ลักษณะข้อมูลจะเกี่ยวกับบริษัท / โรงงาน ซึ่งคำถามจะเกี่ยวกับสถานที่ตั้งของโรงงาน รูปแบบการบรรจุสินค้า ประเภทตู้สินค้าที่ทำการส่งออก ปริมาณความต้องการในการใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ในด้านการขนส่ง คลังสินค้า การดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งแนวโน้มในการใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาถ้าสายเรือจะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรในอนาคต

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามปลายเปิดเกี่ยวกับข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่ต้องการให้สายเรือกรณีศึกษาให้บริการอะไรเพิ่มเติมจากที่ให้บริการอยู่ เพราะอะไร

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยเรื่องนี้จะใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือสำคัญ โดยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือและเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. สร้างแบบสอบถามตามลักษณะที่กล่าวไว้แล้วข้างต้น หลังจากนั้นจึงนำแบบสอบถามมาให้อาจารย์ที่ปรึกษาและผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแก้ไข แล้วผู้วิจัยนำมาปรับปรุงแก้ไขให้สมบูรณ์
2. ทำการทดสอบแบบสอบถาม (Pre-test) เมื่อสร้างแบบสอบถามเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยจึงนำแบบสอบถามไปทำการทดสอบ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีความเข้าใจคำถามในแบบสอบถามตรงกันเป็นอย่างดี จึงนำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแล้วไปใช้ถามกลุ่มตัวอย่าง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าที่ใช้บริการกับผู้ให้บริการ โลจิสติกส์จากภายนอกอยู่นั้น ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาจัดทำตามขั้นตอน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยการแจกแจงนับความถี่ (Frequency) และหาค่าร้อยละ (Percentage)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท / โรงงาน จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยการแจกแจงนับความถี่ (Frequency) และหาค่าร้อยละ (Percentage)

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามปลายเปิดเกี่ยวกับข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้มาพิจารณาความถูกต้องและครบถ้วนของทุกคำตอบและนำมาสังเคราะห์เพื่อประมวลเป็นผลสรุป ประกอบข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามส่วนที่ 1-3

2. ประเมินต้นทุนในการให้บริการด้านการขนส่ง คลังสินค้า และพิธีการทางศุลกากร และศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการลูกค้า

หลังจากที่ได้ข้อมูลของลูกค้าจากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามแล้ว ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าว่าต้องการใช้บริการด้านไหนกับทางสายเรือที่จะเปิดให้บริการ โลจิสติกส์ หลังจากนั้นจึงทำการจัดกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการใช้บริการกับสายเรือที่จะเปิดให้บริการ โลจิสติกส์ว่าอยู่ในอยู่ในบริเวณใดบ้างจึงทำการวางตำแหน่งของโรงงานของลูกค้าลงในแผนที่ เมื่อได้ข้อมูลดังกล่าวแล้วจึงทำการศึกษาว่าควรจะให้บริการลูกค้าที่ต้องการใช้บริการกับทางสายเรือที่จะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ทั้งหมดหรือเลือกเฉพาะกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน ทั้งนี้จะดูที่การประเมินต้นทุนในการให้บริการด้านการขนส่ง คลังสินค้า และพิธีการทางศุลกากร และศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการลูกค้าเป็นเกณฑ์หลัก เพื่อดูว่าคุ้มค่ากับการลงทุนไหม โดยขั้นตอนศึกษาสามารถอธิบายได้ดังนี้

2.1 ศึกษาความต้องการของลูกค้าว่าถ้าลูกค้าต้องการที่จะใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาที่จะเปิดให้บริการโลจิสติกส์แล้วลูกค้ามีความต้องการที่จะใช้บริการกับทางสายเรือในปริมาณเท่าใด และลูกค้าได้ราคาอยู่ที่เท่าไร หลังจากนั้นจึงทำการศึกษาราคาต้นทุนจากผู้

ให้บริการ โลจิสติกส์จากภายนอกมาเปรียบเทียบราคาที่ลูกค้าต้องการเพื่อดูว่าสามารถที่จะให้บริการได้ไหม

2.2 ทำการศึกษาต้นทุนของโครงการนี้ โดยในที่นี้คือต้นทุนด้านการขนส่ง ต้นทุนคลังสินค้า ด้านการดำเนินพิธีการทาง ศุลกากร โดยจะเก็บข้อมูลจากการรวบรวมหรือ สัมภาษณ์จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ เพื่อนำมาวิเคราะห์ต่อไป

2.3 ถ้าความต้องการของลูกค้าที่จะใช้บริการกับสายเรือที่จะเปิดให้บริการ โลจิสติกส์มีปริมาณมากเพียงพอต่อการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ ขั้นตอนต่อไปคือศึกษาว่า ว่าจะทำการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ด้วยตัวเองหรือควรจะจ้างให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมา เป็น Subcontractor ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณงานที่ได้รับรวมทั้งราคาที่เหมาะสมผล ซึ่งจะได้อธิบาย ในหัวข้อต่อไป

3. เปรียบเทียบต้นทุนในการให้บริการดังกล่าวระหว่างกลยุทธ์การลงทุนทำเองกับการจ้างผู้อื่นทำ

การลงทุนด้วยตนเอง

หลังจากที่ได้ทราบความต้องการของลูกค้าในความต้องการใช้ปริมาณรถขนส่ง แล้ว ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาโครงสร้างของแผนกขนส่ง ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนค่ารถ และต้นทุน ค่าจ้างพนักงาน โดยจะทำการคำนวณหาค่าต้นทุนในการดำเนินงาน ต่อรถ 1 คัน เพื่อทำการ วิเคราะห์ในส่วนต่อไป

3.1 โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

โครงสร้างต้นทุนค่ารถประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาหรือตัวรถบรรทุก และค่า บำรุงรักษา

- ค่าเสื่อมราคาตัวรถ

โดยทั่วไปในการคิดค่าเสื่อมราคาเฉลี่ยจะคิดเท่ากันตลอดช่วงการใช้งาน โดยในการศึกษาครั้งนี้ราคารถหัวลากและรถบรรทุกที่ใช้ในการศึกษาเป็นราคารถใหม่จะใช้เวลาคิดค่าเสื่อมราคาที่เกิดขึ้นต่อปีและหารเฉลี่ยต่อเดือน รวมทั้งคิดค่าบำรุงรักษา โดยคิดประมาณ 3% ต่อปี ของราคารถใหม่เพื่อนำมาศึกษาต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงต่อการซื้อรถมาให้บริการ 1 คัน

จากการรวบรวมราคารถหัวลาก 10 ล้อใหม่ ของยี่ห้อต่างๆ สามารถเปรียบเทียบได้ดังนี้

รายละเอียด	ยี่ห้อที่ 1	ยี่ห้อที่ 2	ยี่ห้อที่ 3	ยี่ห้อที่ 4
รุ่น	P 380 LA 6x2MNA	GXZ77NTH	New FM 6x2 SR	FV5138
ขนาดแรงม้า	380	360	400	380
ราคา	3,700,000	2,755,000	3,550,000	2,640,000

- ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง

อัตราการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงขึ้นกับปัจจัยต่างๆทั้งเกี่ยวกับการใช้รถ ได้แก่ ประเภทรถ ความเร็วของรถ อายุการใช้งานของรถ และน้ำหนักบรรทุก รวมทั้งสภาพถนน ได้แก่ สภาพพื้นผิว ความลาดชัน และความโค้ง โดยทั่วไปสำหรับรถบรรทุกประเภทเดียวกันที่น้ำหนักบรรทุกใกล้เคียงกันจะมีความเร็วเฉลี่ยใกล้เคียงกัน

นอกจากนี้การกินน้ำมันยังขึ้นอยู่กับการใช้งานด้วย เช่น การวิ่งบรรทุกเต็มคัน การวิ่งบรรทุกไม่เต็มคัน และการวิ่งเปล่า ซึ่งจากการศึกษาพบว่า การแบ่งการใช้งานรถบรรทุกเป็นบรรทุกเต็มคัน บรรทุกไม่เต็มคัน และวิ่งรถเปล่า ในทางปฏิบัติทำไ้ ด้อยาก และยังพบว่าอัตราการใช้น้ำมันของการวิ่งบรรทุกเต็มคันและไม่เต็มคันไม่ต่างกันมากนัก ดังนั้นจึงแบ่งเป็นการวิ่งบรรทุก และการวิ่งบรรทุกตู้เปล่าเท่านั้น ส่วนการเก็บอัตราการใช้น้ำมันของรถแต่ละประเภททำได้ยากในทางปฏิบัติ ในที่นี้จะสอบถามจากผู้ให้บริการด้านการขนส่ง 5-10 รายเพื่อทำการเปรียบเทียบ

- ค่าบำรุงรักษาและค่าประกันภัยรถ

ค่าบำรุงรักษา ในการศึกษาครั้งนี้จะครอบคลุมเฉพาะค่าใช้จ่ายหลักๆ ได้แก่ ค่ายาง ค่าน้ำมันเครื่อง และค่าแรงและค่าอะไหล่ที่ซ่อมแซม เนื่องจากต้นทุนเหล่านี้จะไม่

ต่างกันมากที่น้ำหนักบรรทุกต่างกัน จึงตั้งสมมติฐานว่าต้นทุนเหล่านี้จะแปรผันตามกิจกรรมหรือระยะทางที่วิ่ง จะทำการคำนวณโดยคิดเป็น 3 % ของราคารถที่ซื้อใหม่แล้วหารด้วย 12 เพื่อคิดเป็นค่าบำรุงรักษาต่อเดือน นอกจากนี้ยังมีการนำค่าประกันภัยรถมาคำนวณด้วย

3.2 โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายของพนักงานขับรถ ค่าใช้จ่ายของพนักงานในบริษัท
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

- ค่าใช้จ่ายของพนักงานขับรถ

การคิดค่าจ้างพนักงานขับรถจะใช้คิดค่าใช้จ่ายแบบเหมาคัน จะใช้อัตราที่แน่นอนเป็นเงินเดือน ไม่ขึ้นกับปริมาณสินค้า และอาจจะมีรายได้ต่อเที่ยวพิเศษขึ้นอยู่กับจังหวัดที่ไปส่ง นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับประเภทของรถด้วย

- ค่าใช้จ่ายของพนักงานในบริษัท

พนักงานในบริษัทจะทำหน้าที่ในการรับคำสั่งส่งสินค้าจากลูกค้า ตรวจสอบของขึ้นรถ ติดต่อด้านเอกสารกับลูกค้า และนำหลักฐานมาส่งคืนที่ฝ่ายธุรการ

- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายอื่นๆในที่นี้จะหมายถึง ค่าใช้จ่ายอื่นๆที่ไม่ได้นำมาพิจารณาแต่อาจเกิดค่าใช้จ่ายจริง เป็นต้น

การจะตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจด้านขนส่งด้วยตัวเองหรือการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็น Subcontractor ให้ นั้นขึ้นกับปริมาณงานที่จะใช้บริการกับสายเรือที่จะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และพยากรณ์จำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะใช้เพิ่มในอนาคต รวมทั้งราคาที่สมเหตุสมผลเมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่ใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก ซึ่งเมื่อพยากรณ์ความต้องการที่จะใช้ในอนาคตแล้วคำนวณกำไรที่ได้รับ (margin) ได้รับมากกว่าหรืออย่างน้อยก็เท่ากับต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรแล้วจึงทำธุรกิจด้านขนส่งด้วยตัวเอง มิเช่นนั้น ก็ควรจะจ้าง ผู้ให้บริการจากภายนอกมาทำธุรกิจด้านขนส่งด้วยตัวเองแทน แต่ทั้งนี้ในการจ้างผู้อื่นทำการขนส่งแทนนั้น กำไรที่ได้รับ (margin) ก็ต้องสูงกว่าต้นทุนคงที่ที่เกิดขึ้น ซึ่งได้แก่ ค่าดอกเบี้ย ค่าบำรุงรักษา ค่าประกันภัย ค่าพนักงาน ค่าโทรศัพท์ ค่าเครื่อง Fax ค่าคอมพิวเตอร์ ค่า

อุปกรณ์สำนักงานอื่นๆ เป็นต้น จึงจะทำการจ้างผู้อื่นให้บริการด้านคลังสินค้าแทนไม่เช่นนั้นบริษัทก็จะเกิดการขาดทุนขึ้น

การดำเนินธุรกิจด้านคลังสินค้าด้วยตัวเอง

หลังจากที่ได้ทราบความต้องการของลูกค้าในความต้องการใช้คลังสินค้าแล้ว และประเมินต้นทุน-ผลประโยชน์ว่าคุ้มค่ากับการลงทุนแล้ว ผู้วิจัยจะทำการพล็อตที่ตั้งของโรงงานลูกค้าลงในแผนที่เพื่อทำการจัดกลุ่มลูกค้าเป็นโซนๆ แล้วทำการวิเคราะห์หาตำแหน่งที่ตั้งของคลังสินค้าที่เหมาะสมโดยการเทียบกับพิกัดในกระดาศกราฟ ดังนั้นผู้วิจัยจะทราบถึงต้นทุนค่าขนส่งเมื่อเทียบกับตำแหน่งคลังสินค้าอย่างคร่าวๆ เนื่องจากการคำนวณวิธีนี้เป็นกรคำนวณในแนวเส้นตรงที่ไม่ใช่ระยะทางจริงแต่เป็นระยะทางที่สั้นที่สุดโดยเรียกว่า การหาชนิด Center of Gravity หรือใช้ Excel solver เพื่อหาตำแหน่งที่มีต้นทุนการขนส่งถูกที่สุดตามค่าขนส่งเมื่อส่งไปยังลูกค้าที่รับผิดชอบทั้งหมด

ส่วนเรื่องขนาดของคลังสินค้าและจำนวนคลังสินค้าจะพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าว่ามีการใช้ปริมาณมากน้อยเพียงไร รวมทั้งควรที่จะสร้าง หรือ ซื้อ หรือ เช่า หรือ ควรจะจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็น Subcontractor ให้ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ต้องมีการเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียที่เกิดขึ้นอย่างละเอียดรอบคอบเพื่อนำมาพิจารณาในการตัดสินใจเนื่องจากการลงทุนที่สูงและเปลี่ยนแปลงยาก

หากบริษัทมีการดำเนินธุรกิจด้านคลังสินค้าด้วยตัวเอง (สร้าง/เช่า/ซื้อ) ต้นทุนโดยทั่วไปจะประกอบไปด้วย

- ต้นทุนคงที่ อันประกอบไปด้วย ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการลงทุนในคลังสินค้า เช่น ราคาที่ดิน ค่าก่อสร้าง หรือค่าซื้อคลังสินค้า หรือ ค่าเช่าคลังสินค้า และ ส่วนประกอบต่าง ๆ ภายในคลังสินค้า ตัวอย่างเช่น ค่าบริหารจัดการ เงินเดือน โบนัส สวัสดิการของพนักงาน ค่าประกันภัย ค่าทะเบียนและใบอนุญาต ค่าคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้สำนักงาน การลงทุนระบบ WHS ระบบ Barcode และ Barcode scanner ค่าอุปกรณ์ยกขน ค่าพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย เป็นต้น
- ต้นทุนผันแปรคือ ต้นทุนที่เกิดขึ้นแปรเปลี่ยนตามปริมาณสินค้า และต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในคลังสินค้า เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น

การจะตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจด้านคลังสินค้าด้วยตัวเองหรือการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็น Subcontractor ให้ นั้นขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าที่จะใช้บริการกับสายเรือที่จะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และพยากรณ์จำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะใช้เพิ่มในอนาคต รวมทั้งราคาที่เหมาะสมผลเมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่ใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก ซึ่งเมื่อพยากรณ์ความต้องการที่จะใช้ในอนาคตแล้วคำนวณกำไรที่ได้รับ (margin) ได้รับความกว่าหรืออย่างน้อยก็เท่ากับต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรแล้วจึงทำการสร้าง/เช่า/ซื้อ มิเช่นนั้นก็ควรจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาทำคลังสินค้าแทน แต่ทั้งนี้ในการจ้างผู้อื่นทำการขนส่งแทนนั้น กำไรที่ได้รับ (margin) ก็ต้องสูงกว่าต้นทุนคงที่ที่เกิดขึ้น ซึ่งได้แก่ ค่าพนักงาน ค่าโทรศัพท์ ค่าเครื่อง Fax ค่าคอมพิวเตอร์ ค่าอุปกรณ์สำนักงานอื่นๆ เป็นต้น จึงจะทำการจ้างผู้อื่นให้บริการด้านคลังสินค้าแทน ไม่เช่นนั้นบริษัทก็จะเกิดการขาดทุนขึ้น

การดำเนินธุรกิจด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรด้วยตัวเอง

หลังจากที่ได้ทราบความต้องการของลูกค้าในความต้องการใช้การดำเนินพิธีการทางศุลกากรแล้ว และประเมินต้นทุน -ผลประโยชน์ว่าคุ้มค่ากับการลงทุนแล้ว จึงทำการศึกษาต้นทุนการดำเนินพิธีการทางศุลกากรด้วยตัวเอง

บริษัทที่มีการดำเนินธุรกิจด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรด้วยตัวเอง ต้นทุนโดยทั่วไปจะประกอบไปด้วย

- ต้นทุนคงที่ อันประกอบไปด้วย ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการลงทุนในแผนก เช่น คอมพิวเตอร์ การลงทุนซอฟต์แวร์ระบบ Paperless ค่าเสื่อมราคา ค่าธรรมเนียมแรกเข้าเงินเดือน โบนัสและสวัสดิการของพนักงานในสำนักงานและพนักงานเดินพิธีการทางศุลกากร ค่าพาหนะเดินทาง เป็นต้น
- ต้นทุนผันแปร คือต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการแปรเปลี่ยนตามใบขนสินค้า เช่น ค่าใช้จ่ายในการรับ -ส่งข้อมูลผ่าน Van ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ และต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในบริษัท เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่ากระดาษ เป็นต้น

การจะตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรด้วยตัวเองหรือการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาเป็น Subcontractor ให้ นั้นขึ้นอยู่กับปริมาณงานที่จะใช้บริการกับสายเรือที่จะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และพยากรณ์จำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะ

ใช้เพิ่มในอนาคต รวมทั้งราคาที่เหมาะสมผลเมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่ใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก ซึ่งเมื่อพิจารณาความต้องการที่จะใช้ในอนาคตแล้วคำนวณกำไรที่ได้รับ (margin) ได้รับมากกว่าหรืออย่างน้อยก็เท่ากับต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรแล้วจึงทำการดำเนินธุรกิจด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรด้วยตัวเองมิเช่นนั้นก็ควรจะจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาทำการดำเนินธุรกิจด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรแทน แต่ทั้งนี้ในการจ้างผู้อื่นทำการขนส่งแทนนั้น กำไรที่ได้รับ (margin) ก็ต้องสูงกว่าต้นทุนคงที่ที่เกิดขึ้น ซึ่งได้แก่ คอมพิวเตอร์ การลงทุนซอฟต์แวร์ระบบ Paperless ค่าเสื่อมราคา ค่าธรรมเนียมแรกเข้า เงินเดือน โบนัสและสวัสดิการของพนักงานในสำนักงานและพนักงานเดินพิธีการทางศุลกากร ค่าพาหนะเดินทางเป็นต้น จึงจะทำการจ้างผู้อื่นให้บริการด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรแทนไม่เช่นนั้นบริษัทก็จะเกิดการขาดทุนขึ้น

4. การวิเคราะห์และสรุปผล

ทำการวิเคราะห์และสรุปผลข้อมูลที่ได้จากการประเมินผลและทำการสรุปผลโดยให้เหตุผลในการประกอบการตัดสินใจ

5. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้แบ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน

1. การวิเคราะห์ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ ทั้ง 3 ด้าน คือ ด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร
2. ศึกษาเปรียบเทียบกลยุทธ์การเปิดให้บริการโลจิสติกส์ที่เหมาะสมของสายเรือกรณีศึกษาระหว่างการลงทุนเปิดให้บริการโลจิสติกส์ด้วยตัวเอง (Insourcing) กลยุทธ์การหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร (Outsourcing) หรือกลยุทธ์ผสม (Mix)

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้กลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่ผู้วิจัยได้เลือกมาทำการศึกษาคือกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา โดยผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างส่วนหนึ่งของสายเรือกรณีศึกษาจำนวน 29 ราย จากจำนวนทั้งสิ้น 40 ราย หรือคิดเป็น 72.5% ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ในส่วนของข้อมูลจะเกี่ยวข้องกับการสอบถามถึงการตัดสินใจใช้บริการโลจิสติกส์กับสายเรือกรณีศึกษาถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ในอนาคต ผลจากการตอบแบบสอบถามชุดที่ 1 สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง จำแนกตามตำแหน่งและประสบการณ์ในการทำงาน

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
ตำแหน่ง		
เจ้าของกิจการ	1	3.45
ผู้จัดการทั่วไป	1	3.45
ผู้จัดการแผนกโลจิสติกส์และส่งออก	10	34.48
ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกโลจิสติกส์และส่งออก	3	10.34
หัวหน้าแผนกโลจิสติกส์และส่งออก	12	41.38
เจ้าหน้าที่แผนกส่งออก	2	6.90
รวม	29	100.00
ประสบการณ์ในการทำงาน		
ตั้งแต่ 0-5 ปี	6	20.69
มากกว่า 5 ปี แต่ไม่ถึง 10 ปี	7	24.14
มากกว่า 10 ปี แต่ไม่ถึง 15 ปี	8	27.58
มากกว่า 15 ปี แต่ไม่ถึง 20 ปี	2	6.90
มากกว่า 20 ปี	6	20.69
รวม	29	100.00

จากตารางที่ 4.1 พบว่าตำแหน่งงานของผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างเป็นตำแหน่งหัวหน้าแผนกโลจิสติกส์และส่งออกมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.38 รองลงมา ได้แก่ ผู้จัดการแผนกโลจิสติกส์และส่งออก คิดเป็นร้อยละ 34.48 ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกโลจิสติกส์และส่งออกคิดเป็นร้อยละ 10.34 เจ้าหน้าที่แผนกส่งออก คิดเป็นร้อยละ 6.90 และกลุ่มลูกค้าตัวอย่างกลุ่มน้อยที่สุดเป็นตำแหน่งผู้จัดการทั่วไปและเจ้าของกิจการมีจำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 3.45

สำหรับด้านประสบการณ์ในการทำงานพบว่ากลุ่มลูกค้าตัวอย่างมีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 10 ปี แต่ไม่ถึง 15 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.58 รองลงมามีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 5 ปี แต่ไม่ถึง 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 24.14 กลุ่มลูกค้าตัวอย่างถัดมามีประสบการณ์ในการทำงานตั้งแต่ 0-5 ปี และมีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี

มีจำนวนที่เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 20.69 และกลุ่มลูกค้าตัวอย่างกลุ่มน้อยที่สุดมีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 15 ปี แต่ไม่ถึง 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 17.86

ตารางที่ 4.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโรงงานของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง

ที่ตั้งของโรงงานของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
ภาคต่างๆ		
ภาคเหนือ	0	0.00
ภาคกลาง	18	56.25
ภาคตะวันออก	12	37.50
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1	3.125
ภาคตะวันตก	1	3.125
ภาคใต้	0	0.00
รวม	32*	100.00

*หมายเหตุ : โรงงานของลูกค้าบางบริษัทมีมากกว่า 1 โรงงาน

จากตารางที่ 4.2 พบว่าโรงงานของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างของบริษัทโดยส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตภาคกลาง หรือคิดเป็นร้อยละ 56.25 รองลงมาตั้งอยู่ในเขตภาคตะวันออกหรือ คิดเป็นร้อยละ 37.50 ถัดลงมาโรงงานของลูกค้าตั้งอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคตะวันตกจำนวนเท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 3.125 แต่สำหรับภาคเหนือและภาคใต้นั้นไม่มีโรงงานของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างอยู่เลย

ตารางที่ 4.3 แสดงรูปแบบการบรรจุสินค้าของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง

รูปแบบการบรรจุสินค้าของบริษัท	จำนวน	ร้อยละ
LCL	0	0.00
FCL	16	55.17
ใช้ทั้ง LCL และ FCL	13	44.83
รวม	29	100.00

ตารางที่ 4.3 แสดงให้เห็นว่ารูปแบบการบรรจุสินค้าของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นแบบ FCL หรือคิดเป็นร้อยละ 55.17 และรองลงมาใช้ทั้งแบบ FCL และ LCL หรือคิดเป็น

ร้อยละ 44.83 แต่สำหรับการบรรจุสินค้าแบบ LCL อย่างเดียวนั้น ไม่พบในกลุ่มลูกค้าตัวอย่างของบริษัท

ตารางที่ 4.4 แสดงถึงประเภทบริการโลจิสติกส์ที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการภายนอก

ประเภทบริการโลจิสติกส์ที่ลูกค้าใช้กับผู้ให้บริการภายนอก	จำนวน	ร้อยละ
ใช้บริการจากผู้ให้บริการจากภายนอกทั้ง 3 ด้าน	3	10.34
ใช้เฉพาะด้านขนส่ง และ ด้านคลังสินค้า	0	0
ใช้เฉพาะด้านขนส่ง และ ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร	18	62.07
ใช้เฉพาะด้านขนส่งเท่านั้น	1	3.45
ใช้เฉพาะด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น	2	6.90
ไม่ใช้บริการจากผู้ให้บริการจากภายนอกทั้ง 3 ด้าน		
รวม	29	100.00

ตารางที่ 4.4 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะใช้บริการกับผู้ให้บริการภายนอกเฉพาะด้านขนส่งและด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรมากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 62.07 รองลงมาจะใช้บริการกับผู้ให้บริการภายนอกเฉพาะด้านขนส่งเท่านั้นหรือคิดเป็นร้อยละ 3.45 ถัดลงมาได้แก่ ใช้บริการจากผู้ให้บริการจากภายนอกทั้ง 3 ด้าน ไม่ใช้บริการจากผู้ให้บริการจากภายนอกทั้ง 3 ด้าน ใช้เฉพาะด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 10.34, 6.90, 3.45 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 แสดงถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่จะหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาให้บริการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่

ความต้องการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
เพียงพอ แต่ยังต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาให้บริการเพิ่มเติม	9	31.04
เพียงพอ และไม่ต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จาก	15	51.72

ภายนอกเพิ่มเติม เพียงพอ แต่ยังไม่ตัดสินใจที่เลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ จากภายนอกเพิ่มเติม	4	13.79
ไม่เพียงพอ และยังต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จาก ภายนอกมาให้บริการเพิ่มเติม	0	0.00
ไม่เพียงพอ แต่ไม่ต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จาก ภายนอกเพิ่มเติม	1	3.45
รวม	29	100.00

ตารางที่ 4.5 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าตัวอย่างเพียงพอกับการใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบันและไม่ต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติมมากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 51.72 รองลงมาเป็นกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่เพียงพอกับการใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน แต่ยังต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาให้บริการเพิ่มเติม หรือคิดเป็นร้อยละ 31.04 ถัดลงมาได้แก่ กลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่เพียงพอกับการใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบันแต่ยังไม่ตัดสินใจที่เลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติม หรือคิดเป็นร้อยละ 13.79 กลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่ไม่เพียงพอกับการใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน แต่ไม่ต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติม หรือคิดเป็นร้อยละ 3.45 ตามลำดับ

เหตุผลที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกเพียงพอกับการใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบันและไม่ต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติม สามารถสรุปได้ดังนี้

1. จำนวนผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบันเพียงพอและดีอยู่แล้ว
2. คู่แข่งกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบันเป็นอย่างดี
3. นโยบายของบริษัทให้ใช้ของประเทศญี่ปุ่นเท่านั้น
4. จำนวนสินค้าส่งออกลดน้อยลง
5. ทางบริษัทมีเจ้าหน้าที่ประจำอยู่แล้ว
6. นโยบายของบริษัทที่ให้ใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกที่ทำสัญญากับทางบริษัทเท่านั้น

เหตุผลที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกเพียงพอกับการใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบันแต่ยังไม่ตัดสินใจที่เลือกให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติม สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ขอดูเงื่อนไขข้อเสนอก่อนว่าสามารถให้ตรงกับความต้องการของบริษัทได้ไหม เช่น จำนวนวันที่ให้เครดิตในการจ่ายเงินกับทางบริษัท ราคาที่ดีกว่า เป็นต้น
2. บริษัทกำลังพิจารณาที่จะขยายกิจการในอนาคต จึงเป็นทางเลือกในอนาคต

เหตุผลที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกไม่เพียงพอกับการใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน แต่ไม่ต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติม สามารถสรุปได้ดังนี้

1. เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่เอื้ออำนวยในการเพิ่มค่าใช้จ่าย อี กทั้งบริษัทต้องการลดต้นทุนด้วยจึงไม่ต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติม

เหตุผลที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกเพียงพอกับการใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน แต่ยังคงต้องการหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาให้บริการเพิ่มเติม สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ต้องการที่จะให้เกิดการแข่งขันด้านราคา
2. เพิ่มทางเลือกให้กับบริษัท
3. เพื่อต้องการหาผู้ให้บริการที่ดีที่สุดและประหยัดต้นทุนมากที่สุด
4. ใช้กรณีบริการที่มีอยู่ไม่เพียงพอกับความต้องการที่เพิ่มขึ้น

จากจำนวนลูกค้าจำนวน 9 บริษัทที่จะเลือกใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตสามารถแยกประเภทบริการโลจิสติกส์ที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างต้องการใช้ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.6 แสดงบริการโลจิสติกส์ที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา

ประเภทบริการโลจิสติกส์ที่ลูกค้าจะใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ใช้ทั้งด้านขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร	4	44.45
ใช้เฉพาะด้านขนส่ง และ ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร	2	22.22

ใช้เฉพาะด้านขนส่งเท่านั้น	2	22.22
ใช้เฉพาะด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น	1	11.11
รวม	9	100.00

จากตารางที่ 4.6 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกใช้บริการทั้งด้านขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะเปิดให้บริการ โลจิสติกส์ในอนาคต หรือคิดเป็นร้อยละ 44.45 รองลงมาได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่เลือกใช้เฉพาะด้านขนส่ง และ ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร และกลุ่มลูกค้าที่เลือกใช้เฉพาะด้านขนส่งเท่านั้น ซึ่งมีจำนวนเท่ากัน หรือคิดเป็นร้อยละ 22.22 และกลุ่มลูกค้าตัวอย่างกลุ่มสุดท้ายจะใช้เฉพาะด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น หรือคิดเป็นร้อยละ 11.11

ตารางที่ 4.7 แสดงบริการโลจิสติกส์ที่บริษัทลูกค้าต้องการใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา โดยเรียงตามลำดับ 1-3 โดย 1 หมายถึงต้องการใช้มากที่สุด

บริการโลจิสติกส์ที่บริษัทลูกค้าต้องการใช้บริการกับสายเรือ	จำนวน	ร้อยละ
1.ด้านขนส่ง 2.ด้านคลังสินค้า 3.ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร	1	11.11
1.ด้านขนส่ง 2.ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร 3.ด้านคลังสินค้า	0	0.00
1.ด้านคลังสินค้า 2.ด้านขนส่ง 3.ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร	2	22.22
1.ด้านคลังสินค้า 2.ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร 3.ด้านขนส่ง	0	0.00
1.ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร 2.ด้านคลังสินค้า 3.ด้านขนส่ง	0	0.00
1.ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร 2.ด้านขนส่ง 3.ด้านคลังสินค้า	0	0.00
1.ด้านการขนส่ง เท่านั้น	2	22.22
1.ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร เท่านั้น	1	11.11
1.ด้านการขนส่ง 2.ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร เท่านั้น	3	33.33
รวม	9	100.00

จากตารางที่ 4.7 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าตัวอย่างมีความต้องการที่หลากหลาย โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่ม โดยกลุ่มแรก หรือคิดเป็นร้อยละ 33.33 ลูกค้าต้องการใช้บริการกับสายเรือในด้านการขนส่ง และ ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร เท่านั้น กลุ่มที่สอง หรือคิดเป็นร้อยละ 22.22 ได้แก่ กลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่ต้องการใช้บริการกับสายเรือในด้าน คลังสินค้า ตามด้วย ด้านการขนส่ง และ ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร และ ลูกค้าต้องการใช้ บริการกับสายเรือในด้านการขนส่ง เท่านั้น และกลุ่มลูกค้าตัวอย่างกลุ่มสุดท้าย หรือคิดเป็นร้อยละ 11.11 ได้แก่ ลูกค้าต้องการใช้บริการกับสายเรือในด้านการขนส่ง ตามด้วย ด้านคลังสินค้า และ ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร และ ลูกค้าต้องการใช้บริการกับสายเรือในด้านการดำเนินพิธี การทางศุลกากร เท่านั้น

ตารางที่ 4.8 แสดงสัดส่วนการใช้บริการด้านขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทาง ศุลกากรเปรียบเทียบระหว่างสายเรือกรณีสึกษากับบริษัทอื่นในช่วงเริ่มต้น

สัดส่วนการใช้บริการด้านขนส่ง เปรียบเทียบระหว่างสายเรือ กรณีสึกษากับบริษัทอื่น	จำนวน	ร้อยละ
ใช้สายเรือกรณีสึกษา 100%	0	0.00
ใช้สายเรือกรณีสึกษามากกว่า 50%	2	25.00
ใช้สายเรือกรณีสึกษาน้อยกว่า 50%	6	75.00
รวม	8	100.00

สัดส่วนการใช้บริการด้านคลังสินค้า เปรียบเทียบสายเรือ กรณีสึกษากับบริษัทอื่น	จำนวน	ร้อยละ
ใช้สายเรือกรณีสึกษา 100%	0	0.00
ใช้สายเรือกรณีสึกษามากกว่า 50%	0	0.00
ใช้สายเรือกรณีสึกษาน้อยกว่า 50%	3	100.00
รวม	3	100.00

สัดส่วนการใช้บริการด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร เปรียบเทียบระหว่างสายเรือกรณีสึกษากับบริษัทอื่น	จำนวน	ร้อยละ
ใช้สายเรือกรณีสึกษา 100%	0	0.00
ใช้สายเรือกรณีสึกษามากกว่า 50%	2	28.57

ใช้สายเรือกรณีศึกษาน้อยกว่า 50%	5	71.43
รวม	7	100.00

จากตารางที่ 4.8 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าตัวอย่างมีความต้องการใช้บริการในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรในช่วงเริ่มต้นกับสายเรือกรณีศึกษาที่แตกต่างกัน โดยในด้านการขนส่งกลุ่มลูกค้าตัวอย่างต้องการจะใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษามากกว่า 50% คิดเป็นร้อยละ 25 และใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาน้อยกว่า 50% คิดเป็นร้อยละ 75 ในด้านคลังสินค้า กลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมดต้องการจะใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาน้อยกว่า 100% และในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร กลุ่มลูกค้าตัวอย่างต้องการจะใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษามากกว่า 50% คิดเป็นร้อยละ 28.57 และใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาน้อยกว่า 50% คิดเป็นร้อยละ 71.43

หลังจากที่ทราบความต้องการของลูกค้าที่มีต่อสายเรือกรณีศึกษา ในขั้นต้นต่อไปผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด 9 บริษัท ที่เลือกสายเรือกรณีศึกษาเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ โดยราคาน้ำมันดีเซลที่ใช้อ้างอิงจะอยู่ที่ราคา 22.69 บาทในขณะที่สัมภาษณ์ ซึ่งบทสรุปจากการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้ง 9 บริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

บริษัทที่ 1 ซึ่งเลือกใช้บริการด้านการขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น

1. ปัญหาที่ท่านประสบอยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องได้รับการแก้ไขเรื่องอะไรบ้าง โปรดเรียงลำดับตามความสำคัญของปัญหาที่ท่านประสบอยู่

ในด้านการขนส่ง ปัญหาที่พบได้แก่ รถเสียบ่อย โดยเฉลี่ย 4 ครั้งต่อเดือน ส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับยางแตก นอกจากนี้ยังมีเรื่องเกี่ยวกับมารยาทของพนักงานขับรถไม่สุภาพ พนักงานขับรถ แต่งกายไม่เรียบร้อย และชอบเดินผ่านเข้าไปในโรงงาน ซึ่งเป็นการฝ่าฝืนกฎระเบียบของบริษัท

ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ปัญหาที่พบคือ ความรู้ของพนักงานในเรื่องเอกสารน้อย เกิดข้อผิดพลาดในเรื่องเอกสารบ่อย

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้าน

คลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งท่านคิดว่าค่าบริการเท่าไรที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ถูกค่าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ปัจจุบันบริษัทเลือกใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก โดยในด้านการขนส่ง ถูกค่าจ่ายค่าบริการให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในการลากตู้เปล่าจากลานสินค้า ตู้เปล่าแถวบางนาไปยังโรงงานที่อยู่ปทุมธานีและคืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือ และลาดกระบังในอัตรา 4,500 – 5,500 บาทต่อตู้สั้น (คิดต่อตู้สั้น) โดยรถหัวลากที่ใช้หางลากตู้ยาวจะใส่ได้ทั้งสิ้น 2 ตู้สั้น ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์คิดค่าบริการการทำใบขนสินค้าขาออก แบบเต็มตู้ (FCL) โดยคิดค่าบริการตู้แรกในราคา 900 บาท ส่วนตู้ต่อไปคิดรา ค 800 บาท ใน 1 ใบขนสินค้าขาออก นอกจากนี้ยังมีการคิดค่าบริการเรื่องการขอ Form D , C/O ในอัตราค่าบริการใบละ 500 บาทต่อ 1 ชุด และมีค่า Handling 500 บาทต่อ B/L ค่า Coordinate charge 1,000 บาท รวมเป็น 1,500 บาท นอกจากนี้ยังมีใบเสร็จตามจริงของที่ทำเรือ ได้แก่ ก ใ ผ่านท่า ค่าภาระยกตู้สินค้า เป็นต้น กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังมีการขอคืนอากร (ท่า 19 ทวิ) โดยผู้ให้บริการโลจิสติกส์จะคิดค่าบริการเป็นจำนวน 3 % ของภาษีที่ได้คืน ส่วนใหญ่จะได้ภาษีคืนครั้ง ละ 5 ล้านบาทต่อ 3 เดือน

สำหรับค่าบริการที่ทางบริษัทจะเลือกใช้สายเรือกรณีศึกษาได้จะต้องเท่ากับราคา ที่ได้อยู่ในปัจจุบันหรือน้อยกว่าของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ปัจจุบัน

3. นอกจากด้านราคาที่เหมาะสมผลที่ท่านเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนอนั้นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องความรู้ความสามารถของพนักงานผู้ให้บริการ ต้องสามารถให้คำแนะนำได้ ช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ได้ รวมทั้งการบริการต้องดี รวดเร็วไว และถูกต้องในข้อมูลการให้บริการ นอกจากนี้เรื่องความสัมพันธ์ที่ใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์เป็นเวลานานก็เป็นเรื่องที่สำคัญ เพราะผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันสามารถแก้ปัญหาให้กับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างได้ทันที โดยไม่ต้องแนะนำใหม่ แต่ถ้าให้ผู้ให้บริการรายใหม่ต้อง แนะนำถึงขั้นตอนของบริษัท และยังไม่มั่นใจว่าผู้ให้บริการรายใหม่จะสามารถทำตามที่บริษัทเรียกร้องได้หรือไม่ สำหรับปัจจัยสุดท้ายที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญคือ เรื่องระยะเวลาการให้เครดิต ต้องเท่ากับ 30 วันเท่านั้น

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านขนส่ง คือ มีการใช้รถหัวลากจำนวน 40 คัน เป็นหางลากตัวยาว จำนวน 40 หาง โดยบรรทุกตัวยาว จำนวน 30 ตู้ และบรรทุกตู้สั้นจำนวน 20 ตู้ (โดย 1 หางลากตัวยาวสามารถใส่ตู้สั้นได้ 2 ตู้) ต่อสัปดาห์ มีบางครั้งที่ใช้รถสิบล้อ 3-4 คันเพื่อบรรทุกเฉพาะตู้สั้น การบรรทุกสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะทำการบรรทุกทุกวันจันทร์ ถึงวันศุกร์ โดยบรรทุกวันละ 10-20 คันมีทั้งตู้สั้นและตัวยาว โดยบริษัทจะให้บริษัทรถหัวลากนำรถหัวลากทยอยมาเพื่อบรรทุก หรือมาครั้งเดียวเพื่อบรรทุก แต่จะไม่ให้รถหัวลากวนรถเพราะอาจจะทำให้มาไม่ทันเวลาในการบรรทุก ดังนั้นรถหัวลากต้องมีเพียงพอกับความต้องการของบริษัทตลอดเวลา ถ้าบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์มีรถหัวลากไม่เพียงพอ สามารถใช้ Subcontractor จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์เจ้าอื่นมาให้บริการได้ โดยใช้เวลาในการโหลดประมาณ 30-45 นาทีต่อตู้ โดยบรรทุกทีละ 4 ตู้สั้นพร้อมกัน โดยโหลดตั้งแต่ 10 โมงเช้า ถึง 1ทุ่มของทุกวัน

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่จำเป็นต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จึงไม่ตอบข้อนี้

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่านใช้ อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกสารการคืนอากร การขอเชยอากร การขอใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร คือ มีการใช้การดำเนินพิธีการทางศุลกากรขาเข้า และขาออก การขอคืนอากร (การทำ 19 ทวิ) โดย จัดทำทุกๆ 3 เดือน การขอ Form C/O และ Form D จะทำเมื่อมีการส่งออก

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

ในด้านการขนส่ง สามารถลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้น 10 คันต่อสัปดาห์ โดยใช้หัวลากตู้ยาว ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร สามารถลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในเรื่องการดำเนินพิธีการทางศุลกากรขาออกในตอนเริ่มต้น 1 ใบขนสินค้าขาออก ต่อสัปดาห์ โดย 1 ใบขนสินค้าขาออก อาจมี 10-15 ตู้ก็ได้ สำหรับเรื่องการทำกรคืนอากร (19 ทวี) และการขอ Form บริษัทกลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะพิจารณาที่หลังขึ้นกับราคาที่น่าเสนอ

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเห็นด้วย ถ้าสายเรือสายเรือกรณีศึกษาจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service เพราะสะดวกกับลูกค้าดี ทำให้รวดเร็ว ง่าย ในการติดต่อประสานงาน สำหรับบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่านได้แก่ การเปิดศูนย์ให้บริการความรู้ คำแนะนำเกี่ยวกับการนำเข้า -ส่งออก การได้รับสิทธิพิเศษต่างๆจากกรมศุลกากร การให้คำแนะนำเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ในเรื่องขตเสรีการค้า (FTA) อยากให้สายเรือมี Web Service ในการตรวจเช็ค Status ของตู้คอนเทนเนอร์ได้ทันทีว่าอยู่ส่วนไหนของโลก โดยเริ่มตั้งแต่การขนส่งโดยรถหัวลากจากบริษัทจนกระทั่งตู้คอนเทนเนอร์ขึ้นเรือ และไปยังจุดหมายปลายทาง

2. ข้อเสนอแนะอื่นๆ

อยากให้สายเรือให้ Free time ในการบรรจุสินค้าก่อน และส่งคืนสินค้าก่อน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

บริษัทที่ 2 ซึ่งเลือกใช้บริการด้านการขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น

1. ปัญหาที่ท่านประสบอยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องได้รับการแก้ไขเรื่องอะไรบ้าง โปรดเรียงลำดับตามความสำคัญของปัญหาที่ท่านประสบอยู่

ในด้านการขนส่ง ปัญหาที่พบได้แก่ 1. พนักงานที่รับงานมาแต่ไม่มีการประสานงานในบริษัทที่ดี มีการจัดการที่ไม่ดี ทำให้งานล่าช้า 2. ไม่ทราบ status ของตู้คอนเทนเนอร์เวลากลุ่มลูกค้าตัวอย่างถาม 3. เอกสารมีปัญหาในเรื่องรายละเอียดบ่อย และได้ล่าช้า 4. ไม่มีการแจ้งเรื่องไม่มีรถหัวลากและหางรถให้ล่วงหน้า ทำให้เสียเวลาต้องรอคอยนาน รวมทั้งต้องรีบเร่งในการบรรจุ 5. ขอบมารับหางลากตู้หนักตอนดึกๆที่ที่มีการแจ้งให้มารับตอน 2 ทุ่ม ทำให้ไม่มีพนักงานอยู่ พนักงานต้องเสียเวลามากในการกลับมา 6. สำหรับปัญหาที่เกี่ยวกับสภาพรถที่พบบ่อย ได้แก่ ยางแตกบ่อย สภาพรถไม่ค่อยดี ขนาดหางไม่เท่ากัน เอียง 7. พนักงานไม่ค่อยมีความรู้ในเรื่องเส้นทางรถ รวมทั้งพิธีการการคืนตู้หนักที่ทำเร็ว

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้อยู่จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งท่านคิดว่าค่าบริการเท่าไรที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ลูกค้าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ปัจจุบันบริษัทเลือกใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก โดยในด้านการขนส่ง ลูกค้าจ่ายค่าบริการให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในการลากตู้เปล่าจากลานสินค้าตู้เปล่าแถวบางนาไปยังโรงงานที่อยู่นิคมอุตสาหกรรมเวลโกและคืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือ และลาดกระบ้งในอัตรา 4,000 บาทต่อหางลากตู้สั้น และ 6,000 บาทต่อหางลากตู้ยาว แต่ถ้าต้องคืนที่ทำเรือท่าปูน (TPT) ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จะคิดค่าบริการในอัตรา 4,000 บาทต่อหางลากตู้สั้น และ 4,400 บาทต่อหางลากตู้ยาว ส่วนแหลมฉบังหัวลากจะคิดค่าบริการคืนตู้สินค้าหนักที่แหลมฉบังในอัตรา 6,000 บาทต่อหางลากตู้สั้น และ 8,000 บาทต่อหางลากตู้ยาว โดยหางลากตู้สั้นจะใส่เฉพาะตู้สั้นและหางลากตู้ยาวจะใส่เฉพาะตู้ยาว จะมีลานบรรจุอยู่ 6 ช่อง โดยหัวลากจะต้องทิ้งทางไว้อย่างน้อย 2-3 วัน แต่ถ้าเกิน 3 วัน จะคิดค่าทางทั้งสั้นและยาวเพิ่มวันละ 800 บาท สำหรับรถบรรทุก 6 ล้อ และ รถกระบะ ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ปัจจุบันคิดค่าบริการ ในราคา 2,500 บาท และ 1,500 บาท ตามลำดับไปยังท่าเรือคลองเตยและลานลาดกระบ้ง ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์คิดค่าบริการการทำใบขนสินค้าขาออก โดยถ้าเป็นแบบไม่เต็มตู้ (LCL) จะคิดค่าบริการทั้งสิ้น 1,300 บาท แต่ถ้าเป็นแบบเต็มตู้

(FCL) จะคิดค่าบริการตู้สั่นในราคา 1,300 บาท ส่วนตู้ยาวคิดราคา 1,500 บาทต่อ 1 ใบขนสินค้าขาออก โดยส่วนใหญ่จะมี 1 ตู้สั่น หรือ 1 ตู้ยาวต่อ 1 ใบขนสินค้าขาออก นอกจากนี้ยังมีการคิดค่าบริการเรื่องการขอ Form A, D , FTA, C/O ในอัตราค่าบริการใบละ 300 บาทต่อ 1 ชุด ซึ่งไม่รวมใบเสร็จตามจริงที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ยังมีใบเสร็จตามจริงของที่ทำเรือ ได้แก่ ใบผ่านท่า ค่าภาระยกตู้สินค้า เป็นต้น กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังมีการขอชดเชยอากร (มุลำน้ำเงิน) โดยผู้ให้บริการโลจิสติกส์จะคิดค่าบริการเป็นจำนวน 1 % ของภาษีที่ได้คืน

สำหรับค่าบริการที่ทางบริษัทจะเลือกใช้สายเรือกรณีศึกษาได้จะต้องเท่ากับราคาที่ได้อยู่ในปัจจุบันหรือน้อยกว่าของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ปัจจุบัน

3. นอกจากด้านราคาที่เหมาะสมผลที่ท่านเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนออื่นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องระยะเวลาการให้เครดิต ต้องเท่ากับ 30 วันเท่านั้น รวมทั้งการบริการต้องดี รวดเร็วว่องไว และถูกต้องในข้อมูลการให้บริการ นอกจากนี้ ต้องสามารถแก้ปัญหาให้กับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างได้และไม่ทิ้งลูกค้า สำหรับปัจจัยสุดท้ายที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญคือ ชื่อเสียงขององค์กร ต้องไม่มีชื่อเสียงเสื่อมเสีย เป็นต้น

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านขนส่ง คือ มีการใช้รถหัวลาก จำนวน 9 คัน เป็นหางลากตู้สั่น จำนวน 5 หาง ใช้สำหรับบรรจุตู้สั่นจำนวน 5 คัน เป็นหางลากตู้ยาว จำนวน 4 หาง โดยบรรจุตู้ยาว จำนวน 4 ตู้ ต่อสัปดาห์ นอกจากนี้ยังมีการใช้รถกระบะจำนวน 1-4 คันจะใช้เฉพาะกรณีรถในบริษัทฯมีไม่เพียงพอจึงจะจ้างเพิ่ม รวมทั้งยังมีการใช้รถบรรทุก 6 ล้อ เดือนละ 2 ครั้ง ใช้ประมาณ 1-5 คันต่อครั้ง จะใช้ส่งของในกรุงเทพมหานครและส่งสินค้าประเภท LCL ไปบรรจุสินค้าที่ทำเรือคลองเตยหรือลานลาดกระบัง การบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะทำการบรรจุทุกวันจันทร์ ถึงวันศุกร์ โดยบรรจุวันละ 1 คันถ้าเป็นหางลากตู้ยาว และ 2 คันถ้าเป็นหางลากตู้สั่น โดยบริษัทจะให้

บริษัทรถหัวลากนำรถหัวลากทยอยมาเพื่อบรรจุคอนเรอออก 3-4 วัน โดยมีการทิ้งหางลากไว้ที่โรงงาน เพราะปัญหาของลานบรรจุคือ ต้องรอของจากโรงงาน ซึ่งเสียเวลาประมาณ 3 วัน ดังนั้นรถหัวลากต้องมีหางลากตู้สั้นและตู้ยาวเพียงพอกับความต้องการของบริษัทตลอดเวลา บางครั้งจะต้องทิ้งหางลากสูงสุด 6 หางลาก (ทั้งสั้นและยาว) แต่โดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ 3-4 หางลาก ถ้าบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์มีรถหางลากไม่เพียงพอ สามารถใช้ Subcontractor จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์เจ้าอื่นมาให้บริการได้

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่จำเป็นต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จึงไม่ตอบข้อนี้

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกสารการคืนอากร การชดเชยอากร การขอใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร คือ มีการใช้การดำเนินพิธีการทางศุลกากรขาเข้าและขาออก การขอชดเชยอากร (มูมน้ำเงิน) การขอ Form C/O Form A,D และ FTA จะทำเมื่อมีการส่งออก

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

ในด้านการขนส่ง สามารถลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นมากกว่า 50 % โดยจะลองใช้เฉพาะรถหัวลาก 5 คันต่อสัปดาห์ โดยใช้ทั้งหัวลากตู้สั้นและตู้ยาว แต่ในอนาคตก็อาจจะใช้รถบรรทุก 6 ล้อและกระบะด้วย ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร สามารถลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นมากกว่า 50% โดยจะเริ่ม

ลองใช้ 5-7 ใบขนสินค้าขาออก โดย 3-5 ใบขนสินค้าขาออก เป็นตู้ FCL และมี 1 ตู้ต่อ 1 ใบขน เท่านั้นและ 2 ใบขนสินค้าขาออกเป็น LCL และใช้บริการขอ Form C/O , Form A, D, FTA

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเห็นด้วยถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service เพราะสะดวกกับลูกค้าดี ทำให้รวดเร็ว ง่ายในการติดต่อประสานงาน สำหรับบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่านได้แก่ อยากให้สายเรือกรณีศึกษามี Web Service ในการตรวจเช็ค Status ของตู้คอนเทนเนอร์ได้ทันทีว่าอยู่ส่วนไหนของโลก โดยเริ่มตั้งแต่การขนส่งโดยรถหัวลากจากบริษัทจนกระทั่งตู้คอนเทนเนอร์ขึ้นเรือและไปยังจุดหมายปลายทาง รวมทั้งมีการแจ้งรายงานกลับถึงบริษัทเมื่อตู้คอนเทนเนอร์ถึงจุดหมายปลายทาง

บริษัทที่ 3 ซึ่งเลือกใช้บริการเฉพาะด้านการขนส่ง เท่านั้น

1. ปัญหาที่ท่านประสบอยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องได้รับการแก้ไขเรื่องอะไรบ้าง โปรดเรียงลำดับตามความสำคัญของปัญหาที่ท่านประสบอยู่

เนื่องจากบริษัทมีการแผนกทำโลจิสติกส์เองภายในบริษัทตั้งแต่มีรถหัวลากเอง มีคลังสินค้าเอง และมีแผนกการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเอง จึงทำให้ไม่ได้ใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก แต่ผู้ให้บริการเคยประสบปัญหาขาดแคลนรถหัวลากในตอนที่เกิดช่วง Peak season ของสินค้าของบริษัทจึงทำให้ไม่มีรถหัวลากเพียงพอต่อความต้องการของบริษัท จึงสนใจที่จะเลือกใช้บริการของสายเรือกรณีศึกษาเป็นทางเลือกหนึ่ง เพราะปัจจุบันก็ได้ใช้บริการค่าระวางกับทางสายเรือกรณีศึกษาอยู่

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้อยู่จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งท่านคิดว่าค่าบริการเท่าไรที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านขนส่ง ลูกค้าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ปัจจุบันบริษัท เปิดแผนกโลจิสติกส์ภายในบริษัทและมีการซื้อรถหัวลากและหางลากตัวยาวมาใช้ในบริษัทอยู่ จำนวน 4 คัน โดยในปัจจุบันปริมาณรถหัวลากยังเพียงพอต่อความต้องการของบริษัท แต่ในช่วงที่มีการส่งออกสินค้าจำนวนมากปริมาณรถมักจะไม่เพียงพอ ต้องทำการจ้างเพิ่มตลอดจึงให้ความสนใจถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะเปิดให้บริการโดยค่าบริการที่ลูกค้าสามารถจ่ายให้กับสายเรือ กรณีศึกษาในการลากตู้เปล่าจากลานสินค้าตู้เปล่าแถวบางนาไปยังโรงงานที่อยู่แถวนิคมบางพลี และคืนตู้สินค้าหนักที่ท่าเรือ ต้องไม่เกิน 5,000 บาท ลานลาดกระบ้งและท่าปูนต้องไม่เกิน 4,500 บาทต่อหางลากตัวยาว จึงจะสามารถใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาได้

3. นอกจากด้านราคาที่เหมาะสมผลที่ท่านเลือกให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนออื่นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาในกลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องการบริการ ต้องสามารถติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ต้องสามารถแก้ปัญหาให้กับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างได้และไม่ทิ้งลูกค้า ระยะเวลาการให้เครดิต ต้องอย่างน้อยเท่ากับ 14 วัน ประวัติการให้บริการที่ผ่านมาของบริษัทและชื่อเสียงของบริษัท สามารถตรวจเช็ค Status ของรถหัวลากได้ และสำหรับปัจจัยสุดท้ายที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญคือพนักงานขับรถต้องสามารถรักษากฎระเบียบของบริษัททุกข้อได้ ไม่อนุญาตให้สูบบุหรี่ เสพยาในโรงงาน

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

ปัจจุบันบริษัทมีหัวลากจำนวน 4 คันและหางลากตัวยาว จำนวน 4 หาง รถบรรทุก 4 คัน รถกระบะ 2 คัน ซึ่งบริษัทกลุ่มลูกค้าตัวอย่างแจ้งว่าเพียงพอต่อการให้บริการของบริษัทในปัจจุบัน แต่ถ้ามีการส่งออกปริมาณมากขึ้นก็จะพิจารณาที่จะให้ผู้ให้บริการภายนอกเหมือนแต่ก่อน โดยกลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะทำการบรรจุและคืนตู้หนักภายในวัน Closing time ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าตัวอย่างบรรจุในวันพุธ พฤหัสบดีและวันศุกร์เพื่อที่จะออกในวันเสาร์ อาทิตย์ และจันทร์ กลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะให้แผนก โลจิสติกส์จัดเตรียมรถหัวลากไปรับตู้คอนเทนเนอร์เปล่าก่อนที่บรรจุ 1 วัน และทิ้งทางไว้ก่อน 1 วันและมารับคืนในวันรุ่งขึ้น โดยกลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะใช้เวลาในการบรรจุประมาณครึ่งชั่วโมงต่อ 1 ตู้ ดังนั้นถ้าจะใช้บริการเพิ่มเติมผู้ให้บริการโลจิสติกส์จะต้องนำ

รถหัวลากตามที่บริษัทต้องการมาทิ้งห่างลาก 1 วันก่อนการบรรจุเพื่อบรรจุ และจะไม่ให้รถหัวลากวนรถเพราะอาจจะทำให้มาไม่ทันเวลาในการบรรจุ ดังนั้นรถหัวลากต้องมีเพียงพอกับความต้องการของบริษัทตลอดเวลา

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่จำเป็นต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จึงไม่ตอบข้อนี้

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกส ารการคืนอากร การชดเชยอากร การขอใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่จำเป็นต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จึงไม่ตอบข้อนี้

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในต้นฤดูร้อน

ขึ้นกับสถานการณ์การส่งออกและต้องได้รับการอนุมัติจากผู้บริหารก่อนจึงจะสามารถใช้บริการได้

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิด ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเห็นด้วยถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service เพราะสะดวกกับลูกค้าดี สามารถใช้บริการครบวงจรภายในที่เดียว สำหรับบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่านได้แก่ อยากให้สายเรือกรณีศึกษามีบริการนอกเวลาทำการตลอด 24 ชั่วโมง กรณีเกิดปัญหา รวมทั้งมี

ศูนย์บริการตามจุดต่างๆ เช่น ท่าเรือ ลานลาดกระบัง ท่าเรือแหลมฉบัง เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าไปติดต่อได้ด้วยความสะดวก ไม่ต้องเดินทางไกล อยากให้มี Web Service สามารถ Print B/L ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดหลังจากใช้บริการ ไม่ว่าจะเป็นการขนส่ง และการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งมีการส่งเอกสารถึงบริษัทลูกค้า

บริษัทที่ 4 ซึ่งเลือกใช้บริการด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น

1. ปัญหาที่ท่านประสบอยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องได้รับการแก้ไขเรื่องอะไรบ้าง โปรดเรียงลำดับตามความสำคัญของปัญหาที่ท่านประสบอยู่

ในด้านการขนส่ง ปัญหาที่พบได้แก่ 1.การประสานงานในบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกระหว่างแผนกขนส่งและแผนกการดำเนินพิธีการทางศุลกากรไม่ดีพอ จึงทำให้รถหัวลากมาสายบ่อย เจ้าหน้าที่ต้องเสียเวลาในการรอคอยนาน เนื่องจากบริษัท ที่รับงานเป็นบริษัทที่ทำหน้าที่การดำเนินพิธีการทางศุลกากรให้บริษัทแต่ทำหน้าที่ในการหา Subcontractor ในด้านการขนส่งให้กับบริษัทกลุ่มลูกค้าตัวอย่างด้วย 2. ปริมาณรถบรรทุก 10 ล้อไม่เพียงพอกับความต้องการของบริษัท และไม่สามารถจะจองรถบรรทุก 10 ล้อล่วงหน้า 1 วันได้ ทำให้เกิดปัญหาเวลาที่ต้องมีการส่งออกสินค้าด่วน 3.สินค้ามักเกิดความเสียหายจากการทำ lashing ไม่ดีทำให้สินค้าหล่นบนถนนระหว่างขับรถอยู่ (ในสวนขาเข้า)

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้อยู่จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งท่านคิดว่าค่าบริการเท่าไรที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ลูกค้าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ปัจจุบันบริษัทเลือกใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก โดยในด้านการขนส่ง ลูกค้าจ่ายค่าบริการให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในการลากตู้เปล่าจากลานสินค้า ตู้เปล่าแถวบางนาไปยังโรงงานที่อยู่แถวสุขสวัสดิ์ จ.สมุทรปราการ และคืนตู้สินค้าหนักที่ท่าเรือ ในอัตรา 1,800 บาทต่อ 1 ตู้สั้น โดยจะใช้รถบรรทุก 10 ล้อขนเฉพาะตู้สั้นเท่านั้น สาเหตุที่ไม่ใช้รถหัวลากเพราะรถหัวลากไม่สามารถเลี้ยวเข้าโรงงานได้ เนื่องจากปัญหาเรื่องวงเลี้ยว ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์คิดค่าบริการการทำใบขนสินค้าขาออก

โดยถ้าเป็นแบบเต็มตู้ (FCL) จะคิดค่าบริการตู้สั้นในราคา 2,000 บาท ส่วนตู้ยาวคิดราคา 1,000 บาทต่อ 1 ใบขนสินค้าขาออก โดยส่วนใหญ่จะมี 1 ตู้สั้น หรือ 1 ตู้ยาวต่อ 1 ใบขนสินค้าขาออก นอกจากนี้ยังมีการคิดค่าบริการเรื่องการขอ Form D , C/O ในอัตราค่าบริการใบละ 300 บาทต่อ 1 ชุด ซึ่งไม่รวมใบเสร็จตามจริงที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ยังมีใบเสร็จตามจริงของที่ทำเรือ ได้แก่ ใบผ่านท่า ค่าภาระยกตู้สินค้า เป็นต้น กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังมีการขอคืนอากร (ท่า 19 ทวิ) โดยผู้ให้บริการโลจิสติกส์จะคิดค่าบริการเป็นจำนวน 2 % ของภาษีที่ได้คืน

สำหรับค่าบริการที่ทางบริษัทจะเลือกใช้สายเรือกรณีศึกษาได้จะต้องเท่ากับราคาที่ได้อยู่ในปัจจุบันหรือน้อยกว่าของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ปัจจุบัน

3. นอกจากด้านราคาที่เหมาะสมผลที่ท่านเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนออื่นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาในกลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องประสิทธิภาพการทำงานที่ผ่านมาของแผนกการดำเนินพิธีการทางศุลกากรและแผนกขนส่ง การบริการต้องดี รวดเร็วไว และถูกต้องในข้อมูลการให้บริการ นอกจากนี้ต้องมีความพร้อมในการให้บริการ สำหรับปัจจัยสุดท้ายที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญคือ ระยะเวลาการให้เครดิต ต้องเท่ากับ 30 วันเท่านั้น เป็นต้น

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านขนส่ง คือ มีการใช้รถบรรทุก 10 ล้อ บรรทุกเฉพาะตู้สั้น จำนวน 17 คันต่อสัปดาห์ บรรทุกสัปดาห์ การบรรทุกสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะทำการบรรทุกสินค้าเฉพาะวันพฤหัสบดีและวันศุกร์เท่านั้น โดยบรรทุกวันละ 5-10 คัน ถ้าบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์มีรถบรรทุก 10 ล้อไม่เพียงพอ สามารถใช้ Subcontractor จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์เจ้าอื่นมาให้บริการได้

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

เนื่องจากปัจจุบันบริษัทมีพื้นที่ในโรงงานในการจัดเก็บเพียงพอกับการผลิต และบริษัทไม่ได้ใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก แต่บริษัทก็ต้องการหาลงสินค้าเสริมในอนาคต เป็นการขยายพื้นที่จัดเก็บกรณีลูกค้าที่ปลายทางมีความต้องการเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกสารการคืนอากร การชดเชยอากร การขอใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร คือ มีการใช้การดำเนินพิธีการทางศุลกากรขาเข้า และขาออก การขอคืนอากร (ทำ 19 ทวิ) การขอ Form C/O และ Form D จะทำเมื่อมีการส่งออก

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

ในด้านการขนส่ง สามารถลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้น ประมาณ 50 % โดยจะลองใช้รถบรรทุก 10 ล้อ ประมาณ 7 คันต่อสัปดาห์ แล้วดูที่คุณภาพงาน แล้วค่อยเพิ่มงานให้ในภายหลัง ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร สามารถลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นน้อยกว่า 50% โดยจะเริ่มลองใช้ประมาณ 7-10 ใบขนสินค้าขาออกโดย 1 ใบขนสินค้าขาออก มี 1 ตู้สั้น และใช้บริการขอ Form C/O , Form D

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเห็นด้วย ถ้าสายเรือกรณีศึกษา จะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service เพราะสะดวกกับลูกค้าดี ทำให้รวดเร็ว ง่ายในการติดต่อประสานงาน แต่ถ้าจะมีการเปิดให้บริการจนถึงจุดหมายปลายทาง ก็ต้องมีการเปรียบเทียบต้นทุนก่อน สำหรับบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือ เปิดให้บริการกับบริษัทท่านได้แก่อายุได้มาตรฐานในการคิดราคาค่าขนส่ง

บริษัทที่ 5 ซึ่งเลือกใช้บริการด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร เท่านั้น

1. ปัญหาที่ท่านประสบอยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องได้รับการแก้ไขมีเรื่องอะไรบ้าง โปรดเรียงลำดับตามความสำคัญของปัญหาที่ท่านประสบอยู่

ในด้านการขนส่ง ปัญหาที่พบได้แก่ 1.ลูกค้าอยากบริหารต้นทุน โดยการลดต้นทุนให้มากที่สุด เช่นสมมติว่าอยากจะทำตู้สั้น 4 คัน โดยอยากใช้รถหัวลากที่ใช้หางลากตู้ยาวจำนวน 2 คัน เพื่อประหยัดค่าน้ำมันต่อเที่ยวและต้นทุนต่อเที่ยว แต่ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันไม่สามารถที่จะให้บริการได้เพราะติดปัญหาเรื่องน้ำหนักและกั้วตารวจจะจับ 2.คนขับรถที่รับตู้คอนเทนเนอร์ไม่เช็ครายละเอียดเบอร์ตู้ให้ดีกว่าก่อนที่จะรับตู้เปล่าไปจากลาน และแจ้งเบอร์ตู้ผิดรวมทั้งมักจะแจ้งในเวลากลางคืนที่ทุกคนหลับกันหมดแล้ว ทำให้เสียเวลาอย่างมาก

ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ปกติจะมีการเปิดแผนกการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเองทำเองในระบบ Paperless อยู่แล้ว แต่จะใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกกรณีเกิด case มีปัญหา และจ้างทำค่า Legalize เท่านั้น

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้อยู่จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งท่านคิดว่าค่าบริการเท่าไรที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ลูกค้าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ปัจจุบันบริษัทเลือกใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก โดยในด้านการขนส่ง ลูกค้าจ่ายค่าบริการให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในการลากตู้เปล่าจากลานสินค้าตู้เปล่าแถว Thai Engkong LCH ไปยังโรงงานที่อยู่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดและคืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือแหลมฉบังในอัตรา 2,780 บาทต่อหางลากตู้สั้น สำหรับรถบรรทุก 6 ล้อ ที่ใช้บรรจุสินค้าจากโรงงานในนิคม มาบตาพุดไปยังบรรจุที่ลาน PA,SEALITE ในจังหวัดสมุทรปราการ สำหรับสินค้า LCL ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์คิดค่าบริการ 3,726 บาท และ รถบรรทุก 10 ล้อ ที่ใช้บรรจุสินค้าจากโรงงานในนิคมมาบตาพุดไปยังบรรจุที่ลาน PA,SEALITE ในจังหวัดสมุทรปราการ สำหรับสินค้า LCL ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ปัจจุบันคิดค่าบริการ ในราคา 2,797.12 บาท ส่วน

ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริษัทกลุ่มลูกค้าตัวอย่างจ้างบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเฉพาะค่าบริการในการทำ Legalize และสินค้าที่ส่งออกแบบ LCL เท่านั้นโดยบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จะคิดค่าบริการทำ Legalize ชุดละ 1,500 บาท รวมกับค่าใช้จ่ายอื่นที่มีใบเสร็จประมาณ 4,000 บาทหรือมากกว่า ขึ้นกับจำนวนเอกสารว่ามีกี่ชุด ถ้า L/C ระบุ Invoice , Appendix ว่าต้องการก็ชุดก็ต้องจัดเตรียมตามนั้น แต่เงินส่วนนี้บริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต้องจ่ายเงินล่วงหน้าไปก่อน สำหรับใบขนสินค้าขาออกแบบไม่ เต็มตู้ (LCL) จะคิดค่าบริการในราคา 1,000 บาท รวมกับใบเสร็จตามจริงเกี่ยวกับใบผ่านท่า ค่าภาระยกตู้สินค้า เป็น เป็นต้น สำหรับค่าบริการที่ทางบริษัทจะเลือกใช้สายเรือกรณีศึกษาได้จะต้องเท่ากับราคาที่ได้ อยู่ในปัจจุบันหรือน้อยกว่าของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ปัจจุบัน

3. นอกจากด้านราคาที่เหมาะสมผลที่ท่านเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนออื่นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องการบริการที่ดี รวดเร็วว่องไว และถูกต้องในข้อมูลการให้บริการ และต้องมีการส่งเอกสารมายังบริษัท สำหรับปัจจัยสุดท้ายที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญคือ ระยะเวลาการให้เครดิต ต้องอย่างน้อย 14 วัน เป็นต้น

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ทำ นี้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านขนส่ง คือ สำหรับ FCL จะมีการใช้รถหัวลาก 3-6 คันต่อสัปดาห์ (คำนวณการใช้ในปัจจุบัน แต่ถ้าเป็นอดีต อาจมากถึง 10-15 คันต่อสัปดาห์) เป็นหางลากตู้สั้นทั้งหมด ใช้สำหรับบรรจุตู้สั้นจำนวน 3-6 ตู้ต่อสัปดาห์ โดยจะบรรจุทุกสัปดาห์รวมทั้งยังมีการใช้รถบรรทุก 6 ล้อ และ 10 ล้อ เดือนละ 1-2 ครั้ง ใช้ประมาณ 1-2 คันต่อครั้ง ขึ้นกับจำนวนของที่ส่งออก จะใช้ส่งสินค้าประเภท LCL ไปบรรจุสินค้าที่ลาน PA, SEALITE แถวจังหวัดสมุทรปราการ การบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะทำการบรรจุทุกวันจันทร์ ถึงวันพุธ โดยบรรจุวันละ 3 ถึง 6 ตู้สั้น โดยช่วงเวลาในการบรรจุจะบรรจุตั้งแต่ช่วงเช้าถึงช่วงเย็น ไม่มีการทิ้งหางลากตู้สั้น ใช้

ระยะเวลาไม่นานต่อ 1 ตู้สั้น ดังนั้นจะต้องนำรถหัวลากมาให้เพียงพอต่อความต้องการของบริษัท ในทุกครั้ง หรือมีอย่างน้อย 6 คันต่อวัน

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และ ท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมาก เท่าไหร่ เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

เนื่องจากปัจจุบันบริษัทมีพื้นที่ในโรงงานในการจัดเก็บเพียงพอกับการผลิต และ บริษัทไม่ได้ใช้ผู้ใช้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก แต่บริษัทก็ต้องการหาคลังสินค้าเสริมในอนาคต เป็นการหาทางเลือกพื้นที่จัดเก็บกรณีลูกค้าที่ปลายทางมีความต้องการเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ใช้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกสารการคืนอากร การชดเชยอากร การขอ ใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ใช้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร คือ มีการทำ Legalize ที่สถานทูตแต่ละประเทศในแถบตะวันออกกลางเท่านั้นและจะทำเมื่อมีการส่งออก

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลงใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

ในด้านการขนส่ง สามารถลงใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นได้ 100% แต่จะต้องชนะ Bidding ที่จะจัดขึ้นทุก 3 เดือนและต้องมีบริการที่ลูกค้าต้องการไปด้วย แต่ถ้ามีบริการน้อยลงก็จะใช้บริการน้อยลง ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร สามารถลงใช้บริการเฉพาะทำ Legalize กับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นได้ 100% แต่จะต้องชนะ Bidding ที่จะจัดขึ้นทุก 3 เดือน

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมี การเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop serviceของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเห็นด้วย ถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะมีการเปิดให้บริการ โลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service เพราะเป็นทางเลือกให้กับผู้ใช้ สำหรับบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่านได้แก่ อยากให้สายเรือมี Software ในการ print B/L ด้วยตัวเอง และอยากให้มี Web Service ในการตรวจเช็ค Status ของตู้คอนเทนเนอร์ได้ทันที ว่าอยู่ส่วนไหนของโลก โดยเริ่มตั้งแต่การขนส่งโดยรถหัวลากจากบริษัทจนกระทั่งตู้คอนเทนเนอร์ขึ้นเรือและไปยังจุดหมายปลายทาง โดยสามารถเช็คคอนไลน์โดยทาง Web Service

บริษัทที่ 6 ซึ่งเลือกใช้บริการด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น

1. ปัญหาที่ท่านประสบอยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน และท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องได้รับการแก้ไขเรื่องอะไรบ้าง โปรดเรียงลำดับตามความสำคัญของปัญหาที่ท่านประสบอยู่

ในด้านการขนส่ง ปัญหาที่พบได้แก่ 1. เวลาเช็ค status ของรถหัวลากที่กำลังเดินทางอยู่ จะไม่ทราบ

ในด้านการคลังสินค้า ปัญหาที่พบ ได้แก่ การผลิตที่ผลิตจำนวนมากและไม่มีที่เก็บในโรงงาน จึงต้องการลานเก็บตู้คอนเทนเนอร์เปล่า รวมทั้งลานเก็บตู้คอนเทนเนอร์หนักเพิ่มเติมขนาด 2,000-5,000 ตารางเมตร ก่อนที่จะส่งต่อไปยังท่าเรือแหลมฉบัง เพราะของที่ผลิตเสร็จทุกชิ้นก่อนที่จะบรรจุต้องได้รับการยอมรับจากฝ่าย Lab ก่อนจึงจะทำการบรรจุเพื่อส่งออกได้ จึงต้องการลานเก็บตู้ คอนเทนเนอร์เปล่าก่อน โดยในปัจจุบันหลังจากได้รับการยอมรับจากฝ่าย Lab แล้วก็จะให้หัวลากของผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกนำตู้คอนเทนเนอร์เปล่าจากลานตู้คอนเทนเนอร์เปล่าของผู้ให้บริการโลจิสติกส์เองที่ลากจากลานของสายเรือมาพักไว้ เพื่อนำไปบรรจุที่โรงงานของลูกค้า หลังจากนั้นก็นำตู้คอนเทนเนอร์หนักกลับมาไว้ที่ลานตู้คอนเทนเนอร์หนักของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ปัจจุบันก่อนที่จะทำการส่งต่อไปยังท่าเรือแหลมฉบังก่อน Closing time ของสายเรือ

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้อยู่จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้าน

คลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งท่านคิดว่าค่าบริการท่าเรือที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ลูกค้าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง แต่สำหรับด้านการขนส่งลูกค้าให้ความสำคัญในด้านราคาและคุณภาพการให้บริการที่ผ่านมามีเท่าเทียมกัน ปัจจุบันบริษัทเลือกใช้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก โดยในด้านการขนส่งลูกค้าจ่ายค่าบริการให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในการลากตู้เปล่าจากลานสินค้าตู้เปล่าแถว Thai Engkong LCH ไปยังโรงงานที่อยู่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดและคืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือแหลมฉบังในอัตรา 3,000 บาทต่อหางลากตู้สั้น ส่วนในด้านคลังสินค้า ค่าบริการพื้นที่จัดเก็บต่อตารางเมตรที่จ่ายอยู่ที่ 120 บาท ต่อตารางเมตร รวมกับค่า Handling In-Out ครั้งละ 50 บาท (เข้า 50 และออก 50 บาท) ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์คิดค่าบริการการทำใบขนสินค้าขาออก โดยคิดค่าบริการในราคา 300 บาทต่อตู้สั้น นอกจากนี้ยังมีการคิดค่าบริการเรื่องการขอ Form A, D , JTEPA , C/O , Legalize ในอัตราค่าบริการใบละ 300 บาทต่อ 1 ชุด ซึ่งไม่รวมใบเสร็จตามจริงที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ยังมีใบเสร็จตามจริงของที่ทำเรือ ได้แก่ ใบผ่านท่า ค่าภาระยกตู้สินค้า เป็นต้น กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังมีการขอชดเชยอากาศ (มูมน้ำเงิน) โดยผู้ให้บริการโลจิสติกส์จะคิดค่าบริการเป็นจำนวน 0.1 % ของภาษีที่ได้คืน

สำหรับค่าบริการที่ทางบริษัทจะเลือกจ่ายเรือกรณีศึกษาได้จะต้องเท่ากับราคาที่ได้อยู่ในปัจจุบันหรือน้อยกว่าของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ปัจจุบัน

3. นอกจากด้านราคาที่เหมาะสมผลที่ท่านเลือกให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนออื่นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกให้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพการให้บริการที่ผ่านมาของบริษัทท่านนั้น สำหรับปัจจัยสุดท้ายที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญคือ ระยะเวลาการให้เครดิต ต้องอย่างน้อย 14 วัน เป็นต้น

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านขนส่ง คือ มีการใช้รถหัวลาก 90 คันต่อสัปดาห์ เป็นหางลากตู้สินค้าทั้งหมด ใช้สำหรับบรรจุตู้สินค้าจำนวน 90 ตู้ต่อสัปดาห์ บรรจุทุกสัปดาห์ การบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ กลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะทำการบรรจุทุกวันตั้งแต่วันจันทร์ ถึงวันศุกร์ โดยบรรจุวันละ 10-20 คัน ใช้เวลา 15 นาทีต่อการบรรจุสินค้าเข้าตู้ 1 ตู้สินค้า โดยหัวลากสามารถทยอยมาได้ตามตารางที่กำหนดไว้แต่ห้ามใช้การวนรถ

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านคลังสินค้า คือ มีการใช้คลังสินค้าทั่วไป ซึ่งเป็นคลังที่เก็บตู้คอนเทนเนอร์เปล่าก่อนนำไปบรรจุที่โรงงานในนิคมมาบตาพุด และเป็นคลังตู้คอนเทนเนอร์หนักหลังจากบรรจุเสร็จจากโรงงานเพื่อเตรียมส่งต่อไปยังท่าเรือแหลมฉบัง สำหรับบริการที่ต้องการเพิ่มเติม คือ ต้องการได้พื้นที่คลังสินค้าทั่วไป ซึ่งสินค้าสามารถซ้อนเรียงกันได้ ขนาดพื้นที่ 2,000-5,000 ตารางเมตรเป็นที่เก็บสินค้าที่ผลิตเสร็จจากโรงงาน และมีพื้นที่เป็น Dock สำหรับการบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ และส่งต่อไปยังท่าเรือแหลมฉบัง

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกสารการคืนอากร การชดเชยอากร การขอใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร คือ มีการใช้การดำเนินพิธีการทางศุลกากรขาเข้าและขาออก การขอชดเชยอากร (มุงน้ำเงิน) การขอ Form C/O , Form A, D รวมทั้งมีการทำ Legalize ที่สถานทูตแต่ละประเทศในแถบตะวันออกกลางเท่านั้นและจะทำเมื่อมีการส่งออก

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลงใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

ในด้านขนส่ง Vol. ขึ้นกับจะมีอุปกรณ์เสริมในการให้บริการไหม เช่น มี Crane สำหรับยกตู้คอนเทนเนอร์ ขึ้น -ลงบนทางลาก โดยถ้าจะเริ่มลองใช้ดูอาจจะลองใช้น้อยกว่า 50% ก่อนแล้วค่อยเพิ่มทีหลัง แต่ถ้าไม่มีการลงทุนในเรื่อง crane ก็อาจจะได้ Shipment เล็กๆ เท่านั้น ประมาณ 5-10 คันต่อสัปดาห์ ในด้านคลังสินค้าต้องการพื้นที่จัดเก็บสินค้าประมาณ 2,000-5,000 ตารางเมตร พร้อมพื้นที่ในการบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรจะลองเริ่มใช้ 1 ใบขนสินค้าขาออกต่อสัปดาห์ก่อน (อาจมี 5-10 ตู้ต่อ ใบขนสินค้าขาออก) และใช้บริการขอ Form A, D, JTEPA และการขอ Legalize

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรู้สึกเฉยๆ ถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service เพราะไม่ต่างจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรรายอื่นๆ สำหรับบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่านได้แก่ อยากให้สายเรือมี One stop service จนถึง port ที่ปลายทางที่ทางสายเรือมีให้บริการและเป็นจุดแข็งของสายเรือ รวมทั้งอยากให้มีลานอีกหนึ่งลานเป็นที่พักสินค้าทั้งตู้คอนเทนเนอร์เปล่าและตู้คอนเทนเนอร์หนัก และมี Crane ที่ลานเป็นที่ยกขนตู้คอนเทนเนอร์ขึ้น-ลงบนหัวลาก และส่งไปยังท่าเรือแหลมฉบัง เมื่อถึงเวลาที่ต้องการ

บริษัทที่ 7 ซึ่งเลือกใช้บริการด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเท่านั้น

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

ในด้านการขนส่ง ปัจจุบันลูกค้าไม่มีปัญหาเรื่องรถและการจัดการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน เพราะลูกค้ามี 2 ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรเป็นผู้ให้บริการ จึงสามารถใช้ทดแทนกันได้เวลาผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายหนึ่งมีปัญหา ก็ใช้อีกผู้ให้บริการโลจิสติกส์แทน

ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ก็เช่นเดียวกัน ลูกคามี 2 ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ครบวงจรเป็นผู้ให้บริการ จึงสามารถใช้ทดแทนกันได้เวลาผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายหนึ่ง มีปัญหาใช้อีกผู้ให้บริการโลจิสติกส์แทน และใช้กันมานานมากกว่า 20 ปี จึงทำให้ทุกอย่างราบรื่นมาก

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้อยู่จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้ง ท่านคิดว่าค่าบริการเท่าไรที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ลูกค้าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ปัจจุบันบริษัทเลือกใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก โดยในด้านการขนส่ง ลูกค้าจ่ายค่า บริการให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในการลากตู้เปล่าจากลานสินค้า ตู้เปล่าแถว Thai Engkong LCH ไปยังโรงงานที่อยู่แถวศรีมหาโพธิ์ ปราจีนบุรี และคืนตู้สินค้าหนัก ที่ท่าเรือแหลมฉบังในอัตรา 6,000 บาทต่อหางลากตู้สั้น และปัจจุบันลูกคามี 2 ผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ครบวงจรเป็นผู้ให้บริการ จึงสามารถใช้ทดแทนกันได้ใช้เวลาผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายหนึ่ง มีปัญหาใช้อีกผู้ให้บริการโลจิสติกส์แทน ดังนั้นลูกค้าจึงยังไม่มีความจำเป็นต้องใช้บริการเพิ่มจากผู้ให้บริการ โลจิสติกส์จากภายนอกรายใหม่ นอกจากได้ราคาที่ถูก ว่าจึงจะนำมาพิจารณา ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์คิดค่าบริการการทำใบขนสินค้าขาออก แบบเต็มตู้ (FCL) โดยคิดค่าบริการตู้แรกในราคา 1,800 บาท ส่วนตู้ต่อไปคิดราคา 1,500 บาท ใน 1 ใบขนสินค้าขาออก สำหรับเรื่องการขอ Form A, D , FTA, C/O จะใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกรายเดิม เพราะใช้กันมานาน

สำหรับค่าบริการที่ทางบริษัทจะเลือกใช้สายเรือกรณีศึกษาได้จะต้องเท่ากับราคาที่ได้อยู่ในปัจจุบันหรือน้อยกว่าของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ปัจจุบัน

3. นอกจากด้านราคาที่สมเหตุสมผลที่ท่านเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนออื่นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาที่ถูกลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องการบริการ เวลามีปัญหาสามารถติดต่อสอบถามได้ตลอด รถหัวลากลากตู้คอนเทนเนอร์เปล่าไปยังโรงงานตามเวลาที่ได้ตกลงกันใหม่ ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับสายเรือ ระยะเวลาการให้เครดิต ต้องเท่ากับ 60 วันเท่านั้น ชื่อเสียงของ

บริษัท ต้องไม่ มีชื่อเสียงเสื่อมเสีย สำหรับปัจจัยสุดท้ายที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญคือ คุณภาพของรถ รวมถึงคนขับรถ ต้องอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นต้น

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และ ท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมาก เท่าไหร่ เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านขนส่ง คือ มีการใช้รถหาลากจำนวน 20 คัน เป็นหางลากตู้สั้น จำนวน 20 หาง ใช้สำหรับบรรจุตู้สั้นจำนวน 20 ตู้ต่อสัปดาห์ แต่ไม่มีทุกสัปดาห์ บางสัปดาห์อาจไม่มีการบรรจุเลย การบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะทำการบรรจุทุกวันพุธ ถึงวันศุกร์ โดยบรรจุวันละ 5-10 ตู้สั้น แต่ละตู้ใช้เวลา 30 นาทีในการบรรจุ โดยบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกจะต้องมีหางลากตู้สั้นให้เพียงพอตามความต้องการของบริษัท และต้องนำตู้คอนเทนเนอร์เปล่าไปที่โรงงานตามเวลาที่กำหนด

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และ ท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมาก เท่าไหร่ เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่จำเป็นต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จึงไม่ตอบข้อนี้

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่าน ใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกสารการคืนอากร การชดเชยอากร การขอใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร คือ มีการใช้การดำเนินพิธีการทางศุลกากรขาเข้า และขาออก การขอชดเชยอากร (มูมน้ำเงิน) การขอ Form C/O Form A และ FTA จะทำเมื่อมีการส่งออก

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

ในด้านการขนส่ง สามารถลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นน้อยกว่า 50 % โดยจะลองใช้รถหัวลาก 1-5 คัน ขึ้นกับคำสั่งซื้อของลูกค้าในแต่ละ P/O แต่ราคาต้องถูกกว่าเท่านั้น จึงจะพิจารณา

ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร สามารถลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นน้อยกว่า 50% โดยจะเริ่มลองใช้ 1-5 ใบขนสินค้าขาออกต่อสัปดาห์ โดย 1 ใบขนสินค้าขาออก จะมีประมาณ 5-10 ตู้สั้น แต่ราคาต้องถูกกว่าเท่านั้น จึงจะพิจารณา

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเห็นด้วยถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service เพราะสามารถให้บริการได้ครบ เพิ่มความรวดเร็ว ง่าย ในการติดต่อประสานงาน สำหรับบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการ กับบริษัทท่านได้แก่ อยากให้สายเรือมี Web Service ในการตรวจเช็ค Status ของตู้คอนเทนเนอร์ได้ทันทีว่าอยู่ส่วนไหนของโลก โดยเริ่มตั้งแต่การขนส่งโดยรถหัวลากจากบริษัทจนกระทั่งตู้คอนเทนเนอร์ขึ้นเรือและไปยังจุดหมายปลายทาง

บริษัทที่ 8 ซึ่งเลือกใช้บริการด้านการขนส่ง เท่านั้น

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

เนื่องจากบริษัทกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง เป็น Trading Company ดังนั้นจึงมีการขนส่งสินค้าหลากหลายประเภท ซึ่งในตอนนี้มีการขนส่งสินค้าทั้งประเภทสินค้าเทกอง และตู้คอนเทนเนอร์ แต่ในช่วงนี้จะมีแต่การขนส่งประเภทสินค้าเทกองเท่านั้น ไม่มีการขนส่งสินค้าประเภทคอนเทนเนอร์เลย แต่จะขอกว่าถึงปัญหาที่เคยเกิดขึ้นเมื่อใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ขนส่งสินค้า

ประเภท ตู้คอนเทนเนอร์และสินค้าเทกอง ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับการขนส่งสินค้าเทกอง ไม่ว่าจะเป็นรถหัวลากมาช้า ทำให้โดนปรับจากสายเรือ และปริมาณรถไม่เพียงพอกับที่บริษัท ต้องการ แต่สำหรับตู้คอนเทนเนอร์จะไม่ มีปัญหาเพราะลูกค้าต้องนำสินค้าจากโรงงานไปทำการบรรจุที่ลาน Falcon หลังจากนั้นรถหัวลากก็จะนำตู้คอนเทนเนอร์หนักไปยังท่าเรือแหลมฉบัง โดยลาน Falcon จะเป็นที่เก็บตู้คอนเทนเนอร์เปล่าที่ลากมาจากลานของบริษัทเรือและเป็นลานบรรจุให้กับลูกค้าด้วย

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้อยู่จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งท่านคิดว่าค่าบริการเท่าไรที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ลูกค้าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ปัจจุบันบริษัทเลือกใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก โดยในด้านการขนส่ง ลูกค้าจ่ายค่าบริการให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในการบรรจุสินค้าที่ ลาน Falcon และคืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือแหลมฉบังในอัตรา 3,000 บาทต่อตู้สั้นและตู้ยาว ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์คิดค่าบริการการทำใบขนสินค้าขาออกแบบเต็มตู้ (FCL) โดยคิดค่าบริการตู้แรกในราคา 1,500 บาท ส่วนตู้ต่อไปคิดราคา 400 บาท ใน 1 ใบขนสินค้าขาออก แต่สำหรับเรื่องการขอ Form C/O ทางบริษัทจะมีแผนกโลจิสติกส์เป็นผู้จัดทำสำหรับค่าบริการที่ทางบริษัทจะเลือกใช้สายเรือกรณีศึกษาได้จะต้องเท่ากับราคาที่ได้อยู่ในปัจจุบัน หรือน้อยกว่าของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ปัจจุบัน

3. นอกจากด้านราคาที่เหมาะสมผลที่ท่านเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนออื่นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาในกลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องความน่าเชื่อถือ และชื่อเสียงของบริษัท ความรู้ความสามารถของผู้ให้บริการ และความใส่ใจของผู้ให้บริการ

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านขนส่ง คือ มีการขนส่งสินค้าจากบางสะพานมายังลานบรจู่ที่ลาน Falcon หลังจากนั้นจึงลากตู้สินค้าหนักไปยังท่าเรือแหลมฉบัง ซึ่งแต่เดิมจะมีส่งออกประมาณ 20 ตู้ต่อเดือน แต่ช่วงนี้ไม่มีเลย

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่จำเป็นต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จึงไม่ตอบข้อนี้

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่านใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกสารการคืนอากร การชดเชยอากร การขอใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่จำเป็นต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จึงไม่ตอบข้อนี้

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลงใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในต้นฤดูธุรกิจ

ตอนนี้ไม่สามารถสรุปได้เพราะไม่มีตัวเลขในการส่งออกเป็นตู้คอนเทนเนอร์ ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเห็นด้วยถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service และกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่มีความคิดเห็นสำหรับบริการเพิ่มเติมเกี่ยวกับด้านโลจิสติกส์ของสายเรือ

บริษัทที่ 9 ซึ่งเลือกใช้บริการด้านขนส่งและด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรท่านั้น

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการ โลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

ในด้านการขนส่ง ปัญหาที่พบได้แก่ ปัญหาการนำผู้มาให้บรรจุข้างจึงทำให้เสียเวลาในการรอคอยนาน

2. ท่านให้ความสำคัญกับค่าบริการที่ท่านใช้อยู่จากผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมากน้อยแค่ไหน ปัจจุบันท่านจ่ายค่าบริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จำนวนเท่าไรในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งท่านคิดว่าค่าบริการเท่าไรที่ท่านสามารถจ่ายให้กับสายเรือกรณีศึกษาได้

เรื่องค่าบริการของด้านขนส่ง และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ลูกค้าให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ปัจจุบันบริษัทเลือกใช้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก โดยการทำสัญญาปีต่อปีในด้านการขนส่งและด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ทำให้ได้ต้นทุนที่ถูก อย่างเช่น ลูกค้าจ่ายค่าบริการให้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในการลากตู้เปล่าจากลานสินค้าตู้เปล่าแถวบางนา ไปยังโรงงานที่อยู่แถวสมุทรปราการ ฉะเชิงเทรา ปทุมธานีและสมุทรสาคร และคืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตยหรือลาดกระบังในอัตรา 2,500 บาทต่อตู้สั้น ส่วนในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์คิดค่าบริการการทำใบขนสินค้าขาออก แบบเต็มตู้ (FCL) โดยคิดค่าบริการต่อ 1 ใบขนสินค้าขาออก ในอัตรา 1,200 บาท โดยใน 1 ใบขนสินค้าขาออกจะมีตู้ก็ได้ แต่โดยทั่วไป 1 shipment หรือใบขนสินค้าขาออกจะมี 1 ตู้ต่อใบขน ส่วนเรื่องกรขอ Form ต่างๆจะใช้พนักงานในบริษัทเป็นผู้ดำเนินการแทน

3. นอกจากด้านราคาที่สมเหตุสมผลที่ท่านเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันแล้ว ท่านคิดว่า ข้อเสนออื่นใดที่เป็นปัจจัยในการเลือกใช้ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบัน โปรดอธิบาย

นอกจากด้านราคาในกลุ่มลูกค้าตัวอย่างให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแล้ว กลุ่มลูกค้าตัวอย่างยังให้ความสำคัญในเรื่องการบริการ ต้องสามารถทำตามที่ต้องการได้ สามารถรับผิดชอบในปัญหาที่เกิดขึ้นได้ และสามารถเก็บความลับได้ ไม่เปิดเผยให้ผู้อื่นรับทราบ

4. ในด้านการขนส่ง บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดรถ จำนวนรถ ความถี่ในการขนส่ง ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านขนส่ง คือ มีการใช้รถหัวลากจำนวน 3 คัน เป็นหางลากตู้ยาว จำนวน 3 หาง ใช้สำหรับบรรจุตู้สินค้าจำนวน 6 ตู้ต่อสัปดาห์ แต่ไม่มีทุกสัปดาห์ ช่วงนี้บางสัปดาห์อาจไม่มีการบรรจุเลย การบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างจะทำการบรรจุทุกวันพุธ โดยบรรจุวันละ 6 ตู้สินค้า แต่ตู้ใช้เวลา 1-3 ชั่วโมงในการบรรจุถ้าเป็นสินค้าประเภทสินค้าที่ทำจากไม้หรือกล่องใหญ่ แต่ถ้าเป็นสินค้าประเภทอาหารหรือกล่องเล็กๆ จะใช้เวลาในการบรรจุประมาณ 1 วัน โดยบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกจะต้องมีหางลากตู้สินค้าให้เพียงพอตามความต้องการของบริษัท และต้องนำตู้คอนเทนเนอร์เปล่าไปที่โรงงานตามเวลาที่กำหนด

5. ในด้านคลังสินค้า บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นขนาดพื้นที่ในการจัดเก็บ ฯลฯ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่จำเป็นต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก จึงไม่ตอบข้อนี้

6. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร บริการที่ท่านใช้อยู่กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในปัจจุบันมีอะไรบ้าง และท่านคิดว่าบริการตรงส่วนไหนที่ท่านต้องการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ ต้องการในปริมาณมากเท่าไร เช่นบริการทำเอกสารการคืนอากร การชดเชยอากร การขอใบอนุญาตต่างๆ ฯลฯ

บริการที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้บริการกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกในปัจจุบัน ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร คือ มีการใช้เฉพาะการดำเนินพิธีการทางศุลกากรขาเข้าและขาออกเท่านั้น

7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลงใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในตอนที่เริ่มต้นธุรกิจ

ถ้าสามารถให้ราคาตามที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างต้องการได้ และมีบริการตามที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างต้องการได้ ก็จะลองใช้ดูก่อน แต่ก็ขึ้นกับปริมาณงานในช่วงนั้น เช่นถ้าต้องใช้รถหัวลาก 3 คันต่อสัปดาห์ก็จะลองใช้รถหัวลากประมาณ 1 คันต่อสัปดาห์และลองใช้บริการการดำเนินงานพิธีการทางศุลกากรประมาณ 1 ใบขนสินค้าขาออกต่อสัปดาห์

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือสายเรือกรณีศึกษาและบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเห็นด้วยถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service และกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่มีความคิดเห็นสำหรับบริการเพิ่มเติมเกี่ยวกับด้านโลจิสติกส์ของสายเรือ

จากการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด 9 บริษัท ที่เลือกสายเรือกรณีศึกษา เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ สามารถสรุปเป็นตารางได้ดังนี้

ตารางที่ 4.9 แสดงถึงรายละเอียดการเลือกใช้บริการโลจิสติกส์ของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด 9 บริษัทที่มีต่อสายเรือกรณีศึกษา

บริการโลจิสติกส์ ที่กลุ่มลูกค้า เลือกใช้	ด้านการขนส่ง เท่านั้น	ด้านการดำเนิน พิธีการทาง ศุลกากรเท่านั้น	ด้านขนส่งและ ด้านการดำเนิน พิธีการทาง ศุลกากร	ทั้ง 3 ด้าน
จำนวน	2	1	3	3

ตารางที่ 4.10 แสดงถึงจำนวน (Volume) ต่อสัปดาห์ที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างต้องการใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

บริการโลจิสติกส์ กลุ่มลูกค้าตัวอย่าง	ด้านขนส่ง	ด้านคลังสินค้า	ด้านการดำเนิน พิธีการทาง ศุลกากร
บริษัทที่ 1	หัวลาก 10 คัน หางลากยาว 10 หาง	-	ใช้ 1 ใบขน (มี 15 ตู้สั้นต่อ 1 ใบ ขน) ขอ Form C/O , Form D ขอทำการคืน อากร (19 ทวิ)
บริษัทที่ 2	หัวลาก 5 คันหาง ลากยาว 5 หาง	-	ใช้ 7 ใบขน แบ่งเป็น 5 ใบขน เป็นตู้ FCL (มี 1 ตู้สั้นหรือตู้ยาว ต่อ 1 ใบขน) และ 2 ใบขนสินค้าขา ออกเป็น LCLขอ Form C/O , Form A,D ,FTA
บริษัทที่ 3	ขึ้นกับ สถานการณ์การ ส่งออกและการ อนุมัติจาก ผู้บริหาร	-	-
บริษัทที่ 4	รถบรรทุก 10 ล้อ 7 คัน ใช้บรรทุกตู้ สั้น 7 ตู้	ใช้เพื่อขยาย พื้นที่จัดเก็บ กรณีลูกค้าที่ ปลายทางมี	ใช้ 10 ใบขน (มี 1 ตู้สั้นต่อ 1 ใบ ขน) ขอ Form C/O , Form D

		ความต้องการ เพิ่มมากขึ้นใน อนาคต	
บริษัทที่ 5	หัวลาก 3-6 คัน หางลากสั้นหรือ ยาว 3-6 หาง รถบรรทุก 6 ล้อ 1 คัน รถบรรทุก 10 ล้อ 1คัน ขึ้นกับราคา Bidding	ใช้เมื่อโรงงาน ไม่มีที่เก็บที่ เพียงพอ	ทำเฉพาะ Legalize ที่ สถานทูตแต่ละ ประเทศในแถบ ตะวันออกกลาง เท่านั้น
บริษัทที่ 6	หัวลาก 5-10คัน หางลากสั้น 5-10 หาง ขึ้นกับเครื่องมือ และมีลาน ให้บริการบรรจุ เพิ่ม	ขนาดพื้นที่ 2,000-5,000 ตารางเมตรเป็น ที่เก็บสินค้าที่ ผลิตเสร็จจาก โรงงาน และมี พื้นที่เป็น Dock สำหรับการ บรรจุสินค้าเข้า ตู้คอนเทนเนอร์ และส่งต่อไปยัง ท่าเรือแหลม ฉบัง	ใช้ 1 ใบขน (มี 5- 10 ตู้สั้นต่อ 1 ใบ ขน) ขอ Form A,D ,JTEPA การ ทำ Legalize
บริษัทที่ 7	รถหัวลาก 5 คัน หางลากสั้น 5 หาง (ใช้กรณีได้ต้นทุน ดีกว่า)	-	ใช้ 5 ใบขน (มี 5- 10 ตู้สั้นต่อ 1 ใบ ขน)
บริษัทที่ 8	ไม่มีการส่งออกที่	-	-

	เป็นผู้คอนเทนเนอร์ในตอนนี้		
บริษัทที่ 9	รถหัวลาก 1 คัน หางลาก 1 หาง (2 ตู้ ต่อ 1 หาง) ไม่มีทุกสัปดาห์	-	ใช้ 1 ใบขน (มี 1 ตู้สั้นต่อ 1 ใบขน)

ตารางที่ 4.11 แสดงถึงราคาของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างยอมรับได้ในการใช้บริการกับทางสายเรือ
กรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

ราคาที่ยอมรับได้	ด้านขนส่ง	ด้านคลังสินค้า	ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร
กลุ่มลูกค้าตัวอย่าง			
บริษัทที่ 1	ค่าบริการของรถหัวลากจากลานตู้เปล่าไปปทุมธานีและกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลานลาดกระบัง ในราคา 4,500 – 5,000 บาทต่อตู้สั้น	-	ค่าบริการในส่วนตู้ FCL ตู้แรก 900 บาท ตู้ต่อไป 800 บาท + ใบเสร็จตามจริง ค่าบริการ Form ต่างๆ 1,500 บาท/ชุด + ใบเสร็จตามจริง ทำ 19 ทวิ 3% ของยอดภาษีที่ได้คืน
บริษัทที่ 2	ค่าบริการของรถหัวลากจากลานตู้เปล่าไปยังนิคม		ค่าบริการในส่วน LCL 1,300 บาท + ใบเสร็จตาม

	เกลโกและ กลับมายังท่าเรือ และลาน ลาดกระบ้งใน ราคา PAT 4,000/6,000 บาท LKR 4,000/6,000 บาท TPT 4,000/4,400 บาท LCH 6,000/8,000 บาท	-	จริง ค่าบริการในส่วน ตู้ FCL ตู้สั้น 1,300 บาท ตู้ยาว 1,500 บาท + โบนัสตาม จริง ค่าบริการ Form ต่างๆ 300 บาท + โบนัสตาม จริง
บริษัทที่ 3	ค่าบริการของรถ หัวลากจากลาน ตู้เปล่าไปยังบาง นา กม.25 และ กลับมายังท่าเรือ และลาน ลาดกระบ้ง PAT 5,000 บาท ต่อตู้สั้น LKR 4,500 บาท ต่อตู้สั้น TPT 4,500 บาท	-	-

	ต่อตู้สั้น		
บริษัทที่ 4	ค่าบริการของรถบรรทุก 10 ล้อ จากลานตู้เปล่าไปยังสุขสวัสดิ์สมุทรปราการ และกลับมายังท่าเรือ PAT ในราคา 1,800 บาทต่อตู้สั้น	-	ค่าบริการในส่วนตู้ FCL ตู้แรก 2,000 บาท ตู้ต่อไป 1,000 บาท + ไบเสริจตามจริง ค่าบริการ Form ต่างๆ 300 บาท + ไบเสริจตามจริง
บริษัทที่ 5	ค่าบริการของรถหัวลากจากลานตู้เปล่าไปยังนิคมมาบตาพุดและกลับมายังท่าเรือ LCH ในราคา 2,780 บาทต่อตู้สั้น รถบรรทุก 6 ล้อ – ลาน PA,SEALITE 3,726 บาท รถบรรทุก 10 ล้อ PAT 2,797.12 บาท	-	ค่าบริการทำ Legalize 1,500 บาท + ไบเสริจตามจริง
บริษัทที่ 6	ค่าบริการของรถหัวลากจากลาน	ค่าบริการพื้นที่จัดเก็บต่อตรม.	ค่าบริการในส่วนตู้ FCL 300 บาท

	ตู้เปล่าไปยังนิคม มาบตาพุดและ กลับมายังท่าเรือ LCH ในราคา 3,000 บาทต่อตู้ สั้น	120 บ.+ Handling In- Out 50 บ./ครั้ง	ต่อตู้ + ไบเสรีจ ตามจริง ค่าบริการ Form ต่างๆ 300 บาท + ไบเสรีจตาม จริง
บริษัทที่ 7	ค่าบริการของรถ หัวลากจากลาน ตู้เปล่าไปยัง ปราจีนบุรีและ กลับมายังท่าเรือ LCH ในราคา 6,000 บาทต่อตู้ สั้น	-	ค่าบริการในส่วน ตู้ FCL ตู้แรก 1,800 บาท ตู้ต่อไป 1,500 บาท + ไบเสรีจตาม จริง
บริษัทที่ 8	ค่าบริการของรถ หัวลากจากลาน ตู้เปล่าไปยังลาน Falconและ กลับมายังท่าเรือ LCH ในราคา 3,000 บาทต่อตู้ สั้น	-	-
บริษัทที่ 9	ค่าบริการของรถ หัวลากต่อตู้สั้น จากลานตู้เปล่า ไปยังโรงงานในที่ ต่างๆ และ กลับมายังท่าเรือ คลองเตย และ	-	ค่าบริการในส่วน ตู้ FCL 1,200 บาท/shipment (1 shipment มี 1 ตู้/ไบขน) + ไบเสรีจตามจริง

	ICD ลาดกระบัง		
	สมุทรปราการ		
	2,500 บาท		
	ฉะเชิงเทรา		
	2,500 บาท		
	ปทุมธานี 2,500		
	บาท		
	สมุทรสาคร		
	2,500 บาท		

จากตารางที่ 4.10 แสดงถึงปริมาณทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าทั้ง 9 บริษัทที่เลือกใช้บริการด้านขนส่ง ด้านคลังสินค้า และ ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรกับสายเรือกรณีศึกษา ในตอนเริ่มต้นธุรกิจ โดยในด้านการขนส่ง ปริมาณทั้งหมดที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกใช้บริการต่อสัปดาห์ คือหัวลากประมาณ 39 คัน และหางลากประมาณ 39 หาง โดยแบ่งออกเป็นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพ และปริมาณทลประมาณ 18 คัน และหางลากยาว ประมาณ 18 หาง และกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในจังหวัดระยองและปราจีนบุรี ประมาณ 21 คัน และหางลากสั้นประมาณ 21 หาง นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพ และปริมาณทลยังต้องการรถบรรทุกสิบล้อจำนวน 7 คัน ในขณะที่กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในจังหวัดระยองและปราจีนบุรียังต้องการรถบรรทุกสิบล้อจำนวน 1 คัน รถบรรทุกหกล้อจำนวน 1 คัน แต่เนื่องจากไม่มีผู้ให้บริการจากภายนอกในแหลมฉบัง ให้บริการจากนิคมมาบตาพุดถึงลาน PA, SEALITE ในสมุทรปราการและท่าเรือกรุงเทพ ดังนั้นจึงขอไม่นำมาพิจารณาในการคำนวณครั้งนี้ โดยในที่นี้ผู้วิจัยสมมติว่าสายเรือกรณีศึกษาชนะราคา bidding ทุกครั้งและสามารถทำตามเงื่อนไขอื่นๆที่ลูกค้าต้องการได้ ส่วนในด้านคลังสินค้า ปริมาณทั้งหมดที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกใช้บริการต่อสัปดาห์ คือขนาดพื้นที่ 2,000-5,000 ตารางเมตร พร้อมพื้นที่สำหรับบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ และในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ปริมาณทั้งหมดที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างเลือกใช้บริการต่อสัปดาห์ คือ ใช้ใบขนสินค้าขาออกจำนวน 25 ใบขนสินค้าขาออก โดย 1 ใบขนสินค้าขาออก อาจจะมีมากกว่า 1 ตู้สินค้า โดยแบ่งออกเป็นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพ และปริมาณทลประมาณ 19 ใบขนสินค้าขาออก และกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในจังหวัดระยองและปราจีนบุรี ประมาณ 6 ใบขนสินค้าขาออก นอกจากนี้ยังมีกลุ่มลูกค้ากลุ่มหนึ่งซึ่งยังไม่ตัดสินใจที่จะใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคต เพราะยังมีหลายปัจจัยที่กำลังพิจารณาอยู่ประมาณ 13.79% ซึ่งในกลุ่มดังกล่าวมีความต้องการใช้รถหัวลากมากกว่า

500 คันและหางลากจำนวน 500 หาง และใช้ไบชนสินค้าขาออกมากกว่า 20 ไบชนสินค้าขาออก โดย 1 ไบชนสินค้าขาออก อาจจะมีมากกว่า 1 ตู้สินค้า ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 80 ในกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีโรงงานอยู่ในจังหวัดระยองและจังหวัดใกล้เคียง แต่ในที่นี้จะขอศึกษาเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจ เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์กับกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง

เนื่องจากสายเรือกรณีศึกษาตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและไม่มีสาขาอยู่ที่แหลมฉบัง ดังนั้นจึงจำเป็นต้องจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์ จากภายนอกที่ตั้งอยู่ในบริเวณแหลมฉบัง และชลบุรี เพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างแทน เพราะผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกที่ตั้งอยู่ในบริเวณแหลมฉบังและชลบุรีจะมีความชำนาญในพื้นที่มากกว่าและปริมาณก็ยังไม่มากพอที่จะเปิดให้บริการทั้งกรุงเทพและแหลมฉบังในเวลาเดียวกันเนื่องจากต้องลงทุนสูง ดังนั้นจึงขอศึกษาต้นทุนการเปิดให้บริการด้วยตัวเองเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และต้นทุนจากการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพื่อให้บริการกับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่อยู่ในจังหวัดระยองและปราจีนบุรีแทน และทำการเปรียบเทียบ กับต้นทุนจากการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพื่อให้บริการกับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษา

จากตารางที่ 4.11 แสดงถึงราคาของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างสามารถใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาในด้านขนส่ง ด้านคลังสินค้าและด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรได้ โดยในด้านขนส่งราคาในกลุ่มลูกค้ายอมรับจะแตกต่างกันไปตามสถานที่ตั้งของโรงงานของกลุ่มลูกค้า ส่วนด้านคลังสินค้าราคาในกลุ่มลูกค้ายอมรับจะอยู่ที่ราคา 120 บาทต่อตารางเมตร รวมกับค่าดำเนินการจัดการนำสินค้าออกจากรถบรรทุก 10 ล้อหัวลากของลูกค้าเข้าคลังสินค้า ครั้งละ 50 บาทและนำสินค้าออกจากคลังสินค้าเพื่อบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ครั้งละ 50 บาท และไม่มีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกเหนือจากนี้ ส่วนด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรราคาในกลุ่มลูกค้ายอมรับจะแตกต่างกันไป โดยราคาในการคิดค่าบริการจัดทำไบชนสินค้าขาออกและดำเนินพิธีการทางศุลกากรที่กลุ่มลูกค้ายอมรับจะอยู่ที่ 1,300 บาท รวมกับใบเสร็จตามจริงสำหรับสินค้าที่เป็น LCL และสำหรับตู้ FCL ราคาในการคิดค่าบริการที่กลุ่มลูกค้ายอมรับจะมีความหลากหลาย คือคิดตู้แรกตั้งแต่ 300 บาทจนถึง 2,000 บาท สำหรับตู้ต่อไปส่วนใหญ่จะถูกกว่าตู้คอนเทนเนอร์แรก โดยคิดตู้ต่อไปตั้งแต่ 300 บาทจนถึง 1,500 บาทรวมกับใบเสร็จตามจริง สำหรับราคาในการคิดค่าบริการที่กลุ่มลูกค้ายอมรับในการขอ Form ต่าง ๆ จะอยู่ในช่วง 300 บาทจนถึง 1,500 บาทรวมกับใบเสร็จตามจริง สำหรับราคาในการคิดค่าบริการที่กลุ่มลูกค้ายอมรับในการทำ Legalize จะอยู่

ที่ 300-1,500 บาทต่อชุดรวมกับเสร็จตามจริง สำหรับราคาในการคิดค่าบริการที่กลุ่มลูกค้า ยอมรับในการทำการคืนอากร (19 ทวิ) จะอยู่ที่ 3% ของจำนวนภาษีที่ได้คืนมาทั้งหมด

4.2 ศึกษาเปรียบเทียบกลยุทธ์การเปิดให้บริการโลจิสติกส์ที่เหมาะสมของ สายเรือ กรณีศึกษาระหว่างการลงทุนเปิดให้บริการโลจิสติกส์ด้วยตัวเอง (Insourcing) กลยุทธ์การ หาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร (Outsourcing) หรือกลยุทธ์ผสม (Mix)

ในส่วนต่อไปจะเป็นการแสดงถึงต้นทุนการดำเนินการจัดการด้วยตัวเอง (Insourcing) และการจัดจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาดำเนินการจัดการ (Outsourcing)

การลงทุนเปิดให้บริการโลจิสติกส์ด้วยตัวเอง (Insourcing)

ต้นทุนการลงทุนด้านการขนส่ง

ในด้านการขนส่งพาหนะที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างใช้ในการขนส่งสินค้าประกอบไปด้วยรถหัวลาก รถบรรทุก 10 ล้อ รถบรรทุก 6 ล้อ และรถกระบะ ซึ่งรายละเอียดการลงทุนสามารถ แฉงแฉงได้ดังนี้

การลงทุนรถหัวลากและรถกระบะ

ตารางเปรียบเทียบต้นทุนราคารถบรรทุกและรถหัวลากยี่ห้อต่างๆมือหนึ่งและมือสอง

รถมือหนึ่ง : รถหัวลากขนาดใหญ่ (Trailer) : น้ำหนักลากจูงรวม 50.5 ตัน

ตารางที่ 4.12 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากขนาดใหญ่มือหนึ่งยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนัก
ลากจูงรวม 50.5 ตันพร้อมราคาของรถหัวลาก

ยี่ห้อรถหัว ลาก	ยี่ห้อที่ 1	ยี่ห้อที่ 2	ยี่ห้อที่ 3	ยี่ห้อที่ 4	ยี่ห้อที่ 5	ยี่ห้อที่ 6
รุ่น	FM1362T 34400AL S (380 แรงม้า)	P380 LA 6x2MNA (380 แรงม้า)	FV5138 (380 แรงม้า)	GXZ77N TH (380 แรงม้า)	P11C-UV (380 แรงม้า)	CWM 454 HTNA (350 แรงม้า)
ลักษณะรถ	รถหัวลาก ขนาด ใหญ่	รถหัวลาก ขนาด ใหญ่	รถหัวลาก ขนาดใหญ่	รถหัวลาก ขนาด ใหญ่	รถหัวลาก ขนาด ใหญ่	รถหัวลาก ขนาด ใหญ่
น้ำหนักลาก จูงรวม	50.5 ตัน	50.5 ตัน	50.5 ตัน	50.5 ตัน	50.5 ตัน	50.5 ตัน
ราคา (บาท)	3.55 ล้านบาท	3.70 ล้านบาท	2.64 ล้านบาท	2.755 ล้านบาท	2.41 ล้านบาท	2.28 ล้านบาท
อัตรา ดอกเบี้ย	5.5% ต่อ 4 ปี	5.5% ต่อ 4 ปี	5% ต่อ 5 ปี	5% ต่อ 5 ปี	5% ต่อ 5 ปี	5% ต่อ 5 ปี
ค่า บำรุงรักษา	3%	3%	3%	3%	3%	3%
ค่า ประกันภัย	114,160	118,984	84,896	88,594	77,500	73,320

ที่มา : จากการรวบรวม

รถมือหนึ่ง : รถหัวลาก (Trailer) : น้ำหนักลากจูงรวม 35 - 38 ตัน

ตารางที่ 4.13 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากมือหนึ่งยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนักลากจูงรวม
35-38 ตันพร้อมราคาของรถหัวลาก

ยี่ห้อรถหัวลาก	ยี่ห้อที่ 3	ยี่ห้อที่ 4
รุ่น	FN627H6 (260 แรงม้า)	GVR34JH(AC/AMAX-A) (300 แรงม้า)
ลักษณะรถ	รถหัวลาก 10 ล้อ	รถหัวลาก 6 ล้อ
น้ำหนักลากจูงรวม	37.4 ตัน	35 ตัน
ราคา	1,980,000 บาท	2,253,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	5% ระยะเวลา 5 ปี	5% ระยะเวลา 5 ปี
ค่าบำรุงรักษา	3%	3%
ค่าประกันภัย	55,260 บาท	69,100 บาท

ที่มา : จากการรวบรวม

รถมือหนึ่ง : รถบรรทุก และ รถหัวลาก 6 ล้อ : น้ำหนัก 15-25 ตัน

ตารางที่ 4.14 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากและรถบรรทุก 6 ล้อมือหนึ่งยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับ
น้ำหนักลากจูงรวม 15-25 ตันพร้อมราคาของรถหัวลากและรถบรรทุก 6 ล้อ

ยี่ห้อรถบรรทุก/หัว ลาก	ยี่ห้อที่ 3	ยี่ห้อที่ 4	ยี่ห้อที่ 5
รุ่น	FM65FF (240 แรงม้า) (หัวลาก)	FTR34QLH (240 แรงม้า)	PKB 214 NHRA (216 แรงม้า)
น้ำหนักบรรทุกได้ สูงสุด	25 ตัน	15 ตัน	15 ตัน
ราคา	1,470,000 บาท	1,630,000 บาท	1,360,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	5% ระยะเวลา 5 ปี	5% ระยะเวลา 5 ปี	5% ระยะเวลา 5 ปี
ค่าบำรุงรักษา	3%	3%	3%
ค่าประกันภัย	56,315 บาท	62,443 บาท	52,100 บาท

ที่มา : จากการรวบรวม

รถมือหนึ่ง : รถกระบะ (Pickup) : นำหนักรวม 1 ตัน

ตารางที่ 4.15 แสดงรายละเอียดของรถกระบะ (Pickup) มือหนึ่งยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนัก
ลากจูงรวม 1 ตันพร้อมราคาของรถกระบะ (Pickup)

ยี่ห้อรถกระบะ (Pickup)	ยี่ห้อที่ 1	ยี่ห้อที่ 2
รุ่น	Dmax Spark	Hilux Vigo Single Cab 2 nd generation
น้ำหนักบรรทุกได้สูงสุด	1 ตัน	1 ตัน
ราคา	470,000 บาท	479,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	4.55% ระยะเวลา 5 ปี	4.55% ระยะเวลา 5 ปี
ค่าบำรุงรักษา	3%	3%
ค่าประกันภัย	17,100 บาท	19,100 บาท

ที่มา : จากการรวบรวม

การลงทุนทางรถหัวลากประเภทต่างๆ

จากการสอบถามต้นทุนราคาทางรถเทรลเลอร์จากตัวแทนพนักงานขายของทั้งสองบริษัท สามารถแจกแจงต้นทุนได้ดังนี้

บริษัทที่ 1

1. หางลากแบบ**กางปลา** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 350,000 บาท
2. หางลากแบบ**กางปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 360,000 บาท
3. หางลากแบบ**กางปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 460,000 บาท
4. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 400,000 บาท
5. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา ยางผ้าใบ ราคา

490,000 บาท

6. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา ยางผ้าใบ ราคา

590,000 บาท

ราคานี้รวม vat 7% แล้ว

ส่วนราคายางเรเดียลจำแนกได้ดังนี้

1. ยาง BRIDGESTONE รุ่น 275/70 R22.5 R297 T/L เพิ่มเงิน 32,000 (9 เส้น) และ 46,000 บาท (13 เส้น)
2. ยาง MICHELIN รุ่น 11R22.5 XTE2+ เพิ่มเงิน 42,000 (9 เส้น) และ 61,500 บาท (13 เส้น)

ราคานี้รวมยางอะไหล่แล้ว

ส่วนเรื่องราคาเพลายกจะคิดเพิ่มเส้นละ 135,000 บาท

บริษัทที่ 2

1. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 310,000 บาท
2. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 400,000 บาท
3. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 480,000 บาท
4. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 410,000 บาท
5. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 500,000 บาท
6. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา ยางผ้าใบ ราคา 580,000 บาท

ราคานี้รวม vat 7% แล้ว

ส่วนราคายางเรเดียลจำแนกได้ดังนี้

1. ยาง MICHELIN รุ่น 11R22.5 XTE2+ เพิ่มเงิน 40,000 (9 เส้น) และ 60,000 บาท (13 เส้น)

ราคานี้รวมยางอะไหล่แล้ว

ส่วนเรื่องราคาเพลายกจะคิดเพิ่มเส้นละ 100,000 บาท

จากการสอบถามราคาหางลากจากบริษัททั้งสองจึงพอสรุปต้นทุนคร่าวๆที่ต้องใช้ในการลงทุนได้ดังนี้

1. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 310,000 - 350,000 บาท
2. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 360,000 - 400,000 บาท
3. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 460,000 - 480,000 บาท
4. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 400,000 - 410,000 บาท
5. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 490,000 - 500,000 บาท
6. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 580,000 - 590,000 บาท
7. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา **ยางเรเดียล** ราคา 350,000 - 392,500 บาท (ใช้ราคายาง MICHELIN)
8. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา **ยางเรเดียล** ราคา 402,500 - 440,000 บาท (ใช้ราคายาง MICHELIN)
9. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา **ยางเรเดียล** ราคา 502,500 - 540,000 บาท (ใช้ราคายาง MICHELIN)

10. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา **ยางเรเดียล** ราคา 442,500 - 450,000 บาท (ใช้ราคาทาง MICHELIN)
 11. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา **ยางเรเดียล** ราคา 532,500 - 540,000 บาท (ใช้ราคาทาง MICHELIN)
 12. หางลากแบบ**เรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา **ยางเรเดียล** ราคา 620,000 – 632,500 บาท (ใช้ราคาทาง MICHELIN)
- ราคานี้รวม vat 7% แล้ว
- ส่วนเรื่องราคาเพลาจะคิดเพิ่มเส้นละ 100,000 – 135,000 บาท

พื้นที่สำหรับที่จอดรถหัวลาก รถบรรทุกและสำนักงาน

จะใช้พื้นที่ประมาณ 600 ตารางวา เป็นที่สำหรับที่จอดรถหัวลากพร้อมหางลาก รถบรรทุก จำนวน 10 คัน โดยจะเช่าพื้นที่เป็นที่จอดรถจำนวน 600 ตารางวา ซึ่งจากการสอบถามราคาเช่าพื้นที่เป็นที่จอดรถบริเวณใกล้ๆบริษัท ค่าเช่าจะอยู่ที่ประมาณ 20,000 บาท ต่อ ไร่ ซึ่งจะต้องใช้เงินลงทุนเป็นค่าเช่าที่จอดรถหัวลากพร้อมหางลาก และรถบรรทุกจำนวน 30,000 บาท หรือโดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ 3,000 บาทต่อคัน

การคำนวณต้นทุนด้านการขนส่ง

จากการรวบรวมแนวทางในการคำนวณต้นทุนด้านขนส่งจากบริษัทผู้ให้บริการด้านขนส่งบริษัทหนึ่ง สามารถแจกแจงข้อมูลตามประเภทของรถได้ดังนี้

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการ**รถหัวลากมือหนึ่ง** ต่อรถ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวลาก	2,280,000.00 บาท
หางลาก40 ฟุต 3 เพลา ผ้าใบ	460,000.00 บาท
คิดค่าเสื่อมราคาหัวลาก (5 ปี)	38,000.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)
คิดค่าเสื่อมราคาหางลาก (5 ปี)	7,666.66 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)

ค่าดอกเบี้ยเงินกู้หัวลาก (5% นาน 5 ปี)	9,500.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้หางลาก (5% นาน 5 ปี)	1,916.66 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (3%)	5,700.00 บาท	
ค่าประกันภัย	6,110.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	17,500.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	850.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	87,243.32 บาท	----- (1)
โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน		
ค่าพนักงานขับรถ	8,454.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	8,184.00 บาท	
รวมโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	16,638.00 บาท	----- (2)
ด้านอื่นๆ		
ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่า GPS	2,000.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,800.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	106,681.32 บาท	
จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้		

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	20	5,334.07
Normal trip / month	11	9,698.30
Min trip / month	5	21,336.26

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 7 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการรถหัวลากมือหนึ่ง ต่อรถ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวลาก	2,280,000.00 บาท	
หางลาก 40 ฟุต 2 เพลา ฟ้าใบ	360,000.00 บาท	
คิดค่าเสื่อมราคาหัวลาก (5 ปี)	38,000.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
คิดค่าเสื่อมราคาหางลาก (5 ปี)	6,000.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยยเงินกู้หัวลาก (5% นาน 5 ปี)	9,500.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยยเงินกู้หางลาก (5% นาน 5 ปี)	1,500.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (3%)	5,700.00 บาท	
ค่าประกันภัยรถ	6,110.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	15,000.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	850.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	82,660.00 บาท	----- (1)

โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

ค่าพนักงานขับรถ	8,454.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	8,184.00 บาท	
รวมโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	16,638.00 บาท	----- (2)

ด้านอื่นๆ

ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่า GPS	2,000.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,800.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	102,098.00 บาท	

จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	20	5,104.90
Normal trip / month	11	9,281.64
Min trip / month	5	20,419.60

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 6.8 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการรถบรรทุก **10 ล้อมือหนึ่ง** ต่อรถ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวรถบรรทุกพร้อมหางเปล่า	1,980,000.00 บาท	
คิดค่าเสื่อมราคาหัวรถบรรทุก 10 ล้อ (5 ปี)	33,000.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ (5% นาน 5 ปี)	8,250.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (3%)	4,950.00 บาท	
ค่าประกันภัยรถ	4,605.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	10,000.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	850.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	61,655.00 บาท	----- (1)

โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

ค่าพนักงานขับรถ	8,454.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	8,184.00 บาท	
รวมโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	16,638.00 บาท	----- (2)

ด้านอื่นๆ

ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่า GPS	2,000.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,800.00 บาท	----- (3)

รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3) 81,093.00 บาท

จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	20	4,054.65
Normal trip / month	7	11,584.71

Min trip / month	5	16,218.60
------------------	---	-----------

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 6 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการรถ **6 ล้อ 7 เมตรมือหนึ่ง** ต่อรถ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวรถบรรทุก	1,360,000.00 บาท	
ราคาอุปกรณ์บนรถบรรทุก	187,250.00 บาท	
คิดค่าเสื่อมราคาหัวรถบรรทุก (5 ปี)	22,666.66 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
คิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์บนรถบรรทุก (5 ปี)	3,120.83 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ (5% นาน 5 ปี)	5,666.66 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ (5% นาน 5 ปี)	780.21 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (3%)	3,400.00 บาท	
ค่าประกันภัยรถ	4,341.49 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	6,000.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	750.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	46,725.85 บาท	----- (1)

โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

ค่าพนักงานขับรถ (1 คน)	8,172.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	- บาท	
รวมค่าโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	8,172.00 บาท	----- (2)

ด้านอื่นๆ

ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่า GPS	2,000.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,800.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	57,697.85 บาท	

จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	20	2,884.89
Normal trip / month	10	5,769.79
Min trip / month	5	11,539.57

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 4.5 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการรถ *Pick up* **มือหนึ่ง** ต่อรถ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคารถกระบะ (Pickup)	470,000.00 บาท	
อุปกรณ์เสริมบนรถกระบะ	8,000.00 บาท	
คิดค่าเสื่อมราคารถกระบะ (5 ปี)	7,833.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
คิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์เสริม (5 ปี)	133.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้รถกระบะ (4.55% นาน 5 ปี)	1,782.08 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (3%)	1,175.00 บาท	
ค่าประกันภัยรถ	1,425.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	250.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	100.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	12,698.74 บาท	----- (1)

โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

ค่าพนักงานขับรถ (1 คน)	6,000.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	- บาท	
รวมค่าโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	6,000.00 บาท	----- (2)

ด้านอื่นๆ

ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
----------------	------------	--

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	700.00 บาท	
รวม อื่นๆ	1,500.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	20,198.74 บาท	
จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้		

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	30	673.29
Normal trip / month	20	1,009.93
Min trip / month	10	2,019.87

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 2.8 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

รถมือสอง : รถหัวลากขนาดใหญ่ (Trailer) : น้ำหนักลากจูงรวม 50.5 ตัน

ตารางที่ 4.16 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากขนาดใหญ่มือสองยี่ห้อต่างๆที่สามารถรับน้ำหนักลากจูงรวม 50.5 ตันพร้อมราคาของรถหัวลาก

ยี่ห้อรถหัวลาก	ยี่ห้อที่ 4	ยี่ห้อที่ 5	ยี่ห้อที่ 6
ระยะเวลาการใช้งาน	4 ปี	4 ปี	4 ปี
ลักษณะรถ	รถหัวลาก 10 ล้อ	รถหัวลาก 10 ล้อ	รถหัวลาก 10 ล้อ
น้ำหนักลากจูงรวม	50.5 ตัน	50.5 ตัน	50.5 ตัน
ราคา	1,400,000 บาท	1,350,000	1,250,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	5% ต่อ 5 ปี	5% ต่อ 5 ปี	5% ต่อ 5 ปี
ค่าบำรุงรักษา	5%	5%	5%

รถมือสอง : รถหัวลาก และรถบรรทุก 6 ล้อ และ 4 ล้อ

ตารางที่ 4.17 แสดงรายละเอียดของรถหัวลากและรถบรรทุก 6 ล้อและ 4 ล้อมือสอง พร้อมราคาของรถหัวลากและรถบรรทุก

ยี่ห้อรถ	ยี่ห้อที่ 4	ยี่ห้อที่ 4	ยี่ห้อที่ 4	ยี่ห้อที่ 5
ระยะเวลา การใช้งาน	4 ปี	4 ปี	4 ปี	4 ปี
ลักษณะรถ	รถบรรทุกหัวลาก 6 ล้อ	รถบรรทุก 6 ล้อ 5 เมตร	รถบรรทุก 4 ล้อ 3.5 เมตร	รถบรรทุก 10 ล้อ ทางเปล้า
น้ำหนักลาก จูงรวม	35 ตัน	15 ตัน	10 ตัน	35 ตัน
ราคา	700,000 บาท	700,000 บาท	550,000 บาท	1,000,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	5% ต่อ 5 ปี	5% ต่อ 5 ปี	5% ต่อ 5 ปี	5% ต่อ 5 ปี
ค่าบำรุงรักษา	5%	5%	5%	5%

รถมือสอง : รถกระบะ (Pickup)

ตารางที่ 4.18 แสดงรายละเอียดของรถกระบะ (Pickup) มือสอง พร้อมราคาของรถกระบะ (Pickup)

ยี่ห้อรถกระบะ	ยี่ห้อที่ 1	ยี่ห้อที่ 2
ระยะเวลาการใช้งาน	1 ปี	1 ปี
น้ำหนักลากจูงรวม	1 ตัน	1 ตัน
ราคา	330,000 บาท	465,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	5% ระยะเวลา 6 ปี	5% ระยะเวลา 6 ปี
ค่าบำรุงรักษา	5%	5%

หางลากมือสอง

1. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 350,000 บาท
2. หางลากแบบ**พื้นเรียบ** บรรทุกสินค้า 20 ฟุต 7.20 เมตร 2 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 400,000 บาท
3. หางลากแบบ**ก้างปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 350,000 บาท

4. หางลากแบบพื้นเรียบ บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 2 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 400,000 บาท
5. หางลากแบบ**กางปลา** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 450,000 บาท
6. หางลากแบบ**พื้นเรียบ** บรรทุกสินค้า 40 ฟุต 12.40 เมตร 3 เพลา **ยางผ้าใบ** ราคา 580,000 บาท

พื้นที่สำหรับที่จอดรถหัวลาก รถบรรทุกและสำนักงาน

จะใช้พื้นที่ประมาณ 600 ตารางวา เป็นที่สำหรับที่จอดรถหัวลากพร้อมหางลาก รถบรรทุก จำนวน 10 คัน โดยจะเช่าพื้นที่เป็นที่จอดรถจำนวน 600 ตารางวา ซึ่งจากการสอบถาม ราคาเช่าพื้นที่เป็นที่จอดรถบริเวณใกล้เคียงบริษัท ค่าเช่าจะอยู่ที่ประมาณ 20,000 บาท ต่อ ไร่ ซึ่งจะต้องใช้เงินลงทุนเป็นค่าเช่าที่จอดรถหัวลากพร้อมหางลาก และรถบรรทุกจำนวน 30,000 บาท หรือโดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ 3,000 บาทต่อคัน

จากการพิจารณาความต้องการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างในการบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ ลงทุนในการซื้อรถหัวลากและหางลาก

ในการคำนวณต้นทุนในการบริหารจัดการรถมือสองประเภทต่างๆ สามารถแจกแจงข้อมูลตามประเภทของรถได้ดังนี้

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการ**รถหัวลากมือสอง** ต่อ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวลาก	1,250,000.00 บาท
หางลาก 40 ฟุต 3 เพลา ผ้าใบ	450,000.00 บาท
คิดค่าเสื่อมราคาหัวลาก (5 ปี)	20,833.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)
คิดค่าเสื่อมราคาหางลาก (5 ปี)	7,500.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้หัวลาก (5% นาน 5 ปี)	5,208.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้หางลาก (5% นาน 3 ปี)	1,875.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)
ค่าบำรุงรักษา (5%)	5,208.33 บาท

ค่าประกันภัยรถ	4,808.83 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	17,500.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	850.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	63,783.82 บาท	----- (1)
โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน		
ค่าพนักงานขับรถ	8,454.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	8,184.00 บาท	
รวมโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	16,638.00 บาท	----- (2)
ด้านอื่นๆ		
ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่า GPS	2,000.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,800.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	83,221.82 บาท	
จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้		

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	20	4,161.09
Normal trip / month	11	7,565.62
Min trip / month	5	16,644.36

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 9 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการ **รถหัวลากมือสอง** ต่อ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวลาก	1,250,000.00 บาท
หางลาก 40 ฟุต 2 เพลา ผ้าใบ	350,000.00 บาท
คิดค่าเสื่อมราคาหัวลาก (5 ปี)	20,833.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)

คิดค่าเสื่อมราคาหางลาก (5 ปี)	5,833.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้หัวลาก (5% นาน 5 ปี)	5,208.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้หางลาก (5% นาน 5 ปี)	1,458.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (5%)	5,208.33 บาท	
ค่าประกันภัยรถ	4,808.83 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	15,000.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	850.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	59,200.48 บาท	----- (1)
โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน		
ค่าพนักงานขับรถ	8,454.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	8,184.00 บาท	
รวมโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	16,638.00 บาท	----- (2)
ด้านอื่นๆ		
ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่า GPS	2,000.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,800.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	78,638.48 บาท	
จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้		

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	20	3,931.92
Normal trip / month	11	7,148.95
Min trip / month	5	15,727.70

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 8.5 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการรถบรรทุก 10 ล้อมือสอง ต่อ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวรถบรรทุกพร้อมหางเปล่า	1,000,000.00 บาท	
คิดค่าเสื่อมราคาหัวรถบรรทุก 10 ล้อ (5 ปี)	16,666.66 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้หัวรถบรรทุก (5% นาน 5 ปี)	4,166.66 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (5%)	4,166.66 บาท	
ค่าประกันภัยรถ	4,605.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	10,000.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	850.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	40,454.99 บาท	----- (1)

โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

ค่าพนักงานขับรถ	8,454.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	8,184.00 บาท	
รวมโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	16,638.00 บาท	----- (2)

ด้านอื่นๆ

ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่า GPS	2,000.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,800.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	59,892.99 บาท	

จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	20	2,994.65
Normal trip / month	7	8,556.14
Min trip / month	5	11,978.60

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 8 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

- ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการรถบรรทุก 6 ล้อ 5 เมตรมือสอง ต่อ 1 คันต่อเดือน สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวรถบรรทุก	700,000.00 บาท	
ราคาอุปกรณ์บนรถบรรทุก	155,150.00 บาท	
คิดค่าเสื่อมราคาหัวรถบรรทุก 6 ล้อ (5 ปี)	11,666.66 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
คิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์บนรถบรรทุก(5 ปี)	2,585.83 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้หัวรถบรรทุก (5% นาน 5 ปี)	2,916.66 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้อุปกรณ์บนรถ(5% นาน 3 ปี)	646.46 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (5%)	2,916.66 บาท	
ค่าประกันภัยรถ	3,164.92 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	6,000.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	750.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	30,647.19 บาท	----- (1)

โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

ค่าพนักงานขับรถ (1 คน)	8,172.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	- บาท	
รวมค่าโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	8,172.00 บาท	----- (2)

ด้านอื่นๆ

ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่า GPS	2,000.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,800.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	41,619.19 บาท	

จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	20	2,080.96
Normal trip / month	10	4,161.92
Min trip / month	5	8,323.84

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 6.5 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

➤ ข้อมูลต้นทุนในการบริหารจัดการรถ *Pick up มือสอง* สามารถแจกแจงได้ดังนี้

โครงสร้างต้นทุนค่ารถ

ราคาหัวรถบรรทุก	330,000.00 บาท	
อุปกรณ์เสริมบนรถกระบะ	8,000.00 บาท	
คิดค่าเสื่อมราคารถกระบะ (5 ปี)	5,500.00 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
คิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์บนรถกระบะ (5 ปี)	133.33 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้รถกระบะ (4.55% นาน 5 ปี)	1,251.25 บาท (เฉลี่ยต่อเดือน)	
ค่าบำรุงรักษา (5%)	1,375.00 บาท	
ค่าประกันภัยรถ	1,425.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนยาง	250.00 บาท	
ค่าเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง	100.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่ารถ	10,034.58 บาท	----- (1)

โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

ค่าพนักงานขับรถ (1 คน)	6,000.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	- บาท	
รวมค่าโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	6,000.00 บาท	----- (2)

ด้านอื่นๆ

ค่าใช้โทรศัพท์	800.00 บาท	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	700.00 บาท	
รวม อื่นๆ	1,500.00 บาท	----- (3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	17,534.58 บาท	

จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ครั้ง (Cost per trip) ได้ดังนี้

Details	Total trip / month	Cost per trip
Max trip / month	30	584.49
Normal trip / month	20	876.73
Min trip / month	10	1,753.46

สำหรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากต้นทางถึงจุดหมายปลายทาง จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้บริการขนส่ง พบว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 3.8 บาท ต่อ กิโลเมตร โดยอ้างอิงราคาน้ำมัน ณ ปัจจุบัน (ในช่วง 20.01-23.00)

ด้านคลังสินค้า

ในที่นี่จะเป็นการเช่าคลังสินค้ามาบริหารจัดการเอง เนื่องจากมีลูกค้าเพียงรายเดียวที่ต้องการที่จะหาพื้นที่คลังสินค้าเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ สำหรับลูกค้าอีกสองรายที่จะใช้ก็จะใช้ก็ต่อเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจำนวนมากในช่วง Peak Season จึงจะสามารถใช้คลังสินค้าของบริษัทได้ ดังนั้นในส่วนนี้จึงทำการศึกษาเฉพาะการเช่าคลังสินค้ามาเพื่อบริหารจัดการเอง โดยจะศึกษาค่าบริการจากการเช่าคลังสินค้าของบริษัทผู้ให้บริการรายที่ 1 และ บริษัทผู้ให้บริการรายที่ 2 ซึ่งรายละเอียดสามารถแจกแจงได้ดังนี้

ค่าเช่าคลังสินค้า บริษัทผู้ให้บริการรายที่ 1

1. อาคารคลังสินค้าขนาด กว้าง 24.00 เมตร x ยาว 84.00 เมตร x สูง 7.00 เมตร
รวม 2,016 ตารางเมตร ค่าเช่าเดือนละ 201,600 บาท
2. อาคารคลังสินค้าขนาด กว้าง 72.00 เมตร x ยาว 84.00 เมตร x สูง 7.00 เมตร
รวม 6,048 ตารางเมตร ค่าเช่าเดือนละ 604,800 บาท
3. อาคารคลังสินค้าขนาด กว้าง 48.00 เมตร x ยาว 84.00 เมตร x สูง 6.00 เมตร
รวม 4,032 ตารางเมตร ค่าเช่าเดือนละ 403,200 บาท

หมายเหตุ

1. อัตราดังกล่าวไม่รวมค่าบริการขนย้ายสินค้า เป็นราคาค่าเช่าพื้นที่โกดังเปล่า
2. ผู้เช่าต้องชำระค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา และค่าโทรศัพท์ ตามอัตราการใช้จากมิเตอร์
3. ทางบริษัทจะมียามดูแลเฉพาะรอบๆอาคารและพื้นที่โดยรอบขอบรั้วเท่านั้น ผู้เช่าต้องจัดหายามดูแลสินค้าภายในเอง
4. ส่วนลดอัตราค่าเช่า 5% สำหรับการเช่า 1 ปีขึ้นไป
10% สำหรับการเช่า 2 ปีขึ้นไป

15% สำหรับการเช่า 3 ปีขึ้นไป

5. เงินประกันค่าเช่าชำระล่วงหน้า 2 เดือน

ค่าเช่าคลังสินค้า บริษัทผู้ให้บริการรายที่ 2

1. ค่าเช่าพื้นที่ในคลังสินค้า ขนาด กว้าง 93.00 เมตร x ยาว 57.097 เมตร x สูง 10.00 เมตร รวม 5,310 ตารางเมตรคิดค่าเช่าตารางเมตรละ 135 บาท
2. ต้องเช่าอย่างน้อย 3 ปี
3. ค่าใช้จ่ายในการเช่าไม่รวมถึงภาษีอสังหาริมทรัพย์ (Property Tax) ค่าประกันภัย (Insurance)

การลงทุนพาเลทพลาสติก

ตารางที่ 4.19 แสดงรายละเอียดของพาเลท พร้อมราคาของพาเลท

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคา
Pallet TP-17	1,100 x 1,100 x 150 mm.	1,000

การลงทุนพาเลทพลาสติกในตอนเริ่มต้นธุรกิจต้องลงทุนอย่างน้อย 20 พาเลท หรือลงทุนอย่างน้อย 20,000 บาท เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่จะใช้บริการกับบริษัท

การลงทุน Forklift

จากการรวบรวมราคา Forklift ทั้งมือหนึ่งและมือสอง ของทั้งสองบริษัทสามารถ แยกแยะรายละเอียดได้ดังนี้

ตารางที่ 4.20 แสดงรายละเอียดของรถ Forklift ทั้งมือหนึ่งและมือสอง พร้อมราคาของรถ Forklift

บริษัท	มือหนึ่ง	มือสอง
บริษัทผู้ให้บริการ Forklift รายที่ 1	LPG Crown 720,000 บาท	Diesel Komatsu330,000 บาท
บริษัทผู้ให้บริการ Forklift รายที่ 2	Diesel Nissan 795,000 บาท	-

การคำนวณต้นทุนด้านคลังสินค้า

ในที่นี้สมมติว่าตัดสินใจเลือกใช้บริการเช่าคลังสินค้าของ บริษัทผู้ให้บริการเช่าคลังสินค้านายที่ 1 เนื่องจากมีพื้นที่ที่กลุ่มลูกค้าตัวอย่างต้องการคืออยู่ระหว่าง 2,000 – 5,000 ตารางเมตร และสามารถเลือกเช่าคลังสินค้าได้ตั้งแต่ 1 ปี ขึ้นไปโดยเลือกอาคารคลังสินค้าขนาด กว้าง 48.00 เมตร x ยาว 84.00 เมตร x สูง 6.00 เมตร รวม 4,032 ตารางเมตร ในที่นี้จะสมมติว่าเช่าคลังสินค้าเป็นระยะเวลา 15 เดือนเพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการต่อไป

จากการรวบรวมแนวทางในการคำนวณต้นทุนในการเช่าคลังสินค้า ดำเนินการจัดการในคลังสินค้า และการบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ สามารถแจกแจงข้อมูลตามรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างของต้นทุนคลังสินค้า

ค่าเช่าคลังสินค้า	6,048,000.00 บาท	
ส่วนลด 5%	302,400 .00 บาท	
คงเหลือ	5,745,600.00 บาท	
การลงทุน Pallet	20 ,000.00 บาท	
การลงทุน Forklift	720,000.00 บาท	
รวม	6,485,600.00 บาท	
ดอกเบี้ยเงินกู้ (6.5%)		
5 ปี	143,223.66 บาท	
ค่าบำรุงรักษา Forklift (3%)	1,440.00 บาท	
ค่าประกันภัยคลังสินค้า (0.25%)	1,008.00 บาท	
รวม โครงสร้างต้นทุนค่าเช่าคลังสินค้า	145,671.66 บาท	----- (1)
โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน		
ค่าพนักงานในคลังสินค้า (3 คน)	27,000.00 บาท	
ค่าพนักงานในบริษัท	10,000.00 บาท	
รวมค่าโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	37,000.00 บาท	----- (2)
ด้านอื่นๆ		
ค่าโทรศัพท์	2,000.00 บาท	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	500.00 บาท	
รวม อื่นๆ	2,500.00 บาท	----- (3)

รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)

185,171.66 บาท

จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ ตารางเมตร (Cost per m²) ได้ดังนี้

Max m ² / month	Cost per m ²
5,000	37.03
4,000	46.29
3,000	61.72
2,000	92.58

ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

ต้นทุนการลงทุนระบบ Paperless ในสำนักงาน

ในที่นี้จะศึกษาต้นทุนการลงทุนเฉพาะระบบ Paperless ของ บริษัทผู้ให้บริการทั้ง 2 แห่ง ดังนี้

บริษัทที่ 1 : บริษัทผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 1 โดยแบ่งค่าใช้จ่ายในการลงทุน ออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ตารางที่ 4.21 แสดงรายละเอียดของโปรแกรม Paperless พร้อมราคาโปรแกรมของบริษัทผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 1

ส่วนที่ 1 ต้นทุนการซื้อโปรแกรม ซึ่งเป็นการจ่ายเพียงครั้งเดียว

รายละเอียด	Stand alone version 1 เครื่อง	Link version 2 เครื่อง
Mailbox creation (Open new mailbox)	Free	Free
โปรแกรมไปรับ-ส่งข้อมูล	Free	Free
โปรแกรมไปขนส่งสินค้าขาออก	6,500 บาท	8,000 บาท
โปรแกรมไปกำกับกับการขนย้ายสินค้า	Free	Free
โปรแกรมไปขนขาออก	Free	Free

ส่วนที่ 2 ต้นทุนการจ่ายรายเดือน

ประเภทธุรกรรม	ค่าบริการส่งข้อมูล
ใบขนขาออก	1-25 KC* แรกเหมาจ่าย 25 บาท
	26 KC* ขึ้นไป คิด KC* ละ 1 บาท
	คิดค่าบริการสูงสุดไม่เกิน 300 บาท
ค่าบริการรายเดือน	800 บาท / Mailbox**
ใบกำกับการขนย้าย (Goods Control)	12 บาท / เอกสาร
ยกเลิกใบขน (Cancel Declaration)	10 บาท / เอกสาร
ใบแจ้ง Short	10 บาท / เอกสาร
Web Tracking สำหรับตรวจสอบสถานะข้อมูล	ฟรี 1 user / บริษัท สำหรับท่าน

หมายเหตุ : KC* คือ จำนวนตัวอักษรที่ถูกพิมพ์ในโปรแกรมใบขนสินค้าขาออก ซึ่งรวมถึงจำนวนเคาะเพื่อเว้นวรรคด้วย โดย 1,024 ตัวอักษร เท่ากับ 1 KC

ขั้นตอนการขอ Mailbox**

1. ต้องมีการจดทะเบียนกับสมาคมชิปปิงแห่งประเทศไทยก่อน โดยเสียค่าแรกเข้าจำนวน 7,500 บาท ในครั้งแรก และเสียค่าใช้จ่ายธรรมเนียมรายปี จำนวน 2,500 บาท / ปี
2. ขอลายมือชื่อดิจิทัลกับองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (TOT) โดยลายมือชื่อดิจิทัลเป็นลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ ที่สร้างจากเทคโนโลยีเข้ารหัสด้วยกุญแจสาธารณะ ในการลงลายมือชื่อดิจิทัลกำกับข้อความที่ต้องการส่งผ่านเครือข่าย ผู้ส่งข้อความจะใช้กุญแจส่วนตัวของตนในการลงลายมือชื่อโดยอ่านกระบวนการทางคณิตศาสตร์ ผู้รับจะสามารถตรวจสอบความถูกต้องของลายมือชื่อดังกล่าวโดยใช้กุญแจสาธารณะของผู้ส่ง ซึ่งลายมือชื่อของผู้ส่งจะถูกรับรองด้วยองค์การออกใบรับรอง (Certification Authority) โดยแสดงอยู่ในรูปของ "ใบรับรองดิจิทัล" (Digital Certification) ประโยชน์ของลายมือชื่อดิจิทัลนั้น นอกจากจะช่วยระบุตัวผู้ส่งข้อมูลแล้ว ยังช่วยป้องกันข้อมูลให้มีความถูกต้องไม่ให้อ่านการแก้ไข หรือหากมีการแก้ไขมาก่อนก็สามารถตรวจสอบได้

3. ขอ CA (Certificate Authority) กับ TOT โดย CA หรือ Certificate Authority คือผู้ประกอบกิจการ ออกใบรับรองอิเล็กทรอนิกส์ และเป็นที่ยอมรับ ซึ่งเปรียบเสมือนบัตรประจำตัวที่ใช้ในการระบุตัวบุคคล ในยุคของการสื่อสารไร้พรมแดน ซึ่งใบรับรองอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว นั้น จะถูกนำมาใช้ในการยืนยันตัวบุคคลในการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อสร้างให้เกิดความมั่นใจ และเพิ่มความปลอดภัยของข้อมูล โดยสิ่งที่จะได้กลับมาจากการขอ CA คือ 3.1 สื่อที่บันทึก CA จะมี 3 แบบ ได้แก่ รูปแบบ CD จะเสียค่าธรรมเนียมเป็นจำนวน 500 บาทต่อปี หรือ รูปแบบ Smart Card จะเสียค่าธรรมเนียมเป็นจำนวน 2,000 บาทต่อปีรวม Card Reader และรูปแบบ Token key จำนวน 2,500 บาทต่อปี 3.2 User name, password 3.3 ใบรับรอง 1 ใบ ที่มีการระบุ Serial No.
4. นำ Serial No. ที่ได้จาก TOT ไปทำการจดทะเบียนแบบแนบท้าย 2 กับกรมศุลกากร
5. นำ Profile name ที่ได้จากกรมศุลกากรมาติดตั้งโปรแกรมกับทางผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 1

ที่มา : บริษัทผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 1 และข้อมูลเพิ่มเติมจากองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (TOT)

ส่วนที่ 3 ค่าบำรุงรักษารายปี โดยจะเริ่มคิดในปีที่ 2 เป็นต้นไป

Description	Stand alone version	Link version
Annual Maintenance for Ezy Plus Export Program	3,000 Baht/Year	3,000 Baht/Year

หมายเหตุ : อัตราค่าบริการนี้ ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

จากตัวเลขข้างต้นสามารถสรุปตัวเลขจากการประเมินคร่าวๆของต้นทุนการลงทุนโปรแกรม Paperless ได้ดังนี้

การลงทุนโปรแกรม Paperless 1 เครื่องของบริษัทผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 1 จะเสียต้นทุนคงที่ในเดือนแรกประมาณ 15,300 บาท เนื่องจากต้องเสียค่าใช้จ่ายครั้งแรกในเรื่องโปรแกรมใบขนสินค้าขาออกและค่าจดทะเบียนแรกเข้ากับสมาคมชิปปิ้งแห่งประเทศไทย ส่วนเดือนถัดไปจะเสียต้นทุนคงที่ประมาณ 800 บาท ต่อเดือน แต่ถ้าลงทุนโปรแกรม Paperless 2 เครื่อง จะเสียต้นทุนคงที่ในเดือนแรกประมาณ 16,800 บาท ส่วนเดือนถัดไปจะเสียต้นทุนคงที่ประมาณ 800 บาท ต่อเดือน โดยจะเสียค่าบำรุงรักษารายปีและค่าธรรมเนียมรายปี จำนวน 6,000 บาท

บริษัทที่ 2 : บริษัทผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 2 โดยแบ่งค่าใช้จ่ายในการลงทุนออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ตารางที่ 4.22 แสดงรายละเอียดของโปรแกรม Paperless พร้อมราคาโปรแกรมของบริษัทผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 2

ส่วนที่ 1 ต้นทุนการซื้อโปรแกรม ซึ่งเป็นการจ่ายเพียงครั้งเดียว

	Stand alone version 1 เครื่อง	Link version 2 เครื่อง
Mailbox creation (Open new mailbox)	Free	Free
โปรแกรมใบรับ-ส่งข้อมูล	Free	Free
โปรแกรมใบขนสินค้าขาออก	5,000 บาท	1,000 บาท
โปรแกรมใบกำกับการขนย้ายสินค้า	Free	Free
โปรแกรมใบขนขาออก	Free	Free

ส่วนที่ 2 ต้นทุนการจ่ายรายเดือน

ประเภทธุรกรรม	ค่าบริการส่งข้อมูล
ใบขนขาออก	1-25 KC* แรกเหมาจ่าย 25 บาท
	26 KC* ขึ้นไป คิด KC* ละ 1.50 บาท
	คิดค่าบริการสูงสุดไม่เกิน 500 บาท
ค่าดูแลรักษา Mailbox ต่อเกตเวย์	800 บาท / Mailbox**
ใบกำกับการขนย้าย (Goods Control)	12 บาท / เอกสาร
ยกเลิกใบขน (Cancel Declaration)	10 บาท / เอกสาร
ใบขนส่งออกไม่ครบ (Shortdcl)	10 บาท / เอกสาร

หมายเหตุ : KC* คือ จำนวนตัวอักษรที่ถูกพิมพ์ในโปรแกรมใบขนสินค้าขาออก ซึ่งรวมถึงจำนวนเคาะเพื่อเว้นวรรคด้วย โดย 1,024 ตัวอักษร เท่ากับ 1 KC

: จะต้องมีการขอ Mailbox ด้วย โดยขั้นตอนการขอ Mailbox จะเหมือนกับวิธีการข้างบนดังกล่าว

: อัตราค่าบริการนี้ ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

การลงทุนโปรแกรม Paperless 1 เครื่องของบริษัทผู้ให้บริการโปรแกรม Paperless รายที่ 2 จะเสียต้นทุนคงที่ในเดือนแรก ประมาณ 13,800 บาท เนื่องจากต้องเสียค่าใช้จ่ายครั้งแรกในเรื่องโปรแกรมใบขนสินค้าขาออกและค่าจดทะเบียนแรกเข้ากับสมาคมชิปปิ้งแห่งประเทศไทย ส่วนเดือนถัดไปจะเสียต้นทุนคงที่ ประมาณ 800 บาท ต่อเดือน แต่ถ้าลงทุนโปรแกรม Paperless 2 เครื่อง จะเสียต้นทุนคงที่ในเดือนแรกประมาณ 16,800 บาท ส่วนเดือนถัดไปจะเสียต้นทุนคงที่ ประมาณ 800 บาทต่อเดือน โดยจะเสียค่าบำรุงรักษารายปีและค่าธรรมเนียมรายปี จำนวน 3,000 บาท

ต้นทุนการลงทุนโปรแกรม 19 ทวิ ในสำนักงาน

จากการรวบรวมข้อมูลของผู้ให้บริการในการทำโปรแกรม 19 ทวิ จำนวน 2 ราย สามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

บริษัทที่ 1 : บริษัทผู้ให้บริการในกาทำโปรแกรม 19 ทวิ รายที่ 1

ราคา : 25,000 บาท

บริษัทที่ 2 : บริษัทผู้ให้บริการในกาทำโปรแกรม 19 ทวิ รายที่ 2

ราคา : 25,000 บาท

โปรแกรมขอคืนอากร 19 ทวิ ซึ่งเป็นที่มีผู้นิยมใช้เป็นอันดับ 1 ในปัจจุบัน สามารถเล่นได้ทั้งบนระบบ WINDOWS และ DOS ใช้ได้ทั้งระบบ LAN และ STAND ALONE

คุณสมบัติของโปรแกรม

1. สามารถออกรายงานการขอคืนอากร 19 ทวิ ได้ตามหลักเกณฑ์ของกรมศุลกากรในการขอคืนอากร 19 ทวิ
2. สามารถเปิด job แยกตามบริษัทฯได้ และสามารถโอนข้อมูลคงเหลือไปยัง Job อื่นได้

3. ไม่จำกัดจำนวนบริษัท ในการออกรายงานเพื่อขอคืนอากร
4. สามารถกำหนดลำดับที่เพื่อเลือกตัดวัตถุดิบตามเงื่อนไข เช่น Non,or,and เป็นต้น
5. สามารถยกเว้นการตัดวัตถุดิบได้ กรณีที่ไม่ต้องการให้เครื่องตัด
6. สามารถบันทึกสูตรในการคำนวณอากรได้ทั้งสูตรมาตรฐานและสูตรบริษัท
7. สามารถคืนร่วม หรือตัดบัญชีแบบไขว้ได้
8. Report ต่างๆ ที่สามารถออกได้ในระบบ ประกอบด้วย
 - DUTY REFUND ON EXPORTATION
 - REW METERIAL IMPORT AND USED
 - DUTY DRAW BACK CLASSIFIED BY IMPORT ENTRY
 - DUTY DRAW BACK CLASSIFIED BY EXPORT ENTRY
 - RAW MATERIAL REFUND
 - ใบขอคืนอากร
 - รายละเอียดใบแนบขอคืน (กศก.111)
 - พิมพ์เลขที่สูตรที่ใช้คำนวณ
 - รายงานพิเศษ
 - กำหนดการพิมพ์จำนวนเงิน GUARANTEE
 - รายงานวัตถุดิบคงเหลือ
 - รายงานภาษีที่จะชำระจากยอด C/F
 - BANK GUARANTEE
 - RAW MATERIAL SHORT
 - ใบสรุปภาษีอากรขาเข้า
 - บัญชีส่งใบขนสินค้า
9. สามารถเล่นได้บน O/S ทุก Version เช่น Windows 98 หรือ Windows Xp เป็นต้น
10. สามารถเล่นได้ทั้งระบบ Lan และ Stand Alone
11. ใช้วิธีการคำนวณและ Print รายงานบน Dos Mode ซึ่งจะสามารถคำนวณและออกรายงานได้
อย่างรวดเร็วกว่าคำนวณและออกรายงานบน Windows และพิมพ์ด้วย Graphic Mode
12. พัฒนาโดยผู้ชำนาญการและมีผู้ใช้มากกว่า 80% ในตลาดของโปรแกรมคืนอากร 19 ทวิ

ค่าใช้จ่ายในการขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

มีรายละเอียดดังนี้

1. ค่าจัดทำบัตรประจำตัวผู้ส่งออก เป็นเงิน 200 บาท / บัตร มีอายุ 2 ปี
 2. แบบพิมพ์ ชุดละ 30 บาท สำหรับหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ซึ่งได้แก่ หนังสือรับรองแหล่งกำเนิด แบบเอ (Certificate of Origin Form A) หนังสือรับรองแหล่งกำเนิด แบบดี (Certificate of Origin Form D) หนังสือรับรองแหล่งกำเนิด แบบอี (Certificate of Origin Form E) หนังสือรับรองแหล่งกำเนิด แบบ จี.เอส.ที.พี.(Certificate of Origin Form GSTP) หนังสือรับรองแหล่งกำเนิด แบบ เจ.ที.อี.พี.เอ. (Certificate of Origin Form JTEPA) และหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ซึ่งได้แก่ หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดทั่วไป (Certificate of Origin : Form C/O ทั่วไป)
 3. แบบพิมพ์ ชุดละ 60 บาท สำหรับหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าประเภทสิ่งทอ (Certificate of Origin : Form C/O Textile)
- ที่มา : ข้อมูลจากสำนักบริการการค้าต่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ท่าเรือ (มีใบเสร็จ)

ในส่วนของการดำเนินงานที่ท่าเรือ นอกจากจะมีค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผ่านพิธีการทางศุลกากรและค่าบริการขนส่งสินค้า/ตู้สินค้าแล้วยังมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมที่ทางท่าเรือเรียกเก็บกับผู้ใช้บริการ ได้แก่ ค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่า ค่าภาระยกขนสินค้าและ ค่าภาระยกตู้สินค้า ที่ทางบริษัทผู้ให้บริการเหล่านั้นจะต้องชำระเงินล่วงหน้าไปก่อน แล้วจึงนำใบเสร็จมาทำการเรียกเก็บกับผู้นำเข้าและผู้ส่งออกในภายหลัง

ค่าภาระยกขนสินค้า (Wharf Handling Charge)

ค่าภาระยกขนสินค้า (Wharf Handling Charge) เป็นค่ายกขนสินค้าทั่วไปขาเข้าและสินค้าที่เปิดจากตู้สินค้า LCL ขาเข้า ณ เก็บสินค้า เพื่อส่งมอบให้แก่ผู้นำเข้า ณ ที่เก็บสินค้านั้น หรือเป็นค่าใช้จ่ายในการยกขนสินค้าทั่วไปขาออก ที่นำผ่านท่าเข้าเขตศุลกากรทางบกและทางน้ำจนถึงที่เก็บสินค้าเพื่อบรรทุกลงเรือบรรจุเข้าตู้สินค้า ดังแสดงในตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.23 แสดงอัตราค่าภาระยกขนสินค้าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือกรุงเทพ

สินค้า		อัตราค่าภาระยกขนสินค้า
ท่าเรือกรุงเทพ		
สินค้านำเข้า (Import Cargo)		80 บาท/ม ³ /ตัน
สินค้านำออก (Export Cargo) นำผ่านท่าเข้าเขตศุลกากรทางบก		
ทางรถยนต์	รถบรรทุกขนาดไม่เกิน 1.1 ตัน	50 บาท/คัน
	รถบรรทุก 4 ล้อ	150 บาท/คัน
	รถบรรทุก 8-10 ล้อ	300 บาท/คัน
	รถเทรลเลอร์	400 บาท/คัน
ทางรถยนต์	ตู้รถไฟ 4 ล้อ	300 บาท/ตู้สินค้า
	ตู้รถไฟ 8 ล้อ	600 บาท/ตู้สินค้า

ที่มา : การท่าเรือแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ : บาท/ม³/ตัน หมายถึง ให้ใช้ค่าที่มากกว่าระหว่างปริมาณหรือน้ำหนักของสินค้าในการคำนวณอัตราค่าภาระยกขนสินค้า และเศษทศนิยมของค่าภาระที่ได้จากการคำนวณให้ปัดขึ้น

ค่าภาระยกตู้สินค้า (Lift On/Lift Off Charge)

ค่าภาระยกตู้สินค้า (Lift On/Lift Off Charge) เป็นค่ายกตู้สินค้า FCL หรือยกตู้สินค้าเปล่าหรือ สินค้าจากตู้ FCL ที่เปิดขนส่งหน้าตู้ขึ้นบนยานพาหนะ ณ ลานเก็บตู้สินค้าหรือสถานที่เก็บสินค้า ส่งมอบให้แก่ผู้นำเข้าเพื่อนำออกนอกเขตศุลกากรทางบกหรือทางน้ำ โดยตู้สินค้าที่นำออกนอกเขตศุลกากรทางน้ำ ได้รวมค่ายกขนตู้สินค้า (Wharf Handling Charge) จากลานเก็บตู้สินค้าและค่าบรรทุกลงเรือลำเลียงหรือเรือเดินทะเลชายฝั่ง (Lifting charge) ด้วย สำหรับตู้สินค้านำเข้าหรือโดยวิธีปฏิบัติในทางกลับกันสำหรับตู้สินค้านำออก ดังแสดงใน ตาราง 4.24 – 4.26

ตารางที่ 4.24 อัตราค่าภาระยกตู้สินค้าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือกรุงเทพ

อัตราค่ายกตู้สินค้าเข้าขัณยานพาหนะ (Lift On Charge) นำออกนอกเขตศุลกากร ทางบก (บาท/ตู้สินค้า)			
ประเภทตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า
	20 ฟุต	40 ฟุต	45 ฟุต
ตู้สินค้า FCL	1,550 บาท	2,650 บาท	3,100 บาท
ตู้สินค้า LCL (ที่เปิดขนส่งหน้าตู้)	1,850 บาท	3,150 บาท	3,700 บาท
ตู้สินค้าเปล่า	400 บาท	680 บาท	800 บาท
อัตราค่ายกตู้สินค้าขาออกจากยานพาหนะ (Lift On Charge) นำออกนอกเขต ศุลกากรทางบก (บาท/ตู้สินค้า)			
ประเภทตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า
	20 ฟุต	40 ฟุต	45 ฟุต
ตู้สินค้า FCL	500 บาท	900 บาท	1,000 บาท
ตู้สินค้าเปล่า	400 บาท	680 บาท	800 บาท

ที่มา : การท่าเรือแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 4.25 อัตราค่าภาระยกขนตู้สินค้าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือแหลมฉบัง

อัตราค่ายกตู้สินค้าเข้าขัณยานพาหนะ (Lift On Charge) นำออกนอกเขตศุลกากร ทางบก (บาท/ตู้สินค้า)			
ประเภทตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า
	20 ฟุต	40 ฟุต	45 ฟุต
ตู้สินค้า FCL	670 บาท	1,000 บาท	1,070 บาท
ตู้สินค้าเปล่า	240 บาท	360 บาท	380 บาท
อัตราค่ายกตู้สินค้าขาออกจากยานพาหนะ (Lift On Charge) นำออกนอกเขต ศุลกากรทางบก (บาท/ตู้สินค้า)			
ประเภทตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า
	20 ฟุต	40 ฟุต	45 ฟุต
ตู้สินค้า FCL	500 บาท	750 บาท	800 บาท
ตู้สินค้าเปล่า	240 บาท	360 บาท	380 บาท

ที่มา : การท่าเรือแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 4.26 อัตราค่าภาระยกขนตู้สินค้าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือท่าปุ่น (TPT)

อัตราค่ายกตู้สินค้าเข้าชานยานพาหนะ (Lift On Charge) นำออกนอกเขตศุลกากรทางบก (บาท/ตู้สินค้า)			
ประเภทตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า
	20 ฟุต	40 ฟุต	45 ฟุต
ตู้สินค้า FCL	1,200 บาท	2,200 บาท	2,200 บาท
ตู้สินค้าเปล่า	300 บาท	550 บาท	550 บาท
อัตราค่ายกตู้สินค้าขาออกจากชานยานพาหนะ (Lift On Charge) นำออกนอกเขตศุลกากรทางบก (บาท/ตู้สินค้า)			
ประเภทตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า	ขนาดตู้สินค้า
	20 ฟุต	40 ฟุต	45 ฟุต
ตู้สินค้า FCL	450 บาท	890 บาท	890 บาท
ตู้สินค้าเปล่า	300 บาท	550 บาท	550 บาท

ที่มา : Thai prosperity Terminal Co.,Ltd.

ค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่า (Admission fee for Vehicles)

ค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่า (Admission fee for Vehicles) เป็นค่านำยานพาหนะและเครื่องมือทุนแรงเข้ามาในเขตศุลกากร อัตราค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่านี้ได้แสดงในตารางที่ 4.27-4.29

ตารางที่ 4.27 อัตราค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือกรุงเทพ

ประเภทและขนาดรถ	ค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่า บรรทุก เที่ยวเดียว
รถยนต์บรรทุกไม่เกิน 6 ล้อ	25 บาท/คัน/เที่ยว
รถยนต์บรรทุก 8 ล้อ หรือ 10 ล้อ	35 บาท/คัน/เที่ยว
รถยนต์หัวลาก	35 บาท/คัน/เที่ยว
รถพ่วงไม่เกิน 6 ล้อ	45 บาท/คัน/เที่ยว
รถพ่วง 8 ล้อ หรือ 10 ล้อ	65 บาท/คัน/เที่ยว
รถพ่วง เกิน 10 ล้อ	110 บาท/คัน/เที่ยว

รถยก	110 บาท/คัน/เที่ยว
รถยกตู้สินค้า	220 บาท/คัน/เที่ยว

ที่มา : การท่าเรือแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 4.28 อัตราค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือแหลมฉบัง

ประเภทและขนาดรถ	ค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่า บรรทุก เที่ยวเดียว
รถยนต์บรรทุกไม่เกิน 10 ล้อ	35 บาท/คัน/เที่ยว
รถยนต์หัวลาก หรือรถยนต์หัวลาก พร้อมรถพ่วง	100 บาท/คัน/เที่ยว
รถยก หรือรถยกตู้สินค้า	110 บาท/คัน/เที่ยว

ที่มา : การท่าเรือแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 4.29 อัตราค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่าที่เรียกเก็บโดยท่าเรือท่าปูลู (TPT)

ประเภทและขนาดรถ	ค่าธรรมเนียมยานพาหนะผ่านท่า บรรทุก เที่ยวเดียว
รถยนต์บรรทุก 4 ล้อ	30 บาท/คัน/เที่ยว
รถยนต์บรรทุกไม่เกิน 10 ล้อ	50 บาท/คัน/เที่ยว
รถยนต์หัวลาก หรือรถยนต์หัวลาก พร้อมรถพ่วง	120 บาท/คัน/เที่ยว

ที่มา : Thai prosperity Terminal Co.,Ltd.

การคำนวณต้นทุนด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

ในที่นี้สมมติว่าตัดสินใจเลือกใช้โปรแกรม Paperless จากการให้บริการของบริษัทผู้ให้บริการรายที่ 1 เนื่องจากเป็นบริษัทที่เปิดให้บริการมานานและเป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้ส่งออกและนำเข้า และใช้โปรแกรม 19ทวิ ด้วยเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มและขยายกลุ่มลูกค้าในอนาคต

จากการรวบรวมแนวทางในการคำนวณต้นทุนในการดำเนินพิธีการทางศุลกากร สามารถแจกแจงข้อมูลตามรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างของต้นทุนการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

ต้นทุนที่จ่ายครั้งเดียว

ค่าจดทะเบียนกับสมาคมชิปปิ้งปีที่ 1	7,500.00 บาท
ค่าลงทุนโปรแกรม Paperless (2 เครื่อง)	8,000.00 บาท
ค่าลงทุนโปรแกรม 19 ทวิ (1 เครื่อง)	25,000.00 บาท
ค่าคอมพิวเตอร์ (2 เครื่อง)	40,000.00 บาท
รวม	80,500.00 บาท

ต้นทุนที่จ่ายเฉลี่ยรายเดือน

ค่าธรรมเนียมเฉลี่ยรายเดือนของสมาคมชิปปิ้งฯ	208.33 บาท
ค่าธรรมเนียมสื่อบันทึก CA ในรูปแบบ CD	41.66 บาท
ค่าลงทะเบียน mailbox	800.00 บาท
ค่าธรรมเนียมโปรแกรม Paperless ต่อเดือน	250.00 บาท
ค่าบำรุงรักษา (3%) (40,000 x 3%) / 12	100.00 บาท
รวม	1,400.00 บาท

รวมโครงสร้างต้นทุนทั้งหมดเฉลี่ยรายเดือน(คิดระยะเวลา 2 ปี) 4,754.16 บาท -----(1)

โครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน

ค่าพนักงานเดินเอกสาร (1 คน)	8,000.00 บาท
ค่าพนักงานในบริษัท (2 คน)	40,000.00 บาท
รวมค่าโครงสร้างต้นทุนค่าจ้างพนักงาน	48,000.00 บาท ----- (2)

ด้านอื่นๆ

ค่าโทรศัพท์	800.00 บาท
ค่าบริการเจ้าหน้าที่พิเศษ	2,500.00 บาท
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	500.00 บาท
รวม อื่นๆ	3,800.00 บาท -----(3)
รวมทั้งหมด (1 + 2 + 3)	56,554.16 บาท

จากตัวเลขดังกล่าวสามารถคำนวณต้นทุน ต่อ 1 shipment (Cost per 1 shipment) ได้ดังนี้

Max shipments / month	Cost per shipment
50	1,131.08
20	2,827.70
10	5,655.42
1	56,554.16

ต้นทุนการจัดตั้งบริษัท

โดยผู้วิจัยถือว่าเป็นการประกอบธุรกิจใหม่ในธุรกิจเดิมที่ดำเนินอยู่ โดยจะยังคงใช้อุปกรณ์สำนักงาน โทรศัพท์ คอมพิวเตอร์ ควบคู่ไปกับธุรกิจเดิมที่ดำเนินอยู่เพื่อควบคุมต้นทุนให้ต่ำที่สุด ดังนั้นค่าใช้จ่ายคงที่ในส่วนการดำเนินการจัดการในออฟฟิศ (Administrative cost) ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ใหม่ จะมีค่าเป็นศูนย์ทั้งในส่วนด้านขนส่ง ด้านคลังสินค้าและด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

ราคาค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก (Outsourcing)

ในที่นี้จะรวบรวมอัตราค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก ในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รายละเอียดต่างๆ สามารถแจกแจงได้ดังนี้

ด้านการขนส่ง

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าที่ตั้งใจจะใช้บริการโลจิสติกส์กับทางสายเรือกรณีศึกษาในตอนเริ่มต้นธุรกิจมีอยู่จำนวน 9 ราย ดังนั้นเพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการให้บริการโลจิสติกส์กับทางกลุ่มลูกค้าของบริษัท จึงทำการสำรวจราคาค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาเพื่อทำการสรุปถึงความเป็นไปได้ในการให้บริการโลจิสติกส์กับทางกลุ่มลูกค้าต่อไป จากการสำรวจราคาค่าบริการของผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกสามารถแจกแจงรายละเอียดได้ดังนี้

บริษัทลูกค้าตัวอย่างรายชื่อที่ 1

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยัง โรงงาน แถวตำบลบ้านใหม่ จ.ปทุมธานี เพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลานลาดกระบัง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.30 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวตำบลบ้านใหม่ จ.ปทุมธานี และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลานลาดกระบัง

สถานที่ในการคืนตู้หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือ คลองเตย	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น
	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ICD ลาดกระบัง	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,000 บาท ต่อหัว ลากตู้ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,100 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,800 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว

ที่มา : ข้อมูลจากผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 5 ราย

บริษัทลูกค้าตัวอย่างรายชื่อที่ 2

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยัง โรงงานแถวนิคมเวลโก เพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมา

ยัง ทำเรือคลองเตย ลานลาดกระบ้ง และท่าเรือแหลมฉบัง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.31 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว
บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวนิคมเวลโก และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือคลองเตย ลาน
ลาดกระบ้ง และท่าเรือแหลมฉบัง

สถานที่ใน การคืนตู้ หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือ คลองเตย	4,200 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากสั้น 4,800 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากสั้น 4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,000 บาท ต่อหัวลาก สั้น 4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ICD ลาดกระบ้ง	4,200 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,800 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	3,800 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ท่าเรือท่า ปุ่น	4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,200 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,300 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,200 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ท่าเรือ แหลมฉบัง	6,200 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	7,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	7,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	ไม่รับบริการ ไปท่าเรือ แหลมฉบัง

	6,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	7,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	7,800 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	
--	----------------------------------	----------------------------------	----------------------------------	----------------------------------	--

ที่มา : ข้อมูลจากผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 5 ราย

บริษัทลูกค้าตัวอย่างรายชื่อที่ 3

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวบางนา กม.25 เพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือคลองเตย ลานลาดกระบ้ง และท่าเรือท่าปูน โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.32 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยัง โรงงาน แถวบางนา กม.25 และลากตู้หนักกลับมายัง ท่าเรือคลองเตย ลานลาดกระบ้ง และท่าเรือท่าปูน

สถานที่ในการคืนตู้หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือ คลองเตย	3,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	3,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	3,800 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น
	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,200 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,200 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ICD ลาดกระบ้ง	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	3,800 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	3,800 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น
	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ท่าเรือท่าปูน	4,000 บาท	4,000 บาท	4,500 บาท	4,000 บาท	4,000 บาท

	ต่อหัวลากตู้ สั้น	ต่อหัวลากตู้ สั้น	ต่อหัวลากตู้ สั้น	ต่อหัวลากตู้ สั้น	ต่อหัวลากตู้ สั้น
	4,500 บาท	4,700 บาท	4,800 บาท	4,200 บาท	4,700 บาท
	ต่อหัวลากตู้	ต่อหัวลากตู้	ต่อหัวลากตู้	ต่อหัวลากตู้	ต่อหัวลากตู้
	ยาว	ยาว	ยาว	ยาว	ยาว

ที่มา : ข้อมูลจากผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 5 ราย

บริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่ 4

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong บางนา ไปยัง โรงงาน แอวสุขสวัสดิ์ จ.สมุทรปราการ เพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมายัง ท่าเรือคลองเตย โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.33 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแอวสุขสวัสดิ์ จ.สมุทรปราการ และลากตู้หนักกลับมายัง ท่าเรือ คลองเตย

สถานที่ในการ คืนตู้หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3
ท่าเรือ คลองเตย	3,400 บาท ต่อ รถบรรทุกหัวลาก 10 ล้อ (ตัดแปลง)	4,200 บาท ต่อ รถบรรทุกหัวลาก 10 ล้อ (ตัดแปลง)	4,000 บาท ต่อ รถบรรทุกหัวลาก 10 ล้อ (ตัดแปลง)

ที่มา : ข้อมูลจากผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 3 ราย

บริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่ 5.6

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบัง ไปยัง โรงงานโนนิคมมาบตาพุด เพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือแหลมฉบัง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.34 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบังไปยังโรงงานในนิคมมาบตาพุด และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือแหลมฉบัง

สถานที่ในการคืนตู้หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือแหลมฉบัง	3,800 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น	3,500 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น	3,000 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น	3,500 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น

ที่มา : ข้อมูลจากผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 5 ราย

บริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่ 7

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบังไปยังโรงงานแถวอำเภอศรีมหาโพธิ์ จ.ปราจีนบุรี เพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือแหลมฉบัง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.35 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบังไปยังโรงงานแถวอำเภอศรีมหาโพธิ์ จ.ปราจีนบุรี และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือแหลมฉบัง

สถานที่ในการคืนตู้หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือแหลมฉบัง	7,000 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น	6,300 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น	8,000 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น	5,800 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น	8,000 บาท ต่อหัวลากตู้สั้น

ที่มา : ข้อมูลจากผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 5 ราย

บริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่ 8

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบัง ไปยัง ลานบรรจุสินค้าลาน Falcon , ลาน Kerry , ลาน Ticon Park เพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือแหลมฉบัง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.36 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวลาน Thai Engkong แหลมฉบังไปยังลานบรรจุสินค้าลาน Falcon , ลาน Kerry , ลาน Ticon Park และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือแหลมฉบัง

สถานที่ในการคืนตู้หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือแหลมฉบัง	2,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	2,400 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	3,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	2,200 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	3,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น

ที่มา : ข้อมูลมาจากผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 5 ราย

บริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่ 9

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวสมุทรปราการเพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือคลองเตย และลานลาดกระบัง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.37 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว
บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวสมุทรปราการ และลากตู้หนักกลับมายัง ท่าเรือคลองเตย และลาน
ลาดกระบ้ง

สถานที่ใน การคืนตู้ หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือ คลองเตย	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	3,800 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น
	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,400 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ICD ลาดกระบ้ง	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	3,800 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,200 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น	4,200 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น
	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,400 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,400 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา
กม.8 ไปยัง โรงงานแถวฉะเชิงเทรา เพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนัก
กลับมายัง ท่าเรือคลองเตย และลานลาดกระบ้ง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.38 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว
บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวฉะเชิงเทรา และลากตู้หนักกลับมายัง ท่าเรือคลองเตย และลาน
ลาดกระบ้ง

สถานที่ใน การคืนตู้ หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือ	6,000 บาท	6,000 บาท	5,000 บาท	5,400 บาท	5,000 บาท

คลองเตย	ต่อหัวลากตู้ สั้น 6,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	ต่อหัวลากตู้ สั้น 6,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,600 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ICD ลาดกระบัง	6,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 6,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	6,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 6,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 4,700 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวปทุมธานีเพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือคลองเตย และลานลาดกระบัง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.39 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวปทุมธานี และลากตู้หนักกลับมายังท่าเรือคลองเตย และลานลาดกระบัง

สถานที่ในการคืนตู้หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือ คลองเตย	6,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 6,500 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,100 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ สั้น 6,000 บาท ต่อหัวลากตู้ ยาว
ICD ลาดกระบัง	6,000 บาท ต่อหัวลากตู้	4,000 บาท ต่อหัวลากตู้	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้	4,600 บาท ต่อหัวลากตู้	6,000 บาท ต่อหัวลากตู้

	สิ้น 6,500 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	สิ้น 5,000 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	สิ้น 5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	สิ้น 4,800 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	สิ้น 6,500 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว
--	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถวบางนา กม.8 ไปยัง โรงงานแถวสมุทรสาครเพื่อทำการบรรจุสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการลากตู้หนักกลับมา ยัง ทำเรือคลองเตย และลานลาดกระบัง โดยคิดราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 20.01 – 23.00 บาท

ตารางที่ 4.40 แสดงถึงค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการลากตู้เปล่าแถว บางนา กม.8 ไปยังโรงงานแถวสมุทรสาคร และลากตู้หนักกลับมายังทำเรือคลองเตย และลานลาดกระบัง

สถานที่ในการคืนตู้หนัก	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
ท่าเรือคลองเตย	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น	5,200 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น
	6,000 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	5,400 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว
ICD ลาดกระบัง	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น	5,000 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้สิ้น
	6,000 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	5,500 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	5,300 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	5,200 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว	6,000 บาท ต่อหัวลากตู้ยาว

ที่มา : ข้อมูลจากผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 5 ราย

ด้านคลังสินค้า

ในที่นี่จะทำการรวบรวมราคาค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการทางด้านคลังสินค้า ทำการจัดเก็บและบรรจุสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ให้ โดยรายละเอียดสามารถแนบได้ดังนี้

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการทางด้านคลังสินค้าทำการจัดเก็บและบรรจุสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ของบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายหนึ่งในแหลมฉบัง (ส่วนคลังสินค้า)

ค่าบริการในการใช้คลังสินค้าเพื่อเป็นที่จัดเก็บสินค้าและเป็นลานบรรจุสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ของบริษัทผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายหนึ่งในแหลมฉบัง สามารถแนบรายละเอียดได้ดังนี้

1. ค่าเช่าเก็บสินค้าในคลังสินค้า คิดค่าเช่าอัตรา 7 บาท ต่อตันต่อวัน
2. ค่าดำเนินการจัดการในคลังสินค้า คิดค่าดำเนินการจัดการในการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้า-ออก เป็นจำนวน 120 บาท ต่อตัน
3. ค่าทำการบรรจุสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์หรือนำสินค้าออกจากตู้คอนเทนเนอร์ โดยมี Pallet รองรับ คิดในอัตรา 2,000 บาทต่อตู้สั้น และ 2,500 บาทต่อตู้ยาว
4. ค่าทำการบรรจุสินค้าขึ้นรถบรรทุกหรือนำสินค้าออกจากรถบรรทุก โดยไม่มี Pallet รองรับ คิดในอัตรา 800 บาท ต่อรถบรรทุก 4 ล้อ 1,000 บาท ต่อรถบรรทุก 6 ล้อ 1,500 บาท ต่อรถบรรทุก 10 ล้อ 2,500 บาทต่อตู้สั้น และ 3,500 บาทต่อตู้ยาว
5. ค่าบริการนอกเหนือจากเวลาทำการบรรจุในคลังสินค้า
 - วันทำงาน (ตั้งแต่ 5 โมงเย็นถึง 2 ทุ่ม) คิดค่าบริการเพิ่ม 500 บาทต่อชั่วโมง
 - วันทำงาน (หลังจาก 2 ทุ่มเป็นต้นไป) คิดค่าบริการเพิ่ม 750 บาทต่อชั่วโมง
 - วันอาทิตย์และวันหยุด คิดค่าบริการเพิ่ม 1,000 บาทต่อชั่วโมง

ค่าบริการนี้รวมถึงการจัดหา Floklift ที่ใช้ยก Pallet ขนาด 2.5 ตัน แต่ไม่รวมถึงการใช้อุปกรณ์พิเศษในการบรรจุสินค้า

ค่าดำเนินการจัดการในคลังสินค้ารวมถึงรายงานจำนวนสินค้าคงคลังใน
คลังสินค้า รายงานการเกิดอุบัติเหตุและความเสียหาย รวมถึงมีการประกันภัยต่อ
สินค้าที่อยู่ในคลังสินค้า

ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

ในที่นี้จะรวบรวมข้อมูลการจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์ออกเป็น 2 ส่วน คือ รวบรวม
ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาให้บริการโดยแบ่งผู้ให้บริการออกเป็นผู้ให้บริการ
ที่ให้บริการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (กรมศุลกากร ท่าเรือคลองเตย และกรมศุลกากร
ที่ ICD ลาดกระบัง) และ ผู้ให้บริการที่ให้บริการที่กรมศุลกากรที่ ท่าเรือ หล่มฉบัง 2. การใช้
Counter service ในการให้บริการเฉพาะในส่วนใบขนสินค้าขาออกในระบบ Paperless

ค่าบริการจากการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาให้บริการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

ตารางที่ 4.41 แสดงถึงอัตราค่าดำเนินการพิธีการทางศุลกากรของผู้ให้บริการที่กรมศุลกากร ท่าเรือ
คลองเตย และกรมศุลกากรที่ ICD ลาดกระบัง

รายการ	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3	บริษัทที่ 4	บริษัทที่ 5
สินค้าไม่เต็มตู้ (LCL) 1-5 ตัน/คิว	1,400	950	800	1,500	1,000
สินค้าไม่เต็มตู้ (LCL) 6-10 ตัน/คิว	1,400	950	800	1,500	1,200
สินค้าเกินจาก 10 ตัน/คิว	1,500	950	800	1,500	1,200
สินค้าเต็มตู้ (FCL/CY) ตู้ 20 ฟุต	2,000	1,200	800	1,500	1,200
สินค้าเต็มตู้ ตู้ ต่อไป	1,500	800	600	1,000	800
สินค้าเต็มตู้	2,500	1,000	1,000	1,800	1,400

(FCL/CY) ตู้ 40 ฟุต					
สินค้าเต็มตู้ ตู้ ต่อไป	2,000	700	600	1,500	1,000
ค่าบริการ ดำเนินงาน	500	-	-	-	-
ค่าวิเคราะห์สินค้า	300	-	-	-	-
ใน 1 ตู้มีมากกว่า 1 ใบขนคิดเพิ่ม	1,000	-	-	-	300
ขออนุมัติ Form A,D,E,JTEPA,GS TP,FTA	300	300	200	250	300
ค่าดำเนินการขอ ชดเชยมูลค่าเงิน	ขั้นต่ำ 1,200 บาท ต่อชุด หรือ 3%ของเงิน ชดเชยบัตร ภาษี	3%ของ เงินชดเชย บัตรภาษี	1,800 บาท ต่อชุด	1,500 บาทต่อชุด	ขั้นต่ำ 1,500 บาท ต่อชุด หรือ 3%ของเงิน ชดเชยบัตร ภาษี
ค่าดำเนินการคืน ภาษี 19 ทวิ	ขั้นต่ำ 1,500 บาท ต่อชุด หรือ 5%ของเงิน ที่ได้รับคืน	5%ของ เงินที่ ได้รับคืน	ขั้นต่ำ 3,000 บาท ต่อชุดหรือ ยอดเงิน ตั้งแต่ 100,001 ถึง 500,000 คิด 2.8% ยอดเงิน ตั้งแต่ 500,001 ถึง 1,000,000	1,500 บาทต่อชุด	ขั้นต่ำ 1,500 บาท ต่อชุด หรือ 3%ของเงิน ชดเชยบัตร ภาษี

			คิด 2.2% ถ้ามากกว่า คิด 1.7%		
ค่าบริการ ดำเนินการรับรอง เอกสาร (Legalize) หมายเหตุ : ไม่รวม ค่าใช้จ่ายของ สถานทูตเป็นไป ตามระเบียบวิธีการ ของแต่ละสถานทูต กำหนด ไม่รวม ค่าธรรมเนียม ขอ C/O หอการค้า หรือการรับรอง เอกสารของ กระทรวงการ ต่างประเทศ (ตาม ใบเสร็จรับเงิน)	3,000 บาท ต่อครั้ง ต่อ ชุด	1,000 บาทต่อ ครั้งต่อชุด	1,000 บาท ต่อครั้งต่อ ชุด	250 บาท ต่อชุด (เฉพาะชา อูดิอาระ เบีย)	300 บาทต่อ ชุด (เฉพาะ ชาอูดิอาระ เบีย) คิด 400 บทเป็น ค่าบริการ เอกสารของ กระทรวง การ ต่างประเทศ

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายที่มีใบเสร็จ เช่น ค่าผ่านท่า ค่ายกตู้ ค่า B/L และ
ค่าธรรมเนียมสถานทูต
ที่มา : ข้อมูลจากผู้ประกอบการโลจิสติกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลทั้ง 5 ราย

ตารางที่ 4.42 แสดงถึงอัตราค่าดำเนินการทางศุลกากรของผู้ให้บริการที่กรมศุลกากร ทำเรือ
แหลมฉบัง

รายการ	บริษัทที่ 1	บริษัทที่ 2	บริษัทที่ 3
สินค้าไม่เต็มตู้ (LCL) 1-5 ตัน/คิว	1,400	1,600	2,000
สินค้าไม่เต็มตู้ (LCL) 6- 10 ตัน/คิว	1,400	1,600	2,000

สินค้าเกินจาก 10 ตัน/คิว	1,400	1,600	2,000
สินค้าเต็มตู้ (FCL/CY) ตู้ 20 ฟุต	1,500	1,600	2,000
สินค้าเต็มตู้ ตู้ต่อไป	800	800	1,800
สินค้าเต็มตู้ (FCL/CY) ตู้ 40 ฟุต	1,500	1,600	2,500
สินค้าเต็มตู้ ตู้ต่อไป	800	800	1,800
ค่าบริการดำเนินงาน	-	-	-
ค่าวิเคราะห์สินค้า	-	-	-
ใน 1 ตู้มีมากกว่า 1 ใบขน คิดเพิ่ม	-	-	-
ขออนุมัติ Form A,D,E,JTEPA,GSTP,FT A	300	300	ไม่มีบริการ
ค่าดำเนินการขอชดเชย มูนน้ำเงิน	1,500 บาทต่อชุด ถ้ายอดเกิน 500,000 บาท/ชุด คิดเพิ่ม 100,000 ละ 1%	2% ของเงินชดเชย บัตรภาษี	300 บาทต่อชุด
ค่าดำเนินการคืนภาษี 19 ทวี	4,500 บาทต่อชุด ถ้ายอดเกิน 500,000 บาท/ชุด คิดเพิ่ม 100,000 ละ 3%	ไม่มีบริการ	300 บาทต่อชุด
ค่าดำเนินการรับรอง เอกสาร (Legalize) หมายเหตุ : ไม่รวม ค่าใช้จ่ายของสถานทูต เป็นไปตามระเบียบ วิธีการของแต่ละสถานทูต	1,000 บาทต่อชุด	ไม่มีบริการ	ไม่มีบริการ

กำหนดไม่รวม ค่าธรรมเนียมขอ C/O หอการค้า หรือการรับรอง เอกสารของกระทรวงการ ต่างประเทศ (ตาม ใบเสร็จรับเงิน)			
--	--	--	--

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายที่มีใบเสร็จ เช่น ค่าผ่านท่า ค่ายกตู้ ค่า B/L และ
ค่าธรรมเนียมสถานทูต

ที่มา : ข้อมูลมาจากผู้ประกอบการโลจิสติกส์ที่แหลมฉบังทั้ง 3 ราย

การใช้ Counter service ในการจัดทำใบขนสินค้าขาออกในระบบ Paperless

จากการรวบรวมข้อมูลบริการเคาน์เตอร์เซอร์วิสของกรมศุลกากรและบริษัท
ผู้ให้บริการภายนอกสามารถแจกแจงรายละเอียดได้ดังนี้

ตารางที่ 4.43 อัตราการใช้บริการที่เคาน์เตอร์เซอร์วิสของกรมศุลกากร

ขาออก Paperless	ราคา (บาท)
ใบขนสินค้าขาออก 1-3 รายการแรก	120
ตั้งแต่รายการที่ 4-20 รายการละ	25
ตั้งแต่รายการที่ 21 รายการละ	12
ยกเลิกใบขนสินค้า ชุดละ	25
ให้ข้อมูลไม่ถูกต้อง ส่งใหม่ (ERROR) ครั้ง ละ	50%
ใบกำกับการขนย้าย	25
ใบแสดงรายการที่ส่งออกไม่ครบ (SHORT) ชุดละ	25

ตารางที่ 4.44 อัตราการใช้บริการที่เคาน์เตอร์เซอร์วิสของบริษัทผู้ให้บริการภายนอก

ขาออก Paperless	ราคา (บาท)
ใบขนสินค้าขาออก 1-3 รายการแรก	120

ตั้งแต่รายการที่ 4-20 รายการละ	25
ตั้งแต่รายการที่ 21 รายการละ	12
ยกเลิกใบขนสินค้า ชุดละ	25
ใบกำกับกับการขนย้าย FCL/LCL	25
ใบแสดงรายการที่ส่งออกไม่ครบ (SHORT) ชุดละ	25
ส่งใบขนสินค้าขาออก 04 กลับให้ทางอีเมล	10
ส่งแล้ว error	คิดค่าใช้จ่าย 40% ของราคาปกติของแต่ละเอกสาร

ขาออก แบบ Manual	ราคา (บาท)
ใบขนสินค้าขาออกรายการแรก	60
รายการต่อไป รายการละ	10

ตารางการเปรียบเทียบการลงทุนทำด้วยตัวเองทั้งหมดกับการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกทั้งหมด

ตารางที่ 4.45 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนรถมือหนึ่งและบริหารด้านขนส่งด้วยตัวเองทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนตู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตยและลานลาดกระบัง

ด้านขนส่ง	
การลงทุนทำด้วยตัวเองทั้งหมด (รถมือหนึ่ง)	
ปริมาณเที่ยวทั้งหมด : 90 เที่ยว ต่อเดือน	
ยอดขาย ¹ (5,000 x 40) + (4,000 x 10) + (6,000 x 10) + (1,800 x 28) + (2,500 x 2)	355,400.00
หัก ² : ค่าน้ำมัน (300 x 7 x 40) + (90 x 6.8 x 20) + (100 x 6 x 28) + (100 x 7 x 2)	114,440.00
กำไรเบื้องต้น	240,960.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	989,876.60

$(106,681.32 \times 5)^3 + (102,098 \times 1)^3 + (81,093 \times 4)^3 + (30,000)^4$ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	-
กำไรสุทธิ	(748,916.60)

- หมายเหตุ 1. รายรับทั้งหมดจากการให้บริการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนต้นทุนที่ทำเรือคลองเตย และลาดกระบัง โดยคำนวณจาก (5,000 บาท x 40 เที่ยว) (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 1) + (4,000 บาท x 10 เที่ยว) + (6,000 บาท x 10 เที่ยว) (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 2) + (1,800 บาท x 28 เที่ยว) (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 4) + (2,500 บาท x 2 เที่ยว) (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 9)
2. อัตราค่าน้ำมัน 7 บาทต่อกิโลเมตรสำหรับรถหัวลาก 3 เพลา อัตราค่าน้ำมัน 6.8 บาทต่อกิโลเมตร สำหรับรถหัวลาก 2 เพลา และ 6 บาทต่อกิโลเมตรสำหรับรถบรรทุก 10 ล้อ ส่วนตัวเลข 300 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่หนึ่งและกลับมายังท่าเรือคลองเตย และลาดกระบังโดยประมาณ ส่วนตัวเลข 90 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่า หลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่สองและกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลาดกระบังโดยประมาณ ส่วนตัวเลข 100 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่สี่และเก้าและกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลาดกระบังโดยประมาณ
3. ราคาหัวลากมือหนึ่งรวมหางลาก 3 เพลา จำนวน 5 คัน ราคาหัวลากมือหนึ่งรวมหางลาก 2 เพลา จำนวน 1 คัน ราคาบรรทุก 10 ล้อมือหนึ่งหางเปล่า จำนวน 4 คัน
4. ค่าเช่าพื้นที่จอดรถจำนวน 600 ตารางวา
5. ค่าใช้จ่ายในการบริหารไม่นำมาคิดเพราะใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และอื่นๆ ร่วมกับบริษัทสายเรือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน จึงถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับศูนย์

ตารางที่ 4.46 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนรถมือหนึ่งและบริหารด้านขนส่งด้วยตัวเองทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนต้นทุนที่ทำเรือคลองเตย ทำเรือท่าปูนและ

ลานลาดกระบัง

ด้านขนส่ง

การลงทุนทำด้วยตัวเองทั้งหมด (รถมือหนึ่ง)	
ปริมาณเที่ยวทั้งหมด : 90 เที่ยว ต่อเดือน	
ยอดขาย ¹ $(5,000 \times 40) + (4,000 \times 10) + (4,400 \times 10) + (1,800 \times 28) + (2,500 \times 2)$	339,400.00
หัก : ค่าน้ำมัน $(300 \times 7^2 \times 40) + (120 \times 6.8^2 \times 20) + (100 \times 6^2 \times 28) + (100 \times 7^2 \times 2)$	118,520.00
กำไรเบื้องต้น	220,880.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ $(106,681.32 \times 5)^3 + (102,098 \times 1)^3 + (81,093 \times 4)^3 + (30,000)^4$ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	989,876.60 -
กำไรสุทธิ	(768,996.60)

- หมายเหตุ 1. รายรับทั้งหมดจากการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนตู้หนักที่ทำเรือท่าปูน (เฉพาะบริษัทที่ 2 เท่านั้น) ทำเรือคลองเตยและลาดกระบัง โดยคำนวณจาก $(5,000 \text{ บาท} \times 40 \text{ เที่ยว}) + (4,000 \text{ บาท} \times 10 \text{ เที่ยว}) + (6,000 \text{ บาท} \times 10 \text{ เที่ยว}) + (1,800 \text{ บาท} \times 28 \text{ เที่ยว}) + (2,500 \text{ บาท} \times 2 \text{ เที่ยว})$ (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 1) + $(4,000 \text{ บาท} \times 10 \text{ เที่ยว}) + (6,000 \text{ บาท} \times 10 \text{ เที่ยว})$ (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 2) + $(1,800 \text{ บาท} \times 28 \text{ เที่ยว}) + (2,500 \text{ บาท} \times 2 \text{ เที่ยว})$ (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 4) + $(2,500 \text{ บาท} \times 2 \text{ เที่ยว})$ (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 9)
2. อัตราค่าน้ำมัน 7 บาทต่อกิโลเมตรสำหรับรถหัวลาก 3 เพลา อัตราค่าน้ำมัน 6.8 บาทต่อกิโลเมตร สำหรับรถหัวลาก 2 เพลา และ 6 บาทต่อกิโลเมตรสำหรับรถบรรทุก 10 ล้อ ส่วนตัวเลข 300 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่หนึ่งและกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลาดกระบังโดยประมาณ ส่วนตัวเลข 90 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่า หลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่สองและกลับมายังท่าเรือคลองเตย ท่าเรือท่าปูนและลาดกระบังโดยประมาณ ส่วนตัวเลข 100 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่สี่และเก้าและกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลาดกระบังโดยประมาณ
3. ราคาหัวลากมือหนึ่งรวมหางลาก 3 เพลา จำนวน 5 คัน ราคาหัวลากมือหนึ่งรวมหางลาก 2 เพลา จำนวน 1 คัน ราคาบรรทุก 10 ล้อมือหนึ่งหางเปล่า จำนวน 4 คัน

4. ค่าเช่าพื้นที่จอดรถจำนวน 600 ตารางวา
5. ค่าใช้จ่ายในการบริหารไม่นำมาคิดเพราะใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และอื่น ๆ ร่วมกับบริษัทสายเรือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน จึงถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับศูนย์

ตารางที่ 4.47 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนมือสองและบริหารด้านขนส่งด้วยตัวเองทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนผู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตยและลานลาดกระบ้ง

ด้านขนส่ง	
การลงทุนทำด้วยตัวเองทั้งหมด (รถมือสอง)	
ปริมาณเที่ยวทั้งหมด : 90 เที่ยว ต่อเดือน	
ยอดขาย ¹ $(5,000 \times 40) + (4,000 \times 10) + (6,000 \times 10) + (1,800 \times 28) + (2,500 \times 2)$	355,400.00
หัก : ค่าน้ำมัน $(300 \times 9^2 \times 40) + (90 \times 8.5^2 \times 20) + (100 \times 8^2 \times 28) + (100 \times 9^2 \times 2)$	147,500.00
กำไรเบื้องต้น	207,900.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ $(83,221.82 \times 5)^3 + (78,638.48 \times 1)^3 + (59,892.99 \times 4)^3 + (30,000)^4$ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	74,319.54 -
กำไรสุทธิ	(556,419.54)

หมายเหตุ 1. รายรับทั้งหมดจากการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนผู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตยและลานลาดกระบ้ง โดยคำนวณจาก $(5,000 \text{ บาท} \times 40 \text{ เที่ยว})$ (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 1) + $(4,000 \text{ บาท} \times 10 \text{ เที่ยว})$ + $(6,000 \text{ บาท} \times 10 \text{ เที่ยว})$ (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 2) + $(1,800 \text{ บาท} \times 28 \text{ เที่ยว})$ (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 4) + $(2,500 \text{ บาท} \times 2 \text{ เที่ยว})$ (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 9)

2. อัตราค่าน้ำมัน 9 บาทต่อกิโลเมตรสำหรับรถหัวลาก 3 เพลา อัตราค่าน้ำมัน 8.5 บาทต่อกิโลเมตร สำหรับรถหัวลาก 2 เพลา และ 8 บาทต่อกิโลเมตรสำหรับรถบรรทุก 10 ล้อ ส่วนตัวเลข 300 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่หนึ่งและกลับมาทำเรือคลองเตย

และลาดกระบังโดยประมาณ ส่วนตัวเลข 90 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เป่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่สองและกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลาดกระบังโดยประมาณ ส่วนตัวเลข 100 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เป่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่สี่และเก้าและกลับมายังท่าเรือคลองเตยและลาดกระบังโดยประมาณ

3. ราคาหัวลากมือสองรวมหางลาก 3 เพลา จำนวน 5 คัน ราคาหัวลากมือสองรวมหางลาก 2 เพลาจำนวน 1 คัน ราคารถบรรทุก 10 ล้อมือสองหางเปล่า จำนวน 4 คัน
4. ค่าเช่าพื้นที่จอดรถจำนวน 600 ตารางวา
5. ค่าใช้จ่ายในการบริหารไม่นำมาคิดเพราะใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และอื่นๆ ร่วมกับบริษัทสายเรือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน จึงถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับศูนย์

ตารางที่ 4.48 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนรถมือสองและบริหารด้านขนส่งด้วยตัวเองทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนผู้สินค้าหนักที่ทำเรือคลองเตย ท่าเรือท่าปูนและลานลาดกระบัง

ด้านขนส่ง	
การลงทุนทำด้วยตัวเองทั้งหมด (รถมือสอง)	
ปริมาณเที่ยวทั้งหมด : 90 เที่ยว ต่อเดือน	
ยอดขาย ¹ (5,000 x 40) + (4,000 x 10) + (4,400 x 10) + (1,800 x 28) + (2,500 x 2)	339,400.00
หัก : ค่าน้ำมัน (300 x 9 ² x 40) + (120 x 8.5 ² x 20) + (100 x 8 ² x 28) + (100 x 9 ² x 2)	152,600.00
กำไรเบื้องต้น	186,800.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ (83,221.82 x 5) ³ + (78,638.48 x 1) ³ + (59,892.99 x 4) ³ + (30,000) ⁴ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	764,319.54 -
กำไรสุทธิ	(577,519.54)

- หมายเหตุ 1. รายรับทั้งหมดจากการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่คืนค่าน้ำมันที่ทำเรือท่าปูน (เฉพาะบริษัทที่ 2 เท่านั้น) ทำเรือคลองเตยและลาดกระบัง โดยคำนวณจาก (5,000 บาท x 40 เที่ยว) (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 1) + (4,000 บาท x 10 เที่ยว) + (6,000 บาท x 10 เที่ยว) (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 2) + (1,800 บาท x 28 เที่ยว) (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 4) + (2,500 บาท x 2 เที่ยว) (กลุ่มลูกค้าตัวอย่างรายที่ 9)
2. อัตราค่าน้ำมัน 9 บาทต่อกิโลเมตรสำหรับรถหัวลาก 3 เพลา อัตราค่าน้ำมัน 8.5 บาทต่อกิโลเมตร สำหรับรถหัวลาก 2 เพลา และ 8 บาทต่อกิโลเมตรสำหรับรถบรรทุก 10 ล้อ ส่วนตัวเลข 300 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่หนึ่งและกลับมาจัดทำเรือคลองเตยและลาดกระบังโดยประมาณ ส่วนตัวเลข 90 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่า หลังจากนั้นไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่สองและกลับมาจัดทำเรือคลองเตย ทำเรือท่าปูนและลาดกระบังโดยประมาณ ส่วนตัวเลข 100 เป็นระยะทางทั้งหมดจากลานจอดรถไปยังลานตู้เปล่าหลังจากนั้นก็ไปยังโรงงานของบริษัทลูกค้าตัวอย่างรายที่สี่และเก้าและกลับมาจัดทำเรือคลองเตยและลาดกระบังโดยประมาณ
3. ราคาหัวลากมือสองรวมหางลาก 3 เพลา จำนวน 5 คัน ราคาหัวลากมือสองรวมหางลาก 2 เพลา จำนวน 1 คัน ราคารถบรรทุก 10 ล้อมือสองหางเปล่า จำนวน 4 คัน
4. ค่าเช่าพื้นที่จอดรถจำนวน 600 ตารางวา
5. ค่าใช้จ่ายในการบริหารไม่นำมาคิดเพราะใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และอื่น ๆ ร่วมกับบริษัทสายเรือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนจึงถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับศูนย์

ตารางที่ 4.49 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก เพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด

ด้านขนส่ง	
บริษัทที่ 1 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณเที่ยว : 40 เที่ยว ต่อเดือน	
ยอดขาย : รายรับจากการให้บริการลากตู้เปล่าจากลานไปยัง โรงงานและกลับมา PAT ¹ , LKR ² (5,000 x 40)	200,000.00
หัก ⁶ : ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมา	160,000.00

ยั่ง PAT ¹ (4,000 x 40) : ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมา ยั่ง LKR ² (4,500 x 40)	180,000.00
กำไรเบื้องต้น	40,000.00 (คืน PAT ¹) 20,000.00 (คืน LKR ²)
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	- -
กำไรสุทธิ	40,000.00 (คืน PAT ¹) 20,000.00 (คืน LKR ²)
บริษัทที่ 2 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณเที่ยว : 10 เที่ยวต่อเดือน (ตู้สั้น) 10 เที่ยวต่อเดือน (ตู้ยาว)	
ยอดขาย : รายรับจากการให้บริการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงาน และกลับมายัง PAT ¹ , LKR ² (4,000 x 10) + (6,000 x 10)	100,000.00
รายรับจากการให้บริการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงาน และกลับมายัง TPT ³ (4,000 x 10) + (4,400 x 10)	84,000.00
รายรับจากการให้บริการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงาน และกลับมายัง LCH ⁴ (6,000 x 10) + (8,000 x 10)	140,000.00
หัก ⁷ : ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง PAT ¹ (4,500 x 10) + (4,700 x 10)	92,000.00
: ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง LKR ² (3,800 x 10) + (4,300 x 10)	81,000.00
: ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง TPT ³ (4,300 x 10) + (4,500 x 10)	88,000.00
: ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง	108,000.00

: ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง LKR ² (4,000 x 1)	4,000.00
: ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง TPT ³ (4,000 x 1)	4,300.00
กำไรเบื้องต้น	1,500.00 (คืน PAT ¹) - (คืน LKR ²) 200.00 (คืน TPT ³)
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	- -
กำไรสุทธิ	1,500.00 (คืน PAT ¹) - (คืน LKR ²) 200.00 (คืน TPT ³)
บริษัทที่ 4 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณเที่ยว : 28 เที่ยวต่อเดือน	
ยอดขาย : รายรับจากการให้บริการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงาน และกลับมายัง PAT ¹ (28 x 1,800)	50,400.00
หัก ⁹ : ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง PAT ¹ (3,400 x 28)	95,200.00
กำไรเบื้องต้น	(44,800.00)
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	- -
กำไรสุทธิ	(44,800.00)

บริษัทที่ 6 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณเที่ยว : 40 เที่ยวต่อเดือน	
ยอดขาย : รายรับจากการให้บริการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงาน และกลับมายัง LCH ⁴ (3,000 x 40)	30,000.00
หัก ¹⁰ : ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง LCH ⁴ (3,000 x 40)	30,000.00
กำไรเบื้องต้น	00.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	- -
กำไรสุทธิ	00.00
บริษัทที่ 7 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณเที่ยว : 20 เที่ยวต่อเดือน	
ยอดขาย : รายรับจากการให้บริการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงาน และกลับมายัง LCH ⁴ (6,000 x 20)	120,000.00
หัก ¹¹ : ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง LCH ⁴ (5,800 x 20)	116,000.00
กำไรเบื้องต้น	40,000.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁵	- -
กำไรสุทธิ	40,000.00
บริษัทที่ 8 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณเที่ยว : 1 เที่ยวต่อเดือน (ถ้ามี)	
ยอดขาย : รายรับจากการให้บริการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงาน และกลับมายัง LCH ⁴ (3,000 x 1)	3,000.00
หัก ¹² : ค่าจ้างในการลากตู้เปล่าจากลานไปยังโรงงานและกลับมายัง LCH ⁴ (2,000 x 1)	2,000.00
กำไรเบื้องต้น	1,000.00
หัก : ต้นทุนคงที่ :	

เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน จึงถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับ ศูนย์

6. ค่าจ้างจากการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายที่ 2 ในบริษัทที่ 1
7. ค่าจ้างจากการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายที่ 4 ในบริษัทที่ 2
8. ค่าจ้างจากการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายที่ 1 ในบริษัทที่ 3
9. ค่าจ้างจากการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายที่ 1 ในบริษัทที่ 4
10. ค่าจ้างจากการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายที่ 3 ในบริษัทที่ 5,6
11. ค่าจ้างจากการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายที่ 4 ในบริษัทที่ 7
12. ค่าจ้างจากการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายที่ 1 ในบริษัทที่ 8
13. ค่าจ้างจากการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายที่ 2 ในบริษัทที่ 9

ตารางที่ 4.50 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการการลงทุนเช่าคลังสินค้าแล้วมาทำด้วยตัวเองเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง

ด้านคลังสินค้า	
การลงทุนเช่าคลังสินค้าแล้วมาทำด้วยตัวเองทั้งหมด	
ปริมาณพื้นที่ : 2,000 – 5,000 ตารางเมตรต่อเดือน	
ยอดขาย : รายได้จากค่าเช่า ¹ (120 x 4,000) + (50 x 1) + (50 x 1)	480,100.00
หัก : ค่าน้ำ ค่าไฟ	2,000.00
กำไรเบื้องต้น	460,100.00
หัก : ต้นทุนคงที่ :	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ²	185,171.66
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ³	-
กำไรสุทธิ	274,928.34

- หมายเหตุ 1. รายรับทั้งหมดจากการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง โดยคำนวณจากค่าเช่าพื้นที่ (120 บาท x พื้นที่ 4,000 ตารางเมตร) รวมกับค่า Handling In-Out ครั้งละ 50 บาท (เข้า 50 และออก 50 บาท)
2. ตัวเลขค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานนำมาจากผลการคำนวณในการคิดต้นทุนการดำเนินงานในด้านคลังสินค้า
3. ค่าใช้จ่ายในการบริหารไม่นำมาคิดเพราะใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และอื่น ๆ ร่วมกับบริษัทสายเรือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน จึง

ถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับศูนย์

ตารางที่ 4.51 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก
ในด้านคลังสินค้าเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด

ด้านคลังสินค้า	
การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณพื้นที่ : 2,000 – 5,000 ตารางเมตรต่อเดือน	
ยอดขาย ¹ : รายรับจากค่าเช่า (120x4,000) + (50 x 1) + (50 x 1)	480,100.00
หัก ² : รายจ่ายจากค่าเช่าพื้นที่ (154x4,000) + (60 x 1) + (60 x 1)	616,120.00
กำไรเบื้องต้น	(136,020.00)
หัก : ต้นทุนคงที่ :	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ³	-
กำไรสุทธิ	(136,020.00)

- หมายเหตุ 1. รายรับทั้งหมดจากการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง โดยคำนวณจากค่าเช่าพื้นที่ (120 บาท x พื้นที่ 4,000 ตารางเมตร) รวมกับค่า Handling In-Out ครั้งละ 50 บาท (เข้า 50 และออก 50 บาท)
2. รายจ่ายทั้งหมดจากการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง โดยคำนวณจากค่าเช่าพื้นที่ (154 บาท x พื้นที่ 4,000 ตารางเมตร) รวมกับค่า Handling In-Out ครั้งละ 60 บาท (เข้า 60 และออก 60 บาท)
3. ค่าใช้จ่ายในการบริหารไม่นำมาคิดเพราะใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และอื่น ๆ ร่วมกับบริษัทสายเรือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน จึงถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับศูนย์

ตารางที่ 4.52 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการลงทุนทำการดำเนินพิธีการทางศุลกากร
ด้วยตัวเองทั้งหมดเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง

ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร	
การลงทุนทำด้วยตัวเองทั้งหมด	
ปริมาณงาน : 100 ใบขนสินค้าขาออก (352 ตู้สั้น , 10 ตู้ยาว , 8 LCL) ขอ Form 76 ชุดต่อเดือน ทำ Legalize และ ขอทำคืนอากรครั้งละ 5 ล้านบาทต่อ 3 เดือน	

ยอดขาย ¹ : ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL (900 x 4) + (800 x 56)	48,400.00
: ค่าใบอนุญาตค้าขาออก LCL (1,300 x 8)	10,400.00
: ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL(20') (1,300 x 10)	13,000.00
: ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL(40') (1,500 x 10)	15,000.00
: ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL (2,000 x 4) + (1,000 x 36)	44,000.00
: ค่าบริการทำ Legalize	1,500.00
: ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL (300 x 40)	12,000.00
: ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL (1,800 x 4) + (1,500 x 196)	301,200.00
: ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL (1,200 x 2)	2,400.00
: ค่าขอ Form ต่างๆ (2,000 x 4) + (300 x 28) + (300 x 40) + (300 x 4)	29,600.00
: ทำ 19 ทวิ (5,000,000 x 3%) / 3	50,000.00
รวมรายรับ	527,500.00
หัก ² : ค่าจัดทำใบอนุญาต (300+12+10+10)x100	33,200.00
: ค่าขอ Form ต่างๆ (30x76)	2,280.00
: ค่าบริการพิเศษเจ้าหน้าที่	2,500.00
รวมรายจ่าย	37,980.00
กำไรเบื้องต้น	489,520.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ³	56,554.16
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ⁴	-
กำไรสุทธิ	432,965.84

- หมายเหตุ 1. รายรับทั้งหมดจากการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด 100 ใบอนุญาตค้าขาออก (352 ตู้สั้น , 10 ตู้ยาว , 8 LCL) ขอ Form 76 ชุุดต่อเดือน ทำ Legalize และ ขอทำคื่นอากรครั้งละ 5 ล้านบาทต่อ 3 เดือน
2. รายจ่ายทั้งหมดจากการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าทั้งหมด 100 ใบอนุญาตค้าขาออก (352 ตู้สั้น , 10 ตู้ยาว , 8 LCL) (ข้อมูลมาจากบริษัทผู้ให้บริการ Paperless รายที่ 1) ขอ Form 76 ชุุดต่อเดือน ทำ Legalize และ ขอทำคื่นอากรครั้งละ 5 ล้านบาทต่อ 3

- เดือน รวมทั้งค่าบริการพิเศษเจ้าหน้าที่
3. ตัวเลขค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานนำมาจากการคำนวณในการคิดต้นทุนการดำเนินงานในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร
4. ค่าใช้จ่ายในการบริหารไม่นำมาคิดเพราะใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และ อื่นๆร่วมกับบริษัทสายเรือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน จึงถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับศูนย์

ตารางที่ 4.53 ตารางแสดงการคำนวณกำไรสุทธิของการจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้งหมด

ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร	
บริษัทที่ 1 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณงาน : 4 ใบขนสินค้าขาออกต่อเดือน (60 ตู้สั้น) ขอ Form 4 ชุดต่อเดือน และ ขอทำคืนอากรครั้งละ 5 ล้านบาทต่อ 3 เดือน	
ยอดขาย : ค่าใบขนสินค้าขาออก FCL (20') (900 x 4) + (800 x 56)	48,400.00
: ค่าขอ Form ต่างๆ (2,000 x 4)	8,000.00
: ทำ 19 ทวิ (5,000,000 x 3%) / 3	50,000.00
หัก ² : ค่าจ้างค่าใบขนสินค้าขาออก FCL (20') (800 x 4) + (600 x 56)	36,800.00
ค่าจ้างค่าขอ Form ต่างๆ (200 x 4)	800.00
ค่าจ้างทำ 19 ทวิ (5,000,000 x 1.7%) / 3	28,333.33
กำไรเบื้องต้น	40,466.67
หัก : ต้นทุนคงที่ :	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ¹	-
กำไรสุทธิ	40,466.67
บริษัทที่ 2 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณงาน : 10 ใบขนสินค้าขาออกต่อเดือน (10 ตู้สั้น) 10 ใบขนสินค้าขาออกต่อเดือน (10 ตู้ยาว) 8 ใบขนสินค้าขาออกต่อเดือน (8 LCL) ขอ Form 28 ชุดต่อเดือน	
ยอดขาย : ค่าใบขนสินค้าขาออก LCL (1,300 x 8)	10,400.00

<ul style="list-style-type: none"> : ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL(20') (1,300 x 10) : ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL(40') (1,500 x 10) : ค่าขอ Form ต่างๆ (300 x 28) 	<ul style="list-style-type: none"> 13,000.00 15,000.00 8,400.00
<ul style="list-style-type: none"> หัก² : ค่าจ้างค่าใบอนุญาตค้าขาออก LCL (800 x 8) ค่าจ้างค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL(20') (800 x 10) ค่าจ้างค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL(40') (1,000 x 10) ค่าขอ Form ต่างๆ (200 x 28) 	<ul style="list-style-type: none"> 6,400.00 8,000.00 10,000.00 5,600.00
กำไรเบื้องต้น	16,800.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : <ul style="list-style-type: none"> ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร¹ 	<ul style="list-style-type: none"> - -
กำไรสุทธิ	16,800.00
บริษัทที่ 4 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณงาน : 40 ใบขนสินค้าขาออกต่อเดือน (40 ตู้สินค้า) ขอ Form 40 ชุดต่อเดือน	
<ul style="list-style-type: none"> ยอดขาย : ค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL(20') (2,000 x 4) + (1,000 x 36) : ค่าขอ Form ต่างๆ (300 x 40) 	<ul style="list-style-type: none"> 44,000.00 12,000.00
<ul style="list-style-type: none"> หัก² : ค่าจ้างค่าใบอนุญาตค้าขาออก FCL(20') (800 x 4) + (600 x 36) : ค่าขอ Form ต่างๆ (200 x 40) 	<ul style="list-style-type: none"> 24,800.00 8,000.00
กำไรเบื้องต้น	23,200.00
หัก : ต้นทุนคงที่ : <ul style="list-style-type: none"> ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร¹ 	<ul style="list-style-type: none"> - -
กำไรสุทธิ	23,200.00
บริษัทที่ 5 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณงาน : ทำเฉพาะ Legalize	
ยอดขาย : ค่าบริการทำ Legalize	1,500.00
หัก ³ : ค่าจ้างค่าบริการทำ Legalize	700.00
กำไรเบื้องต้น	800.00
หัก : ต้นทุนคงที่ :	

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ¹	-
กำไรสุทธิ	800.00
บริษัทที่ 6 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณงาน : 40 ใบขนสินค้าขาออกต่อเดือน (40 ตู้สั้น) ต่อเดือน ขอ Form 40 ชุดต่อเดือน	
ยอดขาย : ค่าใบขนสินค้าขาออก FCL (300 x 40)	12,000.00
: ค่าขอ Form ต่างๆ (300 x 40)	12,000.00
หัก ² : ค่าจ้างค่าใบขนสินค้าขาออก FCL(20') (800 x 4) + (600 x 36)	24,800.00
: ค่าขอ Form ต่างๆ (200 x 40)	8,000.00
กำไรเบื้องต้น	(8,800.00)
หัก : ต้นทุนคงที่ :	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ¹	-
กำไรสุทธิ	(8,800.00)
บริษัทที่ 7 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณงาน : 20 ใบขนสินค้าขาออกต่อเดือน (200 ตู้สั้น) ต่อเดือน	
ยอดขาย : ค่าใบขนสินค้าขาออก FCL (1,800 x 4) + (1,500 x 196)	301,200.00
หัก ² : ค่าจ้างค่าใบขนสินค้าขาออก FCL(20') (800 x 4) + (600 x 196)	120,800.00
กำไรเบื้องต้น	180,400.00
หัก : ต้นทุนคงที่ :	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ¹	-
กำไรสุทธิ	40,000.00
บริษัทที่ 9 : การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก	
ปริมาณเที่ยว : ปริมาณงาน : 2 ใบขนสินค้าขาออกต่อเดือน (2 ตู้สั้น) ต่อเดือน	
ยอดขาย : : ค่าใบขนสินค้าขาออก FCL (1,200 x 2)	2,400.00
หัก ² : ค่าจ้างค่าใบขนสินค้าขาออก FCL(20') (800 x 2)	1,600.00
กำไรเบื้องต้น	800.00

หัก : ต้นทุนคงที่ :	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ¹	-
กำไรสุทธิ	800.00

- หมายเหตุ 1. ค่าใช้จ่ายในการบริหารไม่นำมาคิดเพราะใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และอื่น ๆ ร่วมกับบริษัทสายเรือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน จึงถือเสมือนว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีค่าเท่ากับศูนย์
2. ค่าจ้างในการจัดทำใบขนสินค้าขาออกจะใช้การอ้างอิงของบริษัทที่ 3 ในการคำนวณ
3. ค่าจ้างในการทำ Legalize จะใช้การอ้างอิงของบริษัทที่ 5 ในการคำนวณ



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

การศึกษางานวิจัยเรื่อง “กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ” มีวัตถุประสงค์สำคัญ คือ

1. ศึกษาความเป็นไปได้ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของลูกค้าสายเรือกรณีศึกษา ใน 3 ด้าน คือ ด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร
2. ศึกษากลยุทธ์ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษา ใน 3 รูปแบบ คือ กลยุทธ์การลงทุนเปิดให้บริการโลจิสติกส์ด้วยตัวเอง (Insourcing) กลยุทธ์การหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาเป็นบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร (Outsourcing) และกลยุทธ์ผสม (Mix)

จากการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง ผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก ทั้งในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร รวมทั้งเก็บข้อมูลในการลงทุนเองทั้งหมดทั้งในด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และด้านการดำเนินพิธีการ ทางศุลกากร เพื่อทำการเปรียบเทียบถึงความเป็นไปได้ในการเปิดให้บริการด้านโลจิสติกส์ในสายเรือกรณีศึกษา สามารถสรุปออกมาได้ดังนี้

ตารางที่ 5.1 ตารางสรุปกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษา

กลยุทธ์	การให้บริการด้านโลจิสติกส์		
	Insourcing	Oursourcing	Mix
ด้านการขนส่ง		√	
ด้านคลังสินค้า	√		
ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร			√

จากตารางที่ 5.1 สามารถสรุปได้ว่าในด้านการขนส่ง สายเรือกรณีศึกษาควรจะจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกในการให้บริการกับกลุ่มลูกค้าตัวอย่าง ส่วนคลังสินค้าควรจะดำเนินการเช่าคลังสินค้ามาดำเนินการแทนเพื่อตอบสนองของความต้องการของลูกค้าและสามารถควบคุมต้นทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม สำหรับด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรสามารถใช้ได้ทั้งกลยุทธ์การลงทุนทำด้วยตัวเอง หรือจะใช้กลยุทธ์การจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกเพื่อให้บริการกับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างได้

ตารางที่ 5.2 ตารางสรุปกลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษาต่อบริษัทกลุ่มลูกค้าตัวอย่างที่เลือกใช้กับบริษัทตอนเริ่มต้น

บริการด้านโลจิสติกส์ บริษัทลูกค้าปัจจุบัน	ด้านขนส่ง			ด้านคลังสินค้า			ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร		
	In	Out	Mix	In	Out	Mix	In	Out	Mix
บริษัทที่ 1	-	√	-	-	-	-	√	√	√
บริษัทที่ 2	-	√	-	-	-	-	√	√	√
บริษัทที่ 3	-	√	-	-	-	-	-	-	-
บริษัทที่ 4	-	-	-	-	-	-	√	√	√
บริษัทที่ 5	-	-	-	-	-	-	√	√	√
บริษัทที่ 6	-	-	-	√	-	-	√	-	-
บริษัทที่ 7	-	√	-	-	-	-	√	√	√
บริษัทที่ 8	-	√	-	-	-	-	-	-	-
บริษัทที่ 9	-	-	-	-	-	-	√	√	√

หมายเหตุ : การกำหนดกลยุทธ์การให้บริการของบริษัทลูกค้าปัจจุบันทั้ง 9 ราย คำนวณจากค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการให้บริการและรายได้ที่ลูกค้าเต็มใจจะจ่าย

จากตารางที่ 5.2 แสดงบริการด้านโลจิสติกส์ทั้งด้านการขนส่ง ด้านคลังสินค้า และ ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากรที่สายเรือกรณีศึกษาสามารถให้บริการกับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างทั้ง 9 บริษัทที่เลือกใช้บริการกับบริษัทตอนเริ่มธุรกิจ

จากทั้งสองตารางผู้วิจัยสามารถสรุปได้ว่าสายเรือกรณีศึกษามีความเป็นไปได้ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์กับกลุ่มลูกค้าตัวอย่างของสายเรือ แต่กลยุทธ์ของการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ ขึ้นอยู่กับราคาของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างได้รับจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์

ในปัจจุบัน รวมทั้งจำนวนสินค้าที่ส่งออกของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างในปัจจุบัน โดยผู้วิจัยสรุปกลยุทธ์การเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือกรณีศึกษาไว้ดังนี้

ด้านการขนส่ง

ผู้วิจัยสรุปว่าในด้านการขนส่ง สายเรือกรณีศึกษาไม่ควรจะลงทุนทำด้วยตัวเอง เพราะเป็นการลงทุนที่สูงและไม่คุ้มค่ากับการให้บริการลูกค้า รวมทั้งยังขาดทุนจำนวนมาก แต่ควรจะให้บริการลูกค้าโดยจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพื่อให้บริการลูกค้าบางรายแทน ทั้งนี้เพื่อเป็นการสนองความต้องการของลูกค้ารวมทั้งเป็นการรักษากำไรให้กับองค์กร

ด้านคลังสินค้า

ผู้วิจัยสรุปว่าในด้านคลังสินค้า สายเรือกรณีศึกษาควรจะลงทุนเช่าคลังสินค้ามาบริหารดำเนินการเอง ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในต้นทุนที่สามารถควบคุมได้

ด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร

ผู้วิจัยสรุปว่าในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร สายเรือกรณีศึกษาควรจะลงทุนทำด้วยตัวเอง ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในต้นทุนที่สามารถควบคุมได้ หรือจะใช้การจัดจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกเพื่อให้บริการกับลูกค้าก็ได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นการสนองความต้องการของลูกค้ารวมทั้งเป็นการรักษากำไรให้กับองค์กร

5.2 ข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยได้สรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้าตัวอย่างในการศึกษาการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ แบ่งเป็นข้อๆได้ดังนี้

1. ควรมีแผนให้บริการความรู้ คำแนะนำเกี่ยวกับการนำ เข้า-ส่งออก การให้สิทธิพิเศษเกี่ยวกับกรมศุลกากร การให้คำแนะนำเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ เขตเสรีทางการค้า เพื่อเป็นประโยชน์กับลูกค้า
2. อยากให้มี Web Service สามารถตรวจเช็ค Status ของ ตู้คอนเทนเนอร์ตั้งแต่เริ่มขนส่งจากโรงงานจนกระทั่งตู้สินค้าไปถึงจุดหมายปลายทาง เพื่อจะได้มั่นใจว่าสินค้าไปถึงมือลูกค้าที่ปลายทางได้อย่างปลอดภัย และมีการรายงานกลับว่าสินค้าได้ถึงท่าเรือปลายทาง

เรียบร้อยแล้ว รวมทั้ง Web Service ต้องสามารถ print B/L ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดได้

3. ถ้าเป็นไปได้อยากให้มีแบบ One stop service จนถึงจุดหมายปลายทางที่สายเรือมีให้บริการ และมีโอกาสแข่งขันกับคู่แข่งอื่นในตลาด
4. อยากให้มีลานเพิ่มอีกลานเป็นที่พักสินค้าทั้งตู้เปล่าและตู้หนัก และมี Crane ที่ลานเพื่อยกตู้สินค้าตู้หนักไปยังท่าเรือแหลมฉบังเมื่อถึงเวลาที่ต้องการ
5. ถ้ามีการให้บริการคลังสินค้า อยากให้เปิดให้บริการคลังสินค้าปลอดอากรควบคู่ไปด้วย เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งให้กับลูกค้า
6. อยากให้มีบริการนอกเวลาทำการตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อช่วยแก้ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น รวมทั้งอยากให้มีทั้งท่าเรือ ลานลาดกระบัง และแหลมฉบัง เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าไปติดต่อได้

ผู้วิจัยได้สรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในการการศึกษาการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ แบ่งเป็นข้อๆได้ดังนี้

1. ผู้วิจัยเห็นว่าในการศึกษาครั้งต่อไปควรจะศึกษาในเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษา นอกเหนือจากการศึกษาด้านราคาเพียงอย่างเดียว แต่เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านเวลา ทำให้ครั้งนี้ผู้วิจัยไม่สามารถทำทั้งสองอย่างในเวลาเดียวกันได้
2. ราคาที่ได้รับจากกลุ่มลูกค้าตัวอย่างของสายเรือกรณีศึกษาอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงในในอนาคต ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างโดยดูจากกำไรที่ได้รับอย่างสมเหตุสมผลซึ่งอย่างน้อยที่สุดเท่ากับ 8 % ทั้งนี้เพื่อที่จะยังสามารถบริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างในอนาคตได้หากราคาน้ำมันดีเซลในตลาดสูงขึ้นเพียงเล็กน้อยในอนาคต แต่ไม่สามารถจะเพิ่มค่าบริการกับลูกค้าได้ แต่ถ้าในอนาคตราคาน้ำมันมีการปรับตัวสูงขึ้นมาก ก็จำเป็นที่จะต้องปรับราคาค่าบริการกับ

กลุ่มลูกค้าในอนาคต เพื่อรักษาความอยู่รอดขององค์กร ซึ่งการสรุปที่กล่าวมาดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

3. เนื่องจากในปัจจุบันผู้วิจัยไม่ได้นำค่าใช้จ่ายในการบริหารมาคำนวณ เนื่องจากสมมติว่ามีการใช้อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์ และอื่นๆ ร่วมกันกับบริษัทเรือที่ดำเนินธุรกิจการให้บริการเฉพาะค่าระวางอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายขององค์กร และเป็นการประเมินความต้องการที่แน่นอนของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างจึงยังไม่ได้มีการขยายบริษัทออกไป แต่ถ้าในอนาคตกลุ่มลูกค้าตัวอย่างมีความต้องการเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ บริษัทเรือที่ดำเนินธุรกิจการให้บริการเฉพาะค่าระวางอยู่ในปัจจุบันอาจจำเป็นต้องขยายบริษัทออกไปเป็นสายเรือที่เปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร ดังนั้นค่าใช้จ่ายในการบริหารจำเป็นต้องนำมาคิดคำนวณด้วย เพราะต้องคิดคำนวณค่าเช่า (ถ้ามี) ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าโทรศัพท์พร้อมติดตั้งเดินสายใหม่ ค่าคอมพิวเตอร์และอื่นๆ และกำไรที่ได้รับจากการให้บริการกลุ่มลูกค้าตัวอย่างกลุ่มใหม่ที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคตอาจจะคุ้มค่ากับการลงทุนด้วยตัวเอง หรือถ้าต้องจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกมาให้บริการก็อาจจะไม่สามารถให้บริการกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มได้เพราะต้องดูกำไรสุทธิที่ได้รับจากการคำนวณเป็นหลัก
4. ในการหากลยุทธ์ที่เหมาะสมในการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือในครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกคำนวณจากกลุ่มลูกค้าที่ต้องการใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาเท่านั้น ผู้วิจัยไม่ได้นำกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่ตัดสินใจซึ่งมีความต้องการใช้บริการมากเช่นกันนำมาพิจารณาซึ่งหากภายหลังที่กลุ่มลูกค้ากลุ่มดังกล่าวมาใช้บริการกับสายเรือกรณีศึกษาอาจจะทำให้สายเรือกรณีศึกษาได้กำไร และอาจจะคุ้มค่าในการลงทุนเปิดให้บริการด้วยตัวเองทั้งหมด

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

ไชยยศ ไชยมั่นคง และคณะ. กลยุทธ์โลจิสติกส์และซัพพลายเชนเพื่อแข่งขันในตลาดโลก. จำนวน 3,000 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 1. นนทบุรี: ซี.วาย.ซีซีเท็ม พรินติ้ง, 2550.

ฐิติมา วงศ์อินตา. ปัจจัยที่มีผลต่อการคัดเลือกผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.

ดรวรรษิ อองอาจศิริ. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสำหรับการจ้างผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาการจัดการโลจิสติกส์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

ประยูร โตสงวน และคณะ. การบริหารจัดการโลจิสติกส์แบบบูรณาการ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2550.

โกศกทรัพย์ พุ่มพวง. Planing & Cost Saving ในการจัดการธุรกิจขนส่ง. Logistics Thailand (February 2008) : 52.

ยุพา รักไทย และสุภาวดี วิริยะประพันธ์. กลยุทธ์พันธมิตรธุรกิจ Business Alliances Strategy. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดดูเคชั่น, 2546.

แลมเบิร์ต, ดี. เอ็ม., สตีลค, เจ. อาร์., และแอลแรม, แอล. เอ็ม. การจัดการโซ่ซัพพลายและโลจิสติกส์. แปลโดย กมลชนก สุทธิวาหนฤพุมิ และคนอื่นๆ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ทีโอป, 2547.

วัชรพล สุขโหด. การบริการการขนส่ง. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2550.

เศกสรรค์ ตันตระกูล. ระบบสนับสนุนการตัดสินใจในการประเมินทางเลือกสำหรับการขนส่ง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาการจัดการโลจิสติกส์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

สุชาติ พอใจ. ความเป็นไปได้ในการขนส่งวัสดุที่เป็นผงด้วยแทงค์. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาการจัดการโลจิสติกส์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548.

อติศานต์ วายุภาพ. การบริหารคลังสินค้า. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2550.

อิทธิ ไอส์แลนด์ ฮอสคิส. การจัดการกลยุทธ์. แปลโดย เอกชัย อภิศักดิ์กุล และ คนอื่นๆ.
กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ทอมสัน, 2549.

ภาษาอังกฤษ

Harrison, A. and van Hoek, R. Logistics Management and strategy. Prentice Hall, 2002.

Schiederjans, M.J., and Schniederjans, D.M. Outsourcing and insourcing in an international context. M.E.Sharpe, 2005.

Rushton, A., Croucher, P. and Baker, P. The Handbook of Logistics and Distribution Management. London: Kogan Page, 2006.

Vandenhoeck & Ruprecht. Cost-Benefit Analysis and Public Investment in Transport: A survey. Translated from The German by E.F.N.Jephcott: Butterworth & Co (Publishers) Ltd, 1973.



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถาม

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาเรื่อง “กลยุทธ์การให้บริการโลจิสติกส์ของสายเรือ” โดยข้อมูลที่ได้รับจะนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น จะไม่มีผลกระทบต่อผู้ตอบแบบสอบถามแต่ประการใด จึงขอความกรุณาตอบแบบสอบถามให้เป็นจริงตามความคิดของท่านมากที่สุด

การศึกษาวิจัยครั้งนี้จะสำเร็จได้ด้วยความร่วมมือจากท่าน จึงขอขอบพระคุณในความร่วมมือของท่านเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

นายพีรพล อนุมานศิริกุล
 นักศึกษาปริญญาโท การจัดการโลจิสติกส์
 บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแบบสอบถาม

บริษัท.....ตำแหน่ง.....

ประสบการณ์การทำงาน.....ปี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท / โรงงานของท่าน

- สถานที่ตั้งของโรงงาน

<input type="checkbox"/> ภาคเหนือ	จังหวัด.....
<input type="checkbox"/> ภาคกลาง	จังหวัด.....
<input type="checkbox"/> ภาคตะวันออก	จังหวัด.....
<input type="checkbox"/> ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	จังหวัด.....
<input type="checkbox"/> ภาคตะวันตก	จังหวัด.....
<input type="checkbox"/> ภาคใต้	จังหวัด.....
- รูปแบบการบรรจุสินค้าของบริษัทท่านมีลักษณะเป็นประเภทใด (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> LCL (กรุณาทำต่อในข้อ 3-4)
<input type="checkbox"/> FCL (กรุณาทำต่อในข้อ 7-8)
- ในการบรรจุสินค้าแบบไม่เต็มตู้ (LCL) ปริมาณสินค้าของบริษัทท่านที่ส่งออกในแต่ละสัปดาห์มีจำนวน.....ตัน และ / หรือ..... CBM
- ในการนำสินค้าจากโรงงานของท่านไปยังลานบรรจุ ปัจจุบันท่านใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกหรือไม่

<input type="checkbox"/> ใช่ (กรุณาทำต่อในข้อที่ 5-6)	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่ (กรุณาทำต่อในข้อที่ 7 หรือข้อ 10)
---	---
- บริษัทของท่านใช้รถประเภทใดจากผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก และใช้ปริมาณเท่าไรในแต่ละสัปดาห์ (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> รถกระบะ (ปิคอัพ) ปริมาณรถกระบะที่ใช้บริการในแต่ละสัปดาห์มีจำนวน.....คัน
<input type="checkbox"/> รถบรรทุก 4 ล้อ ปริมาณรถบรรทุก 4 ล้อที่ใช้บริการในแต่ละสัปดาห์มีจำนวน.....คัน
<input type="checkbox"/> รถบรรทุก 6 ล้อ ปริมาณรถบรรทุก 6 ล้อที่ใช้บริการในแต่ละสัปดาห์มีจำนวน.....คัน
<input type="checkbox"/> รถบรรทุก 10 ล้อ ปริมาณรถบรรทุก 10 ล้อที่ใช้บริการในแต่ละสัปดาห์มีจำนวน.....คัน
<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....
- ปัจจุบันท่านใช้ลานบรรจุสินค้า (CFS) ที่ลานใดในการทำารบรรจุสินค้า

<input type="checkbox"/> PAT	<input type="checkbox"/> LKR or LKB	<input type="checkbox"/> เอกชน
------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------
- ประเภทตู้สินค้าแบบเต็มตู้ (FCL) ที่ส่งออกของบริษัทท่านเป็นลักษณะแบบใดและมีปริมาณส่งออกเท่าไรในแต่ละสัปดาห์ (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เพียงพอ (กรุณาทำต่อในข้อที่ 17-18) ไม่เพียงพอ (กรุณาทำต่อในข้อที่ 17-18)
17. ปัจจุบันท่านยังมีความต้องการที่จะหาผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอกมาให้บริการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่หรือไม่
- ต้องการ เหตุผล.....(กรุณาทำต่อในข้อที่ 18-19)
- ไม่ต้องการ เหตุผล..... (กรุณาทำต่อในข้อที่ 25)
18. บริการด้านไหนที่บริษัทท่านต้องการได้รับบริการเพิ่มเติมจากบริการที่ใช้อยู่ (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
- Transportation Warehousing Customs Clearance
19. ถ้าสายเรือกรณีศึกษาจะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร บริษัทของท่านต้องการใช้บริการกับสายเรือใหม่
- ยังไม่ตัดสินใจ เหตุผล.....(กรุณาทำต่อในข้อที่ 20)
- ใช่ (กรุณาทำต่อในข้อที่ 21-25)
- ไม่ใช่ เหตุผล.....(กรุณาทำต่อในข้อที่ 25)
20. ถ้าท่านได้รับข้อเสนอตามที่ท่านต้องการ ท่านยังคงจะใช้บริการโลจิสติกส์กับสายเรือกรณีศึกษาหรือไม่
- ใช่ เหตุผล.....(กรุณาทำต่อในข้อที่ 21-25)
- ไม่ใช่ เหตุผล..... (กรุณาทำต่อในข้อที่ 25)
21. ถ้าสายเรือจะเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร บริษัทของท่านต้องการใช้บริการกับสายเรือในด้านไหนมากที่สุด เพราะเหตุใด (กรุณาใส่ตัวเลข 1-3 โดย 1 หมายถึงต้องการใช้มากที่สุด พร้อมทั้งระบุเหตุผล)
- Transportation เหตุผล.....(กรุณาทำต่อในข้อที่ 22)
- Warehousing เหตุผล.....(กรุณาทำต่อในข้อที่ 23)
- Customs Clearance เหตุผล.....(กรุณาทำต่อในข้อที่ 24)
22. ในด้านขนส่ง ถ้าจะใช้ จะใช้ระหว่างสายเรือกรณีศึกษากับบริษัทอื่น คิดเป็นสัดส่วนเท่าใด
- ใช้สายเรือกรณีศึกษา 100% เหตุผล.....
- ใช้สายเรือกรณีศึกษา มากกว่า 50% เหตุผล.....
- ใช้สายเรือกรณีศึกษา น้อยกว่า 50% เหตุผล.....
23. ในด้านคลังสินค้า ถ้าจะใช้ จะใช้ระหว่างสายเรือกรณีศึกษากับบริษัทอื่น คิดเป็นสัดส่วนเท่าใด
- ใช้สายเรือกรณีศึกษา 100% เหตุผล.....
- ใช้สายเรือกรณีศึกษา มากกว่า 50% เหตุผล.....

- ใช้สายเรือกรณีศึกษา น้อยกว่า 50% เหตุผล.....
24. ในด้านการดำเนินพิธีการทางศุลกากร ถ้าจะใช้ จะใช้ระหว่างสายเรือกรณีศึกษากับบริษัทอื่น คิดเป็นส่วนใด
- ใช้สายเรือกรณีศึกษา 100% เหตุผล.....
- ใช้สายเรือกรณีศึกษา มากกว่า 50% เหตุผล.....
- ใช้สายเรือกรณีศึกษา น้อยกว่า 50% เหตุผล.....

ส่วนที่ 3 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

25. ท่านต้องการให้สายเรือกรณีศึกษา ให้บริการอะไรเพิ่มเติมจากที่ให้บริการอยู่ เพราะอะไร กรุณา
ระบุเหตุผล

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ท่านสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสัมภาษณ์

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์นี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาเรื่อง “กลยุทธ์การให้บริการ
โลจิสติกส์ของสายเรือ” โดยข้อมูลที่ได้รับจะนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น จะไม่มี
ผลกระทบต่อผู้ตอบแบบสอบถามแต่ประการใด จึงขอความกรุณาตอบแบบสอบถามให้เป็นจริง
ตามความคิดของท่านมากที่สุด

การศึกษาวิจัยครั้งนี้จะสำเร็จได้ด้วยความร่วมมือจากท่าน จึงขอขอบพระคุณใน
ความร่วมมือของท่านเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

นายพีรพล อนุมานศิริกุล
นักศึกษาปริญญาโท การจัดการโลจิสติกส์
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

- 7. จำนวน Vol. ของสินค้าที่เป็นตู้ FCL/LCL จำนวนเท่าไรที่ท่านสามารถที่จะมาลองใช้บริการกับทางสายเรือกรณีศึกษาในอนาคตในตอนเริ่มต้นธุรกิจ

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

- 1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร ถ้าจะมีการเปิดให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจรแบบ one stop service ของสายเรือกรณีศึกษา และบริการอะไรบ้างรวมถึงบริการเพิ่มเติมที่บริษัทท่านอยากให้สายเรือเปิดให้บริการกับบริษัทท่าน

2. ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายพีรพล อนุমানศิริกุล เกิดเมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2523 ที่จังหวัด กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด จากคณะ บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อปีการศึกษา 2545 หลังจากนั้นได้เข้าศึกษาต่อใน หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขา การจัดการด้านโลจิสติกส์ คณะบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2550 ปัจจุบันทำงานในตำแหน่ง Senior sales executive บริษัท เอมิเรตต์ ชิปปิ้ง เอเชียันซี จำกัด



ศูนย์วิทยพัชการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย