บทที่ 5
สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าของพืชไร่ศรีโพธิ์การเกษตร รวมไปถึงศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมในระบบโลจิสติกส์ ซึ่งครอบคลุมกิจกรรมหลักคือการจัดการวัตถุดิบและการจัดการการกระจายสินค้า โดยการศึกษานี้เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สำคัญ และสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจเกี่ยวกับการเพิ่มประสิทธิภาพและพัฒนาการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร โดยใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ ทั้งนี้ได้ใช้ระเบียบวิธีการศึกษาและการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร บทความ และงานวิจัยต่างๆ ตลอดจนการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรทั้งหมด 3 กลุ่ม คือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร และนายหน้า ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร ได้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจัดหาผลผลิตพืชไร่ คือ ข้าวโพดเลี้ยวสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง เพื่อส่งให้กับโรงงานอุตสาหกรรมการผลิตละแปรรูปมาเป็นเวลานานเกือบ 10 ปี ซึ่งปัจจุบันธุรกิจได้ถูกสืบทอดมายังรุ่นลูกและการบริหารเป็นการบริหารแบบธุรกิจครอบครัว ทั้งนี้ปัจจุบันเกิดการแข่งขันในด้านการค้าพืชไร่มากขึ้น ทั้งด้านคุณภาพของสินค้า ความรวดเร็วในการจัดส่ง และประสิทธิภาพในการจัดหา ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรจึงพยายามปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์การแข่งขันดังกล่าว ด้วยการพัฒนาศักยภาพของการดำเนินการให้สามารถแข่งขันกับคู่ค้ารายอื่นได้

ข้อมูลการดำเนินธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรสามารถสรุปได้ 3 ด้าน ดังนี้

1. ด้านการจัดการได้มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละส่วนงานอย่างชัดเจน และมีการบันทึกข้อมูลการทำงานแบบรายวัน รายเดือน และสรุปรายปี เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนและควบคุมการทำงาน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. ด้านการผลิต ธุรกิจค้าได้ดำเนินการจัดหาและซื้อขายผลผลิตพืชไร่จำนวน 3 ชนิด คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ซึ่งเป็นที่ต้องการเพื่อเป็นวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมอาหารคนและอาหารสัตว์ อีกทั้งธุรกิจยังตั้งอยู่ในแหล่งที่มีการเพาะปลูกและผลิตพืชไร่ดังกล่าวในปริมาณมาก ทั้งนี้ในกระบวนการผลิตนั้นคือการนำผลผลิตพืชไร่มาคัดแยกเป็นส่วนตามจุดประสงค์การนำผลผลิตชนิดนั้นไปใช้ เช่น เมล็ดข้าวโพดนำไปผลิตอาหารสัตว์ ซังข้าวโพดนำไปเป็นเชื้อเพลิง ถั่วเขียวและถั่วเหลืองนำไปแปรรูปเป็นอาหาร

3. ด้านการตลาด คือ การติดต่อเพื่อขายสินค้าผ่านนายหน้าซึ่งทำหน้าที่ในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อส่งให้โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ โดยฝ่ายการตลาดจะทำหน้าที่เจรจาตกลงราคากับนายหน้าเมื่อได้ข้อตกลงกันเรื่องราคาและเงื่อนไขอื่นๆ แล้วจึงจะขนส่งสินค้าไปส่งให้ยังโรงงานโดยตรง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ที่เกี่ยวข้องในโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ระบบโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรมีผู้ที่เกี่ยวข้อง 3 กลุ่ม คือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร และนายหน้า ซึ่งแต่ละกลุ่มต่างมีบทบาทและมีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ของศรีโพธิ์การเกษตร ดังนี้

1. กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ

ผู้จัดส่งวัตถุดิบ คือ ผู้ที่ทำหน้าที่ในการจัดหาผลผลิตพืชไร่ และรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรรายย่อย หรือบางรายอาจเป็นทั้งผู้จัดหาและผู้เพาะปลูกเอง ซึ่งผู้จัดส่งวัตถุดิบจะทำการรับซื้อผลผลิตพืชไร่จากเกษตรกร โดยการเข้าไปรับซื้อถึงไร่และมีเครื่องจักร รวมถึงยานพาหนะเพื่ออำนวยความสะดวกให้เกษตรกรในการเก็บเกี่ยวผลผลิตพืชไร่ อาทิ การนำเครื่องโม่ใช้สำหรับโม่ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มีการจัดรถบรรทุกทั้งขนาดกลางและใหญ่เพื่อขนส่งผลผลิตจากไร่ของเกษตรกร เป็นต้น โดยจากการสัมภาษณ์ผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ทำหน้าที่จัดส่งหรือจัดหาผลผลิต เพื่อส่งให้ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรจำนวน 6 ราย พบว่าแต่ละกิจการมีการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ในด้านต่างๆ รวมถึงพบปัญหาและอุปสรรคในการจัดการ ดังนี้

ผู้จัดส่งวัตถุดิบได้ทำการจัดหาผลผลิตส่วนใหญ่ในพื้นที่จังหวัดตาก เช่น อำเภอแม่สอดและอำเภอพบพระ และบางส่วนหาในเขตชายแดนประเทศพม่า โดยมีวิธีการจัดหา 2 วิธี คือ ระบบลูกไร่ที่ได้รับเงินทุนสนับสนุนการกิจการ และเกษตรกรรายย่อยที่นำวัตถุดิบมาเสนอขายให้กิจการโดยตรง การจัดซื้อจะขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลผลิตเพื่อใช้ในการประเมินมูลค่าวัตถุดิบ ทั้งนี้การตรวจสอบคุณภาพจะอยู่ในกิจกรรมการตรวจรับและจัดเก็บที่ต้องตรวจรับทั้งคุณภาพและปริมาณ แต่ส่วนใหญ่ผู้จัดส่งวัตถุดิบไม่มีสถานที่จัดเก็บหรือโกดังพักวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ตรวจรับแล้วจะถูก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จัดส่งทันที หากมีการจัดเก็บจะเป็นเพียงช่วงระยะเวลาสั้นๆ เท่านั้น สำหรับการประมวลคำสั่งซื้อจะเกิดขึ้นต่อเมื่อผู้จัดส่งวัตถุดิบมีวัตถุดิบในมือจึงจะแจ้งให้แหล่งรับซื้อทราบเพื่อตกลงซื้อขาย จากนั้นจึงจะจัดส่งวัตถุดิบให้แหล่งรับซื้อทันที ในการขนส่งทั้งขาเข้าและขาออกผู้จัดส่งวัตถุดิบบางรายมียานพาหนะเพียงพอที่จะสามารถดูแลและรับผิดชอบเกี่ยวกับการขนส่งเอง สำหรับผู้ที่ไม่มียานพาหนะสามารถใช้บริการขนส่งของแหล่งรับซื้อหรือธุรกิจค้าพืชไร่ได้ ทั้งนี้ระหว่างผู้จัดส่งวัตถุดิบและธุรกิจค้าพืชไร่ได้ดำเนินการค้าขายร่วมกันเป็นเวลานานและมีความน่าเชื่อถือจึงเป็นปัจจัยสำคัญในกิจกรรมการบริการลูกค้า

2. ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ธุรกิจค้าพืชไร่ คือ ผู้ที่ทำหน้าที่รวบรวมวัตถุดิบจากผู้จัดส่งวัตถุดิบภายในท้องถิ่น ซึ่งวัตถุดิบที่ได้จะถูกคัดแยกและปรับปรุงคุณภาพ เพื่อให้เหมาะสมกับจุดประสงค์ที่จะนำวัตถุดิบประเภทนั้นๆ ไปใช้ เมื่อวัตถุดิบต่างๆ ถูกแปรรูปจนกลายเป็นสินค้าแล้ว จึงจะถูกจัดส่งไปให้แหล่งรับซื้ออื่นๆ เช่น โรงงานอุตสาหกรรม โรงงานรับซื้อพืชผลทางการเกษตร เป็นต้น จากการสัมภาษณ์ พบว่าแต่ละกิจการมีการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ในด้านต่างๆ รวมถึงพบปัญหาและอุปสรรคในการจัดการ ดังนี้

การจัดหาวัตถุดิบเกือบทั้งหมดเป็นการจัดหาผ่านผู้จัดส่งวัตถุดิบที่จัดหาผลผลิตส่วนใหญ่ภายในจังหวัดตาก นอกจากนี้กิจการยังจัดหาวัตถุดิบในต่างจังหวัดหรือจากธุรกิจไซโลและลานตากอื่นๆ ในกรณีที่วัตถุดิบไม่เพียงพอ การจัดซื้อวัตถุดิบจะรับซื้ออย่างไม่จำกัดจำนวน เพราะผลผลิตทางเกษตรกรมีการผลิตที่ไม่สม่ำเสมอทางกิจการจึงต้องกักตุนวัตถุดิบให้ได้มากที่สุด ซึ่งหลักเกณฑ์ในการจัดซื้อขึ้นอยู่กับคุณภาพของวัตถุดิบ เพราะหากวัตถุดิบคุณภาพต่ำจะต้องผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณภาพหลายขั้นตอนทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ราคารับซื้อวัตถุดิบดังกล่าวจึงค่อนข้างต่ำ ทั้งนี้มาตรฐานราคาซื้อขายจะเป็นไปตามกลไกตลาด เมื่อตกลงซื้อขายแล้ววัตถุดิบจะถูกจัดส่งมายังโกดังโดยผู้จัดส่งวัตถุดิบหรือกิจการออกไปรับวัตถุดิบเอง ซึ่งการจัดสรรยานพาหนะสำหรับการขนส่งที่เพียงพอช่วยให้กิจการสามารถจัดหาวัตถุดิบได้เพิ่มมากขึ้น วัตถุดิบที่เข้าสู่โกดังจะต้องถูกตรวจรับทั้งด้านปริมาณคือการชั่งน้ำหนักรถบรรทุกเพื่อหาส่วนต่างและการตรวจวัดคุณภาพ เช่น ค่าความชื้น สภาพโดยรวม สี ขนาด สิ่งเจือปน เพื่อประเมินราคารับซื้อและการแยกคุณภาพสำหรับการจัดเก็บที่เหมาะสม ซึ่งวัตถุดิบจะถูกแยกเป็น 2 ส่วนหลัก คือ วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำที่ต้องนำไปผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณภาพ ซึ่งจะถูกจัดอยู่ในส่วนของวัตถุดิบคงคลัง และวัตถุดิบที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานจะถูกนำไปผ่านการคัดแยกและทำความสะอาดเพื่อรอการจัดจำหน่ายทันที ซึ่งจะถูกจัดอยู่ในส่วนของสินค้าคงคลัง โดยคลังสินค้าหรือโกดังของกิจการมี 2 แบบ คือ โกดัง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบปิดที่ใช้ดำเนินผลิต รวมถึงจัดเก็บสินค้าคงคลังและดกดังแบบเปิดสำหรับเก็บวัตถุดิบคงคลังที่ต้องมีการเคลื่อนย้ายเข้าออกลานตากอยู่เสมอ สำหรับการคำสั่งซื้อกิจการจะได้รับการติดต่อจากนายหน้าที่ทำหน้าที่จัดหาวัตถุดิบเพื่อจัดส่งให้แหล่งรับซื้อหรือโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ โดยนายหน้าจะเสนอราคารับซื้อและทางกิจการจะต้องพิจารณาว่าราคาเหมาะสมหรือมีสินค้าเพียงพอหรือไม่ เมื่อตกลงขายนายหน้าจะเป็นผู้ประสานงานที่ตลาดปลายทางและกิจการจะเป็นผู้จัดการขนส่งสินค้าไปให้ตามรายละเอียดที่ได้ตกลงกันไว้ ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการมีทั้งการจำหน่ายผ่านนายหน้าไปยังแหล่งรับซื้อหรือโรงงานอุตสาหกรรม นายหน้าจัดหาวัตถุดิบเพื่อการส่งออกไปประเทศกัมพูชา และแหล่งรับซื้อที่กิจการติดต่อเองเพราะค่าขายกันมานาน สำหรับการบริการลูกค้าจะเน้นด้านการติดต่อสื่อสารซึ่งส่วนใหญ่ทำมาค้าขายด้วยกันมานาน

3. กลุ่มนายหน้า

นายหน้าคือผู้ที่ทำหน้าที่จัดหาผลผลิตให้โรงงานอุตสาหกรรมหรือแหล่งรับซื้อผลผลิตโดยไม่ต้องซื้อผลผลิตมาเป็นกรรมสิทธิ์ของตน แต่จะได้รับอำนาจจากโรงงานอุตสาหกรรมหรือแหล่งรับซื้อผลผลิตในการเจรจาต่อรองราคาหรือการนำตัวอย่างสินค้ามาเสนอขาย นอกจากนี้ยังเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญถึงความต้องการผลผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมหรือแหล่งรับซื้อผลผลิตนั้นๆ เพื่อให้ธุรกิจค้าพืชไร่และผู้จัดส่งวัตถุดิบทราบปริมาณความต้องการและสามารถจัดหาผลผลิตตามที่ต้องการ โดยจากการสัมภาษณ์นายหน้าที่ทำหน้าที่ประสานงานเพื่อการจัดจำหน่ายสินค้าให้ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรจำนวน 4 รายพบว่าแต่ละกิจการมีการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ในด้านต่างๆ รวมถึงพบปัญหาและอุปสรรคในการจัดการ ดังนี้

หน้าที่หลักสำคัญของนายหน้าคือการจัดหาวัตถุดิบ ซึ่งแหล่งจัดหาวัตถุดิบสามารถแบ่งได้ตามประเภทของวัตถุดิบต่างๆ เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ได้จากแหล่งวัตถุดิบ เช่น ตาก เพชรบูรณ์ และนครราชสีมา ถั่วเขียว ได้จากแหล่งวัตถุดิบ เช่น ตาก สุโขทัย เพชรบูรณ พิจิตร นครสวรรค์ และกำแพงเพชร และถั่วเหลือง ได้จากแหล่งวัตถุดิบ เช่น ตาก แพร่ เลย และขอนแก่น ซึ่งนายหน้าจะมีแหล่งวัตถุดิบที่ติดต่อค้าขายกันมานาน ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจค้าพืชไร่หรือผู้รวบรวมวัตถุดิบในท้องถิ่นของแต่ละจังหวัด ซึ่งเมื่อนายหน้าได้รับคำสั่งซื้อจึงจะติดต่อแหล่งวัตถุดิบต่างๆ เพื่อแจ้งรายละเอียดให้ทราบ เช่น ปริมาณความต้องการ และราคารับซื้อ เป็นต้น โดยนายหน้าจะได้รับคำสั่งคำสั่งซื้อเป็นประจำที่มีการทำสัญญาเป็นรายเดือนและรายปี ซึ่งทำให้นายหน้าสามารถวางแผนการจัดหาวัตถุดิบได้ และการเข้าไปติดต่อตลาดเพื่อเสนอขายสินค้าและรับคำสั่งซื้อ ในการบริการลูกค้าทางนายหน้าจะติดต่อสื่อสารกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบความเคลื่อนไหวของราคาและความต้องการสินค้าและการนำตัวอย่างสินค้าไปเสนอ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์การจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

การวิเคราะห์การจัดการโลจิสติกส์ด้วยการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร เพื่อนำมาวิเคราะห์โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนหลักคือ การจัดการวัตถุดิบ (Material Management หรือ Physical Supply) และ การจัดการกระจายสินค้า (Physical Distribution Management) ดังนี้

การจัดการวัตถุดิบ (Material Management หรือ Physical Supply) ประกอบด้วย

1. กิจกรรมการจัดหา

การจัดหาวัตถุดิบของโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ที่ส่วนใหญ่ได้วัตถุดิบจากผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ค้าขายกันมานานและมีความน่าเชื่อถือได้ กล่าวคือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบสามารถจัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ ซึ่งแหล่งวัตถุดิบสำคัญของธุรกิจค้าพืชไร่เกือบทั้งหมดจึงได้จากภายในพื้นที่จังหวัดตากที่มีปริมาณผลผลิตเป็นจำนวนมาก จึงข้อได้เปรียบด้านแหล่งวัตถุดิบ เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกอยู่ภายในท้องถิ่น ซึ่งอยู่ใกล้กับกิจการหรือโกดังจัดเก็บที่ทำให้เกิดความสะดวกด้านการจัดซื้อและขนส่ง โดยวิธีการจัดหาหลักคือ การจัดหาผ่านผู้จัดส่งวัตถุดิบ ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาและสนับสนุนเงินลงทุนในด้านปัจจัยการผลิตให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น อีกทั้งยังทำหน้าที่ในการรวบรวมวัตถุดิบจากเกษตรกรรายย่อยให้ได้ปริมาณที่มากพอที่จะส่งให้กับทางธุรกิจค้าพืชไร่ วิธีดังกล่าวทำให้ธุรกิจค้าพืชไร่ไม่ต้องรับภาระด้านการดำเนินการจัดหา อาทิ ค่าดำเนินการ ค่าเดินทาง ค่าขนส่ง เป็นต้น

2. กิจกรรมการจัดซื้อ

การจัดซื้อของธุรกิจค้าพืชไร่ไม่สามารถระบุปริมาณหรือประเภทของวัตถุดิบที่ต้องการจัดซื้อได้อย่างชัดเจน เพราะวัตถุดิบเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีการเก็บเกี่ยวเป็นฤดูกาล อีกทั้งไม่สามารถระบุปริมาณที่สามารถเก็บเกี่ยวได้ และไม่สามารถกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบได้เช่นกัน รูปแบบการจัดซื้อจึงเน้นที่การจัดซื้อตามคุณภาพของวัตถุดิบที่ได้รับ โดยหลักเกณฑ์ในการจัดซื้อได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบ เนื่องจากเป็นตัวแปรสำคัญในการกำหนดมูลค่าของวัตถุดิบนั้นๆ ในกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบจะถูกตรวจวัดทั้งปริมาณและคุณภาพ อาทิ การวัดค่าความชื้น สังเกตสภาพทั่วไป สิ่งเจือปน ขนาดเมล็ด เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวจะใช้ในการประเมินราคา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า

รูปแบบของการขนส่งมีหลากหลายรูปแบบ ซึ่งขนส่งแต่ละแบบมีข้อดีข้อเสียที่แตกต่างกัน ทั้งนี้จึงควรพิจารณาว่าการขนส่งแบบใดที่จะเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ ควบคู่กับต้นทุนการขนส่งที่เหมาะสม แหล่งวัตถุดิบส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่เชิงเขาหรือพื้นที่ที่การคมนาคมไม่สะดวก จึงมีการเลือกใช้รูปแบบการขนส่งขาเข้าที่หลากหลาย เพื่อให้เหมาะสมต่อแต่ละพื้นที่ ซึ่งผู้จัดส่งวัตถุดิบได้มีบทบาทให้การติดต่อกับเกษตรกรเพื่อทำการซื้อขาย และยังเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ทั้งนี้วัตถุดิบที่ได้จะถูกจัดส่งทันทีโดยที่ไม่มีการเก็บ หรือทำการรวบรวมวัตถุดิบ (Consolidation) ให้เพียงพอก่อนทำการส่ง โดยหลักเกณฑ์สำคัญในการควบคุมประสิทธิภาพในการขนส่งขาเข้า คือ ความสามารถขนส่งได้ทันต่อเวลาและวัตถุดิบมีการสูญเสียน้อยที่สุด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการเลือกรูปแบบการขนส่งที่เหมาะสม โดยทั่วไปนิยมใช้รถบรรทุกหกล้อในการขนส่งขาเข้า เพราะสามารถบรรทุกได้เพียงพอและขนาดของยานพาหนะไม่ใหญ่หรือเล็กเกินไป แต่ในกรณีที่ต้องเข้าไปรับวัตถุดิบจากแหล่งที่เข้าถึงยากและควรปรับเปลี่ยนรูปแบบการขนส่งให้เหมาะสม อีกทั้งระหว่างการขนส่งวัตถุดิบควรมีการป้องกันความเสียหาย

4. กิจกรรมการรับและการเก็บรักษา

การรับและการเก็บรักษา คือ การนำวัตถุดิบที่ขนส่งเข้ามาทำการตรวจสอบคุณภาพสินค้าและจำนวนที่รับเข้ามา เมื่อตรวจรับแล้วจะนำมาเก็บรักษาในสถานที่ที่เหมาะสม ซึ่งจะต้องคำนึงถึงปริมาณและความถี่ของการใช้งาน ในการตรวจรับวัตถุดิบจะตรวจรับทั้งด้านปริมาณและด้านคุณภาพซึ่งเป็นกระบวนสำคัญที่ช่วยให้สามารถประเมินราคาวัตถุดิบ รวมถึงการคัดแยกวัตถุดิบเพื่อการจัดเก็บ การตรวจสอบคุณภาพสามารถทำได้โดยการสังเกตด้วยตา คือ การดูขนาดและสิ่งเจือปน หรือวัดค่าความชื้นด้วยเครื่องวัดความชื้น วัตถุดิบที่ผ่านกระบวนการรับแล้วจะถูกแยกออกเป็น 2 ส่วน คือ วัตถุดิบที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานและวัตถุดิบที่ไม่ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน ซึ่งวัตถุดิบทั้ง 2 ประเภทนี้จะต้องทำการจัดเก็บแยกกัน เพื่อสะดวกต่อการใช้งานและไม่เกิดการปะปนกันจนเกิดความเสียหาย โดยสถานที่จัดเก็บวัตถุดิบของธุรกิจค้าพืชไร่มี 2 แบบ คือ โกดังแบบปิดหรือโรงเก็บขนาดใหญ่ที่ถูกแบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับดำเนินกระบวนการผลิตและส่วนหนึ่งสำหรับเก็บวัตถุดิบ และโกดังแบบเปิดหรือโรงเก็บกึ่งกลางแจ้งที่ส่วนใหญ่จัดสรรไว้สำหรับวัตถุดิบที่อยู่ในระหว่างกระบวนการลดความชื้น ทำให้สามารถเคลื่อนย้ายวัตถุดิบไปยังลานตากได้อย่างสะดวก โดยรูปแบบการจัดเก็บจะแตกต่างกันตามชนิดของวัตถุดิบ เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จัดเก็บโดยการกองไว้บนพื้น สำหรับถั่วเขียวและถั่วเหลืองจะใส่กระสอบป่านแยกไว้ เป็นต้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

การจัดการวัตถุดิบคงคลัง คือ การบริหารจัดการให้มีวัตถุดิบคงคลังที่เพียงพอ เพื่อให้การผลิตดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งวัตถุดิบคงคลังของโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่คือ วัตถุดิบที่ไม่ได้คุณภาพและยังอยู่ในกระบวนการปรับปรุงคุณภาพ วัตถุดิบคงคลังดังกล่าวจึงต้องการการดูแลเป็นพิเศษเพราะสามารถเกิดความเน่าเสียได้ง่าย ซึ่งวัตถุดิบที่ไม่ได้คุณภาพถือว่าเป็นวัตถุดิบคงคลังที่ยังไม่สามารถนำไปแปรรูปเป็นสินค้าได้ โดยวัตถุดิบคงคลังจะถูกนำไปผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณภาพ คือ การนำไปตากแดดเพื่อลดความชื้น ซึ่งเป็นกระบวนการที่ใช้เวลาและขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ เนื่องจากธุรกิจค้าพืชไร่ไม่มีเครื่องอบหรือไซโลที่สามารถควบคุมอุณหภูมิในการจัดเก็บได้ เมื่อวัตถุดิบดังกล่าวมีคุณภาพที่ได้มาตรฐานแล้วจึงจะนำไปผ่านกระบวนการแปรรูปเป็นสินค้า เช่น ร่อนแยกกาก หรือคัดขนาด เพื่อแยกจัดเก็บในส่วนของสินค้าคงคลังเพื่อรอการจำหน่ายทันที

การจัดการกระจายสินค้า (Physical Distribution Management) ประกอบด้วย

6. กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ

การประมวลคำสั่งซื้อของโลจิสติกส์ค้าพืชไร่ส่วนใหญ่เป็นรูปแบบของการนำสินค้าไปเสนอขายให้ลูกค้า เพื่อให้ได้รับคำสั่งซื้อ และบางส่วนเป็นคำสั่งซื้อล่วงหน้าที่ทำให้สามารถจัดสรรสินค้าเพื่อจัดส่งได้ โดยมีหลักเกณฑ์การควบคุมการประมวลคำสั่งซื้อ คือ พิจารณาราคาซื้อขายซึ่งราคามักขึ้นลงตามกลไกตลาดอยู่เสมอจึงต้องสำรวจราคากลางและราคารับซื้อหน้าโรงงานอื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจ รวมถึงการพิจารณาถึงปริมาณวัตถุดิบที่เข้ามาในช่วงนั้นๆ และปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในโกดัง เนื่องจากราคาซื้อขายผลผลิตพืชไร่ค่อนข้างไม่คงที่ ถ้าหากไม่มีสินค้าอยู่ในคลังแล้วตกลงราคาขายไปก่อนอาจเสี่ยงต่อการขาดทุนได้

7. กิจกรรมการจัดการสินค้าคงคลัง

การจัดการสินค้าคงคลัง คือ การวางแผนความต้องการสินค้าที่จะเก็บสต๊อกไว้และการจัดการสินค้าที่สต๊อกไว้ การจัดการส่งสินค้าให้กับลูกค้า รวมถึงการเติมเต็มสินค้าคงคลังที่ลดลงในปริมาณที่เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการ สินค้าคงคลังของโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ คือ วัตถุดิบที่ผ่านกระบวนการผลิต อาทิ การโม่ การแยกกาก การคัดขนาด เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่พร้อมสำหรับการจำหน่าย โดยได้มีการจัดการระดับสินค้าคงคลังให้สอดคล้องกับหลายปัจจัย อาทิ ความต้องการของตลาด ราคาซื้อขาย รวมถึงประสิทธิภาพในการผลิตและจัดเก็บ หรือการพยายามการหมุนเวียนสินค้าออกจำหน่ายให้สมดุลกับปริมาณวัตถุดิบที่เข้า อีกทั้งการเก็บสินค้าไว้นานอาจส่งผลเสียต่อตัวสินค้า ด้วยข้อจำกัดที่ไม่มีพื้นที่จัดเก็บที่สามารถยืดอายุการเก็บไว้ได้นาน ทั้งนี้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ระยะเวลาที่สินค้าพักอยู่ในคลังไม่สามารถคาดการณ์ได้ จึงมีการสำรวจสภาพสินค้าเป็นระยะๆ ด้วยการวัดความชื้นและดูสภาพโดยรวม ทั้งนี้หากพบว่าสินค้ามีปัญหาต้องทำการแก้ไขทันที เช่น การนำสินค้าไปผ่านกระบวนการลดความชื้น หรือการคัดส่วนที่เสียหายทิ้ง หากพบว่าเกิดการเน่าเสียในกรณีที่สินค้ามีมากและไม่สามารถระบายได้ทันอาจต้องจำหน่ายตามสภาพให้กับธุรกิจค้าพืชไร่อื่นๆ ที่มีไซโลควบคุมอุณหภูมิหรือมีเตาอบผลผลิต

8. กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า

คลังสินค้าเป็นสถานที่จัดเก็บสินค้าก่อนที่จะส่งมอบไปให้ลูกค้า โดยมีหน้าที่ในการรวบรวมสินค้าต่างๆ เพื่อส่งให้ลูกค้า คลังสินค้าอาจจะใช้เป็นสถานที่ผสมหรือปรุงแต่งสินค้าและยังมีหน้าที่ในการสนับสนุนกิจกรรมด้านการผลิตและการตลาด ทั้งนี้วิธีการจัดการคลังสินค้า คือการจัดสรรพื้นที่จัดเก็บให้เหมาะสมกับวัตถุดิบหรือสินค้าที่คัดแยกไว้ โดยคลังสินค้าหรือโกดังมี 2 รูปแบบ คือ โกดังแบบปิด เป็นสถานที่สำหรับจัดเก็บสินค้าที่ผ่านกระบวนการผลิตและพักสินค้าเพื่อรอการจัดจำหน่าย อีกทั้งยังเป็นสถานที่สำหรับดำเนินกิจกรรมการผลิต และโกดังแบบเปิด เป็นสถานที่สำหรับพักวัตถุดิบก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิตและวัตถุดิบที่อยู่ในกระบวนการลดความชื้นเพื่อความสะดวกในการขนย้ายวัตถุดิบไปยังลานตาก เนื่องด้วยคลังสินค้ามีลักษณะเป็นพื้นที่โล่งกว้าง จึงสะดวกในการจัดสรรพื้นที่ให้เหมาะสมกับปริมาณวัตถุดิบหรือสินค้าที่จัดเก็บ และเน้นการใช้สอยพื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น พื้นที่ในส่วนของโกดังปิด สามารถจัดสรรเป็นทั้งพื้นที่จัดเก็บสินค้าและพื้นที่สำหรับดำเนินกิจกรรมการผลิตได้ อีกทั้งส่วนหนึ่งยังเป็นพื้นที่จัดเก็บเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับดำเนินการผลิต

9. กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ

การเคลื่อนย้ายเป็นส่วนหนึ่งของบริหารคลังสินค้า โดยมีจุดประสงค์เพื่อความปลอดภัย ประสิทธิภาพ และลดความเสียหายของสินค้า ความรวดเร็ว ความถูกต้อง เป็นต้น รูปแบบการเคลื่อนย้ายมี 2 รูปแบบ คือ ใช้เครื่องจักร อาทิ สายพาน รถบรรทุก รถตัก และการใช้แรงงานในการแบกห้าม ซึ่งแต่ละรูปแบบจะใช้กับแต่ละกิจกรรมอย่างเหมาะสม ส่วนใหญ่เครื่องจักรจะถูกใช้ในการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบที่หนักหรือมีปริมาณมาก เพราะความรวดเร็วและเหมาะกับปริมาณการเคลื่อนย้ายที่มาก ส่วนการใช้แรงงานขนย้ายเฉพาะอย่างที่อาจจะใช้เวลามากกว่า แต่สามารถลดความเสียหายของสินค้าได้ เช่น การจัดเรียงกระสอบ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

10. กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ

การบรรจุหีบห่อมีความสำคัญต่อระบบโลจิสติกส์ด้านค่าใช้จ่ายและความปลอดภัยในตัวสินค้า อีกทั้งมีบทบาทในเรื่องของวิธีการเคลื่อนย้ายและความเสียหายที่อาจเกิดกับสินค้า เช่น สินค้าที่แตกหักง่าย การวางซ้อนกัน เป็นต้น กระบวนการบรรจุหีบห่อเริ่มจากสินค้าได้ผ่านขั้นตอนการแปรรูป กระบวนการลดความชื้น และแยกสิ่งปลอมปนแล้ว สินค้าที่ได้จะต้องเข้าสู่กระบวนการบรรจุ โดยรูปแบบการบรรจุจะมีความแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าหรือความต้องการของตลาดเป็นหลัก กรณีของข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จะไม่มีการบรรจุหีบห่อ แต่จะขนส่งบนรถบรรทุกโดยตรงและคลุมด้วยผ้าใบ ส่วนถั่วเขียวและถั่วเหลืองจะแบ่งรูปแบบการบรรจุเพื่อออกเป็น 2 แบบ คือ การบรรจุในกระสอบป่าน หรือ การบรรจุหีบห่อทางอุตสาหกรรม (Industrial Packaging) เป็นการบรรจุเพื่อความสะดวกในการเคลื่อนย้าย โดยบรรจุแบบไม่จำกัดน้ำหนัก และการบรรจุในกระสอบขาว หรือ การบรรจุหีบห่อเพื่อการขาย (Consumer Packaging) เป็นการบรรจุโดยจำกัดน้ำหนัก

11. กิจกรรมการขนส่งขาออก

การขนส่งขาออกเป็นการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า โดยวิธีการขนส่งแบ่งออกได้เป็น 3 วิธี คือมียานพาหนะขนส่งของตนเอง บริษัทมีสัญญากับบริษัทขนส่งเพื่อขนส่งสินค้าทั้งหมดให้กับบริษัทและใช้บริการขนส่งสาธารณะ ทั้งนี้แล้วแต่รูปแบบของการขนส่ง **โดย**แหล่งจำหน่ายสินค้าของธุรกิจค้าพืชไร่มี 2 แหล่งสำคัญคือ การจำหน่ายผ่านการจัดหาจากนายหน้าและการจำหน่ายให้ตลาดประจำที่เป็นการติดต่อโดยตรงกับทางโรงงาน โดยมีพาหนะเพื่อใช้ในการขนส่ง 2 ขนาด คือ รถบรรทุก 6 ล้อ และรถบรรทุก 10 ล้อ ในการขนส่งแต่ละครั้งรถบรรทุกสามารถขนส่งได้ 30 – 35 ตันตามน้ำหนักมาตรฐานตามกฎหมายการขนส่ง อีกทั้งมีการใช้บริการรถร่วมรายอื่น เพื่อลดต้นทุนต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการใช้ยานพาหนะขนส่งของตนเอง การใช้บริการรถร่วมสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการขนส่งได้ดี สามารถเจรจาเพื่อตกลงค่าบริการกันได้ อีกทั้งคนขับรถร่วมมีประสบการณ์และชำนาญเส้นทางมากกว่า อีกทั้งเนื่องด้วยผลผลิตทางการเกษตรค่อนข้างมีความอ่อนไหวต่อสภาพอากาศ หากขนส่งในช่วงที่ฝนตกความชื้นจากฝนสามารถส่งผลให้สินค้ามีความชื้นสูงและเน่าเสียได้ หรือเมื่อไปถึงปลายทางสินค้าอาจไม่ได้มาตรฐานถูกตัดราคาได้ การขนส่งต้องมีลักษณะที่เหมาะสม อาทิ การคลุมผ้าใบมิดชิด เพื่อป้องกันความชื้นจากภายนอก และป้องกันส่งสินตกหล่น เป็นต้น ในการใช้บริการรถร่วมเพื่อการขนส่งจึงมีการทำข้อตกลงเกี่ยวกับการรับผิดชอบในกรณีต่างๆ เช่น ความเสียหายที่เกิดกับสินค้าเนื่องจากความประมาทของคนขับหรือบริษัทรถร่วม และกรณีส่งไม่ทันเวลาที่กำหนด เป็นต้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

12. กิจกรรมการบริการลูกค้า

ในกิจกรรมการบริการลูกค้านั้น ทั้งกลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ และกลุ่มนายหน้าต่างเป็นลูกค้าซึ่งกันและกัน ได้มีการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเข้ามาติดต่อ โดยเฉพาะการให้ข้อมูลต่างๆ ที่เป็นประโยชน์และช่วยในการตัดสินใจซื้อขายอาทิ ราคาผลผลิต และบริการขนส่ง เป็นต้น การติดต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมีรูปแบบที่ไม่ซับซ้อนมาก ส่วนใหญ่การโทรศัพท์ติดต่อกัน โทรสาร หรือการไปเยี่ยมถึงสถานที่ โดยสิ่งที่ลูกค้าจะใช้พิจารณาในการตัดสินใจทำการซื้อขายนั้น นอกจากจะเป็นปัจจัยด้านราคาแล้วยังมีปัจจัยอื่นๆ อาทิ บริการขนส่ง ที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกพอใจเนื่องจากไม่ต้องเสียต้นทุนในการขนส่งเอง เป็นต้น

ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรค ในการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

การวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร จากผู้ที่เกี่ยวข้องจำนวน 3 กลุ่ม ทำให้ทราบถึงปัญหารวมถึงจุดบกพร่องที่เกิดขึ้นในการจัดการบางกิจกรรมในระบบโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ผู้จัดส่งวัตถุดิบ

ผู้จัดส่งวัตถุดิบมีบทบาทสำคัญในการจัดหาผลผลิตพืชไร่จากเกษตรกรรายย่อยและทำการรวบรวมเพื่อจัดส่งให้ธุรกิจค้าพืชไร่ ปัญหาที่พบจึงมีความเกี่ยวข้องในกิจกรรมโลจิสติกส์ด้านของการจัดการวัตถุดิบ อาทิ ปัญหาลูกไร่ไม่นำวัตถุดิบมาขายให้ตามข้อตกลง อันเนื่องมาจากการแข่งขันในธุรกิจเดียวกัน ทำให้เกิดจากแย่งส่วนแบ่งวัตถุดิบ ปัญหาที่เกิดจากสภาพอากาศที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการเพาะปลูก และปัญหาความเสี่ยงที่ราคาซื้อวัตถุดิบแพงกว่าราคาที่ขายได้ เนื่องจากราคาผลผลิตพืชไร่มีความเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่เสมอ ข้อมูลด้านราคาซื้อขายจึงเป็นเรื่องสำคัญที่กิจการต้องติดต่อสื่อสารกับแหล่งรับซื้อ เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่ซื้อมาจะขายได้ในราคาที่สูงกว่า แต่บางครั้งต้องยอมซื้อในราคาที่แพงกว่าขายเพื่อเป็นการรักษาฐานแหล่งวัตถุดิบ นอกจากนี้ยังประสบปัญหาความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบที่บางพื้นที่เข้าถึงยากลำบากด้วยลักษณะภูมิประเทศ โดยเฉพาะแหล่งที่อยู่ในป่าหรือเชิงเขา อีกทั้งช่วงที่สภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยอย่างหน้าฝนที่ทำให้ถนนหนทางที่ใช้สัญจรไปมาไม่สะดวกมากนัก และความชื้นจากฝนยังส่งผลให้วัตถุดิบมีความชื้นสูง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

กลุ่มที่ 2 ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรมีบทบาทสำคัญในการจัดหาผลผลิตพืชไร่ เพื่อนำมาแปรรูป ปรับปรุงคุณภาพ และคัดสรร เพื่อนำไปใช้ในปัจจัยการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรจึงพบปัญหาในกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งด้านการจัดการวัตถุดิบ คือ การจัดหาวัตถุดิบไม่สามารถคาดการณ์ได้ ทั้งปริมาณหรือช่วงเวลาที่จะได้รับวัตถุดิบได้ จึงต้องรับซื้อวัตถุดิบกักตุนไว้ให้มากที่สุด เพื่อรองรับคำสั่งซื้อและสามารถจัดส่งได้อย่างรวดเร็ว แต่ส่งผลเสียในด้านการจัดเก็บที่วัตถุดิบอาจเสียหายหากเก็บไว้นาน เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านพื้นที่จัดเก็บ อีกทั้งปัจจุบันคู่แข่งทางการค้ามีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ที่ต้องการขายวัตถุดิบ มีทางเลือกในการตัดสินใจเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนด้านการบริหารจัดการเพิ่มขึ้นเช่นกัน เนื่องจากต้องแข่งขันกันทางด้านราคาและบริการเช่น การบริการด้านการขนส่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้ผู้จัดส่งวัตถุดิบใช้ในการตัดสินว่าควรทำการซื้อขายหรือไม่ ฉะนั้นหากการบริการขนส่งไม่ทั่วถึง ย่อมส่งผลต่อปริมาณวัตถุดิบที่จะได้รับ ปัญหาบริการขนส่งไม่เพียงพอมักจะประสบปัญหาในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นช่วงที่เก็บเกี่ยวพร้อมกันในปริมาณมาก ทำให้กิจการไม่สามารถดูแลการขนส่งไปอย่างทั่วถึง

วัตถุดิบที่เข้าสู่กิจการในปริมาณมากน้อยไม่เท่ากันส่งผลให้เกิดปัญหาเกี่ยวเนื่องกับการจัดเก็บ อาทิ ปัญหาในการตรวจรับ คือ ไม่สามารถแยกสภาพของวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน การแยกแยะแต่ละครั้งเป็นการประเมินภาพรวม บางครั้งจึงทำให้วัตถุดิบที่ชื้นและเป็นเชื้อราปะปนกับวัตถุดิบที่แห้งดี ส่งผลให้เสียไปด้วยกันหมด รวมถึงปัญหาในการจัดเก็บ คือ ในบางช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวจะมีวัตถุดิบเข้ามาในปริมาณมากส่งผลกระทบต่อพื้นที่จัดเก็บที่ไม่เพียงพอ วัตถุดิบและสินค้าที่เก็บไว้นานมักพบปัญหามีความชื้น โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝน ปัญหาสัตว์และแมลงรบกวน เช่น มอด หรือหนู ทั้งนี้สินค้าคงคลังที่มีความเสี่ยงสินค้ามีความชื้นสูง เช่นในฤดูฝน สินค้าคงคลังจะถูกระบายออกเพื่อให้การเก็บรักษาน้อยที่สุดเพื่อป้องกันการเสียหาย ตรงกันข้ามกับในช่วงที่สินค้ามีแนวราคาสูงขึ้นก็จะมีการกักตุนสินค้าไว้นานขึ้น เพื่อจำหน่ายในช่วงที่ราคาสูง แต่มีความเสี่ยงเรื่องคุณภาพของสินค้าที่เกิดการเน่าเสียหรือปริมาณที่มากเกินไปก็ทำให้เกิดปัญหาการจัดเก็บ

กลุ่มที่ 3 นายหน้า

นายหน้ามีบทบาทสำคัญในการจัดหาผลผลิตพืชไร่ เพื่อดำเนินการจัดส่งให้โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปและแหล่งรับซื้อต่างๆ นายหน้าจึงมีความเกี่ยวข้องในกิจกรรมโลจิสติกส์ในด้านการกระจายสินค้า คือ ปัญหาความขาดแคลนสินค้า เนื่องจากสินค้าเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่ไม่สามารถกำหนดปริมาณที่สามารถผลิตได้ ทำให้ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามที่ต้องการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อดีและข้อเสียในการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

จากข้อมูลการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ต่างๆ ของผู้ที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร ซึ่งประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง 3 กลุ่มคือ กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ และนายหน้า โดยสามารถนำมาวิเคราะห์ข้อดีและข้อเสียในการจัดการแต่ละกิจกรรมได้ ดังนี้

ตารางที่ 5.1 ข้อดีและข้อเสียในการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ของกลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ

ลำดับ	กิจกรรม	ข้อดี (+) ข้อเสีย (-)
1	**กิจกรรมการจัดหา**	
	- แหล่งจัดหาวัตถุดิบส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่จังหวัดตาก	+
	- วิธีการจัดหาด้วยระบบลูกไร่	+
	- วิธีการจัดหาโดยการรับซื้อผลผลิตจากเกษตรรายย่อย	+
	- การให้สินเชื่อแก่ลูกไร่ โดยไม่มีสินทรัพย์ค้ำประกัน	-
	- การเลือกแหล่งผลิตหรือลูกไร่ที่มีประวัติค้าขายที่ดี เชื่อถือได้	+
2	**กิจกรรมการจัดซื้อ**	
	- การเข้าไปจัดซื้อถึงไร่ของเกษตรกร	+
	- การตั้งราคาหน้าโกดังเพื่อแจ้งราคาหรือจูงใจ	+
	- การประเมินราคาตามคุณภาพของวัตถุดิบ	+
	- การรับซื้อเป็นไปตามเงื่อนไขจึงต้องรับซื้อไว้ทั้งหมด ทุกระดับชั้นคุณภาพ	-
3	**กิจกรรมการขนส่งขาเข้า**	
	- ผู้จัดส่งวัตถุดิบรับผิดชอบการจัดสรรยานพาหนะสำหรับการขนส่ง	+
	- การใช้บริการรถรับจ้างหรือรถร่วมบริการ	+
	- ผู้จัดส่งวัตถุดิบส่วนใหญ่ไม่มียานพาหนะสำหรับบริการเป็นของตนเอง	-
	- การลำเลียงผลผลิตโดยใช้รูปแบบยานพาหนะที่หลากหลายทำให้ล่าช้า	-
4	**กิจกรรมการรับและการจัดเก็บวัตถุดิบ**	
	- การสุ่มตรวจความชื้นของวัตถุดิบ	+
	- การตรวจสภาพโดยรวมของผลผลิต เช่น สี ขนาด สิ่งเจือปน	+
	- การสุ่มตรวจเพื่อประเมินภาพรวม ทำให้ไม่สามารถแยกแยะคุณได้ชัดเจน	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

ลำดับ	กิจกรรม	ข้อดี (+) ข้อเสีย (-)
5	**กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ**	
	- การจัดเก็บตามประเภทและคุณภาพของวัตถุดิบ	+
	- ระยะเวลาจัดเก็บไม่เกิน 1 สัปดาห์	+
	- การตรวจรับและแยกแยะวัตถุดิบที่ไม่ชัดเจนส่งผลต่อการจัดเก็บ	-
6	**กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ**	
	- การประมวลคำสั่งซื้อตามปริมาณผลผลิตที่มี	+
	- รูปแบบการสั่งซื้อผ่านการเจรจาทางโทรศัพท์	+
	- หากมีผลผลิตที่ปริมาณน้อย อาจทำให้ขาดอำนาจการต่อรองในการจำหน่าย	-
7	**กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า**	
	- โกดังแบบโล่งกว้างที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสรรพื้นที่	+
	- โกดังแบ่งเป็นช่องๆ ที่สามารถแยกประเภทผลผลิตได้ชัดเจน	+
	- โกดังมีลักษณะโปร่ง อากาศถ่ายเทสะดวก แต่ทำให้ฝนสาดเข้ามาได้ง่าย	-
	- พื้นที่มีจำนวนจำกัด ไม่เพียงพอในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยว	-
8	**กิจกรรมการเคลื่อนย้าย**	
	- การเลือกใช้รูปแบบการเคลื่อนย้ายขึ้นอยู่กับเครื่องจักรอุปกรณ์ที่มี	+
	- การเลือกใช้รูปแบบการเคลื่อนย้ายขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิต	+
	- เครื่องจักรอุปกรณ์ที่มีเหมาะสมกับการผลิตในปริมาณน้อย	-
	- การเคลื่อนด้วยแรงงานคนทำให้ล่าช้าและขาดความระมัดระวัง	-
9	**กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ**	
	- การบรรจุหีบห่อมีเพียงรูปแบบเดียว คือ การบรรจุกระสอบป่าน	+
	- การบรรจุมี 2 แบบ คือ แบบจำกัดปริมาณ และไม่จำกัดปริมาณ ตามความต้องการของลูกค้า	+
	- กระสอบสามารถนำมาใช้ซ้ำ ทำให้เกิดความชำรุดเสียหาย	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

ลำดับ	กิจกรรม	ข้อดี (+) ข้อเสีย (-)
10	**กิจกรรมการขนส่งขาออก**	
	- การใช้รถรับจ้างหรือรถร่วมบริการในการขนส่ง	+
	- การใช้รถบรรทุก 6 ล้อในการขนส่ง ซึ่งมีขนาดเหมาะสมกับการบรรทุก	+
	- ปริมาณผลผลิตที่จัดหาได้น้อย ทำให้การขนส่งไม่สามารถบรรทุกได้เต็มคัน	-
11	**กิจกรรมการบริการลูกค้า**	
	- ระหว่างลูกค้าและผู้จัดส่งวัตถุดิบมีการติดต่อซื้อขายกันมานาน ทำให้เชื่อถือและไว้วางใจได้	+
	- การเน้นการบริการเฉพาะลูกค้าเดิม ทำให้สูญเสียโอกาสที่จะได้ติดต่อซื้อขายกับลูกค้ารายใหม่อื่นๆ	-

ตารางที่ 5.2 ข้อดีและข้อเสียในการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ของธุรกิจค้าพืชไร่

ลำดับ	กิจกรรม	ข้อดี (+) ข้อเสีย (-)
1	**กิจกรรมการจัดหา**	
	- การจัดหาผ่านผู้จัดส่งวัตถุดิบ	+
	- แหล่งจัดหาวัตถุดิบส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่จังหวัดตาก	+
	- การจัดหาวัตถุดิบตามความต้องการของตลาด	+
	- การจัดหาด้วยระบบลูกไร่ทำพบความเสี่ยงไม่ได้วัตถุดิบคืนตามข้อตกลง	-
2	**กิจกรรมการจัดซื้อ**	
	- พิจารณาจัดซื้อจากราคาซื้อวัตถุดิบและราคาขายสินค้า	+
	- พิจารณาจัดซื้อจากคุณภาพของวัตถุดิบ	+
	- พิจารณาจัดซื้อจากความน่าเชื่อถือของแหล่งวัตถุดิบ	+
	- การจัดซื้อแบบไม่จำกัดจำนวนเพื่อการกักตุนสินค้าและป้องกันการขาดแคลน มีความเสี่ยงที่วัตถุดิบจะเสียหาย	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

ลำดับ	กิจกรรม	ข้อดี (+) ข้อเสีย (-)
3	**กิจกรรมการขนส่งขาเข้า**	
	- การใช้บริการรถร่วม ช่วยให้สามารถควบคุมต้นทุนการขนส่ง	+
	- ไม่มีการจัดสรรยานพาหนะให้เพียงพอในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว	-
4	**กิจกรรมการรับและการจัดเก็บวัตถุดิบ**	
	- การวัดปริมาณด้วยเครื่องชั่งที่แสดงค่าน้ำหนักชัดเจน	+
	- การสุ่มตัวอย่างหลายๆ จุด เพื่อการตรวจวัดคุณภาพ	+
	- การตรวจวัดสามารถประเมินคุณภาพโดยรวม แต่ไม่สามารถแยกแยะคุณภาพได้อย่างชัดเจน	-
	- การตรวจวัดเพื่อคัดแยกคุณภาพสำหรับการจัดเก็บ	+
	- การจัดเก็บที่แยกส่วนชัดเจน	+
	- พื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยว	-
5	กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง	
	- การแยกพื้นที่จัดเก็บอย่างชัดเจน	+
	- ในช่วงที่วัตถุดิบคงคลังมีปริมาณมาก จึงไม่สามารถดูแลได้อย่างทั่วถึง	-
6	กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ	
	- การรับคำสั่งซื้อผ่านนายหน้า	+
	- การรับคำสั่งซื้อจากตลาดประจำ	+
	- การประมวลคำสั่งซื้อจากปริมาณสินค้าคงคลังที่มี	+
	- รูปแบบการสั่งซื้อผ่านการเจรจาทางโทรศัพท์	+
	- คำสั่งซื้อที่ไม่ได้เป็นการคำสั่งซื้อล่วงหน้า ทำให้ไม่สามารถวางแผนในการจัดหาได้	-
7	**กิจกรรมการจัดการสินค้าคงคลัง**	
	- มีการกักตุนสินค้าเพื่อให้เพียงพอต่อคำสั่งซื้อ	+
	- สินค้ามีความชื้นสูงในช่วงฤดูฝน	-
	- ไม่มีการตรวจสอบสภาพสินค้าอย่างสม่ำเสมอ	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

ลำดับ	กิจกรรม	ข้อดี (+) ข้อเสีย (-)
8	**กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า**	
	- โกดังแบบเปิดที่มีพื้นที่โล่งกว้าง สามารถจัดสรรการจัดวางได้อย่างอิสระ	+
	- โกดังแบบปิดสามารถแยกประเภทของวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน	+
	- ปริมาณวัตถุดิบและสินค้าที่ไม่สามารถคาดการณ์ปริมาณเข้าออกได้ จึงต้องเคลื่อนย้ายวัตถุดิบหรือสินค้า เพื่อปรับพื้นที่จัดเก็บ	-
9	**กิจกรรมการเคลื่อนย้าย**	
	- การเคลื่อนย้ายขึ้นอยู่กับกระบวนการผลิตและประเภทของวัตถุดิบ	+
	- มีการใช้เครื่องจักรอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้ายเพื่อทุ่นแรง	+
	- ฝ่ายผลิตทำหน้าที่ดูแลการเคลื่อนย้ายให้เกิดประสิทธิภาพ	+
	- การใช้เครื่องจักรอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้ายที่ไม่เหมาะสม เช่น ใช้รถตักเคลื่อนย้ายซังข้าวโพดและกากถั่ว ทำให้เกิดฝุ่นฟุ้งกระจาย	-
10	**กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ**	
	- การแยกประเภทของบรรจุภัณฑ์ เพื่อความเหมาะสมในการนำไปใช้ เช่น บรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุสินค้าเพื่อเป็นปัจจัยการผลิต และเพื่อการบริโภค	+
	- การชั่งน้ำหนักด้วยแรงงานคนทำให้เกิดความคลาดเคลื่อน	-
11	**กิจกรรมการขนส่งขาออก**	
	- การใช้บริการรถร่วมทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการขนส่ง และผู้ขับมีความชำนาญเส้นทาง	+
	- การใช้บริการรถร่วมมีการรับประกันความเสียหาย	+
	- ความเสียหายเกิดขึ้นระหว่างการขนส่ง เนื่องจากข้อบกพร่องของคนขับ	-
12	**กิจกรรมการบริการลูกค้า**	
	- การติดต่อลูกค้าหลังจากได้รับสินค้า เพื่อติดตามความพึงพอใจ	+
	- ระหว่างลูกค้าและธุรกิจค้าพืชไร่อยู่ไกลกัน ทำให้มีต้นทุนด้านการบริการ เช่น การเดินทางไปพบลูกค้า	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.3 ข้อดีและข้อเสียในการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ของกลุ่มนายหน้า

ลำดับ	กิจกรรม	ข้อดี (+) ข้อเสีย (-)
1	**กิจกรรมการจัดซื้อ**	
	- แหล่งจัดหาสินค้าอยู่ในหลายพื้นที่ เพื่อป้องกันความเสี่ยงสินค้าขาดแคลน	+
	- การจัดหาขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาด	+
	- ไม่สามารถตรวจสอบสภาพสินค้าที่จัดหาได้	-
2	**กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ**	
	- คำสั่งซื้อส่วนใหญ่เป็นคำสั่งซื้อล่วงหน้า	+
	- มีการทำสัญญาซื้อขายที่ชัดเจน ช่วยให้สามารถวางแผนการจัดหา	+
	- ความขาดแคลนในช่วงที่จะมีแนวโน้มราคาขึ้นสูง เพราะเกิดการกักตุน	-
3	**กิจกรรมการบริการลูกค้า**	
	- สร้างความร่วมมือจากทุกฝ่ายตั้งแต่ต้นทาง จนสินค้าถึงมือลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ	+
	- เนื่องจากไม่สามารถตรวจสอบสินค้าก่อนจัดส่งได้ ซึ่งหากสินค้าไม่เป็นไปตามคุณลักษณะที่ลูกค้าต้องการ ทำให้ไม่ได้รับความน่าเชื่อถือ	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

5.2 อภิปรายผล

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง การพัฒนาโลจิสติสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร โดยมีรายละเอียดสำหรับการอภิปรายผลดังต่อไปนี้

1. กิจกรรมโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร มีผู้ที่เกี่ยวข้อง 3 กลุ่ม คือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ทำหน้าที่ในการจัดหาวัตถุดิบ คือ ผลผลิตพืชไร่ เพื่อจัดส่งให้กับ ธุรกิจค้าพืชไร่ที่ทำหน้าที่ในการผลิต คือ ปรับปรุงคุณภาพและคัดสรรวัตถุดิบ เพื่อการนำไปใช้ในวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันออกไป รวมถึงการกักเก็บสินค้าเพื่อให้สามารถตอบสนองคำสั่งซื้อของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยมีนายหน้าทำหน้าที่ติดต่อประสานงานในการจัดซื้อจัดหาสินค้าระหว่างลูกค้าและธุรกิจค้าพืชไร่ ซึ่งผู้เกี่ยวข้องทั้ง 3 กลุ่มได้ทำให้ระบบโลจิสติกส์ดำเนินได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดโลจิสติกส์ (ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์, 2551) ว่าระบบโลจิสติกส์มีผู้ที่เกี่ยวข้องหลัก 3 ฝ่าย คือ ผู้จัดส่งสินค้า ผู้ผลิต และลูกค้า โดยทุกฝ่ายจะมีการติดต่อซึ่งกันและกันซึ่งจะทำให้สินค้าหรือบริการสามารถไหลหรือเคลื่อนย้ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้แต่ละฝ่ายจะต้องทำหน้าที่ของตนอย่างมีความรับผิดชอบและมีการประสานงานอย่างเป็นระบบ เช่น ผู้จัดส่งสินค้าทำการจัดส่งสินค้าตามคุณภาพและปริมาณที่เหมาะสมในเวลาที่ลูกค้าต้องการ ผู้ผลิตควรผลิตสินค้าโดยมีต้นทุนที่ต่ำแต่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการและทำการส่งมอบสินค้าตามเวลาที่ลูกค้าต้องการเป็นต้น

2. ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร ได้ดำเนินธุรกิจการจัดหาและจำหน่ายผลผลิตพืชไร่ คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง โดยการจัดหาและรวบรวมผลผลิตดังกล่าวจากเกษตรกรในท้องถิ่น แล้วนำไปคัดแยกตามจุดประสงค์การนำไปใช้และมีการจัดเก็บสินค้าเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของโรงงานอุตสาหกรรมอาหารคนและสัตว์ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบ เป็นเชื้อเพลิง และจำหน่ายไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งรูปแบบการดำเนินกิจการมีความสอดคล้องกับแนวคิดธุรกิจค้าส่งสินค้าเกษตร (ศูนย์จัดการความรู้ด้านการเกษตรเพื่อการพัฒนา, 2553: ออนไลน์) ว่าคนกลางทางการตลาดสินค้าเกษตรมีบทบาทต่อการจัดจำหน่ายอย่างมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งคนกลางประเภทผู้ค้าส่งสินค้าเกษตร เป็นผู้ที่มีบทบาทตั้งแต่การรวบรวมสินค้าเกษตรจากท้องถิ่นไปสู่การผลิตเชิงอุตสาหกรรมเกษตร และสู่ตลาดสินค้าเกษตรปลายทาง บทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการการค้าส่งสินค้าเกษตรที่สำคัญ คือ ทำหน้าที่ในการขายให้แก่ผู้ผลิต ทั้งที่เป็นเกษตรกร และผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ผลิตรายเล็กๆ ซึ่งมีเงินทุนจำกัดไม่สามารถขายสินค้าไปยังผู้ค้าปลีกหรือผู้บริโภคได้โดยตรง ส่วนผู้ผลิตรายใหญ่ก็มักใช้เงินทุนในการเพิ่มกำลังการผลิตมากกว่าที่จะนำมาใช้ในการจัดจำหน่ายสินค้า อีกทั้งผู้ค้าส่งสินค้าการเกษตรก็มีความชำนาญในการจำหน่ายสินค้ามากกว่า เป็นผู้เก็บรักษาสินค้าให้กับผู้ผลิต ผู้ค้าส่งจะนำสินค้า

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เกษตรไปเก็บไว้ในคลังสินค้าของตน ซึ่งเป็นการลดภาระและค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาของผู้ผลิต ช่วยเหลือในด้านการเงิน ผู้ผลิตสามารถขายสินค้าให้ผู้ค้าส่งได้ในปริมาณมาก เพื่อให้ได้เงินทุนมาเสริมสภาพคล่องของกิจการ ช่วยลดความเสี่ยง ธรรมชาติของสินค้าเกษตรย่อมมีการเสื่อมสภาพหรือมีอัตราการสูญเสียจากการเก็บรักษา การขายสินค้าให้ผู้ค้าส่งย่อมจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงด้านการเก็บรักษา ความเสี่ยงที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ ความเสี่ยงในการให้สินเชื่อ ผู้ค้าส่งจะทำหน้าที่ในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งได้แก่ ผู้ค้าส่งรายอื่น ผู้ค้าปลีก และผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป แทนผู้ผลิต และช่วยให้ข้อมูลทางการตลาด ผู้ผลิตสินค้าเกษตรจำเป็นต้องเสาะหาข้อมูลความเคลื่อนไหวด้านการตลาดเพื่อใช้ในการวางแผนการผลิต ผู้ค้าส่งเป็นแหล่งหนึ่งที่ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับสภาวะตลาดในเชิงลึกได้ดี เนื่องจากมีความใกล้ชิดกับผู้ซื้อมากกว่าผู้ผลิต

3. ด้านการจัดการวัตถุดิบ คือ เมื่อวัตถุเข้าสู่โกดังของธุรกิจค้าพืชไร่แล้วจะถูกตรวจรับในด้านปริมาณโดยการชั่งน้ำหนักและการตรวจรับด้านคุณภาพด้วยการวัดความชื้น รวมถึงดูสภาพทั่วไปของวัตถุดิบ หลังการตรวจรับวัตถุดิบจะถูกแบ่งส่วนเพื่อการจัดเก็บที่เหมาะสม วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำจะถูกเก็บไว้บริเวณโกดังเปิด เพื่อความสะดวกในการเคลื่อนย้ายไปสู่ลานตาก สำหรับวัตถุดิบที่คุณภาพดีจะถูกนำไปผ่านกระบวนการคัดสรร เพื่อการนำไปใช้ประโยชน์ที่แตกต่างกัน เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่ผ่านการโม่แล้ว เมล็ดจะส่งให้โรงงานอาหารสัตว์ ซังข้าวโพดจะขายเป็นพลังงานเชื้อเพลิง เช่นเดียวกับถั่วที่ร่อนแยกกากแล้ว ถั่วที่สภาพดีจะนำส่งโรงงานแปรรูปเพื่อผลิตเป็นวุ้นเส้นและน้ำมันถั่วเหลือง หรือการบริโภคโดยตรง ในการจัดหาวัตถุดิบจะต้องคำนึงถึงความต้องการของตลาดด้วย เพราะด้วยข้อจำกัดด้านพื้นที่จัดเก็บจึงทำให้ไม่สามารถกักตุนสินค้าไว้ได้นาน ยกเว้นในช่วงที่แนวโน้มราคารับซื้อสูงทางกิจการจะจัดหาเพิ่มเติม ซึ่งในกระบวนการจัดการวัตถุดิบมีความสอดคล้องกับการศึกษาการพัฒนาดัชนีวัดสมรรถนะกระบวนการโลจิสติกส์ของโรงสีข้าวหอมมะลิเพื่อการส่งออกในจังหวัดร้อยเอ็ด (วรการ บัวนวล, 2550) พบว่า ข้าวเปลือกเมื่อจัดซื้อแล้วจะถูกนำไปพักหรือกองไว้ ก่อนการนำเข้าไซโลเก็บ และอบปรับระดับความชื้น โรงสีข้าวมีไซโลสำหรับเก็บข้าวเปลือกและอบข้าวเปลือก เพื่อลดการแตกหักของข้าวสาร ปริมาณไซโลสามารถรองรับข้าวเปลือกได้ในจำนวนมาก ในการตั้งตำแหน่งของไซโลจะอยู่ติดกับโรงสีข้าว ส่วนของโรงสีข้าวมีการจัดทำคลังสินค้าที่เป็นข้าวสารที่บรรจุกระสอบไว้ติดกับโรงสีข้าว เพื่อให้ง่ายต่อการจัดเก็บและต้นทุนในการเคลื่อนย้าย นอกจากนี้ผลผลิตส่วนต่างๆ ที่ได้จากการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารนั้น สามารถจำหน่ายได้ทุกส่วน โดยมีการแยกเก็บตามชนิด เพื่อรอการจัดจำหน่าย ในส่วนของข้าวหักมีการบรรจุถุงขนาดใหญ่ นำไปเก็บในคลังสินค้าเพื่อรอการจำหน่าย ในส่วนรำละเอียดและรำหยาบ จะกองไว้เพื่อรอการมารับซื้อ เป็นแบบลำรถบรรทุกไปเป็นอาหารสัตว์ และในส่วนของแกลบจะถูกกองไว้ด้านนอก เพื่อที่จะสามารถนำไปใช้ในการผลิตไฟฟ้าได้อย่าง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

รวดเร็วและง่ายในการตักใส่รถบรรทุกขาย สำหรับการสำรองข้าวเปลือก โรงสีข้าวมีหลักวิธีการในการ สต๊อกสำรองข้าวเปลือก โดยดูจากความต้องการของตลาดข้าวหอมมะลิ ความต้องการของผู้บริโภค และนโยบายของรัฐบาล ดูจากความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของราคาข้าวหอมมะลิ เพื่อใช้ในการพิจารณาในการกักตุนหรือขายคล่องออกไป เพื่อทำกำไรระยะสั้น ตลอดจน มีการคาดการณ์ และประเมินการตลาด

4. ด้านการจัดการกระจายสินค้า ทางธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรได้ใช้วิธีการขนส่งที่เหมาะสมและประหยัดต้นทุน กล่าวคือ กิจการมีพาหนะเพื่อใช้ในการขนส่ง 2 ขนาด คือ รถบรรทุก 6 ล้อ และรถบรรทุก 10 ล้อ จำนวนอย่างละ 1 คัน ในการขนส่งแต่ละครั้งรถบรรทุกสามารถขนส่งได้ 30 – 35 ตันเท่านั้น ซึ่งเป็นน้ำหนักมาตรฐานตามกฎหมายการขนส่ง นอกจากจะใช้พาหนะที่มีอยู่แล้วยังต้องใช้บริการรถร่วมรายอื่นด้วย เพื่อลดต้นทุนต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการใช้ยานพาหนะขนส่งของตนเอง อาทิ ค่าเบี้ยเลี้ยงคนขับ ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น การใช้บริการรถร่วมสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการขนส่งได้ดี สามารถเจรจาเพื่อตกลงค่าบริการกันได้ อีกทั้งคนขับรถร่วมมีประสบการณ์และชำนาญเส้นทางมากกว่า ค่าบริการรถร่วมคิดตามปริมาณบรรทุกเป็นกิโลกรัมและขึ้นอยู่กับระยะทางที่เดินทางไปส่งสินค้า ซึ่งราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่บ้างขึ้นอยู่กับราคาน้ำมันที่สูงขึ้น อาทิ ในปี 2553 ค่าบริการขนส่งไปกรุงเทพฯ คือ กิโลกรัมละ 0.55 บาท เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาแนวทางในการลดต้นทุนและการประเมินประสิทธิภาพในการขนส่งสินค้า (จัตตุรงค์ เพลินหัด, 2551) พบว่า ต้นทุนในส่วนของการเดินรถบรรทุกโดยใช้รถของบริษัทเองนั้น จะมีต้นทุนที่สูงกว่าการใช้ผู้รับเหมาช่วง (รถร่วม) ในการแก้ปัญหาต้นทุนในระยะยาว บริษัทจะใช้วิธีการสร้างเครือข่ายพันธมิตร โดยจะเข้าร่วมกับกลุ่มผู้ประกอบการที่มีแนวคิดเหมือนกันรวมกลุ่มกันเพื่อเสริมสร้างเส้นทาง หรือให้ครอบคลุมได้ตามที่ลูกค้าต้องการ หรือสามารถบริการจัดส่งได้คลอบคลุมทั่วประเทศ ทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน คือ สามารถเข้าหาลูกค้าได้มากขึ้น และต้นทุนในการขนส่งโดยรวมจะลดลง เนื่องจากไม่ต้องวิ่งรถเที่ยวเปล่า

5.3 ข้อค้นพบ

เนื่องจากการพัฒนาโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรมีผู้เกี่ยวข้องในกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมด 3 กลุ่ม คือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร และนายหน้า ซึ่งจากผลการศึกษามีข้อค้นพบที่สำคัญ ดังนี้

1. รูปแบบการจัดหาและจัดซื้อวัตถุดิบหรือผลผลิตพืชไร่ อาทิ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลืองของศรีโพธิ์การเกษตร ปัจจุบันได้มีผู้จัดส่งวัตถุดิบทำหน้าที่ในการจัดหาและรวบรวม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ผลผลิตพืชไร่จากเกษตรกรรายย่อยในท้องถิ่น ซึ่งทำให้ระบบโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น สามารถจัดหาได้อย่างสม่ำเสมอและมีแหล่งวัตถุดิบที่เพียงพอ

2. แหล่งวัตถุดิบส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่จังหวัดตาก ซึ่งเป็นพื้นที่เดียวกันกับที่ตั้งของศรีโพธิ์การเกษตร อีกทั้งผู้จัดส่งวัตถุดิบส่วนใหญ่จะส่งวัตถุดิบให้ทันทีหลังจากที่ได้รับผลผลิตจากเกษตรกร ทำให้การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบมายังโกดังใช้ระยะเวลาที่สั้นแล้เป็นการลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับการขนส่งวัตถุดิบหลายต่อ

3. วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตพืชไร่มีข้อจำกัดหลายประการ อาทิ อายุการเก็บรักษาสั้น มีความอ่อนไหวต่อสภาพอากาศ อีกทั้งไม่สามารถคาดคะเนปริมาณที่ผลิตได้ จึงทำให้ธุรกิจค้าพืชไร่ต้องกักตุนวัตถุดิบให้ได้มากที่สุดในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว เพื่อป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบ ทั้งนี้กิจการไม่มีเทคโนโลยีการจัดเก็บที่มีประสิทธิภาพเช่น ไซโลควบคุมอุณหภูมิ ทำให้เกิดปัญหาในการจัดเก็บที่ไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน และเกิดปัญหาวัตถุดิบหรือสินค้าเสียหายเหตุจากเชื้อราและการเน่าเสีย

4. ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาซื้อขายคือ ราคากลางที่ใช้ในการค้าขายในตลาดแหล่งใหญ่ ซึ่งมักเป็นไปตามกลไกการตลาดจึงทำให้ราคามีอัตราขึ้นลง ดังนั้นในการซื้อขายจึงต้องมีการติดตามและสอบถามข้อมูลด้านราคาอยู่เสมอ

5. ผู้จัดส่งวัตถุดิบและธุรกิจค้าพืชไร่ได้ใช้รถร่วมบริการหรือรถรับจ้าง เพื่อใช้ในกิจกรรมการขนส่งทั้งขาเข้าและขาออก ทั้งนี้ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการขนส่งและไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ยานพาหนะของกิจการ อาทิ ค่าแรงคนขับ ค่าน้ำมัน ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น อีกทั้งยังสามารถจัดสรรการขนส่งให้สอดคล้องกับปริมาณวัตถุดิบหรือสินค้าที่ขนส่ง

6. ผู้เกี่ยวข้องทุกกลุ่มในระบบโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรมีความร่วมมือและประสานงานกันอย่างสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน สาเหตุหนึ่งเพราะความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มที่ทำการติดต่อซื้อขายร่วมกันมาเป็นเวลานาน ทำให้เกิดความน่าเชื่อถือและไว้วางใจได้

7. ปัญหาสำคัญที่พบในกระบวนการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร คือ ปัญหาด้านการจัดการวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง เนื่องจากวัตถุดิบและสินค้าเป็นผลผลิตพืชไร่ที่เกิดการเน่าเสียและเกิดเชื้อราได้ง่าย ที่สำคัญคือกิจการไม่มีไซโลสำหรับเก็บผลผลิตพืชไร่ซึ่งจะมีประสิทธิภาพในการเก็บรักษา อายุการเก็บรักษายาวนานกว่า และสามารถเก็บไว้ได้ในปริมาณมาก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

5.4 ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ศรีโพธิ์การเกษตรได้ดำเนินธุรกิจค้าพืชไร่มานาน 10 ปี ซึ่งเริ่มทำธุรกิจตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การผลิตและจัดจำหน่ายเองตลอดทั้งกระบวนการ ทั้งนี้กิจการมีการพัฒนารูปแบบการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันกิจการได้มีการประสานงานและทำงานรวมกับบุคคลอื่นมากขึ้น คือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ และ นายหน้า ซึ่งทำให้การดำเนินกิจการมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพราะเกิดความร่วมมือจากผู้ที่มีความชำนาญแต่ด้านที่จำเป็นแตกต่างกันไป แต่กิจการยังประสบปัญหาคู่แข่งทางธุรกิจที่มีเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งธุรกิจค้าพืชไร่อื่นๆ ได้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ อาทิ ไซโลเก็บผลผลิตพืชไร่ ที่สามารถเก็บไว้ได้นานและปริมาณมาก เครื่องอบผลผลิตที่ช่วยให้กระบวนการลดความชื้นรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้การลงทุนในเทคโนโลยีดังกล่าวค่อนข้างใช้เงินลงทุนที่สูง ดังนั้นกิจการจึงพยายามปรับปรุงศักยภาพในการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดภายใต้ข้อจำกัดบางประการของกิจการ

ปัญหาและอุปสรรคการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร เป็นการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์ ผู้ที่เกี่ยวข้องจำนวน 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร และกลุ่มนายหน้า ทำให้ทราบถึงปัญหาที่ส่งผลต่อการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ เมื่อทราบถึงข้อจำกัด รวมถึงจุดบกพร่องที่เกิดขึ้นในการจัดการบางกิจกรรมในระบบโลจิสติกส์ จึงได้เสนอแนวทางแก้ไข เพื่อการปรับปรุงและพัฒนาศักยภาพในการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร ดังนี้

ตารางที่ 5.4 ปัญหาและอุปสรรค รวมถึงข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาโลจิสติกส์ของกลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
1. กิจกรมการจัดหา	
1.1 ปัญหาลูกไร่ไม่นำวัตถุดิบมาขายให้ตามข้อตกลง เพราะนำวัตถุดิบไปขายให้แหล่งรับซื้ออื่นๆ ที่ให้ราคารับซื้อที่ดีกว่า เนื่องด้วยปัจจุบันแหล่งรับซื้อให้จังหวัดตากมีเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันเพื่อแย่งชิงวัตถุดิบ ปัญหาดังกล่าวจึงทำให้กิจการไม่ได้รับเงินคืนตามสัญญา อีกทั้งยังเสียโอกาสที่จะได้กำไรส่วนต่างจากการขายวัตถุดิบ	1.1 ปัญหาที่ลูกไร่ไม่นำผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้มาให้ตามสัญญา สามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยการติดตาม ควบคุมและดูแลลูกไร่อย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันไม่ให้ลูกไร่นำผลผลิตที่ได้ไปขายให้แหล่งรับซื้ออื่นๆ หรือสามารถแก้ไขตั้งแต่จุดเริ่มต้นคือ การพิจารณาให้กู้ยืมเงินทุนที่ควรกระทำด้วยความละเอียดถี่ถ้วน เช่น การดูประวัติการชำระเงินของลูกไร่ รวมถึงให้มีการวางสินทรัพย์ค้ำประกันในการกู้ยืม เป็นต้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.4 (ต่อ)

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
1.2 ปัญหาที่เกิดจากสภาพอากาศทำให้ปริมาณวัตถุดิบที่ผลิตได้น้อยลง โดยเฉพาะช่วงฤดูฝนที่ผลผลิตทางการเกษตรจะได้รับความเสียหายอย่างหนัก เกษตรกรส่วนหนึ่งจึงหลีกเลี่ยงผลผลิตโดนฝนด้วยการเก็บเกี่ยวผลผลิตก่อนกำหนดหรือก่อนเข้าสู่ช่วงฝนตก จึงทำให้วัตถุดิบที่ได้บางส่วนยังมีอายุไม่ถึงเวลาที่จะต้องเก็บเกี่ยว เป็นต้น	1.2 ปัญหาที่เกิดจากสภาพอากาศที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการเพาะปลูก เป็นปัญหาที่ควบคุมได้ยาก และทำให้ลูกไร่ไม่สามารถนำส่งวัตถุดิบตามคุณภาพและปริมาณที่ต้องการได้ กิจการจึงควรช่วยเหลือลูกไร่ในเบื้องต้น เช่น การขยายเวลาการนำส่งวัตถุดิบ การให้สินเชื่อเพิ่มเติมหรือขยายเวลาการนำเงินมาชำระ เป็นต้น เพื่อเป็นการรักษาฐานแหล่งวัตถุดิบ
2. กิจกรรมการจัดซื้อ 2.1 ไม่สามารถจัดซื้อวัตถุดิบจากเกษตรตามมูลค่าในข้อตกลงได้ เช่น เกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพอากาศที่เป็นปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่ควบคุมได้ยาก ส่งผลให้เกิดความเสียหายกับผลผลิตพืชไร่ ทำให้เก็บเกี่ยวผลผลิตได้น้อยลง 2.2 มีแหล่งรับซื้อวัตถุดิบมากขึ้น จึงทำให้เกิดการแย่งวัตถุดิบภายในท้องถิ่น ด้วยการให้ราคารับซื้อที่สูงกว่า หรือ การให้บริการด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นการจูงใจและทำให้เกษตรกรมีทางเลือกในการขายวัตถุดิบเยอะขึ้น 2.3 วัตถุดิบที่ได้มีคุณภาพต่ำ เพราะผลผลิตทางการเกษตรที่ไม่สามารถกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบได้แน่นอน จึงมีความเสี่ยงที่จะได้รับวัตถุดิบที่คุณภาพต่ำอยู่เสมอ อีกทั้งมีความจำเป็นต้องรับซื้อวัตถุดิบไว้ เพราะเป็นเงื่อนไขระหว่างกิจการกับลูกไร่ วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำเมื่อนำไปจำหน่ายให้แหล่งรับซื้ออาจเสี่ยงต่อราคาขายที่ต่ำกว่า	2.1 ปัญหาที่เกิดจากภัยธรรมชาติซึ่งทำให้เกษตรไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ในปริมาณที่ต้องการ ทางกิจการสามารถยืดเวลาจัดส่งวัตถุดิบให้ลูกไร่ เพื่อเป็นการช่วยเหลือในเบื้องต้น เพราะเรื่องของสภาพดินฟ้าอากาศเป็นปัจจัยที่ควบคุมได้ยาก 2.2 นอกจากการจูงใจด้านราคาซื้อขายแล้ว ทางกิจการควรจูงใจแหล่งวัตถุดิบด้วยการให้บริการตามความเหมาะสม เช่น ระยะทางการขนส่งที่ไม่ไกลหรือเกษตรกรมีวัตถุดิบในปริมาณมาก ทางกิจการอาจจูงใจด้วยการให้บริการขนส่งฟรี เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการรักษาฐานแหล่งวัตถุดิบและสามารถแข่งขันได้ในระยะยาว 2.3 ปัญหาวัตถุดิบที่ได้รับมีคุณภาพต่ำ ทางกิจการควรเพิ่มความละเอียดมากขึ้นในการจัดซื้อ และได้มีการแนะนำให้ลูกไร่หรือเกษตรกรปรับปรุงคุณภาพของวัตถุดิบควบคู่ไปด้วย ทั้งนี้สามารถทำการซื้อขายกับเกษตรกรที่เชื่อถือได้เท่านั้น โดยดูจากประวัติการซื้อขายที่ผ่านมาว่าวัตถุดิบที่ได้จากแหล่งดังกล่าว ว่าส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพหรือไม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.4 (ต่อ)

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
2.4 ความเสี่ยงที่ราคาซื้อวัตถุดิบแพงกว่าราคาที่ขายได้ เนื่องจากราคาผลผลิตพืชไร่มีความเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่เสมอ ข้อมูลด้านราคาซื้อขายจึงเป็นเรื่องสำคัญที่กิจการต้องติดต่อสื่อสารกับแหล่งรับซื้อ เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่ซื้อมาจะขายได้ในราคาที่สูงกว่า แต่บางครั้งต้องยอมซื้อในราคาที่แพงกว่าขายเพื่อเป็นการรักษาฐานแหล่งวัตถุดิบ	2.4 ปัญหาเรื่องความเสี่ยงด้านราคาเป็นไปตามกลไกการตลาดหรือราคากลางการค้าขายผลผลิตพืชไร่ กิจการสามารถให้ความสนใจในการเพิ่มกำไรด้านอื่นๆ เช่น การบริการโม่หรือสี และการขนส่ง เป็นต้น
3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า 3.1 ปัญหาความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบที่บางพื้นที่เข้าถึงยากลำบากด้วยลักษณะภูมิประเทศ โดยเฉพาะแหล่งที่อยู่ในป่าหรือเชิงเขา อีกทั้งช่วงที่สภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยอย่างหน้าฝนที่ทำให้ถนนหนทางที่ใช้สัญจรไปมาไม่สะดวกมากนัก และความชื้นจากฝนยังส่งผลให้วัตถุดิบมีความชื้นสูง	3.1 ควรการจัดสรรยานพาหนะที่เหมาะสมต่อสภาพภูมิประเทศในพื้นที่นั้นๆ เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบได้สะดวก นอกจากนี้ในการขนส่งแต่ละครั้งควรคลุมผ้าใบให้มิดชิด เพื่อป้องกันไม่ให้วัตถุดิบโดนฝน ซึ่งในกรณีความเสียหายที่เกิดขึ้นจากความชื้นสูง ทางกิจการอาจต้องทำการลดความชื้นด้วยการตากให้แห้งก่อนส่งขาย เพื่อให้ได้ราคาขายที่ดี
4. กิจกรรมการตรวจรับและการจัดเก็บ 4.1 โดยส่วนใหญ่ปัญหาที่พบจะเป็นด้านการตรวจรับที่กิจการไม่สามารถแยกแยะคุณภาพของวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน การตรวจสอบคุณภาพแต่ละครั้งจึงสามารถทำได้เพียงประเมินในภาพรวมเท่านั้น บ่อยครั้งที่กิจการพบว่ามีวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพปะปนมาด้วย ทั้งนี้ปัญหาการตรวจรับดังกล่าวสามารถเป็นปัญหาสืบเนื่องถึงการจัดเก็บ กล่าวคือ เมื่อไม่สามารถแยกแยะคุณภาพวัตถุดิบได้ ระหว่างการจัดเก็บอาจทำให้วัตถุดิบคุณภาพต่ำที่ปะปนกับวัตถุดิบคุณภาพดีเกิดการเน่าเสียหรือเป็นเชื้อราเหมือนกันหมด	4.1 ในการตรวจรับควรความละเอียดมากขึ้นในด้านการตรวจคุณภาพ เช่น ใช้การสุ่มตัวอย่างเพื่อวัดความชื้นเยอะขึ้น นอกจากนี้อาจต้องอาศัยความน่าเชื่อถือของแหล่งวัตถุดิบว่ามีความซื่อตรงในการแจ้งสภาพวัตถุดิบที่แท้จริงให้กิจการทราบได้หรือไม่ 4.2 ในการแก้ปัญหาการจัดเก็บในเบื้องต้น คือ การระบายวัตถุดิบให้หมุนเวียนออกจำหน่ายให้ได้มากที่สุดหรือปริมาณวัตถุดิบเข้าออกควรสมดุลกัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.4 (ต่อ)

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง 5.1 วัตถุดิบที่เก็บไว้มีความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากความชื้นหรือเกิดเชื้อรา ซึ่งมาจากสาเหตุต่างๆ อาทิ การคัดแยกคุณภาพที่ไม่ชัดเจนทำให้เกิดการปะปน สภาพแวดล้อมในการเก็บรักษาไม่เอื้ออำนวยให้สามารถเก็บไว้ได้นาน เป็นต้น	5.1 การแก้ไขปัญหาวัตถุดิบมีความเสี่ยงเสียหายจากความชื้น ควรเป็นการแก้ไขที่ต้นเหตุหรือแก้ไขปัจจัยที่ก่อให้เกิด อาทิ ปัจจัยด้านการแยกแยะวัตถุดิบที่ต้องมีความละเอียดถี่ถ้วนยิ่งขึ้น และต้องการระบายวัตถุดิบให้หมุนเวียนออกจำหน่ายให้ได้มากที่สุดหรือปริมาณวัตถุดิบเข้าออกควรสมดุลกัน
6. การประมวลคำสั่งซื้อ 6.1 พบเพียงปัญหาเดียว คือ ปัญหาความเสี่ยงด้านราคาซื้อวัตถุดิบจะสูงกว่าราคาขาย ทั้งนี้ราคาอาจเป็นไปตามกลไกของตลาดหรือแล้วแต่การพิจารณาให้ราคาของแหล่งรับซื้อ	6.1 การแก้ปัญหาด้านราคาในเรื่องของกลไกการตลาดเป็นไปได้ยาก แต่สำหรับด้านแหล่งรับซื้อ ทางกิจการควรมีแหล่งรับซื้อรองรับหลายๆ แห่ง เพื่อให้สามารถขายได้ในราคาที่ดีที่สุด
7. กิจกรรมการจัดจัดการคลังสินค้า 7.1 ปัญหาฝนสาดเข้าโกดังและมีน้ำท่วมขัง ซึ่งปัญหาดังกล่าวส่งผลให้วัตถุดิบที่จัดเก็บมีความเสียหายได้ง่าย เนื่องด้วยความชื้นจากฝน 7.2 ปัญหาพื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอ ส่วนใหญ่พบในช่วงที่มีการเก็บเกี่ยวในปริมาณมาก อีกทั้งทางกิจการเองไม่สามารถระบายสินค้าออกไปได้ทัน	7.1 ปัญหาฝนสาดและเกิดน้ำท่วมขัง สามารถได้แก้ไขด้วยการคลุมผ้าใบวัตถุดิบภายในโกดัง และพยายามหลีกเลี่ยงการจัดวางในตำแหน่งที่เสี่ยงโดนน้ำฝน 7.2 การแก้ปัญหาพื้นที่จัดเก็บคือการเร่งระบายวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณวัตถุดิบที่เข้ามา หรือหากไม่สามารถจำหน่ายได้ทันอาจต้องนำวัตถุดิบไปใช้บริการฝากเก็บที่ไซโล
8. กิจกรรมการเคลื่อนย้าย 8.1 วัตถุดิบหกหล่นง่าย เช่น ในการขนย้ายข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่ไม่มีหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ การขนย้ายส่วนใหญ่จะใช้ตะกร้าหรือถังในการตัก ทำให้วัตถุดิบหกหล่น 8.2 การใช้แรงงานคนทำให้การเคลื่อนย้ายล่าช้าหากมีปริมาณวัตถุดิบค่อนข้างมาก เพราะเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีเครื่องจักรอุปกรณ์ที่สามารถอำนวยความสะดวกในการเครื่องย้าย	8.1 ควรมีการควบคุมการเคลื่อนย้ายให้เป็นไปอย่างระมัดระวัง และต้องใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เหมาะสมต่อการเคลื่อนย้ายในรูปแบบต่างๆ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.5 ปัญหาและอุปสรรค รวมถึงข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
1. กิจกรรมการจัดหา 1.1 ช่วงที่ฝนตกชุกเกษตรกรจะรีบเก็บเกี่ยว เพื่อหลีกเลี่ยงความเสียหายจากฝน เช่น ความชื้น และเชื้อรา อีกทั้งทำให้คุณภาพวัตถุดิบต่ำเนื่องจากยังไม่ถึงช่วงอายุการเก็บเกี่ยว 1.2 ลูกไร่ไม่นำวัตถุดิบมาขายคืนให้ตามข้อตกลง ทำให้กิจการไม่ได้รับวัตถุดิบในปริมาณตามที่คาดการณ์ไว้ 1.3 ปริมาณวัตถุดิบที่จัดหาไม่สามารถคาดการณ์ได้ ทั้งปริมาณหรือช่วงเวลาที่จะได้รับวัตถุดิบได้ จึงต้องรับซื้อวัตถุดิบกักตุนไว้ให้มากที่สุด เพื่อรองรับคำสั่งซื้อและสามารถจัดส่งได้อย่างรวดเร็ว แต่ส่งผลเสียในด้านการจัดเก็บที่วัตถุดิบอาจเสียหายหากเก็บไว้นาน เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านพื้นที่จัดเก็บ	1.1 ปัญหาด้านสภาพอากาศเป็นปัจจัยที่ควบคุมได้ยาก ทั้งนี้ควรแก้ไขปัญหาเบื้องต้นด้วยการกำชับให้เกษตรกรปฏิบัติการเพาะปลูกอย่างเหมาะสม เพื่อให้ได้ผลผลิตที่ดีที่สุด 1.2 ปัญหาที่ลูกไร่ไม่นำผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้มาให้ตามสัญญา สามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยการติดตาม ควบคุม และดูแลลูกไร่อย่างใกล้ชิด หรือสามารถแก้ไขตั้งแต่จุดเริ่มต้น คือ การพิจารณาให้กู้ยืมเงินทุนที่ควรกระทำด้วยความละเอียดถี่ถ้วน เช่น การดูประวัติการชำระเงินของลูกไร่ รวมถึงให้มีการวางสินทรัพย์ค้ำประกันในการกู้ยืม เป็นต้น 1.3 การจัดหาผลผลิตจะเริ่มตั้งแต่ช่วงเริ่มเพาะปลูกผลผลิตจนถึงในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวที่จะมีผลผลิตจำมาก ดังนั้นก่อนถึงช่วงเวลาเก็บเกี่ยวดังกล่าวจึงควรมีการวางแผนเตรียมพื้นที่จัดเก็บให้พร้อมสำหรับการรองรับวัตถุดิบที่จะเข้ามา รวมถึงการระบายวัตถุดิบหรือสินค้าคงคลังเดิมที่มีอยู่หรือคัดแยกไว้ต่างหากอย่างชัดเจน ทั้งนี้เพื่อป้องกันการปะปนของผลผลิตเก่าและผลผลิตใหม่ ที่อาจส่งผลให้เกิดการเน่าเสีย
2. กิจกรรมการจัดซื้อ 2.1 ปัจจุบันคู่แข่งทางการค้ามีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ที่ต้องการขายวัตถุดิบ ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกร หรือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ มีทางเลือกในการตัดสินใจเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนด้านการบริหารจัดการเพิ่มขึ้นเช่นกัน เนื่องจากต้องแข่งขันกันทางด้านราคาและบริการ	2.1 นอกจากการจูงใจด้านราคาซื้อขายแล้ว ทางกิจการควรจูงใจแหล่งวัตถุดิบด้วยการให้บริการตามความเหมาะสม เช่น ระยะทางการขนส่งที่ไม่ไกลหรือเกษตรกรมีวัตถุดิบในปริมาณมาก ทางกิจการอาจจูงใจด้วยการให้บริการขนส่งฟรี เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการรักษาฐานแหล่งวัตถุดิบและสามารถแข่งขันได้ในระยะยาว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า 3.1 การบริการด้านการขนส่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้ผู้จัดส่งวัตถุดิบใช้ในการตัดสินว่าควรทำการซื้อขายหรือไม่ ฉะนั้นหากการบริการขนส่งไม่ทั่วถึง ย่อมส่งผลต่อปริมาณวัตถุดิบที่จะได้รับ ปัญหาบริการขนส่งไม่เพียงพอมักจะประสบปัญหาในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นช่วงที่เก็บเกี่ยวพร้อมกันในปริมาณมาก ทำให้กิจการไม่สามารถดูแลการขนส่งไปอย่างทั่วถึง	3.1 ควรจัดหารถร่วมบริการเพื่อให้เพียงพอต่อบริการขนส่งในช่วงเวลาดังกล่าว อีกทั้งอาจต้องช่วยเหลือผู้จัดส่งวัตถุดิบในด้านของต้นทุนการขนส่งบ้าง เพื่อแลกกับปริมาณวัตถุดิบที่ได้เพิ่มมากขึ้น
4. กิจกรรมการตรวจรับและจัดเก็บ 4.1 ปัญหาในการตรวจรับ คือ ไม่สามารถแยกสภาพของวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน การแยกแยะแต่ละครั้งเป็นการประเมินภาพรวม บางครั้งจึงทำให้วัตถุดิบที่ชื้นและเป็นเชื้อราปะปนกับวัตถุดิบที่แห้งดี ส่งผลให้เสียไปด้วยกันหมด 4.2 ปัญหาในการจัดเก็บ คือ ในบางช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวจะมีวัตถุดิบเข้ามาในปริมาณมาก ส่งผลกระทบต่อพื้นที่จัดเก็บที่ไม่เพียงพอ	4.1 ในการตรวจรับควรความละเอียดมากขึ้นในด้านการตรวจคุณภาพ เช่น ใช้การสุ่มตัวอย่างเพื่อวัดความชื้นเยอะขึ้น นอกจากนี้อาจต้องอาศัยความน่าเชื่อถือของแหล่งวัตถุดิบว่ามีความซื่อตรงในการแจ้งสภาพวัตถุดิบที่แท้จริงให้กิจการทราบได้หรือไม่ 4.2 ในการแก้ปัญหาการจัดเก็บในเบื้องต้น คือ การระบายวัตถุดิบให้หมุนเวียนออกจำหน่ายให้ได้มากที่สุดหรือปริมาณวัตถุดิบเข้าออกควรสมดุลกัน
5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง 5.1 ในช่วงที่มีวัตถุดิบเข้าสู่โกดังครั้งละมากๆ ทำให้การดูแลวัตถุดิบคงคลังค่อนข้างลำบาก ด้วยพื้นที่จัดเก็บที่ไม่เพียงพอ ทำให้วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำไปปะปนกับวัตถุดิบที่คุณภาพดีและส่งผลให้เสียด้วยกันหมด	5.1 วัตถุดิบที่แยกคุณภาพเรียบร้อยแล้ว ควรทำการจัดเก็บแบบแยกโซนหรือรวมกลุ่มตามชนิดและคุณภาพของวัตถุดิบแต่ละชนิด โดยมีการระบุช่วงเวลาที่รับวัตถุดิบนั้นๆ รวมถึงสภาพของวัตถุดิบ เพื่อทราบว่าวัตถุดิบนั้นคงคลังเป็นเวลานานเท่าไหร่และมีการวางแผนตรวจสอบสภาพวัตถุดิบสม่ำเสมอ หากพบว่าวัตถุดิบเสียหายเกินกว่าที่จะปรับปรุงแก้ไข ควรกำจัดทิ้งเพื่อไม่ให้เป็นสาเหตุให้ปะปนกับวัตถุดิบอื่นๆ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
6. กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ 6.1 ความผันผวนของราคา เช่น ตกลงราคากันวันนี้ ซึ่งเมื่อส่งของออกไปอาจใช้เวลา 2-3 วัน โดยระหว่างนั้นราคาซื้อขายสินค้าอาจลดลงตามกลไกตลาด ทำให้เมื่อของไปถึงอาจทำให้ราคาต่ำลงกว่าที่เคยตกลงกันไว้ 6.2 มีสินค้าที่ออกสู่ตลาดมาจากหลายๆ แหล่งผลิตทำให้ตลาดมีทางเลือกเยอะขึ้นในการรับซื้อสินค้า บางครั้งเมื่อส่งสินค้าไปถึงอาจถูกเปรียบเทียบกัน หากสินค้าถูกติก็มีผลทำให้ถูกตัดราคา	6.1 หากไม่ตกลงขายสินค้าในราคาต่ำ อาจต้องติดต่อตลาดประจำที่สามารถต่อรองเรื่องราคากันได้ เพื่อส่งขายให้ตลาดประจำแทน หรือเสี่ยงหาตลาดใหม่เพื่อให้ได้ราคาที่ดีกว่า 6.2 เป้าหมายสำคัญของโลจิสติกส์คือ ความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้า กิจการควรบริหารจัดการช่วงเวลาส่งมอบให้รวดเร็วที่สุด เพื่อลดความเสี่ยงในด้านความผันผวนของราคา อีกทั้งยังเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ทั้งนี้กิจการควรมีการปรับปรุงศักยภาพภายในองค์กร ตั้งแต่การจัดสรรสินค้าคงคลังให้มีปริมาณเพียงพอต่อการสั่งซื้อ รวมถึงการจัดการขนส่งให้มีประสิทธิภาพ ทั้งหมดนี้เพื่อให้สินค้าสามารถจัดส่งได้อย่างทันเวลา
7. กิจกรรมการจัดการสินค้าคงคลัง 7.1 สินค้าที่เก็บไว้นานมักพบปัญหามีความชื้น โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝน 7.2 ปัญหาสัตว์และแมลงรบกวน เช่น มอด หรือหนู	7.1 สินค้าควรได้รับการตรวจสอบและวัดความระดับความชื้นสม่ำเสมอ เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่จัดเก็บโดยการวางกองบนพื้น ควรมีการพลิกกลับไปมาเพื่อให้วัตถุดิบได้รับอากาศ เป็นการลดการเน่าเสียที่จะเกิดขึ้นกับวัตถุดิบที่อยู่ใต้สุด เพราะความชื้นจากพื้นอาจทำให้วัตถุดิบชื้นและเสียหาย สำหรับถั่วเขียวและถั่วเหลืองจะจัดเก็บด้วยการบรรจุกระสอบป่าน ซึ่งควรปิดปากกระสอบทุกครั้งเพื่อป้องกันแมลงหรือสัตว์รบกวน อีกทั้งไม่ควรวางกระสอบบนพื้นโดยตรง เนื่องด้วยความชื้นจากพื้นอาจทำให้วัตถุดิบชื้นและเสียหาย จึงควรวางบนผ้าใบ รวมถึงการเทเพื่อพลิกให้สัมผัสอากาศอย่างทั่วถึง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
7.3 ปัญหาการจัดการสินค้าคงคลัง ที่มีความเสี่ยงสินค้ามีความชื้นสูง เช่นในฤดูฝน สินค้าคงคลังจะถูกระบายออกเพื่อให้การเก็บรักษาน้อยที่สุดเพื่อป้องกันการเสียหาย ตรงกันข้ามกับในช่วงที่สินค้ามีแนวราคาสูงขึ้นก็จะมีการกักตุนสินค้าไว้นานขึ้น เพื่อจำหน่ายในช่วงที่ราคาสูง แต่มีความเสี่ยงเรื่องคุณภาพของสินค้าที่เกิดการเน่าเสียหรือปริมาณที่มากเกินไปก็ทำให้เกิดปัญหาการจัดเก็บ	7.2 ปัญหามอดและสัตว์รบกวน สามารถแก้ไขได้ด้วยการรมควันวัตถุดิบ หรือการใส่ก้อนยาไล่แมลงในวัตถุดิบ เพื่อป้องกันการรบกวนดังกล่าว ทั้งนี้วิธีการรมควันหรือการใส่ก้อนยานั้นจะไม่ทำให้วัตถุดิบเกิดการปนเปื้อนหรือเสียหาย 7.3 ปริมาณสินค้าคงคลังควรมีปริมาณป้องกัน (Buffer Inventories) เพื่อเป็นการป้องกันความไม่แน่นอนของปริมาณวัตถุดิบที่จะจัดหามาเพื่อการผลิตและปริมาณการสั่งซื้อ ณ เวลานั้นๆ นอกจากนี้ต้องมีการตรวจสอบและดูแลสินค้าด้วยวิธีการเดียวกันกับการดูแลวัตถุดิบคงคลัง เพื่อควบคุมไม่ให้สินค้าสูญเสียคุณภาพ และในกรณีที่สินค้ามีไปพอจำหน่ายทางกิจการสามารถร่วมมือกันกับคู่ค้ารายอื่น เพื่อรวบรวมสินค้าของแต่ละที่แล้วส่งให้ลูกค้าตามคำสั่งซื้อ
8. กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า 8.1 ปัญหาการจัดสรรการใช้สอยพื้นที่ไม่อย่างเหมาะสม ทำให้มีปัญหาเรื่องพื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอ อีกทั้งยังทำให้เกิดความเสียหายต่อวัตถุดิบและสินค้า	8.1 พื้นที่การจัดเก็บแบบโกดังมีลักษณะเป็นพื้นที่โล่งกว้าง ซึ่งมีข้อดี คือ สามารถจัดวางได้หลากหลายลักษณะ กิจการควรจัดการจัดสรรพื้นที่ออกเป็นโซน ด้วยการรวมกลุ่มของประเภทและคุณภาพสินค้าหรือวัตถุดิบ รวมถึงการติดป้ายหรือเครื่องหมาย เพื่อเป็นการระบุรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าหรือวัตถุดิบนั้นๆ เพื่อให้ง่ายต่อการจัดการ
9. กิจกรรมการเคลื่อนย้าย 9.1 คนงานใช้วิธีการเคลื่อนย้ายที่ไม่เหมาะสม เช่น การใช้รถตักในการตักซังข้าวโพดและกากถั่ว ทำให้เกิดฝุ่นฟุ้งกระจายและทำให้เกิดความสกปรกในโกดัง	9.1 ควรจัดให้มีผู้ควบคุมดูแลการเคลื่อนย้ายผ่านตามกระบวนการที่ถูกต้องและเหมาะสม
10. กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ 10.1 ปัญหาบรรจุภัณฑ์ชำรุดเนื่องจากมีการหมุนเวียนนำกลับมาใช้งานซ้ำหลายครั้ง โดยไม่ได้รับการดูแลรักษา ทำให้สินค้ารั่วและตกหล่นและการชั่งที่ทำให้น้ำหนักที่คลาดเคลื่อน	10.1 ควรมีการตรวจสอบสภาพของบรรจุภัณฑ์ก่อนการนำมาใช้ทุกครั้ง หากพบว่าชำรุด ควรซ่อมแซมหรือเปลี่ยนใหม่ สำหรับการชั่งน้ำหนักที่คลาดเคลื่อน ควรตรวจเช็คเครื่องชั่งน้ำหนักให้เที่ยงตรง และควบคุมการบรรจุสินค้าให้ได้น้ำหนักตรงตามที่ต้องการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
11. กิจกรรมการขนส่งขาออก 11.1 ปัญหาที่เกิดจากเหตุสุดวิสัย เช่น คนขับรถไม่รู้เส้นทาง หรือรถบรรทุกเสียระหว่างทาง ทำให้สินค้าไปถึงตลาดปลายทางช้า บางครั้งก็ทำให้สินค้าเกิดความเสียหายบ้าง เช่น น้ำหนักหาย ความชื้นเพิ่มขึ้น เป็นต้น	11.1 เลือกใช้บริการบริษัทขนส่งที่ชำนาญเส้นทาง และให้ศึกษาเส้นทางอีกครั้งก่อนออกเดินทาง เพื่อความมั่นใจ 11.2 ย้ำให้บริษัทขนส่งหรือคนขับรถตรวจสภาพความพร้อมของรถบรรทุกก่อนการขนส่ง 11.3 ตั้งข้อตกลงกับบริษัทขนส่งในการรับผิดชอบสินค้าที่อาจสูญหายจากการขนส่ง เช่น สินค้าหายไม่เกินเท่าไหร่ โดยเปรียบเทียบจากความเป็นจริง เพื่อให้ยุติธรรมของทั้งสองฝ่าย
12. กิจกรรมการบริการลูกค้า 12.1 ปัจจุบันคู่แข่งทางการค้าค่อนข้างเยอะ ทำให้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองและมีอำนาจในการเลือกซื้อสินค้า การบริการที่ดีจึงเป็นส่วนสำคัญในการรักษาฐานลูกค้า ทำให้กิจการมีต้นทุนในส่วนของงานบริการเพิ่มขึ้นบ้าง เช่น ค่าเดินทางไปพบลูกค้า หรือค่าติดต่อสื่อสาร ต่างๆ	12.1 กิจการควรมีการรักษาคุณภาพในการให้บริการและใส่ใจในการพัฒนาศักยภาพให้สามารถรักษาฐานลูกค้าหรือสามารถแข่งขันในตลาดได้

ตารางที่ 5.6 ปัญหาและอุปสรรค รวมถึงข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาโลจิสติกส์ของกลุ่มนายหน้า

ปัญหาและอุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
1. ปัญหาความขาดแคลนสินค้า เนื่องจากสินค้าเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่ไม่สามารถกำหนดปริมาณที่สามารถผลิตได้	ควรมีการหาแหล่งสินค้าสำรองไว้ เช่น ธุรกิจลานตากหรือไซโลที่มีผลผลิตพืชไร่ที่จัดเก็บไว้ในปริมาณมาก และเพียงพอต่อการจำหน่ายตลอดทั้งปี หรือกิจการสามารถร่วมมือกับธุรกิจค้าพืชไร่ในการจัดหาวัตถุดิบในท้องถิ่นเพิ่มเติม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ข้อเสนอแนะดังกล่าวเป็นข้อแนะนำที่ได้จากการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละกิจกรรมโลจิสติกส์ เพื่อให้สอดคล้องกับข้อจำกัดหลายประการของธุรกิจ ทั้งนี้ธุรกิจสามารถพัฒนาประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้นด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีควบคู่ไปด้วย อาทิ การลงทุนในเครื่องอบผลผลิตและมีไซโลเพื่อจัดเก็บผลผลิต แต่การพัฒนาเทคโนโลยีย่อมควบคู่มากับการลงทุนที่สูง ทางธุรกิจจึงควรพิจารณาให้รอบคอบก่อนทำการลงทุน เนื่องจากการพัฒนาโลจิสติกส์เป็นการพัฒนาเพื่อความสามารถในการแข่งขัน สามารถส่งมอบสินค้าได้ตรงตามเวลา สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยทั้งหมดนี้ด้วยต้นทุนการบริหารจัดการที่เหมาะสม

5.5 ข้อเสนอแนะในการศึกษาค้นคว้าครั้งต่อไป

การจัดการโลจิสติกส์ เป็นแนวทางสำคัญที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการโดยเฉพาะอุตสาหกรรมการการผลิตที่ใช้ผลผลิตทางการเกษตรเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญ ซึ่งผลผลิตทางการเกษตรมีจุดด้อยคือมีความอ่อนไหวต่อสภาพอากาศและเน่าเสียง่าย การจัดการโลจิสติกส์จะช่วยให้การนำผลผลิตดังกล่าวตั้งแต่แหล่งเพาะปลูก ผ่านกระบวนการผลิตเป็นสินค้าถึงมือผู้บริโภคเป็นไปด้วยความราบรื่น รวดเร็วและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้นในการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ในครั้งต่อไป สามารถนำไปศึกษากับสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตรอื่นๆ โดยเฉพาะพืชเศรษฐกิจ ทั้งนี้เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้มาเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่าง รวมทั้งสามารถนำผลการศึกษาไปปรับปรุงการดำเนินงานต่อไป

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved