

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องการพัฒนาโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการจัดการกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรในปัจจุบัน เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการพัฒนาและแก้ปัญหาการจัดการ โลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยการศึกษานี้ได้ทำการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และนำมาวิเคราะห์โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดทั้งหมด 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการ โลจิสติกส์ของผู้ที่เกี่ยวข้องใน โลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

- กลุ่มที่ 1 ผู้จัดส่งวัตถุดิบ
- กลุ่มที่ 2 ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร
- กลุ่มที่ 3 นายหน้า

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์การจัดการ โลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรค ในการจัดการ โลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร ได้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจัดหาผลผลิตพืชไร่ อาทิ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง เพื่อจัดส่งให้โรงงานอุตสาหกรรมการผลิตและแปรรูปมาเป็นเวลานาน 10 ปี โดยกิจการได้จดทะเบียนพาณิชย์ (บุคคลธรรมดา) ในนาม ศรีโพธิ์การเกษตร เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน พ.ศ. 2544 ทุนจดทะเบียน 19 ล้านบาท กิจการตั้งอยู่เลขที่ 386 หมู่ที่ 1 ตำบลแม่กาษา อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก โดยมีนายสุนทร ปันเขียวเป็นผู้ก่อตั้งและปัจจุบันกิจการได้ถูกสืบทอดมายังรุ่นลูก ซึ่งยังคงเป็นการบริหารจัดการแบบธุรกิจครอบครัว

ผู้ก่อตั้งกิจการได้สังเกตเห็นถึงศักยภาพของธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งขณะนั้นธุรกิจค้าพืชไร่มีน้อยราย อีกทั้งในจังหวัดตากสามารถผลิตพืชไร่ในปริมาณที่มากพอสมควร ซึ่งผลผลิตแต่ละชนิดต้องผ่านกระบวนการแปรรูปเบื้องต้นก่อนการจำหน่าย อาทิ การโม่ฝักข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ให้

เป็นเม็ด หรือการร่อนแยกกาก คัดขนาด ถั่วเขียวและถั่วเหลือง เป็นต้น โดยกระบวนการแปรรูป เบื้องต้นดังกล่าวต้องอาศัยเครื่องจักร อุปกรณ์ เพื่อให้สามารถแปรรูปผลผลิตอย่างรวดเร็วและได้คุณภาพ ซึ่งกระบวนการนี้เป็นหน้าที่ของธุรกิจค้าพืชไร่ที่จะทำการแปรรูป คัดแยก และตรวจสอบคุณภาพก่อนที่จะส่งสินค้าให้โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปหรือแหล่งรับซื้อ ต่อมาเมื่อผลผลิตพืชไร่ที่ผลิตขึ้นในประเทศมีปริมาณไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้เกิดการนำเข้าผลผลิตพืชไร่จากประเทศอื่น จึงทำให้รัฐบาลเริ่มส่งเสริมให้มีการเพาะปลูกพืชไร่เพื่อลดอัตราการนำเข้าและกระตุ้นให้มีการส่งออกมากขึ้น จากเดิมที่มีเพียงเกษตรกรรายย่อยที่ทำการเพาะปลูกพืชไร่ ต่อมาเริ่มมีการเพาะปลูกพืชไร่ในเชิงเกษตรอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้นคือการเพาะปลูกในปริมาณมาก มีการควบคุมการเพาะปลูกให้มีประสิทธิภาพ และการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต ส่งผลให้ปัจจุบันเกิดการแข่งขันในด้านการค้าพืชไร่มากขึ้น ทั้งด้านคุณภาพของสินค้า ความรวดเร็วในการจัดส่ง และประสิทธิภาพในการจัดหา ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรจึงพยายามปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์การแข่งขันดังกล่าว ด้วยการพัฒนาศักยภาพของการดำเนินการให้สามารถแข่งขันกับคู่ค้ารายอื่นได้

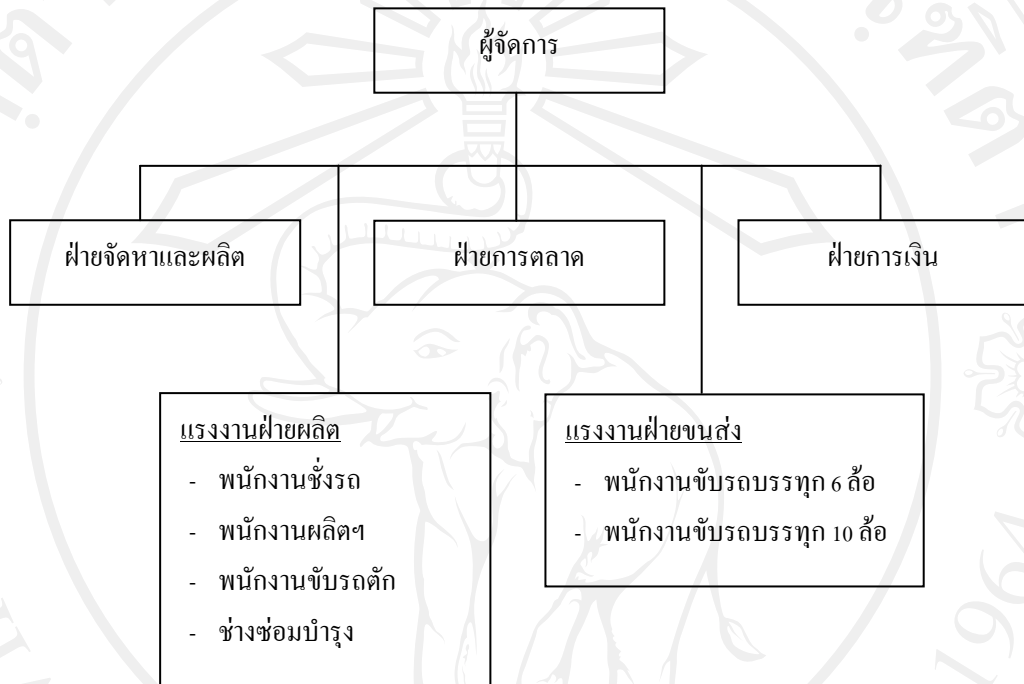
ข้อมูลการดำเนินธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรสามารถสรุปได้ 3 ด้าน คือ ด้านการจัดการ ด้านการผลิต และด้านการตลาด ดังนี้ (ทวิพร ปันเขียว, 2553: สัมภาษณ์)

1. ด้านการจัดการ

ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรได้ดำเนินธุรกิจแบบครอบครัวมาโดยตลอด เริ่มจากรุ่นบุกเบิกการทำธุรกิจคือ นายสุนทร ปันเขียว ที่บริหารจัดการธุรกิจเองตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การขนส่งสินค้าและการติดต่อหาตลาดเพื่อจำหน่ายสินค้า แต่เมื่อธุรกิจค้าพืชไร่เริ่มเติบโตและมีการแข่งขันกับคู่ค้ารายอื่นที่รุนแรงมากขึ้น ปัจจุบันธุรกิจจึงถูกสืบทอดมายังรุ่นลูกคือ นางสาวทวิพร ปันเขียว ซึ่งมีรูปแบบการบริหารจัดการที่เปลี่ยนไป กล่าวคือมีการทำงานร่วมกันกับบุคคลในหน้าที่อื่นๆ อาทิ การมีผู้จัดส่งวัตถุดิบในการทำหน้าที่จัดหาหรือรวบรวมวัตถุดิบ และการจำหน่ายสินค้าผ่านนายหน้าที่จะทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับแหล่งรับซื้อโดยตรง ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจดำเนินการไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับการจัดการภายในองค์กรนั้น ได้มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละส่วนงานอย่างชัดเจน โดยทุกฝ่ายจะมีการบันทึกข้อมูลการทำงานแบบรายวัน รายเดือน และสรุปรายปี ทั้งนี้รายงานทั้งหมดจะเป็นข้อมูลส่วนกลางที่ทุกฝ่ายสามารถเข้าถึงได้ เพื่อการนำไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนและควบคุมการทำงาน ดังที่แสดงให้เห็นจากภาพที่ 4.1 คือ โครงสร้างองค์กรของศรีโพธิ์การเกษตรที่ดำเนินกิจการแบบธุรกิจครอบครัว มีการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจนเพื่อให้สามารถ

ควบคุมทุกส่วนงาน คือ ฝ่ายจัดหาและผลิต ฝ่ายการตลาด และฝ่ายการเงิน ในแต่ละฝ่ายมีหน้าที่ในการวางแผนและตัดสินใจส่วนงานนั้นๆ แต่ละฝ่ายจะมีการติดต่อสื่อสารและให้คำปรึกษากันอยู่เสมอ โดยมีผู้จัดการที่ทำหน้าที่ควบคุมดูแลการดำเนินงานของทุกฝ่ายสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน



ภาพที่ 4.1 โครงสร้างองค์กรของศรีโพธิ์การเกษตร (ทวิพร ปันเจิว, 2553: สัมภาษณ์)

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ผู้จัดการ ทำหน้าที่ควบคุมดูแลการทำงานของทุกฝ่ายในกิจการให้ดำเนินงานสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน
2. ฝ่ายจัดหาและผลิต ทำหน้าที่จัดหาและจัดซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอต่อความต้องการ และดำเนินการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าที่ได้มาตรฐาน สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว
3. ฝ่ายการตลาด ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับลูกค้าเพื่อรักษาสถานลูกค้า รวมถึงเสาะแสวงหาตลาดใหม่อยู่เสมอ ติดตามเรื่องราคาดกลางในการซื้อขายและให้ข้อมูลแก่ฝ่ายผลิตเพื่อเป็นข้อมูลในการจัดหาจัดซื้อวัตถุดิบ
4. ฝ่ายการเงิน ทำหน้าที่ดูแลเรื่องการเงินทั้งหมด อาทิ การทำธุรกรรมทางการเงิน การจัดการลูกหนี้เจ้าหนี้ รวมถึงการทำบัญชี

5. แรงงานฝ่ายผลิต ทำหน้าที่ในการตรวจรับวัตถุดิบขาเข้า การดำเนินการผลิต อาทิ การไม่ การร่อนแยกกาก คัดขนาด รวมถึงการเคลื่อนย้ายและบรรจุหีบห่อ

6. แรงงานฝ่ายขนส่ง ทำหน้าที่ขนส่งตั้งแต่การขนส่งวัตถุดิบขาเข้าและการขนส่งสินค้าออก เพื่อส่งให้ลูกค้ายังปลายทาง

2. ด้านการผลิต

ศรีโพธิ์การเกษตรได้ดำเนินธุรกิจค้าพืชไร่จัดหาและซื้อขายผลผลิตพืชไร่จำนวน 3 ชนิด คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ซึ่งเป็นที่ต้องการเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมอาหารคนและอาหารสัตว์ อีกทั้งธุรกิจยังตั้งอยู่ในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจ เพราะเป็นแหล่งที่มีการเพาะปลูกและผลิตพืชไร่ในปริมาณมาก อีกทั้งพืชไร่ดังกล่าวยังเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของจังหวัดตาก

ตารางที่ 4.1 แสดงปริมาณผลผลิตพืชไร่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ของจังหวัดตาก ประจำปี 2552 (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2553: ออนไลน์)

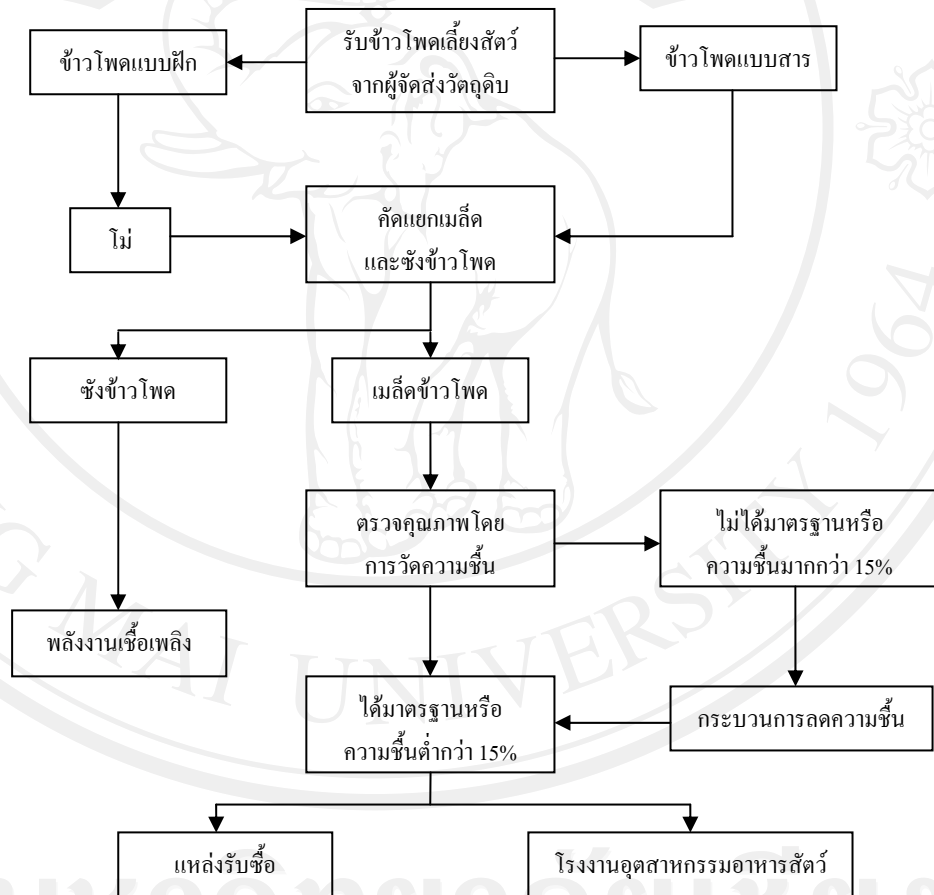
ประเภทของพืชไร่	ปริมาณผลผลิต (ตัน)
ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์	406,698
ถั่วเขียว	6,916
ถั่วเหลือง	11,490

ตารางที่ 4.2 แสดงปริมาณการผลิตพืชไร่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลืองของศรีโพธิ์การเกษตร ประจำปี 2552 (ทวีพร ปันเขียว, 2553; สัมภาษณ์)

ประเภทของพืชไร่	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ร้อยละต่อปริมาณการผลิตของจังหวัดตาก
ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์	8,600	2.1%
ถั่วเขียว	1,900	27.5%
ถั่วเหลือง	3,600	31.3%

ด้านกระบวนการผลิตธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรตั้งอยู่บนเนื้อที่ 20 ไร่ ประกอบไปด้วย บริเวณลานตากผลผลิตและโกดังเก็บผลผลิต เครื่องจักรที่ใช้ อาทิ เครื่องร่อนแยกขนาด 2 เครื่อง เครื่องโม้ สายพานลำเลียง รถตัก และเครื่องชั่งขนาดใหญ่สำหรับชั่งรถ ซึ่งในกระบวนการผลิตนั้นคือการนำผลผลิตพืชไร่มาคัดแยกเป็นส่วนตามจุดประสงค์การนำไปใช้ ผลผลิตพืชไร่ 3 ชนิด คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลือง โดยแต่ละชนิดมีกระบวนการผลิตและจุดประสงค์การนำไปใช้ที่แตกต่างกัน ดังนี้

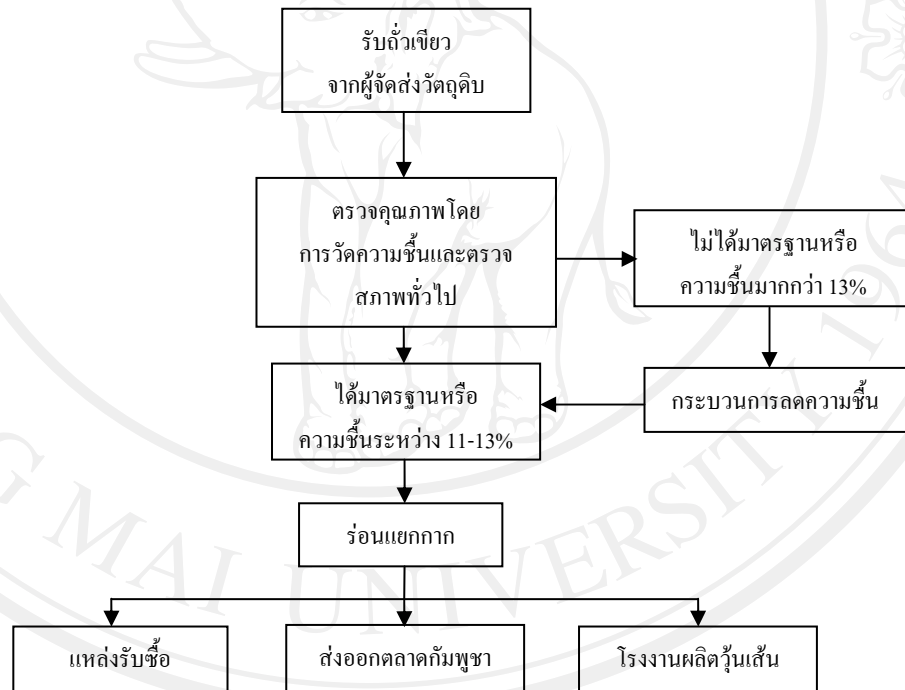
1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์



ภาพที่ 4.2 แสดงกระบวนการผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

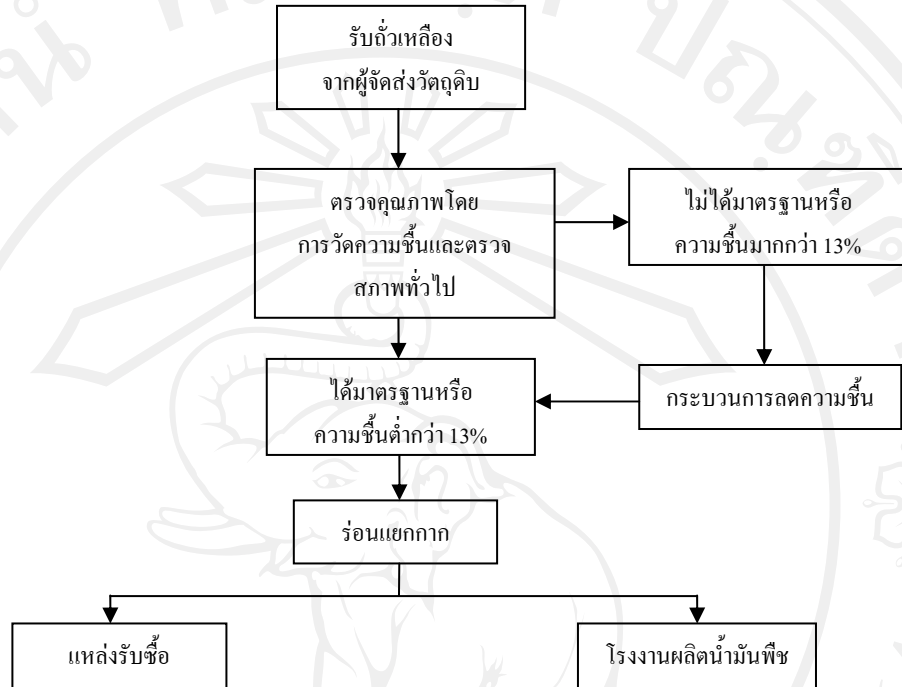
ภาพที่ 4.2 แสดงกระบวนการผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์เริ่มด้วยการรับข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จากผู้จัดส่งวัตถุดิบ โดยมี 2 แบบ คือ ข้าวโพดสาร (ข้าวโพดที่ผ่านการไม่เป็นเมล็ด) และข้าวโพดฝักที่ต้องนำมาไม่ให้เป็นเมล็ด ข้าวโพดที่ไม่แล้วจะถูกทำการคัดแยกเมล็ดและซังข้าวโพดออกจากกัน ซังข้าวโพดสามารถจำหน่ายเพื่อใช้เป็นพลังงานเชื้อเพลิง ส่วนเมล็ดข้าวโพดจะถูกวัดความชื้นเพื่อให้ได้มาตรฐานหรือความชื้นต่ำกว่าร้อยละ 15 หากตรวจสอบพบว่าไม่ได้มาตรฐานหรือมีความชื้นมากกว่าร้อยละ 15 จะต้องนำไปผ่านกระบวนการลดความชื้นก่อน ด้วยการตากแดดจึงจะสามารถจัดส่งได้

2. ถั่วเขียว



ภาพที่ 4.3 แสดงกระบวนการผลิตถั่วเขียว

3. ถั่วเหลือง



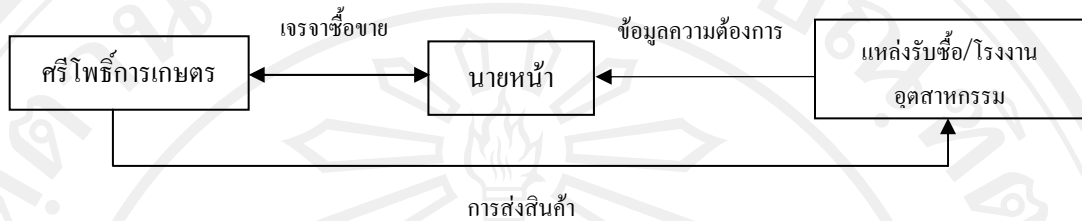
ภาพที่ 4.4 แสดงกระบวนการผลิตถั่วเหลือง

ภาพที่ 4.3 และภาพที่ 4.4 แสดงกระบวนการผลิตถั่วเขียวและถั่วเหลือง ซึ่งกระบวนการผลิตโดยรวมมีรูปแบบเดียวกัน คือถั่วเขียวและถั่วเหลืองจะผ่านการตรวจวัดคุณภาพ คือ การวัดความชื้น การดูขนาดและสีของเมล็ด การเปราะหรือแตกหัก ปริมาณสิ่งเจือปน เป็นต้น หากมีความชื้นสูงจะต้องนำไปตากเพื่อลดความชื้น จากนั้นจะนำไปคัดแยกขนาดและกากผ่านเครื่องร่อน

3. ด้านการตลาด

ศรีโพธิ์การเกษตรทำการซื้อขายผลผลิตพืชไร่ 3 ชนิด คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลือง โดยพืชไร่ดังกล่าวเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสำคัญในโรงงานอุตสาหกรรม อาทิ โรงงานอาหารสัตว์ โรงงานน้ำมันพืช โรงงานผลิตวุ้นเส้น เป็นต้น รูปแบบการตลาดของศรีโพธิ์การเกษตรคือ การติดต่อเพื่อขายสินค้าผ่านนายหน้า ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานในการจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ เพื่อส่งให้แหล่งรับซื้อหรือโรงงานอุตสาหกรรม โดยฝ่ายการตลาดของศรีโพธิ์การเกษตรจะทำหน้าที่เจรจาตกลงราคากับนายหน้า เมื่อได้ข้อตกลง

กันเรื่องราคาและเงื่อนไขอื่นๆ แล้วจึงจะขนส่งสินค้าไปส่งให้ยังแหล่งรับซื้อหรือโรงงานอุตสาหกรรมโดยตรง



ภาพที่ 4.5 แสดงกระบวนการทางการตลาดของศรีโพธิ์การเกษตร

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ที่เกี่ยวข้องในโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

จากข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร พบว่า ระบบโลจิสติกส์ของศรีโพธิ์การเกษตรมีผู้ที่เกี่ยวข้อง 3 กลุ่ม คือ 1) ผู้จัดส่งวัตถุดิบ 2) ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร และ 3) นายหน้า ซึ่งแต่ละกลุ่มต่างมีบทบาทและมีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ของศรีโพธิ์การเกษตร ซึ่งมีกิจกรรมโลจิสติกส์มี 12 กิจกรรม (ทวิศักดิ์ เทพพิทักษ์, 2551) ดังนี้

1. กิจกรรมการจัดการ (Sourcing)
2. กิจกรรมการจัดซื้อ (Purchasing)
3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า (Inbound Transportation)
4. กิจกรรมการรับ และการเก็บรักษา (Receiving and Storage)
5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง (Raw Material Inventory)
6. กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ (Order Processing)
7. กิจกรรมการจัดการสินค้าคงคลัง (Finished Goods Inventory)
8. กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า (Warehousing)
9. กิจกรรมการเคลื่อนย้าย (Handling)
10. กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ (Packaging)
11. กิจกรรมการขนส่งขาออก (Outbound Transportation)
12. กิจกรรมการบริการลูกค้า (Customer Service)

1. กลุ่มที่ 1 ผู้จัดส่งวัตถุดิบ

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบคือผู้ที่ทำหน้าที่ในการจัดหาผลผลิตพืชไร่ และรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรรายย่อย หรือบางรายอาจเป็นทั้งผู้จัดหาและผู้เพาะปลูกเอง ซึ่งผู้จัดส่งวัตถุดิบจะทำการรับซื้อผลผลิตพืชไร่จากเกษตรกร โดยการเข้าไปปรับซื้อถึงไร่และมีเครื่องจักร รวมถึงยานพาหนะเพื่ออำนวยความสะดวกให้เกษตรกรในการเก็บเกี่ยวผลผลิตพืชไร่ อาทิ การนำเครื่องไม้ใช้สำหรับไม้ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มีการจัดรถบรรทุกทั้งขนาดกลางและใหญ่เพื่อขนส่งผลผลิตจากไร่ของเกษตรกร เป็นต้น

1.1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้จัดส่งวัตถุดิบและผู้ให้สัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลพื้นฐานของผู้จัดส่งวัตถุดิบที่จัดส่งผลผลิตให้กับธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์ธารเกษตรจำนวน 6 กิจการ พบว่ากิจการทั้งหมดมีการดำเนินธุรกิจจัดหาและรวบรวมผลผลิตพืชไร่มาตั้งแต่เริ่มต้นทำกิจการ โดยมีระยะเวลาการดำเนินกิจการระหว่าง 10 – 20 ปี จำนวน 3 ราย และระหว่าง 21 – 30 ปี จำนวน 3 ราย ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นกิจการแบบเจ้าของคนเดียวจำนวน 5 ราย และเป็นสหกรณ์ 1 ราย ผลผลิตที่แต่ละกิจการดำเนินการจัดหา คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จำนวน 6 ราย ถั่วเขียว จำนวน 4 ราย และถั่วเหลือง จำนวน 4 ราย ปริมาณผลผลิตที่จัดหาแต่ละปี พบว่า กิจการส่วนใหญ่ไม่สามารถระบุปริมาณได้ เนื่องจากกิจการไม่มีการจดบันทึกรายละเอียดเกี่ยวกับการจัดหาหรือการซื้อขาย ยกเว้น 1 รายที่ระบุปริมาณผลผลิตที่จัดหา คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ปริมาณ 800 ตันต่อปี (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๗4)

จากการสัมภาษณ์ผู้จัดส่งวัตถุดิบจำนวน 6 กิจการ พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์เป็นเจ้าของกิจการจำนวน 5 ราย และ 1 ราย เป็นหัวหน้าบริหารองค์กร ผู้ให้สัมภาษณ์เป็นชายจำนวน 4 ราย และหญิงจำนวน 2 ราย มีอายุอยู่ในช่วงต่ำกว่า 50 ปี จำนวน 1 ราย ช่วงอายุ 51 – 60 ปี จำนวน 4 ราย และช่วงอายุมากกว่า 60 ปี จำนวน 1 ราย ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับประถม จำนวน 4 ราย ระดับมัธยม จำนวน 1 ราย และระดับปริญญาตรี จำนวน 1 ราย (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๗5)

1.2 ข้อมูลการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ของผู้จัดส่งวัตถุดิบ

จากการสัมภาษณ์ผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ทำหน้าที่จัดส่งหรือจัดหาผลผลิต เพื่อส่งให้ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์ธารเกษตรจำนวน 6 ราย พบว่าแต่ละกิจการมีความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งสิ้น 11 กิจกรรม (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๗1) โดยแต่ละกิจการมีการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ในด้านต่างๆ รวมถึงได้พบปัญหาและอุปสรรค ดังนี้

1. กิจกรรมการจัดหา

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการจัดหา ประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบจำนวน 6 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๗8)

1.1 แหล่งจัดหาวัตถุดิบ

ผู้จัดส่งวัตถุดิบทุกรายได้ทำการจัดหาผลผลิตในพื้นที่จังหวัดตาก โดยเฉพาะในอำเภอแม่สอดและอำเภอพบพระที่มีการเพาะปลูกทั้ง ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง เป็นจำนวนมาก เนื่องจากปัจจุบันมีการส่งเสริมให้มีการเพาะปลูกพืชไร่ในจังหวัดตากเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งการจัดหาวัตถุดิบในท้องถิ่นยังทำให้สะดวกในการดำเนินงาน เช่น การติดตามหรือเยี่ยมชมเกษตรกร และประหยัดต้นทุนในการขนส่ง แต่ทั้งนี้บางกิจการได้จัดหาวัตถุดิบเพิ่มเติมจากพื้นที่อื่น คือ จัดหาในเขตชายแดนประเทศพม่า ซึ่งเป็นอีกแหล่งที่มีพื้นที่เหมาะสมกับการเพาะปลูก มีปริมาณแรงงานที่พอเพียงและค่าจ้างแรงงานค่อนข้างต่ำ

1.2 วิธีการจัดหาวัตถุดิบ

วิธีการจัดหาวัตถุดิบสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 วิธี คือ

1. ระบบลูกไร่ คือ เกษตรกรที่ได้รับเงินทุนสนับสนุนการกิจการ เพื่อนำเงินทุนดังกล่าวไปลงทุนในด้านปัจจัยการผลิตต่างๆ อาทิ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง ค่าแรงงาน เงินสดหมุนเวียน โดยทุกกิจการได้มีการจัดหาผ่านลูกไร่ซึ่งเป็นเกษตรกรรายย่อยภายในท้องถิ่น ที่มีความต้องการเงินทุนเพื่อใช้ในการผลิต

2. เกษตรกรรายย่อยที่นำวัตถุดิบมาเสนอขายให้กิจการโดยตรง ซึ่งกลุ่มเกษตรกรดังกล่าวอาจมีปริมาณวัตถุดิบที่ไม่มากนัก ทำให้การขนส่งเพื่อไปเสนอขายให้แหล่งรับซื้อรายใหญ่โดยตรงอาจไม่คุ้มค่า เพราะวัตถุดิบมีน้อยย่อมไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา และต้นทุนค่าขนส่งสูง

1.3 หลักเกณฑ์ในการจัดหาวัตถุดิบ

การจัดหาวัตถุดิบมี 5 หลักเกณฑ์ ดังนี้

1. จัดหาวัตถุดิบที่ขายได้ราคาดี อาทิ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่เป็นที่ต้องการของตลาด โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ที่เติบโตควบคู่มากับการเกษตรอุตสาหกรรมเลี้ยงสัตว์ อีกทั้งราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์มีอัตราราคาซื้อขายที่ขึ้นอยู่กับแนวโน้มของตลาดโลก ทำให้ได้ราคาขายต่อที่ค่อนข้างดี

2. ปริมาณวัตถุดิบที่ได้ขึ้นอยู่กับผลผลิตที่ลูกไร่เก็บเกี่ยว เนื่องจากกิจการทั้งหมดได้จัดหาวัตถุดิบด้วยระบบลูกไร่ที่ได้กู้ยืมเงินเพื่อนำไปลงทุนด้านปัจจัยการผลิต ด้วยเงื่อนไขที่ลูกไร่ต้องนำผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้มาขายให้กิจการตามมูลค่าเงินที่ขยืมไป ในการให้สินเชื่อแก่เกษตรกรนั้นทางกิจการจะได้กำไรจากดอกเบี้ย ค่าขนส่ง ค่าบริการแปรรูป และส่วนต่างของราคารับซื้อและราคาขายวัตถุดิบ

3. ปริมาณวัตถุดิบที่ได้ขึ้นอยู่กับผลผลิตที่เกษตรกรนำมาขาย ซึ่งมักจะเป็นเกษตรกรรายย่อยในท้องถิ่น ที่มีความขาดแคลนด้านเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ในการสีหรือโม่ และไม่มียานพาหนะที่เหมาะสมเพื่อการขนส่งวัตถุดิบ จึงจำเป็นต้องใช้บริการของกิจการทั้งการสีและโม่ รวมถึงการขนส่ง ซึ่งทางกิจการก็จะได้กำไรในรูปแบบของค่าบริการดังกล่าว และกำไรจากส่วนต่างราคาซื้อขาย ในบางกิจการที่มีโกดังหรือหน้าร้าน ก็จะมีเกษตรกรนำวัตถุดิบไปเสนอขายถึงที่ ถึงแม้ว่าเกษตรกรดังกล่าวจะมีเครื่องจักรอุปกรณ์หรือยานพาหนะที่เอื้ออำนวย แต่ด้วยปริมาณวัตถุดิบที่มีน้อยหรือไม่คุ้มค่าต่อการจัดส่ง จึงทำให้เกษตรกรนิยมนำมาจำหน่ายให้กับผู้จัดส่งวัตถุดิบซึ่งมีหน้าที่ในการรวบรวมผลผลิต

4. กิจการมีแหล่งรับซื้อที่ต้องการวัตถุดิบในปริมาณที่ไม่จำกัด ด้วยความต้องการในจำนวนไม่จำกัดดังกล่าว ทำให้กิจการเสาะหาวัตถุดิบเพื่อจำหน่ายได้สม่ำเสมอและสามารถมั่นใจได้ว่ามีแหล่งรับซื้อที่แน่นอน

5. เลือกแหล่งผลิตหรือลูกไร่ที่มีประวัติการค้าขายที่ดี กล่าวคือ ราคาซื้อขายวัตถุดิบขึ้นอยู่กับปัจจัยสำคัญ คือ ด้านคุณภาพ อาทิ ความชื้น สภาพทั่วไป ขนาด สี น้ำหนัก เป็นต้น ซึ่งวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพจะต้องได้มาจากแหล่งผลิตหรือเกษตรกรที่ดูแลเอาใจใส่พืชผลเป็นอย่างดี ทำให้วัตถุดิบที่ได้มีคุณภาพ และราคาขายต่อก่อนข้างดี

1.4 ความแตกต่างของคุณภาพวัตถุดิบที่มาจากแหล่งต่างๆ

โดยรวมแล้วคุณภาพของวัตถุดิบจากแต่ละแหล่งไม่มีความแตกต่างกัน เนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่ได้จากแหล่งผลิตเดียวกัน คือ ภายในพื้นที่จังหวัดตาก แต่ปัจจัยที่ทำให้เกิดความแตกต่างขึ้นอยู่กับ 2 ปัจจัยสำคัญ ดังนี้

1. ความแตกต่างของคุณภาพวัตถุดิบขึ้นอยู่กับความดูแลเอาใจใส่ของเกษตรกร กล่าวคือ หากเกษตรกรมีการดูแลและปฏิบัติอย่างเหมาะสม ตั้งแต่การคัดเลือกเมล็ดพันธุ์ การเพาะปลูก กระทั่งถึงการเก็บเกี่ยว ข่อมส่งผลให้ผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้มีคุณภาพดีด้วยเช่นกัน อาทิ การเก็บเกี่ยวผลผลิตในช่วงหลังฝนตกทันที จะทำให้วัตถุดิบมีความชื้นสูง วิธีปฏิบัติที่ถูกต้อง คือทิ้งระยะให้ผลผลิตแห้งก่อนลงมือเก็บเกี่ยว

2. ความแตกต่างของคุณภาพวัตถุดิบขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ ซึ่งถือเป็นจุดอ่อนสำคัญของผลิตผลทางเกษตรที่ต้องพึ่งพาสภาพดินฟ้าอากาศเป็นหลัก สภาพอากาศที่ไม่เอื้ออำนวยทำให้เกษตรกรต้องเร่งเก็บเกี่ยวผลผลิตทั้งที่ยังไม่ถึงอายุที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงฤดูฝนที่ผลผลิตจะประสบปัญหาเรื่องความชื้นเป็นอย่างมาก เพราะ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลืองเป็นวัตถุดิบที่ต้องแห้งและความชื้นต่ำ

1.5 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดหา

ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดหาสามารถแบ่งเป็น 2 ปัญหาสำคัญ ดังนี้

1. เนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่ของแต่ละกิจการมาจากการจัดหาผ่านลูกไร่ โดยกิจการจะให้สินเชื่อแก่ลูกไร่เพื่อแลกกับผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ และกิจการส่วนใหญ่กลับพบปัญหาคือลูกไร่ไม่นำวัตถุดิบมาขายให้ตามข้อตกลง เพราะนำวัตถุดิบไปขายให้แหล่งรับซื้ออื่นๆ ที่ให้ราคารับซื้อที่ดีกว่า เนื่องจากปัจจุบันแหล่งรับซื้อให้จังหวัดตากมีเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันเพื่อแย่งชิงวัตถุดิบปัญหาดังกล่าวจึงทำให้กิจการไม่ได้รับเงินคืนตามสัญญา อีกทั้งยังเสียโอกาสที่จะได้กำไรส่วนต่างจากการขายวัตถุดิบ

2. ปัญหาที่เกิดจากสภาพอากาศที่ทำให้ปริมาณวัตถุดิบที่ผลิตได้น้อยลง ซึ่งปัญหาสภาพอากาศเป็นสิ่งที่ควบคุมได้ยากและส่งผลกระทบในวงกว้าง โดยปัญหาสำคัญที่พบบ่อยครั้ง คือ ช่วงฤดูฝนที่ผลผลิตทางการเกษตรจะได้รับความเสียหายอย่างหนัก เกษตรกรส่วนหนึ่งจึงหลีกเลี่ยงผลผลิต โคนฝนด้วยการเก็บเกี่ยวผลผลิตก่อนกำหนดหรือก่อนเข้าสู่ช่วงฝนตก จึงทำให้วัตถุดิบที่ได้บางส่วนยังมีอายุไม่ถึงเวลาที่จะต้องเก็บเกี่ยว

2. กิจกรรมการจัดซื้อ

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการจัดซื้อ ประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบจำนวน 6 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๙)

2.1 วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ

เนื่องจากวิธีการจัดหาวัตถุดิบที่ได้มาจากลูกไร่และเกษตรกรรายย่อยทั่วไป ในด้านวิธีการจัดซื้อจึงสามารถสรุปได้ ดังนี้

1. วัตถุดิบที่ได้จากลูกไร่มีวิธีการดังนี้ คือ เมื่อลูกไร่เก็บเกี่ยวผลผลิตของตนแล้วจึงจะแจ้งให้กิจการทราบ เพื่อที่กิจการจะได้นำเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ไปบริการโม้หรือสี ยานพาหนะสำหรับขนส่ง และประเมินราคาวัตถุดิบที่ได้รับที่ไร่ทันที

2. วัตถุดิบที่ได้จากเกษตรกรรายย่อย ซึ่งมีความแตกต่างกับลูกไร่ตรงที่เกษตรกรรายย่อยจะพิจารณาราคารับซื้อจากแต่ละแหล่ง รวมถึงการให้บริการเพิ่มเติมต่างๆ ก่อนเพื่อใช้ในการตัดสินใจขาย วิธีการรับซื้อจากเกษตรกรรายย่อยจึงแบ่งได้เป็น 3 วิธี ดังนี้

2.1 เกษตรกรรายย่อยแจ้งให้กิจการทราบเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ เพื่อให้กิจการไปรับวัตถุดิบจากไร่ รวมถึงอาจมีบริการเครื่องมือหรือสีเพื่ออำนวยความสะดวก ซึ่งวิธีนี้เป็นวิธีที่นิยมใช้สำหรับเกษตรกรรายย่อยและกิจการที่ค้าขายกันเป็นประจำ

2.2 การตั้งราคาหน้าโกดัง เพื่อแจ้งราคาหรือจูงใจให้เกษตรกรรายย่อยนำวัตถุดิบมาส่งขายให้

2.3 เกษตรกรรายย่อยนำวัตถุดิบมาขายให้ถึงที่หรือโกดัง ซึ่งก่อนหน้านี้นางเกษตรกรรายย่อยได้ทำการติดต่อสอบถามเรื่องราคาหรือเห็นจากป้ายประกาศหน้าโกดังก่อนที่จะตัดสินใจนำมาขายให้

2.2 ปริมาณวัตถุดิบที่จัดซื้อแต่ละครั้ง

กิจการส่วนใหญ่ไม่มีการจัดบันทึกปริมาณที่ซื้อขายแต่ละครั้ง หรือหากมีการจัดบันทึกทางกิจการไม่นิยมที่จะเก็บเอกสารหลักฐานเหล่านั้นไว้ จึงทำให้ไม่ทราบปริมาณการซื้อขายที่แน่ชัด มีเพียงกิจการบางรายที่สามารถประมาณปริมาณการซื้อขายแต่ละครั้งได้ดังนี้

1. ปริมาณการซื้อขายต่อครั้งประมาณ 20 – 40 ตัน หรือประมาณ 1 พวง (1 พวง คือ ปริมาณที่บรรทุกได้ที่ขนส่งด้วยรถบรรทุก 1 เทียว หรือ ประมาณ 35 ตัน) ซึ่งได้จากลูกไร่ที่กิจการเข้าไปรับซื้อถึงที่ เนื่องจากปริมาณวัตถุดิบมีมาก แต่ลูกไร่อาจไม่มีเครื่องจักรและยานพาหนะสำหรับขนส่งที่เหมาะสม

2. ปริมาณการซื้อขายต่อครั้งประมาณ 1- 2 ตัน ได้จากเกษตรกรรายย่อยซึ่งมีพื้นที่สำหรับการเพาะปลูกค่อนข้างจำกัด ด้วยเหตุนี้เกษตรกรจึงสามารถดูแลผลผลิตได้ ตั้งแต่กระบวนการสีหรือโม่ และจะเป็นผู้นำวัตถุดิบไปส่งให้กิจการเอง ด้วยการขนส่งบนรถกระบะ

2.3 หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อ

หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อ มี 2 ประเด็น ดังนี้

1. คุณภาพของวัตถุดิบ คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลือง จะใช้ค่าความชื้นเป็นตัวประเมินคุณภาพและราคา ในการจัดซื้อจึงให้ความสำคัญของคุณภาพวัตถุดิบเป็นอันดับแรก เพื่อให้การประเมินมูลค่าวัตถุดิบเป็นไปได้อย่างถูกต้อง อีกทั้งคุณภาพของวัตถุดิบยังส่งผลกระทบต่อขายต่อให้กับแหล่งรับซื้อ อย่างไรก็ดี วัตถุดิบคุณภาพต่ำหรือความชื้นสูง เมื่อนำจำหน่ายให้แหล่งรับซื้อจะทำให้มูลค่าลดลง อีกทั้งกิจการอาจขาดความน่าเชื่อถือในการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ

2. วัตถุดิบที่จัดซื้อจะต้องได้มูลค่าตามเงินทุนที่ลูกเรือได้กู้ยืมไป ซึ่งเป็นข้อตกลงขั้นพื้นฐานระหว่างลูกเรือและกิจการ โดยในฤดูกาลเก็บเกี่ยวแต่ละครั้ง กิจการย่อมคาดหวังถึงปริมาณวัตถุดิบที่จะได้รับจากลูกเรือ โดยต้องเป็นปริมาณที่สามารถนำมาแปลงเป็นเงินเพื่อส่งคืนให้กิจการได้

2.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดซื้อ

จากการสัมภาษณ์พบว่ากิจการมีปัญหาด้านการจัดซื้อที่แตกต่างกันออกไป ดังนี้

1. ไม่สามารถจัดซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกรตามมูลค่าในข้อตกลงได้ เช่น เกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพอากาศที่เป็นปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่ควบคุมได้ยาก ส่งผลให้เกิดความเสียหายกับผลผลิตพืชไร่ ทำให้เก็บเกี่ยวผลผลิตได้น้อยลง เป็นต้น
2. มีแหล่งรับซื้อวัตถุดิบมากขึ้น จึงทำให้เกิดการแย่งวัตถุดิบภายในท้องถิ่น ด้วยการให้ราคารับซื้อที่สูงกว่า หรือ การให้บริการด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นการจูงใจและทำให้เกษตรกรมีทางเลือกในการขายวัตถุดิบเยอะขึ้น
3. วัตถุดิบที่ได้มีคุณภาพต่ำ เพราะผลผลิตทางการเกษตรที่ไม่สามารถกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบได้แน่นอน ดังนั้นกิจการมีความเสี่ยงที่จะได้รับวัตถุดิบที่คุณภาพต่ำอยู่เสมอ อีกทั้งมีความจำเป็นต้องรับซื้อวัตถุดิบไว้เพราะเป็นเงื่อนไขระหว่างกิจการกับลูกเรือ วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำเมื่อนำไปจำหน่ายให้แหล่งรับซื้ออาจเสี่ยงต่อราคาขายที่ต่ำกว่าราคาที่กิจการซื้อมา
4. ความเสี่ยงที่ราคาซื้อวัตถุดิบแพงกว่าราคาขายได้ เนื่องจากราคาผลผลิตพืชไร่ไม่มีความเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่เสมอ ข้อมูลด้านราคาซื้อขายจึงเป็นเรื่องสำคัญที่กิจการต้องติดต่อสื่อสารกับแหล่งรับซื้อ เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่ซื้อมาจะขายได้ในราคาที่สูงกว่า แต่บางครั้งต้องยอมซื้อในราคาที่แพงกว่าขายเพื่อเป็นการรักษารฐานแหล่งวัตถุดิบ แต่อาศัยได้กำไรจากการบริการ ไม่หรือสีและการขนส่ง

3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการขนส่งขาเข้า ประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบเพียง 1 รายเท่านั้น เนื่องจากการขนส่งขาเข้า คือ การขนส่งวัตถุดิบเพื่อนำไปรวบรวมหรือเข้าสู่กิจการก่อนเพื่อรอการนำไปแปรรูปหรือขนส่งออกไปต่อ ทั้งนี้พบว่ากิจการส่วนใหญ่ไม่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการขนส่งขาเข้า เพราะเมื่อได้รับวัตถุดิบแล้ว ทางกิจการจะดำเนินการจัดจำหน่ายหรือจัดส่งวัตถุดิบออกไปทันทีโดยไม่มีการรวบรวมหรือจัดเก็บ ซึ่งจากการสัมภาษณ์กิจการที่เกี่ยวข้อง สามารถนำข้อมูลที่ได้อาจจากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๗10)

3.1 วิธีการขนส่งขาเข้า

วิธีการขนส่งขาเข้า คือ วิธีการขนย้ายวัตถุดิบจากแหล่งเพาะปลูก เพื่อนำเข้าสู่กิจการหรือโกดัง ซึ่งมี 2 วิธี ดังนี้

1. กิจการรับผิดชอบในเรื่องการจัดสรรการขนส่งขาเข้าเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัตถุดิบที่ได้จากลูกไร่ ซึ่งเมื่อได้รับการติดต่อจากลูกไร่เพื่อไปรับวัตถุดิบแล้ว ทางกิจการจะจัดสรรยานพาหนะที่เหมาะสมเพื่อเข้าไปรับวัตถุดิบเพื่อนำมาเก็บรวบรวมที่โกดังของกิจการ
2. เกษตรกรนำวัตถุดิบมาส่งถึงโกดังของกิจการ โดยส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรที่นำวัตถุดิบมาขายเอง โดยเมื่อติดต่อกิจการเพื่อตกลงราคากันแล้วเกษตรกรจึงจะนำวัตถุดิบมาส่งให้ เกษตรกรบางรายอาจเลือกที่จะใช้บริการขนส่งของกิจการ แต่โดยทั่วไปแล้วเกษตรกรมักจะเลือกขนส่งเอง เพราะเปรียบเทียบต้นทุนแล้วขนส่งเองจะต้นทุนน้อยกว่าใช้บริการของกิจการ

3.2 หลักเกณฑ์การเลือกรูปแบบการขนส่งขาเข้า

การเลือกรูปแบบการขนส่ง หมายถึง การเลือกใช้วิธีการขนส่งวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ เพื่อนำเข้าสู่กิจการหรือโกดังให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้การเลือกรูปแบบการขนส่งข้านั้นขึ้นอยู่กับพื้นที่เพาะปลูกหรือที่ตั้งของแหล่งวัตถุดิบ เช่น พื้นที่เชิงเขาหรือไร่สวนที่อยู่ในป่าเขา ซึ่งการคมนาคมไม่ค่อยสะดวก การขนส่งจึงนิยมใช้รถเล็กหรือรถดักในการลำเลียงวัตถุดิบออกมาถ่ายขึ้นรถบรรทุกขนาดใหญ่ เนื่องจากรถขนาดใหญ่เข้าถึงแหล่งวัตถุดิบได้ยาก แต่โดยปกติแล้วจะนิยมใช้รถบรรทุกทุกหลั้วในการขนส่ง เพราะมีขนาดบรรทุกที่พอดีต่อการขนส่งในแต่ละครั้ง

3.3 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพในการขนส่งขาเข้า

กิจการให้ความสำคัญในด้านของการเลือกรูปแบบยานพาหนะเป็นเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพในการขนส่งขาเข้า ด้วยการเลือกรูปแบบในการขนส่งให้เหมาะสม เพื่อหลีกเลี่ยงความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการขนส่ง เช่น ยานพาหนะที่ใช้ควรบรรจุวัตถุดิบได้ในปริมาณที่พอเหมาะ อีกทั้งการขนส่งแต่ละครั้งจะต้องมีผ้าใบคลุมเพื่อป้องกันฝนหรือป้องกันวัตถุดิบหกหล่น

3.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการขนส่งขาเข้า

ปัญหาที่พบคือปัญหาความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบที่บางพื้นที่เข้าถึงยากลำบากด้วยลักษณะภูมิประเทศ โดยเฉพาะแหล่งที่อยู่ในป่าหรือเชิงเขา อีกทั้งช่วงที่สภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยอย่างหน้าฝนที่ทำให้ถนนหนทางที่ใช้สัญจรไปมาไม่สะดวกมากนัก และความชื้นจากฝนยังส่งผลให้วัตถุดิบมีความชื้นสูง

4. กิจกรรมการรับและการจัดเก็บวัตถุดิบ

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการรับและการจัดเก็บวัตถุดิบ ประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบจำนวน 6 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ พ11)

4.1 กระบวนการและวิธีการตรวจรับทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ

กระบวนการและวิธีการตรวจรับจะขึ้นอยู่กับประเภทของวัตถุดิบ ซึ่งการตรวจรับวัตถุดิบ แต่ละประเภทมีความแตกต่างกัน ดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ทั้งแบบฝักและแบบโม้ เมื่อเก็บเกี่ยวแล้วจะวางกองไว้และไม่นิยมนำบรรจุกระสอบ ซึ่งในกระบวนการตรวจรับจะเริ่มจากการชั่งน้ำหนักวัตถุดิบก่อน จากนั้นจึงทำการสุ่มตัวอย่างเพื่อประเมินคุณภาพโดยรวมด้วยเครื่องวัดความชื้น
2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง เมื่อเก็บเกี่ยวและสีเป็นเมล็ดแล้วจะถูกนำบรรจุกระสอบป่าน ในการตรวจรับมี 2 วิธี คือการสุ่มตัวอย่างจากแต่ละกระสอบเพื่อวัดความชื้น และการดูสภาพโดยรวมของวัตถุดิบ เช่น ลิ่งเจือปน ขนาดเมล็ด เป็นต้น เมื่อตรวจรับแล้วจะสามารถแบ่งคุณภาพของวัตถุดิบโดยแยกเป็นกระสอบๆ จากนั้นจึงจะนำไปชั่งน้ำหนักเพื่อประเมินราคา

4.2 หลักเกณฑ์การควบคุมการตรวจรับทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ

ด้านปริมาณไม่หลักเกณฑ์ที่ต้องควบคุมมากนัก เพียงแต่ดูแลให้เครื่องชั่งให้มีความเที่ยงตรงและได้มาตรฐาน ส่วนด้านคุณภาพเป็นสิ่งที่ค่อนข้างต้องควบคุมอย่างเข้มงวด เพราะวัตถุดิบที่ได้แต่ละครั้งมีคุณภาพที่ไม่สม่ำเสมอ การตรวจสอบคุณภาพจึงต้องทำให้ทั่วถึงและสุ่มตรวจหลายๆ ตัวอย่าง เพื่อประเมินหาค่าเฉลี่ยโดยรวมของคุณภาพวัตถุดิบ

วัตถุดิบแต่ละประเภทมีมาตรฐานคุณภาพที่แตกต่างกันดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์มีเกณฑ์การตรวจรับจากความชื้นเป็นหลัก ซึ่งแต่ละระดับความชื้นจะมีอัตราารับซื้อที่แตกต่าง อาทิ แบบฝักความชื้นควรต่ำกว่า 23 – 26% หากโม้แล้วความชื้นควรต่ำกว่า 15% และต้องดูสภาพโดยรวมด้วยเนื่องจากไม่สามารถวัดความชื้นวัตถุดิบทั้งหมดได้
2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ดูสภาพโดยรวมเป็นสำคัญ อาทิ ขนาด ลิ่งเจือปน ไม่มีรอยแมลงกัดทำลาย และความชื้นควรอยู่ที่ประมาณ 11 – 13%

4.3 กระบวนการและวิธีการจัดเก็บ

การจัดเก็บเป็นกระบวนการที่ต่อเนื่องจากการตรวจรับวัตถุดิบเรียบร้อยแล้ว ซึ่งมีกิจการบางส่วนเท่านั้นที่มีกระบวนการจัดเก็บ ซึ่งมีวิธีการจัดเก็บ ดังนี้ คือเมื่อวัตถุดิบได้ผ่านการตรวจรับทั้งปริมาณและคุณภาพแล้ว วัตถุดิบจะถูกคัดแยกตามคุณภาพเพื่อการจัดเก็บที่เหมาะสม เช่น วัตถุดิบที่มีความชื้นสูงจะต้องถูกพักไว้ เพื่อนำไปผ่านกระบวนการลดความชื้น สำหรับวัตถุดิบได้คุณภาพเหมาะสมแล้วจะถูกนำไปพักเพื่อรอการจำหน่ายทันที ซึ่งทั้ง 2 ส่วนนี้จะจัดเก็บแยกกันอย่างชัดเจน

4.4 ปริมาณวัตถุดิบที่สามารถจัดเก็บได้

ปริมาณการจัดเก็บจะมีความยืดหยุ่นตามปริมาณวัตถุดิบที่เข้าสู่กิจการ ทั้งนี้ปริมาณการจัดเก็บของแต่ละกิจการมีความแตกต่างกันดังนี้

1. ปริมาณการจัดเก็บสูงสุด 35 ตัน โดยปริมาณดังกล่าวเป็นปริมาณที่เหมาะสมต่อการขนส่งในแต่ละครั้ง ซึ่ง 35 ตัน เท่ากับการบรรทุก 1 พ่วงรถ หรือ 1 คันรถหกล้อ
2. ปริมาณการจัดเก็บสูงสุด 500 ตัน แต่ในทางปฏิบัติแล้วทางกิจการจะระบายวัตถุดิบออกไปให้มากที่สุด เพื่อหลีกเลี่ยงการจัดเก็บและเป็นการหมุนเวียนเงินทุน

4.5 หลักเกณฑ์การควบคุมการจัดเก็บ

หลักเกณฑ์การควบคุมการจัดเก็บเป็นตัวกำหนดหรือช่วยให้การจัดเก็บมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยหลักเกณฑ์ดังกล่าวมีทั้ง 2 ข้อ ดังนี้

1. การจัดเก็บตามคุณภาพของวัตถุดิบ เพื่อความสะดวกในการจัดการ เนื่องจากวัตถุดิบที่ไม่ได้คุณภาพ อาทิ ความชื้นสูง อาจทำให้วัตถุดิบเกิดเชื้อราหรือเน่าเสียได้ง่าย หากจัดเก็บโดยไม่แยกคุณภาพจะสามารถทำให้วัตถุดิบที่ดีเสียหายด้วยทั้งหมด
2. การจัดเก็บในช่วงระยะเวลาสั้นๆ 2 – 3 วัน เนื่องด้วยวัตถุดิบเป็นผลผลิตทางเกษตรที่ไวต่อสภาพอากาศ ซึ่งหากเก็บไว้นานอาจทำให้เป็นเชื้อราหรือเน่าเสีย เพราะกิจการไม่มีสถานที่เก็บที่เหมาะสมกับการเก็บไว้ได้นานๆ

4.6 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการตรวจรับและการจัดเก็บ

โดยส่วนใหญ่ปัญหาที่พบจะเป็นด้านการตรวจรับที่กิจการไม่สามารถแยกแยะคุณภาพของวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน การตรวจสอบคุณภาพแต่ละครั้งจึงสามารถทำได้เพียงประเมินในภาพรวมเท่านั้น บ่อยครั้งที่กิจการพบว่าวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพปะปนมาด้วย ทั้งนี้ปัญหาการตรวจรับดังกล่าว สามารถเป็นปัญหาสืบเนื่องถึงการจัดเก็บ กล่าวคือ เมื่อไม่สามารถแยกแยะคุณภาพวัตถุดิบได้ ระหว่างการจัดเก็บอาจทำให้วัตถุดิบคุณภาพต่ำที่ปะปนกับวัตถุดิบคุณภาพดีเกิดการเน่าเสียหรือเป็นเชื้อราเหมือนกันหมด

5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลังประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบเพียง 2 ราย เพราะกิจการส่วนใหญ่จะส่งผ่านวัตถุดิบไปยังแหล่งรับซื้อทันที โดยไม่มีการจัดเก็บ จึงสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๗12)

5.1 วิธีการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

วิธีการจัดการวัตถุดิบคงคลังมีวิธีการที่คล้ายกับการจัดเก็บ คือ การคัดแยกวัตถุดิบตามประเภทและตามคุณภาพ ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการดูแลการจัดเก็บ รวมถึงการรวบรวมเพื่อการจัดจำหน่าย โดยวัตถุดิบแต่ละชนิดมีการจัดการที่แตกต่างกัน ดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จะวางบนพื้นเป็นกองๆ โดยแยกตามคุณภาพ
2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ใส่กระสอบเรียงไว้โดยแยกตามคุณภาพหรือตามเกรด

5.2 วิธีการและระยะเวลาก่อนการจัดส่งวัตถุดิบเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิตหรือแปรรูป

ส่วนใหญ่ผู้จัดส่งวัตถุดิบจะส่งผ่านวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบไปยังแหล่งรับซื้อทันทีโดยไม่มีการจัดเก็บ มีเพียงบางกิจการที่ทำการพักวัตถุดิบในคลัง เพื่อรวบรวมปริมาณให้เพียงพอต่อการขนส่ง ระยะเวลาในการจัดเก็บจึงมีระยะเวลาสั้นๆ ตั้งแต่ 1-2 วัน หรือ ภายใน 1 อาทิตย์ ซึ่งเมื่อได้ปริมาณวัตถุดิบที่เพียงพอแล้ว จึงจะจัดส่งให้แหล่งวัตถุดิบเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิต

5.3 หลักเกณฑ์การควบคุมคุณภาพวัตถุดิบคงคลัง

หลักเกณฑ์สำคัญ คือ ต้องแยกวัตถุดิบตามคุณภาพ กล่าวคือวัตถุดิบที่ความชื้นเหมาะสมจะถูกพักหรือขนส่งเพื่อจำหน่ายทันที สำหรับวัตถุดิบที่ความชื้นยังไม่เหมาะสม จะต้องถูกนำไปตากให้แห้งเพื่อลดความชื้น ดังนั้นวัตถุดิบทั้ง 2 แบบต้องแยกไว้อย่างชัดเจน อีกทั้งระยะเวลาการจัดเก็บควรเป็นระยะเวลาสั้นๆ เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับวัตถุดิบ โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝนที่ต้องดูแลวัตถุดิบเป็นพิเศษ เพราะความชื้นจากฝนมักส่งผลให้วัตถุดิบเน่าเสีย

5.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

ปัญหาที่พบคือ วัตถุดิบที่เก็บไว้มีความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากความชื้นหรือเกิดเชื้อรา ซึ่งมาจากสาเหตุต่างๆ อาทิ การคัดแยกคุณภาพที่ไม่ชัดเจนทำให้เกิดการปะปน สภาพแวดล้อมในการเก็บรักษาไม่เอื้ออำนวยให้สามารถเก็บไว้ได้นาน เป็นต้น

6. กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบจำนวน 6 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ พ13)

6.1 วิธีการรับคำสั่งซื้อ

วิธีการรับคำสั่งซื้อ คือ เมื่อกิจการมีวัตถุดิบอยู่ในมือ หรือได้รับวัตถุดิบจากเกษตรกรแล้ว จึงจะติดต่อแหล่งรับซื้อเพื่อเสนอขายวัตถุดิบที่ตนมีอยู่ โดยทางกิจการจะให้ข้อมูลเกี่ยวกับประเภทของวัตถุดิบ ปริมาณ และคุณภาพ เพื่อให้แหล่งรับซื้อพิจารณาและประเมินราคารับซื้อในเบื้องต้น หากราคาหรือเงื่อนไขต่างๆ เป็นที่พอใจ ก็จะตกลงทำการซื้อขาย คือ จะได้รับคำสั่งซื้อจากแหล่งรับซื้อทันที

6.2 รูปแบบคำสั่งซื้อ

รูปแบบคำสั่งซื้อเป็นแบบเรียบง่ายและรวดเร็ว คือ การเจรจาซื้อขายผ่านทางโทรศัพท์ ซึ่งเมื่อเจรจาดตกลงซื้อขายเรียบร้อยแล้ว วัตถุดิบจะถูกขนส่งไปยังแหล่งรับซื้อ จากนั้นแหล่งรับซื้อจึงจะออกเอกสารเพื่อแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับวัตถุดิบที่ได้รับรวมถึงราคารับซื้อวัตถุดิบทั้งหมด เพื่อให้กิจการเก็บไว้เป็นหลักฐาน

6.3 กระบวนการประมวลคำสั่งซื้อ

แต่ละกิจการมีรูปแบบการประมวลคำสั่งซื้อ ดังนี้

1. การเจรจาเงื่อนไขการซื้อขายกับแหล่งรับซื้อ เพื่อนำข้อมูลไปพิจารณาว่าควรทำการซื้อขายหรือไม่ ซึ่งนอกจากปัจจัยด้านราคาที่ต้องนำมาพิจารณาแล้ว ยังมีเรื่องของเงื่อนไขอื่นๆ อาทิ การขนส่ง การชำระค่าวัตถุดิบ เป็นต้น
2. จำหน่ายวัตถุดิบต่อเมื่อมีปริมาณที่เพียงพอ เนื่องจากการขนส่งแต่ละครั้งมีต้นทุนและค่าใช้จ่าย ทำให้ต้องคำนึงถึงปริมาณการขนส่งที่คุ้มค่า อีกทั้งหากวัตถุดิบมีไม่มากอาจทำให้เสี่ยงต่อการถูกต่อรองราคารับซื้อ

6.4 หลักเกณฑ์การควบคุมการประมวลคำสั่งซื้อ

ส่วนใหญ่ไม่มีการควบคุมมากนัก เนื่องจากรูปแบบการสั่งซื้อเป็นแบบเรียบง่ายและไม่ซับซ้อน โดยหลักเกณฑ์ที่ให้ความสำคัญมี 2 ข้อ ดังนี้

1. เน้นการซื้อขายกับแหล่งรับซื้อประจำ เนื่องจากติดต่อซื้อขายกันมานาน ทำให้สามารถเจรจาต่อรองกันได้ง่าย และน่าเชื่อถือได้
2. พิจารณาเงื่อนไขการซื้อขายอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจทำการซื้อขาย ทั้งนี้เพื่อให้แน่ใจได้ว่ากิจการได้รับประโยชน์สูงสุดจากการจัดทำหน่วยวัตถุดิบ

6.5 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการประมวลคำสั่งซื้อ

พบเพียงปัญหาเดียว คือ ปัญหาความเสี่ยงด้านราคาซื้อวัตถุดิบจะสูงกว่าราคาขาย ทั้งนี้ราคาอาจเป็นไปตามกลไกของตลาดหรือแล้วแต่การพิจารณาให้ราคาของแหล่งรับซื้อ

7. กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการจัดการคลังสินค้าประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบเพียง 2 ราย เพราะกิจการส่วนใหญ่จะส่งผ่านวัตถุดิบไปยังแหล่งรับซื้อทันที โดยไม่มีการจัดเก็บ จึงสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ พ14)

7.1 รูปแบบคลังสินค้า

รูปแบบคลังสินค้านี้มี 2 แบบ คือ

1. โกดังโล่งกว้าง ที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสรรพื้นที่ ให้เหมาะสมต่อการจัดเก็บ และการขนถ่ายวัตถุดิบ เป็นต้น
2. โกดังที่แบ่งเป็นช่องๆ ที่ใช้สำหรับการจัดเก็บที่ทำให้สามารถแยกประเภทและคุณภาพของวัตถุดิบได้ชัดเจน ทำให้วัตถุดิบไม่ปะปนกัน

7.2 วิธีการจัดการคลังสินค้า

เนื่องด้วยลักษณะของโกดังเป็นพื้นที่โล่งกว้างทำให้สามารถจัดสรรพื้นที่การใช้งานได้อย่างอิสระ เพราะวัตถุดิบที่เข้าสู่โกดังไม่สามารถประมาณการได้ว่าจะถูกแบ่งเป็นที่ประเภทหรือที่ชั้นคุณภาพ เมื่อแยกกลุ่มวัตถุดิบได้แล้วจึงมีการจัดสรรพื้นที่สำหรับจัดเก็บวัตถุดิบกลุ่มนั้นๆ ให้ชัดเจน เพื่อความสะดวกในการรวบรวมและขนย้าย

7.3 หลักเกณฑ์การควบคุมดูแลคลังสินค้า

การควบคุมดูแลคลังสินค้านี้มี 2 หลักเกณฑ์ ดังนี้

1. เนื่องจากพื้นที่จัดเก็บเป็นแบบโล่งกว้าง ทำให้การจัดสรรพื้นที่ในโกดังสามารถทำได้หลายรูปแบบ ทั้งนี้การจัดพื้นที่ต้องคำนึงถึงสะดวกในการเคลื่อนย้าย เพราะมีวัตถุดิบหมุนเวียนเข้าออกบ่อยครั้ง
2. การดูแลโกดังให้มีความสะอาด และไม่มีแมลงหรือสัตว์รบกวน

7.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดการคลังสินค้า

ปัญหาที่พบมี 2 ข้อ ดังนี้

1. ปัญหาฝนสาดเข้าโกดังและมีน้ำท่วมขัง ซึ่งปัญหาดังกล่าวส่งผลให้วัตถุดิบที่จัดเก็บมีความเสียหายได้ง่าย เนื่องด้วยความชื้นจากฝน

2. ปัญหาพื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอ ส่วนใหญ่พบในช่วงที่มีการเก็บเกี่ยวในปริมาณมาก อีกทั้งทางกิจการเองไม่สามารถระบายสินค้าออกไปได้ทัน

8. กิจกรรมการเคลื่อนย้าย

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการเคลื่อนย้าย ประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบจำนวน 6 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ผ15)

8.1 รูปแบบหรือวิธีการเคลื่อนย้าย

วิธีการเคลื่อนย้ายมี 2 ประเภท คือ การใช้แรงงานคน และการใช้เครื่องจักร อุปกรณ์ หรือเครื่องทุ่นแรง โดยรูปแบบการเคลื่อนย้ายจะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในการนำไปใช้

1. แรงงานคน สำหรับการขนย้ายในระยะสั้น
2. ใช้รถดัก สำหรับการขนย้ายในปริมาณมาก ส่วนใหญ่ใช้กับข้าวโพดเลี้ยงสัตว์
3. ใช้สายพานลำเลียง สำหรับการเคลื่อนย้ายกระสอบขึ้นหรือลงรถบรรทุก
4. ใช้เครื่องมือ สำหรับการไม่ข้าวโพดฝักให้เป็นเมล็ดแล้วลำเลียงขึ้นรถบรรทุก

8.2 การเลือกรูปแบบการเคลื่อนย้ายต่างๆ

การเลือกรูปแบบการเคลื่อนย้าย คือ การเลือกใช้แรงงาน เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เหมาะสม โดยมีหลักเกณฑ์ในการเลือกใช้ ดังนี้

1. การเลือกรูปแบบการเคลื่อนย้ายขึ้นอยู่กับเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มี ซึ่งช่วยให้การขนย้ายสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และเหมาะกับการขนย้ายในปริมาณมาก
2. การเลือกรูปแบบการเคลื่อนย้ายขึ้นอยู่กับปริมาณวัตถุดิบ เช่น วัตถุดิบที่มีปริมาณมาก อาจต้องใช้เครื่องจักรเพื่ออำนวยความสะดวก แต่ส่วนใหญ่วัตถุดิบมีไม่มาจึงเน้นใช้แรงงานคน

8.3 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพการเคลื่อนย้าย

การเคลื่อนย้ายสามารถใช้ได้ทั้งแรงงานคนและเครื่องจักร ซึ่งมีหลักเกณฑ์ในการควบคุมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนี้

1. การควบคุมคนงานให้เคลื่อนย้ายอย่างระมัดระวัง ซึ่งถึงแม้ว่าจะใช้เครื่องจักรในการเคลื่อนย้าย แต่ควรมีการกำชับผู้ดูแลเครื่องจักรให้ใช้งานเครื่องจักรนั้นๆ อย่างถูกต้องและเหมาะสม
2. การลดความสูญเสียระหว่างการเคลื่อนย้าย อาทิ วัตถุดิบหกหรือตกหล่น กระสอบตกหรือฉีกขาด เป็นต้น

8.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการเคลื่อนย้าย

ปัญหาที่พบในกระบวนการเคลื่อนย้ายมีดังนี้

1. วัสดุคืบหกหล่นง่าย ส่วนใหญ่พบปัญหานี้ในการขนย้ายข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่ไม่มีหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ การขนย้ายส่วนใหญ่จะใช้ตะกร้าหรือถังในการตัก ทำให้วัสดุคืบหกหล่นบ้าง
2. การใช้แรงงานคนทำให้การเคลื่อนย้ายล่าช้า เพราะเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีเครื่องจักรอุปกรณ์ที่สามารถอำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายได้ จึงใช้แรงงานในครอบครัวที่ตนมีอยู่ในการเคลื่อนย้าย ซึ่งอาจเกิดความล่าช้าบาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากมีปริมาณวัสดุคืบค่อนข้างมาก

9. กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ

กลุ่มผู้จัดส่งวัสดุคืบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการบรรจุหีบห่อ ประกอบด้วยผู้จัดส่งวัสดุคืบจำนวน 4 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ผ16)

9.1 รูปแบบการบรรจุหีบห่อ

การบรรจุหีบห่อมีเพียงรูปเดียว คือ การบรรจุกระสอบป่าน ที่ใช้ในการบรรจุถั่วเขียวและถั่วเหลือง สำหรับข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จะไม่มีกรบรรจุหีบห่อ

9.2 การบวนการบรรจุหีบห่อ

ถั่วเขียวและถั่วเหลืองที่ผ่านการสีเรียบร้อยแล้วจะถูกรับรองลงในกระสอบป่านเพื่อการขนส่ง ทั้งนี้การบรรจุกระสอบป่านมีรูปแบบการบรรจุ 2 แบบ ดังนี้

1. การบรรจุกระสอบละ 50 – 60 กิโลกรัม สำหรับวัสดุคืบที่มีปริมาณไม่มาก เพื่อความสะดวกในการตรวจนับ โดยสามารถนับจำนวนตามปริมาณกระสอบ เป็นต้น
2. การบรรจุแบบไม่จำกัดน้ำหนัก สำหรับวัสดุคืบที่มีจำนวนมาก การวัดปริมาณสามารถทำได้ด้วยการชั่งน้ำหนักบนเครื่องชั่งขนาดใหญ่

9.3 หลักเกณฑ์การควบคุมปริมาณและคุณภาพของการบรรจุหีบห่อ

หลักเกณฑ์ในการควบคุมการบรรจุหีบห่อมี ดังนี้

1. ดูแลให้สภาพบรรจุภัณฑ์หรือกระสอบมีสภาพที่ดี และพร้อมใช้งาน
2. การบรรจุด้วยน้ำหนักที่เที่ยงตรง เพื่อความสะดวกในการตรวจนับ
3. บรรจุในปริมาณที่พอดีและเหมาะสม
4. ควรเย็บปากกระสอบให้เรียบร้อย เพื่อป้องกันหกหล่น

9.4 ปัญหาที่พบในการบรรจุหีบห่อ

ไม่พบปัญหาในการบรรจุหีบห่อ เนื่องจากเป็นการบรรจุเพื่อความสะดวกในการขนย้าย และป้องกันความเสียหายเท่านั้น

10. กิจกรรมการขนส่งขาออก

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการขนส่งขาออก ประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบจำนวน 5 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ พ17)

10.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางจัดจำหน่าย หมายถึง แหล่งรับซื้อวัตถุดิบซึ่งกิจการได้ทำการจัดส่งวัตถุดิบให้ โดยช่องทางจัดจำหน่ายของแต่ละกิจการมีดังนี้

1. ส่งขายธุรกิจค้าพืชไร่ ไซโล และลานตาก ซึ่งทำหน้าที่รวบรวมและแปรรูปวัตถุดิบในเบื้องต้นด้วยการคัดแยกคุณภาพตามความต้องการของตลาด
2. ส่งขายแหล่งรับซื้อประจำ ทั้งนี้การส่งขายแหล่งประจำจะทำให้กิจการมีอำนาจในการต่อรอง และแหล่งรับซื้อเชื่อถือได้
3. ส่งขายแหล่งรับซื้อที่ให้ราคาดี ซึ่งราคาเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อขาย แต่ละกิจการควรมีทั้งตลาดประจำและตลาดอื่นๆ รองรับเสมอ

10.2 รูปแบบและกระบวนการจัดส่งสินค้าในแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย

แต่ละช่องทางการจัดจำหน่ายมีรูปแบบการจัดส่งสินค้าที่เหมือนกัน ดังนี้

1. การใช้นายพาหนะของกิจการในการขนส่ง โดยส่วนใหญ่เป็นรถบรรทุกหกล้อที่สามารถขนส่งได้ประมาณ 30 - 35 ตันต่อครั้ง อีกทั้งยังเป็นรถที่กิจการมีไว้เพื่อบริการขนส่ง
2. การใช้รถร่วมบริการหรือการจ้างรถเพื่อการขนส่ง ช่วยให้สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดี อีกทั้งรถร่วมบริการยังมีความชำนาญเส้นทางที่ดีกว่า
3. แหล่งรับซื้อวัตถุดิบมารับเอง โดยเฉพาะในช่วงที่วัตถุดิบมีจำนวนมาก การจัดสรรยานพาหนะเพื่อการขนส่งอาจไม่เพียงพอ จึงต้องใช้บริการรถขนส่งของแหล่งรับซื้อบ้าง หรือบางครั้งแหล่งรับซื้อเองต้องการให้บริการขนส่ง เพื่อรักษารฐานแหล่งวัตถุดิบ

10.3 เกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพการจัดส่งในรูปแบบต่างๆ

เกณฑ์การควบคุมหรือแนวทางการปฏิบัติเพื่อให้การจัดส่งเป็นไปด้วยความเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพ มีดังนี้

1. กลุ่มผ้าใบรถทุกครั้งเมื่อมีการจัดส่งไม่ว่าจะระยะสั้นหรือยาว เพื่อป้องกันวัตถุดิบจากความชื้นหรือวัตถุดิบหกหล่น
2. การจัดเรียงกระสอบให้เป็นระเบียบ เพื่อประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่ในการบรรทุกและเคลื่อนย้ายลงจากรถ
3. บรรทุกในปริมาณที่พอดี เช่น ข้าวโพดเลี้ยงไม่ควรรบรรทุกสูงเกินความสูงของกระเบระรถ

10.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการขนส่งขาออก

ไม่พบปัญหาในการจัดส่ง เนื่องจากเป็นการขนส่งระยะสั้น จึงใช้เวลาในการขนส่งไม่นาน และรูปแบบการจัดส่งไม่ซับซ้อนมากนัก

11. กิจกรรมการบริการลูกค้า

กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ให้อข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการบริการลูกค้า ประกอบด้วยผู้จัดส่งวัตถุดิบจำนวน 6 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ผ18)

11.1 รูปแบบการให้บริการลูกค้า

กิจการทั้งหมดมีรูปแบบการให้บริการลูกค้า คือ การโทรศัพท์ เพื่อติดต่อสื่อสารกันอยู่เสมอ ทั้งเรื่องการเจรจาซื้อขายและการสอบถามเรื่องทั่วไป

11.2 การดูแลกิจกรรมต่างๆ ในการบริการลูกค้า

ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ติดต่อซื้อขายกันมานานแล้ว จึงทำให้เกิดความน่าเชื่อถือและสนิทสนมกันดังเครือญาติ การดูแลเน้นการติดต่อสื่อสารกันเป็นประจำและมีการไปเยี่ยมเยียนบ้าง

11.3 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพและคุณภาพการให้บริการ

คือหลักเกณฑ์ที่กิจการต่างๆ ให้ความสำคัญในการบริการลูกค้า ดังนี้

1. การจัดส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ถือว่าเป็นประสิทธิภาพของกิจการที่สามารถคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพเพื่อจัดส่งให้แหล่งรับซื้ออย่างสม่ำเสมอ

2. มีความจริงใจในการขาย กล่าวคือ หากวัตถุดิบที่มีอยู่บางส่วนคุณภาพต่ำ กิจการควรแจ้งให้แหล่งรับซื้อทราบและควรคัดแยกไว้ เพื่อป้องกันการปะปน
3. การรับฟังข้อติชมหรือข้อเสนอแนะต่างๆ เพื่อนำไปปรับปรุงเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงานของกิจการ
4. การติดต่อลูกค้าทุกครั้งทั้งก่อนและหลังได้รับบริการ เพื่อเป็นการติดตามผลการปฏิบัติงาน และแสดงถึงความใส่ใจลูกค้า

11.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการบริการลูกค้า

ไม่พบปัญหาในการบริการลูกค้า เนื่องจากระหว่างกิจการกับลูกค้ามีการติดต่อซื้อขายกันมานาน การบริการลูกค้าจึงดำเนินไปได้ด้วยดี

2. กลุ่มที่ 2 ธุรกิจค้าพืชไร่

ธุรกิจค้าพืชไร่ คือ ผู้ที่ทำหน้าที่รวบรวมวัตถุดิบจากผู้จัดส่งวัตถุดิบภายในท้องถิ่น ซึ่งวัตถุดิบที่ได้จะถูกคัดแยกและปรับปรุงคุณภาพ เพื่อให้เหมาะสมกับจุดประสงค์ที่จะนำวัตถุดิบประเภทนั้นๆ ไปใช้ เมื่อวัตถุดิบต่างๆ ถูกแปรรูปจนกลายเป็นสินค้าแล้ว จึงจะถูกจัดส่งไปให้แหล่งรับซื้ออื่นๆ เช่น โรงงานอุตสาหกรรม โรงงานรับซื้อพืชผลทางการเกษตร เป็นต้น

2.1 ข้อมูลพื้นฐานของธุรกิจค้าพืชไร่และผู้ให้สัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลพื้นฐานของธุรกิจค้าพืชไร่หรือศรีโพธิ์การเกษตร พบว่ากิจการมีการดำเนินธุรกิจจัดหาและรวบรวมผลผลิตพืชไร่มาตั้งแต่เริ่มต้นทำกิจการ โดยมีระยะเวลาการดำเนินกิจการนาน 10 ปี ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นกิจการแบบเจ้าของคนเดียว ทุนจดทะเบียน 19 ล้านบาท ผลผลิตและปริมาณที่กิจการดำเนินการจัดหา คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ กำลังการผลิต 8,600 ตันต่อปี ถั่วเขียว กำลังการผลิต 1,900 ตันต่อปี และถั่วเหลือง กำลังการผลิต 3,600 ตันต่อปี โดยกิจการตั้งอยู่ในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก โดยผู้ให้สัมภาษณ์เป็นเจ้าของกิจการ เพศหญิง อายุ 27 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และเป็นผู้ดำเนินกิจการรุ่นที่ 2 ที่ได้รับสืบทอดกิจการจากบิดา

2.2 ข้อมูลการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ของธุรกิจค้าพืชไร่

จากการสัมภาษณ์ธุรกิจค้าพืชไร่ที่ทำหน้าที่จัดส่งหรือจัดหาผลผลิตพืชไร่ เพื่อส่งให้แหล่งรับซื้อขนาดใหญ่หรือโรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 1 ราย พบว่ากิจการมีความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งสิ้น 12 กิจกรรม (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๒) โดยมีการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ในด้านต่างๆ รวมถึงพบปัญหาและอุปสรรคในการจัดการ ดังนี้

1. กิจกรรมการจัดการ

1.1 แหล่งจัดหาวัตถุดิบ

กิจการได้เริ่มต้นการดำเนินธุรกิจด้วยการจัดหาวัตถุดิบเอง ด้วยการติดต่อรับซื้อจากเกษตรกรโดยตรงและเข้าไปรับซื้อวัตถุดิบถึงไร่ ซึ่งแหล่งวัตถุดิบอยู่ในพื้นที่กระจัดกระจายทั่วภาคเหนือ อาทิ เชียงราย เพชรบูรณ์ ตาก กำแพงเพชร เป็นต้น แต่ปัจจุบันแหล่งวัตถุดิบส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่จังหวัดตาก เพราะมีการส่งเสริมการเพาะปลูกพืชไร่ในจังหวัดตากเพิ่มมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะพืชเศรษฐกิจอย่าง ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง เป็นต้น โดยเฉพาะในพื้นที่อำเภอแม่สอด และอำเภอพบพระ ที่มีการเพาะปลูกเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้หากวัตถุดิบในท้องถิ่นไม่เพียงพอทางกิจการจะจัดหาพื้นที่ เช่น จังหวัดเพชรบูรณ์ จังหวัดเชียงราย และในเขตประเทศพม่า

1.2 วิธีการจัดหาวัตถุดิบ

วิธีการจัดหาวัตถุดิบของกิจการมี 4 วิธี โดยแต่ละวิธีสามารถจัดหาวัตถุดิบได้มากน้อยแตกต่างกัน ดังนี้

1. การจัดหาผ่านผู้จัดส่งวัตถุดิบหรือพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่น ที่ทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาและสนับสนุนเงินลงทุนในด้านปัจจัยการผลิตให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น อีกทั้งยังทำหน้าที่ในการรวบรวมวัตถุดิบจากเกษตรกรรายย่อยให้ได้ปริมาณที่มากพอต่อการจัดส่ง ซึ่งวิธีดังกล่าวทำให้กิจการไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการจัดหา อาทิ ค่าดำเนินการ ค่าเดินทาง ค่าขนส่ง เป็นต้น เพราะผู้จัดหาวัตถุดิบจะรับผิดชอบในการจัดหาและขนส่งเองทั้งหมด โดยวิธีดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ประมาณร้อยละ 75 ของวัตถุดิบทั้งหมดของกิจการ

2. ลูกไร่ของกิจการที่อยู่ในพื้นที่อำเภอแม่สอด ที่ได้รับเงินลงทุนด้านปัจจัยการผลิต อาทิ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง ฯลฯ ทั้งนี้เมื่อได้วัตถุดิบแล้วลูกไร่ต้องนำมาขายคืนให้กับกิจการตามมูลค่าปัจจัยที่กิจการลงทุนให้พร้อมดอกเบี้ย โดยวิธีดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ประมาณร้อยละ 10 ของวัตถุดิบทั้งหมดของกิจการ

3. เกษตรกรนำวัตถุดิบมาติดต่อขายเอง โดยทางกิจการมีป้ายแสดงราคาอยู่หน้าโกดัง เพื่อให้เกษตรกรสามารถนำไปตัดสินใจในการซื้อขาย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเกษตรกรที่มีวัตถุดิบจำนวนมากและศักยภาพในการขนส่งมาจำหน่ายที่โกดังโดยตรง เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง โดยวิธีดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ประมาณร้อยละ 10 ของวัตถุดิบทั้งหมดของกิจการ

4. กิจการจัดหาวัตถุดิบเองในกรณีที่วัตถุดิบไม่เพียงพอ โดยจะจัดหาในพื้นที่จังหวัดอื่น เช่น ในเขตประเทศพม่า จังหวัดเพชรบูรณ์ และจังหวัดเชียงราย หรือจัดหาจากธุรกิจค้าพืชไร่หรือไซโลอื่นๆ โดยวิธีดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ประมาณร้อยละ 5 ของวัตถุดิบทั้งหมดของกิจการ

1.3 หลักเกณฑ์ในการจัดหาวัตถุดิบ

หลักเกณฑ์ในการจัดหาวัตถุดิบมี ดังนี้

1. จัดหาวัตถุดิบตามชนิดและประเภทซึ่งเป็นที่นิยมของตลาด อาทิ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง โดยวัตถุดิบดังกล่าวเป็นที่ต้องการของแหล่งรับซื้อและเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญในอุตสาหกรรมแปรรูปต่างๆ

2. จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน ที่มาจากเกษตรกรที่ดูแลรักษาตั้งแต่การเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวอย่างดี เพราะคุณภาพของวัตถุดิบมีผลกระทบต่อราคาซื้อขายเป็นอย่างมาก

3. จัดหาวัตถุดิบจากผู้จัดส่งวัตถุดิบที่เชื่อถือได้ สามารถจัดหาและจัดส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพให้ได้อย่างสม่ำเสมอและตรงต่อเวลา

4. จัดหาวัตถุดิบตามความต้องการของตลาดและราคาซื้อขาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาในตลาดเสนอ ซึ่งหากสามารถขายได้ในราคาสูง กิจกรรมจะหาวัตถุดิบชนิดนั้นเพิ่มเติม

1.4 ความแตกต่างของคุณภาพวัตถุดิบที่มาจากแหล่งต่างๆ

คุณภาพของวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ ไม่มีความแตกต่างกัน เพราะเป็นพันธุ์หรือชนิดที่คล้ายคลึงกัน อีกทั้งมีการเพาะปลูกในลักษณะภูมิประเทศที่ใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ความแตกต่างของคุณภาพวัตถุดิบสามารถเกิดจากปัจจัยด้านการดูแลเอาใจใส่ในการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวของเกษตรกร หรือเกิดจากสภาพดินฟ้าอากาศ ที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการเพาะปลูก เช่น ในช่วงฤดูฝนที่เกษตรกรจะเร่งเก็บเกี่ยววัตถุดิบ ทำให้วัตถุดิบมีอายุการเก็บเกี่ยวไม่เหมาะสม อีกทั้งฝนยังทำให้วัตถุดิบเกิดความชื้นได้ง่ายและวัตถุดิบเกิดการเน่าเสีย

1.5 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดหา

ปัญหาที่พบในด้านจัดหามี ดังนี้

1. ช่วงที่ฝนตกชุกเกษตรกรจะรีบเก็บเกี่ยว เพื่อหลีกเลี่ยงความเสียหายจากฝน เช่น ความชื้นและเชื้อรา อีกทั้งทำให้คุณภาพวัตถุดิบต่ำเนื่องจากยังไม่ถึงช่วงอายุการเก็บเกี่ยว

2. ลูกไร่ไม่นำวัตถุดิบมาขายคืนให้ตามข้อตกลง ทำให้กิจการไม่ได้รับวัตถุดิบในปริมาณตามที่คาดการณ์ไว้

3. ปริมาณวัตถุดิบที่จัดหาไม่สามารถคาดการณ์ได้ ทั้งปริมาณหรือช่วงเวลาที่จะได้รับวัตถุดิบได้ จึงต้องรับซื้อวัตถุดิบกักตุนไว้ให้มากที่สุด เพื่อรองรับคำสั่งซื้อและสามารถจัดส่งได้อย่างรวดเร็ว แต่ส่งผลเสียในด้านการจัดเก็บที่วัตถุดิบอาจเสียหายหากเก็บไว้นาน เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านพื้นที่จัดเก็บ

2. กิจกรรมการจัดซื้อ

2.1 วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ

วิธีการจัดซื้อมีหลักๆ 2 วิธี คือ

1. ผู้จัดส่งวัตถุดิบ เกษตรกร และลูกไร่ จะติดต่อมายังกิจการเมื่อมีวัตถุดิบที่ต้องการขาย เพื่อสอบถามราคาและเจรจาหาข้อตกลงในการซื้อขาย
2. กิจการติดต่อผู้ค้าหรือผู้จัดส่งวัตถุดิบอื่นๆ เพื่อสอบถามราคาและเจรจาข้อตกลงในการซื้อขาย แต่ในกรณีนี้จะทำต่อเมื่อวัตถุดิบขาดแคลนหรือมีความต้องการวัตถุดิบเพิ่มเติมเท่านั้น เพราะวัตถุดิบที่ได้จากแหล่งดังกล่าวจะมีต้นทุนและราคาขายค่อนข้างสูง กิจการจึงต้องพิจารณาอย่างถี่ถ้วนเพื่อขายให้ได้ในราคาที่สูงกว่า

2.2 ปริมาณวัตถุดิบที่จัดซื้อแต่ละครั้ง

ปริมาณการจัดซื้อแต่ละแหล่งไม่สามารถระบุได้ชัดเจน เพราะปริมาณการจัดซื้อขึ้นอยู่กับปริมาณวัตถุดิบและราคาซื้อขายในช่วงระยะเวลาต่างๆ แต่หากเปรียบเทียบอัตราส่วนวัตถุดิบที่ได้แต่ละแหล่งสามารถคิดเป็นอัตราร้อยละได้ดังนี้

1. วัตถุดิบที่ได้จากผู้จัดส่งวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 75
2. วัตถุดิบที่ได้จากลูกไร่ คิดเป็นร้อยละ 10
3. วัตถุดิบที่ได้จากเกษตรกรรายย่อย คิดเป็นร้อยละ 10
4. วัตถุดิบที่ได้จากนอกพื้นที่หรือธุรกิจค้าพืชไร่อื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 5

2.3 หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อ

หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อมี ดังนี้

1. ราคาวัตถุดิบทั้งราคารับซื้อจากต้นทางและราคาขายในตลาดปลายทาง ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการตัดสินใจซื้อขาย เพราะวัตถุดิบพืชไร่มิมีราคาขึ้นลงอยู่เสมอ ถ้าไรที่ได้จึงขึ้นอยู่กับส่วนต่างของราคาซื้อขาย
2. คุณภาพของวัตถุดิบ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการคำนวณราคาซื้อขายและมีผลต่อต้นทุน เช่น วัตถุดิบที่มีความชื้นสูงกิจการอาจซื้อมาในราคาต่ำ แต่กระบวนการปรับปรุงคุณภาพวัตถุดิบหรือการปรับลดความชื้น จะส่งผลให้นำหนักของวัตถุดิบลดลงและขายได้มูลค่าที่น้อยลง
3. ความน่าเชื่อถือของแหล่งวัตถุดิบที่สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ตามที่ต้องการ ทั้งปริมาณและคุณภาพที่ดี

2.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดซื้อ

ปัจจุบันคู่แข่งทางการค้ามีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ที่ต้องการขายวัตถุดิบ ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกร หรือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ มีทางเลือกในการตัดสินใจเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนด้านการบริหารจัดการ เพิ่มขึ้นเช่นกัน เนื่องจากต้องแข่งขันกันทางด้านราคาและบริการ

3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า

3.1 วิธีการขนส่งขาเข้า

กิจการมีรถบรรทุกหกล้อและสิบล้ออย่างละคัน เพื่อบริการขนส่งวัตถุดิบทั้งขาเข้าและขาออก หากจำนวนยานพาหนะไม่เพียงพอทางกิจการจึงจะมีการจ้างรถร่วมเพื่อบริการขนส่งเพิ่มเติม โดยคิดเฉลี่ยแล้วค่าบริการอยู่ที่ประมาณ 0.10 – 0.15 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งต้นทุนอยู่ที่ประมาณ 0.07 บาทต่อกิโลกรัม บางครั้งผู้จัดส่งวัตถุดิบจะเป็นผู้รับผิดชอบการขนส่งเอง เพราะจะได้ราคาซื้อขายเต็มจำนวน โดยไม่ต้องถูกหักค่าบริการขนส่ง

3.2 หลักเกณฑ์การเลือกรูปแบบการขนส่งขาเข้า

การเลือกรูปแบบขึ้นอยู่กับแหล่งและปริมาณวัตถุดิบ ซึ่งส่วนใหญ่นิยมใช้รถบรรทุกหกล้อ แต่หากแหล่งวัตถุดิบอยู่ในพื้นที่ที่เข้าถึงยาก เช่น เจริงเขา หรือพื้นที่ถนนทุรกันดาร อาจต้องเลือกใช้รถดักหรือรถเล็กในการลำเลียง วัตถุดิบออกมาจากรั้วก่อนและนำมารวมกันที่รถบรรทุกใหญ่

3.3 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพในการขนส่งขาเข้า

เกณฑ์สำคัญคือต้องขนส่งได้ตรงต่อเวลาและวัตถุดิบมีการสูญเสียน้อยที่สุด การขนส่งต้องมีผ้าใบคลุมมิดชิดเพื่อป้องกันฝนหรือป้องกันไม่ให้วัตถุดิบตกหล่น ในกรณีที่จ้างรถร่วมแล้ว วัตถุดิบตกหล่นหรือสูญหายเกินกว่าปริมาณที่กำหนด ทางรถร่วมจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเสียหายดังกล่าว

3.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการขนส่งขาเข้า

การบริการด้านการขนส่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้ผู้จัดส่งวัตถุดิบใช้ในการตัดสินใจว่าควรทำการซื้อขายหรือไม่ ฉะนั้นหากการบริการขนส่งไม่ทั่วถึง ย่อมส่งผลกระทบต่อปริมาณวัตถุดิบที่จะได้รับ ปัญหาบริการขนส่งไม่เพียงพอมักจะประสบปัญหาในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นช่วงที่เก็บเกี่ยวพร้อมกันในปริมาณมาก ทำให้กิจการไม่สามารถดูแลการขนส่งไปอย่างทั่วถึง

4. กิจกรรมการรับและการจัดเก็บวัตถุดิบ

4.1 กระบวนการและวิธีการตรวจรับทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ

ด้านปริมาณวัตถุดิบสามารถตรวจวัดด้วยการหาส่วนต่างของน้ำหนัก โดยการชั่งน้ำหนักยานพาหนะขณะบรรทุกวัตถุดิบและหลังจากขนถ่ายวัตถุดิบออกแล้ว

ด้านคุณภาพสามารถจำแนกตามชนิดของวัตถุดิบ ดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

- ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์แบบฝัก สามารถตรวจสอบความชื้นของฝักด้วยการบิดเมล็ดออกจากฝักและสังเกตว่ามีน้ำสีขาวเหมือนน้ำมันซึมออกมาหรือไม่ เพื่อดูความสดและความแห้งของฝัก

- ข้าวโพดสาร คือข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่ผ่านการโม่ออกมาเป็นเมล็ดแล้ว การรับซื้อจะขึ้นอยู่กับอัตราความชื้นที่พิจารณาจากราคาตลาด แล้วปรับลดตามความชื้นที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง ซึ่งถ้าความชื้นน้อยราคารับซื้อก็จะสูง ความชื้นขั้นต่ำที่ตั้งไว้จะอยู่ที่ต่ำกว่า 15% โดยตรวจสอบความชื้นด้วยเครื่องวัดความชื้น วิธีการคือสุ่มตัวอย่างปริมาณ 100 กรัมเทใส่ลงในเครื่องวัดความชื้นเพื่ออ่านค่าความชื้น

2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง จะบรรจุในกระสอบซึ่งสามารถสุ่มตรวจจากแต่ละกระสอบ หรือว่ารวมกันเพื่อประเมินสภาพโดยรวม สำหรับถั่วจะดูสภาพทั่วไป เช่น สิ่งเจือปน ขนาดและสภาพของเมล็ด ความชื้น เป็นต้น หากมีความชื้นก็จะปรับลดราคารับซื้อตามสภาพ

4.2 หลักเกณฑ์การควบคุมการตรวจรับทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ

ด้านปริมาณไม่มีการควบคุมมากนัก เพราะชั่งบนเครื่องชั่งน้ำหนักขนาดใหญ่ที่ค่าตัวเลขชัดเจนและเชื่อถือได้

ด้านคุณภาพเป็นสิ่งที่ต้องควบคุมอย่างเข้มงวด เพราะวัตถุดิบที่ได้แต่ละครั้งมีคุณภาพที่ไม่สม่ำเสมอ การตรวจสอบคุณภาพจึงต้องทำให้ทั่วถึงและสุ่มตรวจหลายๆ ตัวอย่าง เพื่อประเมินหาค่าเฉลี่ยโดยรวมของคุณภาพวัตถุดิบ

4.3 กระบวนการและวิธีการจัดเก็บ

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจรับทั้งปริมาณและคุณภาพจะถูกคัดแยกตามคุณภาพเพื่อการจัดเก็บที่เหมาะสม เช่น วัตถุดิบที่มีความชื้นสูงจะต้องถูกพักไว้เพื่อนำไปผ่านกระบวนการลดความชื้น แต่หากวัตถุดิบได้คุณภาพแล้วก็จะถูกนำไปพักเพื่อรอการจำหน่าย ซึ่งวัตถุดิบทั้ง 2 ส่วนนี้ต้องเก็บแยกจัดเก็บอย่างชัดเจน

4.4 ปริมาณวัตถุดิบที่สามารถจัดเก็บได้

วัตถุดิบที่ทำการจัดเก็บมี 2 ประเภท ดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ สามารถจัดเก็บได้ประมาณ 500 - 700 ตัน
2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง สามารถจัดเก็บได้ประมาณ 200 - 400 กระสอบ

4.5 หลักเกณฑ์การควบคุมการจัดเก็บ

คือ การแยกแยะคุณภาพของวัตถุดิบให้ได้ชัดเจนที่สุด เพื่อความสะดวกในการจัดเก็บและการนำไปผ่านกระบวนการต่างๆ

4.6 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการตรวจรับและการจัดเก็บ

ปัญหาในการตรวจรับ คือ ไม่สามารถแยกสภาพของวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน การแยกแยะแต่ละครั้งเป็นการประเมินภาพรวม บางครั้งจึงทำให้วัตถุดิบที่ขึ้นและเป็นเชื้อราปะปนกับวัตถุดิบที่แห้งดี ส่งผลให้เสียไปด้วยทั้งหมด

ปัญหาในการจัดเก็บ คือ ในบางช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวจะมีวัตถุดิบเข้ามาในปริมาณมาก ส่งผลกระทบต่อพื้นที่จัดเก็บที่ไม่เพียงพอ

5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

5.1 วิธีการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจรับแล้วจะถูกแยกออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ ดังนี้

1. วัตถุดิบที่มีความชื้นสูงที่ต้องนำไปผ่านกระบวนการลดความชื้น จะถูกเก็บแยกไว้ด้านนอกโกดัง เพื่อความสะดวกในการขนย้ายเข้าออกไปยังลานตาก
2. วัตถุดิบที่คุณภาพได้มาตรฐานต้องนำไปผ่านกระบวนการคัดแยกและทำความสะอาดเพื่อรอนำส่งตลาด ซึ่งวัตถุดิบส่วนนี้จะถูกเก็บไว้ในโกดัง

5.2 วิธีการและระยะเวลาก่อนการจัดส่งวัตถุดิบเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิตหรือแปรรูป

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจรับและคัดแยกแล้ว จะถูกนำไปผ่านกระบวนการวัตถุดิบตามความเหมาะสมทันที เช่น วัตถุดิบที่ความชื้นสูงจะต้องนำไปตากแดด เพื่อปรับค่าความชื้น และวัตถุดิบที่ความชื้นเหมาะสมจะต้องนำไปทำความสะอาดด้วยการร่อนหรือเป่าลิ่งเจือปนก่อนนำไปจัดจำหน่าย

5.3 หลักเกณฑ์การควบคุมคุณภาพวัตถุดิบคงคลัง

ด้วยปัจจัยด้านพื้นที่จัดเก็บที่ไม่สามารถควบคุมสภาพแวดล้อมได้ เช่น ฝน และความชื้น ทำให้กิจการต้องพยายามหมุนเวียนวัตถุดิบเพื่อเข้าสู่กระบวนการและออกจำหน่าย เพื่อให้ปริมาณวัตถุดิบในโกดังมีปริมาณที่เหมาะสมและสามารถควบคุมดูแลได้

5.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

ในช่วงที่มีวัตถุดิบเข้าสู่โกดังครั้งละมากๆ ทำให้การดูแลวัตถุดิบคงคลังค่อนข้างลำบาก ด้วยพื้นที่จัดเก็บที่ไม่เพียงพอ ทำให้วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำไปปะปนกับวัตถุดิบที่คุณภาพดีและส่งผลให้เสียด้วยกันหมด

6. กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ

6.1 วิธีการรับคำสั่งซื้อ

วิธีการรับซื้อ มี 2 วิธี ดังนี้

1. รับคำสั่งซื้อผ่านนายหน้า หรือ เรียกว่า “หยง” ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบราคา รับซื้อสินค้าของแต่ละโรงงานแล้วแจ้งให้กิจการทราบ เพื่อที่กิจการจะใช้ในการตัดสินใจว่าควรส่งขายสินค้าตามความต้องการของโรงงานนั้นๆ หรือไม่
2. รับคำสั่งซื้อโดยตรงกับทางโรงงาน ซึ่งเป็นตลาดที่คุ้นเคยและส่งขายให้เป็นประจำตั้งแต่แรกเริ่มดำเนินกิจการ

6.2 รูปแบบคำสั่งซื้อ

เป็นแบบเรียบง่าย คือ การโทรศัพท์ติดต่อกันเพื่อเจรจาก่อนการตกลงซื้อขาย เมื่อสินค้าถึงปลายทางจึงจะได้รับเอกสารยืนยันการรับของและเอกสารอื่นๆ ที่สำคัญ

6.3 กระบวนการประมวลคำสั่งซื้อ

การประมวลคำสั่งซื้อ คือ การคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ที่นำไปใช้ในการตัดสินใจจำหน่ายสินค้า ให้แหล่งรับซื้อนั้นๆ โดยมีกระบวนการดังนี้

1. การเลือกตลาดหรือแหล่งรับซื้อ โดยต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อาทิ ราคารับซื้อสินค้า ความน่าเชื่อถือได้ สภาพการเงินคล่องสูง เป็นต้น

2. ตรวจสอบว่าสินค้าที่กิจการมีอยู่เพียงพอและมีลักษณะตามที่แหล่งรับซื้อต้องการหรือไม่
ในกรณีสินค้ามีไม่พอแต่เราสั่งซื้อค่อนข้างสูง กิจการต้องพิจารณาอีกว่าจะคุ้มค่าและเป็นไปได้
หรือไม่ที่จะหาสินค้าเพิ่มเติม

6.4 หลักเกณฑ์การควบคุมการประมวลค่าสั่งซื้อ

หลักเกณฑ์สำคัญในการควบคุมการประมวลค่าสั่งซื้อมีดังนี้

1. ต้องพิจารณาปริมาณวัตถุดิบที่เข้ามาโดยเฉลี่ยในช่วงเวลานั้นๆ และจำนวนสินค้าที่อยู่ใน
โกดังก่อนว่ามีปริมาณเพียงพอที่จะจำหน่ายหรือไม่
2. ไม่ควรตัดสินใจตกลงขายสินค้าหากมีสินค้าไม่พอหรือไม่มีสินค้าคลคลัง เนื่องจากราคา
วัตถุดิบขึ้นลงอยู่เสมอทำให้การหาซื้อวัตถุดิบในช่วงเวลานั้นๆ อาจมีความเสี่ยงที่จะขาดทุนได้ เช่น
หากขายสินค้าที่กำไรละ 15 บาท แต่ต้องรับซื้อวัตถุดิบช่วงนั้นๆ ในราคา 18 บาท เป็นต้น

6.5 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการประมวลค่าสั่งซื้อ

ปัญหาที่พบในการประมวลค่าสั่งซื้อมีดังนี้

1. ความผันผวนของราคา เช่น ตกลงราคากันวันนี้ ซึ่งเมื่อส่งของออกไปอาจใช้เวลา 2-3 วัน
โดยระหว่างนั้นราคาซื้อขายสินค้าอาจลดลงตามกลไกตลาด ทำให้เมื่อของไปถึงอาจทำให้ราคา
ต่ำลงกว่าที่เคยตกลงกันได้
2. มีสินค้าที่ออกสู่ตลาดมาจากหลายๆ แหล่งผลิตทำให้ตลาดมีทางเลือกเยอะขึ้นในการรับ
ซื้อสินค้า บางครั้งเมื่อส่งสินค้าไปถึงอาจถูกเปรียบเทียบกัน หากสินค้าถูกดีก็มีผลทำให้ถูกตัดราคา

7. กิจกรรมการจัดการสินค้าคงคลัง

7.1 วิธีการจัดการสินค้าคงคลัง

สินค้า คือ วัตถุดิบที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพและทำความสะอาดแล้วถูกพักไว้เพื่อรอการ
จำหน่าย โดยสินค้าจะแบ่งเป็น 3 ประเภทดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ (ข้าวโพดสาร) จะถูกพักโดยการกองไว้บนพื้น
2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง นำบรรจุกระสอบ
3. ชั่งข้าวโพดและกากถั่ว จะถูกกองไว้บนพื้น

7.2 วิธีการและระยะเวลาก่อนการจัดส่งสินค้าคงคลังเพื่อจัดจำหน่าย

ระยะเวลาก่อนการจัดส่งจะขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อ ทั้งนี้เมื่อมีคำสั่งซื้อและได้ตกลงขายเรียบร้อยแล้ว ก่อนการจัดส่งต้องทำการสำรวจความเรียบร้อยของสินค้าอีกครั้งก่อนเสมอ

7.3 หลักเกณฑ์การควบคุมคุณภาพสินค้าคงคลัง

สินค้าที่รอการจำหน่ายเป็นสินค้าที่คุณภาพดี คือ มีความชื้นที่เหมาะสมและสะอาด แต่การเก็บสินค้าไว้นานอาจส่งผลให้เกิดความชื้นได้เสมอ จึงต้องมีการตรวจสอบสภาพสินค้าและวัดความชื้นเป็นประจำ ซึ่งหากพบว่าสินค้ามีความชื้นเพิ่มขึ้นจะต้องรีบนำไปผ่านกระบวนการลดความชื้นทันที

7.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดการสินค้าคงคลัง

ปัญหาในการจัดการสินค้าคงคลังมี ดังนี้

1. สินค้าที่เก็บไว้นานมักพบปัญหาที่มีความชื้น โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝน
2. ปัญหาสัตว์และแมลงรบกวน เช่น มอด หรือหนู

8. กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า

8.1 รูปแบบคลังสินค้า

คลังสินค้ามี 2 แบบ ดังนี้

1. โกดังแบบปิด เป็นสถานที่เก็บสินค้าที่ผ่านกระบวนการผลิตแล้ว และเป็นสถานที่ดำเนินการกระบวนการผลิตอื่นๆ เช่น โม่ข้าว โปด ร่อนถั่ว เป็นต้น
2. โกดังแบบเปิด มีลักษณะเป็นช่องๆ แบบมีหลังคา เป็นสถานที่เพื่อพักสินค้าก่อนเข้าสู่กระบวนการต่างๆ และเก็บวัตถุดิบที่อยู่ในกระบวนการลดความชื้น

8.2 วิธีการจัดการคลังสินค้า

แยกวัตถุดิบที่เข้ามาตามประเภทและสภาพ แล้วจัดเก็บในพื้นที่ที่เหมาะสม เพื่อความสะดวกในการดำเนินการกระบวนการอื่นๆ

8.3 หลักเกณฑ์การควบคุมดูแลคลังสินค้า

พื้นที่เป็นโกดังโล่งกว้างทำให้สามารถจัดสรรพื้นที่ได้หลายรูปแบบ ซึ่งทางกิจการจะเน้นการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้ได้ประโยชน์สูงสุด

8.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดการคลังสินค้า

ในช่วงที่วัตถุดิบหรือสินค้ามีมาก บางครั้งต้องโยกย้ายวัตถุดิบหรือสินค้าไปมา เพื่อจัดสรรพื้นที่รองรับวัตถุดิบหรือสินค้าที่จะเข้ามาเพิ่มเติม โดยที่ไม่สามารถคาดการณ์ปริมาณได้ การโยกย้ายดังกล่าวทำให้ต้องเสียเวลา ต้องเสียค่าใช้จ่ายเรื่องค่าแรงงานเพิ่ม อีกทั้งยังทำให้เกิดความเสียหายได้

9. กิจกรรมการเคลื่อนย้าย

9.1 รูปแบบหรือวิธีการเคลื่อนย้าย

มี 2 รูปแบบ คือ

1. ใช้คนงานในการแบ่งهام
2. ใช้เครื่องจักร เช่น รถตัก สายพานลำเลียง

9.2 การเลือกรูปแบบการเคลื่อนย้ายต่างๆ

การเลือกรูปแบบการเคลื่อนย้ายขึ้นอยู่กับกระบวนการผลิตและประเภทของวัตถุดิบ ดังนี้

ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

1. ใช้รถตักในการโม้ โดยการตักข้าวโพดฝักใส่เครื่องโม้
2. ใช้รถบรรทุกในการขนย้าย คือเมื่อโม้เสร็จแล้วก็นำรถบรรทุกไปรองรับข้าวโพดเพื่อนำข้าวโพดไปพักในช่องจัดเก็บ (โกดังเปิด) หรือไปถ่ายเทไว้ที่ลานสำหรับตากเพื่อลดความชื้น แล้วนำรถตักไปเกลี่ยเพื่อตากข้าวโพด
3. ใช้รถตักในการเก็บ เมื่อตากเสร็จแล้วก็ใช้รถตักคันและเก็บข้าวโพดในช่องจัดเก็บ
4. ใช้รถตักในการเป่า คือ ใช้รถตัก ตักข้าวโพดที่แห้งแล้วใส่ในเครื่องโม้สำหรับเป่ากากและสิ่งเจือปนอีกครั้ง
5. ใช้รถตักสำหรับตักข้าวโพดใส่รถบรรทุกสินค้าเพื่อส่งสินค้าไปยังตลาดปลายทาง

ถั่วเขียวและถั่วเหลือง

1. ใช้คนงานในการแบกกระสอบ เพื่อวางทับกระสอบให้เป็นระเบียบ
2. ใช้คนงานในการเทถั่ว เพื่อที่จะใช้รถตัก ตักถั่วใส่เครื่องร่อน
3. ใช้คนงานในการกรอกบรรจุ เมื่อร่อนออกมาแล้วก็จะดวงถั่วใส่กระสอบ
4. ใช้คนงานแบกถั่วที่บรรจุเรียบร้อยแล้ว ไปวางทับเรียงไว้รอการขนส่ง
5. ใช้คนงานแบกกระสอบขึ้นรถบรรทุก เพื่อส่งสินค้าไปยังตลาดปลายทาง

9.3 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพการเคลื่อนย้าย

ฝ่ายผลิตจะคอยสอดส่องดูแลเพื่อให้การเคลื่อนย้ายมีประสิทธิภาพและเกิดความเสียหายต่อสินค้าให้น้อยที่สุด

9.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการเคลื่อนย้าย

บางครั้งคนงานใช้วิธีการเคลื่อนย้ายที่ไม่เหมาะสม เช่น การใช้รถดักในการดักขังข้าวโพดและกากถั่ว ทำให้เกิดฝุ่นฟุ้งกระจายและทำให้เกิดความสกปรกใน โกดัง

10. กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ

10.1 รูปแบบการบรรจุหีบห่อ

การบรรจุหีบห่อจะใช้กับสินค้าประเภทถั่วเท่านั้น โดยมีรูปแบบการบรรจุหีบห่อ ดังนี้

1. บรรจุในกระสอบป่าน โดยไม่จำกัดน้ำหนักซึ่งสามารถบรรจุได้ 100 – 130 กิโลกรัม สำหรับส่งสินค้าไปยัง โรงงานน้ำมัน โรงงานวันเส้น เป็นต้น โดยกระสอบป่านต้นทุนลูกละ 18 – 22 บาทหรือแล้วแต่สภาพ ซึ่งกระสอบป่านจะหมุนเวียนนำกลับมาใช้ซ้ำได้ บางครั้งเมื่อส่งสินค้าไปถึงปลายทางแล้ว ทางตลาดก็จะนำกระสอบส่งคืนให้
2. บรรจุในกระสอบขาว โดยจำกัดน้ำหนัก เช่น บรรจุกระสอบละ 50 กิโลกรัมและ 60 กิโลกรัม สำหรับส่งออกเขมร และอินโด เป็นต้น โดยกระสอบขาวต้นทุนใบละ 5 – 6.5 บาท ซึ่งใช้บรรจุถั่วสำหรับส่งขายให้บริโศคโดยตรง ไม่ได้เพื่อการแปรรูป บรรจุภัณฑ์จึงต้องใหม่และสะอาด

10.2 กระบวนการบรรจุหีบห่อ

1. บรรจุในกระสอบป่าน โดยไม่จำกัดน้ำหนักซึ่งสามารถบรรจุได้ 100 – 130 กิโลกรัม จะเป็นถั่วที่ผ่านกระบวนการตากแห้งหรือร้อนเป่าสิ่งเจือปน เมื่อผ่านกระบวนการดังกล่าวแล้วจึงให้คนงานกรอกใส่กระสอบป่าน เย็บปิดปากถุงแล้ววางทับไว้หรือขึ้นรถบรรทุกเพื่อขนส่ง
2. บรรจุในกระสอบขาว โดยจำกัดน้ำหนักที่ 50 กิโลกรัมและ 60 กิโลกรัม จะเป็นถั่วที่ผ่านกระบวนการร้อนเป่าสิ่งเจือปน หรือร้อนแยกขนาด เมื่อผ่านกระบวนการแล้วจึงมาบรรจุใส่กระสอบขาวให้ได้น้ำหนักตามที่ต้องการ แล้วเย็บปิดปากกระสอบให้เรียบร้อยก่อนที่จะวางทับไว้หรือขึ้นรถบรรทุกเพื่อขนส่ง

10.3 หลักเกณฑ์การควบคุมปริมาณและคุณภาพของการบรรจุหีบห่อ

1. กระสอบป่าน ควรบรรจุในปริมาณที่ไม่มากเกินไปและเย็บปากกระสอบให้เรียบร้อย
2. กระสอบขาว ควรบรรจุให้ได้ตามน้ำหนักที่ถูกกำหนดและเย็บปากกระสอบให้เรียบร้อย อีกทั้งควรเป็นกระสอบใหม่เพราะต้องบรรจุสินค้าที่นำไปบริโภคโดยตรง

10.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการบรรจุหีบห่อ

1. กระสอบป่าน หากเย็บปากกระสอบไม่ดี หรือกระสอบขาด สินค้าอาจรั่วออกได้
2. กระสอบขาว ส่วนมากมีปัญหาเรื่องน้ำหนักที่อาจเกิดความคลาดเคลื่อน หากน้ำหนักขาดหรือไม่สม่ำเสมอก็จะทำให้ลูกค้าตำหนิได้

11. กิจกรรมการขนส่งขาออก

11.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านนายหน้า (หยง) ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบราคาซื้อขายสินค้าของแต่ละโรงงานแล้วจึงแจ้งให้กิจการทราบ เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าควรส่งขายสินค้าให้หรือไม่
2. ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยตรงกับทางโรงงาน ซึ่งเป็นตลาดที่คุ้นเคยและส่งขายให้เป็นประจำตั้งแต่แรกเริ่มดำเนินกิจการ

11.2 รูปแบบและกระบวนการจัดส่งสินค้าในแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปแบบการจัดส่งสินค้าในแต่ละช่องทางการจัดจำหน่ายมีวิธีการที่คล้ายคลึงกัน คือ ก่อนการจัดส่งสินค้าจะมีการตกลงซื้อขายกันก่อน กิจการจะนำราคาแต่ละแหล่งที่เสนอมาบวกกับต้นทุนค่าขนส่ง แล้วจึงเปรียบเทียบกับราคาต้นทุนของสินค้า เพื่อคำนวณหากำไรขาดทุน ทั้งนี้ต้นทุนค่าขนส่งจะขึ้นอยู่กับระยะทางจากโกดังไปถึงตลาดปลายทาง อีกทั้งถ้าขายผ่านนายหน้าก็ต้องเสียค่านายหน้าด้วย 1% จากยอดขายสินค้า ซึ่งถือเป็นต้นทุนด้านการขนส่ง

เมื่อตกลงซื้อขายกันแล้ว กิจการจึงจะจัดรถบรรทุกเพื่อขนส่งสินค้าออกไปทันที โดยใช้บริการรถร่วม เนื่องจากคนขับรถร่วมมีความชำนาญด้านเส้นทางมากกว่า อีกทั้งการใช้บริการรถร่วมทำให้กิจการไม่ต้องแบกรับภาระบางอย่าง เช่น ค่าแรงคนขับ ค่าประกัน ฯลฯ

11.3 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพการจัดส่งในรูปแบบต่างๆ

การจัดส่งนิยมใช้รถบรรทุกสิบล้อที่สามารถบรรทุกได้ 30 – 35 ตันต่อคัน โดยก่อนจัดส่งสินค้าจะต้องทำการชั่งน้ำหนักจากต้นทางเพื่อเก็บไว้เปรียบเทียบกับน้ำหนักสินค้าเมื่อไปถึงตลาดปลายทาง ซึ่งหากน้ำหนักขาดหายมากกว่าที่กำหนด ทางบริษัทขนส่งหรือรถร่วมจะต้องรับผิดชอบ อีกทั้งมีการตรวจสอบความเรียบร้อย

11.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการขนส่งขาออก

ปัญหาที่เกิดจากเหตุสุดวิสัย เช่น คนขับรถไม่รู้เส้นทาง หรือรถบรรทุกเสียระหว่างทาง ทำให้สินค้าไปถึงตลาดปลายทางช้า บางครั้งก็ทำให้สินค้าเกิดความเสียหายบ้าง เช่น น้ำหนักหาย ความชื้นเพิ่มขึ้น เป็นต้น

12. กิจกรรมการบริการลูกค้า

12.1 รูปแบบการให้บริการลูกค้า

ระหว่างลูกค้ากับกิจการค่อนข้างจะอยู่ใกล้กัน การบริการจึงเน้นด้านการติดต่อสื่อสารทางโทรศัพท์อย่างสม่ำเสมอ และมีการส่งตัวอย่างเพื่อเสนอให้ลูกค้า

12.2 การดูแลกิจกรรมต่างๆ ในการบริการลูกค้า

กิจการได้ดำเนินการกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีที่สุด ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ เพื่อผ่านกระบวนการคัดสรรจนผลิตเป็นสินค้าคุณภาพ และจัดส่งถึงมือลูกค้าภายในเวลาที่กำหนดและรวดเร็ว ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้เป็นส่วนช่วยให้ลูกค้าพอใจในบริการ ทำให้เกิดความพอใจและยินดีที่ทำการค้าขายร่วมกัน

12.3 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพและคุณภาพการให้บริการ

หลังจากลูกค้าได้รับสินค้าแล้ว ทางกิจการจะติดต่อลูกค้า เพื่อสอบถามถึงความพึงพอใจในสินค้า ซึ่งทางกิจการก็ยินดีรับฟังข้อติชม เพื่อนำไปปรับปรุงการดำเนินงานต่อไป

12.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการบริการลูกค้า

ปัจจุบันคู่แข่งทางการค้าค่อนข้างเยอะ ทำให้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองและมีอำนาจในการเลือกซื้อสินค้า การบริการที่ดีจึงเป็นส่วนสำคัญในการรักษารฐานลูกค้า ทำให้กิจการมีต้นทุนในส่วนของงานบริการเพิ่มขึ้นบ้าง เช่น ค่าเดินทางไปพบลูกค้า หรือค่าติดต่อสื่อสารต่างๆ

3. กลุ่มที่ 3 นายหน้า

นายหน้าคือผู้ที่ทำหน้าที่จัดหาผลผลิตให้โรงงานอุตสาหกรรมหรือแหล่งรับซื้อผลผลิต โดยไม่ต้องซื้อผลผลิตมาเป็นกรรมสิทธิ์ของตน แต่จะได้รับอำนาจจากโรงงานอุตสาหกรรมหรือแหล่งรับซื้อผลผลิตในการเจรจาต่อรองราคาหรือการนำตัวอย่างสินค้ามาเสนอขาย นอกจากนี้ยังเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญถึงความต้องการผลผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมหรือแหล่งรับซื้อผลผลิตนั้นๆ เพื่อให้ธุรกิจค้าพืชไร่และผู้จัดส่งวัตถุดิบทราบปริมาณความต้องการและสามารถจัดหาผลผลิตตามที่ต้องการ

3.1 ข้อมูลพื้นฐานของนายหน้าและผู้ให้สัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลพื้นฐานของนายหน้าที่ทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานระหว่างแหล่งรับซื้อกับธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร ซึ่งมีทั้งสิ้นจำนวน 4 กิจการ พบว่ากิจการทั้งหมดมีการดำเนินธุรกิจจัดหาและรวบรวมผลผลิตพืชไร่มาตั้งแต่เริ่มต้นทำกิจการ โดยมีระยะเวลาการดำเนินกิจการระหว่าง 1 – 10 ปี จำนวน 2 ราย ระหว่าง 20 – 30 ปี จำนวน 1 ราย และมากกว่า 30 ปี ขึ้นไป จำนวน 1 ราย ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นกิจการแบบเจ้าของคนเดียวจำนวน 2 ราย และเป็นบริษัทจำกัด 2 ราย ผลผลิตที่แต่ละกิจการดำเนินการจัดหา คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จำนวน 2 ราย ถั่วเขียว จำนวน 3 ราย และถั่วเหลือง จำนวน 2 ราย ปริมาณผลผลิตที่จัดหาแต่ละปี พบว่า กิจการส่วนใหญ่ไม่สามารถระบุปริมาณได้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ผ6)

จากการสัมภาษณ์นายหน้าจำนวน 4 กิจการ พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์เป็นเจ้าของกิจการจำนวน 3 ราย และ 1 ราย เป็นผู้จัดการ ผู้ให้สัมภาษณ์เป็นชายจำนวน 3 ราย และ หญิงจำนวน 1 ราย มีอายุอยู่ในช่วงต่ำกว่า 40 ปี จำนวน 1 ราย และช่วงอายุ 41 – 50 ปี จำนวน 3 ราย ผู้ให้สัมภาษณ์สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท จำนวน 1 ราย ระดับปริญญาตรี จำนวน 2 ราย และระดับมัธยม จำนวน 1 ราย (ภาคผนวก ค ตารางที่ ผ7)

3.2 ข้อมูลการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ของนายหน้า

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลพื้นฐานของนายหน้าที่ทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานระหว่างแหล่งรับซื้อกับธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร ซึ่งมีทั้งสิ้นจำนวน 4 กิจการ พบว่าแต่ละกิจการมีความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งสิ้น 3 กิจกรรม (ภาคผนวก ค ตารางที่ ผ3) โดยแต่ละกิจการมีการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ในด้านต่างๆ รวมถึงพบปัญหาและอุปสรรคในการจัดการ ดังนี้

1. กิจกรรมการจัดหา

กลุ่มนายหน้าที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการจัดหา ประกอบด้วยนายหน้าจำนวน 4 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ผ19)

1.1 แหล่งจัดหาวัตถุดิบ

แหล่งจัดหาวัตถุดิบสามารถแบ่งได้ตามประเภทของวัตถุดิบ ดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ได้จากแหล่งวัตถุดิบ เช่น ตาก เพชรบูรณ์ และนครราชสีมา
2. ถั่วเขียว ได้จากแหล่งวัตถุดิบ เช่น ตาก สุโขทัย เพชรบูรณ์ พิจิตร นครสวรรค์ และกำแพงเพชร
3. ถั่วเหลือง ได้จากแหล่งวัตถุดิบ เช่น ตาก แพร่ เลย และขอนแก่น

1.2 วิธีการจัดหาวัตถุดิบ

แต่ละกิจการจะมีแหล่งวัตถุดิบที่ติดต่อกับขายกันมานาน ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจค้าพืชไร่ หรือผู้รวบรวมวัตถุดิบในท้องถิ่นของแต่ละจังหวัด ซึ่งเมื่อกิจการได้รับคำสั่งซื้อจึงจะติดต่อแหล่งวัตถุดิบต่างๆ เพื่อแจ้งรายละเอียดให้ทราบ เช่น ปริมาณความต้องการ และราคารับซื้อ เป็นต้น

1.3 หลักเกณฑ์ในการจัดหาวัตถุดิบ

หลักเกณฑ์ในการจัดหาวัตถุดิบมี ดังนี้

1. การจัดหาขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดปลายทาง เนื่องจากการจัดหาจะเกิดขึ้นต่อเมื่อมีคำสั่งซื้อเท่านั้น
2. การจัดหาขึ้นอยู่กับราคารับซื้อ ณ ช่วงเวลานั้นๆ เนื่องจากราคารับซื้อเป็นสิ่งสำคัญที่มุ่งใจในการซื้อขาย

1.4 ความแตกต่างของคุณภาพวัตถุดิบที่มาจากแหล่งต่างๆ

ส่วนใหญ่วัตถุดิบไม่มีความแตกต่างมากนัก เพราะทางตลาดปลายทางยังได้ระบุประเภทและเกรดชั้นคุณภาพที่ต้องการอย่างชัดเจน ทั้งนี้ความแตกต่างของวัตถุดิบอาจเกิดจากสายพันธุ์เพาะปลูกในแต่ละแหล่ง เพราะแหล่งวัตถุดิบมาจากพื้นที่ในหลายๆ จังหวัด ซึ่งมีความแตกต่างกันทั้งด้านภูมิประเทศและภูมิอากาศ

1.5 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการจัดหา

ปัญหาความขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากวัตถุดิบทางการเกษตรไม่สามารถกำหนดปริมาณที่สามารถผลิตได้ เพราะปริมาณผลผลิตขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวย ทำให้บางช่วงของปีอาจพบความเสี่ยงวัตถุดิบขาดแคลน

2. กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ

กลุ่มนายหน้าที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ ประกอบด้วยนายหน้าจำนวน 4 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ พ20)

2.1 วิธีการรับคำสั่งซื้อ

วิธีการรับคำสั่งซื้อ มี 2 วิธี ดังนี้

1. กิจการส่วนใหญ่ได้คำสั่งซื้อเป็นประจำ โดยมีการทำสัญญาเป็นรายเดือนและรายปี เพื่อให้ส่งสินค้าตามปริมาณและเวลาที่ต้องการ
2. กิจการติดต่อตลาดเพื่อเสนอขายสินค้า ก่อนรับคำสั่งซื้อ ซึ่งวิธีนี้ใช้เพื่อการหาตลาดใหม่หรือการพยายามขยายตลาด อีกทั้งยังเหมาะกับช่วงที่สินค้ามีราคาสูง

2.2 รูปแบบคำสั่งซื้อ

รูปแบบคำสั่งซื้อ มี ดังนี้

1. รูปแบบตัวสัญญาสั่งซื้อสินค้า ซึ่งใช้กับคำสั่งซื้อที่ทำล่วงหน้าเป็นรายเดือนและรายปี โดยทางตลาดจะออกตัวเพื่อเป็นโควตาให้แต่ละกิจการว่าสามารถส่งสินค้าให้ได้ในปริมาณเท่าใด
2. เจรจากทางโทรศัพท์ เป็นการติดต่อที่ง่ายและรวดเร็ว โดยส่วนใหญ่เป็นการเจรจาสอบถามราคาซื้อขายเพื่อใช้ในการตัดสินใจเบื้องต้น เมื่อสินค้าไปถึงตลาดแล้วจึงจะได้รับเอกสารแสดงการซื้อขาย

2.3 กระบวนการประมวลคำสั่งซื้อ

วิธีการประมวลคำสั่งซื้อ มี ดังนี้

1. กิจการส่วนใหญ่ได้รับคำสั่งซื้อเป็นแบบรายเดือนและรายปี จึงทำให้กิจการสามารถวางแผนเพื่อทำการจัดหาสินค้าล่วงหน้าได้

2. เมื่อคำสั่งซื้อหรือโควตาจากโรงงานแล้ว ทางกิจการจะติดต่อไปยังแหล่งวัตถุดิบหรือธุรกิจค้าพืชไร่ในแต่ละท้องถิ่น เพื่อแจ้งราคารับซื้อวัตถุดิบดังกล่าวให้ทราบและหากตกลงขาย นายหน้าจะกำหนดให้ส่งสินค้าไปได้ในปริมาณตามโควตาที่ได้รับ

2.4 เกณฑ์การควบคุมการประมวลคำสั่งซื้อ

เกณฑ์การควบคุมมีดังนี้

1. ควรจัดสรรสินค้าให้ได้ตามคำสั่งซื้อหรือโควตานำส่งที่ได้รับจากแหล่งรับซื้อ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กิจการ
2. เนื่องจากได้รับคำสั่งซื้อล่วงหน้าจึงทำให้กิจการสามารถวางแผน เพื่อให้สามารถจัดสรรสินค้าให้เพียงพอและจัดส่งได้ตรงเวลา

2.5 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการประมวลคำสั่งซื้อ

ปัญหาที่พบ คือ ปัญหาสินค้าขาดแคลน ซึ่งมักเกิดในช่วงที่ราคารับซื้อสินค้ามีราคาสูง แหล่งวัตถุดิบจึงมีทางเลือกให้การขายสินค้าเยอะ ทำให้กิจการมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถหาสินค้าจัดส่งตามโควตาได้

3. กิจกรรมการบริการลูกค้า

กลุ่มนายหน้าที่ให้ข้อมูลในส่วนของกิจกรรมการบริการลูกค้า ประกอบด้วยนายหน้าจำนวน 4 ราย ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์โดยสรุปได้ดังนี้ (ภาคผนวก ค ตารางที่ ๒21)

3.1 รูปแบบการให้บริการลูกค้า

รูปแบบการบริการลูกค้ามี ดังนี้

1. การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบความเคลื่อนไหวของราคาและความต้องการสินค้าอยู่เสมอ
2. นำตัวอย่างสินค้าไปเสนอให้ลูกค้า
3. จัดหาสินค้าที่มีคุณภาพให้ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ

3.2 การดูแลกิจกรรมต่างๆ ในการบริการลูกค้า

การดูแลกิจกรรมในการบริการลูกค้ามี ดังนี้

1. ดูแลตั้งแต่แหล่งที่มาของวัตถุดิบ เพื่อให้ได้สินค้าที่ดีมีคุณภาพ เป็นไปตามคุณสมบัติที่ลูกค้าระบุไว้ อีกทั้งสามารถจัดส่งผลผลิตได้ตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ

2. สร้างความร่วมมือจากทุกฝ่ายตั้งแต่เกษตรกรผู้เพาะปลูก ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ และนายหน้า เพื่อให้สามารถจัดส่งสินค้าที่มีคุณภาพ

3.3 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพและคุณภาพการให้บริการ

หลักเกณฑ์สำคัญมี 3 ข้อ ดังนี้

1. การจัดส่งสินค้าที่ดีมีคุณภาพ
2. รักษามาตรฐานในการให้บริการ
3. ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ

3.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในการบริการลูกค้า

ไม่พบปัญหาในกิจกรรมการบริการลูกค้า

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์การจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์เกษตร

การวิเคราะห์การจัดการโลจิสติกส์ด้วยการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์เกษตรจำนวน 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้จัดส่ง วัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ และกลุ่มนายหน้า โดยทุกฝ่ายจะมีการติดต่อซึ่งกันและกัน เพื่อให้สินค้า หรือบริการสามารถไหลหรือเคลื่อนย้ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการนำข้อมูลจากเอกสาร และงานวิจัยต่าง เพื่อนำมาวิเคราะห์โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนหลักคือ การจัดการวัตถุดิบ (Material Management หรือ Physical Supply) และ การจัดการกระจายสินค้า (Physical Distribution Management) ดังนี้

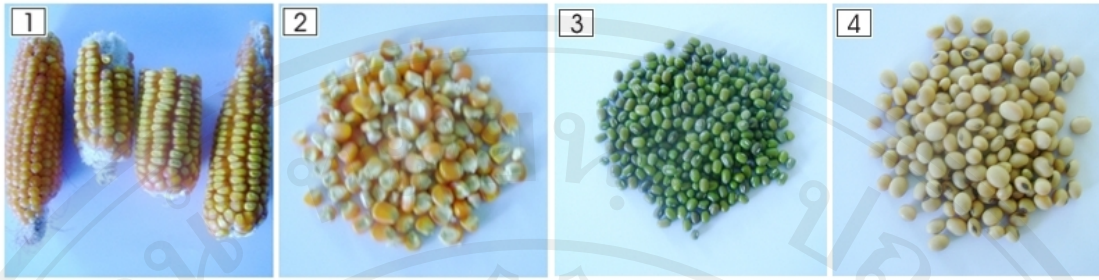
การจัดการวัตถุดิบ (Material Management หรือ Physical Supply) ประกอบด้วย

1. กิจกรรมการจัดการ

การจัดการ คือ ขั้นตอนเพื่อจัดหาทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการผลิต การจัดหาวัตถุดิบจึง ต้องวางแผนอย่างรอบคอบและดำเนินการตามแผนที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงปัจจัยที่มี ผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกผู้ผลิตหรือผู้จัดหาวัตถุดิบ (Suppliers) เช่น คุณภาพของวัตถุดิบ ความมั่นคงด้านแหล่งจัดหาและต้นทุนของวัตถุดิบ เป็นต้น การจัดหาจะเป็นกระบวนการที่จัดหา แหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการ เช่นเดียวกันกับการจัดหาวัตถุดิบของโลจิสติกส์ ธุรกิจค้าพืชไร่ที่ส่วนใหญ่ได้วัตถุดิบจากผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ค้าขายกันมานานและมีความน่าเชื่อถือได้ กล่าวคือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบสามารถจัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ

1.1 แหล่งจัดหาวัตถุดิบ

ปัจจุบันในจังหวัดตากมีการส่งเสริมการเพาะปลูกพืชไร่เศรษฐกิจเป็นจำนวนมาก เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง เป็นต้น แหล่งวัตถุดิบสำคัญของธุรกิจค้าพืชไร่เกือบ ทั้งหมดจึงได้จากภายในพื้นที่จังหวัดตาก ซึ่งมีเนื้อที่สำหรับเพาะปลูกพืชไร่ทั้งหมด 954,950 ไร่ โดยวัตถุดิบส่วนใหญ่ได้จากอำเภอพบพระซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกพืชไร่จำนวน 239,911 ไร่ หรือร้อยละ 25 ของพื้นที่เพาะปลูกพืชไร่ทั้งหมด และอำเภอแม่สอด 219,400 ไร่ หรือร้อยละ 23 ของพื้นที่ เพาะปลูกพืชไร่ทั้งหมด (สำนักงานเกษตรจังหวัดตาก, 2553: ออนไลน์) นอกจากนี้ยังมีวัตถุดิบ บางส่วนที่ได้ทำการเพาะปลูกในเขตรัฐกะเหรี่ยง ประเทศพม่าแล้วนำมาเข้ามาขายในเขตอำเภอแม่ สอด ธุรกิจค้าพืชไร่มีข้อได้เปรียบด้านแหล่งวัตถุดิบ เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกอยู่ในท้องถิ่น ซึ่ง อยู่ใกล้กับกิจการหรือ โกดังจัดเก็บที่ทำให้เกิดความสะดวกด้านการจัดซื้อและขนส่ง



ภาพที่ 4.6 วัตถุดิบที่จัดหา คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ (แบบฝักและแบบสาร) ถั่วเขียว และถั่วเหลือง

1.2 วิธีการจัดหาวัตถุดิบ

ในอดีตธุรกิจค้าพืชไร่ได้จัดหาหรือติดต่อแหล่งวัตถุดิบเองและการเข้าไปปรับซื้อถึงไร่ของเกษตรกร ซึ่งแหล่งวัตถุดิบมีอยู่ทั่วไปทั้งในจังหวัดตากและจังหวัดอื่นๆ ทั่วภาคเหนือ โดยการเข้าไปปรับซื้อเองถึงไร่ทำให้ได้ราคาวัตถุดิบที่ราคาถูกกว่าการซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง แต่หากคำนึงถึงต้นทุนด้านค่าใช้จ่ายในการเดินทาง การขนส่งและการดำเนินการต่างๆ พบว่ามีมีต้นทุนค่อนข้างสูง นอกจากนี้ยังมีวิธีการจัดหาวัตถุดิบด้วยระบบ “ลูกไร่” หมายถึง การลงทุนปัจจัยการผลิต อาทิ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง และปัจจัยอื่นๆ เป็นต้น สำหรับการเพาะปลูกวัตถุดิบ คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ในการลงทุนดังกล่าวเมื่อได้ผลผลิตแล้วลูกไร่จะต้องนำผลผลิตดังกล่าวมาขายคืนให้ธุรกิจค้าพืชไร่ โดยผลผลิตที่ขายได้จะถูกหักลบกับเงินที่ธุรกิจค้าพืชไร่ลงทุนไป ระบบลูกไร่ทำให้ธุรกิจค้าพืชไร่มีความมั่นใจในเรื่องของแหล่งจัดหาวัตถุดิบ แต่ระบบลูกไร่ค่อนข้างอาศัยความละเอียดอ่อนในการจัดการเพราะจากการดำเนินในงานระบบดังกล่าวพบว่าลูกไร่บางรายไม่ได้นำผลผลิตมาขายคืนให้ตามที่ตกลง แต่ขายให้กับผู้รับซื้อรายอื่นที่อาจให้ราคาซื้อที่สูงกว่า ทำให้เกิดปัญหาการจัดการแหล่งวัตถุดิบและปัญหานี้สูญจากการให้สินเชื่อด้านปัจจัยการผลิตแก่ลูกไร่

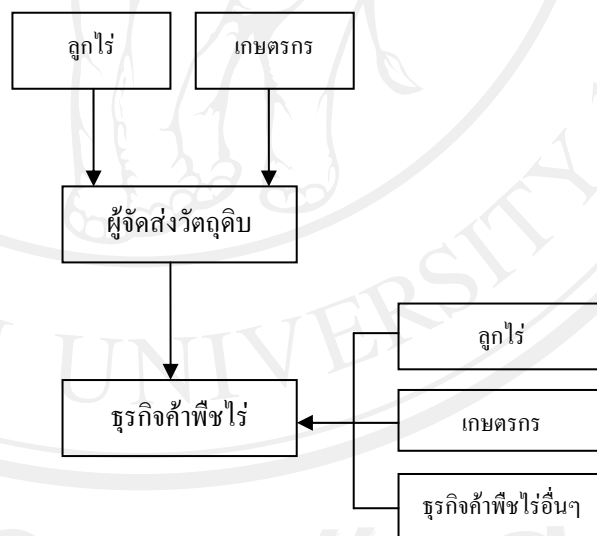
ด้วยปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว จึงทำให้ธุรกิจค้าพืชไร่ต้องปรับปรุงวิธีการจัดหาวัตถุดิบเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยง อาทิ การแบกรับภาระค่าขนส่งที่สูงขึ้น การขาดแคลนแหล่งวัตถุดิบเนื่องจากการแข่งขันในธุรกิจเดียวกัน รวมถึงความเสี่ยงที่เกิดจากการดำเนินการระบบลูกไร่ เป็นต้น ปัจจุบันการวิธีการจัดหาของธุรกิจค้าพืชไร่มี 4 วิธีดังนี้

1. การจัดหาผ่านผู้จัดส่งวัตถุดิบ ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาและสนับสนุนเงินลงทุนในด้านปัจจัยการผลิตให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น อีกทั้งยังทำหน้าที่ในการรวบรวมวัตถุดิบจากเกษตรกรรายย่อยให้ได้ปริมาณที่มากพอที่จะส่งให้กับทางธุรกิจค้าพืชไร่ วิธีดังกล่าวทำให้ธุรกิจค้าพืชไร่ไม่ต้องรับภาระด้านการดำเนินการจัดหา อาทิ ค่าดำเนินการ ค่าเดินทาง ค่าขนส่ง เป็นต้น โดยวิธีดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ประมาณร้อยละ 75 ของวัตถุดิบทั้งหมดของกิจการ

2. ระบบลูกไร่ ลูกไร่เป็นเกษตรกรในพื้นที่อำเภอแม่สอด ซึ่งได้รับเงินลงทุนด้านปัจจัยการผลิตต่างๆ อาทิ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง ฯลฯ เมื่อได้วัตถุดิบแล้วลูกไร่ต้องนำมาขายคืนตามมูลค่าปัจจัยที่กิจการลงทุนให้พร้อมดอกเบี้ย โดยวิธีดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ประมาณร้อยละ 10 ของวัตถุดิบทั้งหมดของกิจการ

3. เกษตรกรนำวัตถุดิบมาขายให้ธุรกิจค้าพืชไร่ ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรในท้องถิ่นที่มียานพาหนะสำหรับขนส่งและต้องการจัดการขายวัตถุดิบเอง เพื่อป้องกันการถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง โดยธุรกิจค้าพืชไร่ได้ตั้งป้ายหน้าโรงงานเพื่อแจ้งรับซื้อให้ทราบ หรือเกษตรกรสามารถติดต่อธุรกิจค้าพืชไร่เพื่อเจรจาซื้อขายได้เช่นกัน โดยวิธีดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ประมาณร้อยละ 10 ของวัตถุดิบทั้งหมดของกิจการ

4. การจัดหาในพื้นที่หรือจากธุรกิจค้าพืชไร่อื่นๆ เป็นวิธีการที่จะทำในกรณีที่วัตถุดิบไม่เพียงพอ โดยจะออกจัดหาในพื้นที่จังหวัดอื่น เช่น ในเขตประเทศพม่า จังหวัดเพชรบูรณ์ และจังหวัดเชียงราย หรือจากธุรกิจค้าพืชไร่หรือไซโลอื่นๆ ที่มีวัตถุดิบคงคลังเก็บไว้ โดยวิธีดังกล่าวสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ประมาณร้อยละ 5 ของวัตถุดิบทั้งหมดของกิจการ



ภาพที่ 4.7 แสดงกิจกรรมการจัดการ

1.3 หลักเกณฑ์ในการจัดหา

เนื่องด้วยวัตถุดิบทั้งหมดเป็นผลผลิตทางการเกษตรจึงไม่สามารถคาดการณ์ปริมาณและคุณลักษณะของวัตถุดิบที่จะสามารถจัดหาได้ เพราะวัตถุดิบแต่ละชนิดมีฤดูกาลเก็บเกี่ยวและปริมาณแต่ละช่วงที่แตกต่างกัน ดังแสดงในตารางที่ 4.3 คือปฏิทินผลผลิตสินค้าเกษตรประจำปี 2553 (สำนักส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตร, 2553) อาทิ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ซึ่งสามารถให้ผลผลิตได้ 2 ช่วงด้วยกัน คือ ช่วงฤดูแล้ง และฤดูฝน ในแต่ละฤดูสามารถผลิตได้ในปริมาณมากน้อยแตกต่างกัน นอกจากนี้วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตพืชไร่สามารถได้รับผลกระทบจากสภาพอากาศและสภาพแวดล้อม อาทิ ภัยธรรมชาติ น้ำท่วม พายุฝน ภัยแล้ง เป็นต้น แต่ความต้องการวัตถุดิบมีตลอดทั้งปี จึงทำให้ธุรกิจค้าพืชไร่ต้องจัดหาและรับซื้อวัตถุดิบไว้ในปริมาณที่ไม่จำกัด เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการขาดแคลนวัตถุดิบและกักตุนไว้เพื่อจำหน่าย

ตารางที่ 4.3 ปฏิทินผลผลิตสินค้าเกษตรประจำปี 2553

ชนิด/ผลผลิตต่อเดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์		20%	30%	40%	10%			30%	40%	20%	5%	5%
ถั่วเขียว	30%	10%	30%	50%	20%					10%	20%	30%
ถั่วเหลือง			30%	50%	20%			20%	50%	30%		

หมายเหตุ ■ ผลผลิตฤดูแล้ง ■ ผลผลิตฤดูฝน

ดังนั้น หลักเกณฑ์การจัดหาจึงเน้นที่ความสามารถในการหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและได้ปริมาณที่เพียงพอ ซึ่งหลักเกณฑ์ต่างๆ มีดังนี้

1. การจัดหาชนิดและประเภทของวัตถุดิบที่เป็นที่ต้องการของตลาด โดยธุรกิจค้าพืชไร่ได้จัดหาวัตถุดิบ 3 ชนิดคือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวเป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรมแปรรูปต่างๆ รวมถึงการรวบรวมเพื่อส่งออก

2. การจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ทั้งนี้หมายถึงวัตถุดิบที่มาจากเกษตรกรที่ดูแลรักษาตั้งแต่การเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวมาอย่างดี เพราะคุณภาพวัตถุดิบมีผลต่อราคาซื้อขายและประสิทธิภาพในการนำไปแปรรูป

3. การจัดหาจากผู้จัดส่งวัตถุดิบที่เชื่อถือได้ ซึ่งสามารถจัดหาและจัดส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงต่อเวลา ทั้งนี้หลักเกณฑ์ดังกล่าวยังสอดคล้องกับหลักเกณฑ์การจัดหาของผู้จัดส่งวัตถุดิบที่ต้องการคัดสรรแหล่งวัตถุดิบที่ไว้ใจได้ ส่วนหนึ่งเพราะระหว่างผู้จัดส่งวัตถุดิบและแหล่งวัตถุดิบมีข้อตกลงผูกมัดกัน ที่จะต้องนำส่งวัตถุดิบตามปริมาณและช่วงเวลาที่กำหนด

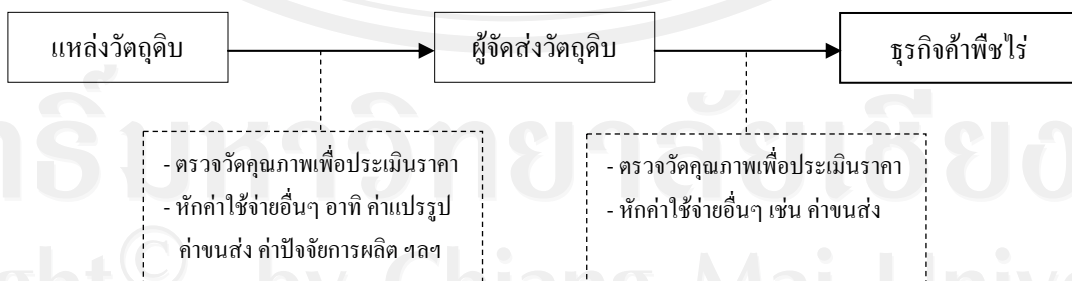
4. การจัดหาขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดและราคาซื้อขาย เช่นในกรณีที่ตลาดปลายทางรับซื้อในราคาสูง จึงเป็นการจูงใจให้ธุรกิจค้าพืชไร่ต้องการจัดหาวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้น เพื่อการนำไปคัดสรรเป็นสินค้าเพื่อจัดส่งให้ตลาดปลายทาง

2. กิจกรรมการจัดซื้อ

แนวทางการจัดซื้อโดยทั่วไปจะพิจารณาถึงประเภทของวัตถุดิบที่ต้องการ แต่ในด้านธุรกิจค้าพืชไร่ไม่สามารถระบุปริมาณหรือประเภทของวัตถุดิบที่ต้องการจัดซื้อได้อย่างชัดเจน เพราะวัตถุดิบเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีการเก็บเกี่ยวเป็นฤดูกาล อีกทั้งไม่สามารถระบุปริมาณที่สามารถเก็บเกี่ยวได้ และไม่สามารถกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบได้เช่นกัน รูปแบบการจัดซื้อของโลกอุตสาหกรรมธุรกิจค้าพืชไร่จึงเน้นที่การจัดซื้อตามคุณภาพของวัตถุดิบที่ได้รับ

2.1 วิธีการจัดซื้อ

ผู้จัดส่งวัตถุดิบจะรับซื้อวัตถุดิบจากลูกไร่และเกษตรกรโดยพิจารณาจากคุณภาพของวัตถุดิบ อาทิ ค่าความชื้น ขนาดของเมล็ดและสิ่งเจือปน เป็นต้น ราคารับซื้อที่ประเมินแล้วอาจหักค่าใช้จ่ายอื่นๆ ด้วย เช่น ค่าขนส่ง หรือค่าดำเนินการแปรรูปวัตถุดิบ ส่วนในกรณีของเกษตรกรที่เป็นลูกไร่ก็จะถูกหักค่าใช้จ่ายที่ได้รับการลงทุนด้านปัจจัยการผลิต จากนั้นผู้จัดส่งวัตถุดิบจะติดต่อธุรกิจค้าพืชไร่เพื่อเจรจาเรื่องราคาและจัดส่งวัตถุดิบ ทั้งนี้ธุรกิจค้าพืชไร่จะมีราคากลางสำหรับการซื้อขายวัตถุดิบ โดยเป็นราคาที่ได้จากตลาดซื้อขายผลผลิตพืชไร่ทั่วไปหรืออิงราคาซื้อขายของบริษัทตั้งยิ่งวัฒนา จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจค้าพืชไร่รายใหญ่แห่งหนึ่งของไทย ด้วยกลไกทางการตลาดทำให้ราคาซื้อขายผลผลิตพืชไร่มีราคาขึ้นลงอยู่เสมอ ทำให้ต้องมีการติดต่อสื่อสารกันทุกครั้งที่มีการซื้อขายเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด



ภาพที่ 4.8 แสดงกิจกรรมการจัดซื้อ

2.2 หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อ

หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบ เนื่องจากเป็นตัวแปรสำคัญในการกำหนดมูลค่าของวัตถุดิบนั้นๆ ในกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบจะถูกตรวจวัดทั้งปริมาณและคุณภาพ อาทิ การวัดค่าความชื้น สังเกตสภาพทั่วไป สิ่งเจือปน ขนาดเมล็ด เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวจะใช้ในการประเมินราคา โดยมีหลักเกณฑ์พื้นฐานในการตรวจสอบคุณภาพ ดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มี 2 แบบ คือ แบบฝักที่ต้องดูความแห้งของฝัก และแบบสารหรือข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่ผ่านการโม่ออกมาเป็นเมล็ดแล้ว จะประเมินราคาจากค่าความชื้น โดยอัตราดังกล่าวจะพิจารณาจากราคาตลาด แล้วปรับลดราคาตามความชื้นที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง ความชื้นน้อยราคาก็จะสูง โดยความชื้นต่ำสุดที่ตลาดต้องการอยู่ที่ร้อยละ 15

ตารางที่ 4.4 แสดงอัตราราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ต่อร้อยละของความชื้น วันที่ 15 พฤศจิกายน 2553

ความชื้น	ราคา/กก.	ความชื้น	ราคา/กก.
14.0-15.0	6.00	25.0-26.0	5.45
15.0-16.0	5.95	26.0-27.0	5.40
16.0-17.0	5.90	27.0-28.0	5.35
17.0-18.0	5.85	28.0-29.0	5.30
18.0-19.0	5.80	29.0-30.0	5.25
19.0-20.0	5.75	30.0-31.0	5.20
20.0-21.0	5.70	31.0-32.0	5.15
21.0-22.0	5.65	32.0-33.0	5.10
22.0-23.0	5.60	33.0-34.0	5.05
23.0-24.0	5.55	34.0-35.0	5.00
24.0-25.0	5.50	35.0-36.0	4.95

ที่มา: ศรีโพธิ์การเกษตร

ทั้งนี้ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จะมีอัตราส่วนราคาต่อร้อยละความชื้นที่ค่อนข้างชัดเจน เนื่องจากราคาซื้อขายจะเน้นจากความชื้นเป็นหลัก สำหรับถั่วเขียวและถั่วเหลืองจะเน้นคุณภาพในด้านของการปราศจากสิ่งเจือปน เมล็ดไม่เปราะหรือแตกหักง่าย แต่สิ่งสำคัญต่อราคาวัตถุดิบคือ

น้ำหนักซึ่งจะผันผวนตามความชื้นของวัตถุดิบหรือสิ่งเจือปน เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่มีความชื้นสูง เมื่อผ่านกระบวนการลดความชื้นแล้วน้ำหนักก็จะลดลง ซึ่งส่วนต่างของน้ำหนักที่สูญเสียไปไม่สามารถประเมินได้ว่าเสียไปเท่าไรทำให้ไม่สามารถประเมินต้นทุนที่เสียไปได้เช่นกัน การกำหนดอัตราส่วนราคาต่อร้อยละความชื้นจึงช่วยให้สามารถทดแทนมูลค่าของน้ำหนักที่จะสูญเสียไประหว่างการลดความชื้นได้

2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ขึ้นอยู่กับสภาพความสดและความแห้งซึ่งโดยทั่วไปความชื้นควรอยู่ที่ร้อยละ 11 – 13 ไม่มีสิ่งเจือปน สภาพและขนาดของเมล็ดสมบูรณ์

ตารางที่ 4.5 แสดงราคาในการซื้อขายข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ จำแนกตามชนิดและความชื้น ประจำวันที่ 20 ธันวาคม 2553 (สำนักงานการค้าภายในจังหวัดตาก, 2553)

ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จังหวัดตาก					
ณ วันที่ 20 ธันวาคม 2553					
					บาท/กิโลกรัม
ชนิดของสินค้า	พ่อค้าท้องถิ่น รับซื้อ	โรงงานอาหารสัตว์ รับซื้อ	เกษตรกรขาย ได้	ไซโลรับซื้อ	ร้อยละ ผลผลิตที่ออก สู่ตลาด
ชนิดฝัก ความชื้น ไม่เกิน 30%	-	-	-	-	-
ชนิดเมล็ด ความชื้นไม่เกิน 14.5 %	7.8 - 8.1	-	-	-	-
ชนิดเมล็ด ความชื้นไม่เกิน 30%	7.0 - 7.50	-	7.00 - 7.50	-	80

ตารางที่ 4.6 แสดงราคาในการซื้อขายถั่วเขียว ประจำวันที่ 20 ธันวาคม 2553 (สำนักงานการค้าภายในจังหวัดตาก, 2553)

ราคาถั่วเขียวผิวมันในจังหวัดตาก			
ราคา ณ วันที่ 20 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2553			
บาท/กก.			
ชนิดสินค้า	ราคา		
	เกษตรกรขายได้	ผู้ค้าท้องถิ่นรับซื้อ	ร้อยละผลผลิตที่ออกสู่ตลาด
ถั่วเขียวผิวมันกละ	28.00 - 32.50	28.00 - 32.50	80

ตารางที่ 4.7 แสดงราคาในการซื้อขายถั่วเหลือง ประจำวันที่ 20 ธันวาคม 2553 (สำนักงานการค้าภายในจังหวัดตาก, 2553)

ราคาถั่วเหลืองในจังหวัดตาก			
ราคา ณ วันที่ 20 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2553			
บาท/กก.			
สินค้า/ชนิดสินค้า	ราคา		
	เกษตรกรขายได้	ผู้ค้าท้องถิ่นรับซื้อ	หน้าโรงงาน
ถั่วเหลืองชนิดดี	-	-	-
ถั่วเหลืองชนิดรอง	-	-	-
ถั่วเหลืองชนิดกละ	13.00-14.00	13.00.14.00	-

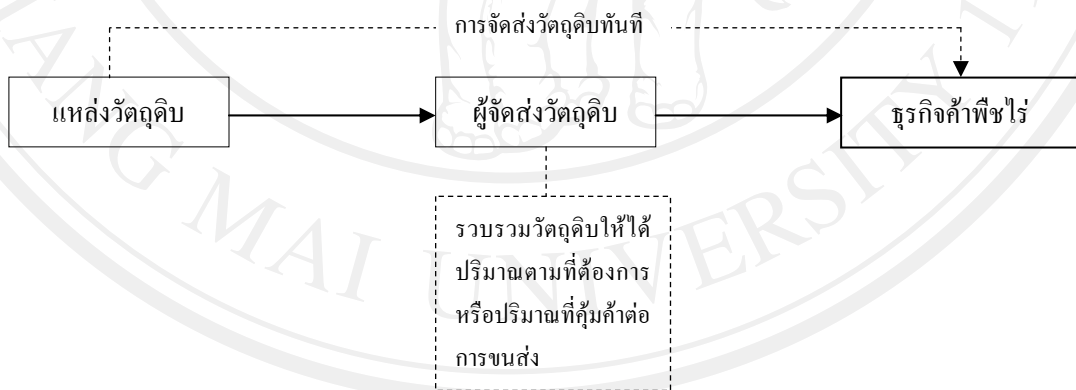
ตารางที่ 4.5, 4.6 และ 4.7 เป็นข้อมูลราคาซื้อขายข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง ที่ทางสำนักงานการค้าภายในจังหวัดตากได้ทำการสำรวจและแจ้งให้ทราบ เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการรับรู้ถึงความเปลี่ยนแปลงของราคาซื้อขาย และสามารถนำไปพิจารณาราคาซื้อขายผลผลิตได้

3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า

รูปแบบของการขนส่งมีหลากหลายรูปแบบ ซึ่งขนส่งแต่ละแบบมีข้อดีข้อเสียที่แตกต่างกัน ทั้งนี้จึงควรพิจารณาว่าการขนส่งแบบใดที่จะเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ ควบคุมกับต้นทุนการขนส่งที่เหมาะสม แหล่งวัตถุดิบส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่เชิงเขาหรือพื้นที่ที่การคมนาคมไม่สะดวก จึงมีการเลือกใช้รูปแบบการขนส่งขาเข้าที่หลากหลาย เพื่อให้เหมาะสมต่อแต่ละพื้นที่

3.1 วิธีการขนส่งขาเข้า

ในอดีตธุรกิจค้าพืชไร่จะเป็นผู้ออกไปรับซื้อวัตถุดิบถึงไร่และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งเองทั้งหมด แต่ปัจจุบันได้มีผู้จัดส่งวัตถุดิบที่มีบทบาทให้การติดต่อกับเกษตรกรเพื่อทำการซื้อขาย อีกทั้งยังเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งเองทั้งหมดเช่นกัน ซึ่งหลังจากที่ผู้จัดส่งวัตถุดิบได้วัตถุดิบตามชนิดที่ธุรกิจค้าพืชไร่ต้องการแล้ว จะจัดส่งทันทีโดยที่ไม่มีการเก็บ หรือหากปริมาณมีจำนวนไม่เพียงพอต่อการขนส่ง อาจทำการรวบรวมวัตถุดิบ (Consolidation) ให้เพียงพอ ก่อนทำการส่งพร้อมกันในคราวเดียว ทั้งนี้ในการขนส่งขาเข้าผู้จัดส่งวัตถุดิบสามารถเลือกใช้ยานพาหนะที่ตนเองมีหรือใช้บริการขนส่งของธุรกิจค้าพืชไร่ โดยเฉลี่ยทางธุรกิจค้าพืชไร่จะบวกเพิ่มค่าบริการขนส่ง 0.10 – 0.15 สตางค์ต่อน้ำหนักวัตถุดิบ 1 กิโลกรัมหรือ 100 – 150 บาทต่อตัน



ภาพที่ 4.9 แสดงกิจกรรมการขนส่งขาเข้า



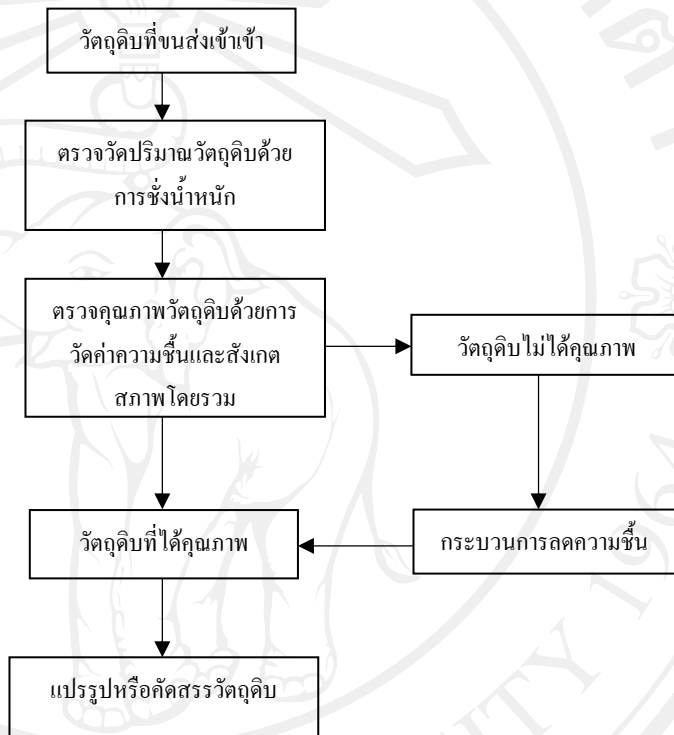
ภาพที่ 4.10 รถบรรทุก 6 ล้อสำหรับการขนส่งผลผลิตขาเข้า

3.2 ลักษณะการควบคุมประสิทธิภาพในการขนส่งขาเข้า

ลักษณะสำคัญในการควบคุมประสิทธิภาพในการขนส่งขาเข้า คือ ความสามารถขนส่งได้ทันต่อเวลาและวัตถุดิบมีการสูญเสียน้อยที่สุด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการเลือกรูปแบบการขนส่งที่เหมาะสม โดยทั่วไปนิยมใช้รถบรรทุกหกล้อในการขนส่งขาเข้า เพราะสามารถบรรทุกได้เพียงพอและขนาดของยานพาหนะไม่ใหญ่หรือเล็กเกินไป แต่ในกรณีที่ต้องเข้าไปรับวัตถุดิบจากแหล่งที่เข้าถึงยาก อาทิ พื้นที่เชิงเขา หรือพื้นที่ที่การคมนาคมไม่สะดวก ซึ่งควรปรับเปลี่ยนรูปแบบการขนส่งให้เหมาะสม เช่น การใช้รถดัก หรือรถบรรทุกเล็กเพื่อลำเลียงวัตถุดิบมารวมที่รถบรรทุกขนาดใหญ่ นอกจากนี้ระหว่างขนส่งวัตถุดิบควรมีการป้องกันความเสียหาย เช่น การคลุมผ้าใบเพื่อไม่ให้วัตถุดิบตกหล่นหรือเปียกฝน

4. กิจกรรมการรับและการเก็บรักษา

การรับและการเก็บรักษา คือ การนำวัตถุบิที่ขนส่งเข้ามาทำการตรวจสอบคุณภาพสินค้าและจำนวนที่รับเข้ามา เมื่อตรวจรับแล้วจะนำมาเก็บรักษาในสถานที่ที่เหมาะสม ซึ่งจะต้องคำนึงถึงปริมาณและความถี่ของการใช้งาน



ภาพที่ 4.11 แสดงกิจกรรมการรับและการเก็บรักษา

4.1 การรับวัตถุบิ

การรับวัตถุบิ คือ การตรวจรับด้านปริมาณและด้านคุณภาพ โดยมีกระบวนการดังนี้
การตรวจรับด้านปริมาณ

วัตถุบิจะถูกขนส่งโดยรถบรรทุกขนาด 6 ล้อและ 10 ล้อ การตรวจนับจำนวนหรือปริมาณวัตถุบิสามารถทำได้โดยการชั่งน้ำหนักยานพาหนะขณะบรรทุกวัตถุบิและน้ำหนักยานพาหนะที่ขนถ่ายสินค้าออกไปแล้ว ซึ่งน้ำหนักส่วนต่างระหว่างการชั่งก่อนและหลังบรรทุก คือ น้ำหนักสุทธิของวัตถุบิ ข้อมูลการชั่งวัดปริมาณจะแสดงออกมาในรูปแบบเอกสารที่เรียกว่า “ใบชั่งน้ำหนัก” ซึ่งในเอกสารดังกล่าวจะแสดงรายละเอียดที่เกี่ยวข้องสำหรับยืนยันการรับวัตถุบินั้นๆ



ภาพที่ 4.12 พื้นที่สำหรับชั่งน้ำหนักยานพาหนะ



ภาพที่ 4.13 จอแสดงผลเครื่องชั่ง (Weight Indicator)

ศรีโพธิ์ธารเกษม
386 หมู่ 1 ต.แม่กาษา อ.แม่สอด จ.ตาก
โทร.081-9722370,081-7273389,084-1788943, 055-554147

ใบสั่งน้ำหนัก

เลขที่บัตรสั่ง : 005377
กะเขียนรถ : 80-2970
บริษัท : 08 - กษณะเจริญกิจมีผล
สินค้า : 03 - ถั่วเขียว

กำกับราคา
29 ต.ค. 2552

รายการ	วันที่	เวลา	น้ำหนัก
เข้า	28/10/2009	20:08	9210
ออก	28/10/2009	20:23	4895
น้ำหนักสุทธิ			4315
หักน้ำหนัก			0
ราคา/กก.			26.87
จำนวนเงิน			115944.00

พนักงานสั่ง..... พนักงานอัตร.....

ภาพที่ 4.14 เอกสารใบสั่งน้ำหนัก

การตรวจรับด้านคุณภาพ

การตรวจรับด้านคุณภาพเป็นกระบวนการสำคัญที่ช่วยให้สามารถประเมินราคาวัตถุดิบ รวมถึงการคัดแยกวัตถุดิบเพื่อการจัดเก็บ การตรวจสอบคุณภาพสามารถทำได้โดยการสังเกตด้วยตา คือ การดูขนาดและสิ่งเจือปน หรือวัดค่าความชื้นด้วยเครื่องวัดความชื้น โดยธุรกิจค้าพืชไร่มี 2 เครื่อง ที่แต่ละเครื่องต่างมีรูปแบบการใช้งานที่แตกต่างกัน อาทิ เครื่องที่ 1 (รูปด้านซ้ายจากภาพที่ 4.17) คือ เครื่องวัดความชื้นเมล็ดพืชแบบพกพาที่สามารถวัดความชื้นของพืชได้หลายชนิด โดยการใช้งานเครื่องดังกล่าวจะต้องตั้งค่าของเครื่องเพื่อระบุชนิดของพืชที่ต้องการวัดความชื้น และเครื่องที่ 2 (รูปด้านขวาจากภาพที่ 4.17) คือ เครื่องวัดความชื้นเมล็ดพืชแบบพกพาที่สามารถใช้วัดความชื้นได้ทันที โดยไม่ต้องตั้งค่าเพื่อระบุชนิดของพืช

ทั้งนี้การตรวจรับด้านคุณภาพจะขึ้นอยู่กับประเภทของวัตถุดิบ ซึ่งมีวัตถุดิบ 3 ชนิด คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง โดยวัตถุดิบแต่ละชนิดมีเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ที่มี 2 ลักษณะ คือ แบบฝักและแบบสาร (ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์แบบสารคือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่ผ่านการโม่เป็นเมล็ดแล้ว) ซึ่งทั้ง 2 แบบจะต้องผ่านการวัดความชื้น โดยข้าวโพดเลี้ยงสัตว์แบบฝักควรมีความชื้นต่ำกว่าร้อยละ 26 สามารถตรวจสอบด้วยการแกะเมล็ดจากฝักแล้วบิดโคนเมล็ดเพื่อสังเกตว่ามีน้ำแข็งสีขาวชุ่มซึมออกมาหรือไม่ หากพบว่ามีน้ำซึมออกมาจากเมล็ด จะต้องนำข้าวโพดไปตากแดดเพื่อลดความชื้นก่อนนำไปโม่ให้เป็นข้าวโพดแบบสาร และข้าวโพดเลี้ยงสัตว์แบบสารจะต้องมีความชื้นต่ำกว่าร้อยละ 15

2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ที่คุณภาพขึ้นอยู่กับความสดและความแห้งของเมล็ด ระดับความชื้นที่เหมาะสมอยู่ระหว่างร้อยละ 11 – 13 ไม่มีสิ่งเจือปน สภาพเมล็ดสมบูรณ์และมีขนาดที่ได้มาตรฐาน



ภาพที่ 4.15 เครื่องวัดความชื้น (Grain Moisture Tester)

4.2 การเก็บรักษา (Storage)

วัตถุดิบที่ผ่านกระบวนการรับแล้วจะถูกแยกออกเป็น 2 ส่วน คือ วัตถุดิบที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานและวัตถุดิบที่ไม่ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน ซึ่งวัตถุดิบทั้ง 2 ประเภทนี้จะต้องทำการจัดเก็บแยกกัน เพื่อสะดวกต่อการใช้งานและไม่เกิดการปะปนกันจนเกิดความเสียหาย โดยสถานที่จัดเก็บวัตถุดิบของธุรกิจค้าพืชไร่มี 2 แบบ คือ โกดังแบบปิดหรือโรงเก็บขนาดใหญ่ที่ถูกแบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับดำเนินกระบวนการผลิตและส่วนหนึ่งสำหรับเก็บวัตถุดิบ และโกดังแบบเปิดหรือโรงเก็บกึ่งกลางแจ้งที่ส่วนใหญ่จัดสรรไว้สำหรับวัตถุดิบที่อยู่ในระหว่างกระบวนการลดความชื้น ทำให้สามารถเคลื่อนย้ายวัตถุดิบไปยังลานตากได้อย่างสะดวก โดยรูปแบบการจัดเก็บจะแตกต่างกันตามชนิดของวัตถุดิบ เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จัดเก็บโดยการกองไว้บนพื้น สำหรับถั่วเขียวและถั่วเหลืองจะใส่กระสอบป่านแยกไว้ เป็นต้น

5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

การจัดการวัตถุดิบคงคลัง คือ การบริหารจัดการให้มีวัตถุดิบคงคลังที่เพียงพอ เพื่อให้การผลิตดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งวัตถุดิบคงคลังของโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่คือ วัตถุดิบที่ไม่ได้คุณภาพและยังอยู่ในกระบวนการปรับปรุงคุณภาพ วัตถุดิบคงคลังดังกล่าวจึงต้องการการดูแลเป็นพิเศษเพราะสามารถเกิดความเสี่ยงได้ง่าย

5.1 วิธีการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

หลังจากวัตถุดิบได้ผ่านการกระบวนการตรวจรับแล้วจะถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ วัตถุดิบที่ได้คุณภาพซึ่งพร้อมนำไปผลิตเป็นสินค้าเพื่อจำหน่าย และวัตถุดิบที่ไม่ได้คุณภาพหรือความชื้นเกินมาตรฐานที่ต้องนำไปผ่านกระบวนการลดความชื้นก่อนนำไปผ่านกระบวนการผลิต ซึ่งวัตถุดิบที่ไม่ได้คุณภาพถือว่าเป็นวัตถุดิบคงคลังที่ยังไม่สามารถนำไปแปรรูปเป็นสินค้าได้ โดยวัตถุดิบคงคลังจะถูกนำไปผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณภาพ คือ การนำไปตากแดดเพื่อลดความชื้น ซึ่งเป็นกระบวนการที่ใช้เวลาและขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ เนื่องจากธุรกิจค้าพืชไร่ไม่มีเครื่องอบหรือไซโลที่สามารถควบคุมอุณหภูมิในการจัดเก็บได้ เมื่อวัตถุดิบดังกล่าวมีคุณภาพที่ได้มาตรฐานแล้วจึงจะนำไปผ่านกระบวนการแปรรูปเป็นสินค้า เช่น ร่อนแยกกาก หรือคัดขนาด เพื่อแยกจัดเก็บในส่วน of สินค้าคงคลังเพื่อรอการจำหน่ายทันที

5.2 หลักเกณฑ์การควบคุมคุณภาพวัตถุดิบคงคลัง

วัตถุดิบคงคลังถือเป็นสินทรัพย์ที่ยังไม่ได้จำหน่ายและยังไม่สามารถแปรเปลี่ยนเป็นสินค้าได้ ดังนั้นจึงต้องบริหารจัดการระดับวัตถุดิบคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยการพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. ความต้องการของตลาด คือ ต้องทราบว่าตลาดต้องการสินค้าประเภทใดบ้าง เพื่อจะสามารถจัดสรรวัตถุดิบประเภทดังกล่าว เพื่อจำหน่ายได้ในปริมาณที่ตลาดต้องการ เพราะวัตถุดิบคือ ผลผลิตพืชไร่ที่มีปริมาณการเก็บเกี่ยวแตกต่างกันตามฤดู อาจต้องมีการกักตุนหรือเก็บไว้จำหน่ายในช่วงที่ราคาสูง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการจัดการวัตถุดิบ เพราะทางธุรกิจค้าพืชไร่ไม่มีไซโล (Silo) ที่สามารถเก็บรักษาวัตถุดิบไว้ได้นาน

2. สภาพของวัตถุดิบ โดยเฉพาะวัตถุดิบที่คุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน อาทิ ความชื้นสูง มีสิ่งเจือปนมาก ทำให้ต้องผ่านกระบวนการหลายขั้นตอนกว่าที่จะนำไปจำหน่ายได้ วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำจะคงค้างอยู่ในคลังสินค้าค่อนข้างนานและมีความเสี่ยงที่จะเสียหายได้ง่าย

3. ศักยภาพในการจัดเก็บ กล่าวคือ ในบางช่วงของปีจะมีวัตถุดิบเข้าสู่โกดังในปริมาณที่มาก จนทำให้ไม่สามารถจัดสรรพื้นที่จัดเก็บได้อย่างเหมาะสม ด้วยข้อจำกัดของรูปแบบโกดังของธุรกิจค้าพืชไร่ ที่ทำให้ไม่สามารถจัดเก็บได้ในปริมาณที่มากและสามารถเก็บไว้ได้ในระยะเวลาที่ค่อนข้างจำกัด จึงต้องจัดการระบายสินค้าออกไปเพื่อให้สมดุลกับปริมาณวัตถุดิบที่เข้ามา



ภาพที่ 4.16 แสดงการจัดเก็บวัตถุดิบคงคลังที่อยู่ในระหว่างกระบวนการลดความชื้น



ภาพที่ 4.17 แสดงกระบวนการตากผลผลิตเพื่อลดความชื้น

การจัดการกระจายสินค้า (Physical Distribution Management) ประกอบด้วย

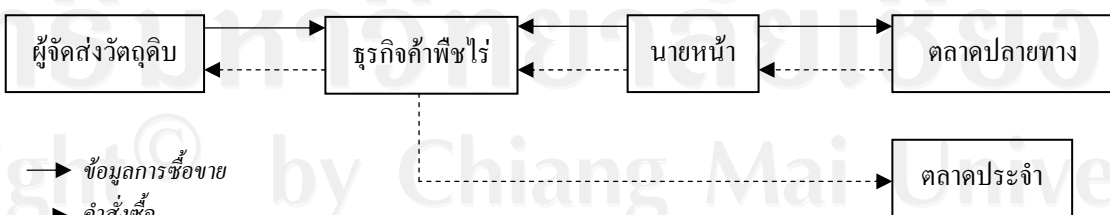
6. กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ

การประมวลคำสั่งซื้อเป็นจุดแรกที่ถูกค้าสามารถสอบถามและทำการสั่งซื้อสินค้า โดยคำสั่งซื้อเป็นข้อมูลสำคัญเพื่อใช้ในการวางแผนการผลิตหรือพยากรณ์ความต้องการในอนาคตได้ สำหรับการประมวลคำสั่งซื้อของโลจิสติกส์ค้าพืชไร่ส่วนใหญ่เป็นรูปแบบของการนำสินค้าไปเสนอขายให้ลูกค้า เพื่อให้ได้รับคำสั่งซื้อ และบางส่วนเป็นคำสั่งซื้อล่วงหน้าที่สามารถจัดสรรสินค้าเพื่อจัดส่งได้

6.1 วิธีการรับคำสั่งซื้อ

ในระบบโลจิสติกส์ของธุรกิจค้าพืชไร่มีผู้ที่เกี่ยวข้อง 3 กลุ่ม คือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ และนายหน้า ซึ่งแต่ละกลุ่มจะติดต่อสื่อสารกันเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลราคาซื้อขาย ทั้งนี้รูปแบบคำสั่งซื้อที่ได้รับจึงเป็นแบบเรียบง่ายและรวดเร็ว คือ การรับคำสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โดยแต่ละกลุ่มมีวิธีการรับคำสั่งซื้อที่แตกต่างกัน ดังนี้

1. ผู้จัดส่งวัตถุดิบ รับคำสั่งซื้อด้วยการเสนอขายวัตถุดิบแก่ธุรกิจค้าพืชไร่ ด้วยการเสนอขายวัตถุดิบและสอบถามราคาซื้อขาย รวมถึงเงื่อนไขการซื้อขายอื่นๆ หากตกลงซื้อขายทางผู้จัดส่งวัตถุดิบจึงจะได้รับคำสั่งซื้อจากธุรกิจค้าพืชไร่
2. ธุรกิจค้าพืชไร่ รับคำสั่งซื้อจากนายหน้า โดยที่นายหน้าจะแจ้งให้ทราบถึงรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าของตลาดปลายทาง รวมถึงแจ้งราคาซื้อขายซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ธุรกิจค้าพืชไร่จะพิจารณาว่าควรทำการซื้อขายหรือไม่ หากตกลงซื้อขายจึงจะได้รับคำสั่งซื้อจากนายหน้า นอกจากนี้ธุรกิจค้าพืชไร่ยังได้รับคำสั่งซื้อโดยตรงจากตลาดประจำที่ทำการค้าขายมานาน
3. นายหน้า รับคำสั่งซื้อจากตลาดปลายทาง โดยนายหน้าส่วนใหญ่ได้รับคำสั่งซื้อล่วงหน้าจากตลาดปลายทางเป็นแบบรายเดือนและรายปี และนายหน้าบางรายรับคำสั่งซื้อด้วยการนำตัวอย่างสินค้าไปเสนอขาย จากนั้นจึงจะได้รับคำสั่งซื้อ



ภาพที่ 4.18 แสดงกิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ

6.2 หลักเกณฑ์การควบคุมการประมวลคำสั่งซื้อ

หลักเกณฑ์การควบคุมการประมวลคำสั่งซื้อ เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้การพิจารณาหรือกระบวนการประมวลคำสั่งซื้อมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีดังนี้

1. ราคาซื้อขาย ซึ่งเรื่องของราคาระนั้นมีส่วนสำคัญในการประมวลคำสั่งซื้อและตัดสินใจซื้อขายเป็นอย่างมาก ซึ่งราคามักขึ้นลงตามกลไกตลาดอยู่เสมอจึงต้องสำรวจราคากลางและราคารับซื้อหน้าโรงงานอื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจ
2. การพิจารณาถึงปริมาณวัตถุดิบที่เข้ามาในช่วงนั้นๆ รวมถึงปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในโกดัง เนื่องจากราคาซื้อขายผลผลิตพืชไร่ค่อนข้างไม่คงที่ ถ้าหากไม่มีสินค้าอยู่ในคลังแล้วตกลงราคาขายไปก่อน แล้วหากราคาซื้อวัตถุดิบสูงขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าวอาจเสี่ยงต่อการขาดทุนได้ หรือในกรณีที่ตกลงราคากันแล้ว แต่ใช้ช่วงเวลาที่ขนส่งที่ต้องใช้เวลา 1 – 2 วันนั้น ราคตลาดอาจลดต่ำลง ซึ่งเมื่อถึงหน้าโรงงานอาจถูกตัดราคาให้ต่ำลงจากที่แจ้งไว้ อีกทั้งหากมีสินค้าจากผู้ขายรายอื่นเข้าไปเสนอขายมาก สินค้าอาจถูกเปรียบเทียบกันทำให้ผู้ซื้อไม่มีทางเลือกและอำนาจในการต่อรองมากขึ้นก็สามารถถูกตัดราคาได้เช่นกัน หากตัดสินใจไม่ขายเนื่องจากราคาที่ต่ำเกินไปอาจทำให้ต้องเสียต้นทุนทั้งเงินและเวลาในการขนส่งผลผลิตกลับหรือเอาไปขายให้โรงงานอื่นแทน ซึ่งส่วนใหญ่ธุรกิจค้าพืชไร่จะยอมขายสินค้านั้นๆ ตามราคาที่โรงงานเสนอ

7. กิจกรรมการจัดการสินค้าคงคลัง

การจัดการสินค้าคงคลัง คือ การวางแผนความต้องการสินค้าที่จะเก็บสต็อกไว้และการจัดการสินค้าที่สต็อกไว้ การจัดการส่งสินค้าให้กับลูกค้า รวมถึงการเติมเต็มสินค้าคงคลังที่ลดลงในปริมาณที่เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการ สินค้าคงคลังของโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ คือ วัตถุดิบที่ผ่านกระบวนการผลิต อาทิ การไม่ การแยกกาก การคัดขนาด เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่พร้อมสำหรับการจำหน่าย โดยได้มีการจัดการระดับสินค้าคงคลังให้สอดคล้องกับหลายปัจจัย อาทิ ความต้องการของตลาด ราคาซื้อขาย รวมถึงประสิทธิภาพในการผลิตและจัดเก็บ หรือการพยายามการหมุนเวียนสินค้าออกจำหน่ายให้สอดคล้องกับปริมาณวัตถุดิบที่เข้า อีกทั้งการเก็บสินค้าไว้นานอาจส่งผลเสียต่อตัวสินค้า ด้วยข้อจำกัดที่ไม่มีพื้นที่จัดเก็บที่สามารถยืดอายุการเก็บไว้นานได้ อย่างเช่น การเก็บในไซโลที่ควบคุมอุณหภูมิ

7.1 วิธีการจัดการสินค้าคงคลัง

สินค้าคงคลัง คือ วัตถุดิบที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพและถูกพักไว้เพื่อรอการจัดจำหน่าย โดยรูปแบบการจัดการจะขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า ซึ่งสินค้าที่ธุรกิจค้าพืชไร่จัดหาสามารถผลิตได้มี 3 ประเภท ดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ (ข้าวโพดสาร) จะถูกวางกองบนพื้นภายในคลังสินค้าโดยไม่มีกรบบรรจุหีบห่อ
2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ถูกนำบรรจุกระสอบและวางทับไว้ภายในคลังสินค้า
3. ชั่งข้าวโพดและกากถั่ว กองไว้บนพื้นภายในคลังสินค้า

7.2 หลักเกณฑ์การควบคุมคุณภาพสินค้าคงคลัง

เนื่องด้วยสภาพพื้นที่จัดเก็บที่ไม่เอื้ออำนวยให้สามารถเก็บสินค้าไว้ได้ในระยะเวลานาน ซึ่งระยะเวลาที่สินค้าพักอยู่ในคลังมีระยะเวลาที่คาดการณ์ไม่ได้ ในการควบคุมคุณภาพจึงมีการสำรวจสภาพสินค้าเป็นระยะๆ ด้วยการวัดความชื้นและดูสภาพโดยรวม ทั้งนี้หากพบว่าสินค้ามีปัญหาต้องทำการแก้ไขทันที เช่น การนำสินค้าไปผ่านกระบวนการลดความชื้น หรือการคัดส่วนที่เสียหายทิ้ง หากพบว่าเกิดการเน่าเสีย ในกรณีที่สินค้ามีมากและไม่สามารถระบายได้ทันอาจต้องจำหน่ายตามสภาพให้กับธุรกิจค้าพืชไร่อื่นๆ ที่มีไซโลควบคุมอุณหภูมิหรือมีเตาอบผลผลิต ซึ่งเป็นทางเลือกที่ดีกว่าการปล่อยให้สินค้าเน่าเสียแล้วต้องทำลายทิ้ง

8. กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า

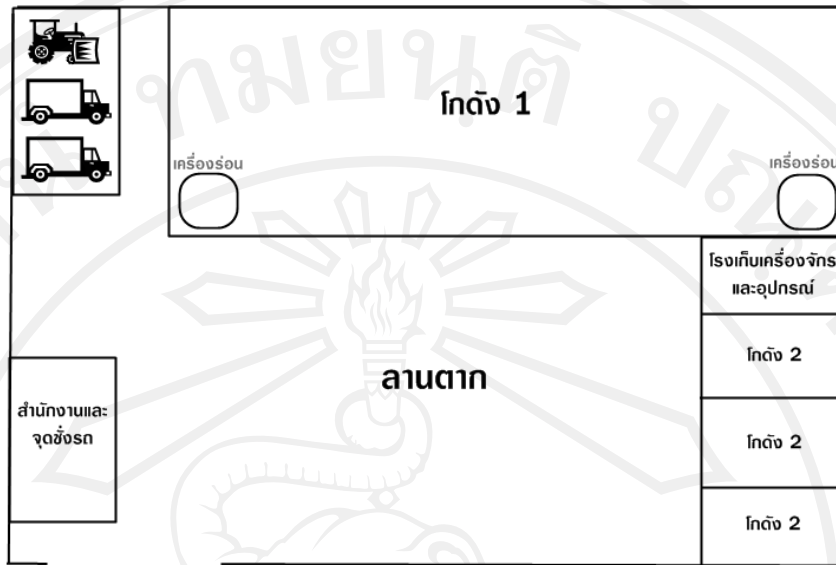
คลังสินค้าเป็นสถานที่จัดเก็บสินค้าก่อนที่จะส่งมอบไปให้ลูกค้า โดยมีหน้าที่ในการรวบรวมสินค้าต่างๆ เพื่อส่งให้ลูกค้า คลังสินค้าอาจจะใช้เป็นสถานที่ผสมหรือปรุงแต่งสินค้าและยังมีหน้าที่ในการสนับสนุนกิจกรรมด้านการผลิตและการตลาด

8.1 วิธีการจัดการคลังสินค้า

วิธีการจัดการคลังสินค้า คือการจัดสรรพื้นที่จัดเก็บให้เหมาะสมกับวัตถุดิบหรือสินค้าที่คัดแยกไว้ โดยคลังสินค้าหรือโกดังมี 2 รูปแบบ ซึ่งแต่ละแบบมีการใช้งานที่แตกต่างกัน ดังนี้

1. โกดังแบบปิด เป็นสถานที่สำหรับจัดเก็บสินค้าที่ผ่านกระบวนการผลิตและพักสินค้าเพื่อรอการจัดจำหน่าย อีกทั้งยังเป็นสถานที่สำหรับดำเนินกิจกรรมการผลิตอื่นๆ เช่น โม่ข้าวโพด ร่อนแยกกากถั่ว เป็นต้น ทั้งนี้พื้นที่ในโกดังสามารถจัดเก็บข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ได้ประมาณ 500 – 700 ตัน ถั่วเขียวและถั่วเหลือง สามารถจัดเก็บได้ประมาณ 200 – 400 กระสอบ

2. โกดังแบบเปิด มีลักษณะเป็นช่องๆ แบบมีหลังคา เป็นสถานที่สำหรับพักวัตถุดิบก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิตและวัตถุดิบที่อยู่ในกระบวนการลดความชื้น เพื่อความสะดวกในการขนย้ายวัตถุดิบไปยังลานตาก



ภาพที่ 4.19 แสดงแผนผังคลังสินค้าของธุรกิจค้าพีซีไร

8.2 หลักเกณฑ์การควบคุมดูแลคลังสินค้า

คลังสินค้ามีลักษณะเป็นพื้นที่โล่งกว้าง จึงสะดวกในการจัดสรรพื้นที่ให้เหมาะสมกับปริมาณวัตถุดิบหรือสินค้าที่จัดเก็บ และเน้นการใช้สอยพื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น พื้นที่ในส่วนของโกดังปิด สามารถจัดสรรเป็นทั้งพื้นที่จัดเก็บสินค้าและพื้นที่สำหรับดำเนินกิจกรรมการผลิตได้ อีกทั้งส่วนหนึ่งยังเป็นพื้นที่จัดเก็บเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับดำเนินการผลิต

9. กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ

การเคลื่อนย้ายเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารคลังสินค้า ซึ่งเคลื่อนย้ายในระยะสั้น เช่น เคลื่อนย้ายเข้าคลัง เคลื่อนย้ายภายในคลัง และออกจากคลังสินค้า โดยมีจุดประสงค์เพื่อความปลอดภัย ประสิทธิภาพ และลดความเสียหายของสินค้า ความรวดเร็ว ความถูกต้อง เป็นต้น

9.1 วิธีการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ

รูปแบบการเคลื่อนย้ายมีทั้งสิ้น 2 รูปแบบ คือ ใช้เครื่องจักร อาทิ สายพาน รถบรรทุก รถดัก และการใช้แรงงานในการแบกหาม ซึ่งแต่ละรูปแบบจะใช้กับแต่ละกิจกรรมอย่างเหมาะสม ส่วนใหญ่เครื่องจักรจะถูกใช้ในการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบที่หนักหรือมีปริมาณมาก เพราะความรวดเร็วและเหมาะสมกับปริมาณการเคลื่อนย้ายที่มาก ส่วนการใช้แรงงานขนย้ายเฉพาะอย่างที่อาจจะใช้เวลา

มากกว่า แต่สามารถลดความเสียหายของสินค้าได้ เช่น การจัดเรียงกระสอบ โดยรูปแบบการเคลื่อนย้ายจะแตกต่างกันไปตามประเภทของวัตถุดิบหรือสินค้า ดังนี้

1. ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ส่วนใหญ่จะใช้เครื่องจักรในการขนย้าย โดยเริ่มจากรถบรรทุกขนวัตถุดิบมาส่งยังโดยเทกองไว้กับพื้น จากนั้นจะใช้รถตักเพื่อตักข้าวโพดเลี้ยงสัตว์เทลงในเครื่องไม่ ขณะที่รถบรรทุกคอยรับข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่ม่แล้วผ่านสายพานลำเลียง รถบรรทุกจะลำเลียงข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ไปถ่ายเทไว้ที่ลานตากแล้วรถยนต์ขนาดเล็กจะทำหน้าที่เกลี่ยเพื่อตากและเก็บข้าวโพด หรือตักใส่รถบรรทุก เป็นต้น

2. ถั่วเขียวและถั่วเหลือง ส่วนใหญ่ใช้แรงงานคน โดยวัตถุดิบหรือสินค้าประเภทถั่วจะถูกบรรจุใส่ในกระสอบเพื่อส่งเข้าโกดัง คนงานจะแบกกระสอบเพื่อวางทับกันให้เป็นระเบียบหรือเทออกจากกระสอบเพื่อตากให้แห้ง จากนั้นคนงานจะตักถั่วเทใส่เครื่องร่อนและดวงถั่วที่ร่อนแล้วใส่กระสอบ แล้วแบกกระสอบไปวางทับกันเพื่อรอการขนส่งออกไปสู่ตลาด



ภาพที่ 4.20 แสดงการใช้เครื่องจักรในการเคลื่อนย้ายผลผลิต



ภาพที่ 4.21 แสดงการเคลื่อนย้ายด้วยแรงงานคน

10. กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ

การบรรจุหีบห่อมีความสำคัญต่อระบบ โลจิสติกส์ด้านค่าใช้จ่ายและความปลอดภัยในตัวสินค้า อีกทั้งมีบทบาทในเรื่องของวิธีการเคลื่อนย้ายและความเสียหายที่อาจเกิดกับสินค้า เช่น สินค้าที่แตกหักง่าย การวางซ้อนกัน เป็นต้น ทั้งนี้สามารถแบ่งการบรรจุหีบห่อออกเป็น 2 แบบ คือการบรรจุหีบห่อเพื่อการขาย (Consumer Packaging) ซึ่งเป็นเรื่องของการตลาด และการบรรจุหีบห่อทางอุตสาหกรรม (Industrial Packaging) ซึ่งเป็นเรื่องระบบโลจิสติกส์

10.1 กระบวนการบรรจุหีบห่อ

หลังจากสินค้าได้ผ่านขั้นตอนการแปรรูปไม่ว่าจะเป็น การโม่ กระบวนการลดความชื้น และแยกสิ่งปลอมปนแล้ว สินค้าที่ได้จะต้องเข้าสู่กระบวนการบรรจุ โดยรูปแบบการบรรจุจะมีความแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าหรือความต้องการของตลาดเป็นหลัก กรณีของข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จะไม่มีกระบวนการบรรจุหีบห่อ แต่จะขนส่งบนรถบรรทุกโดยตรงและคลุมด้วยผ้าใบ ส่วนถั่วเขียวและถั่วเหลืองจะแบ่งรูปแบบการบรรจุเพื่อออกเป็น 2 แบบคือ

1. การบรรจุในกระสอบป่าน หรือ การบรรจุหีบห่อทางอุตสาหกรรม (Industrial Packaging) เป็นการบรรจุเพื่อความสะดวกในการเคลื่อนย้าย โดยบรรจุแบบไม่จำกัดน้ำหนัก โดยจะเป็นถั่วที่ผ่านกระบวนการตากแห้งและร่อนเป่าสิ่งเจือปน เมื่อผ่านกระบวนการดังกล่าวแล้ว คนงานจะทำหน้าที่กรอกถั่วใส่กระสอบแล้วเขี่ยปิดปากถุง เพื่อรอขนส่งไปยังโรงงานน้ำมัน

โรงงานเส้นเส้น เป็นต้น กระทบปานราคาใบละ 18 – 22 บาท หรือแล้วแต่สภาพ สามารถบรรจุได้ 100 – 130 กิโลกรัม เมื่อขนส่งไปยังโรงงานหรือแหล่งรับซื้อ ซึ่งแหล่งรับซื้อบางแห่งจะกิน กระทบช่วยให้สามารถประหยัดต้นทุนสินค้าได้



ภาพที่ 4.22 การบรรจุตัวเขียวและตัวเหลืองในกระทบปาน หรือการบรรจุหีบห่อทางอุตสาหกรรม



ภาพที่ 4.23 การบรรจุตัวเขียวและตัวเหลืองในกระทบขาว หรือการบรรจุหีบห่อเพื่อการขาย

2. การบรรจุในกระสอบขาว หรือ การบรรจุหีบห่อเพื่อการขาย (Consumer Packaging) เป็นการบรรจุโดยจำกัดน้ำหนักที่ขนาดบรรจุกระสอบละ 50 กิโลกรัม และ 60 กิโลกรัม โดยจะเป็นถั่วที่ผ่านกระบวนการอ่อนเป่าสิ่งเจือปน หรืออ่อนแยกขนาด เมื่อผ่านกระบวนการแล้วจะนำมาบรรจุใส่กระสอบขาวให้ได้น้ำหนักตามที่ต้องการ แล้วเย็บปิดปากกระสอบให้เรียบร้อยก่อนที่จะวางทับไว้เพื่อรอการขนส่งออก ถั่วที่บรรจุกระสอบขาวจะเป็นผลผลิตที่คัดสรรเป็นพิเศษ เพื่อรับประทานโดยตรงมิใช่เพื่อแปรรูป โดยส่งออกไปขายยังประเทศกัมพูชาและประเทศอินโดนีเซีย เป็นต้น ต้นทุนกระสอบขาวราคาใบละ 5 – 6.5 บาท โดยสามารถบรรจุได้ 50 – 60 กิโลกรัม ซึ่งจะขายทั้งกระสอบ

10.2 หลักเกณฑ์การควบคุมปริมาณและคุณภาพของการบรรจุหีบห่อ

หลักเกณฑ์สำคัญคือ จุดประสงค์ของการนำผลผลิตนั้นๆ ไปใช้ ถั่วที่จะนำไปแปรรูปในโรงงานอุตสาหกรรมจะบรรจุในกระสอบป่านเพื่อไม่ให้สินค้าเกิดความเสียหายหรือร่วงหล่นอีกทั้งกระสอบป่านยังสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้ หากแต่ต้องตรวจเช็คสภาพกระสอบเสมอเพราะถ้ากระสอบขาดสินค้าอาจร่วงออกมาได้ สำหรับถั่วที่จะนำไปรับประทานโดยตรงจะบรรจุในกระสอบขาวที่เป็นกระสอบใหม่ เพื่อความสะอาดและน้ำหนักเป็นมาตรฐานที่ขนาดบรรจุ 50 และ 60 กิโลกรัม ฉะนั้นการบรรจุต้องได้น้ำหนักที่เที่ยงตรงเช่นกัน หากน้ำหนักคาดเคลื่อนก็จะทำให้ลูกค้าตำหนิได้

11. กิจกรรมการขนส่งขาออก

การขนส่งขาออกเป็นการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า โดยวิธีการขนส่งแบ่งออกได้เป็น 3 วิธี คือมียานพาหนะขนส่งของตนเอง บริษัทมีสัญญาอยู่กับบริษัทขนส่งเพื่อขนส่งสินค้าทั้งหมดให้กับบริษัทและใช้บริการขนส่งสาธารณะ ทั้งนี้แล้วแต่รูปแบบของการขนส่ง

11.1 กระบวนการจัดส่งสินค้า

แหล่งจำหน่ายสินค้าของธุรกิจค้าพืชไร่มี 2 แหล่งสำคัญคือ การจำหน่ายผ่านการจัดหาจากนายหน้าและการจำหน่ายให้ตลาดประจำที่เป็นการติดต่อโดยตรงกับทางโรงงาน โดยธุรกิจค้าพืชไร่มีพาหนะเพื่อใช้ในการขนส่ง 2 ขนาด คือ รถบรรทุก 6 ล้อ และรถบรรทุก 10 ล้อ จำนวนอย่างละ 1 คัน ในการขนส่งแต่ละครั้งรถบรรทุกสามารถขนส่งได้ 30 – 35 ตันเท่านั้น ซึ่งเป็นน้ำหนักมาตรฐานตามกฎหมายการขนส่ง นอกจากนี้จะใช้พาหนะที่มีอยู่แล้วยังต้องใช้บริการรถร่วมรายอื่นด้วย เพื่อลดต้นทุนต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการใช้ยานพาหนะขนส่งของตนเอง อาทิ ค่าเบี่ยงคันขับ ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น การใช้บริการรถร่วมสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการขนส่งได้ดี สามารถเจรจาเพื่อ

ตกลงค่าบริการกันได้ อีกทั้งคนขับรถร่วมมีประสบการณ์และชำนาญเส้นทางมากกว่า ค่าบริการรถร่วมคิดตามปริมาณบรรทุกทุกเป็นกิโลกรัมและขึ้นอยู่กับระยะทางที่เดินทางไปส่งสินค้า ซึ่งราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่บ้างขึ้นอยู่กับราคาน้ำมันที่สูงขึ้น อาทิ ในปี 2553 ค่าบริการขนส่งไปกรุงเทพฯ คือ กิโลกรัมละ 0.55 บาท เป็นต้น



ภาพที่ 4.24 การขนส่งสินค้าที่ต้องคลุมผ้าใบเพื่อป้องกันความเสียหาย

11.2 หลักเกณฑ์การควบคุมประสิทธิภาพการจัดส่ง

การขนส่งสินค้านอกจากจะต้องมีค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมแล้วยังต้องมีประสิทธิภาพการขนส่งที่ได้มาตรฐานอีกด้วย เนื่องจากผลผลิตทางการเกษตรค่อนข้างมีความอ่อนไหวต่อสภาพอากาศ หากขนส่งในช่วงที่ฝนตกความชื้นจากฝนสามารถส่งผลให้สินค้ามีความชื้นสูงและเน่าเสียได้ หรือเมื่อไปถึงปลายทางสินค้าอาจไม่ได้มาตรฐานถูกตัดราคาได้เช่นกัน การขนส่งต้องมีลักษณะที่เหมาะสม อาทิ การคลุมผ้าใบมิดชิด เพื่อป้องกันความชื้นจากภายนอก และป้องกันส่งสินค้าตกหล่น เป็นต้น ในการใช้บริการรถร่วมเพื่อการขนส่งจึงมีการทำข้อตกลงเกี่ยวกับการรับผิดชอบในกรณีต่างๆ อาทิ สินค้าหายได้ไม่เกินเท่าไรโดยวัดจากน้ำหนัก ความเสียหายที่เกิดกับสินค้าเนื่องจากความประมาทของคนขับหรือบริษัทรถร่วม และกรณีส่งไม่ทันเวลาที่กำหนด เป็นต้น

12. กิจกรรมการบริการลูกค้า

การบริการลูกค้าเป็นกิจกรรมที่ปฏิบัติเพื่อให้กระบวนการตอบสนองคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าประสบผลสำเร็จ ซึ่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจขึ้นอยู่กับว่าสามารถให้บริการลูกค้าได้หรือไม่ ทั้งนี้เป้าหมายของลูกค้าคือความพึงพอใจในสินค้าและบริการ

ในกิจกรรมการบริการลูกค้า นั้น ทั้งกลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าปลีก และกลุ่มนายหน้า ต่างเป็นลูกค้าซึ่งกันและกัน ได้มีการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเข้ามาติดต่อ โดยเฉพาะการให้ข้อมูลต่างๆ ที่เป็นประโยชน์และช่วยในการตัดสินใจซื้อขาย อาทิ ราคาผลผลิต และบริการขนส่ง เป็นต้น การติดต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมีรูปแบบที่ไม่ซับซ้อนมาก ส่วนใหญ่การโทรศัพท์ติดต่อกัน โทรสาร หรือการไปเยี่ยมถึงสถานที่ โดยสิ่งที่ลูกค้าจะใช้พิจารณาในการตัดสินใจทำการชื้อขายนั้น นอกจากจะเป็นปัจจัยด้านราคาแล้วยังมีปัจจัยอื่นๆ อาทิ บริการขนส่ง ที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกพอใจเนื่องจากไม่ต้องเสียต้นทุนในการขนส่งเอง

ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรค ในการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

การวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการจัดการ โลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร ด้วยการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์ ผู้ที่เกี่ยวข้องจำนวน 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร และกลุ่มนายหน้า ทำให้ทราบถึงปัญหารวมถึงจุดบกพร่องที่เกิดขึ้นในการจัดการบางกิจกรรมในระบบโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อการจัดการ โลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ โดยแบ่งตามกลุ่มผู้เกี่ยวข้อง ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ผู้จัดส่งวัตถุดิบ

ผู้จัดส่งวัตถุดิบมีบทบาทสำคัญในการจัดหาผลผลิตพืชไร่จากเกษตรกรรายย่อยและทำการรวบรวมเพื่อจัดส่งให้ธุรกิจค้าพืชไร่ ผู้จัดส่งวัตถุดิบจึงมีความเกี่ยวข้องในกิจกรรมโลจิสติกส์ด้านการจัดการวัตถุดิบ ดังนี้

1. กิจกรรมการจัดการ

1. ปัญหาลูกไร่ไม่นำวัตถุดิบมาขายให้ตามข้อตกลง เพราะนำวัตถุดิบไปขายให้แหล่งรับซื้ออื่นๆ ที่ให้ราคารับซื้อที่ดีกว่า เนื่องด้วยปัจจุบันแหล่งรับซื้อให้จังหวัดตากมีเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันเพื่อแย่งชิงวัตถุดิบ ปัญหาดังกล่าวจึงทำให้กิจการไม่ได้รับเงินคืนตามสัญญา อีกทั้งยังเสียโอกาสที่จะได้กำไรส่วนต่างจากการขายวัตถุดิบ

2. ปัญหาที่เกิดจากสภาพอากาศทำให้ปริมาณวัตถุดิบที่ผลิตได้น้อยลง โดยเฉพาะช่วงฤดูฝนที่ผลผลิตทางการเกษตรจะได้รับความเสียหายอย่างหนัก เกษตรกรส่วนหนึ่งจึงหลีกเลี่ยงผลผลิตโดนฝนด้วยการเก็บเกี่ยวผลผลิตก่อนกำหนดหรือก่อนเข้าสู่ช่วงฝนตก จึงทำให้วัตถุดิบที่ได้บางส่วนยังมีอายุไม่ถึงเวลาที่จะต้องเก็บเกี่ยว เป็นต้น

2. กิจกรรมการจัดซื้อ

1. ไม่สามารถจัดซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกรตามมูลค่าในข้อตกลงได้ เช่น เกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพอากาศที่เป็นปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่ควบคุมได้ยาก ส่งผลให้เกิดความเสียหายกับผลผลิตพืชไร่ ทำให้เก็บเกี่ยวผลผลิตได้น้อยลง

2. มีแหล่งรับซื้อวัตถุดิบมากขึ้น จึงทำให้เกิดการแย่งวัตถุดิบภายในท้องถิ่น ด้วยการให้ราคารับซื้อที่สูงกว่า หรือ การให้บริการด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นการจูงใจและทำให้เกษตรกรมีทางเลือกในการขายวัตถุดิบเยอะขึ้น

3. วัตถุดิบที่ได้มีคุณภาพต่ำ เพราะผลผลิตทางการเกษตรที่ไม่สามารถกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบได้แน่นอน จึงมีความเสี่ยงที่จะได้รับวัตถุดิบที่คุณภาพต่ำอยู่เสมอ อีกทั้งมีความจำเป็นต้อง

รับซื้อวัตถุดิบไว้เพราะเป็นเงื่อนไขระหว่างกิจการกับลูกไร่ วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำเมื่อนำไปจำหน่ายให้แหล่งรับซื้ออาจเสี่ยงต่อราคาขายที่ต่ำกว่า

4. ความเสี่ยงที่ราคาซื้อวัตถุดิบแพงกว่าราคาขายได้ เนื่องจากราคาผลผลิตพืชไร่มีความเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่เสมอ ข้อมูลด้านราคาซื้อขายจึงเป็นเรื่องสำคัญที่กิจการต้องติดต่อสื่อสารกับแหล่งรับซื้อ เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่ซื้อมาจะขายได้ในราคาที่สูงกว่า แต่บางครั้งต้องยอมซื้อในราคาที่แพงกว่าขายเพื่อเป็นการรักษารฐานแหล่งวัตถุดิบ

3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า

ปัญหาความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบที่บางพื้นที่เข้าถึงยากลำบากด้วยลักษณะภูมิประเทศ โดยเฉพาะแหล่งที่อยู่ในป่าหรือเชิงเขา อีกทั้งช่วงที่สภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยอย่างหน้าฝนที่ทำให้ถนนหนทางที่ใช้สัญจรไปมาไม่สะดวกมากนัก และความชื้นจากฝนยังส่งผลให้วัตถุดิบมีความชื้นสูง

4. กิจกรรมการตรวจรับและการจัดเก็บ

โดยส่วนใหญ่ปัญหาที่พบจะเป็นด้านการตรวจรับที่กิจการไม่สามารถแยกแยะคุณภาพของวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน การตรวจสอบคุณภาพแต่ละครั้งจึงสามารถทำได้เพียงประเมินในภาพรวมเท่านั้น บ่อยครั้งที่กิจการพบว่ามิวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพปะปนมาด้วย ทั้งนี้ปัญหาการตรวจรับดังกล่าว สามารถเป็นปัญหาสืบเนื่องถึงการจัดเก็บ กล่าวคือ เมื่อไม่สามารถแยกแยะคุณภาพวัตถุดิบได้ ระหว่างการจัดเก็บอาจทำให้วัตถุดิบคุณภาพต่ำที่ปะปนกับวัตถุดิบคุณภาพดีเกิดการเน่าเสียหรือเป็นเชื้อราเหมือนกันหมด

5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

วัตถุดิบที่เก็บไว้มีความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากความชื้นหรือเกิดเชื้อรา ซึ่งมาจากสาเหตุต่างๆ อาทิ การคัดแยกคุณภาพที่ไม่ชัดเจนทำให้เกิดการปะปน สภาพแวดล้อมในการเก็บรักษาไม่เอื้ออำนวยให้สามารถเก็บไว้ได้นาน เป็นต้น

6. การประมวลคำสั่งซื้อ

พบเพียงปัญหาเดียว คือ ปัญหาความเสี่ยงด้านราคาซื้อวัตถุดิบจะสูงกว่าราคาขาย ทั้งนี้ราคาอาจเป็นไปตามกลไกของตลาดหรือแล้วแต่การพิจารณาให้ราคาของแหล่งรับซื้อ

7. กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า

1. ปัญหาฝนสาดเข้าโกดังและมีน้ำท่วมขัง ซึ่งปัญหาดังกล่าวส่งผลให้วัตถุดิบที่จัดเก็บมีความเสียหายได้ง่าย เนื่องด้วยความชื้นจากฝน
2. ปัญหาพื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอ ส่วนใหญ่พบในช่วงที่มีการเก็บเกี่ยวในปริมาณมาก อีกทั้งทางกิจการเองไม่สามารถระบายสินค้าออกไปได้ทัน

8. กิจกรรมการเคลื่อนย้าย

1. วัตถุดิบหกล่นง่าย เช่น ในการขนย้ายข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่ไม่มีหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ การขนย้ายส่วนใหญ่จะใช้ตะกร้าหรือถังในการตัก ทำให้วัตถุดิบหกล่น
2. การใช้แรงงานคนทำให้การเคลื่อนย้ายล่าช้าหากมีปริมาณวัตถุดิบค่อนข้างมากเพราะเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีเครื่องจักรอุปกรณ์ที่สามารถอำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้าย

กลุ่มที่ 2 ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตร

ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรมีบทบาทสำคัญในการจัดหาผลผลิตพืชไร่ เพื่อนำมาแปรรูป ปรับปรุงคุณภาพ และคัดสรร เพื่อนำไปใช้ในปัจจัยการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งในการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจค้าพืชไร่ของศรีโพธิ์การเกษตรได้พบปัญหา ดังนี้

1. กิจกรรมการจัดการ

1. ช่วงที่ฝนตกชุกเกษตรกรจะรีบเก็บเกี่ยว เพื่อหลีกเลี่ยงความเสียหายจากฝน เช่น ความชื้นและเชื้อรา อีกทั้งทำให้คุณภาพวัตถุดิบต่ำเนื่องจากยังไม่ถึงช่วงอายุการเก็บเกี่ยว
2. ลูกไร่ไม่นำวัตถุดิบมาขายคืนให้ตามข้อตกลง ทำให้กิจการไม่ได้รับวัตถุดิบในปริมาณตามที่คาดการณ์ไว้
3. ปริมาณวัตถุดิบที่จัดหาไม่สามารถคาดการณ์ได้ ทั้งปริมาณหรือช่วงเวลาที่จะได้รับวัตถุดิบได้ จึงต้องรับซื้อวัตถุดิบกักตุนไว้ให้มากที่สุด เพื่อรองรับคำสั่งซื้อและสามารถจัดส่งได้อย่างรวดเร็ว แต่ส่งผลเสียในด้านการจัดเก็บที่วัตถุดิบอาจเสียหายหากเก็บไว้นาน เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านพื้นที่จัดเก็บ

2. กิจกรรมการจัดซื้อ

ปัจจุบันคู่แข่งทางการค้ามีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ที่ต้องการขายวัตถุดิบ ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกร หรือ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ มีทางเลือกในการตัดสินใจเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนด้านการบริหารจัดการเพิ่มขึ้นเช่นกัน เนื่องจากต้องแข่งขันกันทางด้านราคาและบริการ

3. กิจกรรมการขนส่งขาเข้า

การบริการด้านการขนส่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้ผู้จัดส่งวัตถุดิบใช้ในการตัดสินใจว่าควรทำการซื้อขายหรือไม่ ฉะนั้นหากการบริการขนส่งไม่ทั่วถึง ย่อมส่งผลกระทบต่อปริมาณวัตถุดิบที่จะได้รับ ปัญหาบริการขนส่งไม่เพียงพอมักจะประสบปัญหาในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นช่วงที่เก็บเกี่ยวพร้อมกันในปริมาณมาก ทำให้กิจการไม่สามารถดูแลการขนส่งไปอย่างทั่วถึง

4. กิจกรรมการตรวจรับและจัดเก็บ

1. ปัญหาในการตรวจรับ คือ ไม่สามารถแยกสภาพของวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน การแยกแยะแต่ละครั้งเป็นการประเมินภาพรวม บางครั้งจึงทำให้วัตถุดิบที่ขึ้นและเป็นเชื้อราปะปนกับวัตถุดิบที่แห้งดี ส่งผลให้เสียไปด้วยกันหมด
2. ปัญหาในการจัดเก็บ คือ ในบางช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวจะมีวัตถุดิบเข้ามาในปริมาณมาก ส่งผลกระทบต่อพื้นที่จัดเก็บที่ไม่เพียงพอ

5. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบคงคลัง

ในช่วงที่มีวัตถุดิบเข้าสู่โกดังครั้งละมากๆ ทำให้การดูแลวัตถุดิบคงคลังค่อนข้างลำบาก ด้วยพื้นที่จัดเก็บที่ไม่เพียงพอ ทำให้วัตถุดิบที่คุณภาพต่ำไปปะปนกับวัตถุดิบที่คุณภาพดีและส่งผลให้เสียด้วยกันหมด

6. กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อ

1. ความผันผวนของราคา เช่น ตกลงราคากันวันนี้ ซึ่งเมื่อส่งของออกไปอาจใช้เวลา 2-3 วัน โดยระหว่างนั้นราคาซื้อขายสินค้าอาจลดลงตามกลไกตลาด ทำให้เมื่อของไปถึงอาจทำให้ราคาต่ำกว่าที่เคยตกลงกันได้
2. มีสินค้าที่ออกสู่ตลาดมาจากหลายๆ แหล่งผลิตทำให้ตลาดมีทางเลือกเยอะขึ้นในการรับซื้อสินค้า บางครั้งเมื่อส่งสินค้าไปถึงอาจถูกเปรียบเทียบกัน หากสินค้าถูกดีก็มีผลทำให้ถูกตัดราคา

7. กิจกรรมการจัดการสินค้าคงคลัง

1. สินค้าที่เก็บไว้นานมักพบปัญหาความชื้น โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝน
2. ปัญหาสัตว์และแมลงรบกวน เช่น มอด หรือหนู
3. ปัญหาการจัดการสินค้าคงคลัง ที่มีความเสี่ยงสินค้ามีความชื้นสูง เช่นในฤดูฝน สินค้าคงคลังจะถูกระบายออกเพื่อให้การเก็บรักษาน้อยที่สุดเพื่อป้องกันการเสียหาย ตรงกันข้ามกับในช่วงที่สินค้ามีแนวราคาสูงขึ้นก็จะมีการกักตุนสินค้าไว้นานขึ้น เพื่อจำหน่ายในช่วงที่ราคาสูง แต่มีความเสี่ยงเรื่องคุณภาพของสินค้าที่เกิดการเน่าเสียหรือปริมาณที่มากเกินไปก็ทำให้เกิดปัญหาการจุกเก็บ

8. กิจกรรมการจัดการคลังสินค้า

ปัญหาการจัดการสรรการใช้สอยพื้นที่ไม่เหมาะสม ทำให้มีปัญหาเรื่องพื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอ อีกทั้งยังทำให้เกิดความเสียหายต่อวัตถุดิบและสินค้า

9. กิจกรรมการเคลื่อนย้าย

คนงานใช้วิธีการเคลื่อนย้ายที่ไม่เหมาะสม เช่น การใช้รถตักในการตักขังข้าวโพดและกากถั่ว ทำให้เกิดฝุ่นฟุ้งกระจายและทำให้เกิดความสกปรกในโกดัง

10. กิจกรรมการบรรจุหีบห่อ

ปัญหาบรรจุภัณฑ์ชำรุดเนื่องจากมีการหมุนเวียนนำกลับมาใช้งานซ้ำหลายครั้งโดยไม่ได้รับการดูแลรักษา ทำให้สินค้าร่วนและตกหล่นและการซั้งที่ทำให้น้ำหนักที่คลาดเคลื่อน

11. กิจกรรมการขนส่งขาออก

ปัญหาที่เกิดจากเหตุสุดวิสัย เช่น คนขับรถไม่รู้เส้นทาง หรือรถบรรทุกเสียระหว่างทาง ทำให้สินค้าไปถึงตลาดปลายทางช้า บางครั้งก็ทำให้สินค้าเกิดความเสียหายบ้าง เช่น น้ำหนักหยาบความชื้นเพิ่มขึ้น เป็นต้น

12. กิจกรรมการบริการลูกค้า

ปัจจุบันคู่แข่งทางการค้าค่อนข้างเยอะ ทำให้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองและมีอำนาจในการเลือกซื้อสินค้า การบริการที่ดีจึงเป็นส่วนสำคัญในการรักษารฐานลูกค้า ทำให้กิจการมีต้นทุนในส่วนของการบริการเพิ่มขึ้นบ้าง เช่น ค่าเดินทางไปพบลูกค้า หรือค่าติดต่อสื่อสารต่างๆ

กลุ่มที่ 3 นายหน้า

นายหน้ามีบทบาทสำคัญในการจัดหาผลผลิตพืชไร่ เพื่อดำเนินการจัดส่งให้โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปและแหล่งรับซื้อต่างๆ ซึ่งในการจัดการ โลจิสติกส์กลุ่มนายหน้าได้พบปัญหาดังนี้

1. กิจกรรมการจัดการ

ปัญหาความขาดแคลนสินค้า เนื่องจากสินค้าเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่ไม่สามารถกำหนดปริมาณที่สามารถผลิตได้ ทำให้ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามที่ต้องการ