

บทที่ 2

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ความหมายของการขนส่ง

การขนส่งตามมาตรา 4 แห่งพระราชบัญญัติการขนส่ง พ.ศ.2497 หมายถึง การลำเลียงหรือการเคลื่อนย้ายบุคคล หรือของด้วยอุปกรณ์การขนส่ง ส่วนความหมายในทางวิชาเศรษฐศาสตร์ หมายถึงการจัดการให้มีการเคลื่อนย้ายบุคคลหรือสิ่งของด้วยอุปกรณ์การขนส่งจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งตามความต้องการ และให้เกิดอรรถประโยชน์สูงสุด โดยที่อรรถประโยชน์ (Utility) เป็นขีดความสามารถของสิ่งของหรือบริการที่จะตอบสนองความต้องการของมนุษย์

หน้าที่ที่สำคัญของการขนส่งคือ เป็นสื่อกลางในการเชื่อมการผลิตและการบริโภคเข้าหากันโดยในด้านของการผลิต การขนส่งจะทำหน้าที่ในการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตที่กระจายตัวอยู่ในที่ต่าง ๆ มารวมกันเพื่อใช้ในการผลิต ในด้านการบริโภค การขนส่งจะทำหน้าที่ในการเคลื่อนย้ายผลผลิตที่ได้ออกมาไปเข้าสู่ตลาดเพื่อให้ได้ถึงมือผู้บริโภคตามเวลาและสถานที่ที่ต้องการ เนื่องจากการขนส่งเป็นตัวทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้าจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ทำให้สินค้าที่มีราคาต่ำในที่แห่งหนึ่งไปยังอีกที่แห่งหนึ่ง ซึ่งมีความต้องการสินค้านั้น ทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้น ในส่วนของการขนส่งทำให้เกิดอรรถประโยชน์เกี่ยวกับเวลานั้น เนื่องจากความรวดเร็วของการขนส่งทำให้เกิดการประหยัดเวลาการเดินทาง และสามารถขนส่งสินค้าไปถึงที่หมายภายในเวลาที่ต้องการ

ต้นทุนในธุรกิจบริการขนส่ง

ต้นทุนการบริการขนส่งที่สำคัญประกอบด้วย

1. ต้นทุนคงที่ (Fixed Costs) กล่าวคือ เป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณการผลิต เช่น ค่าเช่าที่ดินอาคาร ค่าประกันภัย ค่าทะเบียนยานพาหนะ ค่าเสื่อมราคา ค่าใบอนุญาต ค่าเงินเดือนประจำ เป็นต้น ต้นทุนชนิดนี้จะผลิตมากผลิตน้อยหรือไม่ทำการผลิตก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนเท่ากัน

2. ต้นทุนผันแปร (Variable Costs) กล่าวคือ เป็นค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนการผลิตบริการขนส่ง หากผลิตบริการขนส่งมาก ต้นทุนชนิดนี้ก็เพิ่มมากขึ้น หากผลิตบริการขนส่งน้อยต้นทุนก็น้อย และถ้าไม่ผลิตเลยก็ไม่ต้องจ่ายต้นทุนชนิดนี้เลย ต้นทุนผันแปร ได้แก่ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าซ่อมแซม ค่าน้ำมันหล่อลื่น ค่าใช้จ่ายในการขนส่งขึ้นและขนส่งลง เป็นต้น

3. ต้นทุนเที่ยวกลับ (Back Haul Costs) กล่าวคือ เป็นการคิดค่าบริการที่ทำการขนส่งไปแต่เที่ยวกลับจำเป็นต้องวิ่งรถเปล่ากลับมา ผู้ประกอบการขนส่งต้องคำนึงถึงต้นทุนเที่ยวกลับนี้ด้วย แสดงว่าคำนวณต้นทุนเที่ยวกลับรวมเข้าไปในต้นทุนเที่ยวไปด้วย แล้วคิดค่าบริการขนส่งเป็นเที่ยวไปและกลับ ซึ่งต้นทุนเที่ยวกลับนับเป็นการขนส่งที่ไม่ประหยัด เนื่องจากเที่ยวกลับไม่มีสินค้าขนส่ง ปัจจุบันการขนส่งน้ำมันกำลังมีการใช้การขนส่งทางท่อแทนรถบรรทุกน้ำมัน เพื่อลดต้นทุนเที่ยวกลับและแก้ไขปัญหา การจราจร อุบัติเหตุ ความเสียหายของถนน

ระเบียบกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ระเบียบที่เกี่ยวกับการดำเนินงานทางทะเบียนและภาษีรถขนส่ง

1. ขั้นตอนการขอเปลี่ยนประเภทรถ

1.1 ยื่นคำขอตามแบบคำขออื่น ๆ หากจะให้ผู้อื่นไปทำการแทน ต้องทำใบมอบ

อำนาจตามกฎหมาย

1.2 แบบหนังสือแสดงการจดทะเบียนรถ

1.3 นำรถเข้าตรวจสอบสภาพ

1.4 นำแผ่นป้ายเลขทะเบียนรถที่จดทะเบียนไว้ประเภทเดิมไปคืน

1.5 เสียค่าธรรมเนียมแผ่นป้ายเลขทะเบียนรถ 200 บาท ค่าธรรมเนียมเปลี่ยนประเภท

20 บาท

1.6 เสียภาษีเพิ่ม กรณีประเภทใหม่มีอัตราภาษีสูงกว่าเดิม

2. ขั้นตอนการขอเปลี่ยนแปลงสาระสำคัญของรถ

2.1 ยื่นคำขอตามแบบขอเปลี่ยนแปลงสาระสำคัญ ก่อนที่จะทำการเปลี่ยนแปลงสาระสำคัญ หาก จะให้ผู้อื่นไปทำการแทน ต้องทำใบมอบอำนาจตามกฎหมาย

2.2 นำรถไปตรวจสอบ

2.3 เสียค่าธรรมเนียมคำขอเปลี่ยนแปลงสาระสำคัญอย่างละ 20 บาท

2.4 นำใบรับรองการตรวจสอบรถ หนังสือแสดงการจดทะเบียนรถพร้อมหลักฐาน

อื่น เช่น หนังสือ รับรองหลักฐานการตัดบัญชีเครื่องยนต์ ใบแจ้งจำหน่าย และใบเสร็จรับเงิน

ยื่นขอแก้ไขหนังสือแสดงการจดทะเบียนรถ

2.5 เสียภาษีเพิ่ม ถ้าน้ำหนักรถเพิ่มขึ้นเกินจากอัตราภาษีเดิม

ลักษณะการดำเนินการของบริษัทขนส่งรถยนต์

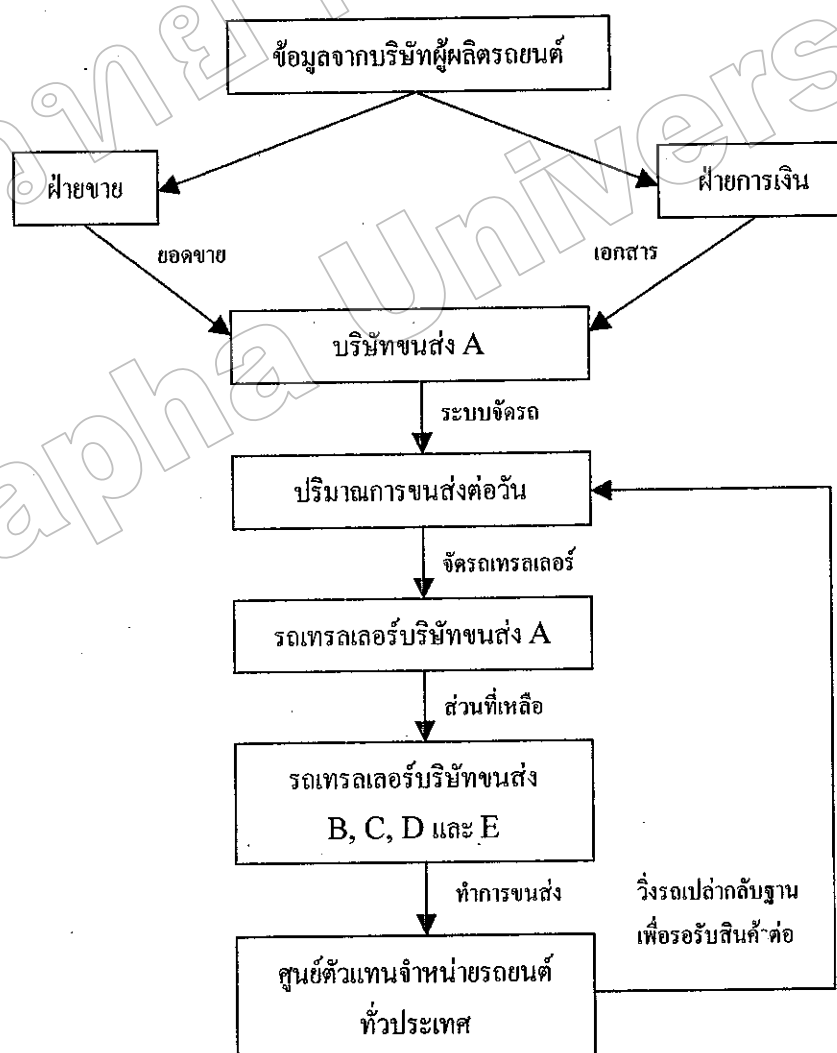
บริษัทขนส่งรถยนต์ในประเทศไทยมีอยู่ด้วยกันหลายบริษัท กระบวนการทำงานโดยทั่วไปจะเป็นการรับงานต่อเนื่องกันในลักษณะของ Sub Contract เนื่องจากปัจจุบันบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ได้เข้ามาใช้ประเทศไทยเพื่อเป็นฐานในการผลิตส่งยนต์เพื่อส่งออกในภูมิภาคเอเชีย ทำให้ยอดการผลิตรถยนต์ในปัจจุบันมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น และเมื่อการผลิตรถยนต์มีจำนวนมาก ความต้องการการขนส่งก็มีจำนวนมากขึ้นตามลำดับ เพื่อรองรับต่อการขยายตัวที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นบริษัทขนส่งแห่งเดียวไม่สามารถที่จะรองรับต่อปริมาณการขนส่งที่เพียงพอได้ จึงจำเป็นต้องมีการจ้างงานบริษัทอื่นร่วมด้วย ตัวอย่างเช่น บริษัทผู้ผลิตรถยนต์แห่งหนึ่งทำการจ้างบริษัทขนส่ง A ขึ้นมาดูแลเกี่ยวกับการขนส่งรถยนต์ที่ประกอบเสร็จ ทั้งในกรณีรถยนต์ที่ขายภายในประเทศ และรถยนต์ที่ขายยังต่างประเทศ ซึ่งบริษัทขนส่งรถยนต์ A ก็จะทำภารกิจบริษัทขนส่งรถยนต์ B, C, D และ E ให้เข้ามาช่วยในการขนส่งอีกช่วงหนึ่ง แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับสัญญาและใบสั่งงานที่ออกมาจากบริษัท A โดยตรงไม่เกี่ยวข้องกับทางบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ ซึ่งทางบริษัทผู้ผลิตรถยนต์นั้นจะทำการติดต่อกับบริษัทขนส่ง A อย่างเดียวเช่นกัน ดังนั้นกระบวนการทำงานของบริษัทขนส่งรถยนต์จะแบ่งได้เป็น 2 กรณี ดังนี้

1. ขั้นตอนกระบวนการระหว่างบริษัทผู้ผลิตรถยนต์กับบริษัทขนส่ง A
2. ขั้นตอนกระบวนการระหว่างกับบริษัทขนส่ง A กับบริษัทขนส่งรถยนต์อื่น ๆ ที่เข้ามา

เป็น Sub Contract สามารถกล่าวได้ดังนี้

บริษัทผู้ผลิตรถยนต์จะมีการส่งข้อมูลมายังบริษัทขนส่ง A บอกถึงปริมาณรถยนต์ที่จะต้องทำการขนส่งต่อวัน โดยข้อมูลนี้จะมาจากทางฝ่ายขายของบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ และทางฝ่ายการเงิน ฝ่ายขายจะบอกถึงจำนวนการรับรถของลูกค้าที่ส่งเข้ามาและจะได้รับในวันเวลาที่กำหนด ข้อมูลจากทางฝ่ายการเงินจะเกี่ยวข้องกับเอกสารที่จะปล่อยสินค้า (รถยนต์) ออกจากโรงประกอบ ซึ่งข้อมูลที่ทางบริษัทขนส่ง A ได้รับมาจากทั้งสองแผนกนี้จะตรงกัน ซึ่งจากข้อมูล ณ จุดนี้เองจะทำให้บริษัทขนส่ง A ทราบถึงจำนวนรถที่ทำการขนส่งในวันนั้น ๆ ว่ามีจำนวนเท่าไร เมื่อบริษัทขนส่ง A ได้รับข้อมูลมาก็จะนำมาเข้าโปรแกรมของบริษัทเพื่อออกใบสั่งงานรถเทรลเลอร์และใบกำกับสินค้าให้กับรถเทรลเลอร์ จากนั้นก็ทำการวางแผนการจัดรถเทรลเลอร์ให้ขนส่งลำเลียงรถยนต์ที่ประกอบเสร็จไปยังตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ ลักษณะการกำหนดงานให้กับบริษัทขนส่งรถยนต์นั้นมีหลักเกณฑ์ดังนี้ บริษัทขนส่ง A จะทำการตรวจสอบคูตารางเดินรถเทรลเลอร์ของบริษัทก่อนว่ามีจำนวนกี่คันที่อยู่ในฐาน จากนั้นที่เหลือก็จะให้รถเทรลเลอร์ของบริษัทที่เป็น Sub Contract คือบริษัท B, C, D และ E เข้ามาร่วมวิ่งในจำนวนรถที่เหลือ เอกสารที่ใช้ในการควบคุมการสั่งงานก็คือใบสั่งงานรถเทรลเลอร์ (Transport Order) ใบสั่งงานรถเทรลเลอร์นั้นจะระบุ

ถึงรหัสของสินค้า (รถยนต์) จุดเริ่มต้น จุดหมายปลายทาง วันเวลาที่ออกเดินทาง และกำหนดที่จะต้องเดินทางไปยังศูนย์ตัวแทนจำหน่าย ซึ่งทางบริษัทขนส่ง A จะทำการ Fax ใบสั่งงานรถเทอร์เลอร์ไปยังบริษัท B, C, D และ E ที่เข้ามารับงาน และเมื่อทางบริษัทเหล่านั้นได้รับใบสั่งงานรถเทอร์เลอร์เรียบร้อยแล้วก็จะจัดรถมารับสินค้าและไปส่งยังจุดหมายปลายทางต่อไป เอกสารที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือ ใบกำกับสินค้า (Delivery Note) ใบนี้จะบอกถึงรายละเอียดของสินค้า (รถยนต์) เมื่อรถเทอร์เลอร์มารับสินค้าก็จะทำการเช็ครายละเอียดต่าง ๆ ตามใบกำกับสินค้า เมื่อรายละเอียดต่าง ๆ ถูกต้องครบถ้วนก็จะทำการลำเลียงสินค้าขึ้นรถเทอร์เลอร์ และเมื่อถึงจุดหมายปลายทางศูนย์ตัวแทนจำหน่าย ก็จะเช็ครายละเอียดตามใบกำกับสินค้าเช่นกัน เมื่อพบว่าไม่มีข้อบกพร่องก็รับสินค้าเข้าไปยังศูนย์ตัวแทนจำหน่ายเพื่อมอบให้กับผู้ซื้อต่อไป และรถเทอร์เลอร์ก็จะวิ่งเปล่ากลับมายังฐานเพื่อรอรับคำสั่งในการขนส่งสินค้าที่ขั้วต่อไป

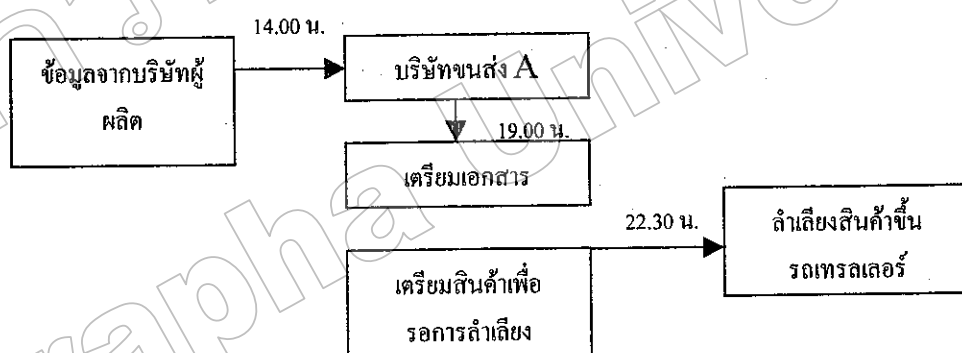


ภาพที่ 2-1 แสดงขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทขนส่งรถยนต์

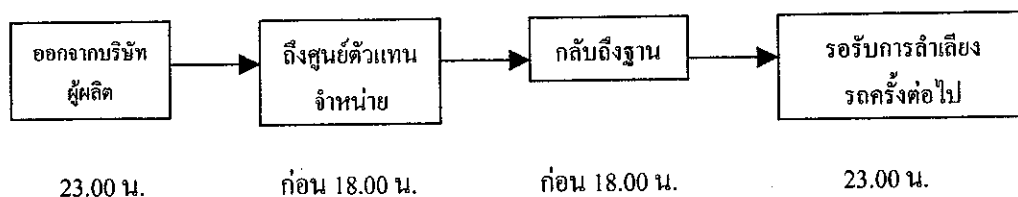
รายละเอียดของเวลาสามารถสรุปได้ดังนี้

ข้อมูลจากบริษัทผู้ผลิตรถยนต์จะส่งมาถึงบริษัทขนส่ง A ประมาณเวลา 14.00 น. ของทุกวัน บริษัทขนส่ง A ทำการเตรียมข้อมูลในการออกไปกำกับรถเทอร์เลอร์พร้อมใบกำกับสินค้าแล้วเสร็จประมาณ 19.00 น. ในส่วนของฝ่ายปฏิบัติการทำการเคลื่อนย้ายสินค้ามาในพื้นที่เตรียมการลำเลียงสินค้าขึ้นรถเทอร์เลอร์แล้วเสร็จประมาณ 22.00 น. จากนั้นรถเทอร์เลอร์มารับพร้อมทั้งเช็ครายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า ตรวจสอบความสมบูรณ์ก่อนลำเลียงขึ้นรถเทอร์เลอร์ ซึ่งกำหนดเวลารถเทอร์เลอร์ไปถึงตัวแทนจำหน่ายแต่ละแห่งแตกต่างกันไปแล้วแต่ความใกล้-ไกล ของศูนย์ตัวแทนจำหน่ายแต่ละแห่ง แต่ข้อจำกัดต้องถึงก่อนเวลาที่ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายปิดทำการในวันถัดไปคือเวลาประมาณ 18.00 น. เมื่รถเทอร์เลอร์ลำเลียงสินค้าลงเสร็จ ก็จะวิ่งรถเปล่ากลับมายังฐานในวันถัดไป (วิ่งช่วงเวลากลางคืนมาถึงช่วงเย็น) และรอลำเลียงรถขึ้นใหม่ในช่วงค่ำต่อไป และสามารถที่จะเสนอออกมาเป็น Flow Chart ได้ดังนี้

การเตรียมความพร้อมก่อนออกเดินทาง



ภาพที่ 2-2 แสดงขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนรถเทอร์เลอร์ออกจากโรงงาน



ภาพที่ 2-3 แสดงเวลาที่ใช้ในการขนส่ง

ลักษณะของรถเทรลเลอร์ที่ใช้ในการขนส่ง

1. ลักษณะของรถเทรลเลอร์ที่ใช้ในการขนส่งในปัจจุบัน

รถเทรลเลอร์ที่ใช้ในการขนส่งปัจจุบันมี 2 ลักษณะ คือในลักษณะที่เป็นหางพ่วงและหางกึ่งพ่วง ซึ่งหางกึ่งพ่วงจะมีลักษณะที่เป็นหัวลากและตัวของเทรลเลอร์ที่ยาวช่วงเดียว สามารถบรรทุกรถที่ขนส่งได้ประมาณ 6 คัน ส่วนในรูปแบบของรถเทรลเลอร์หางพ่วงจะมีลักษณะเหมือนกับรถบรรทุกสิบล้อต่อพ่วง สามารถบรรทุกรถได้ระหว่าง 7-8 คัน ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับขนาดและชนิดของรถที่ทำการขนส่ง ลักษณะของรถเทรลเลอร์ที่ใช้ในการขนส่งรถยนต์นั้นจะมีทั้งหมด 2 ชั้น สามารถบรรทุกรถชั้นละ 3 คัน ทั้งสองชั้นที่กล่าวมาจะมีสายรัดที่ทำหน้าที่ยึดตัวถังของรถยนต์กับตัวรถเทรลเลอร์เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการขนส่ง ส่วนพื้นที่รองรับรถยนต์นั้นจะมีลักษณะเป็นเหล็กค้ำขายเพื่อรองรับช่วงล้อรถยนต์เท่านั้น ในพื้นที่อยู่ชั้นบนจะมีการปรับเรียบลงมาในลักษณะของพื้นที่ลาดเอียง (โดยการใช้ระบบไฮโดรลิก) และเมื่อทำการลำเลียงรถขึ้นชั้นบนของรถเทรลเลอร์เรียบร้อยแล้วก็จะยกชั้นบนขึ้น จากนั้นก็จะลำเลียงรถยนต์เข้าสู่ชั้นล่างของรถต่อไป



ภาพที่ 2-4 แสดงลักษณะของรถเทรลเลอร์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมรถขนส่งในปัจจุบัน

ชนิดพ่วง 2 ตอน



ภาพที่ 2-5 แสดงลักษณะของรถเทรลเลอร์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมรถขนส่งในปัจจุบันชนิดกึ่งพ่วง

สถิติของการวิ่งรถเที่ยวเปล่าของอุตสาหกรรมการขนส่งรถยนต์

เนื่องด้วยการศึกษาในครั้งนี้จะเป็นการศึกษาถึงการเพิ่มรายได้จากรถบรรทุกวิ่งเปล่าในอุตสาหกรรมการขนส่งรถยนต์ของประเทศไทยซึ่งมีโรงงานการผลิตตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ภาคตะวันออก เมื่อพิจารณาถึงลักษณะความคุ้มค่าระยะทางเทียบกับเวลาแล้วพบว่าในระยะทางที่ไกลบริษัทสามารถที่จะวิ่งเปล่ากลับมาเพื่อรับขนส่งรถยนต์เพียงอย่างเดียวจะมีความคุ้มค่ามากกว่าเมื่อเทียบกับเวลาที่ต้องเสียไปในการเข้าไปยังโรงงานเพื่อลำเลียงสินค้าอื่นเข้าสู่รถบรรทุก แต่ถ้าวินระยะทางไกลค่าใช้จ่ายในด้านการขนส่งจะเพิ่มมากขึ้นจึงทำให้ต้นทุนในการวิ่งรถเปล่ากลับมาเพิ่มขึ้นมากตามไปด้วย ซึ่งเมื่อเทียบกับต้นทุนทางด้านเวลาจึงเป็นการไม่คุ้มค่าถ้าต้องวิ่งเที่ยวเปล่ากลับมาในระยะทางไกล ดังนั้นในงานศึกษานี้จึงเน้นไปที่ภูมิภาคที่ต้องใช้ระยะในการเดินทางไกลเข้ามาพิจารณาเพื่อให้สอดคล้องหลักการปฏิบัติจริง มีอยู่ 3 ภูมิภาค ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออก เชียงเหนือและภาคใต้ สามารถคำนวณหาระยะทางเฉลี่ยจากโรงงานประกอบรถยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดระยองต่อศูนย์ตัวแทนจำหน่ายที่กระจายตัวอยู่ในแต่ละภูมิภาคออกมาได้ดังนี้

ตารางที่ 2-1 แสดงระยะทางเฉลี่ยระหว่างโรงงานประกอบรถยนต์ต่อศูนย์ตัวแทนจำหน่ายแต่ละภูมิภาค

ภูมิภาค	ระยะทางเฉลี่ย (กิโลเมตร)
เหนือ	806.33
ตะวันออกและเชียงเหนือ	738.73
ใต้	977.09

จำนวนปริมาณการขนส่งรถยนต์ที่กระจายไปยังศูนย์ตัวแทนจำหน่ายต่าง ๆ ทั่วประเทศซึ่งสามารถแยกตามภูมิภาคและแยกตามจังหวัดได้ดังนี้

ภาคเหนือ

ตารางที่ 2-2 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายกรณีการขนส่งปกติของภาคเหนือในรอบระยะเวลา

1 เดือน

จังหวัด	จำนวน คัน	ระยะทาง (กม.)	ค่าขนส่ง (บาท/ คัน)	ต้นทุนที่ขั้วกลับ (บาท/ คัน)	ค่าใช้จ่ายเที่ยว กลับ (บาท)
แพร่	33	744	3,705	1,482	48,906
พะเยา	6	896	4,602	1,840	10,824
สุโขทัย	21	614	3,040	1,216	25,536
น่าน	20	862	4,085	1,634	32,680
เชียงใหม่	43	893	3,800	1,520	65,360
ลำพูน	18	861	3,800	1,520	27,360
ลำปาง	27	800	3,800	1,520	41,040
เชียงราย	81	1,085	4,170	1,668	135,108
เพชรบูรณ์	30	562	2,970	948	28,440
รวม	279	7,257	-	-	415,254

จากตารางที่ 2-2 พบว่า ระยะทางจากโรงงานประกอบรถยนต์ถึงศูนย์ตัวแทนจำหน่ายในเขตภาคเหนือมีระยะทางรวมทั้งสิ้น 7,257 กิโลเมตร ซึ่งในบางครั้งถ้าจำนวนรถยนต์ที่ขนส่งไม่เต็มจำนวนเทรลเลอร์ก็จะมีรถขนส่งไป 2 จังหวัดต่อหนึ่งรถเทรลเลอร์ได้ เช่นมีรถยนต์ลงจังหวัดเชียงใหม่ 4 คันจังหวัดลำปาง 2 คัน ก็สามารถที่จะทำการขนส่งไปในรถเทรลเลอร์คันเดียวกันได้ แต่ทั้งนี้อัตราค่าขนส่งรถยนต์จะคิดในอัตราต่อจำนวนคันของรถยนต์ที่ทำการขนส่ง ไม่ว่าจะรถเทรลเลอร์นั้นจะมีการบรรทุกเพื่อส่งรถยนต์ ณ ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายจังหวัดใด (ซึ่งไม่ได้คิดต่อรถเทรลเลอร์) และเมื่อคำนวณค่าใช้จ่ายในเที่ยวกลับ (ต้นทุนที่ขั้วกลับคิดเป็น 40% ของค่าขนส่งทั้งหมด) คิดต่อจำนวนรถยนต์ที่ทำการขนส่งเท่ากับ 415,254 บาท หรือถ้าเทียบเป็นต้นทุนในเที่ยวเปล่ากลับต่อระยะทางจะได้ประมาณเฉลี่ย 1.83 บาทต่อกิโลเมตร (ต้นทุนเที่ยวเปล่ากลับต่อคัน/ระยะทาง)

ตารางที่ 2-3 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายกรณีการขนส่งแบบพิเศษของภาคเหนือในรอบ
ระยะเวลา 1 เดือน

จุดเริ่มต้น	จุดหมาย ปลายทาง	จำนวน(คัน)	ระยะทาง (กม.)	ค่าขนส่ง (บาท/คัน)	ค่าขนส่งทั้งหมด (บาท)
แพร่	เชียงใหม่	8	210	1,078	8,624
เชียงใหม่	รามอินทรา	1	706	3,800	3,800
เชียงใหม่	อ่างทอง	8	630	3,800	22,800
ลำพูน	รามอินทรา	1	674	3,800	3,800
เชียงใหม่	นนทบุรี	2	684	3,800	7,600
	รวม	20	2,904	-	46,624

จากตารางที่ 2-3 พบว่า มีจำนวนรถพิเศษที่มีในเที่ยวกลับทั้งสิ้น 20 คัน คิดเป็นค่าขนส่งทั้งหมดเท่ากับ 46,624 บาท ซึ่งต้นทุนค่าใช้จ่ายในเที่ยวเปล่ากลับคิดเป็น 368,630 บาท (ค่าใช้จ่ายในเที่ยวเปล่ากลับกรณีปกติ - ค่าขนส่งในเที่ยวกลับกรณีพิเศษ)

ภาคเหนือมีการขนส่งในเดือนที่ผ่านมาเป็นประมาณ 279 คัน คิดเป็นจำนวนเที่ยววิ่งทั้งหมดประมาณ 50 เที่ยว และมีรถที่ทำการขนส่งกลับจาก ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายทั้งหมด 20 คัน เป็นจำนวน 6 เที่ยว ดังนั้นจำนวนเที่ยวเปล่าที่ต้องวิ่งกลับมายังฐานคิดเป็น 44 เที่ยวหรือคิดเป็นร้อยละ 88 ของการขนส่งทั้งหมดในภาคเหนือของเดือนที่ผ่านมา

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตารางที่ 2-4 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายกรณีการขนส่งปกติของภาคตะวันออกเฉียงเหนือใน
รอบระยะเวลา 1 เดือน

จังหวัด	จำนวน คัน	ระยะทาง (กม.)	ค่าขนส่ง (บาท/คัน)	ต้นทุนเที่ยวกลับ (บาท/คัน)	ค่าใช้จ่ายเที่ยวกลับ (บาท)
มุกดาหาร	6	890	4,600	1,840	10,824
ขอนแก่น	68	662	2,432	972	66,096

ตารางที่ 2-4 (ต่อ)

จังหวัด	จำนวน คัน	ระยะทาง (กม.)	ค่าขนส่ง (บาท/คัน)	ต้นทุนที่ขวกลับ (บาท/คัน)	ค่าใช้จ่ายที่ขวกลับ (บาท)
หนองคาย	35	841	4,512	1,804	63,140
หนองบัวลำภู	26	741	3,135	1,254	32,604
อุดรธานี	57	788	2,850	1,140	64,980
กาฬสินธุ์	53	730	2,660	1,064	56,392
สกลนคร	83	858	3,325	1,330	110,390
เลย	26	745	3,864	1,545	40,170
อุบลราชธานี	81	814	3,220	1,288	104,328
นครราชสีมา	39	470	1,596	638	24,882
มหาสารคาม	65	684	2,565	1,026	66,690
ร้อยเอ็ด	70	720	2,850	1,140	79,800
สุรินทร์	21	644	2,576	1,030	21,630
ชัยภูมิ	11	546	2,026	810	8,910
นครพนม	3	948	4,720	1,888	5,664
รวม	644	11,081	-	-	756,500

จากตารางที่ 2-4 พบว่า ระยะทางจากโรงงานประกอบรถยนต์ถึงศูนย์ตัวแทนจำหน่าย ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีระยะทางรวมทั้งสิ้น 11,081 กิโลเมตร และเมื่อคำนวณค่าใช้จ่าย ในที่ขวกลับ (ต้นทุนที่ขวกลับคิดเป็น 40% ของค่าขนส่งทั้งหมด) คิดต่อจำนวนรถยนต์ที่ทำการ ขนส่งเท่ากับ 756,500 บาท หรือถ้าเทียบเป็นต้นทุนในเที่ยวเปล่ากลับต่อระยะทางจะได้ประมาณ เฉลี่ย 1.69 บาทต่อกิโลเมตร (ต้นทุนเที่ยวเปล่ากลับต่อคัน/ ระยะทาง)

ตารางที่ 2-5 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายกรณีการขนส่งแบบพิเศษของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ในรอบ ระยะเวลา 1 เดือน

จุดเริ่มต้น	จุดหมาย ปลายทาง	จำนวน (คัน)	ระยะทาง (กม.)	ค่าขนส่ง (บาท/คัน)	ค่าขนส่งทั้งหมด (บาท)
สุรินทร์	สกลนคร	6	325	1,625	9,750
	รวม	6	325		9,750

จากตารางที่ 2-5 พบว่า มีจำนวนรถพิเศษที่มีในเที่ยวกลับทั้งสิ้น 6 คัน คิดเป็นค่าขนส่งทั้งหมดเท่ากับ 9,750 บาท ซึ่งต้นทุนค่าใช้จ่ายในเที่ยวเปล่ากลับคิดเป็น 746,750 บาท

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีการขนส่งในเดือนที่ผ่านมาเป็นระยะประมาณ 644 คัน คิดเป็นจำนวนเที่ยววิ่งทั้งหมดประมาณ 108 เที่ยว และมีรถที่ทำการขนส่งกลับ จาก ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายทั้งหมด 6 คัน เป็นจำนวน 1 เที่ยว ดังนั้นจำนวนเที่ยวเปล่าที่ต้องวิ่งกลับมายังฐานคิดเป็น 107 เที่ยว หรือคิดเป็น ร้อยละ 99 ของการขนส่งทั้งหมดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของเดือนที่ผ่านมา

ภาคใต้

ตารางที่ 2-6 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายกรณีการขนส่งปกติของภาคใต้ในรอบระยะเวลา 1 เดือน

จังหวัด	จำนวน คัน	ระยะทาง (กม.)	ค่าขนส่ง (บาท/คัน)	ต้นทุนเที่ยว กลับ(บาท/คัน)	ค่าใช้จ่ายเที่ยว กลับ(บาท)
พัทลุง	29	1,055	4,750	1,900	55,100
หาดใหญ่	35	1,171	5,230	2,092	73,220
ภูเก็ต	56	1,095	4,850	1,940	108,640
ตรัง	33	1,039	4,800	1,920	63,360
สุราษฎร์ธานี	78	824	3,900	1,560	121,680
ยะลา	7	1,287	6,000	2,400	16,800
ชุมพร	24	643	2,900	1,160	27,840
นครศรีธรรมราช	6	986	4,085	1,634	9,804
ปัตตานี	28	1,233	5,850	2,340	65,520

ตารางที่ 2-6 (ต่อ)

จังหวัด	จำนวน คัน	ระยะทาง (กม.)	ค่าขนส่ง (บาท/คัน)	ต้นทุนเที่ยว กลับ(บาท/คัน)	ค่าใช้จ่ายเที่ยว กลับ(บาท)
กระบี่	32	988	4,750	1,900	60,800
หัวหิน	12	427	2,150	860	10,320
รวม	340	10,748	-	-	613,084

จากตารางที่ 2-6 พบว่า ระยะทางจากโรงงานประกอบรถยนต์ถึงศูนย์ตัวแทนจำหน่าย ในเขตภาคใต้มีระยะทางรวมทั้งสิ้น 10,748 กิโลเมตร และเมื่อคำนวณค่าใช้จ่ายในเที่ยวกลับ (ต้นทุนเที่ยวกลับคิดเป็น 40% ของค่าขนส่งทั้งหมด) คิดต่อจำนวนรถยนต์ที่ทำการขนส่งเท่ากับ 613,084 บาท หรือถ้าเทียบเป็นต้นทุนในเที่ยวเปล่ากลับต่อระยะทางจะได้ประมาณเฉลี่ย 1.83 บาท ต่อกิโลเมตร (ต้นทุนเที่ยวเปล่ากลับต่อคัน/ ระยะทาง)

ตารางที่ 2-7 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายกรณีการขนส่งแบบพิเศษของภาคใต้ในรอบ
ระยะเวลา 1 เดือน

จุดเริ่มต้น	จุดหมาย ปลายทาง	จำนวน(คัน)	ระยะทาง (กม.)	ค่าขนส่ง (บาท/คัน)	ค่าขนส่งทั้งหมด (บาท)
ยะลา	นนทบุรี	1	1,121	6,000	6,000
หาดใหญ่	กรุงเทพฯ	1	984	5,230	5,230
รวม		2	2,105		11,230

จากตารางที่ 2-7 พบว่า มีจำนวนรถขนส่งพิเศษที่มีในเที่ยวกลับทั้งสิ้น 2 คันคิดเป็น ค่าขนส่งทั้งหมดเท่ากับ 11,230 บาท ซึ่งต้นทุนค่าใช้จ่ายในเที่ยวเปล่ากลับคิดเป็น 601,854 บาท

ภาคใต้มีการขนส่งในเดือนที่ผ่านมาเป็นประมาณ 340 คัน คิดเป็นจำนวนเที่ยววิ่งทั้งหมด ประมาณ 57 เที่ยว และมีรถที่ทำการขนส่งกลับจาก ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายทั้งหมด 2 คัน เป็น จำนวน 2 เที่ยว ดังนั้นจำนวนเที่ยวเปล่าที่ต้องวิ่งกลับมายังฐานคิดเป็น 55 เที่ยวหรือคิดเป็น ร้อยละ 96.50 ของการขนส่งทั้งหมดในภาคใต้ของเดือนที่ผ่านมา

โดยสรุปสถิติ ต้นทุนต่อกิโลเมตรและ ค่าใช้จ่ายในการวิ่งเที่ยวเปล่าของการขนส่งในเขต
ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ มีดังนี้

ตารางที่ 2-8 แสดงสถิติและค่าใช้จ่ายในการวิ่งเที่ยวเปล่าของแต่ละภูมิภาคภายในรอบ
ระยะเวลา 1 เดือน

ภูมิภาค	ร้อยละการ วิ่งเที่ยว เปล่ากลับ	ค่าใช้จ่ายวิ่ง เที่ยวเปล่า	ค่าขนส่ง พิเศษ	ต้นทุนเที่ยว เปล่าต่อ กิโลเมตร	ค่าใช้จ่ายใน การวิ่งเที่ยว เปล่าสุทธิ
เหนือ	88	415,254	46,624	1.83	368,630
ตะวันออกเฉียงเหนือ	99	756,500	9,750	1.69	746,750
ใต้	96.50	613,084	11,230	1.83	601,854
รวม (ต่อเดือน)	-	1,784,838	67,604	-	1,717,234
รวม (ต่อปี)	-	21,418,056	811,248	-	20,606,808

ในรอบปีที่ผ่านมา มีอัตราการวิ่งเที่ยวเปล่าเฉลี่ยในอุตสาหกรรมการขนส่งรถยนต์ของ
บริษัทขนส่งแห่งหนึ่งเท่ากับร้อยละ 94.5 ต้นทุนต่อกิโลเมตรโดยเฉลี่ยเท่ากับ 1.78 บาทต่อกิโลเมตร
บริษัทจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการวิ่งเที่ยวเปล่าต่อปี เป็นเงินเท่ากับ 20,606,808 บาท แต่เงินจำนวน
นี้ทางบริษัทขนส่งจะคิดรวมอยู่ในค่าขนส่งต่อคันแบบเหมาทั้งเที่ยวไปและกลับ ณ ตอนแรก

อัตราค่าขนส่งในอุตสาหกรรมการขนส่งรถยนต์

การคิดค่าขนส่งในอุตสาหกรรมการขนส่งรถยนต์จะแบ่งออกตามระยะทางซึ่งการคิดจะ
คิดเป็นต่อหนึ่งสินค้าเทียบกับจุดหมายปลายทาง (ไม่ได้มีการคิดต่อหนึ่งเที่ยวรถเทอร์เลอร์) การ
คำนวณค่าขนส่งจะแยกเป็นสองเที่ยวคือเที่ยวไปและเที่ยวกลับ ซึ่งในเที่ยวไปนั้นจะมีการบรรทุก
สินค้าไปด้วยค่าขนส่งในเที่ยวไปจึงมีมากกว่าค่าขนส่งในเที่ยวกลับที่ไม่มีสินค้ากลับมา ตัวอย่าง
เช่น ต้นทุนค่าขนส่งต่อเที่ยว (ทั้งไปและกลับ) คิดเป็นเงิน 25,000 บาท จะเป็นต้นทุนเที่ยวไป
ประมาณ 15,000 บาท และในเที่ยวกลับจะมีค่าใช้จ่ายในการวิ่งเปล่ากลับมาคิดเป็นเงิน 10,000
บาทต่อเที่ยว ซึ่งในเที่ยวกลับจะมีค่าใช้จ่ายประมาณ 40% ของการขนส่งต่อเที่ยว

ต้นทุนการประกันภัย

การจ่ายเบี้ยประกันนั้นจะมีการเรียกเก็บเป็นปีตามกรมธรรม์ ซึ่งไม่สามารถที่จะแยกออกมาเป็นต้นทุนต่อรถหนึ่งคันได้ การประกันภัยในอุตสาหกรรมการขนส่งรถยนต์นั้นจะมีการประกันภัยในตัวรถเทอร์เลอร์ 1 กรมธรรม์ การประกันภัยในตัวของสินค้า (รถยนต์) ที่ทำการขนส่ง 1 กรมธรรม์ ดังนั้นเมื่อรถเกิดการเสียหายระหว่างการขนส่งก็สามารถที่จะเรียกเอาจากผู้รับประกัน ซึ่งการจ่ายค่าเสียหายของบริษัทประกันก็ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทขนส่งกับบริษัทประกันภัยแต่ละรายไป

วิธีการลดจำนวนรถบรรทุกวิ่งเที่ยวเปล่าในปัจจุบัน

การลดจำนวนรถบรรทุกวิ่งเที่ยวเปล่าในปัจจุบัน จัดได้ว่าเป็นทางออกในการแก้ปัญหาการขนส่งในยุคน้ำมันแพงได้เป็นอย่างดี หลายบริษัทพยายามที่จะหาสินค้ากลับมาในเที่ยวกลับของการขนส่งไม่ว่าจะเป็นรถบรรทุกที่วิ่งจากกรุงเทพมหานคร ไปยังภูมิภาคต่าง ๆ หรือจากภูมิภาคต่าง ๆ เข้าสู่กรุงเทพมหานคร ซึ่งในการวิ่งรถบรรทุกเที่ยวเปล่านี้ทางด้านเจ้าของรถบรรทุกจะมีการคิดต้นทุนรวมไปกับค่าขนส่งที่ได้เรียกเก็บจากเจ้าของสินค้า ซึ่งถ้าบริษัทขนส่งสามารถที่จะหาสินค้าในเที่ยวกลับได้ ต้นทุนในการวิ่งเที่ยวเปล่ากลับก็จะไม่เป็นภาระแก่ทางเจ้าของสินค้า จัดได้ว่าเป็นการดำเนินธุรกิจที่ยุติธรรม เจ้าของสินค้าก็ยินดีที่จะใช้บริการกับบริษัทขนส่งแห่งนี้ ทางด้านบริษัทขนส่งก็สามารถที่จะหารายได้เพิ่มจากการวิ่งรถเที่ยวกลับจากค่าขนส่งสินค้าที่รับขนส่งกลับมา ดังนั้นบางบริษัทจึงมีแนวคิดที่จะรวมตัวกันเป็น Partner ในการหาสินค้าเพื่อทำการขนส่งร่วมกัน ซึ่งสามารถช่วยแก้ปัญหาในส่วนของ การวิ่งเที่ยวเปล่าได้เช่นกัน และวิธีการลดเที่ยวเปล่าอีกวิธีการหนึ่งก็คือ แนวคิดการทำ Back Haul ของบริษัท เทสโก โลตัส มีรายละเอียดดังนี้ บริษัท เทสโก โลตัส มีศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center) ตั้งอยู่ที่ อำเภอลำลูกเกด จังหวัดพระนครศรีอยุธยา สินค้าที่จะเข้าไปตามสโตร์ต่าง ๆ จะถูกส่งมายังศูนย์กระจายสินค้าแห่งนี้ จากนั้นจะมีรถเทอร์เลอร์ของทางบริษัทวิ่งกระจายไปส่งยังสโตร์ต่าง ๆ ทั่วประเทศ ซึ่งในเที่ยวกลับนี้เองทางบริษัท เทสโก โลตัส จะทำการติดต่อกับบริษัทผู้ขายสินค้าให้กับทางบริษัท เทสโก โลตัส ในส่วนของการส่งสินค้านั้นเข้ามาที่ศูนย์กระจายสินค้า สามารถที่จะให้บริการรถเทอร์เลอร์ของทางบริษัท เทสโก โลตัส ที่มีวิ่งกระจายไปทั่วประเทศ เนื่องจากรถเทอร์เลอร์นั้นก็จะต้องวิ่งกลับมาที่ศูนย์กระจายสินค้า และทางบริษัทผู้ขายสินค้าก็ต้องส่งสินค้ามาที่ศูนย์กระจายสินค้าเช่นกัน ดังนั้นเมื่อความต้องการในการขนส่งมุ่งสู่ที่เดียวกันจึงก่อให้เกิดแนวคิดการรับสินค้าจากบริษัทผู้ขายสินค้าขึ้นมาและประสบความสำเร็จมาจนถึงทุกวันนี้ ลักษณะการรับสินค้ากลับของบริษัท เทสโก โลตัส จะมีการสัญญากับบริษัทผู้ขายสินค้าโดยที่ทางบริษัทผู้ขายสินค้าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งให้กับทางบริษัท

เทศโก โลตัส และจำเป็นที่จะต้องมีการควบคุมผลิตภัณฑ์ของตัวเองให้มีความหนาแน่น ซึ่งผู้คอนเทนเนอร์ที่ทางบริษัทเทศโก โลตัสนำเข้าไปบรรจุสินค้าในโรงงานจะมีการปิดประตูตัวอย่างแน่นหนาและไม่สามารถที่จะเปิดได้ เมื่อถึงศูนย์กระจายสินค้าแล้วเปิดออกพบว่าเกิดการเสียหายขึ้นทางบริษัทเทศโก โลตัสจะไม่รับผิดชอบต่อสินค้าที่ทำการขนส่ง แต่หากรถเทรลเลอร์ที่ทำการขนส่งเกิดประสบอุบัติเหตุระหว่างทาง ทางบริษัทเทศโก โลตัสจะรับผิดชอบต่อสินค้าที่เกิดการเสียหายโดยการเรียกเอาจากประกันภัยให้กับทางเจ้าของสินค้า การรับสินค้าในเที่ยวกลับของบริษัทเทศโก โลตัสในปัจจุบันนี้มีมากกว่า 50 บริษัททั่วประเทศ ซึ่งลักษณะของสินค้าที่ทำการขนส่งจะแตกต่างกันออกไป ตัวอย่างเช่น

บริษัทบางกอกคิสทรีวิเตอร์ บจก.	ฝากขนส่งสินค้ายูโรกัสตาร์ดเล็ก
บริษัทบางกอกคิสทรีวิเตอร์ บจก.	ฝากขนส่งสินค้า เฮลตี้ไป
บริษัทคูเม็กซ์ บจก.	ฝากขนส่งสินค้า คูเม็กซ์ไฮคิว 1 พลัส
บริษัทมรกด อินคัสตรีส์ บมจ.	ฝากขนส่งสินค้า น้ำมันปาล์มมรกด
บริษัทโรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) บมจ.	ฝากขนส่งสินค้า น้ำปลาตราปลาหมึก
บริษัทซี.พี. คอนซูเมอร์โปรดักส์ บมจ.	ฝากขนส่งสินค้า กาวแท่งตรา พร็อพท์
บริษัทดีทีแสม จำกัด	ฝากขนส่งสินค้า น้ำแร่อร่า
บริษัทเชียร์ เทรดิง บมจ.	ฝากขนส่งสินค้า เกษตรข้าวขาวหอมมะลิ
บริษัทซี.พี. ฟู้ดส์โปรดักส์ บมจ.	ฝากขนส่งสินค้า ฉัตรข้าวหอมผสม
บริษัทเบียร์สิงห์ บจก.	ฝากขนส่งสินค้า น้ำดื่มสิงห์

ซึ่งการรับสินค้าในเที่ยวกลับของบริษัทเทศโก โลตัส ๆ ไม่ได้มีในทุกเที่ยว หรือในทุกภูมิภาคที่มีการส่งของ บางภูมิภาครถเทรลเลอร์ของบริษัทเทศโก โลตัสก็จำเป็นที่จะต้องวิ่งเปล่ากลับมายังศูนย์กระจายสินค้าเช่นกัน การเข้าไปรับสินค้าในเที่ยวกลับนั้นทางบริษัทเทศโก โลตัสจะนำรถเทรลเลอร์พร้อมทางไปรอรับและวิ่งออกมาเลย ไม่มีการนำเอาทางเทรลเลอร์ไปจอดเพื่อการลำเลียงขึ้นแต่อย่างใด ตัวอย่างเช่นการลำเลียงสินค้ากลับจากบริษัทไทยรวมสิน (สินค้า: นอดิ ลูต) ทางบริษัทเทศโก โลตัสจะนำรถเทรลเลอร์ที่ไปส่งยังสโตร์สาขามหาชัยวิ่งไปรับสินค้าในเที่ยวกลับ คือเมื่อรถเทรลเลอร์ออกจากทางศูนย์กระจายสินค้าที่อำเภอวังน้อย ก็จะวิ่งตรงสู่สโตร์สาขามหาชัยจากนั้นก็จอดตู้หนักเอาไว้แล้วลากตู้เปล่าออกมาจากสโตร์เพื่อเข้าสู่บริษัทไทยรวมสินเพื่อทำการลำเลียงสินค้าเข้าสู่ตู้ เมื่อลำเลียงสินค้าเข้าสู่ตู้เสร็จก็จะลากตู้ที่นั้นกลับมายังศูนย์กระจายสินค้าทันที ลักษณะการหมุนเวียนของตู้คอนเทนเนอร์จะเป็นไปในลักษณะนี้ การขนส่งของบริษัทเทศโก โลตัสบางกรณีก็มีการวิ่งเฉพาะหัวรถลากกลับมายังศูนย์กระจายสินค้าเช่นกันในช่วงที่

ปริมาณการขนส่งมีมากและทางสโตร์ลำเลียงสินค้าออกจากตู้ไม่ทัน หักรถเทรลเลอร์ก็ไม่สามารถที่จะรอเพื่อลากตู้เปล่ากลับได้

แนวทางการรับสินค้ากลับของบริษัทเทสโก โลตัสจัดได้ว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในด้านการขนส่ง เนื่องจากต้นทุนที่ทางบริษัทเทสโก โลตัสจะต้องจ่ายไปในค่าขนส่งที่จะกระจายสินค้าไปยังสโตร์ต่าง ๆ ทั่วประเทศในเที่ยวกลับนั้น สามารถแปรเปลี่ยนมาเป็นรายรับให้กับทางบริษัทได้เป็นอย่างดี ซึ่งทางบริษัทผู้ขายสินค้าก็ยินดีที่จะตอบรับข้อเสนอดังกล่าวของบริษัทเทสโก โลตัส เนื่องด้วยบริษัทเทสโก โลตัสมีสาขากระจายอยู่ตามภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ และมีแนวโน้มที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่องจึงจัดได้ว่าเป็นช่องทางการกระจายสินค้าของบริษัทผู้ผลิตได้เป็นอย่างดี ซึ่งก็เปรียบได้ว่าทั้งสองบริษัทสามารถที่จะพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันอย่างลงตัวได้

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการแข่งขัน

แนวคิดในการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการแข่งขัน สภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรมจะมีความแตกต่างกันไปในหลายประเด็นด้วยกัน เช่น โครงสร้างทางอุตสาหกรรม สภาพการณ์การแข่งขัน แนวโน้มในอนาคต เงินลงทุนที่ลงทุน และตลาดที่มีความแตกต่างกัน นอกจากนี้ อุตสาหกรรมแต่ละแห่งจะให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่ใช้ในการแข่งขันที่แตกต่างกัน ซึ่งความแตกต่างระหว่างอุตสาหกรรมแต่ละอย่างนั้นองค์กรจำเป็นต้องมีการปรับตัวและกำหนดกลยุทธ์ให้มีความเหมาะสมต่อการแข่งขันในอุตสาหกรรมแต่ละแห่ง

1. ทฤษฎีการวิเคราะห์ปัจจัยทางการแข่งขันในอุตสาหกรรม

Porter (1998) ได้เสนอแนวคิดว่ามีปัจจัยที่สำคัญ 5 ประการที่ส่งผลต่อสภาพการณ์การแข่งขันของแต่ละอุตสาหกรรม หรือที่เรียกกันว่า “Five Force Model” ซึ่งได้กลายเป็นแนวคิดที่มีประโยชน์อย่างมากในการวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม

จากแนวคิดนี้ อุตสาหกรรมคือ กลุ่มขององค์กรที่ทำการผลิตสินค้าหรือบริการที่มีลักษณะเหมือนหรือคล้ายกัน หรือสินค้าและบริการที่สามารถทดแทนกันได้ ในลักษณะการทดแทนความต้องการของลูกค้า การวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรมนี้จะช่วยในการบ่งชี้ถึงโอกาสและข้อจำกัดที่องค์กรธุรกิจจะต้องเผชิญ

แนวคิด Five Force Model มีดังนี้

1.1 ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมใหม่ของคู่แข่ง

องค์กรที่เข้ามาใหม่จะส่งผลกระทบต่อสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมเนื่องจากจะเข้ามาแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด ซึ่งเป็นผลเสียต่อองค์กรเดิมที่อยู่ก่อนหน้านี้แล้ว โดยมีอุปสรรคที่สำคัญในการเข้าสู่ตลาด ดังนี้

1.1.1 การประหยัดเนื่องจากขนาด องค์กรธุรกิจเดิมที่อยู่ในตลาดก่อนจะมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่ค่อนข้างมากทำให้มีการผลิตสินค้าได้ในจำนวนมาก ซึ่งจะก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) องค์กรที่เข้ามาใหม่จะเกิดความเสียเปรียบ ซึ่งองค์กรธุรกิจเดิมอาจจะใช้กลยุทธ์โดยการลดราคาสินค้าหรือบริการลง ส่งผลให้องค์กรใหม่ไม่สามารถที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรมได้ง่าย

1.1.2 ความแตกต่างระหว่างสินค้าและบริการองค์กรเดิมจะมีความได้เปรียบในเรื่องของความภักดีต่อแบรนด์ของผู้บริโภค ซึ่งความภักดีนี้เกิดมาจากการโฆษณาอย่างต่อเนื่อง การมีนวัตกรรมใหม่ การให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้า รวมถึงการมีบริการหลังการขายที่ยอดเยี่ยม

1.1.3 เงินลงทุน องค์กรที่เข้ามาใหม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนที่สูงมากในหลาย ๆ ด้าน ทั้งทางด้านเครื่องจักร โรงงาน อุปกรณ์การผลิต รวมถึงบในการวิจัยและพัฒนา การโฆษณา เป็นต้น ซึ่งการลงทุนที่สูงนี้ทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานสูงขึ้นไปด้วย ย่อมก่อให้เกิดความเสียเปรียบต่อองค์กรธุรกิจเดิมในอุตสาหกรรม

1.2 ความรุนแรงของสถานะการแข่งขันระหว่างองค์กรที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เป็นการต่อสู้กันเองของแต่ละองค์กรในอุตสาหกรรมเดียวกัน ความรุนแรงของการแข่งขันขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1.2.1 จำนวนคู่แข่งในอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมที่มีคู่แข่งน้อยจะมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรง ในขณะที่ถ้าอุตสาหกรรมนั้นมีคู่แข่งมากก็จะมีการแข่งขันที่รุนแรงเช่นกัน

1.2.2 อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม ถ้าอุตสาหกรรมนั้นมีการเติบโตอย่างรวดเร็วก็จะทำให้องค์กรธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมนั้นมีการเติบโตอย่างรวดเร็วตามไปด้วย

1.2.3 ข้อจำกัดในการออกจากอุตสาหกรรม ได้แก่ การลงทุนอย่างมากที่เกิดขึ้น เช่นการสร้างโรงงาน อุปกรณ์ เครื่องจักร และเทคโนโลยี รวมถึงการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรที่ยังไม่ถึงจุดคุ้มทุน

1.3 สินค้าทดแทน

เกิดจากการผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคขึ้นมาทดแทนสินค้าที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม ธุรกิจที่ไม่มีสินค้าทดแทนได้ย่อมมีผลตอบแทนที่สูงเนื่องจากสามารถกำหนดกลยุทธ์และตั้งราคาได้โดยไม่ต้องกลัวสินค้าทดแทน

1.4 อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ

ถ้าผู้ซื้อมีอำนาจในการต่อรองมากจะไม่เป็นผลดีต่อองค์กร โดยปกติแล้วผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองมากในสถานการณ์ต่อไปนี้มี การซื้อสินค้าในปริมาณมาก ต้นทุนในการเปลี่ยนสินค้าต่ำ รวมถึงการที่ผู้ผลิตมีจำนวนมากกว่าผู้ซื้อ

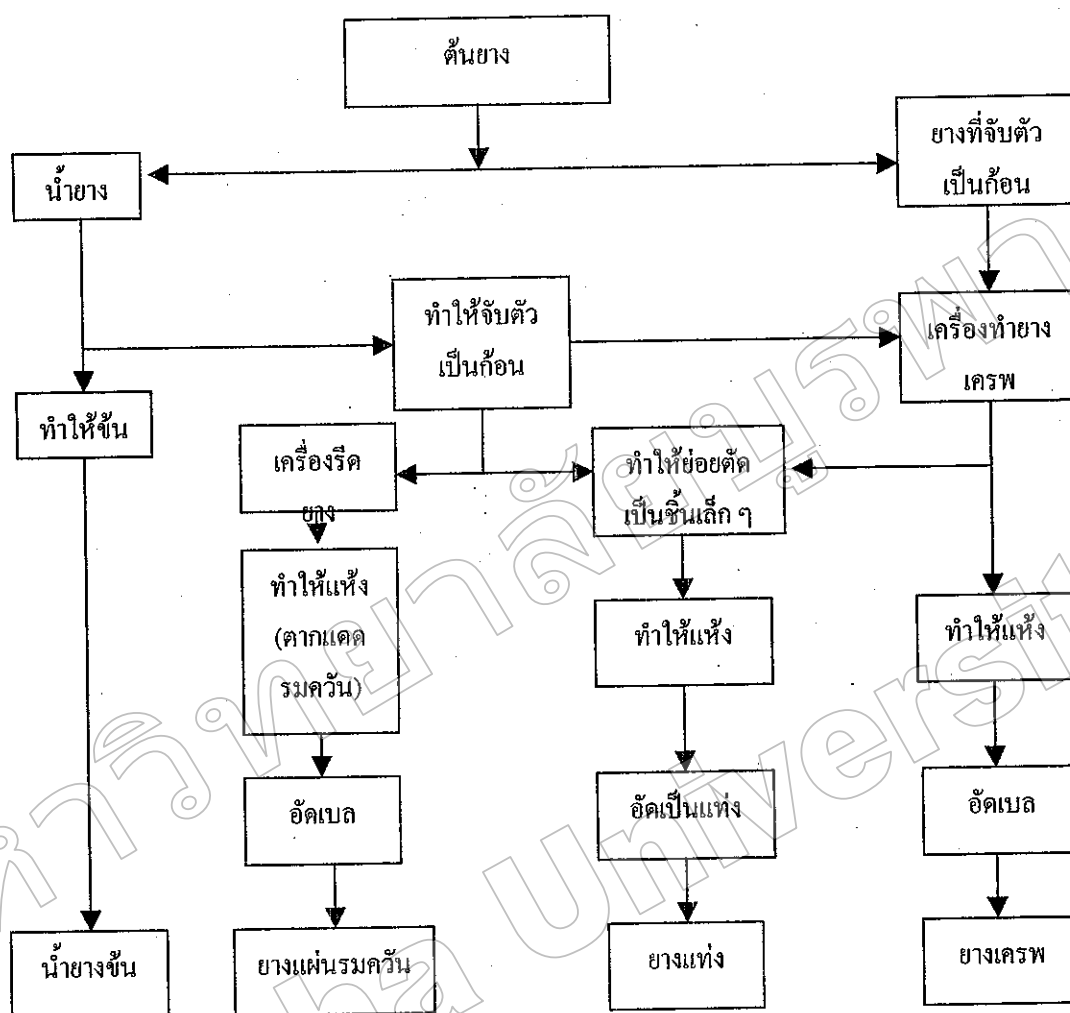
1.5 อำนาจการต่อรองของผู้ขาย

ผู้ขายวัตถุดิบจะมีผลต่ออุตสาหกรรมเนื่องจากสามารถกำหนดให้สินค้ามีราคาสูงหรือต่ำได้ ซึ่งส่งผลต่อกำไรและต้นทุนขององค์กร ในกรณีที่ผู้ขายมีความอ่อนแอ หรือมีอำนาจการต่อรองที่ต่ำย่อมที่จะถูกผู้ซื้อกดราคาและเรียกร้องสินค้าที่คุณภาพสูง

ข้อมูลพื้นฐานยางพารา

ไทยเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกยางธรรมชาติมากที่สุดของโลก มีสัดส่วนการผลิตเป็นร้อยละ 34 ของปริมาณการผลิตของโลกและส่งออกร้อยละ 47 ของปริมาณการส่งออกยางทั้งหมดของโลก รายได้จากการส่งออกยางในรูปวัตถุดิบของไทยในปี 2547 มีมูลค่าถึง 136,704 ล้านบาท อย่างไรก็ตามปริมาณยางธรรมชาติที่ไทยผลิตได้ในปี 2547 จำนวน 2.97 ล้านตัน นั้น ร้อยละ 89 ส่งออกในรูปของวัตถุดิบ ทำให้ต้องพึ่งพาตลาดส่งออกเป็นสำคัญ ความต้องการยางธรรมชาติเป็นความต้องการต่อเนื่อง จากความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ยางซึ่งประมาณร้อยละ 60 ของปริมาณการใช้ยางธรรมชาติทั้งหมดใช้ในอุตสาหกรรมยานพาหนะ ความต้องการใช้ยางธรรมชาติจึงขึ้นอยู่กับ การขยายตัวของเศรษฐกิจโลก ในขณะที่ราคายางขึ้นอยู่กับการใช้และปัจจัยอื่น ๆ มากมาย

การกรีดยางนั้นสามารถทำได้ตลอดทั้งปี โดยเกษตรกรจะหยุดกรีดยางในระยะที่ต้นยางผลัดใบระหว่างเดือนมีนาคมถึงเดือนพฤษภาคมหรือมิถุนายนในบางเขต และในภาคตะวันออกช่วงยางผลัดใบจะเริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์จนถึงเดือนเมษายน ดังนั้นในปีหนึ่ง ๆ สามารถที่จะกรีดยางได้ถึง 50-200 วัน ต่อปี ในการกรีดยางแต่ละครั้งนอกจากจะได้น้ำยางแล้ว ยังได้เศษยาง อันเป็นผลพลอยได้ที่เรียกกันทั่วไปว่าขี้ยาง น้ำยางและขี้ยางที่เก็บได้ในแต่ละวันจะนำไปแปรรูปขึ้นต้น 4 รูป คือ ยางแผ่น (Sheets) ยางเครพ (Grepes) น้ำยางข้น (Latex Concentrate) และยางแท่ง (Block Rubber)



ภาพที่ 2-6 แสดงขั้นตอนการผลิตยาชนิดต่าง ๆ

ปัจจุบันประเทศไทยผลิตยาธรรมชาติได้เป็นอันดับ 1 ของโลก หรือประมาณร้อยละ 30 ของผลผลิตโลก ผลผลิตประมาณร้อยละ 90 เป็นผลผลิตที่มาจากแหล่งผลิตที่สำคัญในภาคใต้ และอีกประมาณร้อยละ 10 มาจากแหล่งผลิตในภาคอื่น ๆ ทั้งภาคตะวันออกและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สำหรับปัจจุบันมีการขยายการปลูกยาไปยังแหล่งใหม่ทั้งในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันตกและภาคเหนือ

ระบบตลาดยาในประเทศไทย

ปัจจุบันประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกยาประมาณ 13 ล้านไร่ ส่วนใหญ่อยู่ในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยร้อยละ 95 ของสวนยาทั้งประเทศเป็นสวนยาขนาดเล็ก และเกษตรกรชาวสวนยา

ของประเทศไทยกว่าร้อยละ 90 เป็นเกษตรกรรายย่อย ที่ส่วนใหญ่ร้อยละ 83 ผลิตยางจำหน่ายในรูปของยางแผ่นดิบและยางก้อนถ้วย มีเพียงร้อยละ 17 ผลิตจำหน่ายในรูปของน้ำยางสด โดยอยู่ในลักษณะต่างคนต่างผลิตและจำหน่ายผ่านทางระบบตลาดท้องถิ่นซึ่งบางครั้งเกิดความไม่เป็นธรรมในด้านน้ำหนัก คุณภาพ และราคา

สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร ได้เข้ามามีบทบาทในการจัดตั้งตลาดกลางยางพาราของประเทศไทยขึ้นเป็นแห่งแรกที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลาเมื่อปี 2534 เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมในระบบตลาด มีกฎ ระเบียบและขั้นตอนการซื้อขายเป็นที่ยอมรับของผู้ซื้อและผู้ขาย ในปี 2542 จัดตั้งตลาดกลางยางพารา จังหวัดสุราษฎร์ธานี และในปี 2544 จัดตั้งตลาดกลางยางพารา จังหวัดนครศรีธรรมราช ต่อมาในปี 2547 กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมการค้าภายใน ได้จัดตั้งตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงและความผันผวนของราคาผลผลิต โดยยางธรรมชาติเป็นหนึ่งในสินค้าเกษตรที่เข้าสู่ระบบการซื้อขายล่วงหน้าในตลาดดังกล่าว ทำให้ปัจจุบัน ประเทศไทยมีระบบตลาดยาง 3 ระบบ คือ ระบบตลาดยางท้องถิ่น ระบบตลาดกลางยางพารา และระบบตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า

ระบบตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า จัดตั้งขึ้นตาม พ.ร.บ. การซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าพุทธศักราช 2542 เป็นตลาดซื้อขายที่นอกจากมีการส่งมอบยางจริงแล้วยังมีการซื้อขายล่วงหน้า ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย (The Agricultural Future Exchange of Thailand: AFET หรือ ต.ล.ส.) ได้เปิดดำเนินการซื้อขายยางแผ่นรมควันชั้น 3 ครั้งแรกเมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2547 ซื้อขายสัญญาล่วงหน้าระยะ 2-6 เดือน ปัจจุบันมีการนำยางแท่งชั้น 20 เข้าทำการซื้อขายในตลาดด้วย ในระยะแรกที่ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าเปิดดำเนินการ ปริมาณสัญญาซื้อขายยางยังมีจำนวนไม่มากนัก และในปี 2549 จะนำน้ำยางข้นเข้าทำการซื้อขายในตลาดด้วย ที่ต่อไปบทบาทของตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าต่อการค้ายางจะมีเพิ่มมากขึ้น

ระบบตลาดกลางยางพารา และระบบตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า เป็นระบบตลาดที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้ข้อมูลข่าวสารด้านราคาและสถานการณ์ที่ทันต่อเหตุการณ์แก่เกษตรกรเพื่อสามารถต่อรองราคากับพ่อค้าท้องถิ่นทำให้เกษตรกรได้รับความเป็นธรรมในด้านคุณภาพและราคา นอกจากนี้ผู้ซื้อและผู้ขายมาทำการซื้อขายกันในตลาดล่วงหน้าทำให้เกิดราคาในอนาคตเปรียบเสมือนการค้นหาแนวโน้มราคาในอนาคตที่สามารถใช้ประโยชน์ในการวางแผนดำเนินธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการที่ใช้สินค้าเกษตร และการวางแผนของเกษตรกรในการเพาะปลูก

การค้ายางของประเทศไทย

ยางที่ประเทศไทยผลิตได้จะถูกนำไปใช้ภายในประเทศ ซึ่งพอจะสรุปได้ดังนี้

อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางในประเทศไทยสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ประเภท คือ

1. อุตสาหกรรมทำยางยานพาหนะ ซึ่งครอบคลุมการผลิตยางรถยนต์ (ทั้งยางนอกและยางใน) ยางรถจักรยาน และรถจักรยานยนต์ ยางล้อเครื่องบิน ยางล้อดอก อุตสาหกรรมยางประเภทนี้เป็นอุตสาหกรรมยางที่สำคัญที่สุด มีการลงทุนที่ใช้เทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย มีการจ้างงานเป็นจำนวนมาก และที่สำคัญเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้ยางภายในประเทศมากที่สุด

2. อุตสาหกรรมรองเท้าหรือชิ้นส่วนรองเท้า ซึ่งประกอบด้วยโรงงานทำเส้นรองเท้า ทำรองเท้าฟองน้ำ รองเท้าผ้าใบ

3. อุตสาหกรรมการผลิตยางรัดของ หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า ยางหนังสติ๊ก อุตสาหกรรมประเภทนี้ได้ขยายตัวรวดเร็วมาก

4. อุตสาหกรรมอะไหล่ยานพาหนะและอุปกรณ์ที่ใช้กับยานพาหนะ อุตสาหกรรมประเภทนี้ครอบคลุมถึงการผลิตอะไหล่รถยนต์ เปลือกหม้อเบตเตอร์ ยางอัดขอบกระเบื้องรถยนต์

5. อุตสาหกรรมอื่น ๆ เช่น อุตสาหกรรมผลิตสายพาน ท่อยาง ยางขัดสีขาว ยางยืด ลูกโป่ง ผลิตภัณฑ์ฟองน้ำ เครื่องมือวิทยาศาสตร์ พื้นรองพรม ถุงยางอนามัย

อุตสาหกรรมยางในประเทศไทย มีมากกว่า 600 บริษัท มีทั้งอุตสาหกรรมขนาดเล็ก และอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ปะปนกัน ซึ่งลักษณะการดำเนินงานก็มีทั้งธุรกิจครบวงจรและธุรกิจระดับที่ต้องมีการขอการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐบาล

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อาธิ คุรุสากยวงศ์ (2542) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์การขนส่งสินค้าทางรถยนต์บรรทุกในภาคใต้ของประเทศไทย เพื่อศึกษาการขยายตัว และองค์ประกอบของการขนส่งสินค้าทางบกด้วยรถยนต์บรรทุกเขตภาคใต้ในทศวรรษที่ผ่านมา ประเมินความพอเพียงของการขนส่งสินค้าทางบกด้วยรถยนต์บรรทุกสัมพันธ์กับความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของภาคใต้ และศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปริมาณการขนส่งสินค้าทางบกด้วยรถบรรทุกเขตภาคใต้ จากการศึกษาพบว่า สินค้าที่ขนส่งด้วยรถยนต์บรรทุกจากภาคใต้เข้ากรุงเทพฯ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค วัสดุก่อสร้าง และเครื่องจักร การขยายตัวและความพอเพียงของการขนส่งสินค้าทางบกด้วยรถยนต์บรรทุกเขตภาคใต้ในทศวรรษที่ผ่านมา อยู่ในระดับปานกลางปัจจัยที่มีความสัมพันธ์หรือมีผลกระทบต่อปริมาณการขนส่งประกอบด้วยผลผลิตทางการเกษตรของภาคใต้ ผลผลิตด้านอุตสาหกรรมของกรุงเทพฯ ทางด้านการสร้างสถานีขนส่งชานเมืองเชื่อมระหว่างภาคใต้กับกรุงเทพฯ บริเวณ

พุทธมณฑล จังหวัดนครปฐมของรัฐบาลนั้น พบว่า ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าและพนักงานขับรถขนส่งบรรทุกทุกเขตภาคใต้ส่วนใหญ่เห็นด้วยกับโครงการดังกล่าว หากรัฐบาลอนุญาตให้รถยนต์บรรทุกทำการบรรทุกสินค้าหนักตัวรถได้ถึง 28 ตัน พบว่า ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่ร้อยละ 98.59 เห็นด้วยส่วนร้อยละ 1.41 ไม่เห็นด้วย เนื่องจากจะก่อให้เกิดปัญหาการศึกษาครั้งนี้ ทำให้ทราบว่า ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งมีส่วนทำให้ต้นทุนการขนส่งทางบกด้วยรถยนต์บรรทุกสูงขึ้นคือ ส่วยทางหลวง มีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 1,666,342,440 บาท ตัวเลขประมาณการขั้นต้นนี้ยังไม่รวมถึงค่าส่วยทางหลวงรายเดือน การวิจัยครั้งนี้จึงเป็นเครื่องยืนยันและชี้ชัดได้ว่าส่วยทางหลวงนั้นมีจริง และได้เกิดขึ้นมาเป็นเวลานานแล้ว และเป็นตัวการสำคัญทางทำให้เกิดความเสียหายอย่างใหญ่หลวงต่อระบบเศรษฐกิจของภาคใต้ในช่วยทศวรรษที่ผ่านมาจำนวนไม่น้อย

มงคล สมหมายไชยา (2544) ได้ทำการวิจัยเพื่อแก้ไขปัญหาลำช้าในการจัดส่งน้ำมันเชื้อเพลิงจากคลังน้ำมัน ซึ่งเป็นกรณีศึกษาไปยังสถานีบริการน้ำมันที่อยู่ในเขตความรับผิดชอบ โดยมุ่งเน้นไปที่การจัดสรรจำนวนรถขนส่งและหัวจ่ายน้ำมันแต่ละชนิดให้เหมาะสม โดยมีเป้าหมายที่จะทำให้เวลาตั้งแต่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าจนกระทั่งรถขนส่งเดินทางไปถึงสถานีบริการหรือเวลาตอบสนองมีค่าไม่เกินระดับที่ลูกค้าต้องการ คือ 6 ชั่วโมง การวิจัยนี้ใช้แบบจำลองปัญหา เพื่อศึกษาการจัดสรรจำนวนรถขนส่งและหัวจ่ายน้ำมันแต่ละชนิด ให้สามารถลดเวลาตอบสนองในการสั่งซื้อน้ำมันของลูกค้าได้ภายในเวลา 6 ชั่วโมง โดยใช้เงินลงทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมต่ำที่สุด จากผลการรันแบบจำลองปัญหาที่สร้างขึ้นเพื่อวิเคราะห์ผลกระทบของจำนวนรถขนส่งและหัวจ่ายน้ำมันแต่ละชนิดที่มีต่อเวลาตอบสนอง พบว่า การเพิ่มจำนวนรถขนส่งน้ำมันเบนซิน 91, เบนซิน 95 และดีเซลจากเดิมชนิดละ 10 คัน เป็น 12, 13 และ 18 คัน และการลดจำนวนหัวจ่ายน้ำมันแต่ละชนิดจาก 3 หัวจ่าย เหลือ 2 หัวจ่าย ทำให้เวลาตอบสนองมีค่าไม่เกิน 6 ชั่วโมง โดยใช้เงินลงทุนและค่าใช้จ่ายในการเพิ่มรถขนส่งจำนวน 13 คันเท่ากับ 42,509,313.60 บาท ในขณะที่การลดจำนวนหัวจ่ายน้ำมันลง 3 หัวจ่ายและนำไปใช้ประโยชน์อื่น สามารถเพิ่มรายได้เท่ากับ 89,902,080 บาท ดังนั้น การจัดสรรจำนวนรถขนส่งและหัวจ่ายน้ำมัน นอกจากจะสามารถแก้ปัญหาความล่าช้าที่เกิดขึ้นได้แล้ว ยังทำให้มีรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น 47,392,776.40 บาทอีกด้วย การจัดสรรจำนวนรถขนส่งและหัวจ่ายน้ำมันโดยใช้เทคนิคการจำลองแบบปัญหา สามารถแก้ไขปัญหาลำช้าในการจัดส่งน้ำมัน โดยใช้เงินลงทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมไม่มากนัก โดยมุ่งเน้นการลดเวลาการรับบริการจากรถขนส่งและหัวจ่ายลง ในขณะที่การวิจัยอื่นในด้านนี้ มุ่งเน้นการลดจำนวนเที่ยวและเวลาในการจัดส่งน้ำมันโดยการจัดเส้นทางรถขนส่งน้ำมัน การนำวิธีการทั้ง 2 วิธีมาใช้ควบคู่กันอย่างเหมาะสมและถูกวิธี จะช่วยให้คลังน้ำมันมีประสิทธิภาพในการจัดส่งน้ำมันมากขึ้น สามารถลดต้นทุนและจัดส่งน้ำมันแก่ลูกค้าได้ทันต่อความต้องการ

สายสมร ปุณฺณสาวิตรี (2530) ได้ทำการศึกษาเรื่อง รูปแบบการเคลื่อนย้าย และค่าใช้จ่าย ในการขนส่งทางพารา เพื่อให้ทราบถึงรูปแบบการเคลื่อนย้ายและค่าใช้จ่าย ปัญหาและอุปสรรค ในการขนส่งทางพาราจากแหล่งผลิตในประเทศจีนถึงจุดส่งออกหรือท่าเรือ เพื่อเสนอแนะแนวทาง ในการแก้ปัญหาการขนส่งและแนวทางในการปรับปรุงระบบการขนส่งที่เหมาะสมประหยัด ค่าใช้จ่ายและก่อให้เกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยในส่วนรวมมากที่สุด โดยสำรวจใน จังหวัดที่เป็นแหล่งเพาะปลูกและจุดส่งออกที่สำคัญคือสงขลา ตรัง และภูเก็ต ระหว่างวันที่ 6-25 กรกฎาคม 2539 ผลการวิจัยพบว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในภาคใต้ในการขนส่งทางพาราโดยระบบ ตู้คอนเทนเนอร์ทำให้ผู้ส่งออกต้องขนส่งทางพาราไปยังจุดส่งออกใกล้แหล่งผลิตนิยมส่งผ่าน ท่าเรือปัตเตอร์เวอร์โดยออกทางด่านปาดังเบซาร์และผู้ส่งออกนิยมบรรจุยางลงตู้คอนเทนเนอร์ของ มาเลเซียที่ปาดังเบซาร์มากกว่าบรรจุยางในตู้สินค้าของยางรถไฟที่หาดใหญ่/หรือตู้คอนเทนเนอร์ ของมาเลเซียเองที่การรถไฟลงมาจากปาดังเบซาร์ทำให้ประเทศไทยขาดรายได้การขนส่งทางพารา จากสถานีปาดังเบซาร์ถึงท่าเรือปัตเตอร์เวอร์และนอกจากนี้ยังขาดรายได้ค่าจ้างแรงงานกรรมกรที่ ทำเรือในการแก้ไขปัญหาการขนส่งทางพาราได้ดำเนินการก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกสงขลาและภูเก็ตเพื่อ ส่งออกยางพาราได้โดยตรงจะทำให้รูปแบบการขนส่งทางพารา ณ จุดส่งออกต่าง ๆ เปลี่ยนไปจากที่ เป็นอยู่ในปัจจุบันสำหรับผู้ส่งออกเองก็จะได้มีการเตรียมปรับเปลี่ยนแผนหรือรูปแบบในการ ส่งออกให้หันมาใช้ท่าเรือน้ำลึกทั้ง 2 แห่ง ในการขนส่งทางพาราจากสงขลาмаกรุงเทพมหานครมีให้เลือก 2 ทางคือ ทางรถยนต์และรถไฟ ถึงแม้ว่าทางรถไฟจะถูกกว่าทางรถยนต์ก็ตามผู้ส่งออกก็ไม่นิยมทาง รถไฟเพราะประสบปัญหาตู้สินค้ารั่วและสกปรกเนื่องจากใช้ขนส่งสินค้าหลายชนิดเศษสินค้า ตกค้างเป็นเหตุให้ยังได้รับความเสียหายประกอบกับการขนส่งทางรถไฟต้องมีการขนส่งหลาย ทอดและใช้เวลามากกว่าการขนส่งทางรถยนต์

รายงานการประชุมประจำเดือนจังหวัดปราจีนบุรี (2548, ตุลาคม) ปัจจุบันการขนส่ง สินค้าในประเทศมีปัญหาการเดินรถเที่ยวเปล่าสูงถึงร้อยละ 46 ของจำนวนเที่ยวทั้งหมด ซึ่งคิด เป็นการเดินรถบรรทุกเที่ยวเปล่าสูงถึง 33 ล้านเที่ยวต่อปี หรือประมาณ 5,587 ล้าน ก.ม. ต่อปี สูญเสียน้ำมันเชื้อเพลิงจากการเดินรถบรรทุกเที่ยวเปล่าปีละ 1,596 ล้านลิตร คิดเป็นมูลค่ากว่า 22,538 ล้านบาท และยังก่อให้เกิดมลพิษต่าง ๆ ปีละ 114,462 ตัน ก่อให้เกิดการทำลายถนนคิดเป็น มูลค่า 1,207 ล้านบาท นอกจากนั้นยังก่อให้เกิดปัญหาการจราจร ปัญหาทางด้านอุบัติเหตุรวมทั้ง สูญเสียในด้านการสึกหรอของตัวรถและอุปกรณ์ และแรงงานของคนขับรถด้วย ทำให้ประเทศชาติ ต้องสูญเสียผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ และสังคมเป็นมูลค่ามหาศาล ปัญหาการเดินรถบรรทุก เที่ยวเปล่าที่สูงในปัจจุบันประการหนึ่งมาจากขาดข้อมูลที่จะ เชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการ รถบรรทุก กับผู้ต้องการว่าจ้างรถบรรทุกตัวอย่างเช่นผู้ประกอบการรายหนึ่งต้องการขนส่งสินค้า

จากกรุงเทพฯ ไปยังจังหวัดเชียงใหม่ แต่ไม่มีสำนักงานสาขาอยู่ ณ จังหวัดเชียงใหม่ทำให้ขาดเครื่องมือที่จะสามารถตรวจสอบ ว่าเมื่อถึงปลายทางที่จังหวัดเชียงใหม่แล้ว จะมีผู้ต้องการว่าจ้างขนส่งสินค้าจากจังหวัดเชียงใหม่มายังกรุงเทพฯ ในเวลาที่เหมาะสมหรือไม่ จึงต้องเดินรถเที่ยวเปล่ากลับกรุงเทพฯ ซึ่งความจริงอาจมีผู้ต้องการว่าจ้างรถบรรทุกจากจังหวัดเชียงใหม่มายังกรุงเทพฯ ในช่วงเวลาที่เหมาะสมก็ได้ การขาดข้อมูลและต้องเดินรถบรรทุกเที่ยวเปล่าทำให้เกิดการสูญเสียน้ำมันเป็นมูลค่ามหาศาล และในสภาวะปัจจุบันราคาน้ำมันได้ขยับตัวสูงขึ้นผลกระทบที่ตามมาย่อมมีมากขึ้นด้วยเช่นกัน หากสามารถลดการสูญเสียจากการเดินรถบรรทุกเที่ยวเปล่าได้นอกจากผู้ประกอบการขนส่ง และผู้ว่าจ้างจะได้รับประโยชน์โดยตรงแล้ว ยังจะช่วยให้ประเทศชาติประหยัดเงินตราที่ต้องนำเข้าน้ำมันเชื้อเพลิงและยังช่วยลดปัญหามลพิษ ปัญหาจราจร ปัญหาอุบัติเหตุ รวมทั้งปัญหาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องได้ กรมการขนส่งทางบกจึงได้จัดทำโครงการลดการสูญเสียพลังงานจากการเดินรถบรรทุกเที่ยวเปล่าโดยการจัดทำเว็บไซต์ www.thaitruckcenter.com เพื่อเป็นศูนย์กลางในการตรวจสอบ และรวบรวมข้อมูลความต้องการว่าจ้างและรับจ้างขนส่งสินค้าทั่วประเทศให้ทุกคนเข้าใจสับสนกัน เพื่อใช้ประโยชน์จากข้อมูลดังกล่าวรวมทั้งจัดทำให้มี Call Center หมายเลข 0-2272-5222 ไว้สำหรับกลุ่มเป้าหมายบางส่วนอาจไม่คุ้นเคยกับการใช้ Internet

จากสิ่งที่ได้พบพบมาทั้งหมดทั้งในส่วนของผู้ทฤษฎีแนวคิดและข้อมูลในอุตสาหกรรม การขนส่งรถยนต์แล้วพบว่า โอกาสความเป็นไปได้ในการที่จะปรับปรุงลดจำนวนเที่ยวเปล่าในอุตสาหกรรมการขนส่งรถยนต์สามารถที่จะเกิดขึ้นได้ เนื่องจากโดยทฤษฎีของการขนส่งนั้นจะพยายามเน้นให้ไม่มีช่องว่าง (อากาศ) ที่เกิดจากการขนส่ง ซึ่งแนวคิดการลดจำนวนเที่ยวเปล่านี้สามารถที่จะตอบสนองต่อทฤษฎีนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ลักษณะการปรับปรุงโครงสร้างของรถบรรทุกที่ใช้ในการขนส่งก็สามารถที่จะทำได้ในต้นทุนที่ไม่สูงมาก ซึ่งคาดว่าจะคุ้มค่ากับการลงทุน และได้ผลกำไรคืนมาในเวลาที่สูง รวมถึงปริมาณความต้องการในการขนส่งของสินค้าก็มีมาก ซึ่งเพียงพอรองรับต่อการขนส่งได้ ทั้งนี้ในส่วนของการกำหนดราคาค่าขนส่งก็สามารถที่จะกำหนดให้ต่ำกว่าการขนส่งที่มีอยู่ในปัจจุบันได้ เนื่องจากการปรับปรุงให้รถบรรทุกสามารถที่จะรองรับสินค้าอื่นได้หลากหลายมากขึ้นซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อภาระขนส่งรถยนต์รูปแบบเดิมอยู่ ซึ่งทางบริษัทหลายบริษัทมีแนวคิดที่จะพยายามลดรายจ่ายสร้างกำไร ซึ่งแนวคิดการลดจำนวนเที่ยวเปล่าของอุตสาหกรรมการขนส่งรถยนต์นี้ สามารถที่จะตอบสนองต่อความต้องการเชิงนโยบายให้กับบริษัทขนส่งรถยนต์ทั้งหลายได้เป็นอย่างดี และในปัจจุบันราคาน้ำมันจัดได้ว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งในการที่จะผลักดันให้แนวคิดการลดจำนวนเที่ยวในการขนส่งประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น