

**การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการค้าชาวอินทรีด้านต้นทุนโลจิสติกส์ และด้าน
ช่องทางการจัดจำหน่าย กรณีศึกษาบริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด
อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา**

บทคัดย่อ

การศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าชาวอินทรีด้วยระบบต้นทุนฐานกิจกรรม นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อคำนวณต้นทุนกิจกรรมและนำเสนอแนวทางการประยุกต์ใช้ต้นทุนกิจกรรมกับผู้ประกอบการค้าชาวอินทรี

ผลการศึกษาพบว่า กิจกรรมในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการค้าชาวอินทรีประกอบไปด้วย 6 กิจกรรมหลัก คือ 1) กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ 2) กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ 3) กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า 4) กิจกรรมการบริหารสินค้าคงคลัง 5) กิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ และ 6) กิจกรรมการจรรยาบรรณและการขนส่ง โดยประกอบด้วย 30 กิจกรรมย่อย สำหรับต้นทุนโลจิสติกส์ตามฐานกิจกรรม คำนวณโดยจำแนกทรัพยากรเป็น 5 ประเภท คือ ด้านบุคลากร พื้นที่ เครื่องจักรและอุปกรณ์ วัสดุใช้งานและวัสดุสิ้นเปลือง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ และนำสัดส่วนร้อยละการทำงานและสัดส่วนร้อยละพื้นที่ในการปฏิบัติงานเป็นเกณฑ์ในการกระจายต้นทุนลงสู่แต่ละกิจกรรม การศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ในภาพรวมมีค่าเท่ากับ 7,309,866.01 บาทต่อปี ซึ่งกิจกรรมหลักที่มีต้นทุนสูงที่สุด คือ กิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ มีต้นทุนทั้งสิ้น 4,660,015.86 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 63.75 รองลงมาคือ กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า มีต้นทุนทั้งสิ้น 965,650.17 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 13.21 กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ 848,087.15 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 11.60 กิจกรรมการบริหารสินค้าคงคลัง 591,929.90 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.10 กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ 151,343.26 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.07 และลำดับสุดท้ายกิจกรรมการจรรยาบรรณและการขนส่ง 92,839.66 บาทต่อปี คิดเป็น ร้อยละ 1.27 ตามลำดับ และจากการวิเคราะห์ต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรมโดยใช้ปริมาณการปฏิบัติงานเป็นตัวหลักต้นทุนกิจกรรมขนย้ายเปลือกจากเกษตรกร เท่ากับ 29,946.86 บาทต่อครั้ง รองลงมาคือ กิจกรรมจัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวเท่ากับ 23,841.72 บาทต่อครั้ง และกิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บเท่ากับ 17,272.70 บาทต่อครั้งตามลำดับ

การวิเคราะห์กิจกรรมที่เพิ่มค่าและกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าของกิจกรรม เพื่อหาแนวทางในการลดต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าชาวอินทรี พบว่ามีเพียง 3 กิจกรรมที่เป็น

กิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า คือ กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ กิจกรรมจัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บและกิจกรรมส่งเอกสารให้แผนกบัญชีซึ่งทั้งสามกิจกรรมเป็นกิจกรรมย่อยของกิจกรรมการบริหารสินค้าคงเหลือ โดยทั้ง 3 ของกิจกรรมไม่เพิ่มค่ามีค่าใช้จ่ายรวม เท่ากับ 481,608.04 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.59 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ข้อเสนอแนะในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการควรกำหนดหน้าที่ของพนักงานให้เกิดความชัดเจน กำหนดจำนวนคนในเหมาะสมกับปริมาณงาน และกำหนดดัชนีชี้วัดการปฏิบัติของแต่ละตำแหน่งงานที่ชัดเจนเพื่อให้พนักงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น และพิจารณาในการนำเครื่องจักรและอุปกรณ์ และเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการดำเนินงานและการสื่อสารเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานงาน นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรพิจารณาลดค่าใช้จ่ายด้านบรรจุภัณฑ์ โดยการเพิ่มผู้ขายรายใหม่รวมทั้งตรวจสอบราคาท้องตลาดอยู่เสมอ และนำแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารสินค้าคงเหลือ เช่น ปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัดที่สุด (Economic Order Quantities) และระบบการผลิตแบบทันเวลาพอดี (Just in time) มาใช้ในการบริหารสินค้าคงเหลือด้วย เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการข้าวอินทรีย์

สรุปได้ว่าบริษัทเดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการจัดส่งสินค้า คือ ข้าวหอมแดงไปขายยังประเทศสิงคโปร์ โดยมีบริษัทเดอะสุขะเฮาส์ (สิงคโปร์) จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่าย การส่งสินค้าจะผ่านบริษัทมีซีเล้งจำกัด จังหวัดเชียงใหม่ ไปยังท่าเรือคลองเตย เพื่อไปลงเรือบรรทุกสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์และบริษัทเดอะสุขะเฮาส์ (สิงคโปร์) จำกัดจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายโดยการกระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีก, ร้านอาหาร, Home Delivery, และ Modern Trade ต่างๆในประเทศในปัจจุบันบริษัทเดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการวางแผนในการส่งออกสินค้าของทางบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อในประเทศอินโดนีเซีย, จีน, และฮ่องกง เป็นลำดับต่อไปช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายตัวสินค้าภายในประเทศไทย บริษัทเดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ได้มีช่องทางการจัดจำหน่ายตรงไปยังศูนย์รวมอาหารอินทรีย์ ถนนช้างคลาน และยังมีการจำหน่ายตรงไปยังร้านอาหาร Cowboy Kitchen หน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จมากเท่าใดนักเนื่องจากว่ามีคู่แข่งจำนวนมากที่ขายสินค้าใกล้เคียงหรือเหมือนกันและก็มีหลายระดับราคาให้ลูกค้าได้เลือกซื้ออีกทั้งบรรจุภัณฑ์ของทางบริษัทเองยังไม่เป็นที่ดึงดูดใจของลูกค้ามากนัก

**The Potential Development of Organic Rice Entrepreneurs in
Logistics Cost and Distribution: Case Study of The Sukha House
(Thailand) Co.,Ltd Muang Phayao**

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze of the logistics costs by using Activity-Based Costing concept and propose logistics cost reduction guidelines for an Organic Rice Entrepreneurs. The study used information gathered by in-depth interview, observation, and inside information of The Sukha House (Thailand) Co.,Ltd Muang Phayao. The results show that the activities have been classified into 6 major activities: 1) raw material management; 2) order processing ; 3) material and goods delivery and 4) warehouse and storage; 5) packing and packaging and 6) traffic and transportation. For logistics costs base on activity based, it was computed on 5 types of resource: personnel, area, machinery and equipment, supplies and other expense. Percentage of work and percentage of operation area were used as a basis for the costs distribution to each activity. As a whole, the logistics costs amounted to 7,188,939.63 baht per year. The highest costs fell into packing and packaging with an amount 4,647,259.04 baht per year (64.64%) This was followed by material and goods delivery (902,725.78 baht per year or 12.56%) raw material management (787,596.49 baht per year or 10.96%) warehouse and storage (603,875.15 baht per year or 8.40%) order processing (143,568.08 baht per year or 2%) and traffic and transportation (103,915.08 baht per year or 1.45%). For suggestions, the entrepreneurs should clearly determine a specific task for their daily employee. Also a number of employees and wage rate should be determined suiting to an amount of tasks. In addition investment in machinery and equipment should be considered in order to reduce workforce. Also, an increase in operational efficiency can reduce costs in a long-time operation.

objective is to develop distribution channels for organic rice. The results concluded that the Suka house (Thailand) Co.,Ltd. Delivered organic rice to Singapore by Suka house (Singapore) Co, Ltd as a distributor and delivery will be through the Nim Se Seng

transportation Limited, Chiang Mai to Khlong Toei Port into the cargo to Singapore. After that, The Suka house (Singapore) Co, Ltd will act as dealer to distributed to retail , restaurant , home delivery, and modern trade .At the present, the Suka house (Thailand) Co, Ltd is planning to export their products to resellers in Indonesia , China , and Hong Kong. For Thailand, the Suka house (Thailand) Co, Ltd has distribution channels into the organic hub at Changkran Street Chiang Mai and also sell directly to Cowboy Kitchen Restaurant , MaeJo University but did not succeed because there are many competitors sell similarly products and also there are many price level which is the customers can selecting. Also the packaging is not very attractive to the customers.