



รายงานผลงานวิจัย

เรื่อง

การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ด้านต้นทุน
โลจิสติกส์ และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กรณีศึกษาบริษัท
เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา

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

โดย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดลยา ไชยวงศ์
อาจารย์ ดร.อายุส หยุเย็น

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ปีงบประมาณ 2556

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้รับเงินอุดหนุนจากกองทุนสนับสนุนงานวิชาการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ประจำปี 2556 การวิจัยนี้ได้รับความร่วมมือจากบริษัท เดอะสุซเซเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อำเภอเมือง จ.พะเยาที่ได้ให้ข้อมูลซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาทางด้านวิชาการและการเรียนการสอนของสาขาวิชาการบัญชี ผู้วิจัยขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ข้าพเจ้าขอขอบคุณคณะบริหารธุรกิจการเกษตรที่ได้สนับสนุนงบประมาณและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆและบริษัท เดอะสุซเซเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อำเภอเมือง จังหวัดพะเยาที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม การวิจัยครั้งนี้จะสำเร็จลงไม่ได้หากไม่ได้ความร่วมมือและเสียสละของหน่วยงานและบุคคลที่เกี่ยวข้องซึ่งผู้วิจัยใคร่ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดลยา ไชยวงศ์
อาจารย์ ดร.อายุส หนูเย็น
ผู้วิจัย

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

บทคัดย่อ

การศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ด้วยระบบต้นทุนฐานกิจกรรม นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อคำนวณต้นทุนกิจกรรมและนำเสนอแนวทางการประยุกต์ใช้ต้นทุนกิจกรรมกับผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์

ผลการศึกษาพบว่า กิจกรรมในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ประกอบไปด้วย 6 กิจกรรมหลัก คือ 1) กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ 2) กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ 3) กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า 4) กิจกรรมการบริหารสินค้าคงคลัง 5) กิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ และ 6) กิจกรรมการจรรจาและการขนส่ง 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 และลำดับสุดท้ายกิจกรรมการจรรจาและการขนส่ง 92,839.66 บาทต่อปี คิดเป็น ร้อยละ 1.27 ตามลำดับ และจากการวิเคราะห์ต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรมโดยใช้ปริมาณการปฏิบัติงานเป็นตัวหลักต้นทุนกิจกรรมขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร เท่ากับ 29,946.86 บาทต่อครั้ง รองลงมาคือ กิจกรรมจัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวเท่ากับ 23,841.72 บาทต่อครั้ง และกิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บเท่ากับ 17,272.70 บาทต่อครั้งตามลำดับ

การวิเคราะห์กิจกรรมที่เพิ่มค่าและกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าของกิจกรรม เพื่อหาแนวทางในการลดต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ 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 การส่งสินค้าจะผ่านบริษัทมีซีเล้ง จำกัด 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.

สารบัญ

บทที่

หน้า

	กิตติกรรมประกาศ	(2)
	บทคัดย่อภาษาไทย	(3)
	บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(5)
	สารบัญ	(7)
	สารบัญตาราง	(9)
	สารบัญภาพ	(10)
1	บทนำ	
	หลักการและเหตุผล	1
	วัตถุประสงค์ของการวิจัย	4
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
	กรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย	5
	ขอบเขตของการวิจัย	5
	นิยามศัพท์ที่เกี่ยวข้อง	6
2	ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
	แนวคิดเกี่ยวกับระบบต้นทุนฐานกิจกรรม	8
	แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุนโลจิสติกส์	13
	ทฤษฎีทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	24
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	29

สารบัญ (ต่อ)

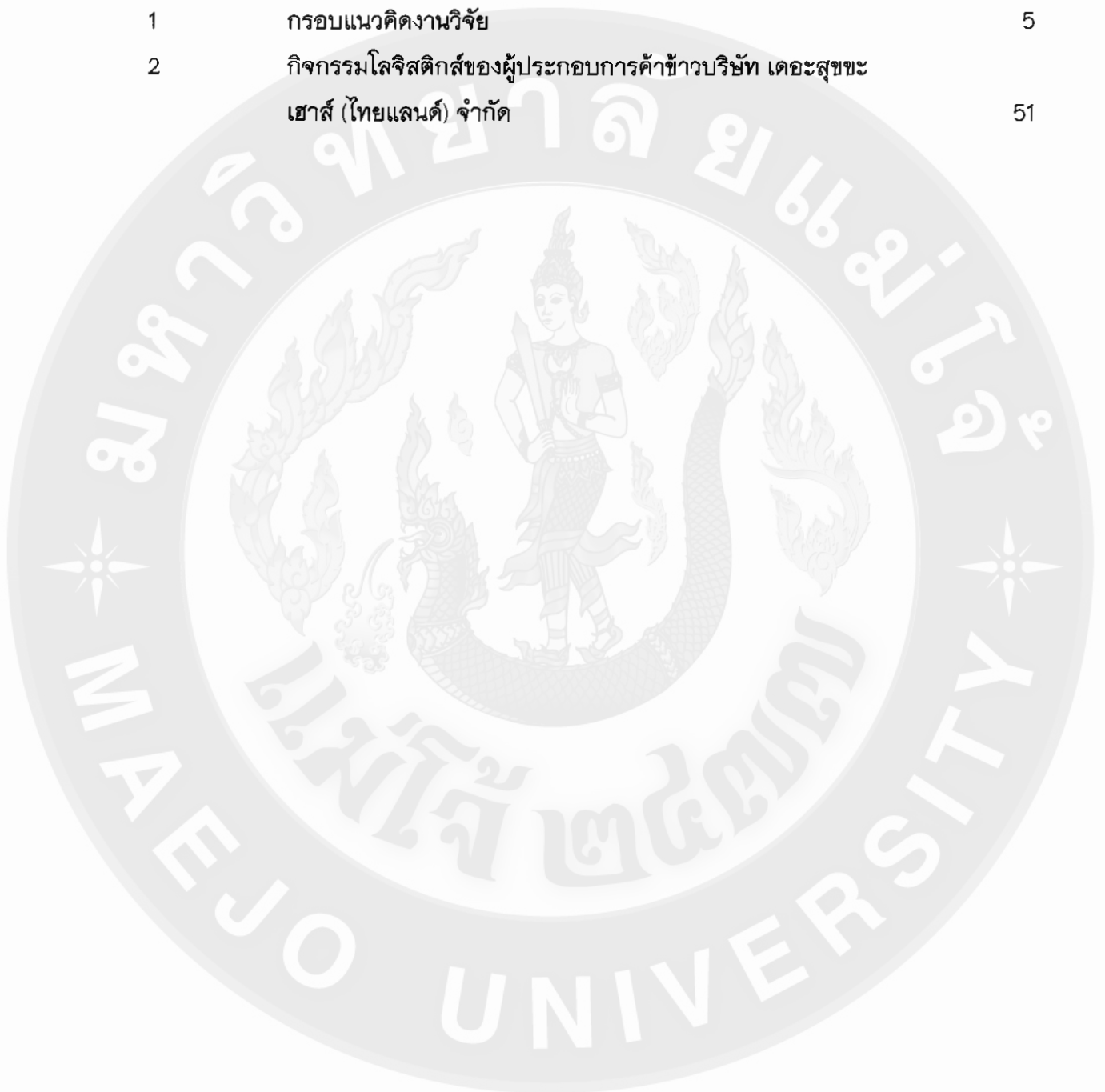
3	ระเบียบวิธีวิจัย	43
	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	43
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	43
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	45
	การวิเคราะห์ข้อมูล	45
4	ผลการวิจัย	46
	ต้นทุนโลจิสติกส์โดยการประยุกต์ใช้ต้นทุนฐานกิจกรรม	46
	วิเคราะห์ตัวผลักต้นทุน	55
	วิเคราะห์ต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับแต่ละกิจกรรมโดยจำแนกตาม	
	ทรัพยากรที่ใช้และเกณฑ์การกระจายต้นทุน	58
	กระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายเข้าแต่ละกิจกรรม	60
	คำนวณต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรม	62
	การใช้ข้อมูลจากระบบต้นทุนกิจกรรมเพื่อลดต้นทุน	63
	ช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายตัวสินค้าไปยังต่างประเทศ	64
	ช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายตัวสินค้าภายในประเทศไทย	65
5	สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	66
	สรุปผลการวิจัย	66
	อภิปรายผล	69
	ข้อเสนอแนะ	73
	บรรณานุกรม	75

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	งานวิจัยที่ทำการศึกษเกี่ยวกับอาหารปลอดภัยของไทย	28
2	ตัวอย่างรายการต้นทุนทรัพยากรและตัวผลักต้นทุนทรัพยากร	37
3	กิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อยด้านโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการ ค้าข้าว บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด	52
4	คำยามของแต่ละกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าว บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด	54
5	ตารางแสดงตัวผลักต้นทุนของแต่ละกิจกรรม	56
6	เกณฑ์การกระจายต้นทุนจำแนกตามทรัพยากร	58

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1	กรอบแนวคิดงานวิจัย	5
2	กิจกรรมโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวบริษัท เดอะสุขชะ เฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด	51



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและที่มาของปัญหา

ปัจจุบันผู้บริโภคตื่นตัว และห่วงใยต่อปัญหาสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ การผลิตสินค้าเกษตรโดยพึ่งพาสารเคมีเริ่มถูกปฏิเสธ และถูกกีดกันมากขึ้น ทำให้สินค้าเกษตรอินทรีย์ซึ่งเป็นการเกษตรที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและสุขภาพได้รับความสนใจและจะทวีความสำคัญยิ่งขึ้น ประเทศไทยในฐานะที่เป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกสินค้าเกษตรที่สำคัญของโลกก็ได้ริเริ่มและทำการเกษตรอินทรีย์ ซึ่งพืชสำคัญแรกๆ ที่มีการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออก คือ ข้าวอินทรีย์ โดยตลาดข้าวอินทรีย์เกือบทั้งหมดอยู่ในต่างประเทศ โดยเฉพาะสหภาพยุโรป (อียู) เนื่องจากราคาที่อยู่ในเกณฑ์สูงเมื่อเทียบกับข้าวทั่วไป ทำให้ยอดจำหน่ายข้าวอินทรีย์ในประเทศขยายตัวไม่สูงนัก อย่างไรก็ตาม ตลาดข้าวอินทรีย์ยังเป็นตลาดที่น่าสนใจ เนื่องจากความต้องการของตลาดต่างประเทศยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และปัจจุบันมีการส่งเสริมทั้งจากภาครัฐและเอกชนในการขยายการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ สำหรับข้าวอินทรีย์ที่ไทยผลิตได้ร้อยละ 96 ส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ คาดว่า ปริมาณการส่งออกข้าวอินทรีย์ในปี 2550 จะมีปริมาณ 14,400 ตัน มูลค่า 1,500 ล้านบาท หรือทั้งปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ตลาดหลักสำคัญ คือ ประเทศต่างๆ ในยุโรป ซึ่งความต้องการข้าวอินทรีย์ของตลาดยุโรปเพิ่มขึ้น ร้อยละ 15-20 ต่อปี นอกจากนี้ ตลาดมีแนวโน้มที่ผู้ส่งออกข้าวอินทรีย์ของไทยจะสามารถเจาะขยายตลาดได้มากขึ้น คือ สหราชอาณาจักร ญี่ปุ่น และออสเตรเลีย ทั้งนี้ ปัจจุบันไทยมีแหล่งผลิตข้าวอินทรีย์คุณภาพดีกระจายอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือ โดยทั้งเนื้อที่เพาะปลูก และปริมาณผลผลิตข้าวอินทรีย์นั้นไม่ถึงร้อยละ 1.0 เมื่อเทียบกับเนื้อที่ปลูกและปริมาณผลผลิตข้าวทั้งหมด นอกจากนี้ เมื่อเทียบกับเนื้อที่ปลูกข้าวอินทรีย์ในตลาดโลกแล้ว ไทยยังอยู่ในอันดับ 5 รองจาก จีน อินเดีย เซียฟิลิปปินส์ และเกาหลีใต้ แม้ว่าการส่งออกข้าวอินทรีย์ของไทยยังเป็นอันดับ 1 ของโลก เนื่องจากประเทศที่เป็นแหล่งปลูกข้าวอินทรีย์ยังมีการบริโภคข้าวอินทรีย์ในประเทศ แต่ในอนาคตมีความเป็นไปได้สูงที่ไทยอาจถูกแย่งตลาดข้าวอินทรีย์ หรือต้องเผชิญภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น ถ้าประเทศเหล่านี้หันมาขยายพื้นที่การผลิตข้าวอินทรีย์ โดยคู่แข่งที่น่ากลัว คือ จีน ดังนั้น รัฐบาลและภาคเอกชนต้องเร่งส่งเสริมผลักดันให้มีการขยายการผลิตข้าวอินทรีย์อย่างจริงจังทั่วประเทศ โดยเฉพาะการส่งเสริมความเข้าใจในหลักการผลิตข้าวอินทรีย์ที่ได้

มาตรฐานสากล และการจัดหาตลาดที่แน่นอน ซึ่งระบบการส่งเสริมที่ได้ผล คือ ระบบคอนแทรกต์ฟาร์มมิง และระบบสหกรณ์ เนื่องจากเกษตรกรที่อยู่ในโครงการมั่นใจว่า มีตลาดรองรับผลผลิต นอกจากผลิตเพื่อส่งออกแล้ว ยังสามารถขยายการผลิตเพื่อใช้บริโภคภายในประเทศ (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย 2550 : เว็บไซต์) สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้เห็นความสำคัญเรื่องเกษตรอินทรีย์โดยได้กำหนดเป็นยุทธศาสตร์การพัฒนาเกษตรอินทรีย์แห่งชาติ ฉบับที่ 1 พ.ศ. 2551-2554 ของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และได้เปิดเผยผลการประเมินแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเกษตรอินทรีย์แห่งชาติ ฉบับที่ 1 พ.ศ. 2551-2554 ว่าสำหรับการค้าสินค้าเกษตรอินทรีย์ของประเทศ ไทยพบว่าข้าวหอมมะลิอินทรีย์ไทยสามารถแข่งขันได้ดีมีปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี โดยปี 2551 มีปริมาณ ส่งออก 3,663 ตัน จนถึงปี 2554 เพิ่มขึ้นเป็น 5,967 ตัน หรืออัตราการเติบโตร้อยละ 18 ทั้งนี้แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเกษตรอินทรีย์แห่งชาติ ที่จะดำเนินการระยะต่อไป จะยกระดับให้เกษตรกรพัฒนาการผลิตตามมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ โดยมีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเห็นความสำคัญของการบริโภคสินค้าปลอดภัย เพื่อสามารถขยายตลาดในประเทศเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลให้เกษตรกรหันมาผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์เพิ่มมากขึ้นด้วย (ศูนย์ข่าวเพื่อชุมชน 2555 : เว็บไซต์) ดังนั้นเพื่อเพิ่มศักยภาพในการขยายตลาดในประเทศ และเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์จะต้องให้ความสำคัญกับการปรับปรุงประสิทธิภาพของกิจกรรมต่างๆภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน โดยเฉพาะการปรับปรุงด้านต้นทุนโลจิสติกส์

การจัดการโลจิสติกส์ (Logistics Management) เป็นกระบวนการวางแผนการดำเนินงาน เพื่อควบคุมประสิทธิภาพการไหลเวียนสินค้าและบริการ (กมลชนก สุทธิวาที 2544 : 11) ประกอบด้วย ด้านการจัดการการกระจายสินค้า (Distribution Management) ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง (Inventory Management) ด้านการจัดการการขนส่ง (Transportation Management) และด้านการจัดการสารสนเทศ (Information Management) ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบการจัดการคลังสินค้า การบริหารต้นทุนการขนส่ง และห่วงโซ่แห่งคุณค่า ไปจนถึงจุดที่มีการใช้งานหรือถึงมือผู้บริโภค โลจิสติกส์เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการจัดการขนส่งสินค้าซึ่งสามารถช่วยในการวางแผนสนับสนุน และการควบคุมการไหลของกิจกรรมต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลรวมทั้งการเก็บรักษาสินค้าจากจุดเริ่มต้นไปสู่อันดับสุดท้าย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ การจัดการโลจิสติกส์เป็นการปฏิบัติการควบคุมเกี่ยวกับต้นทุนสินค้าจากต้นทางไปสู่ปลายทาง การจัดการโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพจำเป็นต้องเชื่อมโยงกระบวนการดำเนินธุรกิจทุก

ขั้นตอนเกี่ยวข้องกันเป็นห่วงโซ่หรือเครือข่าย เพื่อให้เกิดการประสานงานกันอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าและบริการให้กับทุก ๆ หน่วยงาน และทำให้หน่วยงานสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการจัดการโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด

ดังนั้นการศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์โดยใช้แนวคิดระบบต้นทุนฐานกิจกรรมของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ ซึ่งทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรและนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อส่งขายสู่ตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ จะทำให้ทราบต้นทุนการผลิตและการดำเนินงานของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ ในแต่ละกิจกรรมการผลิตและดำเนินงาน และสามารถนำไปสู่แนวทางในการลดต้นทุนในกิจกรรมต่างๆที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตและดำเนินงาน รวมทั้งเสนอแนะแนวทางในการปรับปรุงกระบวนการผลิตและดำเนินงานที่เป็นอยู่ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์มีศักยภาพในการบริหารต้นทุนและความสามารถแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ดีขึ้น และพร้อมต่อการแข่งขันด้านการค้าข้าวอินทรีย์ภายใต้กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อไป และจากการที่สถาบันบริการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ได้ทำข้อตกลงความร่วมมือกับ บริษัทเดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ในการส่งเสริมให้เกษตรกรในภาคเหนือตอนบนปลูกข้าวหอมมะลิแดงอินทรีย์และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำความร่วมมือกับชุมชนสหกรณ์ จังหวัดลำพูน โดยทางบริษัทเป็นผู้รับซื้อที่เน้นการประกอบธุรกิจที่เป็นธรรมและเน้นการกระจายสินค้าจากเกษตรกรส่งตรงถึงมือผู้บริโภคตั้งแต่ปี 2549 ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมาเกษตรกรในโครงการมีความพึงพอใจ ในระบบการผลิตแบบเกษตรอินทรีย์เป็นการผลิตที่ไม่ใช้สารเคมี ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และส่งผลดีต่อสุขภาพ บริษัทดำเนินธุรกิจครบวงจรเกี่ยวกับข้าวอินทรีย์และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าวอินทรีย์ ผลิตภัณฑ์ของบริษัท อาทิเช่น ข้าวหอมมะลิแดงอินทรีย์, เส้นหมี่ข้าวกล้อง, ลูกก๋วยเตี๋ยวข้าวกล้อง เป็นต้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งหมดล้วนผลิตโดยใช้หลักการผลิตแบบอินทรีย์ อีกทั้งผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ได้รับการรับรองมาตรฐาน Organic Thailand, GMP, Non-GMO และในอนาคตทางบริษัทได้มีโครงการขยายธุรกิจทั้งในส่วนของการผลิตแปรรูปจากข้าวอินทรีย์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น และในส่วนการเพาะปลูกได้มีการเพิ่มพื้นที่ในการเพาะปลูกวิจัยและพัฒนาปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อเพิ่มผลผลิตและลดค่าใช้จ่ายให้กับเกษตรกรอีกด้วย ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะนำบริษัท เดอะสุขชะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด มาเป็นกรณีศึกษาในการวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ ด้วยระบบต้นทุนฐานกิจกรรม

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจะนำไปบูรณาการการเรียนการสอนกับวิชาสัมมนาการบัญชีโดยให้นักศึกษาที่สนใจในเรื่องนี้มีส่วนร่วมในการทำวิจัยครั้งนี้ เนื่องจากในวิชาสัมมนาการบัญชีได้กำหนดให้นักศึกษาจะต้องศึกษาหัวข้อสนใจกลุ่มละ 1 เรื่อง โดยประยุกต์ความรู้ทางการบัญชีที่ได้ศึกษามากับกรณีศึกษาจริง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อวิเคราะห์หาต้นทุนโลจิสติกส์ โดยใช้ระบบการคำนวณต้นทุนฐานกิจกรรม(Activity Based Costing : ABC)

เพื่อพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวอินทรีย์ กรณีศึกษาบริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. ทำให้ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์มีการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ที่แม่นยำมากยิ่งขึ้น
2. ทำให้ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์มีแนวทางในการลดต้นทุนโลจิสติกส์เพื่อนำไปสู่การลดต้นทุนโดยรวม
3. ทำให้ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์มีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวอินทรีย์ ที่เหมาะสมต่อไป
4. ทำให้ทราบกิจกรรมที่เพิ่มค่าและไม่เพิ่มค่าเพื่อนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์

กรอบแนวคิดการวิจัย



ขอบเขตของการวิจัย

บริษัท เดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ตั้งอยู่ที่ ต.แม่กา อ. เมือง จ.พะเยา และพื้นที่สำนักงานของบริษัท ณ สถาบันบริการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และพื้นที่ชุมชนสหกรณ์จังหวัดลำพูนที่บริษัทได้ทำโครงการความร่วมมือเพื่อซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า (Contract Farming)

ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่จะศึกษา คือ ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา

ขอบเขตด้านเนื้อหา

คำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ โดยใช้เครื่องมือ คือ ต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity Based Costing: ABC) เพื่อให้ทราบต้นทุนทั้งหมด และสัดส่วนต้นทุนในแต่ละกิจกรรม รวมไปถึงการศึกษาวิเคราะห์ต้นทุน เพื่อนำไปสู่การเสนอแนะแนวทางในการลดต้นทุนโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนโดยรวมของบริษัท

การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวอินทรีย์ กรณีศึกษาบริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา

นิยามศัพท์ที่เกี่ยวข้อง

ระบบต้นทุนฐานกิจกรรม หมายถึง การคำนวณต้นทุนกิจกรรม ซึ่งเป็นวิธีการคำนวณต้นทุนโดยใช้ “กิจกรรม” เป็นฐานในการคำนวณโดยปกติองค์กรส่วนใหญ่ใช้การคำนวณต้นทุนแบบดั้งเดิม โดยพิจารณาต้นทุนค่าใช้จ่าย 4 ประเภทหลักคือ ค่าใช้จ่าย ทางด้านบุคลากร ด้านพื้นที่ใช้สอย ด้านเครื่องจักรอุปกรณ์ และด้านวัสดุสิ้นเปลือง (กรรณิการ์ กำมะเลิศ 2549: 6)

กิจกรรมโลจิสติกส์ หมายถึง กิจกรรมสนับสนุนการทำงานภายในองค์กร เพื่อให้ทุกหน่วยงานภายในเชื่อมโยงเข้าหากัน รวมถึงการเชื่อมโยงภายนอกองค์กรทั้งด้านอุปสงค์ และอุปทาน โดยกิจกรรมหลักด้านโลจิสติกส์ (กมลชนก สุทธิวาหนฤพุฒิ และคณะ 2546: 2-3)

ผู้ประกอบการข้าวอินทรีย์ หมายถึง ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจครบวงจรเกี่ยวกับข้าวอินทรีย์และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าวอินทรีย์ เพื่อการส่งออกสินค้าส่งเสริมสุขภาพและสินค้าเกษตรอินทรีย์ หลากหลายชนิดไปทั่วโลกและส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชน เพื่อสนับสนุนชุมชนในชนบทให้มีส่วนร่วมในธุรกิจการค้าที่เป็นธรรมและการซื้อในรูปแบบสหกรณ์และเพื่อส่งเสริมชุมชนมีความตระหนักถึงความสำคัญของอาหารอินทรีย์และสุขภาพชีวิต

ช่องทางการจัดจำหน่ายหมายถึงกิจกรรมในด้านการตลาดโดยมีวัตถุประสงค์หลัก
คือการปรับปรุง การโยกย้ายการขนถ่าย การสื่อข้อความ การดำเนินการด้านอรรถประโยชน์
สูงสุดเกี่ยวกับเวลา สถานที่และค่าใช้จ่าย



บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้า เพื่อนำเอาแนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมาใช้ในการดำเนินการวิจัยเป็นไปอย่างถูกต้อง ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับระบบต้นทุนฐานกิจกรรม
2. แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุนโลจิสติกส์
3. ทฤษฎีทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับระบบต้นทุนฐานกิจกรรม

วรศักดิ์ ทุมมานนท์ และธีรยุทธ วัฒนาศุภโชค 2545 : 35-36 ได้ให้ความหมายของระบบต้นทุนฐานกิจกรรมไว้ดังนี้คือ ต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity-based Costing หรือ ABC) เป็นระบบการบริหารต้นทุนแบบใหม่ที่มีความสำคัญกับการบริหารกิจกรรม โดยแบ่งการดำเนินงานขององค์กรออกเป็นกิจกรรมต่างๆ แล้วคิดต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ เข้าไปในกิจกรรมนั้นๆ โดยใช้ตัวผลักดันกิจกรรม (Activity Driver) เป็นเกณฑ์ในการปันส่วนต้นทุนให้กับกิจกรรม ก่อนที่จะปันเข้าสู่สิ่งที่ต้องการคิดต้นทุน (Cost Object) ดังนั้น ระบบ ABC จึงให้ข้อมูลต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่มีความถูกต้องมากกว่าระบบบัญชีแบบเดิม อันจะเป็นประโยชน์แก่ผู้บริหารในการตัดสินใจเกี่ยวกับการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การพัฒนากระบวนการผลิต ตลอดจนการจัดหาเทคโนโลยีต่างๆ โดยหลักการเบื้องต้นของระบบ ABC อาจสรุปได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์กิจกรรม
2. การระบุต้นทุนกิจกรรมและตัววัดผลการปฏิบัติงาน โดยต้นทุนกิจกรรม หมายถึง ต้นทุนทรัพยากรทั้งหมดที่ใช้ไปในการประกอบกิจกรรมนั้น และตัววัดผลการปฏิบัติงานจะประกอบด้วยต้นทุนต่อหน่วยผลได้ สัดส่วนเวลาที่ใช้ในแต่ละกิจกรรมและคุณภาพของผลได้
3. การระบุผลได้ของแต่ละกิจกรรมและตัวผลักดันต้นทุน (Cost Driver)
4. การระบุต้นทุนกิจกรรมเข้าสู่สิ่งที่จะนำมาคิดต้นทุน (Cost Driver) ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งต้นทุนกิจกรรมจะระบุเข้าสู่ตัวผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต หรือคำสั่งซื้อ หรือโครงการตามปริมาณการใช้กิจกรรมของ Cost Object ต่างๆ เหล่านั้น

5. การกำหนดวัตถุประสงค์ขององค์กรในระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งหมายถึงปัจจัยสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของกิจการ ผู้บริหารต้องเข้าใจโครงสร้างต้นทุนขององค์กรในปัจจุบัน ตลอดจนสามารถระบุได้ว่าแต่ละกิจกรรมมีคุณค่าในสายตาของลูกค้าหรือผู้ที่ได้รับประโยชน์จากกิจกรรมนั้นมากน้อยเพียงใด

6. การประเมินความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการประกอบกิจกรรมต่างๆ ตลอดจนการกำหนดปัจจัยสำคัญที่ทำให้กิจการประสบความสำเร็จ จะเป็นประโยชน์ในการตรวจสอบกิจกรรมต่างๆ ว่าได้ทำไปอย่างเหมาะสมหรือไม่เพียงใด ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารสามารถมองเห็นความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมต่างๆ กับผลสำเร็จที่เกิดขึ้นจากการประกอบกิจกรรมนั้นๆ ได้อย่างถูกต้องยิ่งขึ้นทุกๆ กิจกรรม ทั้งที่ได้ทำไปหรือไม่ได้ทำจะต้องมีการเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาว่าควรประกอบกิจกรรมนั้นๆ ต่อไปหรือไม่ หรือสมควรที่จะมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของกิจกรรมบางประเภทเสียใหม่ การควบคุมต้นทุนจะมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นหากได้มีการนำเอาวิธีการใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นมาใช้ ตลอดจนมีการระบุกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าและค้นหาสาเหตุที่ทำให้เกิดต้นทุนกิจกรรมไม่เพิ่มค่า

ซึ่งสอดคล้องกับดวงมณี โกมารทัต, 2551 รุธิร์ พนมยงค์ นุจรี สุพัฒน์ และศิริวรรณ ไชยสุรกานต์, 2549 ซึ่งก็ได้ให้ความหมายของระบบต้นทุนฐานกิจกรรมว่า การวิเคราะห์ต้นทุนตามระบบต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity-based Costing) เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมของต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมภายในองค์กร โดยมีขั้นตอนในการคำนวณ 6 ขั้นตอน ได้แก่

ขั้นตอนที่ 1 การกำหนดวัตถุประสงค์ในการวางระบบต้นทุน

ขั้นตอนที่ 2 การกำหนดกิจกรรม

ขั้นตอนที่ 3 ศึกษาต้นทุนทั้งหมดจำแนกตามทรัพยากรที่ใช้

ขั้นตอนที่ 4 การกำหนดเกณฑ์การกระจายต้นทุนจำแนกตามทรัพยากรที่นำมาใช้แต่ละประเภท

ขั้นตอนที่ 5 คำนวณต้นทุนทั้งหมดของแต่ละกิจกรรม

ขั้นตอนที่ 6 การศึกษาปริมาณของแต่ละกิจกรรมและคำนวณต้นทุนต่อหน่วยของกิจกรรม

เช่นเดียวกับกรรณิการ์ กำมะเลศ(2549) ก็ได้ให้ความหมายของระบบต้นทุนฐานกิจกรรมในทำนองเดียวกันคือ ต้นทุนฐานกิจกรรม “Activity-Based Costing” หมายความว่า “การคำนวณต้นทุนกิจกรรม” ซึ่งเป็นวิธีการคำนวณต้นทุนโดยใช้ “กิจกรรม” เป็นฐานในการ

คำนวณ โดยปกติองค์กรส่วนใหญ่ใช้การคำนวณต้นทุนแบบดั้งเดิม โดยพิจารณาต้นทุนค่าใช้จ่าย 4 ประเภทหลัก คือ ค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากร ด้านพื้นที่ใช้สอย ด้านเครื่องจักร อุปกรณ์และด้านวัสดุสิ้นเปลือง

ขั้นตอนการคำนวณต้นทุน (ABC)

ขั้นตอนการคำนวณ (ABC) ประกอบด้วยขั้นตอนหลัก 6 ขั้นตอนคือ

ขั้นตอนที่ 1: กำหนด “กิจกรรม” สถานปฏิบัติงานเป้าหมาย ซึ่งต้องพิจารณาในรายละเอียดให้ครบถ้วน ที่สำคัญคือควรจะต้อง “กำหนดจากภาพรวมให้ครบถ้วนอย่าให้ตกหล่นส่วนหนึ่งส่วนใด”

ขั้นตอนที่ 2: คำนวณหาต้นทุนของทรัพยากร (input) ที่ใช้ในการทำกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมด ทั้งในด้านบุคลากร เครื่องจักร พื้นที่ และวัสดุสิ้นเปลือง โดยใช้ข้อมูลเอกสารทางบัญชี เช่น บันทึบบัญชีต่างๆหรือใบสลิปต่างๆ ฯลฯ คำนวณแยกตามแต่ละปัจจัยเพื่อหาต้นทุนว่าแต่ละส่วนมีค่าใช้จ่ายเท่าไร ข้อมูลในส่วนนี้จะต้องปรากฏเป็นเอกสารจึงควรขอความร่วมมือจากแผนกบัญชี และแผนกอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการเก็บข้อมูล

ขั้นตอนที่ 3: นำต้นทุนของทรัพยากรที่ใช้ในแต่ละด้านที่คำนวณได้ในขั้นตอนที่ 2 มากระจายตามแต่ละกิจกรรมตามจำนวนครั้งที่ปฏิบัติงานจริง โดยไม่มีข้อกำหนดตายตัวว่าควรกระจายต้นทุนทรัพยากรไปในกิจกรรมใด เป็นจำนวนเท่าใด จำแนกเป็นกิจกรรมย่อยหรือมองเป็นกิจกรรมใหญ่ ทั้งนี้จะต้องมีความเหมาะสมตามสภาพการณ์จริง ในบางครั้งหลังจากที่ได้พิจารณาสังเกตการณ์ปฏิบัติงานจริงอย่างถี่ถ้วน อาจต้องมีการแก้ไข “กิจกรรม” ที่กำหนดไว้ในขั้นตอนที่ 1 โดยอาจแบ่งกิจกรรมให้ย่อยลงหากกิจกรรมนั้นมีรายละเอียดต้นทุนการทำงานในแต่ละส่วนแตกต่างกันอย่างชัดเจนหรืออาจต้องรวมกิจกรรมที่เหมือนกันหรือคล้ายกันเข้าด้วยกัน เนื่องจากไม่สามารถกระจายต้นทุนทรัพยากรลงไปในรายละเอียดของกิจกรรมได้ เมื่อเสร็จสิ้นขั้นตอนนี้ผู้วิเคราะห์ก็จะได้ข้อมูลต้นทุนกิจกรรมทั้งหมด

ขั้นตอนที่ 4: เป็นการนำข้อมูลที่ได้มาคำนวณต้นทุนเป็นรายกิจกรรมซึ่งแม้จะใช้วิธีการคำนวณง่ายๆ แต่ก็อาจให้ผลลัพธ์เป็นข้อมูลที่ไม่เคยมีใครในบริษัททราบมาก่อนเลยโดยเฉพาะต้นทุนของกิจกรรมโลจิสติกส์บางกิจกรรมอาจอยู่ในระดับสูงมากจนคาดไม่ถึง

ขั้นตอนที่ 5: เป็นการรวบรวมข้อมูล “ปริมาณการปฏิบัติงาน” ของแต่ละกิจกรรม ซึ่งหมายถึงจำนวนครั้งในการปฏิบัติกิจกรรมนั้นๆ สิ่งที่ต้องสังเกตคือ “หน่วย” ของแต่ละกิจกรรมที่แตกต่างกัน เช่นในกิจกรรม “การบรรจุสินค้าลงกล่องลูกฟูก” ปริมาณการปฏิบัติงานก็จะเป็น “จำนวนกล่องลูกฟูกที่บรรจุเสร็จ” แต่ในกิจกรรม “การจ่ายสินค้าออกเป็นชิ้น” ปริมาณการปฏิบัติงานก็จะเป็น “จำนวนชิ้นของสินค้าที่จ่ายออกมา” เป็นต้น โดยปกติมีหน่วยงานที่ทำ

การเก็บบันทึกข้อมูลในลักษณะนี้น้อยมาก ส่วนใหญ่ผู้วิเคราะห์จะต้องเข้าไปเก็บข้อมูลปริมาณ การปฏิบัติงานจริงในสถานปฏิบัติงาน ซึ่งแม้จะดูว่าเป็นงานซ้อนซ้ำลำบากแต่ผลที่ได้ก็นับว่า คุ่มค่าเพราะทำให้ได้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์ เพื่อนำมาสู่การจัดการ โลจิสติกส์ที่มี ประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปรับปรุงระบบการควบคุมจัดการกระจายสินค้าให้ ก้าวหน้าพร้อมกับมีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น

ขั้นตอนที่ 6: เป็นขั้นตอนการคำนวณง่ายๆ โดยการนำ “ต้นทุนโดยรวมของแต่ละ กิจกรรม” มาหารด้วย “ปริมาณการปฏิบัติงาน” ผลลัพธ์ที่ได้ก็จะเป็น “ต้นทุนต่อหน่วย” ของ กิจกรรมนั่นเอง

รศ.สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2553:212-213) ก็ได้ให้กล่าวถึงระบบต้นทุนฐาน กิจกรรม (Activity-Based Costing) ในทำนองเดียวกันว่า ระบบต้นทุนฐานกิจกรรมคือการ จัดสรรค่าใช้จ่ายการผลิตเป็นต้นทุนผลิตภัณฑ์ภายใต้วิธีระบบต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity-Based Costing) เป็นการกำหนดอัตราค่าใช้จ่ายการผลิตจัดสรรตามฐานกิจกรรมต่างๆ ของ กระบวนการผลิตที่กิจการได้กำหนดขึ้นในการแปรรูปวัตถุดิบให้เป็นสินค้า การคิดต้นทุน ผลิตภัณฑ์ของสินค้าแต่ละชนิดกิจการทำการผลิตให้มีความเป็นธรรมและสะท้อนมูลค่าใน ต้นทุนการผลิตของสินค้าได้อย่างถูกต้องใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด ทั้งนี้เพราะภายใต้ สภาพปัญหาในเรื่องความหลากหลายในประเภทและชนิดสินค้าที่กิจการทำการผลิต ระบบการ ผลิตที่มีความซับซ้อน การใช้ทรัพยากรในการผลิตร่วมกันเพื่อความคุ้มค่าตามความต้องการ สินค้าของตลาดทำให้ตารางการผลิตต้องมีความยืดหยุ่นสูง การประสบปัญหาในเรื่องการ กำหนดคำถามและต้องการคำตอบว่าต้นทุนการผลิตสินค้าเหมาะสมหรือยัง ซึ่งความสำคัญใน เรื่องนี้จึงอยู่ที่ความชัดเจนและถูกต้องในเรื่องของการจัดสรรต้นทุนทางอ้อมหรือค่าใช้จ่ายการ ผลิตที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตให้เป็นต้นทุนผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด ในการจัดสรรค่าใช้จ่ายการ ผลิตตามวิธีหลายอัตราตามแผนการผลิตที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น ก็นับว่าเป็นวิธีที่มีคำตอบที่ ดีมากขึ้นกว่าการใช้วิธีอัตราค่าใช้จ่ายการผลิตจัดสรรอัตราเดียว แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อ เปรียบเทียบกับวิธีการจัดสรรต้นทุนระบบต้นทุนฐานกิจกรรม ก็ถือได้ว่าระบบต้นทุนฐาน กิจกรรมจะให้คำตอบที่ดีที่สุดในเรื่องความถูกต้องและแม่นยำในการคำนวณมูลค่าต้นทุน ผลิตภัณฑ์ภายใต้สภาพปัญหาที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

ระบบต้นทุนฐานกิจกรรมจะทำการจัดสรรค่าใช้จ่ายการผลิตตามฐานกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตสำหรับการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยใช้ตัวผลักดัน ต้นทุน (Cost Driver) ของฐานกิจกรรมนั้นๆ เป็นเกณฑ์หรือฐานในการจัดสรร ดังนั้นการใช้

ระบบต้นทุนฐานกิจกรรมในการจัดสรรค่าใช้จ่ายการผลิตสามารถสรุปเป็นขั้นตอนที่สำคัญดังนี้

ขั้นที่ 1 แบ่งกลุ่มกิจกรรมและจำแนกต้นทุนแต่ละกิจกรรม (Activity Cost Pools)

ในขั้นตอนแรกนี้กิจการจะต้องพิจารณาก่อนว่าในกระบวนการผลิตของกิจการมีกิจกรรมหลักอะไรบ้างโดยพิจารณาถึงลักษณะงานที่ต้องทำมากกว่าการพิจารณาว่าเป็นงานของแผนกใด และเมื่อแบ่งกลุ่มกิจกรรมได้แล้วก็พิจารณาต่อไปว่าในกลุ่มกิจกรรมต่างๆ นั้นมีต้นทุนทางอ้อมหรือค่าใช้จ่ายการผลิตใดเข้าไปเกี่ยวข้องบ้าง ทั้งนี้เพื่อจะได้กลุ่มต้นทุนของแต่ละกิจกรรม ตัวอย่างกลุ่มกิจกรรม เช่น กิจกรรมขนย้าย กิจกรรมเตรียมการผลิต กิจกรรมขึ้นรูป กิจกรรมประกอบ กิจกรรมทดสอบคุณภาพ กิจกรรมออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

ขั้นที่ 2 กำหนดตัวผลักดันต้นทุนของแต่ละกิจกรรม (Cost Driver)

เมื่อได้ทำการจัดกลุ่มและจำแนกต้นทุนแต่ละกิจกรรมแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็ต้องพิจารณากำหนดตัวผลักดันต้นทุนที่จะนำมาใช้ในการกำหนดอัตราค่าใช้จ่ายการผลิตจัดสรรตามฐานกิจกรรมเพื่อจัดสรรต้นทุนไปยังผลิตภัณฑ์ การกำหนดหรือเลือกใช้ตัวผลักดันต้นทุนนี้ กิจการจะต้องพิจารณาว่าตัวผลักดันนั้นมีความสัมพันธ์กับการเกิดต้นทุนของกลุ่มกิจกรรมนั้นๆ

ขั้นที่ 3 คำนวณอัตราต้นทุนแต่ละฐานกิจกรรม (Activity Rate)

เมื่อได้กำหนดตัวผลักดันต้นทุนของแต่ละฐานกิจกรรมแล้ว ในขั้นนี้ก็จะเป็นการคำนวณอัตราต้นทุนทางอ้อมหรือค่าใช้จ่ายการผลิตของแต่ละฐานกิจกรรมที่จะใช้ในการจัดสรรต้นทุนให้การผลิตสินค้าแต่ละชนิดของกิจการ ตามจำนวนหรือประมาณกิจกรรมที่ถูกใช้ไปในการผลิตของสินค้าแต่ละชนิด

ขั้นที่ 4 จัดสรรต้นทุนให้แต่ละผลิตภัณฑ์ (Cost Allocation)

ในขั้นตอนสุดท้ายนี้เป็นการจัดสรรต้นทุนทางอ้อมหรือค่าใช้จ่ายการผลิตให้ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าแต่ละชนิดของกิจการตามจำนวนหรือประมาณกิจกรรมที่ถูกใช้ไปในการผลิต และทำการคำนวณต้นทุนการผลิตของสินค้าแต่ละชนิด ก็จะทำให้ทราบต้นทุนการผลิตหรือต้นทุนผลิตภัณฑ์ของสินค้าแต่ละชนิดที่มีความถูกต้องและใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด

แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุนโลจิสติกส์

ต้นทุนโลจิสติกส์

วัลยา ศรีจันทร์ดร (2553) ได้สรุปแนวคิดเกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ว่า ในการวิเคราะห์ต้นทุนกิจกรรมนั้น ผู้เชี่ยวชาญหลายท่านได้นำเสนอขั้นตอนและแนวทางการวิเคราะห์และเก็บข้อมูลที่แตกต่างกันออกไป โดยแนวคิดหลักจะไม่ได้มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญแต่จะมีความแตกต่างกันบ้างในขั้นตอนในการเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้รวบรวมและสรุปเป็นขั้นตอนที่สำคัญ 5 ขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 การวิเคราะห์กิจกรรมโลจิสติกส์ขององค์กร

ในการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์นั้น กิจกรรมจัดเป็นหน่วยเล็กที่สุดของการปฏิบัติงาน โดยคำว่า “กิจกรรม” หมายถึง หน่วยที่เล็กที่สุดของการปฏิบัติงานที่มีวัตถุประสงค์ของการทำงานอย่างชัดเจนหรืออีกนัยหนึ่งคือหน่วยที่เล็กที่สุดของการปฏิบัติงานที่สามารถกำหนดให้เห็นภาพ (Image) ได้ (รุธิร์ พนมยงค์, 2549) การทำกิจกรรมการทำงานโลจิสติกส์นั้นไม่ได้มีกฎเกณฑ์ตายตัว เพียงแต่จะต้องมีความเหมาะสมตามสภาพที่เกิดขึ้นจริงเท่านั้นการกำหนดกิจกรรมจะต้องไม่แบ่งย่อยหรือหยาบจนเกินไป เมื่อกำหนดกิจกรรมแล้วพบว่าไม่เหมาะสมตามสภาพจริงก็สามารถปรับแก้ไขจนกว่าจะได้กิจกรรมที่เหมาะสมที่สุด ในการกำหนดกิจกรรม อีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญคือการให้คำนิยามขอบเขตและเนื้อหาของกิจกรรมให้ชัดเจนว่าเป็นการปฏิบัติงานตั้งแต่จุดใดจนถึงจุดใดเช่นในกิจกรรมการตรวจรับสินค้าเป็นกล่องจะต้องระบุเนื้อหาการปฏิบัติงานว่าเป็นการนำกล่องลงจากรถบรรทุก ตรวจเช็คสินค้าให้ตรงตามใบสั่งสินค้า และจัดเก็บในที่วางชั่วคราว เป็นต้น นอกจากนี้การตั้งชื่อกิจกรรมควรตั้งชื่อกิจกรรมให้เหมาะสมกับการปฏิบัติงานจริงและเป็นสิ่งที่ทุกคนในองค์กรสามารถเข้าใจได้ง่ายและเข้าใจตรงกันเนื่องจากในแต่ละกิจกรรมจำเป็นต้องมีการเก็บข้อมูลอย่างละเอียดว่าการปฏิบัติงานในกิจกรรมนั้นๆ ใช้เวลาเท่าใด มีค่าใช้จ่ายเท่าใด ดังนั้นหากความเข้าใจในนิยามกิจกรรมของผู้ที่เกี่ยวข้องแต่ละคนไม่ตรงกันก็อาจทำให้เกิดความผิดพลาดในข้อมูลที่จะนำมาวิเคราะห์ได้ การกำหนดกิจกรรมควรกำหนดให้ชัดเจนเป็นกลุ่มของกิจกรรมที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน

ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์ตัวหลักต้นทุน (Cost Driver)

หลังจากการกำหนดกิจกรรมแล้วขั้นตอนที่สำคัญต่อมาคือการวิเคราะห์ตัวหลักต้นทุนเพื่อที่จะทราบว่าอะไรคือสาเหตุที่ทำให้เกิดต้นทุนนั้นๆ ตัวหลักต้นทุนคือเหตุการณ์หรือปัจจัยที่ทำให้ต้นทุนรวมของกิจกรรมเปลี่ยนแปลงไป กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือตัวหลักต้นทุนคือปัจจัยหรือสาเหตุที่ทำให้เกิดต้นทุนและการปฏิบัติกิจกรรมและกระบวนการต่างๆ

ตามมาในแต่ละกิจกรรมอาจมีตัวผลักต้นต้นทุนได้มากกว่าหนึ่งชนิด การวิเคราะห์ตัวผลักต้นต้นทุนจะเน้นการระบุสาเหตุต้นตอที่ทำให้เกิดต้นทุนกิจกรรมนั้นๆ ขึ้น (วรศักดิ์ ทุมมานนท์, 2544) เช่นในกิจกรรมการตรวจรับสินค้าตัวผลักต้นต้นทุนคือจำนวนใบสั่งงานเป็นต้น ตัวผลักต้นต้นทุนนอกจากจะใช้เป็นฐานในการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์เมื่อผ่านกิจกรรมต่างๆ แล้ว ยังเป็นข้อมูลสำคัญสำหรับผู้บริหารในการวัดผลการปฏิบัติงาน และใช้เป็นแนวทางในการควบคุมหรือลดต้นทุนของกิจการด้วย

ขั้นตอนที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยนำเข้าต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับแต่ละกิจกรรม

ต้นทุนค่าใช้จ่ายหรือทรัพยากรที่ใช้ในกิจกรรมการทำงานโลจิสติกส์คือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงในระบบบัญชีเพื่อนำมาคำนวณต้นทุนของแต่ละกิจกรรม ผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มต้นทุนออกเป็น 5 กลุ่มคือค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่และสาธารณูปโภค ค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร อุปกรณ์ ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุสิ้นเปลือง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง การเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรจะต้องคำนึงถึงบุคลากรที่ปฏิบัติงานในส่วนงานโลจิสติกส์ทั้งหมด ไม่ใช่เฉพาะพนักงานประจำเท่านั้นแต่หมายรวมถึงพนักงานชั่วคราว พนักงานรายวันหรือแม้แต่พนักงานที่ส่งมาจากบริษัทจัดหางาน พนักงานในระดับตำแหน่งที่แตกต่างกันไปรวมถึงผู้บริหาร ก็จะต้องนำมาวิเคราะห์ด้วยเช่นกัน ซึ่งค่าใช้จ่ายของบุคลากรแต่ละประเภทจะมีความแตกต่างกัน จึงจำเป็นต้องมีการเก็บข้อมูลแยกประเภทของบุคลากร ในการเก็บข้อมูลจะทำให้ผู้วิเคราะห์มองเห็นความแตกต่างของต้นทุนของบุคลากรแต่ละประเภทในภาพรวมซึ่งอาจนำมาพิจารณาขยายผลในการปรับเปลี่ยนบุคลากรที่ต้นทุนต่ำกว่ามาแทนบุคลากรที่ต้นทุนสูงกว่าเพื่อลดต้นทุนด้านบุคลากรก็เป็นแนวทางหนึ่งในการลดต้นทุนในภาพรวมเช่นกัน การเก็บข้อมูลด้านพื้นที่และสาธารณูปโภคจะเป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการใช้สถานที่ ค่าเช่าหรือซื้ออาคารที่ใช้ปฏิบัติงานด้านโลจิสติกส์ โดยคิดตามสัดส่วนจากพื้นที่รวมทั้งหมดโดยส่วนใหญ่แล้วอาคารจะเป็นสินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset) ซึ่งจะคำนวณค่าใช้จ่ายตามค่าเสื่อมราคา (Depreciation) กรณีที่บริษัทมีการตัดค่าเสื่อมราคาของอาคารไปหมดแล้วก็จะถือว่าไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ โดยส่วนใหญ่ค่าเสื่อมราคาจะคำนวณแบบเส้นตรงกล่าวคือเฉลี่ยตามจำนวนวันในจำนวนที่เท่ากันตลาดในรอบระยะเวลาที่กำหนดของสินทรัพย์แต่ละตัว ส่วนค่าสาธารณูปโภคที่นำมาคำนวณเพิ่มในส่วนนี้ประกอบด้วยค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าประกันอาคาร และค่าภาษีโรงเรือนของสินทรัพย์ถาวร การเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์จะคำนวณตามจำนวนเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่นำมาใช้งานจริงในแต่ละกิจกรรม ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วเครื่องจักรและอุปกรณ์จะจัดเป็นสินทรัพย์ถาวรที่มีการกระจายต้นทุนโดยใช้ค่าเสื่อมราคา เช่นเดียวกันกับกรณีของอาคารถ้ามีการตัดค่าเสื่อมราคาออกไปหมดแล้วก็จะถือว่าไม่มี

ค่าใช้จ่ายในการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์นั้น ๆ กรณีที่มีประกันก็ให้เอาค่าประกันรวมเข้าไปในค่าใช้จ่ายนั้น ๆ ด้วย ส่วนของการเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งานและวัสดุสิ้นเปลืองจะเป็นจำนวนค่าใช้จ่ายที่ใช้งานจริง โดยวัสดุสิ้นเปลืองหมายถึงวัสดุที่ใช้งานได้เพียงครั้งเดียวเช่น กระดาษ บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ครั้งเดียว เทปกาว หมึกพิมพ์ เป็นต้น แต่หากว่าเป็นวัสดุที่ทางลูกค้านำมาให้ใช้งานเช่นกล่องบรรจุก็จะถือว่าค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เป็นศูนย์ ส่วนของค่าใช้จ่ายอื่นๆ ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในด้านการสื่อสารด้านโทรศัพท์ แฟกซ์ และชั่วโมงอินเทอร์เน็ต และค่าใช้จ่ายในด้านการขนส่งก็จัดอยู่ในกลุ่มของค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่นกัน โดยปกติค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะได้มาจากข้อมูลในบัญชีแยกประเภท ซึ่งบันทึกตามประเภทค่าใช้จ่าย (Cost Element) ซึ่งสามารถนำไประบุในต้นทุนกิจกรรมได้เลย ยกเว้นค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถระบุเข้าสู่กิจกรรมได้เช่น ค่าวัสดุสำนักงานใช้ไป ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ อาจต้องอาศัยการประมาณอย่างมีหลักเกณฑ์ และใช้ดุลยพินิจเข้าช่วย

ขั้นตอนที่ 4 การกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายเข้าแต่ละกิจกรรม

เมื่อได้ข้อมูลในขั้นตอนที่ 3 เรียบร้อยแล้วขั้นตอนต่อมาจะเป็นขั้นตอนการคำนวณต้นทุนกิจกรรมซึ่งคำนวณตามปริมาณการปฏิบัติงาน

ขั้นตอนที่ 5 การคำนวณต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรม

เมื่อได้ต้นทุนกิจกรรมแล้ว ขั้นตอนสุดท้ายคือการคำนวณต้นทุนต่อหน่วยโดยจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนทั้งหมดของกิจกรรม ÷ ปริมาณการปฏิบัติงาน

หลังจากที่คำนวณตัวเลขได้แล้ว ผู้บริหารจะนำตัวเลขนี้ไปวิเคราะห์เพื่อวัดประสิทธิภาพการดำเนินงานทางโลจิสติกส์ขององค์กรและกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานด้านโลจิสติกส์ขององค์กรได้อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการจัดทำแนวทางและแผนปฏิบัติงานในด้านการควบคุมค่าใช้จ่ายและลดค่าใช้จ่ายด้านโลจิสติกส์ขององค์กร แนวคิดการบัญชีต้นทุนกิจกรรมนี้สามารถประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ได้กับกิจกรรมของงานทุกด้าน ไม่จำเป็นต้องเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวกับโลจิสติกส์และการผลิตเท่านั้น แต่สามารถนำไปใช้ได้ดีกับงานด้านกิจกรรมการตลาด กิจกรรมทางการเงินเช่นกัน ทั้งนี้จุดมุ่งหมายหลักมิใช่เพื่อการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์เท่านั้น แต่เพื่อใช้ประโยชน์ในการวางแผนและควบคุมด้วย

กิจกรรมโลจิสติกส์

Stock and Lambert (2001) กำหนดกรอบในการกำหนดกิจกรรมโลจิสติกส์ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการคิดคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ระดับจุลภาค ตามแนวคิดที่ว่า ต้นทุนโลจิสติกส์เกิดขึ้นจากกิจกรรมหลาย ๆ กิจกรรมที่มีความสัมพันธ์กันเพื่อรองรับกระบวนการโลจิสติกส์ในระบบแนวคิดต้นทุนรวม (Total Cost Concept) โดยกิจกรรมโลจิสติกส์สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มคือ กลุ่ม 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เป็นกิจกรรมหลักขององค์กรประกอบด้วยกิจกรรมหลัก 8 กิจกรรม ประกอบด้วย

1. การบริการลูกค้า (Customer Service) เป็นกิจกรรมที่องค์กรพยายามตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะทำให้ดีได้เพียงใดต้องขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของกิจกรรมโลจิสติกส์อื่น ๆ เข้ามาประกอบ โดยเฉพาะการส่งมอบสินค้าที่ตรงเวลาและครบตามจำนวน

2. การดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Demand Forecasting) เป็นกิจกรรมที่จะต้องพยายามดำเนินการให้รวดเร็วที่สุดเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า ในปัจจุบันองค์กรส่วนใหญ่มักนำระบบคอมพิวเตอร์และการจัดการธุรกิจเชิงอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาช่วย เพื่อความสะดวกและรวดเร็ว

3. การคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า Demand Forecasting) เป็นการคาดการณ์ความต้องการในตัวสินค้าหรือการบริการลูกค้าในอนาคต ซึ่งนับเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญในการที่จะสร้างผลกำไรหรือทำให้บริษัทขาดทุนในการดำเนินการ การคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าล่วงหน้า จะช่วยให้บริษัทสามารถกำหนดทิศทางในการดำเนินงานว่าจะผลิตสินค้าจำนวนเท่าไร หรือเตรียมบุคลากรและอุปกรณ์มากน้อยเพียงใด หากการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าผิดพลาด ก็ส่งผลกระทบต่อต้นทุนและผลประโยชน์ของบริษัทจากการที่ไม่มีสินค้าให้ลูกค้า หรือในทางตรงกันข้ามอาจมีสินค้าในคลังสินค้ามากเกินไป

4. การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management) เป็นกิจกรรมที่สำคัญอย่างหนึ่งเนื่องจากปริมาณสินค้าคงคลังที่มีอยู่ย่อมส่งผลต่อองค์กรไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่งโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของเงินทุน องค์กรที่มีระดับปริมาณสินค้าคงเหลือที่สูงย่อมสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี แต่ในขณะเดียวกันปริมาณสินค้าที่มาก ก็ส่งผลให้องค์กรเกิดค่าเสียโอกาสด้านการนำเงินทุนไปหมุนเวียน เสียค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสินค้า ดังนั้นองค์กรจะต้องคำนึงถึงระดับของสินค้าคงคลังที่เหมาะสมที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เพื่อที่จะสามารถลดต้นทุนต่าง ๆ

5. กิจกรรมการขนส่ง (Transportation) ครอบคลุมถึงทุกกิจกรรมที่เป็นการเคลื่อนย้ายตัวสินค้าจากจุดกำเนิดไปยังจุดที่มีการบริโภคให้มีประสิทธิภาพที่สุด โดยจะต้องจัดส่งสินค้า

ถูกต้องครบถูกต้องตามจำนวนในสภาพที่สมบูรณ์ และตรงเวลาที่กำหนด ทั้งนี้อาจกล่าวได้ว่า ในมุมมองของคนทั่วไป การขนส่งเป็นกิจกรรมโลจิสติกส์ที่มีบทบาทชัดเจนที่สุด

6. การบริการคลังสินค้า (Warehousing and Storage) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการคลังสินค้า อาทิ การจัดเก็บสินค้า การจัดการพื้นที่ในคลังสินค้า อุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ที่จำเป็นในการดำเนินกิจกรรมภายในคลังสินค้า ซึ่งในปัจจุบันกิจกรรมการบริหารคลังสินค้านับเป็นกิจกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าอีกทางหนึ่งด้วย

7. โลจิสติกส์แบบย้อนกลับ (Reverse Logistics) คือกระบวนการจัดการสินค้าที่ถูกส่งกลับคืน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่เสียหาย หมดอายุการใช้งาน เป็นต้น

8. การจัดซื้อ (Purchasing) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ จัดหาวัตถุดิบและบริการทั้งในส่วนของการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ส่วนอีก 5 กิจกรรมที่เป็นกิจกรรมสนับสนุนการดำเนินงานขององค์กรประกอบด้วย

1. การจัดเตรียมอะไหล่และชิ้นส่วนต่าง ๆ (Part and Service Support) นับเป็นความรับผิดชอบต่อสินค้าหลังการขาย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของบริการหลังการขายที่บริษัทให้กับลูกค้า โดยการจัดหาชิ้นส่วน อะไหล่ และเครื่องอุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อเคลื่อนพร้อมสำหรับการให้บริการที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพแก่ลูกค้าในกรณีที่สินค้าเกิดความชำรุด ความรับผิดชอบต่อสินค้าหลังการขายเป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าในอนาคต เกิดความรู้สึกที่ดีกับยี่ห้อสินค้า ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่ากิจกรรมนี้มีส่วนช่วยให้บริษัทสามารถดำรงความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าไว้ได้

2. การเลือกที่ตั้งโรงงานและคลังสินค้า (Plant and Warehouse Site Selection) การเลือกที่ตั้งโรงงานของโรงงานและคลังสินค้าจะต้องให้ความสำคัญกับความใกล้ – ไกลของแหล่งวัตถุดิบและลูกค้า เพื่อความสะดวกในการเข้าถึงและเกี่ยวข้องกับระยะการขนส่ง รวมถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วย

3. การจัดหาวัตถุดิบ (Material Handling) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ และสินค้าคลังในระหว่างการผลิต รวมถึงการขนย้ายตัวสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว ภายในโรงงานหรือคลังสินค้า วัตถุประสงค์ของการจัดการด้านคือเพื่อระยะทางการเคลื่อนย้ายให้ได้มากที่สุดลดจำนวนแก้ไขกระบวนการที่เป็นคอขวดให้มีการไหลได้ดีขึ้น ลดการขนถ่ายให้มากที่สุด เพื่อการประหยัดแรงงานและค่าใช้จ่ายเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าวองค์กรต้องการพยายามลดจำนวนการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบต่าง ๆ ให้มากที่สุด เนื่องจากทุกครั้งที่มีการเคลื่อนย้ายจะมีต้นทุนที่เกิดจากการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบต่าง ๆ ดังนั้น หากสามารถลดค่าใช้จ่ายในด้านนี้จะส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อชิ้นลดลงด้วย

4. บรรจุภัณฑ์ (Packaging) ในด้านการตลาดนั้น บรรจุภัณฑ์ซึ่งเป็นสิ่งที่แสดงถึงลักษณะภายนอกของสินค้า ซึ่งจะต้องสามารถดึงดูดผู้บริโภคให้สนใจในตัวสินค้า แต่ทางด้านโลจิสติกส์ บรรจุภัณฑ์จะมีบทบาทสำคัญต่างออกไปจากด้านการตลาด โดยประการแรก บรรจุภัณฑ์จะเป็นสิ่งที่ปกป้องตัวผลิตภัณฑ์ไม่ให้เกิดความเสียหายในขณะที่มีการเคลื่อนย้าย ประการที่สอง บรรจุภัณฑ์ที่ดีจะช่วยให้กระบวนการเคลื่อนย้ายและเก็บสินค้าที่มีความสะดวกมากขึ้น

5. การติดต่อสื่อสารทางด้านโลจิสติกส์ (logistic Communications) การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพภายในองค์กร ถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรการแลกเปลี่ยนข้อมูล และการตัดสินใจต่าง ๆ สามารถทำได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ขณะเดียวกัน Ballou (2004 อ้างใน สุทธิศักดิ์ ห่านนิมิตกุลชัย, 2549: 31) แบ่งกิจกรรมโลจิสติกส์เป็นกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุนเช่นเดียวกัน แต่จะแตกต่างกันส่วนของกิจกรรมที่จัดอยู่ในกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุน ซึ่งกิจกรรมหลักได้แก่ งานด้านบริการลูกค้า การขนส่งสินค้า การบริหารจัดการสินค้าคงคลัง และการไหลของข้อมูลและกระบวนการจัดการคำสั่งซื้อ (Material Handling) การจัดซื้อ บรรจุภัณฑ์ การร่วมมือกับฝ่ายผลิต การดูแลควบคุมระบบฐานข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูล โดยได้ให้เหตุผลในการจัดกลุ่มกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุนดังนี้ กิจกรรมหลักนั้นจะเกิดขึ้นในทุกส่วนในงานโลจิสติกส์ ในขณะที่กิจกรรมสนับสนุนนั้นจะเกิดขึ้นตามสถานการณ์ของแต่ละบริษัท กิจกรรมหลักจะมีผลต่อต้นทุนโดยรวมและมีส่วนสำคัญในการประสานงานให้เกิดความร่วมมือทางด้านโลจิสติกส์ให้ประสบความสำเร็จ เช่น กิจกรรมการบริการลูกค้า ยิ่งมีการตั้งระดับความสามารถในการให้บริการไว้มากก็จำเป็นที่จะต้องมีการลงทุนที่สูงขึ้นตามด้วย หรือในกิจกรรมการขนส่งก็จะส่งผลกระทบต่อตลาดโดยรวมถึงการเสื่อมเสียหรือหมดอายุของผลิตภัณฑ์ และแม้ว่ากิจกรรมสนับสนุนอาจจะมีมีความสำคัญเท่า ๆ กับกิจกรรมหลัก แต่ในบางบริษัทบางกิจกรรมเป็นเพียงกิจกรรมสนับสนุน เช่น ถ่านหินแร่เหล็ก ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีการดูแลหรือควบคุมสถานะให้เหมาะสม จึงไม่มีการดำเนินงานที่กิจกรรมของคลังสินค้ามากนัก แต่ยังคงมีการบริหารในส่วนสินค้าคงคลังอยู่

เช่นเดียวกับ แนวคิดของ James R. Stock และ Douglas M. Lambert ซึ่งได้กล่าวว่า กิจกรรม โลจิสติกส์ เป็นกิจกรรมสนับสนุนการทำงานภายในองค์กรเพื่อให้ทุกหน่วยงานภายในเชื่อมโยงเข้าหากัน รวมถึงเป็นการเชื่อมโยงระหว่างองค์กรทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน

โดยกิจกรรมหลักด้านโลจิสติกส์ (Key Logistics Activities) สามารถแบ่งออกเป็น 13 กิจกรรมดังนี้

1. การบริการลูกค้า (Customer service)
2. การพยากรณ์และการวางแผนอุปสงค์ (Demand forecasting)
3. การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory management)
4. การติดต่อสื่อสารด้านโลจิสติกส์ (Logistics communications)
5. การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า (Materials handling)
6. การจัดการคำสั่งซื้อ (Order processing)
7. การบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ (Packaging)
8. การจัดเตรียมอะไหล่และชิ้นส่วนต่างๆ (Parts and service support)
9. การเลือกที่ตั้งโรงงานและคลังสินค้า (Plant and warehouse site selection)
10. การจัดหาสินค้า/วัตถุดิบ (Procurement)
11. โลจิสติกส์ย้อนกลับ (Reverse logistics)
12. การจราจรและการขนส่ง (Traffic and transportation)
13. การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บ (Warehousing and storage)

1. การบริการลูกค้า

การบริการลูกค้าสามารถให้คำจำกัดความได้ดังนี้คือ “ปรัชญาที่มุ่งให้ความสำคัญกับลูกค้า ซึ่งได้ประสานและบริหารสิ่งซึ่งมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ด้วยการผสมผสานต้นทุนและการให้บริการที่กำหนดไว้อย่างดีที่สุด” การบริการลูกค้าคือ ผลลัพธ์ของระบบโลจิสติกส์ รวมไปถึงจนถึงการส่งมอบสินค้าไปยังลูกค้าตามสถานที่ที่กำหนด ภายใต้เงื่อนไขและเวลาที่เหมาะสม ด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ การบริการลูกค้าที่ดีช่วยสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ซึ่งก็คือผลลัพธ์ของกระบวนการด้านการตลาดทั้งหมดนั่นเอง

2. การพยากรณ์และการวางแผนอุปสงค์

วิธีการพยากรณ์อุปสงค์มีหลายวิธี ซึ่งในทางการตลาดแล้วการพยากรณ์อุปสงค์อาศัยพื้นฐานทางด้านการส่งเสริมการขาย การกำหนดราคา คู่แข่งขัน และอื่นๆ อีกมากมาย การพยากรณ์ทางด้านการผลิตนั้นอาศัยการพยากรณ์อุปสงค์จากทางด้านการตลาดและปริมาณสินค้าคงคลัง ในปัจจุบันโลจิสติกส์มักจะเกี่ยวข้องกับการพยากรณ์ในด้านที่ว่า จะสั่งซื้อสินค้าในปริมาณเท่าใด จากผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบรายใด และจะให้สินค้าส่งไปยังตลาดที่องค์กรให้บริการอยู่ในปริมาณเท่าใด ในบางองค์กรแล้วโลจิสติกส์ได้ถูกนำมาใช้ในการวางแผนการ

ผลิต ด้วยเหตุนี้โลจิสติกส์จึงต้องนำมาใช้เพื่อเชื่อมต่อการพยากรณ์และการวางแผนทางด้านการผลิตและการตลาด

การพยากรณ์นั้นเป็นเรื่องที่ซับซ้อน เนื่องจากมีความเกี่ยวข้องกับหน่วยงานต่างๆ และมีตัวแปรต่างๆ เกี่ยวข้องมากมาย

3. การบริหารสินค้าคงคลัง

การบริหารสินค้าคงคลัง เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงระดับสินค้าคงคลังเพื่อให้กิจการประสบความสำเร็จในการให้บริการแก่ลูกค้าได้ในระดับสูง การบริหารสินค้าคงคลังมีต้นทุนในการดูแลสินค้าคงคลัง ได้แก่ ต้นทุนซึ่งสัมพันธ์กับสินค้าคงคลัง ต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าผ่านแปร ความล้าสมัยของสินค้า ต้นทุนเหล่านี้อาจมีพิสัยตั้งแต่ 14-15% ของมูลค่าสินค้าคงคลังต่อปี ด้วยต้นทุนต่อหน่วยที่สูงโดยเฉพาะในธุรกิจพาณิชย์กรรมที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่มีเทคโนโลยีขั้นสูงรถยนต์ และสินค้าตามฤดูกาล ซึ่งสินค้าเหล่านี้จะมีความล้าสมัยได้รวดเร็วมาก หลายๆ องค์การ เช่น HP, Xerox และ Sears จึงได้ให้ความสนใจกับระดับสินค้าคงคลังเป็นอย่างมาก

4. การติดต่อสื่อสารด้านโลจิสติกส์

ปัจจุบันการสื่อสารมีความเป็นอัตโนมัติ มีความซับซ้อน และมีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้นโลจิสติกส์เป็นงานที่มีกระบวนการเกี่ยวข้องกับแต่ละหน่วยงานและองค์การอย่างกว้างขวาง การติดต่อสื่อสารด้านโลจิสติกส์จึงอาจกล่าวได้ว่ามีดังนี้

1. ระหว่างองค์การกับผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบและลูกค้า
2. ระหว่างหน่วยงานหลักภายในองค์การ เช่น โลจิสติกส์ ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายบัญชี การตลาด และฝ่ายผลิต
3. ระหว่างกิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์ ตามที่ได้กล่าวมาแล้ว
4. ระหว่างรูปลักษณ์ต่างๆ ในแต่ละกิจกรรมโลจิสติกส์ เช่น การประสานงานกับโกดังเก็บวัตถุดิบ งานระหว่างทำ และสินค้าสำเร็จรูป
5. ระหว่างสมาชิกต่างๆ ในโซ่อุปทาน เช่น ลูกค้าหรือผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบ ซึ่งไม่ได้ติดต่อโดยตรงกับกิจการ

การติดต่อสื่อสารนั้นเป็นงานสำคัญของหลายๆ ระบบ ไม่ว่าจะเป็นระบบการกระจายสินค้าขององค์การ หรือทั้งระบบโซ่อุปทานก็ตาม การติดต่อสื่อสารที่ดีภายในระบบจะเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันส่วนหนึ่งของความสำเร็จของ Walmart ก็เนื่องมาจากระบบการติดต่อสื่อสารด้วยคอมพิวเตอร์ ซึ่งได้เชื่อมต่อไปยังผู้จัดส่งวัตถุดิบ/สินค้าเข้ากับการขายไปยังลูกค้าที่แท้จริง ดังนั้น ผู้จัดส่งวัตถุดิบ/สินค้าจะสามารถวางแผนบน

พื้นฐานของข้อมูลอุปสงค์ที่ทันสมัยอยู่เสมอได้ และทำให้การเติมสินค้าสามารถกระทำได้ตามความต้องการของลูกค้าและมีระดับที่พอเพียงอยู่เสมอ

5. การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า

การจัดการวัตถุดิบเป็นเรื่องใหญ่ เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การปฏิบัติงานระหว่างดำเนินการ หรือสินค้าสำเร็จรูปภายในโรงงานหรือคลังสินค้า เนื่องจากองค์การพบว่าต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นโดยไม่ได้มีการเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าทุกครั้งที่สินค้าถูกเคลื่อนย้ายหรือจัดการ จุดมุ่งหมายประการแรกของการจัดการวัตถุดิบคือการลดงานให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ซึ่งก็ได้แก่ การลดระยะทาง การลดปัญหาคอขวดของระดับสินค้าคงคลัง การลดการสูญเสียและการสูญหาย การจัดการวัตถุดิบนี้จะสามารถช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายลงได้อย่างชัดเจน

6. การจัดการคำสั่งซื้อ

การจัดการคำสั่งซื้อเกี่ยวข้องกับการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การตรวจสอบสถานะของคำสั่งซื้อและการติดต่อสื่อสารไปยังลูกค้า การเปิดคำสั่งซื้อจริงและการส่งมอบสินค้าตามคำสั่งซื้อนั้น แต่ละส่วนประกอบของการสั่งซื้อได้รวมถึงการตรวจสอบยอดสินค้าคงคลังเครดิตลูกค้า ใบส่งสินค้าและยอดลูกหนี้ ดังนั้นกระบวนการสั่งซื้อจะมีขอบเขตที่กว้างมากและเต็มไปด้วยระบบอัตโนมัติ เนื่องจากวัฏจักรการสั่งซื้อเป็นกุญแจสำคัญของการเชื่อมต่อระหว่างลูกค้ากับองค์กร และสามารถสร้างผลกระทบอย่างมากต่อการรับรู้ในด้านการบริการและความพึงพอใจของลูกค้า ในปัจจุบันนี้ระบบการสั่งซื้อที่ก้าวหน้าได้ถูกนำมาใช้งาน เช่น ระบบ EDI (Electronic Data Interchange), EFT (Electronic Funds Transfer) และได้ถูกนำมาใช้มากยิ่งขึ้นเพื่อเพิ่มความรวดเร็วและพัฒนาความถูกต้องและมีประสิทธิภาพในการดำเนินการสั่งซื้อ

7. การหีบห่อและบรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์มีคุณค่าทั้งในรูปแบบของการตลาดและการประชาสัมพันธ์ รวมทั้งเพื่อปกป้องตัวสินค้าและการจัดเก็บสินค้า ในมุมมองของโลจิสติกส์ บรรจุภัณฑ์สามารถถ่ายทอดข้อมูลที่สำคัญไปยังผู้บริโภคได้ บรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามยังสามารถสร้างความสนใจให้กับลูกค้าได้ ในทาง โลจิสติกส์แล้วบรรจุภัณฑ์สามารถปกป้องตัวสินค้าระหว่างการจัดเก็บและการขนส่ง นี่เป็นสิ่งสำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อต้องมีการขนส่งในระยะทางไกลหรือต้องใช้ในการขนส่งหลายวิธี เช่น การส่งสินค้าระหว่างประเทศ

บรรจุภัณฑ์ยังช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการเคลื่อนย้ายและการจัดเก็บสินค้าด้วยการออกแบบที่เหมาะสมกับคลังสินค้าและเครื่องมือขนย้าย

8. การจัดเตรียมอะไหล่และชิ้นส่วนต่างๆ

นอกจากโลจิสติกส์ได้เข้ามามีบทบาทในการช่วยเหลือการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ งานระหว่างทำและสินค้าสำเร็จรูปแล้ว โลจิสติกส์ยังมีความรับผิดชอบต่อการให้บริการหลังการขายด้วย ซึ่งได้แก่ การจัดส่งอะไหล่ไปยังผู้แทนจำหน่าย การจัดเก็บอะไหล่ไว้อย่างพอเพียง การรับคืนสินค้าที่ชำรุดหรือผิดกติจากลูกค้า และการตอบสนองต่อความต้องการเหล่านั้นอย่างรวดเร็ว

9. การเลือกสถานที่ตั้งโรงงานและคลังสินค้า

การเลือกสถานที่ตั้งโรงงานและคลังสินค้าเป็นการตัดสินใจทางกลยุทธ์ ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าขนส่งวัตถุดิบและสินค้าเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงระดับการให้บริการและความรวดเร็วในการตอบสนองต่อลูกค้า การพิจารณาไปยังรวมถึงสถานที่ตั้งของลูกค้า ผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบ ผู้ให้บริการขนส่ง จำนวนและค่าจ้างแรงงาน และการให้ความร่วมมือจากภาครัฐ เป็นต้น

เมื่อไม่นานมานี้ มีการแข่งขันกันอย่างสูงในสาขารูปโภคสำหรับผู้ผลิตรายใหม่ เช่น บริษัท อินเทล (Intel) ซึ่งกำลังตัดสินใจหาที่ตั้งโรงงานเซมิคอนดักเตอร์ และได้รับข้อเสนอจากหลายๆ เมือง เช่น พอร์ตแลนด์ โอริกอน ออสติน เท็กซัส แคลนเดอร์ อริโซนา และซานโฮเซฟิสิกส์ ในที่สุดแล้วอินเทลก็ตัดสินใจเลือกแคลนเดอร์ เนื่องจากมีสาขารูปโภคที่สมบูรณ์ เมืองฟิสิกส์เป็นเมืองที่กำลังมีการเจริญเติบโตและมีแรงงานที่น่าสนใจซึ่งบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับรัฐบาลท้องถิ่นเมืองนี้และได้รับการส่งเสริมที่น่าสนใจจากรัฐบาลท้องถิ่นด้วย

10. การจัดหาสินค้า/วัตถุดิบ

ด้วยการจัดหาสินค้า/วัตถุดิบและบริการจากแหล่งภายนอกที่มีเพิ่มมากขึ้น ฝ่ายจัดซื้อจึงมีบทบาทที่สำคัญมากยิ่งขึ้นในองค์กร อุตสาหกรรมส่วนใหญ่ของสหรัฐอเมริกามีค่าใช้จ่ายประมาณ 40-60% ของรายได้เพื่อจัดหาวัตถุดิบและบริการจากแหล่งภายนอก

การจัดหาสินค้า/วัตถุดิบ คือการซื้อวัตถุดิบและบริการจากองค์กรภายนอกเพื่อรองรับการปฏิบัติงานตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการตลาด การขาย และโลจิสติกส์ กระบวนการสั่งซื้อสินค้ายังหมายถึงการจัดซื้อ การบริหารอุปทาน และกิจกรรมในรูปแบบอื่นๆ เช่น การคัดเลือกผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบ การเจรจาต่อรองราคา เงื่อนไข และปริมาณการสั่งซื้อรวมทั้งการประเมินคุณภาพของผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบด้วย

11. โลจิสติกส์ย้อนกลับ

โลจิสติกส์นั้นยังเกี่ยวข้องกับการขนย้ายหรือทำลายขยะที่เกิดขึ้นจากการผลิต การจัดส่ง หรือกระบวนการบรรจุ ซึ่งอาจมีการจัดเก็บไว้อย่างชั่วคราว แล้วตามด้วยการขนส่งเพื่อ

ไปยังสถานที่ทำลาย การนำกลับมาใช้ใหม่ หรือการนำมาผ่านกระบวนการใหม่ด้วยความตระหนักในกระบวนการรีไซเคิล (recycle) และการนำกลับมาใช้ใหม่ ทำให้กระบวนการเหล่านี้มีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในยุโรปซึ่งมีกฎระเบียบที่เคร่งครัดในการทำลายบรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบและสินค้าที่ล้าสมัยเนื่องจากข้อจำกัดด้านพื้นที่

12. การจราจรและการขนส่ง

ประเด็นสำคัญในกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ คือ การทำให้การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้าจากจุดเริ่มต้นไปยังจุดบริโภคซึ่งบางครั้งอาจรวมไปถึงจุดที่ทำลายด้วย การขนส่งจึงเกี่ยวข้องตั้งแต่การเลือกวิธีการขนส่งประเภทต่างๆ (เช่น ทางอากาศ ทางรถไฟ ทางน้ำ รถบรรทุก หรือทางท่อ) การเลือกเส้นทางในการขนส่ง การสร้างความมั่นใจว่าการขนส่งมีความถูกต้องตามกฎระเบียบของภูมิภาคที่สินค้ามีการส่งผ่าน และการเลือกผู้ขนส่ง เป็นต้น ซึ่งโดยปกติแล้วการขนส่งเป็นต้นทุนที่สูงที่สุดในกิจกรรมด้านโลจิสติกส์

13. การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บ

คลังสินค้าเป็นบริการอำนวยความสะดวกทั้งด้านเวลาและสถานที่ ซึ่งช่วยให้สินค้าที่ผลิตขึ้นได้ถูกพักเพื่อรอการบริโภค ซึ่งอาจถูกเก็บไว้ใกล้ๆ กับที่ๆ มีความต้องการสินค้านั้นแล้วทำการจัดส่งในภายหลังต่อไป กิจกรรมด้านคลังสินค้าและการจัดเก็บสินค้าเกี่ยวข้องกับการวางโครงสร้าง การออกแบบ ความเป็นเจ้าของ ระบบอัตโนมัติ และการฝึกอบรมพนักงาน เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมี คำนาย อภิปรัชญากุล (2547) ได้กำหนดกิจกรรมโลจิสติกส์เอาไว้ทั้งสิ้น 15 กิจกรรม โดยมีการกำหนดกิจกรรมที่เหมือนกับ Stock and Lambert เพียงแต่ในกิจกรรมการจัดซื้อจะรวมเอากิจกรรมการจัดหาเข้าไปด้วยกัน และมีการเพิ่มกิจกรรมออกมากอีก 3 กิจกรรม ได้แก่

1. กิจกรรมการเคลื่อนย้ายสินค้า เป็นการออกแบบผังโรงงานหรือคลังสินค้าที่ดีที่สุด คือ การมีระยะทางการเคลื่อนที่ของการขนถ่ายวัสดุระหว่างกิจกรรมหรือระหว่างหน่วยงานน้อยที่สุด การเคลื่อนย้ายในที่นี้รวมถึงการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป สินค้าคงคลังระหว่างการผลิต และสินค้าสำเร็จรูปภายในโรงงานและคลังสินค้า การเคลื่อนย้ายสินค้าประกอบด้วย การคัดเลือกอุปกรณ์ นโยบายการทดแทนอุปกรณ์ในระบบโลจิสติกส์มาใช้ในการเคลื่อนย้ายสินค้า หรือทดแทนการเคลื่อนย้ายที่ไม่ทำให้เกิดมูลค่า และหาทางที่จะลดต้นทุนจึงเป็นเป้าหมายของการจัดการโลจิสติกส์

2. กิจกรรมการจำกัดของเสีย วิธีการผลิตที่ไม่มีประสิทธิภาพทำให้วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเกิดความเสียหายหรือรวมถึงการเคลื่อนย้ายที่ไม่ดีก็จะส่งผลต่อความเสียหายเช่นกัน ใน

ปัจจุบันการนำวัตถุดิบที่เสียหายหรือเหลือใช้กลับมาใช้และหรือการกำจัดวัสดุที่มีประสิทธิภาพทำให้เกิดมูลค่าสูงสุดในอุตสาหกรรม

3. กิจกรรมการวางแผนการผลิต จะเกี่ยวกับการดำเนินงานตามระยะเวลาที่กำหนดขึ้นของบริษัท เช่น การวางแผนดำเนินงาน การจัดตารางการผลิตรวม ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดกระบวนการ

ทฤษฎีทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการศึกษาเกี่ยวกับช่องทางการตลาดในประเทศและต่างประเทศ มี 2 แนวความคิดหลัก อย่างแรกเป็นการในแนวทางด้านเศรษฐกิจ ซึ่งแนวนี้อ้างว่า เป้าหมายแรกของช่องทางการจำหน่ายคือการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและลดต้นทุน (Coughlan, 1985) อีกแนวความคิดเป็นการอธิบายถึงการเชื่อมต่อของพฤติกรรมระหว่างสมาชิกในช่องทางและการจัดการความสัมพันธ์ (Rosenbloom, 1990; Rosson and Ford, 1982) ซึ่งพฤติกรรมจะช่วยสนับสนุนการจัดการให้ดีกว่าเดิมและความสัมพันธ์ของพฤติกรรมในช่องทางจำหน่ายสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการจำหน่ายสินค้า (Weitz and Wensley, 1988)

ทฤษฎีทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ยุ่นดี จารุลักษณะ 2541) ได้กล่าวไว้ว่าช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นสามารถนำมาศึกษาร่วมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ ซึ่งแยกออกเป็นลูกค้าระดับบนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับล่างหรืองานโครงการอื่นๆนำมาพิจารณากับปัจจัยอื่นๆได้แก่ปัจจัยแวดล้อมภายนอกในด้านสภาพเศรษฐกิจสังคมการเมืองปัจจัยแวดล้อมภายในเกี่ยวกับนโยบายการตลาดการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ระบบการกระจายสินค้าของคู่แข่งขนาดของการซื้อความสะดวกในการขนส่งและการเก็บรักษาซึ่งสามารถแยกออกเป็นสองช่องทางได้แก่

ผู้แทนจำหน่ายที่เป็นจำนวนมาก (Intensive Distribution) เพื่อขายให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่อาศัยระดับบน

มีผู้แทนจำหน่ายแบบเลือกสรร (Selective Distribution) ที่มีมากกว่า 1 รายเพื่อขายให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่อาศัยระดับล่างและงานโครงการอื่นๆ

ช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็นสองกลุ่มคือ ผู้ค้าส่ง และตัวแทนจำหน่าย (ศรีสุภา สหชัยเสรี 2546)

ก. ผู้ค้าส่ง (Merchant Wholesalers) คือ สถาบันกลางทางตลาดที่มีกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์ที่จะจำหน่าย ซึ่งยังสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะตามการดำเนินงานและการให้บริการแก่ผู้ซื้อ หรือผู้บริโภค คือ

ผู้ค้าส่งที่ให้บริการครบวงจร คือ ผู้ค้าส่งที่มีบริการที่หลากหลายให้แก่ผู้ค้าปลีกและผู้ผลิตภัณฑ์ เช่น การขนส่งผลิตภัณฑ์ การให้สินเชื่อ รวมถึงการให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการบริหารงานด้านการตลาดแก่ผู้ค้าปลีกและผู้ผลิตภัณฑ์ โดยยังสามารถที่จะแบ่งผู้ค้าส่งในลักษณะดังกล่าวได้ตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย คือ

- ผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ทั่วไป ซึ่งจะมีความหลากหลายในด้านผลิตภัณฑ์ให้ผู้ซื้อเลือกซื้อได้ ทั้งรูปแบบและตราอยู่ห่อ โดยทั่วไปจะเป็นผลิตภัณฑ์สะดวกซื้อต่าง ๆ

- ผู้ค้าส่งที่จำกัดสายผลิตภัณฑ์ เช่น ผู้ค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งอาจจะจำหน่ายเสื้อผ้าของสุภาพบุรุษ สุภาพสตรี เด็ก ฯลฯ หรือผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เหล่านี้ เช่น เมล็ดพันธุ์พืช ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง เป็นต้น

- ผู้ค้าส่งเฉพาะผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่ง เช่น ผู้ค้าส่งหรือสายส่งหนังสือพิมพ์ และนิตยสาร เป็นต้น

ผู้ค้าส่งที่ให้บริการเฉพาะด้าน คือ ผู้ค้าส่งที่มีความเชี่ยวชาญด้านการให้บริการแก่ผู้ค้าปลีกหรือผู้ผลิตภัณฑ์ต่ำ

- พ่อค้าส่งเงินสดและไม่มีบริการขนส่ง (Cash and Carry Wholesalers) ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดของผู้ค้าส่งในลักษณะดังกล่าวนี้คือ Moko ที่อาจจะถือได้ว่าเป็นกิจการที่ริเริ่มนำรูปแบบการค้าส่งในลักษณะดังกล่าวเข้ามาสู่ระบบการจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย

- ผู้ค้าส่งพร้อมจัดการ (Rack Jobber) คือผู้ค้าส่งที่ปฏิบัติหน้าที่บางด้านให้แก่ผู้ค้าปลีก เช่น การจัดแสดงผลิตภัณฑ์ และดูแลรักษาสินค้ารวมทั้งการส่งเสริมการขาย ณ จุดขาย เป็นต้น

- ผู้ค้าส่งโดยการส่งชื่อ (Drop Shippers) คือ ผู้ค้าส่ง ที่มีหน้าที่เป็นเพียงผู้ประสานความต้องการระหว่างผู้ค้าปลีกและผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกับการเป็นเพียงนายหน้าเท่านั้น กล่าวคือ เมื่อผู้ค้าส่งได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ค้าปลีก จะประสานงานให้ผู้ผลิตดำเนินการจัดส่งผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ให้แก่ผู้ค้าปลีกตามกำหนดเวลา ซึ่งผู้ค้าส่งในลักษณะดังกล่าว จะพบมากในผลิตภัณฑ์เพื่ออุตสาหกรรมต่าง ๆ เช่น ปูนซีเมนต์ ทรายและเหล็ก เป็นต้น

- สหกรณ์ผู้ผลิต (Producers' Cooperatives) คือ องค์การที่จัดตั้งขึ้นโดยกลุ่มผู้ผลิตรายย่อยโดยไม่หวังผลกำไรเพื่อทำหน้าที่แทนผู้ค้าส่งในช่องทางการจัดจำหน่าย และนำ

ผลกำไรที่ได้รับจากการดำเนินงานแบ่งปันแก่สมาชิกอย่างเป็นธรรม โดยจะพบมากในการรวมกลุ่มของกลุ่มเกษตรกรต่าง ๆ เช่น สหกรณ์โคนม หรือสหกรณ์ชาวสวน เป็นต้น

ข. ตัวแทนจำหน่าย และนายหน้า (Selling Agents and Brokers) คือ สถาบันกลางทางการตลาด ที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายแต่จะทำหน้าที่ช่วยเหลือผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ในการกำหนดแผนงานทางการตลาด โดยเฉพาะในด้านการจัดจำหน่าย และกระจายผลิตภัณฑ์สู่ตลาดไม่นับรวมถึงการให้บริการบางด้านแก่ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกด้วย เช่นกันดังนั้นจึงอาจจะกล่าวได้ว่าในบางโอกาสตัวแทนจำหน่ายจำเป็นต้องมีความรู้ด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์มากกว่าผู้ผลิตผลิตภัณฑ์นั้น ๆ นอกจากนี้โดยทั่วไปแล้ว ตัวแทนจำหน่ายหนึ่ง ๆ จะเป็นผู้รับจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย แต่จะต้องไม่เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นคู่แข่งกัน

อย่างไรก็ตาม ในบางผลิตภัณฑ์ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์นั้น ๆ จะทำหน้าที่ในการเป็นผู้ค้าส่งหรือตัวแทนจำหน่ายด้วยตนเอง ด้วยการจัดตั้งหน่วยงานขายขององค์กร ทั้งในส่วนกลางและในพื้นที่ทางการตลาดต่าง ๆ เพื่อทำหน้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขององค์กรให้แก่ผู้ค้าปลีกหรือผู้บริโภคขั้นสุดท้ายโดยตรง หรืออาจดำเนินการโดยการจัดตั้งเพียงสำนักงานที่รับคำสั่งซื้อจากผู้ซื้อ ในลักษณะเดียวกันกับผู้ค้าส่ง โดยการสั่งซื้อ (Drop Shippers) ได้ด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายด้านการจัดจำหน่ายของแต่ละองค์กร และลักษณะหรือข้อจำกัดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายของแต่ละผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ

การวิจัยเกี่ยวกับผักปลอดสารพิษ เกษตรอินทรีย์กันอย่างแพร่หลายในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เช่น ด้านความต้องการผักปลอดภัยและปัจจัยต่างๆที่มีอิทธิพลต่อการซื้ออาหารเพื่อสุขภาพ (จิตรลดา ไชยเลิศ 2543; บังอร สุขจันทร์ 2544; พัทธรา วณิชพิสิฐพันธ์ 2544; ราชนันท์ บุญมาก 2546;) ปัญหาการผลิตและการตลาดผักปลอดภัย (จารุ ไชยแขวง 2543: 31-34) การจัดการระบบประกันคุณภาพผักปลอดสารพิษ(พัชริน ดำรงกิตติกุล 2542: 54-71) กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจผักปลอดภัยและเครือข่าย (ปิยะธิดา สุนทรภาสัก 2542; สมศรี สีนุช 2540)แม้กระทั่งเรื่องซึ่งงานวิจัยเหล่านี้ชี้ให้เห็นว่า ประชาชนทั่วไป ผู้ค้ารวมทั้งเกษตรกรเริ่มมีความตื่นตัวเรื่องสุขภาพ และหันมาทำธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพ อาหารปลอดสารพิษหรือเกษตรอินทรีย์ ถึงแม้ว่างานวิจัยจะแสดงให้เห็นถึงปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการเลือกซื้ออาหารปลอดภัย เช่น ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่ายและปัจจัยด้านราคา มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผักปลอดภัยจากสารพิษ ในระดับมาก (บังอร สุขจันทร์ 2544; พัทธรา วณิชพิสิฐพันธ์ 2544) อย่างไรก็ตาม งานวิจัยก็ได้แสดงให้เห็นถึงปัญหาในด้านต่างๆ เช่น สถานที่จำหน่ายมีน้อย (จารุ ไชยแขวง 2543: 31-34) และผู้บริโภคยังเกิดความไม่มั่นใจในสินค้าว่าปลอดภัยจริงหรือไม่

ถึงแม้ว่าจะมีตรารับรองไว้แล้ว ของผู้ผลิตโดยตรงหรือหน่วยงานราชการรับรอง (จารุ ไชยแขวง 2543: 31-34; พชริน ดำรงกิตติกุล (2542: 54-71)อีกทั้งด้านทัศนคติ (กรมส่งเสริมการเกษตร 2530) ส่วนทางด้านช่องทางการจำหน่ายมีการวิจัยอย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะประเทศในยุโรป และประเทศที่พัฒนาแล้ว (Eiseback 2002; Mekta et al. 2002; Kim 1998 and Hamill 1997) แต่ในประเทศไทยยังมีจำกัด(ขุนดี จารุลักขณา 2541)

งานวิจัยที่เกี่ยวกับช่องทางการตลาดจำนวนมากจะเริ่มทำการศึกษาจากด้าน พฤติกรรม ซึ่งส่วนใหญ่ในด้านหนึ่งได้ทำการศึกษาความพึงพอใจซึ่งเกี่ยวพันกับผลการ ดำเนินการและในแง่ของอำนาจและการควบคุม (Stem and Reve, 1980)ความคิดเกี่ยวกับ ความพึงพอใจด้านช่องทางได้ถูกทำให้เข้าใจง่ายด้วยการทำให้ดีขึ้นทางด้านความรู้สึกและ ความร่วมมือระหว่างสมาชิกในช่องทาง (Hunt and Nevin, 1974)และด้านความผิดปกติของการ ปฏิบัติหน้าที่ในระดับที่ต่ำของช่องทางการจัดจำหน่าย (Lusch, 1976) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาด ระหว่างประเทศ การควบคุมปัญหาของพฤติกรรมระหว่างสมาชิกของช่องทาง ซึ่งจะควบคุม ยากมาก ซึ่งเป็นปัญหาที่สำคัญมาก (Ahmed, 1977) ธุรกิจระหว่างประเทศส่วนมากจะใช้ ช่องทางตรงถ้าธุรกิจเป็นผู้ขายเอง แต่ธุรกิจต้องใช้คนกลางถ้ากิจการมียอดขายต่ำและถ้าจะ ขายเองอาจต้องใช้ทุนในการจัดตั้งหน่วยขายสูง (Rosson and Ford, 1980) ดังนั้นในการศึกษา นี้จะเริ่มศึกษาจากพฤติกรรมของสมาชิกในช่องทาง ความร่วมมือ โครงสร้างช่องทางการตลาด และความพอใจผลการดำเนินการ ซึ่งเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการศึกษา ผู้วิจัยได้บูรณา การทฤษฎีต้นทุนการค้า (Transaction cost theory)และทฤษฎีทางด้านช่องทางการตลาดเข้า ด้วยกัน

ตาราง 1 งานวิจัยที่ทำการศึกษาเกี่ยวกับอาหารปลอดภัยของไทย

ผู้วิจัย	ปี พ.ศ. และ ค.ศ.	เรื่องที่ศึกษา	ทฤษฎีที่ใช้
ราชันย์ บุญมาก	2546	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผักปลอดภัย	ส่วนผสมทางการตลาด
บงอร สุขจันทร์	2544	การรับรู้และความต้องการผักปลอดภัยจากสารพิษ	การรับรู้
พัชรา วณิชพิสิฐพันธ์	2544	การตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาหารเพื่อสุขภาพ	กระบวนการตัดสินใจ
จิตรลดา ไชยเลิศ	2543	วิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์การเกษตรแปรรูป	การตลาด
จารุ ไชยแขวง	2543	ปัญหาการผลิตและการตลาดผักปลอดภัย	การตลาดและการผลิต
พัชริน ดำรงกิตติกุล	2542	การจัดการระบบประกันคุณภาพผักปลอดสารพิษ	การผลิตและประกันคุณภาพ
ปิยะธิดา สุนทรภัสส์	2542	กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษ	การตลาด
สมศรี ลินสุข	2540	เครือข่ายการเรียนรู้ของกลุ่มผู้บริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ	Network and perception
Eisebach	2002	Distribution channel for Greek organic food in domestic and international	Distribution Channel theory
Mekta et al.	2002	Leadership and cooperating in marketing channels	Path gold theory of Leadership , cooperation, channel
Kim	1998	marketing channel satisfaction in international markets	Transaction cost, Expectancy–performance discrepancy model

ผู้วิจัย	ปีพ.ศ. และ ค.ศ.	เรื่องที่ศึกษา	ทฤษฎีที่ใช้
Hamill	1997	The Internet and international marketing	The Internet and SME internationalization
Lohmann& Foster	1997	From “niche” to “mainstream” – strategies for marketing organic food in Germany and the UK	Marketing theory

แนวคิดหรือทฤษฎีเกี่ยวข้องและกรอบแนวคิดในการวิจัย

จากการทบทวนงานวิจัยข้างต้นซึ่งผู้วิจัยเชื่อว่าการบูรณาการทฤษฎีต้นทุนการค้า (Transaction cost theory) และทฤษฎีทางด้านช่องทางการตลาดเข้าด้วยกัน ที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นสามารถนำมาใช้ในการศึกษานี้ได้จนบรรลุวัตถุประสงค์

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยจึงได้รวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวข้องใกล้เคียงกับเรื่องที่จะศึกษา สรุปได้ดังนี้

กานติมา อิมศรี (2555) ศึกษาเรื่องต้นทุนโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมกุ้งแปรรูป ด้วยระบบต้นทุนฐานกิจกรรม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากิจกรรมการปฏิบัติงานงานต้นทุนโลจิสติกส์ด้วยระบบต้นทุนฐานกิจกรรมของผู้ประกอบการแพกุ้ง โดยใช้ผู้ประกอบการแพกุ้ง ที่เป็นสมาชิกชมรมผู้ค้ากุ้งสมุทรสาคร ในตลาดทะเลไทย โดยเข้าสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแพกุ้งที่ให้ความร่วมมือ จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 55 ของประชากรที่ศึกษา ผลการศึกษาพบว่า กิจกรรมในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการแพกุ้ง ประกอบไปด้วย 3 กิจกรรมหลัก คือ 1) กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ 2) กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า 3) กิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ สำหรับต้นทุนโลจิสติกส์ตามฐานกิจกรรม คำนวณโดยจำแนกทรัพยากร เป็น 5 ประเภท คือ ด้านบุคลากร พื้นที่ เครื่องจักร อุปกรณ์และวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลืองและค่าใช้จ่ายอื่นๆ และนำเวลาในการปฏิบัติงาน พื้นที่ในการปฏิบัติและเปอร์เซ็นต์การทำงานมาเป็นเกณฑ์ในการกระจายต้นทุนลงสู่แต่ละกิจกรรม การศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ในภาพรวมมีค่า

เท่ากับ 309,118 บาทต่อเดือน โดยต้นทุนที่สูงที่สุดคือกิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ มีต้นทุนทั้งสิ้น 132,392.45 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 42.83 รองลงมาคือ กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ มีต้นทุนทั้งสิ้น 114,895.30 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 37.17 และสุดท้าย คือ กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า มีต้นทุนทั้งสิ้น 61,830.24 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 20 โดยนักวิจัยได้ให้ข้อเสนอแนะในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการควรกำหนดหน้าที่ของพนักงานรายวันให้เกิดความชัดเจน กำหนดจำนวนคนในเหมาะสมกับปริมาณงาน เนื่องจากการจ้างแรงงานทั้งรายเดือนและรายวันของผู้ประกอบการควรคำนึงถึงการจ่ายค่าแรงงานขั้นต่ำและค่าครองชีพที่ทางแพต้องจ่ายเพิ่มขึ้นตามสถานการณ์ปัจจุบันซึ่งสวนกับปริมาณวัตถุดิบที่มีแนวโน้มลดลง รายได้ของแพก็ลดลงด้วย เนื่องจากรายได้ของทางแพที่จะได้รับ คือ การคิดค่าบริการไม่เกินร้อยละ 2 จากยอดขายและควรนำเครื่องจักร-อุปกรณ์ที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์มากขึ้น เพื่อเป็นการลดการใช้แรงงานคนลง และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงานในระยะยาวได้

นราพันธ์ จันทรกระจาย พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์ และ องอาจ เลี้ยวพันธุ์สกุล(2555) ศึกษาเรื่องการประยุกต์วิธีวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรมเพื่อศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้ผลิตข้าวอินทรีย์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาด้านต้นทุนโลจิสติกส์และการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้ผลิตในระดับไร่นาของข้าวอินทรีย์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยประยุกต์วิธีวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity base costing) เพื่อให้ทราบโครงสร้างต้นทุน อันจะนำไปสู่แนวทางการพัฒนาหรือลดต้นทุนโลจิสติกส์ โดยใช้วิธีการศึกษาเชิงสำรวจรวมกับการสัมภาษณ์เชิงลึกเกษตรกรที่ปลูกข้าวอินทรีย์จำนวน 38 ราย ตามขั้นตอนการผลิตข้าวอินทรีย์โดยเน้นกิจกรรมโลจิสติกส์ ทั้งขาเข้าและขาออกที่เกี่ยวข้องนับตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อ กระบวนการวางแผนการผลิต จนถึงขั้นตอนการส่งมอบผลผลิต และวิเคราะห์กิจกรรมโลจิสติกส์ที่เกิดขึ้นด้วยวิธีการปันส่วนต้นทุนตามกิจกรรม ผลจากการศึกษาพบว่าต้นทุนโลจิสติกส์รวมของเกษตรกรจำนวน 38 ราย ที่ทำการผลิตข้าวอินทรีย์ในปีเพาะปลูก 2553/2554 คิดเป็นร้อยละ 8.04 ของมูลค่าขายทั้งหมด โดยแบ่งต้นทุนโลจิสติกส์รวมออกเป็น 4 ส่วนคือ ต้นทุนด้านการจัดหาปัจจัยการผลิต คิดเป็นร้อยละ 4.21 ถือได้ว่าเป็นต้นทุนที่สูงที่สุด ต้นทุนการเคลื่อนย้ายสินค้าภายในพื้นที่ คิดเป็นร้อยละ 2.26 ต้นทุนการขนส่งคิดเป็นร้อยละ 1.05 และต้นทุนคลังสินค้าและการจัดการคลังสินค้าคิดเป็นร้อยละ 0.55 ตามลำดับ จากผลการศึกษาทำให้ผู้ผลิตสามารถทราบโครงสร้างต้นทุนโลจิสติกส์ที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งสามารถนำไปสู่การตัดสินใจในการลดกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่าได้ แนวทางการลดต้นทุนโลจิสติกส์ สามารถทำได้ โดยการรวมกลุ่มสมาชิกเครือข่ายผู้ผลิตข้าว

อินทรีย์ เพื่อวางแผนการผลิต การจัดหาเมล็ดพันธุ์ภายใต้การสนับสนุนของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนจัดตั้งศูนย์กลางกระจายผลผลิต

นิภัทร นำเกียรติสกุล (2554) ศึกษาเรื่องแนวทางการปรับเลย์เอาต์เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ภายในโรงสีข้าว กรณีศึกษา บริษัท แม่จันโกลเด้นเกรน จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงต้นทุนในกระบวนการโลจิสติกส์ภายในโรงสีข้าว ศึกษาวิธีการลดต้นทุนโลจิสติกส์ภายในโรงสีข้าวของบริษัทโดยใช้วิธี SLP (Systematic Layout Planning) และเสนอแนวทางการปรับปรุงเลย์เอาต์ (Layout) เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ในการศึกษานี้เก็บข้อมูลโดยการเข้าไปสังเกตการณ์โดยตรง (Direct-Observation) และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (Semi-Structure Interview) เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์เพื่อช่วยในการปรับปรุงผังโรงสีข้าวโดยวิธี SLP จากวิธีการ SLP แสดงถึงความสัมพันธ์การทำงานแต่ละสถานี ซึ่งสถานีที่มีความสัมพันธ์ซึ่งเครื่องชั่งน้ำหนักมีความสัมพันธ์สูงถึง 3 สถานีประกอบด้วย โกดังข้าวเปลือก เครื่องสีข้าว และโกดังข้าวสาร อย่างไรก็ตามในทางที่เป็นไปได้ในการปรับปรุงควรย้ายเฉพาะเครื่องชั่งเพราะว่าสถานีอื่นๆ ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้หรือถ้าเคลื่อนย้ายจะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากซึ่งไม่คุ้มค่ากับการลงทุน จากผลการจำลองการปรับปรุงผังโรงสีข้าวเพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ภายในโรงสีข้าวของ บริษัท แม่จันโกลเด้นเกรน จำกัด ด้วยเทคนิคการออกแบบและปรับปรุงผังโรงสีพบว่า การดำเนินงานก่อนการออกแบบของผังโรงสีเดิมมีระยะทางการขนย้ายข้าวต่อฤดูกาลอยู่ที่ 1,143.82 กิโลเมตร ใช้เวลาการขนย้ายทั้งหมด 464 ชั่วโมง 24 นาที ต่อฤดูกาล ดังนั้นเมื่อคิดเป็นต้นทุนการเคลื่อนย้ายรวมทั้งหมดอยู่ที่ 54,219.57 บาท ซึ่งหลังจากการปรับปรุงหรือออกแบบผังโรงสีข้าวมีระยะทางการขนย้ายต่อฤดูกาลอยู่ที่ 567.32 กิโลเมตร ใช้เวลาการขนย้ายทั้งหมด 412 ชั่วโมง 30 นาทีต่อฤดูกาล คิดเป็นต้นทุนการเคลื่อนย้ายทั้งหมดอยู่ที่ 30,045.57 ในการปรับปรุงผังโรงสีข้าวสามารถลดต้นทุนได้ถึง 24,174 บาทต่อฤดูกาล และลดระยะเวลาได้ถึง 51 ชั่วโมง 54 นาที ดังนั้นการออกแบบผังโรงสีโดยวิธี SLP สามารถลดระยะทางในการขนย้ายข้าวระหว่างกระบวนการผลิตให้สั้นลงและยังทำให้เวลาในการขนย้ายข้าวต่อเที่ยวลดลงการดำเนินงานเป็นไปอย่างรวดเร็วมากขึ้น ลดเวลาการรอคอยแต่ละกระบวนการซึ่งจะสามารถช่วยให้มีผลผลิตมากขึ้นตามไปด้วย

วัลยา ศรีจันทร์ดร (2553) ศึกษาเรื่องการลดต้นทุนโลจิสติกส์โดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรมของโรงงานผลิตกระดาษทราย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์โดยแนวคิดต้นทุนฐานกิจกรรมและนำเสนอแนวทางการลดต้นทุนโลจิสติกส์ของโรงงานผลิตกระดาษทราย งานวิจัยนี้เริ่มต้นจากการวิเคราะห์กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ทั้งหมด จัดกลุ่มกิจกรรม วิเคราะห์ตัวหลักต้นทุน วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และ

คำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ต่อหน่วยกิจกรรม ผลจากการวิเคราะห์พบว่าสามารถระบุได้ว่าแต่ละกิจกรรมโลจิสติกส์มีต้นทุนเท่าใด โดยได้แบ่งกลุ่มกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมดเป็น 6 กิจกรรมหลักและ 50 กิจกรรมย่อย ผลที่ได้สามารถสรุปได้ว่าต้นทุนโลจิสติกส์มีสัดส่วนร้อยละ 9.60 ต่อยอดขาย ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของกิจกรรมโดยใช้แผนภูมิพาเรโต พบว่ากิจกรรมที่มีต้นทุนสูงที่สุดและอยู่ในสัดส่วนที่มากกว่า 80 เปอร์เซนต์ คือ กิจกรรมการจราจร และการขนส่งและกิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ดังนั้นแนวทางการลดต้นทุนที่สำคัญที่สุดคือการลดค่าใช้จ่ายในด้านการขนส่งและค่าใช้จ่ายด้านบรรจุภัณฑ์ โดยการเพิ่มผู้ให้บริการและผู้ขายรายใหม่รวมทั้งตรวจสอบราคาท้องตลาดอยู่เสมอเพื่อให้เกิดการแข่งขันในด้านราคาและได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด ซึ่งจากผลการศึกษาผู้บริหารขององค์กรสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปพิจารณาในการตัดสินใจในการบริหารงานโลจิสติกส์และการกำหนดกลยุทธ์ในการลดต้นทุนโลจิสติกส์ต่อไปได้

เรื่องเทพ รุ่งโรจน์สาคร (2551) ศึกษาเรื่องลอจิสติกส์ของโรงสีข้าวทรัพย์เจริญโดยวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงระบบลอจิสติกส์ของโรงสีข้าวทรัพย์เจริญ ซึ่งเก็บข้อมูลจากผู้ที่อยู่ในระบบลอจิสติกส์ของโรงสีข้าวทรัพย์เจริญและรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดยการสัมภาษณ์ และนำมาวิเคราะห์โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ผลการศึกษาพบว่าผู้กิจกรรมสำคัญสำหรับระบบลอจิสติกส์ของโรงสีข้าวทรัพย์เจริญสามารถแบ่งได้เป็น 12 กิจกรรม คือ กิจกรรมการจัดหาข้าวเปลือก กิจกรรมการจัดซื้อข้าวเปลือก กิจกรรมการขนส่งข้าวเปลือก กิจกรรมการรับและการเก็บรักษาข้าวเปลือก กิจกรรมการจัดการข้าวเปลือกคงคลัง กิจกรรมการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร กิจกรรมการประมวลคำสั่งซื้อข้าวสาร กิจกรรมการจัดการข้าวสารคงคลัง และโกดังที่จัดเก็บข้าวสาร กิจกรรมการเคลื่อนย้ายข้าวสาร กิจกรรมการบรรจุข้าวสาร กิจกรรมการขนส่งข้าวสารขาออก และกิจกรรมการบริการลูกค้า โดยกิจกรรมหลัก 2 กิจกรรม ที่มีผลต่อประสิทธิภาพของระบบลอจิสติกส์ของโรงสีข้าวทรัพย์เจริญ ได้แก่ กิจกรรมการจัดการข้าวเปลือกคงคลัง และกิจกรรมการขนส่งข้าวสารขาออก เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่มีผลต่อต้นทุนโดยรวมของระบบลอจิสติกส์ แต่โรงสีข้าวทรัพย์เจริญสามารถทำการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ กล่าวคือ ในกิจกรรมการจัดการข้าวเปลือกคงคลังนั้นทั้งพ่อค้าคนกลางรับซื้อข้าวเปลือกและโรงสีข้าวทรัพย์เจริญจะมีการวางแผนการบริหารจัดการระดับข้าวเปลือกคงคลังให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้มีข้าวเปลือกคงคลังในปริมาณที่เหมาะสมไม่มากเกินไปหรือน้อยเกินไป และกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับข้าวสาร จะมีโรงสีข้าวทรัพย์เจริญและผู้ค้าส่ง/ค้าปลีกข้าวสาร เป็นผู้มีบทบาทหลัก และกิจกรรมการขนส่งข้าวสารขาออก ส่วนใหญ่โรงสีข้าวทรัพย์เจริญจะจัดส่งข้าวสารให้ลูกค้า

แต่ละรายโดยเลือกยานพาหนะให้เหมาะสมกับจำนวนการสั่งซื้อ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่ามากที่สุด นอกจากนี้ กระบวนการลอจิสติกส์ของโรงสีข้าวทรัพย์เจริญ ไม่มีปัญหามากนักในระบบการทำงาน แต่ปัญหาจะเกิดจากผลกระทบจากปัจจัยภายนอก โดยเฉพาะราคาเชื้อเพลิงที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนด้านการขนส่งเพิ่มขึ้น ทั้งการเคลื่อนย้ายข้าวเปลือก และเคลื่อนย้ายข้าวสาร และส่งผลถึงต้นทุนโดยรวมของโรงสีข้าวทรัพย์เจริญ

กรณีการ กัมมะเลิศ (2549) ศึกษาเรื่องต้นทุนโลจิสติกส์สำหรับการดำเนินงานกระจายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ด้วยการบริหารต้นทุนกิจกรรม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อค้นหาต้นทุนโลจิสติกส์ในการดำเนินการกระจายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยเครื่องมือในการวิเคราะห์ต้นทุนมาใช้ เพื่อให้ได้ทราบต้นทุนต่อหน่วยที่มีความแม่นยำมากขึ้น ซึ่งผู้วิจัยเลือกเอาวิธีต้นทุนกิจกรรมมาประยุกต์ใช้ เพราะว่ากิจกรรมเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดต้นทุนอย่างแท้จริง อีกทั้งเป็นวิธีที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายสำหรับผู้บริหารในด้านความแม่นยำของข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจในการบริหารงาน งานวิจัยครั้งนี้ได้เก็บข้อมูลจากเอกสารประกอบการทำงานต่างๆ ภายในบริษัทตัวอย่าง รวมถึงการสัมภาษณ์ผู้บริหารและพนักงานผู้ปฏิบัติงานด้านโลจิสติกส์ นำมาสรุปรวบรวมเป็นจัดเข้าเป็นศูนย์กิจกรรมหลักของการดำเนินการกระจายสินค้า ปันส่วนทรัพยากรต้นทุนด้าน โลจิสติกส์ที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมตามเกณฑ์ด้านระยะเวลาของการใช้กิจกรรมเป็นหลักเพื่อให้ได้ทราบต้นทุนต่อหน่วยในแต่ละกิจกรรม ผลการวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ด้วยวิธีการบริหารต้นทุนฐานกิจกรรม ทำให้ได้ทราบถึงสัดส่วนต้นทุนที่เกิดขึ้น ในแต่ละกิจกรรมในการกระจายสินค้า เป็นข้อมูลต้นทุนรวมของกิจกรรมโลจิสติกส์ในบริษัทตัวอย่าง นอกจากนั้น ยังมีการศึกษาเปรียบเทียบต้นทุนที่เกิดขึ้นสำหรับการขนส่งสินค้าทางอากาศ กับต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมสำหรับการขนส่งสินค้าทางเรือ ทำให้ได้ทราบถึงการใช้ทรัพยากรต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมสำหรับการขนส่งสินค้าทางเรือ ทำให้ได้ทราบถึงการใช้ทรัพยากรต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมที่มีความแตกต่างกันตามรูปแบบของการขนส่ง ซึ่งข้อมูลด้านต้นทุนที่ได้รับนี้ ผู้บริหารสามารถนำไปประกอบการตัดสินใจในการบริหารงาน เพื่อปรับลดกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าในการดำเนินการกระจายสินค้า ที่จะช่วยให้ลดต้นทุนรวมในกระบวนการได้ ช่วยปรับปรุงความพึงพอใจของลูกค้าให้ดีขึ้นได้

เริงศักดิ์ กระจำจันท์ (2549) ศึกษาเรื่องการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวในเขตจังหวัดร้อยเอ็ด โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวในเขตจังหวัดร้อยเอ็ด จำนวน 34 คน ได้มาโดยการสุ่มแบบเจาะจง และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วน

เบี่ยงเบนมาตรฐาน และ F-test ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 30-40 ปี สถานภาพสมรส ตำแหน่งงานเป็นเจ้าของกิจการ และระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือสูงกว่าและธุรกิจโรงสีข้าวมีระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า 15 ปี ทุนดำเนินงาน มากกว่า 15 ล้านบาท ขนาดธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ประเภทธุรกิจเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด รายได้ของกิจการ/เดือน มากกว่า 1,000,000 บาท ผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าว มีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์โดยรวมและเป็นรายด้านทุกด้าน อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านการจัดการการกระจายสินค้า เช่น กิจการสามารถกระจายสินค้าได้ทันเวลาที่ลูกค้าต้องการและด้านการจัดการการขนส่ง เช่น กิจการมีการประเมินผลการปฏิบัติงานการขนส่งสินค้าอย่างต่อเนื่อง และอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านการจัดการสารสนเทศ เช่น กิจการมีการปรับปรุงเครื่องจักรให้ทันสมัย และด้านการจัดการสินค้าคงคลัง เช่น กิจการมีการตรวจเช็คปริมาณข้าวเปลือกในคลังสินค้าเป็นประจำทุกเดือน ผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานแตกต่างกัน มีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์โดยรวม และด้านการจัดการด้านกระจายสินค้าแตกต่างกัน ผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวที่มีทุนดำเนินงานแตกต่างกัน มีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ ด้านการจัดการสินค้าคงคลังแตกต่างกัน และผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวที่มีประเภทธุรกิจแตกต่างกันมีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ ด้านการจัดการการขนส่ง และด้านการจัดการสารสนเทศแตกต่างกัน ($P < .05$) โดยสรุป การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวในเขตจังหวัดร้อยเอ็ด อยู่ในระดับมาก ซึ่งข้อเสนอแนะนี้สามารถเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวนำไปประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล รวมทั้งนำไปพัฒนาธุรกิจโรงสีข้าวให้มีศักยภาพมากขึ้น

จากการทบทวนทฤษฎีเกี่ยวกับระบบต้นทุนฐานกิจกรรมและการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ของนักวิชาการและนักวิจัยดังที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าในการกำหนดขั้นตอนเพื่อประยุกต์ใช้ระบบต้นทุนฐานกิจกรรมในการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ของแต่ละบุคคลมีการกำหนดขั้นตอนที่แตกต่างกัน แต่เมื่อศึกษาในภาพรวมแล้วจะมีวัตถุประสงค์ในการคำนวณเหมือนกันคือ เพื่อรวบรวมต้นทุนในการใช้ทรัพยากรต่างๆเข้าสู่กิจกรรมที่เกี่ยวข้องโดยอาศัยตัวหลักต้นทุนทรัพยากรเป็นเกณฑ์ในการกำหนดต้นทุนกิจกรรม และจากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า ในงานวิจัยของกานติมา อิมศรี (2555) กรรณิการ์ กำมะเลิศ (2549) และวิลยา ศรีจันทร์ดร (2553) ได้นำขั้นตอนได้นำขั้นตอนการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ด้วยวิธีต้นทุน

ฐานกิจกรรม(Activity Based Costing : ABC) ของรุธิร์ พนมยงค์ (2549) มาทำการประยุกต์ใช้ ซึ่งมีขั้นตอนและวิธีการที่ไม่ซับซ้อนเข้าใจง่าย โดยมีรายละเอียดทั้งสิ้น 6 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 กำหนดกิจกรรม

ในการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์นั้น กิจกรรมจัดเป็นหน่วยที่เล็กที่สุดของการปฏิบัติงาน โดยใช้คำว่า “กิจกรรม” หมายถึง หน่วยงานที่เล็กที่สุดของการปฏิบัติงานที่มีวัตถุประสงค์ของการทำงานอย่างชัดเจนหรืออีกนัยหนึ่งคือหน่วยงานที่เล็กที่สุดของการปฏิบัติงานที่สามารถกำหนดให้เห็นภาพ (Image) ได้ (รุธิร์ พนมยงค์ และคณะ, 2549) การทำกิจกรรมการทำงานโลจิสติกส์ไม่สามารถมีกฎเกณฑ์ตายตัว เพียงแต่ต้องมีความเหมาะสมตามสภาพที่เกิดขึ้นจริง เท่านั้นการกำหนดกิจกรรมจะต้องไม่แบ่งย่อยหรือหยาบเกินไป เมื่อกำหนดกิจกรรมแล้วพบว่า ไม่เหมาะสมตามสภาพจริงก็สามารถปรับปรุงแก้ไขจนกว่าจะได้กิจกรรมที่เหมาะสมที่สุด

การกำหนดกิจกรรม อีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญคือการให้คำนิยาม ขอบเขตและเนื้อหาของกิจกรรมให้ชัดเจนว่าเป็นการปฏิบัติงานตั้งแต่จุดใดถึงจุดใด เช่น กิจกรรมตรวจรับสินค้าเป็นกล่องจะต้องระบุเนื้อหาการปฏิบัติงานว่าเป็นการนำกล่องลงจากรถบรรทุก ตรวจเช็คสินค้าให้ตรงตามใบสั่งสินค้า และจัดวาง เป็นต้น นอกจากนี้การตั้งชื่อกิจกรรมควรตั้งชื่อให้เหมาะสมกับการปฏิบัติงานจริงและเป็นสิ่งที่ทุกคนในองค์กรสามารถเข้าใจ ได้ง่ายและเข้าใจตรงกัน เนื่องจากในแต่ละกิจกรรมจำเป็นต้องมีการเก็บข้อมูลอย่างละเอียดว่ามีการปฏิบัติงานในกิจกรรมนั้นๆ ใช้เวลาเท่าใด มีค่าใช้จ่ายเท่าใด ดังนั้นหากเข้าใจในนิยามกิจกรรมของผู้ที่เกี่ยวข้องของแต่ละคน ไม่ตรงกันก็อาจทำให้มีข้อผิดพลาดในข้อมูลที่จะนำมาวิเคราะห์ได้ การกำหนดกิจกรรมควรกำหนดชัดเจนเป็นกลุ่มของกิจกรรมที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน อาจแบ่งเป็นกิจกรรมหลัก และกิจกรรมย่อย

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาต้นทุนทั้งหมดจำแนกตามทรัพยากรที่ใช้

คำนวณหาต้นทุนของปัจจัยหรือทรัพยากร (Input) ที่ใช้ในกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมด สามารถจำแนกออกเป็น 4 ประเภทหลัก คือ ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร พื้นที่ใช้สอย เครื่องจักร / อุปกรณ์และวัสดุใช้งาน / วัสดุสิ้นเปลือง (รุธิร์ พนมยงค์ และคณะ , 2549) นอกเหนือจากนี้ หากมีทรัพยากรอื่นที่ไม่สามารถนำมารวมกับทรัพยากรหลักได้ก็สามารถจำแนกออกมาอยู่มาอยู่ในกลุ่มของค่าใช้จ่ายอื่นๆ ได้ โดยคำว่า Input ในที่นี้หมายถึง ปัจจัยทุกชนิดที่ได้นำมาใช้เพื่อปฏิบัติกิจกรรมโลจิสติกส์ภายในองค์กร มีรายละเอียดดังนี้

1. การเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร

การเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรต้องคำนึงถึง การจำแนกประเภทของบุคลากร และการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ในการจำแนกประเภทของบุคลากร จะต้องคำนึงถึงบุคลากรที่ปฏิบัติงานในส่วนงานของโลจิสติกส์ทั้งหมด ไม่ใช่เฉพาะพนักงานประจำเท่านั้น แต่หมายรวมถึงพนักงานชั่วคราว พนักงานรายวันหรือแม้แต่พนักงานที่ส่งมาจากบริษัท จัดหางาน เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายของบุคลากรแต่ละประเภทจะมีความแตกต่างกัน จึงต้องทำการเก็บข้อมูลและคำนวณต้นทุนบุคลากรแยกกันในแต่ละประเภท การแยกเก็บข้อมูลจะทำให้ผู้วิเคราะห์มองเห็นความแตกต่างของต้นทุนแต่ละประเภทภาพรวม ซึ่งอาจนำมาพิจารณาขยายผลในการปรับเปลี่ยนหรือนำบุคลากรต่างประเภทที่มีต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่ามาทดแทนบุคลากรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ตัวอย่างการแบ่งประเภทค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร อาจเป็นดังนี้

1.1 พนักงานประจำ

1.2 พนักงานจ้างรายวัน

ส่วนการคำนวณต้นทุนของค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร โดยหลักการพื้นฐานแล้วต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรก็คือจำนวนเงินรวมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการจ้างแรงงาน เช่น ค่าตอบแทนแรงงาน เงินสำรองเลี้ยงชีพหลังออกจากงาน ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น แต่หากเป็นค่าใช้จ่ายสำหรับบริษัทจัดหาพนักงาน อาจทำการคิดจากค่าใช้จ่ายโดยรวมที่จ่ายให้กับบริษัทนั้น ซึ่งค่าใช้จ่ายจำนวนนั้นจะนับเป็นต้นทุนที่ต้องนำมาจำแนกตามประเภทของพนักงานตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

2. การเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่ใช้สอย

ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่ใช้สอย คือ ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการใช้สถานที่ โดยคำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดจากการใช้ที่ดินและอาคารนั้น รวมถึงค่าเสื่อมราคาของอาคาร สำหรับบริษัทที่มีการตัดค่าเสื่อมราคาของอาคารเรียบร้อยแล้วก็จะถือว่าไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ จึงไม่จำเป็นต้องคำนวณค่าเสื่อมราคาอาคาร ตัวอย่างค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่ เช่น ภาษีสินทรัพย์ถาวร ค่าเสื่อมราคา ค่าเช่า ค่าน้ำประปา ไฟฟ้าและพลังงานความร้อน ค่าบำรุงซ่อมแซม ค่าประกัน เป็นต้น

3. การเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร/อุปกรณ์

หลักในการเก็บข้อมูล คือ ต้องรวบรวมรายการเครื่องจักร / อุปกรณ์ที่ใช้ทั้งหมดแต่ละชิ้น และจำแนกการใช้งานตามที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละกิจกรรมไม่ว่าจะใช้เครื่องจักรอุปกรณ์กี่ชิ้นก็ตาม โดยคิดเป็นหนึ่งกิจกรรม นอกจากค่าเสื่อมราคาแล้วอาจจะมีค่าเชื้อเพลิง ค่าบำรุง

ซ่อมแซมและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ตัวอย่างค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร / อุปกรณ์ เช่น ค่าเสื่อมราคา ค่าเชื้อเพลิง ค่าเช่าค่าบำรุงซ่อมแซม ค่าประกัน เป็นต้น

4. การเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน/วัสดุสิ้นเปลือง

วัสดุสิ้นเปลือง หมายถึง วัสดุที่ใช้งานได้เพียงครั้งเดียว เช่น กระดาษ กล้อง กระดาษ ลูกฟูก ใบแบบฟอร์มต่างๆ เป็นต้น ที่ใช้ในกิจกรรมเป้าหมาย ส่วนวัสดุใช้งาน หมายถึง วัสดุประจำสำนักงาน หรือโรงงานที่สามารถใช้งานได้เป็นเวลานาน เช่น รถเข็นขนทอง แท่นวางของ สำหรับลากเก็บ (Pallet) เป็นต้น การเก็บข้อมูลวัสดุใช้งาน / วัสดุสิ้นเปลือง จะใช้ข้อมูลค่าวัสดุใช้งาน / วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ไปในสถานที่ปฏิบัติงานนั้นเป็นจำนวนเงินที่มีการใช้จริง ในบางกรณี หากเป็นวัสดุที่ทางลูกค้าจ่ายมาให้ หรือให้ยืมโดยไม่มีค่าจ่ายก็ถือว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นศูนย์แต่สำหรับค่าบำรุงซ่อมแซมค่าบำรุงซ่อมแซมอุปกรณ์ต่างๆ ถึงแม้จะเป็นอุปกรณ์ที่ทางลูกค้าให้ยืมก็ตามค่าใช้จ่ายในกรณีนี้ก็ถือเป็นภาระของผู้ประกอบการที่จะนำค่าใช้จ่ายส่วนนั้นมารวมคำนวณเป็นค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน / วัสดุสิ้นเปลืองด้วย

ขั้นตอนที่ 3 กำหนดเกณฑ์การกระจายต้นทุนจำแนกตามทรัพยากรที่นำมาใช้แต่ละประเภท

นำต้นทุนของทรัพยากรที่ใช้ในแต่ละด้านที่คำนวณได้ในขั้นตอนที่ 2 มากระจายตามแต่ละกิจกรรม โดยนับเป็นหน่วยของกิจกรรมตามสภาพจริงที่เป็นอยู่ เช่น หน่วยการกระจายค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรควรเป็นค่าใช้จ่ายตามชั่วโมงการปฏิบัติงาน หน่วยการกระจายต้นทุนของพื้นที่ควรเป็นตารางเมตร เป็นต้น เมื่อเสร็จสิ้นขั้นตอนนี้ผู้วิเคราะห์ก็ได้ข้อมูลต้นทุนของกิจกรรมทั้งหมด

ตาราง 2 ตัวอย่างรายการต้นทุนทรัพยากรและตัวหลักต้นทุนทรัพยากร

ต้นทุนทรัพยากร	ตัวหลักต้นทุนทรัพยากร
เงินเดือน/ค่าจ้างแรงงาน	เวลาจริงที่ใช้ในการทำกิจกรรม / สัดส่วนเวลาที่ใช้ในกิจกรรม
ค่าเช่า / ค่าเสื่อมราคาอาคาร	เนื้อที่เป็นตารางเมตร / ตารางฟุต ที่ใช้ไปในการทำกิจกรรม / อัตราร้อยละที่ใช้ในการปันส่วน
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร	เวลาจริงที่ใช้ในการทำกิจกรรม / อัตราร้อยละที่ใช้ในการปันส่วน

ขั้นตอนที่ 4 คำนวณต้นทุนทั้งหมดของแต่ละกิจกรรม

หลังเสร็จสิ้นขั้นตอนที่ 3 ผู้วิจัยก็จะได้กิจกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดจากขั้นตอนที่ 1 และต้นทุนของทรัพยากรที่ทั้งหมดจากขั้นตอนที่ 2 และเกณฑ์การกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายทั้งหมดตาม Input แต่ละตัว ในขั้นนี้ผู้วิจัยก็จะสามารถคำนวณต้นทุนทั้งหมดของแต่ละกิจกรรมได้เมื่อรวมจำนวนต้นทุนจำแนกตามทรัพยากรที่ใช้และได้กระจายไปตามแต่ละกิจกรรม ผลลัพธ์รวมที่ได้นั้น คือ ต้นทุนกิจกรรม

ขั้นตอนที่ 5 การศึกษาปริมาณของแต่ละกิจกรรม

เก็บรวบรวมข้อมูลปริมาณงานของแต่ละกิจกรรมซึ่งหมายถึงจำนวนครั้งของการปฏิบัติกิจกรรมนั้น ๆ สิ่งที่ต้องสังเกตคือหน่วยของแต่ละกิจกรรมที่แตกต่างกันโดยปกติหน่วยงานที่มีการบันทึกข้อมูลในลักษณะนี้มีน้อยมากส่วนใหญ่ผู้วิเคราะห์จะต้องเข้าไปเก็บข้อมูลปริมาณการปฏิบัติงานจริงในสถานที่ปฏิบัติงานซึ่งแม้จะค่อนข้างลำบากแต่ผลที่ได้ก็น่าคุ้มค่าเพราะทำให้ได้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์เพื่อนำมาสู่การจัดการโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพโดยเฉพาะอย่างยิ่งการปรับปรุงระบบการควบคุมและจัดการการกระจายสินค้าให้ก้าวหน้าพร้อมกับมีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น

ขั้นตอนที่ 6 คำนวณต้นทุนต่อหน่วยของกิจกรรม

รุธิร์ พนมยงค์ และคณะ (2549) กล่าวว่า การคำนวณต้นทุนต่อหน่วย เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการคำนวณต้นทุนกิจกรรม วิธีการคำนวณสามารถใช้วิธีหารธรรมดา ก็จะได้ผลลัพธ์ของ ต้นทุนต่อหน่วย ดังสูตรต่อไปนี้

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนทั้งหมดของกิจกรรม} / \text{ปริมาณการปฏิบัติงาน}$$

นราพันธ์จันทร์กระจาย พัฒนาเจียรวิริยะพันธ์และองอาจเลี้ยงพันธุ์สกุล(2555) ศึกษาเรื่องการประยุกต์วิธีวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรมเพื่อศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้ผลิตข้าวอินทรีย์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์และการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้ผลิตในระดับไร่นาของข้าวอินทรีย์ในจังหวัดเชียงใหม่โดยประยุกต์วิธีวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity base costing) เพื่อให้ทราบโครงสร้างต้นทุนอันจะนำไปสู่แนวทางการพัฒนาหรือลดต้นทุนโลจิสติกส์โดยใช้วิธีการศึกษาเชิงสำรวจรวมกับการสัมภาษณ์เชิงลึกเกษตรกรที่ปลูกข้าวอินทรีย์จำนวน 38 รายตามขั้นตอนการผลิตข้าวอินทรีย์โดยเน้นกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งขาเข้าและขาออกที่เกี่ยวข้องนับตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อกระบวนการวางแผนการผลิตจนถึงขั้นตอนการส่งมอบผลผลิตและวิเคราะห์กิจกรรมโลจิสติกส์ที่เกิดขึ้นด้วยวิธีการปันส่วนต้นทุนตามกิจกรรมผลจากการศึกษาพบว่า

ต้นทุนโลจิสติกส์รวมของเกษตรกรจำนวน 38 รายที่ทำการผลิตข้าวอินทรีย์ในปีเพาะปลูก 2553/2554 คิดเป็นร้อยละ 8.04 ของมูลค่าขายทั้งหมดโดยแบ่งต้นทุนโลจิสติกส์รวมออกเป็น 4 ส่วนคือต้นทุนด้านการจัดหาปัจจัยการผลิตคิดเป็นร้อยละ 4.21 ถือได้ว่าเป็นต้นทุนที่สูงที่สุด ต้นทุนการเคลื่อนย้ายสินค้าภายในพื้นที่คิดเป็นร้อยละ 2.26 ต้นทุนการขนส่งคิดเป็นร้อยละ 1.05 และต้นทุนคลังสินค้าและการจัดการคลังสินค้าคิดเป็นร้อยละ 0.55 ตามลำดับจากผลการศึกษาทำให้ผู้ผลิตสามารถทราบโครงสร้างต้นทุนโลจิสติกส์ที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมต่างๆซึ่งสามารถนำไปสู่การตัดสินใจในการลดกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่าได้แนวทางการลดต้นทุนโลจิสติกส์สามารถทำได้โดยการรวมกลุ่มสมาชิกเครือข่ายผู้ผลิตข้าวอินทรีย์เพื่อวางแผนการผลิต การจัดหาเมล็ดพันธุ์ภายใต้การสนับสนุนของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตลอดจนจัดตั้งศูนย์กลางกระจายผลผลิต

นิภัทร นำเกียรติสกุล (2554) ศึกษาเรื่องแนวทางการปรับเลย์เอาต์เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ภายในโรงสีข้าว กรณีศึกษา บริษัท แม่จันโกลเด้นเกรน จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงต้นทุนในกระบวนการโลจิสติกส์ภายในโรงสีข้าว ศึกษาวิธีการลดต้นทุนโลจิสติกส์ภายในโรงสีข้าวของบริษัทโดยใช้วิธี SLP (Systematic Layout Planning) และเสนอแนวทางการปรับปรุงเลย์เอาต์(Layout) เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ในการศึกษานี้เก็บข้อมูลโดยการเข้าไปสังเกตการณ์โดยตรง (Direct-Observation) และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (Semi-Structure Interview) เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์เพื่อช่วยในการปรับปรุงผังโรงสีข้าวโดยวิธี SLP จากวิธีการ SLP แสดงถึงความสัมพันธ์การทำงานแต่ละสถานี ซึ่งสถานีที่มีความสัมพันธ์ซึ่งเครื่องจักรน้ำหนักมีความสัมพันธ์สูงถึง 3 สถานีประกอบด้วย โกดังข้าวเปลือก เครื่องสีข้าว และโกดังข้าวสาร อย่างไรก็ตามในทางที่เป็นไปได้ในการปรับปรุงควรย้ายเฉพาะเครื่องจักรเพราะว่าสถานีอื่นๆ ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้หรือถ้าเคลื่อนย้ายจะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากซึ่งไม่คุ้มค่ากับการลงทุนจากผลการจำลองการปรับปรุงผังโรงสีข้าวเพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ภายในโรงสีข้าวของ บริษัท แม่จันโกลเด้นเกรน จำกัด ด้วยเทคนิคการออกแบบและปรับปรุงผังโรงสีพบว่า การดำเนินงานก่อนการออกแบบของผังโรงสีเดิมมีระยะทางการขนย้ายข้าวต่อฤดูกาลอยู่ที่ 1,143.82 กิโลเมตร ใช้เวลาการขนย้ายทั้งหมด 464 ชั่วโมง 24 นาที ต่อฤดูกาล ดังนั้นเมื่อคิดเป็นต้นทุนการเคลื่อนย้ายรวมทั้งหมดอยู่ที่ 54,219.57 บาท ซึ่งหลังจากการปรับปรุงหรือออกแบบผังโรงสีข้าวมีระยะทางการขนย้ายต่อฤดูกาลอยู่ที่ 567.32 กิโลเมตร ใช้เวลาการขนย้ายทั้งหมด 412 ชั่วโมง 30 นาทีต่อฤดูกาล คิดเป็นต้นทุนการเคลื่อนย้ายทั้งหมดอยู่ที่ 30,045.57 ในการปรับปรุงผังโรงสีข้าวสามารถลดต้นทุนได้ถึง 24,174 บาทต่อฤดูกาล และลดระยะเวลาได้ถึง 51 ชั่วโมง 54 นาที ดังนั้นการออกแบบผังโรงสีโดยวิธี SLP สามารถลด

ระยะทางในการขนย้ายข้าวระหว่างกระบวนการผลิตให้สั้นลงและยังทำให้เวลาในการขนย้ายข้าวต่อเที่ยวลดลงการดำเนินงานเป็นไปอย่างรวดเร็วมากขึ้น ลดเวลาการรอคอยแต่ละกระบวนการซึ่งจะสามารถช่วยให้มีผลผลิตมากขึ้นตามไปด้วย

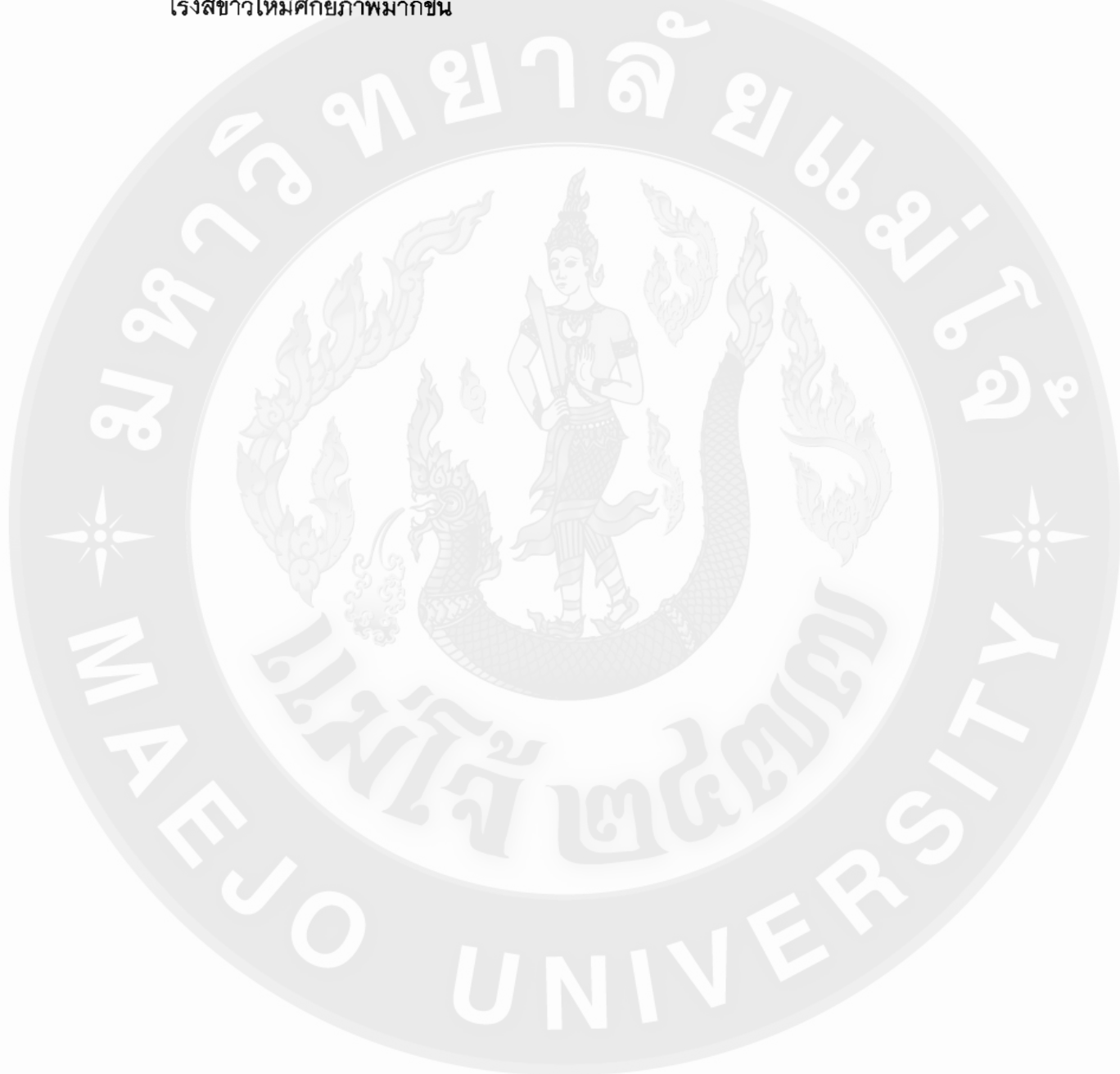
วัลยา ศรีจันทร์ดร (2553) ศึกษาเรื่องการลงทุนโลจิสติกส์โดยใช้การวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรมของโรงงานผลิตกระดาษทราย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์โดยแนวคิดต้นทุนฐานกิจกรรมและนำเสนอแนวทางการลดต้นทุนโลจิสติกส์ของโรงงานผลิตกระดาษทราย งานวิจัยนี้เริ่มต้นจากการวิเคราะห์กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ทั้งหมด จัดกลุ่มกิจกรรม วิเคราะห์ตัวหลักต้นทุน วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ต่อหน่วยกิจกรรม ผลจากการวิเคราะห์พบว่าสามารถระบุได้ว่าแต่ละกิจกรรมโลจิสติกส์มีต้นทุนเท่าใด โดยได้แบ่งกลุ่มกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมดเป็น 6 กิจกรรมหลักและ 50 กิจกรรมย่อย ผลที่ได้สามารถสรุปได้ว่าต้นทุนโลจิสติกส์มีสัดส่วนร้อยละ 9.60 ต่อยอดขายผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของกิจกรรมโดยใช้แผนภูมิพาเรโต พบว่ากิจกรรมที่มีต้นทุนสูงที่สุดและอยู่ในสัดส่วนที่มากกว่า 80 เปอร์เซนต์ คือ กิจกรรมการจราจรและการขนส่งและกิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ดังนั้นแนวทางการลดต้นทุนที่สำคัญที่สุดคือการลดค่าใช้จ่ายในด้านการขนส่งและค่าใช้จ่ายด้านบรรจุภัณฑ์ โดยการเพิ่มผู้ให้บริการและผู้ขายรายใหม่รวมทั้งตรวจสอบราคาท้องตลาดอยู่เสมอเพื่อให้เกิดการแข่งขันในด้านราคาและได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด ซึ่งจากผลการศึกษานี้ผู้บริหารขององค์กรสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปพิจารณาในการตัดสินใจในการบริหารงานโลจิสติกส์และการกำหนดกลยุทธ์ในการลดต้นทุนโลจิสติกส์ต่อไปได้

กรรณิการ์ กำมะเลศ (2549) ศึกษาเรื่องต้นทุนโลจิสติกส์สำหรับการดำเนินงานกระจายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ด้วยการบริหารต้นทุนกิจกรรมโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อค้นหาต้นทุนโลจิสติกส์ในการดำเนินการกระจายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยเครื่องมือในการวิเคราะห์ต้นทุนมาใช้ เพื่อให้ได้ทราบต้นทุนต่อหน่วยที่มีความแม่นยำมากขึ้น ซึ่งผู้วิจัยเลือกเอาวิธีต้นทุนกิจกรรมมาประยุกต์ใช้ เพราะว่าการกิจกรรมเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดต้นทุนอย่างแท้จริง อีกทั้งเป็นวิธีที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายสำหรับผู้บริหารในด้านความแม่นยำของข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจในการบริหารงาน งานวิจัยครั้งนี้ได้เก็บข้อมูลจากเอกสารประกอบการทำงานต่างๆ ภายในบริษัทตัวอย่าง รวมถึงการสัมภาษณ์ผู้บริหารและพนักงานผู้ปฏิบัติงานด้านโลจิสติกส์ นำมาสรุปรวบรวมเป็นจัดเข้าเป็นศูนย์กิจกรรมหลักของการดำเนินการกระจายสินค้า ปันส่วนทรัพยากรต้นทุนด้านโลจิสติกส์ที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมตามเกณฑ์ด้านระยะเวลาของการใช้กิจกรรมเป็นหลักเพื่อให้ได้ทราบต้นทุนต่อหน่วยในแต่ละ

กิจกรรมผลการวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ด้วยวิธีการบริหารต้นทุนฐานกิจกรรม ทำให้ได้ทราบถึงสัดส่วนต้นทุนที่เกิดขึ้น ในแต่ละกิจกรรมในการกระจายสินค้า เป็นข้อมูลต้นทุนรวมของกิจกรรมโลจิสติกส์ในบริษัทตัวอย่าง นอกจากนั้น ยังมีการศึกษาเปรียบเทียบต้นทุนที่เกิดขึ้นสำหรับการขนส่งสินค้าทางอากาศ กับต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมสำหรับการขนส่งสินค้าทางเรือ ทำให้ได้ทราบถึงการใช้ทรัพยากรต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมสำหรับการขนส่งสินค้าทางเรือ ทำให้ได้ทราบถึงการใช้ทรัพยากรต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมที่มีความแตกต่างกันตามรูปแบบของการขนส่ง ซึ่งข้อมูลด้านต้นทุนที่ได้รับนี้ ผู้บริหารสามารถนำไปประกอบการตัดสินใจในการบริหารงาน เพื่อปรับลดกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่าในการดำเนินการกระจายสินค้า ที่จะช่วยให้ลดต้นทุนรวมในกระบวนการได้ ช่วยปรับปรุงความพึงพอใจของลูกค้าให้ดีขึ้นได้

เริงศักดิ์ กระจำจันทร์ (2549) ศึกษาเรื่องการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวในเขตจังหวัดร้อยเอ็ดโดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวในเขตจังหวัดร้อยเอ็ดจำนวน 34 คนได้มาโดยการสุ่มแบบเจาะจงและใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ร้อยละค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและ F-test ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวส่วนใหญ่เป็นเพศชายอายุ 30-40 ปี สถานภาพสมรสตำแหน่งงานเป็นเจ้าของกิจการและระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือสูงกว่า และธุรกิจโรงสีข้าวมีระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า 15 ปีทุนดำเนินงานมากกว่า 15 ล้านบาทขนาดธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ประเภทธุรกิจเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดรายได้ของกิจการ/เดือนมากกว่า 1,000,000 บาทผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวมีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์โดยรวมและเป็นรายด้านทุกด้านอยู่ในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านอยู่ในระดับมากได้แก่ ด้านการจัดการการกระจายสินค้าเช่นกิจการสามารถกระจายสินค้าได้ทันเวลาที่ลูกค้าต้องการและด้านการจัดการการขนส่งเช่นกิจการมีการประเมินผลการปฏิบัติงานการขนส่งสินค้าอย่างต่อเนื่องและอยู่ในระดับปานกลางได้แก่ด้านการจัดการสารสนเทศเช่นกิจการมีการปรับปรุงเครื่องจักรให้ทันสมัยและด้านการจัดการสินค้าคงคลังเช่นกิจการมีการตรวจเช็คปริมาณข้าวเปลือกในคลังสินค้าเป็นประจำทุกเดือนผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานแตกต่างกันมีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์โดยรวมและด้านการจัดการด้านกระจายสินค้าแตกต่างกันผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวที่มีทุนดำเนินงานแตกต่างกันมีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ด้านการจัดการสินค้าคงคลังแตกต่างกันและผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวที่มีประเภทธุรกิจแตกต่างกันมีการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ด้านการจัดการการขนส่งและด้านการจัดการสารสนเทศแตกต่างกัน ($P < .05$) โดยสรุป

การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวในเขตจังหวัดร้อยเอ็ด อยู่ในระดับมาก ซึ่งข้อสังเกตนี้สามารถเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวนำไปประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลรวมทั้งนำไปพัฒนาธุรกิจโรงสีข้าวให้มีศักยภาพมากขึ้น



บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์และช่องทางการจัดการจำหน่ายและการกระจายตัวสินค้าของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ ด้วยระบบต้นทุนฐานกิจกรรม กรณีศึกษา บริษัท เดอะสุขะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา มีระเบียบวิธีการวิจัยดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัย คือ บุคลากรของบริษัท เดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา ได้แก่

- ผู้จัดการบริษัท	1	คน
- ผู้จัดการฝ่ายผลิต	1	คน
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด	1	คน
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายกระบวนการผลิต	1	คน
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายคลังสินค้า	1	คน
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชี	2	คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (Depth Interview) ซึ่งออกแบบตามวัตถุประสงค์และกรอบคิดที่กำหนดขึ้น จากการสัมภาษณ์ มีข้อมูลทั่วไปขององค์กรของบริษัท เดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ดังนี้

บริษัทเดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ.2552 สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 145/1 ม.16 ต.แม่กา อ.เมือง จ.พะเยา ดำเนินธุรกิจครบวงจรเกี่ยวกับข้าวอินทรีย์และ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าวอินทรีย์ ผลิตภัณฑ์ของบริษัท อาทิเช่น ข้าวหอมมะลิแดงอินทรีย์, เส้นหมี่ข้าวกล้อง, ดอกก็ข้าวกล้อง เป็นต้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งหมดล้วนผลิตโดยใช้หลักการผลิตแบบอินทรีย์ อีกทั้งผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ได้รับการรับรองมาตรฐาน Organic Thailand, GMP, Non-GMO

ทางบริษัทได้ทำข้อตกลงความร่วมมือระหว่างสถาบันบริการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และร่วมกับชุมชนสหกรณ์จังหวัดลำพูน ในการส่งเสริมให้เกษตรกรในภาคเหนือตอนบนปลูกข้าวหอมมะลิแดงอินทรีย์และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยทางบริษัทเป็นผู้รับซื้อที่เน้นการประกอบธุรกิจที่เป็นธรรมและเน้นการกระจายสินค้าจากเกษตรกรส่งตรงถึงมือผู้บริโภคตั้งแต่ปี 2549 ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมาเกษตรกรในโครงการมีความพึงพอใจ ในระบบการผลิตแบบเกษตรอินทรีย์เป็นการผลิตที่ไม่ใช้สารเคมี ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และส่งผลดีต่อสุขภาพ

ในอนาคตทางบริษัทได้มีโครงการขยายธุรกิจทั้งในส่วนของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าวอินทรีย์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น และในส่วนการเพาะปลูกได้มีการเพิ่มพื้นที่ในการเพาะปลูกวิจัยและพัฒนาปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อเพิ่มผลผลิตและลดค่าใช้จ่ายให้กับเกษตรกรอีกด้วย

โดยวิสัยทัศน์ของบริษัท คือ เป็นผู้นำในการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารอินทรีย์และอาหารเพื่อสุขภาพในภูมิภาค โดยการผสมผสานความรับผิดชอบต่อสังคมดำเนินธุรกิจด้วยความเป็นธรรมและความซื่อสัตย์ และมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

- เพื่อการส่งออกสินค้าส่งเสริมสุขภาพและสินค้าเกษตรอินทรีย์ หลากหลายชนิดไปทั่วโลกและส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชน
- เพื่อสนับสนุนชุมชนในชนบทให้มีส่วนร่วมในธุรกิจการค้าที่เป็นธรรมและการซื้อในรูปแบบสหกรณ์
- เพื่อส่งเสริมชุมชนมีความตระหนักถึงความสำคัญของอาหารอินทรีย์และสุขภาพชีวิต

จากวิสัยทัศน์ดังกล่าว ทำให้บริษัทมีโครงการส่งเสริมการปลูกข้าวอินทรีย์เพื่อการส่งออกภายใต้โครงการความร่วมมือการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า (Contract Farming) และการค้าที่เป็นธรรม (Fair Trade) โดยเป็นโครงการร่วมมือระหว่างชุมชนสหกรณ์จังหวัดลำพูน จำกัด สถาบันบริการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ (สถาบัน IQS), มหาวิทยาลัยแม่โจ้และห้างหุ้นส่วนจำกัดเดอะสุขขะเฮาส์ ประเทศสิงคโปร์ โดยทางโครงการสนับสนุนให้ปลูกข้าวแบบไม่ใช้สารเคมีและสนับสนุนให้มีการใช้ DMO ในพื้นที่เพาะปลูกในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย โดยบริษัทจะยึดมั่นหลักการการค้าที่เป็นธรรมทางบริษัทจะซื้อ

ข้าวเปลือกหลังจากที่เก็บเกี่ยวจากเกษตรกรในราคาสูงกว่าตลาด โดยบริษัทได้ดำเนินการเป็นระยะเวลา 6 ปี

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยจัดเก็บจากข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ ดังนี้

- ข้อมูลปฐมภูมิ

รวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ และการสังเกตการณ์ในการปฏิบัติงานจริงที่เกิดขึ้นภายในบริษัท เดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ทราบสภาพที่เป็นอยู่จริงในปัจจุบัน

- ข้อมูลทุติยภูมิ

ศึกษาจากงบการเงินของบริษัท เดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ต.แม่กา อ. เมือง จ.พะเยา ของปี 2553-2554 งานวิจัย หนังสือ เอกสาร บทความ แนวคิด ทฤษฎี รวมทั้งข้อมูลที่เผยแพร่ในระบบออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์และต้นทุนฐานกิจกรรม

การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลองค์การของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด

2. วิเคราะห์ข้อมูลค่าใช้จ่ายในแต่ละขั้นตอน และปริมาณการใช้ทรัพยากรของแต่ละกิจกรรม โดยนำแนวคิดต้นทุนตามระบบต้นทุนฐานกิจกรรมมาเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ โดยมีขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 วิเคราะห์กิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อย

ขั้นตอนที่ 2 วิเคราะห์ตัวหลักต้นทุน

ขั้นตอนที่ 3 วิเคราะห์ต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับแต่ละกิจกรรมโดยจำแนกตามทรัพยากรที่ใช้และเกณฑ์การกระจายต้นทุน

ขั้นตอนที่ 4 กระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายเข้าแต่ละกิจกรรม

ขั้นตอนที่ 5 คำนวณต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรม

3. วิเคราะห์หาแนวทางในการลดต้นทุนโลจิสติกส์ และเสนอแนะแนวทางลดต้นทุนโลจิสติกส์และการวิเคราะห์ด้านการกระจายตัวสินค้า

1. วิเคราะห์ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า
2. วิเคราะห์หาแนวทางในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย



บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูลวิจัย เรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ ด้วยระบบต้นทุนฐานกิจกรรม กรณีศึกษาบริษัท เดอะสุขะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา ซึ่งผู้วิจัยเก็บข้อมูล โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกและการสังเกตการณ์โดยตรง ผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังต่อไปนี้

1. ต้นทุนโลจิสติกส์โดยการประยุกต์ใช้ต้นทุนฐานกิจกรรม

ในการคำนวณหาต้นทุนโลจิสติกส์โดยการประยุกต์ใช้ต้นทุนฐานกิจกรรม ประกอบด้วยขั้นตอน 5 ขั้นตอน ดังนี้

1.1 วิเคราะห์กิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อย

1.2 วิเคราะห์ตัวผลักดันต้นทุน

1.3 วิเคราะห์ต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับแต่ละกิจกรรมโดยจำแนกตาม

ทรัพยากรที่ใช้และเกณฑ์การกระจายต้นทุน

1.4 กระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายเข้าแต่ละกิจกรรม

1.5 คำนวณต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรม

2. การใช้ข้อมูลจากระบบต้นทุนกิจกรรมเพื่อลดต้นทุน

1. ต้นทุนโลจิสติกส์โดยการประยุกต์ใช้ต้นทุนฐานกิจกรรม

ในการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด โดยการประยุกต์ใช้ต้นทุนฐานกิจกรรม มีขั้นตอนดังนี้

1.1 วิเคราะห์กิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อย

ในการวิเคราะห์กิจกรรมโลจิสติกส์ของบริษัทเดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ผู้วิจัยได้เริ่มต้นจากการศึกษากระบวนการปฏิบัติงานขององค์กร จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกและสังเกตการณ์การทำงานของเจ้าหน้าที่ของบริษัท ผู้วิจัยแบ่งกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ของบริษัท เดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัดออกเป็น 6 กิจกรรมหลัก คือ กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า กิจกรรมการบริหารสินค้าคงคลัง กิจกรรมการหีบห่อและการบรรจุภัณฑ์ และกิจกรรมการกระจายและการขนส่ง ซึ่งในแต่ละกิจกรรมหลักมีรายละเอียดกิจกรรมดังนี้

กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ

การจัดการวัตถุดิบ หมายถึง การจัดการวัตถุดิบในการผลิต ได้แก่ เมล็ดพันธุ์ข้าว ปุ๋ย และยาฆ่าแมลง และการจัดการผลผลิตข้าวเปลือก ซึ่งเริ่มตั้งแต่การจัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว กิจกรรมจัดซื้อปุ๋ยและยาฆ่าแมลงอินทรีย์ และคำนวณปัจจัยการผลิตเพื่อนำมาให้เกษตรกร เพื่อแจกจ่ายให้แก่เกษตรกร และในระหว่างการปลูกข้าวของเกษตรกรบริษัทจะจัดฝ่ายส่งเสริม การเกษตรเพื่อออกให้คำแนะนำ คำปรึกษาแก่เกษตรกรในการปลูกข้าวอินทรีย์ เมื่อเกษตรกร เก็บเกี่ยวผลผลิตข้าวเปลือกจากเกษตรกร ฝ่ายควบคุมคุณภาพจะทำการตรวจสอบผลผลิต ข้าวเปลือกจากเกษตรกร ทั้งน้ำหนัก ความชื้น และคุณภาพ เมื่อทำการตรวจสอบข้าวเปลือก เรียบร้อยแล้ว ก็จะทำเอกสารการรับข้าว ส่งให้เกษตรกร และติดกระสอบข้าวเปลือกเก็บไว้ใน โกดัง จากรายละเอียดกิจกรรมดังกล่าวจึงสามารถจำแนกกิจกรรมย่อยของกิจกรรมการ จัดการวัตถุดิบ ได้ 8 กิจกรรมย่อย ดังนี้คือ กิจกรรมจัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว กิจกรรมจัดซื้อปุ๋ย และยาฆ่าแมลงอินทรีย์ กิจกรรมจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ กิจกรรมคำนวณปัจจัยการผลิตเพื่อ แจกจ่ายเกษตรกร กิจกรรมการส่งเสริมเกษตรกร กิจกรรมตรวจสอบผลผลิตข้าวเปลือกจาก เกษตรกร กิจกรรมรับและตรวจเช็คเอกสารการนำส่งข้าวเปลือกจากเกษตรกร กิจกรรม เตรียมข้าวเปลือกตามคำสั่งซื้อข้าว

กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ

การจัดการคำสั่งซื้อ หมายถึง การจัดการเกี่ยวกับคำสั่งซื้อของลูกค้า ตั้งแต่รับคำ สั่งซื้อจากลูกค้า แล้วดำเนินการสั่งซื้อข้าว บรรจุข้าวและจัดเตรียมข้าวเพื่อนำส่งให้ลูกค้า โดย การจัดทำใบใบกำกับสินค้าและใบกำกับหีบห่อ กิจกรรมดังกล่าวจึงสามารถจำแนกกิจกรรม ย่อยของกิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ ได้ 5 กิจกรรมย่อย ดังนี้คือ กิจกรรมรับคำสั่งซื้อจาก ลูกค้า กิจกรรมออกใบสั่งซื้อข้าว กิจกรรมออกใบสั่งบรรจุข้าว กิจกรรมจัดเตรียมข้าวเพื่อนำส่ง และกิจกรรมออกใบกำกับภาษี (Invoice) และใบกำกับหีบห่อ

กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า

การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า หมายถึง การจัดการเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ ได้แก่ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยและยา ข้าวเปลือก และสินค้าสำเร็จรูปภายในโรงงานหรือคลังสินค้า กิจกรรมดังกล่าวจึงสามารถจำแนกกิจกรรมย่อยของกิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและ สินค้า ได้ 7 กิจกรรมย่อย ดังนี้คือ กิจกรรมขนเมล็ดพันธุ์ให้เกษตรกร กิจกรรมขนปุ๋ยและยาให้ เกษตรกร กิจกรรมขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร กิจกรรมขนข้าวเปลือกเข้าโกดัง กิจกรรมขน

ย้ายข้าวเปลือกเข้าสู่กระบวนการสีข้าว กิจกรรมขนย้ายข้าวเข้าสู่กระบวนการบรรจุ และกิจกรรมขนข้าวขึ้นรถขนส่ง

กิจกรรมการบริหารสินค้าคงคลัง

การบริหารสินค้าคงคลัง หมายถึง การจัดการเกี่ยวกับการจัดเก็บสินค้าคงคลังเข้าที่เก็บ ได้แก่ ข้าวเปลือกและบรรจุภัณฑ์ การบันทึกรายการ ตลอดจนการส่งเอกสาร กิจกรรมดังกล่าวจึงสามารถจำแนกกิจกรรมย่อยของกิจกรรมการบริหารสินค้าคงคลัง ได้ 5 กิจกรรมย่อย ดังนี้ คือ กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ กิจกรรมจัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บ กิจกรรมบันทึกการรับ-เบิกลงในฐานข้อมูล กิจกรรมส่งเอกสารให้แผนกบัญชีและ กิจกรรมตรวจสอบเช็คสต็อกสินค้าประจำเดือน

กิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ

การบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ หมายถึง การจัดการเกี่ยวกับการบรรจุข้าวที่ผ่านการสีแล้วใส่ถุงและบรรจุใส่กล่องเพื่อขนส่ง กิจกรรมดังกล่าวจึงสามารถจำแนกกิจกรรมย่อยของกิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ ได้ 2 กิจกรรมย่อย ดังนี้ คือ กิจกรรมบรรจุข้าวใส่ถุง และ กิจกรรมบรรจุหีบห่อ

กิจกรรมการจรรजरและการขนส่ง

การจรรजरและการขนส่ง หมายถึง การเคลื่อนย้ายข้าวที่บรรจุภัณฑ์เรียบร้อยแล้วไปยังลูกค้า กิจกรรมดังกล่าวจึงสามารถจำแนกกิจกรรมย่อยของกิจกรรมการจรรजरและการขนส่ง ได้ 3 กิจกรรมย่อย ดังนี้ คือ กิจกรรมติดต่อบริษัทขนส่งในประเทศ กิจกรรมติดต่อบริษัทขนส่งเพื่อส่งออก และกิจกรรมติดต่อตัวแทนพิธีการศุลกากร

ดังนั้น กิจกรรมโลจิสติกส์ที่จะนำมาวิเคราะห์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัทเดอะสุขะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด ประกอบด้วย 6 กิจกรรมหลัก ได้แก่

1. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ
2. กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ
3. กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า
4. กิจกรรมการบริหารสินค้าคงคลัง
5. กิจกรรมการหีบห่อและการบรรจุภัณฑ์ และ
6. กิจกรรมการจรรजरและการขนส่ง

กิจกรรมโลจิสติกส์หลัก 6 กิจกรรมดังกล่าวข้างต้น มีกิจกรรมย่อยทั้งหมด 30 กิจกรรมซึ่งจะนำมาใช้ในการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 2 และดำเนินา

ของแต่ละกิจกรรมเพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าใจตรงกันได้แสดงไว้ในตารางที่ 3 หลังจากผู้วิจัยได้กำหนดกิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อยของผู้ประกอบการข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด แล้ว ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาดำเนินทุนทั้งหมดของทรัพยากรที่ใช้ โดยจำแนกตามประเภททรัพยากร 5 ด้าน ดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร
2. ค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่
3. ค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร อุปกรณ์
4. ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลือง
5. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

หลังจากนั้นผู้วิจัยทำการกำหนดเกณฑ์การกระจายต้นทุน จากข้อมูลซึ่งได้มาจากการ สัมภาษณ์แบบเจาะลึกจากผู้ประกอบการ



ภาพที่ 2 กิจกรรมโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าชาวบริษัท เดอะสุขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด

ตารางที่ 3 กิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อยด้านโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าว
บริษัท เดอะสุขะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด

กิจกรรมหลัก	กิจกรรมย่อย	
A. กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ	A01	จัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว
	A02	จัดซื้อปุ๋ยและยาฆ่าแมลงอินทรีย์
	A03	จัดซื้อบรรจุภัณฑ์
	A04	คำนวณปัจจัยการผลิตเพื่อแจกจ่ายเกษตรกร
	A05	ส่งเสริมการเกษตรกร
	A06	ตรวจสอบผลผลิตข้าวเปลือกจากเกษตรกร
	A07	รับข้าวและตรวจเช็คเอกสารการนำส่งข้าวเปลือกจากเกษตรกร
	A08	เตรียมข้าวเปลือกตามคำสั่งซื้อข้าว
B. กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ	B01	รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า
	B02	ออกใบสั่งซื้อข้าว
	B03	ออกใบสั่งบรรจุข้าว
	B04	จัดเตรียมข้าวเพื่อนำส่ง
	B05	ออกใบกำกับภาษี (Invoice) และใบกำกับหีบห่อ
C. กิจกรรมการเคลื่อนย้าย วัตถุดิบและสินค้า	C01	ขนเมล็ดพันธุ์ให้เกษตรกร
	C02	ขนปุ๋ยและยาให้เกษตรกร
	C03	ขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร
	C04	ขนข้าวเปลือกเข้าโกดัง
	C05	ขนย้ายข้าวเปลือกเข้าสู่กระบวนการสีข้าว
	C06	ขนย้ายข้าวเข้าสู่กระบวนการบรรจุ
	C07	ขนข้าวขึ้นรถขนส่ง

ตารางที่ 3 (ต่อ)

กิจกรรมหลัก	กิจกรรมย่อย	
D.กิจกรรมการบริหาร	D01	จัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ
สินค้าคงเหลือ	D02	จัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บ
	D03	บันทึกการขายรับ – เบิกลงในฐานข้อมูล
	D04	ส่งเอกสารให้แผนกบัญชี
	D05	ตรวจเช็คสต็อกสินค้าประจำเดือน
E.กิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และ	E01	บรรจุข้าวใส่ถุง
หีบห่อ	E02	บรรจุหีบห่อ
F.กิจกรรมการจรรยาบรรณและการขนส่ง	F01	ติดต่อบริษัทขนส่งในประเทศ
	F02	ติดต่อบริษัทขนส่งเพื่อส่งออก
	F03	ติดต่อตัวแทนเดินพิธีการศุลกากร

ตารางที่ 4 คำยามของแต่ละกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าว บริษัท
เดอะสุขขะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด

กิจกรรมย่อย		คำนิยาม
A01	จัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว	ติดต่อและสั่งซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวจากเกษตรกร
A02	จัดซื้อปุ๋ยและยาฆ่าแมลงอินทรีย์	ติดต่อและสั่งซื้อปุ๋ยและยาฆ่าแมลงอินทรีย์จากผู้ผลิตปุ๋ยและยาฆ่าแมลงอินทรีย์
A03	จัดซื้อบรรจุภัณฑ์	ติดต่อและสั่งซื้อถุง สารกันชื้นและกล่องกระดาษจากผู้ขาย
A04	คำนวณปัจจัยการผลิตเพื่อแจกจ่ายเกษตรกร	คำนวณปุ๋ย ยาฆ่าแมลงอินทรีย์ต่อพื้นที่ของเกษตรกรแต่ละรายเพื่อแจกจ่ายให้เกษตรกร
A05	ส่งเสริมการเกษตร	การออกให้คำแนะนำการปลูกข้าวอินทรีย์ที่มีคุณภาพแก่เกษตรกร
A06	ตรวจสอบผลผลิตข้าวเปลือกจากเกษตรกร	ตรวจสอบคุณภาพและปริมาณข้าวเปลือกที่เกษตรกรเก็บเกี่ยวนำมาส่ง
A07	รับข้าวและตรวจเช็คเอกสารการนำส่งข้าวเปลือกจากเกษตรกร	ตรวจสอบเอกสารรายละเอียดข้าวเปลือกที่เกษตรกรนำมาส่งและรับข้าวจากเกษตรกร
A08	เตรียมข้าวเปลือกตามคำสั่งซื้อข้าว	เตรียมข้าวเปลือกเข้ากระบวนการสีตามคำสั่งซื้อข้าว
B01	รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า	ตรวจสอบคำสั่งซื้อจากลูกค้าซึ่งลูกค้าจะส่งทางอีเมลและยืนยันชนิดและปริมาณการสั่งซื้อกับลูกค้า
B02	ออกใบสั่งสีข้าว	จัดทำใบสั่งสีข้าวตามคำสั่งซื้อจากลูกค้าเพื่อแจ้งการสีข้าวแก่เจ้าหน้าที่ที่ประจำอยู่ที่โรงสีข้าว
B03	ออกใบสั่งบรรจุข้าว	จัดทำใบสั่งบรรจุข้าวเพื่อแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการบรรจุให้เจ้าหน้าที่ที่ประจำอยู่ที่โรงสีข้าว
B04	จัดเตรียมข้าวเพื่อนำส่ง	ตรวจสอบคุณภาพและปริมาณข้าวเพื่อนำส่งลูกค้า
B05	ออกใบกำกับภาษี (Invoice) และใบกำกับหีบห่อ	จัดทำใบกำกับภาษี (Invoice) และใบกำกับหีบห่อเพื่อแนบไปพร้อมกับสินค้าที่นำส่งให้ลูกค้า
C01	ขนเมล็ดพันธุ์ให้เกษตรกร	ขนเมล็ดพันธุ์ไปให้เกษตรกรแต่ละพื้นที่
C02	ขนปุ๋ยและยาให้เกษตรกร	ขนปุ๋ยและยาให้เกษตรกรแต่ละพื้นที่
C03	ขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร	ขนย้ายข้าวเปลือกจากพื้นที่นาปลูกข้าวของเกษตรกรไปที่โรงสี
C04	ขนข้าวเปลือกเข้าโกดัง	ขนย้ายข้าวเปลือกจากหน้าโรงสีไปจัดเก็บในโกดัง

ตารางที่ 4 (ต่อ)

กิจกรรมย่อย		คำนิยาม
C05	ขนย้ายข้าวเปลือกเข้าสู่กระบวนการสีข้าว	ขนย้ายข้าวเปลือกจากที่เก็บไป ณ จุด เครื่องสีข้าวเพื่อทำการสีข้าว
C06	ขนย้ายข้าวเข้าสู่กระบวนการบรรจุ	ขนย้ายข้าวเปลือกที่สีแล้วจากที่เก็บไป ณ จุดบรรจุข้าวเพื่อทำการบรรจุข้าว
C07	ขนข้าวขึ้นรถขนส่ง	ขนย้ายข้าวที่บรรจุแล้วขึ้นรถเพื่อทำการขนส่งให้ลูกค้า
D01	จัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ	จัดเก็บข้าวเปลือกที่ตรวจรับจากเกษตรกรเรียบร้อยแล้วเข้าที่เก็บ
D02	จัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บ	จัดเก็บถุง สารกันชื้นและกล่องกระดาษเข้าที่เก็บ
D03	บันทึกการขายรับ - เปิกลงในฐานข้อมูล	บันทึกการขายรับและการเบิกข้าวเปลือก ข้าวสำเร็จรูป ถุง สารกันชื้น และกล่องกระดาษในระบบ
D04	ส่งเอกสารให้แผนกบัญชี	จัดส่งเอกสารการรับและเบิกข้าวเปลือก ข้าวสำเร็จรูป ถุง สารกันชื้น และกล่องกระดาษให้แผนกบัญชีเพื่อบันทึกบัญชี
D05	ตรวจเช็คสต็อกสินค้าประจำเดือน	ตรวจนับข้าวเปลือก ข้าวสำเร็จรูป ถุง สารกันชื้น และกล่องกระดาษคงเหลือ ณ วันสิ้นเดือน
E01	บรรจุข้าวใส่ถุง	นำข้าวที่สีและตรวจสอบคุณภาพแล้วใส่ถุง
E02	บรรจุหีบห่อ	นำข้าวที่บรรจุถุงแล้วใส่กล่องกระดาษ
F01	ติดต่อบริษัทขนส่งในประเทศ	ติดต่อบริษัทขนส่งในประเทศเพื่อให้จัดรถมารับสินค้าเพื่อนำไปส่งที่ท่าเรือในประเทศ
F02	ติดต่อบริษัทขนส่งเพื่อส่งออก	ติดต่อบริษัทขนส่งเพื่อส่งสินค้าไปต่างประเทศ
F03	ติดต่อตัวแทนเดินพิธีการศุลกากร	ติดต่อตัวแทนเดินพิธีการศุลกากรเพื่อจัดทำเอกสารเกี่ยวกับการส่งออก

1.2 วิเคราะห์ตัวผลักดันต้นทุน (Cost Driver)

หลังจากวิเคราะห์ได้กิจกรรมย่อยแล้ว จะได้นำกิจกรรมย่อยทั้งหมดมาวิเคราะห์หาตัวผลักดันต้นทุน (Cost Driver) เพื่อที่จะนำไปวิเคราะห์ปริมาณต้นทุนและคำนวณต้นทุน

ตัวผลักดันต้นทุนคือเหตุการณ์หรือปัจจัยที่ทำให้ต้นทุนรวมของกิจกรรมเปลี่ยนแปลงไป กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือตัวผลักดันต้นทุนคือปัจจัยหรือสาเหตุทำให้เกิดต้นทุนละการปฏิบัติกิจกรรมและกระบวนการต่างๆตามมา แต่ละกิจกรรมอาจมีตัวผลักดันต้นทุนได้มากกว่า 1 ชนิดการวิเคราะห์ตัวผลักดันต้นทุนจะเน้นการระบุสาเหตุต้นตอที่ทำให้เกิดต้นทุนกิจกรรมนั้น ๆ ขึ้น

การวิเคราะห์ตัวหลักต้นทุนของกิจกรรมโลจิสติกส์ของบริษัท เดอะสุมเอ๊าส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ได้แสดงดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5 ตารางแสดงตัวหลักต้นทุนของแต่ละกิจกรรม

กิจกรรมย่อย	ตัวหลักต้นทุนกิจกรรม
A01 จัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว	จำนวนครั้งในการจัดซื้อ
A02 จัดซื้อปุ๋ยและยาฆ่าแมลงอินทรีย์	จำนวนครั้งในการจัดซื้อ
A03 จัดซื้อบรรจุภัณฑ์	จำนวนครั้งในการจัดซื้อ
A04 คำนวณปัจจัยการผลิตเพื่อแจกจ่ายเกษตรกร	จำนวนเกษตรกร
A05 ส่งเสริมการเกษตรกร	จำนวนครั้งในการออกส่งเสริม
A06 ตรวจสอบผลผลิตข้าวเปลือกจากเกษตรกร	จำนวนครั้งในการตรวจสอบ
A07 รับข้าวและตรวจเช็คเอกสารการนำส่งข้าวเปลือกจากเกษตรกร	จำนวนครั้งในการรับข้าวและตรวจสอบเช็คเอกสาร
A08 เตรียมข้าวเปลือกตามคำสั่งซื้อข้าว	จำนวนครั้งในการเตรียม
B01 รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า	จำนวนครั้งในการรับคำสั่งซื้อ
B02 ออกใบสั่งซื้อข้าว	จำนวนครั้งในการออกใบสั่งบรรจุ
B03 ออกใบสั่งบรรจุข้าว	จำนวนครั้งในการออกใบสั่งซื้อข้าว
B04 จัดเตรียมข้าวเพื่อนำส่ง	จำนวนครั้งในการเตรียมสินค้า
B05 ออกใบกำกับภาษี (Invoice) และใบกำกับหีบห่อ	จำนวนครั้งในการออกเอกสาร
C01 ขนเมล็ดพันธุ์ให้เกษตรกร	จำนวนครั้งในการขน
C02 ขนปุ๋ยและยาให้เกษตรกร	จำนวนครั้งในการขน
C03 ขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร	จำนวนครั้งในการขน
C04 ขนข้าวเปลือกเข้าโกดัง	จำนวนครั้งในการขน

ตารางที่ 5 (ต่อ)

กิจกรรมย่อย		ตัวหลักต้นกิจกรรม
C05	ขนย้ายข้าวเปลือกเข้าสู่กระบวนการสีข้าว	จำนวนครั้งในการขนย้าย
C06	ขนย้ายข้าวเข้าสู่กระบวนการบรรจุ	จำนวนครั้งในการขนย้าย
C07	ขนข้าวขึ้นรถขนส่ง	จำนวนครั้งในการขน
D01	จัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ	จำนวนครั้งในการจัดเก็บ
D02	จัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บ	จำนวนครั้งในการจัดเก็บ
D03	บันทึกการรายการรับ – เบิกลงในฐานข้อมูล	จำนวนครั้งในการบันทึก
D04	ส่งเอกสารให้แผนกบัญชี	จำนวนครั้งในการส่งเอกสาร
D05	ตรวจเช็คสต็อกสินค้าประจำเดือน	จำนวนครั้งในการตรวจ
E01	บรรจุข้าวใส่ถุง	จำนวนถุงในการบรรจุ
E02	บรรจุหีบห่อ	จำนวนกล่องในการบรรจุ
F01	ติดต่อบริษัทขนส่งในประเทศ	จำนวนครั้งในการติดต่อ
F02	ติดต่อบริษัทขนส่งเพื่อส่งออก	จำนวนครั้งในการติดต่อ
F03	ติดต่อตัวแทนเดินพิธีการศุลกากร	จำนวนครั้งในการติดต่อ

1.3 วิเคราะห์ต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับแต่ละกิจกรรมโดยจำแนกตามทรัพยากรที่ใช้และเกณฑ์การกระจายต้นทุน

เมื่อวิเคราะห์ตัวหลักต้นต้นทุนของแต่ละกิจกรรมแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายจริงที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรม โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้มาจากบัญชีแยกประเภท ส่วนการปันส่วนค่าใช้จ่ายมาจากจำนวนงานที่เกิดขึ้น ซึ่งได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ที่ปฏิบัติงาน

ในการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงของบริษัท เดอะสุขเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัด เพื่อที่จะนำไปปันส่วนในกิจกรรมโลจิสติกส์ตามหลักการการคำนวณต้นทุนฐานกิจกรรมจะแบ่งค่าใช้จ่ายออกเป็น

1. ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร
2. ค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่
3. ค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร อุปกรณ์
4. ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลือง

5. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายดังกล่าวผู้วิจัยได้ทำการสรุปมาจากบัญชีแยกประเภทระหว่างเดือน มกราคม พ.ศ. 2554 ถึง ธันวาคม พ.ศ. 2554 เพื่อนำไปเป็นปัจจัยนำเข้าในการคำนวณต้นทุนของแต่ละกิจกรรมโลจิสติกส์ ในกิจกรรมหนึ่งๆ อาจไม่จำเป็นต้องมีปัจจัยนำเข้าทุกกลุ่ม และการกำหนดเกณฑ์การกระจายต้นทุนของทรัพยากรทั้ง 5 ประเภท ของผู้ประกอบการค้าข้าว บริษัท เดอะลูชเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด

ตารางที่ 6 เกณฑ์การกระจายต้นทุนจำแนกตามทรัพยากร

ประเภททรัพยากร		เกณฑ์การกระจาย ต้นทุน
ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร	เงินเดือน	% การทำงาน
	ค่าประกันสังคม	% การทำงาน
	ค่าโบนัส	% การทำงาน
	ค่าแรงงานบรรจุ	% การทำงาน
	ค่าแรงงานขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร	% การทำงาน
	ค่าแรงงานขนย้ายข้าวเปลือกเข้าโกดัง	% การทำงาน
	ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมเกษตรกร	% การทำงาน
ค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่	ค่าเช่า	พื้นที่การปฏิบัติงานและ % การทำงาน
	ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า	พื้นที่การปฏิบัติงาน % การทำงาน
ค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร-อุปกรณ์	ค่าเสื่อมราคา-รถบรรทุก	
	ค่าเสื่อมราคา-คอมพิวเตอร์	% การทำงาน
	ค่าเสื่อมราคา-เครื่องพิมพ์	% การทำงาน
	ค่าเบี้ยประกันภัย	% การทำงาน
	ค่าซ่อมแซม	% การทำงาน
	ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	% การทำงาน
ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลือง	ค่าถุง	% การทำงาน
	ค่าสารกันชื้น	% การทำงาน
	ค่ากล่องกระดาษ	% การทำงาน
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	ค่าไปรษณีย์	% การทำงาน
	ค่าโทรศัพท์	% การทำงาน

1. ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร

ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ประกอบด้วย เงินเดือนซึ่งรวมค่าประกันสังคมและค่าโบนัส ค่าจ้างแรงงานบรรจุ ค่าแรงงานชั่วคราวเปลื้องจากเกษตรกร ค่าแรงงานขนย้ายข้าวเปลือกเข้าโกดัง และค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมเกษตรกร การปันส่วนค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรในส่วนเงินเดือนเข้าสู่ค่าใช้จ่าย โฉจิสติกส์ของบริษัทเดอะสุขเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัด จะถูกปันส่วนตามสัดส่วนกิจกรรมที่รับผิดชอบ ซึ่งได้มาจากการสัมภาษณ์บุคลากรของผู้ประกอบการ ดังที่แสดงในตารางที่ 7 อย่างไรก็ตามค่าจ้างแรงงานบรรจุ ค่าแรงงานชั่วคราวเปลื้องจากเกษตรกร ค่าแรงงานขนย้ายข้าวเปลือกเข้าโกดัง และค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมเกษตรกร เป็นค่าใช้จ่าย โฉจิสติกส์ทั้งจำนวน

2. ค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่

ค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่ประกอบไปด้วยค่าเช่าสำนักงาน และค่าเช่าโกดังเก็บข้าวเปลือกและผลผลิตข้าวอินทรีย์ การปันส่วนค่าเช่าสำนักงานสู่ค่าใช้จ่ายโฉจิสติกส์ของบริษัทเดอะสุขเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัด จะถูกปันส่วน 2 ขั้นตอน คือ ขั้นที่ 1 การปันส่วนค่าเช่าสำนักงานรวมเข้าสู่ค่าใช้จ่ายของแต่ละฝ่ายที่ปฏิบัติงานโดยใช้พื้นที่ของแต่ละฝ่ายใช้ในการปฏิบัติงานเป็นเกณฑ์การปันส่วน ซึ่งข้อมูลในการปันส่วนนี้ได้มาจากการสัมภาษณ์ ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการแบ่งพื้นที่การปฏิบัติงานในแต่ละแผนกเท่าๆกัน และหลังจากการปันส่วนค่าเช่าสำนักงานสู่ค่าใช้จ่ายของแต่ละฝ่ายแล้ว ขั้นที่ 2 การปันส่วนค่าใช้จ่ายแต่ละฝ่ายเข้าสู่ค่าใช้จ่ายโฉจิสติกส์ ซึ่งจะค่าใช้จ่ายแต่ละฝ่ายจะถูกปันส่วนเป็นค่าใช้จ่ายโฉจิสติกส์ตามสัดส่วนกิจกรรมที่รับผิดชอบ (%) อย่างไรก็ตามค่าเช่าโกดังเก็บข้าวเปลือกและผลผลิตข้าวอินทรีย์เป็นค่าใช้จ่ายโฉจิสติกส์ทั้งจำนวน

3. ค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร-อุปกรณ์

ค่าใช้จ่ายในด้านเครื่องจักร-อุปกรณ์ ประกอบไปด้วย ค่าเสื่อมราคา-รถบรรทุก ค่าเสื่อมราคา-คอมพิวเตอร์ ค่าเสื่อมราคา-เครื่องพิมพ์ ค่าเบี้ยประกันภัย ค่าซ่อมแซม และค่าน้ำมันเชื้อเพลิง การปันส่วนค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร-อุปกรณ์เข้าสู่ค่าใช้จ่ายโฉจิสติกส์ของบริษัทเดอะสุขเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัด จะถูกปันส่วนตามสัดส่วนกิจกรรมที่รับผิดชอบ ซึ่งได้มาจากการสัมภาษณ์บุคลากรของผู้ประกอบการ

4. ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลือง

ค่าใช้จ่ายในด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลือง ประกอบไปด้วย ค่าถุง ค่าสารกันชื้น และ ค่ากล่องกระดาษ การปันส่วนค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรในส่วนของเงินเดือนเข้าสู่ค่าใช้จ่าย โจริสติกส์ของบริษัทเดอะสุขเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด จะถูกปันส่วนตามสัดส่วนกิจกรรมที่รับผิดชอบ ซึ่งได้มาจากการสัมภาษณ์บุคลากรของผู้ประกอบการ ซึ่งพบว่าค่าใช้จ่ายในด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลืองทั้งหมดเป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมโจริสติกส์ของบริษัท เดอะสุขเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด

5. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายด้านอื่นๆ ประกอบด้วย ค่าไปรษณีย์และค่าโทรศัพท์ การปันส่วนค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรในส่วนของเงินเดือนเข้าสู่ค่าใช้จ่าย โจริสติกส์ของบริษัทเดอะสุขเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด จะถูกปันส่วนตามสัดส่วนกิจกรรมที่รับผิดชอบ ซึ่งได้มาจากการสัมภาษณ์บุคลากรของผู้ประกอบการ

1.4 กระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายเข้าแต่ละกิจกรรม

หลังจากการปันส่วนค่าใช้จ่ายรวมเข้าสู่ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโจริสติกส์ตามสัดส่วนกิจกรรมที่รับผิดชอบแล้ว ในขั้นตอนนี้จะทำการกระจายค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโจริสติกส์ของทรัพยากรแต่ละด้านเข้าสู่รายกิจกรรม ในการกระจายต้นทุนเข้าสู่กิจกรรมจะต้องมีการกำหนดอัตราส่วนการทำงานในแต่ละกิจกรรม โดยการกำหนดอัตราส่วนดังกล่าวสามารถเก็บข้อมูลจากเวลาในการทำงานจริง หรือสัมภาษณ์จากผู้ปฏิบัติงานของผู้ประกอบการ ในกรณีศึกษาที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานจริงเพื่อได้อัตราส่วนในการทำงานในแต่ละกิจกรรม ดังที่ปรากฏในตาราง เมื่อได้อัตราส่วนส่วนจะมีการคำนวณหาค่าใช้จ่ายของแต่ละกิจกรรมต่อไป ดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร

การกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรเข้ารายกิจกรรมต่างๆจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลเกี่ยวกับเวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงานของแต่ละกิจกรรม โดยกำหนดให้ผลรวมของเวลาเป็น 100 เปอร์เซ็นต์ แล้วจึงคำนวณหาสัดส่วนของเวลาที่ใช้ในแต่ละกิจกรรม โดยสัดส่วนของเวลาการปฏิบัติงานในแต่ละกิจกรรมได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องในการปฏิบัติงานนั้นๆ

การกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรทั้งหมด ซึ่งประกอบด้วยเงินเดือน ค่าจ้าง แรงงานบรรจุ ค่าแรงงานขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร ค่าแรงงานขนย้ายข้าวเปลือกเข้าโกดัง และค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมเกษตรกร เข้ารายกิจกรรมต่างๆ

2. ค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่

3. ค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร-อุปกรณ์

การกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร-อุปกรณ์ทั้งหมด ซึ่งประกอบด้วยค่าเสื่อมราคา-รถบรรทุก ค่าเสื่อมราคา-คอมพิวเตอร์ ค่าเสื่อมราคา-เครื่องพิมพ์ ค่าเบี้ยประกันภัย ค่าซ่อมแซม และค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เข้ารายกิจกรรมต่างๆ เป็นดังที่แสดงในตารางที่ 20 และ 21 และการกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านพื้นที่ทั้งหมด ซึ่งประกอบด้วยเครื่องจักร-อุปกรณ์ ประกอบไปด้วย ค่าเสื่อมราคา-รถบรรทุก ค่าเสื่อมราคา-คอมพิวเตอร์ ค่าเสื่อมราคา-เครื่องพิมพ์ ค่าเบี้ยประกันภัย ค่าซ่อมแซม และค่าน้ำมันเชื้อเพลิง การปันส่วนค่าใช้จ่ายด้านเครื่องจักร-อุปกรณ์ เข้ารายกิจกรรมต่างๆ

4. ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลือง

การกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลืองทั้งหมด ซึ่งประกอบด้วยค่าถู ค่าสารกันชื้น และค่ากล่องตามสัดส่วนการทำงาน เป็นดังที่แสดงในตารางที่ 23 24 และการกระจายค่าใช้จ่ายด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลืองทั้งหมดเข้ารายกิจกรรม

5. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

การกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่น ซึ่งประกอบด้วยค่าไปรษณีย์และค่าโทรศัพท์ เข้ารายกิจกรรม ตามสัดส่วนการทำงาน เป็นดังที่แสดงในตารางที่ 26 และการกระจายค่าใช้จ่ายอื่น ซึ่งประกอบด้วยค่าไปรษณีย์และค่าโทรศัพท์ ทั้งหมดเข้ารายกิจกรรม

จากการกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายตามแหล่งทรัพยากรแต่ละด้านเข้าสู่รายกิจกรรมแล้ว สามารถสรุปต้นทุนค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดของแต่ละกิจกรรมหลัก ได้ดังที่แสดงไว้ในตารางที่ 28 ผลจากการคำนวณต้นทุนรวมของกิจกรรมหลักทั้ง 6 กิจกรรม พบว่าต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา มีต้นทุนรวมทั้งสิ้น 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 กิจกรรมการบริหารสินค้าคงเหลือ 591,929.90 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.10 คือ กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ 151,343.26 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.07 และลำดับสุดท้ายกิจกรรมการจรรยาและการขนส่ง 92,839.66 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 1.27

รายละเอียดของกิจกรรมย่อยในแต่ละกิจกรรมหลัก ดังที่แสดงในตารางที่ 30 จะแสดงให้เห็นถึงต้นทุนในการดำเนินงานของแต่ละกิจกรรมย่อย เพื่อสามารถหาแนวทางลดต้นทุนสำหรับกิจกรรมย่อยที่มีต้นทุนในการดำเนินงานสูงที่สุดในสามลำดับแรก ผลการศึกษา พบว่า

1. กิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ เป็นกิจกรรมที่มีต้นทุนในการดำเนินงานสูงเป็นอันดับหนึ่งโดยกิจกรรมย่อยที่ก่อให้เกิดต้นทุนที่สำคัญ คือ กิจกรรมบรรจุข้าวใส่ถุง มีต้นทุนทั้งสิ้น 3,219,401.23 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 69.09 ของกิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ โดยใช้ทรัพยากรด้านวัสดุใช้งาน-วัสดุสิ้นเปลืองมากที่สุด รองลงมาคือ ด้านบุคลากร และด้านพื้นที่ตามลำดับ

2. กิจกรรมการเคลื่อนย้ายและสินค้า เป็นกิจกรรมที่มีต้นทุนในการดำเนินงานสูงเป็นอันดับสองโดยกิจกรรมย่อยที่ก่อให้เกิดต้นทุนที่สำคัญ คือกิจกรรมขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร มีต้นทุนทั้งสิ้น 693,886.91 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 71.86 ของกิจกรรมการเคลื่อนย้ายและสินค้า โดยใช้ทรัพยากรด้านบุคลากรมากที่สุด รองลงมาคือ ด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์และด้านพื้นที่ตามลำดับ

3. กิจกรรมกิจกรรมการจัดการวัตถุดิบเป็นกิจกรรมที่มีต้นทุนในการดำเนินงานสูงเป็นอันดับสามโดยกิจกรรมย่อยที่ก่อให้เกิดต้นทุนที่สำคัญ คือกิจกรรมส่งเสริมการเกษตรกรรม มีต้นทุนทั้งสิ้น 383,862.72 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 45.26 ของกิจกรรมจัดการวัตถุดิบ โดยใช้ทรัพยากรด้านบุคลากรมากที่สุด รองลงมาคือ ด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์และด้านพื้นที่ตามลำดับ

1.5 คำนวณต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรม

ในการคำนวณต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรม ผู้วิจัยต้องทำการศึกษาปริมาณงานของแต่ละกิจกรรมซึ่งได้ข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณงานผู้วิจัยได้จากการสังเกตร่วมกับการสัมภาษณ์เจาะลึกจากผู้ประกอบการโดยการประมาณการจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

เมื่อได้ปริมาณงานของแต่ละกิจกรรมแล้ว สามารถคำนวณหาต้นทุนต่อหน่วย โดยใช้ปริมาณงานที่เกิดขึ้นต่อปีเป็นข้อมูลในการคำนวณ ดังที่แสดงไว้ในตารางที่ 31 โดยมีวิธีการคำนวณต้นทุนต่อหน่วย ดังนี้

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนทั้งหมดของกิจกรรม} / \text{ปริมาณการปฏิบัติงาน}$$

พบว่าต้นทุนต่อหน่วยที่มีค่าสูงที่สุด คือ กิจกรรมขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร มีต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 27,716.39 บาทต่อครั้ง รองลงมาคือ กิจกรรมจัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว มีต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 23,841.72 บาทต่อครั้ง และอันดับที่สาม คือ กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ มีต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 17,272.70 บาทต่อครั้ง

2. การใช้ข้อมูลจากระบบต้นทุนกิจกรรมเพื่อลดต้นทุน

หลังจากวิเคราะห์ต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละกิจกรรมโลจิสติกส์แล้ว ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์กิจกรรมทั้งหมดว่าเป็นกิจกรรมที่เพิ่มค่าหรือเป็นกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารต้นทุนโดยการส่งเสริมและสนับสนุนกิจกรรมที่เพิ่มค่าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและพยายามลดหรือตัดทอนกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า เพื่อลดความสูญเปล่าให้เหลือน้อยที่สุดหรือหมดไป จากการสังเกตและสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ปฏิบัติงานของผู้ประกอบการ พบว่ามี 3 กิจกรรมที่เป็นกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า ได้แก่ กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ กิจกรรมจัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บและกิจกรรมส่งเอกสารให้แผนกบัญชี

จากการวิเคราะห์กิจกรรมที่เพิ่มค่าและกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่ากิจกรรมโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการ ค้าข้าว บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา สามารถสรุปได้ว่า มีกิจกรรม โลจิสติกส์ที่เป็นกิจกรรมเพิ่มค่าจำนวน 27 กิจกรรมและเป็นกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าจำนวน 3 กิจกรรม เมื่อจัดประเภทค่าใช้จ่ายตามประเภทกิจกรรมเพิ่มค่าและกิจกรรมไม่เพิ่มค่าแล้ว พบว่า ค่าใช้จ่ายทั้งหมด 7,309,866.01 บาท เป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นกิจกรรมเพิ่มค่าเท่ากับ 6,828,257.97 บาท คิดเป็นร้อยละ 93.41 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดและค่าใช้จ่ายที่เป็นกิจกรรมไม่เพิ่มค่าเท่ากับ 481,608.04 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.59 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

แสดงค่าใช้จ่ายกิจกรรมที่เพิ่มค่าและกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า พบว่ากิจกรรมที่เพิ่มค่าที่มีค่าใช้จ่ายสูงเป็นอันดับแรกคือ กิจกรรมบรรจุข้าวใส่ถุง เท่ากับ 3,219,401.23 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.15 ของกิจกรรมที่เพิ่มค่าทั้งหมด รองลงมาคือ กิจกรรมบรรจุหีบห่อ เท่ากับ 1,440,614.63 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.10 ของกิจกรรมที่เพิ่มค่าทั้งหมด และกิจกรรมขนข้าวเปลือกจากเกษตรกร เท่ากับ 693,886.91 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.16 ของกิจกรรมที่เพิ่มค่าทั้งหมดตามลำดับ สำหรับกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ มีค่าใช้จ่ายสูงเป็นอันดับแรกเท่ากับ 432,611.04 บาท คิดเป็น 89.83 ของกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าทั้งหมด รองลงมาคือ กิจกรรมจัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บ เท่ากับ 32,743.85 บาท คิดเป็น 6.80 ของกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าทั้งหมด และกิจกรรมส่งเอกสารให้แผนกบัญชี เท่ากับ 16,253.16 บาท คิดเป็น 3.37 ของกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าทั้งหมด ตามลำดับ

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายตัวสินค้าไปยังต่างประเทศ

บริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการจัดส่งสินค้า คือ ข้าวหอมแดงไปขายยังประเทศสิงคโปร์ โดยมีบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่าย การส่งสินค้าจะผ่านบริษัทมีซีเล้งจำกัด จังหวัดเชียงใหม่ ไปยังท่าเรือคลองเตย เพื่อไปลงเรือบรรทุกสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์และบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัดจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายโดยการกระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีก,ร้านอาหาร,Home Delivery,และ Modern Trade ต่างๆในประเทศสิงคโปร์ โดยราคาของข้าวหอมแดงที่บริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ขายส่งให้กับบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัด ประมาณ 46 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม และบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัด จะทำการขายในประเทศสิงคโปร์ประมาณ 100 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม ต้นทุนในการจัดส่งสินค้าและการทำการส่งเสริมการตลาดทั้งหมดบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัดเป็นผู้จ่ายเองทั้งหมด โดยมียอดการสั่งซื้อสินค้าข้าวหอมแดงทั้งหมด 1 เดือนต่อ 4 ตู้คอนเทนเนอร์(19 ตันต่อตู้คอนเทนเนอร์)โดยจะมีขนาดของบรรจุภัณฑ์ข้าวหอมแดง คือ 1 กิโลกรัม และ 2 กิโลกรัม โดยปกติการจัดส่งสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์จะเป็นขนาด 2 กิโลกรัม ประมาณ 16 ตันและ 1 กิโลกรัมประมาณ 3 ตัน ก่อนจะมีการจัดส่งสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์จะมีการส่งสินค้าเพื่อนำไปตรวจเช็คหรือการ QC ก่อนเมื่อผ่านการตรวจแล้วจึงจะสามารถจัดส่งสินค้าไปได้และการจัดส่งสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์นั้นไม่มีการเสียภาษีส่งออกตามกฎหมายของ FTA จึงทำให้ต้นทุนการจัดจำหน่ายสินค้าลดลงไปมากแต่จะมีการเสียภาษีนำเข้าสินค้าเข้าไปยังประเทศสิงคโปร์ซึ่งบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัดจะเป็นผู้ชำระเองทั้งหมด

ในปัจจุบันบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการวางแผนในการส่งออกสินค้าของทางบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อในประเทศอินโดนีเซีย,จีน,และฮ่องกงโดยที่ในประเทศฮ่องกงนั้นทางบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดอยู่ในขั้นตอนของการรอใบรับรอง ICAPS และ USDA ซึ่งเป็นเอกสารการรับรองมาตรฐานสินค้าเกษตรอินทรีย์ซึ่งในประเทศฮ่องกงนั้นมีความจำเป็นที่ต้องใช้เอกสารนี้เพื่อมาประกอบการจัดส่งสินค้าเพื่อเข้าไปขายในประเทศฮ่องกง ส่วนในประเทศอินโดนีเซียนั้นบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการวางแผนว่าจะมีการเจาะลูกค้าในกลุ่มตลาดระดับบนแต่ก็มีปัญหาและอุปสรรคก็คือในประเทศอินโดนีเซียนั้นมีข้าวของประเทศเวียดนามเป็นเจ้าตลาดโดยที่ข้าวจากประเทศเวียดนามนั้นมีราคาที่ถูกกว่าแต่ในด้านคุณภาพของสินค้ามีความใกล้เคียงกันมากเช่นเดียวกับประเทศจีนทางบริษัทเดอะสุขชะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการวางแผนเพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายให้กับ

ลูกค้าในตลาดระดับบนแต่ก็มีอุปสรรคในด้านราคาของสินค้าในประเทศจีนที่มีราคาต่ำกว่าและคุณภาพที่ใกล้เคียงกันมากและที่สำคัญผู้บริโภคทั้งสอง

ประเทศยังไม่สามารถมองเห็นหรือรับรู้เกี่ยวกับประโยชน์ที่ชัดเจนของข้าวหอมแดงเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับข้าวหอมมะลิหรือข้าวอื่นๆที่มีการจัดจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

2. ช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายตัวสินค้าภายในประเทศไทย

บริษัทเดอะสุขชะแฮสส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ได้มีช่องทางการจัดจำหน่ายตรงไปยังศูนย์รวมอาหารอินทรีย์ ถนนช้างคลาน โดยมีการขายข้าวหอมแดงในราคาส่งประมาณ 50 บาทต่อ 1 กิโลกรัมและทางศูนย์รวมอาหารอินทรีย์ ถนนช้างคลานจะนำไปขายต่อในราคาประมาณ 60-65 บาทต่อ 1 กิโลกรัมและยังมีการจำหน่ายตรงไปยังร้านอาหาร Cowboy Kitchen หน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จมากเท่าใดนักเนื่องจากว่ามีคู่แข่งจำนวนมากที่ขายสินค้าใกล้เคียงหรือเหมือนกันและก็มีหลายระดับราคาให้ลูกค้าได้เลือกซื้ออีกทั้งบรรจุภัณฑ์ของทางบริษัทเองยังไม่เป็นที่ดึงดูดใจของลูกค้ามากนักและที่สำคัญคือผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่ยังไม่ทราบคุณประโยชน์ที่สำคัญของข้าวหอมแดงหรือยังไม่มีความรู้ที่ชัดเจนเกี่ยวกับข้าวหอมแดงอีกทั้งยังมองไม่เห็นถึงความแตกต่างระหว่างข้าวหอมแดงและข้าวหอมมะลิ สำหรับแผนงานในอนาคตของบริษัทเดอะสุขชะแฮสส์ (ไทยแลนด์) จำกัดคือ พยายามเจาะตลาดลูกค้ากลุ่มตลาดระดับบน และสื่อสารถึงคุณประโยชน์ที่แท้จริงของข้าวหอมแดงให้ผู้บริโภคได้ทราบมากที่สุดและเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ให้ดูดีและมีมาตรฐานมากขึ้นในสายตาผู้บริโภค ในด้านคู่แข่งที่สำคัญคือ สันติโสภณซึ่งสามารถที่จะขายข้าวในราคาที่ถูกลง มีสินค้าครบวงจรด้านอินทรีย์ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้านในจังหวัดต่างๆ มีเงินสนับสนุนจำนวนมากจากแหล่งต่างๆและในผลิตภัณฑ์แต่ละตัวจะมีการแสดงราคาขายสินค้าอย่างชัดเจนและมีการแสดงถึงต้นทุนของสินค้าอย่างชัดเจน

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ ด้วยระบบต้นทุนฐานกิจกรรม กรณีศึกษาบริษัท เดอะสุขชะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา มีวัตถุประสงค์เพื่อ เพื่อวิเคราะห์หาต้นทุนโลจิสติกส์โดยใช้ระบบการคำนวณต้นทุนฐานกิจกรรม (Activity Based Costing : ABC) เพื่อให้ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์มีการคำนวณต้นทุนโลจิสติกส์ที่แม่นยำมากยิ่งขึ้น และทำให้ทราบกิจกรรมที่เพิ่มค่าและไม่เพิ่มค่าเพื่อนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ เพื่อนำไปสู่แนวทางในการลดต้นทุนโลจิสติกส์เพื่อนำไปสู่การลดต้นทุนโดยรวม การศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกจากผู้บริหารและพนักงานระดับปฏิบัติการที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรม รวมทั้งการสังเกตการณ์การปฏิบัติงานของพนักงานระดับปฏิบัติการ ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

การศึกษานี้ใช้แนวคิดของระบบต้นทุนกิจกรรมเพื่อคำนวณต้นทุนกิจกรรมโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา ซึ่งประกอบด้วย 2 ส่วน คือ การคำนวณต้นทุนกิจกรรมต้นทุนโลจิสติกส์โดยการประยุกต์ใช้ต้นทุนฐานกิจกรรม และการใช้ข้อมูลจากระบบต้นทุนกิจกรรมเพื่อลดต้นทุน สามารถสรุปผลการวิจัยได้ ดังนี้

กิจกรรมโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์(ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา ประกอบด้วย 6 กิจกรรมหลัก คือ 1) กิจกรรมการจัดการวัตถุดิบ 2) กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ 3) กิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า 4) กิจกรรมการบริหารสินค้าคงคลัง 5) กิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ และ 6) กิจกรรมการกระจายและการขนส่ง โดยประกอบด้วย 30 กิจกรรมย่อย สำหรับต้นทุนโลจิสติกส์ตามฐานกิจกรรม คำนวณโดยจำแนกทรัพยากรเป็น 5 ประเภท คือ ด้านบุคลากร ด้านพื้นที่ ด้านเครื่องจักร อุปกรณ์ ด้านวัสดุใช้งาน วัสดุสิ้นเปลืองและด้านอื่นๆ และนำสัดส่วนร้อยละการทำงานและสัดส่วนร้อยละพื้นที่ในการปฏิบัติงานเป็นเกณฑ์ในการกระจายต้นทุนลงสู่แต่ละกิจกรรม

ต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวบริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา มีต้นทุนรวมทั้งสิ้น 7,309,866.01 บาทต่อปี ซึ่งกิจกรรมหลักที่มีต้นทุนสูง

ที่สุด 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 กิจกรรมการบริหารสินค้าคงเหลือ 591,929.90 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.10 คือ กิจกรรมการจัดการคำสั่งซื้อ 151,343.26 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.07 และลำดับสุดท้ายกิจกรรมการจรรยาบรรณและการขนส่ง 92,839.66 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 1.27

การคำนวณต้นทุนต่อหน่วย โดยนำต้นทุนทั้งหมดของกิจกรรมหารด้วย ปริมาณการปฏิบัติงานพบว่า กิจกรรมขนย้ายเปลือกจากเกษตรกร มีต้นทุนต่อหน่วยสูงที่สุด เท่ากับ 27,716.39 บาทต่อครั้ง รองลงมาคือ กิจกรรมจัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว เท่ากับ 23,841.72 บาทต่อครั้ง และ กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ มีต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 17,272.70 บาทต่อครั้ง ตามลำดับ

ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดการวิเคราะห์กิจกรรมที่เพิ่มค่าและกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าของกิจกรรมเพื่อหาแนวทางในการลดต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา จากการวิเคราะห์กิจกรรมที่เพิ่มค่าและกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าของกิจกรรมโลจิสติกส์ทั้งหมด พบว่ามีเพียง 3 กิจกรรมที่เป็นกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า คือ กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ กิจกรรมจัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บและกิจกรรมส่งเอกสารให้แผนกบัญชี และหากพิจารณาค่าใช้จ่ายพบว่า กิจกรรมที่เพิ่มค่ามีค่าใช้จ่ายเท่ากับ 6,828,257.97 บาท คิดเป็นร้อยละ 93.41 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด โดยกิจกรรมบรรจุข้าวใส่ถุงมีค่าใช้จ่ายสูงเป็นลำดับแรก เท่ากับ 3,219,401.23 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.15 ของกิจกรรมที่เพิ่มค่าทั้งหมด รองลงมาคือ กิจกรรมบรรจุหีบห่อ เท่ากับ 1,440,614.63 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.10 ของกิจกรรมที่เพิ่มค่าทั้งหมด และกิจกรรมขนย้ายเปลือกจากเกษตรกร เท่ากับ 693,886.91 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.16 ของกิจกรรมที่เพิ่มค่าทั้งหมดตามลำดับ และค่าใช้จ่ายของกิจกรรมไม่เพิ่มค่าเท่ากับ 481,608.04 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.59 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด โดยกิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ มีค่าใช้จ่ายสูงเป็นอันดับแรกเท่ากับ 432,611.04 บาท คิดเป็น 89.83 ของกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าทั้งหมด รองลงมาคือ กิจกรรมจัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บ เท่ากับ 32,743.85 บาท คิดเป็น 6.80 ของกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าทั้งหมด และกิจกรรมส่งเอกสารให้แผนกบัญชี เท่ากับ 16,253.16 บาท คิดเป็น 3.37 ของกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าทั้งหมด ตามลำดับ

บริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการจัดส่งสินค้า คือ ข้าวหอมแดงไปขายยังประเทศสิงคโปร์ โดยมีบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่าย การส่งสินค้าจะผ่านบริษัทนี้ซึ่งแจ้งจำกัด จังหวัดเชียงใหม่ ไปยังท่าเรือคลองเตย เพื่อไปลงเรือบรรทุกสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์และบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัดจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายโดยการกระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีก,ร้านอาหาร,Home Delivery,และ Modern Trade ต่างๆในประเทศสิงคโปร์ โดยราคาของข้าวหอมแดงที่บริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ขายส่งให้กับบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัด ประมาณ 46 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม และบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัด จะทำการขายในประเทศสิงคโปร์ประมาณ 100 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม ต้นทุนในการจัดส่งสินค้าและการทำการส่งเสริมการตลาดทั้งหมดบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัดเป็นผู้จ่ายเองทั้งหมด โดยมียอดการสั่งซื้อสินค้าข้าวหอมแดงทั้งหมด 1 เดือนต่อ 4 ตู้คอนเทนเนอร์(19 ตันต่อตู้คอนเทนเนอร์)โดยจะมีขนาดของบรรจุภัณฑ์ข้าวหอมแดง คือ 1 กิโลกรัม และ 2 กิโลกรัม โดยปกติการจัดส่งสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์จะเป็นขนาด 2 กิโลกรัม ประมาณ 16 ตันและ 1 กิโลกรัมประมาณ 3 ตัน ก่อนจะมีการจัดส่งสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์จะมีการส่งสินค้าเพื่อนำไปตรวจเช็คหรือการ QC ก่อนเมื่อผ่านการตรวจแล้วจึงจะสามารถจัดส่งสินค้าไปได้และการจัดส่งสินค้าไปยังประเทศสิงคโปร์นั้นไม่มีการเสียภาษีส่งออกตามกฎหมายของ FTA จึงทำให้ต้นทุนการจัดจำหน่ายสินค้าลดลงไปมากแต่จะมีการเสียภาษีนำเข้าสินค้าเข้าไปยังประเทศสิงคโปร์ซึ่งบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (สิงคโปร์) จำกัดจะเป็นผู้ชำระเองทั้งหมด

ในปัจจุบันบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการวางแผนในการส่งออกสินค้าของทางบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อในประเทศอินโดนีเซีย,จีน,และฮ่องกงโดยที่ในประเทศฮ่องกงนั้นทางบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดอยู่ในขั้นตอนของการรอใบรับรอง ICAPS และ USDA ซึ่งเป็นเอกสารการรับรองมาตรฐานสินค้าเกษตรอินทรีย์ซึ่งในประเทศฮ่องกงนั้นมีความจำเป็นที่ต้องใช้เอกสารนี้เพื่อมาประกอบการจัดส่งสินค้าเพื่อเข้าไปขายในประเทศฮ่องกง ส่วนในประเทศอินโดนีเซียนั้นบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการวางแผนว่าจะมีการเจาะลูกค้าในกลุ่มตลาดระดับบนแต่ก็มีปัญหาและอุปสรรคก็คือในประเทศอินโดนีเซียนั้นมีข้าวของประเทศเวียดนามเป็นเจ้าตลาดโดยที่ข้าวจากประเทศเวียดนามนั้นมีราคาที่ถูกกว่าแต่ในด้านคุณภาพของสินค้ามีความใกล้เคียงกันมากเช่นเดียวกับประเทศจีนทางบริษัทเดอะสุขะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดได้มีการวางแผนเพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายให้กับลูกค้าในตลาดระดับบนแต่ก็มีอุปสรรคในด้านราคาของสินค้าในประเทศจีนที่มีราคาต่ำกว่าและคุณภาพที่ใกล้เคียงกันมากและที่สำคัญผู้บริโภคทั้งสอง

ประเทศยังไม่สามารถมองเห็นหรือรับรู้เกี่ยวกับประโยชน์ที่ชัดเจนของข้าวหอมแดงเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับข้าวหอมมะลิหรือข้าวอื่นๆที่มีการจัดจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

บริษัทเดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ได้มีช่องทางการจัดจำหน่ายตรงไปยังศูนย์รวมอาหารอินทรีย์ ถนนช้างคลาน โดยมีการขายข้าวหอมแดงในราคาส่งประมาณ 50 บาทต่อ 1 กิโลกรัมและทางศูนย์รวมอาหารอินทรีย์ ถนนช้างคลานจะนำไปขายต่อในราคาประมาณ 60-65 บาทต่อ 1 กิโลกรัมและยังมีการจำหน่ายตรงไปยังร้านอาหาร Cowboy Kitchen หน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จมากเท่าใดนักเนื่องจากว่ามีคู่แข่งจำนวนมากที่ขายสินค้าใกล้เคียงหรือเหมือนกันและก็มีหลายระดับราคาให้ลูกค้าได้เลือกซื้ออีกทั้งบรรจุกภัณฑ์ของทางบริษัทเองยังไม่เป็นที่ดึงดูดใจของลูกค้ามากนักและที่สำคัญคือผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่ยังไม่ทราบคุณประโยชน์ที่สำคัญของข้าวหอมแดงหรือยังไม่มีความรู้ที่ชัดเจนเกี่ยวกับข้าวหอมแดงอีกทั้งยังมองไม่เห็นถึงความแตกต่างระหว่างข้าวหอมแดงและข้าวหอมมะลิ สำหรับแผนงานในอนาคตของบริษัทเดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัดคือ พยายามเจาะตลาดลูกค้ากลุ่มตลาดระดับบน และสื่อสารถึงคุณประโยชน์ที่แท้จริงของข้าวหอมแดงให้ผู้บริโภคให้ได้ทราบมากที่สุดและเปลี่ยนแปลงบรรจุกภัณฑ์ให้ดูดีและมีมาตรฐานมากขึ้นในสายตาผู้บริโภค ในด้านคู่แข่งที่สำคัญคือ สันติอโศกซึ่งสามารถที่จะขายข้าวในราคาที่ถูกมาก มีสินค้าครบวงจรด้านอินทรีย์ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้านในจังหวัดต่างๆ มีเงินสนับสนุนจำนวนมากจากแหล่งต่างๆและในผลิตภัณฑ์แต่ละตัวจะมีการแสดงราคาขายสินค้าอย่างชัดเจนและมีการแสดงถึงต้นทุนของสินค้าอย่างชัดเจน

อภิปรายผลการวิจัย

ต้นทุนโลจิสติกส์รวมทั้งหมดของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา เท่ากับ 7,309,866.01 บาทต่อปี ซึ่งกิจกรรมการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อมีต้นทุนมากที่สุดเท่ากับ 4,660,015.86 บาท คิดเป็นร้อยละ 63.75 โดยส่วนใหญ่เกิดจากทรัพยากรวัสดุ ใช้งาน วัสดุสิ้นเปลืองเท่ากับ 2,679,933.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 57.51 ของต้นทุนบรรจุภัณฑ์และหีบห่อทั้งสิ้นซึ่งได้แก่ต้นทุนค่าถุง สารกันชื้นและกล่องกระดาษ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อความสะดวกในการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบเพื่อส่งออก เนื่องจากข้าวอินทรีย์ไปต่างประเทศต้องรักษาคุณภาพข้าวอินทรีย์ตลอดการขนส่งในระยะไกล ดังนั้นจึงต้องใช้ถุง สารกันชื้นและกล่องกระดาษที่มีคุณภาพและราคาสูง จึงทำให้ต้นทุนบรรจุภัณฑ์และหีบห่อสูง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดในการกำหนดกิจกรรมของ Stock and Lampert (2001) ที่กล่าว

ว่าบรรจุกฎบัตรจะเป็นสิ่งที่ปกป้องตัวผลิตภัณฑ์ไม่ให้เกิดความเสียหายในขณะที่มีการเคลื่อนย้ายและบรรจุกฎบัตรที่ดีจะช่วยให้กระบวนการเคลื่อนย้ายและเก็บสินค้าที่มีความสะดวกมากขึ้น และวัลยา ศรีจันทร์ตร (2553) ได้เสนอแนวทางลดต้นทุนด้านบรรจุกฎบัตร โดยการเพิ่มผู้ขายรายใหม่รวมทั้งตรวจสอบราคาท้องตลาดอยู่เสมอเพื่อให้เกิดการแข่งขันในด้านราคาและได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด ต้นทุนกิจกรรมการบรรจุกฎบัตรและหีบห่อที่เกิดจากทรัพยากรด้านบุคลากรมีต้นทุนเป็นอันดับสอง เท่ากับ 1,969,480.90 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.26 ของต้นทุนบรรจุกฎบัตรและหีบห่อทั้งสิ้น ในขณะที่มีต้นทุนที่เกิดจากทรัพยากรด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์ เท่ากับ 844.58 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.02 ซึ่งจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา มีต้นทุนที่เกิดจากทรัพยากรด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์น้อยมาก ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีการนำเครื่องจักรและอุปกรณ์เข้ามาใช้ในกระบวนการดำเนินงานน้อยมาก จึงใช้แรงงานคนจำนวนมากและทำให้ต้นทุนทรัพยากรด้านบุคลากรสูง ซึ่งจากการศึกษาของโครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมไทย (ITAP) สวทช. (2551) ที่ได้นำองค์ความรู้และเทคโนโลยีเข้ามาช่วยลดต้นทุนสำหรับการผลิตข้าวของโรงสีข้าวขนาดกลาง พบว่าการนำเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เหมาะสมมาใช้จะสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้อีกด้วย

ต้นทุนกิจกรรมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า มีต้นทุนเป็นอันดับสองของต้นทุนโลจิสติกส์ รวมของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา โดยมีต้นทุนเท่ากับ 965,650.17 บาท คิดเป็นร้อยละ 13.21 โดยส่วนใหญ่เกิดจากทรัพยากรบุคลากรเท่ากับ 769,992.12 บาท คิดเป็นร้อยละ 79.73 ของต้นทุนการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้าทั้งสิ้น ซึ่งได้แก่ ค่าแรงงานขนย้ายข้าวเปลือกและข้าวสาร และเกิดจากทรัพยากรเครื่องจักรและอุปกรณ์เท่ากับ 151,991.78 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.74 ของต้นทุนการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้าทั้งสิ้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการใช้แรงงานคนในการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้านั้นมากกว่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ด้วย โดยมีเหตุผลว่าการเคลื่อนย้ายโดยแรงงานคนจะลดความเสียหายของข้าวได้ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการควรพิจารณาการลดการใช้แรงงานในบางกิจกรรมย่อยของการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า โดยอาจใช้แรงงานคนเฉพาะกิจกรรมที่จำเป็น เช่น กิจกรรมขนข้าวสารขึ้นรถขนส่ง เพื่อลดความเสียหายของข้าวสาร ส่วนในขั้นตอนการเคลื่อนย้ายข้าวเปลือกอาจพิจารณานำเครื่องจักรและอุปกรณ์เข้ามาช่วยได้ ดังที่เรืองเทพ รุ่งโรจน์สาคร (2551) ได้ศึกษาเรื่องลอจิสติกส์ของโรงสีข้าวทรัพย์เจริญ และพบว่าโรงสีข้าวทรัพย์เจริญใช้แรงงานคนในการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ ในขั้นตอนการเคลื่อนย้ายข้าวสารไปยังโกดังจัดเก็บข้าวสารและขั้นตอนการเคลื่อนย้ายข้าวสารขา

ออกโกดังจัดเก็บข้าวสารไปสู่ร้านค้าปลีก/ส่ง ในขณะที่ขั้นตอนการเคลื่อนย้ายข้าวเปลือกใช้เครื่องจักร อุปกรณ์ รวมถึงยานพาหนะและแรงงานคนร่วมกัน

หากพิจารณาต้นทุนต่อหน่วยของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา พบว่ากิจกรรมขนข้าวเปลือกจากเกษตรกรมีต้นทุนต่อหน่วยสูงที่สุด คือ เท่ากับ 27,716.39 บาทต่อครั้ง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2553) โตรง การศึกษาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของสินค้าเกษตร ซึ่งพบว่าอุปสรรคสำคัญของการแปรรูปและการขนส่งของการค้าข้าวอินทรีย์ประการหนึ่งคือ การขนย้ายข้าวจากเกษตรกรมาสู่ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์นั้น เกษตรกรต้องขนข้าวมารวมที่ศูนย์ เช่นเดียวกับผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา ซึ่งมีเกษตรกรอยู่กระจายหลายจังหวัดตั้งแต่จังหวัดที่มีพื้นที่กระจายทั่วจังหวัด ดังนั้นในการรวบรวมข้าวเปลือกจากการเกษตรจึงมีต้นทุนสูง กิจกรรมที่มีต้นทุนต่อหน่วยสูงเป็นอันดับที่สองคือ กิจกรรมการจัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว เท่ากับ 23,841.72 บาทต่อครั้ง ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากทรัพยากรด้านบุคลากร จากการสัมภาษณ์ผู้ปฏิบัติงานพบว่า ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา มีการแบ่งแยกหน้าที่บุคลากรไม่ชัดเจน บุคลากรที่ไม่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงในเรื่องการจัดซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว จึงมาช่วยปฏิบัติงานในกิจกรรมนี้ ทำให้กิจกรรมนี้มีต้นทุนสูง และ กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ มีต้นทุนต่อหน่วยเป็นอันดับที่สาม คือ เท่ากับ 17,272.70 บาทต่อครั้ง ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากทรัพยากรด้านพื้นที่ ซึ่งได้แก่ ค่าเช่าโกดังจากการสังเกตและการสัมภาษณ์ผู้ปฏิบัติงานพบว่า ผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา มีมูลค่าข้าวเปลือกจำนวนมาก ซึ่งเกิดจากการรับซื้อข้าวเปลือกจากการเกษตรที่เข้าโครงการร่วมกับผู้ประกอบการ โดยที่ยังไม่มีคำสั่งซื้อจากผู้ขายเพื่อรักษาเกษตรกรไว้ จึงทำให้ข้าวเปลือกคงเหลือจำนวนมาก ต้นทุนการจัดเก็บจึงสูง ประกอบกับผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา มีลูกค้าส่งออกต่างประเทศเพียงรายเดียวและลูกค้าในประเทศ มีเพียงการขายรายย่อยจำนวนไม่มาก ดังนั้นผู้ประกอบการควรหาช่องทางการตลาดเพิ่มเติมเพื่อระบายข้าวเปลือกคงเหลือ เพื่อลดต้นทุนการจัดเก็บข้าวเปลือกและป้องกันการผลเสียหายของข้าวเปลือกเนื่องจากการจัดเก็บในระยะเวลาานาน

กิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์บริษัท เดอะสุขชะเฮาส์ (ไทยแลนด์) จำกัด อ.เมือง จ.พะเยา ประกอบด้วย 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมจัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ กิจกรรมจัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บและกิจกรรมส่งเอกสารให้แผนกบัญชี ซึ่งกิจกรรม

จัดเก็บข้าวเปลือกเข้าที่เก็บ นอกจากนั้นยังเป็นกิจกรรมที่มีต้นทุนต่อหน่วยสูงเป็นอันดับสามอีกด้วย ดังนั้นจึงควรหาวิธีการจัดการลดต้นทุนของกิจกรรมนี้ ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้างต้นพบว่า ต้นทุนดังกล่าวเกิดจากค่าเช่าโกดังเพื่อเก็บข้าวเปลือกซึ่งมีปริมาณคงเหลือจำนวนมากซึ่งไม่มีคำสั่งซื้อจากลูกค้า ดังนั้น ผู้ประกอบการควรหาช่องทางการตลาดเพิ่มเติมเพื่อระบายข้าวเปลือกคงเหลือ เพื่อลดต้นทุนการจัดเก็บข้าวเปลือกและป้องกันการผลเสียหายของข้าวเปลือกเนื่องจากการจัดเก็บในระยะเวลาสั้น สำหรับกิจกรรมจัดเก็บบรรจุภัณฑ์เข้าที่เก็บ ซึ่งเป็นกิจกรรมย่อยของกิจกรรมการบริหารสินค้าคงเหลือ ซึ่งต้นทุนส่วนใหญ่เกิดจากค่าเช่าโกดังและค่าแรงงานคนในการเคลื่อนย้ายบรรจุภัณฑ์ ดังนั้นผู้ประกอบการควรพิจารณาปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละครั้งให้เหมาะสมกับปริมาณที่จะใช้งาน โดยอาจพิจารณานำแนวคิดปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัดที่สุด (Economic Order Quantities) มาใช้ ดังที่ สมพันธ์ ทวีวัฒน์ (2551) ได้กล่าวว่าการบริหารสินค้าคงคลังมีวัตถุประสงค์เพื่อลดต้นทุนของสินค้าคงคลังให้มีค่าต่ำที่สุด ซึ่งอยู่ภายใต้ข้อสมมติที่กำหนดว่าต้นทุนผันแปรมีแค่ต้นทุนในการสั่งซื้อ และต้นทุนในการเก็บรักษาเท่านั้น เพราะเรากำหนดให้ต้นทุนสินค้าต่อหน่วยมีค่าคงที่ ดังนั้นถ้าเราสามารถบริหารต้นทุนในการสั่งซื้อและต้นทุนในการเก็บรักษามีค่าต่ำที่สุด ก็จะทำให้ต้นทุนของสินค้าคงคลังให้มีค่าต่ำที่สุดด้วยเช่นกัน และแนวคิดระบบการผลิตแบบทันเวลาพอดี (Just in time) ดังที่ ธนิต โสรัตน์ (2551) กล่าวว่า ระบบการผลิตแบบทันเวลาพอดี ถูกใช้เป็นกลไกในการขับเคลื่อนระบบการผลิตที่เป็นการประหยัดจากการประหยัดจากการส่งมอบที่ทันเวลา คือรับมอบวัตถุดิบเมื่อจะผลิตจริงและผลิตเมื่อจะมีการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้า ส่งผลให้รอบการหมุนของสต็อกสินค้ามีรอบการหมุนที่สูงสามารถมีความยืดหยุ่นโดยความสำเร็จของการนำระบบ JIT Delivery มาใช้จะส่งผลต่อการลดต้นทุนรวม โดยเฉพาะต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับ Logistics Cost คือมีระบบการส่งมอบและระบบการท างานของทั้งองค์กรเป็นแบบทันเวลา และสำหรับกิจกรรมส่งเอกสารให้แผนกบัญชีซึ่งเป็นย่อยในกิจกรรมการบริหารสินค้าคงเหลือเช่นเดียวกัน ผู้ประกอบการอาจพิจารณานำแนวคิดการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการสื่อสาร ดังที่ เรืองศักดิ์ กระจ่างจันทร์(2549) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าว ควรมีการพิจารณารูปแบบช่องทางในการติดต่อสื่อสารของโรงสีข้าว มีการนำวิธีการต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการสื่อสารภายในโรงสีข้าว ได้แก่ โทรศัพท์ วิทยุ แฟกซ์ ลำโพงขยายเสียง อินเทอร์เน็ต การสื่อสารวิธีนี้จะ เป็นอีกช่องทางในการสื่อสารที่จำเป็นในการติดต่อกับต่างประเทศ เนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำเมื่อเทียบกับช่องทางการสื่อสารอื่น ๆ

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากงานวิจัย

1.1 ผู้ประกอบการควรกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานให้ชัดเจน กำหนดจำนวนคนให้เหมาะสมกับงาน และกำหนดดัชนีชี้วัดการปฏิบัติของแต่ละตำแหน่งงานที่ชัดเจนเพื่อให้พนักงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น

1.2 ผู้ประกอบการควรพิจารณาลดค่าใช้จ่ายด้านบรรจุภัณฑ์ โดยการเพิ่มผู้ขายรายใหม่รวมทั้งตรวจสอบราคาท้องตลาดอยู่เสมอเพื่อให้เกิดการแข่งขันในด้านราคาและได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด

1.3 ผู้ประกอบการควรพิจารณาในการนำเครื่องจักรและอุปกรณ์มาใช้ในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นเพื่อลดต้นทุนเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

1.4 ผู้ประกอบการควรพิจารณานำแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารสินค้าคงเหลือ เช่น ปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัดที่สุด (Economic Order Quantities) และระบบการผลิตแบบทันเวลาพอดี (Just in time) มาใช้ในการบริหารสินค้าคงเหลือ

1.5 ผู้ประกอบการควรพิจารณานำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการสื่อสาร เพื่อลดต้นทุนในการสื่อสารภายในหน่วยงาน

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาถึงต้นทุนโลจิสติกส์ตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบ ซึ่งจะให้ข้อมูลต้นทุนโลจิสติกส์ตลอดวงจรการดำเนินงานที่สมบูรณ์ และเพื่อเสนอแนวทางในการลดต้นทุนและพัฒนาาระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์

2. ควรมีการศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าข้าวอินทรีย์ในจังหวัดอื่น และนำผลจากการศึกษามาเปรียบเทียบกัน

3. บริษัทเดอะสุชะเฮ้าส์ (ไทยแลนด์) จำกัดควรมีการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายภายในประเทศโดยอาจมีการจัดตั้งตัวแทนจำหน่ายในแต่ละท้องที่เพื่อให้มีการกระจายสินค้าเพิ่มมากขึ้น

4. ควรมีการประชาสัมพันธ์หรือการแจ้งข้อมูลข่าวสารเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงคุณประโยชน์ของสินค้าอย่างแท้จริง

5. ควรมีการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ความทันสมัยและดึงดูดใจเพิ่มมากขึ้น

6. ควรมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการขายสินค้าอย่างชัดเจนเพื่อให้ง่ายต่อการวางแผนด้านการตลาด

7. เพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศเช่น ผ่านพ่อค้าส่งในประเทศต่างๆ หรือผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศนั้น



บรรณานุกรม

- จิตรลดา ไชยเลิศ. 2543. วิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์การเกษตรแปรรูปของกลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่ : การค้นคว้าอิสระปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นำชัย ทนุผล. 2532. การวางแผนและการประเมินผลโครงการส่งเสริมการเกษตร. เชียงใหม่
สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.
- บังอร สุขจันทร์. 2544. การรับรู้และความต้องการผักปลอดภัยจากสารพิษของประชาชนใน
เขตเทศบาลนครเชียงใหม่. เชียงใหม่ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. 2540. ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์. (พิมพ์ครั้งที่ 7).
กรุงเทพมหานคร : เจริญผล.
- ปิยะธิดา สุนทรเกสัช. 2542. กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัด
เชียงใหม่. เชียงใหม่ : การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พัชรา วณิชพิสิฐพันธ์. 2544. ปัจจัยส่วนบุคคลกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการ
ตัดสินใจเลือกซื้ออาหารเพื่อสุขภาพของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่.
เชียงใหม่ : ปัญหาพิเศษ, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- พัชริน ดำรงกิตติกุล. 2542. “การจัดการระบบประกันคุณภาพผักปลอดสารพิษ : สร้างความ
มั่นใจให้ผู้บริโภค”. นิตยสารสำหรับผู้ส่งออกและผู้บริหาร. 286(กรกฎาคม) : 54-71.
- ยุนต์ี จารุลักษณ์. (2541). การศึกษาวิจัยเรื่อง “ช่องทางการจัดจำหน่ายกระป๋องเซรามิคใน
นครปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ของบริษัท เซรามิคอุตสาหกรรมไทย
จำกัด”. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (สาขาวิชาบริหารธุรกิจ)
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ราชันย์ บุญมาก. 2544. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผักปลอดภัยจากสารพิษของ
ผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ศรีสุภา สหชัยเสรี, 2546 การบริหารการตลาดในยุคเศรษฐกิจใหม่ แนวคิดและทฤษฎี, พิมพ์
ครั้งที่ 2, โรงพิมพ์ทิปปิง พอยท์ เพรส.
- ศุภร เสรีรัตน์. 2544. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร : ด้านสหวิชาการพิมพ์.

สหกรณ์กรีนเนทและมูลนิธิสายใยแผ่นดิน.“ตลาดเกษตรอินทรีย์ในประเทศไทย”.[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.greenetorganic.com/content-thai/main%20framesets/p_organic.html (6 กันยายน 2549)

สหกรณ์กรีนเนทและมูลนิธิสายใยแผ่นดิน.“ผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์”.[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.greenetorganic.com/content-thai/main%20framesets/p_organic.html (6 กันยายน 2549)

สหกรณ์กรีนเนทและมูลนิธิสายใยแผ่นดิน.“ผู้บริโภค (Organic Consumers)”.[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.greenetorganic.com/content-thai/main%20framesets/p_organic.html (6 กันยายน 2549)

สหกรณ์เกษตรอินทรีย์เชียงใหม่ จำกัด.“สหกรณ์เกษตรอินทรีย์เชียงใหม่ จำกัด”. (แผ่นพับ). สูดาววง เรื่องรุจิระ. 2541. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร: ยงพล เทรตดิ้ง.

สุนีย์ เดชเถลิง. 2551. “ทัศนคติและแรงจูงใจของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ของเครือข่ายกาดนัดผู้ผลิตจังหวัดเชียงใหม่” งานวิจัยคณะกรรมการธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

สมศรี สิ้นสุข. 2540. เครือข่ายการเรียนรู้ของกลุ่มผู้บริโภคอาหารเพื่อสุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

Coughlan, A.T. (1985), “Competition and co-operation in marketing channel choice: theory and application”, Marketing Science, 4 (2), pp. 110–29.

Hamill, J. (1997). “The Internet and International Marketing”, International Marketing Review, 14(5), pp. 300–323.

Hong Liu, H. & Wang, Y. (1999). “Co-ordination of international channel relationships: four case.

studies in the food industry in China” Journal of Business & Industrial Marketing, 14 (2), pp. 130–150.

Kim, Y. (1998). “A study on marketing channel Satisfaction in international markets”, Logistics Information Management 11(4) pp. 224–231.

Kotler, P. (2003). “Marketing Management” 11th Edition. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, Inc.

Kotler, Phillip and Gary Armstrong (2001).“Principles of Marketing” 9th Edition. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, Inc..

- Lohmann, W. & Foster, C.(1997). "From "niche" to "mainstream" – strategies for marketing organic food in Germany and the UK", *British Food Journal*, 99(8), pp. 275–282.
- Hong, L. & Wang, Y. (1999).Co-ordination of international channel relationships: four case studies in the food industry in China", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 14(2).
- Klein, S. and Roth, V.J. (1993), "Satisfaction with international marketing channels", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 21, Winter, pp. 39–44.
- McManus, J.C. (1975), "The cost of alternative economic organization", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 8, August, pp. 334–50.
- Noordewier, T.G., John, G. and Nevin, J.R. (1990), "Performance outcomes of purchasing arrangements in industrial buyer–vendor relationships", *Journal ofMarketing*, Vol. 54, October, pp. 80–93.
- Radman, M. (2005). "Consumer consumption and perception of organic products in Croatia", *British Food Journal*, 107(4), pp. 263–273.
- Ramaseshan, B. & Patton, M. (1994). "Factors Influencing International Channel Choice of Small Business Exporters", *International Marketing Review*, 11(4), pp. 19–34.
- Rosenberg, L.J. (1974). "A new approach to distribution conflict management", *Business Horizon*, 17(5), pp. 67–74.
- Roddy, G, Cowan, C., & Hutchinson, G. (1994). "Organic Food: A Description of the Irish Market", *British Food Journal*, 96(4), 1994, pp. 3–10.
- Rosenbloom, B. (1990), "Motivating your international channel partners", *Business Horizons*, 33(2), pp. 53–7.
- Thechatakerng, S. (2005). "Implementing Theory of Alliances", Paper presented in European Academy of management 2005 (EURAM), Munich, Germany, May 4–7, TUM Business school.
- Weitz, B.A. and Wensley, R. (1988). "Readings in Strategic Marketing: Analysis, Planning and Implementation", The Dryden Press, Hinsdale, IL.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.