Veridian E-Journal, Slipakorn University
ISSN 1906 - 3431

การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม*

The logistics management in supply chain of fresh noodles entrepreneurs in Nakhon Pathom.

จิตติมา บุตรพันธุ์ (Chittima Butphan)**
วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (Viroj Jadesadalug)***

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด 2) ศึกษาการจัดการระบบโลจิสติกส์ของธุรกิจผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด กรณีศึกษาในจังหวัดนครปฐม เก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก กลุ่มผู้ให้ข้อมูลได้แก่ ผู้ส่งวัตถุดิบหลัก ผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด ผู้ประกอบการค้าส่งและผู้ประกอบการค้ารายย่อย และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เนื้อหา สรุปผลการศึกษา และนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบการพรรณนาความ ผลการศึกษาพบว่าลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดเป็นธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) แบบเจ้าของคนเดียว ทำให้ง่ายต่อการบริหาร อำนาจในการตัดสินใจการดำเนินงานขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว แต่ควรมีการวางแผนการบริหารงานให้ได้มาตรฐานเพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารงาน ควรมองไปถึงอนาคตหากจะมีการขยายกิจการมากขึ้นที่จะส่งผลต่อการขยายตลาดมากขึ้น ด้านการจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดประกอบด้วย 1) การคาดการณ์ความต้องการทางผู้ประกอบคาดการณ์ความต้องการเพื่อการวางแผนการผลิตจากคำสั่งซื้อ 2) การจัดหาวัตถุดิบในการผลิตที่ใช้ผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยวส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่ได้มาจากสินค้าทางการเกษตร ทำให้วัตถุดิบมีราคาขึ้นลงตามราคาตลาด ผู้ประกอบการจึงต้องมีการตรวจสอบราคาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถเจรจาต่อรองราคากับผู้ส่งวัตถุดิบ 3) การผลิตจะต้องมีการตรวจสอบการผลิตในทุกๆขั้นตอน เพื่อการควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐาน 4) การส่งมอบสินค้า ใช้รถบรรทุกก๋วยเตี๋ยวเส้นสดไปส่งยังลูกค้าเพื่อความสะดวกและรวดเร็ว 5) การจัดช่องทางการจัดจำหน่ายมีการจัดจำหน่ายได้หลายทางทั้งการจัดส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดโดยตรงจากผู้ผลิตสู่พ่อค้าคนกลางหรือผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค 6) การรับคืนสินค้าทางผู้ประกอบการจะรับคืนก็ต่อเมื่อสินค้าเกิดความเสียหายจากการผลิตและจากการขนส่งซึ่งจาก

---

* บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่งานวิจัย

This Article Aimed to Publish Research

** นักศึกษาหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, โทรศัพท์ 08-1986-9166, อีเมล : nunook_nick@hotmail.com

Student's Master of Business Administration Program of Entrepreneurship Faculty of Management Science Silpakorn University. Tel : 08-1986-9166 E-mai:nunook_nick@hotmail.com

*** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, อีเมล :viroj_jade@hotmail.com

Assistant Professor. Ph.D. in Faculty of Management Science Silpakorn University. E-mail : viroj_jade@hotmail.com

การศึกษาผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์

คำสำคัญ : การจัดการโลจิสติกส์, ห่วงโซ่อุปทาน, การผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด

Abstact

This research aimed to study 1) the business procedures in supply chain of fresh noodles entrepreneurs and 2) the logistics managementin supply chain of fresh noodles entrepreneurs in NakhonPathom. The data was collected through in-depth interviews where the interviewers were the major suppliers of the fresh noodles entrepreneurs; the fresh noodles entrepreneurs; the owners of wholesale shop for fresh noodles; and the owners of retail shop for fresh noodles. There were 11 interviewees in total. The data was then checked for completeness and accuracy by triangulation method; and analyzed before being presented in description. The results showed that the business procedures of fresh noodles entrepreneurswere the single-owner small and medium enterprises (SMEs). This allowed the management to run easy, because the business owner was the only one in charge and had the power to make decisions. However, the management planning for quality-standard operation should be carefully set in order to reduce risk as the owner was the one who decided everything. The owner needed to think ahead before expand the business for bigger marketing. The process of logistics management of fresh noodles entrepreneurs consisted of 1) Demand forecasting – the demand forecasting was done by the entrepreneurs in order to plan the production according to the purchase order, so the clients got the noodles that were always fresh 2) Supply procurement – the main ingredients for fresh noodles were agricultural products which were sold in changeable prices. The entrepreneurs must have an up-to-date information on the prices in order to negotiate the cost with the suppliers 3) Production – quality control must be conducted in every stage of production to maintain the standard for quality 4) Distribution – the fresh noodles were delivered to the clients by small closed trucks allowing short time shipping 5) Types of distribution – the distribution could be either from entrepreneurs to the middlemen or the entrepreneurs to consumers 6) Return policy – the unsatisfied buyers could return their ordered product that had been damaged during delivery or production process. According to the study, the entrepreneurs could use this research as the guideline to improve their logistics management and prepare themselves for business growth.

Key words: The logistics management, Supply chain, Fresh noodles production

Veridian E-Journal, Slipakorn University
ISSN 1906 - 3431

บทนำ

การบริโภคก๋วยเตี๋ยวของคนไทยในปัจจุบันมีปริมาณสูงรองจากการบริโภคข้าวเจ้าจนกล่าวได้ว่าก๋วยเตี๋ยวเป็นอาหารหลักของคนไทยประเภทหนึ่งที่ใช้ปรุงอาหารได้หลายชนิดและมีการบริโภคอย่างสม่ำเสมอ ขณะเดียวกันก็เป็นอาหารที่ช่วยสร้างอาชีพให้กับกลุ่มคนไทยหลายๆกลุ่ม ทั้งผู้ประกอบการผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยว ผู้ขายทั้งค้าส่งและค้าปลีก ร้านอาหารและผู้ขนส่ง แต่ก๋วยเตี๋ยวเป็นอาหารที่เสื่อมเสียง่ายซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้อายุการเก็บรักษาของเส้นก๋วยเตี๋ยวสั้น (สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย,2552)

ปัจจุบันอุตสาหกรรมเส้นก๋วยเตี๋ยวมีการแข่งขันทางการตลาดสูง ผู้ขายต้องการสินค้าที่เก็บรักษาได้เป็นเวลานาน จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้วัตถุกันเสีย และในปัจจุบันลักษณะการค้าเริ่มกระจายในลักษณะที่เป็นอุตสาหกรรมและกระจายในหลายพื้นที่ทั่วประเทศหรือข้ามจังหวัดจากภูมิภาคอื่น ซึ่งต้องใช้ระยะทางและเวลาในการเดินทางนานขึ้น ทำให้จำเป็นต้องใช้วัตถุเจือปนอาหารมากขึ้นประกอบกับระบบการขายการจำหน่าย และการกระจายสินค้าของก๋วยเตี๋ยวเส้นสดยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร มีผลทำให้เกิดความล่าช้าตั้งแต่ในกระบวนการผลิตจนถึงการกระจายสินค้าและส่งผลกระทบต่อสินค้า(สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ,2552)

การดำเนินธุรกิจผู้ประกอบผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยวเส้นสดต้องอาศัยหลักการห่วงโซ่อุปทาน โดยเริ่มตั้งแต่การไหลของวัตถุดิบ การวางแผนการผลิต ระบบการผลิต ตลอดจนการจัดจำหน่าย โดยมีพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคโดยมีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องอย่างน้อย 4 กิจกรรม คือการซื้อ การผลิต การเคลื่อนย้าย และการขาย ซึ่งกิจกรรมจะดำเนินได้ดีก็ต้องมีการไหลของข้อมูลในทุกกิจกรรมทุกฝ่ายเพื่อทำให้เกิดความรวดเร็วในกระบวนการทำงานและตรงตามความต้องการของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งถือว่าเป็นกระบวนการหลักของการจัดการระบบโลจิสติกส์ทั้งทางด้านการผลิตสินค้าตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และแข่งขันในตลาดได้ โดยการเพิ่มผลตอบแทนและลดต้นทุนการผลิต(สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย,2552)

โลจิสติกส์เป็นศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บ และการกระจายสินค้า โดยกิจกรรมหลักของการจัดการโลจิสติกส์เกี่ยวข้องกับการจัดการเพื่อให้เกิดกระบวนการไหลของสินค้าและบริการ รวมถึงข้อมูลข่าวสารตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำซึ่งกิจกรรมของโลจิสติกส์จะปฏิสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันทั้งคู่ค้าที่เป็นซัพพลายเออร์ เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบ และมีการส่งต่อมาแปรรูป ผลิต บรรจุ จนกลายเป็นสินค้าและนำไปสู่ลูกค้า จะเห็นว่ากระบวนการจัดการโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพไม่สามารถดำเนินการได้ลำพังภายในองค์กร แต่จะต้องมีการปฏิสัมพันธ์กันทั้งภายในและภายนอกองค์กร ดังนั้นการประยุกต์ใช้การจัดการโลจิสติกส์จึงต้องมีการนำระบบโซ่อุปทานมาใช้ในการจัดการความสัมพันธ์ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ โดยเฉพาะสินค้าที่มีข้อจำกัดทางด้านระยะเวลาในการจัดเก็บ การจัดการโลจิสติกส์จึงเข้ามามีบทบาทอย่างยิ่ง เนื่องจากหากมีการจัดการโลจิสติกส์แล้วจะช่วยให้ลดต้นทุนได้(ปิยะภรณ์ ทรัพย์คำจันทร์, 2552)

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะทำการศึกษาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม โดยมีขอบเขตในการศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์ของธุรกิจผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน โดยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ สัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ผู้ที่ส่งวัตถุดิบหลัก

ผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด ผู้ประกอบการค้าส่ง และผู้ค้ารายย่อยเพื่อเป็นการยกระดับความสามารถในการแข่งขันส่งเสริมให้เกิดการจัดการอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพในระบบโลจิสติกส์

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษาการจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม

การทบทวนวรรณกรรม

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้องและทบทวนทฤษฎีต่างๆเพื่อนำมาเป็นกรอบในการศึกษา ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

แนวคิดการบริหารจัดการเป็นกระบวนการของการมุ่งสู่เป้าหมายขององค์กรจากการทำงานร่วมกันโดยใช้บุคคลและทรัพยากรอื่นๆ หรือเป็นกระบวนการออกแบบและรักษาสภาพแวดล้อมที่บุคคลทำงานร่วมกันในกลุ่มให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ การประกอบธุรกิจในปัจจุบันมีความเกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของกิจการ มีดังนี้ สภาพแวดล้อมภายนอกเป็นปัจจัยที่ธุรกิจไม่สามารถดำเนินการควบคุมให้ไปในทิศทางที่ต้องการ เป็นสิ่งที่ไม่สามารถกำหนดขอบเขตได้อย่างชัดเจนซึ่งส่งผลต่อการดำเนินงานส่วนหนึ่งส่วนใดหรือทั้งหมด และสภาพแวดล้อมภายในเป็นการประเมินจุดแข็งและจุดอ่อนจากสิ่งแวดล้อมภายในบริษัท ผู้วิจัยได้เห็นถึงความสำคัญของการบริหารจัดการจึงได้นำหลักการของการบริหารจัดการมาใช้ในการวิเคราะห์ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด เพราะมีความสำคัญที่จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล(นรภัทร สถานสถิต, 2556)

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน คือ การรวมกันของการวางแผนและการจัดการในทุกๆกิจกรรม เริ่มต้นตั้งแต่กระบวนการจัดซื้อ การผลิต การจัดเก็บ เทคโนโลยีสารสนเทศ การจัดจำหน่าย การขนส่ง ของผู้จัดหาวัตถุดิบสินค้า บริษัทผู้ผลิต บริษัทผู้จัดจำหน่าย รวมถึงลูกค้า มีการเชื่อมโยงกระบวนการดำเนินธุรกิจทุกขั้นตอนที่เกี่ยวข้องด้วยกันอย่างครอบคลุมทั้งภายในและภายนอกองค์กร ทำให้หน่วยงานแต่ละหน่วยงานสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้วิจัยได้เห็นถึงความสำคัญของห่วงโซ่อุปทาน จึงได้นำมาใช้ในการศึกษาความเชื่อมโยงกันระหว่างภายในห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด เพราะมีความสอดคล้องกับการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด (อุบลรัตน์ แจ้งเจริญ, 2554)

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับโลจิสติกส์โลจิสติกส์เป็นกระบวนการในการจัดการวางแผนจัดสายงานและควบคุมกิจกรรมทั้งในส่วนที่มีการเคลื่อนย้ายและไม่มีการเคลื่อนย้ายในการอำนวยความสะดวกของกระบวนการไหลของสินค้า ตั้งแต่จุดเริ่มต้นการจัดหาวัตถุดิบไปจนถึงจุดที่มีการบริโภค การประกอบธุรกิจทั่วไปผู้ประกอบการจะคำนึงถึงต้นทุนการผลิตเป็นหลัก และจะหาวิธีลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำเพื่อต่อสู้กับคู่แข่งรายอื่นๆที่อยู่ในตลาด นอกจากต้นทุนวัตถุดิบและแรงงานต่างๆแล้ว ค่าใช้จ่ายด้านโลจิสติกส์ถือว่าเป็นต้นทุนตัวหนึ่งที่มี

Veridian E-Journal, Slipakorn University
ISSN 1906 - 3431

สัดส่วนค่อนข้างมากและมีผลต่อราคาสินค้าและบริการการจัดการโลจิสติกส์ เป็นกระบวนการเคลื่อนย้ายสินค้าตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบไปจนกระทั่งผลิตสินค้าเสร็จ และส่งถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย หรือ คือการไหลเวียนของวัตถุดิบข้อมูลการจ่ายเงินและการบริการจากแหล่งวัตถุดิบจนถึงโรงงานคลังสินค้าและผู้บริโภคขั้นสุดท้าย โดยรวมถึงองค์กรที่เกี่ยวข้องและกระบวนการจากแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ผู้วิจัยได้เห็นว่าการจัดการโลจิสติกส์เป็นงานที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของธุรกิจเพราะระบบโลจิสติกส์มีความเกี่ยวข้องกับงานของธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ โดยเฉพาะในผลิตภัณฑ์ก๋วยเตี๋ยวเส้นสดเพราะผลิตภัณฑ์มีอายุสั้นจึงต้องการความรวดเร็วในการที่จะส่งผลิตภัณฑ์ให้ถึงมือผู้บริโภค ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาเรื่องการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด (กรรณิกา ประกอบบุญกุล, 2556)

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ระเบียบวิธีวิจัย การศึกษาเรื่องการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม ผู้ศึกษาได้เลือกใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกแหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นหลัก ศึกษาเฉพาะพื้นที่เป็นหลัก และเอกสารที่เกี่ยวข้อง

2. การเลือกพื้นที่ เลือกพื้นที่เขตจังหวัดนครปฐม เนื่องจากจังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดที่มีผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดที่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจทำการศึกษาระหว่างเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2557 จนถึงเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2558

3. ผู้ให้ข้อมูลหลักและเกณฑ์การคัดเลือก เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล 4 กลุ่ม คือ ผู้ส่งวัตถุดิบหลักให้กับผู้ประกอบการจำนวน 3 ราย ผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดจำนวน 2 รายผู้ประกอบการค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดจำนวน 3 รายและผู้ประกอบการค้ารายย่อยจำนวน 3 รายโดยพิจารณาประสบการณ์ของผู้ประกอบการ คัดเลือกจากความสะดวกของผู้วิจัย และความพร้อมในการให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลโดยจะทำการสัมภาษณ์

4. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์โดยสร้างแนวคำถามสำหรับผู้ส่งวัตถุดิบหลัก ผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดผู้ประกอบการค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดและผู้ประกอบการค้ารายย่อย เป็นเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล

5. การสร้างเครื่องมือในการวิจัยเริ่มจากศึกษาแนวคิดทฤษฎีจากเอกสารต่างๆและสอบถามบุคคลที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาสร้างแนวคำถามหลังจากนั้นจึงกำหนดประเด็นหลักประเด็นย่อยเพื่อให้ครอบคลุมเนื้อหาที่ศึกษา

6. การเก็บรวบรวมข้อมูล 1) ศึกษาจากเอกสารต่างๆเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยวและการจัดการโลจิสติกส์ 2) การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกโดยสร้างแนวคำถามอย่างกว้างและสามารถแตกประเด็นได้

7. การวิเคราะห์ข้อมูล นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์และจัดแยกหมวดหมู่ จากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์สังเคราะห์เพื่อหาข้อสรุปนำข้อสรุปที่ได้ปรึกษาอาจารย์เพื่อจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์

8. การตรวจสอบความเชื่อมั่นหลังจากเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์จะนำมาตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลร่วมกับเอกสารอื่นเพิ่มเติมและทำการศึกษาผู้ให้ข้อมูลอีกครั้งด้วยข้อมูลชุดเดิมเพื่อหาข้อสรุปที่แน่นอน

9. การพิทักษ์สิทธิกลุ่มผู้ให้ข้อมูลมีการแนะนำตัวก่อนเริ่มการสัมภาษณ์และขอความร่วมมือในการให้ข้อมูลพร้อมทั้งแจ้งว่าผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เป็นความลับและจะให้ความระมัดระวังในการเผยแพร่ข้อมูลที่ผ่านการตรวจสอบความถูกต้องแล้วเท่านั้น

การสรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บข้อมูลโดยสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ด้วยแนวคำถามการวิจัยที่มีรายละเอียดของคำถามเกี่ยวกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด การจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผน ปรับปรุงพัฒนาศักยภาพ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม จากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล สามารถสรุปผลการวิจัยและอภิปรายผลเป็นประเด็นสำคัญได้ดังนี้

1. **ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด**
2. **การจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด**

1. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด

จากการศึกษา พบว่า ธุรกิจการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในปัจจุบันเติบโตขึ้นกว่าอดีต จากจำนวนผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดแบ่งเป็น 4 ลักษณะ ดังนี้

1.1 การดำเนินธุรกิจของผู้ส่งวัตถุดิบหลัก คือผู้ประกอบการที่ทำการส่งวัตถุดิบหลักในการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดให้กับผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ จดทะเบียนเป็นรูปแบบบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด การบริหารจัดการภายในเป็นระบบของบริษัท

1.2 การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด คือผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในการจัดจำหน่าย เป็นธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) แบบเจ้าของคนเดียวระบบการบริหารจัดการภายในองค์กรจึงไม่ซับซ้อน

1.3 การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมีลักษณะคล้ายพ่อค้าคนกลางซึ่งสามารถกำหนดราคาซื้อราคาขายได้ เป็นธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดกลาง แบบเจ้าของคนเดียว อำนาจในการตัดสินใจซื้อขายจึงขึ้นอยู่กับเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว จึงมีการบริหารจัดการที่ไม่ซับซ้อน

1.4 การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการค้ารายย่อยเปรียบเสมือนเป็นผู้กระจายสินค้ารายย่อยที่จะทำให้ก๋วยเตี๋ยวเส้นสดกระจายไปได้โดยทั่วพื้นที่ ซึ่งถือว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีความสำคัญในการทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวถึงมือผู้บริโภคโดยตรง

2. การจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด

Veridian E-Journal, Slipakorn University
ISSN 1906 - 3431

จากการศึกษา พบว่า การจัดการโลจิสจิกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด ตั้งแต่ต้นน้ำจนกระทั่งปลายน้ำ สามารถสรุปโครงสร้างห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด ดังนี้

2.1 ขั้นตอนโลจิสติกส์ของผู้ส่งวัตถุดิบหลัก 1) การคาดการณ์ความต้องการ พบว่าผู้ค้าส่งวัตถุดิบหลักคาดการณ์ความต้องการจากการที่ทางผู้ประกอบการมีการให้ทางลูกค้าสั่งสินค้าล่วงหน้าเป็นเวลา 1 เดือน **2) การจัดซื้อ**พบว่าผู้ประกอบการจะซื้อสินค้าจำพวกหัวมันสำปะหลังและข้าวเปลือกกับเกษตรกรโดยตรง ทำให้ต้องแข่งขันในด้านของราคา ซึ่งการให้ราคาดูจากคุณภาพของวัตถุดิบ และราคาที่ต่อรองจะต้องเป็นราคาที่ยอมรับได้ทั้งสองฝ่าย**3) การผลิต**พบว่าทางผู้ประกอบการจะนำวัตถุดิบมาผ่านกระบวนการผลิตตามขั้นตอนในการผลิต เพื่อให้ได้สินค้าเป็นแป้งมัน และข้าวท่อนในการจัดจำหน่าย การผลิตในทุกๆขั้นตอนจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและเป็นที่ยอมรับของตลาด **4) การบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ**พบว่าส่วนใหญ่จะจัดจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการที่จะนำไปแปรรูปเป็นสินค้าอื่นๆ ทำให้สินค้าต้องบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ขนาดที่เหมาะสมในการนำไปแปรรูปต่อ โดยที่บรรจุภัณฑ์จะต้องป้องกันสินค้าจากความเสียหายต่างๆ และจะต้องอำนวยความสะดวกในการขนส่งและการจัดเก็บ **5) การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บ**พบว่าส่วนใหญ่ต้องทำการจัดเก็บทั้งวัตถุดิบและสินค้าซึ่งมีการเก็บรักษาที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้นการบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บถือเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งต่อวัตถุดิบและสินค้า เนื่องจากการผลิตสินค้าจะมีการผลิตมากในช่วงที่เป็นฤดูกาลของวัตถุดิบ ทำให้ต้องมีการจัดเก็บสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วเป็นจำนวนมาก **6) การขนส่ง** พบว่าส่วนใหญ่ใช้รถยนต์บรรทุกสินค้าในการขนส่ง ซึ่งทำให้การขนส่งในระยะทางไกลมีต้นทุนสูง ทางผู้ประกอบการจึงหาทางในการลดต้นทุนในการขนส่ง ทางผู้ส่งวัตถุดิบหลักจึงต้องแก้ไขปัญหาเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการขนส่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้าและลดต้นทุนในการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าอีกด้วย

2.2 ขั้นตอนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด 1) การคาดการณ์ความต้องการ พบว่าทางผู้ประกอบการทำการคาดการณ์เพื่อที่จะวางแผนการผลิต เนื่องจากก๋วยเตี๋ยวเส้นสดเป็นผลิตภัณฑ์อาหารมีอายุการเก็บรักษาสั้น ทางผู้ประกอบการจึงเลือกที่จะผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยวตามคำสั่งซื้อของลูกค้า **2) การจัดหาวัตถุดิบในการผลิต** พบว่าวัตถุดิบหลักที่ใช้ผลิตส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่ได้มาจากสินค้าทางการเกษตร ทำให้วัตถุดิบมีราคาขึ้นลงตามราคาตลาด ซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบราคาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถเจรจาต่อรองราคากับผู้ส่งวัตถุดิบได้ และเนื่องจากก๋วยเตี๋ยวเส้นสดเป็นสินค้าที่ผลิตเพื่อการบริโภค ทำให้คุณภาพของวัตถุดิบเป็นสิ่งสำคัญเพราะมีผลต่อก๋วยเตี๋ยวเส้นสดที่ผลิตได้ **3) การผลิต**พบว่าต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบในทุกๆขั้นตอน เพื่อการควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้ตามมาตรฐาน อีกขั้นตอนที่สำคัญก่อนการขนส่งคือการบรรจุเส้นก๋วยเตี๋ยวในบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม เพราะบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุเส้นก๋วยเตี๋ยวมีไว้เพื่อป้องกันเส้นก๋วยเตี๋ยวจากความเสียหายและอำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายและการจัดเก็บ การออกแบบบรรจุภัณฑ์วัสดุที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์ต้องสามารถสัมผัสกับอาหารได้ด้วย **4) การส่งมอบสินค้า**พบว่าก๋วยเตี๋ยวเส้นสดซึ่งมีอายุการเก็บรักษาสั้น การขนส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าอย่างรวดเร็วจึงเป็นเรื่องที่สำคัญต่อการรักษาคุณภาพของก๋วยเตี๋ยวเส้นสดและเพื่อให้ลูกค้าสามารถนำไปจำหน่ายให้ถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการผลิตส่วนใหญ่เลือกใช้วิธีการขนส่งโดยใช้รถยนต์บรรทุกก๋วยเตี๋ยวเส้นสดไปส่งยังลูกค้า เพราะสามารถขนส่งได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว

ปัญหาด้านการขนส่งเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่ทางผู้ประกอบการต้องเผชิญ เนื่องจากมีต้นทุนค่อนข้างสูง แนวทางในการแก้ปัญหา คือต้องมีการขยายตลาดในเส้นทางที่รถวิ่งผ่านเพื่อการบรรทุกให้เต็มรถบรรทุก ก็จะทำให้สามารถเพิ่มยอดขายได้ในขณะที่ต้นทุนการขนส่งเท่าเดิม **5) การจัดช่องทางการจัดจำหน่าย**พบว่าผู้ประกอบการผลิตมีการจัดจำหน่ายหลายทาง ทั้งการจัดส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดโดยตรงจากผู้ผลิตสู่พ่อค้าคนกลาง จากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค หรือการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางทำให้สามารถจัดจำหน่ายได้มากขึ้น **6) การรับคืนสินค้า** เนื่องจากก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมีอายุการเก็บรักษาสั้น จึงต้องมีการรับคืนก๋วยเตี๋ยวเส้นสดจากลูกค้า แต่ก๋วยเตี๋ยวเส้นสดก็จะต้องอยู่ในเงื่อนไขของผู้ประกอบการผลิตเช่นกัน

2.3 ขั้นตอนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าส่ง 1) การคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า ผู้ค้าส่งคาดการณ์ความต้องการโดยใช้ประสบการณ์ในการค้าขายมานาน หรือถ้าเป็นลูกค้าใหม่ๆก็จะต้องมีการสั่งสินค้าล่วงหน้า เพื่อที่ผู้ค้าส่งจะได้สั่งซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการผลิตได้ **2) การจัดซื้อ** พบว่าผู้ค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดจะจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้า และพบว่าการแข่งขันทางด้านราคาเป็นปัญหาที่จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันกับผู้ค้าส่งอื่นๆได้ หากมีแนวทางในการแก้ปัญหาที่ดี เนื่องจากลูกค้าจะดูราคาของเส้นก๋วยเตี๋ยวเป็นหลักเวลารับซื้อเส้นก๋วยเตี๋ยว การแก้ไขปัญหาราคาที่สูงเกินไปทางผู้ค้าส่งจะใช้การต่อรองเจรจากับผู้ผลิตในเรื่องของราคา เพื่อให้ทางผู้ค้าส่งสามารถที่จะไปแข่งขันราคากับเส้นก๋วยเตี๋ยวในตลาดได้ **3) การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บ** พบว่าผู้ค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมีคลังเก็บสินค้าและห้องเย็นไว้เก็บสินค้าที่จัดจำหน่ายทำให้ผู้ค้าส่งสามารถสั่งเส้นก๋วยเตี๋ยวได้ในปริมาณมากๆโดยไม่ต้องกังวลว่าเมื่อสั่งซื้อเส้นก๋วยเตี๋ยวมาแล้วจะจัดจำหน่ายไม่หมด เพราะมีห้องเย็นในการเก็บรักษาทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวมีอายุการเก็บรักษาได้นานขึ้น **4) การส่งมอบสินค้า** พบว่าผู้ค้าส่งมีการค้าขายทั้งแบบค้าส่งและค้าปลีก มีการใช้รถยนต์ส่งเส้นก๋วยเตี๋ยวและมีลูกค้ามารับเส้นก๋วยเตี๋ยวกับผู้ค้าส่งเอง แต่ส่วนใหญ่ทางผู้ค้าส่งจะค้าส่งโดยการใช้รถยนต์ส่งเส้นก๋วยเตี๋ยวมากกว่า เพราะสามารถเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรงเป็นการส่งมอบเส้นก๋วยเตี๋ยวให้ถึงมือลูกค้าได้โดยตรง **5) การส่งคืนสินค้า** พบว่าผู้ค้าส่งส่วนใหญ่เก็บเส้นก๋วยเตี๋ยวไว้ในห้องเย็นทำให้สามารถยืดอายุการเก็บรักษาเส้นก๋วยเตี๋ยวได้นานขึ้นจึงมีการคืนสินค้าน้อยมาก แต่ผู้ค้าส่งจะคืนก็ต่อเมื่อเส้นก๋วยเตี๋ยวเกิดจากความผิดพลาดในการผลิตและการขนส่ง

2.4 ขั้นตอนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้ารายย่อย 1) การคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า พบว่าการคาดการณ์ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยจะใช้ประสบการณ์ในการค้าขายมานาน **2) การจัดซื้อ** พบว่าผู้ค้ารายย่อยจะซื้อแต่เส้นก๋วยเตี๋ยวตราสินค้าเดิมๆเท่านั้นมาจัดจำหน่าย จะมีการจัดซื้อหรือจัดหาเส้นก๋วยเตี๋ยวใหม่ๆ ถ้าลูกค้าถามหาเส้นก๋วยเตี๋ยวตราสินค้านั้นซ้ำๆ หรือเมื่อมีผู้ค้าส่งมาเสนอเส้นก๋วยเตี๋ยวตราใหม่ๆที่มีราคาถูกกว่า แต่มีคุณภาพเท่ากับเส้นก๋วยเตี๋ยวตราเดิมๆ และพบว่าปัญหาและอุปสรรคของผู้ค้ารายย่อยคือ ต้นทุนสินค้ามีราคาสูง เนื่องจากส่วนใหญ่ผู้ค้ารายย่อยจะรับซื้อเส้นก๋วยเตี๋ยวมาจากตัวแทนที่ค้าส่ง ทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวที่รับซื้อมามีราคาที่สูง การแก้ปัญหาด้านราคาของผู้ค้ารายย่อย คือ รับซื้อเส้นก๋วยเตี๋ยวจากผู้ผลิตโดยตรงทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวมีราคาที่ถูกลง **3) การส่งคืนสินค้า** พบว่าผู้ค้ารายย่อยเป็นการค้าขายแบบซื้อมาขาย โดยที่ไม่มีการจัดเก็บไว้ ทำให้ไม่มีของเหลือให้ต้องคืนกลับผู้ผลิต

Veridian E-Journal, Slipakorn University
ISSN 1906 - 3431

การอภิปรายผล

1. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด

1.1 การดำเนินธุรกิจของผู้ส่งวัตถุดิบหลักพบว่าเป็นผู้ประกอบการที่ส่งวัตถุดิบหลักในการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดให้กับผู้ประกอบการผลิต โดยลักษณะของธุรกิจเป็นธุรกิจที่ผลิตสินค้าจากวัตถุดิบทางการเกษตรเพื่อให้ได้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตเป็นก๋วยเตี๋ยวเส้นสดต่อไป เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ จดทะเบียนรูปแบบบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด มีระบบการบริหารจัดการแบบบริษัท โดยการกระจายหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างเป็นระบบขั้นตอน เมื่อบริษัทอยู่ในสภาวะที่ขาดทุนบริษัทสามารถที่จะระดมทุนจากผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นได้ แต่การตัดสินใจจะล่าช้า เพราะจะต้องมีการประชุมเพื่อการตัดสินใจต่างๆของผู้ถือหุ้น

1.2 การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดพบว่าเป็นธุรกิจขนาดย่อม (SMEs)บริหารโดยเจ้าของคนเดียวเนื่องจากอำนาจในการตัดสินใจการดำเนินงานทั้งหมดขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว ทำให้การดำเนินงานไม่ซับซ้อน มีความคล่องตัวสูงในการตัดสินใจ ซึ่งการบริหารกิจการด้วยเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว ผู้ประกอบการก็ต้องยอมรับความเสี่ยงจากการขาดทุนเพียงผู้เดียวเช่นกัน ซึ่งในการทำธุรกิจให้มีขนาดใหญ่ขึ้น ผู้ประกอบการควรมีการวางแผนการบริหารงาน เพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารงานและการขาดทุน และทางผู้ประกอบการควรมองไปถึงอนาคตหากจะมีการขยายกิจการมากขึ้น ให้รองรับกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่ส่งผลให้ตลาดขยายมากขึ้น

1.3 การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสด มีลักษณะคล้ายพ่อค้าคนกลาง โดยเป็นธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดกลาง ผู้ประกอบการค้าส่งถือเป็นกิจกรรมทางการค้าที่ผู้ซื้อไม่ได้ซื้อเพื่อบริโภคแต่จะซื้อเพื่อไปทำการขายต่อ ผู้ซื้อหรือลูกค้าของผู้ค้าส่งส่วนใหญ่จึงเป็นผู้ค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้าไปเพื่อขายให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย ดังนั้นผู้ประกอบการค้าส่งจึงเป็นผู้ที่สามารถกำหนดราคาซื้อและขายสินค้าในตลาดได้ ผู้ประกอบการค้าส่งเป็นช่วงที่มีความสำคัญในห่วงโซ่อุปทาน เพราะผู้ประกอบการค้าส่งเป็นผู้ช่วยกระจายสินค้าแทนผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคได้เร็วขึ้น เป็นแหล่งสินค้าและอำนวยความสะดวกด้านการจัดซื้อและขนส่งสำหรับผู้ค้ารายย่อย ลักษณะของธุรกิจส่วนใหญ่จึงเป็นธุรกิจแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว การบริหารจัดการธุรกิจบริหารโดยเจ้าของเพียงคนเดียว อำนาจในการตัดสินใจซื้อขายจึงขึ้นอยู่กับเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว จึงมีการบริหารจัดการที่ไม่ซับซ้อน ซึ่งเป็นการบริหารที่เหมาะกับธุรกิจแบบค้าส่งเพราะเจ้าของกิจการสามารถตัดสินใจในการซื้อและการขายเองได้ ทำให้การตัดสินใจรวดเร็ว

1.4 การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการค้ารายย่อยเปรียบเสมือนเป็นผู้กระจายสินค้ารายย่อยที่จะทำให้ก๋วยเตี๋ยวเส้นสดกระจายไปได้โดยทั่วพื้นที่ให้ถึงมือผู้บริโภค ซึ่งถือว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีความสำคัญในการทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวถึงมือผู้บริโภคโดยตรง เพราะผู้ประกอบการค้าปลีกถือเป็นธุรกิจพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคหรือผู้ซื้อโดยตรง หรือเป็นผู้ขายสินค้าให้กับผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ปัจจุบันผู้ค้ารายย่อยมีความสำคัญต่อการค้าโดยดูได้จากจำนวนของร้านค้ารายย่อยที่มีจำนวนมากขึ้น เพราะผู้ค้ารายย่อยทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิต พ่อค้าส่งหรือคนกลาง ไปจนถึงผู้บริโภค

2. การจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด

2.1ขั้นตอนโลจิสติกส์ของผู้ส่งวัตถุดิบหลัก 1)การคาดการณ์ความต้องการ พบว่าผู้ค้าส่งวัตถุดิบหลักจะคาดการณ์จากการที่ให้ทางลูกค้าสั่งสินค้าล่วงหน้าเป็นเวลา 1 เดือน การคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าของผู้ประกอบการเป็นสิ่งสำคัญ เพราะการคาดการณ์ความต้องการเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญในการสร้างผลกำไรหรือทำให้ขาดทุนสอดคล้องกับงานวิจัยของวิจิตร ภูพวก (2557) กล่าวว่า การคาดการณ์ยิ่งคาดการณ์อุปสงค์ได้ถูกต้องกับความใกล้เคียงกับความเป็นจริงเท่าใด ก็จะทำให้การตัดสินใจมีประสิทธิผลมากขึ้นเท่านั้น **2)การจัดซื้อ**พบว่าผู้ส่งวัตถุดิบหลักจะซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้ากับเกษตรกรโดยตรง ทำให้ผู้ประกอบการต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในด้านราคา ซึ่งการให้ราคาวัตถุดิบดูจากคุณภาพของวัตถุดิบ และราคาที่ต่อรองจะต้องเป็นราคาที่ยอมรับได้ทั้งสองฝ่าย ซึ่งการจัดซื้อวัตถุดิบถือเป็นกิจกรรมที่ทำให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบ โดยรวมถึงกิจกรรมการคัดเลือกแหล่งวัตถุดิบให้ได้ตามความต้องการทั้งในด้านราคาและคุณภาพ **3)การผลิต**พบว่าเมื่อทางผู้ประกอบการจัดซื้อวัตถุดิบก็นำมาผ่านกระบวนการผลิตตามขั้นตอนในการผลิต เพื่อให้ได้สินค้าในการจัดจำหน่าย การผลิตในทุกๆขั้นตอนจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ โดยการผลิตที่ดีทางผู้ประกอบการควรควบคุมการผลิตให้ไหลไปตามขั้นตอนได้อย่างไหลลื่น เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพที่ดีที่สุด **4)การบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ**พบว่าส่วนใหญ่จะจัดจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการที่จะนำไปแปรรูป ทำให้สินค้าต้องบรรจุในขนาดเหมาะสม โดยที่การบรรจุสินค้าที่ดีบรรจุภัณฑ์จะต้องป้องกันความเสียหายต่างๆ และจะต้องอำนวยความสะดวกในการขนส่งและจัดเก็บสินค้าเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพที่ดีสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิจิตร ภูพวก (2557) กล่าวว่า การบรรจุภัณฑ์ที่ดีต้องมีการออกแบบเพื่อให้ทำหน้าที่ในการป้องกันสินค้าที่จะเกิดขึ้นในการเคลื่อนย้ายสินค้า **5)การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บ**พบว่าส่วนใหญ่ต้องจัดเก็บทั้งวัตถุดิบและสินค้าซึ่งมีการเก็บรักษาไม่เหมือนกัน ดังนั้นการบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บถือเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งต่อวัตถุดิบและสินค้า เพราะวัตถุดิบมีผลผลิตตามช่วงฤดูกาลจึงทำให้ต้องมีการจัดเก็บวัตถุดิบไว้จำนวนมากจึงทำให้ต้องมีพื้นที่ในการจัดเก็บที่เพียงพอและเหมาะสมกับสินค้าที่ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายและคุณภาพของสินค้า ดังนั้นในการบริหารคลังสินค้าของผู้ประกอบการจึงมีส่วนสำคัญมากของผู้ส่งวัตถุดิบหลัก ทางผู้ประกอบการควรมีแบบแผนในการบริหารคลังสินค้าอย่างเป็นขั้นตอนที่เป็นมาตรฐาน สอดคล้องกับงานวิจัยของ สมสุข นากสุกและดวงพรรณ กริชชาญชัย (2550) กล่าวว่า ระบบการจัดการสินค้าคงคลัง ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดสถานที่คลังสินค้า ลดความผิดพลาดในการหยิบและจัดส่งสินค้า **6)การขนส่ง** พบว่าผู้ส่งวัตถุดิบหลักส่วนใหญ่ใช้รถยนต์บรรทุกสินค้าในการขนส่งสินค้า ซึ่งทำให้การขนส่งเป็นขั้นตอนที่มีค่าใช้จ่ายสูงกว่าขั้นตอนอื่นๆ ทางผู้ส่งวัตถุดิบหลักจึงต้องแก้ไขปัญหาเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการขนส่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้า และลดต้นทุนในการขนส่งสินค้า ซึ่งการขนส่งถือเป็นหน้าที่หลักในการเคลื่อนย้ายสินค้าในระบบโซ่อุปทาน จากการศึกษาก็จะพบว่าหากผู้ประกอบการลดต้นทุนในการขนส่งได้มากเท่าไหร่ ทางผู้ประกอบการก็จะยิ่งได้เปรียบคู่แข่งขัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ เอกลักษณ์ กู้เกียรติวงศ์ (2552) กล่าวว่า หากผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนในการขนส่งได้ก็จะทำให้ต้นทุนภายในระบบโซ่อุปทานลดลง ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการได้เปรียบคู่แข่ง

2.2ขั้นตอนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด 1)การคาดการณ์ความต้องการ พบว่าทางผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะทำการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า เพื่อที่จะวางแผนการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด โดยคาดการณ์ความต้องการจากคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งจากคำสั่งซื้อของลูกค้าจึงเป็นสิ่ง

Veridian E-Journal, Slipakorn University
ISSN 1906 - 3431

ที่ทำให้ทางผู้ประกอบการสามารถวางแผนการผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยวได้อย่างเพียงพอต่อคำสั่งซื้อ โดยการคาดการณ์ความต้องการถือเป็นขั้นแรกในกระบวนการของโลจิสติกส์ เพราะทางผู้ประกอบการจะต้องวางแผนการผลิตจากการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปิยภรณ์ ทรัพย์คำจันทร์ (2549) กล่าวว่า คาดการณ์ความต้องการของลูกค้าเป็นจุดเริ่มของกระบวนการโลจิสติกส์และการปฏิบัติงานที่รวดเร็ว เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า **2)การจัดหาวัตถุดิบในการผลิต** พบว่าวัตถุดิบหลักที่ใช้ผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยวส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่ได้มาจากสินค้าทางการเกษตร วัตถุดิบจึงมีการขึ้นลงตามราคาตลาด จึงต้องมีการตรวจสอบราคาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถเจรจาต่อรองราคากับผู้ส่งวัตถุดิบได้ และเนื่องจากก๋วยเตี๋ยวเส้นสดเป็นสินค้าที่ผลิตเพื่อการบริโภค ทำให้คุณภาพของวัตถุดิบเป็นสิ่งสำคัญเพราะคุณภาพวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจะมีผลต่อก๋วยเตี๋ยวเส้นสดที่ผลิตได้ ซึ่งกิจกรรมนี้ถือเป็นกิจกรรมที่ทำให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบโดยรวมถึงกิจกรรมการคัดเลือกแหล่งวัตถุดิบให้ได้ตามความต้องการของผู้ผลิต ทั้งในด้านราคา ปริมาณ และคุณภาพ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปิยภรณ์ ทรัพย์คำจันทร์ (2549) กล่าวว่าการจัดซื้อเป็นกิจกรรมที่มีขึ้นเพื่อกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ รวมถึงทำให้การผลิตมีคุณภาพ **3)การผลิต**พบว่า การผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดเริ่มตั้งแต่การรับวัตถุดิบก่อนที่จะนำวัตถุดิบมาผ่านขั้นตอนการทำความสะอาด และผ่านขั้นตอนการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดตามขั้นตอนการผลิต ซึ่งในขั้นตอนการผลิตทางผู้ประกอบการผลิตจะต้องมีการตรวจสอบการผลิตในทุกๆขั้นตอน เพื่อการควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้ตามมาตรฐานที่ทางกระทรวงสาธารณสุขกำหนด การผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดสิ่งที่สำคัญคือความสะอาดของสถานที่ผลิต พนักงาน รวมถึงวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต นอกจากขั้นตอนในการผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยวที่สำคัญแล้ว อีกหนึ่งขั้นตอนที่สำคัญก่อนการขนส่งคือการบรรจุเส้นก๋วยเตี๋ยวในบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม เพราะบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุเส้นก๋วยเตี๋ยวมีไว้เพื่อป้องกันเส้นก๋วยเตี๋ยวจากความเสียหาย และอำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายและการจัดเก็บ การออกแบบบรรจุภัณฑ์วัสดุที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์ต้องสามารถสัมผัสกับอาหารได้ซึ่งการควบคุมคุณภาพถือว่าเป็นสิ่งสำคัญ เพราะในปัจจุบันผู้บริโภคหันมาใส่ใจกระแสสุขภาพมากขึ้น จึงหันมาใส่ใจอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น รวมถึงอาหารที่บริโภคจะต้องผ่านมาตรฐานการผลิตอาหารต่างๆ เพื่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคทางผู้ผลิตควรมีการขอมาตรฐานต่างๆให้ครบถ้วน เพื่อความได้เปรียบคู่แข่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กนิษฐา หมู่งูเหลือม(2551) กล่าวว่า ผู้บริโภคพากันให้ความสนใจต่ออาหารเพื่อสุขภาพ ซึ่งสื่อถึงความสะอาด บริสุทธิ์ ไม่เป็นอันตราย บนฉลากหรือบรรจุภัณฑ์จึงจำเป็นที่จะต้องมีข้อมูลเพื่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อ เช่น สัญลักษณ์มาตรฐานทางด้านอาหารต่างๆ **4)การส่งมอบสินค้า**พบว่าเส้นก๋วยเตี๋ยวสดซึ่งมีอายุการเก็บรักษาสั้น การขนส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าอย่างรวดเร็วจึงเป็นเรื่องที่สำคัญต่อการรักษาคุณภาพของก๋วยเตี๋ยวเส้นสดและเพื่อให้ลูกค้าสามารถนำไปจำหน่ายให้ถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการผลิตส่วนใหญ่เลยเลือกใช้วิธีการขนส่งโดยใช้รถยนต์บรรทุกก๋วยเตี๋ยวเส้นสดไปส่งยังลูกค้า เพราะรถยนต์สามารถขนส่งเส้นก๋วยเตี๋ยวได้อย่างสะดวกและรวดเร็วนอกจากรถยนต์ที่ใช้บรรทุกสินค้า และพบว่าปัญหาด้านการขนส่งเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่ทางผู้ประกอบการต้องเผชิญ เนื่องจากทางผู้ประกอบการมีการส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดไปทั่วทุกภาคไม่ได้จัดจำหน่ายเฉพาะในจังหวัดนครปฐม ทำให้ทางผู้ประกอบการต้องมีการขนส่งเส้นก๋วยเตี๋ยวโดยการใช้รถยนต์บรรทุกเส้นก๋วยเตี๋ยว ซึ่งมีต้นทุนการขนส่งค่อนข้างสูง แต่ก็เป็นการขนส่งที่สะดวกต่อการขนส่ง ดังนั้นแนวทางในการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการ คือต้องมีการขยายตลาดในเส้นทางที่รถวิ่งผ่านเพื่อให้มีการบรรทุก

เส้นก๋วยเตี๋ยวไปให้เต็มรถบรรทุก ก็จะทำให้สามารถเพิ่มยอดขายได้ในขณะที่ต้นทุนการขนส่งเท่าเดิม ซึ่งการที่ทางผู้ประกอบการสามารถแก้ปัญหาในการขนส่งได้ ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งสำคัญที่ทำหน้าที่ในการเคลื่อนย้ายสินค้าภายในระบบโลจิสติกส์ การขนส่งจึงถือว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจสอดคล้องกับงานวิจัยของ เอกลักษณ์ กู้เกียรติวงศ์(2552) กล่าวว่า การขนส่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญต่อความสำเร็จสูงสุดของโซ่อุปทานโดยรวม การจัดการขนส่งมีจุดมุ่งหมายที่จะเคลื่อนย้ายสินค้าจากแหล่งกำหนดสินค้าไปยังลูกค้าผู้ใช้สินค้าอย่างรวดเร็วด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด **5)การจัดช่องทางการจัดจำหน่าย**พบว่าการจัดจำหน่ายก๋วยเตี๋ยวเส้นสดของผู้ประกอบการผลิตมีช่องทางการจัดจำหน่ายได้หลายทางทั้งการจัดส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดโดยตรงจากผู้ผลิตสู่พ่อค้าคนกลาง จากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภคซึ่งเป็นการจัดส่งให้ถึงที่ หรือการจัดจำหน่ายโดยที่พ่อค้าคนกลางหรือผู้บริโภคมารับซื้อก๋วยเตี๋ยวเส้นสดจากผู้ผลิตเอง ซึ่งทำให้ทางผู้ประกอบการผลิตสามารถจัดจำหน่ายก๋วยเตี๋ยวเส้นสดได้มากขึ้นและทางลูกค้าสามารถซื้อได้สะดวกขึ้นซึ่งทางผู้ประกอบการควรมีการกำหนดกลยุทธ์การจัดจำหน่ายและมีการวางแผนการจัดจำหน่ายให้ชัดเจน เพื่อไม่ให้เกิดการจัดจำหน่ายซับซ้อนที่อาจส่งผลต่อการสูญเสียลูกค้าได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)(2552)กล่าวว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าก๋วยเตี๋ยวเส้นสดนั้น ลูกค้าต้องสามารถซื้อได้สะดวก หรือได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ ผู้ประกอบการจึงควรมีช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมกับธุรกิจ **6)การรับคืนสินค้า** พบว่าเนื่องจากก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมีอายุการเก็บรักษาสั้น ประกอบกับสภาพอากาศที่ไม่คงที่ก็ทำให้ก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมีคุณภาพลดลงไม่เป็นที่ต้องการลูกค้าได้ จึงต้องมีการรับคืนก๋วยเตี๋ยวเส้นสดจากลูกค้า แต่ในการรับคืนก๋วยเตี๋ยวเส้นสดก็จะต้องอยู่ในเงื่อนไขของผู้ประกอบการผลิตเช่นกันจากการที่ผู้ประกอบการรับคืนสินค้าที่เสียหาย ถือเป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ด้วยและจากการศึกษาพบว่าด้านการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด พบว่า ทางผู้ประกอบการไม่นิยมใช้การจัดการโลจิสติกส์ในการบริหารงาน เนื่องจากเป็นเรื่องที่ยุ่งยากและซับซ้อน และไม่มีผลต่อธุรกิจ แต่ในความเป็นจริงแล้วการจัดการโลจิสติกส์เป็นสิ่งที่สำคัญมาก เนื่องจากการจัดการระบบโลจิสติกส์ที่ดีช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงานและการขนส่งได้ ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการวางแผนในการจัดซื้อวัตถุดิบ การผลิต และการขนส่ง โดยคำนึงถึงด้านความสามารถในการผลิตและการขนส่ง นอกจากนี้ประสิทธิภาพของการจัดการด้านโลจิสติกส์ยังมีความสามารถในการทำกำไรและการแข่งขัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุนทรี เจริญสุข (2555) กล่าวว่ากิจกรรมโลจิสติกส์มีส่วนช่วยสนับสนุนให้บริษัทมีความได้เปรียบในการแข่งขัน และมีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

2.3ขั้นตอนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสด 1)การคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า พบว่าผู้ค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดส่วนใหญ่คาดการณ์ความต้องการของลูกค้าจากประสบการณ์ในการค้าขายมานาน หรือถ้าเป็นลูกค้าใหม่ๆถึงจะต้องมีการสั่งสินค้าล่วงหน้า เพื่อที่ผู้ค้าส่งจะได้สั่งซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการผลิตได้ซึ่งจากการที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะคาดการณ์เองตามประสบการณ์ ทำให้บางครั้งที่สั่งสินค้าจะมีการสินค้าเกินความต้องการของลูกค้า ก็ทำให้มีก๋วยเตี๋ยวเส้นสดเหลืออยู่ในคลังสินค้า ซึ่งก็ทำให้ก๋วยเตี๋ยวเส้นสดเก่าและเกิดเน่าเสียได้ ดังนั้นทางผู้ประกอบการควรมีแบบแผนในการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า เพื่อให้การคาดการณ์ความต้องการที่แม่นยำ **2)การจัดซื้อ** พบว่าผู้ค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดส่วนใหญ่จะจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้า และพบว่าการแข่งขันกันทางด้านราคาของผู้ประกอบการค้าส่งเป็นปัญหาที่จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันกับผู้ค้าส่งอื่นๆได้ หากมีแนวทางในการแก้ปัญหาที่ดี เนื่องจาก

Veridian E-Journal, Slipakorn University
ISSN 1906 - 3431

ลูกค้าจะดูราคาของเส้นก๋วยเตี๋ยวเป็นหลักเวลารับซื้อเส้นก๋วยเตี๋ยว การแก้ไขปัญหาราคาเส้นก๋วยเตี๋ยวสูงเกินไป ทางผู้ค้าส่งจะใช้การต่อรองเจรจากับผู้ผลิตในเรื่องของราคา เพื่อให้ทางผู้ค้าส่งสามารถที่จะไปแข่งขันราคากับเส้นก๋วยเตี๋ยวในตลาดได้ดังนั้นการเจรจาตกลงเรื่องราคากันระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าส่งจึงถือว่าเป็นเรื่องที่สำคัญเพื่อความอยู่รอดของผู้ผลิตและผู้ค้าส่ง **3)การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บ** พบว่าผู้ค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมีคลังเก็บสินค้าและห้องเย็นไว้เก็บสินค้าที่จัดจำหน่าย ทำให้ผู้ค้าส่งสามารถสั่งเส้นก๋วยเตี๋ยวได้ในปริมาณมากๆ เพราะมีห้องเย็นในการเก็บรักษาทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวมีอายุการเก็บรักษาได้นานขึ้นแต่ถึงแม้ทางผู้ค้าส่งจะมีห้องจัดเก็บแต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็จะจัดเก็บเส้นก๋วยเตี๋ยวไม่ถูกวิธี ทำให้รักษาคุณภาพของเส้นก๋วยเตี๋ยวได้ไม่ดีเท่าที่ควรและไม่มีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ผลิตก่อนนำออกไปจำหน่ายก่อน สอดคล้องกับงานวิจัยของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.) (2552) กล่าวว่า ลูกค้าบางส่วนมีการจัดเก็บไม่ถูกสุขลักษณะ บางส่วนมีการจัดเก็บแบบวางกองกับพื้นหรือวางปะปนกับสินค้าอื่นๆ ซึ่งเพิ่มโอกาสการเกิดราได้ง่ายขึ้นและเป็นสาเหตุที่ทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวสดมีอายุสั้นลงและไม่มีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าในลักษณะที่สินค้าที่ผลิตก่อนนำออกไปจำหน่ายก่อน ซึ่งทำให้เกิดปัญหาสินค้าเก่าค้างเก็บไว้นานและเสียหาย **4)การส่งมอบสินค้า** พบว่าผู้ค้าส่งมีการค้าขายทั้งแบบค้าส่งและค้าปลีก ส่วนใหญ่มีการใช้รถยนต์บรรทุกก๋วยเตี๋ยวเส้นสด เพราะสามารถเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรง และเป็นการส่งมอบเส้นก๋วยเตี๋ยวให้ถึงมือลูกค้าได้โดยตรง ซึ่งถือว่าการส่งมอบสินค้าของผู้ค้าส่งเป็นการเคลื่อนย้ายสินค้าท้ายๆในระบบของโซ่อุปทานก่อนที่ก๋วยเตี๋ยวเส้นสดจะถึงมือผู้บริโภค ทางผู้ค้าส่งควรมีการวางแผนขั้นตอนเพื่อประสิทธิภาพของการส่งมอบ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศิริพร เลิศยิ่งยศ (2557) กล่าวว่าควรมีการวางแผนการขนส่งที่ดีมีประสิทธิภาพ เพื่อความสะดวกและรวดเร็ว **5)การส่งคืนสินค้า** พบว่าผู้ค้าส่งส่วนใหญ่เก็บก๋วยเตี๋ยวเส้นสดไว้ในห้องเย็นทำให้สามารถยืดอายุการเก็บรักษาเส้นก๋วยเตี๋ยวได้นานขึ้นจึงมีการคืนสินค้าน้อยมาก แต่ผู้ค้าส่งจะส่งคืนก๋วยเตี๋ยวเส้นสดที่เกิดจากความผิดพลาดในการผลิตและการขนส่งของผู้ผลิตเองซึ่งการเปลี่ยนสินค้าส่วนใหญ่จะเปลี่ยนสินค้าใหม่มาทดแทนสินค้าเดิมที่เสียหาย

2.4ขั้นตอนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้ารายย่อย 1)การคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า พบว่าการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าของผู้ค้ารายย่อยจะใช้ประสบการณ์ในการค้าขายมายาวนาน ซึ่งการคาดการณ์มีความจำเป็นเพราะเป็นขั้นตอนที่จะทำให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้าที่จะเกิดขึ้นข้างหน้าเพื่อที่จะสามารถวางแผนการสั่งซื้อสินค้าได้ถูกต้อง **2)การจัดซื้อ**พบว่าผู้ค้ารายย่อยจะซื้อแต่เส้นก๋วยเตี๋ยวตราสินค้าเดิมๆเท่านั้นมาจัดจำหน่าย จะมีการจัดซื้อหรือจัดหาเส้นก๋วยเตี๋ยวใหม่ๆ ถ้าลูกค้าถามหาเส้นก๋วยเตี๋ยวตราสินค้านั้นซ้ำๆ หรือเมื่อมีผู้ค้าส่งมาเสนอเส้นก๋วยเตี๋ยวตราใหม่ๆที่มีราคาถูกกว่า เนื่องจากผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่จะรับซื้อเส้นก๋วยเตี๋ยวมาจากตัวแทนที่ค้าส่ง ทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวที่รับซื้อมีราคาที่สูง การแก้ปัญหาด้านราคาของผู้ค้ารายย่อย คือ รับซื้อเส้นก๋วยเตี๋ยวจากผู้ผลิตโดยตรงซึ่งจะทำให้เส้นก๋วยเตี๋ยวมีราคาที่ถูกลงซึ่งขั้นตอนในการจัดซื้อถือเป็นกิจกรรมที่สำคัญมากอีกกิจกรรมหนึ่งของโลจิสติกส์ การจัดซื้อสินค้าที่ดีมีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมถึงเน้นไปที่ราคาของสินค้าด้วย **3)การส่งคืนสินค้า** พบว่าผู้ค้ารายย่อยเป็นการค้าขายแบบซื้อมาขาย โดยที่ไม่มีการจัดเก็บไว้ ทางผู้ประกอบการจะมีการส่งคืนสินค้าก็ต่อเมื่อมีการสั่งสินค้าเกินความต้องการของลูกค้า ซึ่งถือว่าการสั่งสินค้าที่แบบการซื้อมาแล้วขาย เป็นการขายได้ตลอดเวลาทำให้ไม่มีสินค้าเก่าที่เกิดการเน่าเสีย

ประโยชน์จากการวิจัย

จากการศึกษาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์และแนวคิดในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วนเพื่องานวิจัยที่มีคุณภาพน่าเชื่อถือ จากผลการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยขอเสนอแนะประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจและประโยชน์เชิงทฤษฎี ดังนี้

1. ประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจ

1.1 ผลการวิจัย พบว่าก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในปัจจุบันได้รับความนิยมในการบริโภคมากขึ้น ทำให้มีการแข่งขันกันในด้านราคากันมากขึ้น ดังนั้นทางผู้ประกอบการควรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อให้มีการกำหนดราคาให้มีความเหมาะสมเป็นมาตรฐานเดียวกันเพื่อให้ราคาของก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมีความใกล้เคียงกัน

1.2 ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา เป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการเพื่อการรองรับการเจริญเติบโตของธุรกิจ รวมถึงการรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

1.3 ผู้ประกอบการเล็งเห็นความสำคัญของการจัดการโลจิสติกส์มากขึ้น เนื่องจากในการศึกษางานวิจัยทำให้ผู้ประกอบรับรู้ถึงประสิทธิภาพของการจัดการโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจให้ดีขึ้น และการจัดการโลจิสติกส์ช่วยทำให้ธุรกิจมีกำไรมากขึ้นส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจ

2. ประโยชน์เชิงทฤษฎี

2.1 จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องอาทิ ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเส้นก๋วยเตี๋ยว แนวคิดการบริหารจัดการ สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ และแนวคิดระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์การศึกษาวิจัยและขอบเขตในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วน รอบด้านทุกประเด็นปัญหา และทำให้งานวิจัยมีคุณภาพ น่าเชื่อถือจากผลการศึกษาครั้งนี้

2.2 ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่าการจัดการโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นการจัดการธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำจนกระทั่งปลายน้ำส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม การสร้างทฤษฎีในการวิจัยครั้งนี้ จึงสามารถเป็นตัวอย่างเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเพียงการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม ดังนั้นในการวิจัยครั้งถัดไปควรศึกษาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในพื้นที่อื่นๆด้วย

2. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเพียงการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในโซ่อุปทานการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม ดังนั้นในการวิจัยครั้งถัดไปควรศึกษากลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในภาคธุรกิจเดียวกัน

3. ในการวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อมุ่งศึกษาผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด ซึ่งได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการผลิตและผู้ประกอบการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยครั้งนี้จึงเป็นข้อมูลที่เฉพาะเจาะจง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ศึกษาหรือนำไปใช้ประโยชน์ต่อ ควรศึกษาในงานวิจัยเชิงปริมาณในกลุ่มประชากรที่เพิ่มมากขึ้น

4. จากการวิจัยในครั้งนี้ พบว่าก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมีอายุการเก็บรักษาสั้น นอกจากการจัดการโลจิสติกส์แล้ว ทางผู้ประกอบการอาจมีการวางแผนหลักการตลาด แบบ 4P's มาใช้ในการสร้างความแตกต่างด้านการแข่งขัน ด้วยปัจจัยทางด้านการตลาด 4 ปัจจัย คือ สินค้าและบริการ(Product) ราคา (Price) สถานที่จัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการขาย (Promotion) โดยทางผู้ประกอบการอาจมีการตั้งศูนย์การกระจายสินค้าตามพื้นที่ต่างๆ เพื่อเป็นการลดต้นทุนในด้านการขนส่งสินค้า และทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้โดยตรง

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์และสำเร็จลุล่วงด้วยดี ผู้วิจัยขอขอบพระคุณกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักคือ ผู้ส่งวัตถุดิบหลักให้กับผู้ประกอบการผลิต ผู้ประกอบการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด ผู้ประกอบการค้าส่งก๋วยเตี๋ยวเส้นสด และผู้ประกอบการค้ารายย่อย ที่ให้การอนุเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเป็นอย่างดี ทำให้การดำเนินการวิจัยครั้งนี้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

เอกสารอ้าอิง

ภาษาไทย

กนิษฐา หมู่งูเหลือม. (2551). “ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้บริโภคต่ออาหารสร้างสุขภาพ.”วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการการโฆษณา คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

กรรณิกา ประกอบบุญกุล. (2556). “การจัดการโซ่อุปทานและแนวทางการลดต้นทุนการขนส่งกล้วยหอมทองในจังหวัดปทุมธานี.” วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.

นรภัทร สถานสถิต. (2556). “ธุรกิจและรูปแบบการดำเนินงานทางธุรกิจ.” เอกสารประกอบการสอนรายวิชา GE1515 ธุรกิจเบื้องต้น คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยปทุมธานี.

ปิยะภรณ์ ทรัพย์คำจันทร์. (2549). “ระบบการจัดการโลจิสติกส์ของสับปะรดนางแลภายใต้กรอบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน.” วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.

วงจิตร ภูพวก. (2557). “กระบวนการจัดการโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมผนังคอนกรีตมวลเบา กรณีศึกษา บริษัท ไซมีส อีโคไลท์ จำกัด.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 7, 2 (พฤษภาคม-สิงหาคม): 840-851.

ศิริพร เลิศยิ่งยศ. (2557). “บทบาทภาครัฐและภาคเอกชนต่อการพัฒนาระบบการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุกกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 7, 1(มกราคม-เมษายน): 506-524.

สุนทรี เจริญสุข. (2555). “การจัดการโลจิสติกส์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน : กรณีศึกษาบริษัท

วี-เซิร์ฟโลจิสติกส์ จำกัด.”วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ 119, 15 (มกราคม-มิถุนายน): 119-138.

สมสุข นากสุก และดวงพรรณ กริชชาญชัย. (2550). “การพัฒนาระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management System : (WMS) กรณีศึกษาอุตสาหกรรมกระดาษ.” ในการประชุมวิชาการข่ายงานวิศวกรรมอุตสาหการ. หน้า 1070-1075.นครปฐม.มหาวิทยาลัยมหิดล

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย. (2552) “โครงการศึกษากระบวนการจักการโซ่อุปทานและการกระจายของเส้นก๋วยเตี๋ยวสด.” มิถุนายน.

อุบลรัตน์ แจ้งเจริญ. (2554). “ปัจจัยความสำเร็จของกระบวนการโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจในธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์แห่งหนึ่ง.” วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.

เอกลักษณ์ กู้เกียรติวงศ์. (2552). “ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพด้านการจัดการโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมน้ำมันพืช.” วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร.