

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

อุตสาหกรรมเหล็ก เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีความสำคัญต่อประเทศ โดยมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์ (2550, หน้า 1) ได้อธิบายไว้ว่า อุตสาหกรรมเหล็กเป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานที่สามารถสะท้อนสภาพเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมเหล็กเป็นวัตถุดิบพื้นฐานของอุตสาหกรรมอื่น ๆ เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น เมื่อใดที่อุตสาหกรรมเหล็กหดตัว จะสะท้อนถึงสถานะเศรษฐกิจของประเทศ อยู่ในสถานะที่ซบเซา มีการชะลอการลงทุนทั้งในภาครัฐและเอกชน ประชาชนภายในประเทศลดการบริโภค

ข้อมูลเกี่ยวกับภาวะ และแนวโน้มของอุตสาหกรรมเหล็ก

โดยภาวะอุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้าในปี พ.ศ. 2551 รวมถึงแนวโน้ม ในปี พ.ศ. 2552 ตามที่สภาการเหมืองแร่ (2552) ได้ประกาศ ดังนี้

ภาวะอุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้า

สถานการณ์เหล็กโดยรวม ในปี พ.ศ. 2551 เมื่อเทียบกับระยะเดียวกัน ในปี พ.ศ. 2550 พบว่า การผลิตโดยรวมขยายตัวขึ้น ร้อยละ 4.32 ความต้องการใช้ในประเทศ ขยายตัวขึ้น ร้อยละ 13.16 แต่ความต้องการใช้ในประเทศที่เพิ่มขึ้นส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการสต็อกสินค้าของพ่อค้าคนกลาง สำหรับมูลค่าและปริมาณการนำเข้าเพิ่มขึ้น

ร้อยละ 59.86 และ 21.18 ตามลำดับ โดยเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของการนำเข้าเหล็กแท่งแบน (slab) และผลิตภัณฑ์เหล็กกึ่งสำเร็จรูปชนิดอื่น ๆ ที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 173.96 และ 100.34 ตามลำดับ สำหรับมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10.14 แต่ปริมาณการส่งออกลดลงร้อยละ 11.12 เนื่องจากความต้องการของตลาดต่างประเทศ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปลดลงตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ

แนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้า

แนวโน้มสถานการณ์เหล็กโดยรวมของประเทศ ในปี พ.ศ. 2552 เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2551 คาดการณ์ว่า การผลิตในกลุ่มเหล็กทรงยาวจะลดลงประมาณร้อยละ 10-20 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากในช่วงครึ่งหลัง ในปี พ.ศ. 2551 หลายโรงงานได้หยุดการผลิตลงจึงทำให้สต็อกที่มีอยู่ได้ลดลงไปมาก จากปัญหาสถานการณ์เศรษฐกิจและการเมืองในประเทศส่งผลให้ความต้องการใช้เหล็กทรงยาวยังคงชะลอตัวอยู่ และเมื่อพิจารณาในเรื่องการส่งออก พบว่า จากผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจของหลายประเทศ เช่น ตะวันออกกลาง อาเซียน ทำให้คาดการณ์ว่าการส่งออกเหล็กทรงยาวในตลาดดังกล่าวจะลดลงด้วย สำหรับในกลุ่มเหล็กทรงแบน คาดการณ์ว่า การผลิตจะลดลงโดยเป็นผลมาจากการใช้ของอุตสาหกรรมต่อเนื่องในประเทศที่ลดลง และเมื่อพิจารณาในด้านการส่งออก คาดการณ์ว่าการส่งออกเหล็กทรงแบน ในปี พ.ศ. 2552 มีแนวโน้มลดลง เนื่องจากตลาดส่งออกที่สำคัญของไทยปัจจุบัน ได้แก่ ตลาดในกลุ่มอาเซียน ตะวันออกกลาง ญี่ปุ่น ประสบปัญหาเศรษฐกิจถดถอยส่งผลให้ความต้องการใช้เหล็กประเภทนี้ลดลง (สภาการเหมืองแร่, 2552)

จากการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานและกิจกรรมหลักโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมเหล็ก โดยมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์ (2550) ได้รายงานไว้ว่า โครงสร้างอุตสาหกรรมเหล็ก สามารถแบ่งตามกระบวนการผลิตได้เป็นอุตสาหกรรมเหล็กขั้นต้น ขั้นกลาง และขั้นปลาย สำหรับประเทศไทยยังไม่มีอุตสาหกรรมเหล็กขั้นต้นหรือการถลุงแร่เหล็ก โดยอุตสาหกรรมเหล็กต้นทางของไทยนั้นเป็นเพียงอุตสาหกรรมเหล็กขั้นกลางหรือการผลิตเหล็กกล้า ซึ่งจะเป็นผู้ผลิต

ที่มีเตาอาร์คไฟฟ้าเพื่อใช้ผลิตเหล็กกล้าสำเร็จรูป คือ เหล็กแท่งแบน เหล็กแท่งเล็ก และเหล็กแท่งใหญ่ แล้วนำไปเข้าสู่กระบวนการผลิตเหล็กขึ้นปลายเพื่อแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูป สำหรับผู้ผลิตอุตสาหกรรมเหล็กขึ้นกลางนั้น ไม่มีผู้ผลิต รายใดที่หยุดการผลิตเพียงแค่การผลิตเหล็กขึ้นกลาง มีแต่ผู้ผลิตที่มีกระบวนการผลิต ที่ต่อเนื่องจากการผลิตเหล็กขึ้นกลางและสิ้นสุดที่การผลิตเหล็กขึ้นปลาย สำหรับเหล็ก กิ่งสำเร็จรูปที่เหลือใช้จากกระบวนการผลิตเหล็กขึ้นปลายก็จะขายให้กับผู้ผลิตเหล็ก ขึ้นปลายรายอื่นต่อ ส่วนผู้ผลิตที่ไม่มีเตาอาร์คไฟฟ้าจะเป็นผู้ผลิตอุตสาหกรรมเหล็ก ขึ้นปลาย ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมแปรรูปเหล็กกล้าสำเร็จรูปให้ได้รูปร่าง และลักษณะ ที่เหมาะสมต่อการใช้งานด้วยกระบวนการต่าง ๆ เช่น การรีดร้อน การรีดเย็น การชุบเคลือบผิว การผลิตท่อเหล็ก การตีขึ้นรูป รวมไปถึงการหล่อเหล็กด้วย ซึ่งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ได้จาก ขึ้นตอนนี้ ได้แก่ เหล็กเส้น เหล็กหลอด เหล็กแผ่นรีดร้อน เหล็กแผ่นรีดเย็น เหล็กแผ่นเคลือบ เหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อน เป็นต้น

ผลจากการศึกษาของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์ ทำให้ทราบ ต้นทุนโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย ดังนี้ (มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์, 2550, หน้า 11-12)

อุตสาหกรรมเหล็กขึ้นกลาง

ต้นทุนโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมเหล็กขึ้นกลางต่อต้นทุนรวมทั้งประเทศ อยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 13.36

ต้นทุนโลจิสติกส์รวมอุตสาหกรรมเหล็กขึ้นกลางต่อยอดขายทั้งประเทศ อยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 6.61

อุตสาหกรรมเหล็กขึ้นปลาย

ต้นทุนโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมเหล็กขึ้นปลายต่อต้นทุนรวมทั้งประเทศ อยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 2.24

ต้นทุนโลจิสติกส์รวมอุตสาหกรรมเหล็กขึ้นปลายต่อยอดขายทั้งประเทศ อยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 0.88

ภาคอุตสาหกรรมในประเทศไทยที่ผ่านการแข่งขันเป็นเรื่องของการผลิตและคุณภาพ ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตามความต้องการของผู้บริโภค แต่ปัจจุบัน ภาคอุตสาหกรรมต่างมีกรอบการผลิตที่พร้อมด้วยคุณภาพ ดังนั้น ความได้เปรียบในการแข่งขันจะขึ้นอยู่กับเวลาและการให้บริการที่เป็นเลิศ ภาคอุตสาหกรรมในวันนี้ต้องมีความคล่องตัวของกิจกรรมทุกขั้นตอนในองค์กร เพื่อให้สามารถลดต้นทุนที่ไม่ก่อให้เกิดมูลค่า มีความสามารถในการรับรองเวลาและคุณภาพสินค้าและบริการ และมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า (กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่, สำนักโลจิสติกส์อุตสาหกรรม, 2550, หน้า 1)

การจัดการโลจิสติกส์สามารถช่วยให้องค์กรบรรลุเป้าหมายไม่ว่าในเรื่องของการได้เปรียบด้านต้นทุน หรือด้านความสามารถในการผลิตและความได้เปรียบด้านคุณค่า โดยมีวิธีการต่าง ๆ หลายวิธีที่จะยกระดับความสามารถในการผลิตได้โดยใช้โลจิสติกส์ เช่น การลดปริมาณสินค้าคงคลัง และการประสานงานในการปฏิบัติงาน เพื่อให้เกิดความใกล้ชิดกันมากยิ่งขึ้นทั้งในระดับการวางแผนงาน การสร้างความได้เปรียบด้านคุณค่าโดยผ่านการให้บริการที่เหนือกว่ากับลูกค้า ซึ่งในการให้บริการลูกค้าก็อาจสร้างความแตกต่างที่สำคัญอีกด้วย องค์กรต่าง ๆ จึงพัฒนาการดำเนินการด้านโลจิสติกส์อย่างจริงจัง เพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบในการบริหารจัดการให้ดีขึ้น (ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์, 2548, หน้า 27)

ดังนั้น การจัดการโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมเหล็กซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าการผลิตสูง มีศักยภาพในการขยายตัวสูง เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทาง ได้แก่ กระบวนการจัดหาจัดการ (รับ ส่ง เก็บ) วัตถุดิบ กระบวนการผลิต และการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์จากโรงงานสู่ปลายทาง ตลอดจนการบริหารจัดการคลังสินค้าและการกระจายสินค้า ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะเป็นการช่วยให้สามารถลดต้นทุนในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนทางการเงิน ต้นทุนเวลา ต้นทุนค่าเสียโอกาสที่เป็นผลมาจากการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น ประโยชน์ที่ตามมา ก็คือ เมื่อสามารถลดต้นทุนให้กับสินค้าได้แล้ว

ก็จะมีศักยภาพในการแข่งขันด้านราคาเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผลประโยชน์การดีขึ้น อีกทั้งยังเกิดประโยชน์ต่อเนื่องกับอุตสาหกรรมที่ใช้เหล็กเป็นวัตถุดิบอีกด้วย

จะเห็นได้ว่า โลจิสติกส์นั้นมีความสำคัญต่อธุรกิจ ในปัจจุบันโลจิสติกส์เติบโตจากการเป็นหน้าที่รวบรวมรายการต่าง ๆ จนกลายเป็นหน้าที่งานทางด้านยุทธวิธี และเป็นงานที่มีความสำคัญต่อกลยุทธ์ขององค์กรในที่สุด ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็น โอกาสและความท้าทายของผู้ที่ประกอบอาชีพด้านโลจิสติกส์ที่จะมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรและช่วยให้องค์กรประสบความสำเร็จได้ Lamibert, Stock, and Ellram (อ้างถึงใน กมลชนก สุทธิวาทนฤพูล, สลิษา ภูมิรสจิต และจักรกฤษณ์ ดวงพัศตรา, 2544, หน้า 342) โดยผู้ประกอบการด้านโลจิสติกส์นั้นจะเข้ามาจับช่วงไปจัดการเรื่องของระบบโลจิสติกส์ ตลอดจนการขนส่งสินค้าต่าง ๆ โดยตรง ซึ่งเป็นหน้าที่และภารกิจหลักของบริษัทหลายแห่งที่บริหารจัดการเรื่องโลจิสติกส์โดยเฉพาะ และกำลังเป็นที่ต้องการมากขึ้นเรื่อย ๆ (ปริยาธร พัทธกัณฑ์, 2549, หน้า 173)

การใช้บริการโลจิสติกส์จากผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ เป็นที่นิยมในต่างประเทศมานานแล้ว โดยประเทศที่นิยมการใช้บริการ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น เพราะถือว่าเป็นการลดต้นทุนอย่างหนึ่ง ขณะที่ประเทศไทยในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา ผู้ผลิต ผู้ส่งออก เริ่มให้ความสนใจการใช้บริการจากผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์กันมากขึ้น โดยเฉพาะบริษัทขนาดใหญ่ที่ตระหนักถึงต้นทุนโลจิสติกส์ที่เพิ่มสูงขึ้น ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ยังมีแนวคิดแบบเดิม คือ ต้องการดำเนินการเอง และไม่ได้ให้ความสำคัญในเรื่องโลจิสติกส์เท่าที่ควร ทั้งที่แนวทางในการบริหารจัดการโลจิสติกส์ที่เหมาะสมกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนั้นน่าจะเป็นการเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ (มณัญญา อะทาโธ, 2551)

เหตุผลที่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม ควรเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ เพราะผู้ประกอบการ ขนาดกลางและขนาดย่อมมักมีปริมาณสินค้าไม่มากนัก การลงทุนในการจัดสร้างคลังสินค้า ยานพาหนะสำหรับการขนส่ง ระบบการบริหารจัดการ และนวัตกรรมสมัยใหม่ ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง อาจจะทำให้ไม่สามารถใช้ประโยชน์จากการลงทุนดังกล่าว ได้อย่างเต็มความสามารถ การใช้บริการงานโลจิสติกส์จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถ ลดต้นทุนในโครงสร้างพื้นฐาน ยานพาหนะ

และอุปกรณ์ที่ใช้ในกิจกรรมโลจิสติกส์ลงได้ อีกทั้งการจ่ายค่าบริการตามปริมาณของสินค้าและกิจกรรมที่ใช้บริการจริงจะทำให้ ผู้ประกอบการทราบต้นทุนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน และทำให้สามารถกำหนดโครงสร้างของราคาสินค้าได้ดีขึ้นด้วยเช่นกัน และสาเหตุอีกประการที่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมควรใช้บริการจากผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ คือ กิจกรรมโลจิสติกส์อาจไม่ใช่ความสามารถหลัก หรือกิจกรรมหลักที่เป็นจุดแข็งขององค์กร หากมุ่งที่จะดำเนินงานเหล่านี้ด้วยตนเอง จะไม่เป็นประโยชน์ต่อองค์กรมากนัก ดังนั้น การมุ่งเน้นในความสามารถหลักของธุรกิจ (core competency) อย่างเช่น การพัฒนา รูปแบบสินค้าใหม่ หรือการผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น และเลือกใช้บริการ กิจกรรมโลจิสติกส์จากผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ น่าจะเป็นแนวทางที่ดีที่สุด (เดชะ บุญยะชัย, วรวิทย์ บวรวิณะ, ปณิดา อ่อนน้อม, รุณทัย มหัทธนานนท์ และคงฤทธิ์ จันทริก, 2550, หน้า 29)

จากข้อมูลดังกล่าวมาแล้วข้างต้นจะเห็นว่า โลจิสติกส์นั้นมีความสำคัญต่อธุรกิจ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมหลัก ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีความสำคัญต่อประเทศ อีกทั้งยังเป็นวัตถุดิบพื้นฐานของอุตสาหกรรมอื่น ๆ อีกหลายอุตสาหกรรม แต่การลงทุนในการบริหารจัดการโลจิสติกส์เอง อาจไม่สามารถใช้ประโยชน์จากการลงทุนได้อย่างเต็มความสามารถ และกิจกรรมโลจิสติกส์อาจไม่ใช่ความสามารถหลัก หรือเป็นกิจกรรมหลักที่เป็นจุดแข็งของธุรกิจ หากมุ่งที่จะดำเนินงานเหล่านี้เองจะไม่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจมากนัก โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) น่าจะเป็นการตัดสินใจเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์จะเหมาะสมที่สุด จึงเป็นที่มาของการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมหลักที่ได้รับใบอนุญาตประกอบโลหกรรม ตามพระราชบัญญัติแร่ พ.ศ. 2510

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมหลักที่ได้รับใบอนุญาตประกอบโลหกรรม ตามพระราชบัญญัติแร่ พ.ศ. 2510 มีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ ของธุรกิจอุตสาหกรรม-การผลิตหลักชั้นกลางต่อเนื่องถึงชั้นปลายในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการ โลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิตหลักชั้นกลางต่อเนื่องถึงชั้นปลายในประเทศไทย
3. เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิตหลักชั้นกลางต่อเนื่องถึงชั้นปลายในประเทศไทย

สมมติฐานการวิจัย

จากการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมหลักที่ได้รับใบอนุญาตประกอบโลหกรรม ตามพระราชบัญญัติแร่ พ.ศ. 2510 นั้น ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐาน ดังต่อไปนี้

1. ขนาดขององค์กรที่แตกต่างกัน ทำให้พฤติกรรมการจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ แตกต่างกัน
2. องค์กรขนาดใหญ่มีประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์ดีกว่าองค์กรขนาดกลางและขนาดเล็ก
3. องค์กรขนาดกลางและขนาดเล็กให้ความสำคัญ ต่อปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการของผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์มากกว่าองค์กรขนาดใหญ่

4. การบริหารจัดการ โลจิสติกส์มีผลต่อพฤติกรรมการจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์
5. ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการของผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์มีผลต่อพฤติกรรมการจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาธุรกิจอุตสาหกรรมเหล็กที่ได้รับใบอนุญาตประกอบโลหกรรม ตามพระราชบัญญัติแร่ พ.ศ. 2510 ซึ่งเป็นผู้ผลิตเหล็กขั้นกลางหรือผู้ผลิตเหล็กกล้า และทุกบริษัทได้ทำการผลิตต่อเนื่องถึงขั้นปลายทุกบริษัท โดยประชากรวิจัยประกอบด้วยบริษัทต่าง ๆ (กระทรวงอุตสาหกรรม, กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่, สำนักอุตสาหกรรมพื้นฐาน, 2550, หน้า 20)

ตาราง 1

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ชื่อบริษัท	ที่ตั้งโรงงาน
1. บริษัทจำกัด (มหาชน) กรุงเทพผลิตเหล็ก	สมุทรปราการ
2. บริษัท ไทยสตีลবার์ส จำกัด	สมุทรปราการ
3. บริษัท ไทรอัมพ์สตีล จำกัด	สมุทรปราการ
4. บริษัท โรงงานเหล็กกรุงเทพฯ จำกัด	สมุทรปราการ
5. บริษัท สยามสตีลซินดิเกต จำกัด	สมุทรปราการ
6. บริษัท เหล็กก่อสร้างสยาม จำกัด	ระยอง
7. บริษัท ทีโก้สตีล (ประเทศไทย) จำกัด	สมุทรปราการ
8. บริษัท เหล็กสยาม (2001) จำกัด	สระบุรี
9. บริษัท เหล็กเหนียวไทยพัฒนา จำกัด	สมุทรปราการ
10. บริษัทจำกัด (มหาชน) เอ็น ที เอส สตีลกรุ๊ป	ชลบุรี
11. บริษัท เหล็กสยามยามาโตะ จำกัด	ระยอง
12. บริษัท น้ำแข็งสตีล จำกัด	ลพบุรี

ตาราง 1 (ต่อ)

ชื่อบริษัท	ที่ตั้งโรงงาน
13. บริษัท ยู เอ็ม ซี เม็ททอล จำกัด	ชลบุรี
14. บริษัท บี เอ็น เอส สตีลกรุ๊ป จำกัด	ชลบุรี
15. บริษัทจำกัด (มหาชน) นครไทยสตรีปมิล	ชลบุรี
16. บริษัทจำกัด (มหาชน) จี สตีล	ระยอง
17. บริษัท เกษมศักดิ์ เทรคคิง จำกัด	เพชรบุรี

ที่มา. จาก ทะเบียนโรงงานประกอบโลหกรรม (หน้า 20), โดย สำนักอุตสาหกรรมพื้นฐาน กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่ กระทรวงอุตสาหกรรม, 2550, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

นิยามศัพท์เฉพาะ

ในการวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดคำจำกัดความของศัพท์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. การบริหารงานโซ่อุปทาน หมายถึง การประสานรวมกระบวนการทางธุรกิจที่ครอบคลุมจากผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผ่านระบบธุรกิจอุตสาหกรรมไปสู่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย
2. การบริหารจัดการโลจิสติกส์ หมายถึง กระบวนการทำงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การวางแผน การดำเนินการ และการควบคุมการทำงานขององค์กร รวมทั้งการบริหารจัดการข้อมูลและธุรกรรมทางการเงินที่เกี่ยวข้อง ให้เกิดการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บ การรวบรวม การกระจายสินค้า วัตถุดิบ ชิ้นส่วนประกอบ และการบริการ ให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลสูงสุด โดยคำนึงถึงความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า
3. กิจกรรมหลักด้านโลจิสติกส์ หมายถึง การเคลื่อนย้ายระหว่างกระบวนการไม่ว่าจะเป็นการเคลื่อนย้ายสิ่งที่เป็นรูปธรรมอย่างวัตถุดิบ สินค้า หรือการเคลื่อนย้ายข้อมูลข่าวสารคำสั่งต่าง ๆ เพื่อให้กระบวนการในองค์กรดำเนินไปอย่างถูกต้องเหมาะสม ประกอบด้วยกิจกรรมหลัก 13 กิจกรรม ได้แก่

3.1 การบริการลูกค้า (customer service) เป็นกิจกรรมที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

3.2 การดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (order processing) จะต้องพยายามดำเนินการให้รวดเร็วที่สุด

3.3 การคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า (demand forecasting) จะช่วยให้บริษัทสามารถกำหนดทิศทางในการดำเนินงาน

3.4 การบริหารสินค้าคงคลัง (inventory management) จะต้องคำนึงถึงระดับของสินค้าคงคลังที่เหมาะสมที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

3.5 การขนส่ง (transportation) จะต้องจัดส่งสินค้าถูกต้องครบจำนวนในสภาพที่สมบูรณ์ และตรงเวลาที่กำหนด

3.6 การบริหารคลังสินค้า (warehousing and storage) จะเกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการคลังสินค้า

3.7 การส่งคืนสินค้า การส่งกลับของวัตถุดิบหรือบรรจุภัณฑ์ (reverse logistics) คือ การจัดการสินค้าที่ถูกส่งกลับคืน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่เสียหาย หมดอายุการใช้งาน

3.8 การจัดซื้อ (purchasing) จะเกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ จัดหาวัตถุดิบ และการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ กำหนดช่วงเวลาและปริมาณในการสั่งซื้อ และสร้างความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

3.9 การจัดเตรียมอะไหล่และชิ้นส่วนต่าง ๆ (part and service support) นับเป็นความรับผิดชอบต่อสินค้าหลังการขาย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่ง ของบริการหลังการขาย

3.10 การเลือกที่ตั้งของโรงงานและคลังสินค้า (plant and warehouse site selection) จะต้องให้เหมาะสม เพื่อความสะดวกในระยะทางการขนส่ง รวมถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

3.11 การจัดการวัตถุดิบ (material handling) จะเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ และสินค้าคงคลังในระหว่างการผลิต รวมถึงการขนย้ายตัวสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว ภายในโรงงานหรือคลังสินค้า

3.12 การบรรจุภัณฑ์ (packaging) จะเป็นสิ่งที่ปกป้องตัวผลิตภัณฑ์ไม่ให้เกิดความเสียหายในขณะที่มีการเคลื่อนย้าย อีกทั้งบรรจุภัณฑ์ที่ดีจะช่วยให้กระบวนการเคลื่อนย้ายและเก็บรักษาสินค้ามีความสะดวกมากขึ้น

3.13 การติดต่อสื่อสารทางด้านโลจิสติกส์ (logistics communications) การแลกเปลี่ยนข้อมูล และการตัดสินใจต่าง ๆ จะต้องทำได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

4. การบริหารจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมเหล็ก หมายถึง ความสามารถในการบริหารจัดการโลจิสติกส์จากการประเมินของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมเหล็ก ประกอบไปด้วยกระบวนการจัดการพื้นฐาน 5 ด้าน คือ

4.1 การวางแผน (plan) ครอบคลุมถึงการวางแผนอุปสงค์และอุปทาน และการวางแผนการจัดการ

4.2 การจัดหา (source) ครอบคลุมถึงการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตไว้ล่วงหน้า (make-to-stock) ผลิตตามสั่ง (make-to-order) และผลิตตามการออกแบบทางวิศวกรรม (engineer-to-order)

4.3 การส่งมอบ (delivery) ครอบคลุมถึงการจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตไว้ล่วงหน้า ผลิตตามคำสั่ง และผลิตตามการออกแบบทางวิศวกรรม ตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อ การจัดการคลังสินค้า การจัดส่งรวมไปถึงการติดตั้ง

4.4 การผลิต (make) ครอบคลุมถึงการผลิตเพื่อจัดเก็บ ผลิตตามสั่ง และผลิตตามการออกแบบทางวิศวกรรม

4.5 การส่งคืนสินค้าจากลูกค้า (return) ครอบคลุมถึงการส่งคืนของวัตถุดิบกลับไปยังผู้จัดส่ง และการรับผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปคืนมาจากลูกค้า รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีตำหนิ ผลิตภัณฑ์ที่เป็นวัสดุสิ้นเปลือง (mro) และผลิตภัณฑ์ส่วนเกิน

5. ผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ หมายถึง บริษัทที่มารับช่วงไปจัดการเรื่องระบบโลจิสติกส์ ตลอดจนการขนส่งสินค้าต่าง ๆ โดยตรง ซึ่งเป็นหน้าที่และภารกิจหลักของบริษัทโดยเฉพาะ

6. การประกอบโลหกรรม หมายถึง กระบวนการถลุงหรือการทำแร่ให้เป็นโลหะ ด้วยวิธีการใด ๆ การผลิตเหล็กและเหล็กกล้า รวมทั้งการทำโลหะให้บริสุทธิ์ การผสมโลหะ และการผลิตโลหะทั้งสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูป

7. ธุรกิจอุตสาหกรรมเหล็กที่ได้รับใบอนุญาตประกอบโลหกรรม ตามพระราชบัญญัติแร่ พ.ศ. 2510 หมายถึง ผู้ผลิตอุตสาหกรรมเหล็กชั้นกลางหรือการผลิตเหล็กกล้า ซึ่งจะเป็นผู้ผลิตที่มีเตาอาร์คไฟฟ้าเพื่อผลิตเหล็กกึ่งสำเร็จรูป คือ เหล็กแท่งแบน เหล็กแท่งเล็ก และเหล็กแท่งใหญ่ แล้วนำไปเข้าสู่กระบวนการผลิตเหล็กชั้นปลาย เพื่อแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูป

8. อุตสาหกรรมการผลิตเหล็กชั้นกลาง หมายถึง เป็นการนำเหล็กพูน เหล็กถลุง (pig iron) และเศษเหล็ก (scrap) มาหลอมและหล่อออกมาเป็นผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป ซึ่งผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมเหล็กชั้นกลาง ได้แก่ เหล็กแท่งกลม (billet) เหล็กแท่งแบน (slab) และเหล็กแท่งใหญ่ (bloom/beam)

9. อุตสาหกรรมการผลิตเหล็กชั้นปลาย หมายถึง การนำผลิตภัณฑ์ของเหล็กชั้นกลางมาผ่านกระบวนการผลิตเป็นเหล็กเส้น เหล็กหลอด เหล็กแผ่นรีดร้อน เหล็กแผ่นรีดเย็น หรือนำไปชุบตีบุก/ชุบสังกะสีต่อ เป็นเหล็กแผ่นชุบตีบุกและเหล็กแผ่นชุบสังกะสี

10. ขนาดขององค์กร โดยใช้ทุนจดทะเบียน เป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่ม ซึ่งอ้างอิงข้อมูลจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (2551)

10.1 อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กเงินลงทุนไม่เกิน 200 ล้านบาท

10.2 อุตสาหกรรมขนาดใหญ่เงินลงทุนมากกว่า 200 ล้านบาท

11. การตลาดบริการ หมายถึง กิจกรรมของกระบวนการส่งมอบสินค้าที่ไม่มีตัวตน (intangible good) ของธุรกิจให้กับผู้รับบริการ โดยสินค้าที่ไม่มีตัวตนนั้นจะต้องตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการจนนำไปสู่ความพึงพอใจได้

12. ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ (7Ps) หมายถึง องค์ประกอบพื้นฐานในการวางแผนทางการตลาดของผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ ซึ่งผู้ให้บริการจะต้องดำเนินการให้มีลักษณะที่เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บริการให้มากที่สุด ประกอบด้วย

12.1 ผลิตภัณฑ์ (product) เป็นสิ่งซึ่งสนองความจำเป็นและความต้องการของผู้ใช้บริการ

12.2 ราคา (price) การกำหนดราคาการให้บริการควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการ และง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่ต่างกัน

12.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (place) การจัดจำหน่ายจะต้องพิจารณาถึงความสะดวกสบายในการรับบริการ การส่งมอบสู่ลูกค้า สถานที่ และเวลาในการส่งมอบ

12.4 การส่งเสริมการตลาด (promotion) มีวัตถุประสงค์ที่แจ้งข่าวสารหรือชักจูงให้เกิดทัศนคติและพฤติกรรมการใช้บริการและเป็นกุญแจสำคัญของการตลาดสายสัมพันธ์

12.5 บุคคล (people) ต้องสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง เป็นความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ

12.6 สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (physical evidence) โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวม ทั้งทางกายภาพและรูปแบบการให้บริการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับผู้ใช้บริการ

12.7 กระบวนการให้บริการ (process) จะเกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการ

13. การจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ หมายถึง การจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์จากภายนอกของธุรกิจอุตสาหกรรมหลักให้ปฏิบัติงานโลจิสติกส์แทน ซึ่งอาจเลือกจ้างบริการเฉพาะในบางกิจกรรม หรืออาจจ้างที่เกี่ยวข้องเนื่องทั้งหมด

14. การตัดสินใจ หมายถึง การคัดสรรหา และวางแผนในการคัดเลือกผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมหลักโดยจะจ้างเพื่อให้มารับงานบางส่วนหรืองานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานด้านโลจิสติกส์ เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในการบริหารงาน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมหลักที่ได้รับใบอนุญาตประกอบโลจิสติกส์ ตามพระราชบัญญัติแร่ พ.ศ. 2510 จะได้รับประโยชน์ดังต่อไปนี้

1. ทำให้ทราบถึงข้อมูลการจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรม การผลิตเหล็กขั้นกลางต่อเนื่องถึงขั้นปลายในประเทศไทย
2. ทำให้ทราบถึงการบริหารจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิตเหล็กขั้นกลางต่อเนื่องถึงขั้นปลายในประเทศไทย
3. ทำให้ทราบถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจจ้างผู้ให้บริการงานโลจิสติกส์ของธุรกิจอุตสาหกรรม การผลิตเหล็กขั้นกลางต่อเนื่องถึงขั้นปลายในประเทศไทย
4. เพื่อนำผลการวิจัยที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการให้บริการงานโลจิสติกส์ และเพื่อเป็นการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตเหล็กขั้นกลางต่อเนื่องถึงขั้นปลายในประเทศไทย
5. เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจสามารถนำไปศึกษาค้นคว้าต่อไป