

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกผู้ประกอบการขนส่งน้ำมันของ ผู้ว่าจ้าง และทำการวิเคราะห์ถึงความยินดีที่ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าขนส่งเพิ่มขึ้น เพื่อแลกกับระดับของการบริการ ที่ดีขึ้น โดยสรุปเป็นข้อเสนอแนะที่จะเป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการขนส่งน้ำมันเดาที่จะพัฒนารูปแบบ บริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ว่าจ้าง เพื่อเป็นการสร้างโอกาสในการแข่งขันทางธุรกิจ ผู้วิจัย ได้สำรวจผู้ค้ำน้ำมันรายใหญ่ของไทยโดยใช้วิธี Structured Direct Interview เพื่อสอบถามความสำคัญและ ความพึงพอใจที่ผู้ว่าจ้างมีต่อแต่ละปัจจัย และนำผลดังกล่าวมาคัดเลือกปัจจัยที่มีความสำคัญที่จะนำมา วิเคราะห์ต่อด้วยเทคนิค Conjoint Analysis เพื่อศึกษาการตัดสินใจเลือกผู้ประกอบการของผู้ว่าจ้าง ด้วยการ เปรียบเทียบข้อดีและข้อด้อย (Trade-off) ในแต่ละด้านของผู้ประกอบการขนส่งแต่ละราย

ผลการวิจัยแสดงว่าเมื่อพิจารณาภาพรวมทั้งอุตสาหกรรม ผู้ว่าจ้างยินดีที่จะจ่ายเงินเพิ่มขึ้น 120 บาท ต่อเที่ยว เพื่อแลกกับอัตราในการจัดส่งตรงต่อเวลาเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 1% ของจำนวนเที่ยววิ่ง และยินยอมที่ จ่ายเพิ่มขึ้นประมาณ 18,000 บาทต่อเที่ยว เพื่อแลกกับการเกิดอุบัติเหตุลดลง 1% ของจำนวนเที่ยววิ่ง เมื่อ พิจารณาเฉพาะกลุ่มผู้ว่าจ้างที่มีการขนส่งปริมาณมาก ผู้ว่าจ้างยินดีที่จะจ่ายเงินเพิ่มมากขึ้น 260 บาทต่อเที่ยว สำหรับการติดตั้งอุปกรณ์เสริมแบบ Real Time GPS และยอมจ่ายเพิ่มประมาณ 250 บาทต่อเที่ยวเพื่อแลก กับการจัดส่งตรงต่อเวลาเพิ่มขึ้น 1% ของจำนวนเที่ยววิ่ง อีกทั้งยินยอมที่จ่ายเพิ่มขึ้นถึง 35,000 บาทต่อเที่ยว เพื่อแลกกับการเกิดอุบัติเหตุลดลง 1% ในขณะที่ผู้ว่าจ้างที่มีการขนส่งปริมาณน้อยยินดีที่จะจ่ายเพิ่มขึ้น เพียง 4,000 บาทต่อเที่ยว เพื่อแลกกับการเกิดอุบัติเหตุลดลง 1%

The objective of this research is to identify service attributes that would influence the major oil companies in selecting tank-truck carriers and to analyze their willingness to pay a higher trucking rate in exchange for improved service level. The findings would be of use to the carriers in designing the service packages that truly suit their clients' needs. The study conducts the Structured Direct Interview to explore the views of a group of key shippers regarding the degree of perceived importance and satisfaction associated with each service attributes. The relative importance and satisfaction would subsequently be used to select a limited set of critical service attributes that would be further analyzed using the Conjoint Analysis to determine the shippers' behavior in making trade-off among these critical service attributes offered by competing carriers.

The analysis results indicate that considering the overall industry, interviewed shippers are willing to pay an additional trucking rate of 120 baht per trip for an increment of 1% on-time delivery performance, and 18,000 baht per trip for a reduction of 1% accidental risk. When considering only high-usage shippers, they are willing to pay an addition of about 260 baht per trip for the installation of Real Time GPS, an increase of about 250 baht for an improvement of 1% on-time performance, and 35,000 baht for a decrease of 1% accident rate. Meanwhile, low-usage shippers are willing to pay only 4,000 baht for a reduction of 1% accidental rate.