

ศักยภาพในการปรับเปลี่ยนการขนส่งสินค้าภายในประเทศไทยจากการขนส่งด้วยรถบรรทุกเป็น
การขนส่งโดยเครื่องบิน



นายประพล เสถียรภาพงษ์

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา)

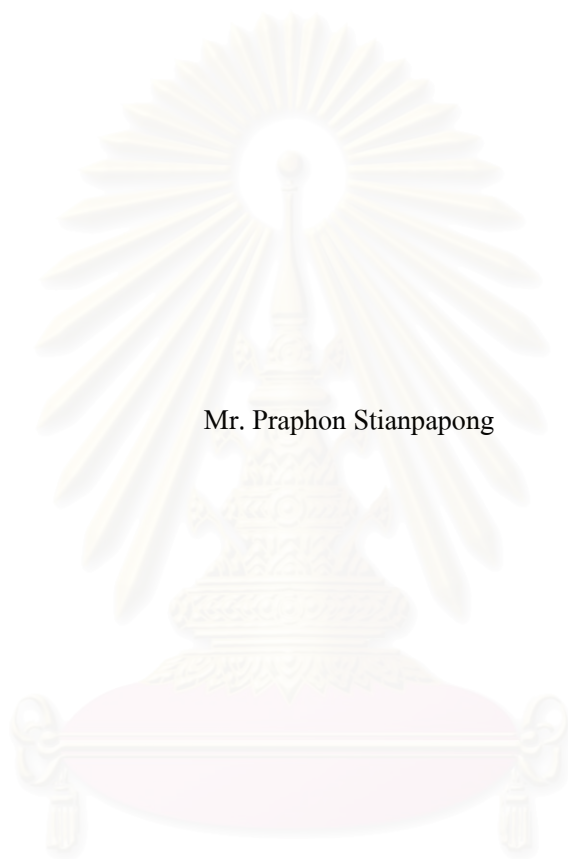
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2548

ISBN 974-14-3791-9

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

POTENTIALS TO DIVERT THAILAND'S DOMESTIC CARGO MOVEMENTS FROM
TRUCK TRANSPORTATION TO AIR TRANSPORTATION



Mr. Praphon Stianpapong

สถาบันวิทยบริการ

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Science Program in Logistics Management

(Inter – Department)

Graduate School

Chulalongkorn University

Academic Year 2005

ISBN 974-14-3791-9

นายประพล เสถียรภาพงษ์ : ศักยภาพในการปรับเปลี่ยนการขนส่งสินค้าภายในประเทศไทยจากการขนส่งด้วยรถบรรทุกเป็นการขนส่งโดยเครื่องบิน. (POTENTIALS TO DIVERT THAILAND'S DOMESTIC CARGO MOVEMENTS FROM TRUCK TRANSPORTATION TO AIR TRANSPORTATION) อ. ที่ปรึกษา : รศ.ดร.พงศา พรชัยวิเศษกุล , จำนวน 93 หน้า. ISBN 974-14-3791-9.

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ศึกษาความเป็นได้ในการเปิดเที่ยวบินขนส่งสินค้าภายในประเทศไทยเพิ่มระหว่างจังหวัดเชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร โดยใช้เครื่องบินแบบ Airbus A310 Freighter ของบริษัทขนส่งด่วนระหว่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันการขนส่งสินค้าระหว่างสองจังหวัดดังกล่าวทำโดยรถบรรทุกขึ้นล่องข้ามคืน มาเป็นการขนส่งด้วยเครื่องบินขนส่งแทน วิธิดำเนินการวิจัยใช้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยเปรียบเทียบต้นทุนการบินต่อเที่ยว กับปริมาณสินค้าที่ส่งออกจากนิคมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกลำพูน จุดคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุน ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการศึกษาการตัดสินใจทำการบินเพิ่ม อีกทั้งปัจจุบันรัฐบาลไทยยังพยายามให้การสนับสนุนภาคอุตสาหกรรมการบินภูมิภาค โดยการพยายามให้จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบินย่อยภูมิภาค (Regional Hub) ดังนั้นจึงมีความน่าสนใจในการศึกษาการตัดสินใจลงทุนเปิดเส้นทางบินระหว่างจังหวัด โดยใช้จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลาง

จากผลการศึกษาพบว่าในปี.ศ. 2005 พบว่าปริมาณการขนส่งเข้าออกนิคมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกลำพูนทั้งสิ้น 61,452,589 กก.นั้น มีการใช้การขนส่งด่วนทางอากาศเพียงร้อยละ 0.4 ถ้ามีการขยายเส้นทางการบินเพื่อขนส่งสินค้าไปยังจังหวัดเชียงใหม่ ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 76,623,888 บาท อายุโครงการทั้งสิ้น 6 เดือน มีผลตอบแทนภายใน (IRR) ในกรณียอดขายทั่วไป 41.15% ใช้ระยะเวลาในการคืนทุนทั้งสิ้น 5.52 เดือน ค่าปัจจุบันของโครงการ (NPV) เท่ากับ 5,333,584 บาท จากการศึกษาพบว่าการลงทุนของโครงการนี้มีความเป็นไปได้ถ้ามีการส่งเสริมการขายที่เหมาะสม

สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์
ปีการศึกษา 2548

ลายมือชื่อนิสิต.....*ประสิทธิ์*.....*พรชัยวิเศษกุล*.....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....*Wan*.....

4589104020 : MAJOR LOGISTICS MANAGEMENT



KEYWORD: FEASIBILITY / THAI AIRCARGO / EXPRESS COURIER / FREIGHTER / TRUCK
 PRAPHON STIANPAPONG: POTENTIALS TO DIVERT THAILAND'S DOMESTIC
 CARGO MOVEMENTS FROM TRUCK TRANSPORTATION TO AIR
 TRANSPORTATION. THESIS ADVISOR: ASSOC. PROF. DR.PONGSA
 PORNCHAIVISESKUL, [93] pp. ISBN 974-14-3791-9.

The objective of this thesis is the feasibility study of Potential to fly the dedicated freighter aircraft between Chiangmai Province and Bangkok. The aircraft type of this study is Airbus A310 freighter by converting the current trucking route volume from Lamphoon Export Processing Zone to and from Bangkok. The cost analysis is inclusive.

The study on 2005 found that the overall of inbound and outbound of Lamphoon Export Processing Zone was 61,452,589 kgs in total. Only 4% were transported under Air Express Mode which is very minimal. After opened the new route. It will increase its line haul capacity up to at least an approximate 80,000 lbs per flight. The initial investment is 76,623,888 baht and 6 months lifetime. The project has IRR 41.15% on average selling volume, Payback period 5.52 months, net present value 5,333,584 baht. From the overall result indicates that this project is feasible if proper sales and promotion campaign have been implemented.

สถาบันวิทยบริการ
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Field of study Logistics Management
 Academic year 2005

Student's signature.....
 Advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เรื่อง “ศักยภาพในการปรับเปลี่ยนการขนส่งสินค้าภายในประเทศไทย จากการขนส่งด้วยรถบรรทุกเป็นการขนส่งโดยเครื่องบิน” ฉบับนี้ได้รับความอนุเคราะห์อย่างยิ่งจากบุคคลและหน่วยงานต่างๆ ทั้งในและนอกประเทศ ขอขอบพระคุณ คณะอาจารย์ที่ปรึกษาเป็นอย่างสูงที่ชี้แนะให้ความช่วยเหลือ ผู้บริหารระดับสูงทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่ามาให้ข้าพเจ้าเข้าสัมภาษณ์ และเอื้อเฟื้อข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ตลอดจนเจ้าหน้าที่สถาบันขนส่งทุกท่านที่ช่วยประสานงาน เพื่อนๆและครอบครัวของข้าพเจ้าที่คอยสนับสนุนให้ความช่วยเหลือ เป็นกำลังใจ กระตุ้นเตือนให้ประกอบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงด้วยดี



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญภาพ.....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	5
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	5
1.4 ข้อจำกัดของการวิจัย.....	6
1.5 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย	6
1.6 ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย	7
1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	8
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	9
2.1 การขนส่งสินค้าทางอากาศและแนวคิดเกี่ยวกับการขนส่งทางอากาศในปัจจุบัน	9
2.1.1 ความหมายของการขนส่ง	10
2.1.2 ประเภทของการขนส่ง	10
2.1.3 การขนส่งทางอากาศของไทยในทศวรรษหน้า	11
2.1.4 รายงานโครงการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์สินค้าเน่าเสียง่าย (Perishable Goods Center) และศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center)	12
2.1.5 แนวทางการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า.....	13
2.1.6 ภาพรวมการขนส่งทางอากาศ	13
2.1.7 ภาพรวมเศรษฐกิจโลก	16
2.1.8 เศรษฐกิจสหรัฐอเมริกา.....	18
2.1.9 เศรษฐกิจญี่ปุ่น	19
2.1.10 เศรษฐกิจสหภาพยุโรป	21
2.1.11 ภาพรวมเศรษฐกิจไทย	22
2.1.12 การพัฒนาประตูการค้าทางอากาศ	24

2.1.13	ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคเหนือ	26
2.1.14	การตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ	30
2.1.15	กลยุทธ์ราคาของธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ	32
2.1.16	กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดของธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ.....	36
2.1.17	สถิติการค้าขนส่งสินค้าทางอากาศ.....	39
2.1.18	จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและปัจจัยคุกคาม ของธุรกิจผู้ขนส่งสินค้าโดยเครื่องบิน.....	45
2.2	ชนิดของการวิเคราะห์โครงการหรือประเมินผลโครงการ	47
2.3	แนวคิดในการวิเคราะห์โครงการ	47
2.4	ความแตกต่างระหว่างการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจและการเงินของโครงการ.....	49
2.5	ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	49
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....		51
3.1	วิธีการศึกษา.....	51
3.1.1	วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	51
3.1.2	วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	51
3.2	หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจ	51
3.3	หลักเกณฑ์การตัดสินใจแบบปรับค่าของเวลา.....	52
3.4	วิธีวิเคราะห์ผลประโยชน์ของโครงการ(แบบปรับค่าของเวลา)	53
3.4.1	การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน	53
3.4.2	มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV)	54
3.4.3	อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)	55
3.4.4	ระยะเวลาคืนทุน	55
3.5	การจำแนกต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการ	56
3.5.1	การจำแนกต้นทุนของโครงการ	56
3.5.2	การจำแนกผลประโยชน์โครงการ.....	56
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล		57
4.1	ข้อกำหนดทางการเงินของโครงการ	57
4.1.1	แหล่งเงินทุน	57
4.1.2	อัตราส่วนลด.....	57
4.1.3	การประมาณการต้นทุน	57

4.1.4	การประมาณการรายได้.....	60
4.1.5	การประมาณการยอดการขนส่งขั้นต่ำสุดต่อวัน.....	61
4.1.6	การประมาณการยอดขายที่จะเกิดขึ้น.....	62
4.1.7	การประมาณการยอดขายของการลงทุน.....	63
4.2	การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน.....	63
4.3	ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน.....	64
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....		66
5.1	สรุปผลการวิจัย.....	66
5.2	อภิปรายผลการวิจัย.....	66
5.3	ข้อเสนอแนะ.....	73
รายการอ้างอิง.....		76
ภาคผนวก.....		78
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....		93

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1. 1 แสดงปริมาณการขนส่งสินค้าภายในประเทศ.....	2
ตารางที่ 1. 2 แสดงปริมาณและมูลค่าการขนส่งสินค้าขาเข้า.....	2
ตารางที่ 1. 3 แสดงปริมาณและมูลค่าการขนส่งสินค้าขาออก.....	3
ตารางที่ 2. 1 Don Muang Airport Air Cargo Handling Statistics.....	39
ตารางที่ 2. 2 ปริมาณการขนส่งสินค้าทางอากาศภายในประเทศ	41
ตารางที่ 2. 3 Production of Manufactured Goods Statistics.....	42
ตารางที่ 2. 4 Production of Manufactured Goods Statistics (ต่อ)	43
ตารางที่ 2. 5 ปริมาณสินค้าประเภท Integrated Circuit จากนิคมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกลำพูน ถึงกรุงเทพมหานคร มกราคม- ธันวาคม 2548.....	45
ตารางที่ 4. 1 แสดงต้นทุนคงที่ต่อการบิน 1 เที่ยวบินจากกรุงเทพไปเชียงใหม่โดยเครื่องบิน Airbus A310.....	58
ตารางที่ 4. 2 แสดงราคาของการขนส่งสินค้าต่อ 1 กิโลกรัม ผ่านบริษัทขนส่งด่วนทางอากาศ.....	60
ตารางที่ 4. 3 แสดงปริมาณการขนส่งสินค้าของนิคมอุตสาหกรรมลำพูน และปริมาณการใช้บริการ กับผู้ให้บริการขนส่งด่วนทางอากาศ	62
ตารางที่ 4. 4 แสดงผลสรุปการวิเคราะห์การเงิน	64

สารบัญภาพ

หน้า

รูปภาพ 2. 1 การขยายตัวของประเทศเศรษฐกิจหลักเปรียบเทียบร้อยละปีต่อปี.....	16
รูปภาพ 2. 2 การขยายตัวของประเทศเศรษฐกิจหลักเปรียบเทียบร้อยละไตรมาสต่อไตรมาส	17
รูปภาพ 2. 3 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกา.....	19
รูปภาพ 2. 4 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจญี่ปุ่น	20
รูปภาพ 2. 5 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสหภาพยุโรป	21
รูปภาพ 2. 6 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจไทย.....	22
รูปภาพ 2. 7 แนวโน้มทางเศรษฐกิจไทย เงินเฟ้อ และ GDP	23
รูปภาพ 2. 8 ปริมาณสินค้าที่ขนส่งผ่านท่าอากาศยานกรุงเทพ.....	40
รูปภาพ 2. 9 ปริมาณสินค้าขนส่งทางอากาศภายในประเทศ	41
รูปภาพ 2. 10 ปริมาณการขนส่งสินค้าภายในประเทศแยกตามรูปแบบการขนส่ง.....	42
รูปภาพ 2. 11 ปริมาณสินค้าประเภท Integrated Circuit ปี 1985 ถึง 2005	44

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ระบบการขนส่งภายในประเทศไทยในภาพรวม ปัจจุบันสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภทคือ ทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ และทางท่อ จากข้อมูลทางสถิติ รูปแบบที่เป็นที่นิยมสูงสุดในปัจจุบันได้แก่การขนส่งทางบก ไม่ว่าจะเป็นการขนส่งโดยรถยนต์ที่ครองสถิติการใช้งานสูงสุด หรือโดยทางรางคือ รถไฟ ถึงแม้ว่าจะยังไม่ได้ขยายการให้บริการเป็นสัดส่วนที่สูงมากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับระบบรถยนต์ แต่กระนั้นก็ยังมีความสำคัญบ่งบอกถึงการให้ความสำคัญในระดับรัฐบาล มีการวางแผนนโยบายเพื่อการพัฒนาอย่างเป็นรูปธรรม ในขณะที่การขนส่งในรูปแบบอื่นกลับไม่ได้รับความนิยมมากนัก ไม่ว่าจะเป็นทางน้ำซึ่งมีความนิยมใช้รองลงมา ขณะที่การขนส่งทางท่อนั้นเป็นตลาดปิดอยู่แล้วซึ่งผู้วิจัยจะไม่ขอกล่าวถึง ดังนั้นผู้วิจัยจึงให้ความสนใจในการขนส่งทางอากาศ ทำการวิจัยศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ในการประยุกต์ใช้การขนส่งทางอากาศ ในรูปแบบการบินเพื่อการขนส่งโดยเฉพาะ เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ และเพิ่มมูลค่าของสินค้า

ในประเทศพัฒนาแล้วหลายประเทศ การขนส่งทางอากาศแบบเต็มรูปแบบ มีสัดส่วนการครองตลาดในระดับที่น่าพอใจ มีอัตราการเติบโตที่สูงอย่างเห็นได้ชัด (Significant Growth) เพื่อรองรับกระแสโลกาภิวัตน์ และ ธุรกิจอเล็กทรอนิกส์ที่เป็นกระแสของโลกในปัจจุบัน ดังนั้น การขนส่งทางอากาศจึงเป็นตลาดที่ยังมีอนาคตอีกมาก โดยมีความรวดเร็วและเวลาเป็นจุดแข็งที่สำคัญ ในขณะที่ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม สินค้าทางการเกษตรเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงราคาได้ง่ายต่อเวลา (Time Sensitive) โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าเกษตรที่ยังไม่ได้ถูกแปรรูป ซึ่งเป็นสินค้าเน่าเสียง่าย การนำสินค้าจากแหล่งผลิตสู่แหล่งจำหน่าย จึงเป็นปัจจัยสำคัญมากในการรักษามูลค่าในตัวสินค้า (Critical Success Factor & Value Added) ในขณะเดียวกันสินค้าภาคอุตสาหกรรมอเล็กทรอนิกส์ก็เช่นกัน จากภาวะการแข่งขันสูงทางนวัตกรรม ทำให้มูลค่าในตัวสินค้ามีความเสื่อมเร็ว ถ้าไม่ได้รับการผลิตในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้จากการส่งเสริมอุตสาหกรรมด้านนี้ในประเทศไทย ทำให้มีการตั้งนิคมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ขึ้นในหลายภูมิภาคของประเทศ โดยส่วนมากแล้วสินค้าที่ผลิตได้จะนำไปใช้ในการประกอบเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปยังต่างประเทศต่อไป

ตารางที่ 1.1 แสดงปริมาณการขนส่งสินค้าภายในประเทศ

การขนส่งสินค้า (พันตัน)	2541	2542	2543	2544	2545
ทางถนน	384,421	392,244	397,976	400,242	459,919
ทางรถไฟ	8,364	9,264	9,171	8,776	8,893
ทางน้ำภายในประเทศ	20,127	17,300	25,173	17,833	26,208
ชายฝั่งทะเล	23,324	21,970	23,347	19,657	24,793
ทางอากาศ	46	56	57	66	56
รวม	436,282	440,834	455,724	446,574	519,869

ตารางที่ 1.2 แสดงปริมาณและมูลค่าการขนส่งสินค้าขาเข้า

ภาคการขนส่งสินค้า (ล้านบาท)	2541	2542	2543	2544	2545	2546
ทางทะเล	1,200,242	1,222,520	1,542,787	1,698,750	1,740,647	2,026,213
ทางบก	26,260	50,667	60,821	51,549	61,714	79,571
ทางอากาศ	545,656	622,592	884,110	975,134	938,584	1,003,776
ทางไปรษณีย์ภัณฑ์	844	11,821	1,802	1,991	1,956	2,201
รวม	1,773,002	1,907,400	2,489,520	2,727,424	2,742,901	3,111,761

ภาคการขนส่งสินค้า (พันตัน)	2541	2542	2543	2544	2545	2546
ทางทะเล	56,060	67,516	69,918	87,975	75,547	81,526
ทางบก	551	1,240	1,566	1,899	1,846	3,143
ทางอากาศ	245	436	1,791	489	727	29,171
ทางไปรษณีย์ภัณฑ์	2	4	113	176	307	361
รวม	56,858	69,196	73,388	90,539	78,427	114,201

ที่มา กระทรวงคมนาคม

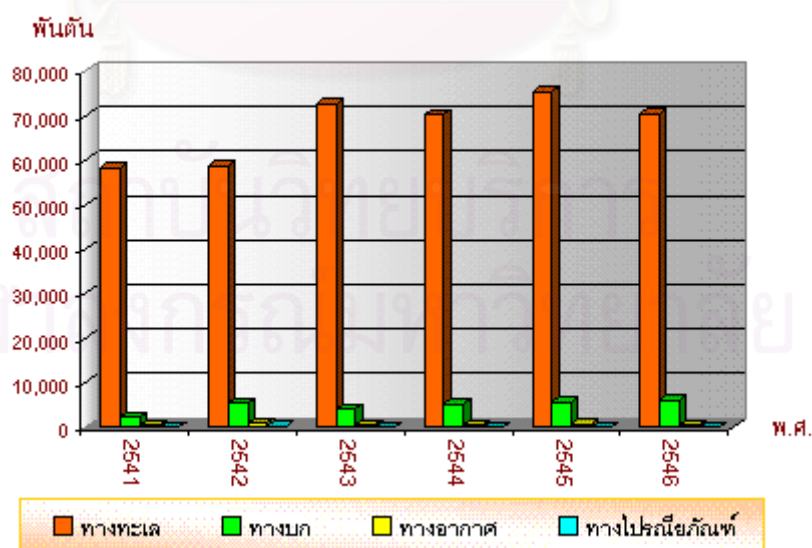
ตารางที่ 1.3 แสดงปริมาณและมูลค่าการขนส่งสินค้าขาออก

ภาคการขนส่งสินค้า (ล้านบาท)	2541	2542	2543	2544	2545	2546
ทางทะเล	1,596,919	1,328,352	1,829,397	1,940,392	1,945,814	2,164,587
ทางบก	63,616	273,228	107,326	114,906	136,866	194,037
ทางอากาศ	570,501	444,776	820,418	836,745	840,357	962,712
ทางไปรษณีย์ภัณฑ์	17,776	168,816	1,083	955	895	773
รวม	2,248,812	2,215,172	2,758,224	2,892,998	2,923,932	3,322,110

ที่มา กระทรวงคมนาคม

ภาคการขนส่งสินค้า (พันตัน)	2541	2542	2543	2544	2545	2546
ทางทะเล	58,268	58,650	72,626	70,252	75,302	70,295
ทางบก	2,269	5,327	3,997	5,001	5,645	6,071
ทางอากาศ	368	755	411	408	641	357
ทางไปรษณีย์ภัณฑ์	11	97	0	0	0	0
รวม	60,916	64,829	77,034	75,661	81,588	76,723

การขนส่งสินค้าขาออก



รูปภาพ 1.1 แสดงปริมาณการขนส่งในแต่ละรูปแบบ

ในที่นี้ผู้วิจัยจะขอยกตัวอย่างการปรับเปลี่ยนรูปแบบการขนส่งเฉพาะการขนส่งสินค้าที่เหมาะสมต่อการใช้การขนส่งทางอากาศภายในประเทศ จากภาคเหนือของประเทศไทยสู่กรุงเทพมหานคร และจากกรุงเทพมหานครสู่ภาคเหนือเท่านั้น โดยเป็นการศึกษาปริมาณของสินค้าที่ปัจจุบันใช้บริการการขนส่งค่านระหว่างประเทศอยู่แล้ว แต่การขนส่งระหว่างภูมิภาคจะใช้การขนส่งโดยรถบรรทุกเป็นหลัก โดยมากเกินกว่าร้อยละแปดสิบห้าเป็นสินค้าทางอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

การเตรียมสินค้านั้นเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนสุดท้ายจากกระบวนการผลิต(Production)ไปสู่กระบวนการบรรจุ(Packing)ลงกล่องซึ่งมีหลายขนาดตั้งแต่ขนาดเล็ก ไปจนถึงเป็นลังไม้(Pallet) โดยที่น้ำหนักจะแตกต่างกันไปตามปริมาณสินค้า โดยมากสัดส่วนปริมาตรต่อน้ำหนักจะมีน้ำหนักต่อชิ้นต่ำ ลักษณะบรรจุภัณฑ์จะเป็นกล่องกระดาษสีเหลี่ยมเสมอ แล้วนำไปเก็บไว้ในคลังสินค้า เวลาขนส่งก็ใช้รถยก(Fork lift)ยกสินค้าขึ้นรถ รถประเภทนี้จะเป็นรถบรรทุกตู้ที่เก็บน้ำแล้วไปส่งยังผู้รับขนส่งค่านระหว่างประเทศเพื่อทำการขนส่งต่อลงมายังท่าอากาศยานดอนเมือง เมื่อถึงปลายทางการลงสินค้าจะใช้รถยกตักสินค้า(pallet)ลงจากรถเข้าไปเก็บไว้ในคลังสินค้าเพื่อรอการผ่านพิธีการศุลกากรออกนอกราชอาณาจักรต่อไป

จากนั้นการนำสินค้าไปผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อนำขึ้นอากาศยานก็จะต้องใช้อุปกรณ์เช่นรถยกรวมทั้งต้องมีแรงงานคนด้วย แล้วจากนั้นก็มีการย้ายสินค้าเข้าสายพานคัดแยกสินค้าตามจุดหมายปลายทาง และนำเข้าตู้บรรจุ(Container) เพื่อนำไปขึ้นอากาศยานอีกทีหนึ่ง

จะเห็นได้ว่าการขนส่งแบบรถบรรทุกตู้ที่ทั่วไป(Box Truck) จะมีขั้นตอนหรือกิจกรรมค่อนข้างมาก เช่น แรงงานคน เครื่องมืออุปกรณ์ พื้นที่การเก็บ อีกทั้งวัสดุที่เกี่ยวข้อง เช่น สายพาน ชักลาก พาเลทรองสินค้า รวมทั้งเวลาที่ใช้ในกระบวนการคัดแยกตามประเทศจุดหมายปลายทาง สิ่งต่างๆเหล่านี้ถ้าพิจารณาแล้วอาจส่งผลต่อ ต้นทุน คุณภาพ ประสิทธิภาพการให้บริการของภาพรวมไม่ว่าจะเป็น ผู้ขาย ผู้ขนส่ง ผู้ซื้อ

การปรับเปลี่ยนการขนส่งในระบบรถบรรทุกระหว่างภูมิภาคมาเป็นการขนส่งโดยอากาศยานจะสามารถย่นระยะเวลาในการเดินทาง การเตรียมการคัดแยกโดยสามารถแบ่งแยกประเทศจุดหมายปลายทางได้ตั้งแต่ต้นทาง สามารถผ่านพิธีการศุลกากรจากหน้านิคมอุตสาหกรรมและทำอากาศยานต้นทาง สามารถลดระยะเวลาเดินทาง รวมทั้งด้านการจัดเตรียมเอกสาร และการประสานงานระหว่างภูมิภาคได้

การขนส่งสินค้าโดยใช้อากาศยานระหว่างภูมิภาคทำให้ต้องมีการลงทุนที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มเที่ยวบิน กล่าวคือปัจจุบันผู้ให้บริการขนส่งค่านระหว่างประเทศมีอากาศยานเป็นของตัวเองอยู่แล้ว ทำการบินทุกวันต่อสัปดาห์ ระหว่างศูนย์กระจายสินค้าแห่งเอเชียและประเทศไทย โดยทำการบินเข้าประเทศไทยในช่วงเช้ามืดเพื่อนำสินค้าขาเข้าเข้าประเทศ จากนั้นจะจอดคอยโดยไม่ได้อำนาจงานในระหว่างวัน โดยจะทำการบินอีกครั้งในช่วงหัวค่ำในวันเดียวกันนั้น เพื่อนำสินค้าขาออกออก

นอกประเทศไปยังศูนย์กระจายสินค้าแห่งเอเชีย เป็นตารางประจำวันดังกล่าว ดังนั้น การศึกษาความเป็นไปได้ในการใช้เครื่องบินระหว่างภูมิภาคจึงเป็นการใช้ประโยชน์เพิ่มจากทรัพยากรที่มีอยู่แล้ว มาสร้างมูลค่าเพิ่มและคุณค่าเพิ่มในการให้บริการของผู้ประกอบการขนส่งระหว่างประเทศ

ดังนั้น การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ความเป็นไปได้ในการปรับเปลี่ยนการขนส่งด้วยรถบรรทุกระหว่างภูมิภาคภายในประเทศมาเป็นอากาศยาน โดยการเปรียบเทียบประมาณการของรายได้และต้นทุนที่จะเพิ่มขึ้นของบริษัทขนส่งสินค้าตัวนระหว่างประเทศ ในกรณีทำการบินเพิ่มภายในประเทศไทยระหว่างกรุงเทพมหานครกับจังหวัดเชียงใหม่ ว่ามีความน่าสนใจลงทุนอย่างไร โดยคาดว่าผลการศึกษากจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการขนส่งระหว่างประเทศ ในการตัดสินใจหันมาพิจารณาความเป็นไปได้ในการที่จะเที่ยวบินภายในประเทศไทย โดยคำนึงถึงผลประโยชน์โดยรวมทั้งระบบตั้งแต่ผู้ขาย ผู้ขนส่ง และผู้ซื้อ

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดวัตถุประสงค์ในการวิจัยดังนี้

1.2.1 เพื่อศึกษาเปรียบเทียบรายได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย และความน่าสนใจในการลงทุนในการเพิ่มเที่ยวบินขนส่งสินค้าของผู้ให้บริการขนส่งระหว่างประเทศ ระหว่างกรุงเทพมหานครและจังหวัดเชียงใหม่โดยใช้เครื่องบินแบบแอร์บัส A310 Freighter ระบายบรรทุกทั้งหมด 81,412 ปอนด์ต่อเที่ยว

1.2.2 เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดของการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการขนส่งสินค้าจากการขนส่งโดยใช้รถบรรทุกแบบตู้ที่ระหว่างจังหวัดมาเป็นการขนส่งสินค้าโดยใช้อากาศยาน

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตของการศึกษาไว้ดังนี้คือ

1.1.1 ในการศึกษาเปรียบเทียบรายได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย และความน่าสนใจในการลงทุนในการเพิ่มเที่ยวบินขนส่งสินค้าของผู้ให้บริการขนส่งระหว่างประเทศระหว่างกรุงเทพมหานครและจังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกทำการศึกษาจากข้อมูลของบริษัทผู้ให้บริการขนส่งระหว่างประเทศ ได้แก่ข้อมูลของการขนส่งโดยใช้รถบรรทุกในปัจจุบันคือจากบริษัท เฟดเดอร์ล เอ็กซ์เพรส จำกัด สาขาเชียงใหม่ไปยังท่าอากาศยานดอนเมืองผู้ให้บริการอากาศยานระหว่างประเทศ รวมทั้งข้อมูลของการขนส่งโดยใช้อากาศยานจากบริษัทดังกล่าวเช่นกัน เนื่องจาก

- 1) บริษัทดังกล่าวมีข้อมูลครบถ้วนสมบูรณ์ในการขนส่งทั้ง 2 รูปแบบ

- 2) ข้อมูลของอากาศยานที่ใช้ในการวิจัย ได้ทำการบินอยู่จริงในปัจจุบัน และทางบริษัทเองมีความสนใจในการเปิดเส้นทางบินเพิ่มภายในประเทศ ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการศึกษาเปรียบเทียบและความสมบูรณ์ของข้อมูลในการศึกษา

1.4 ข้อจำกัดของการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้พบข้อจำกัด 2 ประเด็นคือ

1.1.2 ข้อจำกัดในด้านเวลา กล่าวคือ ในด้านเวลาผู้วิจัยมีระยะเวลาจำกัดสำหรับการศึกษานี้จึงทำให้สามารถเก็บข้อมูลที่จะมาศึกษาเปรียบเทียบรายได้, ต้นทุน, ความน่าสนใจในการลงทุนในการทำการเปิดเที่ยวบินเพิ่มจากผู้ให้บริการขนส่งเพียงรายเดียวเท่านั้นเนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ในธุรกิจนี้

1.1.3 ข้อจำกัดด้านการเปิดเผยแหล่งข้อมูลข้อมูลที่จะนำมาวิเคราะห์ เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ต้องการให้คู่แข่งทางธุรกิจทราบข้อมูลภายในเพราะเกรงว่าจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของตนเองในการแข่งขันจึงทำให้ผู้วิจัยต้องขอเปิดเผยเฉพาะให้ข้อมูลทั่วไปที่สามารถเปิดเผยได้เท่านั้น

จากข้อจำกัดทั้ง 2 ประเด็นจึงทำให้ในครั้งนี้อย่างผู้วิจัยจึงเลือกที่จะศึกษาเปรียบเทียบ รายได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย และความน่าสนใจในการลงทุน จากบริษัทขนส่งสินค้าเพียงรายเดียวเนื่องจากเป็นบริษัทเดียวในประเทศไทย ที่ทำการบินเข้าออกอากาศยานขนส่งสินค้าด้วยตนเองโดยเฉพาะเที่ยวบินที่สุรินทร์ในปัจจุบัน

1.5 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

เพื่อความเข้าใจที่ตรงกันในการศึกษาต่อไป ผู้วิจัยขอทำความเข้าใจในความหมายในคำจำกัดความบางคำที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ดังนี้

ผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจร หมายถึง บริษัทของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าด่วนระหว่างประเทศแห่งหนึ่ง ได้แก่ บริษัท เฟดเอ็กซ์ เอ็กซ์เพรส จำกัด ซึ่งผู้วิจัยได้นำเป็นตัวอย่างในกรณีศึกษาครั้งนี้

การขนส่งสินค้า หมายถึง การขนส่งสินค้า จากผู้ผลิตไปยังผู้ให้บริการขนส่ง และไปยังจุดหมายปลายทางคือผู้รับสินค้า

การขนส่งสินค้าโดยใช้รถบรรทุกแบบตู้ทึบ (Box Truck) หมายถึง การขนส่งสินค้าโดยใช้รถบรรทุก 6 ล้อ ซึ่งสินค้าจะบรรจุในรูปของกล่องกระดาษวางบนพาเลท บรรจุในตู้สินค้าซึ่งเป็นตู้เหล็กขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 18 ฟุต ในที่นี้จะทำการศึกษาจากจังหวัดเชียงใหม่ ไปยังปลายทางคือท่าอากาศยานดอนเมือง ไปและกลับ

การขนส่งสินค้าโดยใช้อากาศยานเฉพาะ (Freighter) หมายถึง การขนส่งสินค้าโดยใช้เครื่องบินแบบ แอร์บัส เอ310 (Airbus A310 Freighter) ระบายบรรทุก 84,412 ปอนด์(Lbs)ในที่นี่จะทำการศึกษาจากจังหวัดเชียงใหม่ ไปยังปลายทางคือท่าอากาศยานดอนเมือง ไปและกลับ

รายได้ หมายถึง รายได้รวมต่อเที่ยวการขนส่งของบริษัทขนส่งสินค้า

ต้นทุน หรือ ค่าใช้จ่าย หมายถึง ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายรวมต่อเที่ยวการขนส่งของบริษัทขนส่งสินค้า โดยรวมต้นทุนคงที่หรือค่าใช้จ่ายคงที่และต้นทุนผันแปรหรือค่าใช้จ่ายผันแปรทั้งหมดในการดำเนินงานรับจ้างขนส่งสินค้า

รายได้ค่าขนส่งต่อหน่วย หมายถึง รายได้ค่าขนส่งต่อสินค้า 1 ปอนด์ โดยคำนวณจากการนำต้นทุนบวกกับกำไรที่ต้องการและคิดเป็นสัดส่วนกับปริมาณสินค้าที่ขนส่งใน 1 เที่ยว

1.6 ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย

การดำเนินการวิจัยนี้มีขั้นตอนในการทำการวิจัยดังนี้

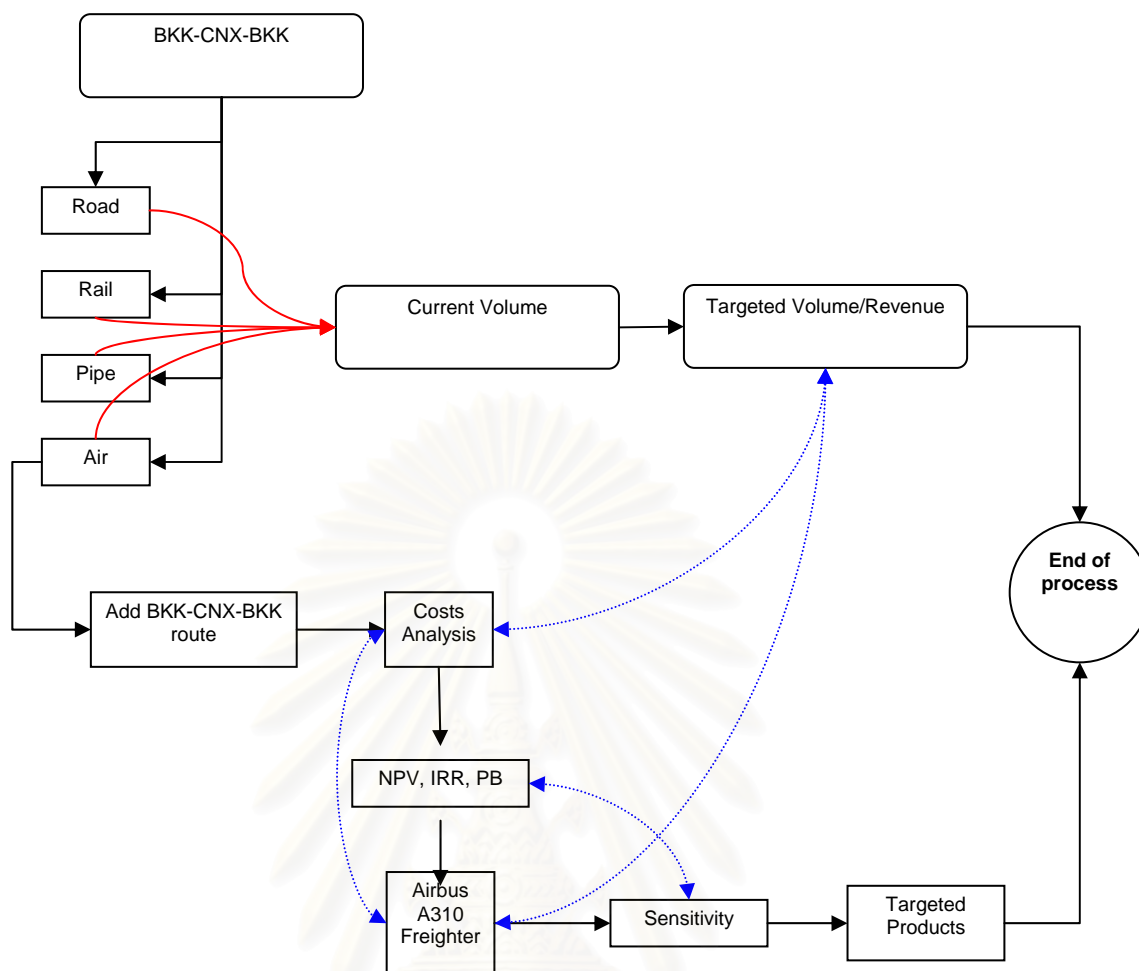
1.6.1 ศึกษาทฤษฎีและแบบจำลองในการวิเคราะห์ต้นทุนของการขนส่งสินค้าโดยเครื่องบินที่มีผู้กล่าวไว้จากหนังสือหรือเอกสารต่างๆ

1.6.2 ศึกษาผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการคำนวณต้นทุนในการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกจากรายงานผลการวิจัย และจากวารสารที่เกี่ยวข้อง

1.6.3 ศึกษาขั้นตอนการดำเนินงานและวิธีการขนส่งสินค้าจากบริษัทผู้ให้บริการขนส่งสินค้าตัวนระหว่างประเทศ ซึ่งผู้วิจัยได้นำเป็นตัวอย่างในกรณีศึกษาครั้งนี้ ในกรณีการขนส่งสินค้าระหว่างจังหวัดภายในประเทศไทย

1.6.4 นำทฤษฎีและแบบจำลองมาเก็บข้อมูลรายได้-ต้นทุนของบริษัท และวิเคราะห์รายได้และความน่าสนใจในการลงทุนของการเพิ่มเที่ยวบินขนส่งภายในประเทศ

จากนั้นนำผลที่วิเคราะห์ได้จากข้อข้างต้นมาสรุปรวบยอด เพื่อเป็นข้อเสนอแนะแก่ผู้ให้บริการขนส่งค่วนระหว่างประเทศ ในการตัดสินใจลงทุนเพิ่มเที่ยวบินภายในประเทศไทย หรือสรุปได้ดังแผนต่อไปนี้



1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยคาดว่า ผลการศึกษาจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการขนส่งสินค้าค่านระหว่างประเทศ หรือผู้ประกอบการขนส่งค่านภายในประเทศที่ต้องการเพิ่มทางเลือกใหม่ในการขนส่งสินค้าที่ต้องการความรวดเร็วอย่างยิ่ง ในการที่จะพิจารณาเลือกใช้เครื่องบินขนส่งสินค้าโดยเฉพาะ เพื่อจัดส่งสินค้าแต่บางประเภทที่เหมาะสม เพื่อทราบถึงปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดของรูปแบบการขนส่งสินค้าโดยใช้เครื่องบินขนส่งสินค้าโดยเฉพาะ ตลอดจนข้อเสนอแนะแนวทางการแก้ไข

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ค้นคว้าศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปสู่การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการขนส่งสินค้าระหว่างภูมิภาคในประเทศไทยโดยอากาศยานเพื่อขนส่งโดยเฉพาะ เพื่อแทนที่การใช้รถบรรทุกในปัจจุบัน และเพื่อนำมาสนับสนุนผลงานวิจัย ตลอดจนการเขียนข้อเสนอแนะ โดยได้แบ่งการศึกษาเป็น 5 ส่วน ดังนี้

- 2.1 การขนส่งสินค้าทางอากาศ ภาพรวมเศรษฐกิจ และแนวคิดเกี่ยวกับการขนส่งทางอากาศในปัจจุบัน
- 2.2 ชนิดของการวิเคราะห์โครงการหรือประเมินผลโครงการ
- 2.3 แนวคิดในการวิเคราะห์โครงการ
- 2.4 ความแตกต่างระหว่างการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจและการเงินของโครงการ
- 2.5 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 การขนส่งสินค้าทางอากาศและแนวคิดเกี่ยวกับการขนส่งทางอากาศในปัจจุบัน

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสาร และแนวคิดเกี่ยวกับสภาพทั่วไปของธุรกิจการขนส่งด่วนทางอากาศ ซึ่งในปัจจุบันยังไม่มีการใช้หลักการ “คัมและซี่ล้อ” (Hub & Spoke System) หรือหลักการรวมและกระจายสินค้า ในการขนส่งทางอากาศในประเทศไทยโดยตรง หลักการนี้ได้มีการใช้ในต่างประเทศในสายการบินขนส่งขนาดใหญ่ ซึ่งมีผู้ให้บริการไม่กี่รายเท่านั้น จึงยังไม่มี การลดขนาดเพื่อประยุกต์ใช้ในระดับประเทศ หรือภูมิภาคในขณะนี้ งานวิจัยนี้จะเป็นการวิจัยนำร่อง ในการนำเอาความรู้ในหลักการข้างต้น มาเป็นการถ่ายทอดเทคโนโลยี และประยุกต์ให้เหมาะสมกับประเทศไทย ทุกรูปแบบ และบทความที่เกี่ยวข้อง ดังนี้เช่น ความหมายของการขนส่ง ประเภทของการขนส่ง การขนส่งทางอากาศและสภาพทั่วไปของธุรกิจการขนส่ง เพื่อทราบถึงสภาพ การตลาดของธุรกิจการขนส่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขนส่งด่วนทางอากาศ ซึ่งจะนำมาสู่การเข้าใจถึงประสิทธิภาพของการขนส่ง การเกิดต้นทุน และพฤติกรรมการเกิดต้นทุน ตลอดจนรายได้-ค่าใช้จ่ายของธุรกิจการขนส่งทางอากาศได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์แก่ผู้สนใจที่ต้องการทราบข้อมูลสภาพทั่วไปของธุรกิจนี้

2.1.1 ความหมายของการขนส่ง

คำว่า การขนส่ง นั้น ได้มีผู้นิยามความหมายหลายท่านดังนี้

กมลชนก สุทธิวาที (2544) กล่าวว่า การขนส่ง (Transportation) หมายถึง การเคลื่อนย้ายสินค้าจากสถานที่ผลิตไปยังสถานที่ที่บริโภคสินค้านั้น ซึ่งการเคลื่อนย้ายสินค้านี้ระหว่างสถานที่ดังกล่าวก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่สินค้า ซึ่งมูลค่าเพิ่มนี้เรียกว่า วรรณประโยชน์ด้านสถานที่ (Place Utility) นอกจากนี้การขนส่งยังเป็นตัวกำหนดความเร็วและความสม่ำเสมอในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง ดังนั้นการขนส่งจึงมีวรรณประโยชน์ด้านเวลา ด้วย

เฉลิมขวัญ จันทรวงศ์ทวี (2547) กล่าวว่า การขนส่ง (Transportation) คือ การบริการหรือสิ่งอำนวยความสะดวกที่ก่อให้เกิดวรรณประโยชน์ทางด้านเวลา และสถานที่อันเนื่องมาจากการเคลื่อนย้ายบุคคลและสินค้าจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง โดยอาศัยเครื่องมือและสื่อต่างๆ ในการขนส่ง

จักรกฤษณ์ ดวงพิศตรา (2543) กล่าวว่า การขนส่ง นอกจากจะมีความหมายว่า การเคลื่อนย้ายคน (People) สัตว์ หรือสิ่งของ (Goods) จากสถานที่หนึ่งไปยังสถานที่อีกแห่งหนึ่ง แล้ว ยังมีความหมายทางเศรษฐศาสตร์ซึ่งซับซ้อนกว่า คือ การขนส่งจะหมายถึง การเคลื่อนย้ายคน หรือสินค้าในสถานที่หนึ่งไปยังสถานที่หนึ่งอันก่อให้เกิดวรรณประโยชน์ด้านสถานที่ (Place Utility) และวรรณประโยชน์ด้านเวลา (Time Utility)

จากความหมายการขนส่งตามที่ได้กล่าวมาแล้ว ผู้วิจัยจึงสรุปว่า ในที่นี้การขนส่ง หมายถึง การเคลื่อนย้ายสินค้าในสถานที่หนึ่งไปยังสถานที่หนึ่งอันก่อให้เกิดวรรณประโยชน์ด้านสถานที่ (Place Utility) และวรรณประโยชน์ด้านเวลา (Time Utility) โดยการกระทำดังกล่าวจะต้องเป็นการนำสินค้าไปสู่ที่หมายอย่างตรงเวลา ตรงตามสถานที่ที่กำหนด โดยปริมาณและคุณภาพของสินค้าจากโรงงานไม่เปลี่ยนแปลง และมีค่าใช้จ่ายต่ำสุดในการขนส่ง

2.1.2 ประเภทของการขนส่ง

ได้มีผู้แบ่งประเภทของการขนส่งหรือรูปแบบของการขนส่งเมื่อจำแนกตามลักษณะของเส้นทางตามการใช้งาน ดังนี้

จักรกฤษณ์ ดวงพิศตรา (2543) ได้แบ่งรูปแบบของการขนส่งเมื่อจำแนกตามลักษณะของเส้นทางตามการใช้งาน เป็น 6 ประเภท คือ การขนส่งทางถนน การขนส่งทางรางรถไฟ การขนส่งทางน้ำ การขนส่งทางทะเล การขนส่งทางอากาศ และการขนส่งทางท่อ

เฉลิมขวัญ จันทรวงศ์ทวี (2547) ได้แบ่งรูปแบบของการขนส่งเมื่อจำแนกตามลักษณะของเส้นทางตามเส้นทางขนส่ง เป็น 5 ประเภท คือ การขนส่งทางบก(แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ทาง

รถไฟและรถบรรทุก) การขนส่งทางน้ำและทางทะเล การขนส่งทางท่อ การขนส่งระบบคอนเทนเนอร์

กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ(2544) กล่าวว่า การขนส่งสามารถแบ่งออกเป็น 5 รูปแบบคือ การขนส่งทางถนน การขนส่งทางรถไฟ การขนส่งทางอากาศ การขนส่งทางน้ำ และการขนส่งทางท่อ ซึ่งผู้ให้บริการสามารถเลือกใช้ในการขนส่งสินค้ารูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือมีการใช้ผสมผสานระหว่างการขนส่งหลายรูปแบบก็ได้เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดส่งมากกว่าการพึ่งพารูปแบบการขนส่งแบบใดแบบหนึ่งมากเกินไป นอกจากนี้ในด้านผู้ให้บริการขนส่งก็มีอยู่หลากหลาย เช่น ตัวแทนรับจัดการขนส่ง สมาคมผู้ส่งสินค้า ตัวแทนผู้ส่งสินค้า ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ตามสัญญา และกิจการขนส่งพัสดุด่วนทางอากาศ เป็นต้น

ในที่นี้ผู้วิจัยจะได้เลือกที่จะศึกษาเปรียบเทียบรายได้และความน่าสนใจในการลงทุนในการใช้เครื่องบินเพื่อการขนส่งโดยเฉพาะ เพื่อเพิ่มเที่ยวบินภายในประเทศไทยของผู้ให้บริการขนส่งด่วนทางอากาศระหว่างประเทศซึ่งนับว่าเป็นการศึกษาถึงการขนส่งประเภทการขนส่งทางอากาศ

2.1.3 การขนส่งทางอากาศของไทยในทศวรรษหน้า

การขนส่งทางอากาศเป็นอุตสาหกรรมบริการประเภทหนึ่ง ซึ่งมีบทบาทในการพัฒนาประเทศและความมั่นคงของรัฐ เป็นกลไกในการพัฒนาเศรษฐกิจการเมืองและสังคมของประเทศ โดยเอื้อประโยชน์ต่อการผลิต การจำหน่ายสินค้าและบริการ การแลกเปลี่ยนข่าวสารและวัฒนธรรม การกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค และการป้องกันประเทศ

แนวทางในการพัฒนาในอนาคต สามารถแบ่งแนวทางได้ออกเป็น การพัฒนาการขนส่งทางอากาศภายในประเทศ และระหว่างประเทศ โดยที่แนวทางภายในประเทศ ควรที่จะเริ่มต้นที่การสร้างเอกภาพในการปฏิบัติการด้านการขนส่งทางอากาศมีเป้าประสงค์ร่วมกัน มีระบบการจัดการขนส่งที่เป็นมาตรฐานใช้ได้กับทุกหน่วยงาน ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน จัดทำแผนการตลาดและการขนส่งทางอากาศทั้งผู้โดยสารและสินค้าร่วมกัน โดยจะต้องกำหนดบทบาทความรับผิดชอบของหน่วยงานต่าง ๆ อย่างชัดเจนโดยยึดปรัชญาการบริหารการขนส่งทางอากาศในลักษณะเอกชนเป็นผู้นำ รัฐคอยส่งเสริมดูแลและสนับสนุน การควบคุมจะเน้นเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวกับความปลอดภัยเท่านั้น

วิธีเบื้องต้นในการพัฒนานั้น ต้องส่งเสริมให้มีการลงทุนเพื่อจัดตั้งอุตสาหกรรม ประสานความร่วมมือระหว่างรัฐและเอกชน ปรับปรุงระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง จัดให้มีมาตรฐานในการผลิตและการซ่อมบำรุง ส่งเสริมความร่วมมือทั้งภายในและระหว่างประเทศ และพัฒนาบุคลากรและค้นคว้าสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ๆ ทางวิชาการ รัฐบาลควรวางแผนแนวทางการพัฒนาในลักษณะความสมดุล เพราะอุตสาหกรรมการขนส่งทางอากาศของประเทศได้เจริญเติบโตและ

พัฒนาภาพอสมควรรแล้ว การให้บริการต่าง ๆ ทั้งแบบประจำและไม่ประจำ บริการการบินโดยตรง บริการที่เกี่ยวข้องกับการบินโดยตรงและโดยอ้อม ควรได้รับความสนใจและพัฒนาไปพร้อม ๆ กับ ธุรกิจการขนส่งทางอากาศ เพราะกิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้ เกื้อกูลสนับสนุนซึ่งกันและกัน ใน ขณะเดียวกัน ควรเร่งและกระตุ้นให้เอกชนเข้ามาให้บริการการขนส่งทางอากาศในลักษณะเสรี ตามแต่เอกชนสนใจจะลงทุนโดยคำนึงเฉพาะความปลอดภัยเท่านั้น ให้มีกฎเกณฑ์และเงื่อนไข ประกอบให้น้อยที่สุด และรัฐบาลจะเป็นผู้สนับสนุนด้านข้อมูลสถิติต่าง ๆ การนำนโยบายที่ กำหนดให้ผู้ได้รับประโยชน์ จะต้องรับผิดชอบต้นทุนที่เกิดขึ้นเต็มที่มาใช้ ซึ่งจะทำให้ระบบราคา สะท้อนถึงมูลค่าการใช้ทรัพยากรที่แท้จริง และผู้ให้บริการขนส่งทางอากาศต้องเป็นผู้รับภาระนั้น

นอกจากนี้ รัฐควรกำหนดนโยบายและแนวทางแน่ชัดในเรื่องการถ่ายทอดเทคโนโลยี เพราะจะเป็นการป้องกันภาวะการฉีกฟุ้งทางเทคโนโลยีตลอดไปในการขนส่งทางอากาศ สมควร ต้องมีหน่วยงานกลางดูแล กำหนดขั้นตอนและแนวทางโดยเฉพาะด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยี ไม่ ว่าอาจจะเป็นลักษณะการร่วมทุน หรือการร่วมค้า (Joint Venture) เพื่อจะได้ขยายผลออกไปในด้าน การตลาดและการบริการต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวโน้มการค้าโลกมุ่งสู่การค้าเสรี ต้นทุนการผลิต และประสิทธิภาพของผู้ประกอบการจะเพิ่มพูนความสำคัญมากขึ้นตามลำดับ

ด้านแนวทางระหว่างประเทศ ควรดำเนินการโดยมุ่งความร่วมมือกับต่างประเทศใน ลักษณะผูกพันให้มากขึ้นเพื่อดำเนินการตลาดให้บริการการขนส่งทางอากาศเชิงรุก ในทศวรรษ หน้า กลไกและกฎเกณฑ์การขนส่งทางอากาศจะถูกกำหนดโดยประเทศอภิมหาอำนาจ โดยเฉพาะ การเข้าสู่ตลาด (Market Access) ของการให้บริการ ดังนั้นประเทศขนาดกลางและขนาดเล็ก ต้องมี การรวมตัวกันทั้งภาครัฐบาลและผู้ประกอบการในรูปองค์กร ความร่วมมือ และในรูปพันธมิตร รวมไปถึงการเปิดเสรีในอุตสาหกรรมการขนส่งทางอากาศ ลดการควบคุมให้น้อยลงที่สุดตามสถานะ และแนวโน้มการขนส่งทางอากาศของโลกในอนาคต

2.1.4 รายงานโครงการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์สินค้าเน่าเสียง่าย

(Perishable Goods Center) และศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center)

ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์กลางส่งสินค้าเน่าเสียง่ายจะเป็นทางเลือกหนึ่งในการกระตุ้น เศรษฐกิจ ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มและขยายเวลาการวางสินค้าเน่าเสียง่าย และเพิ่มประสิทธิภาพในการ แข่งขันของสินค้าอุตสาหกรรมของประเทศไทยและภูมิภาคเอเชีย โดยมีเหตุผลสำคัญและความ จำเป็นดังนี้

1. เพื่อสนับสนุนการส่งออกให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางและเป็นผู้นำทางด้านการค้า และการลงทุนในภูมิภาคด้วยการกระจายสินค้าเทียบท่ามาตรฐานสากล ทั้งนี้ด้วยทำเลที่ตั้งของ ประเทศไทยสามารถขนส่งทางอากาศไปประเทศในกลุ่มอาเซียนได้ภายในสองชั่วโมง ดังนั้นถ้ามี

ศูนย์กระจายสินค้าเน่าเสียง่าย จะสามารถจัดหีบห่อและมีระบบการจัดส่งที่สามารถรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ทำให้สินค้าส่งออกมีคุณภาพ ตลอดจนมีอายุการวางขายและการใช้งานที่ยาวนานขึ้น

2. ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตสินค้าทางการเกษตรที่สำคัญอยู่ใน 5 อันดับแรก ซึ่งสามารถส่งเสริมการเกษตรเพื่อการส่งออกเพื่อเพิ่มมูลค่า ทั้งตลาดภายใน และตลาดภายนอกประเทศ

3. ประเทศไทยมีความพร้อมอย่างมากในด้านอุปทานเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านสินค้าเกษตร หรือสินค้าอุตสาหกรรม

4. ประเทศไทยมีแผนการจัดทำ Global Trans-pack ที่มุ่งเป็น Regional Air Cargo Transit และ Industrial Complex ซึ่งการพัฒนาดังกล่าวมุ่งเน้นด้าน Logistics Management ที่สามารถคัดเลือก บรรจุและประกอบสินค้าไปยังตลาดซึ่งมุ่งเน้นอุตสาหกรรมที่มี Product Life Cycle ที่สั้น การจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าสำหรับ SME เพื่อเชื่อมโยงการพัฒนา Global Trans-pack จะสามารถใช้ประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5. ร้อยละ 73.1 ของผู้เข้าสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการเห็นว่า ประเทศไทยควรมีศูนย์กระจายสินค้า แสดงให้เห็นถึงความสนใจในโครงการนี้เป็นอย่างดี

2.1.5 แนวทางการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า

1. กำหนดวิสัยทัศน์ของระบบการกระจายสินค้า เพื่อให้ประเทศไทยเป็นผู้นำในการขนส่งและกระจายสินค้าเพื่อสนับสนุนและก่อให้เกิดความเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมส่งออกและเกษตร

2. กำหนดภารกิจของประเทศไทยคือ จัดตั้งศูนย์กลางการกระจายสินค้าและศูนย์สินค้าเกษตรที่มีประสิทธิภาพ ดูแลการขนส่งและการกระจายสินค้าในระดับมาตรฐานสากลด้วยต้นทุนที่ประหยัด การบริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว ตรงเวลา เพื่อสร้างศักยภาพของประเทศ และศักยภาพในการเป็นศูนย์กลางของภูมิภาค

2.1.6 ภาพรวมการขนส่งทางอากาศ

จากรายงานการศึกษาของศูนย์วิจัยกสิกรไทย(กสิกรไทย, ธันวาคม 2547) พบว่าธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศหรือ แอร์ คาร์โก (Air Cargo) กำลังมีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างมากในระบบการค้าของโลก ทั้งนี้สมาคมการขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศ (The International Air Cargo Association : TIACA) ได้ประมาณว่า กว่าร้อยละ 34 ของการมูลค่าการค้าระหว่างประเทศ

ในปัจจุบันต้องอาศัยการขนส่งสินค้าโดยทางอากาศ ยิ่งไปกว่านั้น การขนส่งสินค้าทางอากาศยังมีอัตราเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยที่ปริมาณสินค้าที่ขนส่งทางอากาศได้ขยายตัวเกือบเท่าตัวในช่วงเวลา 10 ปีที่ผ่านมา และแม้จะได้ประสบกับภาวะตกต่ำเช่นเดียวกับธุรกิจสายการบินโดยสารในปี 2001 อันเป็นปีที่เกิดเหตุการณ์วินาศกรรม 11 กันยายน แต่ธุรกิจสายการบินที่ให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศก็สามารถฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว และคาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 14-15 ในระยะ 3 ปีหลังจากนั้น ซึ่งแตกต่างกับธุรกิจสายการบินโดยสารที่ฟื้นตัวช้ากว่าและมีความผันผวนทางธุรกิจสูงกว่ามาก นอกจากนี้ บริษัท โบอิง แห่งสหรัฐซึ่งเป็นผู้ผลิตอากาศยานรายใหญ่ของโลกก็ยังได้คาดการณ์ไว้ว่า ในช่วงเวลา 20 ปีนับตั้งแต่เป็นต้นไปธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศจะขยายตัวในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 6.2 ต่อปี ในขณะที่ธุรกิจสายการบินโดยสารจะเติบโตเฉลี่ยเพียงร้อยละ 5.2 ต่อปี

การขยายตัวทางการตลาดของการขนส่งสินค้าทางอากาศ จากรายงานศูนย์วิจัยกสิกรไทย ในรายงานปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจการขนส่งสินค้าทางอากาศ หรือแอร์ คาร์โก ทวีความสำคัญและมีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างมากในระบบการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบันนั้น พอสรุปได้ดังนี้

1. การพัฒนาทั้งทางด้านเกษตรและอุตสาหกรรมของโลกได้ก่อให้เกิดประเภทของสินค้าต่างๆหลากหลายชิ้นมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่มีมูลค่าสูง แต่มีขนาด ปริมาตรและน้ำหนักไม่มาก (High Value, Low Volume) ซึ่งเป็นสินค้าที่จำเป็นต้องอาศัยระบบการขนส่งที่รวดเร็วปลอดภัย และมีการดูแลสภาพของสินค้าอย่างดีที่สุด เช่น ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์การสื่อสาร โทรคมนาคม และอุปกรณ์ชิ้นส่วนยานยนต์ อัญมณี และเครื่องประดับ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีสินค้าที่มีการเสื่อมสภาพเร็ว เช่น อาหารสดและผลิตภัณฑ์ทางเกษตรหลายชนิด อาทิ ผักผลไม้สด ดอกไม้สด กล้วยไม้สด ทั้งนี้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ คือระบบการขนส่งที่สามารถตอบสนองความต้องการเหล่านี้ได้

2. แนวทางการบริหารจัดการสมัยใหม่ที่เรียกว่า Just-in-Time Concept ได้เข้ามามีบทบาทสำคัญยิ่งในการดำเนินธุรกิจยุคปัจจุบัน วิธีการบริหารจัดการแบบนี้จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถประหยัดต้นทุนที่เกิดจากการดำรงสินค้าคงเหลือ โดยจะมีสต็อกสินค้าในปริมาณต่ำที่สุดหรือเฉพาะในปริมาณเท่าที่จำเป็นเท่านั้น โดยทั้งนี้จะต้องอาศัยระบบการจัดส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้ขายและผู้ตลาดที่มีความรวดเร็วตรงเวลา ถูกต้องและแม่นยำ นั่นก็คือบริการขนส่งสินค้าทางอากาศที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็วและไวใจได้

3. การเติบโตของปริมาณการค้าของโลก ได้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ปริมาณและประเภทของสินค้าที่ต้องอาศัยการขนส่งทางอากาศเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ยิ่งไปกว่านั้น การเปิดเสรีทางการค้าภายใต้กรอบขององค์การการค้าโลกหรือ WTO และภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรีในภูมิภาค

ต่างๆ อาทิ อาฟต้าของกลุ่มประเทศอาเซียน ล้วนเป็นการส่งเสริมให้ปริมาณการค้าระหว่างประเทศ ขยายตัวส่งผลให้แนวโน้มปริมาณขนส่งสินค้าทางอากาศเติบโตตามไปด้วยนอกเหนือไปจากการ เปิดเสรีทางการค้าแล้ว แนวโน้มการเปิดเสรีทางการบินพาณิชย์ที่ปัจจุบันกำลังแผ่ขยายไปหลาย ประเทศทั่วโลก ก็จะทำให้สายการบินต่างๆ ทั้งสายการบินโดยสารและสายการบินขนส่งสินค้า สามารถขยายบริการไปยังน่านฟ้าประเทศต่างๆ ได้เสรีมากขึ้น

จากรายงานศูนย์วิจัยกสิกรไทยรายงานว่า ด้วยคุณสมบัติโดดเด่นในการให้บริการที่รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ท่ามกลางสภาวะธุรกิจการค้ายุคใหม่ที่ปัจจัยด้านเวลามีความสำคัญยิ่ง จึงได้ทำให้สายการบินที่ให้บริการขนส่งสินค้า กำลังเป็นหนึ่งในธุรกิจที่กำลังได้รับความสนใจมากทั่วโลก อยู่ในขณะนี้ ธุรกิจสายการบินโดยสารหลายรายจึงได้หันมาเพิ่มบทบาทในบริการขนส่งสินค้าทาง อากาศกันมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดตั้งสายการบินขนส่งสินค้าหรือแอร์ คาร์โกขึ้นมา โดยเฉพาะ สำหรับประเทศไทยก็เช่นกัน ปัจจุบันการขนส่งสินค้าทางอากาศกำลังมีบทบาทและมีความสำคัญเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้จากสถิติของสมาคมตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศไทย ปัจจุบันจำนวนสินค้าที่ขนส่งทางอากาศ ณ ท่าอากาศยานกรุงเทพมีปริมาณคิดเป็นน้ำหนักกว่า 9.5 แสนตันต่อปี จัดเป็นอันดับ 7 ของเอเชียและอันดับที่ 19 ของโลก ซึ่งเชื่อว่าปริมาณการขนส่งสินค้า ทางอากาศจะมีแนวโน้มสูงขึ้นเป็นลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากนโยบายการเปิดเสรีทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเปิดน่านฟ้าเสรี และการส่งเสริมจากภาครัฐเพื่อให้ไทยเป็นศูนย์กลางการบิน (Aviation Hub) ของภูมิภาคเอเชีย ซึ่งรวมถึงการเปิดใช้สนามบินสุวรรณภูมิ ปัจจัยต่างๆเหล่านี้ย่อมจะทำให้ บทบาทของการขนส่งสินค้าทางอากาศของไทยขยายตัวอย่างมากในอนาคต สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศ

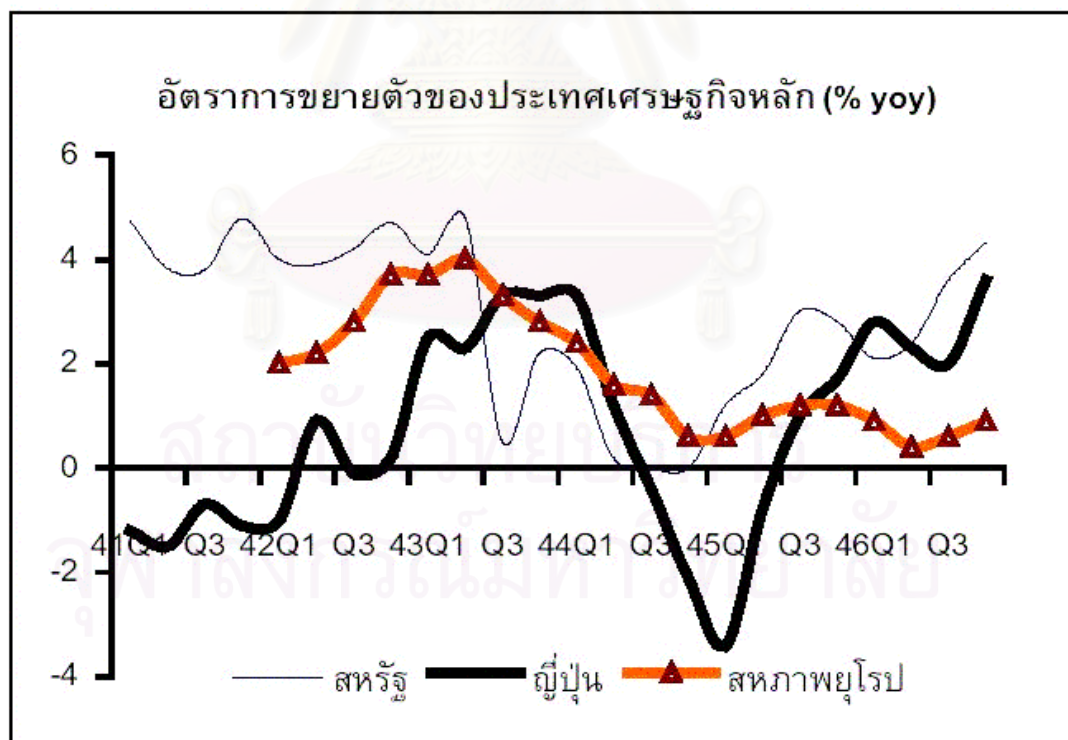
การตลาดสำหรับธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ (Air Cargo Marketing) ศิริรัตน์ โสภา (2544) ได้รายงานว่า ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาปริมาณความต้องการในการขนส่งสินค้าทางอากาศ เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วตั้งแต่ปี.ศ. 1989-1999 ปริมาณการขนส่งโดยรวมของโลกเพิ่มขึ้นทุกปีใน อัตราเฉลี่ยปีละ 6.2 % หรือมีปริมาณขนส่งทั้งสิ้นเกือบ 150 พันล้านตันต่อปี ขณะที่ในประเทศไทย ปริมาณการขนส่งสินค้าผ่านทางอากาศยานแห่งประเทศไทยปี.ศ. 2000 มีสูงถึง 861,232 ตัน เพิ่มขึ้นจากปี 1999 ราว 7% ถึงแม้ว่าจะมีปัญหาทางเศรษฐกิจอยู่บ้างในแถบอาเซียน แต่สินค้าที่เพิ่ม สูงขึ้น ทำให้สายการบินต่างๆ หันมาให้ความสนใจที่จะขนส่งสินค้ามากขึ้น เนื่องจากเป็นแหล่งรายได้ ที่จะมาเพิ่มเติมรายได้จากการขนส่งผู้โดยสารได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้สายการบินจำนวนมากยังหัน ไปให้ความสนใจกับตลาดของสินค้าที่ต้องการขนส่งด่วน (Express Cargo) ซึ่งเป็นสินค้าที่สร้าง กำไรให้แก่ผู้ประกอบการได้สูงกว่าประเภทอื่น ซึ่งเดิมตลาดนี้เป็นของผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบ ครบวงจรมาก่อน (Integrators คือผู้ให้บริการขนส่งพัสดุภัณฑ์ด่วนพิเศษแบบครบวงจร และ

ให้บริการแบบ Door- to-Door เช่น Federal Express, DHL, TNT) ทำให้เกิดการแข่งขันกันระหว่างสายการบินและผู้ให้บริการขนส่งพัสดุภัณฑ์ด่วนพิเศษ

2.1.7 ภาพรวมเศรษฐกิจโลก

หลังจากโรคทางเดินหายใจเฉียบพลันรุนแรง (SARS) และสงครามระหว่างอิรักและสหรัฐฯ ได้ผ่านพ้นไป เศรษฐกิจโลกในช่วงครึ่งหลังของปี 2546 พุ่งตัวโดยได้รับแรงสนับสนุนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลทั้งด้านการเงินการคลัง ผลจากมาตรการทำให้การลงทุนภาคเอกชนของประเทศส่วนใหญ่ของโลกพุ่งตัวหรือขยายตัวมากขึ้นในปี 2546 นอกจากนี้ภาวะอัตราดอกเบี้ยต่ำและมาตรการทางภาษีทำให้การบริโภคภายในประเทศสหรัฐฯ และสหภาพยุโรปขยายตัวอย่างต่อเนื่อง การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกยังส่งผลให้การส่งออกของประเทศต่างๆ ทั่วโลกขยายตัวดี ทั้งนี้ตลอดปี 2546 เศรษฐกิจสหรัฐฯ และญี่ปุ่นขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2545 ในขณะที่สหภาพยุโรปชะลอตัวเล็กน้อยเนื่องจากความต้องการภายในภูมิภาคโดยเฉพาะการลงทุนยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่

รูปภาพ 2.1 การขยายตัวของประเทศเศรษฐกิจหลักเปรียบเทียบร้อยละปีต่อปี

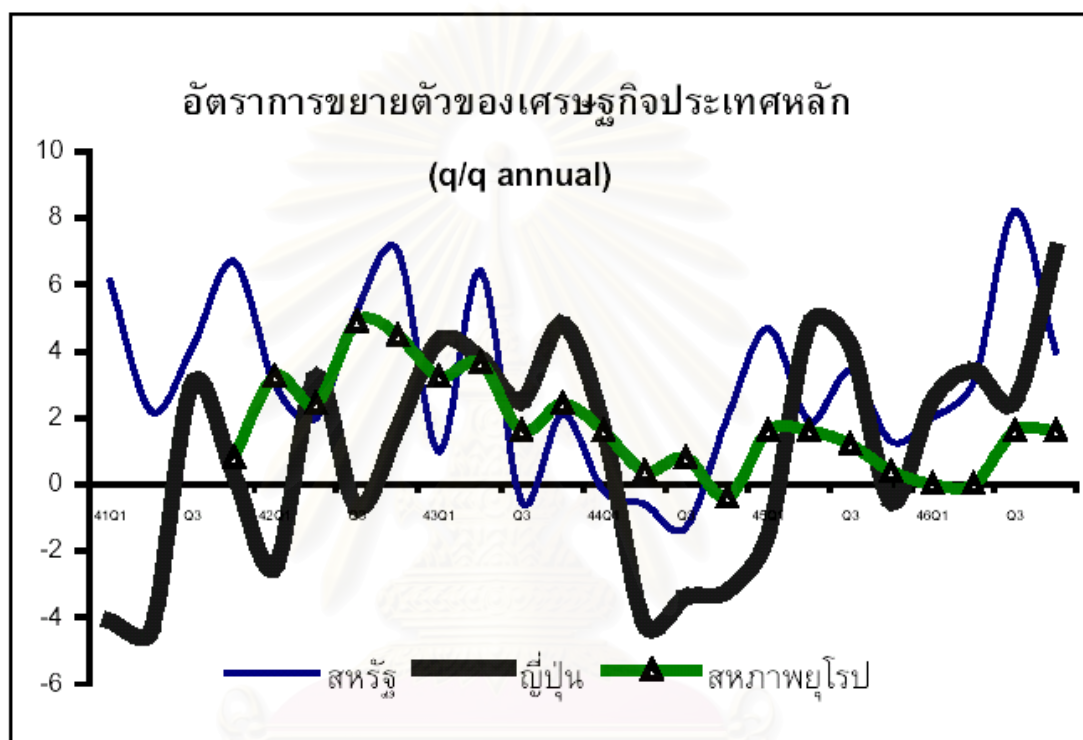


ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

เศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ทั้งหมด ขยายตัวอย่างต่อเนื่องหลังจากสามารถควบคุมการระบาดของโรค SARS ได้ในช่วงครึ่งหลังของปี ทำให้ทั้งปี 2546 ทำให้ประเทศต่างๆ ในภูมิภาค

นี้ขยายตัวในอัตราที่สูงกว่าปี 2545 โดยเฉพาะเงินขยายตัวถึงร้อยละ 9.1 ในปี 2546 โดยมีความต้องการภายในประเทศและการส่งออกเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ แม้อัตราการขยายตัวของประเทศต่างๆ ทั่วโลกจะอยู่ในระดับสูงและราคาพลังงานจะปรับตัวสูงขึ้น อัตราเงินเฟ้อของประเทศต่างๆ ดำเนินนโยบายแบบผ่อนคลายเป็นตลอดทั้งปี 2546 และมีแนวโน้มว่าผลจากนโยบายจะสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระยะต่อไป

รูปภาพ 2. 2 การขยายตัวของประเทศเศรษฐกิจหลักเปรียบเทียบกับร้อยละไตรมาสต่อไตรมาส



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจโลกในปี 2547 มีแนวโน้มการขยายตัว ร้อยละ 4.1 สูงกว่าร้อยละ 3.2 ในปี 2546 โดยเศรษฐกิจในประเทศต่างๆ มีแนวโน้มการขยายตัวได้สูงกว่าในปี 2546 โดยเฉพาะอย่างยิ่งเศรษฐกิจสหรัฐฯ ที่มีแนวโน้มขยายตัวได้สูงขึ้นจากร้อยละ 3.1 ในปี 2546 เป็นร้อยละ 4.6 ในปี 2547 การส่งออกของกลุ่มประเทศในเอเชียจะได้รับผลบวก จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและยังมีผลจากการดำเนินมาตรการกระตุ้นอุปสงค์ภายในประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยที่การค้ากับจีนและภายในภูมิภาคเองก็ยังมีแนวโน้มขยายตัวได้ดี เศรษฐกิจในกลุ่มประเทศสหภาพยุโรปที่เริ่มมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นต่างลำดับ อย่างไรก็ตามคาดว่าเศรษฐกิจญี่ปุ่นได้ผ่านช่วงการขยายตัวสูงสุดของวัฏจักรเศรษฐกิจไปแล้วในปี 2546 ซึ่งขยายตัวร้อยละ 2.5 ช้าลงเล็กน้อยในปี 2547 ตามภาวะการณ์ลงทุนภาคเอกชนรวมทั้งเศรษฐกิจจีน ที่มีแนวโน้มชะลอตัวลงจากความพยายามของรัฐบาลในการลดความร้อนแรงของการลงทุน โดยการเข้มงวดมากขึ้นกับการขยาย

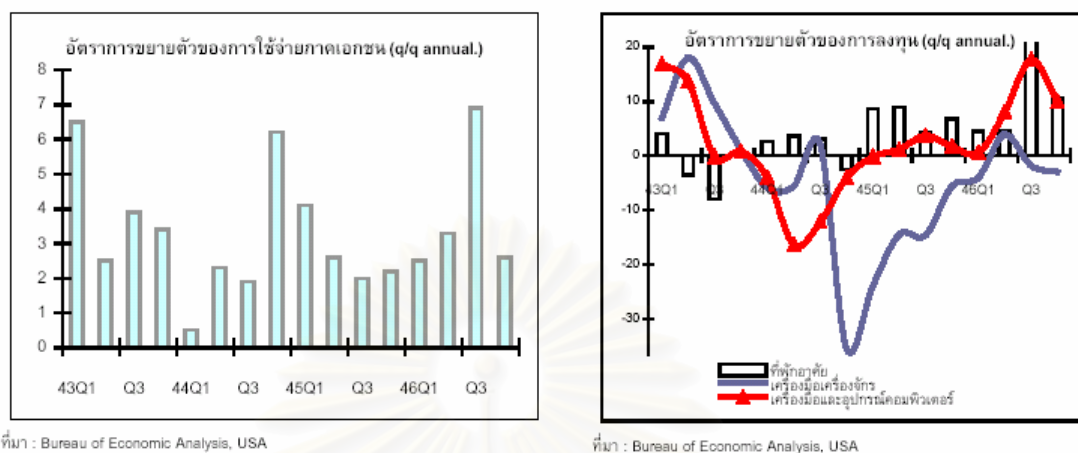
สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ อย่างไรก็ตามปี 2547 จะยังเป็นช่วงเวลาที่อัตราดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งเป็นนโยบายการเงินที่เอื้อต่อการขยายตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ รวมทั้งยังมีแรงกระตุ้นจากภาคการคลังในหลายประเทศ โดยเฉพาะในสหรัฐฯที่นับว่ายังมีมากแม้ว่าจะประสบกับปัญหาการขาดดุลการคลังก็ตาม

2.1.8 เศรษฐกิจสหรัฐอเมริกา

เศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาในไตรมาสสุดท้ายของปี 2546 ขยายตัวในอัตราร้อยละ 4.0 ต่อปี (annualized rate) ชะลอลงจากอัตราการขยายตัวที่สูงเกินคาดถึงร้อยละ 8.2 ต่อปี ในไตรมาสสาม โดยปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจในไตรมาสนี้มาจากการลงทุนภาคเอกชน การส่งออก และการก่อสร้างที่พักอาศัย การลงทุนภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 12.4 ต่อปี นำโดยการเพิ่มขึ้นละ 10.0 ต่อปีของการลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และการลงทุนก่อสร้างที่พักอาศัยซึ่งขยายตัวร้อยละ 10.6 ต่อปี ต่อเนื่องจากไตรมาสสามตามภาวะอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมที่อยู่ในระดับต่ำ การอ่อนค่าของเงินดอลลาร์ทำให้การส่งออกของสหรัฐฯในไตรมาสสุดท้ายขยายตัวร้อยละ 19.1 ต่อปี ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 9.9 ต่อปี ในไตรมาสสามของปี 2546 การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 2.6 ต่อปี ชะลอลงจากไตรมาสสามซึ่งขยายตัวร้อยละ 6.9 ต่อปี ตามแรงกระตุ้นของมาตรการลดหย่อนภาษี การใช้จ่ายภาครัฐบาลเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 0.8 ต่อปี หลังจากที่เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 1.8 และ 7.4 ต่อปี ในไตรมาสสามและสองตามลำดับ โดยเฉพาะการใช้จ่ายด้านการป้องกันประเทศลดลงอย่างมากในไตรมาสนี้หลังจากที่ขยายตัวถึงร้อยละ 42 ต่อปี ในไตรมาสสองที่ผ่านมา นอกจากนี้การลงทุนใหม่ในเครื่องมือเครื่องจักรของภาคเอกชนหดตัวในอัตราร้อยละ 3.0 ต่อเนื่องเป็นไตรมาสที่สองติดต่อกัน สะท้อนภาพกำลังการผลิตส่วนเกินที่ยังคงมีอยู่ในระบบเศรษฐกิจ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รูปภาพ 2.3 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกา



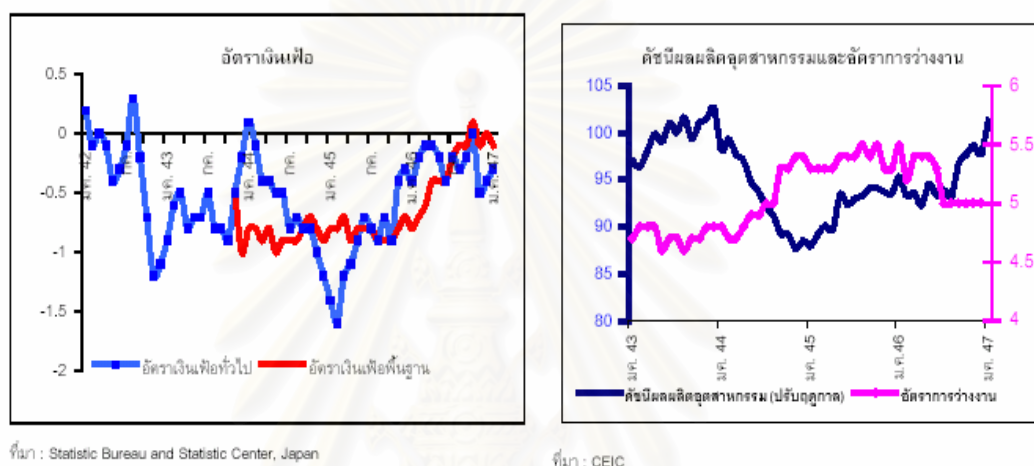
การฟื้นตัวของ การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนภาคเอกชนหลังสงครามอิรัก-สหรัฐอเมริกา ช่วยให้ อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 ในปี 2545 มาเป็นร้อยละ 3.1 ในปี 2546 ภาวะดอกเบี้ยต่ำและการจำภาษีคืนทำให้ผู้บริโภคสหรัฐฯ ใช้จ่ายเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง แม้ อัตราการว่างงานจะปรับสูงขึ้นด้วยก็ตาม โดยตลอดปี 2546 การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 3.1 โดยเฉพาะการใช้จ่ายด้านการดูแลสุขภาพและอาหารเป็นหมวดที่มีการใช้จ่ายสูงสุด การลงทุนภาคเอกชนขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบ 2 ปี การใช้จ่ายลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 หลังจากหดตัวในปี 2545 การลงทุนในที่พักอาศัยขยายตัวตามความต้องการบ้านและที่พักอาศัยที่เติบโตต่อเนื่อง การลงทุนที่ไม่ใช่ที่พักอาศัยเริ่มฟื้นตัวในปี 2546 โดยได้รับแรงหนุนสำคัญจากการลงทุนใหม่ในเครื่องมือและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ แสดงถึงการใช้จ่ายทุนในกระบวนการผลิตมากขึ้นและสะท้อนการฟื้นตัวของความเชื่อมั่นภาคธุรกิจ สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมในอัตราร้อยละ 0.3

2.1.9 เศรษฐกิจญี่ปุ่น

เศรษฐกิจญี่ปุ่นในไตรมาสสุดท้ายของปี 2546 ขยายตัวในอัตราร้อยละ 7.0 ต่อปี เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนเมื่อเทียบกับการขยายตัวร้อยละ 2.5 ต่อปี ในไตรมาสที่สาม โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญจากการฟื้นตัวของ การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน โดยเฉพาะการลงทุนอื่นๆ ที่ไม่ใช่ที่พักอาศัย และการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคส่งออก ซึ่งในไตรมาสที่สี่เติบโตถึงร้อยละ 17.9 ต่อปี แม้ว่าค่าเงินเยนจะแข็งค่าขึ้นในช่วงเวลาเดียวกันก็ตาม ตลอดปี 2546 เศรษฐกิจญี่ปุ่นขยายตัวในอัตราร้อยละ 2.7 ฟื้นตัวจากภาวะหดตัวในปี 2545 โดยได้รับแรงกระตุ้นจากการเติบโตของการส่งออกและการลงทุนภาคเอกชนเป็นสำคัญ การลงทุนภาคเอกชนโดยเฉพาะการลงทุนอื่นๆ ที่ไม่ใช่ที่พักอาศัยในปี 2546 ขยายตัวร้อยละ 8.8 สอดคล้องกับการขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบ 3 ปีของ

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมในอัตราร้อยละ 3.3 การส่งออกของญี่ปุ่น โดยเฉพาะสินค้าทุนและ เคมีภัณฑ์ขยายตัวต่อเนื่องจากร้อยละ 8.0 ในปี 2545 มาเป็นร้อยละ 9.9 ในปี 2546 โดยการส่งออก ไปยังตลาดเอเชียเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนในอัตราร้อยละ 13 นอกจากนี้การขยายตัวของการส่งออก ส่งผลต่อเนื่องทำให้ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและการลงทุนในสินค้าทุนของภาคธุรกิจขยายตัว เพิ่มขึ้นด้วย

รูปภาพ 2. 4 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจญี่ปุ่น



การบริโภคภาคเอกชนในปี 2546 ยังคงอ่อนตัว โดยตลอดทั้งปีขยายตัวได้เพียงร้อยละ 1.1 ใกล้เคียงกับร้อยละ 0.9 ในปี 2545 การอ่อนตัวของการบริโภคภาคเอกชนสะท้อนถึงปัญหาการว่างงานในระบบเศรษฐกิจ โดยอัตราการว่างงานเฉลี่ยทั้งปี 2546 อยู่ที่ร้อยละ 5.3 ลดลงเพียงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับร้อยละ 5.4 ในปี 2545 อัตราการว่างงานที่อยู่ในระดับสูงส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคยังคงอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม มาตรการผ่อนคลายนโยบายการเงินทำให้ภาวะเงินฝืดของญี่ปุ่นลดลง ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไปลดลงในอัตราที่ชะลอตัวจากเดิมที่ลดลงร้อยละ 0.9 ในปี 2545 เหลือลดลงร้อยละ 0.3 ในปี 2546 ทั้งนี้ การดำเนินนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายยังช่วยบรรเทาผลกระทบจากการแข็งค่าของเงินเยนอีกด้วย

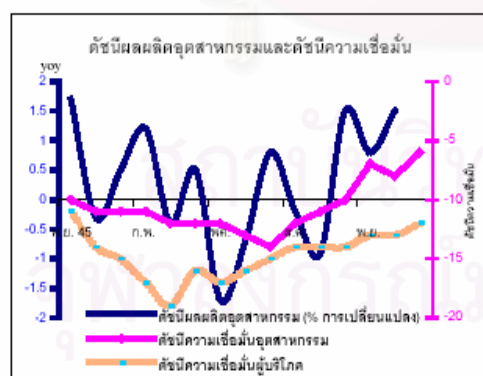
ความเชื่อมั่นทางธุรกิจ TANKAN ประจำเดือนธันวาคม 2546 ที่สำรวจโดยธนาคารกลางญี่ปุ่นแสดงให้เห็นว่าบริษัทอุตสาหกรรมขนาดใหญ่มีความเชื่อมั่นมากขึ้นต่อการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจในอนาคต บริษัทอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางรวมทั้งบริษัทที่ไม่ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมทุกขนาดรายงานภาวะเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้นเช่นกัน สะท้อนถึงแนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจในอนาคตอันใกล้ การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์และอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศที่อยู่ในระดับต่ำ จะช่วยสนับสนุนการบริโภคภาคเอกชนในระยะต่อไป

อย่างไรก็ตาม คาดว่าอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นในปี 2547 จะขยายตัวในระดับปานกลางเนื่องจากการลงทุนภาคเอกชนที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเกินคาดในช่วงหลายไตรมาสที่ผ่านมา อาจปรับตัวลดลงบ้างในอนาคต

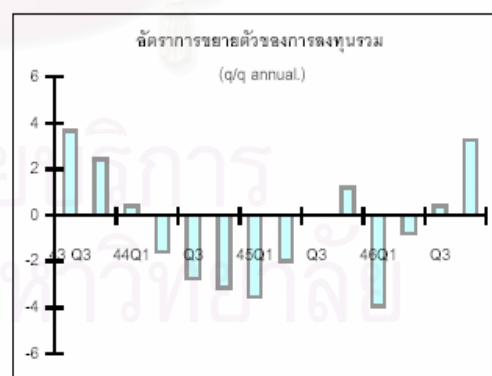
2.1.10 เศรษฐกิจสหภาพยุโรป

เศรษฐกิจสหภาพยุโรปขยายตัวร้อยละ 1.6 ต่อปี ในไตรมาสที่สี่ของปี 2546 ต่อเนื่องจากไตรมาสก่อน ตามการฟื้นตัวของประเทศเศรษฐกิจหลักของยุโรป เช่น เยอรมนี ฝรั่งเศส และ อังกฤษ โดยการขยายตัวของสหภาพยุโรปในไตรมาสนี้ได้รับแรงสนับสนุนสำคัญจากการเติบโตของการบริโภคภาคเอกชนตามระดับค่าจ้างที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและอัตราการว่างงานที่ค่อนข้างทรงตัว การใช้จ่ายภาครัฐ การฟื้นตัวของการส่งออก ซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของเศรษฐกิจสหรัฐฯ ที่มีความชัดเจนมากขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี 2546 ตลอดจนการลงทุนรวมที่ขยายตัวถึงร้อยละ 3.2 ต่อปี ในไตรมาสถี สอดคล้องกับเครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจในภาคอุตสาหกรรม เช่น ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและดัชนีความเชื่อมั่นอุตสาหกรรม ได้เริ่มปรับตัวดีขึ้นในช่วงปลายปี 2546 การฟื้นตัวของสหภาพยุโรปในช่วงครึ่งหลังของปีหลังจากขยายตัวน้อยในช่วงครึ่งแรกทำให้สหภาพยุโรปทั้งปีขยายตัวในอัตราร้อยละ 0.7 ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับการขยายตัวร้อยละ 1.0 ในปี 2545 โดยตลอดทั้งปีการบริโภคภาครัฐและเอกชนเป็นปัจจัยสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่สำคัญ

รูปภาพ 2.5 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสหภาพยุโรป



ที่มา : EUROSTAT



ที่มา : EUROSTAT

อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2546 อยู่ที่ร้อยละ 2.0 ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับร้อยละ 2.1 ในปี 2545 โดยการเพิ่มขึ้นของราคาอาหารสดจากสภาพอากาศที่ร้อนจัดเป็นปัจจัยที่ทำให้ระดับราคาโดยทั่วไปเพิ่มขึ้นในปีนี้อัตราเงินเฟ้อที่อยู่ในระดับต่ำทำให้ธนาคารกลางยุโรปผ่อนคลายนโยบาย

การเงินเพิ่มเติม โดยได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ย Refinancing rate ลง 2 ครั้งในปี 2546 ทั้งหมดร้อยละ 0.75 เหลือร้อยละ 2.0

การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกทำให้สหภาพยุโรปขยายตัวเพิ่มขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี ดังจะเห็นได้จากการปรับตัวดีขึ้นของดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและการส่งออก ตลอดจนการเพิ่มขึ้นของระดับความเชื่อมั่นของนักลงทุนและผู้บริโภคภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม การแข็งค่าของเงินยูโรอาจเป็นอุปสรรคต่อการขยายตัวในระยะต่อไป เนื่องจากการฟื้นตัวของสหภาพยุโรป พังพาทภาคการส่งออกค่อนข้างมาก ดังนั้น การฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของความต้องการภายในประเทศจึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขยายตัวของสหภาพยุโรปในอนาคต

2.1.11 ภาพรวมเศรษฐกิจไทย

ในไตรมาสสุดท้ายของปี 2546 เศรษฐกิจขยายตัวร้อยละ 7.8 จากไตรมาสเดียวกันปี 2545 และขยายตัวร้อยละ 11.0 ต่อปี สูงกว่าร้อยละ 9.4 ในไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งเป็นการขยายตัวที่แข็งแกร่งมากขึ้นและแสดงว่าเศรษฐกิจยังมีแรงส่งสำหรับการขยายตัวต่อเนื่องในปี 2547 ตามแรงสนับสนุนจากอุปสงค์ภายในประเทศโดยเฉพาะการลงทุนภาคเอกชนที่เร่งตัวเร็วขึ้น โดยที่การใช้จ่ายเพื่ออุปโภคและบริโภคกลับขยายตัวได้ในไตรมาสภายหลังจากที่ชะลอตัวในไตรมาสที่สาม อย่างไรก็ตามยอดการจำหน่ายขั้นสุดท้าย ซึ่งเท่ากับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศลบด้วยการสะสมสินค้าคงคลังนั้นขยายตัวร้อยละ 7.2 ในไตรมาสสุดท้ายและร้อยละ 6.6 ตลอดปี 2546

รูปภาพ 2. 6 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจไทย

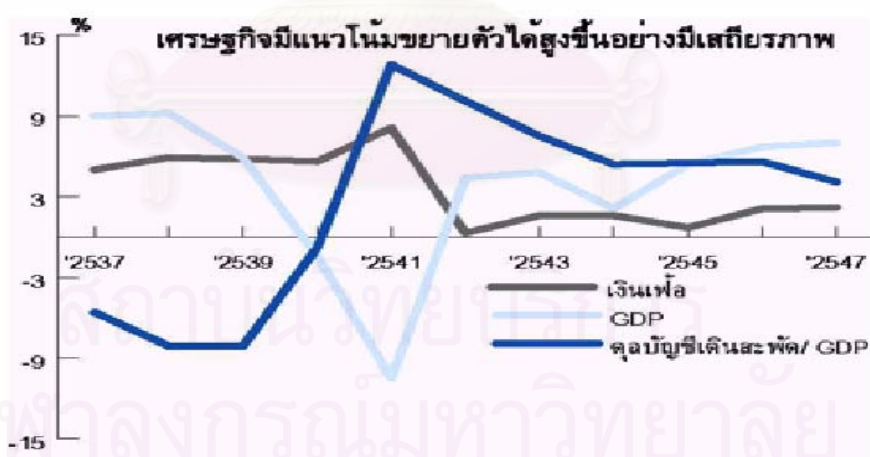


ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

การระบาดของโรคไข้หวัดนกตั้งแต่ช่วงต้นปี 2547 จะกระทบการขยายตัวของเศรษฐกิจในครั้งแรก แต่เนื่องจากผลกระทบจะจำกัดในเฉพาะบางสาขาดังนั้น โดยภาพรวมเศรษฐกิจจะยัง

ขยายตัวได้ในเกณฑ์ดี โดยที่ผลกระทบจะเริ่มบรรเทาลงตั้งแต่ปลายไตรมาสที่สองเมื่อพ้นช่วงเฟ้อระวัง และเริ่มมีการส่งออกไก่ต้มสุกได้มากขึ้นรวมทั้งเริ่มการเลี้ยงไก่รุ่นต่อไปได้ แม้ว่าการระบาดของไข้หวัดนก ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น และการไต่สวนการทุ่มตลาดของการส่งออกกุ้งไทยไปสหรัฐ ฯ รวมทั้งความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ที่มีความรุนแรงมากขึ้น จะเป็นความเสี่ยงใหม่ที่เพิ่มขึ้นในปี 2547 ภายหลังจากการประเมินสถานการณ์ในเดือนธันวาคม 2546 แต่มีปัจจัยบวกหลายประการที่แสดงว่าบรรยากาศทางเศรษฐกิจยังเอื้อต่อการขยายตัวของอุปสงค์ภายในประเทศได้มากกว่าที่คาดไว้เดิม โดยเฉพาะภาวะเศรษฐกิจในปี 2546 ที่แข็งแกร่งจะมีแรงต่อเศรษฐกิจในปี 2547 ได้มากกว่าที่คาดทั้งผลของอัตราดอกเบี้ยต่อการใช้จ่าย ความคืบหน้าของโครงการภาครัฐและการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐที่มากกว่าแนวโน้มที่ประเมินไว้เดิม ราคาสินค้าเกษตรและรายได้จากการเกษตรที่ไม่มีสัญญาณการชะลอตัวในระดับที่คาดไว้เดิม การขึ้นเงินเดือนข้าราชการ รวมทั้งการใช้จ่ายเพื่อการหาเสียงเลือกตั้งทั้งการเมืองในระดับท้องถิ่นและระดับชาติ ประกอบกับข้อมูลทางเศรษฐกิจล่าสุดที่แสดงว่าการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยเฉพาะของการใช้จ่ายและการลงทุนภาคเอกชนจะยังแข็งแกร่ง สคช. จึงคาดว่าตลอดปี 2547 เศรษฐกิจจะขยายตัวประมาณร้อยละ 7.0-8.0 เท่ากับการประมาณการเดิมที่ประกาศไว้ในเดือนธันวาคมสูงกว่าร้อยละ 6.7 ในปี 2546 อุปสงค์ภายในประเทศจะยังเป็นแรงผลักดันของเศรษฐกิจที่สำคัญ โดยเฉพาะการลงทุนของภาคเอกชนที่มีแนวโน้มการขยายตัวได้เร็วขึ้น

รูปภาพ 2. 7 แนวโน้มทางเศรษฐกิจไทย เงินเฟ้อ และ GDP



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ในส่วนของอัตราเงินเฟ้อนั้นมีแนวโน้มสูงขึ้นเล็กน้อยเป็นร้อยละ 2.2 อัตราการว่างงานเฉลี่ยทั้งปีประมาณร้อยละ 2.0 ดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลประมาณ 6.9 พันล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 267.3 พันล้านบาท ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 4.1 ของ GDP รวมทั้งทุนสำรองเงินตรา

ต่างประเทศยังอยู่ในระดับสูงประมาณ 40 พันล้านดอลลาร์ ซึ่งสะท้อนถึงควมมีเสถียรภาพของเศรษฐกิจไทย

2.1.12 การพัฒนาประตูการค้าทางอากาศ

เพื่อให้สนามบินเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่ง

ภาพรวมการพัฒนา จังหวัดเชียงใหม่ตั้งอยู่ทางภาคเหนือของประเทศ อยู่ห่างจากกรุงเทพฯ ประมาณ 700 กิโลเมตร โดยเป็นเมืองศูนย์กลางความเจริญของภาคเหนือ มีประชากร 1.59 ล้านคน ทางด้านเศรษฐกิจในปี 2544 มีผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด 86,584 ล้านบาท รายได้ต่อหัวประชากร เท่ากับ 59,304 บาทต่อปี โดยมีสาขาเศรษฐกิจที่สำคัญคือ การบริการ ร้อยละ 29 อุตสาหกรรม ร้อยละ 18.7 และการค้าส่งและค้าปลีก ร้อยละ 12.6 ซึ่งจังหวัดเชียงใหม่มีสภาพภูมิประเทศที่แตกต่างจากพื้นที่ราบบริเวณแอ่งที่ราบเชียงใหม่จนกระทั่งถึงยอดเขาสูงสุดของประเทศ(ดอยอินทนนท์) มีสภาพป่าไม้ที่สมบูรณ์ประกอบกับมีวัฒนธรรมประเพณีที่สืบทอดมาเป็นเวลามากกว่า 700 ปี ทำให้เป็นเมืองที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศแห่งหนึ่ง โดยในปี 2545 มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเที่ยวเชียงใหม่ จำนวน 3.46 ล้านคน เป็นคนไทยจำนวน 1.85 ล้านคนและชาวต่างประเทศ 1.61 ล้านคน มีรายได้จากการท่องเที่ยวในปี 2545 ถึง 37,514 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าภาคการท่องเที่ยวเป็นภาคเศรษฐกิจที่สำคัญของจังหวัด

จังหวัดเชียงใหม่มีศักยภาพในการเป็นศูนย์กลางการบินในภูมิภาค โดยมีสนามบินนานาชาติเชียงใหม่ที่สามารถรองรับการเป็นศูนย์กลางการบิน โดยศักยภาพของสนามบินเป็นดังนี้

- ทางวิ่ง ความยาว 3,100 เมตร ความกว้าง 45 เมตร ผิวทางวิ่ง ASPHALTIC CONCRETE
- ลานจอดอากาศยาน พื้นที่ 85,996 ตารางเมตร รองรับเครื่องบินโบอิง 747 จำนวน 4 ลำ รองรับเครื่องบินเล็ก จำนวน 6 ลำ
- อาคารผู้โดยสาร รองรับผู้โดยสารได้ 3,246,000 คน/ รองรับผู้โดยสารภายในประเทศ 3,050,000 คน/ปี รองรับผู้โดยสารต่างประเทศ 196,000 คน/ปี
- อาคารคลังสินค้า ความสามารถในการรองรับสินค้า 30,000 ตันต่อปี

จังหวัดเชียงใหม่ได้รับมอบหมายจากกระทรวงคมนาคมให้มีคณะกรรมการดำเนินการให้จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการขนส่งทางอากาศในภูมิภาค โดยมีภารกิจในการกำหนดจุดเด่นและเอกลักษณ์ของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว และการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ รองรับ เช่น ระบบขนส่งสาธารณะ และเมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2546 จังหวัดเชียงใหม่ได้ดำเนินการโดยแบ่งสาขาการพัฒนาการท่องเที่ยวและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ออกเป็น 14 สาขา โดยให้แต่ละสาขามีคณะทำงานรับผิดชอบในการจัดทำเป็นยุทธศาสตร์ พร้อมแผนงาน/โครงการที่เกี่ยวข้อง และสำนักงานจังหวัดเชียงใหม่รวบรวมจัดทำเป็นยุทธศาสตร์ พร้อม

แผนงาน/โครงการในภาพรวมเสนอขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากรัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อไป

การดำเนินการภายใต้กรอบยุทธศาสตร์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคเหนือเพื่อให้จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบินในภูมิภาคนั้น ในบางส่วนยังไม่มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาดำเนินการอย่างชัดเจน ดังนั้นการใช้ประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกเดิมที่มีอยู่โดยปรับปรุงตัวท่าอากาศยานให้สามารถบริการและอำนวยความสะดวกให้กับผู้โดยสารได้ดีขึ้น โดยเฉพาะด้านการบริหารจัดการทั้งภาคพื้นดินและอากาศ รวมถึงการพัฒนาในเชิงธุรกิจเพื่อเพิ่มปริมาณสายการบินและผู้โดยสารที่จะบิดผ่านเข้า/ออกท่าอากาศยานเชียงใหม่ โดยสามารถดำเนินการได้ ดังนี้

ด้านกายภาพ

ตัวท่าอากาศยานเชียงใหม่ : ระยะแรกเป็นการปรับปรุงตัวท่าอากาศยานเดิม โดยขยายอาคารผู้โดยสาร ที่จอดรถ ลานจอดอากาศยานและก่อสร้างระบบเดินน้ำมันทางท่อ โดยตามแผนจะแล้วเสร็จในปี 2548 และระยะยาว อาจจำเป็นต้องขยายเพื่อรองรับเครื่องบิน โบอิง 747 full load ได้ (รับน้ำหนักน้ำมัน ผู้โดยสาร และสินค้า ได้เต็มขีดความสามารถ)

ระบบคอมพิวเตอร์ของ ตม. ที่ท่าอากาศยานเชียงใหม่ : การติดตั้งระบบ EDI (รวมทั้งประเทศ) จะแล้วเสร็จในไตรมาสแรกของปี 2548 แต่ปัจจุบันคอมพิวเตอร์ที่ ตม. ท่าอากาศยานเชียงใหม่ซึ่งใช้มาตั้งแต่ปี 2527 เสียบ่อยมาก ทำให้ผู้โดยสารต้องรอการตรวจตราเป็นเวลานานจึงจำเป็นต้องติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์เฉพาะที่ท่าอากาศยานเชียงใหม่โดยเร่งด่วน

ด้านปัจจัยภายใน

บทบาทภาคเอกชน : การเจรจาเรื่องสิทธิการบิน ควรมีแนวทางปฏิบัติที่เหมาะสมกับสภาพที่เป็นจริงในเชิงธุรกิจของภาคเอกชน สนับสนุนให้สายการบินเอกชนไทยใช้ท่าอากาศยานเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบินไปยังจุดบินต่างๆ โดยการให้สิ่งจูงใจหรือสิทธิพิเศษในระยะแรก

สายการบินต้นทุนต่ำ (Low Cost Airline): เพื่อลดต้นทุนของนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้าและออกจากท่าอากาศยานเชียงใหม่

การเพิ่มความถี่ของเที่ยวบิน : การเปิดจุดบินใหม่ๆ ควรเร่งเจรจากับประเทศเพื่อนบ้านในการเปิดจุดบินระหว่างท่าอากาศยานเชียงใหม่กับเมืองหลักและเมืองท่องเที่ยวสำคัญกับประเทศเพื่อนบ้านและประเทศใกล้เคียง เช่น พม่า (มัณฑะเลย์ พุกาม งาปาลี (Ngapali) และย่างกุ้ง) รวมถึงการจัดรายการท่องเที่ยวเป็น package ร่วมกัน เช่น คุณหมิง-หลวงพระบาง-เชียงใหม่ และพุกาม-เชียงใหม่-เชียงใหม่ เป็นต้น การเชิญชวนสายการบินต่างๆ ให้ทำการบินมายังท่าอากาศยานเชียงใหม่ได้อย่างไม่จำกัด เพื่อเพิ่มความถี่ของเที่ยวบินและปริมาณผู้โดยสาร การลดค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ท่าอากาศยาน

เชียงใหม่ ทั้งการขนส่งผู้โดยสารและสินค้า

การอำนวยความสะดวกด้านวีซ่า: เร่งเจรจากับประเทศเพื่อนบ้านและประเทศใกล้เคียงในการจัดทำวีซ่านักท่องเที่ยว (Tourist visa) เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวทั้งในลักษณะทวิภาคีและพหุภาคี โดยกัมพูชาพร้อมที่จะร่วมมือในการออกวีซ่านักท่องเที่ยวกับไทย ขณะที่ลาวยังไม่พร้อมเนื่องจากปัญหาด้านความมั่นคง และคาดว่าจะสามารถดำเนินการได้ในปี 2548

ในระยะยาวได้มอบหมายให้ สศช. ทำการศึกษาความเหมาะสมและแนวทางการพัฒนาจังหวัด

เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบินระดับนานาชาติ โดยการศึกษาและวิเคราะห์ศักยภาพทางกายภาพและ

ในเชิงธุรกิจ การศึกษาตลาดท่องเที่ยว ผู้โดยสาร การขนส่งสินค้า และการพัฒนากิจกรรมทางเศรษฐกิจ

ที่เชื่อมโยงในลักษณะกลุ่มกิจกรรม (Cluster) ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่และกลุ่มจังหวัดใกล้เคียง ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขอจัดสรรงบประมาณ ซึ่งมติการประชุมผู้บริหาร สศช. เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2546 ให้รอผลการศึกษาของ บริษัทหลุยส์ เบอร์เจอร์ ก่อน

2.1.13 ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคเหนือ

การพัฒนาเศรษฐกิจ ผลการพัฒนาทางเศรษฐกิจของภาคเหนือโดยรวมที่ผ่านมาในรอบ 10 ปี พิจารณาในด้านมูลค่าการผลิตของภาค (GRP) สรุปได้ดังนี้

มูลค่าการผลิตรวมภาคเหนือ

มูลค่าผลิตภัณฑ์ ภาคเหนือเปรียบเทียบกับทั้งประเทศ ในปี 2535 มีสัดส่วนร้อยละ 9.98 มูลค่า 282,439 ล้านบาท ในปี 2542 มีสัดส่วนลดลงเป็นร้อยละ 9.21 มูลค่า 425,066 ล้านบาท เมื่อจัดลำดับเปรียบเทียบกับภาคอื่นของประเทศ ในปี 2535 มีมูลค่าอยู่ในลำดับที่ 3 แต่ในปี 2542 ได้ตกลงมาอยู่ในลำดับ 4

อัตราการขยายตัว ในช่วงปี 2535-2541 แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 7 อัตราเฉลี่ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.98 ต่อปี เปรียบเทียบกับการขยายตัวของผลิตของประเทศการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 8.12 และเมื่อเปรียบเทียบกับภาคอื่นๆ พบว่ามีการขยายตัวในอัตราที่ต่ำที่สุด การขยายตัวทางเศรษฐกิจในปี 2542 ภาคเหนือขยายตัวร้อยละ 1.58 โดยของประเทศขยายตัวร้อยละ 4.22

การกระจายการผลิต ในปี 2535 จังหวัดภาคเหนือตอนบน มีสัดส่วน เท่ากับร้อยละ 54.69 หรือ มูลค่าเท่ากับ 154,458 ล้านบาท ส่วนในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างเท่ากับร้อยละ 45.31 มูลค่าเท่ากับ 127,981 ล้านบาท สำหรับในปี 2542 สัดส่วนการผลิตของจังหวัดภาคเหนือตอนบน และตอนล่างเกือบไม่เปลี่ยนแปลง มีมูลค่า 231,840 ล้านบาท และ 193,226 ล้านบาท ตามลำดับ

โครงสร้างการผลิตสาขาที่สำคัญ

สาขาการผลิตที่สำคัญในช่วงปี 2535-2542 สาขาเกษตรกรรมยังคงมีความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง รองลงไปคือ สาขาบริการ สาขาการค้า (ในช่วงแรกสาขาการค้าสำคัญเป็นลำดับ 2 แต่ในปี 2542 ได้ปรับตัวลดลงอยู่ในลำดับ 3 โดยมีสาขาบริการขึ้นเป็นลำดับ 2 แทน) สาขาอุตสาหกรรม และสาขาการธนาคารฯ ตามลำดับ

สาขาเกษตรกรรม ในปี 2535 สัดส่วนมูลค่าการผลิตของภาคเหนือเท่ากับร้อยละ 22.27 คิดเป็นมูลค่า 62,913 ล้านบาท ปี 2542 มีสัดส่วนลดลงเป็นร้อยละ 21.55 คิดเป็นมูลค่า 91,604 ล้านบาท การผลิตภาคเกษตรกรรมส่วนใหญ่อยู่ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างถึงร้อยละ 57.86 หรือมูลค่าเท่ากับ 53,002 ล้านบาท

สาขาบริการ ปี 2535 มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 15.0 ปี 2542 ได้ปรับตัวสูงขึ้นมากจนมีความสำคัญอันดับสอง มีสัดส่วนการผลิตเท่ากับร้อยละ 17.48 การผลิตสาขาบริการส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัดภาคเหนือตอนบน ในปี 2542 มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 62.58 มูลค่า 46,499 ล้านบาท

สาขาการค้า มีความสำคัญเป็นอันดับสอง ในปี 2535 มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 16.61 ในปี 2542 มีสัดส่วนการผลิตเท่ากับร้อยละ 16.24 มูลค่า 69,035 ล้านบาท ซึ่งมีแนวโน้มปรับตัวลดต่ำลงจนมีความสำคัญอันดับสาม

สาขาอุตสาหกรรม มีความสำคัญเป็นอันดับสี่ ปี 2535 สัดส่วนเท่ากับร้อยละ 10.86 มูลค่า 30,669 ล้านบาท ปี 2542 มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 13.24 มูลค่า 56,277 ล้านบาท

สาขาการธนาคารฯ มีความสำคัญเป็นอันดับห้า อันดับสุดท้ายในสาขาการผลิตหลักของภาคเหนือในปี 2535 มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 4.27 ในปี 2542 ได้ชะลอตัวลดลงมากสัดส่วนการผลิตเท่ากับร้อยละ 3.54 ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัดภาคเหนือตอนบน

อัตราการขยายตัวรายสาขาที่สำคัญ

สาขาอุตสาหกรรมมีอัตราการขยายตัวมากโดยเฉลี่ยร้อยละ 10 ต่อปี โดยได้รับผลกระทบเพียงในปี 2540 และ 2541 เท่านั้น สำหรับสาขาการค้าและสาขาบริการขยายตัวโดยเฉลี่ยต่ำกว่าร้อยละ 5 ส่วนสาขาเกษตรกรรมมีการขยายตัวโดยเฉลี่ยต่ำมากยกเว้นเฉพาะบางปีเท่านั้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการลงทุน

โรงงานอุตสาหกรรมจดทะเบียนใหม่ ในปี 2535 จำนวน 145 ราย ในปี 2544 เพิ่มขึ้น 579 โรง โดยมีเงินลงทุนรวม 4,583.4 ล้านบาท และในปี 2544 มีจำนวนโรงงานที่เลิกกิจการถึง 420 โรง คิดเป็นอัตราเพิ่มจากปี 2543 ถึงร้อยละ 61.5

ภาพรวมการลงทุนภาคเหนือ

การลงทุนในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (2535-2544) พบว่าโครงการที่ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนมีจำนวนรวม 775 โครงการ เป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 97,157 ล้านบาท ก่อให้เกิดการจ้างงานรวม 152,838 คน โดยการลงทุนส่วนใหญ่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดลำพูน

โครงการที่ได้รับการส่งเสริมมากที่สุดในรอบ 10 ปี เป็นหมวดอุตสาหกรรมเบา ในกิจการผลิตเครื่องประดับ เสื้อผ้าสำเร็จรูป รองลงมาคือ หมวดเกษตรและผลิตผลทางการเกษตร 149 โครงการ (ร้อยละ 19) หมวดอิเล็กทรอนิกส์ 123 โครงการ (ร้อยละ 16)

สถิติการลงทุนภาคเหนือเปรียบเทียบกับทั้งประเทศในช่วงเวลาเดียวกัน สัดส่วนโครงการลงทุนในภาคเหนือคิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของการลงทุนทั้งประเทศเท่านั้น

จำนวนเงินลงทุน ประเภทอุตสาหกรรมที่ใช้เงินลงทุนเรียงตามลำดับดังนี้ การผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 26,064 ล้านบาท บริการและสาธารณูปโภค 20,665 ล้านบาท ซึ่งได้แก่โรงแรมและโรงพยาบาล เป็นต้น เกษตรและผลิตผลการเกษตร 18,153 ล้านบาท

การจ้างงาน ในหมวดอุตสาหกรรมเบา ได้แก่ กิจการผลิตเครื่องประดับและเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีการจ้างงานมากที่สุดจำนวน 47,894 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 31 ของการจ้างงานในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนทุกประเภท รองลงมาได้แก่ หมวดอิเล็กทรอนิกส์ จ้างงาน 35,523 คน

การค้าผ่านด่านท่าอากาศยานเชียงใหม่ในปี 2544 มีการค้าผ่านด่านท่าอากาศยานเชียงใหม่มูลค่า 88,000 ล้านบาท จำแนกเป็นสินค้าส่งออก 48,023 ล้านบาท โดยเป็นสินค้าที่ผลิตในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือที่สำคัญ เช่น แผ่นดิสก์และเลนส์กล้องถ่ายรูป ฯลฯ คิดเป็นมูลค่าร้อยละ 88 และสินค้านำเข้ามูลค่า 42,691 ล้านบาท โดยเป็นการนำเข้าเพื่อการผลิตในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือที่มีมูลค่าถึง 39,571 ล้านบาท

สรุปผลการวิเคราะห์ภาคเหนือ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> - ที่ตั้งเป็นจุดเชื่อมโยง GMS และกลุ่มประเทศเอเชียใต้ - ที่ตั้งเป็นศูนย์โครงข่ายคมนาคมของภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (สี่แยกอินโดจีน) - โครงสร้างสังคมและวัฒนธรรมประเพณีแข็งแกร่ง - มีแหล่งท่องเที่ยวมรดกโลก และธรรมชาติหลายแห่ง - เศรษฐกิจมีความหลากหลายทั้งเกษตรอุตสาหกรรม ท่องเที่ยว การค้าชายแดน - มีพื้นที่การเกษตรที่มีระบบชลประทานดี 4 ล้านไร่ ในภาคเหนือตอนล่าง 	<ul style="list-style-type: none"> - แหล่งทรัพยากรที่สำคัญของประเทศ โดยเฉพาะทรัพยากรน้ำ ป่าไม้ เข้าสู่ภาวะวิกฤต - การบริหารและจัดการน้ำเพื่อการเกษตรขาดความสมดุลเหมาะสม - พื้นที่ทำกินมีจำกัดตามสภาพภูมิประเทศที่เป็นหุบเขาและแอ่ง - แรงงานส่วนใหญ่พึ่งพิงการเกษตร และแรงงานในภาคนอกเกษตรมีความรู้ต่ำ - ความเหลื่อมล้ำของฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม รายได้เฉลี่ยต่อหัวต่ำกว่ารายได้เฉลี่ยต่อหัวของประเทศ 1.9 เท่า - ฐานการผลิตอุตสาหกรรมกระจุกตัวในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูน

<ul style="list-style-type: none"> - มีศักยภาพความเข้มแข็งของกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชน 	<ul style="list-style-type: none"> - ปลูกพืชเชิงเดี่ยวเป็นส่วนใหญ่ มีผลต่อคุณภาพและราคา โดยเฉพาะข้าว - การเปิดเสรีทางการค้าส่งผลกระทบต่อการผลิตข้าวคุณภาพต่ำของภาค โดยเฉพาะภาคเหนือตอนล่าง - การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวยังไม่สมบูรณ์และขาดการมีส่วนร่วม - มีแนวชายแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านทั้ง 3 ทิศ ขาดต่อการป้องกันสิ่งผิดกฎหมาย - ความอ่อนแอด้านสังคมมีผลในเรื่องยาเสพติด เอกสิทธิ์และวัฒนธรรมท้องถิ่น
---	---

โอกาส	ข้อจำกัด
<ul style="list-style-type: none"> - ผลสำเร็จความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน <ul style="list-style-type: none"> ● โครงการในด้านคมนาคมที่เชื่อมโยงกับทั้งแนวตะวันออก-ตะวันตก และแนวเหนือ-ใต้ผ่านพื้นที่เข้าสู่ GMS และกลุ่มประเทศเอเชียใต้ ● การปรับปรุงกฎระเบียบด้านการลงทุน ● การเพิ่มจุดท่องเที่ยวร่วมกัน แหล่งผลิตไฟฟ้า และวัตถุดิบของประเทศเพื่อนบ้าน - จีนเข้าสู่ WTO เพิ่มศักยภาพการตลาดของสินค้าเกษตร เช่น ลำไย ผลไม้สด ข้าวหอมมะลิ - นำวิชาการจากสถาบันอุดมศึกษาที่มีมากและหลากหลายมาใช้ เพื่อเพิ่มศักยภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> - โครงสร้างประชากรเข้าสู่ภาวะมีผลกระทบต่อสังคมในอนาคต เช่น แรงงาน ภาระการเลี้ยงดู ผู้สูงอายุ - ทรัพยากรธรรมชาติจำกัด ต่อการนำมาใช้ทั้งดิน น้ำ แร่ - ขาดแคลนแรงงานทุกระดับ มีการย้ายถิ่นสูง - ขาดระบบการศึกษาที่เน้นการปลูกจิตสำนึกรักท้องถิ่น - ระบบการศึกษาและสาธารณสุขยังไม่ทั่วถึงในกลุ่มผู้ด้อยโอกาส - ปัญหาความมั่นคงตามแนวชายแดนและยาเสพติด ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ

<p>ด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะการเกษตร</p> <p>สาธารณสุข</p> <ul style="list-style-type: none"> - การปรับเปลี่ยนพันธุ์และการปลูกข้าวในพื้นที่ <p>ชลประทานให้มีคุณภาพดีเพื่อส่งออกไปตลาดจีน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใช้นโยบายการพัฒนาเมืองหลัก เชียงใหม่ พิษณุโลก นครสวรรค์อย่างต่อเนื่องตั้งแต่แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 6 เป็นฐานเศรษฐกิจของภาค 	
--	--

2.1.14 การตลาดธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ

สำหรับธุรกิจสินค้าทางอากาศแล้ว สิ่งที่น่าห่วง นอกจากการให้บริการที่ว่างบนเครื่องบินหรือระวางเครื่องบินแล้ว แต่โดยรวมถึงบริการต่างๆ ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องในการขนส่งสินค้าจากต้นทางไปยังปลายทาง สิริรัตน์ โสภกา (2544) ได้แบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์สำหรับธุรกิจของขนส่งสินค้าทางอากาศออกได้เป็น 2 อย่างคือ

1. ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์พื้นฐาน (Basic Product) คือ บริการต่างๆ ที่สายการบินให้บริการระหว่างสนามบินต้นทางถึงสนามบินปลายทาง (Airport to Airport) ซึ่งมีมากกว่าแค่การทำการบินจากต้นทางไปยังปลายทางเท่านั้น แต่โดยรวมถึงกิจกรรมอื่นๆ ได้แก่

1.1 งานคลังสินค้า ได้แก่การรับสินค้าจากผู้ส่งสินค้าเพื่อนำเข้าเก็บสินค้าที่สนามบินต้นทาง โดยต้องทำการชั่งน้ำหนัก วัดปริมาตร และทำเครื่องหมายบนหีบห่อสินค้า(Labeling) การนำสินค้านำวางเรียงบนแผ่น แพลเลท หรือในตู้คอนเทนเนอร์ เพื่อเตรียมขนขึ้นเครื่อง ส่วนที่สนามบินปลายทางก็ทำการตรวจสอบสภาพสินค้าให้ตรงกับที่ระบุในเอกสาร และแยกสินค้าตามรายชื่อผู้นำเข้า

1.2 งานเอกสาร ได้แก่การออกใบตราส่ง (Air Waybill) การสำแดงสินค้า (Manifest) ที่สนามบินต้นทาง และการแจ้งผู้รับสินค้าพร้อมออก (Delivery Order) ที่สนามบินปลายทาง

1.3 งานขนถ่ายสินค้า โดยต้องทำการคำนวณน้ำหนักและปริมาณสินค้าที่จะขนขึ้นเครื่องได้ รวมทั้งจัดเตรียมพื้นที่เพื่อรับสินค้าในตัวเครื่องบินเข้าเก็บในคลังสินค้า

1.4 การจัดเส้นทางการบินซึ่งอาจจะเป็นการทำการบินตรงไปยังปลายทาง (Direct flight) หรือการบินแวะแวะจุดพัก (Transit flight) ขึ้นอยู่กับว่าสายการบินนั้นมีบริการบินตรงไปยังเมืองจุดหมายปลายทางหรือไม่ ถ้าไม่มีก็อาจอาศัยเครื่องบินของสายการบินที่พันธมิตรหรือที่มีการทำการบินร่วมกัน (Code sharing)

กลยุทธ์ที่ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศนำมาใช้สำหรับผลิตภัณฑ์พื้นฐาน (Basic Product) แต่เดิมๆ ก็มักจะเน้นไปที่ประสิทธิภาพของเครื่องบิน เช่น ความเร็วของเครื่องบิน ที่ว่างสำหรับบรรจุสินค้าในเครื่องบิน รวมถึงเส้นทางการบิน และความปลอดภัยของสินค้า นอกจากนี้ก็อาจมีการสร้างสินค้าใหม่ๆ เพื่อมาขนส่งกับสายการบิน เช่น ส่งเสริมให้มีการส่งออกผลไม้ไทยบางชนิดที่ไม่เคยส่งออกไปญี่ปุ่นให้สามารถส่งออกได้ ซึ่งสายการบิน Japan Airline ในไทยได้พยายามส่งเสริมการส่งออกมะม่วงไทยไปญี่ปุ่น แต่เดิมนั้นญี่ปุ่นไม่เคยนำเข้ามาก่อนเป็นต้น แต่ปัจจุบันจากที่สายการบินได้พบว่าอัตราส่วนกำไรจากการขนส่งสินค้าขนส่งด่วนดีกว่าการขนส่งสินค้าอื่น สายการบินจึงหันมาใช้ “เวลา” ในการสร้างและตลาดสินค้า (Product) ใหม่ๆ นั่นคือสร้างตลาดสินค้าประเภทอ่อนไหวต่อเวลา (Time – Definite) ขึ้น ลักษณะของสินค้าประเภทนี้คือ ผู้ส่งสินค้าอาจเลือกใช้บริการได้ว่าจะส่งโดยใช้ความเร็วระดับใด จะใช้ความเร็วตามปกติของสายการบิน (5-7 วัน) หรือความเร็วกว่าปกติ (3-4วัน) หรือใช้ความเร็วพิเศษ (1-2 วัน) และยังคงมีการรับประกันว่าสินค้าจะถูกส่งไปถึงจุดหมายปลายทางภายในเวลาที่กำหนดไว้ บางสายการบินถึงกับรับรองว่าจะคืนเงินแก่ผู้ส่งสินค้าหากสินค้าไม่ได้ถึงตามเวลาที่กำหนด สายการบินที่เริ่มนำกลยุทธ์นี้มาใช้คือ Lufthansa หลังจากนั้นได้มีสายการบินอื่นๆ ทำตามบ้างได้แก่ KLM, Alitalia, United Airline และ Japan Airline การที่สายการบินได้สร้างตลาดสินค้าขนส่งขึ้นมา ทำให้สามารถใช้เป็นอาวุธในการแข่งขันกับผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจร (Integrator) ได้

2. ผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่ม (Added Product) คือบริการอื่นๆ ที่สายการบินให้บริการเพิ่มเติมนอกหรือจากการขนส่งระหว่างสนามบินต้นทางและสนามบินปลายทาง ได้แก่ การให้บริการภาคพื้นดิน คือ การเพิ่มการให้บริการขนส่งสินค้าให้ครอบคลุมจากสถานที่ของผู้ส่งสินค้าถึงสนามบินต้นทาง(Door-to-Airport) และจากสนามบินปลายทางถึงสถานที่ของผู้รับสินค้า (Airport to Door) รวมถึงการให้บริการอื่นๆ เช่น การผ่านพิธีศุลกากรขาเข้าและขาออกให้ เพื่อให้เป็นบริการที่ครบวงจร ซึ่งทำให้सानการบินมีรายได้เพิ่มขึ้น บริการเสริมเช่นนี้ถือเป็นเรื่องไม่ปกติ นักสำหรับสายการบินเนื่องจากเดิมสายการบินจะไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับกิจกรรมใดที่ นอกเหนือไปจากการขนส่งสินค้าระหว่างสนามบินหรือเข้าสู่สนามบิน ซึ่งปกติมักจะเป็นหน้าที่ของเจ้าของสินค้าในการไปว่าจ้างรถบรรทุกมาขนของเอง ปัจจุบันสายการบินหลายสายได้สังเกตเห็นว่าการให้บริการภาคพื้นดินเช่นนี้ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริการของตน และยังเป็นการสร้างความแตกต่างทางการตลาดในทางธุรกิจ (Product Differentiation) อีกด้วย นอกจากนี้ผลพลอยได้อีก

ประการคือ จะช่วยสร้างความเป็นผู้นำตลาด ของสายการบินนั้น เนื่องจากสายการบินไหนที่สามารถให้บริการครบวงจร ก็จะมีภาพลักษณ์ที่ดีในการเป็นผู้นำความเปลี่ยนแปลงมาสู่ตลาด และยังสามารถให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการให้บริการของสายการบินนั้นอีกด้วย

แต่อย่างไรก็ตาม การให้บริการขนส่งภาคพื้นดินและการผ่านพิธีการศุลกากรก็ไม่ใช่เป็นเรื่องง่ายในทางปฏิบัติ เนื่องจากสายการบินไม่มีความชำนาญในด้านนี้มาก่อน อีกทั้งยังต้องลงทุนในเรื่องของระบบข้อมูลเป็นจำนวนเงินมหาศาล เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นปัจจุบันของสินค้าไม่ว่าสินค้านั้นอยู่บนพื้นดินหรืออยู่บนอากาศ ดังนั้น กลยุทธ์สำหรับสายการบินคือ การจ้างตัวแทน (Outsource) ให้ผู้อื่นทำแทนในนามของสายการบิน ซึ่งในที่นี้ก็ได้แก่กลุ่ม Freight Forwarders ซึ่งเป็น ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ที่จะช่วยเหลือผู้ส่งออกในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการขนส่งทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศภายนอกประเทศ รวมทั้งการรับหน้าที่ในการขนถ่ายสินค้าหรือทำพิธีศุลกากร แต่ในขณะที่บางแห่งเลือกที่จะร่วมมือกับผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจรแทน เนื่องจากเล็งเห็นว่า ผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจรก็เป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านนี้อยู่แล้ว และยังถือเป็นการร่วมมือกันแทนที่จะมาแข่งขันกันเอง แต่ไม่ว่าจะใช้กลยุทธ์รูปแบบใด การให้บริการเสริมเช่นนี้สำหรับสายการบินยังถือเป็นเรื่องใหม่ และถือเป็นสิ่งที่ท้าทายสำหรับสายการบินว่าจะทำให้หรือไม่และทำได้ดีเพียงใด ซึ่งแน่นอนว่า การให้บริการเสริมต่างของการขนส่งสินค้าทางเครื่องบิน หากมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มมากขึ้นก็จะมีผลกระทบต่อธุรกิจของกลุ่มผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจรอย่างแน่นอน

2.1.15 กลยุทธ์ราคาของธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ

นับแต่ที่ได้มีการผ่อนคลายกฎระเบียบในการตั้งราคาของการขนส่งทางอากาศตั้งแต่ปี ค.ศ. 1978 เป็นต้นมา ราคาก็ได้กลายเป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างมากในการทำการตลาดของสายการบิน เราอาจแบ่งราคาค่าระวางที่สายการบินคิดกับผู้ส่งสินค้าออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. Official Rates เป็นราคาที่ประกาศโดยสมาคมขนส่งสินค้าทางอากาศนานาชาติ (IATA) ในเส้นทางระหว่างเมืองท่าสองแห่งราคาคงกล่าวเป็นราคาที่ได้ตกลงกันระหว่างสายการบินต่าง ๆ ที่เป็นสมาชิกของ IATA และได้รับการรับรองจากรัฐบาลเรียบร้อยแล้ว สายการบินใดก็ตามที่บินระหว่างเมืองท่าสองแห่งนี้จะใช้ราคากลาง (IATA Rates) นี้ทั้งสิ้น แต่ราคาคงกล่าวไม่สามารถสร้างความแตกต่างระหว่างสายการบินได้ และมักจะไม่สะท้อนถึงความต้องการที่แท้จริงของตลาด ดังนั้นจึงได้มีราคาประเภทที่สองเกิดขึ้น ราคาค่าขนส่งจะคิดตามน้ำหนักของสินค้าที่ขนต่อเที่ยวต่อกิโลกรัม และระยะทางที่ขนเป็นหลักเรียกว่า ราคาปกติ (Normal Rate) แต่ถ้าผู้ส่งสินค้าในปริมาณมาก ก็จะได้ราคาที่ถูกลงเรียกว่า ราคาลดพิเศษ (Quality Rates) ซึ่งมักจะต้องการส่งมากกว่า 45 กิโลกรัมขึ้นไป สำหรับสินค้าบางประเภทที่รัฐบาลส่งเสริมให้มีการส่งออกมากๆ ก็จะมีราคาพิเศษเรียกว่า ราคาสำหรับสินค้าส่งเสริมเฉพาะ (Special Commodity Rates) เพื่อจูงใจให้มีการ

ส่งออกทางอากาศมากขึ้น นอกจากนี้ก็ยังมีสินค้าที่จัดเข้าขายสินค้าต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษจากสายการบินที่เรียกว่า ราคาสำหรับสินค้าความเสี่ยงสูง (Class Rates) ได้แก่สินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น เพชรพลอย ทองคำ

2. Market-Driven Rates เป็นราคาตารางที่กำหนดโดยสายการบินต่างๆ ซึ่งแต่ละสายการบินก็อาจมีโครงสร้างและกลยุทธ์ในการตั้งราคาที่แตกต่างกัน เพื่อดึงดูดใจลูกค้าให้มาขนส่งกับตน ดังนั้นราคาแบบ Market-Driven จึงเป็นราคาที่ได้ผลกว่าในเชิงของการตลาด Market-Driven Rates เป็นราคาที่สายการบินแต่ละสายการบินกำหนดขึ้นจากลักษณะการขนส่งสินค้าและสภาพการแข่งขันที่แท้จริงในตลาด เช่น ผู้ส่งสินค้าที่ส่งกับสายการบินหนึ่งเป็นประจำก็จะได้รับราคาถูกกว่าผู้ส่งสินค้ารายทั่วไป นอกจากนี้ก็ยังมีราคาสินค้าที่ตั้งขึ้นตามฤดูกาลในการส่งออกของสินค้า เช่น ในช่วงหน้าร้อนที่มีการส่งออกทุเรียนจำนวนมากไปยังฮ่องกง สายการบินมักจะคิดราคาที่สูงกว่าปกติในการขนส่งทุเรียนในเส้นทางกรุงเทพ-ฮ่องกง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสายการบินที่มีความถี่ของเที่ยวบินมากและได้เวลาเข้า-ออกจากสนามบินที่ดีก็จะสามารถคิดราคาที่สูงกว่าคู่แข่งอื่นได้ เป็นต้น ราคาที่ตั้งขึ้นตามลักษณะตลาดยังมีอย่างอื่นอีก เช่น ราคาสำหรับสินค้าเหมาลำ ซึ่งใช้ในกรณีที่ผู้ส่งสินค้าต้องการเหมาลำเที่ยวบินนั้นเพื่อขนส่งสินค้าของตน ราคาสำหรับการขนส่งในช่วงที่มีปริมาณสินค้าขนส่งน้อยเช่น ช่วงสงกรานต์ เป็นต้น ซึ่งสายการบินมักจะให้ส่วนลดมากกว่าปกติเพื่อให้มีสินค้าสำหรับขน และราคาที่รวมการขนส่งภาคพื้นดินเข้าไปด้วย(Integrator Service rate) สำหรับบางสายการบินที่มีการขนส่งแบบถึงประตูบ้าน (Door-to-Door Service)

การตั้งราคาของสายการบินมักยึดหลักการใดหลักการหนึ่งต่อไปนี้คือ ตั้งราคาเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด(Pricing to stay Profitable) หรือตั้งราคาเพื่อให้ได้สินค้ามากที่สุด (Pricing to Generate Business) ถ้าต้องการตั้งราคาเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด สายการบินมักจะมีแนวโน้มที่จะขนส่งสินค้าที่มีราคาดี(High Yield) คือราคาต่อกิโลกรัมของสินค้านั้นจะสูงกว่าสินค้าอื่น และจะให้ผลกำไร(Contribution) เป็นตัววัดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน สินค้า High Yield ได้แก่ Express Cargo หรือ Time-Define Cargo สินค้าที่ส่งแบบ Door-to-Door และสินค้าที่ใช้ราคา Normal Rate เป็นต้น เหตุที่ตั้งราคาสูงได้เนื่องจากสินค้าเหล่านี้ผู้ส่งสินค้ามักสนใจราคาตารางน้อยกว่าคุณภาพและบริการเสริมอื่นๆ จากการขนส่งสินค้า ส่วนผลกำไร(Contribution) จะวัดจากส่วนต่างระหว่างรายได้จากการขนส่งสินค้าและต้นทุนของการขนส่งสินค้า ซึ่งต้นทุนนี้มักจะไม่ได้นำต้นทุนคงที่(Fix Cost) ที่เกิดร่วมระหว่างการขนส่งผู้โดยสารและสินค้าเช่น ค่าจ้างนักบิน มาคำนวณด้วย

ส่วนการตั้งราคาเพื่อให้ได้สินค้ามากที่สุดนั้น จะเน้นการขายระวางสินค้าให้ได้มากที่สุดในแต่ละเที่ยวบิน(Maximum Payload) เพื่อมิให้เกิดต้นทุนสูญเปล่าจากการออกบินแต่ละครั้ง ดังนั้นสินค้าที่สายการบินสนใจจึงมักจะเป็นสินค้าที่ขนส่งเป็นประจำ หรือสินค้าที่ขนส่งครั้งละมากๆ ทำให้ต้องตั้งตารางต่ำเพื่อดึงดูดใจผู้ส่งสินค้าเหล่านี้ ส่งผลให้ได้กำไรไม่มากเท่าสินค้าจำพวกแรก ปริมาณสินค้าที่ต้องการให้ได้แต่ละเที่ยวบินขึ้นอยู่กับประเภทของเครื่องบิน ถ้าเป็นเครื่องบินขนาดใหญ่

เช่น Boeing 747 หนึ่งลำก็สามารถขนสินค้าได้ทั้งเครื่องบินได้ 20 ตัน แต่ถ้าใช้เครื่องบินขนส่งสินค้าโดยเฉพาะ (Freighter) ซึ่งเป็นเครื่องบินที่ขนส่งสินค้าอย่างเดียว ก็จะขนส่งได้เป็น 70 – 110 ตันทีเดียว (IATA ATDI, 2000)

สายการบินแต่ละสายการบินจะมีรูปแบบของการบริการและราคาที่เป็นมาตรฐานอยู่แล้ว แต่การสร้างความแตกต่างให้บริการเพื่อให้เหมาะสมกับสินค้าแต่ละอย่างก็เป็นสิ่งจำเป็นเช่น สำหรับสินค้าที่ไวต่อการกระทบกระเทือน (Shock-Sensitive Freight) ก็ควรมีระบบการหีบห่อที่แน่นหนากว่าปกติ หรือสินค้าจำพวกผักและผลไม้ที่เน่าเสียง่าย ก็ควรมีระบบการขนถ่ายสินค้าที่รวดเร็วกว่าปกติโดยการใช้เครื่องมือพิเศษเข้าช่วย เพื่อช่วยลดเวลาในการขนถ่ายสินค้าลง บริการที่เพิ่มเติมเหล่านี้มักจะทำให้สายการบินมีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น ซึ่งสายการบินจะต้องสร้างระบบราคาที่แตกต่างกัน

กระบวนการในการตั้งราคาตั้งชัดเจนอันสืบเนื่องมาจากที่สายการบิน มีระบบราคาที่หลากหลาย สำหรับบริการที่แตกต่างกัน กระบวนการในการตั้งราคาแต่ละตัวต้องมีขั้นตอนที่ชัดเจน ไม่ว่าจะการตั้งราคาตามตารางราคา (Rate Sheet) ที่กำหนดไว้ล่วงหน้าหรือการตั้งราคาเฉพาะลูกค้ารายใดรายหนึ่ง (Spot Quotation) ผู้ตั้งราคาจะต้องรู้ว่าจะต้องทำอะไรบ้างเช่น เมื่อลูกค้าขอราคามา ควรตั้งราคาตามตารางราคาก่อน แต่ถ้าลูกค้ามีคุณสมบัติครบตามเกณฑ์ที่กำหนด ก็อาจผ่านไปใช้ การตั้งราคาเฉพาะลูกค้ารายแทน ซึ่งระบบนี้ก็ต้องมีเกณฑ์ที่ชัดเจนว่า จะมีวิธีการคำนวณราคาอย่างไร ต้องกำหนดผู้รับผิดชอบการตั้งราคาไว้แน่นอน การตั้งผู้รับผิดชอบในการติดตามและปรับเปลี่ยนราคาไว้โดยเฉพาะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งเนื่องจากราคาค่าระวางเป็นสิ่งที่ต้องปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้เหมาะสม ทั้งในช่วงของ Official Rate และ Market-Driven Rates การประมวลผลโดยใช้คอมพิวเตอร์ที่เข้ามาช่วยสายการบินสามารถนำคอมพิวเตอร์ช่วยในการประเมินปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการตั้งราคา เช่น ศักยภาพของตลาดในขณะนั้น ราคาของกลุ่มขนถ่ายนโยบายส่วนลดของฝ่ายบริหาร เป็นต้น และยังสามารถนำมาใช้ในการคำนวณและการสื่อสารข้อมูลราคา ระหว่างสาขาต่างๆ ทั่วโลกได้ด้วย

กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ สำหรับสายการบินแล้ว การทำการตลาดเป็นเรื่องที่ยากมาก เนื่องจากสายการบินไม่ได้ขายระวางให้แก่ผู้ส่งออกโดยตรง ผู้ส่งออกมักจะซื้อระวางจากตัวแทนขนส่ง (Freight Forwarder) และอาศัยตัวแทนขนส่งในการขนส่งสินค้าจากโรงงานไปที่สนามบิน จัดการเรื่องเอกสารต่างๆ จัดทำหีบห่อสินค้าที่เหมาะสมตามกฎระเบียบของสายการบิน และทำพิธีการศุลกากรขาออก ซึ่งก็มีทั้งตัวแทนขนส่งหลายราย ตัวแทนขนส่งบางรายก็มีสถานะเป็นผู้รวบรวมสินค้าอีกทีหนึ่ง คือมีหน้าที่ในการรวบรวมสินค้าจากตัวแทนขนส่งรายย่อย ทำให้สายการบินต้องตัดสินใจว่าควรจะทำการตลาดกับผู้ส่งออกโดยตรงหรือกับตัวแทนขนส่ง (Rigas Doganis, 1991) ซึ่งเราจะพบว่าบทบาทของตัวแทนขนส่งนั้นเป็นทั้งตัวแทนในการจำหน่ายระวางของสายการบินในขณะเดียวกันก็เป็นลูกค้าของสายการบินด้วย

เช่นกัน ลักษณะการขายระหว่างของตัวแทนขนส่งและผู้รวบรวมคือจะซื้อระหว่างจากสายการบินในปริมาณมากๆ ในราคาที่ได้ส่วนลดสูง แล้วจำหน่ายต่อไปให้ผู้ส่งออกในราคาตามตลาดขณะนั้น และจะกำหนดราคาขายตามลักษณะของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นจะเห็นได้ว่าราคาขายที่แท้จริงนั้นของค่าระหว่างเครื่องบินจะขึ้นอยู่กับตัวแทนขนส่งเป็นผู้กำหนด

เราอาจแบ่งตัวแทนขนส่งสินค้า (Freight Forwarder) ออกได้เป็น 6 จำพวก (IATA, 2000) ตามขอบเขตของงานที่ทำคือ

1. Agent จะทำหน้าที่เป็นนายหน้าในการขายระหว่างของสายการบิน และได้ค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าบริการร้อยละ 5 จากยอดขาย และราคาขายก็มักเป็นไปตามที่สายการบินกำหนด

2. Franchiser คือตัวแทนที่เป็นทางการในการจำหน่ายระหว่างของสายการบิน (General Sale Agents-GSA) และมักจะซื้อระหว่างสายการบินเพื่อมาขายต่อ รวมถึงเป็นตัวแทนในการจัดการด้านการขนส่ง และเอกสารบางอย่างให้สายการบินด้วย

3. Partner คือการร่วมกันเป็นพันธมิตรกับสายการบิน และจะทำการเป็นตัวแทนจำหน่ายระหว่างและการจัดการทางภาคพื้นดินทั้งหมดให้แก่สายการบิน นั่นคือจัดการในส่วนของการขนส่งเอกสาร และงานพิธีการศุลกากรทั้งหมด (Door-to -Airport and Airport-to-Door activities) การร่วมมือในลักษณะนี้ปัจจุบันมีมากขึ้น และสายการบินมักจับมือกับตัวแทนขนส่ง (Freight Forwarder) รายใหญ่ที่มีเครือข่ายขนส่งทั่วโลกให้ร่วมเป็นพันธมิตรกัน

4. Subcontractor คือการที่สายการบินจ้างตัวแทนขนส่ง รายใดรายหนึ่งให้กระทำการดังกล่าวในข้อ 3 ให้ในนามของตน กล่าวอีกนัยหนึ่งคือสายการบินจะเป็นผู้ส่งเสนอ Door-to-Door Service ให้กับผู้ส่งออกเองแล้วมาจ้าง ตัวแทนขนส่งให้เป็นผู้กระทำแทน

5. Consolidator หรือ Purchaser คือผู้ทำการซื้อระหว่างในลักษณะเหมาระหว่างขนาดใหญ่ และซื้อได้ในราคาถูกเป็นพิเศษ (Bulk-rate) และนำระหว่างนั้นมาขายต่อให้แก่ ผู้ส่งออกรายใหญ่หรือตัวแทนอื่นๆตาม 4 ข้อดังกล่าวข้างต้น Consolidator จึงมีลักษณะเหมือนผู้ขายส่ง (Wholesaler) และไม่ต้องทำการตลาดใดๆ และไม่มีสถานะเป็น Agent ของสายการบินอีกด้วย

6. Competitor คือ ตัวแทนขนส่งสินค้าที่ทำการเหมือนสายการบิน โดยเช่าเหมาลำเครื่องบินมาและขายระหว่างบนเครื่องบินนั้น ในขณะที่เดียวกันก็ซื้อระหว่างบนสายการบินไปพร้อมๆ กันในเส้นทางที่ไม่ได้บินเอง เช่น Panalpina Freight ได้เช่าเครื่องบินมาในเส้นทาง Huntsville และ Alabama เป็นต้น (Nelms, 1997)

จากบทบาทของตัวแทนขนส่งสินค้าข้างต้นจะเห็นได้ว่า เส้นกั้นระหว่างบทบาทของตัวแทนขนส่งสินค้าในการเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายและการปฏิบัติการภาคพื้น เป็นคนละส่วนกับการปฏิบัติการของสายการบิน มักจะแยกงานของทั้งสองฝ่ายออกจากกันอย่างเด่นชัด ความร่วมมือระหว่างทั้งสองฝ่ายจึงเป็นไปอย่างระมัดระวังซึ่งกันและกัน แต่ปัจจุบันแนวโน้ม

ความสัมพันธ์ระหว่างสายการบินและตัวแทนขนส่งสินค้าเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากการเข้ามา มีบทบาทมากขึ้น ของผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจรและจากการที่สายการบินต้องการช่วงชิง ตลาดสินค้าด่วนมาจาก ผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจรทำให้สายการบินต้องหันมาทบทวน ความสัมพันธ์กับ ตัวแทนขนส่งสินค้าใหม่ เพราะสายการบินเองไม่มีความชำนาญใดๆ ในการ จัดการภาคพื้นดินและต้องอาศัย ตัวแทนขนส่งสินค้าทำแทนให้ ดังนั้นสายการบินหลายสายจึงหัน มาให้ความสำคัญกับ ตัวแทนขนส่งสินค้าในลักษณะของหุ้นส่วนธุรกิจมากขึ้น แต่ก็มีสายการบิน บางสายหันไปจับมือกับ ผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจรแทนเพื่อลดคู่แข่งลง ดังตัวอย่างของ สายการบิน Lufthansa ที่ไปซื้อหุ้นบางส่วนของ DHL เป็นต้น การจับมือเป็นพันธมิตรระหว่างสาย การบินและ ตัวแทนขนส่งสินค้าจะต้องเป็นไปในลักษณะการลดต้นทุนให้ต่ำกว่าที่ ผู้ให้บริการ ขนส่งด่วนแบบครบวงจรทำได้จึงจะได้ผล แต่การดำเนินการดังกล่าวให้บรรลุนั้นก็มีความลำบาก ในการดำเนินการอยู่หลายประการ ที่สำคัญคือ ทั้งคู่มีความขัดแย้งกันในการดำเนินผลประโยชน์ ธุรกิจร่วมกัน (Conflict of Interest) และมีความเป็นคู่แข่งกันสูง ทำให้ไม่สามารถร่วมมือกันได้อย่าง สนิทใจนัก ดังที่ Jarl Frithiof ผู้อำนวยการฝ่ายสินค้าในเส้นทางอเมริกาเหนือของสายการบิน SAS ได้กล่าวว่าทั้งคู่มองอีกฝ่ายเหมือนลูกจ้าง คือ ฝ่ายสายการบินก็มองว่า ตัวแทนขนส่งสินค้าเป็นแค่ นายหน้าขายระหว่าง ส่วน ตัวแทนขนส่งสินค้าก็มองสายการบินว่าเป็นพาหนะที่สามารถเลือกใช้ ใครมาขนส่งก็ได้

Saroh J. NaRGARVALA ประธานของ The Air Freight Institute ได้กล่าวเสริมว่า พวกเขา ไม่สามารถแบ่งปันทรัพยากรประสิทธิภาพ เทคโนโลยี และเครื่องมือร่วมกันได้ เนื่องจากพวกเขามี ความขัดแย้งกันมากเกินไป ซึ่งคำกล่าวนี้มีส่วนเป็นจริงอยู่มากโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของระบบ สารสนเทศและข้อมูล ความขัดแย้งเกิดจากการที่ระบบข้อมูล ของทั้งสองฝ่ายไม่สามารถผสาน ร่วมกันได้ นอกจากนี้ทั้งสองฝ่ายยังไม่เต็มใจที่จะให้อีกฝ่ายได้เห็นข้อมูลของตนด้วย อย่างไรก็ตาม ผลจากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของระบบข่าวสารออนไลน์และอินเทอร์เน็ต รวมทั้งการเข้ามารุก ในตลาดขนส่งสินค้าของ ผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจรจะส่งผลให้สายการบินและตัวแทน ขนส่งสินค้าร่วมมือกันมากขึ้นเพื่อความอยู่รอดของทุกฝ่าย

2.1.16 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดของธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ

ไม่ว่าสายการบินจะมีบริการที่ดีเลิศปานใด และมีราคาที่น่าสนใจเพียงใด แต่ถ้าสายการบิน ไม่สามารถสื่อให้ลูกค้าได้ทราบถึงคุณสมบัติที่ดีเหล่านั้น ลูกค้าก็ไม่มาใช้บริการของตน ดังนั้น การ สื่อสารทางการตลาด ตลอดจน ตลอดจนเครื่องมือใหม่ๆ ที่กระตุ้นความสนใจใช้บริการของลูกค้า จึงเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาดแบ่งออกได้เป็น 5 ประการคือ Public Relations, Advertising, Direct Marketing, Sale Promotion และ Personal Selling สำหรับลูกค้า

กลุ่มเป้าหมายของสายการบินอาจแบ่งได้เป็น 2 จำพวกคือ ตัวแทนขนส่งสินค้า และ ผู้ส่งสินค้าโดยตรง ซึ่งสายการบินจะใช้กลยุทธ์ที่ต่างกันในกลุ่มแต่ละกลุ่ม

สำหรับวิธีการส่งเสริมการตลาดประการแรกคือ ในส่วนของการประชาสัมพันธ์ (Public Relations) สายการบิน Lufthansa เคยใช้วิธีจัดสัมมนาเพื่อแจ้งข่าวสาร การออกบริการตัวใหม่คือ TD Product ซึ่งเป็นบริการสำหรับผู้ส่งสินค้าที่ต้องการเลือกเวลาในการขนส่งได้ด้วยตนเองว่าจะขนส่งเร็วมากน้อยแค่ไหน โดยกลุ่มเป้าหมายที่เชิญมาทั้งผู้ส่งสินคารายใหญ่และ ตัวแทนขนส่งสินค้าเนื่องจากต้องการกระจายข่าวให้ทราบโดยทั่วถึงกัน แต่จุดประสงค์อีกประการหนึ่งที่น่าสนใจคือ ต้องการเจาะกลุ่มผู้ส่งสินค้าเป็นพิเศษอีกด้วย เพราะโดยปกติวิสัยแล้ว กลุ่มตัวแทนขนส่งสินค้าจะเป็นลูกค้าที่มี ลักษณะของการรวบรวมสินค้าให้ได้ปริมาณมากๆ เพื่อขนส่งพร้อมกันในคราวเดียว ลักษณะเช่นนี้จึงไม่เหมาะกับการขนส่งสินค้าด่วน แต่สำหรับผู้ส่งสินคารายใหญ่แล้ว มักต้องการส่งสินค้าแบบตรงต่อเวลาหรือ Just-in-Time ซึ่งเหมาะกับบริการใหม่นี้ เพราะฉะนั้น วิธีการจัดสัมมนาจึงเป็นวิธีการที่เหมาะสม และยังเหมาะกับลักษณะของการบริการเนื่องจากบริการนี้เป็นบริการที่ใหม่ ในอุตสาหกรรมนี้ การจัดสัมมนาจะช่วยให้บริษัทแจ้งรายละเอียดของบริการได้เป็นอย่างดี และจะช่วยให้สังเกตกระแสตอบรับของลูกค้าได้ง่ายขึ้น

ในส่วนของโฆษณา (Advertising) นั้นมักจะใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ส่งสินค้าโดยทั่วไป เนื่องจากสายการบินมักไม่ใช้ วิธีไปติดต่อกับผู้ส่งสินค้าทั่วไปโดยตรง เพราะจะกลายเป็นการแย่งลูกค้ากับตัวแทนขนส่งสินค้าได้ ดังนั้น สายการบินจึงมักใช้วิธีที่ให้ผลในระดับกว้างคือ วิธีการโฆษณา โดยจะลงโฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น วารสารทางการขนส่งต่าง ๆ หรือสื่อโทรทัศน์ จุดประสงค์ของการโฆษณาโดยทั่วไปคือ การแจ้งข่าว (inform) การชักจูงใจ (persuade) และการตอกย้ำ (Remind) แล้วแต่เนื้อหาของโฆษณาว่าจะสื่อออกมาในรูปใด ถือเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีให้กับสายการบิน ให้ลูกค้าเกิดความรู้สึก ประทับใจและเชื่อมั่นในการให้บริการของสายการบิน เพื่อที่จะไม่ให้เกิดข้อโต้แย้งเมื่อ ตัวแทนขนส่งสินค้าชักชวนให้ส่งสินค้ากับสายการบินนี้

ในส่วนของส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) นั้น มักจะเน้นไปที่ลูกค้ากลุ่ม ตัวแทนขนส่งสินค้าเป็นหลัก เครื่องมือสำคัญในการกระตุ้นความสนใจของลูกค้ากลุ่มนี้คงไม่มีอะไรเกินกว่าส่วนลดหรือราคาพิเศษ (Discount) เพราะตัวแทนขนส่งสินค้าที่ได้ส่วนลดมาก ก็มีช่องทางในการหาลูกค้ามาก และโอกาสในการทำกำไรที่มากขึ้นเช่นกัน แต่สายการบินบางสายก็มีการนำเอา ระบบไมล์สะสม (Frequent Flyer) มาใช้ เดิมวิธีนี้ใช้กับการขนส่งผู้โดยสาร แต่ก็สามารถปรับมาใช้กับการขนส่ง สินค้าได้เช่นกัน โดยตัวแทนขนส่งสินคารายใหญ่ที่สามารถส่งสินค้าได้ถึงเป้าหมายที่กำหนด ก็จะได้รับตั๋วเครื่องบินสำหรับท่องเที่ยว ยิ่งส่งสินค้ากับสายการบินตนมากเท่าใด ก็จะได้รับโอกาสในการท่องเที่ยวได้ไกลและมากยิ่งขึ้น ซึ่งวิธีนี้ค่อนข้างดีในแง่ที่เป็นการให้รางวัลกับตัวแทนงานขายในบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าโดยตรง ทำให้เกิดความกระตือรือร้นในการขายบริการ

ของสายการบินนี้มากขึ้น วิธีการนี้จะคล้ายกับการจัดกลุ่มท่องเที่ยว (Group Agent Tour) หรือการพาพนักงานในบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าที่ทำยอดขายถึงเป้าไปเที่ยว แต่ระบบไมล์สะสมจะดีกว่าในแง่ที่สามารถหารางวัลได้มากกว่าแค่ตั๋วเที่ยวฟรี เพราะสามารถใช้ส่วนลดสิทธิพิเศษอื่นเป็นรางวัลได้ โดยแบ่งระดับชั้นของส่วนลดตามจำนวนยอดขายที่ตัวแทนขนส่งสินค้าทำได้ หรืออาจใช้ทั้งวิธีให้ตั๋วฟรีและส่วนลดควบคู่ไปด้วยกันเพื่อจูงใจลูกค้าทั้งโดยส่วนตัวและส่วนรวม นอกจากนี้วิธีให้ส่วนลดและระบบไมล์สะสมแล้ว สายการบินต่างๆก็มักจะทำของที่ระลึก (Gifts) แจกให้แก่ตัวแทนขนส่งสินค้าเนื่องในโอกาสพิเศษช่วงปีใหม่ เช่น ไคอารี่ ปากกา แฟ้ม ปากกา เป็นต้น เพื่อเป็นเครื่องตกย้ำลูกค้ามิให้ลืมใช้บริการของบริษัท

สำหรับวิธีการส่งเสริมการตลาดประการสุดท้ายคือการขายตรง (Personal Selling) นั้นจะเน้นไปที่การขายแก่กลุ่มตัวแทนขนส่งสินค้าเนื่องจากถือเป็นกลุ่มที่คุ้นเคยและรู้จักกันดีอยู่แล้ว การแจ้งข่าวสารใหม่ๆของสายการบินมักเป็นวิธีเข้าหาโดยตรง (Sales Calls) คือ ใช้วิธีโทรศัพท์หรือโทรสารแจ้งข่าว หรืออาจใช้พนักงานขายในการแวะเยี่ยมและแจ้งข่าวแก่ลูกค้า สำหรับพนักงานขายนั้น สายการบินทุกสายจะมีอยู่แล้ว และมักจะมีการแบ่งพนักงานขายเหล่านี้ไปคอยดูแลตัวแทนขนส่งสินค้าแต่ละกลุ่มเป็นประจำ บทบาทของพนักงานขายในการดูแลลูกค้ากลุ่มตัวแทนขนส่งสินค้ามีค่อนข้างสูง เพราะต้องอาศัยความคุ้นเคยส่วนตัวและความขยันของพนักงานขายในการไปสอบถามข้อมูลและความเป็นไปต่างๆในกลุ่มลูกค้าตลอดจนรู้ว่าลูกค้ามีความต้องการอะไรใหม่ๆ หรือมีปัญหาใดที่ต้องการแก้ไขบ้าง เช่น สินค้ามีการตกเครื่องบ่อย ควรหาสาเหตุที่แท้จริงเพื่อนำมาแก้ไข หรือมีสินค้าที่ต้องการการส่งในนาที่สุดท้ายบ่อยมากขึ้น สายการบินควรสำรองระวางเครื่องบินเพื่อให้ในปริมาณเท่าใด เป็นต้น

การขนส่งสินค้าทางอากาศ ได้เผชิญกับความเปลี่ยนแปลงมาตลอดทศวรรษนี้ แนวทางการดำเนินธุรกิจแบบดั้งเดิมกำลังถูกแทนที่ด้วยบริการใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นการเริ่มต้นการขนส่งแบบถึงหน้าประตูบ้าน (Door-to-Door) เพื่อแข่งขันกับเหล่าผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจร ซึ่งเป็นคู่แข่งใหม่ที่มีการเติบโตสูง ด้านแนวคิดในเรื่องโลจิสติกส์ ที่กำลังแพร่หลายในหมู่ผู้ผลิตสินค้าก็กำลังส่งผลให้สายการบินต้องมีการปรับตัวเพื่อตอบสนองความต้องการในการขนส่งที่ซับซ้อนขึ้น เนื่องจากผู้ผลิตเหล่านั้นไม่ต้องการเก็บสินค้าและวัตถุดิบคงคลังอีกต่อไป แต่ต้องการให้ผู้ขนส่งกระทำการกระจายวัตถุดิบและสินค้าเหล่านั้นแทน รวมถึงแนวคิดในการหาพันธมิตรเพื่อร่วมกันทำงานในสิ่งที่ตนถนัด ดังเช่นที่สายการบินต้องหันมาร่วมมือกับเหล่าตัวแทนขนส่งสินค้า แทนการที่ต่างคนต่างทำงานกันไป ความก้าวหน้าของระบบคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศที่ส่งผลให้บริษัทต้องมีการลงทุนในเรื่องการติดตั้งระบบข้อมูลเพื่อให้สามารถสืบค้นได้ว่าขณะนี้สินค้ากำลังอยู่ ณ จุดใดของการขนส่ง และการลงทุนพัฒนาเว็บไซต์ของสายการบินเพื่อให้เข้าถึงตัวลูกค้าได้โดยตรงตามกระแสของ E-commerce ที่กำลังเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจในศตวรรษใหม่

สิ่งต่างๆเหล่านี้เป็นสิ่งที่สายการบินไม่เคยเผชิญมาเลยตลอดหลายสิบปีของศตวรรษที่แล้ว แต่หลังจากปี.ศ. 2000 นี้ สายการบินใดที่ไม่อาจปรับตัวให้เข้ากับเปลี่ยนแปลงนี้ได้ สายการบินนั้นก็ไม่สามารถอยู่รอดได้เช่นกัน สายการบินที่คิดจึงต้องปรับกลยุทธ์ในการแข่งขันของตนไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ราคา กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดอยู่ในแนวทางที่สอดคล้องกับกระแสของตลาด ดังนั้นเราจึงได้เห็นสายการบินหลายสายเริ่มทยอยออก Time-Definite Product และ Door-to-Door product กันมากขึ้น แทบทุกสายการบินมีเว็บไซต์ในการแจ้งเส้นทางบิน จองระวางบนเครื่องบิน และสืบค้นตำแหน่งสินค้า และในอนาคตอันใกล้จะมีการออกใบตราส่ง (Air Waybill) กันทางอินเทอร์เน็ตมากขึ้น การแข่งขันกันของสายการบินในการปรับปรุงบริการต่างๆ เป็นสัญญาณที่ดีต่อผู้ส่งสินค้าซึ่งต้องใช้บริการของสายการบิน เนื่องจากจะทำให้ผู้ส่งสินค้าได้รับบริการที่ดีขึ้นในราคาที่ต่ำกว่าที่เคยเป็นมา แต่ในขณะเดียวกันผู้ส่งสินค้าและตัวแทนขนส่งสินค้าจะหันมาร่วมมือกันอย่างไรใกล้ชิดกับสายการบินเพื่อทำการวางแผนขนส่งสินค้าร่วมกัน เราอาจจะได้เห็นการเชื่อมโยงระบบข้อมูลระหว่างผู้ส่งสินค้า-ตัวแทนขนส่งสินค้า-สายการบิน-ผู้รับสินค้า เพื่อให้ระบบการขนส่งทางอากาศมีประสิทธิภาพมากขึ้น ลดค่าใช้จ่าย ระยะเวลาในการขนส่ง ซึ่งแนวทางนี้จะเกิดมากขึ้นต่อไปในอนาคต

2.1.17 สถิติการด้านการขนส่งสินค้าทางอากาศ

จากข้อมูลของสมาคมผู้แทนขนส่งสินค้าทางอากาศจากปี ค.ศ. 1993 ถึง ค.ศ. 2004 พบว่าปริมาณสินค้าที่ขนส่งทางอากาศนั้นมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตามตารางที่ 2.1 และรูปที่ 2.1

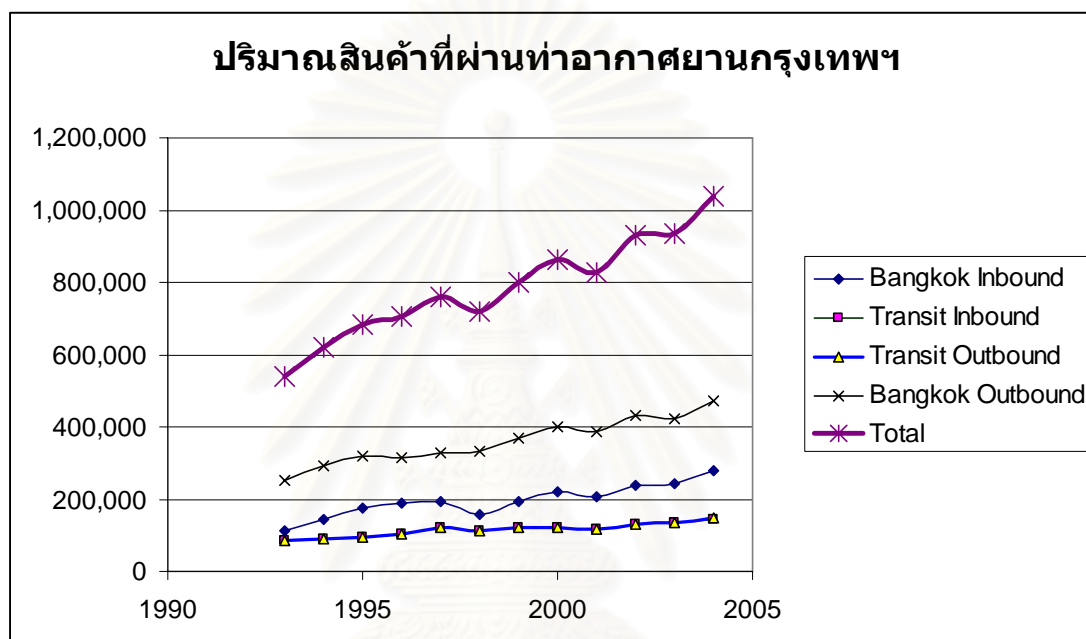
ตารางที่ 2. 1 Don Muang Airport Air Cargo Handling Statistics

Year	Bangkok Inbound	Transit Inbound	Transit Outbound	Bangkok Outbound	Total (Tons)
1993	111,723	86,902	87,611	251,936	538,172
1994	145,499	90,781	91,460	294,155	621,895
1995	176,589	93,007	94,977	320,064	684,637
1996	187,541	101,650	102,722	315,621	707,534
1997	192,069	119,841	120,750	328,447	761,107
1998	156,832	113,101	112,560	334,498	716,991
1999	191,953	119,214	121,785	369,192	802,144
2000	219,429	121,957	121,922	397,924	861,232
2001	208,876	116,939	117,053	384,738	827,606

2002	238,407	131,499	132,028	430,544	932,478
2003	244,162	133,733	135,825	421,728	935,447
2004	277,477	144,822	147,300	470,647	1,040,246

Source: Airlines Cargo Panel (ACP) Thailand ***

รูปภาพ 2.8 ปริมาณสินค้าที่ขนส่งผ่านท่าอากาศยานกรุงเทพ



จากรูปที่ 2.8 เราพบว่าแม้ว่าปริมาณสินค้าที่ขนส่งทางอากาศผ่านท่าอากาศยานกรุงเทพนั้น แม้ว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตามมีอัตราเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำมากสังเกตจากความชันของกราฟตามรูป

ในทำนองเดียวกันเมื่อเราพิจารณาปริมาณการขนส่งสินค้าทางอากาศเฉพาะที่ขนส่งภายในประเทศ ตามตารางที่ 2.2 พบว่า ปริมาณการขนส่งสินค้าไม่ได้เพิ่มขึ้นมากนัก และยังมีปริมาณลดลงอีกด้วยในปี 2546

ตารางที่ 2. 2 ปริมาณการขนส่งสินค้าทางอากาศภายในประเทศ

ปี	ตัน	พันตันกิโลเมตร
2542	55,512	32,772
2543	56,661	34,857
2544	65,982	36,254
2545	55,706	35,389
2546	54,305	31,796
2547	52,673	34,015

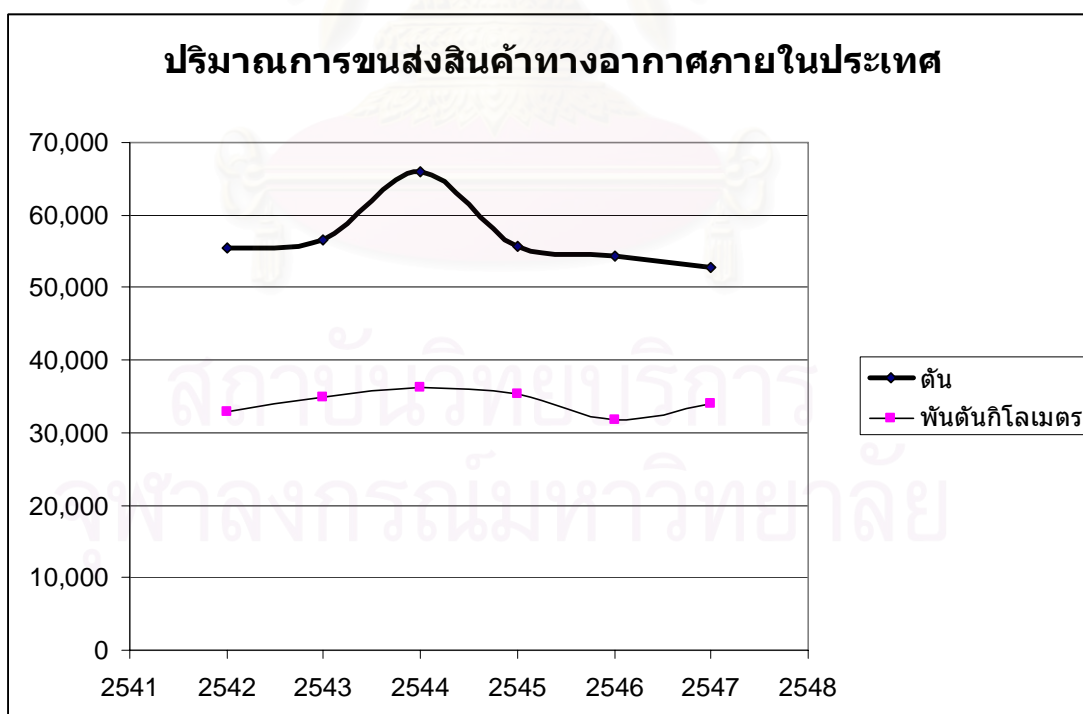
ที่มา: บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ : ปริมาณสินค้านี้รวมไปรษณีย์ภัณฑ์

รวบรวมโดย : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวง

คมนาคม

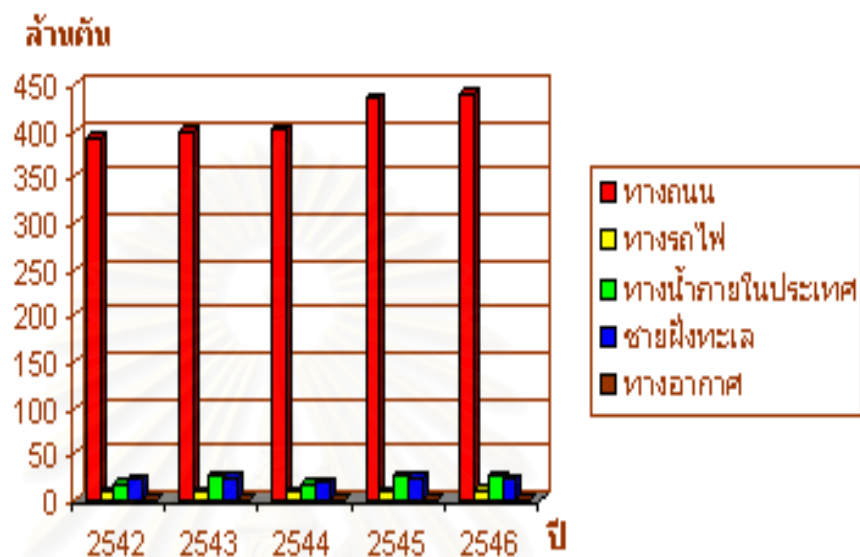
รูปภาพ 2. 9 ปริมาณสินค้าขนส่งทางอากาศภายในประเทศ



อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากข้อมูลทางสถิติของการขนส่งสินค้าทุกรูปแบบ ทั้งทาง
รถยนต์ ทางรถไฟ ทางเรือ ทางอากาศ จากข้อมูลในภาคผนวก ค พบว่าปริมาณการขนส่งสินค้าทาง

รถยนต์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยการขนส่งทางรถยนต์นั้นมีประมาณ 430 ล้านตันในปี 2546 ดังแสดงในรูปที่ 2.3

รูปภาพ 2. 10 ปริมาณการขนส่งสินค้าภายในประเทศแยกตามรูปแบบการขนส่ง



ด้วยสินค้าที่ขนส่งทางอากาศนั้นมากกว่าร้อยละ 90 เป็นสินค้าราคาแพงประเภทแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีน้ำหนักน้อยทำให้เห็นผลในรูปของน้ำหนักไม่ชัดเจน อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาถึงเฉพาะสินค้าในกลุ่มแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งเป็นสินค้าหลักที่ผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจร เป็นผู้ให้บริการขนส่งอยู่พบว่าปริมาณสินค้าประเภทดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2. 3 Production of Manufactured Goods Statistics

Year	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Electronic Products :										
Integrated Circuit (1,000,000 pieces)	945	1,144	938	1,301	1,420	1,500	1,763	2,291	3,143	3,330
Monitor (set)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Computer Keyboard (default)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Hard Disk Drive (default)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Printer (default)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Battery (1,000 Units)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	9,753	10,285
Electrical Appliance :										
T V (1000 units)	619	720	1,193	2,199	3,070	4,205	5,063	5,873	6,284	7,245

Fans (units)	1,412	1,412	2,096	2,926	4,108	3,795	5,589	7,170	6,102	6,908
Rice cookers (units)	891	891	1,159	1,684	1,739	1,982	2,314	2,803	3,299	3,629
Refrigerators (units)	561	561	748	990	1,043	1,114	1,431	1,809	2,315	2,083
Washing machines (units)	24	24	66	149	166	220	337	383	517	609
Air-conditioners (units)	53	96	111	141	308	567	695	1,030	1,402	1,765
Compressor (1,000 units)	589	959	1,146	1,123	1,253	1,431	1,667	2,187	4,383	4,831
Electric Motor (1,000 Units)	326	403	456	624	718	788	894	1,009	1,269	1,223

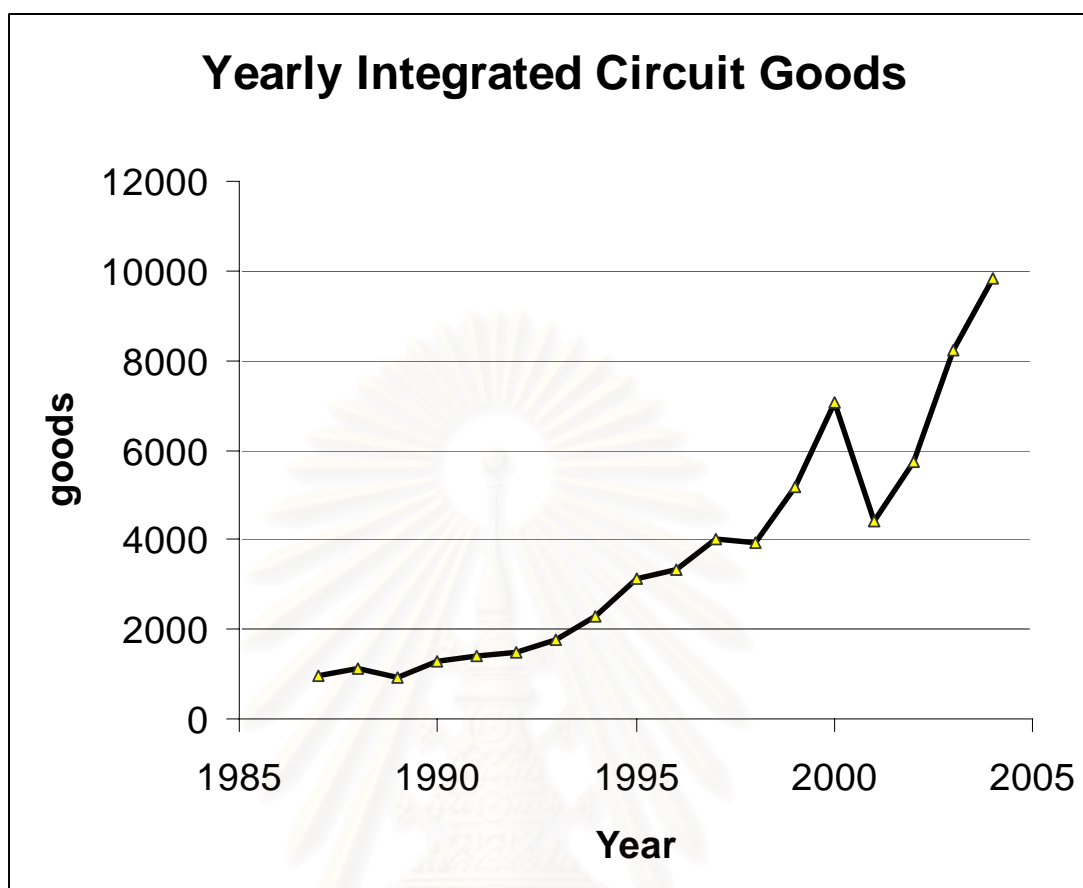
ตารางที่ 2. 4 Production of Manufactured Goods Statistics (ต่อ)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Electronic Products :								
Integrated Circuit (1,000,000 pieces)	4,009	3,929	5,182	7,070	4,400	5,741	8,223	9,848
Monitor (set)	n.a.	n.a.	9,228	9,779	7,332	5,867	3,979	4,465
Computer Keyboard (default)	n.a.	n.a.	27,343	27,242	29,814	33,657	27,371	14,314
Hard Disk Drive (default)	n.a.	n.a.	22,836	29,623	31,421	34,009	54,173	73,014
Printer (default)	n.a.	n.a.	14,240	15,278	16,500	16,954	14,979	21,269
Battery (1,000 Units)	9,775	8,791	10,682	12,528	11,635	12,368	13,187	14,547
Electrical Appliance :								
T V (1000 units)	6,092	4,858	4,783	6,084	5,099	6,096	6,538	6,942
Fans (units)	2,552	2,099	1,698	1,958	2,584	2,516	3,031	2,580
Rice cookers (units)	3,449	2,703	2,951	3,288	3,246	3,513	3,644	3,660
Refrigerators (units)	1,724	1,251	1,486	1,935	2,156	2,484	3,006	3,486
Washing machines (units)	565	554	774	892	911	1,227	1,630	1,810
Air-conditioners (units)	1,188	1,261	1,465	1,519	1,925	1,633	1,389	1,762
Compressor (1,000 units)	4,279	3,382	4,561	5,667	6,387	6,668	6,879	7,942
Electric Motor (1,000 Units)	1,233	895	981	1,862	1,760	1,772	2,100	2,356

1/ From eleven producers with the production capacity of 61 percent of the total percent.
Since 1998 includes 15 establishments with 75 of total production capacity.

Sources : 1. The Office of the Cane and Sugar Board
2. Thailand Tobacco Monopoly
3. The Excise Department
4. Manufacturers of respective products

รูปภาพ 2. 11 ปริมาณสินค้าประเภท Integrated Circuit ปี 1985 ถึง 2005



เมื่อพิจารณาจากรูปที่ 2.11 พบว่าปริมาณสินค้าประเภท Integrated Circuit ปี 1985 ถึง 2004 เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีการชะลอตัวและลดลงมาในปี 2000 เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่มีปัญหาทั่วเอเชียในขณะนั้น แต่หลังจากช่วงดังกล่าว ปริมาณสินค้านี้ก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัย ต้องการศึกษความเป็นไปได้ของโครงการขนส่งสินค้าทางอากาศ เส้นทางเชียงใหม่-กรุงเทพฯ โดยมีเป้าหมายในการขนส่งสินค้าประเภทวงจรรีเลย์อิเล็กทรอนิกส์ จากเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกจังหวัดลำพูนเป็นหลัก เนื่องจากปริมาณสินค้าที่มีความต้องการขนส่งทางอากาศเพิ่มขึ้น แต่ระวางที่จำกัดของเครื่องบินในปัจจุบัน อีกทั้งสายการบินต่างๆ แม้ว่าจะรับขนส่งสินค้า แต่ก็ยังคงมุ่งเน้นบริการผู้โดยสารเป็นสำคัญ และสายการบินต่างๆภายในประเทศ ยังขาดความชำนาญในการให้บริการขนส่งสินค้าอยู่มากเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจร ดังนั้น กรณีศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษามุ่งเน้นศึกษาความเป็นไปได้ของการดำเนินการทางธุรกิจขนส่งสินค้าในกรณีเปิดการบินเพิ่มภายในประเทศของผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจร

เมื่อพิจารณาปริมาณกลุ่มสินค้าเป้าหมายในเขตนิคมอุตสาหกรรมลำพูน ดังตารางที่ 2.5 พบว่าสินค้านี้มีศักยภาพมากในการเพิ่มการให้บริการขนส่งทางอากาศโดยผู้ให้บริการขนส่งด่วนแบบครบวงจร ซึ่งจะเป็นข้อมูลที่สำคัญในวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด

ตารางที่ 2.5 ปริมาณสินค้าประเภท Integrated Circuit จากนิคมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกลำพูน
ถึงกรุงเทพมหานคร มกราคม- ธันวาคม 2548

	การบินไทย						รถบรรทุก						รวม		
	โบตรา ส่ง	%	จำนวน ชิ้น	%	น้ำหนัก	%	โบตรา ส่ง	%	จำนวน ชิ้น	%	น้ำหนัก	%	โบตรา ส่ง	จำนวน ชิ้น	น้ำหนัก
มกราคม	59	18%	476	29%	2075	25%	277	82%	1180	71%	6181	75%	336	1656	8256
กุมภาพันธ์	48	15%	404	25%	1608	20%	263	85%	1237	75%	6601	80%	311	1641	8209
มีนาคม	97	24%	1300	48%	7057	46%	314	76%	1381	52%	8176	54%	411	2681	15233
เมษายน	68	21%	1154	56%	5273	46%	261	79%	904	44%	6254	54%	329	2058	11527
พฤษภาคม	72	21%	991	55%	3668	37%	266	79%	827	45%	6369	63%	338	1818	10037
มิถุนายน	94	26%	1049	57%	3994	41%	271	74%	800	43%	5670	59%	365	1849	9664
กรกฎาคม	77	24%	697	47%	3544	35%	249	76%	778	53%	6628	65%	326	1475	10172
สิงหาคม	88	26%	863	46%	4560	42%	254	74%	993	54%	6252	58%	342	1856	10812
กันยายน	73	21%	1001	47%	3807	32%	277	79%	1140	53%	8252	68%	350	2141	12059
ตุลาคม	82	23%	854	33%	3933	31%	267	77%	1717	67%	8928	69%	349	2571	12861
พฤศจิกายน	96	25%	1125	39%	5036	31%	283	75%	1732	61%	11097	69%	379	2857	16133
ธันวาคม	91	29%	873	33%	4026	33%	228	71%	1784	67%	8252	67%	319	2657	12278
รวม	945	23%	10787	43%	48581	35%	3210	77%	14473	57%	88660	65%	4155	25260	137241

2.1.18 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและปัจจัยคุกคาม ของธุรกิจผู้ขนส่งสินค้าโดยเครื่องบิน
เฉลิมขวัญ จันทรวงศ์ทวี (2547) ได้ศึกษาถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและปัจจัยคุกคาม ของ
ธุรกิจผู้ขนส่งสินค้าโดยทั่วไป ซึ่งสามารถนำมาใช้กับธุรกิจผู้ขนส่งสินค้าทางอากาศได้เช่นกัน ดังนี้
จุดแข็งของธุรกิจ

1. การขนส่งสินค้าด้วยเครื่องบินเพื่อการขนส่งโดยเฉพาะ จะสามารถส่งสินค้าจำนวนมาก
ถึงจุดหมายปลายทางของลูกค้าในเวลาที่สุดเร็วที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับขนส่งในรูปแบบอื่น
ด้วยค่าใช้จ่ายที่สูงมากที่สุด ลูกค้าจึงนิยมใช้บริการรูปแบบนี้เพื่อการขนส่งเฉพาะสินค้าที่มีความ
จำเป็นเท่านั้น

2. สามารถบินให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทยได้หลายครั้งในหนึ่งวัน

3. สามารถกำหนดการบินได้ตรงตามเวลาที่ต้องการ

จุดอ่อนของธุรกิจ

1. ต้นทุนการดำเนินงานมีแนวโน้มสูงขึ้นมากด้วยราคาอะไหล่ และน้ำมันซึ่งแปรผันอยู่
ตลอดเวลาทำให้แนวโน้มค่าบริการในการขนส่งจะสูงขึ้น ซึ่งในการบินแต่ละครั้ง จะใช้น้ำมันใน
ปริมาณมากทำให้ราคาค่าบริการสูงมาก

2. การปฏิบัติการบินต้องใช้นักบินและการปฏิบัติการภาคพื้นซึ่งมีข้อจำกัดด้านความปลอดภัยสูงมาก ทำให้การบินแต่ละครั้งต้องใช้เวลาตรวจสอบความปลอดภัยขั้นสูงซึ่งอาจทำให้เที่ยวบินล่าช้าได้

โอกาส/ปัจจัยคุกคาม

1. ภาวะการณ์แข่งขันต่ำ จากการที่มีผู้ประกอบการน้อยรายถึงไม่มีเลยทำให้มีโอกาสทางธุรกิจสูงมาก สามารถให้บริการพร้อมทั้งสร้างความเชื่อถือและความไว้วางใจให้กับลูกค้า
2. รัฐบาลมีนโยบายเปิดเสรีธุรกิจการบิน ทำให้การประกอบธุรกิจนี้มีความคล่องตัวและเป็นโอกาสให้ผู้ต้องการจ้างขนส่งมีทางเลือกมากขึ้น
3. การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจมีผลต่อปริมาณการขนส่งสินค้า
4. ภัยการก่อการร้ายจะทำให้มาตรการความปลอดภัยต่อเที่ยวบินสูงขึ้น ในบางโอกาสอาจจะทำการบินไม่ได้เนื่องจากเหตุสงสัยเพียงเล็กน้อยด้านความปลอดภัย

ปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่ทุกประเทศต้องประสบ ได้แก่ การจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดในขณะที่ความต้องการของสังคมอาจมีอยู่มากมายและแปรเปลี่ยนไปได้ตลอดเวลา จึงจำเป็นต้องมีการเลือกใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและประหยัดสอดคล้องกับความต้องการหรือวัตถุประสงค์ของส่วนรวมมากที่สุด (ประสิทธิ์, 2540: 10 – 11) เมื่อนำมาพิจารณาควบคู่กับแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ที่กล่าวว่า ทรัพยากรเป็นสิ่งที่อยู่จำกัดและนำไปใช้ประโยชน์หลายทางในขณะที่การพัฒนาเพื่อให้บรรลุเป้าหมายใด ๆ ก็ตามจะมีวิธีการดำเนินงานได้หลายวิธีและแต่ละวิธีก็สามารถที่จะกำหนดขึ้นเป็นโครงการได้ จึงกล่าวได้ว่าการประเมินโครงการทางเศรษฐกิจ (Economic Evaluation) ซึ่งเป็นวิธีการที่จะนำเอาหลักเศรษฐศาสตร์มาใช้ในการวิเคราะห์โครงการที่ได้ลงทุนจัดทำขึ้นนั้นมีความเหมาะสมทางเศรษฐกิจ (Economic Justification) หรือไม่ เป็นเครื่องมือที่ดีที่สุดในปัจจุบันที่จะช่วยในการตัดสินใจของผู้ที่เกี่ยวข้องในการเลือกสรรโครงการเป็นไปอย่างถูกต้องหรือมีความผิดพลาดน้อยที่สุด เพราะการวิเคราะห์โครงการจะมีการประเมินถึงผลตอบแทน (Benefit) และค่าใช้จ่าย (Cost) ต่าง ๆ ของแต่ละโครงการ แล้วปรับเป็นตัวร่วม (Common Denominator) ซึ่งถ้าหากผลตอบแทนมีมากกว่าค่าใช้จ่ายตามที่ปรับค่าแล้ว โครงการนั้นก็จะเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่า แต่ถ้าค่าใช้จ่ายมีมากกว่าผลตอบแทนตามที่ได้ปรับแล้วโครงการนั้นก็จะเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนไม่คุ้มค่า ดังนั้นการวิเคราะห์โครงการจึงมีส่วนช่วยต่อการตัดสินใจที่จะใช้ทรัพยากรไปอย่างมีประสิทธิภาพตามหลักวิชาการ

จากการศึกษางานวิจัยที่กล่าวมาแม้ว่าในธุรกิจการขนส่งทางอากาศจะมีภาวะการณ์แข่งขันที่ต่ำ แต่ถ้าผู้ประกอบการรู้จักจริงกับงานขนส่งทางอากาศ อีกทั้งเข้าใจสถานการณ์ความเป็นจริงในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นความต้องการหรือมาตรฐานการบริการที่สูงขึ้นของลูกค้า กฎหมายที่เข้มงวด ความเข้าใจในเรื่องต้นทุนและที่สำคัญสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มที่ต้องการได้ เชื่อว่าธุรกิจการขนส่ง

ทางอากาศโดยเครื่องบินเพื่อการขนส่งโดยเฉพาะจะมีความน่าสนใจในการลงทุน และสามารถ
ดำเนินการเปิดเที่ยวบินเพิ่มภายในประเทศไทยได้

2.2 ชนิดของการวิเคราะห์โครงการหรือประเมินผลโครงการ

การวิเคราะห์โครงการ คือ การประเมินผลจากการดำเนินโครงการ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อ
การวิเคราะห์ผลการดำเนินการ ว่าเป็นไปตามจุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่อย่างไร
โดยทั่วไปสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วนย่อย (ชูชีพ, 2544: 36 – 39)

1. การประเมินผลก่อนการปฏิบัติตามโครงการ (Ex-Ante or Pre-Evaluation) คือ การ
ประเมินค่าโครงการเปรียบเทียบกับต้นทุนและผลประโยชน์

2. การประเมินผลระหว่างการปฏิบัติตามโครงการ (On Going or Concurrent Evaluation)
ซึ่งข้อมูลได้มาจากการติดตามผลการปฏิบัติตามโครงการ เพื่อปรับปรุงให้สอดคล้องกับสภาพความ
เป็นจริง

3. การประเมินผลหลังจากการปฏิบัติตามโครงการสิ้นสุดแล้ว (Ex-post Evaluation)
ซึ่งมีความแตกต่างจากการประเมินผลแบบ On going ใน 2 ประการคือ

1. การประเมินผล Ex-post จะจัดทำขึ้นหลังจากการปฏิบัติตามโครงการจบสิ้น
สมบูรณ์แล้ว แต่การประเมินผลแบบ on going จะเกิดขึ้นระหว่างปฏิบัติตาม
โครงการ
2. วัตถุประสงค์ของการประเมินผล on going เพื่อบ่งชี้ปัญหาและอุปสรรคที่
เกิดขึ้นจากการปฏิบัติตามโดยเฉพาะ ส่วนการประเมินผล Ex-post มุ่งประเด็น
ไปที่ผลลัพธ์และผลกระทบของโครงการที่เสร็จสมบูรณ์แล้ว เปรียบเทียบกับที่
ได้ประมาณค่า Ex-ante ไว้

ประโยชน์ของการประเมินผล Ex-post พบว่าเนื่องจากการประเมินผล Ex-post ได้จัดทำขึ้น
หลังจากการปฏิบัติตามโครงการเสร็จสมบูรณ์แล้ว จึงทำให้ทราบต้นทุนและผลประโยชน์ของ
โครงการ ตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการที่คำนวณใหม่ (Recalculated Indication of Project
Worth) จะมีความถูกต้องมากขึ้นกว่าการคำนวณครั้งแรกเมื่อประเมินค่าโครงการ (Appraisal) แล้ว
นำตัวที่วัด 2 ชุดมาเปรียบเทียบกันเพื่อค้นว่าอะไรคือปัญหาและอุปสรรคของโครงการ

2.3 แนวคิดในการวิเคราะห์โครงการ

การวิเคราะห์โครงการ คือ การประเมินผลอันเกิดจากการดำเนินโครงการ ซึ่งการประเมินผลมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงานว่าเป็นไปตามจุดมุ่งหมาย และวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่อย่างไร ผลแบ่งออกได้เป็น 3 ชนิดคือ 1) ผลที่สร้างได้ (Outputs) 2) ผลกระทบระยะสั้น (Effects) และ 3) ผลกระทบระยะยาว (Impacts) การประเมินผลโครงการแบ่งออกเป็น 3 ชนิด ตามระยะเวลาของโครงการดังนี้ คือ

1. การประเมินความเหมาะสมของโครงการ (Ex-ante Evaluation or Feasibility Study) เป็นการประเมินผลก่อนการดำเนินโครงการ โดยวิเคราะห์ว่าจะคุ้มกับการลงทุนหรือไม่ เพื่อเสนอขออนุมัติดำเนินการตามโครงการต่อไป

2. การประเมินผลระหว่างการดำเนินโครงการ (On-going Evaluation) เป็นการวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ของผลที่สร้างได้กับผลกระทบในระยะสั้นของโครงการ เพื่อปรับปรุงการดำเนินการตามโครงการให้ดีขึ้น และเป็นการป้องกันไม่ให้โครงการล้มเหลว นอกจากนี้ยังสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการจัดทำโครงการอื่น ๆ ที่มีลักษณะคล้ายกันได้

3. การประเมินผลหลังจากการสิ้นสุดโครงการ (Post Evaluation)

ในการประเมินโครงการทางเศรษฐกิจ อาจจำแนกลักษณะของการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจ (Economic Analysis) เป็นการวิเคราะห์โครงการโดยมองจากต้นทุน และผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ หรือประเทศเป็นสำคัญ ดังนั้นปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่ใช้ในโครงการจึงถูกกำหนดและวัดมูลค่าในรูปของต้นทุนค่าเสียโอกาสที่แท้จริง และผลประโยชน์ที่วัดจากประโยชน์ที่แท้จริงโดยวัดมูลค่าและผลประโยชน์ ณ ระดับราคาที่เป็นจริงหรือราคาเงา ซึ่งการวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐศาสตร์ก็คือ การวิเคราะห์โครงการในแง่ประสิทธิภาพ กล่าวคือโครงการนั้นสามารถใช้ทรัพยากรของประเทศก่อให้เกิดผลผลิตโดยส่วนรวมมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชนได้เพียงใด

2. การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis) เป็นการวิเคราะห์การลงทุนทางด้านเอกชนเป็นสำคัญ เพื่อหาผลประโยชน์ทางการเงิน หรือความสามารถในการทำกำไรของโครงการอย่างไรก็ดี การวิเคราะห์ทางการเงินก็เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับรัฐบาล เพราะบางโครงการรัฐบาลอาจต้องกู้เงินจากต่างประเทศ และจำเป็นต้องมีการพิจารณาว่า โครงการที่จะขอเงินไปลงทุนนั้นจำเป็นต้องใช้เงินกู้ช่วงไหน จำนวนเท่าใด และเมื่อดำเนินการแล้ว โครงการนั้นสามารถก่อให้เกิดรายได้คุ้มกับเงินลงทุน พร้อมกับสามารถชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยได้หรือไม่

2.4 ความแตกต่างระหว่างการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจและการเงินของโครงการ

1. ความแตกต่างเรื่องราคาที่ใช้ โดยการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจจะใช้ราคาที่สะท้อนถึงมูลค่าที่แท้จริงของผลผลิตและทรัพยากรที่ใช้ ฉะนั้นหากราคาตลาดที่ปรากฏไม่สะท้อนมูลค่าที่แท้จริงแล้ว จะต้องมีการปรับราคาตลาดที่รวมถึงค่าภาษีและเงินอุดหนุน โดยตรงไม่ต้องมีการปรับค่า

2. ความแตกต่างในด้านการคิดต้นทุน โดยการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจจะพิจารณาถึงค่าใช้จ่ายที่แท้จริงของสังคมจากการมีโครงการ ในขณะที่การวิเคราะห์ทางการเงินจะคิดแต่เฉพาะรายจ่ายในโครงการจึงไม่รวมรายจ่ายทางอ้อมอื่น ๆ ที่ตกแก่สังคมว่าเป็นรายจ่ายของโครงการและในขณะที่รายจ่ายทางด้านดอกเบี้ย ค่าภาษีอากร และค่าชำระหนี้ ไม่คิดรวมว่าเป็นต้นทุนทางเศรษฐกิจ แต่กลับถือว่าเป็นต้นทุนทางการเงิน นอกจากนั้นค่าใช้จ่ายทางเศรษฐกิจยังคิดอยู่ในรูปค่าเสียโอกาส เช่น ค่าเสียโอกาสของการใช้แรงงานและการใช้ทุนของตนเอง แต่ในการเงินจะไม่คิด

3. ความแตกต่างด้านความคิดของผลตอบแทนเช่นเดียวกับทางด้านค่าใช้จ่ายที่ผลประโยชน์บางประเภท ถือเป็นผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ เช่น ผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตนแต่ไม่คิดว่าเป็นผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจแต่คิดเป็นผลประโยชน์ทางการเงิน เช่น เงินอุดหนุน อัตราคิดลด การเลือกอัตราส่วนลดที่เหมาะสม จะต้องใช้อัตราคุ้มทุนในการวิเคราะห์ทางการเงินสำหรับโครงการที่จะต้องกู้เงินมาลงทุน ส่วนการวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐกิจกำหนดให้ใช้ค่าเสียโอกาสของทุนในอัตราที่เหมาะสม ซึ่งอัตราโดยเฉลี่ยของประเทศกำลังพัฒนาจะใช้ค่าเสียโอกาสของเงินทุนในอัตราร้อยละ 8-15 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจของประเทศ ณ เวลาที่ทำการศึกษาค้นคว้า

2.5 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นฤมล บุญกิตติ (2546) ได้ทำการศึกษารื่องการศึกษาแนวทางพัฒนาคุณภาพการให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศ : กรณีศึกษา บริษัทรีเจนท์ พอร์เวดดิ้ง เอ็กซ์เพรส จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางพัฒนาคุณภาพการให้บริการขนส่งสินค้าในประเทศของ บริษัท รีเจนท์ พอร์เวดดิ้ง เอ็กซ์เพรส จำกัด ด้วย การวิเคราะห์เกี่ยวกับความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการของบริษัท ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคและปัจจัยที่ใช้ในการเลือกผู้ให้บริการขนส่งสินค้า ผลการศึกษาพบว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อใช้บริการของบริษัท รีเจนท์ พอร์เวดดิ้ง เอ็กซ์เพรส จำกัด มีความพึงพอใจต่อการชดใช้ค่าเสียหายที่ยุติธรรมในกรณีที่ทรัพย์สินเกิดการชำรุดเสียหายมากที่สุด ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคที่ลูกค้าเคยประสบคือ สินค้าส่งไม่ทันตามกำหนด และความรวดเร็วในการขนส่งสำหรับการบริการถึง ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้ให้บริการขนส่งสินค้าของลูกค้า ความรวดเร็ว ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และความปลอดภัยของสินค้า เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้ให้บริการขนส่งสินค้าของลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนความเหมาะสม

ของประเภทของสินค้าและการใช้บริการของพนักงานไม่ใช่ปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้ให้บริการขนส่งสินค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ยศจิรา ว่องวิทย์ (2542) ได้ศึกษาเรื่อง การหามูลค่าเวลาในการขนส่ง : กรณีศึกษาการขนส่งสินค้าจากเขตนิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกทางเลือกคือ การขนส่งสินค้าไม่ตรงเวลา รองลงมาคือความเสียหายค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าและเวลาในการเดินทาง ตามลำดับ และจากการสำรวจทัศนคติของผู้ขนส่งสินค้าและบริษัทรับจ้างขนส่งสินค้าพบว่าให้ความสำคัญการประหยัดเวลาขนส่งสินค้า เนื่องจากตระหนักถึงผลประโยชน์ที่เกิดจากการประหยัดเวลาขนส่งสินค้าคือมีผลทำให้เกิดการใช้ประโยชน์จากรถมากขึ้น สามารถลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้ารวมทั้งสามารถสร้างความเชื่อถือในการขนส่งสินค้าได้อย่างมาก

จากผลการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงแนวโน้มทางเศรษฐกิจกลุ่มภาคเหนือจาก สศช. กลยุทธ์ทางด้านราคาต่างๆที่ได้สรุปในบทนี้ ผู้วิจัยเชื่อว่าการเปิดเที่ยวบินเพิ่มของบริษัทขนส่งด่วนทางอากาศ มีแนวโน้มประสบความสำเร็จได้

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 วิธีการศึกษา

ในส่วนของการศึกษาครั้งนี้ สามารถแบ่งวิธีการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ การเก็บรวบรวมข้อมูลและวิธีการวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมจากสถิติการดำเนินงานของธุรกิจของหน่วยงานที่เป็นกรณีศึกษา เพื่อให้ได้ข้อมูล เช่น สถิติการขนส่งของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์จากนิคมอุตสาหกรรมลำพูน

ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมจากเอกสารงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าทางอากาศ และการขนส่งสินค้าโดยเส้นทางอื่นๆ และข้อมูลที่ได้โดยตรงจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทที่ดำเนินธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศแบบครบวงจร การขนส่งสินค้าทางอากาศ และสมาคมตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศ สมาคมผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

3.1.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาที่ได้กำหนดไว้ มีทั้งการวิเคราะห์เชิงพรรณนา และเชิงปริมาณ

การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Method) เป็นการวิเคราะห์เพื่อเห็นภาพรวมของธุรกิจ โดยอาศัยเครื่องมือทางสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ร้อยละ ของค่าลักษณะที่ทำการศึกษา

การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Method) เป็นการวิเคราะห์เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 และ 3 โดยใช้การวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อใช้ในการตัดสินใจทำโครงการ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจแบบปรับค่าตามเวลามาเป็นเกณฑ์การตัดสินใจ ซึ่งจะเป็นการเปรียบเทียบต้นทุน (Cost) และผลตอบแทน (Benefit) โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจ 4 วิธี คือ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโครงการ, มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) และงวดเวลาคืนทุน

3.2 หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจ

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ (Benefit-Cost Analysis) เป็นหลักเกณฑ์หนึ่งที่สามารถนำมาใช้ช่วยในการตัดสินใจดำเนินกิจการหรือโครงการได้และเป็นหลักเกณฑ์ที่นิยมใช้กันอย่างกว้างขวาง เนื่องจากหลักการวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ที่สำคัญคือ การประเมินผลการเปลี่ยนแปลงในต้นทุนและผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นในแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ โดยพิจารณาว่าอะไรเกิดขึ้นเมื่อมีโครงการและอะไรเกิดขึ้นเมื่อไม่มีโครงการ ซึ่งหลักการวิเคราะห์ดังกล่าวสามารถแจกความแตกต่างของสถานการณ์และนำมาประมวลโดยใช้ดัชนีชี้วัดต่าง ๆ ต่อไป

3.3 หลักเกณฑ์การตัดสินใจแบบปรับค่าของเวลา

เป็นการวิเคราะห์โดยคำนึงถึงค่าเสียโอกาสของทุน ซึ่งเป็นวิธีการที่นักเศรษฐศาสตร์ถือว่ามีความเหมาะสมกว่า โครงการส่วนใหญ่จะมีอายุมากกว่าหนึ่งปีขึ้นไป เช่น มีการลงทุนเกิดผลได้คืนมาหลายครั้งเป็นเวลาดูติดต่อกันหลายปี ด้วยเหตุนี้จึงต้องใช้วิธีการปรับค่าเวลา ซึ่งการวิเคราะห์โดยคำนึงค่าเสียโอกาสของเงินทุนสามารถทำได้ 2 วิธีคือ

- ก) การคิดแบบทบต้น (Compounding) วิธีนี้เป็นการปรับค่ารายได้รายจ่ายให้อยู่เวลาเดียวกันในอนาคตโดยวิธีการคิดแบบทบต้น เพื่อต้องการทราบมูลค่าของผลประโยชน์สุทธิในอนาคต ซึ่งเป็นผลประโยชน์อันหนึ่งทีคาดว่าจะได้แน่นอนในอนาคต การคำนวณเช่นนี้ได้รวมเอาโอกาสในการลงทุนอื่นมาพิจารณาด้วย การปรับกระแสรายได้ รายจ่ายแต่ละปีในอดีตมาเป็นเวลาในอนาคตเวลาใด ๆ ขึ้นอยู่กับว่าสถานการณ์ที่กำลังประเมินอยู่ช่วงใด ซึ่งไม่จำเป็นต้องเป็น ณ เวลาสิ้นสุดของโครงการเสมอไป
- ข) การคิดแบบหักส่วนลด (Discounting) เป็นวิธีการปรับค่ากระแสรายได้ รายจ่ายที่เกิดขึ้นจากการมีโครงการในระยะต่างๆ ในอนาคตให้เป็นค่าปัจจุบันภายใต้อัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด (Discount rate) หนึ่งๆ

วิธีการปรับค่าเวลาทั้งการคิดแบบทบต้นและการคิดแบบหักส่วนลดมีพื้นฐานความคิดการปรับมูลค่ามาเป็นมูลค่าปัจจุบันเช่นเดียวกัน เพียงแต่แตกต่างกันที่เวลา โดยการคิดทบต้นเป็นการปรับมูลค่าไปข้างหน้า ส่วนการคิดแบบหักส่วนลดเป็นการปรับมูลค่ามาข้างหลัง โดยกำหนดให้จุดของเวลาหนึ่งคือเวลาปัจจุบันเพื่อที่จะทำให้มูลค่าในอดีตและมูลค่าในอนาคตปรับเข้ามาเป็นมูลค่า ณ เวลาเดียวกัน

การศึกษาในครั้งนี้จะทำการวิเคราะห์เฉพาะการประเมินผลระหว่างการดำเนินโครงการ (On-going Evaluation) และใช้หลักเกณฑ์การตัดสินใจแบบปรับค่าของเวลาเท่านั้น โดยหลักเกณฑ์การตัดสินใจแบบปรับค่าของเวลา เป็นการวิเคราะห์โดยคำนึงถึงค่าเสียโอกาสของทุน โครงการส่วนใหญ่จะมีอายุมากกว่าหนึ่งปีขึ้นไป เช่น มีการลงทุนและเกิดผลได้คืนมาหลายครั้งเป็นเวลาติดต่อกันหลายปี ด้วยเหตุนี้จึงต้องใช้วิธีการปรับค่าของเวลา ซึ่งการวิเคราะห์โดยคำนึงถึงค่าเสียโอกาสของเงินทุน โดยวิธีการคิดแบบหักส่วนลด (Discounting) เป็นวิธีการปรับค่ากระแสรายได้รายจ่ายที่เกิดขึ้นจากการมีโครงการในระยะต่างๆ ในอนาคตให้เป็นค่าปัจจุบัน ภายใต้อัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด (Discount Rate) หนึ่ง ๆ และเมื่อมีเวลามาเกี่ยวข้องกับก็มีค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนเกิดขึ้นซึ่งปกติแล้ว การคิดค่าเสียโอกาสนี้ไม่ทราบค่าที่แน่นอน สำหรับการศึกษาครั้งนี้ได้ใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยอัตราร้อยละ 8.0

3.4 วิธีวิเคราะห์ผลประโยชน์ของโครงการ(แบบปรับค่าของเวลา)

เป็นวิธีการที่มีจุดประสงค์เพื่อวัดความสำเร็จของโครงการ มีอยู่ 3 วิธีคือ

3.4.1 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร และกำไร โดยจะเป็นการศึกษาหาจุดที่มูลค่าการขายคุ้มกับต้นทุนการผลิตทั้งสิ้น ผลของการวิเคราะห์จะทำให้ทราบว่าที่จุดคุ้มทุนจะมีปริมาณการขายเท่าไร มีราคาต่อหน่วยเป็นอย่างไร ดังนั้น ถ้าต้องการดำเนินงานให้ได้กำไร จะต้องตั้งราคาให้สูงกว่าจุดคุ้มทุน หรือมีจะนั้น ก็ตั้งราคาที่จุดคุ้มทุน แต่ขายให้ได้ปริมาณที่มากกว่าจุดคุ้มทุนเป็นต้น

การคำนวณหาจุดคุ้มทุน

มูลค่าการขาย = ต้นทุนการผลิต

มูลค่าการขาย = ปริมาณการขาย x ราคาขายต่อหน่วย

ต้นทุนการผลิต = (ต้นทุนคงที่) + (ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย x ปริมาณการขาย)

เมื่อกำหนดให้ x = ปริมาณการผลิต (หรือปริมาณการขาย) ที่จุดคุ้มทุน

y = มูลค่าการขาย (ต้นทุนการผลิต)

f = ต้นทุนคงที่

p = ราคาขายต่อหน่วย

v = ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

ดังนั้น y = px

= $f + vx$

px = $f + vx$

$$x = f(p-v)$$

จากสมการจะเห็นได้ว่า จุดคุ้มทุนคำนวณได้จากความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนคงที่และผลต่างระหว่างราคาขายต่อหน่วยกับต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

จากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน จะได้ข้อสรุปดังนี้คือ

- จุดคุ้มทุนที่มีค่าสูง จะทำให้ต้องมีการเปลี่ยนแปลงปริมาณการผลิต(และปริมาณการขาย)
- ต้นทุนคงที่ที่มีค่าสูงกว่า จะทำให้จุดคุ้มทุนมีค่าสูงขึ้นด้วย
- ความแตกต่างระหว่างราคาขายต่อหน่วยกับต้นทุนผันแปรต่อหน่วย ถ้าความแตกต่างนี้มีค่าสูง จะทำให้จุดคุ้มทุนมีค่าต่ำ

3.4.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV)

คือผลรวมของผลตอบแทนสุทธิของโครงการที่ได้ปรับค่าของเวลาแล้วโดยมีหลักการตัดสินใจเลือกโครงการดังนี้คือ ในกรณีที่มีหลายโครงการจะเลือกโครงการที่ให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิสูงสุด ส่วนในกรณีที่มิโครงการเดียวจะยอมรับโครงการที่มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์หรือมีค่าเป็นบวก โดยมีสูตรการคำนวณ ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=0}^n [(B_t - C_t) / (1 + r)^t]$$

กำหนดให้

B_t = ผลประโยชน์เพิ่มของโครงการในเดือนที่ t ซึ่งมีค่าเท่ากับรายได้ที่เกิดขึ้นจากการเปิดเที่ยวบินเพื่อทำการขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่ และจากเชียงใหม่กลับมายังกรุงเทพฯ

C_t = ต้นทุนของโครงการในเดือนที่ t

หรือ

$C_t = C_1 + C_2$

โดย

C_1 = ต้นทุนคงที่ที่เกิดขึ้น

C_2 = ต้นทุนผันแปรที่เกิดขึ้น

t = เดือนของระยะเวลาตั้งแต่ เดือนที่ 0, 1, 2... n

r = อัตราคิดลด

อัตราส่วนลดควรมีค่าเท่ากับดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว หรือดอกเบี้ยที่ได้จากการให้กู้ยืม หรือเท่ากับดอกเบี้ยสูงสุดของเงินฝาก เป็นต้น นั่นคือความสามารถที่เงินลงทุนในโครงการจะคืนทุนมาให้ผู้ลงทุนได้ เมื่อเทียบกับการนำเงินไปลงทุนในแหล่งต่างๆกัน หรืออาจสรุปได้ว่าอัตราส่วนลด

ควรจะมีค่าน้อยที่สุดมากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ผู้ลงทุนคิดว่าถ้าได้ดอกเบี้ยเท่ากับจำนวนนี้ก็ไม่เป็นประโยชน์ที่จะลงทุนในโครงการ

เกณฑ์การตัดสินใจ ในกรณีที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 0 หรือมากกว่า จะรับโครงการการลงทุนนั้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ จะรับโครงการลงทุนที่มีมูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับเท่ากับหรือมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ แสดงว่าโครงการนั้นไม่คุ้มกับการลงทุน

3.4.3 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

IRR ใช้ในการพิจารณาความน่าลงทุนของโครงการ โดยจะเป็นตัวบอกความสามารถในการทำกำไรของการลงทุน แต่การใช้ IRR เป็นเกณฑ์ก็ยังมีบางกรณี ซึ่งผลประเมินอาจไม่ได้โครงการที่เหมาะสมที่สุด

การคำนวณ IRR และ NPV มีวิธีการที่แตกต่างกันเล็กน้อย กล่าวคือ NPV จะมีการกำหนดอัตราส่วนลดเพื่อใช้หามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (เงินสดรับ-เงินสดจ่าย คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิ) ส่วน IRR ขึ้นตอนการคำนวณจะกลับกัน กล่าวคือแทนที่เราจะกำหนดอัตราส่วนลด เราจะย้อนกลับโดยกำหนดให้ NPV ของกระแสเงินสดสุทธิเป็น 0 อัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็น 0 คือ IRR ซึ่งจะเท่ากับอัตราส่วนลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่โครงการจะคืนกลับให้ผู้ลงทุน

อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันผลประโยชน์และต้นทุนของโครงการที่ได้ปรับเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่าเท่ากันพอดี หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์สุทธิต่ำสุดมีค่าเป็นศูนย์ โดยมีสูตรคำนวณ ดังนี้

$$\sum_{t=0}^n [(B_t - C_t) / (1 + r)^t] = 0$$

IRR เป็นเกณฑ์การตัดสินใจเลือกโครงการที่ดีมากที่สุดวิธีหนึ่ง โดยทั่วไปโครงการที่สามารถยอมรับได้ต้องมี IRR สูงกว่าค่าเสียโอกาสการลงทุน

3.4.4 ระยะเวลาคืนทุน

ใช้เป็นเกณฑ์ประเมินโครงการได้เช่นกัน แต่อาจทำให้ผลประเมินผิดพลาดได้ ถ้าอายุของโครงการนาน

- 1) วิธีหาระยะเวลาคืนทุนได้ง่ายที่สุด คือดูว่าผลรวมของกระแสเงินสดสุทธิมีค่าเท่ากับเงินลงทุน (ไม่ต้องคำนวณเป็นมูลค่าปัจจุบัน) ในระยะเวลาที่ปี นั้นคือระยะเวลาคืนทุนของโครงการ
- 2) หรือระยะเวลาคืนทุนโดยคำนวณให้เป็นมูลค่าปัจจุบัน โดยใช้วิธีการเหมือนข้อที่ 1

ทั้งสองกรณี เราต้องกำหนดไว้ว่าจะยอมรับโครงการต่อเมื่อมีระยะเวลาคืนทุนกี่ปี เช่น 5 หรือ 7 ปี เป็นต้น สมมติฐานดังกล่าวนี้มาจากความไม่แน่นอนของอนาคต ถ้าระยะเวลาคืนทุนนาน ความเสี่ยงย่อมมีมากขึ้น ดังนั้นผลตอบแทนต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นแต่ต้องใช้เวลานานกว่าที่เราจะยอมรับได้ถือว่ามีความเสี่ยง จึงไม่นำมาพิจารณา ถ้าเรากำหนดระยะเวลาคืนทุนแล้วพบว่าน้อยกว่า ระยะเวลาที่กำหนดไว้ เราจะยอมรับโครงการ

3.5 การจำแนกต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการ

3.5.1 การจำแนกต้นทุนของโครงการ

ต้นทุนของโครงการก็อาจจำแนกได้เช่นเดียวกับผลประโยชน์คือ เป็นต้นทุนทางตรง (Direct Cost) คือมูลค่าของสินค้าและบริการต่าง ๆ ที่ถูกใช้ไปเพื่อการติดตั้งดำเนินงานและบำรุงรักษาโครงการหรือเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของโครงการและต้นทุนทางอ้อม (Indirect Cost) คือค่าใช้จ่ายที่เกิดแก่กลุ่มบุคคลนอกโครงการได้

นอกจากนี้ต้นทุนของโครงการก็ยังสามารถจำแนกได้เป็นต้นทุนที่สามารถวัดเป็นตัวเงินได้ (Tangible Cost) และต้นทุนที่ไม่สามารถวัดเป็นตัวเงินได้ (Intangible Cost) เช่นเดียวกับกรณีผลประโยชน์ของโครงการ

3.5.2 การจำแนกผลประโยชน์โครงการ

ผลประโยชน์โครงการอาจจำแนกได้เป็นผลประโยชน์ทางตรง (Direct Benefit) และผลประโยชน์ทางอ้อม (Indirect Benefit) ซึ่งผลประโยชน์ทางตรงหมายถึง ผลประโยชน์ที่เกิดจากโครงการโดยตรง ผลประโยชน์ทางอ้อมหมายถึง ผลประโยชน์อื่นที่ได้รับอยู่ในเป้าหมายโดยตรงของการมีโครงการ

อนึ่ง โครงการต่างๆ ยังสามารถจำแนกผลประโยชน์ของโครงการได้เป็นผลประโยชน์ที่สามารถวัดค่าเป็นเงินได้ (Tangible Benefit) และผลประโยชน์ที่ไม่สามารถวัดค่าเป็นเงินได้ (Intangible Benefit) ได้อีกด้วย

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ทางการเงิน เป็นการประเมินคุณค่าของโครงการ เพื่อการตัดสินใจว่าการลงทุนหรือไม่ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจลงทุน ดังนี้

1. วิเคราะห์จุดคุ้มทุน
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
3. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ
4. งวดเวลาคืนทุน

4.1 ข้อกำหนดทางการเงินของโครงการ

กำหนดให้ค่าต่างๆมีดังต่อไปนี้

4.1.1 แหล่งเงินทุน

จากการศึกษาข้อมูลค่าใช้จ่ายในธุรกิจบริการด้านการขนส่ง สามารถนำมาใช้ประมาณการทางการเงินสำหรับความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ ซึ่งจำนวนเงินลงทุนทั้งหมดสำหรับ จะใช้เงินเงินทุนของทางบริษัทเองทั้งหมด

4.1.2 อัตราส่วนลด

อัตราส่วนลดที่ใช้คำนวณในโครงการนี้ ใช้การคำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักระหว่างอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม MRR จากสถาบันการเงิน ร้อยละ 8.0 ต่อปี และค่าเสียโอกาสของทุน ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการควรจะได้รับในปัจจุบันแต่ต้องสูญเสียไป เพื่อให้ได้ผลตอบแทนคุ้มค่าเมื่อนำเงินไปลงทุนในโครงการขนส่งทางอากาศ แต่จากการสอบถามผู้ประกอบการ พบว่าถ้าไม่ลงทุนในโครงการนี้ ก็ไม่ไปลงทุนในโครงการอื่น จึงไม่มีต้นทุนการเสียโอกาส

4.1.3 การประมาณการต้นทุน

การประมาณการด้านต้นทุน พิจารณาจากความเหมาะสมและความจำเป็นในการให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ จากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่ และ จากเชียงใหม่กลับมากรุงเทพฯ

ต้นทุนคงที่ หมายถึงค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นจากการผลิต การบริหาร การขาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่คงที่ไม่แปรเปลี่ยนไปตามการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการผลิต สามารถแบ่งเป็นต้นทุนคงที่ ที่เป็นค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินงานดังนี้

ตารางที่ 4. 1 แสดงต้นทุนคงที่ต่อการบิน 1 เที่ยวบินจากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่โดยเครื่องบิน Airbus A310

Part I On-Ground Cost (Take-off & Landing Included)		
Aircraft Landing fee	19,485	บาท/เที่ยว
Aircraft Parking fee	1638	บาท/เที่ยว
GSE (Ground Support Equipment) handling fee	56,590	บาท/เที่ยว
Security guard	2,700	บาท/เที่ยว
Immigration	400	บาท/เที่ยว
Part II Pre-takeoff Cost		
Air navigation fee	16,429	บาท/เที่ยว
Part III On-Air Cost		
Fuel consumption	189,000	บาท/เที่ยว
Pilot catering	4,000	บาท/เที่ยว
Total	290,242	บาท/เที่ยว

ที่มา : จากการสอบถามและสำรวจ

Aircraft Landing Fee

ค่าธรรมเนียมการลงจอดของเครื่องบิน Airbus A310

Aircraft Parking Fee

ค่าธรรมเนียมการจอดของเครื่องบิน Airbus A310

GSE (Ground Support Equipment), Ground Handling Fee

ค่าธรรมเนียม ตัก ลาก ตู้สินค้าจากเครื่องบินเข้าสู่คลังเก็บสินค้าของศุลกากร และของบริษัท

Security Guard

ค่ารักษาความปลอดภัยของสินค้า ภายในลานจอดเครื่องบินจนถึงคลังสินค้า

Immigration

ค่าธรรมเนียมเข้าราชอาณาจักรไทยของเครื่องบินต่างสัญชาติ (สหรัฐอเมริกา)

Air Navigation Fee

ค่าธรรมเนียมบริการสำหรับการใช้บริการทางวิทยุการบิน บริการหอบังคับการ และการจัดการจราจรทางอากาศ

Fuel Consumption

ปริมาณการใช้น้ำมันต่อ ชั่วโมง เที่ยวบิน จากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่ ของเครื่องบินแบบ Airbus A310 โดยใช้น้ำมันประมาณ 9,000 ลิตร มูลค่าลิตรละ 21 บาท เท่ากับ 189,000 บาท

Pilot Catering

ค่าใช้จ่ายด้านอาหารและเครื่องดื่มสำหรับนักบินต่อ หนึ่งเที่ยว

การเปิดโครงการเที่ยวบินขนส่งสินค้าของบริษัท จะทำการเปิดการบิน โดยทำการบินไปกลับ ทั้งหมด 5 วันต่อสัปดาห์ หรือประมาณ 22 วันต่อเดือน และจะทำการบินขึ้นต่ำ 6 เดือน ทำให้ต้นทุนคงที่ตลอดโครงการ 6 เดือน เท่ากับ $(290,242 \text{ เที่ยว}) * (2 \text{ ไปกลับ}) * (22 \text{ วันต่อเดือน}) * (6 \text{ เดือน})$ เท่ากับ 76,623,888 บาท

ต้นทุนคงผันแปร คือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการขาย ซึ่งจะเพิ่มขึ้นตามปริมาณยอดขายการบริการขนส่งทางอากาศ คือ ค่า COMMISSION ของเจ้าหน้าที่ขาย โดยคิดเป็นร้อยละ 3 ของยอดขาย

ต้นทุนต่อน้ำหนักเดิม คือค่าใช้จ่ายต่อน้ำหนักที่มีอยู่แล้วเดิมในระบบ ถึงแม้จะไม่ทำการบินเพิ่มในส่วนของ กรุงเทพฯ-เชียงใหม่ และ เชียงใหม่-กรุงเทพฯ หรือในอีกนัยหนึ่งคือ ค่าใช้จ่ายต่อน้ำหนักในปัจจุบัน ซึ่งกำหนดให้มีค่าโดยประมาณเท่ากับ 20 บาทต่อปอนด์

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.1.4 การประมาณการรายได้

ตารางที่ 4. 2 แสดงราคาของการขนส่งสินค้าต่อ 1 กิโลกรัม ผ่านบริษัทขนส่งด่วนทางอากาศ

Thailand EXPORT RATES

WEIGHT	RATE PER KILO (multiply by total shipment weight)							H	Average
	A	B	C	D	E	F	G		
21-34 kg	190	305	310	340	415	460	765	820	451
35-44 kg	160	305	305	325	405	430	765	820	439
45-70 kg	135	280	280	315	355	370	650	700	386
71-99 kg	115	265	265	310	335	360	600	650	363
100-299 kg	100	250	250	285	315	330	585	630	343
300-499 kg	95	250	250	285	300	320	565	615	335
500-999 kg	95	245	245	285	300	320	565	615	334
1000+ kg	95	245	245	285	300	320	565	615	334
								Average	373
Destinations	Hong Kong Malaysia Singapore	China Philippines Taiwan Indonesia Australia	Japan Korea	India	U.S.A Canada Mexico	Europe - 1	Europe - 2	All Other Destinations	

จากตารางจะเห็นว่าค่าเฉลี่ยรายได้ต่อ 1 กิโลกรัมเท่ากับ 373 บาทหรือเท่ากับ $373/2.2 = 169.55$ บาท ต่อ 1 ปอนด์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แต่เนื่องจากต้องทำการลดราคาตามปริมาณการขนส่งสินค้า ตามตารางส่วนลดแบ่งแยก ตามกลุ่มลูกค้า 9 ระดับ ดังนี้

กลุ่ม	ส่วนลด
1	0%
2	10%
3	15%
4	20%
5	25%
6	30%
7	35%
8	40%
9	45%

ประมาณการคิดส่วนลดสูงสุดเฉลี่ยที่ร้อยละ 30 ซึ่งเป็นค่ากลางพอดีระหว่างกลุ่มส่วนลด เนื่องจากในช่วงแรกบริษัทต้องการทำตลาดเพื่อดึงดูดลูกค้าและเพิ่มปริมาณการขนส่ง ซึ่งถ้าคิด ส่วนลด 30% จะเท่ากับ $169.55 * 30\% = 50.87$ บาท ต่อปอนด์ และหักต้นทุนต่อน้ำหนักเดิมก่อนทำการบินเพิ่ม คือ 20 บาทต่อปอนด์ ดังนั้นรายได้ ที่คาดว่าจะได้รับจากการขนส่งสินค้า 1 ปอนด์ เท่ากับ $(169.55 - 50.87) - 20 = 98.68$ บาทต่อปอนด์

4.1.5 การประมาณการยอดการขนส่งขั้นต่ำสุดต่อวัน

จากประมาณการต้นทุนข้างต้นและประมาณการรายได้ที่จะเกิดขึ้นจากการขนส่งสินค้า 1 ปอนด์ ยอดปริมาณการขนส่งขั้นต่ำสุดต่อวันในการบินไปกลับกรุงเทพ-เชียงใหม่ จะเท่ากับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมด/รายได้ที่เกิดขึ้นต่อการขนส่งสินค้า 1 ปอนด์ ดังนี้

$$(\text{ต้นทุนคงที่} + \text{ค่า COMMISSION ร้อยละ 3 ของยอดขาย}) / 98.68$$

$$(580,484 + (580,484 * 0.03)) / 98.68$$

$$(597,898.5) / 98.68$$

ประมาณ **6,059** ปอนด์ต่อวัน

4.1.6 การประมาณการยอดขายที่จะเกิดขึ้น

ตารางที่ 4. 3 แสดงปริมาณการขนส่งสินค้าของนิคมอุตสาหกรรมลำพูน และปริมาณการให้บริการกับผู้ให้บริการขนส่งด่วนทางอากาศ

ปี 2005	น้ำหนัก (กก.)								
	สินค้าเข้าทั้งหมด	สินค้าเข้าทางอากาศด่วน	สัดส่วน	สินค้าออกทั้งหมด	สินค้าออกทางอากาศด่วน	สัดส่วน	ปริมาณสินค้ารวม	ปริมาณสินค้ารวมทางอากาศด่วน	สัดส่วน
มกราคม	2,465,616	3851	0.2%	1,406,724	8,256	0.6%	3,872,340	2,107	0.3%
กุมภาพันธ์	2,198,963	7355	0.3%	1,493,287	8,209	0.5%	3,692,250	15,564	0.4%
มีนาคม	3,524,333	7807	0.2%	1,975,054	15,233	0.8%	5,499,387	23,040	0.4%
เมษายน	2,788,294	11283	0.4%	1,795,592	11,527	0.6%	4,583,886	22,810	0.5%
พฤษภาคม	3,701,200	7637	0.2%	1,855,146	10,037	0.5%	5,556,346	17,674	0.3%
มิถุนายน	3,288,509	9140	0.3%	2,949,957	9,664	0.3%	6,238,466	18,804	0.3%
กรกฎาคม	3,162,881	7652	0.2%	1,930,883	10,172	0.5%	5,093,764	17,824	0.3%
สิงหาคม	3,403,409	7981	0.2%	1,975,234	10,812	0.5%	5,378,643	18,793	0.3%
กันยายน	2,038,146	6571	0.3%	3,407,962	12,059	0.4%	5,446,108	18,630	0.3%
ตุลาคม	3,313,131	9399	0.3%	1,903,977	12,861	0.7%	5,217,108	22,260	0.4%
พฤศจิกายน	3,112,749	5324	0.2%	2,049,169	16,133	0.8%	5,161,918	21,457	0.4%
ธันวาคม	3,518,161	7307	0.2%	2,194,212	12,278	0.6%	5,712,373	19,585	0.3%
ยอดรวม	36,515,392	91,307	0.25%	24,937,197	137,241	0.6%	61,452,589	228,548	0.4%

ที่มา : นิคมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกลำพูน

จากตารางจะแสดงให้เห็นว่าปริมาณขนส่งสินค้าเข้าและออกจากนิคมอุตสาหกรรมลำพูน เฉลี่ยเดือนละ 5,121,049 กิโลกรัม หรือประมาณ 11,266,308 ปอนด์ ซึ่งปัจจุบันทำการขนส่งโดยผ่านบริษัทขนส่งด่วนทางอากาศเท่ากับ 19,046 กิโลกรัมต่อเดือน หรือประมาณ 41,901 ปอนด์ต่อเดือน หรือเท่ากับ 1,905 ปอนด์ต่อวัน (คิดโดยใช้จำนวนวันทำการใน 1 เดือนหรือประมาณ 22 วันต่อเดือน) ซึ่งเท่ากับ 0.4% ของมูลค่าการขนส่งทั้งหมดของนิคมอุตสาหกรรมลำพูน

จากการสอบถามลูกค้าถึงความเป็นไปได้ในการขนส่งสินค้ากับบริษัท ถ้ามีการเปิดการบิน คาดว่าเมื่อทำการเปิดการบินจะมีปริมาณการขนส่งของบริษัทได้ไม่ต่ำกว่า 6,600 ปอนด์ต่อวัน หรือคิดเป็น 3.46 เท่าของมูลค่าการขนส่งเดิมซึ่งปกติขนส่งโดยรถบรรทุกอยู่ที่อัตราเฉลี่ยอยู่ที่ 867

กิโลกรัมต่อวัน หรือ 1,907 ปอนด์ต่อวันเนื่องจากข้อจำกัดด้านปริมาณของรถบรรทุก ดังนั้นถ้ามีการเปิดการบินเพิ่ม ย่อมทำให้ข้อจำกัดดังกล่าวหมดไปในทันที

4.1.7 การประมาณการยอดขายของการลงทุน

การประมาณการยอดขายของการลงทุน จะแบ่งออกเป็น 3 กรณี ได้แก่ กรณียอดขายดีที่สุด (Best Case) กรณียอดขายทั่วไป (Average Case) และกรณียอดขายต่ำที่สุด (Worst Case)

กรณียอดขายทั่วไป (Average Case)

จากการสอบถามลูกค้าของบริษัทที่ต้องการจะส่งสินค้าจากกรุงเทพฯ ไปเชียงใหม่และขนส่งจากเชียงใหม่กลับกรุงเทพฯ จะได้ปริมาณการขนส่งสินค้าประมาณ 6,600 ปอนด์ต่อ 1 วัน หรือประมาณ $6,600 * 22 = 145,200$ ปอนด์ต่อ 1 เดือน หรือเท่ากับ 14,319,624 บาทต่อ 1 เดือน

กรณียอดขายดีที่สุด (Best Case)

แนวโน้มจากการประมาณการและจากการสอบถามลูกค้าของบริษัทถึงความเป็นไปได้ของการส่งสินค้าทางอากาศซึ่งมีแนวโน้มที่ดี รวมทั้งข้อจำกัดด้านขนาดที่หมดไป จะทำการประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ของกรณียอดขายทั่วไป หรือ เท่ากับ $6,600 * 1.05$ เท่ากับ 6,930 ปอนด์ต่อวัน หรือประมาณ $6,930 * 22 = 152,460$ ปอนด์ต่อ 1 เดือน หรือเท่ากับ 15,035,605 บาทต่อ 1 เดือน

กรณียอดขายต่ำที่สุด (Worst Case)

กำหนดให้ปริมาณการส่งสินค้าเท่ากับต่ำกว่ากรณียอดขายทั่วไปร้อยละ 10 หรือประมาณ $6,600 * 0.90 = 5,940$ ต่อวัน หรือเท่ากับ $5,940 * 22 = 130,680$ ปอนด์ ต่อ 1 เดือน หรือเท่ากับ 12,887,662 บาท ต่อ 1 เดือน

4.2 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโครงการ ซึ่งมีต้นทุนแปรผันเป็นค่า COMMISSION ของเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของกิจการร้อยละ 3 จะเท่ากับ ต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมด/รายได้ที่เกิดขึ้นต่อการขนส่งสินค้า 1 ปอนด์

$$(\text{ต้นทุนคงที่} + \text{ค่า COMMISSION ร้อยละ 3 ของยอดขาย}) / 98.62$$

$$(76,623,888 + (76,623,888 * 0.03)) / 98.62$$

$$(78,922,604.6) / 98.62$$

ประมาณ 800,270 ปอนด์ในระยะเวลา 6 เดือน

หรือประมาณ 6,062 ปอนด์ต่อวัน

4.3 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

ตารางที่ 4. 4 แสดงผลสรุปการวิเคราะห์การเงิน

สรุปข้อมูลการเงิน	กรณียอดขายดีที่สุด	กรณียอดขายทั่วไป	กรณียอดขายต่ำที่สุด
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(บาท)	9,406,084.82	5,333,584.49	(2,811,416.19)
อัตราผลตอบแทนภายใน(ร้อยละ)	69.52	41.15	(12.84)
งวดระยะเวลาคืนทุน(เดือน)	5.25	5.52	6.13

กรณียอดขายดีที่สุด (Best Case)

ผลการคำนวณกรณียอดขายดีที่สุด แสดงให้เห็นว่าโครงการให้ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ในเกณฑ์ดีมาก คือ เท่ากับร้อยละ 69.52 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว และการลงทุนในโครงการยังทำให้มีกำไรสุทธิเมื่อแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบัน กับ 9,406,085 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก แสดงว่าผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้จะมากกว่าค่าของทุนที่โครงการใช้ในการลดค่า คือ ร้อยละ 8.0 ประกอบกับงวดระยะเวลาคืนทุนสั้นเพียง 5.25 เดือน จึงสรุปว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้สูงในการลงทุน

กรณียอดขายทั่วไป (Average Case)

ผลการคำนวณกรณียอดขายทั่วไป แสดงให้เห็นว่าโครงการให้ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ในเกณฑ์ดี คือ เท่ากับร้อยละ 41.15 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว และการลงทุนในโครงการยังทำให้มีกำไรสุทธิเมื่อแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบัน กับ 5,333,584 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก แสดงว่า ผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้จะมากกว่าค่าของทุนที่โครงการใช้ในการลดค่า คือ ร้อยละ 8.0 ประกอบกับงวดระยะเวลาคืนทุนสั้นเพียง 5.52 เดือน จึงสรุปว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

กรณียอดขายต่ำที่สุด (Worst Case)

ผลการคำนวณกรณียอดขายต่ำที่สุด แสดงให้เห็นว่าโครงการไม่สามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนได้ คือมีค่าต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว และการลงทุนในโครงการยังทำให้มูลค่าปัจจุบันติดลบเท่ากับ (2,811,416.19) บาท แสดงว่าผลตอบแทนจากการลงทุนที่จะได้น้อยกว่าค่าของทุนที่โครงการใช้ในการลดค่า คือ ร้อยละ 8.0 และผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ที่อยู่ในเกณฑ์ไม่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ (12.84) ประกอบกับงวดระยะเวลาคืนทุนยาวถึง 6.01 เดือน จึง

สรุปว่าเป็นโครงการที่ไม่น่าสนใจ อย่างไรก็ตามหากมีการปรับต้นทุนในการลงทุน เพื่อให้สอดคล้องกับยอดขายที่ประมาณไว้ในกรณีนี้ และสามารถที่จะได้สัญญาระยะยาวจากลูกค้า ก็อาจทำให้โครงการนี้เหมาะสมแก่การลงทุนได้



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

ระบบการขนส่งภายในประเทศไทยในภาพรวมปัจจุบันสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท คือ ทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ และทางท่อ จากข้อมูลทางสถิติ รูปแบบที่เป็นที่นิยมสูงสุดในปัจจุบัน ได้แก่ การขนส่งทางบก ไม่ว่าจะเป็นการขนส่งโดยรถยนต์ที่ครองสถิติการใช้งานสูงสุด ซึ่งรวมไปถึงการขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่ และจากเชียงใหม่กลับมากรุงเทพฯด้วย แต่จะเห็นได้ว่ามีสินค้าส่วนหนึ่งที่ต้องการความรวดเร็วและมีข้อจำกัดด้านเวลาในการขนส่ง โดยที่ปัจจัยด้านราคาค่าขนส่งมีความสำคัญน้อยกว่าระยะเวลาที่ใช้ไปในการขนส่งหรือการเชื่อมต่อมูลค่าของสินค้า การขนส่งทางอากาศจึงมีความเป็นไปได้หรือจะเป็นคำตอบที่จะเข้ามาแบ่งตลาดส่วนนี้

การศึกษาคือความเป็นไปได้ของโครงการขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่และเชียงใหม่กลับมากรุงเทพฯ โดยวิเคราะห์ทางการเงิน การประมาณการยอดขาย โดยใช้ข้อมูลจากการสอบถามลูกค้าของบริษัทฯ ถึงความสนใจและความเป็นไปได้ในการจะจัดส่งสินค้าทางอากาศจากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่และ เชียงใหม่กลับมากรุงเทพฯ และการศึกษา เพื่อให้ทราบถึง ค่าใช้จ่ายต่างๆ ซึ่งเป็นต้นทุนของโครงการ ช่วงระยะเวลาต่างๆ และความถี่ในการให้บริการขนส่งสินค้า

ผลการศึกษาพบว่า โครงการมีความเป็นไปได้ โดยกลุ่มธุรกิจที่จะทำการขนส่งสินค้าทางเครื่องบินส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจที่ทำการผลิตสินค้าประเภทอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีมูลค่าสูงและมีความอ่อนไหวต่อเวลามาก มีความเป็นไปได้มากที่สุด โดยเป็นกลุ่มเป้าหมายที่บริษัทคาดการณ์ไว้

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

ผลการศึกษาด้านการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการขนส่งสินค้าทางอากาศจากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่ และจากเชียงใหม่กลับมากรุงเทพฯ สามารถสรุปได้ ดังนี้

1. แหล่งเงินทุนของกิจการ เงินลงทุนสำหรับโครงการนี้เท่ากับ 76,623,888 บาท ผู้ประกอบการจะใช้เงินทุนส่วนตัวเป็นหลัก
2. ต้นทุนส่วนใหญ่ของแผนการดำเนินงานของโครงการ ต้นทุนส่วนใหญ่ของกิจการเป็นต้นทุนคงที่ที่เกิดจากการจะต้องบินอย่างน้อย 6 เดือน ส่วนต้นทุนผันแปรมีเพียงค่า COMMISSION ที่จะต้องจ่ายให้พนักงานขาย

3. โครงการมีจุดคุ้มสำหรับที่จะดำเนินการภายใน 6 เดือนคือ ปริมาณขนส่งสินค้าที่จะคุ้มทุนอยู่ที่ 800,270 ปอนด์ หรือ 133,378 ปอนด์ต่อเดือน หรือ 6,062 ปอนด์ต่อวัน
4. ค่าเสียโอกาสของเงินทุนที่เหมาะสมของโครงการ คืออัตราส่วนลดร้อยละ 8.0 ที่คำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ยน้ำหนักอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม MRR จากสถาบันการเงินร้อยละ 8.0 ต่อปี ส่วนค่าเสียโอกาสนั้นไม่มี เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ได้ทำโครงการอื่น นอกเหนือจากโครงการนี้
5. ผลการวิเคราะห์ทางการเงินทั้ง 3 กรณี ด้วยอัตราส่วนลดเดียวกัน ซึ่งมีค่าร้อยละ 8.0 โดยเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนตามข้อกำหนดทางการเงิน

ก) ผลการคำนวณกรณียอดขายดีที่สุด แสดงให้เห็นว่าโครงการให้ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ในเกณฑ์ดีมาก คือ เท่ากับร้อยละ 69.52 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว และการลงทุนในโครงการยังทำให้มีกำไรสุทธิเมื่อแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบัน กับ 9,406,085 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก แสดงว่าผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้จะมากกว่าค่าของทุนที่โครงการใช้ในการลดค่าคือ ร้อยละ 8.0 ประกอบกับวงระยะเวลาคืนทุนสั้นเพียง 5.25 เดือน จึงสรุปว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้สูงในการลงทุน

ข) ผลการคำนวณกรณียอดขายทั่วไป แสดงให้เห็นว่าโครงการให้ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ในเกณฑ์ดี คือ เท่ากับร้อยละ 41.15 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว และการลงทุนในโครงการยังทำให้มีกำไรสุทธิเมื่อแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบัน กับ 5,333,584 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก แสดงว่า ผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้จะมากกว่าค่าของทุนที่โครงการใช้ในการลดค่าคือ ร้อยละ 8.0 ประกอบกับวงระยะเวลาคืนทุนสั้นเพียง 5.52 เดือน จึงสรุปว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ค) ผลการคำนวณกรณียอดขายต่ำที่สุด แสดงให้เห็นว่าโครงการไม่สามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนได้ คือมีค่าต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว และการลงทุนในโครงการยังทำให้มูลค่าปัจจุบันติดลบเท่ากับ (2,811,416) บาท แสดงว่าผลตอบแทนจากการลงทุนที่จะได้น้อยกว่าค่าของทุนที่โครงการใช้ในการลดค่าคือ ร้อยละ 8.0 และผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ที่อยู่ในเกณฑ์ไม่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ (12.84) ประกอบกับวงระยะเวลาคืนทุนยาวถึง 6.01 เดือน จึงสรุปว่าเป็นโครงการที่ไม่น่าสนใจ อย่างไรก็ตามหากมีการปรับต้นทุนในการลงทุน เพื่อให้สอดคล้องกับยอดขายที่ประมาณไว้ในกรณีนี้ และสามารถที่จะได้สัญญาระยะยาวจากลูกค้า ก็อาจทำให้โครงการนี้เหมาะสมแก่การลงทุนได้

ด้านการศึกษาวิเคราะห์ทางด้านความเป็นไปได้ในการเพิ่มปริมาณสินค้าส่งออกทางเครื่องบินจากนิคมอุตสาหกรรมลำพูน สรุปได้ดังนี้

การลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจังหวัดลำพูน

การดำเนินงานของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน พัฒนาพื้นที่แล้วเสร็จเมื่อเดือนมีนาคม 2528 ใช้เงินทุนดำเนินการก่อสร้างรวม 358 ล้านบาท มีพื้นที่ทั้งหมด 1,788 ไร่ แบ่งเป็นเขตอุตสาหกรรมส่งออก 802 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 44.85 ของพื้นที่ทั้งหมด เขตอุตสาหกรรมทั่วไป 351 ไร่ พื้นที่ระบบสาธารณูปโภค 529 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 19.63 และร้อยละ 29.59 ของพื้นที่ทั้งหมด ที่เหลือเป็นเขตพาณิชยกรรม และเขตพักอาศัย

ปัจจุบันพื้นที่นิคมฯ กล่าวได้ว่ามีการพัฒนาและลงทุนเต็มพื้นที่แล้ว คงเหลือเฉพาะพื้นที่ขนาดเล็กเท่านั้น ส่วนความต้องการพื้นที่ของนักลงทุนยังคงมีอยู่ สถานภาพโรงงานในปัจจุบัน มีจำนวน 77 โรงงาน เปิดดำเนินการแล้ว 64 ราย มูลค่าเงินลงทุนรวม 46,708 ล้านบาท มีการจ้างงาน 38,045 คน โดย ร้อยละ 75 เป็นคนในท้องถิ่น อุตสาหกรรมหลักได้แก่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ 21 โรงงานคิดเป็นร้อยละ 32.8 มีการจ้างงานมากที่สุดถึงร้อยละ 63.9 รองลงมาคืออุตสาหกรรมชิ้นส่วนและอุปกรณ์ที่ไม่ใช่อิเล็กทรอนิกส์ 15 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 23.4 มีการจ้างงานร้อยละ 23.7 โดยมีนักลงทุนญี่ปุ่นมากที่สุด ร้อยละ 67.5 รองลงมาเป็นนักลงทุนไทย ร้อยละ 8.08 นอกจากนี้เป็นนักลงทุนชาติอื่นๆคือ เกาหลีใต้ ฮ่องกง อเมริกา ยุโรป และอเมริกาใต้ เป็นต้น

ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้น ได้แก่ปัญหาขาดแคลนน้ำในช่วงฤดูแล้ง เนื่องจากแหล่งน้ำดิบที่นำมาใช้ทำน้ำประปาเป็นน้ำผิวดินจากแม่น้ำกวง นิคมฯได้แก้ปัญหาโดยก่อสร้างอ่างเก็บน้ำเพื่อสำรองน้ำดิบไว้ใช้ในฤดูแล้ง ส่วนปัญหาผู้มีอำนาจในการอนุมัติการจัดเก็บขยะ ระหว่างอำนาจของ อบต. และอำนาจของการนิคมฯ เคยสร้างความขัดแย้งให้แก่ผู้รับขนขยะจากโรงงาน ปัจจุบันปัญหาดังกล่าวได้รับการแก้ไขแล้ว

การลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือเป็นแหล่งดึงดูดการลงทุนหลักของภาคเหนือ โดยพิจารณาจากตัวเลขการอนุมัติส่งเสริมการลงทุนในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2536 - ปี 2545) พบว่าการลงทุนของกิจการที่อยู่ในนิคมฯจังหวัดลำพูนมีมูลค่าสูงถึง 39,814 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41 ของมูลค่าเงินลงทุนทั้งภาคเหนือซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 96,330 ล้านบาท กลุ่มอุตสาหกรรมหลักในนิคมฯเป็นอุตสาหกรรมด้านอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีสถานภาพปัจจุบันดังนี้

1. อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความโดดเด่นกลุ่มหนึ่งของภาคเหนือ โดยเริ่มต้นจากการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือที่จังหวัดลำพูน เป็นที่สนใจของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมด้านชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ชาวต่างชาติ ซึ่งในขณะนั้นกำลังมองหาที่ตั้งโรงงานใหม่ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยที่นิคมอุตสาหกรรมลำพูนมีสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการผลิตสินค้าประเภทนี้ เป็นต้นว่า มีสภาพอากาศที่เหมาะสม มีความพร้อมด้านระบบโครงสร้างพื้นฐานและบริการต่างๆ โดยเฉพาะมีแรงงานท้องถิ่นที่มี

- ทักษะงานฝีมือ จึงดึงดูดให้ผู้ประกอบการต่างชาติเข้ามาตั้งโรงงานอุตสาหกรรมกลุ่มชิ้นส่วนและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในนิคมฯ แห่งนี้
2. สถานภาพโรงงานอุตสาหกรรมชิ้นส่วนและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในนิคมฯ ปัจจุบันมีจำนวน 21 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 32.8 ของโรงงานทั้งหมดในนิคมฯ มีจ้างงานในอุตสาหกรรมนี้มากถึงร้อยละ 63.9 ของการจ้างงานในนิคมฯ โดยเป็นบริษัทชาวญี่ปุ่นมากที่สุด
 3. อุตสาหกรรมในนิคมฯ มีความสำคัญของการต่อเศรษฐกิจภาคเป็นอย่างมากโดยนอกจากเป็นแหล่งจ้างงานแหล่งใหญ่แล้วยังมีส่วนมูลค่าการค้าต่างประเทศสูง เมื่อพิจารณามูลค่าการค้าต่างประเทศของภาคเหนือ ในปี 2545 มีมูลค่าการส่งออกรวม 1,378.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในจำนวนนี้เป็นกาส่งออกสินค้าจากนิคมอุตสาหกรรมลำพูนมีมูลค่า 1,087.2 ล้านดอลลาร์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78.9 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของภาคเหนือ
 4. แนวโน้มของอุตสาหกรรมกลุ่มชิ้นส่วนและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในนิคมฯ คาดว่า จะยังคงขยายตัวต่อไปได้อีก เนื่องจากบริษัทต่างๆ มีการปรับตัวพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับสูง ก้าวทันความต้องการของตลาด ให้ความสำคัญกับการศึกษาและวิจัย โดยพบว่าหลายบริษัทมีการเริ่มขยายงาน R&D มาที่โรงงานในนิคมฯ รวมทั้งบุคลากรของบริษัทได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมภาคเหนือไตรมาสที่ 1 ปี 2547

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจภาคเหนือในไตรมาสแรกของปี 2547 นี้โดยรวมอยู่ในเกณฑ์ขยายตัวจากระยะเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะด้านการค้าต่างประเทศขยายตัวมากมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 40 รวมทั้งการค้าชายแดนเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัว ภาคบริการในไตรมาสนี้อยู่ในเกณฑ์ดีจำนวนผู้โดยสารผ่านท่าอากาศยานขยายตัวร้อยละ 20 และโรงแรมมีอัตราการเข้าพักสูงขึ้น ด้านการผลิตอุตสาหกรรมขยายตัวต่อเนื่องโดยสินค้าอุตสาหกรรมที่ส่งออกจากนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือมีมูลค่าเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 39 ภาคการลงทุนในการผลิตเพื่อการส่งออกมีโครงการลงทุนเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนทั้งจำนวนโครงการและเงินลงทุนขยายตัวร้อยละ 27 และ 45 ตามลำดับ

ภาคอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อส่งออกในไตรมาสนี้ยังคงขยายตัวได้มาก โดยอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ มีมูลค่าการส่งออกรวม 391.4 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นมากถึงร้อยละ 39.1 จากระยะเดียวกันปีก่อน ตามการขยายตัวของตลาดสินค้าประเภทผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์รุ่นใหม่ ๆ

การลงทุนภาคเอกชนในอุตสาหกรรมการผลิตยังคงขยายตัวได้ดี จากสถิติการส่งเสริมการลงทุนพบว่าโครงการที่ได้รับอนุมัติให้การส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อน โดยมีจำนวนโครงการได้รับอนุมัติ 14 โครงการ เป็นเงินลงทุนรวม 774.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.3 และ 44.9 ตามลำดับ

โครงการลงทุนส่วนใหญ่อยู่ในจังหวัดลำพูน เชียงใหม่ ลำปาง และ กำแพงเพชร สำหรับทิศทางของการลงทุนมีแนวโน้มที่ดีขึ้นมาก โดยในไตรมาสนี้มีผู้สนใจยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุน จำนวน 21 โครงการ เพิ่มขึ้นร้อยละ 50 จากระยะเดียวกันปีก่อน คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนที่จะเกิดขึ้นรวม 5,911.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นมากถึงร้อยละ 177.97

การส่งออก การค้าต่างประเทศของภาคเหนือไตรมาสนี้ขยายตัวในเกณฑ์ดีมาก โดยมีมูลค่าการส่งออกรวม 518.2 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนร้อยละ 40.24 เป็นการส่งออกผ่านด่านในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จ.ลำพูนมีมูลค่า 391.4 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 39.09 และการส่งออกผ่านด่านท่าอากาศยานเชียงใหม่มีมูลค่า 31.7 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อน ร้อยละ 3.26

ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมภาคเหนือไตรมาสที่ 2 ปี 2547

ภาพรวมเศรษฐกิจภาคเหนือไตรมาสที่ 2 ปี 2547 ขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ดี การค้าต่างประเทศเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 36 และการค้าชายแดนมีมูลค่าเพิ่มขึ้นมากกว่าเท่าตัว ภาคอุตสาหกรรมผลิตเพื่อส่งออกขยายตัวมากเช่นกัน สำหรับ ภาวะบริการท่องเที่ยวไตรมาสนี้ปรับตัวดีขึ้นเนื่องจากเป็นช่วงเทศกาลสงกรานต์ และมีการเพิ่มบริการของสายการบินราคาประหยัด จึงมีผู้โดยสารผ่านท่าอากาศยานเพิ่มกว่าร้อยละ 53 ด้านการลงทุนเพิ่มขึ้นมากในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเพื่อส่งออกโดยมีเงินลงทุนในโครงการที่ได้รับการส่งเสริมเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัว

ภาคอุตสาหกรรมการผลิตขยายตัวดีต่อเนื่อง มูลค่าสินค้าส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมจากนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจังหวัดลำพูน เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนร้อยละ 32.3 โดยมีมูลค่าส่งออก 398.6 ล้านดอลลาร์ (15,838.2 ล้านบาท) โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมผลิตสินค้าชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งขยายตัวตามความต้องการของตลาดต่างประเทศในสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสูง เช่น จอภาพพลาสมา และอุปกรณ์โทรทัศน์

การลงทุนในอุตสาหกรรมผลิตเพื่อส่งออกปรับตัวดีขึ้นมาก โดยโครงการที่ได้รับการอนุมัติส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นเป็น 15 โครงการหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.4 เป็นเงินลงทุน 4,095.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นมากถึงร้อยละ 99.7 จากระยะเดียวกันปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในหมวดอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนพลาสติก และผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

การส่งออก ขยายตัวในเกณฑ์ดีมาก โดยมีมูลค่าการส่งออกรวม 540.3 ล้านดอลลาร์ (21,465.1 ล้านบาท)เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนร้อยละ 36.5 เป็นการส่งออกผ่านด่านในนิคม

อุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน 398.6 ล้านดอลลาร์ (15,838.2 ล้านบาท) เพิ่มขึ้นร้อยละ 32.3 เป็นการส่งออกสินค้าในกลุ่มสินค้าเทคโนโลยี เช่น จอภาพพลาสมา อุปกรณ์โทรทัศน์ ภูเขาอิเล็กทรอนิกส์สำหรับรถยนต์ วงจรไฟฟ้า ทรานฟอเมอร์ มอเตอร์และอัญมณี ส่งออกไปยังตลาดสำคัญได้แก่ ญี่ปุ่น ฮองกง สิงคโปร์ จีน และอิสราเอล เป็นต้น ส่วนการส่งออกผ่านด่านท่าอากาศยานเชียงใหม่ในไตรมาสนี้มีมูลค่า 39.4 ล้านดอลลาร์ (1,565 ล้านบาท) ลดลงจากระยะเดียวกันปีก่อนเล็กน้อย ร้อยละ 1.7

ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมภาคเหนือไตรมาสที่ 3 ปี 2547

ภาพรวมเศรษฐกิจภาคเหนือไตรมาสที่ 3 ปี 2547 ยังอยู่ในเกณฑ์ขยายตัว นำโดยภาคการค้าต่างประเทศที่เติบโตอย่างต่อเนื่องโดยมีมูลค่าการส่งออกรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 32 และการค้าชายแดนมีมูลค่าส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 54 ภาคอุตสาหกรรมผลิตเพื่อการส่งออกขยายตัวประมาณร้อยละ 31 สำหรับ ภาวะบริการท่องเที่ยวในไตรมาสนี้แม้ว่าจะเป็นช่วงนอกฤดูท่องเที่ยวของภาคเหนือแต่เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนแล้วพบว่าปรับตัวดีขึ้นทั้งจำนวนผู้โดยสารผ่านท่าอากาศยานที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 48 และโรงแรมมีอัตราเข้าพักและราคาห้องพักสูงขึ้น ด้านการลงทุนเพิ่มขึ้นมากในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเพื่อส่งออกโดยมีเงินลงทุนในโครงการที่ได้รับการส่งเสริมเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 59

ภาคอุตสาหกรรมการผลิตขยายตัวต่อเนื่อง มูลค่าสินค้าส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมจากนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจังหวัดลำพูน เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนร้อยละ 30.99 โดยมีมูลค่าส่งออก 417.2 ล้านดอลลาร์ โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมผลิตสินค้าชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งขยายตัวตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ เช่น เครื่องตัดต่อวงจรไฟฟ้า จอภาพพลาสมา อุปกรณ์โทรทัศน์ และอุปกรณ์เกี่ยวกับสายดา ขณะที่สินค้าจำพวกอัญมณี และอุปกรณ์ถ่ายภาพชะลอลง นอกจากนี้โรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือหลายแห่งใช้กำลังการผลิตเต็มแล้วจึงมีการนำเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังผลิตเพิ่มขึ้น

การลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อส่งออกปรับตัวดีขึ้นมาก โดยโครงการที่ได้รับการอนุมัติส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นเป็น 23 โครงการหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 43.75 เป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 4,300.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 59.19 จากระยะเดียวกันปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในหมวดอุตสาหกรรมประเภทผลิตภัณฑ์โลหะ ผลิตเครื่องจักร และอุปกรณ์ชิ้นส่วนยานยนต์เป็นสำคัญ เป็นการลงทุนในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน โดยส่วนใหญ่

การส่งออก ยังคงขยายตัวในเกณฑ์ดีมาก โดยมีมูลค่าการส่งออกรวม 570.8 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนร้อยละ 31.95 เป็นการส่งออกผ่านด่านในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจังหวัดลำพูน 417.2 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 30.99 เป็นการส่งออกสินค้าในกลุ่มสินค้าเทคโนโลยีเช่น ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในจอภาพพลาสมา อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับรถยนต์ วงจรไฟฟ้า ทรานฟอเมอร์ มอเตอร์ และสายเคเบิล เป็นต้นส่งออกไปยังตลาดสำคัญ อาทิ

ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ฮองกง และสิงคโปร์ ส่วนการส่งออกผ่านด่านท่าอากาศยานเชียงใหม่ในไตรมาสนี้มีมูลค่า 39.1 ล้านดอลลาร์ ลดลงจากระยะเดียวกันปีก่อนเล็กน้อย ร้อยละ 1.76

ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมภาคเหนือไตรมาสที่ 4 ปี 2547

ภาวะเศรษฐกิจภาคเหนือในไตรมาสที่ 4 ปี 2547 ยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันของปีที่ผ่านมา นำโดยการค้าต่างประเทศมูลค่าการค้ารวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.92 ขยายตัวตามการส่งออกผ่านด่านการค้าชายแดนที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 44 ภาคบริการท่องเที่ยวไตรมาสสุดท้ายของปีปรับตัวดีขึ้นเป็นไปตามฤดูกาลและกิจกรรมด้านการท่องเที่ยว โดยมีจำนวนผู้โดยสารผ่านท่าอากาศยานเพิ่มขึ้นร้อยละ 29.45 ภาคการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิตมีโครงการลงทุนเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนร้อยละ 66.7 ในขณะที่การก่อสร้างชะลอตัวลง

ภาคอุตสาหกรรมภาวะการผลิตในไตรมาสนี้ยังคงขยายตัวต่อเนื่อง โดยอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือมีมูลค่าการส่งออกรวม 381.9 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.49 จากระยะเดียวกันปีก่อน โดยสินค้าที่มีความต้องการต่อเนื่องได้แก่ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องตัดต่อวงจรไฟฟ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์เกี่ยวกับสายตา และเครื่องมือแพทย์ ส่งไปยังตลาดหลักในญี่ปุ่น สิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา

การลงทุนภาคเอกชนในอุตสาหกรรมการผลิตยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ยอดการจดทะเบียนโรงงานอุตสาหกรรมใหม่ในไตรมาสนี้มีจำนวน 168 ราย เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.8 เป็นเงินลงทุนรวม 8,556.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นสูงมากจากระยะเดียวกันปีก่อน นอกจากนี้โครงการที่ได้รับอนุมัติให้การส่งเสริมการลงทุนเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนร้อยละ 66.67 โดยมีจำนวนโครงการได้รับอนุมัติ 20 โครงการ เป็นเงินลงทุนรวม 3,930 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 40.91 โครงการลงทุนส่วนมากอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ ลำปาง และนครสวรรค์ ลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตร และในนิคมอุตสาหกรรมลำพูนเป็นโครงการขยายในอุตสาหกรรมประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

การค้าต่างประเทศของภาคเหนือไตรมาสสุดท้ายนี้ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง มูลค่าการส่งออกรวม 532.9 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนร้อยละ 10.81 เป็นการส่งออกผ่านด่านในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จ.ลำพูนมีมูลค่า 381.9 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.49 ส่งออกผ่านด่านท่าอากาศยานเชียงใหม่มีมูลค่า 32.0 ล้านดอลลาร์ ลดลงร้อยละ 2.14 และเป็นการส่งออกผ่านด่านชายแดนรวม 119.1 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 44.01

สำหรับการนำเข้าผ่านด่านศุลกากรในภาคเหนือมีมูลค่ารวม 330.3 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อนเพียงเล็กน้อยคิดเป็นร้อยละ 1.19 เป็นการนำเข้าผ่านด่านในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ 293.8 ล้านดอลลาร์ ลดลงร้อยละ 0.64 ส่วนการนำเข้าผ่านด่านท่าอากาศยานเชียงใหม่เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.18 และเป็นการนำเข้าผ่านด่านชายแดนมูลค่ารวม 32.6 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.55

จะเห็นได้ว่าตลอดปี พ.ศ. 2547 แนวโน้มการส่งออกจากนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือมีแนวโน้มที่ดีมาก ทั้งในด้านการลงทุนเพิ่ม และปริมาณสินค้าส่งออก ดังนั้นการเพิ่มเที่ยวบินขนส่งสินค้าไปยังท่าอากาศยานนานาชาติเชียงใหม่จะเป็นการตอบโต้ทางเลือกในการขนส่งสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ได้เป็นอย่างดี

จากการสำรวจข้อมูลลูกค้า ห้ารายใหญ่ในปัจจุบัน ได้แก่

- บริษัท ฮาน่า ไมโครอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด
- บริษัท ฟิสบ้า ไทยแลนด์ จำกัด
- บริษัท ซาฟเนอร์ อีเอ็มซี จำกัด
- บริษัท เพอร์ฟอร์แมนซ์ แมนูแฟกเจอร์ริง จำกัด
- บริษัท อินโนเว็กซ์ ประเทศไทย จำกัด

พบว่าค่าเฉลี่ยต่อปอนด์ที่ลูกค้าในกลุ่มสำรวจมีความเห็นว่าเหมาะสมเหมาะสม

สำหรับโซนอเมริกาอยู่ที่ประมาณ 82 บาท โซนเอเชียอยู่ที่ประมาณ 99 บาท โซนยุโรปอยู่ที่ประมาณ 83 บาท เมื่อเปรียบเทียบกับผลการประมาณการรายได้ขั้นต่ำเมื่อให้ส่วนลดที่ร้อยละ 30 คือ 98.68 บาทต่อปอนด์ จะเห็นได้ว่าใกล้เคียงกัน ดังที่ผู้วิจัยได้กล่าวไว้แล้วในบทที่ 2 และบทที่ 4 ว่า ทางผู้ให้บริการสามารถใช้กลยุทธ์ทางราคาเป็นเครื่องมือส่งเสริมการขายได้อีก ซึ่งสามารถเพิ่มส่วนลดให้กับลูกค้ารายใหญ่ได้ถึงร้อยละ 40 หรือ 45 ถ้ามีปริมาณการขนส่งมากพอกับที่ตั้งเป้าหมายร่วมกันไว้

5.3 ข้อเสนอแนะ

ด้านการเงิน จากการศึกษาค้นคว้ามีข้อจำกัดทางด้านของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ดังนี้

- ก) การประมาณการผลตอบแทนและยอดขาย เป็นการประมาณการจากการสอบถามความเป็นไปได้จากลูกค้าของบริษัทฯ ถึงความสนใจและต้องการจะขนส่งสินค้าทางอากาศ จากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่ และจากเชียงใหม่กลับมากรุงเทพฯ ผลตอบแทนที่ได้จึงเป็นเพียงค่าประมาณการตามข้อกำหนดทางการเงินของโครงการเท่านั้น ไม่ได้พิจารณาตัวแปรอื่น ๆ ที่มีผลต่อจำนวนความต้องการดังกล่าว
- ข) การประมาณการต้นทุน เป็นการประมาณการต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ระหว่างการดำเนินงานของโครงการ โดยใช้ข้อมูลจากการศึกษาค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่จะเกิดขึ้นในช่วงเวลาที่ทำการศึกษา ซึ่งอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงตามระยะเวลา และภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน
- ค) อายุโครงการ การกำหนดอายุของโครงการเป็นเวลา 6 เดือน ซึ่งเป็นระยะเวลาขั้นต่ำที่สามารถทำการบินได้ อาจคลาดเคลื่อนได้หากพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ที่เกิดการ

เปลี่ยนแปลงในอนาคต เช่น ภาวะเศรษฐกิจในประเทศ นโยบายการสนับสนุนของภาครัฐ เป็นต้น

- ง) อัตราดอกเบี้ย การประมาณการผลตอบแทนและต้นทุนอยู่ในรูปของราคาที่สูงที่ตลอดระยะเวลาการลงทุน เนื่องจากโครงการไม่สามารถคาดการณ์เกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้

ด้านการปฏิบัติการ จากการศึกษาพบว่า มีข้อจำกัดทางด้านของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการปฏิบัติการ ดังนี้

- ก) ด้านการปฏิบัติการภาคพื้น ปัจจุบันมีผู้ให้บริการภาคพื้นในท่าอากาศยานต่างๆในประเทศไทยเพียงสองบริษัทเท่านั้น ที่ได้รับสัมปทานจากการท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย คือ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทย แอร์พอร์ต แอนด์ กราวด์ เซอร์วิสেস จำกัด หรือ TAGS ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นสายการบินใดจะต้องได้รับการบริการภาคพื้นจากหนึ่งในสองบริษัทนี้เท่านั้น จึงไม่จำเป็นต้องมีการลงทุนเพิ่มในส่วนของอุปกรณ์ภาคพื้นต่างๆ สามารถขอใช้บริการได้ในลักษณะขอใช้บริการ จะเป็นค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่ม
- ข) จากการที่ท่าอากาศยานเชียงใหม่เป็นท่าอากาศยานนานาชาติ และมีสำนักงานศุลกากรประจำ สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉพาะอย่างยิ่งกับสินค้าที่อยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมส่งออก ที่จะต้องมีการเดินพิธีการฯ ขาออกหน้านิคมฯ ทางผู้ให้บริการสามารถนำตู้คอนเทนเนอร์สำหรับเครื่องบินไปรับของได้ถึงบริเวณภายในโรงงาน แล้วทำการเดินพิธีการฯ มัดมัดที่ตู้คอนเทนเนอร์ได้ทันที เมื่อเคลื่อนย้ายมาถึงท่าอากาศยานฯ สามารถนำขึ้นเครื่องได้ทันทีโดยผ่านพิธีการฯ เฉพาะเอกสาร เพราะไม่มีการเปลี่ยนหรือเปิดบรรจุภัณฑ์ ช่วยลดเวลา แรงงาน และโอกาสที่สินค้าจะเสียหายเนื่องจากการขนย้ายได้มาก
- ค) สามารถลดข้อจำกัดด้านขนาดบรรทุก กล่าวคือสามารถลดข้อจำกัดด้านการขนย้ายระหว่างภูมิภาคได้ สินค้าขนาดใหญ่บางประเภทไม่สามารถบรรจุในรถบรรทุกได้ การที่มีเที่ยวบินเพิ่มไปถึงที่ ย่อมเป็นการเพิ่มศักยภาพในการขายของผู้ให้บริการ ลดระยะเวลาขนย้ายได้
- ง) ผู้ให้บริการสามารถใช้กลยุทธ์ทางราคาในการเพิ่มปริมาณสินค้าในช่วงนอกฤดูกาลขนส่ง หรือสินค้าด่วนพิเศษได้สะดวก เพราะเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า
- จ) สิ่งที่สำคัญที่สุดในการที่จะทำให้โครงการนี้สำเร็จคือ การร่วมมือกันแบบคู่ค้าระหว่างผู้ให้บริการขนส่งและลูกค้า ในการที่จะบรรลุเป้าหมายร่วมกันจะต้องมีการประชุมวางแผน กำหนดเป้าหมาย และติดตามประเมินผลโดยตลอด รวมไปถึงการแบ่งปันข้อมูลร่วมกันในแต่ละหน่วยปฏิบัติ

การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อศึกษาถึงธุรกิจการขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯไปเชียงใหม่ และเชียงใหม่กลับมากรุงเทพฯ ในปัจจุบันนี้การขนส่งมีหลายทางเลือก และต้นทุนที่เกิดขึ้นเป็นต้นทุนที่ใช้ข้อมูลในปัจจุบัน ดังนั้นหากต้องการดำเนินธุรกิจด้านนี้จึงควรเปรียบเทียบ ต้นทุน การแข่งขันและศักยภาพของธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต เพื่อให้ได้โครงการที่เหมาะสมและดีที่สุด ผู้วิจัยเชื่อว่า ด้วยภาวะการณ์ปัจจุบันที่ยังไม่มีเที่ยวบินลักษณะนี้ในประเทศไทย และการสนับสนุนการส่งออกของรัฐบาลรวมถึงแนวโน้มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่กำลังก้าวไปอย่างไม่หยุดยั้งโครงการจึงนี้มีความเป็นไปได้สูงยิ่ง



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กสิกรไทย, 2547. การขนส่งสินค้าทางอากาศ. วารสารวิจัยกสิกรไทย ฉบับธันวาคม 2547

ชัยยศ สันตวงษ์, 2533. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ. สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช

กรุงเทพมหานคร

ศิริจันทร์ ทองประเสริฐ และจันทนา จันทโร, 2540. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านธุรกิจ

สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย; กรุงเทพมหานคร

ศิริรัตน์ โสมาภา, 2544. การตลาดสำหรับธุรกิจขนส่งสินค้าทางอากาศ วารสารบริหารธุรกิจ ฉบับที่

90 (เมษายน-มิถุนายน 2544); กรุงเทพมหานคร

ศรีสุข จันทรางศุ. การขนส่งทางอากาศของไทยในทศวรรษหน้า. สมาคมนักเรียนทุนรัฐบาลไทย

2541

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี. รายงานโครงการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์สินค้า

นำเข้าเสียง่าย (Perishable Goods Center) และศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center).

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2542

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. แผนหลักการขนส่ง พ.ศ. 2542-2549 กระทรวงคมนาคม.

มกราคม 2542

เดือนเด่น นิคมบริรักษ์. บทสรุปผู้บริหาร สาขาการขนส่งทางอากาศ. มติชนสุดสัปดาห์ 21 (27

สิงหาคม 2544)

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. 2531. สถิติการค้าประจำปี. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ชุมนุม

สหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.

สำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคเหนือ. 2546. รายงานสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคม

ภาคเหนือประจำปี 2545 และแนวโน้มปี 2546. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการ

เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. สิงหาคม 2546

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาษาอังกฤษ

Douglas W. Nelms. 1997. at the Crossroad, Journal of Air Transport Word. Volume1.

Nikolas Hermann, Mertin Muller, Albrecht Crux. 2000 Pricing and Revenue Management Can Reshape Your Competitive in Today's Air Cargo Business. Competence Center

Transportation, Roland Beger & Partners International Management Consultant: Munich

Rigas Doganis. 1991 Flying Off Course 2nd Edition, Routled: London

แหล่งที่มา <http://www.aviation.go.th/> [January 2006]

แหล่งที่มา <http://www.bot.or.th> [May 2005]

แหล่งที่มา <http://www.dephtai.go.th> [May 2005]

แหล่งที่มา <http://www.exim.go.th> [November 2005]

แหล่งที่มา <http://www.nso.go.th> [November 2005]

แหล่งที่มา <http://www.tiffathai.org/> [June 2005]

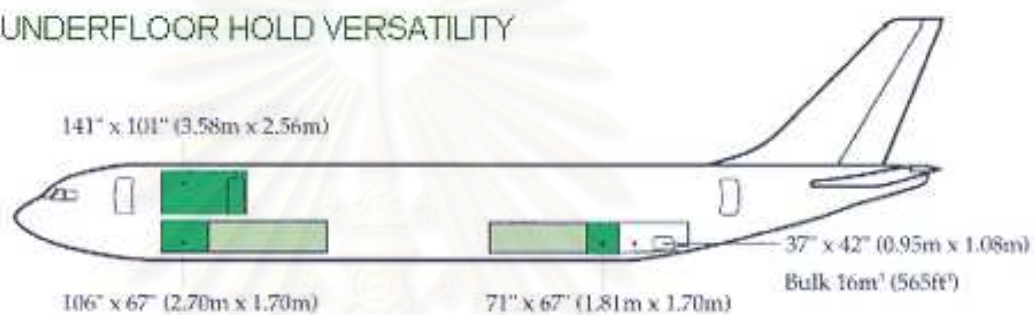


สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก



UNDERFLOOR HOLD VERSATILITY



ภาพที่ ก-1 เครื่องบินขนส่งสินค้า แอร์บัส A 300

ภาคผนวก ข

ข้อมูลสนามบินจากกระทรวงคมนาคม

ภาคเหนือ

ท่าอากาศยานเชียงใหม่

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 18,240

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 750/750

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 20,800

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 3

ท่าอากาศยานแม่ฮ่องสอน

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 1,230

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 125/125

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 10,800

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานเชียงใหม่

พ.ท. อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศ (ตารางเมตร) : 6,059

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 500 / 300

พ.ท. อาคารผู้โดยสารภายในประเทศ (ตารางเมตร) : 7,869

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 480 / 700

พ.ท. คลังสินค้า (ตารางเมตร)/ปริมาณสินค้า (ตัน/ปี) : 6,055 / 30,000

ช่องทางขึ้นเครื่อง : 2

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 85,996

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 13

ท่าอากาศยานน่าน

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 600

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 40/40

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 3,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 1

ท่าอากาศยานลำปาง

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 2,030

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 125/125

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 15,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 3

ท่าอากาศยานแพร่

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 670

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 50/50

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 10,800

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานตาก

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 320

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 40/40

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 10,800

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานแม่สอด

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 770

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 60/60

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 7,500

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานพิษณุโลก

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 2,540

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 150/150

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 13,200

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 4

ภาคกลาง**ท่าอากาศยานกรุงเทพ**

พ.ท. อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศ (ตารางเมตร) :283,000

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 5,500 / 7,000

พ.ท. อาคารผู้โดยสารภายในประเทศ (ตารางเมตร) :40,366

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 2,000 / 2,000

พ.ท.คลังสินค้า (ตารางเมตร)/ปริมาณสินค้า (ตัน/ปี) : 91,284 / 912,835

ช่องทางขึ้นเครื่อง :34

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) :740,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) :88

ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) :563,000

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ปี) : 40,000,000 (เมื่อเปิดบริการ)

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ปี) : 100,000,000 (เมื่อเสร็จสมบูรณ์)

พ.ท.คลังสินค้า (ตารางเมตร)/ปริมาณสินค้า (ตัน/ปี) : 563,000 / 3,000,000 (เมื่อเปิดบริการ)

และรองรับปริมาณสินค้า (ตัน/ปี) : 6,400,000 (เมื่อเสร็จสมบูรณ์)

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) :120

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ**ท่าอากาศยานอุบลราชธานี**

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 15,050

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 500/500

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 32,400

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 4

ท่าอากาศยานบุรีรัมย์

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 2,550

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 150/150

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 9,600

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานนครราชสีมา

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) :5,500

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 150/150

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) :27,455

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) :4

ท่าอากาศยานเลย

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 1,800

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 150/150

ช่องทางขึ้นเครื่อง :N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) :10,800

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานอุดรธานี

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) :3,960

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 250/250

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 16,200

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) :2

ท่าอากาศยานนครพนม

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 680

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 40/40

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) :72,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 6

ท่าอากาศยานสกลนคร

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 5,400

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 250/250

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 9,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานขอนแก่น

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 2,500

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 180/180

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 42,900

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 5

ภาคตะวันตก**ท่าอากาศยานหัวหิน**

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 630

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 50/50

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 31,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 4

ภาคใต้**ท่าอากาศยานชุมพร**

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 2,830

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 250/250

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 17,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานระนอง

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 3,620

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 250/250

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 18,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2

ท่าอากาศยานสุราษฎร์ธานี

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 2,560

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 150/150

ช่องทางขึ้นเครื่อง :

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 18,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) :3

ท่าอากาศยานนครศรีธรรมราช

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 800

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 200/200

ช่องทางขึ้นเครื่อง :

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 14,000

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) :3

ท่าอากาศยานภูเก็ต

พ.ท. อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศ (ตารางเมตร) : 23,437

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 1,200 / 1,000

พ.ท. อาคารผู้โดยสารภายในประเทศ (ตารางเมตร) :23,437

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 900 / 900

พ.ท.คลังสินค้า (ตารางเมตร)/ปริมาณสินค้า (ตัน/ปี) : 450 / 6,000

ช่องทางขึ้นเครื่อง : 3

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 85,300

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 19

ท่าอากาศยานตรัง

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) : 2,740

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 150/150

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) :15,600

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) :3

ท่าอากาศยานหาดใหญ่

พ.ท. อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศ (ตารางเมตร) :8,190

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 650 / 550

พ.ท. อาคารผู้โดยสารภายในประเทศ (ตารางเมตร) : 5,810

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 260 / 300

พ.ท.คลังสินค้า (ตารางเมตร)/ปริมาณสินค้า (ตัน/ปี) : 1,000 / 13,800

ช่องทางขึ้นเครื่อง : 2

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) :56,461

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 7

ท่าอากาศยานปัตตานี

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) :530

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 40/40

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) : 3,600

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 1

ท่าอากาศยานนราธิวาส

พ.ท. อาคารผู้โดยสาร (ตารางเมตร) :700

การรองรับผู้โดยสาร ขาออก/ขาเข้า (คน/ชม.) : 30/30

ช่องทางขึ้นเครื่อง : N.A.

พ.ท. ลานจอดเครื่องบิน (ตารางเมตร) :14,400

หลุมจอดเครื่องบิน (Bays) : 2



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ค
สถิติการขนส่งสินค้าภายในประเทศ

ตารางที่ ค-1 ปริมาณการขนส่งสินค้าทางอากาศภายในประเทศ

ปี	ตัน	พันตันกิโลเมตร
2542	55,512	32,772
2543	56,661	34,857
2544	65,982	36,254
2545	55,706	35,389
2546	54,305	31,796
2547	52,673	34,015

ที่มา: บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ : ปริมาณสินค้านี้ รวมไปรษณีย์ภัณฑ์

รวบรวมโดย : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวง

คมนาคม

ตารางที่ ค-2 ปริมาณการขนส่งสินค้าทางถนน แยกตามประเภทสินค้า หน่วย : พันตัน

ประเภทสินค้า	2542	2543	2544	2545	2546
ข้าว	26,020	25,474	27,034	25,995	26,436
ข้าวโพด	3,599	3,197	3,222	2,952	2,547
มันสำปะหลัง	16,374	16,420	18,416	16,971	16,985
อ้อย	50,374	50,277	50,203	61,898	62,917
ยางพารา	2,806	2,346	2,424	2,488	2,479
ไม้	6,564	5,665	5,353	4,149	5,868
ผลผลิตเกษตรอื่นๆ	10,358	14,892	16,339	14,096	15,432
อาหารสัตว์	3,759	5,001	3,124	4,211	3,102
น้ำตาล	5,227	4,980	4,982	4,933	5,100
เครื่องบริโภคอื่นๆ	9,946	9,542	9,651	9,762	10,099
แร่เชื้อเพลิง	23,765	26,897	28,861	31,023	30,526
น้ำมันเชื้อเพลิง	29,108	29,445	29,596	30,869	31,301
แร่ธาตุ	26,226	29,140	32,882	37,104	38,157

ตารางที่ ค-2 ปริมาณการขนส่งสินค้าทางถนน แยกตามประเภทสินค้า หน่วย : พันตัน (ต่อ)

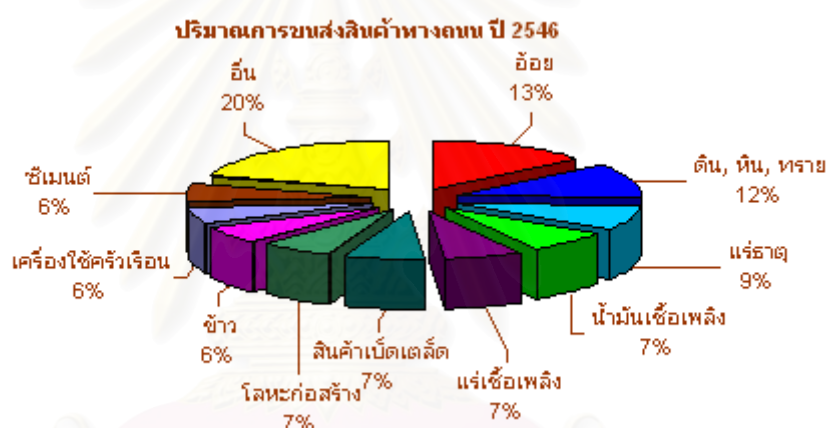
ประเภทสินค้า	2542	2543	2544	2545	2546
โลหะก่อสร้าง	17,011	19,635	26,050	24,561	29,113
ดิน, หิน, ทราย	75,155	68,320	51,334	58,558	50,764
ซีเมนต์	25,060	24,030	16,227	23,268	24,665
วัสดุก่อสร้าง	13,380	14,353	17,191	20,591	22,780
ปุ๋ย	3,780	3,266	3,307	3,348	2,915
เคมีภัณฑ์	2,251	2,116	1,989	1,870	1,649
เครื่องใช้ครัวเรือน	14,327	17,067	20,026	23,499	24,913
สินค้าเบ็ดเตล็ด	24,431	23,258	29,447	30,258	30,260
รวม	392,250	397,976	400,241	434,918	440,020

ตารางที่ ค-3 ปริมาณการขนส่งสินค้าทางถนน แยกตามประเภทสินค้า หน่วย : ล้านตันกิโลเมตร

ประเภทสินค้า	2542	2543	2544	2545	2546	2547
ข้าว	-	-	-	-	-	-
ข้าวโพด	192	183	244	217	167	56
มันสำปะหลัง	3	2	2	1	1	0
อ้อย	-	-	-	0	-	-
ยางพารา	0	45	0	0	0	8
ไม้	29	10	9	9	19	7
ผลผลิตเกษตรอื่นๆ	34	26	33	30	33	18
อาหารสัตว์	1	0	1	1	1	0
น้ำตาล	22	-	1	0	19	3
เครื่องบริโภคอื่นๆ	49	3	20	3	3	49
แร่เชื้อเพลิง	0	1	1	1	0	0
น้ำมันเชื้อเพลิง	1,713	1,723	1,742	1,731	1,696	1,653
แร่ธาตุ	16	-	0	0	0	27
โลหะก่อสร้าง	0	0	0	0	0	0
ดิน, หิน, ทราย	1	1	0	0	0	1

ตารางที่ ค-3 ปริมาณการขนส่งสินค้าทางถนน แยกตามประเภทสินค้า หน่วย : ล้านตันกิโลเมตร (ต่อ)

ซีเมนต์	449	437	440	556	563	474
วัสดุก่อสร้าง	24	15	21	17	14	50
ปุ๋ย	4	1	4	2	4	1
เคมีภัณฑ์	5	2	3	5	6	3
เครื่องใช้ครัวเรือน	21	10	57	51	45	36
สินค้าเบ็ดเตล็ด	418	445	505	529	754	1,027
รวม	2,981	2,904	3,083	3,153	3,325	3,414



ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงคมนาคม

หมายเหตุ : ประมาณการจากข้อมูลการสำรวจปริมาณการขนส่งทางถนน กรมการขนส่งทางบก และข้อมูลด้านการผลิตทางการเกษตร, ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม, ผลผลิตแร่ และปริมาณการใช้ น้ำมันเชื้อเพลิง

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ค-4 จำนวนสินค้าภายในประเทศ จีน - ลง ที่ท่าอากาศยานต่างๆ

สนามบิน	จำนวนสินค้า (ตัน)				
	2542	2543	2544	2545	2546
กรุงเทพ	43,402	45,336	48,854	48,185	47,136
เชียงใหม่	18,287	22,640	23,428	24,048	24,498
แม่ฮ่องสอน	224	160	241	257	254
เชียงราย	3,176	4,588	4,273	4,802	4,177
ลำปาง	140	149	139	86	33
แพร่	50	54	42	15	18
น่าน	93	103	97	58	40
ตาก	-	-	-	-	-
สุโขทัย	-	-	-	-	-
แม่สอด	41	59	60	17	11
เพชรบูรณ์	-	1	27	12	1
พิษณุโลก	411	356	346	262	234
ขอนแก่น	646	1,080	1,090	1,019	1,131
อุดรธานี	893	874	1,286	1,193	1,344
อุบลราชธานี	1,453	1,087	723	967	982
เลย	-	-	-	-	-
นครพนม	226	207	79	10	0
สกลนคร	587	536	449	135	30
นครราชสีมา	244	248	184	83	64
บุรีรัมย์	10	14	14	7	4
ร้อยเอ็ด	-	-	-	2	2
ภูเก็ต	10,955	9,816	9,334	10,346	10,858
สุราษฎร์ธานี	3,325	3,642	4,417	2,442	1,905
นครศรีธรรมราช	272	369	424	546	807
ตรัง	440	589	493	962	663
หาดใหญ่	11,571	11,650	13,250	10,644	8,160
ปัตตานี	-	-	-	-	-
นราธิวาส	170	320	279	81	3

ชุมพร	-	-	84	-	1
เกาะสมุย	-	-	-	-	0
หัวหิน	-	-	-	4	0
อุตะเภ	-	-	-	-	-
ระนอง	97	65	-	111	131
กระบี่	25	106	292	284	847
ตราด	-	-	-	-	-
สุรินทร์	-	-	-	-	-
รวม	96,738	104,049	109,905	106,578	103,334

ที่มา : กรมการขนส่งทางอากาศ, บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ : บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) เริ่มเปิดบริการเที่ยวบินไปยังสนามบินนครราชสีมา ตั้งแต่ พ.ศ. 2531

บริษัท บางกอกแอร์เวย์ จำกัด เริ่มเปิดบริการเที่ยวบินไปยังสนามบินเกาะสมุย และสนามบินหัวหิน ตั้งแต่ เดือน เมษายน พ.ศ. 2532

ตารางที่ ค-4การขนส่งสินค้าภายในประเทศ หน่วย : พันตัน

การขนส่งสินค้า	2542	2543	2544	2545	2546
ทางถนน	392,244	397,976	400,241	434,918	440,018
ทางรถไฟ	9,264	9,171	8,776	8,893	10,521
ทางน้ำ ภายในประเทศ	17,910	25,235	17,833	25,043	25,839
ชายฝั่งทะเล	21,970	23,347	19,657	24,795	22,941
ทางอากาศ	56	57	66	56	54
รวม	441,444	455,786	446,573	493,705	499,373

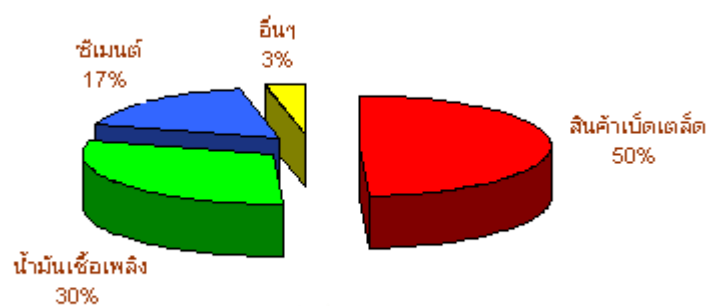
ตารางที่ ค-5 ปริมาณการขนส่งสินค้าทางรถไฟ แยกตามประเภทสินค้า หน่วย: พันตัน

ประเภทสินค้า	2542	2543	2544	2545	2546	2547
สัตว์มีชีวิต	-	-	-	-	-	-
ข้าว	156	154	205	183	142	49
ข้าวโพด	2	2	2	1	1	0
มันสำปะหลัง	0	0	0	0	-	-
ยางพารา	0	0	0	0	0	10
ไม้	31	23	18	16	31	10
ผลผลิตเกษตรอื่นๆ	41	30	38	35	39	20
อาหารสัตว์	1	0	1	1	1	0
น้ำตาล	28	0	1	0	32	3
เครื่องบริโภคอื่นๆ	58	4	26	3	3	52
แร่เชื้อเพลิง	0	1	2	1	0	0
น้ำมันเชื้อเพลิง	3,355	3,357	3,344	3,239	3,178	3,086
แร่ธาตุ	68	-	0	0	0	95
โลหะก่อสร้าง	1	3	1	1	0	0
ดิน, หิน, ทราย	2	2	0	1	1	9
ซีเมนต์	1,896	1,685	1,621	1,903	1,809	1,703
วัสดุก่อสร้าง	53	39	30	23	19	374
ปุ๋ย	5	2	4	2	4	0
เคมีภัณฑ์	10	6	5	7	8	4
เครื่องใช้ครัวเรือน	30	25	88	84	76	59
สินค้าเบ็ดเตล็ด	3,533	3,838	3,390	3,389	5,177	7,408
รวม	9,270	9,171	8,776	8,889	10,521	12,883

ที่มา : การรถไฟแห่งประเทศไทย

รวบรวมโดย : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงคมนาคม

ปริมาณการขนส่งสินค้าทางรถไฟ ปี 2546



ที่มา : การรถไฟแห่งประเทศไทย

รวบรวมโดย : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงคมนาคม

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

- ชื่อ-นามสกุล : นายประพล เสถียรภาพงษ์
- วัน-สถานที่เกิด : 17 มกราคม พ.ศ. 2517 กรุงเทพมหานคร
- ประวัติการศึกษา : เศรษฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ พ.ศ. 2540
- ประวัติการทำงาน
- พ.ศ.2540 : เจ้าหน้าที่ศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์
บริษัท เฟดเดอรัล เอ็กเพรส จำกัด (ประเทศไทย)
- พ.ศ.2541 : ผู้เชี่ยวชาญพิเศษด้านควบคุมคุณภาพ
บริษัท เฟดเดอรัล เอ็กเพรส จำกัด (ประเทศไทย)
- พ.ศ.2542 : ผู้เชี่ยวชาญพิเศษอาวุโส ฝ่ายปฏิบัติการภาคพื้น
บริษัท เฟดเดอรัล เอ็กเพรส จำกัด (ประเทศไทย)
- พ.ศ.2543 : ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการภาคพื้น
บริษัท เฟดเดอรัล เอ็กเพรส จำกัด (ประเทศไทย)
- พ.ศ.2546-ปัจจุบัน: ผู้จัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์
บริษัท เฟดเดอรัล เอ็กเพรส จำกัด (ประเทศไทย)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย