

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเครื่องเรือดีเซล

เครื่องเรือดีเซลในที่นี้หมายถึง เครื่องเรือดีเซลที่ใช้ในเรือประมงทะเล เครื่องเรือดีเซลที่ใช้กันในปัจจุบันอาจแยกออกได้เป็น ๒ ชนิดใหญ่ ๆ คือ เครื่องเรือดีเซลชนิดรอบต่ำและเครื่องเรือดีเซลชนิดรอบสูง

เครื่องเรือดีเซลชนิดรอบต่ำหมายถึง เครื่องเรือดีเซลที่มีจำนวนรอบของการหมุนของใบจักรต่ำกว่า ๑,๐๐๐ รอบต่อนาทีลงมา คือ ๓๕๐, ๔๕๐, ๖๕๐, ๗๕๐, ๙๐๐ และ ๑,๐๐๐๐ รอบต่อนาที เป็นต้น เครื่องเรือดีเซลชนิดรอบต่ำนี้ให้กำลังแรงม้าสูงกว่า ประสิทธิภาพมันเชื้อเพลิงและสึกหรอน้อยกว่าเครื่องเรือดีเซลชนิดรอบสูง แต่ราคาสูงกว่าเครื่องเรือชนิดรอบสูงมาก จึงทำให้เครื่องเรือดีเซลรอบต่ำนี้ไม่ค่อยเป็นที่นิยมใช้ บริษัทผู้ผลิตเครื่องเรือหลายแห่งได้เลิกผลิตเครื่องเรือชนิดรอบต่ำนี้ไปแล้ว เนื่องจากต้นทุนการผลิตสูง และปริมาณการขายน้อย

เครื่องเรือดีเซลชนิดรอบสูง หมายถึง เครื่องเรือดีเซลที่มีจำนวนรอบของการหมุนของใบจักรตั้งแต่ ๑,๒๐๐ รอบต่อนาทีขึ้นไป คือ ๑,๒๐๐, ๑,๓๕๐, ๑,๖๐๐ ๑,๘๐๐ และ ๒,๓๐๐ รอบต่อนาที เป็นต้น ให้กำลังแรงม้าตั้งแต่ ๕๐ แรงม้าขึ้นไป ราคาถูกกว่าเครื่องเรือชนิดรอบต่ำ การใช้งานคล่องตัวกว่า จึงเป็นที่นิยมของชาวประมงโดยทั่วไป

ตลาดของเครื่องเรือดีเซล ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวประมงและเจ้าของแพปลาที่มีอาชีพทางด้านการทำประมงอยู่ก่อนแล้ว บุคคลที่อยู่นอกวงการมักไม่ค่อยกล้าที่จะเสี่ยงลงทุนในการทำประมงทะเล เพราะปัจจุบันการที่จะเป็น เจ้าของเรือประมงได้จะต้องใช้เงินลงทุนมาก เพราะราคาของเปลือกเรือซึ่งสร้างขึ้นด้วยไม้ ปัจจุบันราคาไม้สูงขึ้นมาก เนื่องมาจากการออกกฎหมายลงวนป่าไม้ทำให้ราคาของเปลือกเรือสูงขึ้นมากด้วย ราคาของเครื่องเรือก็สูงขึ้นเช่นกันตามภาวะของตลาดทั่วไป ตัวอย่างเช่น เงินลงทุนในการต่อเรือประมงพาณิชย์ขนาด ๑๘ - ๒๔ เมตร เปรียบเทียบระหว่าง ปี ๒๕๑๙ และ ๒๕๒๑ เป็นดังนี้

เงินลงทุน (โดยประมาณ)	๒๕๑๕ ^๑	๒๕๒๑ ^๒
เปลือกรเรือ	๓๘๒,๕๐๐	๔๐๐,๐๐๐
เครื่องยนต์เรือ (ขนาด ๒๖๕-๓๖๕ แรงม้า)	๖๓๗,๕๐๐	๔๑๐,๐๐๐
เครื่องอุปกรณ์ในการประมง (เรดาร์ เครื่องปั่นไฟ วิทยุ ฯลฯ)	๘๐,๐๐๐	๘๒,๐๐๐
เครื่องมือ (อวน, แห)	๒๕๐,๐๐๐	๓๓๖,๐๐๐
	<u>๑,๓๕๐,๐๐๐</u>	<u>๒,๑๓๘,๐๐๐</u>

จะเห็นได้ว่าเงินลงทุนในการที่จะได้เรือประมงหนึ่งลำในปี ๒๕๒๑ ได้เพิ่มสูงขึ้นจากปี ๒๕๑๕ ประมาณ ๖๐% และเงินลงทุนในเรือแต่ละลำไม่ต่ำกว่าสองล้านบาท เมื่อนำเรือออกทะเลแล้วก็ต้องเสี่ยงต่อภัยทางทะเลและปริมาณสัตว์น้ำที่จะจับได้ในแต่ละเที่ยวก็ไม่แน่นอน ประกอบกับถ้าผู้ลงทุนไม่มีความรู้ความชำนาญในเรื่องการทำประมงและตลาดสัตว์น้ำ ต้องอาศัยจ้างผู้อื่นทำการแทน ก็จะต้องเสียค่าใช้จ่าย ค่าจ้าง และอื่น ๆ สูง หรืออาจถูกโกงจากได้กั้งหรือลูกเรือได้ ซึ่งไม่คุ้มกับการที่จะนำเงินจำนวนมากนั้นมาลงทุนในการทำประมงทะเล ดังนั้นเจ้าของเรือที่ต่อใหม่จึงเป็นผู้ที่เคยมีเรือประมงและทำอาชีพประมงทะเลมาก่อน ชาวประมงมักจะลงทุนในเรือลำใหม่เสมอ โดยเอาผลกำไรที่ได้จากการประมงใช้เป็นทุนในการขยายกิจการต่อไปเรื่อย ๆ ดังนั้นปีใดปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้มีปริมาณและมูลค่าสูง รายได้ดีก็就会有การต่อเรือใหม่มาก อุปสงค์ในเครื่องเรือในปีนั้นหรือปีถัดไปก็จะสูงตามไปด้วย (เพราะระยะเวลาในการต่อเรือแต่ละลำใช้เวลาประมาณ ๖-๗ เดือน) แต่ถ้าปีใดปริมาณและมูลค่าของสัตว์น้ำที่จับได้ตกต่ำ การต่อเรือใหม่จะชะงักลงไปด้วย ฉะนั้นจะเห็นได้ว่าแนวโน้มของอุปสงค์ในเครื่องเรือจะขึ้น ๆ ลง ๆ ตามรายได้ของการทำการประมงของปีนั้นหรือของสองปีที่ผ่านมาแล้ว ตัวอย่างเช่นในปี ๒๕๑๗ สัตว์น้ำที่จับได้มีปริมาณและมูลค่าตกต่ำ ประกอบกับเกิดภาวะน้ำมีน้ขาดแคลนและขึ้นราคา จึงทำให้อุปสงค์ในเครื่องเรือในปี ๒๕๑๘ และ ๒๕๑๙ ลดลงอย่างมาก

^๑ นवलเพ็ญ ศิลสัง, "ผลตอบแทนการลงทุนในการทำประมงทะเล-เขตมหาชัย" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาการบัญชี บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๑๕), หน้า ๗๗

^๒ จากการสอบถามพนักงานขายของบริษัท สากล จำกัด

การที่ชาวประมงจะต่อเรือลำใหม่ขนาดใดเพื่อใช้ในการทำการประมงวิธีใดนั้นขึ้นอยู่กับ
เหตุผลเหล่านี้คือ

๑. ผลตอบแทน (รายได้-รายจ่าย) ของการทำประมงวิธีใดของเรือขนาดไหนให้ผลตอบแทนที่สูงสุดในขณะนั้น ชาวประมงก็มักจะต่อเรือลำใหม่ตามขนาดและวิธีการทำประมงประเภทนั้น ๆ
๒. เงินทุนที่มีอยู่ และแหล่งเงินทุนที่เขาจะสามารถหาได้
๓. กำลังคนที่มีความสามารถในการทำการประมงแต่ละประเภทที่มีอยู่
๔. ข้าราชการความก้าวหน้า การพัฒนา และการส่งเสริมของรัฐบาล

ผลตอบแทนการทำประมงแต่ละประเภทของเรือแต่ละขนาดเป็นสาเหตุที่สำคัญของขนาดเรือที่ต่อใหม่ เพราะฉะนั้นถ้าพิจารณาผลตอบแทนการทำประมงทะเลในตารางที่ ๒.๑

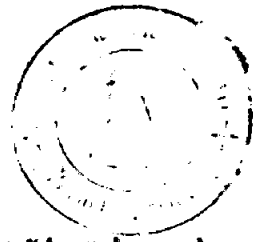
ตารางที่ ๒.๑

ผลตอบแทนการทำประมงทะเลเฉลี่ยต่อหน่วยต่อเดือนในปี พ.ศ. ๒๕๒๐^๑ (เฉพาะประเภทการประมงพาณิชย์ซึ่งใช้เครื่องเรือดีเซลขนาดที่กล่าวถึงในวิทยานิพนธ์นี้ เท่านั้น)

ประเภทการประมง	ขนาดเรือ	ผลตอบแทน (%)
อวนลากแผ่นตะเข้	๑๔-๑๘ เมตร	๓.๗๔
	๑๘-๒๔ เมตร	๑๘.๒๔
	๒๔ เมตรขึ้นไป	๒๖.๔๔
อวนลากคู่	๑๔-๑๘ เมตร	๔.๔๑
	๑๘-๒๔ เมตร	๑.๑๗

จากตารางที่ ๒.๑ จะเห็นได้ว่าการทำประมงอวนลากแผ่นตะเข้ในเรือขนาดตั้งแต่ ๒๔ เมตรขึ้นไปจะให้ผลตอบแทนสูงสุดและขนาด ๑๘-๒๔ เมตรรองลงมา ทั้งนี้เพราะเรืออวนลากแผ่นตะเข้ขนาดตั้งแต่ ๑๘ เมตรขึ้นไป มีประสิทธิภาพในการจับสัตว์น้ำได้ดี สามารถลากในทะเลลึก ๆ

^๑กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, "ผลการสำรวจรายได้และรายจ่ายของการทำประมงทะเล ปี ๒๕๒๐" (กรุงเทพมหานคร : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, ๒๕๒๒).



และออกไปไกลได้หลายวัน และยังเสียค่าใช้จ่ายไม่มาก เมื่อเทียบกับวิธีการประมงประเภทอื่นในเรือขนาดเดียวกัน

ส่วนปัญหาในด้านเงินทุนนั้นชาวประมงสามารถหาแหล่งเงินทุนได้หลายแหล่งคือ

๑. เจ้าของแพปลาที่ชาวประมงนั้นรู้จักและไว้วางใจกัน
๒. องค์การสะพานปลา
๓. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์
๔. เงินกู้ทางราชการ
๕. ธนาคารพาณิชย์ในท้องถิ่นตน

ปัจจุบันทางการได้พยายามส่งเสริมให้ชาวประมงได้ออกทำการประมงทะเลลึก เพราะอาชีพประมงชายฝั่งหนาแน่นมาก ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้ก็มีจำกัดและลดน้อยลงทุกที แต่ในทะเลลึกออกไปเป็นแหล่งประมงที่มีสัตว์น้ำชุมชุม ซึ่งถูกปล่อยปลະละเลยยังไม่ได้ทำการเก็บเกี่ยวขึ้นมาใช้ประโยชน์เท่าที่ควร นอกจากนี้ทางการยังได้ส่งเสริมและให้ความช่วยเหลือชาวประมงที่ต้องสูญเสียแหล่งประมงเนื่องมาจากการประกาศขยายเขตน่านน้ำจาก ๑๒ ไมล์ทะเลเป็น ๒๐๐ ไมล์ทะเลของประเทศเพื่อนบ้าน และไทยไม่อยู่ในฐานะที่จะขยายน่านน้ำได้เต็ม ๒๐๐ ไมล์ทะเลเนื่องจากสภาพภูมิศาสตร์ ด้วยการทำสัญญาร่วมทุนทำการประมงกับบางประเทศในกลุ่มเอเชียที่มีแหล่งปลามากและมีสัตว์น้ำเกินความต้องการ ได้แก่ บังคลาเทศ ในอ่าวเบงกอลซึ่งมีสัตว์น้ำชุมชุมมากกว่าในอ่าวไทยแปดเท่าและประเทศอินโดนีเซียในบริเวณตอนใต้ของกะลิมันตัน โดยประเทศอินโดนีเซียยอมให้นำสัตว์น้ำที่จับได้นั้นมาขายในไทย แล้วทางอินโดนีเซียจะต้องได้ ๓๐% ของกำไรเบื้องต้น ซึ่งการที่ชาวประมงจะเข้าร่วมในแผนการส่งเสริมนี้ย่อมหมายความว่าเขาจะต้องมีเรือขนาดใหญ่ที่มีประสิทธิภาพในการจับสัตว์น้ำ และมีห้องเย็นสำหรับเก็บสัตว์น้ำที่จับได้ในปริมาณมากอย่างเหมาะสมด้วย เพื่อรักษาความสดของสัตว์น้ำที่จับได้ เพราะจะต้องเดินทางหลายวัน

จากการพิจารณาถึงเหตุการณ์ต่าง ๆ รอบตัวเช่นนี้ จึงทำให้แนวโน้มของเรือที่จะต่อใหม่เป็นเรือที่มีขนาดใหญ่ขึ้นกว่าเดิม คือเป็นเรือขนาดตั้งแต่ ๑๘ เมตรขึ้นไป

เนื่องจากเรือแต่ละขนาดจะต้องใช้เครื่องเรือขนาดกำลังที่ต่างกันแล้วแต่ขนาดของเรือ
(ตารางแสดงขนาดของเรือและกำลังแรงม้าของเครื่องเรือที่ใช้กันทั่วไปคือ)^๑

ขนาดของเรือ (เมตร)	กำลังม้าของเครื่องยนต์
ต่ำกว่า ๑๔	ต่ำกว่า ๕๐
๑๔-๑๘	๕๐-๑๐๕
๑๘-๒๐	๑๕๐-๒๐๐
๒๐-๒๒	๒๐๐-๒๖๕
๒๒-๒๕	๒๖๕-๓๖๕
๒๕-๒๘	๓๖๕-๔๗๐
๒๘-๓๐	๔๗๐-๕๕๐
มากกว่า ๓๐	มากกว่า ๕๕๐

เมื่อขนาดกำลังของเครื่องเรือจะต้องสัมพันธ์กับขนาดของเรือเช่นนี้ ก็จะทำให้แนวโน้มของอุปสงค์ในสินค้าเครื่องเรือนี้จะเป็นเครื่องเรือขนาด ๒๐๐ แรงม้าขึ้นไป เพราะเรือที่จะต่อใหม่ส่วนมากจะเป็นเรือตั้งแต่ขนาด ๑๘ เมตรขึ้นไป แต่การที่เจ้าของเรือจะพิจารณาเลือกใช้เครื่องเรือยี่ห้อใดนั้น อยู่ที่การพิจารณาเปรียบเทียบกันระหว่างข้อดีข้อเสียของสินค้าแต่ละยี่ห้อตามลำดับความสำคัญก่อนหลังดังนี้

๑. ประสิทธิภาพและอายุใช้งานของเครื่องยนต์
๒. ราคาของเครื่องเรือและเงื่อนไขการชำระเงิน
๓. ความประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิง^๒ เนื่องจากเรือประมงมีความจำเป็นต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิง

^๑ นवलเห็นู สีลส่ง, เรือเดียวกัน, หน้า ๗๔.

^๒ สมาคมการประมงแห่งประเทศไทย, "อนาคตประมงไทยแท้" ข่าวประมง ๔ (มกราคม-กุมภาพันธ์ ๒๕๒๑) : ๑๐๗.

เป็นจำนวนมาก ประมาณว่าค่าใช้จ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ ๔๒ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

๔. การบริการพร้อมทั้งอะไหล่ที่พร้อมเพรียงและความรวดเร็วสม่ำเสมอของการติดต่อกับผู้ซื้อ

๕. ความนิยมของเครื่องเรื่อยี่ห้อใดในแต่ละเขตประมง ชาวประมงมักนิยมใช้เครื่องเรื่อยี่ห้อเดียวกัน เนื่องจากสามารถรู้ประสิทธิภาพที่แน่นอน และสามารถหีบยิมอะไหล่ที่ต้องการใช้ทันทีจากเพื่อนชาวประมงที่ใช้เครื่องเรื่อยี่ห้อเดียวกัน โดยไม่เสียเวลาคอย

เครื่องเรื่อยดีเซลที่จำหน่ายกันอยู่ในตลาดเมืองไทยขณะนี้มือผู้หลายยี่ห้อด้วยกัน เครื่องเรื่อยขนาดตั้งแต่ ๒๐๐-๔๗๐ แรงม้าที่เป็นที่รู้จักและมีส่วนในตลาดมากน้อยตามลำดับ โดยพิจารณาจากจำนวนเรือที่นำไปจดทะเบียน เรือที่มีวิทยุสื่อสารและอุปกรณ์ถูกต้องตามมาตรฐานในปี ๒๕๒๐ ดังนี้

- | | | | |
|------------------|---------------------------------------|-----------------------------|------------|
| ๑. แคททาพิลล่า | จากประเทศอเมริกา | ปริมาณที่จดทะเบียนในปี ๒๕๒๐ | ๓๔ เครื่อง |
| ๒. คัมมินส์ | จากประเทศอังกฤษ | ปริมาณที่จดทะเบียนในปี ๒๕๒๐ | ๓๔ เครื่อง |
| ๓. วอลโว่-แพนต้า | จากประเทศสวีเดน | ปริมาณที่จดทะเบียนในปี ๒๕๒๐ | ๑๗ เครื่อง |
| ๔. เคลวิน | จากประเทศอังกฤษ | ปริมาณที่จดทะเบียนในปี ๒๕๒๐ | ๑๗ เครื่อง |
| ๕. อื่น ๆ | (ซึ่งปริมาณที่จดทะเบียนเป็นจำนวนน้อย) | | |

เครื่องเรื่อยดีเซลที่จะกล่าวถึงในการวางแผนและควบคุมสินค้าคงคลังประเภทเครื่องเรื่อยดีเซลนั้นคือ เครื่องเรื่อยดีเซล "สมิท" (Smith) นามสมมติ เป็นผลิตภัณฑ์ของประเทศอังกฤษ โดยมีบริษัท สากล จำกัด (นามสมมติ) เป็นผู้แทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวในประเทศไทย ตั้งแต่ปี ๒๕๑๒ เป็นเวลา ๑๑ ปี เครื่องเรื่อยสมิทนี้เป็นที่นิยมใช้พอสมควรในหมู่ชาวประมง เนื่องจากคุณภาพความแข็งแรง ทนทานและความประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงของเครื่องยนต์กว่ายี่ห้ออื่นถึงประมาณ ๒๐% ในเครื่องเรื่อยขนาดเดียวกัน แต่เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตมีกำลังการผลิตน้อยกว่าผู้ผลิตในอเมริกา จึงทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ทำให้ราคาเครื่องเรื่อยที่ผลิตออกมามีราคาสูงกว่าเครื่องเรื่อยที่ผลิตจากอเมริกา ปัจจุบันราคาเครื่องเรื่อยสมิทจึงมีราคาขายสูงกว่าเครื่องเรื่อยยี่ห้ออื่นในท้องตลาดประมาณ ๑๐% หรือมากกว่าในเครื่องเรื่อยขนาดแรงม้าเท่ากัน จึงทำให้ขายได้น้อย และทำให้ส่วนในตลาดทั้งหมดน้อยไปด้วย

เครื่องเรือสมุทร นี้ได้มีการเปลี่ยนแปลงแบบและคุณภาพของสินค้าโดยบริษัทผู้ผลิต เป็น
 ระยะ ๆ จากรุ่น R มาเป็นรุ่น T และรุ่น TA ในปัจจุบัน ซึ่งแบ่งออกเป็น ๒ ชนิด คือ ชนิด
 ๖ สูบและ ๘ สูบ

ชนิด ๖ สูบแยกออกเป็น	TA 6	ให้กำลัง	๒๑๐	แรงม้า
	TAS 6	ให้กำลัง	๒๘๐	แรงม้า
	TASC 6	ให้กำลัง	๓๑๐	แรงม้า
ชนิด ๘ สูบ แยกออกเป็น	TA 8	ให้กำลัง	๒๘๐	แรงม้า
	TAS 8	ให้กำลัง	๓๗๕	แรงม้า
	TASC 8	ให้กำลัง	๔๑๕	แรงม้า

เครื่องเรือดีเซลสมุทร นี้สามารถติดตลาดในหลายจังหวัดมากขึ้น้อยต่างกัน จากสถิติการขาย
 ของบริษัท สากล จำกัด ปี ๒๕๑๘-๒๕๒๐ ดังแสดงในตารางที่ ๒.๒

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๒.๒

แสดงปริมาณการขายเครื่องเรือดีเซลสมิท แยกตามพื้นที่การขาย

จังหวัด	T4E	T6E	TS6	TAS6	TASC6	TA8	TASC8	รวม
<u>อ่าวไทยฝั่งทะเลภาคใต้</u>								
สมุทรสาคร	๑			๑	๔	๑	๙	๑๗
สมุทรสงคราม					๖		๑	๗
เพชรบุรี		๑						๑
ประจวบคีรีขันธ์					๑			๑
ระนอง	๑							๑
ภูเก็ต							๑	๑
ปัตตานี	๔	๒	๑	๑	๑๑	๒		๒๑
ตรัง						๑		๑
สงขลา		๑					๑	๒
รวม	๗	๔	๑	๒	๒๓	๔	๑๒	๕๓
<u>อ่าวไทยฝั่งทะเลภาคตะวันออก</u>								
ระยอง				๑				๑
จันทบุรี	๑							๑
สมุทรปราการ					๑		๑	๒
รวม	๑			๑	๑		๑	๔
รวมทั้งสิ้น	๘	๔	๑	๓	๒๔	๔	๑๓	๕๗

จะเห็นได้ว่าปริมาณการจำหน่ายส่วนใหญ่อยู่ที่ ๓ จังหวัด คือ ปัตตานี สมุทรสาครและสมุทรสงคราม เนื่องจากพื้นที่ทำการประมงทางฝั่งทะเลภาคใต้ของไทยมีหลายจังหวัดและมีระยะทางไกลจากกรุงเทพฯ มาก ทางบริษัทได้มีสำนักงานสาขาอยู่ที่หาดใหญ่ จังหวัดสงขลาอีกแห่งหนึ่ง เพื่อให้ติดต่อลูกค้าทางภาคใต้ได้ทั่วถึง แต่จะไม่เก็บเครื่องเรือนี้ไว้ที่หาดใหญ่ เมื่อมีการขายเครื่องเรือเกิดขึ้นจึงส่งสินค้าที่ต้องการนี้จากกรุงเทพฯ ไปยังลูกค้าโดยตรง

ลักษณะการขายเป็นการซื้อขายตามสัญญาเช่าซื้อ โดยมีเงื่อนไขชำระเงินแบ่งเป็น ๓ ส่วนคือ เงินมัดจำเมื่อทำการส่งจองเครื่อง เงินชำระครั้งแรกเมื่อลูกค้ามารับเครื่องไป ส่วนที่เหลือจะผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ส่วนมากจะผ่อนชำระภายในเวลา ๒ ปี การขายจะแบ่งออกเป็น ๒ แบบคือ การขายตามใบสั่งจอง และการขายโดยไม่มีใบสั่งจอง ในการขายส่วนใหญ่พนักงานขายของบริษัทจะไปติดต่อกับเจ้าของเรือที่กำลังต่อเรือใหม่โดยตรงหรืออาจจะติดต่อกับผู้ต่อเรือซึ่งเจ้าของเรือใหม่มอบหมายให้ผู้ต่อเรือที่ทำการต่อเรือให้ตนนั้นทำหน้าที่ซื้อเครื่องเรือที่จะใช้ในเรือให้ด้วย เมื่อเจ้าของเรือใหม่หรือผู้ต่อเรือได้พิจารณาแล้วว่าตนจะใช้เครื่องเรือขนาดใด ก็จะทำใบสั่งจองเครื่องเรือขนาดที่ต้องการ ซึ่งในใบสั่งจองจะระบุรายละเอียดของเครื่อง ราคา เงื่อนไขการชำระเงิน ผู้ค้าประกันหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน กำหนดเดือน ปี ที่จะส่งมอบเครื่อง กำหนดเดือนที่จะส่งมอบเครื่องนี้เจ้าของเรือหรือผู้ต่อเรือจะคาดคะเนว่าเรือที่กำลังต่ออยู่นี้จะแล้วเสร็จเมื่อใด ซึ่งการคาดคะเนระยะเวลาแล้วเสร็จของเรือนี้อาจจะผิดพลาดไป เมื่อถึงกำหนดเดือนที่จะส่งมอบเครื่อง ผู้ซื้ออาจจะยังไม่มารับเครื่องเพราะเรือยังต่อไม่เสร็จ หรืออาจจะเปลี่ยนแปลงรายละเอียดของเครื่องในใบสั่งจองแล้วเลื่อนกำหนดส่งมอบ หรืออาจจะยกเลิกใบสั่งจองก็ได้ อย่างไรก็ตามการขายตามใบสั่งจองก็ทำให้ฝ่ายขายสามารถทราบจำนวนการขายที่ค่อนข้างแน่นอนแล้วส่วนหนึ่ง การขายอีกส่วนหนึ่งเป็นการขายโดยไม่มีใบสั่งจองล่วงหน้า ซึ่งจำนวนการขายตามวิธีนี้ฝ่ายขายหรือผู้จัดการแผนกเครื่องเรือจะเป็นผู้คาดคะเนขึ้นเอง จากการที่พนักงานขายไปติดต่อสอบถามความต้องการของลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ ขำวคราวการต่อเรือใหม่และการซื้อขายเครื่องเรือในท้องตลาด ตลอดจนปริมาณและราคาของสัตว์น้ำในขณะนั้น ๆ ก็จะประมาณจำนวนเครื่องแยกตามกำลังแรงม้าที่ตนคาดว่าจะขายได้เป็นระยะ ๆ ให้ผู้จัดการแผนกเครื่องเรือทราบ ผู้จัดการแผนกเครื่องเรือ ก็จะรวบรวมรายงานการขายของพนักงานขายทั้งหมดมาพิจารณาประกอบการคาดคะเนตามประสบการณ์และการติดตามการเคลื่อนไหวของท้องตลาดตลอดเวลา ผู้จัดการแผนกเครื่องเรือก็สามารถคาดคะเนปริมาณการขายโดยไม่มีใบสั่งจอง

ใน ๑๐-๑๔ เดือนข้างหน้าขึ้นมา เมื่อนำเอาจำนวนเครื่องที่คาดว่าจะขายใน ๑๐-๑๔ เดือนข้างหน้าบวกกับใบสั่งจองที่คงค้างอยู่ และรายงานการสั่งจองที่ไม่ได้ทำเป็นลายลักษณ์อักษร ก็จะทราบจำนวนเครื่องที่ต้องการทั้งหมดโดยแยกออกตามขนาดของแรงม้าหรือตามแบบของเครื่องในช่วง ๑๐-๑๔ เดือนข้างหน้าได้โดยประมาณ

เมื่อผู้จัดการแผนกเครื่องเรือฯ ได้ประมาณจำนวนเครื่องที่ต้องการใน ๑๐-๑๔ เดือนข้างหน้าแล้ว ผู้จัดการแผนกจะพิจารณาว่าสินค้าในมือในขณะนั้นมีเครื่องขนาดใดคงเหลือเท่าใด (คือมี TASC6 ที่เครื่อง TASC8 ที่เครื่องเป็นต้น) สินค้าระหว่างเดินทางที่เครื่องเป็นเครื่องชนิดใดบ้างก็จะทราบได้ว่าในขณะนั้นมีเครื่องไว้ขายกี่เครื่องแล้ว เอาจำนวนเครื่องที่ประมาณว่าจะขายได้ใน ๑๐-๑๔ เดือนข้างหน้าหักออกจากจำนวนเครื่องในมือและเครื่องที่อยู่ในระหว่างเดินทาง ก็จะทราบว่าควรจะต้องสั่งเพิ่มเติมเครื่องชนิดใดเท่าใด เพื่อให้ทันกับความต้องการใน ๑๐-๑๔ เดือนข้างหน้า เมื่อทราบจำนวนที่จะสั่ง ผู้จัดการแผนกเครื่องเรือฯ จะสอบถามไปทางผู้ผลิตว่าถ้าใน ๑๐-๑๔ เดือนข้างหน้านี้ทางบริษัทมีความต้องการซื้อเครื่องเรือชนิดใดจำนวนเท่าใด ขอให้ผู้ผลิตช่วยแจ้งราคา ในขณะนี้ให้ทราบด้วย เมื่อผู้ผลิตแจ้งราคามาก็จะทำการต่อรอง เมื่อตกลงเรื่องราคาเป็นที่เรียบร้อยแล้วก็จะทำการสั่งซื้อ โดยปกติแล้วในหนึ่ง ๆ จะออกใบสั่งซื้อประมาณ ๖-๑๐ ครั้ง เพื่อให้สินค้าทยอยมาในปิ่นและต้นปีหน้า เนื่องจากสินค้าที่บริษัททำการสั่งซื้อนั้นไม่ได้เป็นแบบมาตรฐานที่ทางโรงงานผลิต (Standard Specification) เช่น อาจจะไม่เอาบางชิ้นส่วน หรือให้ใส่เกียร์ ยี่ห้อที่บริษัทต้องการ เป็นต้น จึงทำให้ระยะเวลาจากวันที่ที่สั่งจนกระทั่งได้รับของนั้นไม่แน่นอน เพราะผู้ผลิตอาจจะต้องรอจนกว่าจะถึงโปรแกรมการผลิตเครื่องเรือชนิดนั้น ๆ แล้วจึงจะทำการผลิตให้ เพราะฉะนั้นผู้จัดการแผนกเครื่องเรือฯ จะต้องคอยติดตามถามโปรแกรมการผลิตของทางผู้ผลิตด้วย เพื่อที่จะได้สั่งซื้อเครื่องชนิดที่กำลังอยู่ในโปรแกรมเพื่อให้ได้รับสินค้าเร็ว ดังนั้นจะเห็นได้ว่าระยะเวลาจากวันที่ที่สั่งจนได้รับสินค้านั้นไม่แน่นอน อาจจะเป็นเวลาเพียง ๔-๖ เดือนหรือเป็นปีก็เป็นได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทางเลือกจังหวะการสั่งซื้อให้ตรงกับโปรแกรมการผลิตของโรงงาน

หมายเหตุ เงื่อนไขราคาที่บริษัทผู้ผลิตกำหนดขึ้นเป็นหลักปฏิบัติคือ ราคา FOB ที่กำหนดในใบกำกับสินค้าจะประกอบด้วย ราคาที่กำหนดเมื่อวันสั่งจองเครื่องบวกด้วย ๐.๓% ต่อเดือนของราคา FOB นั้น จนถึงวันที่ส่งของลงเรือมา ส่วนบวกเพิ่ม ๐.๓% ต่อเดือนนี้ (Escalation) เป็นการผลักภาระในเรื่องการเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบในระหว่างที่ยังผลิตไม่เสร็จให้กับผู้ซื้อ

ในการสั่งซื้อแต่ละครั้งนั้นจะพิจารณาว่าเครื่องชนิดใดที่มีความต้องการมาก แต่เหลืออยู่น้อย ก็จะทำการสั่งซื้อเครื่องชนิดนั้น ๆ ก่อน เพื่อให้เพียงพอกับความต้องการ ส่วนจำนวนการสั่งซื้อในแต่ละครั้งนั้นก็พิจารณาตามประมาณการที่ได้ทำได้เช่นในปี ๒๕๒๑ ถึงกลางปี ๒๕๒๒ คาดว่าจะขายเครื่อง TASC 6 ได้ ๑๐ เครื่อง ก็จะเริ่มทำการสั่งซื้อขณะนี้สัก ๕ เครื่อง ปลายปีเมื่อสินค้าตามคำสั่งซื้อครั้งแรกได้รับเรียบร้อยแล้วจึงทำการสั่งซื้ออีก ๕ เครื่องเพื่อให้ของมาถึงในปีหน้า เพราะโกดังมีที่จำกัด โดยปกติแล้วจะไม่ทำการสั่งคราวละมาก ๆ เพื่อให้ได้ส่วนลดพิเศษ เพราะผู้ผลิตจะให้ส่วนลดพิเศษจากการซื้อปริมาณมาก ๆ เช่น สั่งซื้อครั้งละประมาณ ๑๕ เครื่องขึ้นไป ซึ่งกิจการไม่อาจที่จะสั่งซื้อมากขนาดนั้นได้

นอกจากการพิจารณาถึงข้อมูลต่าง ๆ ในการสั่งซื้อดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ผู้จัดการแผนกเครื่องเรือฯ ซึ่งเป็นผู้สั่งซื้อ อาจจะทำคำสั่งซื้อเพื่อเก็งกำไรจากการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้า โดยคิดว่าส่วนได้เปรียบจากการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าจะสูงกว่ารายจ่ายดอกเบี้ย โดยยอมให้สินค้ามาค้างในโกดังอาจจะนาน ๑-๑.๕ ปีก็ตาม

ดังนั้นอาจสรุปได้ว่าวิธีการดำเนินการในด้านการจัดการสินค้าคงคลังในบริษัท สากล จำกัด ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของผู้จัดการแผนกเครื่องเรือฯ ผู้เดียว ทำคำสั่งซื้อโดยใช้ประสบการณ์เป็นหลักโดย

- ทำการคาดคะเนจำนวนเครื่องที่จะขายใน ๑๐-๑๕ เดือนแต่ผู้เดียว
- กำหนดจำนวนสั่งซื้อตามการคาดคะเนที่ตนทำได้
- ช่วงเวลาการสั่งซื้อพิจารณาจากการคาดคะเนความต้องการในเครื่องเรือแต่ละชนิดและโปรแกรมการผลิตของโรงงาน
- มีแนวโน้มที่จะสั่งสินค้าไว้ในมือเพื่อเก็งกำไร เพราะฉะนั้นจึงไม่เกิดการมีสินค้าขาดมือขึ้น

ในกิจการ

003543