

## LSPs & Freight Forwarder Trend

โดย ดร.ชนิด โสรัตน์

ประธานกรรมการ V-SERVE GROUP

www.tanitsorat.com

10.12.52

การให้บริการของ Freight Forwarder ผู้ให้บริการจอร์จระวางสินค้าหรือ Logistics Service Provider จะต้องสามารถให้บริการที่ครอบคลุมถึงการประสานงานหลังจากได้รับคำสั่งจากผู้นำเข้าหรือส่งออก ให้มีการจองหรือ Booking พาหนะส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่จะส่งด้วยคอนเทนเนอร์ ด้านการเลือกตัวแทนสายการบินเรือหรือ Air Cargoes ที่ให้บริการในเส้นทางที่ลูกค้าต้องการโดยจะมีการเปรียบเทียบ คัดสรรสายการบินเรือที่เชื่อถือได้ ซึ่งสามารถจัดส่งสินค้าได้ตามระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ภายใต้อัตราค่าที่เท่ากับหรือต่ำกว่าที่ลูกค้าจะจ้างหรือจอร์จระวางสินค้า โดยรวมกับการจัดทำเอกสารสำหรับการนำเข้าส่งออก การบรรจุสินค้า การดำเนินการพิธีการศุลกากร การจัดทำประกันภัยสินค้า เลือกเส้นทางขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ จอร์จระวางเรือ ติดตามสินค้าที่จัดส่งไปตลอดเส้นทางขนส่ง และทำการจัดแจ้งคลังสินค้าเพื่อใช้ในการเก็บสินค้า จะเห็นได้ว่าผู้ให้บริการจะต้องอาศัย 3PL : Third party Logistics ที่มีความชำนาญเฉพาะสายงานเข้ามาทำการแทนองค์กรทั้งนี้เพื่อผลลัพธ์ที่ดีกว่าทั้งทางด้านประสิทธิภาพและประสิทธิผล ซึ่งลักษณะงานที่ส่งไปยังผู้ให้บริการ 3PL จะดำเนินการสอดคล้องกับลักษณะงานของผู้ว่าจ้าง และเป็นลักษณะงานที่ไม่ซับซ้อนสามารถควบคุมได้ด้วยระบบติดตามที่มีประสิทธิภาพและให้ผลลัพธ์ที่เป็นจริงมากที่สุด

มาตรฐานการให้บริการของผู้ให้บริการโลจิสติกส์(LSPs)ในส่วนของบริการ Freight Forwarder ของไทยจะต้องสร้าง เครือข่ายระหว่างประเทศและการให้บริการแบบ Package Service ที่ครอบคลุมตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทางรวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มของการให้บริการ(Value-Added Services)กับผู้นำเข้าส่งออก การให้เครดิตเทอมกับลูกค้าโดยการกำหนดอัตราผลกำไรต่อต้นทุนที่แน่นอนและเป็นมาตรฐานต่อการดำเนินงานของธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว การบริการให้คำปรึกษาในด้านการนำเข้าส่งออก รวมถึงการบริการด้านข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่สามารถเข้าถึงได้ง่ายเป็นที่ยอมรับในระดับสากล นอกจากนี้ Freight Forwarder ยังพยายามที่จะยกระดับการให้บริการลูกค้าภายในประเทศโดยการรวมกลุ่มกันกับผู้ที่มีความชำนาญเฉพาะทาง ทั้งที่เป็นกิจกรรมหลัก ได้แก่ การดำเนินการด้านศุลกากร การขนส่ง การบริหารสินค้าคงคลัง การบริหารข้อมูล การสั่งซื้อ และกิจกรรมเสริมเช่น การดูแลสินค้า การบรรจุหีบห่อ การบริหารความต้องการของลูกค้า กิจกรรมทางโลจิสติกส์ (Logistics Activity) เหล่านี้จะสามารถยกระดับของ Freight Forwarder ให้มีศักยภาพด้านการแข่งขันภายในประเทศ (Freight Outbound) และเป็นการนำเสนอตัวเองสำหรับรองรับงานขาเข้า (Freight Inbound ) จากพันธมิตรทางธุรกิจในทุกมุมโลก เป็นระบบเครือข่ายแลกเปลี่ยนการบริการระหว่างกันสำหรับกลุ่มลูกค้าทั่วไป และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทระบบสาขาอยู่ในประเทศต่างๆ

Logistics Services Provider (LSPs) มักจะมีการเปรียบเทียบกับ Freight Forwarder ข้ามชาติที่มีพื้นฐานด้านเครือข่ายระหว่างบริษัทแม่ที่ต้นทางกับบริษัทลูกที่กระจายอยู่ตามแหล่งธุรกิจที่สำคัญๆ ทั่วโลก Freight

Forwarder ข้ามชาติเหล่านี้จะดำเนินงานโดยเข้ามาจัดจ้างผู้ประกอบการรายย่อย 3PL ที่มีทักษะและเทคโนโลยีที่สอดคล้องกับลักษณะงานของลูกค้าในประเทศนั้นๆ สิ่งที่ Freight Forwarder ข้ามชาติได้เปรียบที่เห็นได้ชัดเจนอย่างความสามารถในการเข้าถึงผู้ให้บริการสายการบินเรือ (Liner) หรือสายการบิน (Airline) ที่เป็นบริษัท Freight Forwarder อยู่ในเครือเดียวกันรวมถึงกลุ่มลูกค้าที่มีพื้นฐานการใช้บริการจำเพาะกลุ่มผู้ให้บริการที่เป็นสัญชาติเดียวกัน ในส่วนของโครงสร้างพื้นฐานบางอย่างผู้ประกอบการไทยก็ดีกว่าผู้ประกอบการต่างชาติ เช่น Tracking System ผู้ประกอบการไทยยังนำมาใช้อยู่ในวงจำกัดเมื่อเทียบกับบริษัทต่างชาติ แต่สำหรับระบบการดำเนินการด้านพิธีการทั้งขาออกและโดยเฉพาะขาเข้าที่มีความซับซ้อนในการใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจำเป็นซึ่งจะต้องให้มีประสิทธิภาพและความถูกต้องเหล่านี้บริษัทข้ามชาติไม่สามารถดำเนินการได้เอง จำเป็นต้องจัดจ้าง โดยการ Outsource ให้ผู้ประกอบการท้องถิ่นเข้ามาให้ดำเนินการ

การที่จะยกระดับการให้บริการของ Freight Forwarder จำเป็นต้องอาศัย 3PL ที่เป็น Partner ในต่างประเทศเพื่อคอยกำกับดูแลสินค้าเมื่อถึงท่าเรือปลายทาง เป็นผู้จัดการพัสดุสินค้าใน คลังสินค้าและดำเนินการขนส่งสินค้าไปจนถึงมือผู้รับสินค้า ในภาวะเศรษฐกิจการค้าที่มีการแข่งขันกันมากในปัจจุบัน ได้ส่งผลกระทบต่อรูปแบบการดำเนินธุรกิจเป็นวงกว้าง เนื่องจากผู้ประกอบการต่างพยายามปรับปรุงวิธีการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและลดต้นทุนให้ต่ำที่สุด ขณะที่คุณภาพยังคงเดิม เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า การจัดการด้านโลจิสติกส์และการบริหาร โซ่อุปทานจึงกลายมาเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างสมรรถนะด้านการแข่งขัน ที่มีอยู่ในปัจจุบัน