



ทั้งนี้ เนื้อหาสาระที่วิทยากรทั้ง 4 ท่าน ได้นำแสดงความคิดเห็นในเรื่องห่วงโซ่อุปทาน และโลจิสติกส์ของสินค้าเกษตรที่แต่ละท่านเชี่ยวชาญ สรุปได้ ดังนี้

### **คุณวัลลภ มานะธัญญา (ประธานกรรมการ บริษัท บางซีโอสไฟเฟียแม็จ จำกัด)**

- **พื้นที่ปลูก ผลผลิต :** การพัฒนาต้นน้ำของข้าว พื้นที่ปลูกข้าวทั่วประเทศรวม 60 ล้านไร่ เกือบครึ่งหนึ่งเป็นพื้นที่ปลูกข้าวในภาคอีสานประมาณ 30 ล้านไร่ แต่ปรากฏว่าผลผลิตที่ได้ของภาคอีสานโดยรวมต่ำกว่าพื้นที่อื่นๆ ทั้งหมดมากกว่าครึ่ง ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากอีสานปลูกข้าวหอมมะลิ ซึ่งปลูกได้ปีละครั้งเท่านั้น สาเหตุมาจากปริมาณน้ำที่ไม่เพียงพอ ไม่มีระบบชลประทานเข้าไปช่วยเหลืออย่างทั่วถึง ทำให้ผลผลิตต่อไร่ต่ำและต้นทุนต่อไร่ของเกษตรกรภาคอีสานจะเสียเปรียบภาคอื่นๆ นอกจากนี้ วิธีการปลูกยังใช้วิธีเดิมๆ และยังคงใช้สารเคมี ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ข้าวหอมมะลิมีความหอมน้อยลง และกลิ่นหอมของข้าวหอมมะลิไม่สามารถเสริมด้วยสารเคมีได้ ต้องอาศัยธาตุอินทรีย์ในดินเท่านั้น และการที่จะให้เกษตรกรปรับเปลี่ยนมาใช้อินทรีย์ชีวภาพแทนสารเคมีเป็นเรื่องยาก ทำใจยาก เนื่องจากผลผลิตในช่วง 2-3 ปีแรกจะลดลง ต้องอดทน แต่สิ่งที่ได้ คือ ต้นทุนลดลง ต้นทุนของเกษตรกรที่มีมือดี พบว่าเท่ากับ 1,000-2,000 บาทต่อไร่ (ไม่รวมเงินเดือนเกษตรกร) ผลผลิตต่อไร่เท่ากับ 500-700 กิโลกรัมต่อไร่ บางรายได้ถึง 1,000 กิโลกรัมต่อไร่ โดยเกษตรกรเหล่านี้มีเทคนิคที่คิดค้นขึ้นเอง ดังนั้น ถ้าจะให้เกษตรกรแข่งขันได้ ต้องส่งเสริมให้ผลผลิตต่อไร่เพิ่มขึ้น

- **การเก็บเกี่ยวและการดูแลหลังการเก็บเกี่ยว :** เกษตรกรที่ปลูกข้าวหอมมะลิต้องตื่นตัวในการเอาใจใส่ดูแล ส่วนมากเป็นเกษตรกรรายเล็ก ต่างจากเกษตรกรภาคกลาง การเก็บเกี่ยวของเกษตรกรของภาคอีสานซึ่งปลูกข้าวปีละครั้ง และปลูกพร้อมๆ กัน จำเป็นต้องใช้รถเกี่ยวข้าวที่เช่ามาจากภาคกลาง ซึ่งมีการลงทุนเครื่องเก็บเกี่ยว เพราะมีรอบการปลูกต่อปี 3 รอบ จะคุ้มลงทุนเมื่อเช่าเครื่องจักรเก็บเกี่ยว เกษตรกรจำเป็นต้องเกี่ยวในเวลาใกล้เคียงกัน การเกี่ยวข้าวช่วงที่คุณภาพดีที่สุด ข้าวต้องสุกประมาณ 80% แต่เมื่อต้องเสียเวลารอรถเกี่ยวข้าว ทำให้ข้าวสุก/แห้งเกินไปคุณภาพโดยรวมลดลง และสูญเสียน้ำหนัก ซึ่งเป็นปัญหาต่อระบบมาก มีข้าวตกหล่น 5-10 % นอกจากนี้ การตากข้าวของเกษตรกรยังไม่ได้คุณภาพที่ดี เกษตรกรเร่งขายข้าวขณะที่ยังมีความชื้น ทำให้ถูกตัดราคา และเป็นภาระแก่โรงสีต้องรีบนำไปอบ ถ้าอบไม่ทันข้าวจะเกิดความเสียหายแก่โรงสี ซึ่งโดยปกติความเสียหายของโรงสีเฉลี่ยเท่ากับ 2-5 % จะเห็นได้ว่ากระบวนการผลิต การจัดการ และการขนส่งจากต้นทางมายังปลายทางสูงมีความสูญเสียค่อนข้างมาก ดังนั้น การบริหารห่วงโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพจำเป็นต้องลดความสูญเสียที่เกิดขึ้นระหว่างทางให้น้อยที่สุด

- ตลาดต่างประเทศ : ขณะนี้ไทยมีประเทศเพื่อนบ้านเป็นคู่แข่งในตลาดข้าวต่างประเทศ เช่น เวียดนาม พม่า กัมพูชา เป็นต้น ประเทศเหล่านี้ส่งออกข้าวหอมมาขายแข่งขันกับไทย โดยวิธีนำข้าวหอมจากไทยไปผสมแล้วใช้ชื่อข้าวไทย สาเหตุหนึ่งมาจากข้าวหอมไทยมีราคาแพง ปัจจุบัน 1,000 เหรียญสหรัฐฯต่อตัน ข้าวหอมเวียดนาม 800 เหรียญสหรัฐฯ ต่อตัน อนาคตถ้าข้าวไทยยังมีราคาแพงไทย เราอาจสูญเสียความเป็นผู้นำการส่งออกข้าวในตลาดโลก

- บทบาทภาครัฐในการแก้ไขระบบห่วงโซ่อุปทานข้าวเปลือก

- วิธีแก้ คือ 1) เกษตรกรเก็บเกี่ยวและตากข้าวให้ได้คุณภาพ ขายได้ราคา โรงสีต้นทุนไม่ต้องลงทุนอบข้าว ความสูญเสียระหว่างทางเหล่านี้จะลดลง 2) ระบบชลประทานช่วยแก้ปัญหาให้เกษตรกรเพิ่มรอบการปลูกต่อปีได้ 3) การจัดการรวบรวมข้าวจากเกษตรกรรายเล็กผ่านสหกรณ์การเกษตร เพื่อช่วยลดต้นทุนการจัดการโรงสีต้นทุนลดลง ลดระยะเวลาการขนส่งช่วงต้นน้ำให้เร็วขึ้นเพื่อรักษาคุณภาพสินค้าให้ได้มากที่สุด

- ดูแลการส่งออกให้เราแข่งขันได้ ใฝ่ใจและรักษาฐานตลาดข้าวใหญ่เอาไว้ เพราะตลาดข้าวไทยกำลังเสียเปรียบไปให้แก่เวียดนาม พม่าและกัมพูชา ต้นทุนห่วงโซ่อุปทานในประเทศต้องจัดการให้มีประสิทธิภาพ ขั้นตอนการผลิตต้นทุนสูงเกินไป ความสูญเสียสูง และแพงกว่าเวียดนามทุกขั้นตอน ทำให้ราคาขายข้าวไทยสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน

- พันธุ์ : ข้าวหอมปทุมพัฒนาพันธุ์มาดี แต่รสชาติไม่ดีเท่าข้าวหอมมะลิ ปลูกนอกฤดูได้เป็นผลดีต่อเกษตรกร แต่ข้อเสียคือ มีลักษณะเหมือนกับข้าวหอมมะลิมากเกินไปจนแยกไม่ออก ทำลายตลาดข้าวหอม เนื่องจากมีการนำมาเจือปนกับข้าวหอมมะลิ ทำให้ข้าวหอมคุณภาพด้อยลงไป นอกจากนี้ การปลูกได้หลายรอบต่อปีเป็นสิ่งที่ดี แต่การจับเก็บที่ไม่มีระบบตามอายุข้าวเก่าใหม่ ทำให้ประสิทธิภาพของข้าวมีปัญหา

**ดร.ธีระชัย พิพิธศุภผล ผู้อำนวยการด้านโลจิสติกส์ บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด**

- ห่วงโซ่อุปทานอ้อยและน้ำตาลทรายจากไร่อ้อยถึงถึงลูกค้า ขั้นตอนจากไร่อ้อย เช่น การตัด การขึ้น การขน เป็นต้น ขั้นตอนภายในโรงงาน เช่น การเคลื่อนย้าย การบรรจุ และการกองเก็บ ขั้นตอนจากโรงงานถึงลูกค้า เช่น การขนส่ง การบริการ และการเพิ่มมูลค่า เป็นต้น ห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมอ้อยค่าใช้จ่ายจากไร่อ้อยถึงโรงงานเป็นส่วนของคนไร่อ้อย คือค่าอ้อยและค่าขนส่งคิดเป็น 70% ทางด้านค่าใช้จ่ายของโรงงาน ประกอบด้วย ค่าแปรสภาพและค่าโลจิสติกส์ คิดเป็น 30%

- ห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมอ้อย เริ่มจากฟาร์ม การแปรรูป และการนำผลิตภัณฑ์น้ำตาลไปใช้เป็นประโยชน์ในการเพิ่มมูลค่า ในส่วนของบริษัทมิตรผลมีเป้าหมายในการใช้ประโยชน์จากอ้อยในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้มากที่สุด โดยให้มีส่วนสูญเสียเท่ากับศูนย์ ห่วงโซ่อุปทานในกลุ่มมิตรผล เริ่มจากการนำอ้อยแปรรูปเป็นน้ำตาล จากนั้นนำขานอ้อยไปผลิตเป็น particle board ทางด้านโมลาสนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตพลังงานชีวมวล ผลิตเอทานอล ส่วนเหลือจากการผลิตเอทานอลสามารถนำกลับไปใช้ทำเป็นปุ๋ย นำกลับไปใช้ในไร่อ้อยได้อีก

- การวิจัยและพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับการผลิตในไร่อ้อย เช่น พัฒนาพันธุ์ เชื้อราป้องกันแมลง ระบบน้ำหยด ชุดอุปกรณ์ทดสอบใบชา เป็นต้น การวิจัยมีส่วนทำให้เกษตรกรมีผลผลิตดีขึ้น จากมูลค่าอ้อยที่เพิ่มขึ้นตามค่าความหวาน (CCS.) ที่เพิ่มขึ้น ปริมาณผลผลิตที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ต้นทุนการตัด การขนส่งเท่าเดิม ชาวไร่อ้อยจะมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น โรงงานจะได้อ้อยที่มีคุณภาพดีขึ้น

- โครงการส่งเสริมการปลูกอ้อยของมิตรผล โดยมีสถานีขนถ่ายเป็นรายแรก เพื่อให้เกษตรกรสามารถใช้แรงงานในครัวเรือนทยอยตัดอ้อย โดยใช้รถขนาดเล็กที่ใช้ในครัวเรือนขนส่งไปยังสถานีขนถ่าย จากนั้นโรงงานจะใช้รถขนาดใหญ่มาขนส่งไปยังโรงงาน ข้อดี คือ เกษตรกรลดต้นทุนการขนส่ง เพื่อลดระยะเวลาการตัดถึงการหีบ โรงงานได้อ้อยคุณภาพดี สดใหม่ ลดการรอคิวหน้าโรงงาน โดยจัดระบบให้การขนส่งอ้อยถึงโรงงานต้องไม่เกิน 24 ชั่วโมง ผ่านกระบวนการผลิตอีก 6-8 ชั่วโมง ตามมาตรฐานการจัดการระบบโลจิสติกส์ของ มิตรผล ระบบการจัดเก็บ จัดกอง ล้างเลี้ยง และขนส่งจากโรงงานทั้ง 5 แห่ง โดยรถบรรทุกของบริษัทไปยังจุดต่างๆ อย่างมีระบบ

- มิตรผลมีเป้าหมายลดต้นทุนจากการตีรถเที่ยวเปล่า ขณะนี้ทำได้ 40-50% เป้าหมายอยู่ที่ 70%

**คุณจรรยาพันธ์ เจนศาสตรา รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัทเจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)**

- การผลิตกุ้งร้อยละ 80 ผลิตในแถบตะวันออกของโลก โครงสร้างการผลิตของประเทศสมาชิก พบว่า จีนผลิตแล้วบริโภคในประเทศ ถึงร้อยละ 85-90 ขณะที่ไทย เวียดนาม มาเลเซีย ผลิตเพื่อส่งออกเป็นหลัก ไทยส่งออกร้อยละ 85 เวียดนาม ร้อยละ 90-95 มาเลเซีย ร้อยละ 60-65 ปริมาณผลผลิตกุ้งรวมของโลกเท่ากับ 4.5 ล้านตัน ใช้เพื่อการบริโภคและนำหน้ากหายไประหว่างการแปรรูป เหลือปริมาณกุ้งเพื่อการค้าระหว่างประเทศจริงประมาณ 1.8 ล้านตัน ตลาดการค้ากุ้งสำคัญของโลกอยู่ที่ตลาดยุโรป ตลาดสหรัฐอเมริกา และตลาดญี่ปุ่น อนาคตตลาดจีนจะเริ่มมีบทบาทมากขึ้น เพราะตลาดการบริโภคในประเทศของจีนเติบโตสูงมาก การเพาะเลี้ยงไม่เพียงพอ

ป้อนตลาดในประเทศ แต่ปัญหาของตลาดจีนสำหรับผู้ส่งออกไทย คือ นิยมบริโภคกุ้งเป็นๆ มีความจำเป็นที่ผู้ส่งออกไทยต้องไปสื่อสารให้เข้าใจว่า กุ้งเป็นและกุ้งแปรรูปมีคุณค่าทางอาหารไม่ต่างกัน

- การเปลี่ยนแปลงการเลี้ยงจากกุ้งกุลาดำมาเป็นกุ้งขาว สาเหตุจากกุ้งกุลาดำพัฒนาเป็นอุตสาหกรรมยาก เนื่องจากพันธุกรรมไม่นิ่ง การคัดเลือกพันธุ์ต้องนำมาจากทะเล ซึ่งเสี่ยงต่อปัญหาเรื่องโรคที่ติดมากับตัวแม่พันธุ์

- ทางออกการเลี้ยงกุ้งที่ดี คือ : พันธุกรรมที่ดี ความรู้ในการจัดการฟาร์ม การสุขาภิบาลอาหารดี และตลาดดี จุดอ่อนของการเลี้ยงกุ้งที่ผ่านจากประสบการณ์การเลี้ยงกุ้งกุลาดำให้บทเรียนเรื่องสุขาภิบาลเอาไว้มาก ถ้าจัดการเรื่องสุขาภิบาลไม่ดี เกิดความสูญเสียอย่างมากจากโรคระบาดซึ่งมาจากเชื้อไวรัส เรื่องอาหารถ้าจัดการไม่ดีพอ ปล่อยให้กุ้งหากินตามธรรมชาติจะไม่เพียงพอและไม่เหมาะสมกับพันธุ์กุ้งที่เลี้ยง

- ในช่วงปี 2529-30 ได้หันเข้ามาแนะนำการเลี้ยงกุ้งบริเวณป่าชายเลน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ไม่ควรเลี้ยง แต่รัฐบาลตามไม่ทัน สาเหตุที่ไม่ควรเลี้ยงเพราะเป็นพื้นที่ต่ำ การตากแห้งบ่อเลี้ยงทำได้ยาก การขจัดเชื้อโรคตกค้างไม่ดี พื้นที่การเลี้ยงกุ้งขาวปัจจุบันมี 2-3 แสนไร่ อยู่ในที่สูง ต้องสูบน้ำเข้า เพิ่มภาระต้นทุน แต่ต้นทุนจากผลผลิตต่อไร่ที่ได้สูง อัตราการสูญเสียลดลงมาก

- การพัฒนาความรู้การจัดการฟาร์มแก่เกษตรกร จำนวนเกษตรกรเลี้ยงกุ้งในปัจจุบัน 2.5 หมื่นราย ร้อยละ 75 จัดทะเบียนตามมาตรฐาน GAP ที่เหลือยังไม่มีระบบ กรมประมงต้องเร่งดึงส่วนที่เหลือให้มีระบบการจัดการที่ดี เพราะเป็นประโยชน์ต่อการค้าชาย ปี 2552 ปริมาณผลผลิต 3.93 แสนตัน เป้าหมายปี 2553 อยู่ที่ 4 แสนตัน เป้าหมายต่อไป 6 แสนตัน ถ้าพัฒนาระบบการจัดการเลี้ยงให้ดีประเทศไทยจะสามารถพัฒนาการผลิตและเพิ่มผลผลิตได้ตามเป้าหมาย ดังนั้นเราต้องจัดระเบียบไปเรื่อยๆ และทำอย่างต่อเนื่อง จากจำนวนเกษตรกร 2.5 หมื่นราย เป็นผู้ฝึกพันธุ์ 1,000 ราย ปัจจุบันเหลือ 500 ราย ในจำนวนนี้เป็นมืออาชีพเพียง 30% (กลุ่มที่สามารถวางแผนการตลาด การเลี้ยงให้สอดคล้องกับความต้องการ)

- อนาคตเรื่องสิ่งแวดล้อมเป็นประเด็นสำคัญมากที่สุด ปริมาณการใช้เวชภัณฑ์จะมีขนาดเล็กลง เพราะบ่อเลี้ยงกุ้งจะมีสมดุลธรรมชาติ มีจุลินทรีย์ที่ดีทำหน้าที่ไปเปลี่ยนไนโตรเจน (มูล) ไม่ให้มีพิษ

- ปัญหาในอุตสาหกรรมกุ้งเพาะเลี้ยง คือ ปัญหาผลประโยชน์ขัดแย้งระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ เช่น เพาะเลี้ยงพันธุ์ เกษตรกร คนกลาง/แพ ห้างเย็น ผู้ค้าปลีก ผู้บริโภค เป็นต้น ทุกฝ่ายต้องการราคาที่ตนเองต้องการ และให้ข้อมูลไม่ตรงกัน ทางออก คือ ต้องให้ทุกหน่วยมาวางแผนร่วมกัน และ optimization ข้อเรียกร้องที่พอยอมรับได้ทุกฝ่าย

- C P ทำอย่างไรไม่ให้เกิดปัญหาการผลิต การขาย และมีความเสี่ยงน้อยที่สุด C P มีฟาร์มเลี้ยงเอง ฟาร์มเพาะพันธุ์ มีห้องเย็น ผลผลิต 4.5 หมื่นตันจะส่งห้องเย็น C P ทั้งหมด มีปัญหาผลผลิตไม่พอดีกับความต้องการ จะแก้ปัญหาโดยไปรับซื้อจากเกษตรกรโดยตรงเฉพาะบางขนาดกึ่งที่ต้องการในบางช่วงเวลาเท่านั้น โดยไม่มีการทำสัญญาเลี้ยงกับเกษตรกร การจัดการฟาร์มในรูปแบบ compartment คือ ให้ส่วนงานที่เกี่ยวข้องมาอยู่ในที่เดียวกัน เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง ลดความเสียหาย เช่น บ่อพันธุ์ โรงอาหาร โรงงานแปรรูป เป็นต้น

- สิ่งที่รัฐบาลควรทำ คือ รวมศูนย์หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาอยู่ด้วยกัน ทางออกด้านอื่นๆ ส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อแก้ปัญหาผลผลิตส่วนเกิน สร้างมูลค่าเพิ่ม

**คุณตามป์ สุขธนทรัพย์ รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัทเอกชัยดิษฐิวิวัฒน์ จำกัด (TESCO-LOTUS)**

- ห้างโลตัสปัจจุบัน ประกอบด้วยสาขาขนาดใหญ่ 86 สาขา โชว์รูม 600 สาขา มีพื้นที่ขาย 50,000 SKU และมีศูนย์กระจายสินค้า (Distribution center) 3 แห่ง รถขนส่งประเภท Trailer ขนาด 40 ฟุต จำนวน 300 คัน ค่าใช้จ่ายสำหรับการขนส่ง ปริมาณใช้น้ำมัน 54,000 ลิตรต่อวัน หรือ 20 ล้านลิตรต่อปี ระยะทางวิ่งเท่ากับ 73 ล้านกิโลเมตรต่อปี

- ปรัชญาการทำงานของโลตัส คือ 1) ทำให้ดีที่สุด ชนิดของสินค้าและราคาขายให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และดีต่อซัพพลายเออร์ ซึ่งมีอยู่ประมาณ 4,000 ราย 2) เพิ่มประสิทธิภาพซัพพลายเออร์ เพื่อความรวดเร็วในการกระจายสินค้า และสามารถส่งออร์เดอร์เข้าได้ดี 3) สะดวกในการบริการจัดการของโลตัส และ 4) การบริหารซัพพลายเชน คือ หัวใจในการทำงานของโลตัส

- โลตัสเพิ่มประสิทธิภาพซัพพลายเชน ด้วยการใช้ระบบการกระจายสินค้าแบบรวมศูนย์ (cross docking) การจัดเรียงและการกระจายสินค้า โดยไม่ต้องเข้าไปดำเนินการในคลังสินค้า และไม่ต้องจัดทำหีบห่อใหม่ การจัดการสินค้าที่ส่งมาจากซัพพลายเออร์ต้องพร้อม ในการกระจายไปยังสาขาของห้างทันทีเพื่อลดระยะเวลา ลดขั้นตอน และความสูญเสียระหว่างการขนย้าย

- โลตัสซื้อสินค้าเกษตรปีละ 2 แสนตัน และส่งออกสินค้าเกษตรปีละ 1,500 ล้านบาทต่อปี เป้าหมายการส่งออก 30% ของปริมาณสินค้าเกษตรที่รับซื้อ แต่ยังไม่ทำได้ เนื่องจากต้นทุนการส่งออกสูงเกินไป โลตัสพยายามส่งผัก ผลไม้ไปทดลองตลาดในยุโรป สินค้าไทยขายดี แต่มาตรฐานการรับรองสินค้ายังไม่ดีพอ จากประสบการณ์การส่งออกมังคุด ลองกอง มะม่วงไป

ตลาดยุโรป สินค้าที่ซื้อผ่านมาตรฐาน GAP ผ่านการตรวจสอบ แต่ไม่ผ่านการตรวจที่ตลาดยุโรป  
เกิดความเสียหายสูงมากทั้งค่าขนส่งไป ค่าทำลายสินค้าหลังตรวจไม่ผ่าน และถูกขึ้นบัญชีดำ

- ต้นทุนโลจิสติกส์ของโลตัสสูงมาก ช่องทางการขนส่งจำกัด ทำได้บางช่องทางเท่านั้น

ช่วงที่ 3 การแสดงความคิดเห็นโดยผู้เข้าร่วมสัมมนา

การแสดงความคิดเห็นรวบรวมประเด็นต่างๆ ได้ ดังนี้

- สมาคมผู้ผลิตอาหารสัตว์ : ต้นทุนโลจิสติกส์ปัจจุบันของไทยประมาณ 17-20 %  
ดังนั้น ถ้าภาครัฐมีนโยบายในการแก้ไข ปรับเปลี่ยนใดๆ ก็ตาม ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องควรได้รับ  
ทราบแผนการต่างๆ เพื่อความสอดคล้องในการปรับตัว

- สมาพันธ์โลจิสติกส์ : ระบบโลจิสติกส์ของไทยดี แต่อยากให้เชื่อมโยงไปถึง  
เกษตรกร และรวมไปถึงต้นทุนที่เกิดจากการตีรถเที่ยวเปล่าอย่างสูงอยู่มาก

- ภาคเอกชน : แต่ละห่วงโซ่ของทุกสินค้ามีความสั้นยาวไม่เท่ากัน และการศึกษา  
โดยทั่วไปมักเน้นที่ต้นทุนการผลิต สิ่งที่ยากเห็น คือ ต้นทุนสินค้าคงคลัง เพราะมีผลต่อ  
การเปลี่ยนแปลงต้นทุนโลจิสติกส์

- นักวิชาการ : ต้นทุนโลจิสติกส์มักเน้นเรื่องการขนส่ง อยากให้เน้นเรื่องต้นทุน  
สินค้าคงคลัง และการพูดถึงต้นทุนน้ำหรือเกษตรกร เรามักจะไม่พูดเรื่องสินค้าคงคลังในระดับ  
เกษตรกร