

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโทรอนโต

รายงาน Business Creation and Networking

มิถุนายน 2564 (ฉบับที่ 10/14 ปีงบประมาณ 2564)

1. ข้อมูลบุคคล/องค์กรที่เข้าพบ

- 1.1 ชื่อบริษัท (Company's name) Rutherford Global Logistics Inc.
ที่อยู่สำนักงาน 3350 Airway Drive, Mississauga, ON L4V 1T3
โทรศัพท์: 905 673 2222 ext 244
โทรสาร: 905-673-2656
อีเมลล์: brandawe@rutherfordglobal.com
เว็บไซต์: www.rutherfordglobal.com
บุคคลติดต่อ: Mr. Bhagwahn Randawe, Director of Business Development
(เนื่องจาก COVID-19 เป็นการหารือทาง ZOOM)

2. รายละเอียดบริษัท/องค์กร

- 2.1 ก่อตั้งเมื่อ (Year Established): ค.ศ.1927
จำนวนพนักงาน (No. of Employees): 300 คน

2.2 ประวัติความเป็นมา

บริษัท Rutherford Global Logistics เริ่มกิจการตั้งแต่ปี 1927 โดยเริ่มจากธุรกิจ Customs Broker ให้กับผู้ค้าธุรกิจผักผลไม้สดในแหล่งค้าส่ง Toronto Food Terminal โดยได้ขยายธุรกิจการให้บริการต่อไปยังผู้นำเข้า ส่งออก สินค้าอื่นๆ ตั้งแต่สินค้าเหล็ก สิ่งทอ อาหาร และต่อมาได้แบ่งสายธุรกิจโดยมีธุรกิจหลัก ได้แก่ Custom Broker, Freight Forwarder และ Warehousing Service ที่มีสำนักงานจำนวน 15 แห่งในแคนาดาและสหรัฐฯ (สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่เมืองโทรอนโต) มีรายได้ประมาณ 25 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และจำนวนพนักงานรวมประมาณ 300 คน มีขนาดพื้นที่คลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่ประมาณ 80,000 ตารางฟุต

2.3 ประเภทของกิจการ (Type of Business)

- โรงงานผู้ผลิต ผู้ส่งออก ผู้นำเข้า ผู้ขายส่ง
 ผู้ขายปลีก บริษัทตัวแทน ห้างสรรพสินค้า ห้างสรรพสินค้าเฉพาะ
 องค์กรระหว่างประเทศ องค์กรทางการค้า องค์กรไม่แสวงหากำไร
 อื่นธุรกิจตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ.....

2.4 สินค้าและบริการของบริษัท/องค์กร... ธุรกิจบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่

1. Custom Broker การเป็นตัวแทนของผู้นำเข้าและผู้ส่งออกในการดำเนินพิธีการศุลกากรแทนผู้นำเข้าและผู้ส่งออกซึ่งเป็นเจ้าของสินค้า
2. Freight Forwarder การเป็นตัวแทนผู้ส่งออกและผู้นำเข้า ในเรื่องตั้งแต่การจองระวางเรือ การบรรจุสินค้า การขนส่ง การดำเนินพิธีการขาเข้า และขาออก
3. Warehousing Service เป็นการให้บริการพัก เก็บรักษา ดูแลและบริหารคลังสินค้า รวมถึงการให้บริการติดสลากสินค้าหรือบริการด้านบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งการกระจายสินค้า

3. สินค้า/บริการที่นำเข้าและสนใจนำเข้าจากไทย...

แสวงหาพันธมิตรบริษัทไทยที่อยู่ในธุรกิจ Freight Forwarder และ Logistics Service Provider

4. สรุปผลของการหารือ/เข้าพบ

จากการหารือ Mr. Bhagwahn Randawe ผู้บริหารบริษัท Rutherford Global Logistics ได้ให้ข้อมูลว่าหลังจากเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 เป็นต้นมา ธุรกิจด้านการขนส่งและ Logistics ได้รับผลกระทบหนัก และส่งผลให้การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศได้รับผลกระทบในวงกว้างและกับทุกภาคส่วน หากไม่ได้รับการแก้ไข โดยเร็ว จะมีบริษัทส่งออกและบริษัทนำเข้าต้องปิดกิจการและผู้บริโภคจะต้องซื้อสินค้าในราคาแพงมากขึ้น

ปัญหาที่เกิดขึ้นในขณะนี้คือราคาค่าขนส่งสินค้าทางเรือที่สูงขึ้นตั้งแต่เริ่มต้นการแพร่ระบาดของ COVID จนถึงปัจจุบันอยู่ที่ระดับ 150%- 200% ยกตัวอย่างเช่น ผู้สินค้ามาจากมัมไปไปยังท่าเรือ Inland ในนคร Montreal ในช่วงเวลาปกติราคาอยู่ที่ 4,000 USD ปัจจุบันราคาต่อตู้ละ 7,000-8,000 USD (ตู้ขนาด 20 ฟุต) ส่วนราคาค่าขนส่งทางเรือจากเอเชียมายังแคนาดาปัจจุบันต่อตู้ละประมาณ 10,000-12,000 USD จากเดิมราคาต่อตู้ละประมาณ 3,500-4,000 USD (ตู้ขนาด 20 ฟุต) ซึ่งปัญหาหลัก 2 ประการ เกิดจาก

1. บริษัทเดินเรือลดความถี่ของเที่ยวเรือขนส่ง ผู้สินค้าที่บรรจุสินค้าเต็มตู้จำนวนมากต้องรอเที่ยวเรือขนส่งเป็นเวลานานขึ้น ส่งผลให้การขนส่งเกิดความล่าช้า และมีตู้สินค้าหมุนเวียนไม่เพียงพอ อีกทั้งการที่ตู้สินค้าที่นำสินค้าเข้ามายังแคนาดาแล้ว และจะต้องนำตู้เปล่ากลับไปต้นทางแต่ไม่สามารถกลับได้ทันทีเพราะไม่มีเที่ยวเรือขนส่ง ทั้งนี้มีข้อสังเกตว่านอกจากปัญหาการแพร่ระบาด COVID ที่ส่งผลกระทบในทุกภาคส่วนแล้ว มาตรการการป้องกันการแพร่ระบาดของเชื้อ (Public Health Measures) เช่น การเว้นระยะห่างระหว่างการทำงานกับผู้อื่น หรือการกักตัว ๑๔ วันของพนักงานท่าเรือหากมีการตรวจพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีพนักงานคนใดคนหนึ่งติดเชื้อ เป็นต้น มีความเป็นไปได้ที่บริษัทเดินเรือขนส่งลดเที่ยวเรือเพื่อสร้างความต้องการ (Demand) ให้มากขึ้นเพื่อถือโอกาสเพิ่มราคาค่าขนส่ง

2. Port Congestion ของแต่ละประเทศ ระยะเวลาล่าช้าจากประเทศในเอเชียมายังอเมริกาเหนือ อยู่ที่ประมาณ 14 วัน เป็นอย่างน้อย ท่าเรือของแต่ละประเทศเมื่อตู้สินค้ามาถึง ขั้นตอนการเคลียร์สินค้าและพิธีการศุลกากรใช้เวลาเพิ่มขึ้น สำหรับท่าเรือสินค้าในแคนาดา มาตรการป้องกัน COVID ที่มีขั้นตอนหลายขั้นตอน พนักงานท่าเรือแบ่งเป็นทีมและมีหลายทีม หากมีพนักงานที่ท่าเรือติดเชื้อ COVID และตรวจพบ ทีมนั้นทั้งทีมต้องหยุดกักตัว 14 วัน ทำให้เกิดความล่าช้าของกระบวนการ ทั้งนี้ตัวอย่างระยะเวลาขนส่งทางเรือจากแหลมฉบังไปเซี่ยงไฮ้ใช้เวลาประมาณ 5-6 วัน จากเซี่ยงไฮ้ไป Prince Rupert Port 14 วัน (เป็นท่าเรือสินค้าที่เปิดใช้ประมาณ 10 ปีที่แล้ว อยู่ทางเหนือของนครแวนคูเวอร์) จากเซี่ยงไฮ้ไปแวนคูเวอร์อีก 18 วัน รวมทั้งสิ้นระยะเวลาจากแหลมฉบังไปแวนคูเวอร์ประมาณ 35-37 วัน

นอกจากปัญหาหลัก 2 ประการข้างต้น ยังมีปัญหาอื่นๆ ที่เป็นปัจจัยสนับสนุนที่ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการขนส่ง เช่น เนื่องจากสถานการณ์ COVID มีตู้สินค้าที่ไม่มีผู้นำเข้าหรือผู้สั่งซื้อมารับของและปล่อยทิ้งไว้ที่ท่าเรือ อาจเป็นเพราะนโยบาย Lockdown การ Work from Home ทำให้การเคลียร์สินคาล่าช้า และบริษัทผู้นำเข้ารายย่อยที่ไม่สามารถสู้ราคาที่สูงขึ้นมากได้ ทำให้ละทิ้งสินค้า ส่งผลให้ตู้สินค้าไม่สามารถส่งกลับไปต้นทางได้ ทำให้ตู้สินค้ามีไม่พอ เป็นต้น

Mr. Bhagwahn S. Randawe ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า สินค้าจากอินเดียมาทางคลองสุเอซ และเข้าทาง Halifax และ Montreal มีปัญหาเรื่องขาดตู้สินค้าเหมือนกัน แต่ปัญหาราคาค่าขนส่งที่สูงขึ้นของการขนส่งสินค้าจากอินเดียมาแคนาดา ยังมีอัตราที่ต่ำกว่าค่าขนส่งจากเอเชียมายังแคนาดา และคาดว่าปัญหาด้านการขนส่งดังกล่าวจะยังไม่สามารถกลับไปสู่ภาวะปกติได้ในเร็วๆ นี้ รวมทั้งราคาค่าขนส่งไม่น่าจะลดลงในช่วง 2564-2565 เนื่องจาก

Demand ยังคงมีต่อเนื่อง เมื่อพิจารณาโอกาสสำคัญ เช่น วันตรุษจีนที่ตรงกับช่วงต้นเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ที่จะมี การสั่งซื้อสินค้าและความต้องการการขนส่งจะยังคงสูง คงต้องพิจารณากันในปี 2565 ว่าสถานการณ์การแพร่ ระบาดของ COVID จะเป็นอย่างไร และบริษัทเดินเรือขนส่งจะปรับท่าที่หรือมีแนวทางในการเพิ่มเที่ยวเรือและลด ระดับราคาลงมาเท่าใด



Mr. Bhagwahn S. Randawe ให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัทว่า บริษัทจะขยายตัวพร้อม กับมูลค่าการค้าระหว่างประเทศ โดยที่ผ่านมามีตั้งแต่ในช่วงปี 1980 ประเทศจีนได้กลายเป็นโรงงานผลิตสินค้าของโลก (Factory of the World) ที่ทำให้การค้าระหว่างแคนาดากับจีนมีการขยายตัวอย่างมากในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ซึ่ง ในอดีตการค้าของแคนาดาจะผูกติดกับสหรัฐ และประเทศในทวีปยุโรปเป็นหลัก ซึ่งทำให้บริษัทต้องมีปรับเปลี่ยน ให้มีความเป็นสากลมากขึ้น โดยทุกวันนี้บริษัทมีพนักงานจากหลายเชื้อชาติ ที่สามารถรองรับการสื่อสารได้ถึง 27 ภาษา รวมถึงภาษาไทย (ถึงแม้ว่าภาษาอังกฤษยังคงเป็นภาษาหลักในการติดต่อ) อีกทั้งรูปแบบของการให้บริการ ต้องเป็นรูปแบบที่ครบวงจร Door-to-Door โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะนิยมใช้บริการ Outsourc ในการดำเนินการ ตั้งแต่พิธีการศุลกากรจนถึงระบบขนส่งโลจิสติกส์ เพื่อเป็นการลดต้นทุนการจ้างตำแหน่งงานประจำในบริษัท (ผู้นำ เข้า) โดยบริษัท Logistics และ Freight Forwarder จะมีความเชี่ยวชาญและประสิทธิภาพในการทำงานสูงกว่า

ทั้งนี้บริษัท Rutherford Global Logistics เป็นบริษัทเดียวในโทรอนโต (ที่ไม่ใช่บริษัทสายการบิน) ที่ได้รับใบอนุญาตจากหน่วยงาน Transport Canada โดยสามารถให้บริการตรวจฉายแสงเอกซเรย์ตู้สินค้า (Onsite X-ray) เพื่อออกไปรับรองความปลอดภัยสินค้าที่ขนส่งทางอากาศ (ขาออก) ก่อนส่งขึ้นเครื่องบิน ทั้งนี้กฎหมาย แคนาดากำหนดว่าตู้คอนเทนเนอร์สินค้าทุกตู้ที่ส่งออกทางอากาศจะต้องมีการตรวจสอบเอกซเรย์เพื่อความปลอดภัย

ความเห็น สดต.

1. ปัจจุบันบริษัทขนส่งจะส่งไปยังเมืองใหญ่ที่มีท่าเรือเท่านั้น และผู้นำเข้าต้องจัดการบรรทุกหรือ การขนส่งทางอื่นต่อไปยังปลายทางเองซึ่งเป็นการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าที่จะทำให้ตู้สินค้าเดินทางกลับไปยังต้นทางได้ เร็วขึ้น แต่ทำให้ผู้นำเข้ามีต้นทุนสินค้าสูงขึ้น

2. ราคาค่าขนส่งทางอากาศ incoming to Canada เปลี่ยนแปลงทุกๆ 48 ชั่วโมง มีอัตราสูงขึ้น ระหว่าง 100%-250% เนื่องจากมีสายการบินไม่กี่สายที่เข้ามาที่แคนาดา สายการบินลดเที่ยวบิน ส่งผลกระทบต่อ การขนส่งสินค้าผลไม้จากเอเชียโดยตรง ผลไม้ในเอเชียมีช่วงฤดูกาลเดียวกัน และต้องการพื้นที่ในเที่ยวบินขนส่ง สินค้าตรงกัน เมื่อสายการบินลดเที่ยวบิน ทำให้มีการแข่งขันแย่งพื้นที่ขนส่ง หากพื้นที่เต็มต้องรอเที่ยวใหม่ ถือเป็น อุปสรรคสำคัญต่อการขนส่งผลไม้ไทยมายังแคนาดา ประกอบกับค่าขนส่งที่สูงขึ้น จะทำให้สินค้าผลไม้ของไทยที่มี ราคาสูงอยู่แล้วยิ่งสูงมากขึ้น ส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันในตลาดผู้บริโภคลดลง ผู้บริโภคประหยัดมากขึ้น

ในช่วง COVID การเลือกซื้อสินค้าจะดูที่ราคาเป็นหลัก อาจจะมีการพิจารณาคุณภาพด้วย (ผลไม้จากไทย) แต่จะเพิ่มปริมาณการซื้อสินค้าทดแทนมากขึ้น (ผลไม้ชนิดเดียวกันจากประเทศอื่นที่มีคุณภาพด้อยกว่า)

3. อย่างไรก็ตาม สินค้าที่ไม่ได้รับผลกระทบจากค่าขนส่งมากนัก ได้แก่สินค้า High Value ที่ราคาขายต่อหน่วยสูงเพราะยังสามารถสร้างกำไรได้แม้ว่าต้นทุนค่าขนส่งสูงขึ้น แต่สินค้าอาหารหรือสินค้าอื่นๆ ที่มีกำไรต่อหน่วยน้อยมากจะไม่สามารถจ่ายค่าขนส่งที่สูงขึ้นขนาดนี้ได้ ในขณะที่ผู้รับซื้อจากผู้นำเข้า ได้แก่ ห้างร้านที่ขายปลีกสินค้าอาหาร ไม่สามารถขึ้นราคาได้ทันที ต้องใช้เวลาอย่างน้อย 3-6 เดือน และต้องมีการเจรจาระหว่างผู้นำเข้าและผู้รับซื้อ/ผู้ค้าปลีกกันเสียก่อน และราคาที่สูงขึ้นได้ไม่มากเพราะจะกระทบกับยอดขายของห้างร้าน และเดือนร้อนถึงผู้บริโภค

4. ผู้บริหาร Rutherford Global Logistics ได้เสนอแนะแนวทางแก้ปัญหา อาทิ การเจรจากับบริษัทเดินเรือขนส่งและบริษัทสายการบินที่บริการเที่ยวบินขนส่งสินค้า ในการเพิ่มเที่ยวเรือและเพิ่มเที่ยวบินให้กับสินค้าไทยโดยเฉพาะ และเจรจากับบริษัท Freight เพิ่มพื้นที่แต่ละเที่ยวบินและเที่ยวเรือให้กับสินค้าไทยที่จะส่งออก การเจรจาโดยรัฐบาลจะมีน้ำหนักมากกว่าการเจรจาโดยเอกชน ซึ่งเป็นการช่วยเหลือผู้ส่งออกไทยให้สามารถส่งออกสินค้าอย่างต่อเนื่อง แม้ราคาจะสูงขึ้นแต่ผู้นำเข้าจะมั่นใจได้ว่าสินค้าจะส่งถึงแคนาดาตามกำหนดและไม่ล่าช้า ส่งผลให้ผู้นำเข้าสามารถเจรจาต่อรองกับห้างร้านผู้ขายปลีกได้ต่อไป

5. ปัญหาการขนส่งสินค้าเป็นปัญหาใหญ่ที่กระทบกับมูลค่าการส่งออกสินค้าของไทย หากความถี่ของเที่ยวเรือขนส่งยังไม่มี的增加ขึ้น ราคาสินค้าจะสูงขึ้นมากและสินค้าจะต้องทยอยส่งออกไม่สามารถส่งออกได้คราวละมากๆ เหมือนเดิม จะเกิดการตกร้างและการยกเลิกคำสั่งซื้อจากผู้นำเข้า อีกทั้งเป็นช่องทางให้คู่แข่งสามารถแทรกตัวเข้ามาในตลาดได้แม้จะพบปัญหาการขนส่งแบบเดียวกันก็ตาม สินค้าที่จำเป็นต้องส่งทางเครื่องบิน หากพื้นที่และความถี่เที่ยวบินขนส่งสินค้ายังไม่เพียงพอ สินค้าผลไม้ไทยจะตกร้างอีกมาก เช่นเดียวกันกับการขนส่งทางเรือเมื่อมีการเพิ่มสัดส่วนของต้นทุนการขนส่งไปในราคาสินค้า จะทำให้สินค้าไทยขาดความสามารถในการแข่งขัน แม้คุณภาพดีเป็นที่ยอมรับก็ตาม

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโทรอนโต
มิถุนายน 2564