

กลยุทธ์การพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง

Strategies to Improve Competitiveness on Road Transportation in the
Lower Northeastern Region

จิตาภา ง่วนเฮงเส็ง¹ จิราภรณ์ ชันทอง²

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษากลยุทธ์การแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน และการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน และ 2) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการ กับการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน โดยวิธีวิจัยแบบผสมผสาน การวิจัยเชิงปริมาณ มีกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ปฏิบัติงานในธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ที่จดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการขนส่งในส่วนของการบรรทุกระหว่างประเทศกับกรมการขนส่งทางบก จำนวน 307 ราย มีระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิจัย คือ ค่าเฉลี่ย และทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ การวิจัยเชิงคุณภาพ มีกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาด ผู้จัดการฝ่ายขนส่ง จำนวน 9 ท่าน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างที่อาศัยความน่าจะเป็น เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขัน กลยุทธ์ธุรกิจ และการได้เปรียบของผู้ประกอบการขนส่งทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับมาก
2. ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันภาพรวมและรายด้าน รวมถึงกลยุทธ์ธุรกิจภาพรวมและด้านเทคโนโลยี มีความสัมพันธ์ในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับสูง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

คำสำคัญ : กลยุทธ์การพัฒนา การได้เปรียบทางการแข่งขัน ธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน

¹ นักศึกษาปริญญาเอก มหาวิทยาลัยปทุมธานี

² (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.) อาจารย์ประจำ มหาวิทยาลัยปทุมธานี

Abstract

This research is focally aimed to study the Strategies to Improve Competitiveness on Goods Transports by Roadway Northeast Lower, with the purpose to study the competitive strategy with the business strategy of the operator. And the competitive advantage of the business of freight by road. To study the relationship between competitive strategies with business strategies used to improve the competitive advantage of the business of freight by road. And to propose ways to improve the competitive advantage of the business of freight by road. Northeast Lower. The data were collected by questionnaires from a worker in the business of freight by road. Northeast Lower Listed as a transport operator. In terms of international cargo to the Department of Transport of the 307 patients had a significant level of 0.05. It is found as a result of the research that; The majority of respondents working in the logistics department. There is time for work 1-3 years, respondents to focus on race strategy. Business strategies and the advantages of road transport operator. The high level. Competitive strategy and overall level. Including strategy, business overview and technology relating to improve the competitive advantage of the business of freight by road. Northeast Lower is high in the same direction The Organization and human resources the relationship is moderate direction. Strategic cost competitiveness and focus on specific customer groups. Business and Strategy technology and human resources Affect positively correlated. Could predict the push to develop competitive advantages of shipping goods by road. Northeast Lower the 78 percent significance level of 0.05

Keywords: Strategies to Improve, Competitiveness, Goods Transports by Roadway

บทนำ

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีศักยภาพเชิงพื้นที่สูง มีตำแหน่งที่เหมาะสมแก่การเชื่อมโยงเศรษฐกิจในโลกตะวันออกและตะวันตกและสามารถพัฒนาเชื่อมโยงด้านเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น การเชื่อมโยงการค้า การลงทุน การท่องเที่ยว การบริการ เป็นต้น เป็นศูนย์กลางด้านการขนส่งทางถนน การขนส่งระหว่างประเทศหรือตามชายแดน ดังนั้น ธุรกิจการขนส่งจึงเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจที่สำคัญของทุกประเทศที่ดำเนินการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากต้นทางไปถึงปลายทางอย่างมีประสิทธิภาพ

การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางถนน มีหลายปัญหาที่ทำให้ผู้ประกอบการขนส่งของไทยต้องรีบหาวิธีการแก้ปัญหา เช่น ต้นทุนการขนส่งเป็นปัญหาที่ทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มขึ้น และทำให้เวลาของการขนส่งไม่ตรงตามสัญญาของการขนส่งแต่ปัญหาบางอย่างก็ไม่สามารถคาดการณ์ได้เพราะเป็นเหตุสุดวิสัยที่เหนือการควบคุม ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางถนนพบปัญหาที่ในการดำเนินธุรกิจให้บริการขนส่งมาก คือ กฎระเบียบข้อบังคับเข้มงวด การปฏิบัติกฎระเบียบข้อบังคับในแต่ละจังหวัด ยังไม่เป็นเอกภาพกันทั้งหมด ความเร็วจำกัดอยู่ที่ 30 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ในเขตตัวเมือง และ 40 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ในเขตนอกตัวเมือง จากกฎระเบียบข้อบังคับเข้มงวดดังกล่าวทำให้เจ้าหน้าที่ของรัฐปฏิบัติต่อผู้ประกอบการขนส่งไม่เท่าเทียมกัน และอีกปัญหาหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการขนส่งได้รับความเดือดร้อนได้มีรถขนส่งเถื่อน รถขนส่งผิดกฎหมาย ซึ่งการบริหารต้นทุนในการดำเนินการผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางถนนยังขาดความรู้ความเข้าใจที่แท้จริงของต้นทุนในการดำเนินการขนส่งสินค้า มีการบริหารทางด้านต้นทุนแบบไม่มีหลักการที่ชัดเจน การให้บริการขนส่งในแต่ละเที่ยวค่าใช้จ่ายของการขนส่งไม่แน่นอนเพราะต้องมีค่าใช้จ่ายอื่นที่ไม่ใช่ต้นทุนที่แท้จริงของการขนส่ง การจัดการการขนส่งสินค้าทางถนนพาหนะคือตัวขับเคลื่อนที่สำคัญ การนำพาหนะมาใช้ในการขนส่งสินค้าต้องได้มาตรฐานของการขนส่ง และการใช้รถขนส่งในแต่ละเที่ยวต้องมีความเหมาะสมเพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง ผู้ประกอบการจะต้องปรับปรุงวิธีการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นภายใต้ต้นทุนที่ต่ำ ขณะที่คุณภาพจะต้องมีการปรับปรุงให้สูงขึ้นตลอดเวลา

ปัจจุบันได้มีการจัดจ้างผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญจากภายนอกเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินงานด้านการขนส่งมากขึ้น ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งจึงต้องเข้าใจบทบาทของการขนส่งในการที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้า สำหรับปัญหาของผู้ประกอบการขนส่งที่ผ่านมา คือ ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางถนน ยังไม่ให้ความสำคัญในเรื่องของพัฒนาคุณภาพและความสามารถบุคลากร ยังขาดการมีวิสัยทัศน์ในการมองสภาพการภายในและนอกของบริษัท ทำให้บุคลากรขาดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเองให้มีความรู้ความสามารถ ในการให้บริการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรเป็นส่วนสำคัญที่เป็นตัวชีวิตภายในของบริษัท ซึ่งผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ทำให้องค์กรขาดความคิดสร้างสรรค์ ขาดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ ทั้งที่บุคลากรของไทยมีความชำนาญและความเชี่ยวชาญเรื่องภูมิประเทศ สภาพของถนนและเส้นทางในการขนส่ง ในปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งได้ถูกพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นไม่ว่าจะเป็น การเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างองค์กร เทคโนโลยีการบริหารงานภายในองค์กร ในงานบริหารการเดินรถและการประเมินผลการให้บริการ เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบการขนส่งจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจด้านเทคโนโลยีที่สามารถขนส่งสินค้าให้เป็นไปอย่างรวดเร็วที่สุด และต้นทุนการขนส่งต่ำที่สุดเพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจและเพิ่มผลกำไรให้แก่องค์กร

จากปัญหาข้างต้น ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของไทยควรมีการพัฒนาศักยภาพให้เกิดประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในภาคการขนส่งทางถนนที่ควรพิจารณา คือ ผู้ให้บริการขนส่งควรเน้นการบริหารจัดการด้านการขนส่งเพื่อลดต้นทุนหรือเวลาในการขนส่ง ซึ่งเป็นหัวใจหลักของการดำเนินธุรกิจ การพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะ ความชำนาญ ในธุรกิจขนส่งทางถนน การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้เพื่อเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการงานขนส่งเพื่อให้ผู้ให้บริการขนส่งสามารถแข่งขันได้เมื่อตลาดการขนส่งมีการเปิดเสรีในอนาคต ควรเน้นสร้างเครือข่ายพันธมิตรในการประกอบธุรกิจเพื่อครอบคลุมพื้นที่ให้บริการ ดังนั้นการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพโดยมีเป้าหมายคือการส่งมอบทันเวลาเพื่อลดต้นทุน มุ่งให้เกิดความพอใจแก่ลูกค้าและมีระบบการจัดการขนส่งที่ปฏิสัมพันธ์สอดคล้องกันส่งผลให้บรรลุดัชนีประสงค้อย่างมีประสิทธิภาพและยังรักษาความสามารถการแข่งขันธุรกิจได้อย่างเข้มแข็งจะเป็นการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ถือเป็นยุทธศาสตร์สำคัญของผู้ประกอบการขนส่ง

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนนและการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการกับการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง

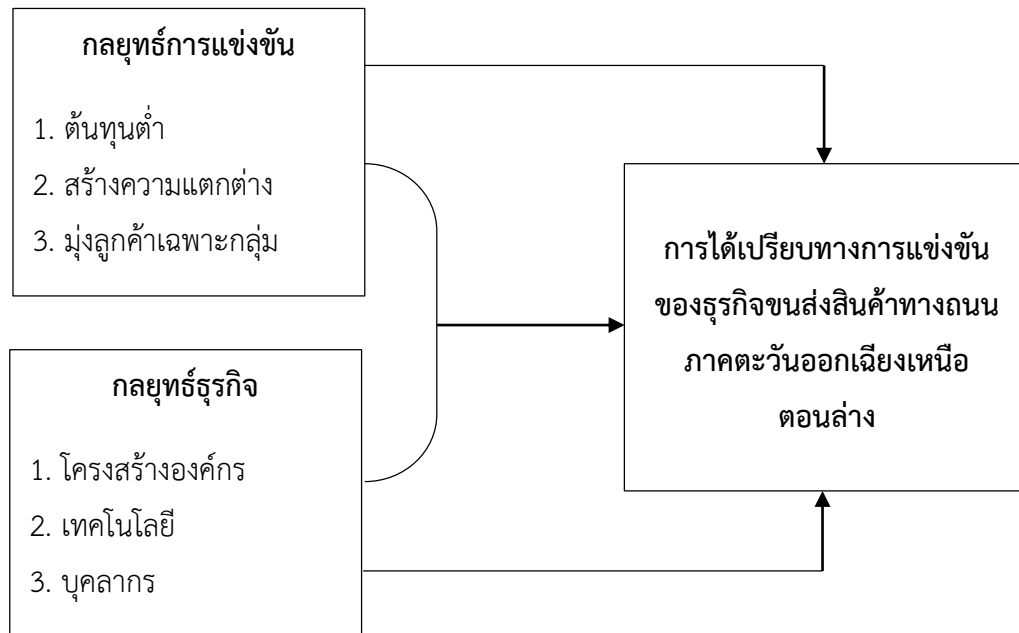
สมมติฐานการวิจัย

1. กลยุทธ์การแข่งขันมีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง
2. กลยุทธ์ธุรกิจมีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง
3. กลยุทธ์การแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ผสมผสานแนวคิดจากนักวิชาการหลายท่านเพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในงานวิจัยฉบับนี้ ซึ่งประกอบด้วย แนวคิดกลยุทธ์การแข่งขัน (Porter, 1980) ภายใต้กลยุทธ์ 3 ด้านหลัก ได้แก่ กลยุทธ์ต้นทุนต่ำหรือการเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership Strategy) กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง (Differentiate Strategy) กลยุทธ์มุ่งลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Focus Strategy) และแนวคิดกลยุทธ์ธุรกิจ (Porter, 1985) ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ภายใต้กิจกรรมสนับสนุน ประกอบด้วย

โครงสร้างองค์กร เทคโนโลยี บุคลากร สำหรับแนวคิดเกี่ยวกับความได้เปรียบในการแข่งขันศึกษาจาก ทฤษฎี แนวคิด ผู้วิจัยได้นำแนวคิดของ Michael E. Porter (1990) เฉพาะในส่วนของความได้เปรียบ ในการแข่งขัน เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในงานวิจัย ดังภาพประกอบที่ 1



ภาพประกอบที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) เพื่อ มุ่งหาข้อเท็จจริงและข้อสรุปในเชิงปริมาณ โดยการใช้ข้อมูลที่เป็นตัวเลขมาเป็นหลักฐานยืนยันความ ถูกต้องของข้อค้นพบและข้อสรุปต่างๆ ซึ่งใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บ รวบรวมข้อมูล และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการ สัมภาษณ์เพื่อหาข้อเท็จจริงมาสนับสนุนข้อค้นพบการศึกษาในเชิงปริมาณ

1. การวิจัยเชิงปริมาณ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ได้แก่ ผู้ที่ปฏิบัติงานในธุรกิจเกี่ยวกับขนส่งสินค้าทางถนนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตอนล่าง ที่จดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการขนส่ง ในส่วนของการบรรทุกระหว่างประเทศกับกรมการ ขนส่งทางบก ซึ่งมีจำนวน 1,327 ราย (ข้อมูล ณ 29 กุมภาพันธ์ 2559)

กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ที่ปฏิบัติงานในธุรกิจเกี่ยวกับขนส่งสินค้าทางถนนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตอนล่าง ที่จดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการขนส่ง ในส่วนของการบรรทุกระหว่างประเทศกับกรมการ

ขนส่งทางบก ซึ่งผู้วิจัยกำหนดระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 โดยให้ความผิดพลาดในการประมาณไม่เกินร้อยละ 5 ขนาดของตัวอย่างจึงเท่ากับ 307 คน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยแจกแบบสอบถามที่คำนวณได้จากกลุ่มตัวอย่างจนครบทั้ง 307 ชุด ผู้วิจัยนำแบบทดสอบทดสอบค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของคำถามในแต่ละด้าน โดยการวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha-Coefficient) ด้วยวิธีการของ Cronbach (1990: 201-204) ซึ่งผลการทดสอบค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นของแต่ละมาตรวัด ผลการคำนวณค่าความเชื่อมั่นของข้อมูลด้านกลยุทธ์การแข่งขันภาพรวม เท่ากับ 0.986 กลยุทธ์ธุรกิจภาพรวม เท่ากับ 0.978 และการได้เปรียบทางการแข่งขันภาพรวม เท่ากับ 0.962 สรุปได้ว่าเครื่องมือแบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัยนี้มีความเชื่อมั่นได้ค่อนข้างสูง

สถิติที่ใช้ในการวิจัย คือ ค่าเฉลี่ย และทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

2. การวิจัยเชิงคุณภาพ

สำหรับกลุ่มตัวอย่างการวิจัยเชิงคุณภาพ ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ผู้จัดการฝ่ายขนส่งของผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง จำนวน 9 ท่าน จากประชากรเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างที่อาศัยความน่าจะเป็น

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) (บุญเรียง ขจรศิลป์, 2539 ; นางลักษณ์ วิรัชชัย, 2543) เพื่อให้ได้ข้อมูลมาสนับสนุนการวิจัยเชิงปริมาณ และนำข้อเสนอแนะมาวิเคราะห์หาแนวทางการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ต่อไป

ผลการวิจัย

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปด้านปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ปฏิบัติงานในฝ่ายขนส่ง มีระยะเวลาในการปฏิบัติงาน 1-3 ปี
2. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันภาพรวม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันภาพรวมในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาแต่ละกลยุทธ์ด้านต่างๆ อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยด้านมุ่งลูกค้าเฉพาะกลุ่มมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เท่ากับ 3.77 รองลงมา คือ ด้านสร้างความแตกต่าง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.72 และด้านต้นทุน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65 ตามลำดับ
3. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจภาพรวม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้า

ทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาแต่ละกลยุทธ์ด้านต่างๆ อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยด้านเทคโนโลยี และด้านต้นทุน มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด เท่ากับ 3.71 และ 3.71 รองลงมา คือ ด้านบุคลากร ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.64 ตามลำดับ

4. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการได้เปรียบในการแข่งขัน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเกี่ยวกับการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับมาก

5. การทดสอบสมมติฐาน

5.1 สมมติฐานข้อที่ 1 กลยุทธ์การแข่งขันมีความสัมพันธ์ในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันภาพรวม และรายด้านทุกด้าน มีความสัมพันธ์ในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับสูงทิศทางเดียวกัน มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ .77, .81, .80 และ .79 ตามลำดับ

5.2 สมมติฐานข้อที่ 2 กลยุทธ์ธุรกิจมีความสัมพันธ์ในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า กลยุทธ์ธุรกิจภาพรวม และด้านเทคโนโลยี มีความสัมพันธ์ในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับสูงทิศทางเดียวกัน มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ .71 และ .84 ตามลำดับ ส่วนด้านโครงสร้างองค์กร และด้านบุคลากร มีความสัมพันธ์ในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับปานกลางทิศทางเดียวกัน มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ .68 และ .61 ตามลำดับ

5.3 สมมติฐานของการวิจัยที่ 3 กลยุทธ์การแข่งขันกับกลยุทธ์ธุรกิจมีผลต่อการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านต้นทุน สัมประสิทธิ์ เท่ากับ .35 ด้านมุ่งลูกค้าเฉพาะกลุ่ม สัมประสิทธิ์ เท่ากับ .21 และกลยุทธ์ธุรกิจ ด้านเทคโนโลยี สัมประสิทธิ์ เท่ากับ .26 และด้านบุคลากร สัมประสิทธิ์ เท่ากับ .31 มีผลต่อความสัมพันธ์เชิงบวกกลยุทธ์การแข่งขันกับกลยุทธ์ธุรกิจมีผลต่อการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณเป็น 0.88 และสามารถร่วมกันพยากรณ์การผลักดันเพื่อการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ได้ร้อยละ 78 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.00 โดยมีค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการพยากรณ์ เท่ากับ ± 0.29 เป็นไปตามสมมติฐานที่ 3

อภิปรายผลการวิจัย

1. กลยุทธ์การแข่งขันภาพรวม และรายด้านทุกด้าน มีความสัมพันธ์ในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับสูงทิศทางเดียวกัน อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการธุรกิจเล็งเห็นว่าในประกอบธุรกิจจะต้องกลยุทธ์การแข่งขันทุกด้านเพื่อการดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคง ยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย นิमित ศิริवार, (2554) ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุก เส้นทางขนส่ง ภาคกลางและภาคตะวันออก ผลการศึกษาพบว่า 1) ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่มีปัจจัยการบริการขนส่งสินค้าโดยมีจำนวนรถบรรทุก ต่ำกว่า 10 คัน มีลักษณะการใช้งานรถบรรทุก 4 ล้อ รถบรรทุก 6 ล้อ และรถบรรทุก 10 ล้อ ใช้งานต่ำกว่า 10 เทียบต่อสัปดาห์ และไม่มีการใช้งานรถพ่วง/กึ่งพ่วง และรถเทรลเลอร์ ประเภทของสินค้าที่ขนส่ง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม เครื่องจักร และชิ้นส่วนรถยนต์ ปริมาณของสินค้าที่จัดส่งในแต่ละครั้ง มากกว่า 1,000 กิโลกรัม มีเส้นทางในการขนส่งสินค้าทั่วประเทศ มีการคิดต้นทุนในการขนส่งสินค้าแต่ละเที่ยวจากค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าต่อคัน ผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์การ และด้านการจูงใจ มีการปฏิบัติอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนด้านการควบคุม ผู้บริหารมีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก การบริหารจัดการโลจิสติกส์ ด้านต้นทุนการขนส่ง และด้านมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการเห็นว่ามีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมาก ส่วนด้านอำนวยความสะดวกด้านการตอบสนอง และด้านความปลอดภัย ผู้ประกอบการเห็นว่ามีประสิทธิภาพอยู่ในระดับปานกลาง 2) ผู้ประกอบการที่มีอายุ ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ และค่าบริการต่อครั้ง ต่างกันมีความคิดเห็นต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์แตกต่างกัน ผู้ประกอบการที่มีจำนวนรถบรรทุก และลักษณะการใช้งานรถบรรทุกต่างกัน มีความคิดเห็นต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์แตกต่างกัน

2. กลยุทธ์ธุรกิจ ด้านโครงสร้างองค์กร และด้านบุคลากร มีความสัมพันธ์ในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อยู่ในระดับปานกลางทิศทางเดียวกัน เพราะประสบการณ์และความชำนาญของบุคลากรในการประสานงานติดต่อกับลูกค้าเป็นส่วนสำคัญของคุณภาพงานบริการ แต่จะต้องขึ้นอยู่กับนโยบายและเป้าหมายขององค์กรว่าจะให้ความสำคัญกับคุณภาพของการบริการแค่ไหน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของพิมพ์พิศา ฤกษ์อรุณรุ่ง (2553) การศึกษาโอกาสของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงรายต่อการประสานความร่วมมือทางธุรกิจเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประสานความร่วมมือกันทางธุรกิจคือการสร้างความสามัคคีกันในองค์กรเป็นอันดับแรก รองลงมาการสร้าง ความเชื่อถือและความไว้วางใจกันระหว่างธุรกิจและการบริหารที่มีต้นทุนต่ำและสอดคล้องกับงานวิจัย ชญานันท์ เกิดพิทักษ์, มนตรี พิริยะกุล, ศุภสิทธิ์ จารุพัฒน์หิรัญ, เหม่ภาค ศิริสุข (2552) การเพิ่มความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันด้วยกลยุทธ์โล

จิตติกลงในอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน ประกอบไปด้วย ต้นทุนองค์กรต่ำ ความแตกต่างของสินค้าหรือบริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง และความสามารถในการตอบสนองที่รวดเร็ว ผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่าการใช้กลยุทธ์ทางด้านโลจิสติกส์มีความสำคัญต่อการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันมาก คือ การใช้กลยุทธ์ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งประกอบด้วยมีการสร้างความสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง มีการกำหนดระดับการใช้ความสำคัญซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ยังต้องมีการสื่อสารที่ดีพอ มีผลโดยตรงที่ทำให้องค์กรเกิดความฉับไวในการทำงาน และมีผลต่อความร่วมมือระหว่างองค์กร ซึ่งประกอบด้วยการสร้างความเชื่อมโยงระหว่างองค์กร การปรับปรุงการทำงานร่วมกันซึ่งต้องอาศัยการวางแผนงาน การแบ่งปันผลประโยชน์ นอกจากนี้ยังต้องมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าช่วยในการทำงาน ซึ่งประกอบด้วยการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในหน่วยงานต่างๆ ในองค์กร การพัฒนาปรับปรุงเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสารด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ ในความสัมพันธ์ดังกล่าวพบว่า ปัจจัยดังกล่าวนี้ส่งผลให้องค์กรเกิดความฉับไวในการทำงาน ซึ่งประกอบด้วยความสามารถในการปรับเปลี่ยน ความยืดหยุ่น และความเร็ว ซึ่งประเด็นดังกล่าวส่งผลให้องค์กรมีความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้น

3. กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านต้นทุน ด้านมุ่งลูกค้าเฉพาะกลุ่ม และกลยุทธ์ธุรกิจ ด้านเทคโนโลยี ด้านบุคลากร มีผลต่อความสัมพันธ์เชิงบวกในการพัฒนาการได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง โดยผู้ประกอบการธุรกิจควรใช้กลยุทธ์ทั้งสองประกอบการดำเนินงาน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย ชญานันท์ เกิดพิทักษ์, มนตรี พิริยะกุล, ศุภสิทธิ์ จารุพัฒน์หิรัญ, เผ่าภักดิ์ ศิริสุข (2552) การเพิ่มความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันด้วยกลยุทธ์โลจิสติกส์ ในอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน ประกอบไปด้วย ต้นทุนองค์กรต่ำ ความแตกต่างของสินค้าหรือบริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง และความสามารถในการตอบสนองที่รวดเร็ว ผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่าการใช้กลยุทธ์ทางด้านโลจิสติกส์มีความสำคัญต่อการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันมาก คือ การใช้กลยุทธ์ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งประกอบด้วยมีการสร้างความสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง มีการกำหนดระดับการใช้ความสำคัญซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ยังต้องมีการสื่อสารที่ดีพอ มีผลโดยตรงที่ทำให้องค์กรเกิดความฉับไวในการทำงาน และมีผลต่อความร่วมมือระหว่างองค์กร ซึ่งประกอบด้วยการสร้างความเชื่อมโยงระหว่างองค์กร การปรับปรุงการทำงานร่วมกันซึ่งต้องอาศัยการวางแผนงาน การแบ่งปันผลประโยชน์ นอกจากนี้ยังต้องมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าช่วยในการทำงาน ซึ่งประกอบด้วย การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในหน่วยงานต่างๆ ในองค์กร การพัฒนาปรับปรุงเทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสารด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ ในความสัมพันธ์ดังกล่าวพบว่า ปัจจัยดังกล่าวนี้ส่งผลให้องค์กรเกิดความฉับไวในการทำงาน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. การประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เรื่องการเปิดเสรีการค้าอาเซียนและการแข่งขันด้านการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศภายใต้แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ
2. สร้างความรู้ความเข้าใจในมาตรฐานงานบริการด้านการขนส่งสินค้าของผู้ประกอบการขนส่งทางถนน
3. การรวมกลุ่มเพื่อการรองรับด้านต้นทุนเพื่อให้สามารถอยู่ได้ด้วยต้นทุนที่เป็นเอกภาพ
4. เปลี่ยนการแข่งขันด้านต้นทุนราคาเป็นการแข่งขันด้านคุณภาพการให้บริการขนส่งสินค้าที่ได้มาตรฐานงาน

ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

1. กลยุทธ์การแข่งขัน

1.1 ด้านต้นทุน การให้บริการการขนส่ง เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีผลกระทบต่อ การขนส่งสินค้าโดยเฉพาะค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ซึ่งเป็นต้นทุนผันแปรที่สำคัญที่สุดที่มีผลกระทบต่อ การขนส่งสินค้า เนื่องจากความผันผวนของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง ผู้ประกอบการได้ดำเนินการจัดการอย่าง ต่อเนื่องโดยผ่านกระบวนการการบริหารและการติดต่อประสานงานกับลูกค้าที่รวดเร็ว เพื่อปรับอัตรา ค่าขนส่งทั้งขึ้นและลง นอกจากนั้น ผู้ประกอบการขนส่งยังคงดำเนินการติดตั้ง NGV เพื่อรองรับ สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงวิกฤติน้ำมันแพงอาจจะรุนแรง ซึ่งเป็นวิธีการบริหารจัดการภายใน อีกทาง หนึ่ง และอีกวิธีหนึ่งคือผู้ประกอบการต้องหาวิธีในการบรรทุกสินค้าในแต่ละเที่ยวให้มีต้นทุนน้อยที่สุด ซึ่งอาจจะต้องใช้วิธีการบรรทุกได้ทั้งเที่ยวไปและเที่ยวกลับ เพื่อให้ไม่ให้เกิดเสียลูกค้า จากการใช้กลยุทธ์ ผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership)

สำหรับการให้ความสำคัญต่อคุณภาพด้านการขนส่งที่มีมาตรฐานและสามารถขนส่งร่วมกับ ลูกค้ารายอื่นเพื่อให้มีต้นทุนต่ำลง อาจจะมีการรวมกลุ่มหรือการสร้างเครือข่ายการให้บริการขนส่ง สินค้าเพื่อสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ โดยการเน้นที่ฝ่ายขนส่งที่มีความสามารถในจัดส่ง สินค้าได้คราวละมาก ๆ ซึ่งบางครั้งอาจจะต้องมีการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้ารายหลายในเที่ยวเดียว แต่ จะต้องคำนึงถึงการขนส่งที่ได้มาตรฐาน การขนส่งที่ตรงเวลา รวดเร็ว ความปลอดภัยของสินค้า หาก ผู้ประกอบการมีต้นทุนที่ลดลงจะสามารถเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับลูกค้าในด้านราคาค่าขนส่ง ได้มากขึ้น

1.2 ด้านสร้างความแตกต่าง ในส่วนของความสามารถในการพัฒนาด้านการขนส่งให้มี ประสิทธิภาพโดยการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการปฏิบัติงาน เช่น เทคโนโลยีที่สามารถโต้ตอบได้ เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับบริษัทได้ทันทีที่ต้องการ เทคโนโลยีด้านการขนส่งที่สามารถขนส่งสินค้า โดยใช้เส้นทางได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว ตรงเวลา เป็นต้น ซึ่งการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ที่เหมาะสมเข้า

ช่วยในการดำเนินงานจะทำให้การขนส่งมีประสิทธิภาพและยังช่วยลดต้นทุนขนส่งได้และสามารถตอบสนองความต้องการและความหลากหลายของลูกค้า

1.3 ด้านมุ่งลูกค้าเฉพาะกลุ่ม การให้บริการขนส่งสินค้าแต่ละเที่ยวจะมีลูกค้าที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน เช่น ลูกค้าที่ต้องการความรวดเร็ว ลูกค้าต้องการขนส่งเพียงผู้เดียวแต่สินค้าน้อย ดังนั้น ผู้ประกอบการควรมีวิธีการขนส่งที่สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่มีความต้องการแตกต่างกัน เช่น ประเภทของการขนส่งที่เน้นของความรวดเร็ว การขนส่งที่มีจำนวนสินค้าน้อย โดยในการขนส่งทุกประเภทจะมีคุณภาพการบริการที่ได้มาตรฐานเหมือนกัน เพื่อให้มีบริการด้านการขนส่งที่หลากหลายให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้ตามความต้องการ

2. กลยุทธ์ธุรกิจ

2.1 โครงสร้างองค์กร มีการกำหนดนโยบาย วิสัยทัศน์ กลยุทธ์และแผนปฏิบัติงาน ที่มุ่งพัฒนาธุรกิจด้านการขนส่งถ่ายทอดให้บุคลากรรับทราบตามที่ระบุไว้ มีการจัดทำมาตรฐานการขนส่งเป็นลายลักษณ์อักษรและมีการเผยแพร่กันภายในองค์กรอย่างชัดเจน เนื่องจากมาตรฐานเป็นตัวชี้วัดขององค์กร และให้บุคลากรในองค์กรเพื่อนำมาปฏิบัติให้บรรลุตามเป้าหมายขององค์กร

2.2 เทคโนโลยี เป็นส่วนสำคัญในการบริการการขนส่ง หากผู้ประกอบการนำเอาเทคโนโลยีในด้านต่าง ๆ มาใช้เป็นส่วนหนึ่งในการขนส่งจะส่งผลดีต่อองค์กร และต่อผู้ใช้บริการ และเพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาด้านการขนส่งสินค้า ผู้ประกอบการขนส่งควรนำเทคโนโลยีมาใช้ในการขนส่งเพื่ออำนวยความสะดวก และลดขั้นตอนในการขนส่ง ทำให้สะดวกรวดเร็ว และขนส่งได้มากขึ้นเป็นการเพิ่มมูลค่าทางการค้า เช่น เทคโนโลยีนำทาง GPS ช่วยในการตรวจสอบเส้นทางจะช่วยให้เกิดความรวดเร็วและตรงเวลา เทคโนโลยีติดต่อสื่อสารเพื่อให้ลูกค้าติดต่อกับบริษัทได้อย่างรวดเร็ว เทคโนโลยีฐานข้อมูลเป็นการสร้างความสัมพันธ์ภาพที่ดีแก่ลูกค้าเพราะจะมีการบันทึกรายละเอียดของลูกค้าแต่ละรายได้

2.3 บุคลากร เป็นส่วนที่สนับสนุนให้บุคลากรในองค์กรเกิดแรงกระตุ้นในการปฏิบัติงาน หากองค์กรมีโครงสร้างที่ดีจะทำให้บุคลากรมีกำลังใจและมีพลังในการปฏิบัติงาน ทั้งนี้บุคลากรควรให้บริการที่ดีย่อมมีโอกาสสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า รวมถึงบุคลากรฝ่ายขนส่งที่มีประสบการณ์ในการขับรถและมีความเชี่ยวชาญในเส้นทาง ผู้ประกอบการให้ความสำคัญทางด้านความปลอดภัยแก่สินค้า เพราะการให้บุคลากรได้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น หรือการแสดงความคิดเห็นของปัญหาที่ได้เจอจะเป็นการทำให้บุคลากรมีความชำนาญและประสบการณ์ใหม่ ๆ เกิดองค์ความรู้มากขึ้น ซึ่งจะทำให้สามารถชี้แจงให้ลูกค้าทราบหรือสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

3. การได้เปรียบในการแข่งขัน ธุรกิจขนส่งจะต้องมีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานเพิ่มประสิทธิภาพงาน ทั้งในด้านการขนส่ง ด้านการบริหารดำเนินงานในองค์กรเพื่อลดต้นทุนจนสามารถมีความได้เปรียบคู่แข่ง

บรรณานุกรม

- กรมการขนส่งทางบก. (2559). ข้อมูลผู้ประกอบการขนส่งในส่วนของกรมการขนส่งระหว่างประเทศ. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก www.dlt.go.th (29 กุมภาพันธ์ 2559).
- ชฎานันท์ เกิดพิทักษ์, มนตรี พิริยะกุล, ศุภสิทธิ์ จารุพัฒน์ศิริ, เผ่าภักดิ์ ศิริสุข. (2552). การเพิ่มความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันด้วยกลยุทธ์โลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน. การประชุมสัมมนาวิชาการด้านการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ครั้งที่ 9 วันที่ 19-21 พฤศจิกายน 2552.
- นงลักษณ์ วิรัชชัย. (2543). การวิจัยเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน : การวิจัยปฏิบัติการของครู. จัดพิมพ์เนื่องในโอกาสเกษียณอายุราชการ.
- นิมิต ศิริवार. (2554). ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุก เส้นทางทางขนส่ง ภาคกลางและภาคตะวันออก. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
- บุญเรียง ขจรศิลป์. (2539). วิธีวิจัยทางการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: พี.เอ็น. การพิมพ์.
- พิมพ์พิศา ฤกษ์อรุณรุ่ง. (2553). การศึกษาโอกาสของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงรายต่อการประสานความร่วมมือทางธุรกิจเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน. ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.
- Cronbach, Lee.J. (1990). *Essentials of Psychology Testing*. 5th New York: Haper Collins Publishers Inc.
- Porter, M.E. (1980). *Competitive strategy : Techniques for analyzing industries and competitors*. New York: The Free Press.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive advantage : Creating and sustaining superior performance*. New York: The Free Press.
- Porter, M.E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.