



พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย
ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม

โดย
นางสาวจิราภรณ์ แพร่อัตถ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการประกอบการ
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2554
ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย
ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม

โดย
นางสาวจิราภรณ์ แพร่อัตต์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการประกอบการ
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2554
ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

**DYNAMIC OPERATION OF THE ENTREPRENEURS IN TRANSPORTATION BUSINESS
BY TRUCKS IN NAKHON PATHOM**

**By
Jiraporn Phaeaut**

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree

MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

Program of Entrepreneurship

Graduate School

SILPAKORN UNIVERSITY

2011

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร อนุมัติให้วิทยานิพนธ์เรื่อง “พลวัตและการดำเนิน
ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม” เสนอโดย
นางสาวจิราภรณ์ แพร่อัตต์ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการประกอบการ

.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปานใจ ชารัทสนวงศ์)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์

คณะกรรมการตรวจสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์กัญญา)
...../...../.....

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ วิไลนุช)
...../...../.....

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์)
...../...../.....

53602312 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : การขนส่งด้วยรถบรรทุก การดำเนินธุรกิจ

จิราภรณ์ แพร่อัตต์ : พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย
ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม. อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผศ.ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์.
100 หน้า.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพลวัตการดำเนินธุรกิจ ปัญหาและอุปสรรค
พร้อมแนวทางการแก้ไขของผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทรายในจังหวัด
นครปฐม เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้วิธีวิทยาการวิจัยแบบปรากฏการณ์วิทยา เก็บรวบรวม
ข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม และศึกษาจากเอกสารงานวิจัยที่
เกี่ยวข้อง ผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจดังกล่าวมากกว่า
8 ปี จำนวน 5 ราย ผลการวิจัยพบว่า พลวัตของการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน
ทราย เปลี่ยนแปลงไปตามการพัฒนาของระบบเศรษฐกิจภาคการก่อสร้าง การพัฒนาเทคโนโลยี
ด้านขนถ่ายตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน แต่การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือการเกิดวิกฤติเศรษฐกิจฟองสบู่
ในปี พ.ศ. 2540 ทำให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกได้รับผลกระทบอย่างมากด้านราคาน้ำมัน
ที่แพงขึ้น ผู้ประกอบการจึงมีแนวทางการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจของตนที่หลากหลายในด้าน
การบริหาร ด้านบุคลากร ด้านการเงิน ด้านเครื่องมือเครื่องจักรและด้านการตลาด เป็นต้น เพื่อให้
ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้ ปัญหาและอุปสรรคที่พบในธุรกิจดังกล่าวคือ การแข่งขันของราคา
ค่าขนส่ง ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวและเปลี่ยนแปลงกระบวนการดำเนินธุรกิจด้วย
วิธีการควบธุรกิจตั้งแต่ 2 ธุรกิจขึ้นไป

สาขาวิชาการประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์.....

53602312 : MAJOR : ENTREPRENEURSHIP

KEY WORDS : TRANSPORTATION BY TRUCKS/ OPERATION

JIRAPORN PHAEAUT : DYNAMIC OPERATION OF THE ENTREPRENEURS IN
TRANSPORTATION BUSINESS BY TRUCKS IN NAKHON PATHOM. THESIS ADVISOR :
ASST.PROF.PHITAK SIRIWONG, Ph.D. 100 pp.

The purpose of this research is to study the dynamic, business operation and solutions to the problems and obstacles in the operations of transportation by trucks in Nakhon Pathom. This research is a qualitative research through phenomenology study. Accumulation of data is via in-depth interview, unassociated observation and delving through documents. Key informants were 5 entrepreneurs that have experience in this business for more than 8 years.

The research results indicated that, dynamic in the transportation business by trucks, has occurred for many generations. There were changes about development in the economics of the construction and automotive technology. (The economic crisis, when the bubble burst in 1997 brought in major changes in this business.) It had been severely affected by the high oil prices. It was the turning point of the business, whether the operator will succeed or fail. With the changes from past to present, entrepreneurs had ways to adapt their business operations such as management, financial, personnel, equipment and marketing, in order to maintain the business. Most of the problems and obstacles found in businesses are competitive prices or cut prices. As a result, operators to adapt and change their business processes by integration from two or more business.

Program of Entrepreneurship Graduate School, Silpakorn University Academic Year 2011
Student's signature.....
Thesis Advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความช่วยเหลือจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ได้เสียสละเวลาอันมีค่าให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ และข้อแนะนำต่าง ๆ ตลอดจนแก้ไขปรับปรุงให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณา จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.ธนิษฐ์ รัตนพงศ์ภินโญ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ วิไลนุช ที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์เป็นกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ตลอดจนให้คำแนะนำในการวิจัยครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณ คณาจารย์ทุกท่านในภาควิชาการประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ที่ได้ประสาทวิชาความรู้ ตลอดจนถ่ายทอดประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณ ผู้ที่ให้ข้อมูลทุกท่าน ที่กรุณาเสียสละเวลาในการตอบคำถามสัมภาษณ์ เพื่อน ๆ ทุกท่าน ตลอดจนผู้ที่ช่วยเหลือทุกท่าน ที่กรุณาให้ความร่วมมือ และเป็นประโยชน์ในการทำวิจัยครั้งนี้

สุดท้ายผู้วิจัยใคร่กราบขอบพระคุณ บิดา มารดา และพี่ของข้าพเจ้า ที่ให้ความรัก ความห่วงใย เป็นกำลังใจและสนับสนุน ส่งเสริมในทุก ๆ ด้านมาโดยตลอด จนทำให้ผู้วิจัยสามารถจัดทำวิทยานิพนธ์นี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี คุณประโยชน์ที่ได้รับจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบเป็นเครื่องบูชาพระคุณของ บิดา มารดา และครูอาจารย์ ที่ได้อบรมสั่งสอน ชี้แนะแนวทางที่ดีและมีคุณค่าตลอดมาจนสำเร็จการศึกษา

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญภาพประกอบ	ณ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
ขอบเขตของการศึกษา	4
ประโยชน์ที่ได้รับ	5
2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	6
การประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก	6
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขนาดย่อม	18
แนวคิดเกี่ยวกับวิกฤตเศรษฐกิจไทย.....	33
ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม	35
1) ทฤษฎีวิวัฒนาการ	36
2) ทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่	39
3) ทฤษฎีจิตวิทยาสังคม	45
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	48
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	53
การเลือกพื้นที่ทำการวิจัย	53
การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก.....	54
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	54
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	57
การวิเคราะห์ข้อมูล	58
การนำเสนอผลการวิจัย.....	59

บทที่	หน้า
ระยะเวลาในการวิจัย	60
4 ผลการวิจัย	61
ข้อมูลบริบทของผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม.....	61
ความเป็นมาของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม.....	65
พลวัตของการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม.....	68
ปัญหา อุปสรรคของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก และแนวทางแก้ไข	79
5 สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	82
สรุปผล	83
อภิปรายผลการวิจัย	88
ข้อเสนอแนะ	90
ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	90
ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป.....	91
บรรณานุกรม	92
ภาคผนวก	95
ภาคผนวก ก แนวคำถามในการวิจัย	97
ประวัติผู้วิจัย	100

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	รถกระบะบรรทุก.....	14
2	รถตู้บรรทุก.....	15
3	รถกระบะบรรทุกของเหลว	15
4	รถบรรทุกวัสดุอันตราย	15
5	รถบรรทุกเฉพาะกิจ	16
6	รถพ่วง	16
7	รถกึ่งพ่วง.....	17
8	รถกึ่งพ่วงบรรทุกวัสดุยาว.....	17
9	รถลากจูง.....	17
10	ภาพแสดงปัญหาความจำเป็นของระบบและสถาบันต่าง ๆ	41
11	ภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันต่าง ๆ	42
12	รถบรรทุกหัวหน้ายาว.....	67
13	รถบรรทุกกระบะยกเทได้.....	75
14	รถบรรทุกพ่วง	79
15	ภาพแสดงความสัมพันธ์ของการดำเนินการธุรกิจการขนส่งด้วย รถบรรทุก ดิน หิน ทราย ระหว่างธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน.....	85

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในสภาวะปัจจุบันมีการเจริญเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น การขยายตัวทางเศรษฐกิจ การพัฒนาเทคโนโลยี ตลอดจนสภาพสังคมและวัฒนธรรม เป็นต้น การดำเนินธุรกิจมีทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดย่อม ล้วนเป็นแรงขับเคลื่อนให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโตอย่างยั่งยืน โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นธุรกิจที่ส่งเสริมการกระจายรายได้ให้กับสังคม อันเป็นการสร้างเสถียรภาพให้แก่เศรษฐกิจและสังคม นอกจากนี้ธุรกิจขนาดย่อมยังเป็นแหล่ง วัตถุดิบ ผู้ให้บริการ ช่องทางการจำหน่าย คนกลาง ตัวแทน เพื่อรองรับธุรกิจขนาดใหญ่และทำให้ สายโซ่แห่งคุณค่า (Value Chain) ของธุรกิจมีความสมบูรณ์ครบถ้วนทุกกิจกรรม (กัตญญ หิรัญญสมบูรณ์ 2547: 1)

ธุรกิจการขนส่งทางบก เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่เริ่มต้นจากการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม จนมีการพัฒนาไปสู่ธุรกิจขนาดใหญ่ได้ การขนส่งทางบกมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการ ขยายตัวของโครงข่ายถนนอย่างทั่วถึง ครอบคลุมทุกพื้นที่ ทำให้การเดินทางมีความสะดวกสบาย ไม่ติดขัดหรือสูญเสียเวลา ทำให้การประกอบกิจกรรมต่าง ๆ สามารถดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง การ ติดต่อค้าขาย หรือทำธุรกิจต่าง ๆ ก็จะเกิดความคล่องตัว นอกจากนี้ธุรกิจการขนส่งทางบก ยังเป็น กิจกรรมการขนส่งสินค้าเพื่อให้เข้าถึงพื้นที่การผลิตและการตลาดได้ทั่วถึง เปิดโอกาสให้นา ทรัพยากรธรรมชาติมาใช้ประโยชน์ทางเศรษฐกิจ เช่น การนำแร่และไม้ มาใช้ในการแปรรูปและ เพื่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัย และในภาคอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภทจะต้องพึ่งการขนส่งสินค้า ซึ่งจะทำหน้าที่ในการนำพาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์จากพื้นที่หนึ่ง ไปสู่อีกพื้นที่หนึ่ง ทำให้เกิดกิจกรรม ทางการค้าด้านสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ก่อให้เกิดรายได้ และเป็นการกระตุ้น การเติบโตทาง เศรษฐกิจ (ไชยยศ ไชยมั่นคง และมยุขพันธ์ ไชยมั่นคง 2552:21)

การขนส่งสินค้าในประเทศไทยมีหลายวิธี เช่น การขนส่งทางรถยนต์หรือรถบรรทุก การขนส่งทางรถไฟ การขนส่งทางเรือ และการขนส่งทางอากาศ เป็นต้น สำหรับการขนส่งที่ สำคัญในประเทศไทยและทั่วโลกก็คือ การขนส่งทางรถยนต์หรือรถบรรทุก ซึ่งถือเป็นการขนส่งที่ มีความสะดวก รวดเร็ว และเป็นการขนส่งอันดับแรกของประเทศไทย โดยมีตัวแปรตาม องค์ประกอบสำคัญต่าง ๆ ที่ส่งผลให้การขนส่งทางรถยนต์หรือรถบรรทุกมีความสำคัญ กล่าวคือ ประการแรก ความต้องการในการซื้อรถมากขึ้นเพื่อสามารถขนส่งสินค้าได้ปริมาณมาก รวดเร็ว

และปลอดภัยต่อตัวสินค้า และประหยัดยิ่งขึ้น จากความต้องการดังกล่าวเป็นผลสืบเนื่องจากการขยายฐานอุตสาหกรรมสู่ภูมิภาคมากขึ้น ความต้องการในการขนถ่ายวัสดุ อุปกรณ์และผลิตภัณฑ์มากขึ้น การขนส่งทางรถยนต์เป็นทางเลือกที่ประหยัดและสะดวกสบายกว่าทางอื่น เช่น การเข้าเส้นทางหลัก เส้นทางย่อยได้สะดวกกว่าทางอื่น ประกอบกับโรงงานในส่วนภูมิภาคมีข้อเสียเปรียบในด้านราคาและเวลาในการส่งวัสดุ การขนส่งปริมาณมากเพียงพอและทันเวลาในการผลิตสินค้าและจะลดปัญหาการสต็อกสินค้า ทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิตได้ส่วนหนึ่ง เพื่อช่วยให้แข่งขันกับตลาดได้ดียิ่งขึ้น และการขยายเส้นทางคมนาคมมากขึ้น ช่วยสนองตอบต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ประการที่สอง มาตรฐานการผลิตรถพ่วงและรถบรรทุกให้เท่าเทียมยุโรป โดยมีการพัฒนาออกแบบโครงสร้างและระบบทันสมัยสูงขึ้น ให้มีความเหมาะสมกับการใช้งานให้ปลอดภัย แข็งแรง และอายุการใช้งานสูงขึ้น ภายใต้การแข่งขันทางด้านราคาและบริการมากขึ้น และประการที่สาม มีสื่อโฆษณาที่กว้างขึ้น เป็นการเพิ่มการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เทคนิคต่าง ๆ เกี่ยวกับรถบรรทุก รถพ่วง และช่วยในการประเมินความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจได้อีกด้วย (การวามารถบรรทุก 2538)

ธุรกิจการประกอบการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกมีการขยายตัวมากขึ้น จึงทำให้มีผู้ประกอบการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกให้บริการขนส่งรวมถึงการบริการด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องอยู่เป็นจำนวนมาก กรมการขนส่งทางบกได้แสดงสถิติจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งแยกประเภทการให้บริการ และจำนวนผู้ประกอบการขนส่ง ดังแสดงในตารางที่ 1 (เป็นข้อมูลเมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2554) มีจำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตให้บริการขนส่งส่วนบุคคลด้วยรถบรรทุกกว่า 333,000 ราย ซึ่งถือได้ว่าการเติบโตมากกว่าประเภทอื่น ๆ

ตารางที่ 1 สถิติจำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่งและจำนวนผู้ประกอบการขนส่งทั่วประเทศ (แสดงเฉพาะรถบรรทุก)

ประเภทการขนส่ง	ลักษณะรถ	จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง(ฉบับ)	จำนวนผู้ประกอบการขนส่ง (ราย)
ไม่ประจำทาง	รถบรรทุก	11,578	11,578
	รถบรรทุกระหว่างประเทศ	551	551
ส่วนบุคคล	รถบรรทุก	333,222	333,222
	รถบรรทุกระหว่างประเทศ	144	144

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน, จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อ 31 กรกฎาคม 2554 เข้าถึงได้จาก http://apps.dlt.go.th/statistics_web/statistics.html.

จังหวัดนครปฐม เป็นจังหวัดหนึ่งที่มีการขยายตัวทางการค้า และอุตสาหกรรม สังเกตได้จากจำนวนรถบรรทุกบนท้องถนนที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ประกอบกับจังหวัดนครปฐมอยู่ห่างจากกรุงเทพมหานครเพียง 56 กิโลเมตร (สารานุกรมเสรี 2011) และกรุงเทพมหานครเป็นแหล่งที่มีการขยายตัวของธุรกิจที่หลากหลาย เช่น ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่จัดได้ว่ามีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจ และมีมูลค่าเงินลงทุนหมุนเวียนในระบบหลายแสนล้านบาท รวมทั้งเป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจอื่นๆ เช่น ภาคการก่อสร้าง ภาคการผลิตวัสดุก่อสร้าง และภาคแรงงาน เป็นต้น ธุรกิจเหล่านี้ต้องใช้วัสดุก่อสร้าง เช่น ดิน หิน ทราย เป็นส่วนประกอบสำคัญ การขนส่งด้วยรถบรรทุกจึงตอบสนองความต้องการให้กับธุรกิจเหล่านี้ได้ ดังนั้นจึงทำให้จังหวัดนครปฐมมีธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกเพิ่มขึ้น จากสถิติจำนวนใบอนุญาตและประกอบการขนส่ง สำนักงานขนส่งจังหวัดนครปฐม (ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2554) พบว่า มีผู้ขอใบอนุญาตประกอบการขนส่งประเภทรถบรรทุกส่วนบุคคลจำนวน 7,656 ราย เป็นจำนวนรถบรรทุกถึง 23,109 คัน นับว่ามากกว่ารถบรรทุกประเภทอื่นที่มีเพียงไม่กี่ร้อยคัน ส่งผลให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีแนวทางการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพทั้งทางด้านการบริหารงานบุคลากร และแข่งขันกับสภาพเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

ในปัจจุบันการประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุกจึงเป็นที่นิยมมากในจังหวัดนครปฐม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการการขนส่งด้วยรถบรรทุกสิบสี่รายหนึ่ง (เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2554) กล่าวว่า การที่ธุรกิจดังกล่าวเป็นที่นิยมมากขึ้น เนื่องจากการบริหารจัดการที่ใช้จำนวนพนักงานน้อยราย มีผู้ประกอบการเป็นผู้มีอำนาจจัดการด้วยตนเอง ให้ผลประกอบการสูง และมีแนวโน้มความต้องการทางด้านสินค้าประเภทดิน หิน ทราย ที่มีเพิ่มขึ้นทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียงที่มีการพัฒนาก่อสร้าง และจังหวัดนครปฐมยังอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามธุรกิจนี้ก็มีการลงทุนค่อนข้างสูง และมีความเสี่ยงทางด้านการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมที่สูงตามมา จึงทำให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจสูงทั้งทางด้านราคา ปริมาณสินค้า การบริการ เป็นต้น ซึ่งหากผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ไม่มีประสบการณ์ที่เชี่ยวชาญ หรือไม่สามารปรับตัวได้ก็อาจทำให้ประกอบการธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวในที่สุด

การประกอบธุรกิจในปัจจุบันนั้นประสบความสำเร็จจำนวนมาก ทั้งธุรกิจขนาดย่อมขยายเป็นขนาดใหญ่ ผลประกอบการเพิ่มขึ้นทุกปี มีการขยายขอบเขตของสินค้าและการบริการ เป็นต้น แต่ก็มีธุรกิจบางแห่งไม่ประสบความสำเร็จหรือต้องล้มเหลวลง อันที่จริงแล้วธุรกิจขนาดย่อมหรือขนาดใหญ่ทุกแห่งมีโอกาสจะประสบความสำเร็จและล้มเหลวเท่าเทียมกัน แต่การดำรงของธุรกิจให้อยู่รอดในระยะยาวและเจริญเติบโตได้ต้องอาศัยการบริหารงานอย่างชาญฉลาดของผู้ประกอบการภายใต้ภาวะแวดล้อมที่แปรเปลี่ยนไปอยู่ตลอดเวลา (กัตญญู หิรัญญสมบุญ 2547:8)

ทั้งนี้ผู้วิจัยจึงให้ความสนใจกับการศึกษาในเรื่องนี้ เนื่องจากผู้วิจัยเป็นบุคคลหนึ่งที่จะต้องก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย เพื่อสืบทอดกิจการต่อจากครอบครัว ผู้วิจัยจึงต้องมีทักษะและความรู้เกี่ยวกับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกนี้เป็นอย่างมาก โดยผู้วิจัยต้องศึกษาประสบการณ์จากผู้เชี่ยวชาญต่าง ๆ ถึงกระบวนการดำเนินธุรกิจที่สามารถทำให้ธุรกิจดำรงอยู่รอด และการขยายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ได้ต่อไป

ด้วยเหตุดังกล่าว ผู้วิจัยจึงมีความประสงค์ในการศึกษาถึงพลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม โดยศึกษาถึงกระบวนการดำเนินธุรกิจในสภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวอยู่ตลอดเวลา เพื่อนำพาธุรกิจให้อยู่ดำรงรอดต่อไปได้ ตลอดจนศึกษาปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจดังกล่าวพร้อมเสนอแนะแนวทางแก้ไข โดยการศึกษาจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจด้านนี้ เพื่อนำผลการวิจัยมาเป็นแนวทางและประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจในอนาคต พร้อมทั้งนำมาปรับปรุงหรือพัฒนาการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ให้เติบโตต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาพลวัตและกระบวนการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย จากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในจังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย และนำเสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตด้านพื้นที่

ในการทำการศึกษาเรื่อง “พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม” ครั้งนี้ ทำการศึกษาในพื้นที่จังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย เป็นจำนวนมาก เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีการคมนาคมใกล้เขตกรุงเทพมหานคร และใกล้แหล่งวัตถุดิบของสินค้าประเภท ดิน หิน ทราย เป็นที่ต้องการมากในกลุ่มธุรกิจก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

ขอบเขตด้านประชากร

สำหรับการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจนี้จำนวน 5 ราย แต่ละรายมีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 8 ปี

ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย จำนวนผู้ประกอบการ การประกอบการธุรกิจขนาดย่อม การบริหารและการจัดการ ลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเศรษฐกิจ รวมถึงการศึกษาแนวโน้มของธุรกิจ จากเอกสาร ตำรา เว็บไซต์ และงานวิจัยต่าง ๆ

ขอบเขตด้านระยะเวลา

สำหรับระยะเวลาการศึกษาวิจัยนี้ใช้เวลาตั้งแต่เดือนมิถุนายน พ.ศ.2554 ถึงเดือนมีนาคม พ.ศ.2555

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. จากงานวิจัยทำให้ทราบถึงพลวัตและกระบวนการดำเนินธุรกิจ จากผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในกระบวนการดำเนินธุรกิจที่ทำให้ธุรกิจต้องมีการปรับตัวตลอดเวลาเพื่อให้ธุรกิจดำรงอยู่รอดและเจริญเติบโตได้
2. สามารถนำผลของการวิจัยมาเป็นแนวทางการดำเนินธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่น่าสนใจในการดำเนินธุรกิจดังกล่าวนี้ให้สามารถดำเนินธุรกิจให้ดำเนินอยู่รอดได้และเป็นแนวทางกับผู้ประกอบการสามารถนำไปพัฒนาให้ธุรกิจให้มีความเจริญก้าวหน้าต่อไป
3. เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้นำงานวิจัยไปศึกษาค้นคว้าต่อยอด ในประเด็นต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกในด้านต่าง ๆ เช่น ปัญหาเงินนอกระบบ หลักการดำเนินของผู้ประกอบการ และการเข้าสู่ธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ เป็นต้น

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง “พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทรายของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม” ครั้งนี้ ผู้วิจัยขอเสนอแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง และผลงานวิจัยต่าง ๆ โดยได้ลำดับเนื้อหาในการนำเสนอ ดังต่อไปนี้

1. การประกอบการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุก
2. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขนาดย่อม
3. แนวคิดเกี่ยวกับวิกฤตเศรษฐกิจไทย
4. ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม
 - 4.1 ทฤษฎีวิวัฒนาการ
 - 4.2 ทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่
 - 4.3 ทฤษฎีจิตวิทยาสังคม
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การประกอบการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุก

การขนส่งสินค้า

การขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกจัดเป็นการขนส่งทางบก หมายถึง การลำเลียง คน สัตว์ และสิ่งของ จากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง โดยใช้พาหนะที่เคลื่อนที่บนบก มีวิวัฒนาการการขนส่งทางบก โดยเริ่มจากการแบกหามโดยมนุษย์ ใช้สัตว์ประเภทช้าง ม้า วัว ควาย บรรทุกสิ่งต่างๆ ใช้สัตว์ลากยานพาหนะ ซึ่งในปัจจุบันใช้รถไฟและรถยนต์เป็นหลัก

กมลชนก สุทธิวาหนฤพุดิ และคณะ (2547:11) ได้แบ่งการขนส่งออกเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่ 1) การขนส่งทางถนน มีการให้บริการที่รวดเร็วเชื่อถือได้และมีสถิติสินค้าสูญหายน้อยระหว่างการเดินทาง 2) การขนส่งทางรถไฟ ขาดการยืดหยุ่นในการปรับการบริการ เนื่องจากข้อจำกัดด้านรางและอุปกรณ์อำนวยความสะดวก และเป็นการขนส่งระหว่างสถานีมากกว่าเป็นการขนส่งระหว่างจุดต้นทางและจุดปลายทาง รวมทั้งระยะเวลาในการขนส่งนาน ความถี่ในการให้บริการน้อย อย่างไรก็ตามการขนส่งทางรถไฟมีต้นทุนการขนส่งต่ำกว่าทางถนนและทางอากาศ 3) การขนส่งทางอากาศ ส่วนใหญ่เป็นการขนส่งสินค้าที่มีมูลค่าสูง เนื่องจากต้นทุนค่าขนส่งทาง

อากาศราคาแพง มีความรวดเร็ว ปลอดภัย และความเชื่อถือในการบริการมีมาก 4) การขนส่งทางน้ำ จำแนกเป็นการขนส่งในประเทศ การขนส่งชายฝั่ง และการขนส่งภายนอกประเทศ การขนส่งทางน้ำมีคู่แข่งหลัก คือ การขนส่งทางรถไฟและการขนส่งทางท่อ เนื่องจากสินค้าหลักเป็นสินค้าถึงสำเร็จรูปสินค้าที่เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรม สินค้าเทกอง สินค้ามูลค่าน้ำหนักต่ำ 5) การขนส่งทางท่อมียกจำกัดคือขนส่งสินค้าได้ไม่กี่ประเภท เช่น ก๊าซธรรมชาติ น้ำมันดิบ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม น้ำ และเคมี

กรมการขนส่งทางบก (2551 : 3) กล่าวถึงการขนส่งสินค้ามีหลายรูปแบบทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ และทางท่อ โดยการขนส่งสินค้าภายในประเทศไทยจะใช้การขนส่งทางถนนเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 86 ของน้ำหนักของสินค้าที่ทำการขนส่งภายในประเทศทั้งหมด เนื่องจากมีโครงสร้างพื้นฐานที่ค่อนข้างสมบูรณ์ ทั้งนี้เพราะภาครัฐได้ให้การสนับสนุนการขนส่งทางถนนเป็นอย่างมากเมื่อเทียบกับการพัฒนาการขนส่งในรูปแบบอื่น โดยมีแนวคิดที่ว่าระบบถนนเป็นบริการขนส่งพื้นฐานที่ให้ความสะดวกรวดเร็วและเป็นการขนส่งให้ถึงจุดหมายปลายทางโดยตรง อีกทั้งการขนส่งทางถนนเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพสูงสุดสำหรับการขนส่งในช่วงสั้น ๆ นอกจากนั้นการลงทุนขยายระบบถนนยังมีความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์มากกว่าการขนส่งทางด่านอื่น ๆ คือสามารถเข้าถึงได้ทุกพื้นที่ สามารถรับขนส่งสินค้าจากจุดต้นทางส่งไปถึงจุดหมายปลายทางได้ โดยไม่ต้องเปลี่ยนยานพาหนะ หรือขนถ่ายระหว่างทาง เป็นการประหยัดในการขนส่งอีกทางหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า การให้บริการจากที่ถึงที่ จากข้อมูลปริมาณการขนส่งสินค้าทางถนนแยกตามประเภทสินค้าสามารถจำแนกประเภทการขนส่งออกเป็น 6 ประเภทหลัก ตามสินค้าได้ดังนี้

1. การขนส่งสินค้าอุปโภคบริโภค ประเภทของสินค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วยสินค้าเบ็ดเตล็ดและสินค้าบริโภคอื่น ๆ การขนส่งประเภทนี้ตัวสินค้าเองจะมีราคาไม่สูง น้ำหนักไม่มาก แต่มีการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการสูงมาก ทำให้ไม่สามารถคิดราคาในการขนส่งที่สูงได้ ราคาในการขนส่งจะคิดตามระยะทางทั้งแบบต่อหน่วยน้ำหนัก และต่อหน่วยปริมาตร

2. การขนส่งผลผลิตทางการเกษตร ประเภทของสินค้าในกลุ่มนี้ประกอบไปด้วย ข้าว อ้อย มันสำปะหลัง ข้าวโพด สัตว์มีชีวิตและผลผลิตทางการเกษตรอื่น ๆ ความต้องการในการใช้บริการขนส่งจะขึ้นอยู่กับฤดูกาลเก็บเกี่ยวเป็นส่วนใหญ่ ราคาในการขนส่งมักคิดแบบเหมาคัน ตามระยะทาง (เนื่องจากส่วนใหญ่จะบรรทุกผลผลิตจนเต็มพิกัดตามที่กฎหมายกำหนด)

3. การขนส่งสินค้าอุตสาหกรรม สินค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วย วัสดุก่อสร้าง หิน ดิน ทราโย เครื่องจักร ซีเมนต์ เป็นต้น สินค้าส่วนใหญ่มีน้ำหนักมาก ราคาค่าขนส่งสินค้าคิดเหมาคันตามระยะทางเป็นส่วนใหญ่

4. การขนส่งสินค้าบรรจุตู้คอนเทนเนอร์ การขนส่งประเภทนี้ค่อนข้างจะมีมาตรฐาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเข้าและส่งออกเป็นส่วนใหญ่ จุดหมายปลายทางส่วนใหญ่จะอยู่ที่ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง หรือสถานีขนถ่ายสินค้า ราคาค่าขนส่งสินค้าจะคิดเหมาคันตามระยะทาง

5. การขนส่งวัตถุดิบทราย สินค้าในกลุ่มนี้ได้แก่ ทรายเคมี วัตถุไวไฟ ราคาค่าขนส่งสินค้าจะต้องรวมค่าประกันภัยที่สูงกว่าสินค้าทั่วไป ราคาค่าขนส่งจะคิดแบบเหมาคันตามระยะทาง

6. การขนส่งสินค้าเฉพาะ สินค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วย คอนกรีตผสมสำเร็จรูป นมปูนซีเมนต์ผง เป็นต้น กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการจะเป็นกลุ่มเฉพาะรถขนส่งสินค้าที่ใช้ก็จะเป็นรถที่มีลักษณะเฉพาะตามประเภทของสินค้า

วิวัฒนาการการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุก

ชัยศ ไชยมั่นคง (2552 : 103) ได้กล่าวไว้ว่าการขนส่งสมัยใหม่ด้วยเครื่องจักรกลเกิดขึ้นหลังจากการนำเครื่องจักรไอน้ำมาใช้ เครื่องจักรไอน้ำนำมาใช้เป็นต้นกำลังของเรือและรถไฟ โดยใช้ถ่านหินและฟืน เป็นเชื้อเพลิง ต่อมามีการพัฒนาเครื่องยนต์สันดาปภายในและนำมาใช้กับรถยนต์ เครื่องยนต์สันดาปภายในมีความสะดวกและเครื่องยนต์มีขนาดเล็กจึงมีการนำไปใช้กับเรือและรถไฟ การใช้เครื่องจักรไอน้ำขับเคลื่อนยานพาหนะจึงค่อย ๆ หดหายไป วิวัฒนาการการใช้เครื่องยนต์สันดาปภายในเป็นไปตามความต้องการการขนส่ง ผู้ใช้บริการขนส่งมีความต้องการการขนส่งที่รวดเร็วและขนส่งครั้งละปริมาณมาก ยานพาหนะขนส่งจึงต้องพัฒนาให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ปัจจุบันเครื่องบินมีขนาดใหญ่สามารถขนผู้โดยสารได้ 500-600 คน เรือบรรทุกสินค้าได้กว่า 300,000 ตัน รถไฟบรรทุกสินค้าได้หลายพันตันและรถยนต์ทั้งรถบรรทุกและรถโดยสารขนผู้โดยสารและสินค้าได้มากขึ้น นอกจากยานพาหนะจะมีขนาดใหญ่บรรทุกคนและสินค้าได้มากแล้วยังมีความรวดเร็วและเชื่อถือได้อีกด้วย

อุตสาหกรรมขนส่งด้วยรถยนต์มีความสำคัญกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ รถยนต์มีความได้เปรียบในการเข้าถึงชุมชนและพื้นที่ได้ดีกว่ารูปแบบการขนส่งอื่น ขนาดการบรรทุกของรถยนต์ปริมาณไม่มากทำให้มีความได้เปรียบทางเศรษฐกิจในการให้บริการระยะทางสั้น ขณะที่เรือและรถไฟมีความได้เปรียบด้านต้นทุน เมื่อขนส่งในระยะทางไกลและขนปริมาณมาก ข้อจำกัดการให้บริการของเรือ คือต้องอาศัยแม่น้ำหรือชายฝั่งทะเลและต้องมีความลึกพอที่เรือจะเดินได้ ซึ่งแต่ละประเทศก็มีแม่น้ำที่สามารถเดินเรือได้จำกัด ดังนั้นพื้นที่ที่ไม่มีแม่น้ำเรือก็เดินไม่ได้จึงไม่สามารถให้บริการ ขณะที่รถไฟเดินไปตามราง เครื่องขั้วรถไฟมีข้อจำกัด รถไฟจึงให้บริการได้เฉพาะในเส้นทางที่มีรางเท่านั้น

การขนส่งด้วยรถยนต์พัฒนาไปอย่างรวดเร็วภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 รถยนต์มีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีเครื่องยนต์อย่างต่อเนื่อง เครื่องยนต์มีกำลังมากขึ้นทำให้บรรทุกได้มากและมี

ความรวดเร็วขึ้นรวมทั้งเครื่องยนต์และอุปกรณ์มีความเชื่อถือได้อีกด้วย ปัจจัยสำคัญในการพัฒนาการขนส่งด้วยรถยนต์ คือ เครือข่ายถนน ประเทศต่าง ๆ ลงทุนสร้างเครือข่ายถนนมากขึ้น และมีการปรับปรุงถนนตลอดเวลา การลงทุนสร้างถนนของรัฐทำให้รถยนต์เข้าถึงพื้นที่ได้กว้างขวาง การขนส่งสินค้าและผู้โดยสารด้วยรถยนต์จึงมีอัตราเติบโตสูง

ในสหรัฐอเมริกา รถไฟมีบทบาทสำคัญในการขนส่งสินค้า โดยในปี 1950 รถไฟขนส่งสินค้าระหว่างเมือง 1,400 ล้านตัน ขณะที่รถบรรทุกขนส่งสินค้าเพียง 800 ล้านตันเท่านั้น ต่อมาในปี 1980 รถไฟขนส่งสินค้า 1,600 ล้านตัน แต่รถบรรทุกขนส่งสินค้าเพิ่มเป็น 2,000 ล้านตัน และในปี 2000 รถไฟขนส่งสินค้า 2,100 ล้านตัน ขณะที่รถบรรทุกขนส่งสินค้า 4,250 ล้านตัน

ความสำคัญของการขนส่งด้วยรถบรรทุก

รังสรรค์ แขวงโสกา (2538:2) ได้ให้คำจำกัดความว่า การขนส่งเป็นการเคลื่อนย้ายบุคคลหรือผู้โดยสารและสินค้า หรือโภคภัณฑ์ จากที่แห่งหนึ่งไปยังที่อีกแห่งหนึ่ง โดยมีอุปกรณ์หรือสิ่งต่าง ๆ โดยมีองค์ประกอบของการขนส่งประกอบด้วยลักษณะดังต่อไปนี้

1. ต้องมีการเคลื่อนย้ายที่ของคน สัตว์ หรือสิ่งของ
2. การเคลื่อนย้ายต้องเป็นไปตามความประสงค์หรือความต้องการของมนุษย์
3. การเคลื่อนย้ายต้องกระทำโดยเครื่องมือหรือสิ่งต่าง ๆ ที่ใช้ในการขนส่ง

การขนส่งด้วยรถบรรทุกนั้นสามารถเคลื่อนย้ายบุคคล สัตว์ และสิ่งของได้คราวละมาก ๆ และสามารถเข้าถึงได้ทุกสถานที่ ซึ่งเป็นลักษณะหนึ่งของการขนส่งที่มีความสำคัญและจำเป็น การขนส่งนั้นมีความสำคัญต่อชีวิต และความเป็นอยู่ของมนุษย์เป็นอย่างยิ่ง ดังนี้

1. ทางด้านเศรษฐกิจการขนส่งกับการพัฒนาเศรษฐกิจ คือ การปรับปรุงวิธีการขนส่งให้สามารถเคลื่อนย้ายคน สัตว์ สิ่งของ ได้รวดเร็วและสะดวกกว่าเดิม ทำให้ชุมชนสามารถแลกเปลี่ยนสิ่งผลิตเหลือใช้ของตนกับชุมชนอื่นและเศรษฐกิจดีขึ้น การขนส่งมีส่วนสัมพันธ์กับการครองชีพที่ได้มีการขนส่งมีประสิทธิภาพ มาตรฐานในการครองชีพจะสูงที่ได้การขนส่งมีไม่เพียงพอไม่สะดวก มาตรฐานการครองชีพจะต่ำ

2. ทางด้านสังคมและวัฒนธรรม การขนส่งเป็นปัจจัยส่งเสริมช่วยให้มนุษย์มีชีวิตอยู่ในสังคมอย่างสมบูรณ์และสามารถรวมตัวกันเป็นชุมชน มนุษย์มีโอกาสท่องเที่ยวหรือเดินทางไปมาติดต่อกันได้อย่างกว้างขวาง ช่วยขจัดปัญหาขัดแย้งและสามารถแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ก่อให้เกิดลักษณะประจำชาติ วัฒนธรรมต่าง ๆ ก็สามารถกระจายไปได้ทั่วถึงกัน

3. ทางด้านการป้องกันประเทศการปฏิบัติการทางทหารต้องอาศัยการขนส่งเป็นปัจจัยสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการรุกหรือการตั้งรับ เพราะกองทัพจะเคลื่อนตัวได้รวดเร็วและปฏิบัติการกิจได้ตามความมุ่งหมายต้องใช้การขนส่งเป็นส่วนสำคัญ การขนส่งจึงเป็นสิ่งที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง

ในด้านการป้องกันประเทศ รวมทั้งการรักษาความสงบและความปลอดภัยในประเทศ ขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของการขนส่งที่สามารถจะเคลื่อนย้ายอาวุธยุทโธปกรณ์และพัสดุภัณฑ์ทุกชนิด ทั้งในยามสงครามและยามสงบ รวมทั้งสมรรถภาพในการเคลื่อนทัพขนาดใหญ่ด้วย

ต้นทุนของการขนส่งด้วยรถบรรทุก

การขนส่งด้วยรถบรรทุกนั้นการดำเนินการจะต้องเกี่ยวข้องกับการลงทุนทั้งด้านตัวเงินสินทรัพย์อื่น ๆ แรงงาน และอื่น ๆ ซึ่งได้จัดแบ่งต้นทุนการดำเนินการขนส่งด้วยรถบรรทุกไว้ 2 ประเภทได้แก่

1. ต้นทุนคงที่ หมายถึง ต้นทุนที่มีค่าไม่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณการส่งสินค้า ต้นทุนที่ประกอบด้วยต้นทุนต่อไปนี้ คือ ค่าตัวรถบรรทุก ค่าภาษีป้ายทะเบียนรถบรรทุก ค่าประกันภัย ค่าใช้จ่ายสำนักงาน และค่าจ้างพนักงานขับรถ และพนักงานผู้ช่วยกรณีที่จ่ายเป็นเงินเดือน

2. ต้นทุนผันแปร หมายถึง ต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงเป็นสัดส่วนโดยตรงกับปริมาณการส่งสินค้า ประกอบด้วย ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าน้ำมันหล่อลื่น ค่ายางรถ ค่าบำรุงรักษา และค่าจ้างพนักงานขับรถและพนักงานผู้ช่วย

นอกจากนี้ยังมีการคิดต้นทุนการขนส่งอีกรูปแบบหนึ่งได้เสนอหลักการสร้างแบบจำลองคิดต้นทุนขนส่ง คือ การรวบรวมข้อมูลต้นทุน โดยคิดเป็นต้นทุนต่อหน่วยเวลาซึ่งมีการจ่ายเป็นงวด ๆ และต้นทุนที่เกิดขึ้นเมื่อรถวิ่ง โดยคิดต่อหน่วยระยะทาง ซึ่งต้นทุนการใช้รถแบ่งออกเป็น 3 ประเภทคือ

1. ต้นทุนที่เกี่ยวกับเวลา ได้แก่ ค่าจ้างพนักงานขับรถ (เมื่อจ่ายตามเวลาทำงาน) ค่าภาษีรถ ค่าประกันภัย ค่าเสื่อมราคา (ถ้าคิดแบบจ่ายคงที่แต่ละปี)

2. ต้นทุนที่เกี่ยวกับระยะทาง ได้แก่ ค่าจ้างพนักงานขับรถ (เมื่อจ่ายตามระยะทางหรือเที่ยวขับรถ) ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่น ค่ายาง ค่าเสื่อมราคา (ถ้าคิดแบบขึ้นอยู่กับระยะทาง) ค่าบำรุงรักษา

3. ค่าใช้จ่ายประจำ ค่าจัดการ ค่าจอดรถ ค่าบริหารต่าง ๆ (การติดต่อสื่อสารงานธุรการ) งานจัดตารางเวลา

รูปแบบการประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก

สำหรับรูปแบบการประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุกตามพระราชบัญญัติการขนส่งทางบก (พ.ศ.2522) ได้อธิบายไว้ว่าการประกอบการขนส่งมี 7 ประเภท ดังนี้

1. การขนส่งประจำทาง – การขนส่งเพื่อสินค้าตามเส้นทางที่กำหนด
2. การขนส่งไม่ประจำทาง – การขนส่งเพื่อสินค้าโดยไม่จำกัดเส้นทาง

3. การขนส่งโดยรถขนาดเล็ก – การขนส่งคนหรือสิ่งของหรือคนและสิ่งของรวมกันเพื่อ
 สิ้นจ้างตามเส้นทางที่กำหนดด้วยรถที่มีน้ำหนักบรรทุกรวมกันไม่เกิน 4,000 กิโลกรัม
4. การขนส่งส่วนบุคคล - การขนส่งเพื่อการค้าหรือธุรกิจของตนเองด้วยรถที่มีน้ำหนักเกิน
 กว่า 1,600 กิโลกรัม
5. การขนส่งระหว่างประเทศ - การขนส่งประจำทาง การขนส่งไม่ประจำทาง หรือการ
 ขนส่งส่วนบุคคล ซึ่งกระทำระหว่างประเทศไทยกับต่างประเทศ
6. การขนส่งระหว่างจังหวัด - การขนส่งประจำทาง การขนส่งไม่ประจำทาง หรือการ
 ขนส่งส่วนบุคคล ซึ่งกระทำระหว่างจังหวัดกับจังหวัด
7. การรับจัดการขนส่ง การรับจ้างรวบรวมคน สัตว์ หรือสิ่งของและจัดให้บุคคลอื่น ซึ่ง
 เป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบการขนส่งจากที่แห่งหนึ่งไปยังที่อีกแห่งหนึ่งในความรับผิดชอบ
 ของผู้รับจัดการขนส่ง

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก

1. พระราชบัญญัติการขนส่งทางบก พ.ศ. 2522 มีการแก้ไขเพิ่มเติม ได้แก่ ฉบับที่ 2 พ.ศ.2523 ฉบับที่ 3 พ.ศ.2530 ฉบับที่ 4 พ.ศ.2535 ฉบับที่ 5 พ.ศ.2535 ฉบับที่ 6 พ.ศ.2537 ฉบับที่ 7 พ.ศ.2537 ฉบับที่ 8 พ.ศ.2542 กฎกระทรวงออกตามความในพระราชบัญญัติการขนส่งทางบก พ.ศ.2522 และประกาศกระทรวงคมนาคมและกรมการขนส่งทางบก กฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบกนี้เป็นกฎหมายจัดระเบียบการขนส่งทางถนนที่ครอบคลุมการขนส่งผู้โดยสารและสินค้าทั้งที่รับจ้างและการขนส่งส่วนบุคคลภายในประเทศและระหว่างประเทศ รวมถึงธุรกิจจัดการขนส่ง พระราชบัญญัติทั้งหมด 10 หมวด ประกอบด้วย หมวด 1 คณะกรรมการนโยบายการขนส่งทางบก หมวด 2 คณะกรรมการการควบคุมการขนส่งทางบก หมวด 3 ประกอบการขนส่ง หมวด 4 การชดเชยค่าเสียหายที่เกิดจากการขนส่ง หมวด 5 การจัดการขนส่ง หมวด 6 รถ หมวด 7 ผู้ประจำรถ หมวด 8 ผู้โดยสาร หมวด 9 สถานีขนส่ง หมวด 10 บทกำหนดโทษ สารสำคัญของกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบกมีจุดมุ่งหมายให้การขนส่งทางถนนมีประสิทธิภาพ มีความปลอดภัย เป็นระเบียบเรียบร้อยและเป็นธรรมกับทุกฝ่าย ซึ่งจะเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศและความผาสุกของประชาชน

2. พระราชบัญญัติรถยนต์ พ.ศ.2522 พระราชบัญญัตินี้ครอบคลุมรถยนต์ รถจักรยานยนต์ รถพ่วง รถบดถนน รถแทรกเตอร์ และรถอื่น ๆ ตามที่กฎหมายกำหนดในกฎกระทรวง สำหรับรถยนต์ครอบคลุมถึงรถยนต์สาธารณะ รถยนต์บริการ และรถยนต์ส่วนบุคคล พระราชบัญญัติประกอบด้วยหมวด 1 การจดทะเบียนเครื่องหมายและการใช้รถ หมวด 2 ภาษีประจำปี หมวด 3 ใบอนุญาตขับรถ หมวด 4 บทกำหนดโทษ สารสำคัญของกฎหมายนี้มี

จุดมุ่งหมายให้มีความปลอดภัยกับประชาชนทั้งชีวิตและทรัพย์สิน โดยกำหนดให้รถบรรทุกทุกประเภทต้องมีสภาพพร้อมใช้งาน มีอุปกรณ์ครบถ้วน มีการตรวจสภาพรถตามระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด การตัดแปลงหรือต่อเติมจากสภาพเดิมจะต้องได้รับอนุญาต ผู้ขับรถต้องได้รับใบอนุญาตขับรถตามประเภทที่กฎหมายกำหนดไว้อย่างใดอย่างหนึ่งใน 10 ชนิด และมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด และเพื่อคุ้มครองสิทธิของเจ้าของรถ กฎหมายกำหนดให้ต้องจดทะเบียนรถและมีสำเนาภาพถ่ายใบคู่มือจดทะเบียนรถในขณะขับ นอกจากนี้เจ้าของรถมีหน้าที่ต้องเสียภาษีประจำปีตามอัตราที่กฎหมายกำหนด

3. พระราชบัญญัติการจราจรทางบก พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติฉบับนี้มีเจตนารมณ์เพื่อให้มีความปลอดภัยและความเป็นระเบียบการเดินรถซึ่งครอบคลุมการใช้ช่องทางเดินรถ การขับรถ การจอดรถ หยุดรถ เครื่องหมายจราจร สัญญาณจราจร การใช้ความเร็ว และอื่น ๆ

4. พระราชบัญญัติทางหลวง พ.ศ.2535 พระราชบัญญัติฉบับนี้ให้อำนาจรัฐบาลในการก่อสร้างถนน การเวนคืนที่ดิน การขยายทางหลวง การสงวนทางหลวง การควบคุมดูแลและการบำรุงรักษาตลอดจนการควบคุมน้ำหนักบรรทุกของรถบรรทุกทุกประเภทต่าง ๆ

ใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก

ผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจขนส่งสินค้าต้องเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบการขนส่งประจำทาง หรือใบอนุญาตไม่ประจำทาง หรือใบอนุญาตขนส่งด้วยรถบรรทุกเล็ก หรือใบอนุญาตขนส่งส่วนบุคคล ปัจจุบันมีการออกใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก 3 ประเภท คือ ใบอนุญาตประกอบการขนส่งไม่ประจำทาง ใบอนุญาตประกอบการขนส่งส่วนบุคคล และใบอนุญาตประกอบการขนส่งระหว่างประเทศ

1. ใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุกไม่ประจำทาง ตามกฎหมายการขนส่งทางบกได้กำหนดให้ผู้ประกอบการขนส่งไม่ประจำทางด้วยรถบรรทุกต้องมีใบอนุญาตประกอบการขนส่ง ดังนี้

1.1 การขออนุญาตประกอบการขนส่ง ผู้ขออนุญาตประกอบการขนส่งต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้ ก) ต้องมีสัญชาติไทย ข) กรณีผู้ขอเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดต้องจดทะเบียนตามกฎหมายไทย มีสำนักงานใหญ่อยู่ในประเทศไทย และเป็นทุนไทยไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบเอ็ด ค) กรณีผู้ขอเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญต้องจดทะเบียนตามกฎหมายไทย ต้องมีสำนักงานใหญ่อยู่ในประเทศไทย และผู้เป็นหุ้นส่วนทั้งหมดต้องมีสัญชาติไทย ง) กรณีผู้ขอเป็นบริษัทจำกัดต้องมีสำนักงานใหญ่อยู่ในประเทศไทย กรรมการของบริษัทจำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งต้องมีสัญชาติไทย และทุนบริษัทไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบเอ็ดต้องเป็นของผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นบุคคลธรรมดา และมีสัญชาติไทยหรือต้องเป็นของนิติบุคคลตามกฎหมายไทยหรือองค์การหรือส่วนราชการไทย

จ) กรณีผู้ขอเป็นบริษัทมหาชนจำกัดต้องตั้งอยู่ในประเทศไทย กรรมการบริหารจำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งต้องมีสัญชาติไทยและทุนไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบ ต้องเป็นของบุคคลธรรมดาและมีสัญชาติไทย หรือเป็นนิติบุคคลและมีคุณสมบัติตาม ข้อ 2, 3, และ 4 ผู้ขออนุญาตต้องยื่นเอกสารคำขออนุญาตพร้อมกับเอกสารระบุประมาณสินค้าต่อเดือน ทุนจดทะเบียนไม่ควรน้อยกว่า 500,000 บาท มีสถานที่เก็บ ซ่อมและบำรุงรักษารถในท้องที่ทำการขนส่ง อนึ่งในวันยื่นคำขออนุญาตผู้ขอไม่ต้องมีรถอยู่ก็ได้

1.2 เงื่อนไขการขออนุญาตประกอบการขนส่ง การอนุญาตประกอบการขนส่งมีเงื่อนไข ดังนี้ ก) จำนวนรถที่ต้องใช้ในการประกอบการขนส่ง ข) ลักษณะ ชนิด และขนาดของรถต้องสอดคล้องกับประเภทสินค้าที่รับจ้างทำการขนส่ง ค) เครื่องหมายของผู้ประกอบการขนส่งที่ต้องให้ปรากฏประจำทุกคัน ง) เกณฑ์น้ำหนักบรรทุกและวิธีการบรรทุก จ) ท้องที่ทำการขนส่ง ฉ) มาตรฐานบริการ ช) สถานีเก็บซ่อมและบำรุงรักษา

1.3 การดำเนินการหลังจากได้รับอนุญาต ผู้ขอประกอบการขนส่งสินค้าด้วยรถไม่ประจำทาง เมื่อได้รับอนุมัติให้เป็นผู้ได้รับใบอนุญาตแล้วต้องดำเนินการ ดังนี้ ก) ชำระค่าธรรมเนียมจำนวน 1,500 บาท ใบอนุญาตประกอบการขนส่งมีอายุ 5 ปี ข) วางหลักทรัพย์สำหรับชดเชยค่าเสียหายเบื้องต้นแก่ชีวิตหรือร่างกายกับบุคคลภายนอก ค) แสดงหลักฐานการมีกรรมสิทธิ์หรือสิทธิครอบครองรถที่นำมาใช้ประกอบการขนส่ง

2. ใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุกส่วนบุคคล การประกอบการขนส่งส่วนบุคคลด้วยรถบรรทุก ต้องมีใบอนุญาตประกอบการขนส่ง วิธีการและหลักเกณฑ์การขออนุญาตมีดังนี้

2.1 การขออนุญาตประกอบการขนส่ง ผู้ขออนุญาตประกอบการขนส่งจะต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้ ก) ต้องเป็นผู้ที่ประกอบธุรกิจหรือการค้า และมีความจำเป็นต้องใช้รถบรรทุกเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจหรือการค้าของตนเอง โดยไม่นำรถนั้นไปรับจ้าง ข) ต้องมีรถที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองหรือเป็นผู้เช่าซื้อและจะใช้รถร่วมไม่ได้ ค) ในวันขออนุญาตประกอบการขนส่ง ผู้ขอไม่จำเป็นต้องมีรถอยู่

2.2 เงื่อนไขใบอนุญาตประกอบการขนส่ง ใบอนุญาตประกอบการขนส่งมีเงื่อนไข ดังนี้ ก) จำนวนรถที่ต้องใช้ประกอบการขนส่ง ข) ลักษณะ ชนิด และขนาดของรถที่ต้องใช้ในการประกอบการขนส่ง ค) สถานที่เก็บ ซ่อม และบำรุงรักษา ง) จำนวนผู้ประจำรถ การทำงานของคนขับรถจะขับรถต่อเนื่องกันเป็นระยะทางไม่เกิน 400 กิโลเมตร

2.3 การดำเนินการหลังจากได้รับใบอนุญาต ผู้ขออนุญาตเมื่อได้รับอนุญาตต้องดำเนินการ ดังนี้ ก) ชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประกอบการจำนวน 500 บาท ข) วาง

หลักทรัพย์ประกันความเสียหายอันเกิดแก่ชีวิตหรือร่างกายกับบุคคลภายนอก ภายในกำหนด 15 วัน ค) ใบอนุญาตมีอายุ 5 ปีนับแต่วันที่ออกใบอนุญาต

3. ใบอนุญาตประกอบการขนส่งระหว่างประเทศด้วยรถบรรทุก ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศประเภทไม่ประจำทางด้วยรถบรรทุกต้องได้รับใบอนุญาตตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 29 (พ.ศ.2530) ทั้งนี้การพิจารณาออกใบอนุญาตประกอบการขนส่งระหว่างประเทศจะเป็นไปตามความตกลงหรืออนุสัญญาที่ประเทศไทยทำไว้กับประเทศคู่สัญญานั้น ๆ

3.1 การอนุญาตประกอบการ ผู้ขออนุญาตจะต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้ ก) เป็นบริษัท จำกัดหรือบริษัทมหาชนหรือเป็นองค์การของรัฐ ข) กรณีผู้ขออนุญาตมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในต่างประเทศจะต้องมีสำนักงานตัวแทนจดทะเบียนตามกฎหมายไทยและตั้งอยู่ในประเทศไทยด้วย

3.2 การดำเนินการหลักจากได้รับอนุญาต ผู้ยื่นคำขออนุญาตเมื่อได้รับอนุญาตแล้ว ต้องดำเนินการดังนี้ ก) ชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาต 5,000 บาทต่อปี ข) ผู้ได้รับใบอนุญาตต้องวางหลักทรัพย์เพื่อประกันความเสียหายอันเกิดแก่ชีวิตหรือร่างกายกับบุคคลภายนอก ค) ผู้ได้รับใบอนุญาตต้องยื่นเรื่องขอต่อใบอนุญาตก่อนใบอนุญาตหมดอายุ

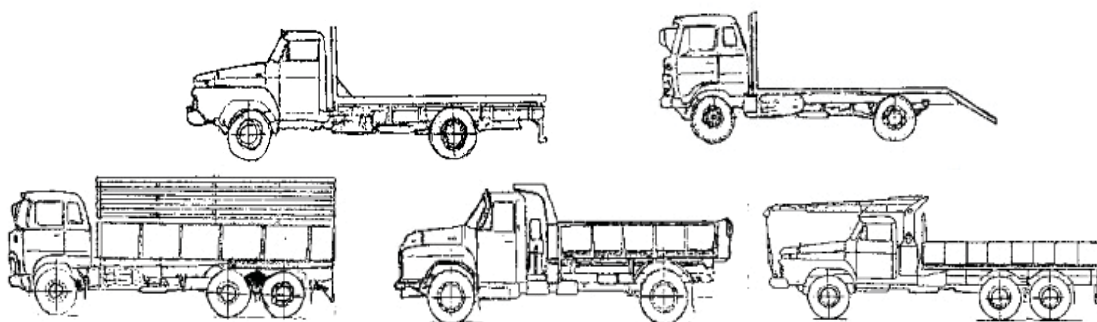
รถบรรทุก

สถาบันยานยนต์ (2553:2) ได้กล่าวถึงความหมายของรถบรรทุกตามกรมการขนส่งทางบก ไว้ว่ารถบรรทุก คือ รถที่ใช้ในการขนส่งสัตว์หรือสิ่งของ เพื่อสินจ้างโดยไม่กำหนดเส้นทาง หรือเพื่อการค้าหรือธุรกิจของตนเอง ซึ่งมีน้ำหนักเกิน 1,600 กิโลกรัมขึ้นไป

ตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 4 ออกตามความในพระราชบัญญัติการขนส่งทางบก พ.ศ. 2522 ได้กำหนดลักษณะรถที่ใช้ในการขนส่งสัตว์หรือสิ่งของ แยกเป็น 9 ลักษณะ ได้แก่

1. รถลักษณะที่ 1 รถกระบะบรรทุก

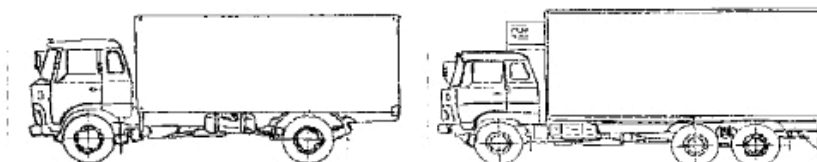
รถกระบะบรรทุกมีลักษณะส่วนที่ใช้ในการบรรทุกมีลักษณะเป็นกระบะ อาจมีหลังคาหรือไม่ก็ได้ หรือรถที่มีเครื่องยนต์สำหรับขับเคลื่อนของที่จะบรรทุกในกระบะ หรือรถที่มีกระบะบรรทุกสามารถยกเท รวมถึงรถซึ่งส่วนที่ใช้บรรทุกไม่มีด้านข้างหรือด้านท้าย



ภาพที่ 1 รถกระบะบรรทุก

2. รถลักษณะที่ 2 รถตู้บรรทุก

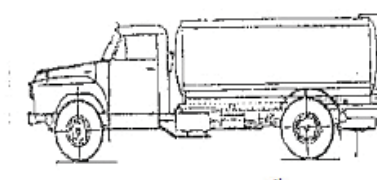
รถตู้บรรทุกเป็นรถที่มีลักษณะส่วนที่ใช้ในการบรรทุกเป็นตู้ทึบ มีหลังคาถาวร ตัวถังบรรทุกกับห้องผู้ขับรถเป็นตอนเดียว หรือแยกกัน และมีบานประตูปิดเปิดสำหรับการบรรทุกที่ด้านข้าง หรือด้านหลังได้



ภาพที่ 2 รถตู้บรรทุก

3. รถลักษณะที่ 3 รถบรรทุกของเหลว

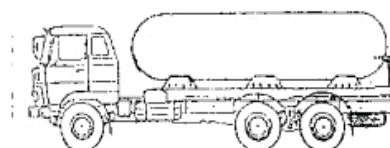
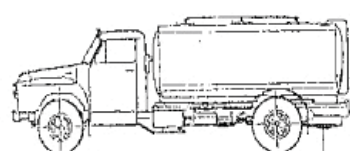
รถบรรทุกของเหลวเป็นรถที่มีส่วนที่ใช้ในการบรรทุกเป็นถังสำหรับบรรทุกของเหลว ตามความเหมาะสมกับของเหลวที่บรรทุกนั้น



ภาพที่ 3 รถบรรทุกของเหลว

4. รถลักษณะที่ 4 รถบรรทุกวัสดุอันตราย

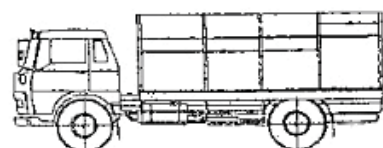
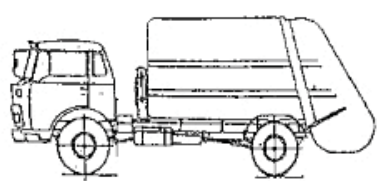
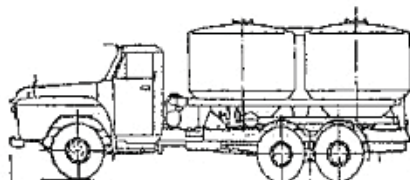
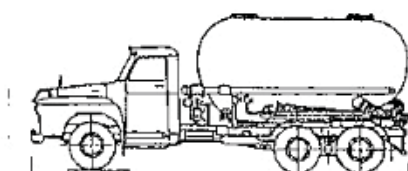
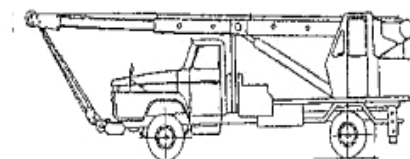
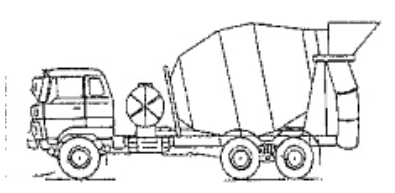
รถบรรทุกวัสดุอันตรายเป็นรถที่มีส่วนที่ใช้ในการบรรทุกมีลักษณะเฉพาะเพื่อใช้ในการบรรทุกวัสดุอันตราย เช่น น้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซเหลว สารเคมี วัตถุระเบิด วัสดุไวไฟ เป็นต้น



ภาพที่ 4 รถบรรทุกวัสดุอันตราย

5. รถลักษณะที่ 5 รถบรรทุกเฉพาะกิจ

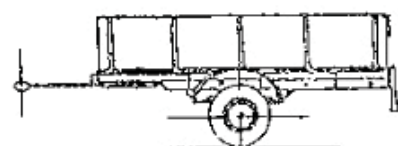
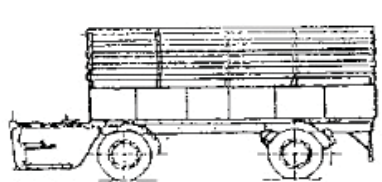
รถบรรทุกเฉพาะกิจเป็นรถที่มีส่วนที่ใช้ในการบรรทุกมีลักษณะพิเศษ เพื่อใช้ในการใดกิจการหนึ่งโดยเฉพาะ เช่น รถบรรทุกขุดเครื่องดัด รถบรรทุกขยะมูลฝอย รถผสมซีเมนต์ รถบรรทุกเครื่องรางยาง รถบรรทุกเครื่องทุ่นแรง เป็นต้น



ภาพที่ 5 รถบรรทุกเฉพาะกิจ

6. รถลักษณะที่ 6 รถพ่วง

รถพ่วงเป็นรถที่ไม่มีแรงขับเคลื่อนในตัวเอง จำเป็นต้องใช้รถอื่นลากจูง และน้ำหนักรวมน้ำหนักบรรทุกทั้งหมดลงบนเพลาล้อสมบูรณ์ในตัวเอง



ภาพที่ 6 รถพ่วง

7. รถลักษณะที่ 7 รถกึ่งพ่วง

รถกึ่งพ่วงเป็นรถที่ไม่มีแรงขับเคลื่อนในตัวเอง จำเป็นต้องใช้รถอื่นลากจูง และนำหนักจากรถรอน้ำหนักบรรทุกบางส่วน เฉลี่ยลงบนเพลาล้อของรถคันลากจูง



ภาพที่ 7 รถกึ่งพ่วง

8. รถลักษณะที่ 8 รถกึ่งพ่วงบรรทุกวัสดุยาว

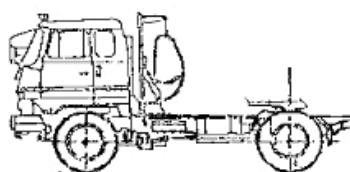
รถกึ่งพ่วงบรรทุกวัสดุยาวเป็นรถที่มีลักษณะเพื่อใช้บรรทุกสิ่งของที่มีความยาว โดยมีโครงโลหะที่สามารถปรับความยาวของช่วงล้อระหว่างรถลากจูงกับรถกึ่งพ่วงได้



ภาพที่ 8 รถกึ่งพ่วงบรรทุกวัสดุยาว

9. รถลักษณะที่ 9 รถลากจูง

รถลากจูงเป็นรถที่มีลักษณะเป็นรถสำหรับลากจูงรถพ่วง รถกึ่งพ่วง และรถกึ่งพ่วงบรรทุกวัสดุยาวโดยเฉพาะ



ภาพที่ 9 รถลากจูง

ที่มา : สถาบันยานยนต์, “อุตสาหกรรมรถบรรทุกของประเทศไทย”, ข้อมูลสนับสนุนแก่นักกเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ภายใต้โครงการสารสนเทศยานยนต์, 2553.

จากการทบทวนวรรณกรรมในเรื่องของการประกอบธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก สรุปได้ว่าธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกเป็นการขนส่งที่ใช้รถบรรทุกสามารถเคลื่อนย้ายบุคคล สัตว์ และสิ่งของได้คราวละมาก ๆ และสามารถเข้าถึงได้ทุกสถานที่ซึ่งจัดว่ามีความสำคัญต่อชีวิต และความเป็นอยู่ของมนุษย์เป็นอย่างยิ่ง มีวิวัฒนาการจากการใช้เครื่องจักรไอน้ำ ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาป และได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีเครื่องยนต์อย่างต่อเนื่อง จนทำให้เครื่องยนต์มีกำลังมากขึ้น ทำให้บรรทุกได้มากและมีความรวดเร็วขึ้น

การขนส่งด้วยรถบรรทุกพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว เกิดจากเทคโนโลยีด้านเครื่องยนต์และเครือข่ายถนนที่มีการปรับปรุงถนนตลอดเวลา ทำให้สามารถเข้าถึงพื้นที่ได้กว้างขวาง การขนส่งสินค้าอัตราเติบโตสูง จึงทำให้มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมของประเทศ นอกจากนี้การพัฒนากการขนส่งนำไปสู่ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกที่มีความหลากหลายของสินค้า เช่น สินค้าอุตสาหกรรมประเภทวัสดุก่อสร้าง ดิน หิน ทราย เป็นต้น การประกอบธุรกิจการขนส่งรถบรรทุกนี้ต้องดำเนินการ และปฏิบัติตามกฎหมายพระราชบัญญัติการขนส่งทางบกด้วย ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำความรู้ดังกล่าวข้างต้นนี้ มาเป็นแนวคิด และแนวการตั้งคำถามใน การวิจัยเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม ว่าธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย มีการดำเนินธุรกิจอย่างไร มีประวัติความเป็นมาอย่างไร มีเงื่อนไขใดสำคัญ เป็นต้น

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

ความสำคัญของธุรกิจ

วันทนีย์ ภูมิภักตราคม และคณะ (2537:1-5) กล่าวถึงความหมายของธุรกิจไว้ว่า ธุรกิจนั้นมีความหมายกว้างขวางจนเป็นการยากที่จะอธิบายหรือให้ความหมายที่แท้จริงของธุรกิจได้ ธุรกิจก็คือสิ่งที่อยู่รอบ ๆ ตัวเรานั้นเอง และสามารถพิจารณาถึงความหมายของธุรกิจตามความเห็นของบุคคลกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้

กรองแก้ว อยู่สุข (อ้างถึงใน วันทนีย์ ภูมิภักตราคม และคณะ 2536 : 1-2) มีบุคคลกลุ่มหนึ่ง ที่ให้ความหมายของธุรกิจว่า หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวกับการธนาคาร การขนส่ง การก่อสร้าง การทำเหมือง การให้บริการตามสถานเริงรมย์ บุคคลอีกกลุ่มหนึ่งจะให้ความหมายของธุรกิจในรูปขององค์การที่จัดหาสิ่งของต่าง ๆ เพื่อประชาชน เช่น โรงงานที่ผลิตอาหาร เสื้อผ้า ของใช้ต่าง ๆ เช่น รถยนต์ วิทยุ โทรทัศน์ ในขณะที่เดียวกัน บุคคลกลุ่มที่สาม จะมองธุรกิจในรูปการแลกเปลี่ยนระหว่างบุคคล เช่น เราจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้า เพื่อซื้อสิ่งของ จ่ายค่าน้ำมัน จ่ายค่าหมอ ที่รักษาพยาบาลเรา เป็นต้น ดังนั้นสามารถสรุปความหมายของธุรกิจได้ว่า ธุรกิจ หมายถึง

กิจกรรมใด ๆ ก็ตามที่ทำให้เกิดสินค้า หรือบริการขึ้น แล้วมีการแลกเปลี่ยนซื้อขายกัน และมีวัตถุประสงค์จะได้ประโยชน์จากการกระทำกิจกรรมนั้น นั่นคือ 1) มีการผลิตสินค้าหรือบริการ 2) มีการซื้อขาย แลกเปลี่ยน จำหน่ายและกระจายสินค้า 3) มีประโยชน์จากกิจกรรม (กำไร)

สำหรับวัตถุประสงค์ของธุรกิจนั้น (วันทนิย์ ภูมิภักทรคม และคณะ 2536 : 9) ได้กล่าวไว้มีดังนี้

1. ธุรกิจต้องการความอยู่รอด ในการประกอบธุรกิจนั้นเจ้าของกิจการโดยทั่วไปเมื่อลงทุนลงแรงไปแล้วก็ต้องการที่จะให้อายุของกิจการยืนยาวอยู่ต่อไปนาน ๆ เพื่อจะได้ผลิตสินค้าและบริการต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการของประชาชน และความต้องการนี้เป็นความต้องการไม่มีที่สิ้นสุด มีแต่จะมากขึ้น ดังนั้นธุรกิจจึงจำเป็นต้องดำเนินต่อไป มิฉะนั้นประชาชนก็ไม่มีสินค้าและบริการสนองความต้องการได้เพียงพอ

2. ธุรกิจต้องเจริญเติบโต ธุรกิจนอกจากต้องการความอยู่รอดแล้ว ยังต้องการเจริญเติบโต คือจำเป็นต้องขยายขนาดกิจการ ต้องผลิตสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น มีการขยายการจ้างงาน มีสินทรัพย์เพิ่มขึ้น มีฐานะทางการเงินมั่นคงน่าเชื่อถือ เช่น บริษัทเซ็นทรัล กิจการของเครือเจริญโภคภัณฑ์ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด ฯลฯ

3. ธุรกิจต้องการมีกำไร สิ่งนี้สำคัญมาก คือผลตอบแทนของการลงทุนลงแรงและเป็นสิ่งจูงใจให้กระทำกิจการต่อไป ถ้าธุรกิจไม่มีกำไร ธุรกิจก็ไม่สามารถจะดำเนินการต่อไปได้ กำไรจะเกิดขึ้นเมื่อสินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นมานั้น สามารถขายได้สูงกว่าต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ จากกำไรนี้เองจะทำให้ธุรกิจสามารถเจริญเติบโตได้

4. ธุรกิจต้องรับผิดชอบต่อสังคม วัตถุประสงค์ของธุรกิจต้องสอดคล้องกับความรับผิดชอบต่อสังคมของธุรกิจด้วย ธุรกิจต้องซื่อสัตย์และให้ความเป็นธรรมกับลูกค้า กับสังคม ต้องรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อม ผลกระทบภายนอกที่เกิดกับสังคมทางด้านลบ ต้องช่วยพัฒนาสังคม และชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน ไม่กระทำในสิ่งที่ขัดกับกฎหมาย หรือศีลธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณีอันดีงามของสังคมนั้น เช่น การให้แรงงานเด็กและสตรี การกดขี่เอารัดเอาเปรียบทางแรงงาน การกระทำธุรกิจที่ผิดกฎหมาย การไม่ปฏิบัติตามวินัยของสังคม เป็นต้น

สำหรับประโยชน์ของธุรกิจที่มีต่อประชาชน สังคม ประเทศชาติและโลก นั้นมีดังนี้

1. ธุรกิจผลิตสินค้าและบริการมากมาย เพื่อสนองความต้องการของมนุษย์ ซึ่งความต้องการนี้ไม่มีที่สิ้นสุด มีแต่จะเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ เช่น เมื่อเรามีโทรทัศน์แล้ว เราอาจต้องการเครื่องเล่นวีดิโอเทปอีก และต้องการคาราโอเกะ ต้องการห้องบันทึกลับส่วนตัว เป็นต้น

2. ธุรกิจช่วยกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค เมื่อธุรกิจผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งออกมาแล้ว ก็ขายหรือระบายสินค้าออกสู่ตลาด ในขณะที่เดียวกันประชาชนก็จำเป็นต้องบริโภคสินค้านั้น แต่ประชาชนกระจายกันอยู่ตามส่วนต่าง ๆ ของประเทศ ในขณะที่ผู้ผลิตมีจำนวนน้อยรายกว่า ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีธุรกิจอื่น ๆ เข้ามาช่วยทำหน้าที่กระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค เช่น มีตัวแทนจำหน่ายสินค้า มีคนกลางซึ่งรับซื้อสินค้าไปจำหน่ายต่อไปอีก

3. ธุรกิจช่วยให้คนมีงานทำ ธุรกิจเป็นการรวมตัวของกลุ่มคนเพื่อดำเนินการผลิตหรือจำหน่ายสินค้า ธุรกิจจำเป็นต้องจ้างบุคคลเข้ามาช่วยทำงานในกิจการของตน และจ่ายค่าตอบแทนให้คนมีงานทำและมีรายได้ เมื่อคนมีรายได้ก็สามารถจะซื้อสินค้าและบริการต่าง ๆ ที่จำเป็นในการครองชีพได้

4. ธุรกิจช่วยเสียภาษีให้รัฐบาล ทำให้รัฐบาลมีรายได้เพิ่มขึ้น ธุรกิจเป็นหน่วยหนึ่งของสังคม ใช้บริการต่าง ๆ ของรัฐ เช่น ถนนหนทาง บริการสาธารณสุขประเภทต่าง ๆ เมื่อมีรายได้ก็ต้องเสียภาษีให้รัฐบาลตามกฎหมายกำหนดไว้

5. ธุรกิจช่วยพัฒนาบ้านเมือง เช่น ในท้องถิ่นที่ห่างไกลความเจริญ ประชาชนในท้องถิ่นนั้นจะมีสภาพความเป็นอยู่ที่แร้นแค้น มาตรฐานการครองชีพต่ำ ถ้ามีธุรกิจเกิดขึ้นการจ้างงานก็จะตามมา ประชาชนในท้องถิ่นนั้น ๆ มีงานทำ มีรายได้เพิ่มขึ้น อำนาจในการซื้อสูงขึ้น จะทำให้เขาเหล่านั้นมีมาตรฐานการครองชีพสูงขึ้นด้วย

6. ธุรกิจช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของชาติ การผลิตสินค้าและบริการเพื่อจำหน่ายแก่ประชาชนนั้นในระยะแรกทำเพื่อสนองความต้องการของประชาชนในประเทศ ต่อมาเมื่อธุรกิจได้พัฒนาให้มีขนาดใหญ่ขึ้น ก็สามารถผลิตสินค้าและบริการออกมาได้มากขึ้น และส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ทำให้ประเทศมีรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งนับว่าธุรกิจช่วยในการพัฒนาเศรษฐกิจของชาติด้วย

ความสำคัญของการบริหาร

วันทนีย์ ภูมิภักทราคม และคณะ (2537 : 17-25) กล่าวถึงความหมายของคำว่า “การบริหาร หรือ การจัดการ” ไว้ว่า เป็นศิลปะของการทำงานให้สำเร็จลุล่วงไป โดยอาศัยบุคคลอื่น ๆ ซึ่งต้องอาศัยทั้งวิทยาศาสตร์และศิลปะ ในการกระทำที่เป็นวิทยาศาสตร์ หมายถึง เป็นวิทยาศาสตร์ทางสังคม มิใช่วิทยาศาสตร์พิสุทธ์ การบริหารเป็นศาสตร์ซึ่งเกิดจากการศึกษาการทำงานจริง ๆ และนำความรู้ ประสบการณ์ การสังเกตผลของการกระทำต่าง ๆ ในการทำงานนั้นมาจัดเป็นระบบ มีการทดลองปฏิบัติ และแก้ไขวิธีการต่างๆ เพื่อให้ได้วิธีการที่ดีที่สุดเป็นที่เชื่อถือได้ก่อนที่จะกำหนดเป็นทฤษฎี ซึ่งจะทำให้ผู้บริหารสามารถคาดคะเนได้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นจากการบริหารงานของเขาในอนาคต ส่วนที่ว่าเป็นศิลปะนั้น คือ การบริหารหรือการจัดการควรมีลักษณะยืดหยุ่นได้ เพราะ

ต้องทำงานเกี่ยวกับคน เช่น ในการสั่งงานหรือในการมอบหมายงาน จะต้องมีการสื่อสารและการประสาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ มีการจูงใจ ฯลฯ

สำหรับการบริหารมีวิวัฒนาการมาหลายยุคสมัยแบ่งเป็น 4 ยุคหรือ 4 ช่วงเวลา แต่ละช่วงเวลาก็ได้มีการเปลี่ยนแปลงแนวความคิดและการปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหาร และในการเปลี่ยนแปลงนั้นก็ได้รับอิทธิพลและพื้นฐานจากแนวความคิดในยุคเดิมสืบเนื่องกันมา หรือการพัฒนาวิธีการบริหารให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปและเพื่อเพิ่มพูนประสิทธิภาพของงานนั่นเอง ซึ่งวิวัฒนาการของการบริหารมีดังนี้

1. ยุคแรก เป็นระยะก่อนการบริการที่มีหลักเกณฑ์ เริ่มตั้งแต่คนรู้จักรวมกลุ่มกันทำงานจนถึงประมาณ ค.ศ.1880 บุคคลที่ทำหน้าที่บริหารหรือจัดการขึ้นอยู่กับลักษณะของกลุ่มทำงานนั้น เช่น พวกเจ้านายที่ใช้ข้าทาสบริวารของตน เจ้าของที่ดินในระบบศักดินา ฯลฯ วิธีการที่ใช้นั้นไม่มีกฎเกณฑ์ใด ๆ เป็นยุคเผด็จการ ให้อำนาจและอำนาจหน้าที่อย่างเต็มที่ ประกอบกับความก้าวหน้าทางวิทยาการในขณะนั้นยังไม่มี การติดต่อสื่อสารเป็นไปด้วยความยากลำบาก ทำให้คนในยุคนี้ไม่ทราบความเป็นไปของสังคมอื่น ๆ ข่าวสาร เรื่องราวต่าง ๆ จึงอยู่ในวงจำกัด

2. ยุคที่สอง เป็นการบริการที่มีหลักเกณฑ์ เริ่มตั้งแต่ประมาณ ค.ศ.1880-1930 เป็นยุคของการปฏิวัติอุตสาหกรรมในช่วงศตวรรษที่ 18 การผลิตเริ่มเปลี่ยนแปลงจากอุตสาหกรรมในครัวเรือนเป็นโรงงาน ยุคนี้เน้นเรื่องประสิทธิภาพของการผลิตเป็นส่วนใหญ่ วิธีการบริหารจึงมุ่งไปในเรื่องของการทำงานที่มีประสิทธิภาพ และให้สิ่งเปลี่ยนน้อยที่สุด วิทยาการต่าง ๆ เจริญขึ้น การติดต่อสื่อสารก็สะดวกสบายขึ้นด้วย

3. ยุคที่สาม การบริหารงานตามหลักมนุษยสัมพันธ์ แนวความคิดใหม่ที่เริ่มขึ้นเมื่อประมาณ ค.ศ. 1930-1950 ในยุคนี้เริ่มมีการพัฒนาแนวความคิดในเรื่องของการบริหารมากขึ้น แนวความคิดนี้ กล่าวว่าถ้าฝ่ายบริหารสามารถทำให้พนักงานมีความรู้สึกว่าเขามีความสำคัญต่อบริษัท เป็นทรัพยากรที่มีค่ายิ่ง ให้เขาได้มีโอกาสแสดงความคิดเห็นในงานที่เขาทำได้บ้าง นายจ้างปฏิบัติดีต่อเขา ไม่เข้มงวดเกินไป มีโอกาสให้พนักงานได้สร้างสรรค์กับเพื่อนร่วมงานบ้าง จะมีส่วนทำให้ความรู้สึกทางจิตใจของพนักงานดีขึ้น ผลผลิตก็จะมากขึ้นโดยมีต้นทุนต่ำ นั่นคือมีการใช้หลักจิตวิทยา มานุษยวิทยา และสังคมวิทยา

4. ยุคที่สี่ ยุคปัจจุบัน (ค.ศ. 1950-ปัจจุบัน) ยุคนี้เป็นช่วงที่เทคโนโลยีต่าง ๆ เจริญก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว เศรษฐกิจการค้ามีการขยายตัวอย่างรวดเร็วทั้งภายในและภายนอกประเทศ การคมนาคมสื่อสารสะดวก องค์การมีขนาดใหญ่และซับซ้อนยิ่งขึ้น ดังนั้นแนวความคิดทางการบริหารจึงต้องเปลี่ยนแปลงให้ทันสมัยและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น การบริหารที่มีหลักเกณฑ์และการบริหารงานตามหลัก

มนุษย์สัมพันธ์นั้นถูกต้องทั้งสิ้น แต่ต้องนำมาใช้ให้เหมาะกับสถานการณ์ด้วย บลัค (Blake) และ เมาดัน (Mouton) กล่าวว่า “ผู้บริหารที่สามารถนั้น มิใช่ผู้ที่ให้ความสำคัญแต่เฉพาะคนหรืองาน อย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น แต่จะต้องให้ความสำคัญกับงานเป็นหลักและให้ความสำคัญกับคนด้วย”

ระวัง เนตรโพธิ์แก้ว (อ้างถึงใน วันทนิย์ ภูมิภัทราคม และคณะ 2537: 30) การบริหารธุรกิจ นอกจากจะสามารถให้บริการแก่สังคมตามที่สังคมต้องการอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว จะต้องก่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจ ดังนี้ 1) ช่วยให้องค์การบรรลุเป้าหมาย คือ มีผลกำไร โดยถือหลัก ประหยัด แต่ให้ได้ผลผลิตมากที่สุด 2) การบริหารงานช่วยให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ของงาน คือได้ประโยชน์สูงสุด และสำเร็จตามคาดหมาย 3) ช่วยพยุงและส่งเสริมฐานะทาง เศรษฐกิจของชาติ 4) เป็นเครื่องชี้ถึงความสำเร็จหรือความเจริญขององค์การและของสังคมใน อนาคต 5) เนื่องจากมีการแข่งขันกันมากขึ้น จึงต้องอาศัยหลักการบริหารมาใช้ปรับปรุงงานให้มี ประสิทธิภาพ

ธุรกิจขนาดย่อม

1. ความหมายของธุรกิจขนาดย่อม

กัตญญู หิรัญญสมบุรณ์ (2547 : 1-2) ได้เรียบเรียงการให้ความหมายของธุรกิจขนาดย่อม นั้นขึ้นอยู่กับจำนวนพนักงานและจำนวนเงินทุนจะมากหรือน้อยระดับใดนั้นก็แปรเปลี่ยนไปตาม ยุคสมัยและมาตรฐานของแต่ละชนชาติ แต่โดยทั่วไปแล้วธุรกิจขนาดย่อม หมายถึงธุรกิจ เล็กๆ ที่ ก่อตั้งโดยบุคคลคนเดียวหรือกลุ่มบุคคลไม่กี่คน มีสินทรัพย์ของกิจการค่อนข้างจำกัด และ บริหารงานอย่างอิสระด้วยตัวเจ้าของเองซึ่งอาจมีลูกจ้าง พนักงานจำนวนหนึ่งมาช่วยดำเนินงานบ้าง เล็กน้อย

เมื่อพิจารณาความหมายของธุรกิจขนาดย่อมนอกเหนือจากปัจจัยด้านจำนวนพนักงาน และจำนวนเงินทุนแล้ว ยังมีการจำกัดความลักษณะของธุรกิจขนาดย่อมว่า ธุรกิจขนาดย่อมจะต้อง มีลักษณะอย่างน้อยที่สุดสองประการจากลักษณะสี่ประการดังต่อไปนี้

1. การบริหารงานเป็นไปอย่างอิสระ ส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการหรือเจ้าของ บริหารงานเอง โดยใช้แรงงานและทักษะการบริหารงาน แม้ว่าอาจมีบุคคลภายในครอบครัว เพื่อนฝูง หรือลูกจ้างจำนวนไม่กี่คนมาช่วยงานบ้าง แต่การตัดสินใจดำเนินการส่วนใหญ่กระทำโดย ผู้ประกอบการมากกว่าที่จะใช้ผู้บริหารมืออาชีพ ไม่ว่าธุรกิจนั้นอยู่ในรูปแบบเจ้าของคนเดียว ห้าง หุ้่นส่วน หรือบริษัทจำกัดก็ตาม

2. เงินทุนในการดำเนินงานค่อนข้างจำกัด เพราะมาจากเงินทุนของผู้ประกอบการเอง หรือเกิดจากการระดมทุนกลุ่มบุคคลเล็ก ๆ ในธุรกิจขนาดย่อมมักจะเริ่มต้นด้วยการผลิตหรือค้าขาย เล็ก ๆ น้อย ๆ ที่ยังไม่ต้องการเงินทุนดำเนินงานมากนัก เพียงแค่เงินทุนของผู้ประกอบการหรือญาติ

พี่น้องเพื่อนฝูงก็เพียงพอต่อการประกอบการแล้ว เมื่อธุรกิจมีกำไรเงินที่ได้มาส่วนหนึ่งจะกลายเป็นเงินทุนดำเนินงานซึ่งสามารถนำมาให้ขยายธุรกิจทีละเล็กละน้อย จนเมื่อถึงจุดหนึ่งที่ธุรกิจเริ่มมั่นคงและต้องการขยายกิจการให้เจริญเติบโตต่อไป จึงจะมีการกู้ยืมเงินทุนจากภายนอกหรือเปิดขายหุ้นแก่สาธารณชน ซึ่งจะกลายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ต่อไป

3. ขอบเขตการดำเนินงานของธุรกิจขนาดย่อมอยู่ในเขตพื้นที่ท้องถิ่นหนึ่งเท่านั้น เช่น โรงสีข้าวอยู่ในจังหวัดหนึ่ง ร้านขายของชำอยู่ในตลาดแห่งหนึ่ง โดยที่ผู้ประกอบการและลูกจ้างจะอาศัยอยู่ในชุมชนแห่งนั้น แต่ในปัจจุบันนี้ธุรกิจขนาดย่อมหลายแห่งขยายเครือข่ายสาขาทั่วภูมิภาค ทั่วประเทศ และทั่วโลกโดยใช้การให้สิทธิทางการค้า (Franchise)

4. ธุรกิจมีขนาดเล็กจนมีผลกระทบต่อธุรกิจอุตสาหกรรมส่วนใหญ่่น้อยมาก ธุรกิจขนาดย่อม มียอดขายจำนวนน้อยเมื่อเทียบกับยอดขายรวมทั้งอุตสาหกรรมนั้น หรืออีกนัยหนึ่งคือมีส่วนแบ่งตลาดที่ต่ำมาก และมีจำนวนพนักงานน้อย มีสินทรัพย์อยู่น้อย เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมนั้นทั้งหมดด้วย ดังนั้นการเข้าหรือออกจากธุรกิจอุตสาหกรรมนั้นของธุรกิจขนาดย่อมแห่งหนึ่งจึงไม่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมนั้นโดยรวมเลย

การนิยามธุรกิจขนาดย่อมโดยให้หลักเกณฑ์ของจำนวนพนักงานและจำนวนเงินทุนเป็นตัววัดขนาดของธุรกิจ ได้มีหน่วยงานต่าง ๆ โดยเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม พ.ศ. 2541 มีการหารือร่วมกันเพื่อกำหนดนิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอันได้แก่ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หอการค้าไทย บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ได้สรุปขนาดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามเกณฑ์มูลค่าขั้นสูงของสินทรัพย์ถาวรไว้ดังต่อไปนี้

ประเภทกิจการ	ขนาดกลางและขนาดย่อม	ขนาดย่อม
กิจการผลิตสินค้า	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการให้บริการ	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 100 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 60 ล้านบาท	ไม่เกิน 30 ล้านบาท

การให้นิยามความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ชัดเจนในครั้งนี้ เกิดขึ้นจากความตั้งใจของรัฐบาลไทยที่นำเอานโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจหรือธุรกิจอุตสาหกรรม

ขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprise หรือ SME) มาเป็นกลไกสำคัญในการฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศไทยหลังจากวิกฤตการณ์ค่าเงินบาทในปี พ.ศ. 2539 เป็นต้นมา

2. ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม สามารถจำแนกประเภทได้ดังนี้

2.1 ธุรกิจการผลิต (กิจการผลิตสินค้า) เป็นธุรกิจที่นำเอาวัตถุดิบ ชิ้นส่วน อะไหล่ และปัจจัยนำเข้าต่าง ๆ มาผ่านกระบวนการแปรรูปจนกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อนำไปจำหน่าย ลักษณะการประกอบการของธุรกิจการผลิตที่เป็นธุรกิจขนาดย่อมจะเป็นโรงงานขนาดเล็ก เช่น โรงงานผลิต ขนมโมจิ โรงงานทำทุเรียนกวน การทำดอกไม้ประดิษฐ์ การทำอาหารสำเร็จรูป การทำกรอบรูป การทำแชมพู การทำน้ำสมุนไพร การตัดเย็บเสื้อผ้า เป็นต้น แม้จะมีฐานะมั่นคง ไม่มีการใช้เทคโนโลยีที่ก้าวหน้า หรือไม่มีการผลิตในปริมาณที่สูงเช่นเดียวกับธุรกิจขนาดใหญ่ แต่ก็สามารถดำรงกิจการอยู่ได้ ด้วยการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าประจำ หรือเจาะตลาดในกลุ่มลูกค้าเฉพาะ และสามารถประหยัดต้นทุนบางอย่างได้ เช่น การใช้แรงงานตนเองและครอบครัวในการดำเนินงาน นอกจากนี้ธุรกิจการผลิตขนาดย่อมยังเป็นแหล่งวัตถุดิบ และส่วนประกอบให้แก่ธุรกิจขนาดใหญ่ โดยที่ธุรกิจขนาดใหญ่ แต่ละแห่งจะสั่งซื้อปัจจัยนำเข้าจากธุรกิจขนาดย่อมหลายประเภทแตกต่างกันไป เมื่อธุรกิจขนาดใหญ่ มีความเจริญเติบโตขึ้นย่อมสร้างโอกาสทางธุรกิจที่ดีแก่ธุรกิจการผลิตขนาดย่อมด้วยเช่นกัน

2.2 ธุรกิจการจำหน่าย (กิจการซื้อมาขายไป) เป็นธุรกิจที่ทำหน้าที่เป็นคนกลาง ในการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีทั้งการค้าส่งและการค้าปลีก เช่น ร้านขายของชำ ร้านขายเสื้อผ้า ร้านขายเครื่องเขียน ร้านขายหนังสือ หรือร้านค้าส่งข้าวสารอาหารแห้งในตลาดประจำจังหวัด ธุรกิจขนาดย่อมจำนวนมากเป็นธุรกิจ การจำหน่ายโดยเฉพาะในท้องถิ่นที่อยู่ห่างไกลจากผู้ผลิตสินค้ามาก ๆ ร้านค้าส่งและค้าปลีกเหล่านี้ จะเป็นผู้นำเอาสินค้าจากผู้ผลิตส่งให้ถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึงทุกท้องถิ่น ทุกภูมิภาค โดยอาศัยความชำนาญในพื้นที่ภูมิประเทศ หรือสายสัมพันธ์กับบุคคลในถิ่นเดียวกัน ซึ่งช่วยให้ธุรกิจขนาดใหญ่ได้ขยายตลาดอย่างกว้างขวางโดยไม่ต้องลงทุนสร้างสำนักงานขายของตนเอง

2.3 ธุรกิจบริการ (กิจการบริการ) เป็นธุรกิจที่ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ด้วยบริการที่มีตัวตนทางกายภาพ ธุรกิจขนาดย่อมที่เป็นธุรกิจให้บริการมีหลากหลายชนิด เพราะเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มาก แต่ต้องอาศัยแรงงานและฝีมือของบุคลากร เช่น ร้านซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้า ร้านตัดเสื้อผ้า ร้านตัดผม ร้านซักรีด สำนักงานบัญชีและกฎหมาย ร้านทันตแพทย์ คลินิกรักษาโรค สำนักจัดหางาน บริษัทยাম และพนักงานทำความสะอาด สถานพยาบาลคนชรา และดูแลเด็ก เป็นต้น ธุรกิจให้บริการเฉพาะทางที่ต้องอาศัยความสามารถเฉพาะบุคคลของพนักงาน จะขยายตัวได้ยากและมีผลิตภาพค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ธุรกิจให้บริการเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดของ

ช่างฝีมือเฉพาะอาชีพที่จะเปลี่ยนตนเองมาสู่ความเป็นเจ้าของธุรกิจตามงานด้านที่ตนมีความถนัด และชำนาญงานอยู่ เมื่อระบบเศรษฐกิจเจริญขึ้น ความต้องการการบริการที่เพิ่มขึ้น จะผลักดันให้เกิดการก่อตั้งธุรกิจบริการแห่งใหม่ ซึ่งจะก่อให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ด้วย และปรากฏว่าในปัจจุบันธุรกิจบริการมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างรวดเร็วกว่าธุรกิจประเภทอื่น

3. ประโยชน์ของธุรกิจขนาดย่อมที่มีต่อสังคมและเศรษฐกิจโดยรวม

3.1 ธุรกิจขนาดย่อมเพิ่มการว่าจ้างแรงงานในระบบเศรษฐกิจ โดยช่วยสร้างงานใหม่ให้พนักงานตามกลยุทธการเข้าสู่ธุรกิจแบบเลือกตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ซึ่งจะต้องใช้ความชำนาญและทักษะผสมผสานกันในลักษณะที่แตกต่างจากการทำงานให้ธุรกิจขนาดใหญ่

3.2 เป็นแหล่งที่มาของประดิษฐ์กรรมใหม่ของตลาดจำนวนมาก ถึงแม้ว่าธุรกิจขนาดย่อมไม่มีการใช้เทคโนโลยีในระดับสูง หรือห้องปฏิบัติการวิจัยและพัฒนาราคาแพง แต่ด้วยความคิดสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการและความร่วมมือของพนักงาน ก็อาจสร้างงานที่เป็นนวัตกรรมได้ นวัตกรรมใหม่หลายอันบังเกิดขึ้นจากธุรกิจขนาดย่อม เช่น รถสามล้อเครื่อง หรือเรือหางยาว เป็นต้น

3.3 ส่งเสริมการแข่งขันเสรี กระตุ้นให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ผลิตซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้ประโยชน์มากที่สุด เพราะการที่ระบบเศรษฐกิจประกอบด้วยธุรกิจขนาดใหญ่เพียงไม่กี่รายจะนำไปสู่การผูกขาดทางการค้าซึ่งไม่เป็นผลดีแก่ผู้บริโภคและสังคมส่วนรวม นอกจากนั้นธุรกิจขนาดย่อมยังสร้างสรรค์สินค้าและบริการที่หลากหลายทั้งด้านคุณภาพและราคา ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกและความต้องการที่แตกต่างกันของคนทุกกลุ่มได้รับการตอบสนองโดยทั่วถึง

3.4 ธุรกิจขนาดย่อมมักมีความสัมพันธ์ในเชิงสนับสนุนการดำเนินการของธุรกิจขนาดใหญ่ด้านกระจายสินค้าและการป้องกันวัตถุดิบและการบริการ โดยอยู่ในวงจรของธุรกิจขนาดใหญ่ในลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน เช่น ร้านค้าปลีกเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นตัวแทนจำหน่ายช่วยบริการป้อนธุรกิจขนาดใหญ่ โดยที่ธุรกิจขนาดใหญ่ทำการว่าจ้างธุรกิจขนาดย่อมผลิตชิ้นส่วนหรือบริการจากแหล่งภายนอก

3.5 ช่วยพัฒนาศักยภาพในด้านสติปัญญาและความมานะพยายามของบุคคล ทั้งตัวผู้ประกอบการและพนักงานที่จะต่อสู้ให้ได้มาซึ่งความสำเร็จของธุรกิจ เพราะการประกอบธุรกิจขนาดย่อมมีเงินทุนน้อย บุคลากรที่ทำงานก็มีจำนวนจำกัด อิทธิพลในตลาดก็มีน้อย การประสบความสำเร็จในธุรกิจขนาดย่อมจึงไม่ใช่เรื่องบังเอิญแต่เกิดขึ้นจากความสามารถที่แท้จริงของทรัพยากรบุคคลของประเทศชาติเป็นสำคัญ

3.6 ช่วยกระจายรายได้และความรู้ความชำนาญให้แก่ประชาชนกลุ่มใหญ่ของประเทศ ไปถึงชุมชนและท้องถิ่นต่าง ๆ อย่างทั่วถึง ซึ่งเท่ากับช่วยพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแก่ประเทศชาติ

4. แนวโน้มของธุรกิจขนาดย่อม

กัตญญ หิรัญญสมบุรณ์ (2547:2) ได้กล่าวถึงแนวโน้มของธุรกิจขนาดย่อมไว้ว่า จากการสนับสนุนของภาครัฐมีการระดมทรัพยากรทุกด้านในการพัฒนาให้ธุรกิจขนาดย่อมเจริญเติบโต ขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ธุรกิจขนาดย่อมในประเทศไทยมีอนาคตที่ชัดเจนมากขึ้น จึงมีการวางแผน พัฒนาธุรกิจขนาดย่อมในแนวทางดังต่อไปนี้

4.1 ธุรกิจขนาดย่อมจะประยุกต์ใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น ระบบเครื่องจักรแบบ อัตโนมัติทำให้สามารถจ้างพนักงานจำนวนลดลง การใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในการส่งเสริมการ จำหน่ายเผยแพร่ข้อมูลหรือใช้เป็นช่องทางในการขายตรงมากขึ้น เช่น การขายปลาทุแม่กลอง ผ่านเว็บไซต์ชื่อ www.platumahachai.com เป็นต้น

4.2 ธุรกิจขนาดย่อมมุ่งส่วนแบ่งตลาดแบบกลุ่ม เพราะมีความชำนาญในส่วนตลาด เฉพาะ (Niche Market) มากกว่าตลาดมวลชนส่วนรวม (Mass Market) การเจาะความต้องการเฉพาะ กลุ่มนี้ ธุรกิจขนาดใหญ่มีความยืดหยุ่นในการปรับกลยุทธ์น้อยกว่าธุรกิจขนาดเล็ก

4.3 ธุรกิจขนาดย่อมหลายธุรกิจรวมตัวกันในลักษณะดังนี้

4.3.1 พันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Alliance) เป็นลักษณะของธุรกิจขนาดย่อม หลายธุรกิจที่เข้าร่วมกันดำเนินงานแบบพึ่งพาอาศัยกัน เช่น ร้านกาแฟสดขายคู่อยู่กับร้านอาหาร ร้านมินิมาร์ทเปิดอยู่ในสถานบริการน้ำมัน หรือผู้ประกอบการที่ขายสินค้าหลายชนิดนัดกันไป ออกร้านที่ตลาดนัดให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้หลายหลากครบครัน เป็นต้น

4.3.2 การรวมกลุ่มทางธุรกิจ (Cluster) เป็นลักษณะของธุรกิจขนาดย่อม ที่ รวมตัวกันหลายธุรกิจโดยพึ่งพาอาศัยกันหรือเกื้อกูลกันในห่วงโซ่ของสินค้า เช่น ธุรกิจร้านค้าปลีก ที่รวมตัวกันจัดซื้อเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองกับผู้ผลิต ธุรกิจทำตะเกียบไม้ไผ่ผลิตตะเกียบขายให้ธุรกิจ ร้านก๋วยเตี๋ยวโดยเฉพาะ ผลิตภัณฑ์ชุมชนจากโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่รัฐบาล สนับสนุนซึ่งควรผลิตแต่ละสินค้าที่ไม่ซ้ำซ้อนและไม่แข่งขันเอง แต่ควรเกื้อหนุนกันและกันอย่างมี ระบบ

4.4 ธุรกิจขนาดย่อมต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรง รวมทั้งข้อกีดกันทางการค้า จากตลาดสากลและผู้ประกอบการรายใหญ่ภายในประเทศ คู่แข่งขันที่เป็นธุรกิจขนาดย่อมด้วยกัน จึงต้องพยายามพัฒนารูปแบบของสินค้าและบริการใหม่ที่ทันสมัยเป็นที่ยอมรับของลูกค้า เช่น นิโอสูกี้ ไม่สามารถเปิดร้านสุกี้ในห้างสรรพสินค้าได้เพราะถูกร้านสุกี้ที่เป็นผู้นำตลาดกีดกัน จึงขาย โดยการส่งตรงถึงบ้านลูกค้าพร้อมอุปกรณ์การปรุง และพนักงานบริการ เป็นต้น

4.5 ธุรกิจขนาดย่อมต้องยึดหลักธรรมาภิบาลในการดำเนินงาน เช่น คิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เอง โดยคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นหลัก แทนการลอกเลียนแบบ หรือละเมิดลิขสิทธิ์ทางการค้าของผู้อื่น รวมทั้งปรับตัวให้สามารถผลิตได้มากแบบหลากหลายผลิตภัณฑ์อย่างรวดเร็วและมีต้นทุนที่ต่ำด้วยการนำระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับตนเองมาใช้

5. การเข้าสู่การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

5.1 จุดเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

กตัญญู หิรัญญสมบุรณ์ (2547:12)¹ได้อธิบายถึงจุดเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการว่า ในปัจจุบันมีคนหลายคนที่สนใจประกอบกิจการส่วนตัว แต่ไม่ทราบว่าตนควรทำธุรกิจอะไร หรือเหมาะสมกับธุรกิจประเภทใด รวมทั้งธุรกิจที่ตนจะก่อตั้งมีโอกาสทางธุรกิจหรือไม่ การเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการควรใช้การวางแผน และใช้วิจารณ์อย่างรอบคอบ เพื่อลดความเสี่ยงและป้องกันความผิดพลาดตลอดจนปัญหาต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น ขั้นตอนการเลือกกิจการที่ผู้ประกอบการสามารถประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้มีดังต่อไปนี้

5.1.1 รู้จักความต้องการที่แท้จริงของตนเอง มนุษย์ใช้เวลาส่วนใหญ่ของชีวิตในการทำงานจึงควรทำสิ่งที่ตนเองชอบ เพราะทำให้มีความสุขในชีวิตและสามารถมุ่งมั่นฝ่าฟันอุปสรรคได้อย่างไม่ย่อท้อ นอกจากนั้นการได้ทำในสิ่งที่ตนชอบยังช่วยเสริมสร้างกำลังใจผู้ประกอบการให้ทุ่มเทความสามารถในการพัฒนาธุรกิจให้เจริญก้าวหน้าต่อไปในอนาคต

5.1.2 ค้นหาธุรกิจที่มีโอกาสก้าวหน้าและทำเงินได้ แต่ละธุรกิจมีวงจรของตนเองที่ต้องผ่านช่วงเริ่มต้น เติบโต อิ่มตัว และตกต่ำ การก่อตั้งธุรกิจจึงต้องคำนึงถึงช่วงเวลาในวงจรชีวิตด้วย แต่ละธุรกิจมีช่วงเวลาต่าง ๆ เหล่านี้ไม่เท่ากัน บางธุรกิจมีอายุที่ยืนยาว เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปัจจัย 4 ในการดำรงชีวิต บางธุรกิจเป็นที่นิยมชั่วคราวชั่วข้าม ธุรกิจที่มีอนาคตรุ่งเรืองที่สุด คือ ธุรกิจที่ผ่านช่วงเริ่มต้นมาแล้วและกำลังเข้าสู่ช่วงเติบโต ธุรกิจที่ล้าสมัยหรือเข้าสู่ช่วงตกต่ำย่อมไม่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับผู้ประกอบการ เพราะอุปสรรคของลูกค้าลดลงอย่างต่อเนื่อง การลดลงของรายได้อาจเป็นได้ในช่วงสั้น หากผู้ประกอบการสามารถปรับปรุงการดำเนินงานให้เหมาะสมกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น แต่ถ้าสภาพการณ์ของธุรกิจนั้นเป็นการตกต่ำอย่างถาวร กิจการนั้นต้องปิดตัวลงอย่างถาวร

5.1.4 จับคู่ความต้องการของตนเองกับธุรกิจที่มีโอกาสก้าวหน้า หากผู้ประกอบการไม่มีความสามารถเพียงพอในสิ่งที่ตนสนใจควรแสวงหาความรู้ความชำนาญเพิ่มเติม เช่น ชอบทำขนมแต่ยังไม่เชี่ยวชาญก็ต้องไปเรียนหรือฝึกฝนฝีมือให้เก่ง เพราะการดำเนินธุรกิจควรเริ่มต้นจากทั้งความพร้อมภายในและโอกาสอันดีภายนอก เป็นต้น

5.1.5 สร้างความเชี่ยวชาญเฉพาะทางหรือจุดเด่นของธุรกิจ โดยที่จุดเด่นนั้นเหนือกว่าธุรกิจที่ดำเนินการอยู่แล้วและเป็นจุดเด่นที่ลูกค้าต้องการ เช่น การเปิดคลินิก โรคมุมแพ หรือคลินิกโรคเฉพาะทางที่มีจำนวนคนไข้มากพอ เพราะในสังคมปัจจุบันที่สลับซับซ้อนมากขึ้นต้องการความชำนาญที่มีประสิทธิภาพสูง เป็นต้น

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จอาจไม่โชคดีตั้งแต่การดำเนินธุรกิจอย่างแรก และความสำเร็จก็อาจไม่ยั่งยืนระยะยาวหากไม่ปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป การดำเนินธุรกิจต้องอาศัยความเอาใจใส่อย่างสม่ำเสมอ และความสำเร็จไม่มาถึงเร็วอย่างที่ผู้ประกอบการต้องการ

5.2 ความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ

หลายคนอยากเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่เริ่มต้นทำงานแรกในชีวิต หรืออาจทำงานเป็นลูกจ้างผู้อื่นสักระยะหนึ่ง เมื่อพร้อมแล้วจึงลุกมาตั้งธุรกิจของตนเอง แต่ประมาณการไม่ถูกว่าควรเริ่มเมื่อไร อย่างไร หรืออีกนัยหนึ่งอยากรู้ว่าตนเองพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจขนาดย่อมเมื่อไร สถานการณ์หรือปัจจัยที่บ่งบอกถึงความพร้อมการเป็นผู้ประกอบการมีดังต่อไปนี้

5.2.1 มีประสบการณ์และความรู้ทางด้านเทคนิคเฉพาะด้านมากพอที่จะพึ่งพาตนเองได้ เช่น เปิดร้านอาหารควรทำอาหารเป็น เปิดร้านทำผมก็ควรเป็นช่างเสริมสวยมาก่อน เพื่อลดความเสี่ยงในยามขาดลูกจ้าง และลดต้นทุนการประกอบการด้วยการลงมือทำเอง เป็นต้น

5.2.2 อายุที่เหมาะสมอยู่ในวัยทำงาน แต่ไม่สามารถระบุลงให้ชัดเจนได้ว่าผู้ประกอบการควรอยู่ในวัยเท่าใด ผู้ประกอบการบางคนอายุน้อยมาก เริ่มทำธุรกิจตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาในมหาวิทยาลัย บางคนเริ่มเป็นผู้ประกอบการตอนเกษียณอายุ เพราะได้เงินบำเหน็จมาก่อนตั้งธุรกิจของตนเอง แต่การเป็นผู้ประกอบการต้องทำงานหนักและประสบปัญหาหลายด้านควรเป็นคนที่มีความอดทนทางจิตใจและอารมณ์พอสมควร

5.2.3 มีเงินทุนในการเริ่มต้นทำกิจการพอสมควร ผู้ประกอบการควรมีสินทรัพย์ถาวรและเงินสดจำนวนหนึ่งซึ่งไม่มีพันธะจากการกู้ยืมผู้ใดมา เพราะการดำเนินธุรกิจในช่วงแรก ๆ ไม่ค่อยมีกำไร จึงไม่สามารถแบกรับภาระดอกเบี้ยที่สูงได้

5.2.4 คำนึงและมั่นใจในโอกาสทางการตลาด ต้องแน่ใจว่าจะมีรายได้เข้าสู่ธุรกิจและเป็นรายได้ที่มากพอที่สามารถหล่อเลี้ยงธุรกิจให้อยู่ได้ในระยะยาว สภาพของตลาดเอื้ออำนวยให้ธุรกิจเจริญเติบโตได้ สามารถดำรงอยู่ท่ามกลางการแข่งขัน และมีอัตรากำไรคุ้มกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

5.2.5 ผู้ประกอบการบางรายอาจประสบกับจุดหักเหเปลี่ยนแปลงในวิถีชีวิต เช่น ตกงานจึงจำเป็นต้องดิ้นรนต่อสู้ในการหาเลี้ยงชีพ หรือบังเอิญค้นพบโอกาสทางธุรกิจหรือสามารถประดิษฐ์สินค้าใหม่ได้อย่างไม่คาดฝัน และแรงผลักดันเหล่านี้บันดาลใจให้ผู้ประกอบการก่อตั้งธุรกิจขนาดย่อมมากมายหลายแห่งมาแล้ว

5.3 ความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อม

ธุรกิจขนาดย่อมจำนวนมากได้รับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจนกระทั่งขยายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ในที่สุด ซึ่งอันที่จริงแล้วธุรกิจขนาดใหญ่ทุกแห่งก็มีจุดเริ่มต้นในรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมทั้งสิ้นแล้วขยายตัวเติบโตขึ้น มีกำไรมีเงินทุนประกอบการเพิ่มขึ้น ขยายขอบเขตของสินค้าและบริการมากขึ้น มีสาขาและพนักงานมากขึ้น แต่ธุรกิจขนาดย่อมบางแห่งไม่ประสบความสำเร็จต้องล้มเลิกกิจการไปอย่างน่าเสียดาย เป็นการสูญเสียเงินทุนและแรงงานที่ทุ่มเทไป อันที่จริงแล้วธุรกิจขนาดย่อมทุกแห่งมีโอกาที่จะประสบความสำเร็จและล้มเหลวเท่าเทียมกัน แต่การดำรงธุรกิจให้อยู่รอดในระยะยาวและเจริญเติบโตได้ ต้องอาศัยการบริหารงานอย่างชาญฉลาดภายใต้สภาวะแวดล้อมที่แปรเปลี่ยนไปอยู่ตลอดเวลา

5.3.1 สาเหตุแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนาดย่อม

ความเป็นอิสระและคล่องตัวของธุรกิจขนาดย่อม อันมีสาเหตุมาจากผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจตามลำพัง โครงสร้างขององค์กรที่เรียบง่าย การติดต่อสื่อสารทำได้รวดเร็วไม่ซับซ้อน สายการติดต่อสื่อสารสั้นทำให้เข้าใจกันได้ง่าย ดังนั้นการถ่ายทอดคำสั่งจากผู้บริหารหรือผู้ประกอบการมาสู่พนักงานทำได้อย่างรวดเร็ว แก้ไขปัญหาได้ฉับไว การสั่งการชัดเจน การรับรู้คำติชมของลูกค้าและแก้ไขข้อขัดแย้งทำได้ทันใจ ความคล่องตัวนี้ทำให้ธุรกิจขนาดย่อมปรับตัวยุทธศาสตร์ตามการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีระบบการทำงานซับซ้อน การตัดสินใจของธุรกิจขนาดย่อมโดยผู้ประกอบการไม่ต้องผ่าน

ขั้นตอนระดับการบังคับบัญชาที่ลดหลั่นหลายระดับทำให้การทำงานรวดเร็วมีประสิทธิภาพด้านเวลา ธุรกิจขนาดย่อมจึงควรรักษาจุดเด่นในลักษณะของความคล่องตัวนี้ไว้ ไม่ควรสร้างระบบโครงสร้างองค์การที่ซับซ้อนและควรจัดแผนงานตามหน้าที่ จนกว่าธุรกิจขยายตัวขึ้นและจำเป็นต้องปรับโครงสร้างเสียใหม่

ความเอาใจใส่ใกล้ชิดลูกค้า โดยเสนอสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าเฉพาะรายได้อย่างทั่วถึง ธุรกิจขนาดย่อมมีจำนวนลูกค้าน้อยรายแต่มักเป็นลูกค้าประจำที่มีปริมาณการซื้อหรือการใช้บริการสม่ำเสมอ จึงสามารถเอาใจใส่ใกล้ชิดลูกค้าได้และเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าจากการดำเนินงานติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่มีลูกค้ามากมายจึงต้องเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าโดยผ่านการวิจัยตลาดและวิธีการทางสถิติ แต่การสนใจในรายละเอียดที่จะทำให้ลูกค้าพึงพอใจถึงที่สุดมักจะถูกละเลยด้วยความไม่คุ้นเคยกับลูกค้าเฉพาะราย เพราะมีจำนวนลูกค้ามากมายดูแลไม่ทั่วถึง ธุรกิจขนาดย่อมจึงควรเอาใจใส่ใกล้ชิดลูกค้าอยู่เสมอ เพราะจะมีลูกค้าจำนวนไม่มากแต่เป็นลูกค้าประจำทั้งนั้นก็สามารถทำให้ธุรกิจดำเนินไปได้ และเมื่อลูกค้ากลายเป็นเจ้าประจำแล้วก็อย่าละเลยไม่เอาใจใส่มุ่งแต่จะเอาใจแต่ลูกค้าใหม่ ๆ โดยต้องไม่ลืมว่าต้นทุนในการหาลูกค้าใหม่สูงกว่าต้นทุนการรักษาลูกค้าเก่าถึงห้าเท่า

ความเปลี่ยนแปลงและการสร้างนวัตกรรมให้แก่สินค้าและบริการ เนื่องจากธุรกิจขนาดใหญ่ต้องลงทุนสูงในด้านเครื่องมือเครื่องจักรอุปกรณ์เพื่อผลิตสินค้าออกมาขาย ธุรกิจขนาดใหญ่จึงต้องการให้รูปแบบของสินค้าคงเดิมอยู่ยาวนานที่สุด เพื่อหลีกเลี่ยงต้นทุนที่ใช้ในการเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิตใหม่ แต่ธุรกิจขนาดย่อมนิยมที่จะแก้ไขปรับปรุงสินค้ามากกว่า เพราะมีความคล่องตัวพอที่จะทำได้โดยต้นทุนไม่สูง ซึ่งตรงกับลักษณะของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบันคือ สินค้าต้องทันสมัย ปรับปรุงบ่อยครั้ง ออกสินค้ารุ่นใหม่อยู่เสมอ ธุรกิจขนาดย่อมจึงควรดำเนินการให้สอดคล้องกับลักษณะของธุรกิจดังกล่าว

แรงจูงใจจากผลกำไรของธุรกิจ ผู้ประกอบการย่อมจะทุ่มเททรัพยากรและแรงกายแรงใจอย่างเต็มที่เพื่อผลักดันให้ธุรกิจของตนประสบความสำเร็จ เพราะกำไรที่ได้มาย่อมเป็นของผู้ประกอบการทั้งหมด ซึ่งแตกต่างจากการทำงานเป็นลูกจ้างผู้อื่นที่แม้จะทำงานหนักสักเพียงใด ก็ได้เพียงเงินเดือนและโบนัสเป็นผลตอบแทนเท่านั้น นอกจากนั้นธุรกิจขนาดย่อมที่เจริญก้าวหน้าและมีฐานะมั่นคงสามารถเป็นรากฐานที่ดีให้แก่ครอบครัวของผู้ประกอบการ ตลอดจนสามารถเป็นมรดกตกทอดไปยังรุ่นลูกหลานหลายได้

5.3.2 สาเหตุแห่งความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อม

เงินทุนดำเนินการไม่พอเพียง ธุรกิจขนาดย่อมใช้ทุนดำเนินการของเจ้าของซึ่งมีอยู่จำกัด การกู้ยืมจากแหล่งภายนอก เช่น ภูวนาคารหรือออกหุ้นกู้ ทำได้ยากหรือทำไม่ได้เลย ฐานะ

ของธุรกิจขนาดเล็กดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ในสายตาของเจ้าหนี้ ธุรกิจขนาดเล็กจึงถูกปฏิเสธ การกู้ยืมได้ง่าย หรือต้องกู้ในอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ การกู้ยืมจากเพื่อนหรือญาติก็อาจนำมาซึ่งความขัดแย้งในภายหลังหรือถ้าได้ก็อาจไม่เพียงพอ ถ้าธุรกิจล้มเจ้าของก็ต้องชดใช้หนี้สินซึ่งเป็นการสูญเสียเงินออมทั้งหมด และอาจใช้เวลานานกว่าจะชดใช้หนี้สินได้หมด นอกจากนั้นเงินทุนดำเนินการที่พอเพียงแต่ใช้จ่ายอย่างไม่ถูกต้อง เช่น ให้เครดิตลูกค้านานเกินไป ซื้อสินทรัพย์มากเกินไป จ้างพนักงานไร้ประสิทธิภาพหรือจ้างมากเกินไป ก็อาจก่อให้เกิดปัญหาได้เช่นเดียวกับเงินทุนไม่พอ

การจัดการที่ไร้ประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นการจัดการด้านคน เวลา เงินทุน ถูกค้าสินค้าน่าเกลียด ฯลฯ เช่น ปัญหาการเก็บสินค้าคงคลังมากเกินไปจนเกะกะสมัยไม่สามารถขายได้ ปัญหาการไม่มีมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ปัญหาการไม่ปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง

ผู้ประกอบการขาดศักยภาพในการเป็นนักธุรกิจที่ดี การขาดประสบการณ์ในการบริหารจัดการอย่างพอเพียงทำให้ผู้ประกอบการที่มีพื้นฐานมาจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะวิชาชีพบริหารจัดการงานโดยรวมไม่เป็น ผู้ประกอบการที่ไม่มีความหนักแน่น ขาดความมุ่งมั่น ไม่พัฒนาตนเอง ประพฤติตัวไม่เหมาะสม เช่น เล่นการพนัน สูรย์สุราย สามารถทำลายธุรกิจของตนเองทั้งสิ้น

ปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ ไม่เอื้ออำนวย เช่น การขาดแรงงานมีฝีมือ การเปลี่ยนแปลงทำเลที่ตั้งซึ่งสร้างความไม่สะดวกแก่ลูกค้า การไม่สามารถควบคุมต้นทุนเนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีความผันผวน สภาพเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวยต่อความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจ เกิดผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยที่สามารถใช้ทดแทนสินค้าที่มีอยู่ ถูกธุรกิจขนาดใหญ่กดดันให้ออกจากตลาด

6. ลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจ

6.1 มีความริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถคิดนอกกรอบได้โดยไม่ซ้ำแนวทางกับผู้อื่น ที่เคยปฏิบัติมา แล้วสานฝันให้ประสบความสำเร็จ

6.2 กล้าเสี่ยง กล้าตัดสินใจภายใต้สภาวะการณ์ต่าง ๆ ธุรกิจกับความเสี่ยงเป็นของคู่กัน แต่นักธุรกิจที่ดีต้องวางแผนให้การดำเนินงานตั้งอยู่บนพื้นฐานความเสี่ยงที่น้อยลง และต้องตั้งตนอยู่ในความไม่ประมาท

6.3 มีความรู้ความชำนาญทั้งในทักษะด้านวิชาชีพ และทักษะด้านบริหาร การเริ่มต้นประกอบการต้องอาศัยการลงมือลงแรงของเจ้าของเองเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นความสามารถเชิงวิชาชีพจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่จะช่วยให้ประหยัดค่าจ้างพนักงานลงได้ และความสามารถในการบริหารจะทำให้ธุรกิจฟันฝ่าอุปสรรค อยู่รอด และเจริญเติบโต

6.4 มีความมุ่งมั่นที่จะพยายามที่จะประสบความสำเร็จ โดยต้องการกำไรจากการประกอบการและจากการลงทุนลงแรงทำงาน ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ลึกต้องการประสบความสำเร็จในชีวิต อันเป็นพลังผลักดันให้ผู้ประกอบการลุกขึ้นมาดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย โดยความต้องการนี้สังเกตได้อย่างชัดเจนว่าจะไม่เหมือนกับความต้องการของคนธรรมดาทั่วไป นอกจากนั้นยังต้องอดทนกับอุปสรรคนานาประการที่ถาโถมเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

6.5 ขยันขันแข็ง สามารถทำงานหนัก และทำงานเกินเวลาได้อย่างไม่ย่อท้อ ความสำเร็จไม่ได้มาถึงในเวลาอันสั้น ผู้ประกอบการบางคนใช้เวลาครึ่งก่อนชีวิตในการสร้างธุรกิจให้เป็นปึกแผ่น ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จคือบุคคลที่ไม่ล้มเลิกอะไรง่าย ๆ แม้อาจจะล้มเหลวหลายครั้งก็ตาม

6.6 มีความเชื่อมั่นในตนเองสูงมาก และเชื่อมั่นว่าความสำเร็จจะเป็นของผู้ที่ตั้งใจมั่นอย่างแท้จริง

6.7 มีความเอาใจจริงเอาใจ และมีความวินัยในการทำงาน ความสำเร็จเกิดจากความพากเพียรอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งต้องบังเกิดจากผู้ประกอบการที่มีนิสัยขยันหมั่นเพียรและการปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างที่ดีแก่พนักงานคนอื่น

6.8 สามารถหาโอกาสในวิกฤต ผู้ประกอบการที่ดีต้องมองว่าการเปลี่ยนแปลงคือโอกาสที่จะเป็นจุดเริ่มต้นของสิ่งใหม่ ๆ และต้องสามารถใช้การเปลี่ยนแปลงให้เกิดประโยชน์

การที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งเกิดความต้องการที่จะก่อตั้งธุรกิจของตนเอง ลงทุนลงแรงในการดำเนินงานอย่างเต็มที่ แทนที่จะทำงานเป็นลูกจ้างของธุรกิจขนาดใหญ่ที่มั่นคงเฟื่องฟูพร้อมด้วยสวัสดิการทุกรูปแบบนั้น จะต้องอาศัยความกล้าเสี่ยงที่จะตัดสินใจเลือกทางเดินชีวิตตนเองอย่างเชื่อมั่น กล้าหาญ นอกจากนั้นบุคคลผู้นั้นยังต้องฟันฝ่าอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากในและภายนอกองค์กร โดยไม่มีสิ่งใดที่จะรับประกันไม่ให้เกิดความผิดพลาดล้มเหลวขึ้น เขาต้องเชื่อมั่นในความสามารถของตนเองว่าจะบริหารธุรกิจขนาดย่อมของเขาให้อยู่รอด มีกำไรเพียงพอที่จะสร้างความมั่งคั่งให้แก่เจ้าของ และใช้เป็นทุนรอนขยายกิจการในอนาคต จนอาจกลายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ได้ในที่สุด

การทบทวนวรรณกรรมในเรื่องของการบริหารธุรกิจขนาดย่อม สรุปได้ว่า การประกอบธุรกิจนั้นมีความสำคัญกับการดำรงชีวิตของมนุษย์ที่สามารถตอบสนองความต้องการด้านปัจจัยสี่อย่างไม่มีที่สิ้นสุด ผู้ที่ประกอบธุรกิจนั้นล้วนต้องการความอยู่รอดในสังคม และต้องการผลกำไรเพื่อตอบสนองความต้องการของตน ธุรกิจจะประสบความสำเร็จไม่ได้ถ้าหากไม่มี “การบริหารงาน” ที่ดี การบริหารนั้นจัดว่าเป็นศิลปะของการทำงานโดยอาศัยบุคคลต่าง ๆ ที่มีกระบวนการจัดการอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ได้วิธีการที่สามารถทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จคู่ลง

ได้ ในการเริ่มต้นทำธุรกิจนั้นก็ต้องเริ่มจากกิจการขนาดเล็ก ๆ ที่เรียกว่า “ธุรกิจขนาดย่อม” ก่อตั้งโดยบุคคลคนเดียวหรือที่เรียกว่า “เจ้าของกิจการ” มีการบริหารงานอย่างอิสระด้วยตัวเจ้าของเอง ซึ่งอาจมีลูกจ้าง พนักงานจำนวนหนึ่งมาช่วยดำเนินงานบ้างเล็กน้อย นอกจากนี้ธุรกิจขนาดย่อมยังมีประโยชน์ต่อสังคมและเศรษฐกิจ เช่น การเพิ่มการว่าจ้างแรงงานในระบบเศรษฐกิจ การสนับสนุนการดำเนินการของธุรกิจขนาดใหญ่ ด้านกระจายสินค้าและการป้องกันวัตถุดิบและการบริการ ช่วยกระจายรายได้และความรู้ความชำนาญให้แก่ประชาชนกลุ่มใหญ่ของประเทศ และการกระจายรายได้ เป็นต้น

การบริหารธุรกิจขนาดย่อมนั้นจะใช้ผู้ประกอบการเป็นผู้มีอิทธิพลในการบริหารมาก ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ตัดสินใจให้ธุรกิจประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวได้ จะต้องมีความรู้ความสามารถในการบริหารเป็นอย่างดี กล้าคิด กล้าที่จะเสี่ยง ซึ่งเป็นลักษณะของผู้ประกอบการที่จะนำไปให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม เทคโนโลยี อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำความรู้ไปเป็นกรอบแนวคิดการตั้งคำถามในการวิจัยเกี่ยวกับตัวผู้ประกอบการ ในกระบวนการบริหารงานให้สามารถประสบความสำเร็จได้อย่างไรในสภาพการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง

แนวคิดเกี่ยวกับวิกฤตเศรษฐกิจไทย

วิกฤตเศรษฐกิจไทยยุคฟองสบู่แตก

วิกฤตเศรษฐกิจไทย ยุคฟองสบู่แตก เกิดขึ้นในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2540 ประเทศไทยประกาศเปลี่ยนแปลงระบบแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งส่งผลให้ค่าเงินบาทอ่อนตัวลงอย่างทันทีทันใด ผลกระทบที่เกิดขึ้นคือ ธุรการค้าอยู่ในภาวะวิกฤติ สถาบันทางการเงินขาดสภาพคล่อง ปลดปล่อยสินเชื่อยคุณภาพ อสังหาริมทรัพย์ขายไม่ออกกว่า 5 แสนหน่วย การขาดแคลนปริมาณเงินภายในประเทศสำหรับการใช้จ่ายและการลงทุน และภาวะเศรษฐกิจหดตัวอย่างรุนแรง ประชาชนตกงานราว 2 ล้านคน เป็นต้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่และรายย่อยหลายรายต้องล้มเลิกกิจการไป (Gerard Adams Heidi Vernon 1998 : 4-3)

วิกฤตเศรษฐกิจไทย ปี พ.ศ.2548

ต่อมาในปี พ.ศ.2548 สำนักวิจัยธนาคารไทยธนาคาร (2547:25) ได้กล่าวไว้ว่า เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม พ.ศ. 2547 รัฐบาลตัดสินใจลดอัตราค่าน้ำมันเบนซินในขณะที่ยังคงตรึงราคาน้ำมันดีเซลไว้ที่ลิตรละ 14.59 บาท โดยมีเป้าหมายเพื่อชะลอผลกระทบต่อประชาชนและเศรษฐกิจของประเทศ อย่างไรก็ตามเนื่องจากกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงมีการระดมเงินในการชดเชยราคาขายปลีกน้ำมันดีเซลเป็นจำนวนมาก โดยตั้งแต่วันที่ 10 มกราคม พ.ศ.2547 จนถึงสิ้นเดือน มีนาคม พ.ศ.2548 สำนักวิจัย

ธนาคารไทยธนาคารประเมินว่า กองทุนน้ำมันจะมีภาระที่เกิดจากการชดเชยราคาน้ำมันดีเซลทั้งสิ้นถึงกว่า 1.2 แสนล้านบาท และทำให้รัฐบาลจำเป็นต้องปรับขึ้นราคาขายปลีกน้ำมันดีเซลในปี พ.ศ. 2548 ซึ่งการปรับราคาขายปลีกน้ำมันดีเซลดังกล่าวจะกระทบต่ออุตสาหกรรมหรือธุรกิจต่างๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยอุตสาหกรรมหรือธุรกิจที่ใช้น้ำมันเป็นสัดส่วนค่อนข้างสูงในการผลิตหรือการให้บริการจะได้รับผลกระทบมาก

นอกจากนี้ผลกระทบจากการปรับขึ้นราคาน้ำมันดังกล่าว ทำให้ทั้งภาครัฐและเอกชนมีความจำเป็นต้องปรับตัว หรือหาทางเลือกใหม่ในการใช้พลังงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกำหนดยุทธศาสตร์การขนส่ง และยุทธศาสตร์การพัฒนาโครงสร้างของประเทศขึ้นมา เพื่อลดต้นทุนการขนส่งและบริการ รวมทั้งพัฒนาโครงข่ายระบบขนส่งของประเทศให้มีความเชื่อมโยงและสอดคล้องกันมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็มีการพัฒนาไบโอดีเซล ซึ่งเป็นเชื้อเพลิงเหลว เป็นพลังงานทดแทนการใช้้ำมันดีเซล เพราะประหยัดการนำเข้าน้ำมันและมีวัตถุดิบในประเทศจำนวนมาก

โครงสร้างการผลิตและสัดส่วนการใช้พลังงานในกระบวนการอุตสาหกรรมของไทยส่วนใหญ่ใช้น้ำมันเตา น้ำมันดีเซล รวมถึงแก๊สธรรมชาติ และไฟฟ้า เป็นเชื้อเพลิงหลัก ฉะนั้นเมื่อราคาพลังงานดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้น จึงส่งผลทำให้ภาคอุตสาหกรรมที่ใช้พลังงานในกระบวนการผลิตได้รับผลกระทบอย่างเลี่ยงไม่ได้ สำนักวิจัยได้ประเมินผลกระทบต่อภาคธุรกิจอุตสาหกรรมจากการปรับตัวขึ้นของราคาน้ำมัน สำหรับกรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุดคือ การปรับขึ้นราคาน้ำมันจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 25-35 เปรียบเทียบกับแนวโน้มอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยร้อยละ 3 ในปีพ.ศ. 2548 จากการประเมินของสำนักวิจัย ต่าง ๆ ภายใต้อสมมติฐานที่ว่า หลังจากรัฐบาลยุติการตรึงราคาน้ำมันดีเซลแล้ว จะทยอยปรับขึ้นราคาขายปลีกน้ำมันดีเซลภายในประเทศ เพื่อเก็บเงินเข้ากองทุนน้ำมันหรือลดภาระการชดเชย ซึ่งระยะเวลาการทยอยปรับขึ้นราคาน้ำมันดีเซลดังกล่าว คาดว่าจะเริ่มตั้งแต่เดือน เมษายน พ.ศ.2548 เป็นต้นไป โดยพบว่า กลุ่มธุรกิจที่จะได้รับผลกระทบมากที่สุดคือ “ธุรกิจขนส่ง” เนื่องจากมีสัดส่วนการใช้พลังงานสูงมากเมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่น โดยเฉพาะการขนส่งทางบก เช่น ธุรกิจรับจ้างขนส่งสินค้าและผู้โดยสาร ด้วยรถยนต์ รถประจำทาง และรถบรรทุก โดยหากราคาน้ำมันดีเซลในประเทศปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 25-35 จะส่งผลให้ธุรกิจขนส่งทางบกมีต้นทุนโดยรวมปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 7.20-10.08 ส่วนการขนส่งทางน้ำและทางทะเล ซึ่งมีสัดส่วนการใช้ น้ำมันดีเซลและน้ำมันเตาที่ค่อนข้างสูงเช่นเดียวกัน จะมีต้นทุนโดยรวมเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 6.33-8.87 นอกจากนี้เป็นที่สังเกตว่า “การขนส่ง” ยังมีความเชื่อมโยงและเกี่ยวเนื่องกับอุตสาหกรรม เนื่องจากภาคอุตสาหกรรมการผลิตขนาดใหญ่ของประเทศจะพึ่งพาการขนส่งเพื่อลำเลียงและกระจายสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่ผู้บริโภคปลายทาง ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เป็นองค์ประกอบหนึ่งในโครงสร้างต้นทุนโดยรวมที่มีความสำคัญ ดังนั้น

หากการปรับขึ้นราคาน้ำมัน ส่งผลให้การขนส่งมีต้นทุนที่สูงขึ้น ย่อมส่งผลกระทบในทางอ้อมต่ออุตสาหกรรมต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นจากค่าขนส่งที่เพิ่มตามไปด้วย

จากการศึกษาเหตุการณ์ดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจของประเทศไทย นั้นเชื่อมโยงกันเป็นลูกโซ่กับธุรกิจและอุตสาหกรรม ธุรกิจที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดคือ ธุรกิจการขนส่ง ดังนั้นเหตุการณ์ดังกล่าวจึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย นั้นเกิดการเปลี่ยนแปลงและยังต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถดำรงอยู่ได้ในปัจจุบัน ผู้วิจัยนำมาเป็นแนวทางในการนำเสนอผลการวิจัยเกี่ยวกับพลวัตรของกระบวนการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทรายของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐมมีสาเหตุการเปลี่ยนแปลงธุรกิจว่ามาจากสาเหตุใด

ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

วิเชียร รักการ (2529:24) ได้อธิบายถึงทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคมไทย เป็นการคาดคะเนกันว่าสังคมมนุษย์นี้ได้มีการเปลี่ยนแปลงมาตามลำดับจากสังคมเล็ก ๆ ได้เติบโตเป็นสังคมใหญ่ขึ้น มีจำนวนประชากรมาก มีโครงสร้างสังคมสลับซับซ้อน เนื่องจากการแบ่งงานกันอย่างละเอียดและมีระบบการแบ่งช่วงชั้นในสังคม ลักษณะชุมชนเปลี่ยนจากชุมชนขนาดเล็กที่เร่ร่อนมาเป็นชุมชนอยู่กับที่ ทำให้สามารถขยายออกไปเป็นชุมชนใหญ่ ๆ อย่างเช่นมหานครต่าง ๆ ในปัจจุบัน

ข้อนำสังเกตอย่างหนึ่งก็คืออัตราการเปลี่ยนแปลงในสมัยก่อนนั้นจะเป็นไปอย่างช้า ๆ แนวโน้มปัจจุบันจะเห็นได้ว่าอัตราการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วขึ้นเรื่อย ๆ มนุษย์เรามีส่วนในการเปลี่ยนแปลงสิ่งแวดล้อมธรรมชาติมากขึ้น เดิมในสังคมโบราณก็เพียงการล่าสัตว์ เก็บพืชผักผลไม้เป็นอาหาร แทบไม่กระทบกระเทือนธรรมชาติแวดล้อมเลย ต่อมาเมื่อมนุษย์รู้จักเพาะปลูกและเลี้ยงสัตว์มนุษย์เปลี่ยนแปลงธรรมชาติแวดล้อมมากขึ้น และในยุคอุตสาหกรรมมนุษย์เราก็ก่อทำลายสิ่งแวดล้อมมากจนกลายเป็นอันตรายต่อตัวมนุษย์เอง

การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเป็นรากฐานของวิวัฒนาการทางสังคมเทคโนโลยีทำให้มนุษย์เรายืดความสามารถของร่างกายออกไปมากมาย กล้องจุลทรรศน์ โทรทัศน์ โทรศัพท์ ทำให้คนเรามองเห็นได้มากขึ้น ได้ยินไกลขึ้น รถยนต์ เรือ เครื่องบิน ทำให้เราไปได้ไกลขึ้นและรวดเร็วขึ้น การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของมนุษย์เทียบได้กับวิวัฒนาการทางร่างกายสัตว์ ย่อมทำให้ชีวิตความเป็นอยู่และสังคมเปลี่ยนไป

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทำให้มีพลังงานที่สังคมนำมาใช้ได้มากขึ้นย่อมทำให้สามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น สามารถเลี้ยงจำนวนประชากรได้มากขึ้นซึ่งนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง

โครงสร้างอุดมการณ์และภาษาเทคโนโลยีเป็นกรอบซึ่งชี้นำวิธีที่สังคมจะนำมาใช้แก้ปัญหาต่าง ๆ สังคมที่มีระดับการใช้เทคโนโลยีต่ำย่อมไม่สามารถใช้วิธีการอย่างเดียวกันกับสังคมที่มีเทคโนโลยีสูง เครื่องมือย่อมเป็นตัวกำหนดวิธีแก้ปัญหาและวิธีที่แก้ปัญหาที่ต้องอาศัยเครื่องมือทันสมัยย่อมนำไปใช้กับสังคมที่ขาดเครื่องมือเหล่านั้นไม่ได้

การเปลี่ยนแปลงทางสังคมในปัจจุบันและอนาคตมีแนวโน้มไปในทางที่เราจะกำหนดทิศทาง การเปลี่ยนแปลงได้มากขึ้น นักคิดและนักวิทยาศาสตร์ทางสังคมก็ได้พยายามที่จะเสนอรูปแบบในการศึกษาการเปลี่ยนแปลงทางสังคมโดยการรวบรวมข้อมูลซึ่งเราสามารถพิสูจน์และมีการตรวจสอบได้อันทำให้เราสามารถเข้าใจถึงสาเหตุและความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในสังคมมนุษย์ อย่างไรก็ตามทฤษฎีทางสังคมนั้นยังคงมีข้อบกพร่องอยู่อีกมากมาย โดยเฉพาะในเรื่องของรูปแบบของการเปลี่ยนแปลงนั้น ๆ

การศึกษาทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคมของสมศักดิ์ ศรีสันติสุข (2536:23) นั้นมีอยู่หลากหลายทฤษฎี ผู้วิจัยขอนำเสนอทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการทำวิจัย 3 ทฤษฎี ดังนี้

ทฤษฎีวิวัฒนาการ

ทฤษฎีวิวัฒนาการ (Evolutionary Theories) มีข้อสมมุติว่าการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมจะเป็นไปอย่างช้าๆ ค่อยๆ เป็นไป โดยมีการสะสมเพิ่มพูนสลับซับซ้อนเพิ่มขึ้น และมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยไม่กระทบกระเทือนความรู้สึนึกคิดของประชาชน

แนวความคิดของทฤษฎีวิวัฒนาการที่ได้เริ่มนิยมแพร่หลายในศตวรรษที่ 19 ได้รับอิทธิพลจากงานของ ชาร์ลส์ ดาร์วิน (Charles Darwin) ศึกษาวิวัฒนาการทางชีววิทยา นำมาอธิบายสังคมมนุษย์และวิถีความเป็นอยู่ทางวัฒนธรรมของมนุษย์ แนวความคิดของดาร์วินได้นำมาจากการต่อสู้เพื่อการคงอยู่ของสิ่งมีชีวิต และจุดกำเนิดของสิ่งมีชีวิตต่างๆ มาปรับปรุงจนรูปวิวัฒนาการ ซึ่งดาร์วิน เรียกว่า กฎแห่งการเลือกสรรทางธรรมชาติ (Law of Natural Selection) กล่าวคือ สิ่งมีชีวิตต่าง ๆ มากมายมีการดำรงชีวิตที่ดี จำนวนของสิ่งมีชีวิตมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นตามความหมายของการอยู่รอด ผลกระทบ คือ จะมีการต่อสู้เพื่อความเป็นชีวิตรอดภายในสิ่งมีชีวิตชนิดเดียวกัน และระหว่างสิ่งมีชีวิตอื่นๆ การต่อสู้นี้ สิ่งมีชีวิตที่แข็งแรง เหมาะสม และปรับตัวได้ดีที่สุด จะมีชีวิตอยู่ต่อไป แต่สิ่งมีชีวิตที่อ่อนแอกว่าจะถูกทำลายหรือตายไปในที่สุด

ต่อมานักสังคมวิทยาและนักมานุษยวิทยาให้ความสนใจต่อแนวความคิดวิวัฒนาการของดาร์วิน ในการนำมาอธิบายการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรม วิวัฒนาการมีความหมายจะต้องผ่านขั้นต่างๆ (Stages) ก่อนที่จะถึงขั้นที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

ทฤษฎีวิวัฒนาการทางสังคมและวัฒนธรรมมีอยู่ 2 แนวความคิด คือ

1. วิวัฒนาการสายเดี่ยว (unilinear evolution) เป็นการอธิบายการเปลี่ยนแปลงสังคมและวัฒนธรรมจากแบบง่าย ๆ ไปสู่ความเจริญก้าวหน้า ข้อสมมุติของวิวัฒนาการสายเดี่ยวก็คือ สังคมมนุษย์ทุกสังคมจะมีภาวะเช่นเดียวกันกับสิ่งมีชีวิต คือ เริ่มต้นจากสังคมแบบง่าย ๆ หยิบ ๆ ต่อมาค่อย ๆ เปลี่ยนแปลงไปสู่ความเป็นสังคมที่สลับซับซ้อน และทุกสังคมจะต้องผ่านขั้นต่าง ๆ เหมือนกันหมด นักสังคมวิทยาและนักมานุษยวิทยาที่กล่าวถึงวิวัฒนาการสายเดี่ยว มีดังนี้ ค็อมท์ (Comte) ได้แบ่งประวัติศาสตร์ของสังคมมนุษย์ว่าได้วิวัฒนาการมา 3 ขั้น ดังนี้คือ

ขั้นแรก เป็นยุคทหารและเชื่อในเทพเจ้า (Theological and military epoch) สภาพของสังคมระยะนี้แนวความคิดทฤษฎีต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับสิ่งนอกเหนือธรรมชาติ ภาพพจน์ถูกรอบงำประชาชนไม่มีเสรีภาพ

ขั้นที่สอง เป็นยุคแห่งปรัชญาและกระบวนการทางกฎหมาย (Metaphysical and juridical epoch) ระยะนี้เสรีภาพของประชาชนเริ่มเป็นที่ยอมรับ เพียงแต่ระยะแรกยังหาเสรีภาพไม่ค่อยได้

ขั้นที่สาม เป็นยุคแห่งวิทยาศาสตร์และอุตสาหกรรม (Science and industry epoch) ระยะนี้แนวความคิดและเสรีภาพของแต่ละชาติในเรื่องต่าง ๆ ได้เป็นที่ยอมรับ และทำให้เป็นเรื่องจริงขึ้นมาได้

เลwis เชนรี มอร์แกน (Lewis Henry Morgan) ได้มอบสังคมซึ่งเคลื่อนไหวผ่านขั้นตอนต่าง ๆ จากสังคมดึกดำบรรพ์มาสู่สังคมที่มีอารยธรรม โดยได้แบ่งขั้นตอนต่าง ๆ จากการใช้เครื่องมือต่าง ๆ ในการยังชีพของมนุษย์ได้ 7 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่หนึ่ง สถานภาพขั้นต่ำของสังคมดึกดำบรรพ์ (lower status of savagery) เริ่มต้นจากเริ่มมีมนุษยชาติหาเลี้ยงชีพโดยอาศัยธรรมชาติ

ขั้นที่สอง สถานภาพชั้นกลางของสังคมดึกดำบรรพ์ (middle status of savagery) มนุษย์ได้รู้จักตกปลาล่าสัตว์เพื่อยังชีพ และรู้จักไฟ

ขั้นที่สาม สถานภาพชั้นสูงของสังคมดึกดำบรรพ์ (upper status of savagery) มนุษย์รู้จักประดิษฐ์ธนูและลูกศร

ขั้นที่สี่ สถานภาพขั้นต่ำของสังคมป่าเถื่อน (lower status of barbarism) มนุษย์รู้จักประดิษฐ์เครื่องปั้นดินเผา

ขั้นที่ห้า สถานภาพชั้นกลางของสังคมป่าเถื่อน (middle status of barbarism) ในสังคมนี้มนุษย์เริ่มรู้จักเลี้ยงสัตว์ มีการเพาะปลูก และการทำเชือกกันน้ำอย่างง่าย ๆ เพื่อทำการเกษตรกรรม

ขั้นที่หก สถานภาพชั้นสูงของสังคมป่าเถื่อน (upper status of barbarism) มนุษย์รู้จักทำเครื่องมือจากเหล็ก

ขั้นที่เจ็ด สถานภาพของอารยธรรม (status of civilization) เริ่มตั้งแต่มนุษย์ได้ประดิษฐ์ตัวอักษรขึ้นมาใช้งานกระทั่งถึงปัจจุบัน

มอร์แกน มีความเชื่อว่า สังคมทุกสังคมต้องผ่านวิวัฒนาการขั้นที่ 1 จนถึงขั้นที่ 7 ในปัจจุบัน ยังได้เสนอแบบแผนงานทางวัฒนธรรมด้านเครือญาติของมนุษย์ว่า มีวิวัฒนาการในทำนองเดียวกัน คือ จากหยาบมาสู่รายละเอียด เขาเสนอว่าเดิมมนุษย์สมสู่กันอย่างสับสน (Promiscuity) แบบเดียวกับสัตว์ ต่อมาได้วิวัฒนาการเป็นการแต่งงานแบบกลุ่ม (Group marriage) หมายความว่า ชายและหญิงภายในกลุ่มเป็นสามี และภรรยากันทั้งหมด จากนั้นมีวิวัฒนาการมาเป็นการแต่งงานแบบพหุคู่ครอง (polygamy) อาจแยกเป็นชายเดียวมีภรรยาได้หลายคน (polygamy) หรือหญิงมีสามีได้หลายคน (polyandry) และขั้นสุดท้ายของวิวัฒนาการในเรื่องของการแต่งงานนี้คือ แบบผัวเดียวเมียเดียว (monogamy)

ไทเลอร์ (Tyler) นักมนุษยวิทยา ได้กล่าวถึงวิวัฒนาการทางด้านศาสนา ว่าศาสนาแรกของมนุษย์ ได้แก่ ลัทธิวิญญาณ (animism) มีความเชื่อว่าผีหรือวิญญาณต่างๆ ลิงอยู่ตามวัตถุธรรมชาติ ได้แก่ ต้นไม้ ภูเขา ผืนดินแม่น้ำลำธาร ต่อมาได้วิวัฒนาการมาเป็นความเชื่อในศาสนาที่มีพระเจ้าหลายคน จนถึงยุคสุดท้ายคือ ความเชื่อในพระเจ้าองค์เดียว

แนวความคิดวิวัฒนาการสายเดียวค่อยๆ เสื่อมลง เมื่อมีผู้ถามปัญหาว่าทำไมสังคมบางสังคมจึงไม่มีวิวัฒนาการตามขั้นตอนต่างๆ บางสังคมยังมีความป่าเถื่อนอยู่ อะไรเป็นสาเหตุที่ทำให้วัฒนธรรมไม่เปลี่ยนแปลง เพียงแต่อธิบายว่าพวกชนเผ่าป่าเถื่อนเป็นตัวแทนของวัฒนธรรมเก่าที่พอทำให้เราได้เห็นและเข้าใจ ต่อมาเมื่อแนวความคิดของการแพร่กระจายทางวัฒนธรรม (cultural diffusion) ได้เข้ามา ทำให้วิวัฒนาการสายเดียวค่อยๆ เสื่อมลง และสรุปใหม่ว่าสังคมไม่จำเป็นต้องผ่านขั้นตอนวิวัฒนาการทุกขั้นตอนเสมอไป บางสังคมอาจเปลี่ยนแปลงข้ามขั้นได้ และได้มีวิวัฒนาการเป็นวิวัฒนาการหลายสาย (multilinear evolution) ดังได้กล่าวในตอนต่อไป

2. วิวัฒนาการหลายสาย (multilinear evolution) เป็นการอธิบายการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมในแง่ของวิวัฒนาการ แต่ไม่จำเป็นต้องมาจากสายเดียวกัน วิวัฒนาการทางวัฒนธรรมของแต่ละสังคมนั้นอาจมีการผันผวนได้ เพราะปัจจัยต่างๆ จากสังคมภายนอกวัฒนธรรมบางแห่งอาจมีวิวัฒนาการไปอย่างรวดเร็วก็ได้ จูเลียน สตีวท์ (Julian Steward) นักมานุษยวิทยาชาวอเมริกัน ได้กล่าวถึงข้อบกพร่องของวัฒนธรรมการสายเดียวที่ไม่สามารถอธิบายว่า ทำไมวัฒนธรรมบางวัฒนธรรมจึงเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แต่ในบางวัฒนธรรมเปลี่ยนแปลงได้ช้า เพราะฉะนั้นบทบาทของวิวัฒนาการหลายสายจึงเข้ามามีส่วนช่วยในการตอบปัญหาข้างต้น

สตีวท์ได้กล่าวว่า กลุ่มนักทฤษฎีวิวัฒนาการหลายสายสนใจแนวความคิดและวิธีการศึกษาการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรม มีการเก็บรวบรวมจัดหมวดหมู่ และนำเอาข้อมูลทาง

ประวัติศาสตร์ต่างๆ มาเปรียบเทียบพัฒนากันไป โดยไม่มีการวางแผนล่วงหน้า ส่วนนักวิวัฒนาการสายเดิวนั้นพยายามหาข้อมูลบางประการ เพื่อให้ตรงกับแนวความคิดที่ได้วางไว้ล่วงหน้า

ข้อมูลสมมุติคือ วิวัฒนาการหลายสายเน้นที่ความเสมอ อาจนำไปสร้างเป็นกฎทางวัฒนธรรมได้ วิธีการศึกษาของวิวัฒนาการหลายสายจึงมุ่งเพื่อศึกษาปรากฏการณ์ทางวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นจริงๆ มากกว่าการนำเหตุผลทางตรรกวิทยามาอธิบาย แนวความคิดที่สำคัญของสตีวคือ นิเวศวิทยาวัฒนธรรม (cultural ecology) หมายถึง วิธีการศึกษาหลักเกณฑ์ทางวัฒนธรรม เป็นผลกระทบมาจากการปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมของมนุษย์แต่ละสังคม สตีวเสนอแก่นวัฒนธรรม (cultural core) คือ แบบแผนวัฒนธรรมที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดมากที่สุดกับกิจกรรมการดำรงชีพ และการจัดการทางเศรษฐกิจ วิธีการทางนิเวศวิทยาวัฒนธรรมมุ่งวิเคราะห์แต่แบบแผนวัฒนธรรมที่ได้แสดงให้เห็นว่ามีความสัมพันธ์อย่างมากกับใช้ประโยชน์จากสถานะสิ่งแวดล้อมเพื่อการดำรงชีพของมนุษย์ ตัวอย่างเช่น เทคโนโลยีเป็นแบบแผนวัฒนธรรมที่มีความใกล้ชิดกับการปรับตัวเข้ากับสถานะสิ่งแวดล้อมเพื่อการดำรงชีพของมนุษย์ นักนิเวศวิทยาวัฒนธรรมสนใจว่า เครื่องมือต่างๆ ไม่ว่าการประกอบอาชีพหรือเครื่องมือล่าสัตว์นั้นมีหน้าที่แตกต่างกันอย่างไร มีความต่อเนื่องอย่างไรบ้าง กล่าวคือ หอก ธนู ลูกดอก มีแบบแผนทางวัฒนธรรมที่เกี่ยวกับการล่าสัตว์ที่แตกต่างกัน เมื่ออยู่ในสถานะสิ่งแวดล้อมที่มีความแตกต่างกันตามสภาพภูมิประเทศ จำนวน และชนิดของสัตว์

เนื่องจากในปัจจุบันสังคมมนุษย์มีความสลับซับซ้อนมากขึ้น แบบแผนวัฒนธรรมที่ได้สะสมมานั้นมีทั้งเกิดจากการประดิษฐ์คิดค้น และการแพร่กระจายทางวัฒนธรรม เพราะฉะนั้นการวิเคราะห์วัฒนธรรมแต่ละวัฒนธรรม มีดังนี้คือ

1. วัฒนธรรมทั้งหลายที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่ใช้เพื่อการผลิต หรือแสวงหาประโยชน์จากสภาพสิ่งแวดล้อมเพื่อการยังชีพ
2. พฤติกรรมของมนุษย์ที่สัมพันธ์กับการใช้เทคโนโลยีเหล่านั้น
3. แบบแผนวัฒนธรรมอื่นๆ ที่เป็นผลกระทบจากข้อ 1 และ 2 เช่น แบบแผนการตั้งถิ่นฐาน ระบบเครือญาติ การใช้ที่ดิน

ทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่

ข้อสมมุติของทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่ที่สำคัญ คือ สังคมต้องมีความมั่นคง ไม่ต้องมีความสนใจในเรื่องของการเปลี่ยนแปลง เพราะเชื่อว่าถ้าส่วนประกอบหนึ่งส่วนประกอบใดของสังคมเปลี่ยนไป ส่วนประกอบอื่นปรับปรุงเปลี่ยนแปลงไปด้วย เพื่อให้สังคมส่วนรวมมีความมั่นคงต่อไป

ลักษณะธรรมชาติของทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่ ได้มีข้อสมมุติที่สำคัญกล่าวถึงทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่ ดังนี้

1. ทุกสังคมประกอบขึ้นด้วยการบูรณาการรวมหน่วย (integration) ของหน่วยต่างๆ หรือส่วนประกอบการ หรือองค์ประกอบต่าง ๆ ทางสังคม
2. ทุกองค์ประกอบของสังคมแต่ละส่วนทำหน้าที่หรือทำประโยชน์ของกันและกัน เพื่อความสมบูรณ์และความอยู่รอดทางสังคม
3. ทุกสังคมมีแนวโน้มที่จะรักษาสถิตภาพ
4. ทุกสังคมมีความมั่นคง เนื่องจากสมาชิกภายในสังคมมีความสอดคล้อง และความเข้าใจซึ่งกันและกันในเรื่องของสถานภาพ ค่านิยม

บุคคลที่มีความสำคัญในเรื่องของทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่ คือ ทัลคอตท์ พาร์สันส์ (Talcott Parsons) ซึ่งเป็นนักสังคมวิทยาชาวอเมริกัน ได้เขียนหนังสือที่พิมพ์ในปี ค.ศ.1951 คือ The Social System และ Toward a General Theory of Action พาร์สันส์ได้กล่าวว่า ระบบการกระทำ (action systems) ทุกระบบ ไม่ว่าจะเป็นระบบวัฒนธรรม (cultural) สังคม (social) บุคลิกภาพ (personality) และอินทรีย์ภาพ (organismic) ต้องแก้ไขปัญหา 4 ประการซึ่งมีความจำเป็นเพื่อให้ระบบอยู่รอด ปัญหา 4 ประการมีดังนี้

1. การปรับตัว (adaptation)=A

ระบบการกระทำทั้งหมดต้องหาหรือจัดการกับทรัพยากรจากสิ่งแวดล้อมธรรมชาติให้กับสมาชิกในระบบอย่างมีประโยชน์และเหมาะสม ถ้าหากเป็นระบบสังคม สถาบันเศรษฐกิจมีบทบาทสำคัญที่จะคิดหาเทคนิควิธีการต่างๆ และวิธีการจัดการกับทรัพยากร เพื่อให้สมาชิกในสังคมได้ใช้ประโยชน์อย่างเหมาะสม

2. การบูรณาการรวมหน่วย (integration)= I

ระบบการกระทำทั้งหมดต้องผสมผสานความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยหรือส่วนต่างๆ ภายในระบบอย่างกลมกลืนกัน เพื่อให้เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน เช่น ระบบสังคมจะมีสถาบันกฎหมายที่มีบทบาทสำคัญต่อการประสานความกลมกลืนกัน หรือทำให้หน่วยหรือส่วนต่างๆ ภายในสังคมมีความสามารถที่จะทำงานร่วมกัน และมีความสามัคคีต่อกัน

3. การดำเนินไปเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ (goal attainment) = G

ระบบการกระทำทั้งหมดต้องมีวัตถุประสงค์และการดำเนินการเกี่ยวกับทรัพยากรต่างๆ เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของระบบ ในระบบสังคมสถาบันการเมืองมีบทบาทสำคัญต่อการปฏิบัติงานหรือการดำเนินงานต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ต่างๆ ของส่วนหรือองค์ประกอบของสังคมที่ได้ตั้งวัตถุประสงค์ไว้

4. ความเครียด (latency) = L

ระบบการกระทำทั้งหมดต้องมีการจัดการกับหน่วยหรือส่วนต่างๆ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์แก่ระบบ ซึ่งเกี่ยวกับปัญหาของแบบแผนของการรักษาความสมดุล และต้องมีการช่วยลดความตึงเครียดภายในหน่วยหรือส่วนต่าง ๆ ภายในระบบที่เกี่ยวข้องกัน ปัญหาของการจัดการความตึงเครียดในระบบสังคม อาจกล่าวได้ว่าสถาบันมีบทบาทต่อการแก้ไขปัญหของของความเครียดทางสังคม

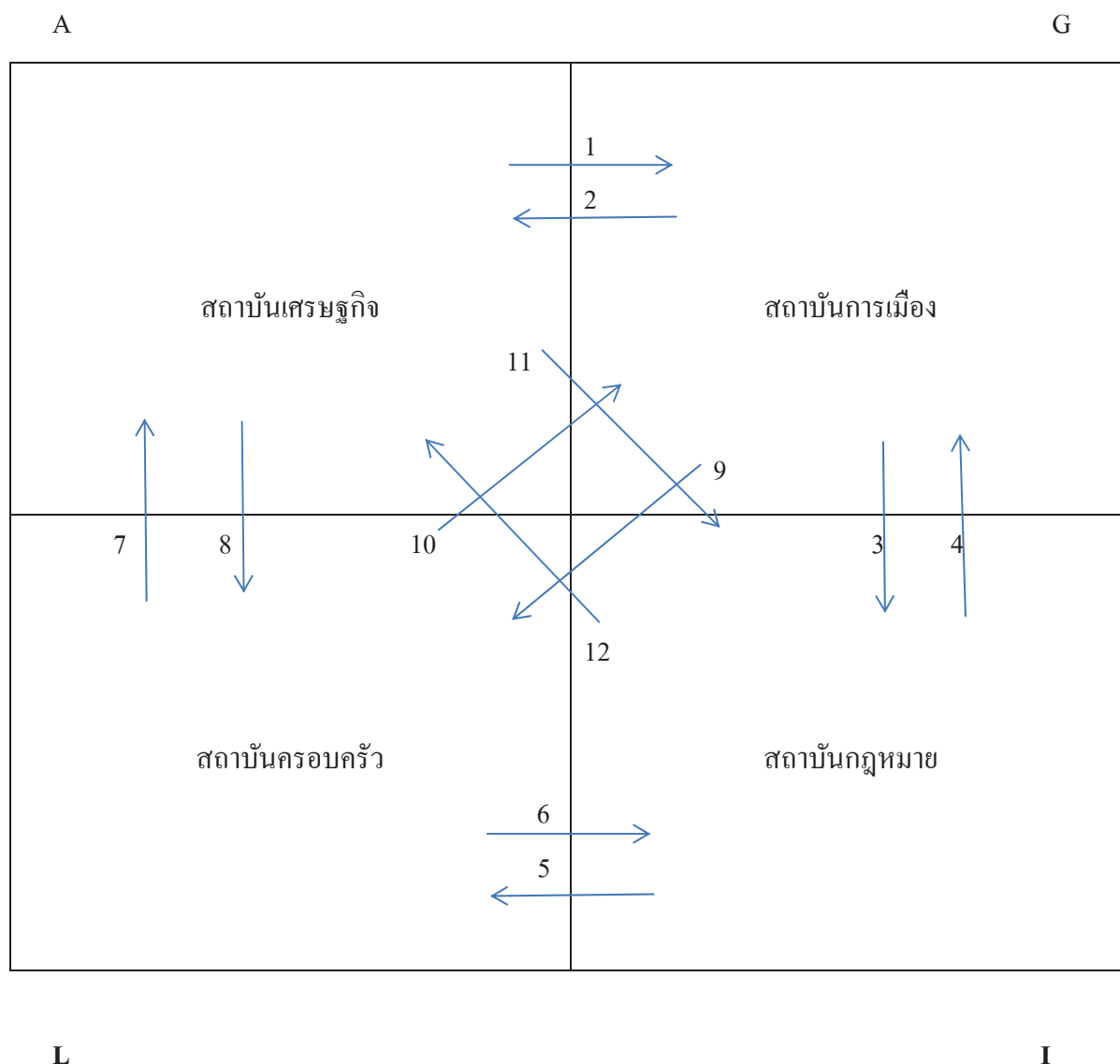
เราสามารถเขียนเป็นภาพแสดงปัญหาความจำเป็นของระบบและสถาบันต่างๆ ที่ต้องแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในระบบสังคม

Adaptation	Goal Attainment
Economy	Government
Family	Law
Latencyintegration	Integration

ภาพที่ 10 ภาพแสดงปัญหาความจำเป็นของระบบและสถาบันต่าง ๆ

ที่มา : Talcott Parsons, societies : Evolutionary and Comparative Perspectives (Englewood, N.J. Prentice-Hall, Inc, 1966).

พาร์สันส์ได้แสดงให้เห็นว่า ระบบทางสังคมที่เป็น A G I L นั้นมีการแลกเปลี่ยน และมีความสัมพันธ์กันเป็นอย่างมากซึ่งมีความหมายว่า นอกจากสถาบันต่าง ๆ ทำหน้าที่ของสถาบันอย่างเต็มที่แล้ว และแต่ละสถาบันทำหน้าที่ซึ่งกันและกันอีกด้วย ทำให้เกิดสภาวะของความสมดุลในระบบสังคม (equilibrium) ดังภาพประกอบแสดงความสัมพันธ์และการแลกเปลี่ยนระหว่างสถาบันต่าง ๆ ดังภาพที่ 11



L

I

ภาพที่ 11 ภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันต่าง ๆ

ที่มา : Talcott Parsons, societies : Evolutionary and Comparative Perspectives (Englewood, N.J. Prentice-Hall, Inc, 1966).

จากภาพที่ 11 แสดงให้เห็นว่าสถาบันเศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย และครอบครัว มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน กล่าวคือ สถาบันเศรษฐกิจมีบทบาทในการผลิต (1) เพื่อให้รัฐบาลมีรายได้ที่จะนำทรัพยากรต่างๆ มาพัฒนาประเทศ และในทำนองเดียวกันสถาบันการเมืองมีหน้าที่ที่จะช่วยในการการลงทุน (2) ให้กับองค์กรต่างๆ ทั้งภาคเอกชนและรัฐวิสาหกิจดำเนินการเศรษฐกิจให้มีความก้าวหน้าต่อไป ในส่วนสถาบันการเมืองกับกฎหมายนั้น อาจเห็นได้ว่าสถาบันการเมืองมีหน้าที่จัดระเบียบหรือประสานงาน (3) มีการจัดการความเรียบร้อยภายในบ้านเมือง ส่วน

สถาบัน กฎหมายนั้นมีบทบาทในการสนับสนุนด้านการออกกฎหมาย (4) เพื่อให้รัฐบาลสามารถปฏิบัติงานตามวัตถุประสงค์ได้อย่างเรียบร้อย สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันกฎหมายกับสถาบันครอบครัวนั้น อาจกล่าวได้ว่าสถาบันกฎหมายให้ความเชื่อมั่นและความพอใจ (5) แก่สถาบันครอบครัวภายใต้ระเบียบข้อบังคับและกฎเกณฑ์ของกฎหมาย เป็นการประกันความปลอดภัยแก่ครอบครัว ส่วนสถาบันครอบครัวที่มีบทบาทต่อสถาบันกฎหมายคือ เป็นการถ่ายทอดค่านิยมแบบแผนพฤติกรรมให้แก่สมาชิกตามบรรทัดฐานทางสังคม (6) สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันเศรษฐกิจกับสถาบันครอบครัว ได้แก่ สถาบันเศรษฐกิจมีหน้าที่ให้บริการด้านสินเชื่อและบริการ (7) ให้กับสถาบันครอบครัว ในทำนองเดียวกันสถาบันครอบครัวมีหน้าที่จะให้แรงงาน (8) แก่สถาบันเศรษฐกิจ

สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันทั้งสี่คือ สถาบันการเมืองให้ความคุ้มครองสวัสดิการต่าง ๆ แก่ครอบครัว (9) ในขณะเดียวกันสถาบันครอบครัวจะให้ความจงรักภักดี หรือให้ความไว้วางใจต่อรัฐบาล (10) ในการปกครองประเทศ ส่วนสถาบันเศรษฐกิจนั้นจะมีบทบาทสำคัญในด้านปฏิบัติตามกฎหมายของรัฐบาลอย่างเคร่งครัด (11) ในขณะเดียวกันสถาบันกฎหมายจะออกกฎหมายที่สนับสนุนในด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ (12) ปัญหาความจำเป็นของระบบทางสังคมที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น อาจเห็นได้ว่าเป็นหน้าที่ที่จำเป็นของระบบสังคมนั่นเอง เมื่อกล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นภายในระบบสังคมนั้น พาร์สันส์ได้ชี้ความแตกต่างระหว่างกระบวนการ (process) และการเปลี่ยนแปลง (change) เพื่อที่จะได้เข้าใจทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่ในการอธิบายการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรม พาร์สันส์ กล่าวว่า “กระบวนการทั้งหมดเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงบางอย่าง แต่อาจแตกต่างกับกระบวนการที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงที่มาจากโครงสร้างทางสังคม” หมายความว่า การเปลี่ยนแปลงเป็นแบบของกระบวนการเฉพาะซึ่งเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างทางสังคม แบบของกระบวนการต่างๆ ตามความคิดของพาร์สันส์ มีอยู่ 4 แบบ คือ 1. สมดุลภาพ (equilibrium) เกี่ยวข้องกับกระบวนการภายในระบบ 2. การเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้าง เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงพื้นฐานของระบบ 3. ความแตกต่างทางโครงสร้าง (structural differentiation) เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงในระบบ แต่ไม่ได้เปลี่ยนแปลงในระบบทั้งหมด 4. วิวัฒนาการ (evolution) เป็นกระบวนการที่บรรยายการพัฒนาแบบแผน ของสังคมที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน รายละเอียดต่างๆ ได้กล่าวดังต่อไปนี้

1. สมดุลภาพ หมายถึง กระบวนการต่างๆ ซึ่งพยายามรักษาขอบเขตของระบบไว้ สมดุลยภาพนี้อาจจะคงที่หรือเคลื่อนไหวได้ กระบวนการมักเกิดขึ้นทั้งสองแบบ แต่การเคลื่อนไหวเป็นแบบแผนของการเปลี่ยนแปลง สมดุลภาพในระบบสังคมอาจถูกวิเคราะห์ในแง่ของกฎ 4 ข้อ

1.1 พื้นฐานของความเฉื่อย อธิบายความต่อเนื่องของวัตถุและทิศทางของกระบวนการ นอกเสียจากว่าพลังที่กระตุ้นให้เคลื่อนที่เหนือกว่ากระบวนการความเฉื่อยนั้น

1.2 หลักของการกระทำและการโต้ตอบ ยืนยันให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงไม่ว่ากรณีใดเกี่ยวกับทิศทางของกระบวนการหนึ่ง อยู่ในทางที่สมดุลระหว่างพลังที่เคลื่อนที่ และพลังที่ตรงกันข้าม ซึ่งเป็นลักษณะของการกระทำและการโต้ตอบ

1.3 หลักของความพยายามเน้นให้เห็นว่า การเปลี่ยนแปลงต่างกันในอัตราของกระบวนการ เป็นสัดส่วนโดยตรงกับพลังที่พยายามกระตุ้นให้เคลื่อนที่เป็นประการแรก

1.4 หลักการของการบูรณาการรวมหน่วยของระบบ เน้นให้เห็นว่าแบบแผนของส่วนประกอบต่างๆ ผสมผสานกันภายในระบบเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดสมดุลภาพ

ตัวอย่าง ของการเปลี่ยนแปลงแบบสมดุลภาพนี้ ได้แก่ การเจริญเติบโตทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในสังคม ส่วนประกอบต่างๆ ภายในสังคมต้องปรับตัวให้เข้ากับความเจริญทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในที่สุด

2. การเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้าง หมายถึง การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในทุก ๆ ระบบ สังคมเปลี่ยนแปลงค่านิยมต่าง ๆ ภายในสังคม นอกจากนี้มีการเปลี่ยนแปลงระหว่างระบบสังคมย่อย ๆ อีกด้วย การเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างที่เห็นได้ คือ ในประเทศไทยได้มีการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองในปี พ.ศ.2475 จากระบอบสมบูรณาญาสิทธิราชมาเป็นระบอบประชาธิปไตย โดยมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นผู้อยู่ภายใต้รัฐธรรมนูญ การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอาจเกี่ยวกับผู้นำที่มีความริเริ่มการเปลี่ยนแปลงต่างๆ

3. ความแตกต่างทางโครงสร้าง หมายถึง การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นภายในระบบสังคมย่อย แต่ไม่ได้ทำให้ระบบสังคมใหญ่เปลี่ยนไป กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ แม้จะมีการเปลี่ยนแปลงทำให้เกิดความแตกต่างทางโครงสร้าง แต่ค่านิยมในสังคมไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปแต่อย่างใด เช่น ในสังคมเมืองมีความแตกต่างในเรื่องของการเลี้ยงดูบุตรระหว่างชนชั้นสูงและชนชั้นต่ำ แต่ภายใต้ระบบสังคมใหญ่ค่านิยมของความรักความเอาใจใส่ต่อบุตรยังเหมือนเดิม พ่อแม่ต้องทำงานหนักขึ้น ไม่ว่าครอบครัวอยู่ชนชั้นไหนก็ตาม

4. วิวัฒนาการ หมายถึง การพัฒนาแบบผสมของสังคมที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันพาร์สันส์ อธิบายในเรื่องของความแตกต่าง ซึ่งเกิดขึ้นมาจากปัญหาของการบูรณาการรวมหน่วย เริ่มตั้งแต่ระบบสังคมที่ง่ายไปสู่สังคมที่สลับซับซ้อนขึ้น พาร์สันส์ได้แบ่งระดับการพัฒนาแบบวิวัฒนาการ 3 ระดับ คือ ระดับดั้งเดิม ระดับกลาง และระดับความทันสมัย ปัจจัยที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจากระดับดั้งเดิมมาสู่ระดับกลางนั้น คือ ภาษา โดยเฉพาะภาษาเขียน ส่วนปัจจุบันหัวเลี้ยวหัวต่อที่

ทำให้เกิดการเปลี่ยนจากระดับกลางไปสู่ความทันสมัย คือ ภาวการณ์เปลี่ยนไปสู่สถาบันที่มีบรรทัดฐานตามแบบของระบบกฎหมาย

ทฤษฎีจิตวิทยาสังคม

ทฤษฎีจิตวิทยาสังคมได้เสนอแนวความคิดที่อธิบายปัจจัยทางจิตวิทยาสังคมมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางสังคม โดยได้เน้นว่าบุคลิกภาพมีบทบาทที่สำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงทางสังคม เอเวอเรทท์ อี เฮเกน (Everett E. Hagan) เป็นนักเศรษฐศาสตร์ ได้เขียนหนังสือ On the Theory of Social Change ได้พยายามนำหลักฐานทางจิตวิทยาเข้ามาอธิบายทฤษฎีของการพัฒนาเศรษฐกิจ เขาได้กล่าวว่าการพัฒนาเศรษฐกิจจะต้องเข้าใจบุคลิกภาพที่สร้างสรรค์ด้วย

เฮเกนได้พยายามอธิบายการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจว่า การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจนั้นเป็นไปอย่างช้าๆ ค่อยเป็นค่อยไป และต้องใช้ระยะเวลานาน การรับสิ่งใหม่มีความต้องการทางเศรษฐกิจและสังคม กระบวนการของการรับสิ่งใหม่นั้นก็ต้องใช้ระยะเวลาเหมือนกัน ซึ่งกระบวนการดังกล่าวนี้เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพของปัจเจกบุคคล ที่มีการสร้างสรรค์ ที่มีส่วนทำให้เกิดการพัฒนาในทางเศรษฐกิจ

เฮเกนได้ให้ความสนใจเป็นพิเศษเกี่ยวกับบุคลิกภาพ เพราะว่าการเปลี่ยนแปลงทางสังคมอาจไม่เกิดขึ้นถ้าปราศจากการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ เขาให้คำนิยามว่า บุคลิกภาพอาจกล่าวถึงความจำเป็น ค่านิยม และความจำเป็น ตลอดจนระดับของความเฉลียวฉลาดและความสามารถของปัจเจกบุคคล ดังนั้นบุคลิกภาพอาจแบ่งได้เป็น คนที่รู้จักประสานประโยชน์ (manipulative) คนที่ก้าวร้าว (aggressive) คนที่เฉื่อยชา (passive) และคนที่ได้รับการทะนุถนอม (secoorant-murturant) ความจำเป็นในด้านประสานประโยชน์ ได้แก่ ความจำเป็นเพื่อความก้าวหน้า การได้รับอำนาจโดยชอบธรรม และการให้ระเบียบต่าง ๆ มีความมั่นคง ส่วนความจำเป็นที่ก้าวร้าว ได้แก่ ความจำเป็นที่ต้องการปะทะต่อสู้ ต้องการที่จะชนะฝ่ายตรงข้ามและความจำเป็นที่เฉื่อยชา ได้แก่ ความต้องการพึ่งพาคนอื่น พึ่งพาในด้านอารมณ์ และคล้อยตามผู้อื่น ส่วนความจำเป็นในด้านทะนุถนอมนั้น ได้แก่ ความต้องการให้และการรับ เพื่อการสนับสนุนการป้องกันและความรัก

เฮเกนได้แบ่งความแตกต่างที่สำคัญของบุคลิกภาพ คือ บุคลิกภาพที่มีความคิดรับสิ่งใหม่ๆ และบุคลิกภาพของผู้ที่มีอำนาจโดยชอบธรรม บุคลิกภาพที่มีความคิดรับสิ่งใหม่ ๆ เป็นบุคคลที่มองสังคมส่วนรวม มีความคิดก้าวหน้า มีความกระตือรือร้น มีความต้องการที่จะช่วยเหลือคนอื่น บุคลิกภาพแบบนี้มีความต้องการในงานพัฒนาเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก ส่วนบุคลิกภาพที่มีอิทธิพลโดยชอบธรรมนั้น เป็นบุคคลที่ใช้อำนาจต่างๆ ตามหน้าที่ที่สังคมได้กำหนดให้ไม่สนใจสังคมส่วนรวม บุคคลเช่นนี้มีความต้องการมีอำนาจเหนือกว่าคนอื่น การช่วยเหลือผู้อื่นมีน้อย และความก้าวหน้ามีอยู่น้อยเช่นกัน

เมื่อกล่าวถึงการพัฒนาเศรษฐกิจ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำความเข้าใจถึงบุคลิกภาพมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในสังคม ความมั่นคงในด้านประเพณี ทำอย่างไรบุคลิกภาพจึงมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในสังคมนั้น เฮเกนได้สรุปกฎต่าง ๆ 5 ข้อคือ

1. กฎของกลุ่มผู้อยู่ได้บังคับบัญชา ซึ่งจะต่อต้านการเปลี่ยนแปลงบางกลุ่มอยู่ ถ้ากลุ่มของคนนั้นยังเป็นผู้อยู่ได้บังคับบัญชา
2. กฎของการปฏิเสธค่านิยม ได้แก่ กลุ่มผู้อยู่ได้บังคับบัญชาจะไม่ยอมรับค่านิยมของผู้ที่จะมามีอิทธิพลเหนือกว่า
3. กฎของการขัดขวางทางสังคม ได้แก่ กลุ่มผู้อยู่ได้บังคับบัญชาจะไม่ยอมรับค่านิยมของผู้ที่มาบังคับหรือผู้ที่อยู่เหนือกว่า และมีพฤติกรรมเบี่ยงเบนเมื่อทางของประเพณีที่สามารถก้าวหน้าได้นั้นถูกขัดขวาง
4. กฎของกลุ่มป้องกัน ได้แก่ ปึงเจกบุคคลที่มีพฤติกรรมใหม่ ๆ เพื่อป้องกันกลุ่มของตน ซึ่งได้รับการสนับสนุนทางสังคมของกลุ่มผู้ที่อยู่ได้บังคับบัญชา
5. กฎของความเป็นผู้นำที่ไม่แปลกหน้า หมายความว่า การเติบโตทางเศรษฐกิจจะไม่เกิดขึ้นทั้งสังคม นอกเสียจากว่ากลุ่มที่เบี่ยงเบนนั้นอยู่ในกระบวนการยอมรับ และทำตามผู้นำในสังคม

เนื่องจากกฎทั้ง 5 ข้อ มีความเกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพของปัจเจกบุคคลในสังคม บางครั้งบุคลิกภาพที่สร้างสรรค์ต้องใช้เวลาหลายชั่วอายุคนจึงจะมีบุคลิกภาพเช่นนั้น เฮเกนได้กล่าวว่าความมั่นคงของสังคมแบบประเพณี บางครั้งอาจเกิดขึ้นเพื่อเปลี่ยนบุคลิกภาพของกลุ่มภายในสังคมนั้นความจำเป็นและค่านิยมต้องเปลี่ยนแปลง และการเปลี่ยนแปลงนั้นได้รับการกระทบกระเทือนจากการรับรู้เรื่องบางส่วนของกลุ่มในสังคม ซึ่งเฮเกนได้เรียกว่า การถอยถอนสภาพ (withdrawal of status respect) ซึ่งเป็นลักษณะของการอยู่อย่างสันโดษเป็นระยะเวลานานพอสมควร ในที่สุดได้เปลี่ยนจากความสันโดษ ไปสู่รุ่นของบุคลิกภาพที่สร้างสรรค์ขึ้นมาแทน เมื่อกล่าวถึงบุคลิกภาพว่ามีผลต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจ และกิจกรรมทางเทคโนโลยี สิ่งสำคัญคือ ค่านิยมหลายอย่างมีความสำคัญสำหรับสิ่งใหม่ทางด้านเทคโนโลยี และด้านเศรษฐกิจ การยอมรับของธุรกิจและการยอมรับของการทำงานที่ต้องใช้กำลัง

เดวิด ซี แม็กเคลล์แลนด์ (David C. McClelland) ได้กล่าวว่า สังคมหนึ่ง ๆ ซึ่งมีระดับของความต้องการความก้าวหน้า (The need for achievement) มีตัวย่อว่า n achievement เป็นความจำเป็นขั้นพื้นฐานของมนุษย์ เนื่องจากมีแรงจูงใจโดยธรรมชาติ อันเป็นผลที่เกิดมาจากการประสบการณ์ทางสังคมของวัยเด็ก ดังนั้นย่อมมีปัจจัยทางสังคมหลายปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการอบรมขัดเกลาเด็ก หมายความว่า เป็นการพัฒนาความต้องการความก้าวหน้า ซึ่งเป็นเสมือนหน้าที่

ของการอบรมทางวัดอย่างหนึ่งให้แก่เด็ก ถ้าหากความต้องการสำหรับความก้าวหน้าได้รับการพัฒนาอย่างมากแล้วปัจเจกบุคคลจะแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม มีจิตใจของผู้ประกอบการอย่างเปิดเผย ซึ่งเป็นหนทางหนึ่งที่ส่งเสริมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ

แม็กเคลล์แลนด์ได้ใช้วิธีการวิจัยหลายอย่าง เพื่อศึกษาปัจจัยทางด้านจิตวิทยาสังคมโดยพยายามรู้ถึงความคิดของปัจเจกบุคคล เช่น ถ้าคนหนึ่งเขียนนิทานเรื่องหนึ่ง โดยที่มีภาพแผ่นหนึ่งให้เราสามารถนับจำนวนความคิดในนิทาน และให้เป็นคะแนนสำหรับความต้องการความก้าวหน้าของบุคคลนั้นได้

เขาได้ใช้หลายวิธีศึกษาเรื่องนี้ คือ ศึกษาจากนิทานหรือนิยาย ซึ่งเขียนขึ้นในยุคใหม่นี้ และนำมาวิเคราะห์แบบเนื้อหา (Content analysis) เช่นนิทานสำหรับเด็กอาจได้รับการพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา นอกจากนี้การวิจัยของแม็กเคลล์แลนด์เน้นเกี่ยวกับสาเหตุของความต้องการความก้าวหน้า ตลอดจนเขาพยายามทดสอบวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของนักธุรกิจซึ่งมี *n achievement* เขาได้สรุปว่าความต้องการความก้าวหน้าและการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน

เราอาจจะสรุปได้ว่า ทั้งเฮเคนและแม็กเคลล์แลนด์ได้พยายามชี้ถึงการเปลี่ยนแปลงทางสังคมว่า เกิดจากปัจจัยทางด้านบุคลิกภาพ โดยที่เฮเคนได้เน้นถึงบุคลิกภาพที่สร้างสรรค์ ส่วนแม็กเคลล์แลนด์ได้พยายามกล่าวถึงบุคลิกภาพเช่นกัน แต่เป็นเรื่องของความต้องการความก้าวหน้าเพื่อพัฒนาบุคลิกของตนเองก่อนที่จะพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจของสังคมส่วนรวมต่อไป

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในเรื่องของทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคมนั้น ผู้วิจัยได้ศึกษาทฤษฎี 3 ทฤษฎีของการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ดังนี้ 1) ทฤษฎีวิวัฒนาการ เป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงวิวัฒนาการนั้น ก็คือการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมของสิ่งที่มีชีวิต เพื่อการอยู่รอด 2) ทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่ ทฤษฎีนี้จะให้ความสำคัญในเรื่องเสถียรภาพของทุกสังคมที่มีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอด จึงทำให้ทุกสถาบันประสานกลมกลืนกันเป็นอย่างดีไม่มีทางที่จะก่อให้เกิดความขัดแย้ง 3) ทฤษฎีจิตวิทยาสังคม กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในตัวบุคคล เช่น บุคลิกภาพ ค่านิยม และทัศนคติ จะสามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงทางสังคม จะนำไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศได้ ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำทฤษฎีเหล่านี้มาเป็นแนวทางในการตั้งคำถามเกี่ยวกับตัวผู้ประกอบการว่า ผู้ประกอบการมีการปรับตัวทางธุรกิจอย่างไร มีแนวคิดหรืออุดมการณ์อะไรในการประกอบธุรกิจ เป็นต้น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เขมจิรา เหมสุขสวัสดิ์ (2552:บทคัดย่อ) ศึกษาถึงพลวัตเศรษฐกิจริมทาง ที่อธิบายถึงการดำรงอยู่การปรับตัว การตลาด ปัญหาและอุปสรรคในการขายสินค้าของร้านค้าริมทางตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน ผลการศึกษาพบว่า การค้าขายริมทางเป็นอาชีพที่มีมานาน ผู้ค้าเป็นเกษตรกร ผู้ผลิตสินค้าด้วยตนเอง และเป็นผู้ค้าที่ซื้อสินค้ามาขายต่อ การเปลี่ยนแปลงในเรื่องของสถานที่จำหน่าย กระบวนการในการหาสินค้ามาจำหน่าย ช่องทางการจำหน่ายสินค้า วิธีการจำหน่าย การตั้งราคาสินค้าในแต่ละช่วงเวลา เปลี่ยนแปลงตามกลไกราคาของตลาด ตามสถานะเศรษฐกิจ และผลผลิตการเกษตรในแต่ละปี สินค้าหลักของร้านค้าริมทางได้แก่ มะนาว ตาลโตนด ชมพู่ ผลไม้ตามฤดูกาล และปลากัด การดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทางขึ้นอยู่กับนโยบายในการจัดระเบียบการค้าของภาครัฐ เช่น การไม่อนุญาตในการใช้พื้นที่ริมถนนหลวงในการตั้งร้าน แต่กำหนดให้ผู้ค้าไปขายสินค้าตามสถานที่ที่รัฐจัดไว้ให้ การขายสินค้าริมทางเป็นการสร้างความเข้มแข็งและการพึ่งตนเองของชุมชน เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนน้อย ผู้ค้าได้อยู่พร้อมหน้ากันในครอบครัว ร้านค้าอยู่ใกล้บ้านมีความสะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ผู้ค้าสามารถผลิตสินค้าที่นำมาจำหน่ายได้ด้วยตนเอง หรือหาซื้อได้ภายในท้องถิ่น ทำให้มีต้นทุนต่ำ ปัญหาที่พบคือการขาดการรวมกลุ่ม ปัญหาเรื่องการกำหนดราคาสินค้าร่วมกัน ทำให้มีการตั้งราคาที่แตกต่างกัน การเอาเปรียบผู้ซื้อ เช่น การนำสินค้าที่มีคุณภาพไม่ดีไปปนเข้ากับสินค้าที่ขาย หรือขายสินค้าไม่ครบตามจำนวนที่แจ้งไว้ ภาครัฐควรพัฒนาสถานที่ให้เป็นแหล่งรวมสินค้าชุมชนและนอกชุมชน โดยเป็นจุดพักรถทั้งขาขึ้นและขาลง ที่มีที่นั่งพักผ่อน ทำให้ไม่เกิดอุบัติเหตุ รวมทั้งสามารถควบคุมมาตรฐานด้านราคาและคุณภาพของสินค้าได้

ผลจากการวิจัยเห็นว่า การค้าขายริมทางก็ถือเป็นอาชีพหนึ่งของเกษตรกรที่นำเอาผลผลิตที่ผู้ค้าผลิตเองมาจำหน่ายซึ่งเกิดจากภาวะล้นตลาด เกิดจากการพึ่งตนเองของเกษตรกรที่หาวิธีการไม่ให้ผลผลิตนั้นเสียหาย การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อการค้าโดยเฉพาะทางด้านราคา ที่ทำให้ผู้ค้าต้องมีการปรับตัวให้สามารถทำการค้าให้อยู่รอดได้ และภาครัฐมีอิทธิพลกับการค้าขายริมทาง ด้านการดำรงอยู่ของร้านค้า ซึ่งจะเป็นผู้กำหนดนโยบายการค้า สำหรับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกนั้นก็มีการเปลี่ยนแปลงไปตามสถานะเศรษฐกิจและสังคมเช่นกัน และมีผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับผู้ค้าของร้านค้าริมทาง แต่ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกจะมีขนาดใหญ่กว่าจึงต้องมีการดำเนินธุรกิจที่มีกระบวนการมากกว่า และภาครัฐเป็นเพียงหน่วยงานที่ให้ธุรกิจดำเนินการภายใต้พระราชบัญญัติกรมการขนส่งทางบก พ.ศ.2522 เท่านั้น

ปิยะนุช บุตรภูมิ (2548:บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องแนวทางในการพัฒนาธุรกิจขนส่งโดยรถบรรทุกในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โดยศึกษาถึงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณภาพการบริการของธุรกิจขนส่งสินค้า เพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้ใช้บริการธุรกิจขนส่งสินค้า และเพื่อศึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจขนส่งสินค้า ผลการวิจัยพบว่าผู้ให้บริการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกเอกชนส่วนใหญ่เป็นธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่าย โดยใช้ช่องทางในการขนส่งสินค้าของบริษัทขนส่งสินค้าเอกชนมากที่สุด ความถี่ในการใช้บริการสินค้าโดยรถบรรทุกเอกชนทุกสัปดาห์ ใช้บริการในการรับและส่งสินค้าของบริษัทขนส่งสินค้าเอกชน ซึ่งมีการคิดอัตราค่าบริการต่อครั้งต่อเที่ยวอยู่ระหว่าง 6,001-7,000 บาทเป็นส่วนใหญ่ โดยอัตราค่าบริการคิดแบบเหมาจ่ายต่อครั้งต่อเที่ยว ในการใช้บริการรับ/ส่งสินค้ามีระยะทางในการขนส่งสินค้าระหว่างจังหวัดอุดรธานีกับจังหวัดในเขตภาคกลางและปริมณฑล โดยใช้ระยะเวลาในการขนส่งสินค้า จำนวน 1 วัน และผู้ให้บริการเห็นว่าลักษณะพึงประสงค์ของการบริการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกเอกชนเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยดังนี้ ความตรงต่อเวลาในการขนส่งสินค้ามากที่สุด รองลงมาพนักงานบริการดี และมีการรับประกันความเสียหายจากการขนส่งตามลำดับ และผู้ให้บริการมีการเลือกลักษณะการให้บริการเสริม คือ การกำหนดเวลาขนส่งสินค้า นอกจากนี้แนวทางในการพัฒนาธุรกิจขนส่ง ได้แก่ การปรับปรุงและเพิ่มเติมเรื่องการให้บริการเสริม เป็นต้น การศึกษาวิจัยนี้เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกและผู้ที่สนใจในธุรกิจนี้ในการนำไปเป็นแนวทางในการปรับปรุง พัฒนาธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของผู้ให้บริการต่อไป

จากการศึกษาผลการวิจัยในเรื่องดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงแนวทางในการดำเนินธุรกิจโดยรถบรรทุกในธุรกิจขนส่งสินค้าแบบล่อง โดยศึกษาในมุมมองจากผู้ให้บริการและนำความคิดเห็นของผู้ใช้บริการมาปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจให้เจริญรุ่งเรืองต่อไปได้ เป็นธุรกิจที่แตกต่างต่างจากธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ในด้านของลักษณะธุรกิจ กล่าวคือการขนส่งสินค้าแบบล่องเป็นธุรกิจการบริการขนส่งสินค้าให้กับบริษัทหรือห้างหุ้นส่วน ซึ่งเป็นผู้ให้บริการ แล้วขนส่งสินค้าตามคำสั่งของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนั้นๆ ไปยังสถานที่ที่กำหนด ส่วนการขนส่งดิน หิน ทราย เป็นธุรกิจที่นำสินค้าไปส่งให้กับบริษัท/ห้าง/ร้าน เกี่ยวกับการก่อสร้าง ผลงานวิจัยเหล่านี้ผู้วิจัยสามารถนำมาสนับสนุนแนวคิด และเป็นแนวการตั้งคำถามในการวิจัยครั้งนี้ได้

สมฤดี เดียวเจริญกิจ (2548:บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรถบรรทุกสิบล้อในจังหวัดสุพรรณบุรี : กรณีศึกษาห้างหุ้นส่วนเจริญกิจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการจัดการธุรกิจรถบรรทุกทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ ด้านบุคลากร ด้านเครื่องมือเครื่องจักร ด้านการบริหาร ด้านการเงิน และความเสี่ยง ของห้างหุ้นส่วนเจริญกิจ ซึ่งเป็นกิจการขนาดเล็ก ดำเนินกิจการมา

เป็นระยะเวลา 9 ปี มีทำเลที่ตั้งสามารถติดต่อสื่อสารและเดินทางได้สะดวก ดำเนินกิจการโดยเจ้าของคนเดียวที่มีแนวคิดในการประกอบอาชีพธุรกิจขนส่งด้วยรถบรรทุกสิบล้อนั้นเกิดจากการมองเห็นอนาคตในทั้งเรื่องการจ้างแรงงาน การบริหารงาน ความก้าวหน้าของงาน เนื่องจากเป็นอาชีพที่อาศัยแรงงานน้อยและสามารถควบคุมงานเองได้ รวมทั้งขณะนั้นความต้องการการบริการขนส่งเพื่อการก่อสร้างถนนและหมู่บ้านจัดสรรมากขึ้น จึงได้เริ่มดำเนินการด้วยเงินทุนของตนเอง และมีกระบวนการจัดการกับธุรกิจดังนี้

- ด้านบุคลากร ใช้หลักการพิจารณากำหนดอัตรากำลังคนโดยยึดหลักภาระงานเป็นหลัก และคัดเลือกพนักงานจากความรู้ความสามารถเฉพาะทาง มีการกำหนดบทบาทหน้าที่จากงานที่ทำ นอกจากนี้ยังมีการบริหารด้านค่าตอบแทนการทำงานโดยพิจารณาจากความยากง่ายของงานที่ทำ

- ด้านการเงิน แหล่งเงินทุนของกิจการได้มาจากการออมของเจ้าของกิจการและทรัพย์สินที่มีอยู่เดิม โดยจัดสรรเป็นงบประมาณ 2 ระยะ คือ การเริ่มต้นธุรกิจ และระหว่างการค้าดำเนินการธุรกิจ รวมทั้งมีการควบคุมการเงิน โดยใช้ระบบการจดบันทึกบัญชี และเจ้าของกิจการเป็นผู้ตรวจสอบ

- ด้านเครื่องมือเครื่องจักร ใช้หลักการจัดการตามลักษณะการใช้งาน การจัดหาและจัดซื้อตัดสินใจโดยเจ้าของกิจการ การดูแลนั้นเป็นหน้าที่ของพนักงานขับรถที่ต้องดูแลเบื้องต้น

- ด้านการบริหาร รูปแบบของการบริหารงานและจัดองค์กรเป็นแบบอิสระระบบครอบครัว การจัดสายบังคับบัญชาเป็นเส้นตรง การวางแผนและกำหนดเป้าหมายขององค์กรเป็นแผนระยะสั้นปีต่อปี มีเป้าหมายหลักของกิจการคือหารายได้ให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของกิจการ พึ่งตนเองได้และสามารถขยายกิจการในปีต่อ ๆ ไปได้

- ด้านความเสี่ยง เจ้าของกิจการให้ความสำคัญในเรื่องอุบัติเหตุ และมีการจัดการด้านการป้องกันและลดความเสี่ยง โดยการออกกฎระเบียบการปฏิบัติงาน กำหนดเวลาทำงาน และดูแลตรวจสอบเครื่องมือเครื่องจักรก่อนการปฏิบัติงาน รวมทั้งมีการผลัดความเสี่ยงโดยการทำประกันภัย

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการธุรกิจรถบรรทุกนั้น พบว่ากิจการรถบรรทุกเป็นกิจการขนาดย่อม ที่สามารถดำเนินงานผ่านวิกฤติการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและยังคงดำเนินอยู่ได้นั้นมาจากเจ้าของกิจการ หรือผู้ประกอบการเป็นสำคัญ ที่มีลักษณะบุคลิกภาพ มีอริยาสัณยดี มีการร่วมกิจกรรมของชุมชน เป็นผู้ที่มีมองการณ์ไกล มีการวางแผนการบริหาร อีกทั้งยังเป็นผู้ใฝ่รู้ ส่งผลให้สามารถขยายธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้

ณัฐ ยาสิรินทร์ (2545:บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย : กรณีศึกษา บริษัทนิมซี่เสี่ยงสง 1998 จำกัด ได้อธิบายถึงความเป็นไปได้ในสี่ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เป็นต้น โดยผลการศึกษาพบว่า (1) ด้านการตลาด ผู้วิจัยศึกษาจากสภาพเศรษฐกิจมีแนวโน้มดีขึ้นจากปี พ.ศ.2544 และตลาดด้านการขนส่งสินค้าในจังหวัดเชียงรายมีโอกาสนในการลงทุน และปัจจุบันผู้ประกอบการขนส่งในจังหวัดเชียงรายยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งหมด โดยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการได้แก่ ความรวดเร็วในการขนส่งสินค้า และด้านสภาพสินค้า เป็นต้น (2) ด้านเทคนิค พบว่าทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นทำเลที่ตั้งที่มีการคมนาคมสะดวก และการใช้พื้นที่ของธุรกิจขนส่งแบ่งตามลักษณะการให้บริการได้ 3 ส่วน คือพื้นที่การให้กระจายสินค้าจากกรุงเทพมหานคร พื้นที่ให้บริการรับสินค้าลงกรุงเทพมหานคร และฝ่ายสนับสนุน โดยกิจการมีการลงทุนสินทรัพย์ในส่วนยานพาหนะ และเครื่องจักรอุปกรณ์ (3) ด้านการจัดการ พบว่า โครงสร้างองค์การแบ่งเป็นสองส่วน คือส่วนสนับสนุน และส่วนปฏิบัติการ โดยการจัดโครงสร้างเน้นที่ฝ่ายปฏิบัติการเนื่องจากเป็นงานบริการจึงแบ่งได้อีก 2 ฝ่ายหลัก คือฝ่ายขายขึ้นและฝ่ายขายล่อง โครงการใช้พนักงาน คนงาน และคนขับรถจำนวนมาก และ(4) ด้านการเงิน พบว่า โครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้า โดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงรายของบริษัทนิมซี่เสี่ยงสง 1998 จำกัด ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 32,903,520 บาทมาจากส่วนของเจ้าของทั้งหมด มีระยะเวลาคืนทุนภายใน 3 ปี

จากการศึกษางานค้นคว้าอิสระข้างต้น แสดงให้เห็นถึงการเริ่มดำเนินธุรกิจดังกล่าวที่ต้องอาศัยปัจจัยทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เป็นต้น ผลงานวิจัยเหล่านี้ผู้วิจัยสามารถนำมาสนับสนุนแนวคิด และเป็นแนวคำถามในการวิจัยเรื่องกระบวนการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการได้

อดัมส์ เอฟ เจอราด (Adams F. Gerard 1998:บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวของธุรกิจ ในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ :กรณีศึกษาประเทศไทย พบว่าจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของประเทศไทยมีผลกระทบคือ คุลการค้า อยู่ในภาวะวิกฤติ การขาดแคลนปริมาณเงินภายในประเทศสำหรับการใช้จ่ายและการลงทุน และภาวะเศรษฐกิจหดตัวอย่างรุนแรง ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องล้มเลิกกิจการไป และในการศึกษากครั้งนี้ได้พิจารณาถึงมุมมองความคิดเห็นและการหาแนวทางในการดำเนินงานของผู้รับผิดชอบองค์กรต่างๆ ในประเทศไทย พบว่าการปรับตัวของธุรกิจนั้น ประเทศไทยได้อยู่ในภาวะที่ยากลำบาก คงต้องใช้เวลามากกว่าหนึ่งปี หรืออาจจะถึงสามถึงห้าปีในการฟื้นฟูภาวะเศรษฐกิจ ก่อนที่สถานการณ์จะคลี่คลาย การหดตัวของความต้องการในตลาดอย่างรวดเร็ว การขาดแคลนเงินหมุนเวียน ความล่าช้าในการชำระหนี้ การล่มสลายของเหล่า

ซัพพลายเออร์ เป็นปัญหาในเชิงปฏิบัติหรือการดำเนินงานที่กิจการเผชิญอยู่ ซึ่งความคิดส่วนใหญ่ของผู้บริหารก็มักคิดในเรื่องของการลดต้นทุน การลดจำนวนสินค้าคงคลัง และการปิดโรงงาน แนวทางการปฏิบัติงานในภาวะที่ยากลำบากเช่นนี้จึงปรากฏว่าเกินขอบเขตภาระของการวางแผนเชิงกลยุทธ์ตามปกติ การรับรู้ของเหล่าผู้บริหารที่ต้องรับผิดชอบในองค์กรธุรกิจ ส่วนใหญ่ตรงกันกับภาพที่ปรากฏและข้อมูลที่ได้รับเกี่ยวกับภาพรวมทางเศรษฐกิจ กล่าวคือ ในระยะสั้นมีการหดตัวในด้านความต้องการสินค้าอย่างรุนแรง ทำให้ธุรกิจส่วนใหญ่ต้องทำการลดจำนวนสินค้าคงคลังลงและยุติแผนการลงทุนที่ได้วางไว้ หมายถึงว่าความหวังที่วงจรธุรกิจจะกลับเข้าสู่ช่วงฟื้นตัว จะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อได้มีการฟื้นฟูสภาพคล่องทางธุรกิจ สินค้าคงคลังที่ได้จัดเก็บไว้เริ่มมีการเคลื่อนย้ายเข้าสู่ตลาด และการลงทุนส่วนเกินในอดีตได้ถูกนำมาหาประโยชน์ทางธุรกิจ และเมื่อมองในระยะยาว ภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจได้ส่งผลกระทบต่อกระบวนการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในแง่ของการแข่งขันระหว่างประเทศ และเทคโนโลยี ซึ่งสิ่งนี้นับว่าเป็นสิ่งที่ท้าทายต่อการทำธุรกิจในประเทศไทยในอนาคต ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเพิ่มขีดความสามารถในการทำธุรกิจเพื่อการแข่งขันกับประเทศต่าง ๆ แต่เนื่องมาจากความเหลื่อมล้ำทางการพัฒนาของประเทศไทยกับคู่แข่งในตลาดโลก จึงทำให้ประเทศไทยน่าจะยังประสบปัญหาในอนาคตมากยิ่งขึ้นถ้าไม่รีบเร่งแก้ไข และพัฒนาประเทศให้พร้อมกับการแข่งขันในระดับสากล นอกจากนั้นผู้บริหารในประเทศไทยได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ในประเทศไทยในขณะนี้ ได้แต่คำนึงถึงความอยู่รอดเป็นสำคัญ ดังนั้นจึงเป็นการเร็วเกินไปที่จะบอกได้ว่าแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อต่อสู้กับความท้าทายต่างๆ ที่รออยู่ในอนาคตจะเป็นอย่างไร

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องข้างต้น มีความเกี่ยวข้องกับตัวผู้ประกอบการทั้งในด้านการบริหารและดำเนินงาน และการปรับตัวทางธุรกิจ ที่เป็นผู้นำพาธุรกิจให้สามารถขยายตัว มีความเจริญก้าวหน้า และสามารถดำรงอยู่รอดได้ภายใต้สภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งผลงานวิจัยเหล่านี้สามารถนำมาสนับสนุนแนวคิด และเป็นแนวการตั้งคำถามในการวิจัยครั้งนี้ได้

จากการศึกษาแนวคิดทฤษฎีทั้งหมดข้างต้น รวมทั้งผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังที่กล่าวมา ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาเป็นแนวทางในการศึกษาถึงพลวัตและกระบวนการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราบของผู้ประกอบการได้ และต่อ ยอดแนวคิดรวมทั้งการตั้งแนวคำถามเพื่อใช้ในการดำเนินการวิจัยในบทต่อไปได้อย่างชัดเจน

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง “พลวัตและการดำเนินการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม” เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ผู้วิจัยใช้วิธีวิทยาการวิจัยแบบปรากฏการณ์วิทยา (Phenomenology) (ชาย โพธิ์สีดา 2552 : 189) เป็นวิธีการศึกษาปรากฏการณ์ในชีวิตที่บุคคลได้ประสบมา (Lived experience) ในแบบต่างๆ การวิจัยแบบนี้มุ่งทำความเข้าใจประสบการณ์ชีวิตบุคคลที่ได้ประสบมาเป็นหลัก ศึกษาถึงความจริง ภาวะการมีอยู่ ดำรงอยู่ของมนุษย์ เป็นต้น นอกจากนี้ยังทำการศึกษาจากเอกสารทางวิชาการต่าง ๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่มีประสบการณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยเก็บข้อมูลภาคสนามโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นเครื่องมือหลัก และวิจัยจากเอกสารและข้อมูลทางวิชาการเป็นส่วนประกอบ นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์โดยการพรรณนา และสรุปเป็นความคิดเห็น สำหรับวิธีดำเนินการวิจัย มีดังนี้

1. การเลือกพื้นที่ทำการวิจัย
2. การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
5. การวิเคราะห์ข้อมูล
6. การนำเสนอผลการวิจัย
7. ระยะเวลาในการวิจัย

การเลือกพื้นที่ทำการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่ศึกษาแบบเจาะจง (Purposive Selective) คือเลือกพื้นที่ในจังหวัดนครปฐม เนื่องจากจังหวัดนครปฐมมีการคมนาคมทางถนนใกล้กรุงเทพมหานคร เป็นแหล่งที่มีการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีความต้องการสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้าง มาใช้ในการก่อสร้างอาคาร ที่อยู่อาศัย จึงทำให้เกิดการประกอบธุรกิจการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ขึ้นเป็นจำนวนมาก และยังเป็นพื้นที่ที่ผู้วิจัยคุ้นเคยเป็นอย่างดี สามารถเก็บข้อมูลได้สะดวก และสามารถได้ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจเป็นอย่างยิ่งใน

กระบวนการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการที่ทำให้ธุรกิจอยู่รอดได้ในสภาวะการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วนั้นเป็นอย่างไรบ้าง

การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก

ในการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักตามวิธีวิทยาปรากฏการณ์วิทยานั้น จะเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง และเป็นผู้ที่มีประสบการณ์มากเพื่อให้เหมาะสมกับแนวคิด และวัตถุประสงค์ของการศึกษา หรือที่เรียกว่า “เลือกโดยยึดจุดมุ่งหมายของการศึกษาเป็นหลัก” (purposive sampling) (ชาย โพธิ์สีดา 2552 : 195) ผู้วิจัยจึงให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐมเป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key informant) จำนวน 5 ราย แต่ละรายมีประสบการณ์การดำเนินการดำเนินธุรกิจอย่างน้อย 8 ปี

สำหรับการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักในการเก็บข้อมูลภาคสนามให้ตรงกับวัตถุประสงค์นั้น ผู้วิจัยใช้วิธีการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก 2 วิธีผสมผสานกัน ดังนี้

วิธีแรก การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักแบบสโนว์บอล (Snowball sampling) เป็นการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักจากการแนะนำต่อ ๆ กันไป โดยถูกเลือกมาโดยทางอ้อม คือนักวิจัยไม่ได้ติดต่อกับประชากรเป้าหมายโดยตรง เนื่องจากผู้วิจัยไม่ทราบข้อมูลแน่ชัดว่าผู้ประกอบการ รายใดประสบความสำเร็จในธุรกิจประเภทนี้มากหรือน้อยเพียงใด จึงสอบถามจากผู้ประกอบการธุรกิจประเภทเดียวกันในรายอื่น ๆ หรือรายย่อย เพื่อให้คำแนะนำต่อ ๆ ไป

วิธีที่สอง การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเลือกผู้ที่มีประสบการณ์มาก คือ เป็นผู้มีความรู้ ความชำนาญ มีประสบการณ์มากกว่าคนทั่วไป เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนมากที่สุด

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร (Documentary study)

เป็นการเก็บรวบรวมในระยะแรกของการทำวิจัย โดยผู้วิจัยทำการศึกษาข้อมูลพื้นฐานจากบทความ หนังสือ วิทยานิพนธ์ เว็บไซต์ ผู้รู้ที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียด เพื่อรวบรวม และนำมาศึกษาหาแนวคิดที่หลากหลายที่มีความน่าสนใจ และหาประเด็นในการศึกษาได้อย่างเหมาะสม

การเก็บข้อมูลภาคสนาม (Field Work)

ในการเก็บข้อมูลภาคสนามจะดำเนินการโดยตัวผู้วิจัย และใช้แนวคำถามในการวิจัยในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้เริ่มจากการขออนุญาตผู้ประกอบการเพื่อสัมภาษณ์ และสอบถาม

ผู้ประกอบการรายอื่น ๆ เพื่อขอคำแนะนำถึงผู้ประกอบการรายใดบ้างที่มีประสบการณ์การทำงานอย่างน้อย 8 ปี โดยติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ และเดินทางไปยังที่บ้านของผู้ประกอบการด้วยตัวผู้วิจัยเอง และแนะนำตนเองพร้อมทั้งอธิบายวัตถุประสงค์ของการศึกษาให้ชัดเจนเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ตรงประเด็น โดยผู้วิจัยจะสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักด้วยความเป็นกันเอง มีความยืดหยุ่นของคำถาม ชักถามถึงเรื่องราวที่ผู้วิจัยต้องการทราบ และผู้วิจัยเป็นผู้ควบคุมไม่ให้เกิดการสัมภาษณ์ออกนอกประเด็น นอกจากนี้ผู้วิจัยยังต้องรู้จักสังเกตกิริยาของผู้ให้ข้อมูลร่วมด้วย การสังเกต (observation) เป็นกระบวนการเรียนรู้ ด้วยการเฝ้าดูปรากฏการณ์ที่ศึกษาในขณะที่ปรากฏการณ์นั้นเกิดขึ้นและดำเนินไปตามธรรมชาติ ติดต่อกันเป็นเวลานาน โดยไม่มีการควบคุมหรือดัดแปลงใด ๆ (ชาย โพธิ์สิตา 2552 : 308) สำหรับรูปแบบการสังเกตที่ใช้ในการศึกษานี้มี 2 รูปแบบ ดังนี้

1. การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (participation observation) ก็คือ การที่ผู้วิจัย เข้าไปใช้ชีวิตอยู่ท่ามกลางผู้คนที่ต้องการ ศึกษาเรียนรู้วิถีชีวิตของคนเหล่านั้น มีส่วนร่วมในกิจกรรมเฉพาะบุคคลที่ต้องการศึกษาจนกระทั่งเข้าใจความรู้สึกนึกคิดและความหมายของปรากฏการณ์เป็นอย่างดี เมื่อสังเกตแล้วจะต้องมีการซักถามและจดบันทึกข้อมูล (note taking) อีกด้วย

2. การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (non-participation observation) คือ การสังเกตที่ผู้วิจัยไม่ได้เข้าไปใช้ชีวิตร่วมกับหรือกิจกรรมกับกลุ่มคนที่ศึกษา โดยไม่ต้องการให้ผู้ถูกสังเกตรู้สึกอึดอัด เพราะอาจทำให้พฤติกรรมผิดไปจากปกติได้ในระยะแรกของการวิจัย แล้วใช้การสังเกตแบบมีส่วนร่วมในระยะหลัง การสังเกตโดยปกติมีสิ่งที่จะต้องสังเกตอยู่ 6 ประการ ได้แก่

- 2.1 การกระทำ คือ การใช้ชีวิตประจำวัน การรับประทานอาหาร การปฏิบัติภารกิจอื่น ๆ ในชีวิตประจำวัน

- 2.2 แบบแผนการกระทำ คือ การกระทำหรือพฤติกรรมที่เป็นกระบวนการ มีขั้นตอนจนเป็นแบบแผน ซึ่งให้เห็นสถานภาพ บทบาทและหน้าที่

- 2.3 ความหมาย คือ การให้ความหมายของการกระทำ

- 2.4 ความสัมพันธ์ คือ ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในชุมชนหรือสังคมนั้น ๆ

- 2.5 การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก คือ การที่บุคคลยอมร่วมมือในกิจกรรมนั้น ๆ

- 2.6 สภาพสังคม คือ ภาพรวมทุกแง่มุมที่สามารถประเมินได้

การสังเกตเป็นวิธีการเบื้องต้นในการเก็บข้อมูล ผู้วิจัยใช้วิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ผสมผสานกับการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม เพื่อศึกษาพฤติกรรมที่แสดงออกมาโดยธรรมชาติของผู้ประกอบการ

การสัมภาษณ์ (Interview)

การสัมภาษณ์เป็นวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้การสนทนาเจาะลึกในประเด็นต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา มีจุดมุ่งหมายที่จะทำความเข้าใจโลกหรือปรากฏการณ์และประสบการณ์ในชีวิตจริงของผู้ให้สัมภาษณ์ โดยมีผู้ให้สัมภาษณ์เป็นผู้เล่าเรื่องราว ให้ความหมายประสบการณ์ ความคิด และความรู้ของตนเองในรูปของข้อความบรรยายตามประเด็นที่ผู้สัมภาษณ์ซักถามในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth interview) ซึ่งมีสองรูปแบบที่ใช้ในการศึกษา และเลือกใช้ตามลักษณะของผู้ให้สัมภาษณ์ ดังนี้

1. การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างหรือการสัมภาษณ์แบบเป็นทางการ (Structural Interview or Formal interview) เป็นการสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยได้เตรียมคำถามและข้อความไว้นานจนตายตัว เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เฉพาะเจาะจง

2. การสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้างหรือการสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ (non-Structural Interview or Informal interview) เป็นการสัมภาษณ์ที่มักใช้กับการสังเกตแบบมีส่วนร่วม เพื่อให้เห็นภาพและเข้าใจปรากฏการณ์ทางวัฒนธรรม โดยการเตรียมข้อความไว้กว้าง ๆ หน่อย

สำหรับงานวิจัยผู้วิจัยได้ใช้รูปแบบของการสัมภาษณ์เชิงคุณภาพ ที่เรียกว่า การสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semistructured Conversation) (ชาย โพธิ์สีดา 2552 : 270) เป็นการสัมภาษณ์ที่จะเป็นการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง เป็นการสัมภาษณ์ที่มีการเตรียมคำถามไว้ล่วงหน้า แต่มีความยืดหยุ่นได้มากเท่าที่จำเป็น มีจุดมุ่งหมายอยู่ที่การทำความเข้าใจเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ ผู้ให้สัมภาษณ์เป็นผู้มีอำนาจในการสัมภาษณ์เนื่องจากผู้สัมภาษณ์ต้องเป็นผู้ฟังที่คอยจับใจความสำคัญ จับประเด็น ตั้งใจฟัง คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์สามารถกำหนดถึงข้อความข้อต่อ ๆ ไปได้ การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างนี้ ผู้สัมภาษณ์ต้องทำให้การสัมภาษณ์นั้นมีบรรยากาศที่เป็นไปตามธรรมชาติมากที่สุด มีความยืดหยุ่นของคำถาม มีความเป็นกันเอง และมีส่วนร่วมในกระบวนการสัมภาษณ์

การบันทึกข้อมูล

การบันทึกข้อมูล คือการจดบันทึกข้อมูลจากภาคสนามเป็นเอกสารเชิงพรรณนาที่นักวิจัยเขียนขึ้นอย่างเป็นระบบ ในระหว่างที่เก็บข้อมูลอยู่ในภาคสนาม เพื่อเก็บเรื่องราวของสิ่งที่ตนได้สังเกตหรือได้เรียนรู้ไว้อย่างเป็นระบบ การจดบันทึกเป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญที่สุดของการวิเคราะห์ซึ่งจะตามมาในภายหลัง และเป็นส่วนสำคัญยิ่งของการทำวิจัยภาคสนาม (Patton 1990 : 239 อ้างถึงใน ชาย โพธิ์สีดา 2552 : 339)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ มีดังนี้

1. แนวคำถามสำหรับการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจัดทำรายการหัวข้อและคำถามที่สร้างขึ้น จัดลำดับไว้ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ว่าควรเป็นไปในทิศทางใด และไปสู่จุดมุ่งหมาย ปลายทางอย่างไร ข้อคำถามมีโครงสร้างที่ไม่เคร่งครัดและสามารถยืดหยุ่นได้มาก เป็นคำถาม ปลายเปิดที่ไม่มีการเตรียมคำตอบไว้ล่วงหน้า สำหรับแนวคำถามที่ใช้ในการวิจัยสามารถจำแนก ตามลักษณะของข้อมูลที่ต้องการได้ 3 ชนิด ดังนี้

1.1 คำถามที่ต้องการข้อมูลเชิงพรรณนา (descriptive questions) เป็นคำถามที่ให้ผู้ให้ ข้อมูลบรรยายเรื่องราว หรือประสบการณ์ในชีวิต เหตุการณ์ที่ได้ประสบมาและความรู้สึกนึกคิด

1.2 คำถามที่มุ่งเข้าใจโครงสร้าง (structural question) เป็นคำถามที่ต้องการคำตอบใน เรื่องของโครงสร้างของสิ่งต่าง ๆ ของผู้ให้ข้อมูล เช่น การจัดการ การบริหารธุรกิจ และการ ประกอบการ เป็นต้น

1.3 คำถามที่มุ่งหาความแตกต่าง (contrasting question) เป็นคำถามที่ต้องการกำหนด ความแตกต่างหรือขอบเขตของสิ่งต่าง ๆ เช่น ผู้ประกอบการสามารถแยกประสบการณ์ว่าในอดีต กับปัจจุบันแตกต่างกันอย่างไร เป็นต้น

2. จดบันทึก (field note) ใช้ในการบันทึกการสัมภาษณ์ บันทึกเนื้อหาที่สำคัญขณะ สัมภาษณ์ หรืออาจบันทึกเพิ่มเติมหลังการสัมภาษณ์ทันที แล้วแต่กรณี สำหรับการบันทึกข้อมูล ผู้วิจัยคำนึงถึงจุดมุ่งหมายของการสัมภาษณ์ และแผนการวิเคราะห์ข้อมูล ว่าต้องการรายละเอียด มากน้อยเพียงใด ยิ่งบันทึกละเอียดมากเท่าไรก็ยิ่งสะดวกในการวิเคราะห์ข้อมูล

3. เครื่องมือทางเทคโนโลยี ที่นำมาใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ เครื่องบันทึกแถบเสียง และ กล้องถ่ายรูป เครื่องมือทางเทคโนโลยีช่วยเพิ่มความสะดวกสบายให้กับผู้วิจัย สามารถเก็บ รายละเอียดได้มากกว่าการจดบันทึก

4. ตัวผู้วิจัย นับว่าเป็นเครื่องมือที่ดีที่สุดสำหรับงานวิจัยเชิงคุณภาพ ต้องทำหน้าที่ทั้ง ผู้สัมภาษณ์และผู้สังเกตร่วมกัน ผู้วิจัยต้องมีศิลปะและความสามารถเฉพาะตัวนั้นขึ้นอยู่กับแต่ละ บุคคล แต่การเป็นผู้สัมภาษณ์หรือผู้สังเกตที่ดีนั้นสามารถฝึกฝนได้ควรมีคุณสมบัติหลัก ๆ 3 ประการ ดังนี้ 1) ความรู้ ผู้วิจัยต้องมีพื้นฐานความรู้เดิม และเรื่องความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่ทำการ วิจัย 2) ความสามารถในการถามคำถาม และการฟัง ผู้วิจัยต้องมีความสามารถในการใช้ภาษา กระบวนการคิด การฟังที่สามารถจับใจความสำคัญได้ มีไหวพริบในการถามคำถาม มีทักษะใน การจำ และความสามารถในการสังเกตผู้ให้สัมภาษณ์ทางด้านการแสดงความรู้สึกและพฤติกรรม

- 3) ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ให้สัมภาษณ์ เป็นการสร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ความเป็นกันเองของทั้งสองฝ่าย และการมีส่วนร่วมในการสัมภาษณ์

การวิเคราะห์ข้อมูล

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์ตามแนวทางของ ชาย โปธิสิด (2552 : 361) ได้อธิบายถึงองค์ประกอบหลัก ๆ อยู่ 3 ประการ ดังนี้

1. จัดระเบียบข้อมูล (data organizing) เป็นกระบวนการจัดการแตกข้อมูลดิบด้วยกรรมวิธีต่าง ๆ เพื่อให้ข้อมูลเป็นระเบียบ ทั้งในทางกายภาพและในทางเนื้อหา พร้อมแสดงและนำเสนออย่างเป็นระบบง่ายแก่การใช้งาน และสะดวกในการจัดเก็บและการเรียกมาใช้เมื่อต้องการ จัดระเบียบข้อมูลทางกายภาพ ได้แก่ การถอดเทปและบรรณาธิกรข้อมูล และการจัดเก็บข้อมูล เป็นต้น ส่วนการจัดระเบียบข้อมูลทางเนื้อหา เป็นการย่อหรือทอนข้อมูลให้เล็กลงแต่ความหมายยังคงเดิม หรือที่เรียกว่า การให้รหัสข้อมูล (coding) การให้รหัสนั้นเป็นการนำข้อความที่มีความหมายเดียวกันถูกให้รหัสเหมือนกัน ซึ่งจะจำแนกรหัสตามความหมายของข้อมูล มีกระบวนการให้รหัสของข้อมูลที่ควรเริ่มด้วยการกำหนดประเด็นสำคัญ ทำหน้าที่ชี้ทิศทางก่อน และจึงเริ่มมองหาข้อความในข้อมูลที่มีความหมายตรงกับประเด็น แล้วจึงกำหนดรหัสให้ข้อความเหล่านั้น

2. การแสดงข้อมูล (data display) เป็นกระบวนการนำเสนอข้อมูล ส่วนใหญ่อยู่ในรูปของการพรรณนา อันเป็นผลมาจากการเชื่อมโยงข้อมูลที่จัดระเบียบแล้วด้วยกัน ตามกรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อบอกเรื่องราวของสิ่งที่ศึกษา ตามความหมายที่ข้อมูลซึ่งได้ถูกจัดระเบียบไว้ดีแล้ว พุด ออกมา การแสดงข้อมูลเป็นการนำเอาหน่วยข้อมูลที่เรานำแตกออกเป็นส่วนย่อย ๆ และให้รหัสเรียบร้อยแล้วเหล่านั้นกลับมารวมกันใหม่ (reassembling) ให้เป็นกลุ่ม ๆ ตามประเด็นหรือหัวข้อการวิเคราะห์ เพื่อให้สามารถบอกเรื่องราวเดียวกันได้อย่างมีความหมาย ซึ่งมีวิธีการดำเนินการในการแสดงข้อมูล โดยการจัดกลุ่มของข้อมูลสามารถใช้หัวข้อย่อยในแนวคำถาม มาเป็นแนวทางในการจัดกลุ่ม และการใช้ตารางแสดงข้อมูลเพื่อแสดงสาระสำคัญเกี่ยวกับประเด็นในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ผู้วิจัยสร้างตารางเพื่อให้เห็นชัดถึงสาระสำคัญอะไรบ้าง และใช้ในการเปรียบเทียบในเรื่องเดียวกันที่ได้จากแหล่งข้อมูลต่างกัน อาจกล่าวได้ว่า ตารางเป็นวิธีที่แสดงข้อมูลได้ดี เพราะสามารถย่อสาระสำคัญของเรื่องที่วิเคราะห์มาไว้ในที่เดียวกัน

3. การหาข้อสรุป การตีความ และการตรวจสอบความถูกต้องตรงประเด็นของผลการวิจัย (conclusion, interpretation and verification) เป็นกระบวนการหาข้อสรุปและการตีความหมายของผลหรือข้อค้นพบที่ได้จากการแสดงข้อมูล รวมถึงการตรวจสอบว่า ข้อสรุป/ความหมายที่ได้นั้นมี

ความถูกต้องตรงประเด็นและน่าเชื่อถือเพียงใด ข้อสรุปและสิ่งที่ตีความออกมานั้นอาจจะอยู่ในรูปคำอธิบาย กรอบแนวคิดหรือทฤษฎีเกี่ยวกับเรื่องที่ทำกรวิเคราะห์นั้น จะต้องบอกได้ว่าผลที่ได้นั้นบอกอะไรบ้าง ทำให้เราเข้าใจประเด็นคำถามการวิจัยของเราอย่างไร และที่สำคัญคือผลหรือข้อค้นพบมีความสำคัญอย่างไรต่อเรื่องที่ทำกรวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูลที่ดีควรมีการตรวจสอบความถูกต้องตรงประเด็นและน่าเชื่อถือของข้อสรุปและตีความ ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีวิทยาที่เรียกว่า การตรวจสอบข้อมูลสามเส้า (Triangulation) ได้แก่

3.1 การตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (data triangulation) จัดเป็นการตรวจสอบภายใน แบ่งได้เป็นสองส่วน ส่วนหนึ่งเป็นเรื่องของข้อมูลและวิธีการได้มาซึ่งข้อมูล ว่าเหมาะสมและมีคุณภาพดีหรือไม่ เน้นเรื่องคุณภาพเป็นหลัก สามารถตอบคำถามได้ว่าข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์มีคุณภาพดีหรือไม่ นำไปสู่การตรวจสอบแหล่งข้อมูล คือประชากรและสถานที่ที่เลือกมาศึกษานั้นเหมาะสมกับเรื่องและคำถามการวิจัยเพียงใด อีกส่วนหนึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับกระบวนการวิเคราะห์ นอกจากมีวิธีการและการดำเนินการวิเคราะห์ที่เคร่งครัดตามหลักการแล้ว การสรุปข้อค้นพบต้องยืนอยู่บนหลักฐานที่หนักแน่น ชัดเจน ชวนให้ผู้อื่นเห็นคล้อยตามได้ มีการนำเสนอคำอธิบายหรือข้อสรุปจากมุมมองอื่นที่แตกต่างออกไป และขั้นตอนกระบวนการวิเคราะห์ต้องมีความชัดเจน โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้

3.2 การตรวจสอบสามเส้าด้านผู้วิจัย (investigator triangulation) จะเน้นการตรวจสอบจากผู้วิจัยหรือผู้เก็บข้อมูลต่างกันว่า ได้ค้นพบที่เหมือนกันหรือแตกต่างกันอย่างไร ซึ่งถ้าผู้วิจัยหรือผู้เก็บข้อมูลทุกคนพบว่าข้อค้นพบที่ได้มามีความเหมือนกัน แสดงว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มามีความถูกต้อง

การนำเสนอผลการวิจัย

การนำเสนอผลการวิจัยผู้วิจัยใช้วิธีการพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive analytics) เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำมาวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ แล้วมาเรียบเรียงให้มีความเชื่อมโยงกับวัตถุประสงค์ในการศึกษา โดยมี 2 ลักษณะ (สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษายะลา เขต 1 2552 : 4) ดังนี้

1. การเขียนพรรณนาโดยแท้ เป็นลักษณะของการเขียนพรรณนาข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้น และข้อค้นพบจากการวิจัย ผู้วิจัยใช้ในการพรรณนาถึงการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกของผู้ประกอบการจากการเล่าประสบการณ์ของผู้ประกอบการ เช่น การดำเนินธุรกิจเกิดปรากฏการณ์อะไรขึ้นบ้าง การเริ่มดำเนินธุรกิจเป็นอย่างไร สาเหตุของการดำเนินธุรกิจ และการใช้ชีวิตประจำวันของผู้ประกอบการ เป็นต้น

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม” ผู้วิจัยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ โดยวิธีการวิจัยแบบปรากฏการณ์ วิทยาด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม ถึงประสบการณ์การดำเนินธุรกิจที่ได้ประสบมา ผลการวิจัยที่ได้ศึกษานำมาวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์และแนวคำถามการสัมภาษณ์นำเสนอเป็น 4 ส่วน ดังนี้

1. ข้อมูลบริบทของผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม
2. ความเป็นมาของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม
3. พลวัตของการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม
4. ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก พร้อมแนวทางแก้ไข

ข้อมูลบริบทของผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม

การนำเสนอข้อมูลบริบทของผู้ประกอบการ เป็นข้อมูลที่แสดงให้เห็นเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัวและความเป็นมาของการดำเนินธุรกิจ สำหรับชื่อสกุลของผู้ให้ข้อมูลหลักนำเสนอเป็นนามสมมุติ เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลหลักไม่ประสงค์ให้เปิดเผยชื่อสกุลจริง โดยผู้วิจัยเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักแบบเจาะจงจำนวน 5 ราย เลือกเฉพาะผู้ที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกและมีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจดังกล่าวกว่า 10 ปี มีรายละเอียด ดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลหลักรายที่หนึ่ง คือ นาย ก (นามสมมุติ)

ข้อมูลส่วนตัว

คุณ ก อายุ 51 ปี มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนครปฐม จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพสมรส มีบุตร 2 คน สถานภาพทางสังคมเป็นกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และอดีตนายกสโมสรโรตารีนครปฐม ปัจจุบันคุณ ก ประกอบธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง และเป็นเจ้าของบ่อดิน บ่อทราย คุณ ก มีประสบการณ์การประกอบธุรกิจดังกล่าวมาแล้วกว่า 20 ปี มีรถบรรทุกจำนวน 10 พ่วง 3 คัน และเครื่องจักรหนักอีกหลากหลายชนิด เช่น รถแบ็คโฮ รถเกรดเดอร์ เป็นต้น

ข้อมูลด้านธุรกิจ

คุณ ก เริ่มเข้าสู่ธุรกิจเมื่อในปี พ.ศ. 2533 คุณ ก ได้เห็นเพื่อนบ้านทำธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย และมีรายได้ดี จึงเกิดความสนใจ และมีความชอบส่วนตัวในเรื่องเกี่ยวกับรถทุกชนิด จึงศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับธุรกิจก่อน เช่น รถบรรทุก การติดต่อลูกค้า การซื้อวัตถุดิบ ต้นทุน เป็นต้น และระดมเงินทุนด้วยการขายโฉนด และเงินทุนส่วนตัวได้จากการเก็บสะสมมาตั้งแต่อาชีพเดิมคืออาชีพเกษตรกร ต่อมาเมื่อคุณ ก เห็นโอกาสดีแล้วจึงตัดสินใจลงทุนโดยเริ่มจากการซื้อรถสิบล้อเพียง 1 คัน และดำเนินการขับรถบรรทุกด้วยตนเองโดยไม่จ้างคนขับรถ คุณ ก ขับรถบรรทุกขนส่งสินค้าให้ลูกค้าที่ติดต่อด้วยตนเองบ้าง และรับจ้างขนส่งสินค้าร่วมกับเพื่อนบ้าง เมื่อธุรกิจของคุณ ก พอมีกำไร คุณ ก จึงซื้อรถบรรทุกเพิ่มทีละคัน

ในระหว่างปี พ.ศ. 2535 เกิดวิกฤตเศรษฐกิจสงครามอ่าวเปอร์เซีย เป็นสงครามระหว่างอิรักกับอิหร่าน มีสาเหตุมาจากความขัดแย้งด้านดินแดนและเชื้อชาติ ทั้ง 2 ประเทศมีบทบาทสำคัญในการส่งออกน้ำมันสู่ตลาดโลก โดยมีประเทศสหรัฐอเมริกาเกี่ยวข้องด้วยเนื่องจากถูกอิหร่านกล่าวหาให้การสนับสนุนอิรัก จึงทำให้สงครามยืดเยื้อยาวนานถึงปัจจุบัน ทำให้ส่งผลกระทบต่อประเทศไทยด้านราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ธุรกิจรายย่อยบางแห่งต้องหยุดชะงัก และในธุรกิจรถบรรทุกนี้ผู้ประกอบการบางรายก็หยุดชะงักเช่นกัน เนื่องจากต้นทุนราคาน้ำมันไม่คุ้มกับราคาขนส่ง จึงต้องหาวิธีการลดต้นทุนอย่างใดอย่างหนึ่ง คุณ ก เลือกการลดต้นทุนด้านวัตถุดิบ โดยเริ่มระดมเงินทุนอีกครั้งจัดหาที่ดินในการเปิดบ่อดิน ด้วยการขุดหน้าดินขายและใช้เองทำให้ต้นทุนในด้านวัตถุดิบลดลง และสามารถรับงานในเขตชุมชนด้วยราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งได้อีกด้วย ลูกค้าเริ่มว่าจ้างเพิ่มขึ้น การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น แต่เมื่อเกิดเหตุการณ์ด้านเศรษฐกิจของประเทศ ในปี พ.ศ. 2540 เกิดวิกฤตการณ์เศรษฐกิจ (ฟองสบู่แตก) อีกครั้ง ธุรกิจได้รับผลกระทบอย่างมาก เช่น ลูกค้าสั่งงานในเขตกรุงเทพมหานครลดลง สภาพคล่องทางการเงินลดลง รายได้น้อยลง แต่รายจ่ายยังคงเท่าเดิม เป็นต้น คุณ ก จึงวางแผนหาวิธีการดำเนินธุรกิจที่หลากหลายที่ทำให้รายได้เพิ่มขึ้น และคิดเปลี่ยนแนวธุรกิจ เป็นเกษตรกรด้วยการเลี้ยงปลา ควบคู่ไปกับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก เพื่อให้มีรายได้หลากหลายทาง หลังจากวิกฤตเศรษฐกิจผ่านไปคุณ ก เริ่มจัดหาลูกค้า และงานในเขตชุมชน และเขตใกล้เคียงมากขึ้น ติดต่อกิจการจากผองเพื่อน เริ่มรับดำเนินงานขนาดใหญ่ ส่วนลูกค้าในกรุงเทพมหานครหยุดการส่งสินค้าลง จึงหันมาเป็นผู้รับเหมาดินอย่างเต็มตัว

2. ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่สอง คือ นาย ข (นามสมมุติ)

ข้อมูลส่วนตัว

คุณ ข อายุ 79 ปี มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนครปฐม จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 สถานภาพสมรส มีบุตร 4 คน ปัจจุบันคุณ ข ประกอบธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย มีประสบการณ์การประกอบธุรกิจดังกล่าวมาแล้วกว่า 30 ปี ปัจจุบันส่งมอบธุรกิจให้กับลูก ๆ ดำเนินงานต่อไปตั้งแต่คุณ ข อายุได้ 55 ปี แต่ยังคงเป็นที่ปรึกษาให้กับลูก ๆ

ข้อมูลด้านธุรกิจ

คุณ ข เริ่มเข้าสู่ธุรกิจเมื่อปี พ.ศ. 2495 คุณ ข ใช้รถบรรทุกสิบล้อในการขนส่งอิฐแดงให้ลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานคร รถบรรทุกคันแรกของคุณ ข มีลักษณะหัวรถบรรทุกยาว ยกกระบะเทลงไม่ได้ และต้องใช้แรงคนในการขนขึ้นและลงจากรถ เมื่อลูกค้าเดิมที่ขนส่งอิฐแดงให้เริ่มต้องการสินค้ามากขึ้น คุณ ข จึงยกเลิกจากการทำนา ทำไร่ แล้วหันมายึดอาชีพปั้นอิฐแดง ต่อมาลูกค้าต้องการสินค้าอื่น ๆ ประเภทดิน หิน ทราย เพิ่มขึ้น คุณ ข จึงตัดสินใจอีกครั้ง โดยการซื้อรถบรรทุกมือสองเพิ่มเป็นรถบรรทุกที่มีกระบะเทลงได้ เนื่องจากในอดีตราคารถบรรทุกไม่แพง เริ่มต้นที่ 100,000 กว่าบาท หลังจากนั้นงานดิน หิน ทราย มากกว่างานอิฐแดง และได้กำไรดีกว่า สุดท้ายคุณ ข ทำธุรกิจรถสิบล้อเพียงธุรกิจเดียว

3. ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่สาม คือ นาย ค (นามสมมุติ)

ข้อมูลส่วนตัว

คุณ ค อายุ 48 ปี มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนครปฐม จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพสมรส มีบุตร 3 คน สถานภาพทางสังคมเป็นนายกองค์การบริหารส่วนตำบล ปัจจุบันท่านประกอบธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง และเป็นเจ้าของบ่อดิน บ่อทราย มีประสบการณ์การประกอบธุรกิจดังกล่าวมาแล้วกว่า 16 ปี มีรถบรรทุกจำนวน 5 พ่วง 3 คัน และเครื่องจักรหนักอีกหลากหลายชนิด เช่น รถแบ็คโฮ รถเกรดเดอร์ เป็นต้น

ข้อมูลด้านธุรกิจ

คุณ ค เริ่มเข้าสู่ธุรกิจอย่างจริงจัง ปี พ.ศ.2537 โดยก่อนเข้าสู่ธุรกิจ คุณ ค ได้สั่งสมความรู้ด้วยการเข้าไปช่วยงานกับเครือญาติที่ทำธุรกิจรถบรรทุก ด้วยความที่คุณ ค มีใจรักในเรื่องเกี่ยวกับรถบรรทุก และเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวมีผลกำไรดี ได้เห็นเงินเป็นกรอบเป็นกำ คุณ ค จึงสนใจและศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับรถบรรทุก เมื่อคุณ ค มีโอกาสและมีเงินทุนพอที่จะซื้อรถบรรทุกใหม่ได้ คุณ ค จึงตัดสินใจซื้อรถใหม่ป้ายแดงและดำเนินงานด้วยตนเอง เริ่มต้นคุณ ค ขับรถบรรทุกด้วยตนเอง จัดหาและรับงานว่าจ้างส่งซื้อสินค้าจากลูกค้า โดยเป็นคนในชุมชน และในเขตกรุงเทพมหานคร ในเวลาต่อมาคุณ ค เปิดธุรกิจบ่อดินและขายดิน เพื่อลดต้นทุนด้าน

วัตถุดิบ เมื่อธุรกิจมีผลกำไรจึงซื้อรถบรรทุกเพิ่มอีกหนึ่งคัน ต่อมาเมื่อปี พ.ศ.2540 เกิดวิกฤตเศรษฐกิจฟองสบู่แตก แต่คุณ ค ด้วยความเป็นคนกล้าเสี่ยง ชอบทำงานสวนกระแส ได้ลงทุนซื้อรถสิบล้อเพิ่มอีก 1 คัน เนื่องจากได้รับงานก่อสร้างโรงงานใหญ่กับบริษัทแห่งหนึ่ง แต่ก็ต้องพบกับปัญหาการเงินกับบริษัท บริษัทไม่สามารถจ่ายเงินได้ตามกำหนด สภาพคล่องทางการเงินในธุรกิจจึงติดขัด อย่างไรก็ตามคุณ ค สามารถผ่านช่วงเวลาวิกฤติได้ด้วยความอดทน และเหน็ดเหนื่อย หลังจากที่มีการสั่งสินค้าของบริษัทในกรุงเทพมหานครเริ่มลดลง แต่คุณ ค ยังสามารถรับงานเหมืองดินกับคนในชุมชนได้มากกว่า คุณ ค จึงยกเลิกส่งสินค้าให้กับลูกค้าในเขตกรุงเทพมหานคร และเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างอย่างเต็มตัว คุณ ค เป็นคนอหังการดี ทำให้มีเพื่อนฝูงมาก การว่าจ้างงานจากลูกค้าจึงได้มาจากเพื่อนๆ ของคุณ ค แนะนำ

4. ผู้ให้ข้อมูลหลักรายที่สี่ คือ คุณ ง (นามสมมุติ)

ข้อมูลส่วนตัว

คุณ ง อายุ 42 ปี มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนครปฐม จบการศึกษาระดับปริญญาตรีสถานภาพสมรส ปัจจุบันท่านประกอบธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย และเป็นผู้สร้างเครือข่ายรถบรรทุกจำนวนมากในเขตต่างจังหวัด มีประสบการณ์การประกอบธุรกิจดังกล่าวมาแล้วกว่า 10 ปี มีรถบรรทุกจำนวน 10 พ่วง 2 คัน และเครื่องจักรหนัก เช่น รถแบ็คโฮ เป็นต้น

ข้อมูลด้านธุรกิจ

คุณ ง เริ่มเข้าสู่ธุรกิจอย่างจริงจังเมื่อปี พ.ศ.2546 เป็นธุรกิจที่ได้รับสืบทอดมาจากคุณพ่อ มีความเกี่ยวข้องและซึมซับมาตั้งแต่วัยเด็ก พอมีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจบ้าง อีกทั้งสมัยที่คุณ ง เรียนจบปริญญาตรีใหม่ๆ ได้ทำงานเป็นนักข่าว อยู่ในวงการสื่อสาร สัมผัสกับแนวทางการเข้าสู่สังคม มีเพื่อนฝูงและคนรู้จักมากมายล้วนอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เมื่อคุณพ่อยกกิจการให้ดำเนินงานต่อด้วยการแบ่งรถบรรทุกให้เพียง 1 คัน คุณ ง ดำเนินธุรกิจด้วยการเริ่มต้นจากการไปร่วมขนส่งสินค้ากับพวกพ้องที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง และขนส่งให้กับลูกค้ารายเก่าแก่ตั้งแต่สมัยคุณพ่อยังดำเนินธุรกิจอยู่ แต่ด้วยภาวะเศรษฐกิจฟองสบู่แตกก่อนที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจอย่างเต็มตัว ลูกค้าเริ่มลดลง จนกระทั่งธุรกิจของคุณพ่อล้มเหลว คุณ ง ได้ดำเนินงานจ้างวิ่งงานขนส่งสินค้า แต่งานขนส่งสินค้าเริ่มไม่แน่นอน ส่งผลกระทบให้เงินหมุนเวียนในธุรกิจติดขัดและลูกค้ารวมถึงผู้รับเหมาจ่ายเงินล่าช้า คุณ ง จึงเริ่มหาแนวทางใหม่ในการเข้าสู่วงการของธุรกิจดังกล่าวนี้เพื่อให้สามารถยืนอยู่ด้วยตัวเอง โดยไม่ต้องพึ่งพิงผู้อื่น ด้วยการพินิจนามบัตรแล้วนำไปแจกให้กับหน้างานก่อสร้าง คุณ ง เน้นหน้างานก่อสร้างขนาดใหญ่ เป็นโรงงานบ้างหมู่บ้านบ้าง คุณ ง เดินทางแจกไปทั่วกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล หลังจากนั้นไม่นานทางผู้รับเหมาก่อสร้าง และบริษัทได้ติดต่อกลับมาสั่งซื้อสินค้าเล็กๆ น้อยๆ จนกระทั่งวันหนึ่งบริษัทติดตามไทย

ติดต่อกลับและสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก และกำหนดระยะเวลาการขนส่งด้วย คุณ ง จึงใช้วิธีการหาเพื่อนร่วมงาน หรือรถร่วมวิ่งงานขนส่ง เข้ามาช่วยขนส่งสินค้าให้ทันเวลา ทำให้แนวทางครั้งแรกนี้ประสบความสำเร็จด้วยเงินกำไรที่เหลือมากมาย อีกทั้งผู้รับเหมายังสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง หลังจากเงินในการหมุนเวียนธุรกิจพอมีกำไร คุณ ง นำมาลงทุนซื้อรถบรรทุกมือสองเพิ่มอีก 1 คัน เมื่อธุรกิจพอมีกำไรเหลืออีกครั้ง คุณ ง จึงซื้อรถบรรทุกเพิ่มอีกอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันคุณ ง เป็นผู้ติดต่องานและขนส่งสินค้าให้กับบริษัทการก่อสร้างขนาดใหญ่ เช่น พญาพรรณ อิตาเลียนไทย ชีโนไทย กิเวสต์ และนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

5. ผู้ให้ข้อมูลหลักรายที่ห้า คือ นาย จ (นามสมมุติ)

ข้อมูลส่วนตัว

คุณ จ อายุ 30 ปี มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนครปฐม จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพโสด มีประสบการณ์การประกอบธุรกิจดังกล่าวมาแล้วกว่า 8 ปี มีรถบรรทุกจำนวน 3 พ่วง รถหกล้อ 1 คัน และเครื่องจักรหนักเป็นรถดัดดิน

ข้อมูลด้านธุรกิจ

คุณ จ เริ่มเข้าสู่ธุรกิจเมื่อปี พ.ศ.2547 หลังจากที่คุณพ่อของคุณ จ เสียชีวิต และมีรถบรรทุกไว้ให้ 1 คัน ด้วยความที่คุณ จ ได้เรียนรู้เกี่ยวกับเรื่องรถบรรทุกมาตั้งแต่วัยเด็กทำให้มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจมากพอสมควร คุณ จ จึงเริ่มดำเนินธุรกิจด้วยการส่งสินค้าให้กับลูกค้าเก่า ตั้งแต่รุ่นพ่อยังมีชีวิตอยู่ ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คุณ จ ขับรถด้วยตนเอง เพื่อลดรายจ่ายและเพื่อศึกษาเรื่องรถบรรทุกเพิ่มเติม เมื่อเริ่มมีกำไรเหลือคุณ จ จึงซื้อรถบรรทุกมือสองเพิ่มอีก 1 คัน เนื่องจากลูกค้ามีจำนวนมากขึ้น เมื่อปี พ.ศ.2548 ราคาน้ำมันแพง คุณ จ หาวิธีลดต้นทุนด้านน้ำมัน ด้วยการนำรถไปติดแก๊สเอ็นจีวี เพื่อให้สามารถสู้ราคากับคู่แข่งได้ นอกจากนี้คุณ จ ยังมีอาชีพเสริมเป็นเกษตรกรเลี้ยงปลา เพื่อเป็นหาเงินทุนในการหมุนเวียนเงินในการทำธุรกิจต่อไป อีกทั้งเมื่อมีเวลาว่างคุณ จ มักมองหารถบรรทุกมือสองเก่า แล้วนำมาซ่อมแซม จากนั้นนำมาตั้งราคาจำหน่ายในราคาที่สูงกว่า

ความเป็นมาของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐม

จากการศึกษาความเป็นมาของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลหลักที่เป็นผู้ประกอบการอาศัยอยู่ในจังหวัดนครปฐม พบว่า ในอดีตประชาชนในจังหวัดนครปฐมประกอบอาชีพเกษตรกร มีรายได้แค่พออยู่พอกิน และประกอบอาชีพเสริม เช่น การปั้นอิฐแดง เป็นต้น จัดเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว

“สมัยก่อนทำนา ทำไร่ พอมีเวลาว่างก็ปั่นอิฐแดงขาย ”

(ข 2554)

“เดิมผมประกอบอาชีพเกษตรกร เลี้ยงโคนม ปลุกข้าว

ปลุกหญ้า ปลุกอ้อย” (ก 2554)

“เมื่อก่อนขายงาน พอแต่งงานแล้ว ผมก็เลี้ยงโคนม”

(ค 2554)

ต่อมาเมื่อมีการพัฒนาระบบเศรษฐกิจและเทคโนโลยี อีกทั้งประชาชนมีการศึกษาที่สูงขึ้น จึงทำให้เกิดพัฒนาอาชีพ ฐานะทางครอบครัวและสังคมที่ดีขึ้น เกิดการเปลี่ยนแปลงชีวิตจากเกษตรกรสู่อาชีพใหม่ เช่น รับราชการ ค้าขาย ทำงานในบริษัทเอกชนหรือในโรงงานอุตสาหกรรม และเจ้าของธุรกิจเป็นต้น

“ทำนาแล้วรอเงินนาน เลยหันมาปั่นอิฐแดงมีกำไรดีกว่า

แต่เริ่มทำรถสิบล้อกำไรดีกว่าปั่นอิฐแดงและไม่เหนื่อยมากสมัย

นั้นยังไม่ค่อยมีคนทำ จึงเปลี่ยนมาทำสิบล้อเต็มตัว” (ข 2554)

จากบทสัมภาษณ์เบื้องต้นสามารถวิเคราะห์ได้อีกว่า ประชาชนในอดีตส่วนค้นหาธุรกิจการค้าที่มีความเสรี สร้างผลตอบแทนสูง และคู่แข่งน้อยราย จนกระทั่งก้าวเข้าสู่ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก หรือธุรกิจรถสิบล้อ เป็นธุรกิจการบริการที่เพิ่มความสะดวกสบาย ตอบสนองความต้องการที่พึงพอใจของลูกค้า ในมุมมองของการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศที่ส่งผลให้ความต้องการของการบริการเพิ่มขึ้น จึงเป็นโอกาสของการเข้าสู่ธุรกิจเนื่องจากผู้ประกอบการยังน้อยราย และมีการแข่งขันอย่างเสรี

ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย เป็นธุรกิจที่ใช้รถบรรทุกเป็นเครื่องมือหลักในการขนส่งสินค้า สินค้าหลักเป็นสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้าง เช่น ดิน หิน ทราย เป็นต้น เป็นธุรกิจการบริการที่มีลูกค้าหลักเป็นบริษัท ห้าง ร้าน เกี่ยวกับการก่อสร้าง หรือผู้รับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีการกำหนดราคาแบบเหมาคัน และแบบวัดปริมาณของสินค้า (วัดคิว) แหล่งวัตถุดิบอยู่ในจังหวัดนครปฐม กาญจนบุรี สุพรรณบุรี และราชบุรี การติดต่อลูกค้าเป็นแบบบอกต่อเพื่อนสู่เพื่อน

สำหรับการเกิดขึ้นของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกนั้น เกิดขึ้นเมื่อไรไม่มีผู้ใดทราบข้อมูลที่ชัดเจน แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักวัย 79 ปีพบว่า รถบรรทุกสิบล้อเกิดขึ้นมานานตราบชั่วอายุคน อีกทั้งเงินทุนที่ใช้ในธุรกิจก็ไม่มากนัก

“มันมีมาตั้งแต่รุ่นพ่อรุ่นแม่แล้ว เกิดมาก็เห็นอยู่แล้ว”

(ข 2554)

“สมัยก่อนน้ำมันมันถูก เพิ่งจะ 6 ถึง 7 บาท คนทำน้อย

ราคารถสิบล้อมือสองเมื่อก่อนแค่สิบกกว่า ๆ (100,000 บาท) รถสิบล้อเป็นรถหน้ายาว แต่เดี๋ยวนี้ไม่ค่อยเห็นแล้ว” (ข 2554)



ภาพที่ 12 รถบรรทุกหน้ายาว

ที่มา : รถสิบล้อ [ออนไลน์] เข้าถึงเมื่อ 15 สิงหาคม 2554 เข้าถึงได้จาก

<http://www.iamsell.com/imageuser/09/07/31/iamsellp7751806n2.jpg>

จากบทสัมภาษณ์ดังกล่าวทำให้ทราบถึงลักษณะของรถบรรทุก ที่มีลักษณะหัวรถบรรทุกหน้ายาว ไม่มีประตูข้าง กระบะเป็นแผงไม้ ไม่สามารถยกกระบะเทลงได้ และเครื่องยนต์ 1 เพลาตลอดจนทราบถึงต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น ราคารถบรรทุก น้ำมัน เป็นต้น มีราคาต่ำกว่าในปัจจุบันถึง 5 เท่าตัว เมื่อผู้ประกอบการลงทุนทำให้รายได้สูงตามมา อีกทั้งมีคู่แข่งน้อยรายทำให้การดำเนินธุรกิจค่อนข้างเสรี

สรุปความเป็นมาของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐมนั้นเกิดขึ้นมานานตราบชั่วอายุคน หลังจากมีการพัฒนาระบบเศรษฐกิจและเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะภาคธุรกิจด้านการก่อสร้างเป็นส่วนใหญ่ทำให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทรายนั่น เป็นที่สนใจกับเหล่าผู้ประกอบการในวงการการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

พลวัตของการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัด นครปฐม

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักทั้ง 5 ราย บอกเล่าตรงกันถึงการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจของตนว่า เมื่อปี พ.ศ. 2540 เกิดวิกฤตเศรษฐกิจฟองสบู่แตก ประสบปัญหาการค่าน้ำมันแพง ส่งผลให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างโดยตรง ผู้วิจัยจึงศึกษาจากหนังสือและเอกสารที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม พบว่าผลกระทบทางเศรษฐกิจของประเทศไทยนั้นเชื่อมโยงกันเป็นลูกโซ่กับธุรกิจและอุตสาหกรรม ธุรกิจที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดคือ ธุรกิจการขนส่ง ดังนั้นเหตุการณ์ดังกล่าวจึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย นั้นเกิดการเปลี่ยนแปลงและยังต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถดำรงอยู่ได้ในปัจจุบัน

ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการศึกษาจากการพิจารณาการเกิดการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ แบ่งการนำเสนอเป็น 3 ยุคสมัย ดังนี้ ยุคที่หนึ่ง (ก่อนปี พ.ศ. 2540) ยุคที่สอง (ปี พ.ศ.2540-2548) ยุคที่สาม (ปี พ.ศ.2549-ปัจจุบัน)

1. ยุคที่หนึ่ง (ก่อนปี พ.ศ. 2540) ยุคของการเข้าสู่ธุรกิจของผู้ประกอบการ หรือยุคที่ธุรกิจกำลังขยายตัว

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักในยุคนี้นี้ผู้ประกอบการในแต่ละรายมีการดำเนินธุรกิจและการเข้าสู่ธุรกิจแตกต่างกันขึ้นอยู่กับพื้นฐานการดำเนินชีวิต ตลอดจนต้นทุนในการดำเนินธุรกิจของแต่ละราย แต่มีหลักการดำเนินธุรกิจในช่วงของการเข้าสู่ธุรกิจคล้ายกัน คือผู้ประกอบการเริ่มต้นธุรกิจด้วยการลองผิดลองถูก เนื่องจากผู้ประกอบการยังไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจประเภทนี้ การดำเนินธุรกิจดำเนินเพียงเพื่อประคับประคองธุรกิจและเพื่อให้มีกำไรมากที่สุด สำหรับลักษณะของธุรกิจมีลักษณะเป็นการรับจ้างขนส่งผ่านผู้รับเหมา คนกลาง หรือผู้ประกอบการรายใหญ่ ตามบทสัมภาษณ์บทหนึ่งว่า

“พอตาซื้อรถมาก็ขนส่งให้ลูกค้าเก่าที่เคยขนส่งอิฐแดง
และก็ค่อยทำตาม ๆ เขาไปก่อน เพราะเรา还没有ประสบการณ์
อีกอย่างยังไม่กล้าลงทุนเยอะ” (ข 2554)

สำหรับกระบวนการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในยุคนี้นี้ ผู้วิจัยนำเสนอกระบวนการดำเนินธุรกิจเป็นด้านต่าง ๆ ดังนี้

1.1 ด้านการบริหาร การบริหารงานของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในยุคนี้ผู้ประกอบการเริ่มต้นจากการเป็นเจ้าของคนเดียว มีลักษณะเป็นธุรกิจครอบครัว กล่าวได้ว่าผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้บริหารคอยจัดการดูแลธุรกิจและเป็นพนักงานขับรถบรรทุก ในยุคที่หนึ่งนี้การบริหารงานนั้นผู้ประกอบการต้องมีกลยุทธ์ใหม่ ๆ ตลอดเวลา และต้องมีความสามารถในการติดต่อลูกค้ารายใหม่ เพื่อให้ธุรกิจได้ขยายตัวเพิ่มขึ้น และให้ได้ผลกำไรเพิ่มขึ้นจากการมีลูกค้ามากขึ้น ส่วนระบบการดำเนินงานนั้นไม่มีระบบงานที่แน่นอน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยึดหลักของความเร็วที่ว่า “ใครทำก่อนได้ก่อน” หมายถึง เป็นช่วงเวลาที่คู่แข่งน้อยรายให้เร่งรีบทำงานเพื่อโกยผลกำไรให้มากที่สุด สำหรับเวลาส่วนตัวนั้นผู้ประกอบการมักไม่ค่อยมีเวลาส่วนตัว ต้องทุ่มเทให้กับงาน และต้องมีความคิด เพิ่มเติมความรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อนำพาธุรกิจนั้นดำเนินอยู่รอดต่อไปได้ ตามบทสัมภาษณ์ดังนี้

“ทำแรก ๆ ไม่ค่อยมีความรู้ รับจ้างวิ่งไปก่อน”(ก 2554)

“เมื่อก่อนไม่ต้องยุ่งยาก มีรถน้อย ดูแลทั่วถึง ทำเองดูแลเอง ไม่ค่อยมีเวลาหอรอก บางทีขับรถเองทั้งวันทั้งคืน”
(ก 2554)

“ตอนเริ่มต้นบริหารธุรกิจด้วยตนเอง พอจะมีความรู้ตั้งแต่ช่วยคุณพ่อในวัยเด็ก แต่ประสบการณ์ยังไม่มี ก็เลยต้องทำตาม ๆ เพื่อนในวงการเดียวกันไปก่อน ไปขอวิ่งร่วมกับเพื่อนที่เป็นผู้รับเหมา เงินก็ได้นิดหน่อย ตอนนั้นความคิดเรายังไม่มีทำไปแค่พออยู่ได้” (ง 2554)

1.2 ด้านบุคลากร บุคลากรในธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย นั้นหมายถึง คนขับรถบรรทุก ในช่วงของการเริ่มต้นกิจการนี้ผู้ประกอบการลดต้นทุนในด้านของบุคลากรด้วยการขับรถด้วยตนเอง เริ่มต้นจากขับรถจากแหล่งวัตถุดิบ ดิน หิน ทราย หรือบ่อดิน บ่อทราย ขนส่งไปยังหน้างานก่อสร้างต่าง ๆ เช่น งานก่อสร้างบ้านจัดสรร งานก่อสร้างถนน เป็นต้น ส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร การขนส่งใช้เวลาช่วงกลางวัน เมื่อธุรกิจเริ่มมีผลกำไรเพิ่มขึ้นจึงจ้างคนขับรถเพิ่มขึ้น เป็นบุคคลในเครือญาติ หรือเพื่อน ๆ แนะนำมา

“เริ่มต้นขับรถบรรทุกเอง เป็นการศึกษาเกี่ยวกับรถ เพราะถ้าเราจะเป็นเจ้านายเขาแล้วไม่มีความรู้เรื่องเกี่ยวกับรถเลย คงไม่ไหว โดนคนขับรถหลอกเรื่องอะไหล่แน่” (จ 2554)

“คนขับรถเป็นลุงบ้าง เพื่อนลุงบ้าง หากคนรู้จักมาขับ ต้องไว้ใจได้ เพราะต้องดูแลรถบรรทุก รถแต่ละคันหลาย ๆ บาท” (ก 2554)

1.3 ด้านการเงิน จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเรื่องการเงินที่นำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจนั้นได้มาจากอาชีพเดิม กล่าวคืออาชีพเกษตรกร ที่ได้เก็บสะสมมา และจากการขายที่ดินบ้าง ผู้ประกอบการนำเงินมาบริหารงานโดยใช้เงินสดในการหมุนเวียนค่าใช้จ่าย เช่น วัตถุดิบ น้ำมัน ค่าเสื่อมรถบรรทุก เป็นต้น การจัดบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายบ้างแต่ไม่เป็นระบบ ส่วนใหญ่ใช้การจดจำด้วยตนเอง

“ตอนเริ่มต้นธุรกิจต้องซื้อรถบรรทุกก่อน เลยหาเงินจากการขายโคนม และขายที่ดิน เพื่อไปซื้อรถ เหลือไว้บางส่วนเก็บไว้หมุนเวียนในธุรกิจเพราะต้องใช้ซื้อวัตถุดิบ ดิน หิน ทราย ในสมัยก่อนไม่ได้เข้าธนาคารเลย ใช้เงินสดหมุนเวียนอย่างเดียวเลย” (ก 2554)

“เรื่องเงิน ใครมีเงินมากได้เปรียบ สามารถลงทุนซื้อรถได้มากและรับงานได้มากกว่า เงินจะต้องแบ่งเป็น 2 กองนะ กองแรกไว้เป็นทุนหมุนเวียนธุรกิจ กองสองเก็บไว้ใช้ยามฉุกเฉิน ไม่อย่างนั้นอยู่ไม่ได้ หมุนลำบาก” (ก 2554)

1.4 ด้านเครื่องมือเครื่องจักร รถบรรทุกเป็นเครื่องมือสำคัญของธุรกิจ ในยุคนี้รถบรรทุกมีลักษณะหัวรถยาว มีแค่ 1 เพลา มีแรงม้าน้อย มีกระบะเป็นแผงไม่สามารถเปิดข้างได้ แต่ยกเทไม่ได้ จึงต้องใช้กำลังคนในการขนลง (ส่วนใหญ่หน่วยงานทางผู้รับเหมาจะเตรียมคนงานไว้) เมื่อมีการพัฒนาเทคโนโลยียานยนต์ขึ้นก็พัฒนารถบรรทุกเป็นระบบไฮโดรริก ทำให้รถบรรทุกสามารถยกกระบะเทได้ ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายยิ่งขึ้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดูแลรถบรรทุก เช่น การเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง ขางรถยนต์ เป็นต้น จะช่วยยืดอายุการใช้งานของรถ

“รถคันแรกเป็นรถหน้ายาวซื้อมือสอง แสนกว่า ๆ เอง
ยกคัมไม่ได้ เปิดแผงข้างเอา” (ข 2554)

“สมัยก่อนตอนรุ่นพ่อ รถสืบล้อยยกคัมไม่ได้ เวลาไปลง
ของ ต้องเปิดแผงข้างช่วยกันโกยของลง พอมารุ่นใหม่ี่สบาย
หน่อย เริ่มมีระบบไฮโดรริก สามารถยกคัมได้ แต่ผมซื้อรุ่น
ใหม่แล้ว” (ก 2554)

1.5 ด้านการตลาด จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักด้านการตลาดที่ใช้ในการดำเนิน
ธุรกิจนั้นผู้ประกอบการติดต่อลูกค้าจากการสอบถามจากเพื่อนธุรกิจเดียวกัน หรือกลุ่มเพื่อนใน
ธุรกิจเดียวกันแนะนำ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัท และผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน อาคาร หมู่บ้าน
จัดสรร โรงงาน ห้างสรรพสินค้า และถนน ที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร ช่วงเวลาของการขนส่งเป็น
ช่วงเวลากลางคืน เนื่องจากการกำหนดเวลาเข้าเมืองของกรมทางหลวงเพื่อลดปัญหาการจราจร
ส่วนสถานที่ซื้อวัตถุดิบจากบ่อดิน บ่อทราย โรงโม่หิน ส่วนใหญ่อยู่ในเขตจังหวัดนครปฐม
ราชบุรี สุพรรณบุรี และกาญจนบุรี และการกำหนดราคการขนส่งผู้ประกอบการคิดราคาแบบ
เหมาคันและแบบวัดคิว ขึ้นอยู่กับต้นทุนวัตถุดิบ และระยะทาง

“การมีเพื่อนฝูงมาก ทำให้ธุรกิจอยู่ได้ ส่วนใหญ่งานที่
ได้รับได้จากเพื่อน ๆ บ้าง อีกทั้งยังต้องเป็นคนมีสังคมนกว้าง”
(ก 2554)

“ผมทำการตลาดด้วยการเข้าสังคม พบปะกับผู้คนมาก
ขึ้น และเน้นการบริการให้มีความรวดเร็ว ตรงต่อเวลา ทำให้
ลูกค้าเชื่อมั่นและสามารถบอกต่อได้” (ก 2554)

“การกำหนดราคาค่าขนส่ง เมื่อขนส่งในหน้างาน
ก่อสร้างในกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่คิดราคาแบบวัดคิติดตาม
ปริมาณสินค้า ส่วนหน้างานก่อสร้างในชุมชนและเขตใกล้เคียง
คิดราคาแบบเหมาคันตามระยะทาง” (ก 2554)

2. ยุคที่สอง (พ.ศ. 2540-2548) เป็นยุคที่ธุรกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงด้านวิกฤตเศรษฐกิจ
ฟองสบู่แตก

ยุคที่สองเป็นยุคที่มีเหตุการณ์ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงกับธุรกิจ ส่งผลกระทบกับธุรกิจ การขนส่งด้วยรถบรรทุกโดยตรง ทั้งต้องเผชิญกับภาวะน้ำมันแพงจัดเป็นต้นทุนหลักของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ในยุคที่สองนี้ภาคธุรกิจเกือบทุกประเภทต้องหยุดชะงัก ได้แก่ ธุรกิจโรงงาน อุตสาหกรรม ธุรกิจการท่องเที่ยว ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น จากเหตุการณ์ดังกล่าวทำให้ธุรกิจมีรายได้ลดน้อยลง การส่งสินค้าของลูกค้าที่เป็นบริษัทและผู้รับเหมาก่อสร้างก็ลดลงเช่นกัน เนื่องจากราคาน้ำมันแพงไม่คุ้มกับค่าขนส่ง อีกทั้งยังทำให้ราคาวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกต้องมีการปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจให้ดำรงอยู่ได้ ด้วยวิธีการลดต้นทุนทุก ๆ ด้าน เช่น ราคาวัตถุดิบ น้ำมัน เป็นต้น ผู้ประกอบการบางรายต้องหยุดกิจการเพื่อหากลยุทธ์ใหม่ ๆ ต่อสู้กับคู่แข่ง ด้วยการรอคู่แข่งก่อนแล้วค่อยดำเนินธุรกิจต่อ บางรายต่อสู้ต่อไปด้วยการมองหาโอกาสใหม่ ๆ โดยการหาธุรกิจเสริมเป็นธุรกิจในพื้นที่เดียวกันที่ช่วยลดต้นทุน เช่น เปิดกิจการบ่อดิน เปิดร้านวัสดุก่อสร้าง เปิดร้านอะไหล่ เป็นผู้รับเหมา และกิจการที่ต้องใช้การขนส่งด้วยรถบรรทุกประเภทอื่น ๆ เป็นต้น แต่ผู้ประกอบการบางรายต้องยอมล้มละลายเนื่องจากขาดเงินทุนในการหมุนเวียนในการบริหารธุรกิจ

“สมัยนี้แย่มาก ๆ กันหมด ล้มกันมาก บริษัทใหญ่ ๆ ยังล้มเลย บางคนมีรถเป็นสิบ ๆ คันยังหมดมาแล้ว น่ากลัว แต่ผมสู้ นะ มองหาทำเลดี ๆ หาอาชีพเสริมเอา หาเงินเสริมมาช่วยลดต้นทุน ประคับประคองธุรกิจเอาไว้” (ก 2554)

“ผมหยุดกิจการเลย เพราะรถไม่มีงาน อาจเรียกว่าล้มละลายเลยก็ได้” (ข 2554)

สำหรับกระบวนการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในยุคของน้ำมันแพง ผู้วิจัยนำเสนอกระบวนการดำเนินธุรกิจเป็นด้านต่าง ๆ ดังนี้

2.1 ด้านการบริหาร จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักในด้านการบริหารงานที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจนั้นยังคงเป็นการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว แต่มีการทำงานอย่างเป็นระบบมากขึ้น เนื่องจากต้องรักษาด้านทุนไม่เกินความจำเป็น อีกทั้งผู้ประกอบการยังยึดหลักความรวดเร็ว “ใครทำก่อนได้ก่อน” เพราะสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้และต้องดำเนินให้ดำรงอยู่รอดได้ ในยุคที่สองนี้การดำเนินธุรกิจเริ่มยากขึ้น เนื่องจากมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น อีกทั้งผู้ประกอบการล้วนมีความต้องการกำไรในธุรกิจเพิ่มขึ้น ส่งผลทำให้เกิดความเอารัดเอาเปรียบกันระหว่างพวกฟ้องและลูกค้า

ในเรื่องของการเงิน แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักต่อสู้ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และต้องรู้เท่าทันผู้อื่น ตลอดจนมีความรู้เรื่องรถเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

“ทำงานต้องทันเขา ไม่งั้นเขาเอาไปกินหมด” (ข 2554)

“การทำงานในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจยากมาก ต้องระมัดระวังการทำงานโดยเฉพาะเรื่องการเงิน เราพลาดไม่ได้ ไม่อย่างนั้นอาจทำให้ธุรกิจเราล้มได้” (ก 2554)

2.2 ด้านบุคลากร จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักด้านบุคลากรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจนั้น พบว่าการเลือกคนขับรถบรรทุกนั้นพิจารณาจากความเป็นเครือญาติเป็นหลักเพราะต้องเป็นผู้ที่มีความไว้วางใจได้ มีความรับผิดชอบ และที่สำคัญต้องมีประสบการณ์ในการขับรถบรรทุกเป็นอย่างดี ผู้ประกอบการมีการกำหนดภาระหน้าที่ให้กับคนขับรถบรรทุก คือ เป็นผู้ขับรถบรรทุกและคอยดูแลรักษารถบรรทุกอยู่เป็นประจำ ส่วนการกำหนดเงินเดือนให้คนขับรถบรรทุก ผู้ประกอบการกำหนดตามจำนวนเที่ยว ระยะเวลา และความยากง่ายของหน้างาน

“ผมเลือกคนขับรถที่เป็นญาติพี่น้องหรือคนรู้จักไว้ก่อนครับ เพราะเราต้องฝากรถราคาคันเป็นล้านไว้กับคนขับเพียงหนึ่งคน อีกทั้งหากเราเลือกคนขับรถที่ไม่รู้จักหวนอนปลายเท้า นั่นหมายถึงเรากำลังตกอยู่กับความเสี่ยง เคยมีเหตุการณ์ที่ผมเคยได้ยินมาจากเพื่อนร่วมธุรกิจเดียวกันว่า คนขับรถคนใหม่ของเขา ขโมยรถบรรทุกไปเลย นั่นหมายความว่าถ้าเรามีรถเพียง 1 คัน ถูกคนขับขโมยรถไป ส่งผลให้ธุรกิจเราล้มไปเลย หรืออีกเหตุการณ์หนึ่งคนขับรถขโมยเงิน ที่เถ้าแก่ให้เงินไปซื้อสินค้า เป็นต้น” (จ 2554)

2.3 ด้านการเงิน สำหรับการสัมภาษณ์ด้านการเงินกับผู้ให้ข้อมูลหลักช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจภาวะน้ำมันแพง ผู้ประกอบการเน้นการประหยัดงบประมาณให้มากที่สุด แต่ราคาค่าวัตถุดิบก็เพิ่มขึ้น ส่งผลให้การหมุนเวียนเงินสดเพิ่มขึ้นตามลำดับ ด้วยเหตุดังกล่าวนี้ผู้ประกอบการจึงอาศัยสถาบันการเงินมาช่วยเหลือด้วยการกู้ยืมเงินเพิ่มขึ้น แต่ในช่วงเวลานี้สถาบันการเงินก็ติดขัดเช่นกัน ส่งผลให้การกู้ยืมเงินเกิดความล่าช้า ผู้ประกอบการจึงต้องหาวิธีการให้ได้เงินมา

หมุนเวียนในธุรกิจด้วยการกู้เงินนอกระบบเข้าช่วย ถึงแม้ดอกเบี้ยแพงกว่าก็ตาม แต่เพื่อนำเงินมาหมุนเวียนให้ทันเพื่อให้ดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดได้ อีกทั้งมีการขอเครดิตกับเจ้าหนี้การค้าเพื่อเพิ่มสภาพคล่องในการหมุนเวียนบัญชีเงินสดของผู้ประกอบการ

“สมัยนั้นการเงินติดขัด ไปขอกู้ธนาคารยากมาก รอนานมาก บางทีขอยืมเพื่อนฝูง แต่สมัยนั้นใคร ๆ ก็แย่ ก็ต้องพึ่งตนเองก่อน กู้นอกระบบก็มีดอกเบี้ยแพงหน่อยแต่ก็ต้องยอม บางที่ได้เช่ามาคิดเป็นเดือน ต้องเอาไปจำนำกับคนรู้จักเสีย ดอกเบี้ยเอา เพราะต้องใช้เงินเดี๋ยวนั้นเลย” (ก 2554)

2.4 ด้านเครื่องมือเครื่องจักร จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักด้านเครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ พบว่าการพัฒนาขนตรมอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้รถในด้านความสะดวกสบาย การประหยัดน้ำมัน และแรงม้ามีเพิ่มขึ้น อีกทั้งยังพัฒนาเพิ่มหางลากจูงหรือพ่วงอีกด้วย เพื่อให้การขนส่งได้ครั้งละมาก ๆ เป็นการลดต้นทุนทางอ้อม แม้ต้องประสบกับภาวะน้ำมันแพงแต่ผู้ประกอบการได้เล็งเห็นความสำคัญของรถบรรทุก การขยายรถบรรทุกในธุรกิจผู้ประกอบการพิจารณาจากความต้องการของลูกค้า แม้ในยุคที่สองนี้ลดลง แต่เป็นการขยายเพื่อให้บริการว่าจ้างงานได้ทันกับคู่แข่งกัน ทำให้เห็นความต้องการของลูกค้าที่เน้นเรื่องความสะดวกสบาย ความถูกใจ สั่งงานแล้วได้ทันที ตลอดจนมีความรวดเร็วในการขนส่ง

“ใครมีรถมากก็ได้งานนั้นไป ลูกค้าชอบความรวดเร็ว และราคาถูก” (ก 2554)



ภาพที่ 13 รถบรรทุกกระบะยกเทได้

2.5 ด้านการตลาด การสัมภาษณ์ด้านการตลาดกับผู้ให้ข้อมูลในการดำเนินธุรกิจนั้นมีการติดต่อลูกค้าผ่านพวกพ้อง แต่เพื่อนก็เริ่มติดขัด ส่งผลทำให้ต้นทุนหมด และขาดทุนในที่สุดผู้ประกอบการจึงติดต่อลูกค้าด้วยตนเอง ลูกค้าหลักเป็นลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาและบริษัทก่อสร้างงานขนาดใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังขยายฐานลูกค้าโดยการหาลูกค้าจากชุมชนใกล้เคียงจนเป็นที่รู้จักแพร่ออกไป ส่วนราคาค่าขนส่งนั้นขึ้นอยู่กับต้นทุนวัตถุดิบ และระยะทาง และเพิ่มขึ้นตามราคาน้ำมัน

“ทำเรื่องรถสิบล้อ มัวไปรับจ้างเขากิน ไม่รวย เงินไม่ค่อยเหลือเก็บ” (จ 2554)

“ไม่ชอบรับจ้างวิ่งร่วม เพราะเงินไม่ค่อยเหลือ แต่จะเข้าติดต่อบริษัทหรือโรงงานใหญ่ๆ ด้วยตนเองด้วยการแจกนามบัตรไว้พร้อมใบเสนอราคา บางบริษัทพอก็มีเพื่อน ๆ แนะนำให้บ้าง” (ง 2554)

3. ยุคที่สาม (พ.ศ. 2549 - ปัจจุบัน) เป็นยุคในปัจจุบันหลังจากธุรกิจเกิดการปรับตัวแล้ว และกำลังพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโต

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักในยุคที่สามนี้พบว่า ผู้ประกอบการในแต่ละรายมีการพัฒนาธุรกิจของตนในแนวทางที่ต่างกันเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง ทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการบางรายต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่ตนถนัด จนกระทั่งในปัจจุบันการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกต้องประกอบด้วยธุรกิจ

เดิมควบคู่กับอีกธุรกิจ เช่น ผู้รับเหมา ร้านค้าวัสดุก่อสร้าง เจ้าของกิจการบ่อดิน บ่อทราย และนายหน้า เป็นต้น เพื่อให้ต่อสู้กับคู่แข่งที่ดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกอย่างเดียวได้ด้วยราคาค่าขนส่งที่ต่ำกว่า

“ดิฉันตีตลาดใหญ่ เลือกบริษัทหรือโรงงานที่กำลังมีแผนการก่อสร้างขนาดใหญ่ และเข้าไปเจรจาขอเข้าร่วมทำงาน และสร้างความน่าเชื่อถือให้ลูกค้ายอมรับ ด้วยการดำเนินงานอย่างซื่อตรง สามารถตกลงและส่งของให้ได้ตรงตามกำหนด เน้นคุณภาพของสินค้า และความรวดเร็ว จึงทำให้บริษัทคิดใจและไม่กล้าจ้างรายอื่นๆ บางครั้งผู้รับเหมางานใหญ่ๆ ย้ายบริษัทก็จะยังคงใช้บริการเราอยู่ตลอด ถึงแม้ถึงรถบรรทุกของดิฉันน้อยไม่สามารถส่งของได้ทัน แต่ดิฉันมีความสามารถหาเพื่อนรถร่วมวิ่งได้มากมีอยู่หลายแห่งรอบ ๆ กรุงเทพมหานคร เช่น ชลบุรี ฉะเชิงเทรา สมุทรปราการ อยุธยา สระบุรี เป็นต้น และใช้วิธีหักหัวคิวราคาค่าวิ่งของรถร่วม จึงทำให้ดิฉันอยู่ได้ถึงปัจจุบันนี้” (จ 2554)

“หลังจากยุคน้ำมันแพง ผมหาวิธีการลดต้นทุนเรื่องน้ำมันด้วยการนำรถไปติดแก๊สเอ็นจีวี ทำให้พอมีกาไรเหลือขึ้นมามากหน่อย บ้านผมอยู่ใกล้กรุงเทพมหานครผมต้องการให้รถขนส่งของเข้าได้คืนละ 3 รอบ ด้วยการกักตุนสินค้าไว้ที่บ้าน ในเวลากลางวันหรือวันที่งานน้อย ผมให้รถไปซื้อหิน ดิน ทราย มาไว้บ้าน ซื้อครั้งละมากๆ น้อย รถหนึ่งพ่วงสามารถตักขายได้ถึง 3 รอบ หลังจากที่เขาสินค้ามากองสต็อกไว้ที่บ้าน ลูกค้าในชุมชนเห็นสินค้าจึงมีการสั่งสินค้าเพิ่มขึ้นแต่จะสั่งครั้งละน้อย ๆ ผมจึงซื้อรถหกล้อไว้เพื่อวิ่งงานในชุมชน สามารถเข้าซอยเล็ก ๆ หรือบ้านแคบ ๆ ได้” (จ 2554)

สำหรับกระบวนการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในยุคปัจจุบัน ผู้วิจัยขอนำเสนอกระบวนการดำเนินธุรกิจเป็นด้านต่าง ๆ ดังนี้

3.1 ด้านการบริหารงาน จากการศึกษาถึงการบริหารงานนั้นปัจจุบันมีการบริหารระบบครอบครัวโดยเป็นแบบเจ้าของคนเดียว ผู้ประกอบการมีลูกหลานหรือญาติพี่น้องเข้ามาช่วยกิจการ การทำงานของผู้ประกอบการมีความเป็นระบบมากขึ้น สามารถดำเนินงานได้ตามกฎหมาย เนื่องจากยุคที่สามนี้รัฐบาลเข้มงวดเกี่ยวกับภาษีสรรพากร ทำให้ผู้ประกอบการจดทะเบียนการค้าเพื่อเสียภาษีบุคคล ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีการลงบันทึกทำบัญชีหมุนเวียนเงิน เพื่อใช้ในการเสียภาษี และต้องบริหารงานแบบควบกิจการ คือทั้งกิจการการขนส่งด้วยรถบรรทุก และกิจการบ่อดิน บ่อทราย หรือร้านค้าวัสดุก่อสร้าง ผู้ประกอบการยังคงยึดหลักการบริหารด้วยความรวดเร็วเหมือนทั้งสองยุค อีกทั้งยังเพิ่มการกักตุนน้ำมันไว้ใช้ในธุรกิจเอง เพื่อให้ได้ราคาน้ำมันที่ถูกกว่าหน้าปั้มน้ำมันทั่วไป

“เมื่อก่อนผมทำธุรกิจเสียภาษีบ้างไม่เสียบ้าง พอรัฐบาลเข้มงวด ทำให้ผมต้องจดทะเบียนการค้าเป็นบริษัท/ห้าง/ร้านเพื่อเสียภาษีสรรพากร ผมเลยต้องทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างมีระบบ เพราะเราขายธุรกิจและมีสองธุรกิจแล้วการทำบัญชีจึงสำคัญ ทำให้ผมทราบที่มาและที่ไปของเงิน ทำให้ผมได้วางแผนการทำงานด้านการเงินได้อย่างมีระบบ ทั้งที่ก่อนหน้านี้ไม่เคยทำเลย ผมใช้หัวสมองในการคำนวณ คิดว่ามีกำไรก็คือไม่มีการจดบันทึกที่ชัดเจน” (ก 2554)

3.2 ด้านบุคลากร ผู้ให้ข้อมูลหลักให้สัมภาษณ์ด้านบุคลากรว่า หลังจากวิกฤตเศรษฐกิจฟองสบู่แตก ธุรกิจขยายตัวเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องหาจำนวนบุคลากรที่เป็นคนขับรถเพิ่มขึ้น บุคลากรเหล่านี้มาจากหลากหลายจังหวัด ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการจัดการอย่างเป็นระบบ ต้องกำหนดภาระหน้าที่ที่แน่นอน เพื่อความเท่าเทียมกันของบุคลากร สำหรับการจ่ายเงินเดือนจ่ายแบบเหมาเหี่ยว ยึดจำนวนเที่ยวการขนส่ง และระยะทาง มีสวัสดิการประกันสังคม และรับโบนัสทุกปี

“คนขับเมื่อก่อนไม่ค่อยมีปัญหาอะไร เพราะเป็นญาติกัน แต่ในปัจจุบันปัญหามากเพราะขยายธุรกิจ จำนวนรถบรรทุกเพิ่มขึ้น เลยต้องกำหนดหน้าที่ให้แต่ละคน เพื่อไม่ให้

มีปัญหากันภายหลัง เดียวนี้ต้องมีสวัสดิการให้ด้วยนะ
ไม่อย่างนั้นคนขับรถเขาไม่ยากอยู่กับเรา ”(ก 2554)

3.3 ด้านการเงิน จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักด้านการเงินที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ นั้น ผู้ประกอบการมีการทำบัญชีเพิ่มขึ้นเนื่องจากการขยายเครื่องมือเครื่องจักรทำให้ต้องมีการจดทะเบียนการค้าและเสียภาษีบุคคล มีการจัดทำรายรับรายจ่ายในรูปแบบการจดบันทึก ในด้านการเงินนี้ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการดำเนินงานด้วยตนเอง

“เรื่องเงินดิฉันดูแลเองไม่กล้าให้คนอื่นดูแลให้ ไว้ใจก็
แค่ญาติกัน ดิฉันทำบัญชีเอง เพราะเราเข้าใจและทราบรายรับ
รายจ่ายเอง” (ง 2554)

3.4 ด้านเครื่องมือและเครื่องจักร ในยุคที่สามนี้ผู้ให้ข้อมูลหลักให้สัมภาษณ์ด้านเครื่องมือเครื่องจักรว่า ปัจจุบันรถบรรทุกมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในเรื่องของการประหยัดน้ำมัน การยืดอายุการใช้งานของเครื่องยนต์และอะไหล่รถบรรทุก ตลอดจนรูปลักษณะของรถบรรทุกที่มีลักษณะที่ใหญ่กว่าเดิม มีการเพิ่มล้อรถบรรทุกจาก 10 ล้อเป็น 12 ล้อและรถพ่วงจาก 18 ล้อเป็น 20 ล้อและ 22 ล้อ ลักษณะกระบะมีขนาดใหญ่กว่าเป็นการเพิ่มน้ำหนักบรรทุกให้สามารถบรรทุกได้ครั้งละมาก ๆ และมีความทันสมัยมากกว่า แต่ราคารถบรรทุกในปัจจุบันนี้ก็สูงกว่าเท่าตัว แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบันผู้ประกอบการนิยมใช้รถบรรทุกรุ่นใหม่ เพราะไม่ต้องกังวลเรื่องการซ่อมแซมรถเสียหายบ่อยครั้ง อีกทั้งยังมีสะดวกสบาย รวดเร็ว ประหยัดเวลา และประหยัดเงินค่าบำรุงรักษา รถบรรทุกมีอายุการใช้งานอยู่ที่ 10 ปีหลังจากนั้นผู้ประกอบการต้องทำการซ่อมแซมอะไหล่แต่ละส่วนที่เสื่อมสภาพลง

“ผมซื้อรถมือสองใช้ในธุรกิจ เนื่องจากผมมีเงินทุน
จำกัดแต่ผมก็ต้องเสียเงินกับการซ่อมแซมรถบรรทุกอยู่บ่อยครั้ง
ในอนาคตหากผมมีเงินทุนเพิ่มขึ้น ผมจะหันมาใช้รถบรรทุกรุ่นใหม่กว่า เพราะรถบรรทุกใหม่นั้นมีการพัฒนาเทคโนโลยีที่
ทันสมัย เหมาะกับการใช้งาน และความแข็งแรงของรถบรรทุก
เพิ่มขึ้น” (จ 2554)



ภาพที่ 14 รถบรรทุกพ่วง

3.5 ด้านการตลาด ผู้ให้ข้อมูลหลักให้สัมภาษณ์ด้านการตลาดในยุคที่สามว่าผู้ประกอบการติดต่อลูกค้าและรับว่าจ้างงานจากลูกค้าได้จากการเข้าสังคมและสมาคมต่าง ๆ เช่น สโมสรในจังหวัด หรือเป็นกำนันผู้ใหญ่บ้าน เนื่องจากการว่าจ้างงานได้จากพวกพ้องเป็นส่วนใหญ่ “ยิ่งพวกมากงานก็มาก” (ก 2554) ในธุรกิจการบริการหัวใจหลักก็คือการบริการ การขนส่งสินค้า ต้องครบตามกำหนดตามที่ลูกค้าต้องการ ผู้ประกอบการจึงยึดการสื่อสารให้น่าฟัง และความซื่อสัตย์สุจริตเป็นหลัก ทำให้ลูกค้าพึงพอใจและบอกต่อกับลูกค้ารายอื่น เป็นการขยายฐานลูกค้าอีกทางหนึ่ง ในปัจจุบันราคาการขนส่งที่ถูกกว่าสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้

จากการศึกษาถึงพลวัตของการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย แสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนสามารถประสบความสำเร็จและดำรงอยู่ได้จนถึงปัจจุบัน แม้จะเกิดเหตุการณ์วิกฤติเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจก็ตาม สิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจดำเนินอยู่นั้นก็คือ ตัวผู้ประกอบการ เป็นผู้มีคุณสมบัติของความเป็นผู้นำสูง มีความรู้ กล้าคิด กล้าเสี่ยง กล้าตัดสินใจ รวมทั้งต้องเป็นผู้มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจด้วย

ปัญหา อุปสรรคของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกและแนวทางแก้ไข

การดำเนินธุรกิจนั้นย่อมประสบปัญหาและอุปสรรคมากมาย ผู้ประกอบการต้องเป็นผู้คอยแก้ปัญหาเพื่อให้ธุรกิจนั้นผ่านพ้นไปได้จนสามารถอยู่รอดและประสบความสำเร็จได้ สำหรับปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย มีดังนี้

1. ด้านคู่แข่ง จัดเป็นปัญหาหลักของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย การต่อสู้เรื่องราคาค่าขนส่งหรือการตัดราคาเป็นกลยุทธ์หลักของการแข่งขัน ในปัจจุบันคู่แข่งมีจำนวนมาก ผู้รับเหมาก่อสร้างต่างก็มีรถบรรทุกเอง และบริษัท ห้าง ร้าน บางแห่งมีรถบรรทุกเอง

ไว้สำหรับสต็อกสินค้า ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการราคาที่ถูกลงกว่าแต่สินค้าเท่าเดิม ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวทางธุรกิจด้วยการควบธุรกิจที่ช่วยลดต้นทุนและมองธุรกิจใหม่ ๆ แต่เป็นธุรกิจในช่วงการเดียวกัน เช่น การเปิดบ่อดิน บ่อทราย เพื่อลดต้นทุนวัสดุ การกักตุนสินค้าไว้คราวละมาก ๆ เพื่อประหยัดน้ำมัน เป็นต้น

2. ด้านสภาพภูมิอากาศ ในฤดูฝนจะส่งผลกระทบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย เป็นอย่างมากเนื่องจากสภาพท้องถนนไม่เอื้ออำนวย เสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุ อีกทั้งหน้ารับงานเป็นงานก่อสร้างมีลักษณะพื้นที่เป็นดิน จึงทำให้เข้าหน้างานไม่ได้ ผู้ประกอบจึงจัดให้ช่วงนี้เป็นช่วงของการซ่อมแซมบำรุงรักษารถบรรทุก

3. ด้านเศรษฐกิจ การพัฒนาระบบเศรษฐกิจแม้ผ่านช่วงวิกฤตเศรษฐกิจก็ยังทำให้ราคาน้ำมันมีการปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องกักตุนน้ำมันไว้ใช้ในธุรกิจเอง เพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลงกว่าหน้าปั้มน้ำมัน อีกทั้งยังทำให้ราคาสินค้าที่เป็นวัตถุดิบ และอะไหล่รถบรรทุก ปรับตัวสูงขึ้นทำให้ต้องใช้เงินลงทุนเพิ่มขึ้น

4. ด้านบุคลากร พบปัญหามากที่สุดด้านจริยธรรม พนักงานขับรถเป็นเครื่องมือหลักของธุรกิจต้องเป็นผู้ขับรถและดูแลรักษารถบรรทุก ส่วนใหญ่คนขับรถมักไม่มีความซื่อสัตย์ทำให้ผู้ประกอบการเกิดกังวลมากที่สุด เช่น การยักยอกเงินเมื่อต้องไปซื้อสินค้ายังแหล่งวัตถุดิบ แก้ปัญหาด้วยการขอเครดิตในการชำระสินค้าใช้ตัวแทนเงินสด แอบดูดน้ำมันขาย ผู้ประกอบการจะเฝ้าความเดือดร้อนด้วยการไล่ออก และที่สำคัญคนขับรถบรรทุกมักเสพยาเสพติด ผู้ประกอบการจะให้ออกจากงาน หรือพาไปสถานบำบัดเพื่อเลิกยา เป็นต้น รองลงมาคือลูกค้า มักกดโกงเงินค่าขนส่ง จนทำให้เป็นคดีฟ้องร้องถึงชั้นศาล

5. ด้านสังคม การขนส่งด้วยรถบรรทุกเป็นการขนส่งทางบกที่ต้องใช้ถนนเป็นหลัก ในเขตชนบท เมื่อผ่านถนนลูกรังทำให้เกิดฝุ่นละออง รบกวนชาวบ้านในชุมชน ผู้ประกอบการใช้น้ำเชิ่อม (น้ำเสียของน้ำอ้อยจากโรงงานน้ำตาล) ลาดถนนเพื่อดับฝุ่นละออง เมื่อผ่านถนนลาดยางอาจทำให้ถนนเกิดความเสียหาย ผู้ประกอบการต้องทำการซ่อมแซมถนน และถนนลาดยางอาจเปื้อนดินก็ต้องทำการล้างถนนให้อยู่ในสภาพเดิม สำหรับถนนทางหลวงมีการจำกัดน้ำหนักบรรทุก เพื่อป้องกันถนนเกิดความเสียหาย

6. ด้านการเมืองท้องถิ่น เช่น กำนันผู้ใหญ่บ้าน และองค์การบริหารส่วนตำบล เป็นต้น ในช่วงยุคที่สามการเมืองท้องถิ่นมีบทบาทในการบริหารงานท้องถิ่นมากโดยเฉพาะด้านถนนหนทาง เช่น เมื่อรถบรรทุกเข้าไปวิ่งในเขตไหน จะต้องทำการขออนุญาตผู้นำท้องถิ่นก่อน เพื่ออำนวยความสะดวกในการขนส่ง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงต้องเข้าไปมีบทบาทด้านการเมือง

ท้องถิ่นเพื่อลดปัญหาการรบกวนของนักการเมืองจนเกิดความไม่สะดวกในการทำงาน และเพื่อเป็นการเข้าสู่สังคมใหม่ ๆ หาเพื่อนใหม่ ๆ เป็นการขยายฐานลูกค้าได้อีกทาง

7. ปัญหาเงินนอกระบบให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ เพื่ออำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องติดต่อสื่อสารเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอยู่เป็นประจำ ในบางครั้งเพื่อไม่ให้เสียเวลาการทำงานผู้ประกอบการยินยอมจ่ายเงินนอกระบบในส่วนนี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับธุรกิจ เนื่องจากผู้ประกอบการมีความเห็นว่าการเสียเงินในส่วนนี้เพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับการทำงานในหนึ่งวันของผู้ประกอบการ

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทรายของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม” ครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาพลวัตและกระบวนการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย จากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในจังหวัดนครปฐม และ 2) ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย และนำเสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว

การศึกษาวิจัยดังกล่าว เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีวิทยาการวิจัยแบบปรากฏการณ์วิทยา เป็นแนวทางการวิจัย เพื่อศึกษาปรากฏการณ์ของประสบการณ์ชีวิตในกระบวนการดำเนินธุรกิจที่บุคคลนั้นได้ประสบมา ทั้งนี้ผู้วิจัยใช้แนวคิดการบริหารและการจัดการธุรกิจขนาดย่อม แนวคิดทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เป็นแนวทางเพื่อการกำหนดกรอบในการศึกษาวิจัย

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก วิธีการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม และวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง ผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 5 ราย แต่ละรายเป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์มากกว่า 10 ปี โดยเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย สมุดบันทึกข้อมูลในภาคสนาม เครื่องบันทึกเสียง แนวคำถามสัมภาษณ์ และตัวผู้วิจัยซึ่งถือว่าเป็นเครื่องมือสำคัญที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

แนวคำถามที่ผู้วิจัยใช้ในการสัมภาษณ์เป็นแนวคำถามกึ่งปลายเปิดที่พัฒนาจากแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้รับการตรวจสอบจากอาจารย์ที่ปรึกษาและกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อให้ผู้วิจัยได้รับคำตอบที่ตรงตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยใช้แนวคำถามที่เน้นให้ผู้ให้ข้อมูลหลักเล่าถึงประสบการณ์การดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจจนถึงปัจจุบัน ทั้งนี้การดำเนินการสัมภาษณ์เปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลหลักมีอิสระในการแสดงทัศนะความคิดเห็น มีความยืดหยุ่นในคำถามและคำตอบ เพื่อให้บรรยากาศในการสัมภาษณ์มีความเป็นกันเองไม่เคร่งครัดมากนัก

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาจัดระเบียบข้อมูลด้วยการให้รหัสข้อมูลจากการถอดเทปข้อมูล แล้วนำมากำหนดประเด็นสำคัญเพื่อชี้ทิศทางของเนื้อหาให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยดำเนินการสัมภาษณ์จนยุติการสัมภาษณ์เมื่อข้อมูลที่ได้จากการศึกษาและสัมภาษณ์มีความชัดเจน ครบถ้วน และครอบคลุมกับวัตถุประสงค์การวิจัย จากนั้นผู้วิจัยนำ

คำตอบที่ได้จากการศึกษาตามประเด็นมาดำเนินการแสดงข้อมูล โดยการจัดกลุ่มของข้อมูลสามารถใช้หัวข้อย่อยในแนวคำถามมาเป็นแนวทางในการจัดกลุ่ม และการใช้ตารางแสดงข้อมูลเพื่อแสดงสาระสำคัญของเนื้อหา เมื่อพบว่าข้อมูลที่ไต่ยังไม่เพียงพอตรงตามประเด็นผู้วิจัยใช้วิธีการกลับไปสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักอีกครั้งโดยการเปลี่ยนสถานที่ และเวลา ซึ่งเรียกวิธีนี้ว่าการตรวจสอบข้อมูลสามเส้า (Triangulation) ด้านของข้อมูลและตัวผู้วิจัย ผู้วิจัยนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการจัดระเบียบข้อมูลและแสดงข้อมูลไว้ได้แล้ว นำมาเสนอในรูปของการพรรณนาวิเคราะห์ เป็นการนำข้อมูลมาเรียบเรียงให้มีความเชื่อมโยงกับวัตถุประสงค์ในการศึกษาวิจัย โดยใช้ถ้อยคำ หรือข้อความที่น่าสนใจของผู้ให้ข้อมูลสอดแทรกกับเนื้อหาเป็นช่วง ๆ เป็นการเพิ่มอรรถรสในการอ่าน เพื่อให้ผู้อ่านได้รู้สึกใกล้ชิด สัมผัสถึงความรู้สึก และชีวิตจริงของผู้ให้ข้อมูลหลัก

สรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาถึงพลวัตการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย เกิดขึ้นจากการขยายตัวของธุรกิจอย่างมีวิวัฒนาการเป็นไปตามปรากฏการณ์การพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศภาคการก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ สาเหตุหลักที่ทำให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ต้องเกิดการเปลี่ยนแปลง คือในปี พ.ศ. 2540 เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจฟองสบู่แตก ประสบปัญหาราคาน้ำมันแพง ราคาน้ำมันที่ยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องรวมถึงขนาดของธุรกิจที่เติบโตขึ้นธุรกิจมีการปรับตัวให้สามารถดำเนินธุรกิจให้ดำรงอยู่ได้ในปัจจุบัน นอกจากนี้การเปลี่ยนแปลงยังมีสาเหตุอื่น ๆ อีก เช่น ความสามารถของผู้ประกอบการ และการแข่งขัน เป็นต้น ผู้วิจัยจึงแบ่งพลวัตการดำเนินธุรกิจดังกล่าวเป็น 3 ยุค คือ

ยุคที่หนึ่ง (ก่อนปี พ.ศ.2540) เป็นยุคของการเริ่มต้นเข้าสู่ธุรกิจ ผู้ประกอบการยึดหลักการลองผิดลองถูกประคับประครองธุรกิจ และความรวดเร็วในการทำงาน เพื่อให้ธุรกิจดำเนินอยู่รอดได้

ยุคที่สอง (ปีพ.ศ. 2540-2548) เป็นยุคที่ธุรกิจประสบกับภาวะวิกฤตเศรษฐกิจฟองสบู่แตก ทำให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกนี้ต้องชะลอตัวและหยุดดำเนินงานชั่วคราว ผู้ประกอบการจึงต้องวางแผนกลยุทธ์ใหม่ด้วยการลดต้นทุนด้านวัตถุดิบ (ดิน หิน ทราย)

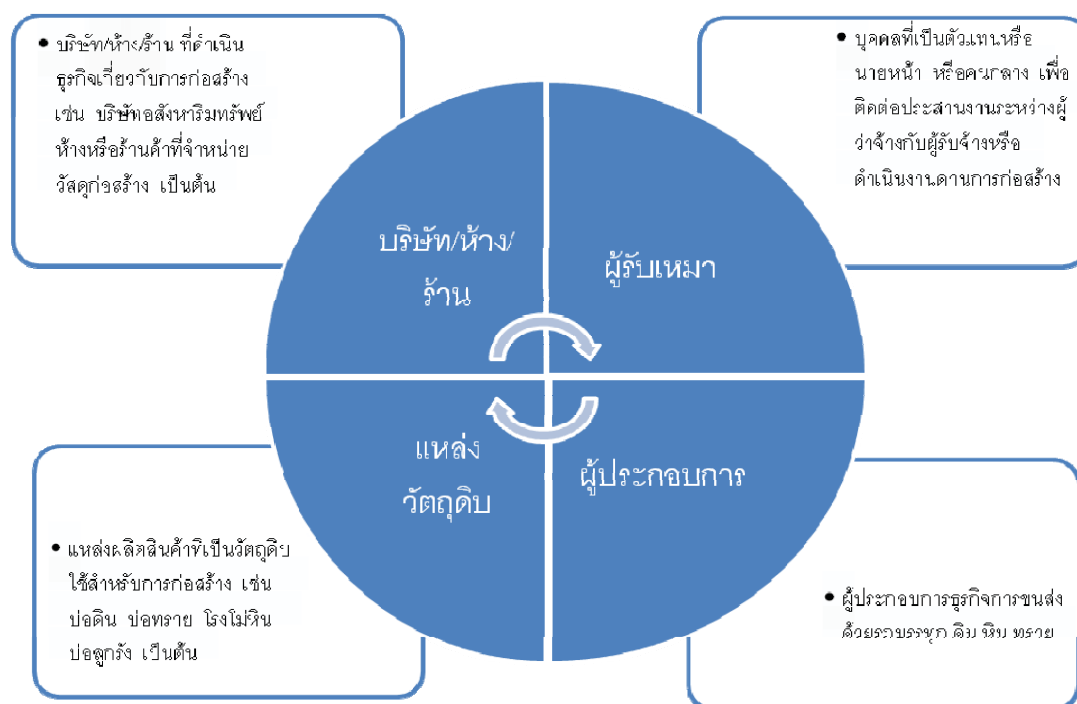
ยุคที่สาม (ปีพ.ศ.2549-ปัจจุบัน) เป็นยุคภายหลังวิกฤตเศรษฐกิจมีการเจริญเติบโต ภาค การก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์ การแข่งขันเริ่มสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ช่วยลดต้นทุนด้านวัตถุดิบ ผู้ประกอบการทุกรายควบธุรกิจ 2 ธุรกิจ เช่น บ่อดินทราย เปิดร้านวัสดุก่อสร้าง และเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างหรือถนน เป็นต้น

ผลการศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย มีดังนี้

1. ด้านการแข่งขัน การตัดราคาการขนส่งของกลุ่ม
2. ด้านเศรษฐกิจราคาน้ำมันที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
3. ภาพภูมิอากาศที่แปรปรวนของประเทศไทยในปัจจุบันมีฝนตกทุกฤดูกาล
4. บุคลากรที่ขาดจริยธรรมในการทำงานโดยเฉพาะความซื่อสัตย์
5. ความเดือดร้อนของชุมชนด้านถนนหนทาง
6. การถูกรบกวนจากการเมืองท้องถิ่น
7. การส่งเงินนอกระบบให้กับหน่วยงานของรัฐเพื่อเพิ่มความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ

สำหรับแนวทางแก้ปัญหา คือ การดำเนินธุรกิจอีกหนึ่งธุรกิจควบคู่กับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย เพื่อลดต้นทุนด้านวัตถุดิบ และเพิ่มความสมดุลให้กับธุรกิจด้านผลตอบแทน มีการดำเนินงานด้านการเงิน บุคลากร การตลาด และเครื่องมือเครื่องจักรอย่างเป็นระบบจนกลายเป็นธุรกิจขนาดย่อม ตลอดจนให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบต่อสังคมด้วยการเข้าไปเป็นนักการเมืองท้องถิ่นจนทำให้ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ดำเนินอยู่รอดได้จนประสบความสำเร็จในปัจจุบัน

นอกจากนี้จากผลการศึกษาถึงพลวัตของกระบวนการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ทำให้ผู้วิจัยเห็นความความสัมพันธ์ของกระบวนการดำเนินธุรกิจดังกล่าว และเพื่อให้เกิดความชัดเจนในเนื้อหา ผู้วิจัยขอเสนอกระบวนการดำเนินดังกล่าว ดังรูปภาพที่ 15



ภาพที่ 15 : แสดงความสัมพันธ์ของการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ระหว่างธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน

จากรูปภาพข้างต้น ผู้วิจัยขออธิบายเพิ่มเติมอีกว่า กระบวนการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทรายนั้นเกิดจากการก่อสร้างที่มีบริษัท ห้าง ร้านค้า หรือประชาชนที่กำลังก่อสร้างที่อยู่อาศัย เป็นแหล่งที่มีความต้องการสินค้าประเภทดิน หิน ทรายจำนวนมาก ลูกค้านี้สั่งซื้อสินค้าโดยผ่านผู้รับเหมา โดยเป็นผู้ที่รับผิดชอบในโครงการก่อสร้างนั้นๆ จากนั้นผู้รับเหมาส่งสินค้ากับผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก เมื่อรับคำสั่งสินค้าแล้วผู้ประกอบการจัดหาสินค้า และจัดส่งสินค้าไปยังบริษัท ห้าง ร้าน หรือแหล่งงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยตามวัน เวลา และจำนวนที่ขอกำหนดไว้ตามคำสั่ง

จากนั้นเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงกับธุรกิจ ทำให้กระบวนการดำเนินธุรกิจดังกล่าวเปลี่ยนแปลงเช่นกัน การเปลี่ยนแปลงนั้นเกิดขึ้นหลังจากที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจฟองสบู่แตก ปี พ.ศ. 2540 ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัวโดยการลดภาระค่าใช้จ่าย เช่น การลดต้นทุนด้านวัตถุดิบ ลดต้นทุนด้านน้ำมัน ลดต้นทุนด้านคนกลางหรือนายหน้า เป็นต้น เพื่อให้ธุรกิจนั้นสามารถดำเนินต่อไปได้ ดังนั้นในปัจจุบันกระบวนการดำเนินธุรกิจจากภาพที่ 15 จึงเปลี่ยนแปลงไปทำให้มีลักษณะกระบวนการดำเนินธุรกิจสั้นลง เกิดรูปแบบของกระบวนการดำเนินธุรกิจ 5 รูปแบบดังนี้

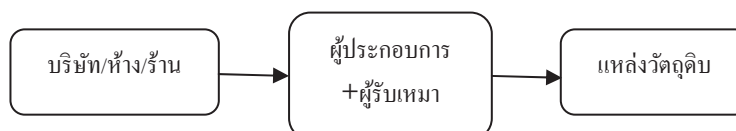
1. รูปแบบที่ 1



กระบวนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ 1 เกิดขึ้นจากการที่บริษัท/ห้าง/ร้าน ต้องการลดภาระค่าใช้จ่ายด้านผู้รับเหมา โดยการเป็นผู้รับเหมาเอง หรือสั่งซื้อโดยไม่ผ่านผู้รับเหมา เพื่อเป็นการลดต้นทุนด้านราคาค่าขนส่งสินค้าที่ถูกลง หรือบางบริษัท/ห้าง/ร้านที่เป็นผู้รับเหมาเองสามารถรับจ้างงานหลากหลายขึ้น เป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัท/ห้าง/ร้านได้อีกด้วย

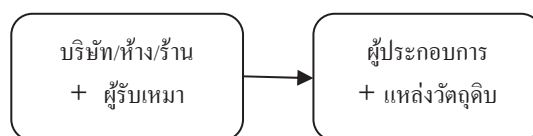
สำหรับลักษณะกระบวนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ 1 คือ บริษัท/ห้าง/ร้าน เกี่ยวกับการก่อสร้าง สั่งสินค้าโดยตรงกับผู้ประกอบการการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ไม่ผ่านผู้รับเหมา หรือบางบริษัท/ห้าง/ร้าน เกี่ยวกับการก่อสร้างดำเนินงานโดยมีผู้รับเหมาของบริษัทเอง จากนั้นผู้ประกอบการจึงจัดการจัดหาสินค้าจากแหล่งวัตถุดิบ และส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อสินค้าให้ตรงตามกำหนด กระบวนการในรูปแบบดังกล่าวนี้ทำให้บริษัท/ห้าง/ร้าน ซื้อสินค้าได้ในราคาที่ถูกลง และทางผู้ประกอบการยังได้รับกำไรค่าขนส่งสินค้ามากขึ้น เนื่องจากไม่ผ่านผู้รับเหมาหรือคนกลางที่มักโก่งราคาให้สูงขึ้นเมื่อเสนอราคากับทางบริษัท/ห้าง/ร้าน และต่อรองราคาให้ถูกลงกับผู้ประกอบการ กระบวนการดำเนินธุรกิจรูปแบบที่ 1 เหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการเริ่มต้นกิจการ และมีต้นทุนการดำเนินธุรกิจอยู่จำกัด

2. รูปแบบที่ 2



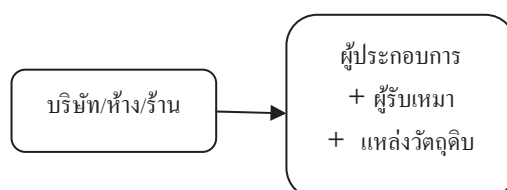
กระบวนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ 2 มีลักษณะผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกและเป็นผู้รับเหมางานต่างๆ เช่น รับเหมาถมดิน รับเหมางานทำถนน รับเหมางานก่อสร้าง และรับเหมางานตามคำสั่งซื้อของบริษัท เป็นต้น บริษัท/ห้าง/ร้าน สามารถสั่งซื้อสินค้ากับผู้ประกอบการ และจ้างงานการรับเหมางานได้ ส่วนผู้ประกอบการเมื่อได้รับคำสั่งซื้อสินค้าผู้ประกอบการดำเนินงานจัดหาวัตถุดิบ และส่งสินค้าให้ตรงตามกำหนด สำหรับกระบวนการในรูปแบบดังกล่าวนี้ เหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ หรือรายเก่า ที่มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจระดับปานกลาง

3. รูปแบบที่ 3



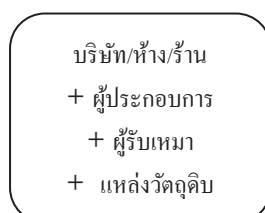
กระบวนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ 3 มีลักษณะของการดำเนินธุรกิจของบริษัท/ห้าง/ร้าน เกี่ยวกับการก่อสร้างดำเนินงานโดยมีผู้รับเหมาเป็นของบริษัทเอง และผู้ประกอบการควบธุรกิจ โดยมีแหล่งวัตถุดิบเป็นของผู้ประกอบการเอง กระบวนการดำเนินธุรกิจจึงสั้นลง เมื่อบริษัท/ห้าง/ร้านต้องการสั่งสินค้าสามารถสั่งทางตรงกับผู้ประกอบการได้ ส่วนผู้ประกอบการในรูปแบบดังกล่าวนี้มีลักษณะควบธุรกิจแหล่งวัตถุดิบ หรือธุรกิจบ่อดิน บ่อทราย ทำให้ไม่ต้องหาวัตถุดิบที่เป็นสินค้าดิน หิน ทราย และมีราคาสูง หากลูกค้าที่เป็นบริษัท/ห้าง/ร้านสั่งสินค้าผู้ประกอบการสามารถกำหนดราคาในราคาต่ำกว่าคู่แข่งได้ สำหรับกระบวนการดังกล่าวเหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจระดับสูง

4. รูปแบบที่ 4



กระบวนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ 4 ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจควบธุรกิจทั้งการขนส่งด้วยรถบรรทุก ผู้รับเหมางาน และธุรกิจแหล่งวัตถุดิบการก่อสร้าง หรือธุรกิจบ่อดิน บ่อทราย ทางบริษัท/ห้าง/ร้าน สามารถสั่งซื้อสินค้าได้กับผู้ประกอบการดังกล่าว หรือว่าจ้างงานรับเหมาต่าง ๆ เช่น รับเหมามุดดิน รับเหมาทำถนน เป็นต้น ทำให้บริษัท/ห้าง/ร้าน เกิดความสะดวกสบาย ไม่มีความซับซ้อน และเกิดความรวดเร็วมากขึ้น เนื่องจากกระบวนการดำเนินธุรกิจสั้นลง อีกทั้งผู้ประกอบการควบธุรกิจดังกล่าวได้เกือบครบวงจร สำหรับกระบวนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ 4 เหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่มีต้นทุนการดำเนินธุรกิจระดับสูงมาก

5. รูปแบบที่ 5



กระบวนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ 5 นี้มีความครบวงจรของธุรกิจ มีลักษณะผู้ประกอบการสามารถขยายธุรกิจให้เป็นบริษัทที่มีขนาดใหญ่ ครอบคลุมด้วยบริษัท/ห้าง/ร้าน

เกี่ยวกับงานก่อสร้าง ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ผู้รับเหมา และเป็นเจ้าของธุรกิจแหล่งวัตถุดิบหรือบ่อดิน บ่อทราย เป็นต้น ในรูปแบบดังกล่าวนี้สามารถรับว่าจ้างงานในระดับประเทศได้ สำหรับกระบวนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบดังกล่าวนี้มีผู้ประกอบการอยู่ในปัจจุบันน้อยราย เนื่องจากต้องใช้ต้นทุนและเงินหมุนเวียนการดำเนินธุรกิจระดับสูงมากที่สุด

จากกระบวนการดำเนินธุรกิจทั้ง 5 รูปแบบนั้น ทำให้ผู้วิจัยค้นพบว่า การดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ตั้งแต่ในอดีตถึงปัจจุบันนั้น สามารถดำเนินธุรกิจให้ดำเนินอยู่รอดได้นั้น ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถควบธุรกิจตั้งแต่ 2 ธุรกิจขึ้นไป หรือเรียกได้ว่าเป็นการขยายธุรกิจดังกล่าวให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ทำให้สามารถต่อสู้กับคู่แข่งด้านราคาได้

อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม สามารถนำผลการศึกษามาอภิปรายผลได้ดังนี้

1. ในปีพ.ศ. 2540 และพ.ศ. 2548 เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจฟองสบู่แตก ประสบปัญหาราคาน้ำมันแพง ราคาน้ำมันที่ยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นับว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจดังกล่าวเกิดการเปลี่ยนแปลง และทำให้ธุรกิจมีการปรับตัวให้สามารถดำเนินธุรกิจให้ดำรงอยู่ได้ในปัจจุบัน ดังที่ Gerard Adams Heidi Vernon (1998 : 4-3) และสำนักวิจัยธนาคารไทยธนาคาร (2547) ได้กล่าวไว้ว่าวิกฤตเศรษฐกิจไทยนั้นส่งผลกระทบต่อธุรกิจการขนส่งโดยตรง ด้วยภาวะน้ำมันราคาแพงอย่างต่อเนื่อง ธุรกิจแบบทุกภาคต่างชะลอตัวและหาแนวทางใหม่ที่จะช่วยลดต้นทุนน้ำมัน เช่น การค้นหาการผลิตไบโอดีเซล หรือติดตั้งแก๊สธรรมชาติกับเครื่องยนต์ และการสร้างโครงข่ายโลจิสติกส์ให้กับธุรกิจเป็นต้น และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Adams F. Gerard (1998: บทคัดย่อ) พบว่าจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของประเทศไทยมีผลกระทบคือ ดุลการค้า อยู่ในภาวะวิกฤติ การขาดแคลนปริมาณเงินภายในประเทศ สำหรับการใช้จ่ายและการลงทุน และภาวะเศรษฐกิจหดตัวอย่างรุนแรง ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องล้มเลิกกิจการไป นอกจากนี้ผู้บริหารในประเทศไทยได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า แม้การฟื้นตัวของธุรกิจต้องใช้ระยะเวลาหลายปี แต่ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่ในประเทศไทยในขณะนี้ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความอยู่รอดเป็นสำคัญ

2. ผลการศึกษาการเริ่มต้นธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ในอดีตเริ่มต้นจากธุรกิจขนาดเล็ก เนื่องจากมีข้อจำกัดของเงินทุนและความรู้ความสามารถของผู้ประกอบการ จากนั้นจึงพัฒนาขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องจนเป็นธุรกิจขนาดของธุรกิจย่อม กระบวนการดำเนินธุรกิจย่อมแตกต่างกันตามขนาดของธุรกิจ ความเป็นระบบระเบียบของการจัดการด้านต่าง ๆ ยังคงไม่

สมบูรณ์เมื่อเทียบกับธุรกิจขนาดใหญ่ สอดคล้องกับแนวคิดลักษณะธุรกิจขนาดย่อมของ กัตัญญ หิริญญสมบูรณ์ (2547 : 1-2) กล่าวถึงการจำกัดความลักษณะของธุรกิจขนาดย่อมว่า ธุรกิจขนาดย่อมต้องมีลักษณะอย่างน้อยที่สุดสองประการดังนี้ 1) การบริหารงานของผู้ประกอบการเป็นไปอย่างอิสระ ส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการหรือเจ้าของบริหารงานเอง อาจมีบุคคลภายในครอบครัว เพื่อนฝูง หรือลูกจ้างจำนวนไม่กี่คนมาช่วยงานบ้าง 2) เงินทุนในการดำเนินงานค่อนข้างจำกัด เพราะมาจากเงินทุนของผู้ประกอบการเอง หรือเกิดจากการระดมทุนกลุ่มบุคคลเล็ก ๆ เมื่อธุรกิจมีกำไรเงินที่ได้มาส่วนหนึ่งกลายเป็นเงินทุนดำเนินงานนำมาให้ขยายธุรกิจที่ละเล็กละน้อย จนเมื่อถึงจุดหนึ่งที่ธุรกิจเริ่มมั่นคงและต้องการขยายกิจการให้เจริญเติบโตต่อไป จึงมีการกู้ยืมเงินทุนจากภายนอกหรือเปิดขายหุ้นแก่สาธารณชน ซึ่งกลายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ต่อไป การเติบโตของธุรกิจขึ้นอยู่กับการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจภาคการก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ หากยังมีการสนับสนุนผลักดันจากรัฐบาลแนวโน้มของธุรกิจภาคการก่อสร้างก็อาจขยายตัวเพิ่มขึ้น อีกทั้งธุรกิจดังกล่าวยังต้องพึ่งพิงการเข้าสังคม สมาคม ตลอดจนนักการเมืองท้องถิ่นของผู้ประกอบการ จัดเป็นกลยุทธ์หนึ่งของผู้ประกอบการในการขยายฐานลูกค้า และความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

3. การศึกษาปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หินทราย ที่เป็นปัญหามากที่สุด คือ การแข่งขันด้านราคา เกิดขึ้นจากความต้องการแย่งแย่งเพื่อให้ผู้ประกอบการได้รับการจ้างงาน และสามารถให้ธุรกิจดำเนินอยู่รอดได้ อีกทั้งความแตกต่างเรื่องของราคาที่ผู้ประกอบการแต่ละกำหนดไม่เท่าเทียมกัน ผู้ประกอบการที่มีขนาดธุรกิจใหญ่หรือมีความครบวงจร สามารถให้ราคากับลูกค้าได้ในราคาที่ถูกลงกว่าผู้ประกอบการรายย่อย เหตุการณ์ดังกล่าวนี้ส่งผลกระทบให้ธุรกิจขนาดเล็กไม่สามารถดำเนินธุรกิจ หรือประคับประคองธุรกิจให้ดำเนินต่อไปได้ อาจทำให้ธุรกิจขนาดเล็กล้มเหลวได้ในที่สุด สอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ เขมจิรา เหมสุขสวัสดิ์ (2552:บทคัดย่อ) ศึกษาถึงพลวัตเศรษฐกิจริมทางไว้ว่าปัญหาและอุปสรรคที่พบคือการขาดการรวมกลุ่ม ปัญหาเรื่องการกำหนดราคาสินค้าร่วมกัน ทำให้มีการตั้งราคาที่แตกต่างกัน การเอาเปรียบผู้ซื้อ การรวมกลุ่มสามารถควบคุมมาตรฐานด้านราคาและคุณภาพของสินค้าได้

นอกจากนี้การแข่งขันด้านราคา ยังส่งผลให้เกิดปัญหาการส่งเงินนอกระบบให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ นับว่าเป็นปัญหาที่สำคัญของประเทศไทย ปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้นเมื่อผู้ประกอบการต้องการลดต้นทุนสินค้า น้ำมัน และค่าขนส่ง ด้วยวิธีการกำหนดให้รถบรรทุกดินสินค้าน้ำหนักพิคคของกรมทางหลวงที่ได้กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติทางหลวง การจ่ายเงินนอกระบบของผู้ประกอบการในธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกจัดเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย

ด้านหนึ่ง แต่ช่วยลดค่าใช้จ่ายอีกหลาย ๆ ด้าน ดังนั้นการจัดให้ผู้ประกอบการทั้งหมดได้เข้าร่วมสมาคมบรรทุกนั้น สามารถช่วยประเทศชาติให้สามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้อีกทางหนึ่ง

4. การนำเสนอผลงานวิจัยในเรื่องพลวัตการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทรายนี้ผู้วิจัยนำเสนอโดยแบ่งเป็น 3 ยุคสมัยแต่ละยุคสมัยแบ่งการดำเนินงานเป็น 5 ด้าน ได้แก่ ด้านการบริหาร ด้านบุคลากร ด้านเครื่องมือเครื่องจักร ด้านการเงิน และด้านการตลาด เป็นต้น สอดคล้องกับผลงานวิจัยของสมฤดี เตียวเจริญกิจ (2548:บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรถบรรทุกสิบล้อในจังหวัดสุพรรณบุรี : กรณีศึกษาห้างหุ้นส่วนเจริญกิจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการจัดการธุรกิจรถบรรทุกทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ ด้านบุคลากร ด้านเครื่องมือเครื่องจักร ด้านการบริหาร ด้านการเงิน และความเสี่ยง เป็นต้น

ข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทรายของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม” ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสรุปแนวคิดและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับประเด็นต่อไปนี้คือ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไปโดยมีรายละเอียดดังนี้

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. ธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทรายนี้เป็นธุรกิจที่ส่งเสริมให้เศรษฐกิจของประเทศภาคการก่อสร้างให้เติบโตขึ้น ดังนั้นควรมีการส่งเสริมจากภาครัฐสนับสนุนให้ธุรกิจการก่อสร้างเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ประกอบการรายใหม่ได้สร้างโอกาสการดำเนินธุรกิจ และสามารถเห็นผลกำไรมากขึ้น ตลอดจนผู้ประกอบการรายเก่ามีโอกาสพัฒนาธุรกิจให้มีขนาดใหญ่ได้

2. จากปัญหาเกี่ยวกับเงินนอกระบบ เป็นปัญหาที่รัฐบาลกำลังดำเนินการแก้ไขปัญหาในปัจจุบัน ปัญหาดังกล่าวนี้อาจเกิดขึ้นต่อเนื่องจากการแข่งขันด้านราคา เมื่อผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกต้องการต่อสู้กับคู่แข่งจึงต้องหาวิธีการโดยการบรรทุกสินค้าเกินน้ำหนัก เพื่อลดต้นทุนน้ำมัน และต้นทุนราคาสินค้า ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการจึงให้เงินนอกระบบกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับธุรกิจของผู้ประกอบการเอง ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว ควรเร่งพัฒนาจัดตั้งสมาคมรวมกลุ่มเฉพาะธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ให้ผู้ประกอบการรายย่อย หรือรายใหม่ ได้เข้าร่วมสมาคม และมีการจัดประชุมพบปะให้ผู้ประกอบการทั้งหมดในจังหวัดนครปฐมได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ทักษะ ให้สามารถพูดคุยปัญหาดังกล่าว และกำหนดราคาค่าขนส่งให้มีมาตรฐานมากขึ้น เพื่อลดปัญหาการ

อัตราค่า ปัญหาเงินนอกระบบ ลดภาวการณ์แข่งขัน ตลอดจนช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า และสร้างความสัมพันธ์ในเครือข่ายธุรกิจได้อีกด้วย

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาวิจัยนี้ศึกษากระบวนการดำเนินการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ในอดีตจนถึงปัจจุบันเท่านั้น ผู้วิจัยเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวกำลังสืบทอดธุรกิจสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ อาจศึกษากระบวนการสืบทอดธุรกิจ และกระบวนการดำเนินการธุรกิจของผู้ประกอบการรุ่นใหม่ได้ หรืออาจประยุกต์กับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกในสินค้าประเภทอื่นๆ เช่น การเกษตร เป็นต้น
2. การศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยในพื้นที่จังหวัดนครปฐมเท่านั้น ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะว่าสามารถศึกษาวิจัยในลักษณะเดียวกันในเขตพื้นที่จังหวัดอื่น ๆ
3. เนื่องจากธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกดิน หิน ทราย ในจังหวัดนครปฐมมีขนาดธุรกิจ ตั้งแต่ขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยศึกษาเฉพาะธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อมเท่านั้น ดังนั้นในการทำวิจัยครั้งต่อไปสามารถศึกษาผู้ประกอบการที่มีธุรกิจขนาดใหญ่ หรือมีความครบวงจรธุรกิจได้

บรรณานุกรม

- กตัญญู หิรัญญสมบุญ. การจัดการธุรกิจขนาดย่อม. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร : บริษัท เท็กซ์แอนด์เจอร์นัลพับลิเคชั่น จำกัด, 2547.
- กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน. จำนวนใบอนุญาตประกอบการขนส่ง [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อ 31 กรกฎาคม 2554 เข้าถึงได้จาก http://apps.dlt.go.th/statistics_web/statistics.html.
- กมลชนก สุทธิวาทนฤพุฒิ. การจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์. กรุงเทพฯ : บริษัท ท้อป/แมครอสเทล จำกัด, 2547.
- เจมจิรา เหมสุขสวัสดิ์. “พลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี”. วิทยานิพนธ์ ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและเอกชน บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2552.
- คาราวานรถบรรทุก. ยุทธกรรมเพื่อการขนส่ง. กรุงเทพมหานคร : บริษัท เอ็กเชคคิวทิฟ มีเดีย จำกัด, 2540.
- ชาย โพธิ์สีดา. ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร : บริษัท อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน), 2552.
- ไชยยศ ไชยมั่นคง และดร.มยุขพันธ์ ไชยมั่นคง. กลยุทธ์การขนส่ง. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : บริษัท วิชั่นพีเพรส จำกัด, 2552.
- ณัฐ ชาติรินทร์. “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย : กรณีศึกษาบริษัทนิ่มซี่เส็งขนส่ง 1998 จำกัด”. การค้นคว้าอิสระมหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2545.
- นิเทศ ดินณะกุล. การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรม. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : บริษัท แอ็คทีฟพริ้นท์ จำกัด, 2546.
- ปิยะนุช บุตรภูมิ. “แนวทางในการพัฒนาธุรกิจขนส่งโดยรถบรรทุกในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี”. วิทยานิพนธ์ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, 2548.
- รังสรรค์ แขวงโสภา. การขนส่งทั่วไป. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต, 2538.
- รถสิบล้อ. รถสิบล้อ [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อ 15 สิงหาคม 2554 เข้าถึงได้จาก <http://www.iamsell.com/imageuser/09/07/31/iamsellp7751806n2.jpg>.

วันทนีส์ ภูมิภทราคม และคณะ. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : บริษัท วิ.เจ.พรีนติ้ง จำกัด, 2537.

วิเชียร รักการ. วัฒนธรรมและพฤติกรรมของไทย. กรุงเทพมหานคร : บริษัท โอเอสพรีนติ้งเฮาส์ จำกัด, 2529.

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. จังหวัดนครปฐม. [ออนไลน์] เข้าถึงเมื่อ 12 กันยายน 2554 เข้าถึงได้จาก <http://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B8%88%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%AB%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%94%E0%B8%99%E0%B8%84%E0%B8%A3%E0%B8%9B%E0%B8%90%E0%B8%A1>.

สถาบันยานยนต์. อุตสาหกรรมรถบรรทุกของประเทศไทย. ข้อมูลสนับสนุนแก่สำนักเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ภายใต้โครงการสารสนเทศยานยนต์, 2553.

สมฤดี เตียวเจริญกิจ. “การจัดการธุรกิจขนาดย่อมรถบรรทุกสิบล้อในจังหวัดสุพรรณบุรี : กรณีศึกษาห้างหุ้นส่วนเจริญกิจ”. การค้นคว้าอิสระ หลักสูตรปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาอาชีวศึกษา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2548.

สมศักดิ์ ศรีสันติสุข. การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรม : แนวทางศึกษา วิเคราะห์ และวางแผน. ขอนแก่น: โรงพิมพ์คลังน่านวิทยา, 2536.

สำนักการขนส่งสินค้า กรมการขนส่งทางบก. คู่มือพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุก [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อ 15 มิถุนายน 2554 เข้าถึงได้จาก <http://www.thaitruckcenter.com:8081/qmark/index.php>.

สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาเขต 1. “การวางแผนและออกแบบการนำนวัตกรรมการเรียนการสอนไปใช้พัฒนากิจกรรมการเรียนรู้” เอกสารวิชาการ หมายเลข 5/2552. หน้า 4.

สำนักวิจัยไทยธนาคาร. พลวัตเศรษฐกิจ และแนวโน้มอุตสาหกรรมปี 2548. กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ท., 2547 .

ภาษาอังกฤษ

Adams F. Gerard, “How do Firms Adjust to Economic Crisis? The Case of Thailand,” แปลโดย พงษ์เทพ จันทสุวรรณ. Sasin Journal of Management 4 (1998) : 4-8.

Auguste Comte. Cours de Philosophie Positive. Paris : Rouen, 1830-1842.

Charles Darwin. On the Origin of Species. London : Jhon Marray, 1859.

David C. McClelland. The Achieving Society. New York : The Free Press, 1961.

Edward B. Tylor. Religion in Primitive Culture. New York : Harper Torchbooks, 1958.

Everett E. Hagan. On the Theory of Social Change. Homewood; Ill : The Dorsey Press, Inc., 1962.

_____. "How Economic Growth Begins : A General Theory Applied to Japan." Public Opinion Quarterly, 22 (Fall, 1958) : 380-382.

Julian H. Steward. Theory of Cultural Changes. Urbana, Ill. University of Illinois Press, 1963.

Lewis Henry Morgan. Ancient Society. New York : Appleton, 1886.

_____. Systems of Consanguinity and affinity in the human Family. Washington : Smithsonian Contributions to knowledge, No.7.

Talcott Parsons. societies : Evolutionary and Comparative Perspectives. Englewood, N.J. Prentice-Hall. Inc, 1966.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แนวคำถามในการวิจัย

แนวคำถามในการวิจัย

เรื่อง พลวัตและการดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย
ของผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม

แนวคำถามในการวิจัยใช้สำหรับสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย

ตอนที่ 1 : ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อ สกุล
2. อายุ
3. สถานภาพ
4. วุฒิการศึกษา
5. ที่อยู่ปัจจุบัน

ตอนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย

1. ประวัติความเป็นมาของธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันเป็นอย่างไร มีการเริ่มต้นตั้งแต่เมื่อไร

2. การดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย

2.1 ระยะเริ่มต้นธุรกิจ

- ก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกเคยทำธุรกิจอื่นมาก่อนหรือไม่อย่างไร
- ก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจมีความรู้ทางด้านธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกมาก่อนหรือไม่ อย่างไร

- เพราะเหตุใดผู้ประกอบการจึงเลือกดำเนินธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย มีสินค้าอื่นอีกหรือไม่

- รูปแบบในการประกอบธุรกิจในระยะเริ่มต้นเป็นอย่างไร

- วิธีการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างไร เช่น มีวิธีการจัดหาแหล่งวัตถุดิบอย่างไร การจัดหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งใด การติดต่อกับลูกค้า การขยายฐานลูกค้า การกำหนดราคา เป็นต้น

- รถบรรทุกที่ใช้ในการขนส่งมีจำนวนเท่าไร มีวิธีการจัดซื้อหรือจัดหาอย่างไร และมีการคำนึงถึงการใช้ประโยชน์อย่างไร

- มีวิธีการบริหารธุรกิจอย่างไร เช่น การกำหนดบทบาทหน้าที่ของบุคลากร การบริหารเงินทุน ต้นทุนของธุรกิจมีอะไรบ้าง การบริหารกับคู่แข่งทางธุรกิจ เป็นต้น

- ในระยะเริ่มต้นดำเนินธุรกิจมีปัญหาและอุปสรรคหรือไม่ อย่างไร และมีวิธีการแก้ไขปัญหามาอย่างไร

- มีเครือข่ายธุรกิจใดบ้างที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก เกี่ยวข้องอย่างไร

2.2 ระยะที่ธุรกิจเกิดการเปลี่ยนแปลง

- ท่านคิดว่าปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นเนื่องจากสาเหตุใดบ้าง และเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างไร

- รูปแบบธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร

- วิธีการดำเนินธุรกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างไร เช่น มีวิธีการจัดหาแหล่งวัตถุดิบอย่างไร การจัดหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งใด การติดต่อกับลูกค้า การขยายฐานลูกค้า การกำหนดราคา เป็นต้น

- วิธีการบริหารธุรกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างไร เช่น การกำหนดบทบาทหน้าที่ของบุคลากร การบริหารเงินทุน ต้นทุนของธุรกิจมีอะไรบ้าง การบริหารกับคู่แข่งทางธุรกิจ เป็นต้น

- รถบรรทุกที่ใช้ในการขนส่งเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างไร

- ในระยะที่ธุรกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงนี้ทำให้เกิดปัญหาและอุปสรรคอย่างไร และมีวิธีการแก้ไขอย่างไร

- มีเครือข่ายธุรกิจใดบ้างที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก เกี่ยวข้องอย่างไร และเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างไร

2.3 การดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน

- ท่านคิดว่ามีปัจจัยใดบ้างที่ทำให้ธุรกิจนี้ดำรงอยู่ได้จนถึงปัจจุบัน แต่ละปัจจัยเป็นอย่างไร

- รูปแบบธุรกิจในปัจจุบันเป็นอย่างไร

- วิธีการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันเป็นอย่างไร เช่น มีวิธีการจัดหาแหล่งวัตถุดิบอย่างไร การจัดหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งใด การติดต่อกับลูกค้า การขยายฐานลูกค้า การกำหนดราคา เป็นต้น

- วิธีการบริหารธุรกิจในปัจจุบันเป็นอย่างไร เช่น การกำหนดบทบาทหน้าที่ของบุคลากร การบริหารเงินทุน ต้นทุนของธุรกิจมีอะไรบ้าง การบริหารกับคู่แข่งทางธุรกิจ เป็นต้น

- รถบรรทุกที่ใช้ในการขนส่งในปัจจุบันเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างไร

- ในปัจจุบันธุรกิจเกิดปัญหาและอุปสรรคอย่างไร และมีวิธีการแก้ไขอย่างไร

- มีเครือข่ายธุรกิจใดบ้าง ที่มีบทบาทสำคัญกับธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก และมีบทบาทอย่างไร

ตอนที่ 3 : ความคิดเห็นในธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย

1. ท่านคิดว่าการประสบความสำเร็จในธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกนี้เป็นอย่างไร
2. ผู้ประกอบการควรมีทักษะสำคัญในเรื่องใดบ้าง อย่างไร ที่ทำให้ธุรกิจดำเนินอยู่ได้ในปัจจุบัน
3. ท่านคิดว่าธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุก ดิน หิน ทราย มีความสำคัญอย่างไรในชีวิตของท่าน และท่านมีความภาคภูมิใจอย่างไร
4. ท่านคิดว่าในอนาคตธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกนี้จะดำเนินอยู่ต่อไปได้หรือไม่อย่างไร และมีวิธีการอย่างไร
5. ท่านมีข้อคิดในการประกอบธุรกิจการขนส่งด้วยรถบรรทุกนี้อย่างไร

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นางสาวจิราภรณ์ แพร่อัตถ์
ที่อยู่	67 หมู่ 5 ตำบลสวนป่า อำเภอเมืองฯ จังหวัดนครปฐม 73000
ที่ทำงาน	ธุรกิจส่วนตัว โทรศัพท์ (034) 286378
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2551	สำเร็จการศึกษาปริญญาศึกษาศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 2) สาขาการศึกษาตลอดชีวิต คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร
พ.ศ. 2553	ศึกษาต่อระดับปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
ประวัติการทำงาน	
พ.ศ.2551 – 2553	เจ้าหน้าที่อำนวยบริการ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาหนองโพ อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี
พ.ศ.2553 – ปัจจุบัน	ประกอบธุรกิจส่วนตัว