

การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกในการเข้าสู่ตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กรณีศึกษา วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย

LAND TRANSPORTATION ENTREPRENEURS' PREPARATION TO ENTER ASEAN ECONOMIC COMMUNITY MARKETS A CASE STUDY : SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE (SMEs) IN THAILAND

บุญญอน เทพประสิทธิ์

หลักสูตรบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต

มหาวิทยาลัยศรีปทุม บางเขน

E-mail: punyapon@mvpconsultant.com

บทคัดย่อ

การศึกษาการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกในการเข้าสู่ตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กรณีศึกษา วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย โดยได้ทำการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 ตัวอย่าง แบ่งกลุ่มละ 50 ตัวอย่าง โดยสุ่มกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีเฉพาะเจาะจงจากองค์กรที่มียอดขายสูงสุด 50 อันดับแรกจากกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และมีนโยบายที่จะขยายการดำเนินงานไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทั้งนี้ใช้สถิติการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณในการทดสอบสมมติฐาน

ผลการวิจัยพบว่า การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกในการเข้าสู่ตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประกอบด้วย ด้านการหาที่ปรึกษาที่ดี ด้านการสร้างเครือข่าย ด้านการเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ ด้านการวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจ ด้านการมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต และ ด้านการศึกษาอุตสาหกรรม มีอิทธิพลต่อศักยภาพการแข่งขันทางด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชนด้านต้นทุนที่ระดับนัยสำคัญ .01

คำสำคัญ : การเตรียมความพร้อม ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบก ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

Abstract

This research aims to study land transportation entrepreneurs' preparation to enter ASEAN economic community markets a case study: small and medium enterprise (SMEs) in Thailand. The study was conducted on 100 samples of land transportation entrepreneurs, both of small and medium enterprise. Sampling technique was purposive sampling from top 50 organizations by revenue from each group. Statistics employed for data analysis was multiple regression analysis in order to test the hypothesis.

The results indicated that land transportation entrepreneurs' readiness preparation as follows; 1) find good mentor, 2) build a network, 3) learn about the entrepreneurship, 4) analyze personality and business preferences, 5) improve or acquire critical skills in crisis management or resolution and 6) study an industry. All of these aspects influenced the competitive ability on logistics and supply chain at .01 significance level.

Keywords : Preparation, Land Transportation Entrepreneur, ASEAN Economic Community

บทนำ

ระบบการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชนเกิดขึ้นในทุกๆ ธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่มีการผลิตสินค้าหรือการให้บริการลูกค้า ส่วนที่มีความสำคัญอย่างมากไม่แพ้กิจกรรมในการดำเนินธุรกิจ คือ การขนส่งสินค้า เนื่องจากเป็นกระบวนการในการกระจายสินค้าไปยังปลายทางที่เป็นจุดการบริโภค ซึ่งถือว่ามีความสำคัญต่อระบบซัพพลายเชนเป็นอย่างมาก การขนส่งและการกระจายสินค้าจึงเป็นกิจกรรมที่สำคัญต่อธุรกิจ ตลอดจนจนระบบการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ทั้งนี้จากปี 2013 ที่ผ่านมาสักข่าว BBC ได้เปิดเผยยอดการเติบโตของการซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์ที่สูงขึ้นถึงร้อยละ 19.2 (BBC, 2014) แสดงให้เห็นว่ารูปแบบการค้าในโลกยุคปัจจุบันและอนาคตกำลังเข้าสู่การค้าผ่านระบบออนไลน์ นั่นหมายความว่ากิจกรรมการขนส่งจะมีบทบาทที่สำคัญมากยิ่งขึ้นในการกระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีการสั่งซื้อ ธุรกิจด้านการขนส่งจึงมีแนวโน้มที่จะเติบโตตามปริมาณการค้าที่เกิดขึ้นในโลกเสรี รวมทั้งปริมาณการค้าผ่านโลกออนไลน์ที่มีการซื้อขายสินค้าตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งนี้จากที่ไทยกำลังมีส่วนสำคัญในการเปลี่ยนแปลงระบบทางเศรษฐกิจของภูมิภาคอาเซียนร่วมกับประเทศเพื่อนบ้านอื่นๆ ในการร่วมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) (บุญญภณเทพประสิทธิ์, 2556) และจะเป็นการรวมกลุ่มอย่างเต็มตัวในปี 2015 ซึ่งภาครัฐและเอกชนคาดหวังและเชื่อมั่นว่าจะทำให้เกิดการขยายตัวของตลาดการค้า และการลงทุนในประเทศไทยที่มีศักยภาพด้านการผลิต

ที่สมบูรณ์ ไทยจึงมีโอกาที่จะกลายเป็นศูนย์กลางทางการค้าและการลงทุนของ AEC เพราะไทยคือจุดตัดเส้นทางการขนส่งจากตะวันตกไปตะวันออก (East-West Corridor) จากชายฝั่งพม่า หรือท่าเรือทวายไปสู่ชายฝั่งเวียดนามที่ท่าเรือดานัง (Punyapon Teprapit, 2014) และสามารถขนส่งทางบกผ่านเส้นทางหลวงหมายเลขหนึ่งของเวียดนามเข้าสู่ตลาดประเทศจีน นอกจากนี้ไทยยังเป็นจุดตัดเส้นทางการขนส่งจากเหนือไปยังใต้สุดของแผ่นดินใหญ่ (North-South Corridor) จากด่านท่าเรือเชียงของที่กำลังพัฒนาเป็นประตูสู่อินโดจีนไปจรดใต้สุดที่ช่องแคบมะละกาและต่อเรือสินค้าไปยังพื้นที่ต่างๆ ทั่วโลก จึงเป็นโอกาสที่ธุรกิจขนส่งสินค้าทางบกจะได้รับโอกาสในการขยายตัวของตลาดครั้งนี้ เพราะการรวมกลุ่ม AEC จะผ่อนปรนข้อกีดกันทางกฎหมายและการเคลื่อนย้ายแรงงานและยานพาหนะ ทำให้รถขนส่งสินค้าของแต่ละประเทศสามารถผ่านแดนระหว่างประเทศในกลุ่ม AEC ภายใต้กฎหมายหรือข้อตกลงร่วมกัน

เพื่อให้ธุรกิจขนส่งสัญชาติไทย โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจ SMEs ที่ถือว่ามีความสำคัญต่อการพัฒนาความแข็งแกร่งทางเศรษฐกิจของประเทศ (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2556) จำเป็นที่จะต้องเตรียมความพร้อมและพัฒนาศักยภาพการแข่งขันเพื่อให้พร้อมต่อการแข่งขันภายใต้สภาพแวดล้อม AEC และสามารถเอาชนะอุปสรรคและคว้าโอกาสที่กำลังจะมาถึงในปี 2015 ซึ่งจะทำให้ไทยเกิดธุรกิจที่จะสามารถสนับสนุนภาคการผลิตและการขนส่ง ตลอดจนเป็น

ธุรกิจที่สำคัญในการสร้างความมั่งคั่งและการเจริญเติบโตของประเทศไทยอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกในการเข้าสู่ตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. เพื่อศึกษาอิทธิพลของการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกที่มีต่อศักยภาพการแข่งขันในการลดความผิดพลาดการดำเนินงาน

สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกมีอิทธิพลต่อศักยภาพการแข่งขันทางด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชนด้านต้นทุน

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การดำเนินธุรกิจในสภาวะแวดล้อมการแข่งขันแบบเสรีมีการแข่งขันที่รุนแรงและสภาพแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ความเป็นผู้ประกอบการหรือผู้ประกอบการ (Entrepreneur) จึงมีบทบาทที่สำคัญต่อการดำเนินงานธุรกิจและการพาธุรกิจไปสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน โดย Allen (2010) ได้นำเสนอตัวแบบการเตรียมความพร้อมเป็นผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการตาม 6 ขั้นตอน ดังนี้

1. การหาที่ปรึกษาที่ดี (Find mentor) คือการค้นหามืออาชีพที่มีความเป็น Entrepreneur ซึ่งเป็นคนที่มีวิสัยทัศน์เป็นนักลงทุน และผู้ประกอบการมืออาชีพ
2. การสร้างเครือข่าย (Building a network) การสร้างเครือข่ายคือ การสร้างพันธมิตรเพื่อทำการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร องค์ความรู้
3. การเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หนึ่งในหนทางในการเตรียมตัวเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ คือ การเรียนรู้ความเป็นผู้ประกอบการและสั่งสมให้มากที่สุด การเรียนรู้สามารถทำได้ง่ายโดย การอ่านนิตยสาร บทความ หนังสือ และหนังสือพิมพ์ โดยเรียนรู้เรื่องราวของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (บุญญภณ เทพประสิทธิ์, 2556)
4. การวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจ (Analyze personality and business preferences) วิเคราะห์ว่าตนเอง

มีความพร้อม และความกล้าที่จะเป็นผู้ประกอบการหรือไม่ เพราะการเป็นผู้ประกอบการต้องใช้เวลา และทรัพยากรจำนวนมากในการดำเนินธุรกิจ

5. การมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต (Improve or acquire critical skills) เป็นจัดการกับความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้น โดยทักษะในการจัดการวิกฤต เกิดจากการพัฒนา ฝึกซ้อม การสังเกตถึงวิธีการที่ผู้ประกอบการอื่นใช้ในการพัฒนาทักษะในการนำไปใช้แก้ไขสถานการณ์ที่เป็นปัญหา

ทั้งนี้ Allen (2010) ได้แสดงทัศนะว่า การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการเป็นการเพิ่มศักยภาพ และประสิทธิภาพในการบริหารจัดการองค์กรภายใต้สภาวะแวดล้อมต่างๆ ซึ่งจะนำพองค์กรให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่คาดหวังไว้

การศึกษาของ Wu, Park, Chinta & Cunningham (2009) ได้นำเสนอว่าการจัดการซัพพลายเชนเพื่อสร้างความร่วมมือกับคู่ค้าในตลาดประเทศ สามารถสร้างความสำเร็จและศักยภาพให้กับผู้ประกอบการอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับ Allen (2010) ที่ได้นำเสนอการสร้างเครือข่ายให้เป็นหนึ่งในประเด็นสำคัญของการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการ ขณะเดียวกัน Zheng, Hu & Wang (2009) ได้ศึกษาและค้นพบว่าทักษะ และความรู้ของผู้ประกอบการมีความสำคัญต่อการสร้างนวัตกรรมที่นำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจในประเทศ Yangtze River Delta ในประเทศจีน และ Fatt (2001) ได้นำเสนอเกี่ยวกับปัจจัยที่สำคัญในการสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจคือ การเข้าใจในวิธีการดำเนินธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับประเด็นการเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ และการวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจ และ Fatt (2001) ยังนำเสนอเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงว่ามีส่วนสำคัญในการสร้างความสำเร็จไม่แพ้ประเด็นอื่นๆ และการศึกษาของบุญญอน เทพประสิทธิ์ (2556) ได้ทำการศึกษาการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าสู่ตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกรณีศึกษา ประเทศไทย เวียดนาม มาเลเซีย และอินโดนีเซีย โดยศึกษากลุ่มอุตสาหกรรมผู้ผลิตอุปกรณ์และชิ้นส่วนประกอบอิเล็กทรอนิกส์ โดยพบการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการในการเข้าสู่ตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนมีอิทธิพลต่อศักยภาพของธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับ Allen (2010) ในประเด็นการมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต

สำหรับการประเมินศักยภาพการดำเนินงานโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ผู้วิจัยได้ใช้ตัวชี้วัด Supply Chain Operations Reference (SCOR) Model (Supply Chain Council, 2012) ซึ่งเป็นตัวชี้วัดที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายในระดับนานาชาติ และถูกกำหนดเป็นตัวชี้วัดไว้ในคู่มือหลักปฏิบัติการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ประกอบไปด้วย การตอบสนอง (Responsiveness) ความน่าเชื่อถือ (Reliability) การบริหารจัดการสินทรัพย์ (Asset Management) ต้นทุน (Cost) และความคล่องตัว (Agility)

วิธีการดำเนินงานวิจัย

ประชากร การกำหนดกลุ่มตัวอย่าง และการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มละ 50 ตัวอย่าง รวมเป็น 100 ตัวอย่าง ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non - Probability Sampling) ด้วยวิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) (Zikmund, Babin, Carr, & Griffin, 2009) โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างที่เป็นธุรกิจที่มียอดขายอันดับ 1 – 5 ของแต่ละกลุ่มเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

สำหรับการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้แบบประเมินประกอบไปด้วย

ส่วนที่ 1 แบบประเมินการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 1) การหาที่ปรึกษาที่ดี 2) การสร้างเครือข่าย 3) การเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ 4) การวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจ 5) การมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต และ 6) การศึกษาอุตสาหกรรม โดยผู้วิจัยและคณะทำงานได้เข้าไปดำเนินการประเมินความพร้อมของผู้ประกอบการเป็นรายด้านตามแบบประเมินและมีการให้ค่าคะแนนจริงก่อนนำมาคิดเป็นสัดส่วนเปอร์เซ็นต์

ส่วนที่ 2 แบบประเมินศักยภาพการแข่งขันทางด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ประกอบด้วย 1) การตอบสนอง 2) ความน่าเชื่อถือ 3) การบริหารจัดการสินทรัพย์ 4) ต้นทุน และ 5) ความคล่องตัว โดยผู้วิจัยและคณะทำงานได้เข้าไปดำเนินการประเมินศักยภาพการแข่งขันเป็นรายด้านตามแบบประเมินและมีการให้ค่าคะแนนจริงก่อนนำมาคิดเป็นสัดส่วนเปอร์เซ็นต์

การพัฒนาเครื่องมือในการวิจัย

สำหรับการพัฒนาเครื่องมือ ผู้วิจัยได้ดำเนินการทดสอบหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (Item-Objective Congruence Index : IOC) จากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 ท่าน (Saunders, Thornhill & Lewis, 2009) โดยหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (Index of Item Objective Congruence: IOC) โดยเลือกข้อคำถามที่มีค่าตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าร้อยละ (Mean) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยผู้วิจัยได้ใช้เพื่อบรรยายข้อมูลแบบประเมิน และใช้สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ในการวิเคราะห์สมมติฐาน ทั้งนี้ได้ใช้สถิติการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิจัยพบว่า ธุรกิจขนาดกลาง (Medium) มีระดับการเตรียมความพร้อมที่สูงกว่าธุรกิจขนาดย่อม (Small) โดยธุรกิจขนาดกลาง (Medium) มีความโดดเด่นในการเตรียมความพร้อม

ความพร้อมในด้านการวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจสูงที่สุด ซึ่งเป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและมีสภาพคล่องที่มั่นคง รองลงมาคือ การสร้างเครือข่าย การหาที่ปรึกษาที่ดี การศึกษาอุตสาหกรรม การเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ และการมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต ขณะที่กลุ่มธุรกิจขนาดย่อม (Small) จะมีระดับการเตรียมความพร้อมในระดับที่ต่ำกว่ายกเว้นประเด็นการมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต เนื่องจากกลุ่มธุรกิจขนาดย่อมยังไม่มีกระบวนการดำเนินงานที่เป็นระบบมาตรฐานและชัดเจนทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานบ่อยครั้ง และผู้ที่มีหน้าที่แก้ไขหลักคือ ผู้บริหารที่เป็นผู้ประกอบการ ทำให้ได้คะแนนในส่วนนี้สูงกว่าธุรกิจขนาดกลาง (Medium) ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ระดับการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้า ทางบกในประเทศไทยธุรกิจขนาดย่อม

การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกในประเทศไทย	ธุรกิจขนาดย่อม (Small)	ธุรกิจขนาดกลาง (Medium)
การหาที่ปรึกษาที่ดี	35%	85%
การสร้างเครือข่าย	42%	89%
การเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ	75%	82%
การวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจ	65%	92%
การมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต	87%	75%
การศึกษาอุตสาหกรรม	53%	84%
ภาพรวม	60%	85%

ทั้งนี้การศึกษาศักยภาพการแข่งขันด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน พบว่าธุรกิจขนาดกลาง (Medium) มีศักยภาพการแข่งขันที่สูงกว่าธุรกิจขนาดย่อม (Small) เมื่อพิจารณาทางด้านธุรกิจขนาดกลาง (Medium) มีความโดดเด่นในประเด็นการบริหารจัดการสินทรัพย์ (Asset Management) สามารถนำไปใช้ในการลงทุนต่อยอดทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่กำหนด นอกจากนี้มีศักยภาพที่เหนือกว่าในเรื่องการบริหารจัดการต้นทุน (Cost) ต่อยอดขาย และความน่าเชื่อถือ (Responsiveness) ขณะที่ธุรกิจขนาดย่อม

(Small) มีความโดดเด่นในประเด็นความคล่องตัว (Agility) สูงสามารถที่จะปรับเปลี่ยนโครงสร้างหรือวิธีการดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งการตอบสนอง (Responsiveness) ที่สามารถทำได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะการตอบรับข้อเรียกร้องจากลูกค้าในการใช้บริการ แต่ปัญหาที่สำคัญคือ ต้นทุน โดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็ก (Small) เนื่องจากมีการดำเนินงานที่ผิดพลาดและขาดการตั้งสมมติฐานทางการเงินที่เหมาะสมจึงเกิดปัญหาด้านต้นทุนอย่างมาก ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ศักยภาพการแข่งขันด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชนศักยภาพการแข่งขัน

ศักยภาพการแข่งขัน ด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน	ธุรกิจขนาดย่อม (Small)	ธุรกิจขนาดกลาง (Medium)
1. การตอบสนอง	88%	84%
2. ความน่าเชื่อถือ	81%	83%
3. การบริหารจัดการสินทรัพย์	62%	95%
4. ต้นทุน (พิจารณาต้นทุนต่อยอดขาย)	58%	77%
5. ความคล่องตัว	92%	87%
ภาพรวม	76%	85%

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์อิทธิพลของการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกที่มีต่อศักยภาพการแข่งขันด้านต้นทุน ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ทดสอบการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณของการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางบกกับศักยภาพการแข่งขันทางโลจิสติกส์และซัพพลายเชนด้านต้นทุน

Model	B	t	Sig.
ค่าคงที่	10.852	22.446	.000
การหาที่ปรึกษาที่ดี	-.926	14.836	.000**
การสร้างเครือข่าย	-.994	15.229	.000**
การเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ	-.773	11.529	.000**
การวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจ	-.841	9.324	.000**
การมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต	.737	9.002	.001**
การศึกษาอุตสาหกรรม	-.780	9.086	.000**

**ระดับนัยสำคัญ 0.01

R = 0.877, R Square = 0.835, Adjusted R Square = 0.849 Std. Error of the Estimate = 0.11358, ANOVA Sig. = 0.000**

อภิปรายผล

ผลการศึกษาพบว่า การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อศักยภาพการแข่งขันทางโลจิสติกส์และซัพพลายเชนด้านต้นทุน ทั้งนี้ผลการศึกษามีความสอดคล้องกับการศึกษาของ Wu, Park, Chinta & Cunnig-

ham (2009) Zheng, Hu & Wang (2009) Fatt (2001) และ ปุญญณ เทพประสิทธิ์ (2556) เมื่อพิจารณาประกอบแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการ Allen (2010) ได้นำเสนอความสำคัญของการเตรียมความ

พร้อมของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะกับกลุ่มธุรกิจ SMEs ที่ผู้ประกอบการและผู้บริหารจะเป็นบุคคลเดียวกัน ที่มีหน้าที่สำคัญในการเตรียมความพร้อมของตนเอง 6 ประการเพื่อให้มีความพร้อมในการเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงในโลกธุรกิจประกอบไปด้วย การหาที่ปรึกษาที่ดี การสร้างเครือข่าย การเรียนรู้เกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการ การวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจ การมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต การศึกษาอุตสาหกรรม ทั้ง 6 ประเด็นนี้จะทำให้ผู้ประกอบการมีความพร้อมมากยิ่งขึ้นและสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร ทั้งนี้จากการศึกษาสามารถอธิบายได้ว่าเมื่อผู้ประกอบการมีความพร้อมในด้านต่างๆ (ยกเว้นด้านการมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต) อย่างมีประสิทธิภาพจะนำไปสู่การสร้างศักยภาพการดำเนินงานโลจิสติกส์และซัพพลายเชนด้านต้นทุน โดยพบว่าหากมีการเตรียมความพร้อม จะส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถสนับสนุนองค์กรให้มีการดำเนินงานที่ลดต้นทุนได้อย่างเหมาะสมตามเป้าหมายที่กำหนด การศึกษาครั้งนี้ได้พบประเด็นที่น่าสนใจกล่าวคือ การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการในด้านการมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤตมีอิทธิพลในทิศทางเดียวกัน หมายความว่ากรณีที่มีผู้ประกอบการมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤตที่สูงขึ้นย่อมทำให้เกิดต้นทุนที่สูงขึ้นสามารถอธิบายได้ว่าการที่ผู้ประกอบการต้องแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานที่ผิดพลาดของตนเองที่เกิดจากการขาดระบบการทำงาน และมาตรฐานที่เป็นเหมาะสมเป็นการทำให้เกิดการพัฒนาทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต ขณะเดียวกันต้นทุนจากความผิดพลาดในการทำงานก็เกิดขึ้นเช่นกัน ดังนั้นแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤตที่มาจากประสบการณ์และการฝึกฝนของผู้ประกอบการจากเหตุการณ์จริง จึงส่งผลถึงการมีต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไปในทิศทางเดียวกัน

ข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษาพบว่าทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต เกิดขึ้นมาจากประสบการณ์และการฝึกฝนในเหตุการณ์จริงขององค์กร ซึ่งเป็นวิธีการที่ผิดหลักการแนวคิดและทฤษฎีของ Allen (2010) ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการพัฒนาและฝึกฝนทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤต โดยการศึกษากรณีศึกษา ข้าราชการ และบทความ บทวิจัย บทวิเคราะห์ต่างๆ เพื่อให้เข้าใจถึงวิธีการปฏิบัติและแก้ไขปัญหาจากกรณีศึกษาที่เกิดขึ้นจริง

ขึ้นจริง ซึ่งเป็นแนวทางที่ประสบความสำเร็จและถูกนำมาใช้โดยสถาบัน Harvard Business School ในสหรัฐอเมริกา

2. การศึกษาพบว่ากลุ่มธุรกิจขนาดย่อม ควรมุ่งเน้นการเสริมสร้างความรู้ด้านการเงิน การบริหารจัดการสินทรัพย์และต้นทุน เนื่องจากเป็นประเด็นที่มีศักยภาพการดำเนินงานในระดับที่ต่ำกว่าด้านอื่นๆ และพบว่าเป็นสาเหตุที่ SMEs หลายบริษัทต้องยุติบทบาททางธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องรู้และเข้าใจข้อมูลทางการเงินและบัญชีในระดับผู้บริหาร สามารถที่จะพิจารณาวางแผนทางการเงิน การประมาณการทางการเงิน หรือการบริหารโครงการได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ในปัจจุบันมีการเปิดการอบรมในด้านการเงินจากหน่วยงานรัฐและเอกชนจำนวนมาก ซึ่งเป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาศักยภาพในด้านดังกล่าวได้

3. กลุ่มธุรกิจขนาดย่อม ต้องมีการวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจอย่างชัดเจน เพื่อให้ค้นพบได้ว่าสิ่งที่จะดำเนินการมีความเหมาะสม คำนวณต้นทุน ทรัพยากร เวลาหรือไม่ เพื่อที่จะทำให้ธุรกิจขนาดย่อมสามารถเข้าสู่ตลาดและดำรงอยู่ได้ในสถานะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขันที่รุนแรงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้สามารถดำเนินการได้โดยการจัดทำแผนวิเคราะห์ความเป็นไปได้ (Feasibility Analysis) จะทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจการดำเนินธุรกิจ และโอกาสหรืออุปสรรคที่จะเกิดขึ้นได้โดยง่าย

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษากลุ่มผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกันแต่ใช้วิธีการจำแนกที่แตกต่างออกไป เช่น ศึกษาผู้ประกอบการที่ขาดทุนสะสม หรือการจำแนกตามระยะเวลาการก่อตั้งกิจการเป็นต้น เพื่อให้เกิดข้อมูลที่หลากหลายในการนำมาใช้พิจารณาวางแผนการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

2. การศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษากลุ่มธุรกิจที่เหมือนกันในข้อจำกัดต่างๆ และศึกษาในกลุ่มประเทศอื่นๆ ในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเพื่อที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ในลำดับต่อไปถึงศักยภาพและความพร้อมของผู้ประกอบการสัญชาติไทย

เอกสารอ้างอิง

บุญญธณ เทพประสิทธิ์. 2556. การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาด กลางและขนาด

- ย่อมในการเข้าสู่ตลาด ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
กรณีศึกษา : ประเทศไทย เวียดนาม มาเลเซีย และ
อินโดนีเซีย. การประชุมทางวิชาการระดับชาติ
ประจำปี 2556 ด้านธุรกิจและเศรษฐกิจ ครั้งที่ 6.
คณะวิทยาการจัดการ. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. 2556.
กลุ่มธุรกิจ SMEs. ค้นเมื่อ ธันวาคม 2556 จาก
<http://www.ismed.or.th/SME>
- Allen, K. R. 2010. **New Venture Creation**. Kansas :
South-Western College.
- BBC. 2014. **Record online sales over Christmas**,
says BRC. [Online]. From <http://www.bbc.co.uk/news/business-25671561>
- Fatt, James Poon Teng. 2001. “Encouraging fashion
entrepreneurship in Singapore”. **Asia Pacific
Journal of Marketing and Logistics**. 13(1):
72–83.
- PunyaponTepprasit. 2014. The Effectiveness of Stra-
tegic Supply Chain Management A case study
of Thailand Third Party Logistics Industry. **12th
Eurasia Business and Economics Society
(EBES) Conference**. Hosted by Nanyang Tech-
nological University School of Humanities and
Social Sciences.
- Saunders, M. K., Thornhill, A., & Lewis, P. 2009. **Research
Methods for Business Students**. New Jersey
: Prentice Hall.
- Supply Chain Council. 2012. “**Supply Chain Opera-
tions Reference (SCOR) Model**” [Online].
From. [http://supplychain.org/f/SCOR-Over-
view-Web.pdf](http://supplychain.org/f/SCOR-Overview-Web.pdf).
- Wu, Lifang., Park, Daewoo., Chinta, Ravi., & Cun-
ningham, Margaret. 2009. “Global entrepre-
neurship and supply chain management:
a Chinese exemplar”. **Journal of Chinese
Entrepreneurship**. 2(1) : 36-52.
- Zheng, J., Hu, Z., Wang, J. 2009. “Entrepreneurship
and innovation : the case of yangtze river delta
in china”. **Journal of Chinese Entrepreneur-
ship**. 1(2) : 85-102.
- Zikmund G. W., Babin, B.J., Carr, J.C., & Griffin, M.,
2009. **Business Research Method (6th ed)**.
California : South-Western College.