

## ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนส่งในเขตจังหวัดขอนแก่น Key Success Of Transport Business in KhonKaen

สุภัตรา คำหล้า<sup>1</sup>  
ภิเชก ชัยนิรันดร์<sup>2</sup>

### บทคัดย่อ

ศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนส่งในเขตจังหวัดขอนแก่น มีวัตถุประสงค์ เพื่อให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจขนส่ง และเพื่อทำให้ทราบถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนส่งในเขตจังหวัดขอนแก่น ผลการศึกษาพบว่า บริษัทมีลูกค้าคู่สัญญา ลูกค้าประจำ และลูกค้าจร คู่แข่งขันเป็นพันธมิตรทางการขนส่ง มีอำนาจในการต่อรองราคาสูง มีจุดแข็งรู้จักพื้นที่ดี ค่าขนส่งที่ถูกกว่าคู่แข่ง มีความยืดหยุ่นในการทำงาน สามารถตอบสนองลูกค้าได้ทันทั่วทั้งจุดอ่อน เนื่องจากทุนมีน้อยกว่าผู้บริษัทยักษ์ใหญ่ที่มีทุนต่างชาติไม่ได้ แต่จะได้เปรียบด้านบริษัทตั้งอยู่ในส่วนภูมิภาครู้จักพื้นที่ดี และประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรมในฤดูการเพาะปลูกจึงมีผลผลิตทางการเกษตรมาก มีโอกาสที่จะขนส่งตลอดทั้งปี ส่วนอุปสรรคเกิดจากการเปลี่ยนจากน้ำมันเป็นก๊าซเอ็นจีวี สถานีจ่ายก๊าซเอ็นจีวี ไม่เพียงพอ การบริหารจัดการธุรกิจเน้นคุณภาพการให้บริการ สะดวก รวดเร็ว ชยัน ซื่อสัตย์ ไม่เกียจงาน รับผิดชอบต่อลูกค้าสามารถจ้างงานได้รวดเร็ว ในการแก้ไขปัญหาเอาประสบการณ์มาวางแผนในการดำเนินงานทำให้บริษัทขยายตัวเจริญเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง และปัจจัยที่ทำให้ประสบผลสำเร็จในการดำเนินงาน ได้แก่ ปัจจัยกายภาพ วิธีการ/กระบวนการ บุคลากร ช่องทางการจัดจำหน่าย การบริการ และราคา

**คำสำคัญ :** ส่วนประสมทางการตลาด ธุรกิจขนส่งรถบรรทุกสินค้า ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

### Abstract

The objective of this independent study was to investigate current business environment, strengths, weaknesses, opportunities and threats of the transportation business in Khon Kaen province and to analyze the factors for the successful transportation business in Khon kaen Province. The research findings showed that the companies had contract partners, regular customers, irregular customers, transportation business competitors with much bargaining power. The strengths were local inhabitants, cheap fare, flexibility in work, immediate response to the customers. The weaknesses were a small company in the communities, however, the company was located in the communities. Additionally, Thailand has been an agricultural country, there were always a lot of agricultural products in planting season. Consequently, the products had been transported throughout the year. The threat was shortage of biogas station in Khon Kaen province. The business management emphasized the convenience, honesty, diligence, problem solutions based on the past experience for business opportunity and efficient business management in the future. Consist of physical factor, method, personnel, Distribution, service and price.

**Keyword:** Marketing Mix, Transport trucks, Key Success Factors

<sup>1</sup> นิสิตปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40002

<sup>2</sup> ผศ.ดร.คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย จ. หนองคาย

## บทนำ

ในการขนส่งสินค้าเป็นกิจกรรมด้านการบริการที่เกี่ยวข้องกับการโยกย้ายสิ่งของหรือสินค้าจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง จัดเป็นภาคธุรกิจที่มีความสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยในการพิจารณาภาคการขนส่งสินค้าโดยรวมทางรถยนต์จัดเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญที่ได้รับความนิยมมากที่สุด การดำเนินงานด้านการขนส่งบรรทุกสินค้านี้สามารถกระทำกันได้ หลากหลายวิธีการขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าที่ใช้บริการของรถบรรทุกนั้น ๆ สำหรับขนส่งสินค้าหรือสิ่งของขนาดใหญ่ภายในจังหวัดหรือระหว่างจังหวัดภายในประเทศนั้น ผู้ใช้บริการโดยส่วนใหญ่ มักนิยมใช้บริการขนส่งโดยรถบรรทุก เนื่องจากรถบรรทุกสามารถขนส่งสินค้าได้ทุกประเภท รวมทั้งเข้าถึงที่หมายได้ทุกแห่ง นอกจากนี้ยังสามารถบรรทุกสินค้าได้ทีละจำนวนมาก ๆ ดังนั้น ธุรกิจการให้บริการขนส่งรถบรรทุกสินค้าจึงมีมากขึ้น ดังจะเห็นได้จาก การเพิ่มมากขึ้นของรถบรรทุกจากสถิติกรมการขนส่งทางบกแห่งประเทศไทยระหว่างปี พ.ศ.2555 จำนวนรถบรรทุกที่จดทะเบียน จำนวน 884,542 คัน และ พ.ศ.2556 มีรถบรรทุกที่จดทะเบียน จำนวน 945,893 คัน จำนวนรถบรรทุกมีอัตราการเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6.94 (กรมการขนส่งทางบก : 2557)

จากการขยายตัวทั้งทางด้านการค้า การลงทุน และการอุตสาหกรรมที่เพิ่มมากขึ้น ได้ส่งผลให้ความต้องการในการเคลื่อนย้ายขนส่งสินค้า และวัตถุดิบต่าง ๆ มีมากขึ้นเช่นกัน การขนส่งโดยรถบรรทุกจึงเข้ามามีบทบาทในการให้บริการขนส่ง โดยรถบรรทุกนั้น สามารถให้บริการ และการอำนวยความสะดวกในการบรรทุกขนส่งสินค้า หรือสิ่งของที่มีจำนวนค่อนข้างมากหรือมีน้ำหนักมาก ๆ โดยได้ทั้งความเร็ว ความปลอดภัย และตอบสนองต่อความต้องการให้กับลูกค้าได้ในทุกพื้นที่ของประเทศ ดังนั้นธุรกิจการขนส่งโดยรถบรรทุกจึงได้มีการดำเนินงานมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจรถบรรทุกต้องมีการลงทุนและกระบวนการจัดการภายในองค์กรที่มีประสิทธิภาพโดยเฉพาะในเรื่องการใช้รถบรรทุกให้คุ้มค่า ความรวดเร็วในการขนส่ง ความแน่นอนในการให้บริการ การลดความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการให้บริการ เป็นต้น

จังหวัดขอนแก่นมีผู้ประกอบการธุรกิจรถบรรทุกสินค้า จำนวน 192 ราย มีการจัดตั้งสมาคมรถบรรทุกสินค้า ซึ่งเป็นการรวมตัวกันของผู้ประกอบการเพื่อสร้างให้เกิดความเข้มแข็งในธุรกิจรถบรรทุกสินค้า ดังนั้นผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจการขนส่งในเขตจังหวัดขอนแก่น ผลการศึกษาที่ได้นำไปใช้เป็นข้อมูลในการบริหารจัดการธุรกิจเพื่อเพิ่มยอดขายและธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จสามารถนำไปสู่การสร้างผลกำไร

## 1. วัตถุประสงค์การศึกษา

- 1.1 เพื่อให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจขนส่งในจังหวัดขอนแก่น
- 1.2 เพื่อทำให้ทราบถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนส่งในเขตจังหวัดขอนแก่น

## 2. ขอบเขตของการศึกษา

- 2.1 ด้านเนื้อหา ทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดบริการ สภาวะการแข่งขัน (Five Forces Model) แนวคิด SWOT Analysis และ แผนภูมิแก๊งปลา (Fish bone Diagram)
- 2.2 ด้านพื้นที่ ในเขตพื้นที่ จังหวัดขอนแก่น
- 2.3 ด้านระยะเวลา ใช้เวลาประมาณ 5 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม พ.ศ. 2559 ถึง 31 กรกฎาคม พ.ศ.

2559

### 3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 3.1 ทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของรถบรรทุกขนส่ง ในจังหวัดขอนแก่น
- 3.2 ทำให้ทราบถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบธุรกิจรถบรรทุกขนส่ง ในเขตจังหวัดขอนแก่น
- 3.3 เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจรถบรรทุกขนส่งต่อไป

#### ทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจบริการ (marketing mix)

แนวคิดส่วนประสมทางการตลาดบริการ คือ เครื่องมือหรือปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ ซึ่งแนวคิดนี้มีบทบาทสำคัญทางการตลาดต่อระบบธุรกิจ เพราะเป็นการรวมการตัดสินใจทางการตลาด ที่นำมาใช้ในธุรกิจรถบรรทุกขนส่งสินค้า ในการสนองตอบต่อความต้องการ และเพื่อสร้างให้เกิดความพอใจให้กับลูกค้า ให้ตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการรถบรรทุกขนส่งสินค้า (สมวงศ์ พงศ์สถาพร : 2551)

#### สภาวะการแข่งขัน (Five Forces Model)

ทฤษฎีแรงกดดัน 5 ประการ (Five Forces Model) คือ รูปแบบที่ใช้วิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน รวมทั้งปัจจัยต่าง ๆ ที่เกิดการผลักดัน 5 ประการ ประกอบไปด้วย ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมของคู่แข่งใหม่ อำนาจต่อรองในการบรรทุกขนส่งของซัพพลายเออร์สินค้า หรือบริการ ที่ใช้ทดแทนกันได้ อำนาจต่อรองของลูกค้า และความรุนแรงของการแข่งขันในธุรกิจเดียวกัน ในการดำเนินธุรกิจถือเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมีการนำมาพิจารณาเพื่อวางแผนขององค์กร ให้เข้าใจถึงโครงสร้าง แนวโน้มหลัก และแรงกระทำต่างๆ ที่จะมีผลต่อการทำกำไรของธุรกิจรถบรรทุกขนส่ง ช่วยให้ทราบถึง จุดแข็ง จุดอ่อนของคู่แข่ง (ชาญชัย อาจินสมจาร : 2546).

#### แนวคิด SWOT

การวิเคราะห์ SWOT เป็นการสำรวจ 2 ด้าน ได้แก่ สภาพการณ์ภายใน และภายนอก ดังนั้น การวิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อให้รู้ความพร้อมของสภาพแวดล้อมได้อย่างชัดเจน วิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคต่างๆ ให้ผู้บริหารทราบถึงการเปลี่ยนแปลง ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต รวมไปถึงผลกระทบ ความสามารถต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ ในการทำงานต่อไป (เอกวินิต พรหมรักษิษา : 2554)

#### แผนภูมิแก๊งปลา ( Fishbone Diagram )

เป็นเทคนิคการวิเคราะห์ของความเสี่ยง สาเหตุความเสี่ยงด้วยเครื่องมือที่เราชอบเป็นการส่วนตัว “Fishbone Diagram” ซึ่งเป็นแผนภาพแก๊งปลาเป็นเครื่องมือง่าย ๆ ที่ใช้วิเคราะห์ต้นเหตุของความเสี่ยงและต้องทำความเข้าใจในการแสวงหาการดำเนินการแก้ไข มักจะเรียกกันว่าเป็นสาเหตุและผลกระทบแผนภาพหรือ อิชิกาวะ (Ishikawa) ที่ใช้วิเคราะห์สาเหตุด้วยการระดม ความคิดถึงสาเหตุของปัญหาและนำมาใช้ร่วมกับการวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือ Why 5 ได้อย่างดี (เอกกมล เอี่ยมศรี : 2559)

#### วิธีการศึกษา

1. กรณีศึกษา คือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งในจังหวัดขอนแก่น โดยเป็นธุรกิจที่มีจำนวนรถขนส่งมากกว่า 100 คัน ขึ้นไป จำนวน 4 ราย
2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ แบบสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยได้จัดทำขึ้นเพื่อทำการศึกษาปัจจัยแห่งความ

สำเร็จของผู้ประกอบการขนส่งในจังหวัดขอนแก่น

3. ศึกษาเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อรวบรวมแนวคิด ทฤษฎี เพื่อนำมาเป็นแนวคิดในการสร้างแบบสัมภาษณ์เชิงลึก

4. กำหนดโครงสร้างของแบบสัมภาษณ์เชิงลึกตามประเด็นสำคัญของขอบเขตการศึกษา โดยออกแบบคำถามตามกรอบแนวคิด

5. การตรวจสอบสามเส้าด้านแหล่งข้อมูล (data triangulation) เพื่อพิสูจน์ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มา มีความถูกต้อง

6. วิธีการจำแนกและการจัดระบบข้อมูล (Typology and Taxonomy) ผู้วิจัยได้ทำการนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกมาจำแนกและจัดหมวดหมู่ออกเป็นระบบ เช่น ข้อมูลด้านบุคลากร ข้อมูลด้านงบประมาณ ข้อมูลด้านปริมาณรถบรรทุก และข้อมูลด้านนโยบายด้านการบริหาร

7. การวิเคราะห์สาเหตุและผล (Cause and Effect Analysis) โดยนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก มาวิเคราะห์ให้เห็นว่า เกิดจากสาเหตุใด คือวิเคราะห์ผลที่เกิดขึ้น ย้อนกลับมาให้เห็นว่าเกิดจากปัจจัยใดบ้าง หรือวิเคราะห์ให้เห็นว่าเมื่อเกิดเหตุนี้ขึ้นได้นำไปสู่ผลที่เกิดขึ้นอะไรบ้าง

## ผลการศึกษา

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจขนส่งในจังหวัดขอนแก่น พบว่า บริษัทขนส่งในจังหวัดขอนแก่น ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานาน ท่าเลที่ตั้งอยู่ใกล้สถานประกอบการ ลูกค้าที่มาใช้บริการขนส่งได้แก่ ลูกค้าคู่สัญญาที่ทำสัญญาว่าจ้างเป็นรายปี ได้มาจากการประมูลงาน ลูกค้าขาประจำ และลูกค้าขาจร เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจมานานมีฐานข้อมูลของลูกค้าเก่าทำให้ยากที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในธุรกิจนี้ เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง บริษัทคู่แข่งเดิมมีจุดแข็งเรื่อง ท่าเลที่ตั้งใกล้สถานประกอบการ มีลูกค้าขาประจำ จุดอ่อนเป็นบริษัทเล็กในท้องถิ่น แต่โอกาสเนื่องจากบริษัทตั้งอยู่ในท้องถิ่นอยู่ใกล้แหล่งผลิตทางการเกษตรและรู้จักพื้นที่ดีกว่า ส่วนอุปสรรคเป็นเรื่องสถานีจ่ายก๊าซเอ็นจีวีไม่เพียงพอ นอกจากนี้บริษัทขนส่งในพื้นที่ก็เป็นพันธมิตรทางการขนส่ง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ คือ ปัจจัยกายภาพ บริษัทบรรทุกขนส่งดำเนินธุรกิจมายาวนาน จึงมีกลุ่มลูกค้าขาประจำ ลูกค้าขาจร และกลุ่มลูกค้าที่ผูกด้วยสัญญาเป็นการเซ็นสัญญาของผู้รับเหมาขนส่งที่ให้กับบริษัทลูกค้าที่เป็นลูกค้ารายใหญ่ การบริหารงานบริษัทจะมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงทำให้บริษัทมีมาตรฐาน วิธีการ/กระบวนการธุรกิจขนส่งพร้อมความพร้อมที่จะให้บริการ มีวิธีการผูกมัดลูกค้าไว้ ถ้าเป็นลูกค้าขาประจำจะต้องดูแลและเอื้อยมาก พร้อมทั้งสร้างความเชื่อมั่นในธุรกิจ มีจิตใจที่รักในงาน รู้ทันเหตุการณ์ เข้าถึงเหตุการณ์ สามารถแก้ไขปัญหาเอง วางแผนเอาประสบการณ์มาวางแผนในการดำเนินงาน บุคลากร ผู้บริหารมีการเรียนรู้ มีการพัฒนาการบริหารจัดการให้ได้มาตรฐานในทุกด้าน มีวิธีคัดเลือกพนักงานขับรถ ช่องทางการจัดจำหน่ายบริษัทมีรถบรรทุกหลายประเภท หลายขนาดไว้บริการลูกค้าตามความต้องการของลูกค้า และบริษัทมีรถเทอร์เลอร์ สำหรับขึ้นลงสินค้า ทำให้สินค้าไม่เสียหาย ทำงานได้รวดเร็วสามารถรับส่งสินค้าลูกค้า ได้ตรงเวลาที่กำหนด การบริการ การใช้รถบรรทุกและประเภทของรถบรรทุก ขึ้นอยู่กับสินค้าของลูกค้า ตัวสินค้าจะเป็นตัวบอกว่าจะใช้รถบรรทุกแบบไหน อย่างไร และราคา บริษัทมีการกำหนดราคาค่าบริการขนส่งไว้ให้ลูกค้าเลือกใช้บริการ 2 วิธี วิธีคิดราคาค่าบริการวิธีที่ 1 จะคิดราคาตามจำนวนน้ำหนักของสินค้าเป็นอัตราเป็นตันต่อระยะทางเป็นกิโลเมตร คิดราคาแบบขั้นบันไดขึ้นลงตามราคาของน้ำมัน วิธีที่ 2 คิดราคาค่าบริการแบบเหมาจ่าย

ราคาต่อการเหมาเหมาเหมา ต้นทุนขึ้นลงตามราคาน้ำมันเป็นปัจจัยหลักในการต่อรองของลูกค้า

## อภิปรายผลการศึกษา

สรุปผลสภาพแวดล้อมทางธุรกิจขนส่งในเขตจังหวัดขอนแก่น

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนส่งในเขตจังหวัดขอนแก่น พบว่า บริษัทมีฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเก่า ลูกค้าจากการรับประมูลงานและลูกค้าชาจร ในช่วงที่มีผลผลิตทางการเกษตรออกมาก ทำให้มีงานวิ่งยาวไปส่งสินค้า ในภาคกลาง ภาคตะวันออก และช่วงขากลับก็บรรทุกสินค้าก่อสร้าง สินค้าอุปโภคบริโภคทำให้มีงานขนส่งตลอดทั้งปี เนื่องจากเป็นบริษัทในส่วนภูมิภาครู้จักพื้นที่ดี ราคาถูก บริการเน้นคุณภาพการให้บริการเพื่อที่จะชนะใจลูกค้า มีความขยัน ความซื่อสัตย์ ไม่เกี่ยงงาน มีงานอะไรให้บรรทุกก็พร้อมรับงาน ดูแลสินค้าของลูกค้าเป็นอย่างดี ใช้ระบบจีพีเอสในการควบคุมติดตามสินค้าไม่ให้เกิดความเสียหาย ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมาใช้บริการเป็นประจำ บริษัทคู่แข่งก็เป็นพันธมิตรทางขนส่ง ราคาค่าขนส่งมีมาตรฐานราคาเดียวกันทำให้อำนาจในการต่อรองราคาค่าขนส่ง และขบวนการทำงานบริษัทมีหัวหน้าในการควบคุมพนักงานทำให้การทำงานได้รวดเร็ว ถ้าหากรถบริษัทไม่เพียงพอในการให้บริการจะมีรถร่วมบรรทุกขนส่งในโควตาของบริษัท รถที่ทำการขนส่งจะเป็นรถใหม่ไม่เกิน 8 ปี เพราะบริษัทมีแหล่งเงินทุนจากไฟแนนซ์ ลิสซิ่งต่าง ๆ ให้บริการเงินกู้เงินลงทุนซื้อรถใหม่ รับรู้ข้อมูลข่าวสารด้านการจ้างงานได้รวดเร็ว แก้ไขปัญหาเอง วางแผน เอาประสบการณ์มาวางแผนในการดำเนินงาน บริหารองค์กรให้ยาวนาน มีการจัดตั้งสมาคมขนส่งเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้และข้อมูลข่าวสารการดำเนินงานธุรกิจ จากการที่บริษัทรู้จักพื้นที่และลูกค้าในพื้นที่มากกว่าบวกกับสายสัมพันธ์ที่ดีมีการติดต่อกันมาเป็นเวลานาน จากผลการดำเนินงานทำให้บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้น บริษัทมีการขยายตัวทางธุรกิจโดยจัดซื้อรถเพิ่มขึ้นทำให้บริษัทเจริญเติบโตขึ้น และประสบผลสำเร็จในการดำเนินงาน

## สรุปผลการศึกษา

### จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT)

บริษัทขนส่งในจังหวัดขอนแก่น ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานาน ทำให้ที่ตั้งอยู่ใกล้สถานประกอบการ ลูกค้าที่มาใช้บริการขนส่งได้แก่ ลูกค้าคู่สัญญาที่ทำสัญญาว่าจ้างเป็นรายปี ได้มาจากการประมูลงาน ลูกค้าขาประจำ และลูกค้าชาจร เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจมานานมีฐานข้อมูลของลูกค้าเก่าทำให้ยากที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในธุรกิจนี้ เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูงบริษัทคู่แข่งในพื้นที่ที่เป็นพันธมิตรทางการขนส่งที่มีมาตรฐานราคาขนส่งเดียวกัน เน้นความแตกต่างที่คุณภาพการให้บริการ จึงมีอำนาจในการต่อรองราคาสูงทำให้ความรุนแรงของการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง กรอบกับบริษัทตั้งอยู่ในส่วนภูมิภาค รู้จักพื้นที่ดี ค่าขนส่งที่ถูกลงกว่า มีความยืดหยุ่นในการทำงาน สามารถตอบสนองลูกค้าได้ทันทั่วถึงเป็นจุดแข็งของบริษัท จุดอ่อนเนื่องจากเป็นบริษัทเล็กในท้องถิ่นจะรับงานที่ใหญ่มาก คู่บริษัทใหญ่ที่มีทุนต่างชาติไม่ได้ แต่จะได้เปรียบด้านบริษัทตั้งอยู่ในส่วนภูมิภาครู้จักพื้นที่ดี อีกอย่างหนึ่งมาจากพนักงานใหม่ที่ยังไม่ทราบสถานที่ขึ้นลงสินค้า จะเป็นปัญหาในการทำงาน แต่ปัญหาเหล่านี้บริษัทก็แก้ไขได้ด้วยประเทศไทยเป็นประเทศที่มีการทำอาชีพเกษตรกรรมในฤดูการเพาะปลูกจึงมีผลผลิตทางการเกษตรมาก เช่น ข้าว อ้อย ปอ มัน จะเริ่มเก็บเกี่ยวพร้อมกัน โอกาสที่จะขนส่งก็มีมาก แต่จากนโยบายรัฐบาลเรื่องพลังงานที่เปลี่ยนแปลงพลังงานทดแทน จากน้ำมันเป็นก๊าซเอ็นจีวี สถานีจ่ายก๊าซเอ็นจีวี ไม่เพียงพอ ทั้งเรื่องเวลาที่ต้องไปจอดรอเติมก๊าซ เป็นอุปสรรคในการทำงานเพราะผู้ประกอบการต้องเสียเงินเป็นจำนวนมากในการเปลี่ยนสภาพรถและในปัจจุบันราคาน้ำมันก็ลดลง

## ข้อเสนอแนะ

ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาในธุรกิจขนส่งจะต้องเน้นที่เรื่องคุณภาพการให้บริการให้เหนือคู่แข่งชั้น มีความซื่อสัตย์ มีใจรักงานบริการ มีความร่วมมือทางการขนส่งจับมือเป็นพันธมิตรเพื่อมีอำนาจในการต่อรองและแลกเปลี่ยนข้อมูลการค้าและนโยบายของภาครัฐ นอกจากนี้ในการเลือกทำเลที่ตั้งก็มีส่วนสำคัญของธุรกิจเพราะต้องให้อยู่ใกล้กับสถานประกอบการขนส่ง แหล่งผลผลิตในการขนส่งเพื่อความสะดวกได้เปรียบในค่าใช้จ่ายน้ำมันหรือก๊าซ ทำให้สามารถคิดค่าขนส่งที่มีราคาถูกลงได้มีความได้เปรียบในการขนส่ง นอกจากนี้บริษัทจะประสบความสำเร็จได้พนักงานขับรถก็มีส่วนสำคัญของธุรกิจนี้ เนื่องจากในการทำงานพนักงานขับรถจะต้องมีส่วนในการรักษาค่าของลูกค้านำไม่ให้เกิดความเสียหาย และส่งสินค้าให้ทันตามเวลากำหนด บริษัทจะต้องเลือกพนักงานขับรถที่มีระเบียบวินัยดี มีความรับผิดชอบ มีความซื่อสัตย์สุจริต ไม่เสเพลเสพติดและไม่ดื่มสุราในเวลาปฏิบัติงาน ทำลูกค้าเกิดความมั่นใจในบริการที่ได้รับเกิดการบอกต่อลูกค้ารายใหม่ และทำให้บริษัทประสบผลสำเร็จ

## กิตติกรรมประกาศ

รายการศึกษาอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากผู้ศึกษาได้รับความกรุณาจากอาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. ภิเชก ชัยนิรันดร์ และอาจารย์ทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการให้คำปรึกษาและคำแนะนำที่มีคุณค่าต่อการศึกษา ตลอดจนแก้ไขปรับปรุงข้อบกพร่องต่างๆ จนทำให้รายงานการศึกษาค้นคว้าฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์เป็นอย่างดี ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

## เอกสารอ้างอิง

- [1] กรมการขนส่งทางบก. (2557). สถิติการขนส่งประจำไตรมาสที่ 4 งบประมาณ 2556. กรุงเทพฯ : กรมการขนส่งทางบก.
- [2] ชาญชัย อาจินสมาจาร. (2546). การบริหารการศึกษาเบื้องต้น. กรุงเทพฯ : พิมพ์ดี.
- [3] สมวงศ์ พงศ์สถาพร. (2551). เคล็ดไม่ลับการตลาดบริการ. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: ยูบีซีแอลบุ๊กส์.
- [4] เอกกมล เอี่ยมศรี. (2559). เทคนิคการวิเคราะห์ของความเสี่ยง. [ออนไลน์] เข้าถึงจาก <https://eiam-sri.wordpress.com/2013/06/>
- [5] เอกวิณิต พรหมรักษษา, (2554). Swot. [ออนไลน์] เข้าถึงจาก swot 4e9cd155a4972e935da85a-3246facf7c.pdf