

ประสบการณ์เส้นทางสู่ความสำเร็จของ
การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย:
การศึกษาเชิงปรากฏการณ์วิทยา

รับบทความ: 4 สิงหาคม 2563

ธนัตถ์ภัทร ธีรธนชติลภ ¹ และสันติธร ภูริภักดี ²

แก้ไขบทความ: 26 ตุลาคม 2563

ตอบรับบทความ: 12 มกราคม 2564

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาประสบการณ์เส้นทางสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย และ 2) ศึกษาสภาพปัญหาและอุปสรรคหลักของเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย การวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพด้วยวิธีวิทยาการศึกษาเชิงปรากฏการณ์วิทยาแนวอรรถปริวรรต ผู้วิจัยคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักแบบเจาะจงโดยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการขนส่งทางถนนจำนวน 10 คน การศึกษาเอกสารการจดบันทึกและการสังเกตตั้งแต่เดือนเมษายนถึงมิถุนายน พ.ศ. 2563

ผลการวิจัย พบว่า ส่วนมากเริ่มต้นจากพนักงานติดตามรถขนส่งไปสู่พนักงานขับรถบรรทุก เมื่อมีประสบการณ์การขับรถมากขึ้น และมีความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการรวมทั้งมีเงินทุนจำนวนหนึ่งจึงผันตนเองเป็นผู้ประกอบการขนส่งขนาดเล็กและขยายธุรกิจจนกลายเป็นเจ้าของกิจการขนส่งในที่สุด ปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จบนเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งคือ แนวคิดผู้ประกอบการขนส่ง 6 ประการ ดังนี้ ความกล้าเสี่ยง แรงจูงใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ ความตั้งใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ มีเครือข่ายสังคมที่ดี มีความรับผิดชอบและวินัยในตนเอง และการมีคุณธรรมในการทำงาน ส่วนปัญหาและอุปสรรคหลักทั้งหมด 4 ประการ คือ ปริมาณการขนส่งต่อเดือนไม่สม่ำเสมอ รถบรรทุกมีสภาพไม่พร้อมใช้งาน ความเสี่ยงในการทำธุรกิจขนส่ง และการสืบทอดกิจการขนส่ง อย่างไรก็ตาม ผลการศึกษานี้ รัฐบาลสามารถนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการขนส่งทางถนนให้มีศักยภาพเพื่อขับเคลื่อนระบบโลจิสติกส์ของประเทศอย่างยั่งยืนต่อไป

คำสำคัญ: ผู้ประกอบการขนส่ง เส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการ แนวคิดผู้ประกอบการ พนักงานขับรถบรรทุก การศึกษาเชิงปรากฏการณ์วิทยา

¹ หน่วยงานผู้แต่ง: คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา 199 หมู่ 6 ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี 20230 อีเมล: tanutpats.dh@gmail.com

² หน่วยงานผู้แต่ง: คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตเพชรบุรี 1 หมู่ 3 ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี 76120 อีเมล: santidhorn@gmail.com

The Successful Experiences of Entrepreneur's Journey of Land Transport Service Providers in Thailand: A Phenomenological Study

Received: August 4, 2020

Tanutpats Dhiratanuttdilok ¹ and Santidhorn Pooripakdee ²

Revised: October 26, 2020

Accepted: January 12, 2021

Abstract

This research aims to 1) study successful experiences of entrepreneurs in land transport service providers in Thailand and 2) study the main problems and obstacles of land transport service providers that they encountered. This research is a qualitative study called hermeneutic phenomenology. It used purposive sampling techniques and collected data through in-depth interviews of ten entrepreneurs in land transport service provider as key informants, documentary study, note-taking and observation between April and June 2020.

The findings reveal that most participants started off as shipment staffs before becoming truck drivers. After they gained more experiences and had entrepreneurial intention as well as some of investment money, they became truck owners and continued to expand their business eventually. The six vital components of the entrepreneurial mindset led to their success were risk taking, entrepreneurial motivation, entrepreneurial intention, good social networking, high responsibility and self-discipline as well as good morality. Moreover, the main problems and obstacles that they faced were discontinuous to volume of transport, incomplete of trucks, risks of doing business and business succession. The results of this research could be used as a guideline to develop entrepreneurs to further drive the logistics system in Thailand.

Keywords: Transport Service Provider, Entrepreneur's Journey, Entrepreneurial Mindset, Truck Driver, Phenomenological Study

¹ **Affiliation:** Faculty of Management Sciences, Kasetsart University, Sriracha Campus 199 Moo 6, Thungsukla, Sriracha, Chonburi 20230, E-mail: tanutpats.dh@gmail.com

² **Affiliation:** Faculty of Management Science, Silpakorn University, Petchaburi IT Campus 1, Moo 3, Sam Phraya, Cha-am, Petchaburi Province 76120, E-mail: santidhorn@gmail.com

บทนำ (Introduction)

การขนส่งทางถนนมีบทบาทสำคัญต่อการสนับสนุนและพัฒนาโลจิสติกส์ซึ่งเป็นกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก เนื่องจากเมื่อพิจารณาจากสถิติปริมาณการขนส่งสินค้าภายในประเทศตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553-2561 พบว่าปริมาณการขนส่งสินค้าทางถนนเมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณการขนส่งสินค้าด้วยโหมดอื่น ๆ ในประเทศไทยมีส่วนเฉลี่ยสูงถึงร้อยละ 80 ต่อเนื่องติดต่อกัน (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2561) ผู้อยู่เบื้องหลังหลักของการขนส่งสินค้าทางถนนดังกล่าว คือ ผู้ประกอบการขนส่งทางถนน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprise: SMEs) ที่มีส่วนสำคัญอย่างมากต่อการผลักดันและส่งเสริมระบบโลจิสติกส์และเศรษฐกิจของประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ศิริพร เลิศยิ่งยศ และพรชัย เทพปัญญา (2557) กล่าวว่า แม้ว่าปัจจุบัน หน่วยงานภาครัฐจะให้ความสำคัญในการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในประเทศไทย แต่ยังพบปัญหาการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการขนส่งกลุ่มกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น การเข้าถึงข้อมูลการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น เนื่องจากขาดการบูรณาการการทำงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนส่งผลให้ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของประเทศไทยไม่ได้รับการพัฒนามากเท่าที่ควร

ผู้วิจัยทบทวนวรรณกรรมด้านแนวคิดผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) และเส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur's journey) ในบริบทของผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทยจากฐานข้อมูลที่น่าเชื่อถือทั้งหมด 7 ฐานข้อมูล ได้แก่ 1) ฐานข้อมูลวารสารอิเล็กทรอนิกส์กลางของประเทศไทย (Thai Journals Online) 2) ฐานคลังข้อมูลงานวิจัยไทย (Thai National Research Repository) 3) ฐานข้อมูลสำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย (สกว.) 4) ฐานข้อมูลสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (Thai Digital Collection) 5) ฐานข้อมูลศูนย์ข้อมูลการวิจัยดิจิทัล (วช.) 6) ฐานข้อมูล ScienceDirect และ 7) ฐานข้อมูล Emerald Insight ผู้วิจัยไม่พบงานวิจัยเกี่ยวกับแนวคิดผู้ประกอบการขนส่งทางถนนและเส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในบริบทประเทศไทย (ข้อมูล ณ 27 พฤศจิกายน 2563) มีเพียงงานวิจัยเกี่ยวกับผู้ประกอบการขนส่งในมิติอื่น ๆ เช่น มิติด้านการวัดผลการดำเนินงาน (พิทวัส เอื้อสังคมเศรษฐ์, 2548) มิติด้านความปลอดภัยในการขนส่ง (กฤษเชาว์ นันทสุดแสง, 2561) มิติด้านการศึกษา (Nanni, 2019; Hulten & Tumunbayarova, 2020) หรือมิติด้านคุณภาพการบริการ (ฐาปณี เรื่องศรีโรจน์ และขวัญกมล ดอนขวา, 2563) เป็นต้น

นอกจากนี้ การศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นงานวิจัยเชิงปริมาณ (สุธีรา อະทะวงษา และสมบุญวัลย์ สัตยารักษ์วิทย์, 2557; สุชาติ ไตรภพสกุล อุลธิศ กุลลิช และเดวิท อัครตั้ง, 2558; อาทิว แซ่ลี่ และวีโรจน์ เจษฎาลักษณ์, 2558; ศานสันต์ รักแตงาม

และวิโรจน์ เสงฆกุลลักษณ์, 2560) ดังนั้น ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงเลือกศึกษาด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพแบบการศึกษาเชิงปรากฏการณ์วิทยา (Phenomenological study) โดยการตีความ ทั้งนี้ เพื่อมุ่งทำความเข้าใจถึงความเข้าใจถึงความรู้และความจริงในความหมายของปรากฏการณ์หรือประสบการณ์เส้นทางความสำเร็จสู่การเป็นผู้ประกอบการจากมุมมองของผู้ประกอบการขนส่งทางถนน ซึ่งเป็นการให้ความหมายตามทัศนะของผู้ประสบกับปรากฏการณ์นั้น ๆ โดยตรง (ชาย โปธิสิตา, 2554) โดยประสบการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นมาจากแนวคิดร่วมกันที่เป็นแก่นของประสบการณ์ (Essences) ในเส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนน (อัญญา ปลอดเปลื้อง, 2556) อย่างไรก็ตาม ผลการวิจัยที่ได้นี้จะเป็นความรู้ใหม่ให้แก่วิชาการและอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ในประเทศไทย รวมทั้งเป็นแนวทางให้รัฐบาลสามารถส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการขนส่งทางถนนมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการขนส่งทางถนนขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อเป็นส่วนสนับสนุนระบบโลจิสติกส์ในประเทศไทยให้มีประสิทธิภาพต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย (Objective)

- 1) เพื่อศึกษาประสบการณ์เส้นทางสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย
- 2) เพื่อศึกษาสภาพปัญหาและอุปสรรคหลักของเส้นทางในการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย

ทบทวนวรรณกรรม (Literature Review)

ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) มีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย การทำความเข้าใจเส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการจำเป็นต้องเข้าใจนิยามของผู้ประกอบการ ณ ปัจจุบัน นิยามของผู้ประกอบการมีความหมายที่กว้างกว่าในอดีตที่ผ่านมา กล่าวคือในอดีตความหมายผู้ประกอบการ หมายถึงบุคคลที่มองเห็นโอกาสจากการค้นหาความต้องการของตลาดและเปิดกิจการใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการและยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเพื่อผลกำไร (อำนาจ ธีระวิรัช, 2549, น. 30) หรือหมายถึง บุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่เป็นเจ้าของที่แสวงหาโอกาสใหม่ ๆ ทางธุรกิจ มีความกล้าเสี่ยง ต้องการสร้างสรรค์ธุรกิจใหม่หรือพัฒนาธุรกิจเดิมให้ดีขึ้น (สุชาติ ไตรภพสกุล อุทธิศ กุลลิข และเดวิท อัครตั้ง, 2558) อย่างไรก็ตาม ประจักษ์ ปฏิทัศน์ (2560) ให้นิยามผู้ประกอบการในปัจจุบันไว้ว่า ผู้ประกอบการในปัจจุบันไม่ได้หมายถึงแต่เพียงเจ้าของกิจการเท่านั้น แต่ยังหมายถึงบุคคลที่มองเห็นโอกาสความสำเร็จ และคิดหาทางลงมือทำเพื่อให้สำเร็จด้วยความมานะ

บากบั่น ยอมรับความเสี่ยงต่อความผิดพลาดล้มเหลว และเรียนรู้จากความผิดพลาดที่เกิดขึ้นจนกว่าจะบรรลุเป้าหมายความสำเร็จที่ตนต้องการ ผู้วิจัยใช้นิยามผู้ประกอบการของประจักษ์ ปฏิทัศน์ (2560) ในงานวิจัยนี้เพื่อศึกษาความเป็นผู้ประกอบการของพนักงานขับรถบรรทุกที่สามารถเรียนรู้และพัฒนาตนเองจนกลายเป็นเจ้าของกิจการขนส่งที่ประสบความสำเร็จในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์

แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ

แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) มีบทบาทสำคัญในการผลักดันและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการยังคงอยู่บนเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการ Hnáték (2015) กล่าวว่าแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการทำให้ผู้ประกอบการมีความอดทนต่อความเสี่ยงและปัญหา รวมถึงมีความปรารถนาอย่างแรงกล้าต่อความสำเร็จ มีความยืดหยุ่นสูง มีความมุ่งมั่นในการเติบโตทางธุรกิจ อีกทั้ง ผู้ประกอบการยังทดลองทำสิ่งใหม่ ๆ เพื่อบรรลุเป้าหมาย Krauss, Frese, Friedrich, & Unger (2005) กล่าวถึงแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการที่เป็นคุณลักษณะในตัวผู้ประกอบการ 7 ประการ ได้แก่ 1) ความเป็นอิสระในการดำเนินงาน 2) การสร้างนวัตกรรม 3) ความกล้าเสี่ยง 4) ความมุ่งมั่นในการแข่งขัน 5) ความใส่ใจในการเรียนรู้ 6) ความใส่ใจในความสำเร็จ และ 7) ลักษณะส่วนบุคคลที่มีส่วนผสมของความอดทน การคิดริเริ่มและคิดก้าวหน้าในตนเอง ในขณะที่ อาทิจ แซ่ลี และวิโรจน์ เจริญลักษณ์ (2558) กล่าวถึงแนวคิดผู้ประกอบการที่เป็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการประกอบด้วย 1) ความมุ่งมั่นในความสำเร็จ 2) ความเชื่อมั่นในตนเอง 3) ความกล้าเสี่ยง และ 4) ความคิดในเชิงนวัตกรรม จากการทบทวนวรรณดังกล่าวพบว่า แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการจะขึ้นอยู่กับบริบทของอาชีพและธุรกิจ ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในบริบทของประเทศไทยเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของประเทศไทยได้เรียนรู้และพัฒนาตนเองสู่ความสำเร็จบนเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งต่อไป

ระเบียบวิธีวิจัย (Research Methodology)

การวิจัยในครั้งนี้ดำเนินการวิจัยด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ผู้วิจัยใช้วิธีวิทยาแบบการศึกษาเชิงปรากฏการณ์วิทยาแนวอรรถปริวรรตตามแนวคิดของไฮเดกเกอร์ (Heideggerian Hermeneutic phenomenology) เพื่อให้เข้าถึงความรู้และความจริงที่มาจากการตีความตามประสบการณ์ของผู้ประกอบการขนส่งทางถนน (Laverty, 2003; Groenewald, 2004; ชาย โพธิสिता, 2554) โดยมีวิธีดำเนินการวิจัยดังนี้

1. ขอบเขตงานวิจัย

1.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา ผู้วิจัยใช้กระบวนทัศน์แบบประกอบสร้างนิยม (Constructivism) ตามแนวคิดของไฮเดกเกอร์ที่มุ่งเน้นการทำความเข้าใจความหมายของประสบการณ์ในทัศนะของบุคคลที่

ประสบกับเหตุการณ์นั้น ๆ ในการออกแบบงานวิจัยนี้ รวมถึงผู้วิจัยทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวคำถามกว้าง ๆ ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) กับผู้ให้ข้อมูลหลักตามวัตถุประสงค์การวิจัย นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังให้อิสระแก่ผู้ให้ข้อมูลหลักในการเล่าเรื่องประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องของตนเอง เพื่อให้งานวิจัยนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

1.2 ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก ผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key informant) สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ คือผู้ประกอบการขนส่งทางถนนจำนวน 10 คน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่ไต่เต้ามาจากพนักงานขับรถบรรทุกซึ่งมีรถบรรทุก 18 ล้อหรือ 22 ล้อเป็นของตนเองอย่างน้อย 1 คัน ปัจจุบันถือใบอนุญาตขับรถประเภทที่ 3 (ท. 3) หรือ 4 (ท. 4) และมีประสบการณ์ในการเป็นผู้ประกอบการอย่างน้อย 1 ปีขึ้นไปจำนวน 6 คน และ 2) ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่มาจากทายาทรุ่นที่ 2 ของเจ้าของกิจการขนส่ง และมีประสบการณ์ในการเป็นผู้ประกอบการอย่างน้อย 1 ปีขึ้นไปจำนวน 4 คน

1.3 ขอบเขตด้านเวลา ผู้วิจัยเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตกับผู้ให้ข้อมูลหลักระหว่างเดือนเมษายนถึงมิถุนายน พ.ศ. 2563

2. ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ บุคคลที่มีคุณสมบัติตรงตามวัตถุประสงค์การวิจัย โดยผู้วิจัยใช้วิธีคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling) ทั้งนี้ ผู้ให้ข้อมูลหลักมีความยินดีในการเข้าร่วมการวิจัยและสมัครใจในการให้ข้อมูลผ่านการสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึก ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นเพศชายจำนวน 7 คนและเป็นเพศหญิงจำนวน 3 คน อายุของผู้ให้ข้อมูลหลักอยู่ระหว่าง 32-53 ปี และประสบการณ์ในการเป็นผู้ประกอบการอยู่ระหว่าง 2-10 ปี โดยมีรายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 10 คน

ผู้ให้ข้อมูลหลัก	เพศ	อายุ (ปี)	ประสบการณ์การเป็นผู้ประกอบการ (ปี)	ที่มาของการเป็นผู้ประกอบการ
เอ	ชาย	36	2	พนักงานขับรถบรรทุก
บี	ชาย	49	2	พนักงานขับรถบรรทุก
ซี	ชาย	48	6	พนักงานขับรถบรรทุก
ดี	ชาย	53	5	พนักงานขับรถบรรทุก
อี	ชาย	43	4	พนักงานขับรถบรรทุก
เอฟ	ชาย	44	5	พนักงานขับรถบรรทุก
จี	หญิง	39	10	ทายาทกิจการ
เฮช	ชาย	32	3	ทายาทกิจการ
ไอ	หญิง	34	5	ทายาทกิจการ
เจ	หญิง	32	4	ทายาทกิจการ

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ 1) ผู้วิจัย (Researcher) ซึ่งเป็นเครื่องมือวิจัยที่สำคัญที่สุดในงานวิจัยครั้งนี้ เนื่องจากผู้วิจัยต้องตรวจสอบ วิเคราะห์ ตีความข้อมูลจากบทสัมภาษณ์และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมระหว่างการสัมภาษณ์ เพื่อค้นหาความรู้และความจริงจากประสบการณ์ของผู้ให้ข้อมูลหลัก 2) แนวคำถามในการสัมภาษณ์ (Interview guide) แบบกึ่งกว้าง ๆ ที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยและได้จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสนทนาระหว่างผู้วิจัยและผู้ให้ข้อมูลหลัก กล่าวคือ ระบุประเด็นคำถามเส้นทางสู่ความสำเร็จ ปัญหาและอุปสรรคที่ผู้วิจัยกำหนดไว้ในวัตถุประสงค์การวิจัย 3) เครื่องมือจดบันทึก (Field note) เช่น สมุดและปากกา เพื่อจดข้อมูลและสิ่งที่สังเกตได้ระหว่างการสัมภาษณ์ 4) เครื่องบันทึกเสียง (Recorder) โดยผู้วิจัยขออนุญาตบันทึกเสียงการสัมภาษณ์และชี้แจงเหตุผลการวิจัยในครั้งนี้แก่ผู้ให้ข้อมูลหลักทุกครั้ง

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากบทสนทนาที่ได้ในการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตระหว่างการสนทนา โดยผู้วิจัยจำเป็นต้องตั้งใจฟังผู้ให้ข้อมูลหลัก ไม่แทรกแซงหรือขัดจังหวะระหว่างผู้ให้ข้อมูลพูด รวมถึงให้อิสระในการเล่าเรื่องและประสบการณ์ตรงที่แต่ละคนประสบมา นอกจากนี้ ในระหว่างการสนทนา ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีตะล่อม (Probe) ในการสอบถามรายละเอียดของประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อความสมบูรณ์ของงานวิจัย อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยจำเป็นต้องเก็บข้อมูลจนกระทั่งข้อมูลถึงจุดอิ่มตัวหรือการอิ่มตัวทางทฤษฎี (Theoretical saturation) กล่าวคือ ผู้วิจัยพบข้อมูลจากการสัมภาษณ์ซ้ำ ๆ กันและไม่พบประเด็นใหม่เกิดขึ้น ผู้วิจัยจึงหยุดเก็บข้อมูล

5. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของการวิจัย ผู้วิจัยใช้การตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (Data triangulation) เพื่อยืนยันความถูกต้องของข้อมูลที่ได้ด้วยการตรวจสอบแหล่งที่มาของข้อมูล 3 แหล่ง ได้แก่ สถานที่ เวลา และบุคคล กล่าวคือ ประเด็นด้านสถานที่ ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักจากบริษัทขนส่งที่แตกต่างกัน ประเด็นด้านเวลา ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักในช่วงเวลาที่แตกต่างกันทั้งก่อนเวลาทำงานและนอกเวลาทำงานตามความสะดวกของผู้ให้ข้อมูลหลัก รวมทั้งประเด็นด้านบุคคล ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่มีความแตกต่างกันทั้งเพศ อายุ และประสบการณ์การเป็นผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ผู้วิจัยใช้การตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีรวบรวมข้อมูล (Methodological triangulation) จากแหล่งต่าง ๆ เพื่อรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกควบคู่กับการสังเกต การศึกษาเอกสารและจดบันทึก ทั้งนี้เพื่อความชัดเจนของข้อมูลที่ได้ (สัจญา เคนาภูมิ, 2562) ผู้วิจัยยังใช้เทคนิคการสะท้อนข้อมูลกลับไปยังผู้ให้ข้อมูลหลัก (Member checking) ในระหว่างการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อตรวจสอบความถูกต้องและความน่าเชื่อถือของข้อมูล โดยผู้วิจัยทบทวนประเด็นคำตอบที่ผู้ให้ข้อมูลหลักระบุออกมาว่ามีความถูกต้องและตรงกับคำตอบที่ผู้ให้ข้อมูลหลักต้องการสื่อสารหรือไม่ หากเกิดความผิดพลาดหรือคำตอบไม่ตรงกับสิ่งที่ผู้ให้ข้อมูลหลักต้องการสื่อสาร ผู้วิจัยจะสอบถามถึงคำตอบที่ถูกต้องอีกครั้งเพื่อทำการแก้ไขให้ถูกต้องต่อไป

6. การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยถอดบทสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลหลักแบบคำต่อคำ (Verbatim) และตรวจสอบความถูกต้องของบทสัมภาษณ์อย่างละเอียดอีกครั้ง หลังจากนั้นผู้วิจัยพยายามจัดระเบียบข้อมูลเป็นหมวดหมู่เหลือเฉพาะแก่นของเรื่อง (Core) โดยตัดทอนข้อมูลที่ไม่เกี่ยวข้องกับการวิจัยครั้งนี้ออกไป และถอดรหัสข้อมูลดังกล่าวออกเป็นประเด็นย่อย ๆ (Categories) แล้วเชื่อมโยงประเด็นย่อย ๆ ที่เกี่ยวข้องกันรวมให้เป็นประเด็นหลัก (Themes) ผู้วิจัยพิจารณาประเด็นหลักที่ได้ซึ่งเป็นแก่นสาระของประสบการณ์ (Essences) นำมาแปลความหมายและนำเสนอผลการวิเคราะห์เพื่ออธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นตามวัตถุประสงค์การวิจัยที่ตั้งไว้ (อัญญา ปลอดเปลื้อง, 2556)

ผลการศึกษา (Results)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์เส้นทางสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนน โดยผู้วิจัยสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกต การจดบันทึกกับผู้ให้ข้อมูลหลักทั้งหมด 10 คน และนำผลการสัมภาษณ์มาสรุปประเด็นตามวัตถุประสงค์การวิจัยได้ดังนี้

1. ประสบการณ์เส้นทางสู่ความสำเร็จการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย

ผู้วิจัยได้ออกแบบการวิจัยครั้งนี้เพื่อให้ได้ภาพเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่สมบูรณ์ที่สุด จึงแบ่งการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเป็น 2 ส่วน ได้แก่ เส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่ได้เข้ามาจากพนักงานขับรถบรรทุก และเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่มาจากทายาทรุ่นที่ 2 ของเจ้าของกิจการขนส่งทางถนน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1 เส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่มาจากพนักงานขับรถบรรทุก ผู้ประกอบการขนส่งประเภทนี้มีชื่อเรียกในวงการขนส่งว่า “เถ้าแก่น้อย” ซึ่งหมายถึง ผู้ประกอบการขนส่งที่ได้เข้ามาจากพนักงานขับรถบรรทุกที่มีรถบรรทุก 18 ล้อหรือ 22 ล้อเป็นของตนเองอย่างน้อย 1 คันและนำรถของตนเข้าสังกัดรับงานกับบริษัทขนส่ง เรียกว่า “วิ่งรถร่วม” หรืออาจจะรับงานผ่านนายหน้าซึ่งเรียกว่า “ชิปปิ้ง” ในการรับงานขนส่งจากลูกค้าและส่งงานต่อมาให้เถ้าแก่น้อยวิ่งเที่ยวขนส่งให้อีกทอดหนึ่ง

ผู้ให้ข้อมูลหลักให้ความเห็นสรุปได้ว่า เส้นทางการสู่ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนประเภทนี้มีเถ้าแก่น้อยจำนวนไม่มากที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทย โดยจุดเริ่มต้นมาจากการเป็นพนักงานขับรถบรรทุกสังกัดบริษัทขนส่งแห่งใดแห่งหนึ่งก่อน ผู้วิจัยพบว่า มีเพียงส่วนน้อยมากที่ผู้ประกอบการขนส่งประเภทนี้มาจากบุคคลที่ไม่ได้คลุกคลีในอุตสาหกรรมขนส่งมาก่อน แต่มีเพียงเงินลงทุนกิจการและความสนใจในอุตสาหกรรมขนส่งแต่เพียงอย่างเดียว ในทัศนะของผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวว่า เท่าที่ผ่านประสบการณ์ในอาชีพนี้พบว่า การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของประเทศไทยที่ประสบความสำเร็จจำเป็นต้องอาศัยปัจจัยหลายประการ เช่น ความตั้งใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ หรือการมี

เครือข่ายสังคมที่ดี เป็นต้น ซึ่งผู้วิจัยจะนำเสนอในส่วนของแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนน (Entrepreneurial mindset) ในลำดับถัดไป

เมื่อกล่าวถึงที่มาของการเป็นพนักงานขับรถขนส่งอาจมีมาจากหลายสาเหตุ ยกตัวอย่างเช่น ความชื่นชอบการขับรถตั้งแต่เด็ก ๆ เนื่องจากครอบครัวเกี่ยวข้องกับรถบรรทุกกระบะสี่ล้อ รถบรรทุก หักล้อ รถบรรทุกสิบล้อมาก่อน เช่น พ่อหรือญาติรับจ้างขนส่งและตนเองคุ้นเคยมีโอกาสใกล้ชิดกับการขนส่งมาตลอด หรืออาจมาจากสภาพเศรษฐกิจครอบครัวไม่ดี และไม่ได้มีโอกาสทางการศึกษาหรือมีวุฒิการศึกษาน้อย เช่น ระดับประถมศึกษา หรือมัธยมศึกษาตอนต้น เป็นต้น ดังนั้น พวกเขาจำเป็นต้องดิ้นรนด้วยการเป็นพนักงานติดตามประจำรถขนส่งหรือ “เด็กติดรถ” มีหน้าที่คอยยกสินค้า ส่งสินค้าและบอกทาง หลังจากนั้นพัฒนาฝีมือการขับรถขนาดเล็ก เช่น รถกระบะ หรือรถบรรทุกสิบล้อ เป็นต้น และไต่เต้าไปจนถึงการขับรถบรรทุก 18 ล้อหรือ 22 ล้อ ที่ถือใบอนุญาตขับรถประเภทที่ 3 (ท. 3) หรือ 4 (ท. 4) จนกลายเป็นพนักงานขับรถขนส่งมืออาชีพสังกัดบริษัทขนส่งเอกชนปัจจุบันในที่สุด อย่างไรก็ตาม ผู้ให้ข้อมูลหลักบางรายกล่าวว่า เส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งบางคนอาจไม่ได้เริ่มต้นจากการเป็นเด็กติดรถ แต่เริ่มต้นจากการที่ตนเองมีพื้นฐานการขับรถสิบล้อแบบครุพักหลัก จ้างมาก่อนและมีคนใกล้ชิดหรือญาติมาฝึกหัดการขับรถบรรทุกให้ จนสามารถมาสมัครเป็นพนักงานขับรถบรรทุกสังกัดบริษัทขนส่งได้

ผู้วิจัยพบว่า ในเส้นทางในการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเภทนี้ เมื่อเข้าสู่วงการขับรถบรรทุกในระยะหนึ่ง พนักงานขับรถบรรทุกบางคนที่มีแนวคิดผู้ประกอบการอยู่ในตัวเริ่มเห็นช่องทางความก้าวหน้าในอาชีพเพื่อก้าวสู่ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่เป็นกิจการของตนเอง จึงได้วางแผนเส้นทางผู้ประกอบการของตนเองด้วยการสะสมเงินก้อนจำนวนหนึ่งเพื่อใช้เป็นเงินดาวน์รถบรรทุก 18 ล้อหรือ 22 ล้อซึ่งมีมูลค่าสูงนับล้านบาทและเงินหมุนเวียนจำนวนหนึ่งเพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการเป็นระยะเวลาหนึ่ง ผู้ให้ข้อมูลหลักบางรายกล่าวว่า ตนเองใช้เวลาในการสะสมเงินดังกล่าวเป็นเวลาประมาณ 5-6 ปี แต่ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวว่า โดยเฉลี่ยพนักงานขับรถบรรทุกจะมีประสบการณ์ในการฐานะลูกจ้างก่อนผันตนเองเป็นเจ้าแก่น้อยประมาณ 8-10 ปีขึ้นไป

ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวถึงรายได้ในอาชีพพนักงานขับรถบรรทุกแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1) เงินเดือนประจำ จะเริ่มต้นโดยประมาณเฉลี่ย 8,000-12,000 บาท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบริษัทขนส่งและประสบการณ์ของพนักงานขับรถบรรทุกและ 2) เงินค่าเที่ยวรถ เงินส่วนนี้เป็นค่าตอบแทนผันแปรโดยขึ้นกับจำนวนเที่ยวที่พนักงานขับรถบรรทุกจะได้รับในแต่ละเดือนและความใกล้ชิดไกลของพื้นที่หรือจังหวัดปลายทางขนส่ง ซึ่งรายได้เฉลี่ยรวมต่อเดือนขั้นต่ำประมาณ 18,000-25,000 บาทต่อเดือน หากช่วงเศรษฐกิจดีมีการขนส่งมาก ผู้ให้ข้อมูลหลักบางรายเคยมีรายได้ต่อเดือนสูงถึง 35,000-45,000 บาท พนักงานขับรถบรรทุกบางคนที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการขนส่งจะเริ่มสะสมเงินสดไว้เป็นเงินดาวน์รถ โดยเฉลี่ยประมาณ 200,000-300,000 บาท และเงินหมุนเวียนโดยเฉลี่ยประมาณ 100,000-

300,000 บาทเช่นกัน ทั้งนี้จำนวนเงินที่ต้องเก็บสะสมจะขึ้นอยู่กับประเภทของรถบรรทุกและสภาพความเก่าใหม่ของรถบรรทุก

ส่วนรถบรรทุก 18 ล้อหรือ 22 ล้อที่เป็นเครื่องมือทางธุรกิจมีทั้งรถบรรทุกใหม่มือหนึ่งและรถบรรทุกมือสอง (ตามสภาพการใช้งานและจำนวนปีของรถ) โดยประเภทของรถมีผลต่อการบริหารจัดการและต้นทุนต่อผู้ประกอบการขนส่งประเภทนี้ การเลือกประเภทของรถบรรทุกจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและสภาพทางการเงินของผู้ประกอบการขนส่ง กล่าวคือ ถ้าแก่น้อยบางรายเลือกรถบรรทุกคันใหม่ เนื่องจากให้เหตุผลว่า ไม่ต้องการดูแลหรือกังวลเรื่องการซ่อม สามารถนำรถบรรทุกวิ่งหาเงินได้อย่างสบายใจ แต่ต้องส่งค่างวดรถสูงโดยราคาของรถบรรทุก 18 ล้อพร้อมหางพ่วงมือหนึ่งราคาโดยเฉลี่ยประมาณ 3-4 ล้านบาท ทั้งนี้ ขึ้นกับว่ารถบรรทุกเป็นของค่ายญี่ปุ่น เช่น ฮีซูซุ หรือค่ายยุโรป เช่น แสแกนเนียร์ วอลโว่ เป็นต้น ผู้ให้ข้อมูลหลักบางรายกล่าวเสริมว่า การเลือกค่ายรถบรรทุกอาจขึ้นอยู่กับปริมาณงานขนส่งที่แก่น้อยคาดว่าจะได้รับในแต่ละเดือนเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการขนส่งประเภทนี้มีกนิยมเลือกรถมือสองมากกว่า เนื่องจากราคาของรถบรรทุกพร้อมหางพ่วงมีราคาถูกกว่าโดยเฉลี่ยประมาณ 1-2 ล้านบาท ซึ่งพวกเขาสามารถส่งค่างวดรถต่อเดือนไหว แต่การซื้อรถบรรทุกมือสองต้องแลกมากับการต้องซ่อมอยู่บ่อย ๆ และอะไหล่ของรถบรรทุกขนาดใหญ่มีราคาแพง แต่พวกเขายังพอมีความรู้พื้นฐานด้านเครื่องยนตอยู่บ้างและรู้จักช่างยนต์หรืออู่คู้ที่เคยที่สามารถซ่อมรถบรรทุกได้ ทำให้การซ่อมแต่ละครั้งจะไม่โดนหลอกหรือโดนโกงค่าซ่อม ดังนั้น ค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นส่วนนี้จึงพอรับไหว

เมื่อกล่าวถึงความเสี่ยงของเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการประเภทนี้ มักเกิดขึ้นในแก่น้อยที่ไม่ได้งานขนส่งอย่างต่อเนื่องในแต่ละเดือน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง แก่น้อยที่รับงานอิสระหรือรับงานจากชิปปิ้งเพียงอย่างเดียว โอกาสการล้มเหลวในเส้นทางด้วยการโดนยึดรถบรรทุกจึงเกิดขึ้นได้สูง ในขณะที่ แก่น้อยที่มาจากบริษัทขนส่งและออกรถมารับงานสังกัดกับบริษัทขนส่งเดิมที่ตนเคยเป็นพนักงานอยู่จะได้รับการป้อนงานอย่างสม่ำเสมอมากกว่า ส่งผลให้อัตราการอยู่รอดเพื่อให้ได้รถบรรทุกเป็นของตนเองสูงกว่า ดังนั้น การตัดสินใจออกมาเป็นแก่น้อยในเส้นทางประเภทนี้จึงไม่ใช่เรื่องง่าย การได้งานขนส่งอย่างสม่ำเสมอจึงเป็นหัวใจสำคัญของเส้นทางผู้ประกอบการขนส่งทางถนนประเภทนี้

นอกจากนี้ ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวเสริมว่า เหตุผลของการเข้าสู่เส้นทางผู้ประกอบการขนส่งประเภทนี้ คือ เมื่อผ่อนรถหมดแล้วและไม่ต้องการทำธุรกิจขนส่งต่อ ตนสามารถขายรถต่อให้กับเพื่อนพนักงานขับรถคนอื่นหรือคนใกล้ชิดที่สนใจซื้อรถ และตนจะได้มีเงินก้อนกลับไปต่างจังหวัดหรืออยู่กับครอบครัว นอกจากนี้ หากตนยังอยู่ในธุรกิจขนส่งต่อ รายได้ที่เข้ามาไม่จำเป็นต้องส่งงวดรถอีกต่อไปทำให้เงินที่ได้จากการวิ่งรับขนส่งหลังจากนี้จะมีปริมาณมากกว่าการเป็นพนักงานขับรถ เพียงแต่ต้องแลกด้วยความอดทนและความรับผิดชอบที่สูงมากขึ้น

1.2 เส้นทางกลายเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่มาจากทายาทเจ้าของกิจการขนส่ง

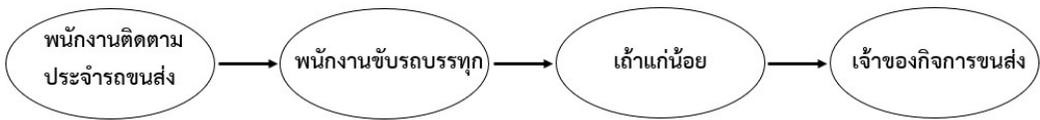
ผู้วิจัยพบว่า มีเก้าแก่น้อยบางรายที่ต้องการความก้าวหน้าในเส้นทางขนส่งจนสามารถกลายเป็นเจ้าของกิจการขนส่งขนาดกลางและขนาดย่อมได้ โดยมีรายละเอียดของเส้นทางดังนี้ หลังจากที่เก้าแก่น้อยบางคนที่มีรถบรรทุกเป็นของตนเองคันแรกในช่วงเริ่มต้นการเป็นผู้ประกอบการขนส่งแล้ว เมื่อผ่านวงจรรถใกล้หมดหรือปริมาณการขนส่งมีแนวโน้มมากขึ้น ทำให้เก้าแก่น้อยเกิดความมั่นใจจึงวางแผนออกรถเพิ่มเป็นคันที่ 2 และเพิ่มจำนวนมากขึ้นตามกำลังความสามารถของตน โดยมีหลักการบริหารจัดการรถในฟลีทรถบรรทุก (Fleet cars) ของตนดังนี้ รถบรรทุกคันที่ 1 ตนเองเป็นคนขับ ส่วนรถบรรทุกคันที่เหลือจะจ้างคนขับรถที่มาจากคนรู้จักที่ไว้ใจหรือญาติเป็นพนักงานขับรถให้โดยที่จ้างเป็นรายเดือน อย่างไรก็ตาม ฟลีทรถบรรทุกของตนเองทั้งหมดยังคงเข้าวิ้งร่วมกับบริษัทขนส่งเดิมที่ตนเองเคยเป็นพนักงานขับรถ ต่อมา ได้ชักชวนพรรคพวกที่มีฟลีทรถบรรทุกลักษณะเดียวกับตนจัดตั้งบริษัทขนส่งขนาดเล็กวิ้งรับงานและขยายกิจการจวบจนถึงปัจจุบัน

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักซึ่งเป็นทายาทรุ่นที่ 2 พบว่า กิจการยังคงมีการเพิ่มจำนวนรถบรรทุกในฟลีทอย่างต่อเนื่อง บางรายให้ข้อมูลว่า เจ้าของกิจการได้ให้นโยบายการส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่พนักงานขนส่งในสังกัด โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้ 1) ทำงานให้กับบริษัทเป็นเวลานาน เช่น 10 ปีขึ้นไป 2) มีพฤติกรรมส่วนตัวและพฤติกรรมการทำงานดี ไม่มีประวัติอาชญากรรมหรืออุบัติเหตุ รวมถึงไม่เคยสร้างความเสียหายแก่บริษัท และ 3) หลังจากได้เป็นเจ้าของรถบรรทุก 18 ล้อ หรือ 22 ล้อเป็นของตนเองแล้ว ต้องไม่รับงานขนส่งอิสระหรือบริษัทขนส่งรายอื่น เจ้าของกิจการขนส่งจะชักชวนพนักงานขับรถในสังกัดให้เป็นเก้าแก่น้อย โดยการออกรถบรรทุกมือหนึ่งให้แล้วมาผ่อนกับบริษัท เนื่องจากพนักงานไม่มีเครดิตกับบริษัทขายรถ หรืออาจใช้การขายรถที่เจ้าของกิจการต้องการปลดระวางก่อนเวลา เช่น รถบรรทุกในฟลีทอายุประมาณ 4-5 ปีแต่ยังอยู่ในสภาพใหม่

เมื่อผู้วิจัยสอบถามถึงเหตุผลในการส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการของพนักงานขับรถบรรทุกพบว่า วิธีนี้เจ้าของกิจการขนส่งสามารถขยายฟลีทรถบรรทุกของตนเองทางอ้อมโดยไม่ต้องดูแลรถเองแต่ยังคงได้รถบรรทุกขนส่งไว้ในฟลีท และบริษัทไม่ต้องเสี่ยงรับรถร่วมที่ไม่รู้จัก เนื่องจากอาจสร้างความเสียหายและชื่อเสียงให้กับบริษัทได้ นอกจากนี้ ยังได้สร้างผู้ประกอบการขนส่งที่ไว้ใจได้ในสังกัดของตนในเวลาเดียวกัน รวมทั้งมีโอกาสดอบแทนความซื่อสัตย์ที่พนักงานขับรถช่วยให้กิจการขนส่งเจริญเติบโตในระยะเวลาที่ผ่านมา ผู้ให้ข้อมูลหลักที่เป็นเจ้าของกิจการให้ความเห็นว่า การส่งเสริมพนักงานขับรถบรรทุกที่ทำงานด้วยกันมานานให้มีรถเป็นของตนเองเป็นสิ่งที่ดี เนื่องจากเมื่อผ่อนรถหมดแล้ว ในอนาคตหากพวกเขาไม่ยอมทำต่อก็สามารถขายรถได้และจะได้มีเงินก้อนเป็นทุนชีวิตกลับไปต่างจังหวัด ซึ่งข้อค้นพบนี้ตรงกันกับทัศนะของเก้าแก่น้อยที่ให้สัมภาษณ์ในหัวข้อ 1.1 เช่นกัน

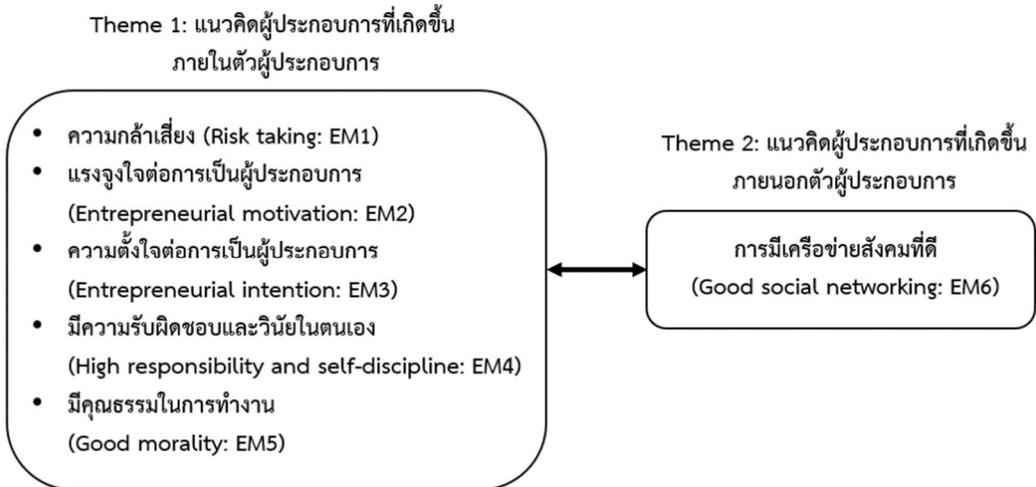
กล่าวโดยสรุป เส้นทางสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย เป็นดังภาพที่ 1 อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จในเส้นทางการดังกล่าวขึ้นอยู่กับความพยายามของแต่ละบุคคลและการมีแนวคิดผู้ประกอบการขนส่งในตนเอง

ภาพที่ 1 เส้นทางในการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย



อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยสามารถสรุปแก่นประสบการณ์ (Essenes) ของผู้ให้ข้อมูลหลักทั้งสองกลุ่มซึ่งเป็นแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนน (Entrepreneurial mindset) ออกเป็น 2 ประเด็นหลัก (Themes) ได้แก่ 1) แนวคิดที่เกิดขึ้นภายในตัวผู้ประกอบการเองและ 2) แนวคิดที่เกิดขึ้นภายนอกตัวผู้ประกอบการ โดยใช้รหัสตัวย่อ EM 1-6 ดังภาพที่ 2

ภาพที่ 2 แนวคิดผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย (Entrepreneurial mindset)



ประเด็นที่ 1 (Theme 1) แนวคิดผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นภายในตัวผู้ประกอบการ

1. ความกล้าเสี่ยง (Risk taking: EM1) ผู้วิจัยพบว่า การเริ่มต้นของเส้นทางผู้ประกอบการขนส่งทางถนนมีความเสี่ยงเกิดขึ้นตลอดเส้นทาง กล่าวคือ ผู้ประกอบการรายเล็กหรือเจ้าแกนน้อยจำเป็นต้องขับรถบรรทุกเองโดยยังไม่จ้างคนขับรถ ทำให้มีความเสี่ยงที่อาจเกิดจากอุบัติเหตุบนถนน อย่างไรก็ตาม เจ้าแกนน้อยที่ตัดสินใจซื้อรถบรรทุกมือหนึ่ง (ราคาารถบรรทุกพร้อมหางพ่วงประมาณ 3-4

ล้านบาท) ก็มีความเสี่ยงสูงหากไม่ได้งานขนส่งอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาการผ่อนรถโดยเฉลี่ยประมาณ 4-5 ปี หรือหากซื้อรถบรรทุกมือสองที่มีมูลค่าขั้นต่ำล้านกว่าบาท ก็ยังต้องเสี่ยงกับการซ่อมบำรุงที่ไม่อาจคาดเดาได้ ซึ่งขึ้นอยู่กับสภาพรถตอนซื้อมาและอะไหล่รถบรรทุกที่มีราคาแพง หากการบริหารจัดการของตนไม่ดี

ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวตรงกันว่า ผู้ประกอบการขนส่งรายเล็กมีโอกาสสูญเสียธุรกิจสูงมากในช่วงเริ่มต้น จากจุดนี้เองที่ทำให้พนักงานขับรถส่วนใหญ่ยังคงเลือกเป็นพนักงานขับรถบรรทุกไปตลอดจนเกษียณอายุ เนื่องจากพอใจกับรายได้ประจำเดือนอย่างสม่ำเสมอ ไม่ต้องกังวลกับความเครียดที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ในขณะที่ถ้าแก่น้อยมีความกล้าเสี่ยงและบริหารจัดการความเสี่ยงนั้นด้วยการเรียนรู้จากเจ้าของกิจการขนส่งที่ตนสังกัด หรือถ้าแก่น้อยรุ่นพี่ที่มีประสบการณ์เพื่อให้เส้นทางกลายเป็นผู้ประกอบการของตนประสบความสำเร็จ

“ยอมรับว่าเสี่ยงนะ แต่ยังไง ผมว่าผมชนะ ผมมั่นใจว่ารถคันนี้จะเป็นของผม” (คุณบี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ถามเสีย เสียเป็นคนบอก ผมเชื่อเสียนะ แกบอกว่เมื่อก่อนแกเป็นคนจนมาก่อน ... ผมเห็นแกมีขึ้นมา” (คุณดี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ผมเป็นเจ้าของรถคันนี้ เป็นถ้าแกขับเอง ขับรถนี้มันเป็นอาชีพเสี่ยงอยู่นะ บนถนนนี้อันตรายทั้งนั้น ส่วนถ้าแกบางคนที่มีรถสองคัน คันที่สองก็จ้างคนขับเอา” (คุณเอฟ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ตอนแรกที่มารับช่วงต่อ ยอมรับว่าเครียดนะ ไหนจะอุบัติเหตุ ไหนจะเรื่องอื่น ๆ อีก เยอะแยะ แต่เมื่อเลือกอาชีพนี้แล้ว เราก็ต้องรับปัญหาความเสี่ยงของอาชีพนี้ให้ได้” (คุณจี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

2. แรงจูงใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial motivation: EM2) ผู้วิจัยพบว่า ผู้ให้ข้อมูลหลักที่ประสบความสำเร็จมีทั้งแรงจูงใจภายในและแรงจูงใจภายนอกต่อการเป็นผู้ประกอบการอย่างมาก เช่น ความต้องการความก้าวหน้าในเส้นทางอาชีพ ผู้ให้ข้อมูลหลักบางรายกล่าวว่า การเป็นผู้ประกอบการมีความมั่นคงในอาชีพมากกว่าการเป็นลูกจ้าง เกิดความภาคภูมิใจในตนเอง ความต้องการเป็นนายของตนเอง (Self-employed) และการมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นเพื่อจุนเจือครอบครัวในอนาคต ส่วนผู้ให้ข้อมูลหลักที่เป็นทายาทรุ่นที่ 2 กล่าวว่า การสืบทอดกิจการมาจากแรงจูงใจที่ต้องการสร้างความภาคภูมิใจให้พ่อแม่และสืบสานเจตนารมณ์ของอาชีพที่พ่อแม่ก่อตั้งให้ประสบความสำเร็จ แรงจูงใจเหล่านี้เป็นแรงกระตุ้นและผลักดันให้เป็นจุดเริ่มต้นของการเข้าสู่เส้นทางผู้ประกอบการขนส่งทางถนน ถึงแม้ว่าจะมีอุปสรรคมากมายเพียงใดก็ตาม

“อยากปรับสภาพลูกจ้างไปเป็นเจ้าของ เพื่อเวลาเราผ่อนรถหมด จะได้เป็นของเราเอง” (คุณบี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“เป็นถ้าแกดีกว่าเป็นลูกน้อง เพราะเวลาเราเลิกขับรถ เราก็ยังมีทุนกลับไปอยู่บ้านนอก ถ้าเบื่อ เราก็ปล่อยรถ” (คุณซี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ผมว่า ความก้าวหน้าของอาชีพนี้ คือการมีรถเป็นของตนเอง” (คุณดี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“เป็นลูกจ้างขับรถให้ถ้าแกอยู่พักใหญ่ แล้วไปเห็นรายได้ของถ้าแกว่า ได้เดือนเป็นแสน เลยคิดว่า หากเรามีรถเป็นของตนเอง มันก็น่าจะดี ก็เลยเก็บเงินตั้งแต่บัดนั้นเป็นต้นมา” (คุณอี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“มารับกิจการเพราะคุณพ่ออายุมากละ อีอย่างก็อยากให้เขาภูมิใจ” (คุณเจ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

3. ความตั้งใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial intention: EM3) แนวคิด นี้เป็นแนวคิดที่เกิดขึ้นก่อนและระหว่างการเข้าสู่เส้นทางผู้ประกอบการขนส่ง กล่าวคือ ผู้ให้ข้อมูลหลักต่างตระหนักและตัดสินใจก่อนการเป็นผู้ประกอบการขนส่งว่า ตนเองต้องการสร้างกิจการและมุ่งมั่นให้กิจการของตนประสบความสำเร็จที่ตั้งใจไว้ ความกลัวในจิตใจต่อการล้มเหลวมีน้อยกว่าความกลัวที่ตนเองจะไม่ประสบความสำเร็จ รวมทั้งการมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพ ดังนั้น ผู้ประกอบการขนส่งจึงวางแผนเส้นทางสู่ผู้ประกอบการของตนเองไว้ ส่วนในระหว่างเส้นทางของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งก็มีความตั้งใจแน่วแน่ต่อการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากปัจจุบันการแข่งขันในธุรกิจการขนส่งสูงมาก ต้นทุนของการดำเนินธุรกิจสูงขึ้นกว่าในอดีต เช่น ราคาแก๊ส NGV ค่าผ่านทางต่าง ๆ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้วิจัยพบว่า พนักงานขับรถบรรทุกที่ผันตัวเองเป็นผู้ประกอบการขนส่งมักมองหาโอกาสให้กับตนเองและมีความตั้งใจสร้างธุรกิจที่ตนต้องการให้ประสบความสำเร็จมากกว่าเพื่อนพนักงานขับรถบรรทุกด้วยกัน

“ก็ตั้งใจอยากให้อำนาจ ไม่กลัวล้มเหลวนะ กลัวไม่สำเร็จมากกว่า” (คุณเอ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“คนเป็นถ้าแกเขาคิดอีกแบบนึง ต้องตั้งใจนะ” (คุณจี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ก็ตั้งใจทำกิจการให้ดีที่สุด ไม่อยากให้กิจการมาจบที่เรานะ” (คุณเฮช นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

4. มีความรับผิดชอบและวินัยในตนเอง (High responsibility and self-discipline: EM4) ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวตรงกันว่า ตนเองเมื่อตอนเป็นพนักงานขับรถบรรทุกมีเป้าหมายอย่างชัดเจนในการเป็นผู้ประกอบการขนส่งจึงจำเป็นต้องมีวินัยในการเก็บเงินเพื่อใช้เป็นเงินคาวนรถบรรทุก และเงินหมุนเวียนจำนวนหนึ่งในการทำธุรกิจ เมื่อเป็นผู้ประกอบการขนส่งต้องรับผิดชอบสินค้าขนส่งแต่ละเที่ยวที่มีมูลค่าค่อนข้างสูง ค่าประกันสินค้า ค่าซ่อมบำรุง และค่าต้นทุนจิตใจอื่น ๆ อีกมากมายจากเดิมแค่ขับรถบรรทุกส่งสินค้าตรงเวลา รมัตระวังไม่ให้เกิดอุบัติเหตุและรับผิดชอบต่อแต่ละเที่ยวขนส่งเท่านั้น หรือบางกรณี พนักงานขับรถบรรทุกอาจได้รับโอกาสจากเจ้าของบริษัทขนส่งที่ตนสังกัด

ให้ได้รับคัดเลือกมารับช่วงต่อรถบรรทุกที่มีอายุไม่มาก โดยกรณีดังกล่าว นายจ้างต้องสังเกตพฤติกรรมและความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมายเช่นกัน นอกจากนี้ ยังต้องมีความรับผิดชอบสูงและมีวินัยในการบริหารเงินให้เหลือเพื่อเป็นเงินผ่อนงวดรถ เงินประกันสินค้า เงินค่าซ่อมบำรุงโดยเฉพาะอย่างยิ่งหากซื้อรถบรรทุกมือสองมา การซ่อมโดยไม่ทราบล่วงหน้าเป็นเหตุที่แก้แค้น้อยบางรายประสบปัญหาบ่อย ๆ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เมื่อก้าวเข้าสู่การเป็นเจ้าของกิจการขนส่งอย่างเต็มตัวก็จำเป็นต้องมีความรับผิดชอบสูงในการบริหารการขนส่งและต้นทุนการดำเนินการ รวมถึงการวางแผนขยายฟลีทรถบรรทุกในอนาคตอีกเช่นกัน

“บางคนไม่หนักแน่นก็ไปไม่รอด ไหนละเหล่า ไหนจะห่วย สารพัดทุกอย่าง ผมไม่เอาเลย ต้องควบคุมค่าใช้จ่ายให้ดี” (คุณเอ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ต้องวางแผนเก็บเงินนะ ต้องมีวินัยเลย รถไม่ใช่ถูก ๆ แล้วไหนจะค่ามอเตอร์เวย์ ค่าทำอีก เอาตู้ออกเสีย 100 นิ่ง เอาตู้หนักเข้าก็เสีย 130 ยังมีค่าทำประกันสินค้าอีกนะ” (คุณบี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ความรับผิดชอบเยอะนะเป็นแก้แค้น ตอนเป็นลูกน้องไม่ได้มากขนาดนี้ ต้องขับรถให้ดี เป็นไรมา ก็เงินเรา เราต้องระมัดระวังมากขึ้น” (คุณซี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“หักค่าใช้จ่ายแล้ว ต้องแบ่งเงินเป็นส่วน ๆ ให้สามารถส่งงวดรถได้ ปัญหาของรถ มันต้องเปลี่ยนต้องซ่อม” (คุณดี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ตัดสินใจดาว์น 200,000 บาท รถคันนี้ 1,100,000 ส่งประมาณ 2 หมื่นกว่าบาทต่อเดือน ก็ต้องวางแผนดี ๆ” (คุณอี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“เราต้องรับผิดชอบต่องานให้ดี ผมว่าสำคัญนะ” (คุณเอช นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

5. มีคุณธรรมในการทำงาน (Good morality : EM5) สิ่งนี้เป็นสิ่งจำเป็นอย่างมาก ผู้วิจัยพบว่า พนักงานขับรถบรรทุกที่มีคุณธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริตในการทำงาน ดูแลรักษารถบรรทุกของบริษัทเหมือนรถของตนเองจะได้รับการชกชวนให้เป็นแก้แค้น้อย เมื่อเป็นแก้แค้น้อยแล้วต้องมีความขยันขันแข็งและอดทนสูง มีความยุติธรรมต่อเพื่อนร่วมงานและวิ่งงานขนส่งได้ตรงเวลาที่กำหนด ส่วนเจ้าของกิจการก็จำเป็นต้องมีคุณธรรมในการทำงานเช่นกัน ทำให้ได้รับการว่าจ้างจากลูกค้าประจำอย่างต่อเนื่องและถูกแนะนำต่อให้ลูกค้ารายใหม่ ๆ ผู้ให้ข้อมูลหลักบางรายกล่าวว่า ตนสังเกตได้ว่าแม้ว่าเศรษฐกิจของประเทศไทยตอนนี้ไม่ดีมากนัก ส่งผลให้บางช่วงงานขนส่งของบริษัทลดลง แต่บริษัทของตนก็ยังมียางงานขนส่งอย่างต่อเนื่องจากลูกค้าประจำ เนื่องจากลูกค้าต่างบอกว่า การทำงานของบริษัทดี มีคุณธรรม ราคาค่าขนส่งยุติธรรมและส่งสินค้าถึงจุดหมายด้วยความปลอดภัย

“เราคัดพนักงานขับรถที่จะมาเป็นแก้แค้น โดยดูจากพฤติกรรมการทำงาน เราต้องการคนทำงานดี ขับรถดี มีคุณธรรม” (คุณจี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ผมว่างานนี้ต้องมีคุณธรรมนะ อันนี้จำเป็นเลย” (คุณเอช นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ช่วงหลังการแข่งขันในขนส่งสูงขึ้นมาก ลูกค้าเห็นว่าเราขนส่งดีไม่มีปัญหา ก็แนะนำลูกค้าต่อให้เรา” (คุณไอ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

ประเด็นที่ 2 (Theme 2) แนวคิดผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นภายนอกตัวผู้ประกอบการ

1. การมีเครือข่ายสังคมที่ดี (Good social networking: EM6) ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวตรงกันว่า การมีเครือข่ายสังคมที่ดีเป็นสิ่งสำคัญของเส้นทางผู้ประกอบการขนส่งทางถนนมาก เช่น ถ้าแก่น้อยหาเครือข่ายหรือคนใกล้ชิดที่รู้จักกันมาช่วยขับรถบรรทุกในคืนที่ 2 หรือคืนอื่น ๆ ในช่วงเริ่มต้นกิจการ หรือการมีเครือข่ายสังคมที่ดีช่วยให้รับงานขนส่งในแต่ละเดือนเพียงพอเพื่อนำมาส่งค่างวดรถจนกระทั่งได้รถเป็นของตนเอง อีกทั้งการมีเครือข่ายสังคมที่ดียังหมายถึงปริมาณงานขนส่งที่เข้าของกิจการขนส่งได้อย่างสม่ำเสมอ หรือการได้งานขนส่งเพิ่มขึ้นจากการแนะนำต่อของเครือข่ายลูกค้า เป็นต้น

“เพื่อนผมเข้าทำงานกับบริษัทนี้มาก่อน แล้วก็มาชวน ผมว่าน่าสนใจก็เลยมา” (คุณเอ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ผมเข้ามาในวงการนี้ก็เพื่อนนี่ละ” (คุณบี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ถ้าเราไม่มีเครือข่าย เราไม่รู้จักใคร โอกาสรับงานมีน้อย” (คุณเอฟ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

2. ปัญหาและอุปสรรคหลักของเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนส่งของประเทศไทย

ผู้วิจัยสรุปปัญหาและอุปสรรคหลักของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของประเทศไทยได้เป็น 2 ประเด็นหลัก (Themes) ได้แก่ 1) ปัญหาและอุปสรรคหลักภายในกิจการ และ 2) ปัญหาและอุปสรรคหลักภายนอกกิจการ โดยใช้รหัสตัวย่อ P1-4 ดังภาพที่ 3

ภาพที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคหลักของเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนส่งในประเทศไทย

Theme 1: ปัญหาและอุปสรรคหลักภายในกิจการ

- รถบรรทุกมีสภาพไม่พร้อมใช้งาน (Incomplete of trucks: P1)
- การสืบทอดกิจการขนส่ง (Business succession: P2)

Theme 2: ปัญหาและอุปสรรคหลักภายนอกกิจการ

- ปริมาณการขนส่งต่อเดือนไม่สม่ำเสมอ (Discontinuous to volume of transport: P3)
- ความเสี่ยงในการทำธุรกิจขนส่ง (Risks of doing business: P4)



ประเด็นที่ 1 (Theme 1) ปัญหาและอุปสรรคหลักภายในกิจการ

1. **รถบรรทุกมีสภาพไม่พร้อมใช้งาน (Incomplete of trucks: P1)** ปัญหานี้เกิดขึ้นเฉพาะในกรณีของเจ้าแค้น้อยที่ซื้อรถมือสองที่มีอายุการใช้งานมานานเกิน 10 ปีขึ้นไป สาเหตุที่เจ้าแค้น้อยยอมซื้อรถปีเก่ามากเนื่องจาก 1) ราคาถูกลง 2) ตนเองเคยเป็นช่างหรือมีความรู้ด้านเครื่องยนต์มาก่อน 3) ต้องการเข้าสู่เส้นทางผู้ประกอบการขนส่ง และ 4) เป็นรถบรรทุกที่มาจากผู้ใกล้ชิดหรือเพื่อนร่วมงานเก่าขายต่อให้ รถบรรทุกมีสภาพไม่พร้อมดังกล่าวส่งผลให้ผลการปฏิบัติงานขนส่งทำให้ขาดรายได้และสร้างความเสียหายต่อระหว่างการขนส่ง เช่น ทำให้ขนส่งล่าช้ากว่ากำหนด เป็นต้น ดังนั้นคำแนะนำของผู้ให้ข้อมูลหลักคือ หากต้องการซื้อรถบรรทุกมือสองต้องทราบประวัติการใช้งานหรืออายุของรถบรรทุกต้องไม่มากเกินไป นอกจากนี้ ในส่วนของเจ้าของกิจการขนส่ง หากเป็นรถบรรทุกของตนเอง ต้องมีตารางการดูแลและซ่อมบำรุงรถ จัดอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอต่อการดูแลรถบรรทุกเทคนิคที่เจ้าของกิจการขนส่งนิยมคือ การให้พนักงานขับรถบรรทุกแต่ละคนขับรถประจำคันของใครของมันเพื่อให้พนักงานดูแลรักษาเหมือนเป็นรถของตนเอง และมีการประเมินการทำงานการขับรถควบคู่กันไป วิธีดังกล่าวช่วยให้รถบรรทุกมีสภาพการใช้งานยาวนานขึ้น

“รถคันนี้ ผ่อนมา 4 ปีละ แต่อยู่กับเจ้าของอื่นมา 10 กว่าปี วิ่งไปซ่อมไป นี่เพิ่งเปลี่ยนเครื่องใหม่ หมดไป 120,000 ยังมีช่วงล่างที่ต้องเปลี่ยนอีก” (คุณดี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“เราให้พนักงานของเราประจำรถของใครของมัน ให้เขาดูแลเหมือนรถของตัวเอง” (คุณจี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“รถไม่พร้อมนี่ เรื่องใหญ่เลย” (คุณเอช นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“รถเรามีปัญหา โอกาสรับงานก็น้อยลง” (คุณไอ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ทางเรามีจัดอบรมนะ เดือนนึงก็เจอกันครั้งนึง” (คุณเจ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

2. **การสืบทอดกิจการขนส่ง (Business succession: P2)** ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวตรงกันว่ากิจการขนส่งเป็นกิจการของครอบครัว (Family business) ที่ตกทอดมาจากรุ่นพ่อแม่ การสืบทอดกิจการในเส้นทางผู้ประกอบการขนส่งมีแนวโน้มลดลง กล่าวคือ เจ้าแค้น้อยมีความตั้งใจจะเป็นเจ้าแค้น้อยในกิจการของตนเองไปจนขับรถบรรทุกไม่ไหว หรือเกษียณอายุ หรือจนส่งลูกเรียนจบ เนื่องจากพิจารณาแล้วว่างานขนส่งเป็นงานหนักและลำบาก ต้องใช้ทักษะเฉพาะ ชีวิตต้องอยู่บนถนนที่มีความเสี่ยงสูง อย่างไรก็ตาม ลูกของเจ้าแค้น้อยในปัจจุบันได้รับการศึกษาที่ดีกว่าตนเอง ตัวของลูกเองก็ไม่ได้ให้ความสนใจต่ออาชีพของพ่อเช่นกัน เนื่องจากลูกไม่มีทักษะการขับรถ การจ้างคนขับรถแทนพ่ออาจทำให้รายได้ต่อเดือนไม่เหลือ ดังนั้น หลังจากตนขับรถไม่ไหวหรือเกษียณอายุจะขายรถบรรทุกดังกล่าวกับคนใกล้ชิดที่สนใจซื้อรถต่อ และผันตัวเองไปอยู่ต่างจังหวัดหรือทำสวนที่บ้านเกิดแทน ดังนั้นเส้นทางของผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของบางรายจะสิ้นสุดเพียงเท่านั้น

นอกจากนี้ ผู้วิจัยพบประเด็นการสืบทอดกิจการของบริษัทขนส่งที่น่าสนใจจากผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่งเป็นทายาทรุ่นที่ 2 กล่าวว่า การสืบทอดกิจการในรุ่นที่ 3 ขึ้นอยู่กับลูกหลานในเจเนอเรชัน (Generation) ถัดไปว่า มีความสนใจในธุรกิจขนส่งหรือไม่ จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า ผู้ให้ข้อมูลหลัก (ทายาทรุ่นที่ 2) ตัดสินใจเข้ารับกิจการต่อจากพ่อแม่ (รุ่นที่ 1) เนื่องจากไม่อยากจะให้กิจการของพ่อแม่ที่สร้างมาต้องล่มสลายและต้องการสืบสานปณิธานของรุ่นพ่อแม่ ผู้ให้ข้อมูลหลักบางคนกล่าวเสริมว่า ธุรกิจขนส่งที่พ่อแม่เริ่มต้นเป็นความภาคภูมิใจของพ่อแม่ ตนยินดีรับช่วงในการดูแลกิจการต่อ แต่อาจต้องปรับตัวกับสถานการณ์แวดล้อมใหม่ การแข่งขันการขนส่งที่ผันผวนและปัจจัยแวดล้อมที่เปลี่ยนไปซึ่งไม่เหมือนกับสภาพแวดล้อมรุ่นที่พ่อแม่ทำธุรกิจขนส่งที่ผ่านมาในอดีต

“ลูกผมเป็นผู้หญิง งานมันหนัก ผมจะทำจนส่งลูกเรียนจบ กะว่าขายรถแล้วไปทำสวน” (คุณปี่ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ลูกผมเท่าที่ดู ไม่ค่อยสนใจนะ เขาต้องมีเวลา เขาต้องขับเอง ค่าจ้างคนขับรถไม่เหลือหรือ ผมทำเอง ผมขับเอง ยังพอเหลือหน่อย” (คุณซี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“เราไม่ได้คาดหวังว่ารุ่นหลังจะทำหรือไม่ทำนะ เราสร้างระบบไว้ ไม่ได้คาดหวังว่ารุ่นหลังต้องมาดูแลแบบเรา” (คุณจี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“แนวโน้มอาจจะยากหน่อย รุ่น 3 ที่มาอาจต้องเรียนรู้กับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไป ต้องรอดูกันต่อไป” (คุณไอ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

ประเด็นที่ 2 (Theme 2) ปัญหาและอุปสรรคหลักภายนอกกิจการ

1. ปริมาณการขนส่งต่อเนื่องไม่สม่ำเสมอ (Discontinuous to volume of transport:

P3) ปัญหานี้มีมาจากหลายสาเหตุ ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจถดถอย เช่น การส่งออกนำเข้าลดลงจากอดีต ส่งผลให้ความต้องการขนส่งลดลง นอกจากนี้ ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวว่า การตัดราคากิจการขนส่งในธุรกิจขนส่งมีมากขึ้น สาเหตุส่วนหนึ่งเกิดจากเจ้าแกนน้อยที่วิ่งรับขนส่งอิสระ (Freelance) ไม่ได้สังกัดบริษัทขนส่งรายใดรายหนึ่งรับวิ่งขนส่งในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด เนื่องจากยินยอมมีรายได้ต่อเที่ยวน้อยกว่าราคาที่ควรจะเป็น โดยมีแนวคิดที่ว่า “ได้งานมาวิ่งขนส่งบ้าง ดีกว่าจอดรอไว้เฉย ๆ” จึงใช้วิธีเสนอราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งเพื่อแย่งชิงการขนส่งในเที่ยววัน ๆ มา ปรากฏการณ์ตัดราคาเช่นนี้ส่งผลให้เกิดปัญหาแย่งงานขนส่งกันเองของผู้ประกอบการขนส่งทางถนนจวบจนถึงปัจจุบัน ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวว่า การตัดราคาจะเกิดขึ้นน้อย หากเป็นการขนส่งสินค้าเฉพาะ เช่น ยางมะตอย น้ำมันเชื้อเพลิง หรือการขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ เนื่องจากการขนส่งดังกล่าวต้องใช้รถบรรทุกแบบพิเศษที่ออกแบบเฉพาะ ส่วนการขนส่งทั่วไป เช่น การขนส่งด้วยตู้คอนเทนเนอร์ยังคงเป็นปัญหาต่อไป ด้านผู้ประกอบการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์แก้ปัญหาดังกล่าวด้วยการให้บริการกับลูกค้าประจำและลูกค้าที่ต้องการขนส่งสินค้าแบบมีมาตรฐานการขนส่ง เช่น มีระบบรับรองมาตรฐานคุณภาพบริการขนส่งด้วยรถบรรทุกของกรมการ

ขนส่งทางบก (Q Mark) หรือระบบมาตรฐาน ISO เป็นต้น โดยมุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพบริการ (Service quality) และรักษาคุณภาพการบริการให้ได้อย่างต่อเนื่อง

“สองสามปีหลังนี้ งานน้อยลงมาก ไม่เหมือนเมื่อก่อน” (คุณอี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“เค้าแก่แบบวิ่งรับงานอิสระ แย้งรับงานกัน ตั้ราคากันน่าดู” (คุณเอฟ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“หลัง ๆ มาปริมาณการขนส่งไม่สม่ำเสมอเหมือนเมื่อก่อนเลย” (คุณเจ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

2. ความเสี่ยงในการทำธุรกิจขนส่ง (Risks of doing business: P4) ผู้วิจัยสรุปความเสี่ยงในการทำธุรกิจขนส่งบนเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งได้ 3 ประการ ได้แก่ 1) ความเสี่ยงจากความรับผิดชอบในสินค้า กรณีสินค้าเกิดความเสียหาย เนื่องจากสินค้าแต่ละเที่ยวมีมูลค่าสูงมาก อีกทั้งมูลค่ารถบรรทุก 18 ล้อและ 22 ล้อที่มีราคาสูงเช่นกัน ดังนั้น ผู้ประกอบการขนส่งป้องกันความเสี่ยงด้วยการทำประกันภัยรถบรรทุกและประกันภัยสินค้าทุกเที่ยวการขนส่ง ทั้งนี้ เพื่อความปลอดภัยทั้งตัวผู้ประกอบการเองและลูกค้า 2) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมขนส่ง เนื่องจากการเข้าสู่ตลาดขนส่งของผู้ประกอบการรายใหม่ได้ง่ายกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับโหมดการขนส่งอื่น ๆ เช่น การขนส่งทางทะเล การขนส่งทางน้ำ หรือการขนส่งทางราง เป็นต้น ทำให้อุตสาหกรรมขนส่งของประเทศไทยมีการแข่งขันสูง ดังนั้น ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ มีความยืดหยุ่นในการให้บริการลูกค้าในราคาที่เหมาะสมและสร้างเครือข่ายที่ดีของผู้ประกอบการเอง

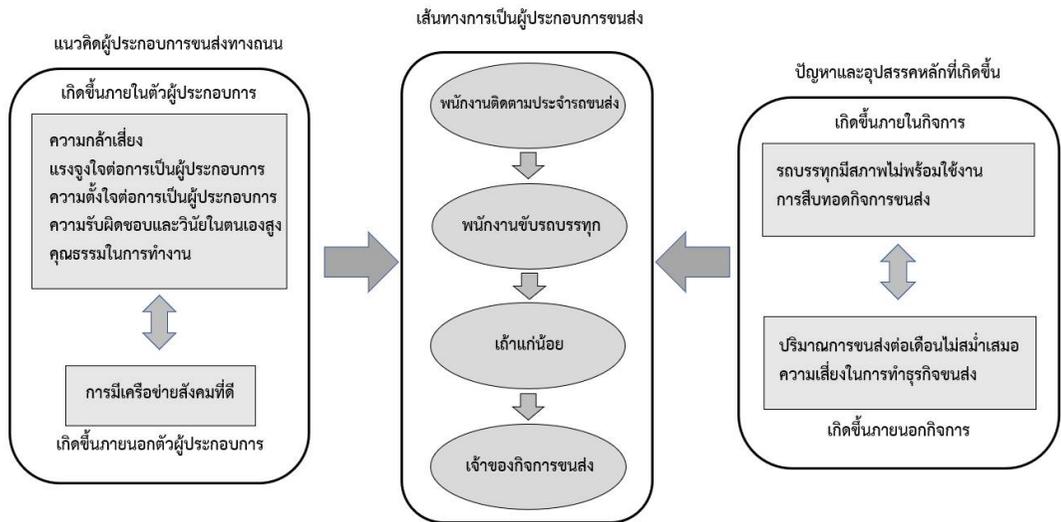
นอกจากนี้ ผู้ประกอบการบางรายยกระดับการให้บริการด้วยมาตรฐานการขนส่ง เช่น มีระบบรับรองมาตรฐานคุณภาพบริการขนส่งด้วยรถบรรทุกของกรมการขนส่งทางบก (Q Mark) หรือระบบมาตรฐาน ISO ดังที่ได้กล่าวไว้ในข้อ 2.1 เป็นต้น เพื่อสร้างความได้เปรียบในการเสนองานให้แก่ลูกค้า 3) ความเสี่ยงจากนโยบายของรัฐบาล เช่น การห้ามรถบรรทุก 10 ล้อขึ้นไปวิ่งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงประกาศใช้ พ.ร.ก. ฉุกเฉิน เนื่องจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ตั้งแต่วันที่ 26 มี.ค.-30 เม.ย. 2563 ที่ผ่านมา หรือนโยบายห้ามรถบรรทุกขนส่งวิ่งตอนกลางวัน โดยจำกัดเวลารถบรรทุกให้วิ่งแค่ 4 ชั่วโมงต่อวันตั้งแต่ 00.00 น.-04.00 น. โดยนโยบายต่าง ๆ ดังกล่าวสร้างผลกระทบต่อการขนส่งสินค้าในเขตวงแหวนกรุงเทพตะวันตก-วงแหวนกรุงเทพตะวันออก รวมถึงบางส่วนของพื้นที่ในจังหวัดปทุมธานี จังหวัดนนทบุรี และจังหวัดสมุทรปราการ จากนโยบายของรัฐบาลดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวและวางแผนการขนส่งให้สามารถส่งสินค้าแก่ลูกค้าได้ตรงเวลาและอยู่ภายใต้กฎหมาย

“ต้องทำประกันภัยสินค้านะ มันจำเป็น ไม่งั้นมันเสี่ยงเกินไป” (คุณดี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“ผมว่าทุกวันนี้ ธุรกิจขนส่งแข่งขันสูงนะ” (คุณเอฟ นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

“นโยบายรัฐบาลช่วงโควิดนี้ ต้องวางแผนขนส่งกันดี ๆ เลย” (คุณจี นามสมมุติ, ผู้ให้สัมภาษณ์)

กล่าวโดยสรุป ข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัยนี้ ผู้วิจัยสามารถสรุปภาพเส้นทางสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย โดยเริ่มต้นจากการเป็นพนักงานติดตามประจำรถขนส่ง จากนั้นได้เข้าเป็นพนักงานขับรถบรรทุก ถ้าแก่น้อยและเจ้าของกิจการขนส่งตามลำดับ ทั้งนี้เส้นทางของแต่ละเจ้าของกิจการขนส่งอาจมีรายละเอียดแตกต่างกันไป โดยมีแรงผลักดันและปัจจัยสนับสนุนเส้นทางสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนคือ แนวคิดผู้ประกอบการขนส่งทางถนนที่เกิดขึ้นทั้งภายในและภายนอกตัวผู้ประกอบการ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคหลักที่ผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทยต้องเผชิญและบริหารจัดการเพื่อให้สามารถดำรงอยู่ในเส้นทางของการเป็นผู้ประกอบการทางถนนได้ยาวนานที่สุด ดังภาพที่ 4



ภาพที่ 4 ภาพรวมของเส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย

การอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ (Discussion and Recommendation)

ผู้วิจัยศึกษาประสบการณ์เส้นทางสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย โดยใช้วิธีวิทยาแบบการศึกษาเชิงปรากฏการณ์วิทยาแนวอรรถปริวรรต พบว่า เส้นทางของกระบวนการจัดการตนเองสู่ความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur's journey) ในบริบทของประเทศไทยเริ่มต้นจากการเป็นพนักงานติดตามประจำรถขนส่งหรือเด็กติดรถก่อน ซึ่งมีรายได้ไม่แน่นอนและเป็นอาชีพฝึกหัดเพื่อให้ตนเองคุ้นเคยกับทั้งสภาพการทำงานและทักษะในการทำงานในเวลาเดียวกัน หลังจากทักษะการทำงานสูงขึ้นและโอกาสเอื้ออำนวย เด็กติดรถจะขยับสถานะเป็น

พนักงานขับรถบรรทุกซึ่งจะสังกัดบริษัทขนส่งแห่งใดแห่งหนึ่ง พนักงานขับรถบรรทุกบางคนต้องการเป็นผู้ประกอบการจึงแสวงหาโอกาสโดยสะสมเงินทุนเพื่อเป็นเงินดาวน์รถบรรทุกและเงินหมุนเวียนธุรกิจจำนวนหนึ่ง ในส่วนนี้พวกเขาได้กลายเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนมือใหม่ที่เรียกว่า เจ้าแค้น้อย โดยรถบรรทุก 18 ล้อหรือ 22 ล้อที่เจ้าแค้น้อยเป็นเจ้าของมีทั้งรถบรรทุกมือหนึ่งและรถบรรทุกมือสอง แต่ผู้วิจัยพบว่า ส่วนมากเป็นรถบรรทุกมือสองเนื่องจากราคารถบรรทุกถูกกว่า และเจ้าแค้น้อยสามารถรับผิดชอบส่งค่างวดหมด ซึ่งโดยเฉลี่ยประมาณ 4 ปี หากเจ้าแค้น้อยสามารถบริหารจัดการได้ดี จะมีการซื้อรถบรรทุกเพิ่ม ทั้งนี้ขึ้นกับความสามารถ การกล้าเสี่ยงในการลงทุนของแต่ละบุคคล โดยรถบรรทุกคันที่ 2 ขึ้นไป เจ้าแค้น้อยได้ว่าจ้างคนขับรถซึ่งเป็นบุคคลที่รู้จัก หรือญาติที่มีทักษะในการขับรถ อย่างไรก็ตาม ส่วนมากเส้นทางในการเป็นผู้ประกอบการขนส่งมักจะสิ้นสุดที่จุดนี้ ณ ปัจจุบัน มีเจ้าแค้น้อยจำนวนไม่มากที่สามารถดำเนินการจัดตั้งบริษัทขนส่งขนาดเล็กเพื่อรับงานขนส่ง เนื่องจากต้องอาศัยเงินทุนในกิจการเป็นจำนวนมาก เครือข่ายในการขนส่งและการมุ่งมั่นในอาชีพรวมถึงการมีแนวคิดผู้ประกอบการอย่างแรงกล้า ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ทายาทเจ้าของกิจการขนส่งรุ่นที่ 2 พบว่า การจัดตั้งบริษัทขนส่งเกิดขึ้นในรุ่นพ่อ ซึ่งในอดีตมีการแข่งขันการขนส่งน้อย สภาพแวดล้อมเอื้ออำนวยในการเป็นผู้ประกอบการขนส่งที่มีบริษัทขนส่งน้อยกว่าในปัจจุบัน

สำหรับแนวคิดผู้ประกอบการขนส่ง (Entrepreneurial mindset) ของเส้นทางผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในบริบทของประเทศไทย ผู้วิจัยสามารถสรุปได้เป็น 2 ประเภท คือ แนวคิดที่เกิดภายในตัวผู้ประกอบการเองและแนวคิดที่เกิดภายนอกตัวผู้ประกอบการ กล่าวคือ แนวคิดที่เกิดภายในตัวผู้ประกอบการมี 5 ประการ ได้แก่ 1) ความกล้าเสี่ยง 2) แรงจูงใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ 3) ความตั้งใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ 4) มีความรับผิดชอบและวินัยในตนเอง และ 5) มีคุณธรรมในการทำงาน ส่วนแนวคิดที่เกิดภายนอกผู้ประกอบการมีเพียง 1 ประเภท ได้แก่ การมีเครือข่ายสังคมที่ดี

จากข้อค้นพบดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า การคงอยู่ตลอดเส้นทางผู้ประกอบการขนส่งทางถนนจนประสบความสำเร็จจำเป็นต้องมาจากตัวของผู้ประกอบการเอง ซึ่งสอดคล้องเพียงบางส่วนกับศาสนสันต์ รักแตงาม และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (2560) ที่ทำการศึกษาอิทธิพลของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการของนักลงทุนที่มีผลต่อความสำเร็จในการลงทุนผ่านการมุ่งเน้นการแข่งขันของนักลงทุนรายย่อยภายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยทำการวิจัยเชิงปริมาณ ซึ่งใช้แนวคิดของ Frese (2000) เป็นกรอบในการออกแบบสอบถามการวิจัยประกอบด้วย 5 ด้าน ได้แก่ 1) ความเป็นตัวของตัวเอง 2) ความสามารถทางนวัตกรรม 3) ความกล้าเสี่ยง 4) ความใส่ใจในการเรียนรู้ และ 5) ความใส่ใจในความสำเร็จ ผู้วิจัยพบว่า มีเพียงด้านความกล้าเสี่ยงที่เป็นปัจจัยที่เหมือนกัน ส่วนด้านความใส่ใจในการเรียนรู้และด้านความใส่ใจในความสำเร็จเป็นปัจจัยแทรกอยู่ในด้านความตั้งใจต่อการเป็นผู้ประกอบการ โดยปัจจัยดังกล่าวข้างต้นเป็นพื้นฐานของแนวคิดความเป็นผู้ประกอบการทั่วไป ถึงแม้ว่าบริบทของอาชีพในงานวิจัยจะไม่เหมือนกันก็ตาม สำหรับด้านแรงจูงใจต่อการเป็น

ผู้ประกอบการ ด้านความรับผิดชอบและวินัยในตนเอง และด้านการมีคุณธรรมเป็นลักษณะเฉพาะของเส้นทาง การเป็นผู้ประกอบการขนส่งที่จำเป็นต้องมี เนื่องจากผู้ประกอบการขนส่งรายเล็กหรือเจ้าแกน้อยเป็นอาชีพบริการที่มีระดับการศึกษาและต้นทุนทางสังคมไม่มากจึงจำเป็นต้องอาศัยแนวคิดผู้ประกอบการทั้งสามด้านเพื่อผลักดันให้ดำรงอยู่บนเส้นทาง การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนของตนจนประสบผลสำเร็จ

นอกจากนี้ กมลกานต์ เทพธรรานนท์ และรัตติกรณ์ จงวิศาล (2548) ทำการศึกษาวิจัยความสัมพันธ์ระหว่างภาวะผู้นำ แรงจูงใจภายใน คุณลักษณะของผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ยังกล่าวเสริมว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และสุธีรา อะทะวงษา และสมบุญวัลย์ สัตยารักษ์วิทย์ (2557) ที่ทำการศึกษาเรื่อง คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่มีผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย กล่าวตรงกันว่า หากผู้ประกอบการมีคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้นเท่าใด ย่อมส่งผลให้ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเท่านั้น และส่งผลให้เกิดการพัฒนาผลประกอบการรวมถึงการเติบโตทางธุรกิจในที่สุด ดังนั้น หากผู้ประกอบการขนส่งต้องการประสบความสำเร็จในเส้นทาง การเป็นผู้ประกอบการจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่ต้องเรียนรู้และพัฒนาตนเองให้มีแนวคิดผู้ประกอบการขนส่งซึ่งเป็นข้อค้นพบในงานวิจัยนี้

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเสนอแนะให้หน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมการขนส่งทางบก หรือสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เข้ามามีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนผู้ประกอบการขนส่งทางถนนให้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เพื่อให้พวกเขาได้เป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนการขนส่งที่เข้มแข็งของระบบโลจิสติกส์ประเทศไทยต่อไป เนื่องจากลำพังแต่เพียงการอาศัยแนวคิดผู้ประกอบการจากภายในตัวพวกเขาแต่เพียงอย่างเดียว อาจทำให้พวกเขาสิ้นสุดเส้นทาง การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนไปในที่สุด ตัวอย่างการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ เช่น การจัดตั้งคลินิกสำหรับให้คำปรึกษาทั้งทางกฎหมายและการดำเนินการธุรกิจแก่ผู้ประกอบการขนส่งทั่วประเทศ การบริหารระบบการจัดเก็บข้อมูลผู้ประกอบการขนส่งทางบกทั่วประเทศและนำข้อมูลขนาดใหญ่ (Big data) ดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผู้ประกอบการขนส่งให้มีประสิทธิภาพ การอบรมและเสริมสร้างผู้ประกอบการขนส่งให้มีธรรมาภิบาล (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2560) หรือการสร้างความร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัยกับหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น สหพันธ์การขนส่งทางบกแห่งประเทศไทยสร้างหลักสูตรอบรมฟรีเพื่อเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการขนส่งทางถนน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการขนส่งกิจการขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งหมด 6 ด้าน ได้แก่ 1) การหาที่ปรึกษาที่ดี 2) การสร้างเครือข่าย 3) การเรียนรู้ความเป็น

ผู้ประกอบการ 4) การวิเคราะห์ตนเองกับธุรกิจ 5) การมีทักษะในการจัดการหรือแก้ไขวิกฤตที่เกิดขึ้น และ 6) การศึกษาอุตสาหกรรม (บุญญภณ เทพประสิทธิ์, 2557) เป็นต้น

ส่วนปัญหาและอุปสรรคหลักที่เกิดขึ้นในเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทย ผู้วิจัยสรุปประเด็นหลัก ๆ ได้ทั้งหมด 4 ประเด็น ได้แก่ 1) ปริมาณการขนส่งต่อเดือนไม่สม่ำเสมอ 2) รถบรรทุกมีสภาพไม่พร้อมใช้งาน 3) ความเสี่ยงในการทำธุรกิจขนส่ง และ 4) การสืบทอดกิจการขนส่ง อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยพบว่า มีความน่ากังวลในประเด็นการสืบทอดกิจการของผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทยเป็นอย่างมาก และแนวโน้มของการสืบทอดกิจการของธุรกิจการขนส่งที่ลดลง ซึ่งสอดคล้องกับ Leach (2011) ที่กล่าวว่า ณ ปัจจุบัน การสืบทอดกิจการในธุรกิจครอบครัวต้องเผชิญหน้ากับความท้าทายอย่างมากเมื่อถึงเวลาต้องส่งต่อธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่น จากข้อมูลทางสถิติพบว่า ธุรกิจครอบครัวของผู้ก่อตั้งรุ่นที่ 1 ไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อในรุ่นที่ 2 ประมาณ 70 เปอร์เซ็นต์ และความล้มเหลวของการสืบทอดธุรกิจเพิ่มสูงขึ้นถึง 90 เปอร์เซ็นต์ในรุ่นที่ 3

ผู้วิจัยเสนอแนะให้เจ้าของกิจการขนส่งรุ่นที่ 1 จำเป็นต้องวางแผนการสืบทอดธุรกิจครอบครัวให้ประสบความสำเร็จตามงานวิจัยของฉันทวรรณ เอ็งฉ้วน และพิทักษ์ ศิริวงศ์ (2560) ที่กล่าวว่า กระบวนการสืบทอดกิจการมีทั้งหมด 3 ระยะ 7 ขั้นตอน ดังนี้ ระยะที่ 1 ก่อนการสืบทอดธุรกิจ ประกอบด้วย ขั้นที่ 1 ผู้ก่อตั้งเตรียมแผนการสืบทอดธุรกิจ ขั้นที่ 2 เตรียมและบ่มเพาะทายาท ขั้นที่ 3 การพัฒนาทายาทผู้สืบทอด ระยะที่ 2 การเข้ามาเรียนรู้และทำงานในธุรกิจ ประกอบด้วย ขั้นที่ 4 ทายาทเข้ามาเรียนรู้งาน ขั้นที่ 5 ทายาทเข้ามาทำงานในธุรกิจครอบครัว ระยะที่ 3 การถ่ายโอนธุรกิจ ประกอบด้วย ขั้นที่ 6 เริ่มรับช่วงต่อการจัดการธุรกิจ ขั้นที่ 7 เข้ามามีบทบาทในการจัดการธุรกิจอย่างเต็มตัว อย่างไรก็ตาม การสืบทอดกิจการขนส่งให้ประสบความสำเร็จต้องอาศัยระยะเวลาและมีความซับซ้อนในกระบวนการ สอดคล้องกับ Goldberg (1996) ที่กล่าวว่า ทายาทผู้สืบทอดกิจการที่มีประสบการณ์ภายในครอบครัวจากการเข้ามาเรียนรู้และทำงานในระหว่างกระบวนการสืบทอดกิจการ จะมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จมากกว่าผู้ที่ไม่มีความรู้ ประสบการณ์ ดังนั้นในกระบวนการสืบทอดกิจการขนส่งจึงต้องอาศัยกระบวนการดังกล่าวเพื่อให้สามารถคงอยู่ในเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนยาวนานที่สุด

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยพบว่า อีกเหตุผลหนึ่งในการสนับสนุนการสิ้นสุดความเป็นผู้ประกอบการขนส่งของเจ้าแกนน้อย คือ ทักษะคนที่สังคมมีต่ออาชีพพนักงานขับรถบรรทุกในประเทศไทยยังไม่ดีมากนัก ส่วนมากจะมองว่างานขับรถขนส่งเป็นงานที่ไม่มีเกียรติและใช้แรงงาน ทั้งที่ พนักงานขับรถบรรทุกที่มีพื้นฐานการศึกษาน้อยเหล่านี้ทำงานในอาชีพสุจริต เป็นบุคคลสำคัญที่ขับเคลื่อนระบบโลจิสติกส์ของประเทศและมีรายได้เฉลี่ยสูงเมื่อเทียบกับวุฒิการศึกษา กล่าวคือ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของพนักงานขับรถบรรทุกขั้นต่ำประมาณ 18,000-25,000 บาทต่อเดือน หากช่วงเศรษฐกิจดีมีการขนส่งมากอาจมีรายได้ต่อเดือนสูงถึง 35,000-45,000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปกรณ์ ตระการวชิรหัตถ์

สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์ และอุบลวรรณ ภวากานันท์ (2557) ที่กล่าวว่า สังคมไทยให้การยอมรับสถานะทางสังคมของอาชีพพนักงานขับรถบรรทุกที่ด้อยต่ำกว่าอาชีพอื่น และเป็นมายาคติที่มองว่าเป็นอาชีพที่ไม่มีเกียรติเทียบเท่าอาชีพอื่น ๆ

สำหรับปัญหาทัศนคติเชิงลบของสังคมต่ออาชีพพนักงานขับรถบรรทุกในประเทศไทยที่มีมาอย่างยาวนาน ปัญหาดังกล่าวต้องอาศัยเวลาและการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากหน่วยงานภาครัฐหลายฝ่ายในการร่วมเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและส่งเสริมอาชีพพนักงานขับรถบรรทุกในประเทศ เช่น กรมพัฒนาฝีมือแรงงานสร้างรางวัลระดับชาติประจำปีเชิดชูพนักงานขับรถบรรทุกที่มีคุณภาพทั่วประเทศเพื่อให้เกิดการพัฒนาฝีมือแรงงานและสร้างทัศนคติที่ดีทั้งต่อตัวพนักงานขับรถบรรทุกและการรับรู้ของสังคม กรมประชาสัมพันธ์สร้างสื่อประชาสัมพันธ์เชิงบวกต่ออาชีพพนักงานขับรถบรรทุก กรมการขนส่งทางบกร่วมมือกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจัดอบรมทักษะพนักงานขับรถบรรทุก เช่น กฎหมายจราจร การขับขี่บนถนนอย่างปลอดภัย การพัฒนาบุคลิกภาพและทัศนคติที่ดีต่องานบริการ (ศักร์ระภีร์ วรวัฒน์นะปริญญา, 2562) รวมถึงการอบรมจริยธรรมแก่พนักงานขับรถบรรทุกทั่วประเทศเพื่อสร้างความตระหนักและคุณค่าแก่พนักงานขับรถบรรทุก สิ่งเหล่านี้ส่งผลให้พนักงานขับรถบรรทุกเกิดความภาคภูมิใจในอาชีพและเล็งเห็นความสำคัญของตนเองที่เป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย รวมถึงส่งผลให้สังคมมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพพนักงานขับรถบรรทุก ยกตัวอย่างเช่น ในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ในประเทศไทยที่ผ่านมา พนักงานขับรถบรรทุกมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการกระจายอุปกรณ์ทางการแพทย์ หน้ากากอนามัย เจลแอลกอฮอล์ สินค้าอุปโภคบริโภคต่าง ๆ ไปทั่วประเทศในช่วงเวลาที่รัฐบาลขอความร่วมมือให้ประชาชนอยู่ในบ้านของตนเอง เป็นต้น ในขณะที่เดียวกัน พนักงานขับรถบรรทุกเองจำเป็นต้องสร้างพฤติกรรมเชิงบวกต่ออาชีพตนเอง เช่น การไม่ขับรถบรรทุกเกินความเร็วที่กฎหมายกำหนด การเอื้ออาทรในการใช้ถนนร่วมกับรถประเภทอื่น ๆ เป็นต้น ดังนั้น ผู้วิจัยสรุปแนวทางการแก้ปัญหาทัศนคติเชิงลบต่ออาชีพพนักงานขับรถบรรทุกของสังคม 2 แนวทาง ได้แก่ 1) การส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ และ 2) พฤติกรรมที่ดีของพนักงานขับรถบรรทุก โดยทั้ง 2 แนวทางดังกล่าวจะมีส่วนช่วยสร้างทัศนคติที่ดีต่ออาชีพพนักงานขับรถบรรทุกในประเทศไทยให้ดียิ่งขึ้น

กล่าวโดยสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จบนเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในประเทศไทยจำเป็นต้องเรียนรู้และพัฒนาตนเองให้มีสมรรถนะและแนวคิดของความเป็นผู้ประกอบการภายในตนเอง ซึ่งแนวคิดผู้ประกอบการขนส่งทางถนนทั้ง 6 ประการที่เป็นข้อค้นพบในงานวิจัยนี้สามารถเรียนรู้และพัฒนาให้เกิดขึ้นได้ ทั้งนี้ เพื่อเป็นแรงขับเคลื่อนให้สามารถดำรงอยู่ในเส้นทางแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการทางขนส่งถนนของประเทศไทย นอกจากนี้ หน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางถนนและหน่วยงานส่งเสริมผู้ประกอบการขนส่งจำเป็นต้องให้

ความสำคัญและพัฒนาผู้ประกอบการขนส่งไทยให้มีศักยภาพเพื่อสนับสนุนระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพของประเทศต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต (Future Research)

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยศึกษาเส้นทาง การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนนในบริบทของประเทศไทยสิ้นสุดเพียงทายาทรุ่นที่ 2 ของกิจการ งานวิจัยนี้ยังสามารถพัฒนาต่อยอดเรื่องเส้นทาง การเป็นผู้ประกอบการขนส่งในประเด็นการสืบทอดกิจการขนส่งเพื่ออธิบายภาพธุรกิจขนส่งในประเทศไทยให้สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น โดยอาจศึกษาเจาะลึกถึงกระบวนการสืบทอดธุรกิจขนส่งที่เป็นธุรกิจครอบครัว อย่างไรก็ตามอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ หรือปัจจัยที่ส่งผลให้การสืบทอดกิจการขนส่งประสบความสำเร็จในเส้นทาง การเป็นผู้ประกอบการขนส่งทางถนน เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง (References)

- กมลกานต์ เทพรานนท์ และรัตติกรณ์ จงวิศาล. (2548). ความสัมพันธ์ระหว่าง ภาวะผู้นำ แรงจูงใจ ภายใน คุณลักษณะของผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการของวิสาหกิจขนาด กลางและขนาดย่อม. *วารสารสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์*, 32(3), 120-133.
- กฤษเชาว์ นันทสุดแสง. (2561). การศึกษาแนวทางการบริหารจัดการด้านความปลอดภัยในการ ขนส่งของผู้ประกอบการขนส่งปิโตรเคมีในภาคตะวันออก. *วารสารวิจัยและพัฒนา วไลยอลง กรมในพระบรมราชูปถัมภ์ สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์*, 13(3), 72-78.
- ฉันทวรรณ เอ็งฉ้วน และพิทักษ์ ศิริวงศ์. (2560). การให้ความหมาย ที่มาของความหมาย และ กระบวนการสืบทอดธุรกิจครอบครัว กลุ่มร้านจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป: การวิจัยเพื่อสร้าง ทฤษฎีฐานราก. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 10(3), 299-316.
- ชาย โปธิสิตา. (2554). *ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ* (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์พับลิชชิ่ง.
- ฐาปนี เรื่องศรีโรจน์ และขวัญกมล ดอนขวา. (2563). ปัจจัยเสริมสร้างอิทธิพลของคุณภาพการบริการ ที่มีต่อสมรรถนะการให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนของผู้ให้บริการโลจิสติกส์. *วารสารชุมชน วิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา*, 14(2), 57-68.
- ปกรณ ตรีการวชิรหัตถ์, สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์ และอุบลวรรณ ภวากานันท์. (2557). การวิเคราะห์ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขาดแคลนพนักงานขับรถบรรทุกในระดับอุตสาหกรรมและระดับ ธุรกิจ. *วารสารการจัดการ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์*, 3(2), 11-30.
- ประจักษ์ ปฎิทัศน์. (2560). *จิตวิทยาสำหรับผู้ประกอบการ*. กรุงเทพฯ: ศูนย์ผลิตตำราเรียน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.

- อาทิซ แซ่ลี และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์. (2558). ศักยภาพการจัดการธุรกิจและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการไร้สำปะหลัง อำเภอปอพลอย จังหวัดกาญจนบุรี. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง*, 4(2), 1-12.
- อัญญา ปลดเปลื้อง. (2556). การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปรากฏการณ์วิทยา. *วารสารพยาบาลกระทรวงสาธารณสุข*, 23(2), 1-10.
- อำนาจ ธีระวิช. (2549). *การจัดการธุรกิจขนาดย่อม* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- Goldberg, S. D. (1996). Research note: effective successors in family-owned businesses: significant elements. *Family Business Review*, 9(2), 185–197.
- Groenewald, T. (2004). A Phenomenological research design illustrated. *International Journal of Qualitative Methods*, 3(1), 42–55.
- Hnátek, M. (2015). Entrepreneurial thinking as a key factor of family business success. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 181, 342–348.
- Hulten, P., Tumunbayarova, Z. (2020). Building students' entrepreneurial mindsets: Results from an intervention at a Russian university. *The International Journal of Management Education*, 18(2), 1-12.
- Krauss, S. I., Frese, M., Friedrich, C., & Unger, J. M. (2005). Entrepreneurial orientation: A psychological model of success among southern African small business owners. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 14(3), 315–344.
- Laverty, S. M. (2003). Hermeneutic phenomenology and phenomenology: a comparison of historical and methodological considerations. *International Journal of Qualitative Methods*, 2(3), 21–35.
- Leach, P. (2011). *Family Businesses: The Essentials*. London: Profile Books.
- Nanni, A. (2019). Entrepreneurship, entrepreneurial orientation, and educational entrepreneurship. *Interdisciplinary Studies Journal*, 19(1), 184-209.

แปลงเอกสารอ้างอิงภาษาไทยเป็นภาษาอังกฤษ (Translated Thai References)

- Theptaranon, K., & Chongvisal, R. (2005). Khwamsamphan rawang phawa phu raeng chungchai phainai khunnalaksana khong phuprakopkan kap khwam nai kanprakop kan khong wisahakit khanat klang læ khanat yom [The relationships among leadership, intrinsic motivation, characteristics of entrepreneurs and business success of small and medium enterprises]. *Journal of Social Sciences and Humanities*, 32(3), 120-133.

- Nanthasudsawaeng, K. (2018). Kansuksa næothang kanborihan chatkan dan khwamplotphai nai kan khonsong khong phuprakopkan khonsong pitrokhemi nai phak tawan ok [A study on the management of transport safety of petrochemical transportation operators in Eastern region]. *VRU Research and Development Journal Humanities and Social Science*, 13(3), 72-78.
- Engchuan, C., & Siriwong, P. (2017). Kanhai khwammai thima khong khwammai læ krabuankan supthot thurakit khropkhrua klum ran chamnai suapha samretrup: kanwichai phua sang thritsadi thanrak [The social construction meaning, source of meaning and family business succession of clothing stores: research to create grounded theory]. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 10(3), 299-316.
- Phothisita, C. (2011). *Sat læ sin hæng kanwichai choeng khunnaphap* [Science and art of qualitative research] (5th ed.). Bangkok: Ammarin Printing and Publishing.
- Ruangsiroj, T., & Donkwa, K. (2020). Patchai søemsang itthiphon khong khunnaphap kan borikan thi mi tosamatthana kanhai borikan khonsong sinkha thang thanon khong phu hai borikan lochittik [Influence enhancement factors for service quality on road freight transportation service performance of logistics service providers]. *NRRU community Research Journal*, (2)14, 57-68.
- Trakarnvachirahut, P., Sirisoponsilp, S., & Pavakanun, U. (2014). Kan wikhro patchai thi mi itthiphon to kan khatkhlaen phanakngan khap rotbanthuk nai radap utsahakam læ radap thurakit [Analysis of factors influencing the shortage of truck drivers at the industry-level and firm - level]. *WMS Journal of Management*, 3(2), 11-30.
- Pratitas P., (2017). *Chittawithaya samrap phuprakopkan* [Psychology for entrepreneurship]. Bangkok: Book Center of King Mongkut's University of Technology North Bangkok.
- Tepprasit, P. (2014). Kante ri yom khwam phrom khong phuprakopkan khonsong sinkha thang bok nai kan khao su talat prachakhom setthakit Asian korani suksa wisahakit khanat klang læ khanat yom nai prathet Thai [Land transportation entrepreneurs' preparation to enter Asian economic community markets a case study: Small and Medium Enterprise (SMEs) in Thailand]. *Journal of Business Administration Association of Private Higher Education Institutions of Thailand*, 3(1), 33-40.

- Ueasangkomsate, P. (2005). *Datchani watphon kandamnœn ngan phuprakopkan khonsong sinkha antarai duai rotbanthuk korani sukxa sinkha namman chuaphlœng* [Key performance indicators of truck carriers: a case study of fuel oil] (Master's thesis). Chulalongkorn University: Bangkok.
- Rukthangam, S. & Jadesadalug, V. (2017). Itthiphon khong khunnalaksana kan pen phuprakopkan khong nak longthun thi mi phon to khwamsamret nai kanlongthun phan kan mungnen kan khængkhan khong nak longthun rai yoi phainai Talat Laksap hæng Prathet Thai [Influencing of entrepreneurship characteristics of investor to investment success through competitive orientation of retail investors within the exchange of Thailand]. *Srinakharinwirot Business Journal*, 8(2), 96-109.
- Loetyingyot, S. & Theppanya, P. (2014). Botbat phak rat læ phak ekkachon to kanphatthana rabop kanchatkan lochittik khong phuprakopkan khonsong duai rotbanthuk klum wisahakit khanat klang læ khanat yom nai prathet Thai [Role of public and private sector on the logistics system development of small and medium trucking transport enterprise in Thailand]. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 7(1), 506-524.
- Worawattanaparinya, S. (2019). Samatthana thi khat wang læ samatthana tam saphap ching khong phanakngan khap rotbanthuk nai mummong khong phuprakopkan khonsong sinkha thang thanon changwat ra yong [Desirable and actual competencies of a truck driver as perceived of road transport operators in Rayong province]. *Graduate School Journal Chiang Rai Rajabhat University*, 12(2), 133-149.
- Tripopsakul, S., Guelich, U., & Achtzehn, D. (2015). Kansuksa patchai kanrapru to khwamtangchai pen phuprakopkan: korani sukxa priapthiap prathet Thai læ klum prathet nai thawip Echia Yurop læ latin amerika [The study of individual's cognitive perceptions on entrepreneurial intention: the comparative study of Thailand, Asian, European, and Latin America countries]. *Chulalongkorn Business Review*, 37(146), 76-96.
- Atawongsa, S. & Satyarakwit, S. (2014). khunnalaksana khong kn pen phuprakopkan læ laksana khong sathanprakopkan thi mi phon to kan charœn tœpto khong wisahakit khanat klang læ khanat yom khong prathet Thai [The effects of entrepreneurial orientation and enterprise characteristics on Thai small and medium enterprises' growth]. *Suthiparithat Journal*, 28(85), 61-79.

- Kenaphoom, S. (2019). *Thotrahat kansang krop næokhit kanwichai læ kansang konlayout chak than kanwichai* [Decoding research conceptual framework and constructing research-based strategies]. Bangkok: Chulalongkorn University Press.
- Office of the National Economic and Social Development Council. (2018). *Satsuan kan khonsong khong prathet Thai* [The Ratio of transportation in Thailand]. Retrieved June 19, 2018, from <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiMmVmOWI4NjAtMTUyNS00NzhmLTk3N2QtOTQyNzMxMTdhMmEzliwidCl6IjZmNDQzMmRjLTIwZDI0NDQxZC1iMWRiLWFiMzM4MGJhNjMzZCIsImMiOiJEWfQ%3D%3D>
- The Office of Small and Medium Enterprises Promotion. (2017). *Sorsorwor chong thammaphiban phuprakopkan SMEs Thai* [Good Governance in Thai SMEs]. Retrieved December 1, 2020, from [https://www.sme.go.th/upload/mod_download/2ขงธรรมาภิบาลผู้ประกอบการ.สสว.SMEsไทย.\(กป\)pdf](https://www.sme.go.th/upload/mod_download/2ขงธรรมาภิบาลผู้ประกอบการ.สสว.SMEsไทย.(กป)pdf)
- Saelee, A. & Jadesadalug, V. (2015). Sakkayaphap kanchatkan thurakit læ khunnalaksana khong phuprakopkan thi song phon to khwamsamret khong phuprakopkan rai sampalang amphœ bo phloi changwat kanchana buri [Effect of business management potential and entrepreneur's personality on cassava entrepreneur's success in Bo Phloi District, Kanchanaburi province]. *Lampang Rajabhat University Journal*, 4(2), 1-12.
- Plodpluang, U. (2013). Kan wikhro khomun chœng prakottakan witthaya [Data analysis in phenomenology studies]. *Nursing Journal of the Ministry of Public Health*, 23(2), 1-10.
- Theeravanich, A. (2006). *Kanchatkan thurakit khanat yom* [Small business management]. Bangkok: Kasetsart University Press.