

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุก ในจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษา บริษัทนัมซึ่งี่เสี่ยงส่ง 1988 จำกัด พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนการลงทุนลดค่ามากกว่า 7.5 % โดยผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต่างๆ สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

จากข้อมูลการสำรวจคู่แข่งชั้น ทำให้ทราบว่า มีผู้ให้บริการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย โดยมีปริมาณรถบรรทุกที่วิ่งสู่จังหวัดเชียงราย(บรรทุกสินค้าอุปโภคบริโภค)มีประมาณ 31 เที่ยวต่อวัน ซึ่งถือว่าเป็นปริมาณที่สูง ทำให้ทราบได้ว่าตลาดจังหวัดเชียงรายเป็นตลาดที่น่าสนใจ อีกทั้ง ธุรกิจที่ให้บริการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงรายส่วนใหญ่ เป็นขนส่งขนาดกลางและไปจนถึงขนาดเล็ก และยังมีผู้นำตลาดที่ชัดเจน

การสำรวจข้อมูลตลาดโดยการเก็บแบบสอบถามในเรื่องการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อลูกค้าในการเลือกใช้บริการของธุรกิจขนส่งในจังหวัดเชียงราย จำนวนตัวอย่าง 174 ตัวอย่าง สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบไปด้วย กลุ่มตัวอย่างใน 4 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอแม่สาย อำเภอแม่จัน อำเภอพาน และแยกตามกลุ่มประเภทสินค้า ซึ่งได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย วัสดุก่อสร้าง ประดับยนต์ ยาและเวชภัณฑ์ เครื่องเขียน เครื่องใช้ไฟฟ้า ขนม เป็นต้น กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นผู้ประกอบธุรกิจมาเป็นระยะเวลามากกว่า 20 ปี

พฤติกรรมการใช้บริการธุรกิจขนส่งของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ จะมีการใช้บริการทุกวัน โดยมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าเฉลี่ย 1,001 – 5,000 บาทต่อเดือน และผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการบริษัทขนส่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับ และมีลักษณะการจ่ายค่าบรรทุกโดยการจ่ายแบบเงินสดปลายทาง คือการเก็บค่าบรรทุกเมื่อจัดส่งสินค้าถึงมือผู้รับทันที

จากการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการธุรกิจขนส่ง ความรวดเร็วในการขนส่งสินค้า คือ ปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุด โดยมีปัจจัยด้านสภาพสินค้าเมื่อถึงมือผู้รับเป็นปัจจัยรองลงมาอันดับสอง ส่วนปัจจัยที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญน้อยที่สุดคือ เทคโนโลยีที่ทันสมัยของบริษัทขนส่ง และปัจจัยด้านชื่อเสียงของบริษัทขนส่งเป็นปัจจัยที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญน้อย

รองลงมา โดยบริษัทขนส่งสินค้าที่กลุ่มตัวอย่างใช้บริการมากที่สุด โดยไม่พิจารณาความถี่ในการใช้บริการคือ บริษัทสยามเฟรชทิวส์ รองลงมาคือบริษัทเกียรตินิยมขนส่ง แต่หากวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยที่ได้จากการนำความถี่ในการใช้บริการมาพิจารณาร่วมด้วยจะพบว่า บริษัทขนส่งที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด ได้แก่ บริษัทโชคพูนทรัพย์ขนส่ง รองลงมาคือ บริษัท ก.นพกิจขนส่ง บริการเสริมที่กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการให้บริษัทขนส่งมีมากที่สุด คือ การกำหนดเวลาที่สินค้าถึงปลายทาง รองลงมาคือ การประกันความเสียหายตามมูลค่าของสินค้า แต่หากพิจารณาจากค่าเฉลี่ย จะพบว่า บริการเสริมที่กลุ่มตัวอย่างมากที่สุด คือ บริการจัดส่งสินค้าด่วน รองลงมา คือ บริการกำหนดเวลาที่สินค้าถึงที่หมายปลายทาง

หากมีบริษัทขนส่งแห่งใหม่มาเปิดให้บริการในจังหวัดเชียงราย พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังไม่แน่ใจที่จะไปใช้บริการ แต่เมื่อเปลี่ยนคำถามจากหากบริษัทนัมซี่เส็งขนส่งมาเปิดให้บริการในจังหวัดเชียงรายจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความไม่แน่ใจที่จะใช้บริการบริษัทนัมซี่เส็งขนส่งลดลง โดยมีสัดส่วนที่มากกว่าการที่จะใช้บริการเพียงเล็กน้อย ซึ่งจากแบบสอบถามจะพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่รู้จักบริษัทบริษัทนัมซี่เส็งขนส่ง

การกำหนดส่วนประสมทางการตลาดบริการของโครงการฯสรุปได้ดังนี้

1. **ผลิตภัณฑ์/บริการ(Product/Service)** ส่วนนี้เป็นส่วนที่สำคัญที่สุด เพราะเมื่อพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการของขนส่งของกลุ่มตัวอย่างปัจจัยหลักคือด้านบริการ อันได้แก่ ความรวดเร็วในการขนส่งสินค้า สภาพสินค้าเมื่อถึงมือ ความรับผิดชอบต่อสินค้าที่จัดส่ง ทำให้บริษัทต้องเน้นด้านการบริการมากที่สุด ซึ่งจุดนี้เป็นข้อได้เปรียบของบริษัทนัมซี่เส็งขนส่งซึ่งจุดนี้เป็นจุดแข็งของนัมซี่เส็ง ในด้านความรวดเร็วในการขนส่งสินค้า ความรับผิดชอบต่อสินค้าที่จัดส่ง รวมถึงบริการส่วนเพิ่ม (Exceeded service) คือ การที่ลูกค้าได้รับการบริการที่เกินความความคาดหวัง โดยบริการที่ลูกค้าต้องการมากที่สุด คือ การกำหนดเวลาที่สินค้าถึงปลายทาง รองลงมาเป็นการรับประกันความเสียหายตามมูลค่าของสินค้า ต่อมาเป็น บริการจัดส่งสินค้าด่วน

2. ราคา (Price)

ถึงแม้ในส่วนราคาจะเป็นปัจจัยในอันดับที่ ห้าแต่หากพิจารณาจากค่าเฉลี่ยทำให้พบว่ายังอยู่ในระดับการมีความค่อนข้างสำคัญ อีกทั้งด้านราคาถือเป็นจุดอ่อนของบริษัทนัมซี่เส็งขนส่งซึ่งโดยเฉลี่ยมีค่าบรรทุกโดยเฉลี่ยสูงกว่ากลุ่มธุรกิจขนส่งในจังหวัดเดียวกัน ซึ่งถึงแม้ปัจจัยด้านราคาจะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกบริษัทขนส่ง แต่ทางบริษัทนัมซี่เส็งมีนโยบายการตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่ง แต่เป็นราคาเพื่อการแข่งขัน โดยส่วนที่สูงเป็นการสร้างความแตกต่างในด้านบริการที่รวดเร็วและความรับผิดชอบต่อสินค้าที่เป็นจุดอ่อนของคู่แข่ง ซึ่งมีปัญหาด้านระยะเวลาในการจัดส่งสินค้า

และการรับผิดชอบต่อสินค้า และการตั้งราคา ในกรณีพื้นที่จัดส่งอยู่คนละพื้นที่ ให้แยกตามระยะทาง และต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น โดยการบวกเพิ่มเปอร์เซ็นต์

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

มีการจัดระบบการกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ และคุ้มค่าที่สุด การแยกความรับผิดชอบและพื้นที่การดูแลลูกค้าที่ชัดเจน การปรับปรุงสถานที่ให้บริการให้สะดวกต่อการมาใช้บริการของลูกค้าและสะดวกต่อการปฏิบัติงาน รวมถึงการออกสำรวจความเป็นไปได้ ในการตั้งจุดรับสินค้าชั่วคราว ในแต่ละฤดูกาล

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) การส่งเสริมบริการ

จากรายงานการวิจัยตอนที่ห้าจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนความไม่แน่ใจที่จะใช้บริการของโครงการสูงอยู่ จากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่า ความไม่แน่ใจดังกล่าวเกิดจาก

1. การรับรู้รายละเอียดในด้านบริการบริษัท กลุ่มตัวอย่างมีไม่มากเท่าใดนัก จำเป็นต้องพิจารณาจากปัจจัยด้านต่างๆ เช่นสถานที่ตั้ง ผู้ส่ง การบริการ ราคา เป็นต้น
2. การรับรู้ในด้านลบที่มีต่อสินค้าเสี่ยงในด้านราคาค่าบรรทุกที่สูง ทำให้ลูกค้าไม่มั่นใจ จึงจำเป็นต้องดูรายละเอียดค่าบรรทุกของทางบริษัทนั้นที่เสี่ยงก่อน

ซึ่งจากปัญหาดังกล่าวทำให้บริษัทนั้นที่เสี่ยงจำเป็นต้องมีการสร้างการรับรู้ แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ในจุดแข็งของบริษัทในเรื่องความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า และสร้างความเข้าใจเพื่อลดจุดอ่อนในด้านการรับรู้ในด้านลบกับความเข้าใจในด้านราคาที่สูง แต่ในการสร้างการรับรู้ในชื่อและบริการทำได้ง่ายและใช้ต้นทุนน้อย เนื่องจากลูกค้ามีการรับรู้ในชื่อและบริการของบริษัทนั้นที่เสี่ยงอยู่มากพอสมควร การส่งเสริมการตลาด โดยการนำระบบการลดค่าบรรทุกตามปริมาณการใช้บริการ

สำหรับการพยากรณ์ยอดขายจะพิจารณาจากตลาดรวม และข้อมูลการวิจัยตลาด และข้อมูลสำรวจคู่แข่งอันเป็นธุรกิจขนส่งในจังหวัดเชียงราย โดยสามารถประมาณการส่วนแบ่งตลาดสินค้ารายชิ้นขาขึ้น(จำนวนเที่ยว) เท่ากับ 7 เที่ยวต่อวัน โดยโครงการได้วางแผนจะดำเนินกิจกรรมทางด้านการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายไว้หลายกิจกรรม ซึ่งการดำเนินกิจกรรมต่างๆนี้ โครงการประมาณการค่าใช้จ่ายไว้เท่ากับ 456,100 บาท ในปีที่ 1 และเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 10 ต่อปี

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การสำรวจพื้นที่ที่มีความเหมาะสมสำหรับธุรกิจขนส่งในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย พบว่าทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมได้แก่พื้นที่ติดถนน ซุปเปอร์ไฮเวย์ ตำบลสันทราย อ.เมือง จังหวัดเชียงราย โดยมีระยะทางประมาณ 5 กิโลเมตร จากตัวเมืองโดยพิจารณาจากรูปแบบการ

ทำงานของบริษัท สามารถคาดคะเนขนาดพื้นที่ของโครงการฯ โดยใช้พื้นที่ทั้งหมด 4 ไร่ 6,400 ตารางเมตร การใช้พื้นที่ของธุรกิจขนส่งแบ่งตามลักษณะการให้บริการได้ 3 ส่วน คือพื้นที่การให้บริการกระจายสินค้าจากกรุงเทพฯ พื้นที่ให้บริการรับสินค้าลงกรุงเทพฯ และฝ่ายสนับสนุน โดยกิจการมีการลงทุนสินทรัพย์ในส่วนยานพาหนะ 4,630,000 บาท และเครื่องจักรอุปกรณ์ 426,000 บาท

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

ผลการศึกษาด้านการจัดการพบว่า รูปแบบการดำเนินงานในรูปแบบบริษัท จำกัด โดยการจดทะเบียนขอเพิ่มสำนักงาน สาขา และโครงสร้างองค์การแบ่งเป็นสองส่วน คือส่วนสนับสนุน และส่วนปฏิบัติการ โดย การจัดโครงสร้างจะเน้นที่ฝ่ายปฏิบัติการเนื่องจากเป็นงานบริการ ซึ่งแบ่งได้อีก 2 ฝ่ายหลัก คือฝ่ายขายขึ้น และฝ่ายขายล่อง โครงการใช้พนักงาน คนงาน และคนขับรถทั้งหมด 40 คน

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จากผลการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินของโครงการลงทุนสามารถสรุปได้ว่า การลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษา บริษัทนัมซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด มีเงินลงทุนในโครงการทั้งสิ้น 32,903,520 บาท โดยเป็นเงินจากส่วนเจ้าของทั้งหมด โดยโครงการมีระยะเวลาคืนทุนภายในเวลา 3 ปี 6 เดือน 2 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิหลังสิ้นสุดโครงการ 10 ปี เท่ากับ 53,076,946 บาท ณ อัตราคิดลด เท่ากับ 7.5% และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับ 30.7 % ดังนั้นสรุปได้ว่า “ มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษา บริษัทนัมซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด โดยให้ผลตอบแทนลดค่ามากกว่า 7.5%” และจากการวิเคราะห์ความไวของอัตราผลตอบแทนของโครงการเมื่อเปลี่ยนแปลงยอดขายที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ ศูนย์ คือ อัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายที่ลดลง 15.2 %

ข้อเสนอแนะ

1. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของ โครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษา บริษัทนัมซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด เป็นเพียงแนวทางเบื้องต้นในการวิเคราะห์ก่อนการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น ในช่วงระยะเวลาที่ผู้ลงทุนจะตัดสินใจลงทุนในธุรกิจขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุก ไม่ว่าจะในจังหวัดเชียงรายหรือจังหวัดใดก็ตาม ควรทำการทบทวนเงื่อนไขต่างๆ ณ เวลานั้นและทำการปรับปรุงให้เหมาะสมเสียก่อนเพื่อสามารถวิเคราะห์โครง

การลงทุนได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ทำให้ผู้ลงทุนเกิดความมั่นใจว่าจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่คาดหวังไว้

2. จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษา บริษัทนิ่มซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด หากผู้ลงทุนจะนำมาพิจารณาลงทุนในธุรกิจขนส่ง ควรมีการศึกษารูปแบบระบบการทำงานให้ชัดเจน เนื่องจากรูปแบบการทำงานของแต่ละกิจการต่างกัน ดังนั้นรูปแบบการดำเนินงานที่แตกต่างจะส่งผลต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในด้านการดำเนินงาน อันจะส่งผลให้การวิเคราะห์โครงการลงทุนไม่ถูกต้อง และคลาดเคลื่อนได้

3. จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษา บริษัทนิ่มซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด มีข้อสังเกตประการหนึ่งคือ เมื่อพิจารณาเงินสดในกระแสเงินสดล่วงหน้า หรือบุคคลล่วงหน้าจะพบว่า โครงการฯถือเงินสดไว้ค่อนข้างมาก มิได้นำเงินสดดังกล่าวไปลงทุนด้านอื่น หรือนำไปจ่ายปันผลให้หุ้นส่วน ทั้งนี้เนื่องจากการประเมินโครงการลงทุนด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV)และวิธีอัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) อยู่ภายใต้สมมติฐานว่ามีการนำกระแสเงินสดรับระหว่างงวดกลับไปลงทุนซ้ำ (Reinvestment)ในโครงการนั้นๆ(หรือโครงการอื่นๆที่ได้รับผลตอบแทนเท่ากัน) อย่างไรก็ตามในการดำเนินงานจริง ผู้บริหารโครงการอาจนำเงินสดดังกล่าวไปลงทุนด้านอื่น หรือนำไปจ่ายปันผลให้หุ้นส่วนก็ได้ แต่ทั้งนี้จะต้องไม่ทำให้โครงการฯประสบภาวะเงินสดขาดมือ