

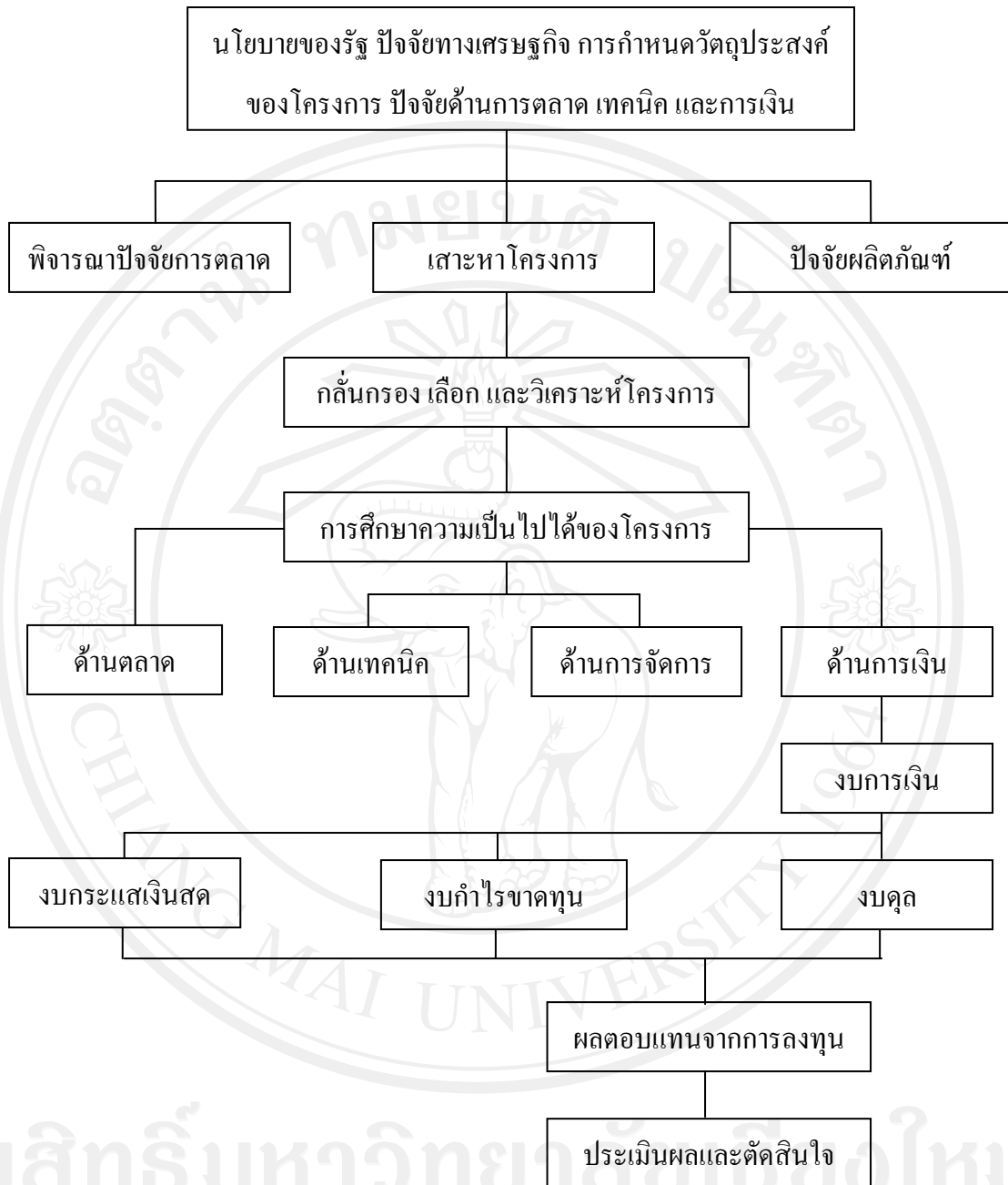
บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ได้นำแนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) มาใช้ในการวิเคราะห์ผล ซึ่งสามารถกล่าวโดยสังเขป ดังนี้

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (ชัยยศ สันตวงศ์, 2539) คือ การศึกษาโครงการในภาพรวมทั้งหมด ทั้งในขอบเขตกว้างที่เรียกว่า Macro (มหภาค) และในขอบเขตที่มีรายละเอียดลึกลงไปที่เรียกว่า Micro (จุลภาค) โครงการอุตสาหกรรมโดยทั่วไปจะมีกิจกรรมหลัก 4 กิจกรรม คือ กิจกรรมด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ผลของกิจกรรมดังกล่าวจะสรุปหรือสะท้อนออกมาให้เห็นในรูปของงบการเงินล่วงหน้า (Performa Financial Statement) ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่นำมาประเมินผล และตัดสินใจลงทุนในโครงการ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดจากการลงทุน



ภาพที่ 2.1 แนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

ที่มา: ชัยยศ สันติวงษ์, 2539

ในการศึกษาดังกล่าวจะบอกรายละเอียด และการวิเคราะห์สิ่งจำเป็นที่เกี่ยวข้องกับการผลิต หรือการให้บริการรวมทั้งทางเลือกอื่นๆ ของการผลิตหรือการให้บริการนั้นๆ นอกจากนี้จะระบุ กำลังผลิตและสถานที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม การใช้เทคโนโลยีในการผลิตแบบใด มีค่าใช้จ่ายใน

การลงทุนและการดำเนินงานกิจการเพียงไร ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนการลงทุนให้มากที่สุด (จันทนา จันทโร และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ, 2540) ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จะพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการดำเนินงานของโครงการ ดังนี้

การศึกษาสถานะแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ เป็นการศึกษาปัจจัยหรือตัวแปรต่างๆ ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงานขององค์กร แต่สามารถมีอิทธิพล หรือผลกระทบทางอ้อมต่อองค์กร ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยี สังคม การเมือง

การศึกษาสถานะแวดล้อมทางอุตสาหกรรม เป็นการศึกษาการศึกษาปัจจัยหรือตัวแปรต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงานขององค์กร ได้แก่ คู่แข่ง ลูกค้า ผู้ถือหุ้น ผู้จัดการฝ่าย ผู้จัดการวัตถุดิบ ในอุตสาหกรรมที่ธุรกิจดำเนินการอยู่

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด เป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ และโอกาสทางการตลาดของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา โดยพิจารณาถึงกลุ่มเป้าหมายหรือขนาดของตลาดกวดวิชาที่มีอยู่ ซึ่งการวิเคราะห์ด้านการตลาดนี้ได้นำแนวคิดส่วนประสมทางการตลาดบริการ ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) บุคลากรผู้ให้บริการ (People) ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) และกระบวนการให้บริการ (Process) (สิริพันธ์ ดีศีลธรรม, 2548: 4) มาพิจารณาประกอบในการวิเคราะห์ อันประกอบด้วย

- ผลิตภัณฑ์บริการ (Product) คือส่วนประกอบของบริการที่ประกอบไปด้วยบริการหลัก (Core Service) และบริการเสริม (Supplementary Service) ซึ่งสามารถส่งมอบคุณประโยชน์ที่ผู้บริโภคต้องการ และสามารถแข่งขันทางธุรกิจได้ สำหรับธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ผลิตภัณฑ์บริการประกอบด้วย หลักสูตรการสอน เนื้อหาสาระในแต่ละวิชา ชื่อเสียงของโรงเรียนกวดวิชา รวมถึงบุคลากรครูผู้สอนด้วย

- ราคา (Price) คือราคาที่ผู้บริโภคจ่ายเพื่อเข้ารับบริการรวมถึงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่ใช่เงินเช่น เวลา ความพยายาม ความกังวลใจ เป็นต้น โดยปกติแล้วธุรกิจบริการจะรวมต้นทุนต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการผลิตบริการเข้าไปอยู่ในอัตรค่าบริการด้วย ในที่นี้ราคาจะปรากฏในรูปของค่าเล่าเรียนในแต่ละวิชาให้เหมาะสมกับเนื้อหาหลักสูตร การอำนวยความสะดวกในการชำระค่าเล่าเรียน รวมถึงต้นทุนในการแสวงหาลูกค้าใหม่ด้วย

- ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) คือ วิธีการส่งมอบบริการขึ้นอยู่กับลักษณะ และธรรมชาติของการบริการ ซึ่งสามารถทำได้ทั้งผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีลักษณะทางกายภาพ โดยผ่านคนกลาง หรือจุดบริการหรือการส่งมอบผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Channel) กลยุทธ์สำคัญที่ควรคำนึงถึงคือความรวดเร็วและความสะดวกในการให้บริการ

- การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือการจัดสรรข้อมูล คำแนะนำถึงข้อดีของธุรกิจ บริการ และการจูงใจให้ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายให้มาใช้บริการนั้น ๆ โดยจะเน้นในเรื่องของการให้ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้บริการของธุรกิจ สถานที่ที่ให้บริการ การส่งมอบบริการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยผ่านทางสื่อต่างๆ เช่นสื่อโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ป้ายโฆษณา แผ่นพับ รวมถึงการสื่อสารผ่านเว็บไซต์

- บุคลากรผู้ให้บริการ (People) คือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการให้บริการในแต่ละธุรกิจ มีความเกี่ยวข้องในการปฏิสัมพันธ์ (Interaction) กับลูกค้าทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งผู้บริโภคมักจะประเมินคุณภาพของบริการจากพนักงานหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ ดังนั้นธุรกิจบริการจึงต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดเลือก การฝึกอบรมพนักงาน รวมถึงการสร้างสิ่งจูงใจเพื่อให้พนักงานมีบริการที่ดี

- ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) คือสิ่งที่เป็นประจักษ์ เป็นการแสดงให้เห็นถึงคุณค่าของบริการ โดยผ่านหลักฐานที่มองเห็นได้ เช่นการมีสถานที่โอเอียง สะอาด ร่มรื่น มีบรรยากาศเหมาะสม เป็นต้น ธุรกิจบริการจะต้องระมัดระวังสิ่งต่างๆ เหล่านี้เนื่องจากเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคใช้เป็นปัจจัยในการประเมินคุณภาพของการบริการก่อนตัดสินใจมาใช้บริการ

- กระบวนการให้บริการ (Process) คือวิธีการและลำดับขั้นตอนในการให้บริการซึ่งต้องมีการออกแบบให้มีประสิทธิภาพ โดยทำให้พนักงานส่วนหน้า (Front-line Staff) บริการได้ดีขึ้น ลดขั้นตอนการดำเนินงานที่ซ้ำซ้อน รวมถึงลดความผิดพลาดอันเกิดจากการบริการ เพื่อให้การส่งมอบบริการทำได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค (สุวิชัย เศษวรรตนาถ, 2534: ออนไลน์) การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการวิเคราะห์โดยการกำหนดขนาดของอาคาร สถานที่ การพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการเริ่มดำเนินงาน และปัจจัยทางเทคนิคอื่น ๆ เช่นการเลือกอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ สื่อการเรียนการสอน และสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินงาน ทั้งนี้เพื่อคาดคะเนต้นทุนในการลงทุนและการดำเนินงานเพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ (บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2534) การวิเคราะห์เพื่อกำหนดรูปแบบการดำเนินงาน จัดโครงสร้างโดยมีองค์กรที่เหมาะสม การจัดทีมบริหาร การกำหนดหน้าที่ และความรับผิดชอบของแต่ละสายงาน และตำแหน่งงาน การกำหนดคุณสมบัติของบุคลากรในแต่ละตำแหน่งงาน รวมถึงการสรรหาบุคลากร

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน (สุจรรักษ์พันธ์ สุวรรณพันธ์, 2549) การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน โดยจะนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการมาจัดทำต้นทุน โครงการ งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบกระแสเงิน

สดล่วงหน้า งบดุลล่วงหน้า เพื่อประกอบในการวิเคราะห์ เพื่อให้การประเมิน โครงการมีประสิทธิภาพและถูกต้องยิ่งขึ้น เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่

1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) หมายถึง ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการสามารถชดเชยกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มระยะเวลาโครงการพอดี โดยนำกระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการในแต่ละปีมาเปรียบเทียบกับเงินสดที่จ่ายลงทุนเมื่อเริ่มโครงการว่าจะใช้ระยะเวลานานเท่าใดจึงจะคุ้มกับเงินทุนตอนเริ่มโครงการ มีวิธีการคำนวณโดยใช้สูตรคำนวณ ดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน (PB)} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุนในโครงการ}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิต่อปี}}$$

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) หมายถึง ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละปีตลอดอายุโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายสุทธิ ซึ่งสามารถคำนวณได้จาก

$$\text{NPV} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{CF}_t}{(1+k)^t} - \text{IO}$$

โดย CF_t = กระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการลงทุนในอนาคต

IO = เงินสดจ่ายลงทุนในโครงการ

n = อายุของโครงการ

k = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนของเงินทุนที่จัดหา

3. อัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return: IRR) หมายถึง อัตราลดค่าที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดรับเท่ากับมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดจ่ายสุทธิ หรือหมายถึงอัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเท่ากับศูนย์พอดี ซึ่งสามารถคำนวณได้จาก

$$\text{IRR} = \text{IO}$$

โดย IO = เงินสดจ่ายลงทุนในโครงการ

IRR = อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

4. การวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis) เป็นการประมาณความเป็นไปได้ของผลตอบแทนหลายแบบเพื่อหาความผันผวนของผลที่ได้รับ โดยแบ่งเหตุการณ์เป็น 3 ระดับ คือ เหตุการณ์ที่แย่ (Pessimistic) เหตุการณ์ที่คาดหวัง (Most Likely or Expected) และเหตุการณ์ที่ดี (Optimistic) มาประมาณการผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในโครงการ

2.2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

เจริญพร แก้วละเอียด (2542) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับค่านิยมที่มีผลต่อการเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ผลจากการศึกษาพบว่าความจำเป็นที่มีผลต่อการกวดวิชาเกิดจากปัจจัย 3 ส่วนคือ ปัจจัยของผู้เรียนที่ต้องการเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัย การเลือกคณะที่เป็นที่นิยม และการคล้อยตามกลุ่มเพื่อน ปัจจัยที่สองเป็นปัจจัยที่เกิดจากผู้ปกครอง ซึ่งต้องการให้บุตรหลานเข้าเรียนในระดับอุดมศึกษา รวมทั้งชี้แนะให้เลือกคณะวิชาด้วย ปัจจัยสุดท้ายคือ รูปแบบหลักสูตร โครงสร้าง 3 ที่นำมาใช้ในการเรียนการสอนในโรงเรียนระดับมัธยมศึกษา การเน้นนักเรียนเป็นศูนย์กลาง และวิธีการที่ไม่เหมาะสมในการคัดเลือกนักเรียนเข้าศึกษาต่อในสายวิทยาศาสตร์ ในส่วนของกระบวนการตัดสินใจในการเรียนกวดวิชาเริ่มตั้งแต่ชั้นมัธยมปีที่ 4 ถึงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 คือเพื่อเสริมความรู้และเกรดให้สูงขึ้น การเลือกกระบวนวิชาจะเลือกวิชาที่ใช้ทักษะในการคิดแก้ปัญหาโจทย์ การเลือกผู้สอนตลอดจนโรงเรียนกวดวิชามักจะเลือกโดยคล้อยตามกลุ่มเพื่อน สำหรับค่านิยมที่มีผลต่อการเรียนกวดวิชา นักเรียนเหล่านี้มีความเชื่อว่า การกวดวิชาจะช่วยให้มีเทคนิคคิดลัด มีวิธีการสอนที่เชื่อมโยงบทเรียน จุดมุ่งหมายในการสอนแตกต่างจากโรงเรียน อาจารย์ที่สอนมีคุณภาพที่ดีกว่า ข้อสอบในการคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัยไม่กระจายตามเนื้อหาในบทเรียน การกวดวิชาไม่ได้ยืนยันว่าจะสามารถสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้ และไม่ส่งผลเสียต่อการเข้าร่วมกิจกรรมในโรงเรียนและครอบครัว สุดท้ายคือ เห็นว่าการกวดวิชาเป็นการลงทุนทางการศึกษาอย่างหนึ่ง

ไพฑูรย์ สีนลรัตน์ (2545) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ การกวดวิชาของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายทั่วประเทศมีอัตราการกวดวิชาประมาณร้อยละ 30 โดยแผนการเรียนวิทยาศาสตร์-คณิตศาสตร์ จะมีการกวดวิชาว่ากว่านักเรียนในแผนการเรียนอื่น และนักเรียนที่มีผลการเรียนดีจะมีอัตราการเรียนกวดวิชาสูงกว่านักเรียนที่มีผลการเรียนต่ำ เมื่อพิจารณาถึงเขตที่ตั้งของโรงเรียนพบว่านักเรียนที่ศึกษาอยู่ในเขตเมืองจะมีการกวดวิชาว่ากว่านักเรียนที่ศึกษาอยู่นอกเขตเมืองในทุกจังหวัด และทุกระดับการศึกษาของนักเรียนระดับชั้นมัธยมปลาย สำหรับวิชาที่มีการเรียนกวดวิชาว่ามากที่สุด จากการ

สำรวจคือ วิชาคณิตศาสตร์ ระยะเวลาในการเรียนของนักเรียนส่วนใหญ่ จะใช้ประมาณสัปดาห์ละ 6-10 ชั่วโมง

อัฐกร แผ่นทอง (2547) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกโรงเรียนกวดวิชาของนักเรียนในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ในอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ผลจากการศึกษาพบว่า ลักษณะโดยทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่เรียนกวดวิชาส่วนใหญ่ มีเกรดเฉลี่ยสะสม 3.01-4.00 มีเหตุผลในการเรียนกวดวิชาคือ เพื่อต้องการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษา ซึ่งผลที่ได้จากการศึกษาด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนใหญ่ในระดับมาก เรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยได้แก่ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านกระบวนการ ด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ ด้านราคา ด้านสถานที่ ในขณะที่ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

สุวิชัย เดชะรัตนางกูร (2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนเปิดสถาบันกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี ผลจากการศึกษาพบว่า การเปลี่ยนแปลงระบบการสอบคัดเลือกเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาส่งผลให้เด็กไทยใช้บริการโรงเรียนกวดวิชาเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการเปิดโรงเรียนกวดวิชาในพื้นที่ดังกล่าวนอกจากจะเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับนักเรียนและผู้ปกครองแล้วยังก่อให้เกิดการจ้างงาน การกระจายรายได้ด้วย ทั้งนี้ในส่วนของ การสรุปผลการศึกษาทั้ง 4 ด้าน เป็นดังนี้ ด้านการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด พบว่า จังหวัดปทุมธานีมีจำนวนสถาบันกวดวิชาไม่มาก และยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้ทั้งหมด ดังนั้นสภาพการแข่งขันจึงยังไม่รุนแรงมากนัก อีกทั้งยังมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว สูงเป็นอันดับ 6 ของประเทศทำให้อำนาจซื้ออยู่ในระดับสูง ซึ่งเมื่อพิจารณาค่านิยมทางการแข่งขันทางการศึกษาที่มีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ธุรกิจกวดวิชามีโอกาสที่จะเจริญเติบโตได้ ในขณะที่ผลการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค พบว่า การกำหนดสถานที่ตั้งของโรงเรียนกวดวิชาที่มีความสำคัญมาก เช่นเดียวกันกับหลักสูตรการเรียนการสอน คุณภาพของอาจารย์ผู้สอนและลักษณะทางกายภาพของโรงเรียนกวดวิชาที่เอื้อต่อการเรียน เช่นการมีขนาดห้องเรียนเหมาะสมกับจำนวนผู้เรียน มีแสงสว่างเพียงพอ ความสะอาด อุปกรณ์หรือสื่อการเรียนการสอนที่ดี เป็นต้น สำหรับการวิเคราะห์ทางด้าน การจัดการ พบว่า สถาบันกวดวิชาเปิดให้บริการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 8.30-20.30 น. โดยเปิดสอน

ทั้งสิ้น 4 วิชา ได้แก่ คณิตศาสตร์ ฟิสิกส์ เคมี และภาษาอังกฤษ ใช้อาจารย์ผู้สอนประมาณ 4-8 คน ซึ่งมีค่าตอบแทนการสอนในอัตรา 400 บาทต่อชั่วโมง ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างสูง ทั้งนี้ในส่วนของ การวิเคราะห์ทางการเงิน พบว่า มีความคุ้มค่ากับการลงทุน โดยมีเงินลงทุนเริ่มแรก เท่ากับ 760,000 บาท โดยใช้เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของทั้งหมด โครงการมีอายุ 5 ปี มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ (NPV) เท่ากับ 938,389 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 33% ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ภายในปีที่ 3 ในส่วนของการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของ โครงการพบว่า ในกรณีเลวร้ายที่สุดที่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 10% ผลตอบแทนลดลง 10% ธุรกิจดังกล่าว จะไม่คุ้มค่ากับการลงทุน นอกจากนี้การศึกษาดังกล่าวยังได้มีการระบุความเสี่ยงในหลาย ๆ ด้าน ได้แก่ ความเสี่ยงของอัตราเงินเฟ้อ ความเสี่ยงของผลตอบแทนที่ไม่เป็นไปตามการพยากรณ์ ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงบุคลากรครูผู้สอน ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการลงทุนธุรกิจนี้ได้ ใน ส่วนของบุคลากรครูผู้สอน ผู้ประกอบการควรให้การดูแลและเอาใจใส่ให้มากเนื่องจากเป็นกลจักร สำคัญที่ทำให้การดำเนินงานของธุรกิจก้าววิชาเป็นไปอย่างราบรื่น