

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายและบริการสินค้าปัมสามสูบในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร โดยใช้ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ประกอบไปด้วย 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ผลการศึกษาพบว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน ส่วนรายละเอียดของข้อมูลที่น่ามาประเมินนี้มาจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน ซึ่งแต่ละด้านมีรายละเอียดต่าง ๆ สามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านการตลาด

จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก และการแข่งขันภายในธุรกิจปัมแรงดันสูงในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลในอำเภอเมืองสมุทรสาคร พบว่า ธุรกิจปัมแรงดันสูงมีความสัมพันธ์กับรายได้ของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเล ซึ่งแนวโน้มของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ไม่ค่อยได้รับปัญหาการส่งออกที่กำลังมีผลกระทบในเกือบทุกอุตสาหกรรม และยังมีความต้องการสูงอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่จีนประสบปัญหาความปลอดภัยในสินค้าอาหาร ส่วนในด้านการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมนั้นพบว่า ในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร มีศูนย์จำหน่ายและบริการปัมแรงดันสูงครบวงจรเพียง 1 ร้านเท่านั้น ประกอบกับสินค้าปัมแรงดันสูงเป็นสินค้าคงทน ผู้บริโภคจะใช้ปัจจัยอื่น ๆ นอกจากราคาในการตัดสินใจซื้อ การแข่งขันในธุรกิจนี้จึงมีไม่มากนัก

ส่วนแบ่งการตลาด จากการศึกษาพบว่า ธุรกิจปัมแรงดันสูงในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาครในปีที่ผ่านมามีมูลค่าประมาณ 37.6 ล้านบาท โดยมีร้านแสงทองกลการเป็นผู้นำตลาดปัมแรงดันสูง มีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 43% แต่ถ้านับรวมเฉพาะปัมแรงดันสูงประเภทปัมสามสูบที่ร้านแสงทองเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายนั้นพบว่า ร้านแสงทองไม่ได้เป็นผู้นำตลาดในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร โดยมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่เพียง 37 % นอกจากนี้ยังพบว่าในปัจจุบันมีโรงงานที่ใช้ปัมสามสูบในการอัดฉีดล้างประมาณ 48 % ของจำนวนโรงงานในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลทั้งหมด ส่วนรายได้จากการขายอะไหล่และการให้บริการซ่อมพบว่าในปีที่ผ่านมามีมูลค่าทางการตลาดประมาณ 51.4 ล้านบาท

สาเหตุสำคัญที่ร้านแสงทองกลการไม่ได้เป็นผู้นำตลาดของป๊มสามสูบ เพราะที่ผ่านมาร้านแสงทองกลการไม่ได้ทำการตลาดป๊มสามสูบในกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้อย่างพอเพียง ประกอบกับตัวแทนจำหน่ายไม่ค่อยแนะนำสินค้าป๊มสามสูบ จึงทำให้ป๊มสามสูบไม่แพร่หลายในอุตสาหกรรมนี้มากนัก จึงเป็นที่มาของการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายและให้บริการป๊มสามสูบครบวงจรในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร

จากการเก็บแบบสอบถามเพื่อศึกษาลักษณะลูกค้าของลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยทำการแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่มตามขนาดจำนวนแรงงาน (เนื่องจากในอุตสาหกรรมนี้ใช้แรงงานคนเป็นหลัก) และลักษณะของลูกค้าแต่ละกลุ่มสามารถสรุปได้ดังนี้

	1 – 100 คน	101 – 200 คน	200 คนขึ้นไป
ข้อมูลเบื้องต้น			
1. ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	เจ้าของกิจการ	ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	เจ้าของกิจการ
2. ลักษณะโรงงาน	โรงงานน้ำปลา และ โรงงานปลาป่น	ห้องเย็น	อุตสาหกรรมขนส่ง ทางทะเล
3. อายุของสถานประกอบการ	1 – 5 ปี	1 – 5 ปี	10 ปีขึ้นไป
พฤติกรรมซื้อและปัญหาที่พบ			
4. อายุการใช้งานโดยเฉลี่ย	3 – 5 ปี	1 – 3 ปี	3 – 5 ปี
5. วิธีการแก้ปัญหาเมื่อป๊ม ขัดข้อง	นำไปซ่อมที่ร้านที่ ซื้อมา	นำไปซ่อมที่ร้านที่ ซื้อมา	นำไปซ่อมที่ร้านที่ ซื้อมา
6. ความถี่ในการเข้าใช้บริการ	มากกว่า 1 ปีครั้ง	มากกว่า 1 ปีครั้ง	มากกว่า 1 ปีครั้ง
7. ค่าใช้จ่ายในการดูแลป๊ม แรงดันสูงต่อเดือน	2,501 – 3,000 บาท	2,501 – 3,000 บาท	2,001 – 2,500 บาท
8. แหล่งในการหาข้อมูลป๊ม แรงดันสูง	อินเทอร์เน็ต	อินเทอร์เน็ต	อินเทอร์เน็ต
9. ปัญหาที่พบในการใช้และการ ให้บริการ	ราคาสินค้าใหม่ ค่อนข้างสูง	ราคาสินค้าใหม่ ค่อนข้างสูง	ราคาสินค้าใหม่ ค่อนข้างสูง

จากรายพบว่า ทั้ง 3 ส่วนตลาดมีความแตกต่างกันไม่มากนัก จึงไม่จำเป็นต้องเลือกทำการตลาดเพียงเฉพาะส่วนตลาดใดตลาดหนึ่ง และปัญหาที่พบในการใช้และการให้บริการ คือ ราคาสินค้าใหม่ค่อนข้างสูง ซึ่งมีผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหานี้มากกว่า 60 %

ส่วนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7' P) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านพนักงานให้บริการมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านภาพลักษณ์ของร้าน ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านราคา ตามลำดับ และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับสุดท้าย

เมื่อรวบรวมข้อมูลทั้งหมดแล้ว กำหนดเป้าหมายทางการตลาด เพื่อประมาณการรายได้ โดยกำหนดเป้าหมายทางการตลาด คือ ร้านแสงทองกลการจะมีส่วนแบ่งการตลาด 55 % ภายในปีที่ 10 และจะเป็นผู้นำตลาดปื้มสามสุขภายในปีที่ 3 และมีส่วนแบ่งการตลาดปื้มสามสุขในธุรกิจปื้มแรงคั้นสูงในปีที่ 10 ประมาณ 60 % ส่วนเป้าหมายทางการตลาดด้านการให้บริการซ่อมบำรุง คือ จะมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 55 % ในปีที่ 10

ด้านการเทคนิค

การเลือกทำเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและให้บริการ จะต้องให้ความสำคัญกับเรื่องต่าง ๆ ดังนี้ คือ ต้องอยู่ใกล้ลูกค้า มีที่จอดรถมากเพียงพอ และจะต้องสามารถเดินทางมาที่ศูนย์ได้อย่างสะดวกสบาย ฉะนั้นทำเลที่ตั้งของศูนย์ ฯ จึงกำหนดให้อยู่ที่อาคารพาณิชย์ 3 คูหา ติดถนนพระราม 2 คู่ขนานฝั่งขาออก ส่วนการวางผังโรงงานนั้นจะต้องให้ความสำคัญกับเรื่อง สามารถปฏิบัติงานได้อย่างราบรื่น มีความปลอดภัยในการทำงาน มีการตกแต่งศูนย์สวยงาม เป็นระเบียบ และมีพื้นที่กว้างขวาง

ด้านการจัดหาสินค้า นั้น เนื่องจากศูนย์ ฯ เป็นแหล่งกระจายสินค้าของร้านแสงทองกลการโดยตรง จึงไม่น่าจะเกิดปัญหาในการจัดหาสินค้า แต่เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาสินค้าขาดสต็อก ในการศึกษาครั้งนี้กำหนดให้มีการเก็บสินค้าคงคลังไว้ประมาณ 10 % ของความต้องการในปีถัดไป

เมื่อรวบรวมข้อมูลทางด้านเทคนิค เกี่ยวกับสินทรัพย์ที่จำเป็นในการจัดตั้งศูนย์ ฯ พบว่าจะต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 17.9 ล้านบาท

ด้านการจัดการ

รูปแบบในการก่อตั้งศูนย์ ฯ เห็นว่าการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เป็นรูปแบบที่เหมาะสมที่สุด เนื่องจากเจ้าหนี้ยักยอมรับบริษัทจำกัดมากกว่าเจ้าของคนเดียวหรือหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัดจึงสามารถระดมเงินทุนโดยการก่อหนี้ได้สูงกว่า ส่วนค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนบริษัทจำกัด และจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ประมาณ 12,000 บาท

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ใช้แรงงานทั้งหมด 12 คน มีเงินเดือนจ่ายประมาณปีละ 1.3 ล้านบาท และเงินเดือนมีการเพิ่มขึ้นประมาณปีละ 5% เพื่อเป็นแรงดึงดูด กระตุ้นให้พนักงานมีความตั้งใจที่จะทำงาน

พนักงานที่ต้องพบปะลูกค้า ได้แก่ พนักงานขาย และพนักงานซ่อมบำรุง จะต้องได้รับการฝึกอบรมจากร้านแสงทองกลการ เพราะจากการเก็บแบบสอบถามพบว่าปัจจัยทางด้านพนักงานให้บริการเป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากที่สุด ฉะนั้นจึงจำเป็นต้องฝึกอบรมพนักงานขาย และพนักงานซ่อมบำรุง ให้มีความรู้ความสามารถอย่างครบถ้วนเกี่ยวกับตัวสินค้า โดยเฉพาะปั๊มสามสูบ

ด้านการเงิน

เงินลงทุนเริ่มแรกที่ต้องการประมาณ 18 ล้านบาท โดยแหล่งที่มาของเงินทุนระยะยาวมาจาก 2 แหล่ง คือ จากการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ จำนวนเงิน 9 ล้านบาท และจากการออกหุ้นสามัญจำนวน 900,000 หุ้น โดยขายเฉพาะเจาะจงให้กลุ่มแสงทองกลการ ในราคาพาร์ 10 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงิน 9 ล้านบาท

ต้นทุนทางการเงินของการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ คือ อัตราดอกเบี้ย MLR + 2 % ต่อปี หรือเท่ากับ 8.25 % ต่อปี มีระยะเวลาในการชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ย 7 ปีและมีค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อเท่ากับ 1% ของวงเงินสินเชื่อ และในแต่ละปีจะต้องชำระเงินต้นและดอกเบี้ย 1,743,476 บาท เป็นระยะเวลา 7 ปี

ต้นทุนทางการเงินในการออกหุ้นสามัญ คือ เงินปันผลจ่าย ในการศึกษาครั้งนี้กำหนดว่าจะจ่ายเงินปันผลในปีที่ 1 เท่ากับ 1 บาทต่อหุ้น และเงินปันผลจะมีอัตราการเติบโตประมาณ 5% ต่อปี ฉะนั้นต้นทุนทางการเงินของการออกหุ้นสามัญใหม่ เท่ากับ 15.50 %

ดังนั้นต้นทุนของเงินทุนระยะยาวโดยเฉลี่ย (WACC) เท่ากับ 10.64 %

เมื่อนำข้อมูลทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาประมาณการงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบกระแสเงินสดล่วงหน้า และงบดุลล่วงหน้า เพื่อหากระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานตลอดอายุโครงการ มาประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยใช้เครื่องมือทางการเงิน ผลการศึกษาพบว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ ระดับต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (WACC) เท่ากับ 10.64% มีค่าเป็นบวกเท่ากับ 14,196,217 บาท ค่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 23.45% ซึ่งสูงกว่าต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (WACC) และระยะเวลาคืนทุนประมาณ 4.48 ปี น้อยกว่าอายุโครงการที่กำหนดไว้ 10 ปี

5.2 อภิปรายผล

จากการศึกษาพบว่าการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายและบริการผลิตภัณฑ์ปื้สามรสในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาครมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เพราะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก มีค่าอัตราผลตอบแทนภายในมากกว่าต้นทุนของเงินทุนระยะยาวเฉลี่ย ($IRR > WACC$) และระยะเวลาในการคืนทุนน้อยกว่าอายุโครงการ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอื่น ๆ ที่มีกลุ่มลูกค้า คือ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอาหาร เช่น การศึกษาของ ชไมพร ชัมสกุศล ที่ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนอุตสาหกรรมห้องเย็นสำหรับกุ้งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม ในปี 2546 ที่พบว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

แต่ผลการศึกษานี้ขัดแย้งกับการศึกษาของสุรดา วิเศษแก้ว ที่ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า ในอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2549 พบว่า โครงการนี้ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากคู่แข่งมีความสัมพันธ์อันยาวนานกับผู้ใช้บริการ ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายทางการตลาดสูงเพื่อเป็นการดึงดูดและสร้างภาพลักษณ์ให้กับผู้ใช้บริการมากขึ้น

จากผลการศึกษาที่ขัดแย้ง แสดงให้เห็นว่าธุรกิจที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอาหารก็ไม่จำเป็นว่าจะมีความเป็นไปได้ในการลงทุนเสมอไป เพราะยังมีปัจจัยอื่น ๆ ที่มีความสำคัญที่ควรให้ความสนใจในการประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุน

5.3 ข้อค้นพบ

1. ธุรกิจที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอาหาร ย่อมมีแนวโน้มที่ดี เพราะอุตสาหกรรมอาหารไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน และแนวโน้มการส่งออกสินค้าอาหารลดลงไม่มากนัก จึงมีรายได้เพียงพอที่จะซื้อสินค้าของธุรกิจได้

2. ปัญหาที่พบสูงสุดของโรงงานที่ปื้สามรส คือ ร้านค้ามีสินค้าให้เลือกน้อย (63.81%) รองลงมา คือ ปัญหาราคาสินค้าใหม่ค่อนข้างสูง (61.90%) (ภาคผนวก ตารางที่ 8) ส่วนปัญหาที่พบจากการใช้งานปื้แรงดันสูงประเภทอื่น ๆ ก็คือ ปัญหาราคาสินค้าใหม่ค่อนข้างสูง (65.22%) และปัญหาร้านค้ามีสินค้าให้เลือกน้อย (46.09%)

3. ปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบมากที่สุด คือ ปัญหาเรื่องราคาแพง แต่ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ปัจจัยด้านราคา มีผู้เลือกน้อยที่สุด เป็นอันดับ 2 แสดงให้เห็นว่า ปื้แรงดันสูง

เป็นสินค้าจำเป็นสำหรับอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเล เพราะแม้ว่าราคาจะแพงมากเท่าไร ถ้าโรงงานแปรรูปมีความจำเป็นต้องใช้ ก็จะต้องซื้อไม่ว่าราคาจะแพงมากแค่ไหนก็ตาม

4. ในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลรู้จักและใช้ปื้สามสูบในการล้างอัดฉีดสิ่งสกปรกเพียง 48 % ทั้ง ๆ ที่มีตัวแทนจำหน่ายในเขตนี้มากกว่า 5 ปี

5. ในปีที่ผ่านมาเมื่อตราการซื้อปื้สามสูบต่อโรงงานประมาณ 0.67 ชุดต่อโรงงาน (ตารางที่ 3) โดยเป็นการซื้อปื้สามสูบเพื่อทดแทนปื้อัดฉีดของเดิม 17.54 % (ภาคผนวก ตารางที่ 1)

6. ปื้สามสูบบมีอายุการใช้งานโดยเฉลี่ย 1 – 3 ปี แต่ปื้แรงดันสูงประเภทอื่น ๆ มีอายุการใช้งานเฉลี่ย 3 – 5 ปี (ภาคผนวก ตารางที่ 2) แสดงให้เห็นว่า ปื้สามสูบบมีอายุการใช้งานโดยเฉลี่ยน้อยกว่าปื้แรงดันสูงประเภทอื่น ๆ ซึ่งเป็นข้อเสียที่ทำให้ลูกค้าเลือกซื้อปื้แรงดันสูงประเภทอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ปื้สามสูบ

7. ลูกค้าที่ใช้ปื้สามสูบ เมื่อปื้สามสูบบมีปัญหา มักจะนำไปซ่อมที่ร้านที่ซื้อมาถึงร้อยละ 80 มากกว่าปื้แรงดันสูงประเภทอื่น ๆ ที่มีเพียง 76.52 % ที่นำกลับไปซ่อมที่ร้านที่ซื้อมา (ภาคผนวก ตารางที่ 3)

8. ในปีที่ผ่านมาลูกค้าที่เคยใช้ปื้สามสูบจะนำมาซ่อมที่ร้านแสงทองกลการ 80.00 % โดยเฉพาะลูกค้าที่ซื้อปื้สามสูบจากร้านแสงทองกลการจะนำมาซ่อมที่ร้านแสงทองกลการ 85 % แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อศูนย์ซ่อมปื้สามสูบของแสงทองกลการ (ภาคผนวก ตารางที่ 4)

9. ค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาปื้แรงดันสูง โดยเฉลี่ยของร้านแสงทองกลการต่อโรงงานต่อเดือนเท่ากับ 2,573.48 บาท ซึ่งน้อยกว่าร้านอื่น ๆ ที่มีประมาณ 2,603.50 บาทต่อโรงงานต่อเดือน (ภาคผนวก ตารางที่ 5) เมื่อวิเคราะห์ตามประเภทปื้แรงดันสูงแล้วพบว่า ปื้สามสูบบมีค่าใช้จ่ายในการดูแลโดยเฉลี่ยต่อเดือนสูงกว่าปื้แรงดันสูงประเภทอื่น ๆ (ตารางที่ 6)

10. แหล่งข้อมูลที่ลูกค้าใช้ค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับปื้สามสูบบสูงสุด คือ อินเทอร์เน็ต (40.0%) รองลงมาคือ เพื่อน, เพื่อนร่วมงาน (28.57%)

5.4 ข้อเสนอแนะ

1. ศูนย์จำหน่ายและให้บริการจะต้องมีสินค้าให้ลูกค้าเลือกหลายหลายประเภท และควรจะมีราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง เพราะปัญหาด้านราคาปื้แรงดันสูงค่อนข้างสูง และปัญหาร้านค้ามีสินค้าให้เลือกน้อย เป็น 2 ปัญหาที่ผู้ใช้งานประสบมากที่สุด

2. แม้ว่าปัจจัยราคาอาจจะไม่ใช่ปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อปื้มแรงดันสูง แต่ถ้าศูนย์ ฯ สามารถขายสินค้าในราคาต่ำกว่าคู่แข่ง และรักษามาตรฐานสินค้าและบริการ ก็ สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้เช่นกัน

3. ในช่วงปีแรกของการเปิดทำการศูนย์จำหน่ายและให้บริการปื้มสามสูบจำเป็น จะต้องใช้ช่องทางในการสื่อสารต่าง ๆ เช่น การโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต หรือในหนังสือพิมพ์ ท้องถิ่น การแจกใบปลิว เป็นต้น เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับปื้มสามสูบให้มากที่สุด เพราะในปัจจุบันมี โรงงานที่รู้จักและใช้ปื้มสามสูบเพียง 48% เท่านั้น

4. ศูนย์จำหน่ายและให้บริการจะต้องมีการฝึกอบรมพนักงานขายและช่างซ่อม บำรุงให้มีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าเป็นอย่างดี เพื่อจะได้ให้คำแนะนำแก่ลูกค้า ได้อย่างถูกต้อง และ สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับศูนย์ ฯ

5.5 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ในการศึกษาครั้งนี้ แหล่งที่มาของเงินทุนจากส่วนของผู้ขายมาจากการออก หุ้นสามัญเพื่อจำหน่ายให้กลุ่มแสงทองกลการ โดยเฉพาะ แต่ในความเป็นจริงนั้น เราอาจจะไม่ สามารถระดมเงินทุนจากภายในได้อย่างเดียว จำเป็นต้องขายหุ้นสามัญให้กับกลุ่มทุนภายนอก เมื่อ เป็นเช่นนั้นแล้ว กิจการก็จำเป็นจะต้องวางแผนการจ่ายเงินปันผลให้ละเอียดมากขึ้น เพื่อดึงดูดความ สนใจของนักลงทุน และผลการประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนก็อาจจะไม่ตรงกับการศึกษา ในครั้งนี้

2. ในปัจจุบัน ปัญหาที่ธุรกิจส่วนใหญ่ประสบปัญหา คือ ปัญหาเรื่องสภาพคล่อง เพราะแม้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และให้ผลตอบแทนที่ดีมากแค่ไหนก็ตาม ถ้า โครงการนั้นขาดสภาพคล่องก็ไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดได้ตามวัตถุประสงค์ของโครงการ แต่ในการศึกษาครั้งนี้ไม่ได้ทำการวิเคราะห์สภาพคล่อง มีเพียงกำหนดสมมติฐานว่ามีการของเงิน เบิกเกินบัญชี (O / D) ไว้ประมาณ 1 ล้านบาท ซึ่งในทางปฏิบัติก็ไม่ทราบว่าเพียงพอหรือไม่ ฉะนั้น ในการศึกษาครั้งต่อไป ก็ควรจะมีการวิเคราะห์สภาพคล่องด้วย เพื่อประกอบการตัดสินใจในการ วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

3. แผนฉุกเฉิน กรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่พยากรณ์ไว้ เป็นสิ่งที่ จำเป็นมากในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจแบบนี้ แม้ว่าในปัจจุบันอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลซึ่งเป็น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังไม่ประสบปัญหาเหมือนเช่นอุตสาหกรรมอื่นก็ตาม ฉะนั้น ในการศึกษา ครั้งต่อไป ควรมีการกำหนดแผนฉุกเฉิน และมีการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity) เพื่อดูความเสี่ยง ของโครงการประกอบการตัดสินใจ