

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนธุรกิจให้เช่า  
รถตัดหญ้าชุดหลัง ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นายปพน จิริคิตยางกูร

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ  
รองศาสตราจารย์ศิริเกียรติ รัชชานันติ ประธานกรรมการ  
ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุจรรย์พันธ์ สุวรรณพันธ์ กรรมการ

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการธุรกิจ  
บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาด  
ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการค้นคว้าอิสระนี้ด้วยวิธีการเก็บแบบสอบถามจาก  
ผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 52 ราย และการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการธุรกิจ  
ให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 ราย

การศึกษาความเป็นไปได้ทางสภาพแวดล้อมทั่วไป ประกอบด้วย ปัจจัยทางด้าน  
การเมือง เศรษฐกิจ สังคมและเทคโนโลยี พบว่า ปัจจัยทางการเมืองและเศรษฐกิจของประเทศไทย  
ยังมีปัญหาอยู่ ปัจจัยทางด้านสังคมมีความเอื้ออำนวยต่อธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังเนื่องจาก  
การเปลี่ยนแปลงของค่านิยมการทำงานของแรงงานไทย สุดท้ายปัจจัยด้านเทคโนโลยี มีความเอื้อต่อ  
ธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังเพราะว่าการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้ต้องมีความชำนาญ  
เฉพาะด้านในการดูแลและควบคุมรถตัดหญ้าชุดหลังมากยิ่งขึ้น

การศึกษาปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ พบว่า ผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังมีเพียง 4 ราย ทำให้การแข่งขันไม่รุนแรง ทั้งนี้ ผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังเป็นผู้กำหนดราคาค่าเช่า อาจมีส่วนลดราคาตามความถี่ในการใช้บริการ นอกจากนี้การเข้าสู่ธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังก็สามารถทำได้ด้วยเงินลงทุนไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม รถตักหน้าขุดหลังอาจสามารถทดแทนได้ด้วยรถขุดไฮโดรลิก หรือแรงงานคนได้บ้างแต่ก็ไม่อาจทดแทนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดบริการ พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ให้ความสำคัญกับ ประสิทธิภาพของรถตักหน้าขุดหลัง กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ดังนี้ รถตักหน้าขุดหลังที่เลือกมาใช้ในการให้บริการใช้ยี่ห้อ JCB ซึ่งเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย และจะเน้นการดูแลซ่อมแซม บำรุงรักษารถตักหน้าขุดหลังให้มีสภาพที่สมบูรณ์ มีประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าได้เต็มที่ ปัจจัยด้านราคาให้ความสำคัญกับ อัตราเช่า กลยุทธ์ราคากำหนดราคาที่เหมาะสมกับราคาท้องตลาดได้แก่ 4,000 บาทต่อวัน เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ แต่อาจจะมีการพิจารณาส่วนลดราคาสำหรับลูกค้าประจำ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ให้ความสำคัญกับ การสามารถส่งเช่าโดยทางโทรศัพท์ กลยุทธ์ จะเน้นช่องทางการติดต่อทางโทรศัพท์ ที่ลูกค้าจะติดต่อได้ตลอดเวลา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ให้ความสำคัญกับ บริการขนส่งฟรี กลยุทธ์จะจัดให้มีบริการขนส่งฟรีเมื่อมีการเช่าระยะยาว ปัจจัยลักษณะทางกายภาพให้ความสำคัญกับ ผู้ให้บริการเคยผ่านงานมาก่อน กลยุทธ์จะเน้นการให้ลูกค้าจดจำภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัท รวมทั้งให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติในการทำงานของบริษัท ปัจจัยด้านบุคลากร ให้ความสำคัญกับ พนักงานขับรถตักหน้าขุดหลัง กลยุทธ์จะเน้นความสามารถด้านการควบคุมรถ และความรู้รอบเกี่ยวกับงานก่อสร้าง โดยจะต้องมีอบรมเกี่ยวกับการควบคุมรถ การดูแลรักษารถ ตลอดจนให้ความรู้เกี่ยวกับงานของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ด้านกระบวนการให้บริการ ให้ความสำคัญกับ การเข้าหน้างานตรงต่อเวลา กลยุทธ์จะเน้นที่การมีวินัย การเข้าหน้างานต้องตรงต่อเวลา โดยจะต้องมีการเตรียมตัวทั้งทางด้านข้อมูล แผนที่ สภาพรถตักหน้าขุดหลัง เพื่อสามารถเข้าหน้างานได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคพบว่า สถานที่ตั้งสำนักงานและโรงงานจะตั้งอยู่ที่ถนนวงแหวนรอบสาม ตำบลท่าวังตาล อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ มีเนื้อที่ประมาณ 400 ตารางวา โดยพื้นที่จะแบ่งออกเป็น 3 ส่วนประกอบด้วย สำนักงาน โรงงาน และลานจอดรถตักหน้าขุดหลัง รถตักหน้าขุดหลังที่จะใช้ในการดำเนินธุรกิจให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง คือ JCB 3CX โดยรถที่จะเลือกใช้เป็นรถเก๋ามือสอง ทั้งนี้ กระบวนการให้บริการจะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ประกอบไปด้วย กระบวนการก่อนให้บริการ กระบวนการระหว่างให้บริการ และกระบวนการหลังให้บริการ

นอกจากนี้ ประเด็นการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นที่ยอมรับทั้งจากผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังและผู้เช่า ว่าสามารถเพิ่มราคาค่าเช่าเพื่อชดเชยราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่เพิ่มขึ้นได้ สำหรับการบริหารความเสี่ยง จะทำการบริหารด้วย การอบรมให้พนักงานขับรถตัดหญ้าชุดหลังมีความสามารถในการทำงาน การทำ พรบ. ทางบก และ การทำประกันเครื่องจักร

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการพบว่า การดำเนินธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังจะทำการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด โครงสร้างองค์กร แบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายปฏิบัติการ และฝ่ายสำนักงาน มีพนักงานรวมทั้งหมด 11 คน จะประกอบไปด้วย ผู้จัดการ หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ พนักงานขาย ช่างซ่อมบำรุง เจ้าหน้าที่ธุรการ-การเงิน และ พนักงานขับรถตัดหญ้าชุดหลัง โดยมีสวัสดิการตามที่กฎหมายที่บัญญัติไว้

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินพบว่า โครงการมีเงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 7,800,000.00 บาท มาจากการกู้ยืมเป็นจำนวนเงิน 2,000,000.00 บาท และจากส่วนของเจ้าของเป็นเงินจำนวน 5,800,000.00 บาท ซึ่งวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการดำเนินงานได้ดังนี้ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) โดยมีอัตราคิดลดอยู่ที่ 12.48% มีมูลค่าปัจจุบันเป็นบวก 1,459,583.00 บาทอัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) มีค่าเท่ากับ 15.86% ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 5 ปี 6 เดือน 26 วัน ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (DPB) เท่ากับ 9 ปี 1 เดือน 25 วัน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ พบว่า โครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**Independent Study Title** A Feasibility Study for Backhoe Loader Rental Business  
in Chiang Mai Province

**Author** Mr. Papon Jirakittayangkul

**Degree** Master of Business Administration

**Independent Study Advisory Committee**

Associate Professor Sirikiat Ratchusanti Chairperson

Assistant Professor Suchanpin Suwanapan Member

### **ABSTRACT**

This independent study was a feasibility study for backhoe loader renting business in Chiang Mai. The feasibility study concluded of market, techniques, management, and finance aspect.

The data were collected by questionnaires from 52 construction agents and in dept interview with 2 backhoe loader renting business owners in Chiang Mai.

In feasibility in term of general environmental aspect which consisted of political, economic, social and technological factors. It was found that there were some problems with Thailand's politics and economy. The social factor could supported the backhoe loader renting business due to the change in working values of Thai laborers. Technological factor also supported the business because the change in technology required more expertise in maintenance of backhoe loaders.

The study of business environmental factors showed that there were only 4 backhoe loader renting business owners so there was a few of competition. Also the owners could determined the renting cost and might be able to give some discount to frequent renting. Moreover, this business

would not require a large investment. However, hydraulic loaders and human labor might be able to replace backhoe loaders but were still not very efficiently.

The term of marketing feasibility by concept of marketing mix factor: the study showed that for product, the importance was on the efficiency of backhoe loaders. JCB brand was chosen for product strategy due to widely used and regular maintenance to keep up the efficiency. For price, the importance was on renting rate. The strategy for pricing was according to the market which was 4,000 baht per day to withstand the competition, although some discount might be given to regular customers. For place, the respondents concerned on ordering by phone and the strategy would let customers call at any time. For marketing promotion, the importance was no charge on delivery and the strategy would give a free delivery with long period renting. For physical evidence, the importance was the experience and the strategy was to emphasize the company's good image and available information about the company. For personnel, the importance was on drivers and the strategy would focus on drivers' expertise in operating the loader and the knowledge about construction work, with training on loader operating and maintenance. For service process, the importance was a promptness at work and the strategy was to emphasize discipline, promptness, preparation in terms of information, map and loader's condition to answer the customer need.

The feasibility study of techniques aspect showed that the location should be on the third ring road, at Tumbon Tawangtarn, Amphoe Sarapee, Chiang Mai, with 400 tarangwa of land. The land would be divided into 3 parts: for an office, a factory and loader parking area. Loaders were second-handed JCB 3CX. Service processes were divided into 3 steps: pre-service, during service, and post-service.

Moreover, the increase in oil price was acceptable by both service providers and customers to increase the rental costs. As for risk management, there would be a special training for drivers, acquired accidental insurance and insurance on the machine.

The feasibility study of management aspect showed that the business would be registered as company limited and the organizational structure would be divided into 2 parts: operation and office. There would be 11 staff namely manager, operational head, salespeople, maintenance person, secretary and financial personnel, and drivers. The benefits for the staff would be according to legal requirements.

The feasibility study of finance aspect showed that the project had the initial investment of 7,800,000.00 baht; which 2,000,000.00 baht from loan and 5,800,000.00 baht from the owner. The project evaluations were as follow: Net Present Value (NPV) was 1,459,583.00 baht with discount rate at 12.48%. Internal Rate of Return (IRR) was 15.86 % and Payback Period (PB) was 5 years, 6 months and 26 days, while Discount Payback period (DPB) was 9 years, 1 month and 25 days.

In conclusion, the study found that the project of backhoe loader renting business was feasible to invest.