บทที่ 2
แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของหน่วยธุรกิจบริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่างของ บริษัท นพดลพานิช จำกัด ผู้ศึกษาได้ค้นคว้าเอกสารที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดและทฤษฎี รวมทั้งวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

แนวคิดและทฤษฎี

ในการศึกษาครั้งนี้มีจุดมุ่งหมาย เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของหน่วยธุรกิจบริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่างของ บริษัท นพดลพานิช จำกัด โดยมีการนำกรอบการศึกษาทางด้านหน้าที่ทางธุรกิจมาใช้ในการวิเคราะห์ผล ที่เรียกว่า การศึกษาความเป็นไปได้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ การศึกษาโครงการในภาพรวมทั้งหมดทั้งในขอบเขตกว้างที่เรียกว่า Macro (มหภาค) และในขอบเขตที่มีรายละเอียดลึกลงไปที่เรียกว่า Micro (จุลภาค) โครงการอุตสาหกรรมหลัก 4 กิจกรรม คือ กิจกรรมด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน (ชัยยศ สันติวงศ์, 2539)

การศึกษาสภาวะแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ เป็นการศึกษาปัจจัยหรือตัวแปรต่างๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงานขององค์กร แต่สามารถมีอิทธิพล หรือผลกระทบทางอ้อมขององค์กร ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยี สังคม การเมือง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

การศึกษาสภาวะแวดล้อมทางอุตสาหกรรม_ เป็นการศึกษาปัจจัยหรือตัวแปรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงานขององค์กร ได้แก่ คู่แข่ง ลูกค้า ผู้ถือหุ้น ผู้จัดจำหน่าย ผู้จัดหาวัตถุดิบ ในอุตสาหกรรมที่ดำเนินธุรกิจอยู่

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด เป็นการวิเคราะห์สภาวะการณ์ และโอกาสทางการตลาดของหน่วยธุรกิจตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่าง โดยพิจารณาถึงกลุ่มเป้าหมาย หรือขนาดของตลาดที่มีอยู่ ซึ่งการวิเคราะห์ด้านการตลาดนี้ได้นำแนวคิดส่วนประสมทางการตลาดบริการ หรือที่เรียกว่า 7P,s ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) บุคลากรผู้ให้บริการ (People) ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) กระบวนการบริการ (Process) (สิริพันธ์ ดีศีลธรรม, 2548: 4) มาพิจารณาประกอบในการวิเคราะห์ ซึ่งประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือบริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือ ซึ่งเป็นบริการหลัก (Core Service) รวมไปถึงตัวบริการของพนักงาน และ บรรยากาศร้านซึ่งจัดเป็นบริการเสริม (Supplementary Service) ที่ต้องสามารถส่งมอบคุณประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการ และสามารถแข่งขันทางธุรกิจได้

2. ราคา (Price) คือ ราคาที่ผู้บริโภคจ่ายเพื่อเข้ารับการบริการรวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่ไม่ใช่เงิน เช่น เวลา ความพยายาม ความกังวลใจ เป็นต้น โดยปกติแล้วธุรกิจจะรวมต้นทุนต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการผลิตบริการเข้าไปอยู่ในอัตราค่าบริการด้วย ในที่นี้ก็ต้องคำนวณต้นทุนต่างๆจากวัตถุดิบในการค่าเสื่อมของเครื่องมือ รวมไปถึงค่าวัสดุสิ้นเปลืองที่เกิดขึ้นด้วย

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) คือ วิธีการส่งมอบบริการขึ้นอยู่กับลักษณะ และธรรมชาติของบริการ ในที่นี้คือโชว์รูมจำหน่ายสินค้าของบริษัท นพดลพานิช จำกัด

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ การจัดสรรข้อมูล คำแนะนำถึงข้อดีของธุรกิจบริการ และการจูงใจให้ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายให้มาใช้บริการนั้นๆ โดยจะเน้นในเรื่องของการให้ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้บริการของธุรกิจ สถานที่ที่ให้บริการการส่ง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

มอบบริการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ป้ายโฆษณา แผ่นพับ รวมถึงการสื่อสารผ่านเว็บไซต์

5. บุคลากรผู้ให้บริการ (People) คือ บุคคลที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมให้บริการในแต่ละธุรกิจ มีความเกี่ยวข้องในการปฏิสัมพันธ์ (Interaction) กับลูกค้าทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งดังนั้นธุรกิจบริการจึงต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดเลือก การฝึกอบรมพนักงาน รวมถึงการสร้างสิ่งจูงใจ เพื่อให้พนักงานมีบริการที่ดี

6. ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) คือ สิ่งที่เป็นประจักษ์ เป็นการแสดงให้เห็นถึงคุณค่าของบริการ โดยผ่านหลักฐานที่มองเห็นได้ เช่น การมีสถานที่โอ่งโถง สะอาด ร่มรื่น มีบรรยากาศเหมาะสม เป็นต้น ธุรกิจบริการจะต้องระมัดระวังสิ่งต่างๆ เหล่านี้ เนื่องจากเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคใช้เป็นปัจจัยในการประเมินคุณภาพของการบริการก่อนตัดสินใจมาใช้บริการ

7. กระบวนการให้บริการ (Process) คือ วิธีการ และลำดับขั้นตอนในการให้บริการซึ่งต้องมีการออกแบบให้มีประสิทธิภาพ โดยทำให้พนักงานส่วนหน้า (Front-line Staff) บริการได้ดีขึ้น ลดการดำเนินงานที่ซ้ำซ้อน รวมถึงลดความผิดพลาดอันเกิดจากการบริการ เพื่อทำให้การส่งมอบบริการทำได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค (สุวิชัย เดชะรัตนางกูร, 2534: ออนไลน์) การศึกษาด้านเทคนิค เป็นการศึกษาโดยการกำหนดขนาดของอาคาร สถานที่ การพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการเริ่มดำเนินงาน และปัจจัยด้านเทคนิคอื่นๆ เช่น การเลือกอุปกรณ์ เครื่องมือ และสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินงาน นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยโอกาสในการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นจากทางเลือกทางด้านเทคนิคต่างๆ เพื่อการจัดหาแหล่งเงินทุน โดยจะพิจารณาในเรื่องต่อไปนี้

1. เงินลงทุนถาวร คือ เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเริ่มแรก เช่น ค่าเครื่องจักร และการตกแต่งสถานที่ เป็นต้น

2. ค่าใช้จ่ายก่อนเปิดดำเนินการ เป็นค่าใช้จ่ายนอกเหนือจากค่าใช้จ่ายในการผลิตจะเกิดขึ้นในช่วงแรกเท่านั้น เช่น ค่าตกแต่งร้านเพิ่ม ค่าซ่อมแซมต่างๆ ค่าใช้จ่ายในการเปิดร้าน เป็นต้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

3. ค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินการ เป็นค่าใช้จ่ายจากการให้บริการตามปกติ เช่น วัสดุสิ้นเปลือง เงินเดือน ค่าเช่า เป็นต้น

4. ขั้นตอนการดำเนินการ และเงื่อนไขในการให้บริการต่างๆ เช่นเงินประกัน และการกำหนดเบี้ยปรับเมื่อส่งคืนล่าช้าเป็นต้น

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ (บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2534) การศึกษาเพื่อกำหนดรูปแบบการดำเนินงาน จัดโครงสร้างโดยมีองค์กรที่เหมาะสม การจัดทีมบริการ การกำหนดหน้าที่ และความรับผิดชอบของแต่ละสายงาน และตำแหน่งงานการกำหนดคุณสมบัติของบุคลากรในแต่ละตำแหน่งงาน รวมถึงการสรรหาบุคลากร ซึ่งการศึกษานี้จะศึกษาในรูปแบบการดำเนินการให้ตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่าง ดังนี้คือ

1. การจัดโครงสร้างองค์กรและกำลังคน
2. การสรรหาช่างประจำเครื่องมือ และกำหนดหน้าที่รับผิดชอบประจำวัน
3. การพัฒนาทักษะการใช้เครื่องมือ และการบริการลูกค้า
4. การจ่ายเงินจูงใจ (Incentive) และค่าตอบแทน(Compensation)

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน (Financial Analysis) (ฐาปนา ฉิ่นไพศาล, 2542 : 7-1-8-21) ประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญ 3 ขั้นตอนคือ

1. การประมาณการด้านการเงินของโครงการ กิจกรรมในโครงการจะทำการแปลงสภาพทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตให้กลายเป็นผลผลิต ซึ่งปัจจัยการผลิตนั้นเมื่อคิดเป็นมูลค่าก็คือต้นทุนโครงการ

2. การวิเคราะห์แหล่งเงินทุนและต้นทุนเงินทุนของโครงการ เพื่อวางแผนในการจัดหาเงินทุนมาใช้ในโครงการ (Acquisition) และการจัดสรรเงินทุนของโครงการ (Allocation) ด้วยการพยากรณ์ความต้องการเงินทุนและเวลาที่ต้องการใช้เงินทุนของโครงการ

3. ผลตอบแทนการเงินหรือความสามารถในการทำกำไร รวมถึงการวางแผนทางการเงินและการวางแผนกำไร ประกอบด้วย การประเมินค่าโครงการลงทุนโดยคำนึงถึงค่าของเงินกับเวลาประกอบด้วย 3 วิธี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

1.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) คือระยะเวลาที่โครงการจะได้รับจำนวนเงินกลับจากการดำเนินงานมีค่าเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายลงทุนโครงการ

1.2 วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) คือการคำนวณผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีตลอดอายุโครงการกับเงินสดจ่ายลงทุน ณ อัตราค่าของทุน โดยเกณฑ์การยอมรับของโครงการเมื่อผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนของโครงการ

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{B_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^{n} \frac{C_t}{(1+k)^t}$$

โดยที่ NPV = มูลค่าเงินสุทธิ

B_t = กระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีของโครงการ

K = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือค่าของทุน

C_t = กระแสเงินสดจ่ายแต่ละปีของโครงการ

n = อายุของโครงการ

1.3 วิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) เป็นการคำนวณหาอัตราส่วนลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน โดยเกณฑ์การยอมรับของโครงการคืออัตราผลตอบแทนของโครงการมากกว่าค่าของทุน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

$$PV = \sum_{t=1}^{n} \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$$

โดยที่ PV = มูลค่าเงินปัจจุบัน

B_t = กระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีของโครงการ

C_t = กระแสเงินสดจ่ายแต่ละปีของโครงการ

r= อัตราผลตอบแทนของโครงการ

n = อายุของโครงการ

การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) เป็นการเตรียมความพร้อมตัดสินใจเหตุการณ์ในอนาคตภายใต้เงื่อนไขต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปจากภาวการณ์ที่ได้คาดหมายไว้ โดยกำหนดตัวแปรที่มีผลกระทบต่อ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) และ (Internal Rate of Return : IRR) จากนั้นนำผลที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อยอมรับโครงการตามเงื่อนไขดังกล่าว

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันทางธุรกิจ (Porter's Five Competition Forces Model)

(Porter, M.E.,1985)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาพที่ 1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันทางธุรกิจด้วย Porter's Five Competition Forces Model

"Porter's Five Competition Forces Model" ที่พัฒนาขึ้นมาโดยพอร์ตเตอร์ (Porter) เพื่อนำมาใช้ในประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งพอร์ตเตอร์เห็นว่ามีปัจจัยที่สำคัญที่จะต้องนำมาวิเคราะห์ 5 ปัจจัย ได้แก่

1. สภาพการณ์ของการแข่งขัน (Rivalry) โดยการวิเคราะห์เกี่ยวกับคู่แข่งขันทั้งหมดที่มีอยู่ในธุรกิจเดียวกันโดยอาจต้องวิเคราะห์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้เพราะกลไกการค้าเสรีในยุค โลกาภิวัฒน์ที่มีการเคลื่อนไหวทุนได้อย่างรวดเร็วอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจที่เป็นอยู่ การวิเคราะห์ขนาดของคู่แข่งขัน –กำลังการผลิต เงินทุน ส่วนแบ่งการตลาด กลยุทธ์ของคู่แข่งขัน รวมถึงสภาพเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อการแข่งขัน

2. อำนาจการต่อรองของผู้บริโภค (Bargaining Power of Customers) โดยการวิเคราะห์เพื่อให้ทราบอำนาจการต่อรองของผู้บริโภคว่ามีมากน้อยเพียงใด ถ้ามีการแข่งขันในทางธุรกิจสูงและผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยเฉพาะในแง่ของรายได้ และส่วนแบ่งการตลาดที่ลดลง

3. อำนาจการต่อรองของผู้ผลิต (Bargaining Power of Suppliers) เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับ ผู้ผลิตที่ขายวัตถุดิบต่าง ๆ ให้แก่บริษัทเรา โดยการวิเคราะห์การพึ่งพาจากผู้ผลิต ถ้าธุรกิจเราต้องมีการพึ่งพาผู้ผลิตรายหนึ่ง ๆ สูงก็จะมีความเสี่ยงของการประกอบธุรกิจมากขึ้น เพราะถ้าผู้ผลิตรายนั้นไม่สามารถส่งวัตถุดิบได้ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใด ก็จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของเราทันที

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4. การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ (Threat of new Entrants) โดยการวิเคราะห์ว่ามีความยากง่ายในการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่มากน้อยเพียงใด ถ้าการเข้ามาของผู้ประกอบรายใหม่สามารถทำด้ง่ายและสะดวกก็จะต้องทำให้บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจได้ง่าย

5. การมีสินค้าและบริการอื่นทดแทน (Threat of Substitute) โดยการวิเคราะห์ว่าสินค้าและบริการที่บริษัทมีอยู่นั้น มีโอกาสหรือไม่ที่จะมีสินค้าและบริการอื่นเข้ามาทดแทนสินค้าและบริการเดิมของบริษัท ซึ่งอาจทำให้รายได้จากการขายสินค้าและบริการลดลง รวมถึงส่วนแบ่งการตลาดที่ลดลงในอนาคต

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปพณ จิรกิตยางกูร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ความเป็นไปได้ทางสภาพแวดล้อมทั่วไป พบว่า ปัจจัยทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจของประเทศไทยยังมีปัญหาอยู่ ปัจจัยทางด้านสังคมมีความเอื้ออำนวยต่อธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของค่านิยมการทำงานของแรงงานไทย ปัจจัยด้านเทคโนโลยีมีความเอื้อต่อธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังเพราะว่าการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้ต้องมีความชำนาญเฉพาะด้านในการดูแลและควบคุมรถตักหน้าขุดหลังมากยิ่งขึ้น ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ พบว่า ผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังมีเพียง 4 ราย ทำให้การแข่งขันไม่รุนแรง ทั้งนี้ ผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังเป็นผู้กำหนดราคาค่าเช่า อาจมีส่วนลดราคาตามความถี่ในการใช้บริการ นอกจากนี้การเข้าสู่ธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังก็สามารถทำ ได้ด้วยเงินทุนไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม รถตักหน้าขุดหลังอาจสามารถทดแทนได้ด้วยรถขุดไฮโดรลิก หรือแรงงานคนได้บ้าง แต่ก็ไม่อาจทดแทนได้อย่างมีประสิทธิภาพ การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดบริการ พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ให้ความสำคัญกับ ประสิทธิภาพของรถตักหน้าขุดหลัง กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ ดังนี้ รถตักหน้าขุดหลังที่เลือกมาใช้ในการให้บริการใช้ยี่ห้อ JCB ซึ่เป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย และจะเน้นการดูแล ซ่อมแซม บำรุงรักษารถตักหน้าขุดหลังให้มีสภาพที่สมบูรณ์ มีประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าได้เต็มที่ ปัจจัยด้านราคาให้ความสำคัญกับ อัตราเช่า กลยุทธ์ราคากำหนดราคาที่เท่ากับราคาท้องตลาด ได้แก่ 4,000 บาทต่อวัน เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ แต่อาจจะมีการพิจารณาส่วนลดราคาสำหรับลูกค้าประจำ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ให้ความสำคัญกับ การสามารถสั่งเช่าโดยทางโทรศัพท์ กลยุทธ์จะเน้นช่องทางการติดต่อทางโทรศัพท์ ที่ลูกค้าจะติดต่อได้ตลอดเวลา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดให้ความสำคัญกับบริการขนส่งฟรี กลยุทธ์จะจัดให้มีบริการขนส่งฟรีเมื่อมีการเช่าระยะยาว ปัจจัยลักษณะทางกายภาพ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ให้ความสำคัญกับ ผู้ให้บริการเคยผ่านงานมาก่อน กลยุทธ์จะเน้นการให้ลูกค้าจดจำภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัท รวมทั้งให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติในการทำงานของบริษัท ปัจจัยด้านบุคลากรให้ความสำคัญกับ พนักงานขับรถตักหน้าขุดหลัง กลยุทธ์จะเน้นความสามารถด้านการควบคุมรถ และความรอบรู้เกี่ยวกับงานก่อสร้าง โดยจะต้องมีอบรมเกี่ยวกับการควบคุมรถ การดูแลรักษารถ ตลอดจนให้ความรู้เกี่ยวกับงานของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ด้านกระบวนการให้บริการ ให้ความสำคัญกับ การเข้าหน้างานตรงเวลา กลยุทธ์จะเน้นที่การมีวินัย การเข้าหน้างานต้องตรงต่อเวลา โดยจะต้องมีการเตรียมตัวทั้งทางด้านข้อมูล แผนที่ สภาพรถตักหน้าขุดหลัง เพื่อสามารถเข้าหน้างานได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคพบว่า สถานที่ตั้งสำนักงานและโรงงานจะตั้งอยู่ที่ถนนวงแหวนรอบสาม ตำบลท่าวังตาล อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ มีเนื้อที่ประมาณ 400 ตารางวา โดยพื้นที่จะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย สำนักงาน โรงงาน และลานจอดรถตักหน้าขุดหลัง รถตักหน้าขุดหลังที่จะใช้ในการดำเนินธุรกิจให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง คือ JCB 3CX โดยรถที่จะเลือกใช้เป็นรถเก่ามือสอง ทั้งนี้ กระบวนการให้บริการจะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ประกอบไปด้วย กระบวนการก่อนให้บริการ กระบวนการระหว่างให้บริการ และกระบวนการหลังให้บริการ ประเด็นการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันเชื้อเพลิงเป็นที่ยอมรับทั้งจากผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังและเช่า ว่าสามารถเพิ่มราคาค่าเช่าเพื่อชดเชยราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่เพิ่มขึ้นได้สำหรับการบริหารความเสี่ยง จะทำการบริหารด้วย การอบรมให้พนักงานขับรถตักหน้าขุดหลังมีความสามารถในการทำงาน การทำ พ.ร.บ.ทางบก และการทำประกันเครื่องจักร การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ พบว่า การดำเนินธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังจะทำการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด โครงสร้างองค์กร แบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายปฏิบัติการ และฝ่ายสำนักงาน มีพนักงานรวมทั้งหมด 11 คน จะประกอบไปด้วย ผู้จัดการ หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ พนักงานขาย ช่างซ่อมบำรุง เจ้าหน้าที่ธุรการ-การเงินและพนักงานขับรถตักหน้าขุดหลัง โดยมีสวัสดิการตามที่กฎหมายที่บัญญัติไว้ การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน พบว่า โครงการมีเงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 7,800,000.00 บาท มาจากการกู้ยืมเป็นจำนวนเงิน 2,000,000.00 บาท และจากส่วนของเจ้าของเป็นเงินจำนวน 5,800,000.00 บาท ซึ่งวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการดำเนินงานได้ดังนี้ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) โดยมีอัตราคิดลดอยู่ที่ 12.48% มีมูลค่า ปัจจุบันเป็นบวก 1,459,583.00 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ(IRR) มีค่าเท่ากับ 15.86% ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 5 ปี 6 เดือน 26 วัน ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (DPB) เท่ากับ 9 ปี 1 เดือน 25 วัน จากการศึกษาความเป็นไปได้ พบว่า โครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

พรทิพย์ มนตรีปราโมทย์ (2553) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย พบว่า มูลค่าความต้องการเหล็กภายในจังหวัดสุโขทัยมีสูงกว่าปริมาณที่ผู้ประกอบการในปัจจุบันสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ รวมทั้งแนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจและสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมดังกล่าว ยังค่อนข้างน้อย ดังนั้นจึงเป็นโอกาสสำหรับการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย โดยการศึกษาจากการให้ความสำคัญในปัจจัยด้านต่าง ๆ ในการซื้อเหล็ก พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดตามลำดับ จากข้อมูลศึกษาจากลูกค้า 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้บริโภคทั่วไปและกลุ่มธุรกิจ การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ให้มีการจำหน่ายเหล็ก ประตูเหล็ก และอะไหล่ ประตูประเภทต่าง ๆ และมีบริการอื่น เช่น การจัดส่ง มีพนักงานที่มีอัธยาศัย ประกอบกับมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าสามารถให้คำแนะนำเพื่อประโยชน์ของลูกค้า ด้านราคา ตั้งราคาของสินค้าโดยใช้วิธีการคิดส่วนเพิ่มของราคาขาย ต้องการกำไรขั้นต้นร้อยละ 46 และโครงการประมาณการรายรับในปีแรก 16,631,066 บาท ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย คือ ติดต่อที่ร้านโดยตรง กับทางโทรศัพท์ การส่งเสริมการตลาด โดยการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย และใช้พนักงานขาย ผลการศึกษาด้านเทคนิค โครงการตั้งอยู่ เลขที่ 143/1 ถนนจรดวิถีถ่อง หมู่ที่ 4 ตำบลธานี อำเภอเมือง จังหวัดสุโขทัย ซึ่งอยู่ใจกลางเมือง เพื่อให้ลูกค้าสามารถหาได้ง่าย และสะดวกในการติดต่อ โดยอาคารแบ่งเป็น 3 ส่วน คือส่วนสำนักงาน ขนาด 4x6 เมตร เพื่อการติดต่อประสานงานโชว์รูม ขนาด 16x20 เมตร ใช้จัดแสดงสินค้า 6x6 เมตร ใช้จัดเก็บสินค้า และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในงานเหล็ก ผลการศึกษาด้านการจัดการ โครงการจะดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว จัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ความรับผิดชอบ โดยมีผู้จัดการ 1 คน พนักงานขาย 2 คน พนักงานขนส่งสินค้า 3 คน และแม่บ้าน 1 คน ผลการศึกษาด้านการเงิน จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการโครงการลงทุนธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 8,759,219 บาท โดยส่วนของเจ้าของเป็นเงิน 6,394,230 บาท คิดเป็นสัดส่วน 73% ส่วนของเงินกู้ 2,364,989 บาท คิดเป็นสัดส่วน 27% มีระยะเวลาโครงการ 5 ปี ผลของการวิเคราะห์โครงการ มีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 3 เดือน 10 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 12.55% เท่ากับ 9,219,779 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 34.68% ดังนั้นโครงการลงทุนธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัยมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

นพพร อาชามาส (2546) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจกระจกตกแต่งในจังหวัดลำปาง : กรณีศึกษา บริษัท ชุนหะแสง จำกัด พบว่า กระจกตกแต่งเป็นสินค้าที่มีความต้องการด้านรูปแบบที่หลากหลาย ตัวสินค้าสามารถแตกหักเสียหายมาก ผู้ผลิตส่วนใหญ่อยู่ไกล

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ดังนั้นผู้ซื้อนิยมซื้อหาจากตัวกลางขายในพื้นที่ มากกว่าการหาซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง ปัญหาที่พบในการสั่งซื้อ คือ ต้องรอสินค้านาน ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูง ซึ่งถ้าหากมีการลงทุนในพื้นที่ จะสามารถลดปัญหาได้ ทำให้ได้เปรียบในการแข่งขัน จากการกำหนดลูกค้าร้านค้าปลีกเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเป็นตัวกลางขายในพื้นที่ จะทำให้สามารถเข้าถึงผู้ใช้ได้กว้างขึ้น และมีโอกาสในการขายสูง ในด้านกลยุทธ์ด้านการตลาด ปัจจุบันกลยุทธ์ด้าราคาในธุรกิจกระจกตกแต่งผู้ผลิตแต่ละรายจะใช้การกำหนดราคาแบบเผชิญการแข่งขัน ใช้การกำหนดราคาที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน เพื่อหลีกเลี่ยงการเกิดสงครามราคา ดังนั้นการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขัน จะเน้นการแข่งขันในด้านการบริการ คุณภาพสินค้า และระยะเวลาส่งมอบ และจากการกระจายสินค้าผ่านร้านค้าปลีก ทำให้สินค้าของบริษัทมีการกระจายทั่วถึง และมีการกำหนดส่วนลดการค้า จัดทำแคตตาล็อค เพื่อเป็นการส่งเสริมการตลาด ให้สินค้ามีโอกาสในการแข่งขันมากขึ้น จากการวิเคราะห์ดังกล่าวทั้งหมดสามารถนำมาพยากรณ์ยอดขายได้ โดยสรุปคือ ยอดขายกระจกตกแต่งของบริษัทจะมียอดขายเป็นอัตราส่วนร้อยละ 15 ของยอดขายกระจกตกแต่งในเขตภาคเหนือตอนบน หรือเท่ากับ 10,327,905 บาทในปีแรก โดยมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคสรุปได้ว่าโครงการนี้จะเลือกใช้เครื่องจักรจากประเทศอิตาลี มูลค่า 3,900,000 บาท โดยมีค่าใช้จ่ายผันแปรต่อหน่วยความยาว 3.6 บาทต่อฟุต ค่าใช้จ่ายในการจัดการประกอบด้วย ค่าจ้างแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค รวม 6,028,757 บาทต่อปีในปีแรก ผลการศึกษาด้านการเงินพบว่า โครงการนี้ใช้เงินลงทุนรวม 4,920,000 บาท โดยได้จากการกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน 4,420,000 บาท และส่วนของเจ้าของจำนวน 500,000 บาท มีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 3 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราลด 15% เท่ากับ 936,833 บาท โดยโครงการนี้ให้ผลตอบแทนการลงทุนลดค่าเท่ากับ 22.05% ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานที่ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจกระจกตกแต่งในจังหวัดลำปาง ของบริษัท ชุนหะแสง จำกัด

ณัฏฐ์ ยาศิรินทร์ (2545) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย : กรณีศึกษา บริษัท นิ่มซีเส็งขนส่ง 1988 จำกัด โดยศึกษาความเป็นไปได้ในสี่ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการออกแบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลพื้นฐานบริษัทขนส่งคู่แข่งขันต่าง ๆ ในจังหวัดเชียงราย ทั้งหมด 23 ราย และจากการแจกแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างในจังหวัดเชียงราย จำนวน 174 ตัวอย่าง ข้อมูลทุติยภูมิเก็บรวบรวมจากหนังสือ วารสาร บทความ และสถิติต่าง ๆ ระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่เดือนมีนาคม 2543 ถึงเดือน มีนาคม 2545 แล้วนำมาวิเคราะห์ประมวลผลด้วยโปรแกรม SPSS for Windows และ Microsoft Excel ภายใต้สมมติฐานยอมรับโครงการนี้ที่อัตราผลตอบแทนการลงทุนลดค่า มากกว่าร้อยละ 7.5 โดยสามารถสรุปผลการศึกษา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ได้ดังนี้ ผลการศึกษาด้านการตลาดพบว่า จากการที่สภาพเศรษฐกิจมีแนวโน้มดีขึ้นจากปี พ.ศ. 2544 และตลาดด้านการขนส่งสินค้าในจังหวัดเชียงรายมีโอกาสในการลง โดยมีจำนวนเที่ยวรถบรรทุกประเภทสินค้ารายชิ้นในปี พ.ศ. 2543 อยู่ที่ 31 เที่ยวต่อวันและคาดการณ์ว่าขนาดตลาดจะเพิ่มเป็น 40 เที่ยวต่อวันในปี พ.ศ. 2546 ซึ่งนับว่าเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจในการลงทุน และในปัจจุบันผู้ประกอบการขนส่งในจังหวัดเชียงรายยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งหมด ด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการบริษัทขนส่งอันดับหนึ่ง ได้แก่ ความรวดเร็วในการขนส่งสินค้าโดยมีปัจจัยด้านสภาพสินค้าเทื่อถึงมือผู้รับเป็นปัจจัยรองลงมาอันดับสอง โดยทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 85.6 รู้จักบริษัทนิ่มซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด และร้อยละ 44.3 จะมาใช้บริการหากบริษัทนิ่มซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัดมาเปิดบริการในจังหวัดเชียงราย และร้อยละ 52.9 ตอบว่าไม่แน่ใจ สำหรับการศึกษาโครงการนี้คาดว่าจะมียอดขายในปีแรก เท่ากับ 48,324,000 ล้านบาทต่อปี ผลการศึกษาด้านเทคนิคพบว่า ทำเลที่ตั้งของโครงการได้แก่พื้นที่ติดถนน ซุปเปอร์ไฮเวย์ ตำบลสันทราย อ.เมือง จังหวัดเชียงราย เนื่องจากเป็นทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก สาธารณูปโภค โดยมีระยะทางประมาณ 5 กิโลเมตร จากตัวเมือง พื้นที่ทั้งหมดของโครงการใช้พื้นที่ทั้งหมด 4 ไร่ 6,400 ตารางเมตร การใช้พื้นที่ของธุรกิจขนส่งแบ่งตามลักษณ์การให้บริการได้ 3 ส่วน คือพื้นที่การให้บริการกระจายสินค้าจากกรุงเทพฯ พื้นที่ให้บริการรับสินค้าลงกรุงเทพฯ และฝ่ายสนับสนุน โดยกิจการมีการลงทุนสินทรัพย์ในส่วนยานพาหนะ 4,630,000 บาท และเครื่องจักรอุปกรณ์ 426,000 บาท ผลการศึกษาด้านการจัดการพบว่า โครงสร้างองค์การแบ่งเป็นสองส่วน คือส่วนสนับสนุนและส่วนปฏิบัติการ โดยการจัดโครงสร้างจะเน้นที่ฝ่ายปฏิบัติการเนื่องจากเป็นงานบริการ ซึ่งแบ่งได้อีก 2 ฝ่ายหลัก คือฝ่ายขาขึ้น และฝ่ายขาลง โครงการใช้พนักงาน คนงาน และคนขับรถทั้งหมด 40 คน ผลการศึกษาด้านการเงินพบว่า โครงการลงทุนเปิดสาขากิจการขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย : กรณีศึกษา บริษัทนิ่มซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 32,903,520 บาท ซึ่งมาจากส่วนของเจ้าของทั้งหมด มีระยะเวลาคืนทุนภายในเวลา 3 ปี 6 เดือน 2 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิหลังสิ้นสุดโครงการ 10 ปี ณ อัตราคิดลด 7.5 % เท่ากับ 53,076,946 บาท โดยโครงการให้อัตราผลตอบแทนการลงทุนลดค่าเท่ากับ 30.7% ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานที่ว่ามีความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนเปิดสาขากิจกรรมการขนส่งสินค้า โดยรถบรรทุกในจังหวัดเชียงราย : กรณีศึกษา บริษัทนิ่มซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด และจากการวิเคราะห์ความไวของอัตราผลตอบแทนของโครงการเมื่อเปลี่ยนยอดขายที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ ศูนย์ คือ อัตราการเปลี่ยนแปลงของยอดขายที่ลดลง 15.2%

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved