

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนจัดตั้งบริษัทบริการทำความสะอาดบ้าน ในเขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ได้นำแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้มาใช้ในการวิเคราะห์ดังนี้

#### แนวความคิดเรื่องการศึกษความเป็นไปได้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ การศึกษาโครงการในภาพรวมทั้งหมด ทั้งในขอบเขตกว้างที่เรียกว่ามหภาค และในขอบเขตที่มีรายละเอียดลึกลงไปที่เรียกว่าจุลภาค ซึ่งโครงการอุตสาหกรรมโดยทั่วไปจะมีกิจกรรมหลัก 4 กิจกรรม คือ กิจกรรมด้านการตลาด เทคนิค การจัดการ และด้านการเงิน ผลของกิจกรรมดังกล่าวจะสรุปหรือสะท้อนออกมาให้เห็นในรูปของงบการเงินล่วงหน้า (Performance Financial Statement) ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่นำมาประเมินผล และตัดสินใจลงทุนในโครงการ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ชัยยศ สันติวงษ์, 2539)

การวิเคราะห์ด้านการตลาด ศึกษาและสำรวจคุณลักษณะ สภาพตลาด ขนาด และแนวโน้มของตลาด เพื่อเป็นข้อมูลในการวางกลยุทธ์และแผนงานทางด้านการตลาด ตลอดจนการพยากรณ์รายรับ ต้นทุนด้านการตลาด และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (วีระพล สุวรรณรัตน์, 2534)

ด้านเทคนิค วิเคราะห์ข้อมูลต่างๆด้านเทคนิคที่จำเป็นในการดำเนินงาน เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการคาดคะเนต้นทุนและเงินลงทุน ซึ่งได้แก่เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ชัยยศ สันติวงษ์, 2539)

ด้านการจัดการ เพื่อให้ทราบถึงวิธีการที่เหมาะสมในการบริหารงาน โดยพิจารณาถึงรูปแบบการดำเนินงาน การจัดโครงสร้างองค์การ การจัดการบุคลากร การกำหนดนโยบายด้านต่าง ๆ การประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน โดยผลการศึกษาจะเป็นข้อมูลในการประมาณค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน (ฐาปนา ฉันทไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ, 2542)

ด้านการเงิน เป็นการเตรียมงบการเงินล่วงหน้า ประกอบด้วยงบต้นทุนของโครงการ งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และงบดุล เพื่อนำมาประเมินโครงการในเชิงเศรษฐกิจ และกำหนด

ขนาดของเงินลงทุนที่ต้องการ การจัดงบประมาณเงินล่วงหน้า โดยนำข้อมูลการวิเคราะห์ด้านตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาประกอบการคาดคะเนรายรับและต้นทุนเพื่อการตัดสินใจ พร้อมทั้งมีการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity analysis) เพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง รอบคอบและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ลงทุน (ชัยยศ สันตวิงษ์, 2539)

## ทฤษฎี

ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนจัดตั้งบริษัทรับบริการทำความสะอาด ประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ดังนี้

### การวิเคราะห์ด้านการตลาด

เป็นการวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด ตลอดจนขนาดของตลาดของผู้ให้บริการทำความสะอาด บ้านในเขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ทั้งในด้านรูปแบบการรับบริการ ระดับราคาค่าบริการ ช่องทางการรับบริการ ตลอดจนปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น สภาพเศรษฐกิจ เพื่อที่จะช่วยให้ทราบถึงแนวทางในการทำตลาด

จุดมุ่งหมายในการวิเคราะห์ด้านการตลาด เพื่อที่จะนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์มาวางแผนทางการตลาดของบริษัทรับบริการทำความสะอาด ตลอดจนการคาดคะเนรายรับจายอดการขายบริการ ซึ่งผลของการคาดคะเนรายรับที่ได้จะเป็นส่วนหนึ่งในการนำมาจัดทำเป็นงบกระแสเงินสดสุทธิ เพื่อใช้ประโยชน์ในการประเมินผลการตัดสินใจลงทุน

การตลาดบริการ คือ ธุรกิจการให้บริการที่จะใช้ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps ซึ่งประกอบด้วย (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541)

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)
2. ราคา (Price)
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)
4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)
5. บุคคล (People) หรือ พนักงาน (Employee)
6. สร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

## 7. กระบวนการ (Process)

### การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการพิจารณาถึงการกำหนดที่ตั้งบริษัทรับบริการทำความสะอาด บ้าน การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ และเครื่องมือที่ใช้ในการให้บริการ ที่บริษัทรับบริการทำความสะอาด บ้านจำเป็นต้องใช้ ตลอดจนความรู้ทางด้านเทคนิคในการให้บริการทำความสะอาด

จุดมุ่งหมายในการวิเคราะห์ด้านเทคนิค ก็เพื่อคาดคะเนค่าใช้จ่ายเริ่มแรก เพื่อใช้ประโยชน์ในการประเมินผลการตัดสินใจลงทุน

### การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ เป็นการพิจารณาถึงระบบการบริหารงานที่เหมาะสมสำหรับบริษัทรับบริการทำความสะอาดบ้าน โดยเริ่มตั้งแต่การจัดตั้งบริษัทขึ้นมาดำเนินธุรกิจ การจัดตั้งและการจัดจ้างกลุ่มบุคลากรเข้ามาดำเนินงาน การวางรูปแบบการบริหาร ตลอดจนการกำหนดนโยบายทางด้านต่างๆที่เกี่ยวกับบริษัทรับบริการทำความสะอาดบ้าน

### การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์การเงินเป็นการนำข้อมูลทางการเงินมาวิเคราะห์ เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจลงทุนในการจัดตั้งบริษัทรับบริการทำความสะอาดบ้าน ซึ่งจะต้องนำเอาข้อมูลจากการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการมาประกอบเพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง

การวิเคราะห์ทางการเงิน คือ การประเมินรายได้และค่าใช้จ่ายของบริษัทรับบริการทำความสะอาดบ้าน ได้แก่ เงินลงทุนเริ่มแรก กระแสเงินสดรับ กระแสเงินสดจ่าย และการคำนวณผลตอบแทนจากการดำเนินงาน โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ ดังนี้ (สุมาลี จิวมิตร, 2541)

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(Net Present Value:NPV) คือ ผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายในแต่ละปี ตลอดอายุโครงการ

วิธีการคำนวณ

$$\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV)} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{NCF}_t}{(1+r)^t} - I_0$$

โดย

$\text{NCF}_t$  = กระแสเงินสดสุทธิรับรายปี ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n

$r$  = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนเงินทุน

$I_0$  = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ

$$\sum_{t=1}^n = \text{ผลบวกของ..ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n}$$

การประเมินโครงการด้วยวิธีค่าปัจจุบันสุทธิ ถ้า NPV มีค่าเป็น 0 หมายถึง การลงทุนนั้นให้อัตราผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ( $r\%$ ) หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวกควรลงทุนในโครงการนั้นเพราะให้ผลตอบแทนเกินต้องการ และควรปฏิเสธโครงการลงทุนถ้ามีค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ

2. อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการ(Internal Rate of Return:IRR) คือ อัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในโครงการโดยเฉลี่ยต่อปีตลอดอายุการลงทุน เป็นอัตราส่วนลดที่ทำให้ผลรวมของค่ากระแสเงินสดสุทธิที่คาดว่าจะได้รับตลอดโครงการภายในระยะเวลาที่กำหนดมีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกพอดี

วิธีการคำนวณ

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{\text{NCF}_t}{(1+k)^t}$$

โดย  $k$  = อัตราผลตอบแทนโครงการ

การประเมินโครงการด้วยวิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการ หากอัตราผลตอบแทนของโครงการสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนเงินทุน ( $k > r$ ) ก็ควรลงทุน แต่ถ้าได้น้อยกว่า ( $k < r$ ) ก็ควรปฏิเสธโครงการลงทุน

3. ดัชนีการทำกำไร (Profitability Index:PI) เป็นดัชนีที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับรวมทั้งโครงการกับค่าปัจจุบันของเงินลงทุนรวม

วิธีการคำนวณ

$$\text{ดัชนีการทำกำไร} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t}}{I_0}$$

ค่าของดัชนีการทำกำไรมากกว่าหนึ่ง แสดงว่า โครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับรวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายรวม หรือมีผลประโยชน์รวมมากกว่าต้นทุนเมื่อคิดเป็นค่าปัจจุบันแล้ว

4. ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period:PB) คือ ระยะเวลาที่กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานชดเชยเงินลงทุนเริ่มแรกพอดี

บททวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ชาติชาย แซ่เตียว (2539) ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนศูนย์บริการหลังการขาย เครื่องปรับอากาศยี่ห้อแอร์คิงในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่ามีความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในการลงทุนศูนย์บริการหลังการขายเครื่องปรับอากาศยี่ห้อแอร์คิงในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งพิจารณาจากผลการวิเคราะห์ด้านการตลาดพบว่ากลุ่มตลาดเป้าหมาย คือ ลูกค้าที่ใช้เครื่องปรับอากาศยี่ห้อแอร์คิง เนื่องจากเทคโนโลยีแตกต่างจากยี่ห้ออื่น การให้บริการของศูนย์บริการมี 2 รูปแบบ คือ การทำสัญญาบริการบำรุงรักษาเป็นรายปี (Service job) และการบริการซ่อมบำรุงเป็นรายครั้ง (Maintenance job) โดยมีเป้าหมายให้บริการร้อยละ 50 ของจำนวนเครื่องที่พยากรณ์ในแต่ละปี ด้านเทคนิคจะจัดหาสถานที่ โดยการเช่าเพื่อลดเงินลงทุนเริ่มแรก ความรู้ทางด้านเทคนิคในการให้บริการจะได้รับการถ่ายทอดจาก

บริษัทแม่ในรูปของการฝึกอบรม ด้านการจัดการจะจัดตั้งในรูปของห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยจัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ การกำหนดนโยบายการบริการเน้นความพึงพอใจของลูกค้า และด้านการเงินพบว่า มีเงินลงทุนเริ่มต้น 1,550,000 บาท มีอัตราผลตอบแทนโดยเฉลี่ย (ARR) เท่ากับร้อยละ 24.28 ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 3 ปี 6 เดือน 6 วัน อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 25.50 และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ อัตราลดค่าร้อยละ 20 เท่ากับ 125,411.61 บาท

บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย จำกัด(2538) ได้ทำการศึกษารูปร่างการจัดสิ่งสกปรกภายในอาคาร พบว่า เป็นธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุคใหม่ที่ทำให้ความสำคัญต่อปัญหา มลพิษและสิ่งแวดล้อมได้เป็นอย่างดี ทำให้มีแนวโน้มว่าธุรกิจนี้จะสามารถขยายฐานตลาดไปได้อีกมาก ทั้งนี้เพราะสามารถกำจัดสิ่งสกปรกต่างๆ ได้อย่างทั่วถึง มีความปลอดภัยสูงเพราะมีผู้เชี่ยวชาญในการใช้ สารเคมีโดยเฉพาะและเสียค่าใช้จ่ายถูกกว่าการลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ใหม่ถึง 10% กลุ่มธุรกิจที่นิยมใช้ บริการจากธุรกิจกำจัดสิ่งสกปรกภายในอาคารส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจหรืออุตสาหกรรมขนาดกลางขึ้นไป เช่น โรงพยาบาล โรงภาพยนตร์ ห้างสรรพสินค้า สถาบันการเงิน เป็นต้น สำหรับอัตราค่าบริการ การกำจัดสิ่งสกปรกภายในอาคารในแต่ละลักษณะจะแตกต่างกันไป โดยการทำความสะดวกต่ออากาศ จะคิดค่าบริการเป็นเมตร โดยราคาจะอยู่ระหว่าง 100-2,000 บาท ขึ้นอยู่กับขนาดของท่อและความยาก ง่ายในการทำความสะดวก ส่วนการทำความสะดวกฝ้าหรือเพดานและระบบการซ่อมแซมหินอ่อนคิด ค่าบริการเป็นตารางเมตร ซึ่งจะมีอัตราค่าบริการอยู่ระหว่าง 100-1,500 บาท

ธรรณี เลิศพุทธรักษ์ (2545) ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ร้านค้าสะดวกซื้อ เซเว่นอีเลฟเว่นในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา ผลการศึกษาพบว่ามีความเป็นไปได้ในการที่จะ ลงทุนเปิดร้านค้าสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่นในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยที่ผลการศึกษา ด้านการ ตลาดพบว่าประชากรส่วนใหญ่ 99.17% เคยใช้บริการร้านเซเว่นอีเลฟเว่น มีความถี่ในการใช้ บริการอาทิตย์ละครั้ง จ่ายเงินครั้งละประมาณ 75.50 บาท ส่วนใหญ่มีความเห็นว่าร้านเซเว่นอีเลฟเว่นยังไม่เพียงพอ ถ้าจะมีการเปิดสาขาที่หน้าวัดโสธรวรารามวรวิหารอีกจะมีผู้ไปใช้บริการ 25% และไม่แน่ใจว่าจะไปใช้บริการ 60% ทั้งนี้อาจขึ้นอยู่กับความสะดวกว่าอยู่ใกล้สาขาไหนมากกว่า แต่จากจำนวน ประชากรเพียงครึ่งหนึ่งจากจำนวน 25% ของผู้จะไปใช้บริการ สามารถประมาณการยอดขายได้เพียงพอที่จะทำให้การลงทุนในโครงการนี้มีความเป็นไปได้ สินค้าที่นิยมซื้อจะเป็นประเภท อาหาร ขนมปัง เบเกอรี่ และเครื่องดื่ม ไม่มีแอลกอฮอล์ แต่ก็ซื้อสินค้าประเภทอุปโภคบริโภคกลับไปด้วย ประมาณการ

ยอดขายของร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขาพุทธโสธรอยู่ที่ 20,269,032 บาทต่อปี ด้านเทคนิคจะเลือกการลงทุนซื้อสิทธิการบริหารร้านค้าสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่นในรูปแบบ C โดยจะได้รับผลประโยชน์จากอัตราส่วนแบ่งกำไรขั้นต้น 54% ทำเลที่ตั้งอยู่หน้าอุโบสถวัดโสธรวรารามวรวิหาร มีพื้นที่ขายอยู่ประมาณ 54.32 ตารางเมตร ด้านการจัดการจะดำเนินการในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด โครงสร้างขององค์กรเป็นไปตามที่บริษัท ซี.พี.เซเว่น อีเลฟเว่น จำกัด(มหาชน) กำหนดและจัดโครงสร้างการทำงานแบบธรรมดาแบ่งเป็น 3 ผลัด ใช้พนักงานทั้งสิ้น 14 คน ผู้ลงทุนต้องรับภาระค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานและการบริหารร้านต้องได้ตามมาตรฐานของ บริษัท ซี.พี.เซเว่น อีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) กำหนดด้านการเงินจะใช้เงินลงทุนเริ่มแรกทั้งสิ้น 2,600,000 บาท กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับ 9.25% การประเมินผลทางการเงินพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกเท่ากับ 2,338,886 บาท ดัชนีการทำกำไรมากกว่า 1 คือเท่ากับ 1.90 เท่า และอัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 25.33% ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

#### นิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา

**การศึกษาความเป็นไปได้** หมายถึง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้งบริษัทรับทำความสะอาด ในเขตคลองสามวา จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยทำการวิเคราะห์ทางด้านการตลาด ด้านการบริการ ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อนำมาใช้ประกอบการตัดสินใจ

**บริษัทรับทำความสะอาดบ้าน** หมายถึง บริษัทที่ให้บริการด้านการทำความสะอาดที่พักอาศัย