

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง ในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถสรุป อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่โดยใช้แนวคิด ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ อันประกอบด้วย 4 ด้านคือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อประโยชน์ที่จะทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังเพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจลงทุนของผู้ลงทุนต่อไป

ระเบียบวิธีการศึกษา ได้รวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิ โดยข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ใช้การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม (Questionnaires) ผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 52 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้สถิติพรรณนา ได้แก่ค่าเฉลี่ย และร้อยละ ตลอดจนการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) จากผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 ราย สำหรับข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) มีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการค้นคว้าเอกสาร หนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ ข้อมูลออนไลน์ ตลอดจนเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องจากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้มาทำการตั้งสมมติฐานในการลงทุน และทำการสรุปความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน

สำหรับการวิเคราะห์ทางการเงินนั้นจะประกอบด้วยการประเมินค่าโครงการลงทุนโดยใช้วิธีการประเมิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return) รวมถึงการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 84.60 และเป็นเพศหญิง ร้อยละ 15.40 มีอายุในช่วง 31-40 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.30 รองลงมา คือ ในช่วง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.60 ช่วง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.40 และช่วง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.70 มีระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 69.20 และระดับปริญญาโทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 30.80 จากตาราง ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 65.40 รองลงมา คือ ตำแหน่งอื่น อาทิเช่น วิศวกร สถาปนิก ฯ คิดเป็นร้อยละ 19.20 เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 11.50 และ ผู้ใช้เครื่องจักร ร้อยละ 3.80

2. พฤติกรรมการใช้รถตัดหญ้าชุดหลัง

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเคยใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง คิดเป็นร้อยละ 100.00 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้บริการเช่าตัดหญ้าชุดหลังเพื่อความสะดวกในการประกอบธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 57.70 รองลงมา ใช้เป็นส่วนสำคัญในการประกอบธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 42.30 ส่วนใหญ่จะใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังหรือไม่ใช้ก็ได้ คิดเป็นร้อยละ 57.70 รองลงมา จำเป็นต้องใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง คิดเป็นร้อยละ 38.50 และไม่จำเป็นต้องใช้ คิดเป็นร้อยละ 3.80 มีความถี่ในการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังน้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 73.10 รองลงมา มีความถี่ในการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังเดือนละ 2-4 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 23.10 และมีความถี่ในการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังเดือนละ 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 3.80 การใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังจาก นิมซ์เส็ง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.20 รองลงมา ใช้บริการจากผู้บริการให้เช่ารายอื่นๆ อาทิ เฮฟวีเครน ฯ คิดเป็นร้อยละ 23.10 และ กรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 7.70 ส่วนใหญ่มีความสนใจต่อผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังรายใหม่ คิดเป็นร้อยละ 69.20 รองลงมา คือ ไม่แน่ใจ คิดเป็นร้อยละ 30.80 และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยินดีที่จะจ่ายค่าบริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง 4,000 บาทต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 57.70 รองลงมา คือ 3,500 บาทต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 15.40 ถัดไปคือ 2,500 บาทต่อวัน กับ 3,600 บาทต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 7.70 เท่ากัน และสุดท้ายคือ 3,000 บาทต่อวัน 4,500 บาทต่อวัน กับ 5,000 บาทต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 3.80 เท่ากัน

3. ปัจจัยที่ผลต่อการเลือกเช่ารถตักหน้าขุดหลัง

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังมีดังต่อไปนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบ แบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.71 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบ แบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ ประสิทธิภาพของ รถตักหน้าขุดหลัง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 รองลงมา ได้แก่ ความคล่องตัวเคลื่อนย้ายได้ง่าย และ กำลัง เครื่องยนต์ของรถตักหน้าขุดหลัง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และ 4.12 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบ แบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบ แบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ อัตราเช่า มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.80 รองลงมา ได้แก่ ความเหมาะสมของอัตราเช่ากับคุณภาพ และสามารถต่อรองราคาได้ มี ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของ ผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบ แบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ สามารถสั่งเช่าโดย การใช้โทรศัพท์หรือโทรสารได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 รองลงมา ได้แก่ สามารถติดต่อได้นอกเวลา ทำงาน และมีพนักงานออกไปติดต่อกับพนักงาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และ 4.07 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลัง ของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบ แบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ มีบริการขนส่งฟรี เมื่อเช่าระยะยาว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.65 รองลงมา ได้แก่ มีส่วนลดราคา และ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับรถตัก หน้าขุดหลัง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 และ 3.42 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านบุคลากรมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบ แบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบ แบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ พนักงานขั้บมี ความสามารถในการควบคุมรถ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.81 รองลงมา ได้แก่ พนักงานขั้บมีความเข้าใจเนื่อ งาน และ พนักงานติดต่อมีความเข้าใจในเนื่องาน สามารถแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรได้ มี ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.77 และ 4.46 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านกายภาพมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.36 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ ผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังเคยผ่านงานมาก่อน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 รองลงมา ได้แก่ ผู้บริการให้เช่ามีขนาดใหญ่ น่าเชื่อถือ และ ผู้บริการให้เช่ามีชื่อเสียง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 และ 3.15 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านกระบวนการมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ รถตักหน้าขุดหลังเข้าหน้างานตรงเวลา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.76 รองลงมา ได้แก่ เมื่อรถตักหน้าขุดหลังขัดข้องสามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็ว และ การติดต่อเพื่อเช่ารถง่ายไม่ยุ่งยาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน คือ 4.65

4. ความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.1 ทางด้านการตลาด

ผลการศึกษาในส่วนของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ พบว่าสภาพแวดล้อมทางด้านกฎหมาย และการเมืองของประเทศไทยตั้งแต่หลังการปฏิวัติ 2549 เป็นต้นมาทำให้การเมืองขาดเสถียรภาพเป็นอย่างมาก การมีส่วนร่วมของภาคการเมืองต่อการพัฒนาประเทศเป็นไปได้ช้า เนื่องจากใช้เวลาส่วนใหญ่ไปกับการเล่นเกมทางการเมืองอย่างมาก การออกกฎหมายหรือมาตรการเพื่อกระตุ้นภาวะเศรษฐกิจก็ขาดความเป็นเอกภาพ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นที่มีต่อนักลงทุนต่างชาติ อย่างไรก็ตาม แผนปฏิบัติการ “ไทยเข้มแข็ง” และการออก พ.ร.บ. ฎเงินจำนวน 800,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการกระตุ้นเศรษฐกิจ น่าจะทำให้เกิดผลต่อการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมากในช่วง 2-3 ปีนับจากนี้ไป ขณะที่สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจยังไม่มี ความชัดเจน ทั้งนี้เห็นได้จากปัญหาที่เกิดขึ้นเนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจยังคงคลุมเครือ โดยในหลายประเทศเริ่มเห็นดัชนีบางตัวเริ่มปรับตัวขึ้นมาบ้าง แต่ขณะที่ประเทศใหญ่ๆ เช่น สหรัฐอเมริกา และ สาธารณรัฐประชาชนจีน ยังคงมีปัญหาอยู่ สภาพแวดล้อมทางสังคมไม่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรมมากนัก อย่างไรก็ตามปัญหาแรงงานต่างด้าวก็เป็นปัญหาที่มองข้ามไม่ได้ เพราะแรงงานก่อสร้างปัจจุบันจำนวนมากเป็นแรงงานต่างด้าว สุดท้ายสภาพแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยีนั้นมีผลต่อการดำเนินธุรกิจบ้าง แต่มีลักษณะค่อยเป็นค่อยไปมากกว่า

ผลการศึกษาสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม พบว่า การแข่งขันภายใน อุตสาหกรรมเดียวกันนั้นอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้ในปัจจุบันมีผู้ให้บริการอยู่เพียง 4 ราย เท่านั้น ปัจจัยด้านการเข้าธุรกิจอยู่ในระดับสูง เนื่องจากการดำเนินธุรกิจต้องใช้เงินลงทุนพอสมควร แต่จาก ปัญหาด้านเทคนิค การดูแลรักษาเครื่องจักร และบุคลากรเป็นเรื่องยากที่จะทำให้มีคนยอมเข้ามาสู่ ธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง ปัจจัยด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากมีผู้จำหน่ายอะไหล่ที่ใช้ในการซ่อมแซมและตัวรถตัดหญ้าชุดหลังมือสองเป็นจำนวนมาก ทั้งจากตลาดผู้ใช้เดิม และผู้นำเครื่องจักรมือสองเข้าจากต่างประเทศ ปัจจัยด้านอำนาจต่อรองผู้ซื้ออยู่ใน ระดับสูง เนื่องจากลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการจากให้ผู้บริการรายใดก็ได้ อีกทั้งลูกค้าไม่ผูกมัด กับการให้บริการของรายใดรายหนึ่ง สามารถทำงานทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ สุดท้ายปัจจัยด้าน ภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้ อยู่ในระดับสูง เนื่องจากสามารถใช้แรงงานคน หรือ เครื่องจักรชนิดอื่นๆทดแทนกันได้ อาทิ รถชุดไฮโดรลิก รถตัดกล้วย เป็นต้น

เมื่อพิจารณาในด้านของการกำหนดปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ การ วิเคราะห์และกำหนดปัจจัยส่วนประสมการตลาด ได้มีการกำหนดไว้ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ รถตัดหญ้าชุดหลังที่เลือกมาใช้ในการให้บริการใช้ยี่ห้อ JCB ซึ่งเป็น ที่นิยมใช้กันกันอย่างแพร่หลาย และจะเน้นการดูแล ซ่อมแซม บำรุงรักษารถตัดหญ้าชุดหลังให้มี สภาพที่สมบูรณ์ มีประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าได้เต็มที่

ด้านราคา จะใช้ราคาที่เท่ากับราคาท้องตลาด ได้แก่ 4,000 บาทต่อวัน เพื่อให้ สามารถแข่งขันได้ แต่อาจจะมีการพิจารณาราคาราคาสำหรับลูกค้าประจำ และมีการพิจารณาการให้ เครดิตเป็นรายๆไป

ด้านการจัดจำหน่ายนั้น จะเน้นการส่งพนักงานการตลาดออกไปติดต่อกับหน่วยงาน โดยการติดต่อลูกค้าจะติดต่อได้ตลอดเวลา เน้นเพื่อให้บริการลูกค้ามากกว่า อีกทั้ง มีการจัดช่องทาง ให้ลูกค้าประจำสามารถสั่งเข้าผ่าน โทรสารด้วย

ด้านการส่งเสริมการตลาดจะเน้นที่การส่งพนักงานการตลาดเข้าพบกับลูกค้าเพื่อ แนะนำตัวโดยตรง และให้ลูกค้าแนะนำปากต่อปาก

ด้านลักษณะทางกายภาพนั้น เน้นการทำสีของรถตัดหญ้าชุดหลังให้อยู่ในสภาพที่ดี เสมอ และ เน้นการให้ลูกค้าจดจำภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัท ได้แก่การจัดสำนักงานให้มีความ เรียบร้อย โรงงานมีความเป็นระเบียบ มาตรฐาน และการแต่งกายของพนักงานการตลาดและพนักงาน ขยับจะเป็นแบบฟอร์มที่เรียบร้อย

ด้านบุคลากร จะเน้นความสามารถด้านการควบคุมรถ และความรู้รอบเกี่ยวกับงานก่อสร้าง โดยจะต้องมีอบรมเกี่ยวกับการควบคุมรถ การดูแลรักษารถ ตลอดจนให้ความรู้เกี่ยวกับงานของลูกค้าย่างต่อเนื่อง

ด้านกระบวนการให้บริการ จะเน้นที่การมีวินัย การเข้าหน้างานต้องตรงต่อเวลา โดยจะต้องมีการเตรียมตัวทั้งทางด้านข้อมูล แผนที่ สภาพรถตักหน้าขุดหลัง การเตรียมทีมช่างที่มีความพร้อมที่จะแก้ปัญหาซ่อมรถตักหน้าขุดหลัง

4.2 ทางด้านเทคนิค

สถานที่ตั้งสำนักงานและโรงงานจะตั้งอยู่ที่ถนนวงแหวนรอบสาม ตำบลท่าวังตาล อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ มีเนื้อที่ประมาณ 400 ตารางวา เนื่องจาก สถานที่ติดถนนวงแหวนรอบสาม สามารถเดินทางไปทั่วจังหวัดเชียงใหม่ได้ง่าย รวดเร็ว อีกทั้งที่ดินยังไม่ราคาไม่แพงมากนัก ทำให้สามารถซื้อที่ดินพื้นที่ใหญ่ได้ เพื่อใช้สร้างสำนักงานและโรงงานขนาดเล็กได้ และชุมชนยังไม่หนาแน่นมากนัก สามารถทำโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กได้ นอกจากนี้แล้วในอนาคตอันใกล้ ราคาที่ดินจะที่ราคาสูงขึ้นอีกด้วย

รถตักหน้าขุดหลังที่จะใช้ในการดำเนินธุรกิจในการเช่ารถตักหน้าขุดหลัง คือ JCB 3CX โดยรถที่จะเลือกใช้จะเป็นรถเก๋ามือสอง โดยรถตักหน้าขุดหลัง ยี่ห้อ JCB 3CX เป็นรถตักหน้าขุดหลังที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก อีกทั้งรถตักหน้าขุดหลัง ยี่ห้อ JCB เป็นรถที่ใช้อย่างแพร่หลาย อะไหล่หาได้ง่าย

ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง เป็นปัญหาที่ได้รับการยอมรับทั้งสองฝ่าย ทั้งฝ่ายผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง และลูกค้าผู้ใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลัง ว่า หากราคาน้ำมันเชื้อเพลิงเพิ่มขึ้น ราคาเช่ารถตักหน้าขุดหลังก็สามารถเพิ่มขึ้นตามราคาน้ำมันเชื้อเพลิงได้

4.3 ทางด้านการจัดการ

การดำเนินธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังจะทำการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด เนื่องจากการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด เป็นการจดทะเบียนนิติบุคคล การจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วน

โครงสร้างองค์กร โดยแบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย มีพนักงานรวมทั้งหมด 11 คน จะประกอบไปด้วย ผู้จัดการ หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ พนักงานขาย ช่างซ่อมบำรุง เจ้าหน้าที่ธุรการ-การเงิน และ พนักงานขับรถตักหน้าขุดหลัง

4.4 ทางด้านการเงิน

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้า ชุดหลัง ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า โครงการมีเงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 7,800,000.00 บาท มาจากการกู้ยืม คิดเป็นจำนวนเงิน 2,000,000.00 บาท และจากส่วนของเจ้าของเป็นเงินจำนวน 5,800,000.00 บาท ซึ่งวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการดำเนินงานได้ดังต่อไปนี้

- มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) คือ ผลต่างระหว่างเงินลงทุนเริ่มแรกกับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดสุทธิที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละปีในช่วงระยะเวลาของโครงการ โดยมีอัตราคิดลดอยู่ที่ 12.48% มีมูลค่าปัจจุบันเป็นบวก 1,459,583.00 บาท
- อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) คือ อัตราคิดลดที่ทำให้กระแสเงินสดสุทธิที่คาดว่าจะได้รับภายในระยะเวลาโครงการเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรก มีค่าเท่ากับ 15.86%
- ระยะเวลาคืนทุน (PB) คือ ระยะเวลาที่กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานชดเชยเงินลงทุนเริ่มแรกพอดี เท่ากับ 5 ปี 6 เดือน 26 วัน
- ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (DPB) คือ ระยะเวลาที่มูลค่าปัจจุบันของเงินสดจากการดำเนินงานชดเชยเงินลงทุนเริ่มแรกพอดี เท่ากับ 9 ปี 1 เดือน 25 วัน
- การวิเคราะห์ความไว พบว่า หากมีความเปลี่ยนแปลงของปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นยอดขาย ต้นทุนบริการ(ยกเว้นน้ำมันเชื้อเพลิง) หรือ ค่าใช้จ่ายบริหาร ไม่ว่าจะลดลง 10 % หรือ 5% หรือ เพิ่มขึ้น 5% หรือ 10% ก็ไม่กระทบต่อโครงการ ยกเว้นแต่หากยอดขายลดลง 10% จากที่ประมาณการจะทำให้โครงการมี มูลค่าโครงการสุทธิติดลบ 365,249.03 บาท เป็นผลให้ไม่สามารถดำเนินโครงการได้

อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง พบว่า ปัจจัยทางด้านกระบวนการ มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงไปคือ บุคลากร ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด ผลิตรถยนต์ และลักษณะทางกายภาพ ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ อนุชาติ บุญธิมา(2545) ที่ทำการศึกษา กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการให้บริการรถเช่าในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การตลาดในด้านผลิตรถยนต์มากที่สุด รองลงไปคือ ด้านราคา สถานที่ และด้านการส่งเสริมการตลาด อีกทั้งมีสอดคล้องกับการศึกษาของ พัฒน์พงษ์ ผาทอง (2545) ที่ทำการศึกษปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกผู้ประกอบการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวของบริษัทในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ที่ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางการตลาดที่มีความสำคัญ

ในระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยทางด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านกระบวนการ และด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการศึกษาโครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง พบว่า มีความสอดคล้องกับ การศึกษาของ คัมภีร์ ลักษณะวิภังค์(2549) ที่ทำการศึกษารื่อง การวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทนทางการเงินของบริษัทให้เช่ารถเครนแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ดังต่อไปนี้

ทางด้านเทคนิค พบว่า กระบวนการให้บริการรถตัดหญ้าชุดหลัง ที่ประกอบไปด้วย กระบวนการในการเตรียมตัวก่อนทำงาน กระบวนการระหว่างบริการ และ กระบวนการหลังบริการ มีความสอดคล้องกับ การให้บริการเช่ารถเครน ที่มีขั้นตอนรับงาน ตรวจสอบหน้างาน นัดเวลาทำงาน กำหนดขนาดรถเครนที่เหมาะสม ให้รถเครนเข้าปฏิบัติงานตามเวลาที่กำหนด ในขณะที่ไม่มีงานก็ต้องดูแล ตรวจสอบสภาพรถให้พร้อมต่อการใช้งาน

ทางด้านจัดการ พบว่า การจัดโครงสร้างองค์กรมีความคล้ายคลึงเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ โครงสร้างองค์กรของ โครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังจะมีพนักงานทั้งสิ้น 6 ตำแหน่ง ประกอบไปด้วย ผู้จัดการ หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ ช่างซ่อมบำรุง พนักงานขับรถตัดหญ้าชุดหลัง พนักงานขาย และ เจ้าหน้าที่ธุรการ ซึ่งคล้ายกับธุรกิจให้เช่ารถเครนที่มีการกำหนดตำแหน่งทั้งสิ้น 10 ตำแหน่ง ประกอบไปด้วย กรรมการผู้จัดการ พนักงานคุมงาน พนักงานรับงาน พนักงานขับรถ พนักงานทำยารด ช่างประจำโรงงาน ช่างสี พนักงานบัญชี พนักงานฝ่ายบุคคล และ พนักงานส่งเอกสาร

ทางด้านการเงิน พบว่า โครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง มีความเป็นไปได้ในการลงทุน ทั้งนี้ โครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 7,800,000 บาท โดยจะมาจากส่วนของเจ้าหนี้ระยะยาว 2,000,000 บาท และส่วนของเจ้าของ 5,800,000 บาท ทั้งนี้มีการกำหนดอายุโครงการไว้ประมาณ 10 ปี ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลทางการตลาด ด้านเทคนิค และการจัดการ ที่นำมาจัดทำและวิเคราะห์ผลตอบแทนในด้านการเงินพบว่า อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่โครงการ หรือต้นทุนของเงินทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 12.48 ซึ่งเป็นอัตราที่ใช้ในการคิดลด โดยโครงการมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 5 ปี 6 เดือน 26 วัน โดยประมาณ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ(NPV) เท่ากับ 1,459,583.00 บาทและผลตอบแทน

ภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 15.86 ซึ่งสามารถสรุปได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน สอดคล้องกันกับ การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจให้เช่ารถเครนแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีความเป็นไปได้ในการลงทุนเช่นเดียวกัน โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 40,976,500 บาท ระยะเวลาโครงการ 10 ปี กำหนดอัตราส่วนคิดลด ร้อยละ 10 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ร้อยละ 8 ต่อปี โดยมีผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 21,461,696 บาท อัตราผลตอบแทนคิดลด (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 19.24 และมีระยะเวลากินทุน (Payback Period) เท่ากับ 6 ปี 6 เดือน

ข้อค้นพบ

1. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่สำคัญที่สุด คือ ปัจจัยทางด้านกระบวนการให้บริการ ที่เน้นเรื่องการเข้าหน้างานตรงต่อเวลาที่สุด รองไปคือ ปัจจัยทางด้านบุคลากร ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์ของผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง ที่ให้ความสำคัญกับ การดูแลเครื่องจักรและพนักงานของบริษัท
2. มีความขัดแย้ง ของการทำการศึกษาในเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาด บริการทางด้านลักษณะทางกายภาพ ที่ผลการวิเคราะห์แบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง โดยเฉพาะ สีของรถตักหน้าขุดหลัง ที่มีระดับคะแนนที่ค่อนข้างต่ำ แต่ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการให้บริการรถตักหน้าขุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่ ให้ความสำคัญกับการทำสีรถตักหน้าขุดหลังค่อนข้างสูง
3. ลูกค้าที่ใช้บริการรถตักหน้าขุดหลัง มีความจงรักภักดีต่อผู้ให้บริการเช่าตักหน้าขุดหลังค่อนข้างต่ำ โดยพร้อมที่จะเปลี่ยนผู้ให้บริการในทันทีหากผู้ให้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังไม่มีความพร้อมในการให้บริการ
4. ปัญหาแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง เป็นปัญหาที่ได้รับการยอมรับในธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังทั้ง 2 ฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลัง และผู้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง อันเห็นได้อย่างชัดเจนจากการยอมรับราคาค่าเช่าที่เพิ่มขึ้นอันเป็นผลมาจากการที่ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงสูงขึ้น
5. การบริหารความเสี่ยงของธุรกิจให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง มีการทำประกันเครื่องจักร ซึ่งครอบคลุมความเสียหายอันเนื่องมาจากการขนย้าย และ ความเสียหายอันเนื่องมาจากการทำงานตามปกติของรถตักหน้าขุดหลัง

6. ธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง มีความมั่นคงในการดำเนินโครงการสูงพอสมควร เห็นได้จากการศึกษาความไว ที่ไม่มีผลต่อโครงการมากนัก ยกเว้น ปัจจัยทางด้านยอดขาย ที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานเป็นอย่างมาก

ข้อเสนอแนะ

1. การลงทุนธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง ต้องให้ความสำคัญกับบุคลากรขององค์กรเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นการให้บริการบนพื้นฐานของความชำนาญเฉพาะทางอย่างมาก ทั้งความสามารถในการดูแล ซ่อมแซมรถตัดหญ้าชุดหลัง และความสามารถในการควบคุมรถตัดหญ้าชุดหลัง จึงควรมีการฝึกอบรมพนักงานขับรถตัดหญ้าชุดหลัง ในเรื่องการควบคุมรถตัดหญ้าชุดหลัง และการดูแลรถเบื้องต้น ตลอดจนจัดให้มีการอบรมพื้นฐานงานก่อสร้างให้พนักงานขาย และพนักงานขับรถตัดหญ้าชุดหลัง เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นไป

2. การลงทุนธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังนั้น จะต้องลงทุนในรถตัดหญ้าชุดหลังมากพอสมควร อันจะเห็นได้จากการศึกษาที่ผลตอบแทนของโครงการจะขึ้นอยู่กับยอดขายเป็นอย่างมาก โดยปัจจัยอื่น ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนบริการ หรือ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร มีผลต่อผลประโยชน์การค่อนข้างน้อย ดังที่เห็นได้จากการศึกษาสมควรเพิ่มรถตัดหญ้าชุดหลังให้มากกว่านี้ในปีหลังเพื่อเพิ่มยอดขายของโครงการต่อไปในอนาคต

3. แผนฉุกเฉินธุรกิจ หากการดำเนินโครงการไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อาจจะเปลี่ยนลักษณะธุรกิจให้สามารถรับงานโดยตรงได้ อาทิเช่น รับเหมาชุดลอกกำแพง รับเหมาวางท่อประปา ฯลฯ ที่สามารถนำรถตัดหญ้าชุดหลัง ไปใช้ได้โดยเป็นผู้รับงานทางตรง