

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการจัดตั้งโรงพิมพ์ครบวงจรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีการเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงพิมพ์ครบวงจร และเก็บข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการการค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ และเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งข้อมูลจากระบบออนไลน์ ซึ่งใช้เครื่องมือในการเก็บข้อมูล คือ การสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth Interview) โดยนำข้อมูลที่ได้จากแบบสัมภาษณ์และจากการรวมเอกสารมาวิเคราะห์ในเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) และเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) ซึ่งได้วิเคราะห์ใน 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหารและ ด้านการเงินรวมถึงการวิเคราะห์ความไวตัว ซึ่งมีสมมติฐานที่ใช้ในการศึกษาคือโครงการที่ศึกษาจะมีความเป็นไปได้ ซึ่งถือเกณฑ์ให้ผลตอบแทนการลงทุนมากกว่าร้อยละ 15 ต่อปี โดยอายุโครงการเท่ากับ 10 ปี โดยโครงการมีการกู้ยืมเงินจากธนาคาร ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวสำหรับลูกค้าทั่วไป คือ ร้อยละ 8 ต่อปี และมีทำเลที่ตั้งบนเนื้อที่ 1 ไร่ โดยแบ่งการสัมภาษณ์ออกเป็น 3 กลุ่ม คือ ด้านการตลาด สัมภาษณ์เจ้าของกิจการ ผู้จัดการ และเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อของหน่วยงานที่เคยใช้บริการธุรกิจโรงพิมพ์เพื่อทราบข้อมูลในการพยากรณ์การตลาด โดยแบ่งการสัมภาษณ์ออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ ภาครัฐบาล 3 แห่ง องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น 1 แห่ง องค์กรอิสระ 2 แห่ง ธุรกิจเอกชน 40 ราย โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้หลักความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) และการเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง ด้านเทคนิค สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจจำหน่ายเครื่องพิมพ์ 2 ราย สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจจำหน่ายกระดาษและอุปกรณ์เครื่องพิมพ์ 2 ราย สัมภาษณ์ผู้จัดการธุรกิจจัดทำแม่พิมพ์สำหรับงานพิมพ์ 2 ราย และด้านการบริหารและการเงิน สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจโรงพิมพ์ 3 ราย

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาสภาพการณ์และโอกาสทางการตลาดในการลงทุนจัดตั้งโรงพิมพ์ครบวงจรพบว่าสภาพตลาดของจังหวัดเชียงใหม่และเขตภาคเหนือที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงขึ้น ในขณะเดียวกันรัฐบาลได้เปิดโอกาสโดยเน้นการสนับสนุนอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์มากขึ้น ในด้านสภาพการณ์แข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์นั้น จัดได้ว่าไม่รุนแรงมากเท่าไรนัก ด้วยเหตุผลที่สำคัญ คือ ข้อจำกัดของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ซึ่งต้องใช้ทักษะวิชาชีพ ขณะเดียวกันอำนาจการต่อรอง

จากผู้ขายปัจจัยการผลิตนั้นมีไม่มากเนื่องจากทั้งผู้ขายปัจจัยและโรงพิมพ์ต่างร่วมเป็นสมาชิกสมาคมสิ่งพิมพ์ต่างๆ จึงเป็นการสร้างความปรองดองมากกว่าด้านการแข่งขันในขณะเดียวกันผู้ขายปัจจัยการผลิตก็มีมากหลายทำให้ไม่ก่อให้เกิดการผูกขาด ส่วนด้านอำนาจต่อรองของผู้ซื้อนั้นมีไม่มากเช่นกัน ด้วยเหตุผลของการเป็นสมาชิกสมาคมสิ่งพิมพ์และการเลือกบริโภคสิ่งพิมพ์นั้นไม่ได้พิจารณาเพียงแต่ราคาเท่านั้น หากยังให้ความสำคัญด้านคุณภาพด้วย และการเลือกกลุ่มลูกค้าที่จะให้บริการได้อย่างชัดเจน จะช่วยให้สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์นั้นลดน้อยลง โครงการฯ จึงได้มีการเลือกกลุ่มตลาด โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้ ภาครัฐบาล องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น องค์กรอิสระ และ ธุรกิจเอกชน ซึ่งโครงการฯ ได้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในแต่ละด้าน ดังนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

โครงการฯ ได้วางกลยุทธ์การขยายตัวในแนวตั้งแบบถอยหลัง โดยมีการจัดส่วนผสมทางการตลาดในแต่ละด้าน ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ เน้นสินค้าที่มีคุณภาพและสามารถจัดส่งได้ตามระยะเวลาที่ต้องการ ซึ่งโครงการฯ ได้เน้นความสำคัญในการสร้างตราชื่อเพื่อสร้างการรับรู้และจดจำ ด้านราคา เป็นการกำหนดราคาเพิ่มจากต้นทุน โดยโครงการฯ เน้นการบริหารจัดการภายในที่ดีเพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขายและบริหาร ในขณะเดียวกันได้ให้ความสำคัญกับการรักษาเครดิตกับผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาถูก ด้านสถานที่จัดจำหน่าย โครงการฯ จัดตั้งสำนักงานอยู่ในเขตย่านโรงพิมพ์เพื่อเป็นสถานที่ติดต่อซึ่งอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ด้านการส่งเสริมการตลาด ไม่ได้ทำการส่งเสริมการตลาดมากนัก เนื่องจากโครงการฯ เห็นว่า สิ่งพิมพ์ต่างๆ เป็นสินค้าที่มีความยืดหยุ่นต่ำ แต่ยังคงมีความต้องการสิ่งพิมพ์เพิ่มขึ้น สำหรับผู้ที่มีความต้องการสิ่งพิมพ์อยู่แล้ว โดยการลดราคาต่อหน่วยลงหากมีการสั่งจำนวนที่มากขึ้น ด้านทรัพยากรมนุษย์ เน้นการการอบรมบุคลากรให้มีใจรักในการให้บริการ และให้ทุกคนในองค์กรมีการสื่อสารทำความเข้าใจกันมากขึ้น ด้านกระบวนการ ได้เน้นการปรับลดขั้นตอนและเพิ่มความยืดหยุ่นในการให้บริการมากขึ้น ด้านสุดท้าย คือ ลักษณะทางกายภาพที่เน้นความสอดคล้องของบรรยากาศให้ลูกค้ารู้สึกถึงความกลมเกลียวและเป็นหนึ่งเดียวขององค์กร รวมทั้งเพิ่มความสะดวกสบายให้การลูกค้าในการเข้ามาใช้บริการ โดยกำหนดให้มีค่าใช้จ่ายการตลาดในปีที่ 1 เท่ากับ 720,000 บาท โดยกำหนดให้การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายฯ แต่ละปีเท่ากับร้อยละ 1.5 ซึ่งจากกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาดในด้านต่างๆ คาดว่าสามารถที่จะสร้างยอดขายให้โครงการฯ ได้ โดยในปีที่ 1 สามารถประมาณการยอดขายได้ 7,650,000 บาท และกำหนดให้มีการเจริญเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี จากตัวเลขการประมาณการดังกล่าว จะใช้ในการคำนวณในส่วนการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การจัดวางผังการผลิตในโรงพิมพ์ของโครงการฯ เป็นลักษณะกระบวนการผลิตตามกระบวนการผลิต (Process Layout) ซึ่งสถานที่ตั้งของโรงพิมพ์ อยู่บนพื้นที่ 1 ไร่ ห่างจากสำนักงานขายประมาณ 3 กิโลเมตร ซึ่งตั้งอยู่ในแหล่งที่มีสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานที่สมบูรณ์

กระบวนการผลิตของโครงการฯ เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อ ซึ่งมีขั้นตอนในการให้บริการทั้งหมด 5 ขั้นตอน ได้แก่ การเปิดรับงานขึ้นตอนประสานงาน ขั้นตอนการผลิต ขั้นตอนการนำส่ง ขั้นตอนการออกบิลและรับชำระ โดยโครงการฯ จะเน้นให้ทุกขั้นตอนมีการบันทึกข้อมูลเพื่อเป็นประโยชน์ในการนำมาใช้ครั้งถัดไป

ในด้านเทคนิคมีการใช้เงินลงทุนในด้านต่างๆทั้งสิ้น 4,918,500 บาท ซึ่งแบ่งเป็นค่าที่ดินและค่าปรับปรุงที่ดิน 1,000,000 บาท ค่าอาคารและสิ่งปลูกสร้าง 1,750,000 บาท ค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ 2,098,500 บาท ค่ายานพาหนะ 70,000 บาท และมีการจัดหางบต้นทุนการผลิต ซึ่งประกอบไปด้วยรายละเอียด ของค่าวัสดุคิปป ค่าแรงทางตรง ค่าเสื่อมราคาผลิต ค่าไฟฟ้า ค่าซ่อมแซมและบำรุง และค่าใช้จ่ายอื่นๆในการผลิต โดยในปีที่ 1 มีต้นทุนทั้งสิ้นเท่ากับ 4,472,510 บาท และมีมูลค่ามากขึ้นตามกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี

3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

โครงการฯ ดำเนินการจดทะเบียนในรูปแบบนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เพื่อการดำเนินการให้เป็นระบบ สามารถสร้างความเชื่อถือต่อลูกค้าและสถาบันการเงิน โดยมีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรวมทั้งสิ้น 24,500 บาท

ต้นทุนการลงทุนในด้านบริหารของโครงการประกอบไปด้วยรายการอุปกรณ์สำนักงานทั่วไปรวมมูลค่า 104,950 บาท และได้การจัดหางบประมาณด้านการบริหาร โดยในปีที่ 1 มีค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร เท่ากับ 1,241,644 บาท โดยในปีที่ 1 ได้รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานไว้ด้วย และตั้งแต่ปีที่ 2 มีค่าใช้จ่ายฯ มากขึ้นตามลำดับในแต่ละปี

4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จำนวนเงินลงทุนในโครงการทั้งหมดเท่ากับ 5,425,000 บาท โดยเป็นส่วนของผู้เจ้าของ 3,925,000 บาท และใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารแห่งหนึ่ง โดยโครงการใช้บริการสินเชื่อระยะยาวจำนวน 1,500,000 บาท ระยะเวลา 5 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8 คงที่ตลอดระยะเวลาการชำระหนี้ โดยมีที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้างเป็นหลักประกัน จากการประมาณการผลการดำเนินงานมีกำไรในปีแรกเพียง 544,149 บาท ต่อจากนั้น โครงการฯ มีแนวโน้มกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น จนปีสุดท้ายโครงการฯ มีกำไรสะสมเท่ากับ 9,863,544 บาท และจากการจัดหางบกระแสเงินสดสรุปได้ว่าโครงการฯ มีกระแสเงินสดในปลายปีที่ 10 เท่ากับ 12,238,097 บาท และมีสินทรัพย์เพิ่มขึ้นเป็น

วัตถุดิบราคาตกลงเป็น 4 บาท/ใบพิมพ์ ผลการศึกษา ปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 764,393 บาท อัตราผลตอบแทนคิดลดเท่ากับร้อยละ 18 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 5 ปี 3 เดือน 15 วัน ซึ่งยอมรับการลงทุนเช่นกัน โดยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการฯ นั้นให้ผลแตกต่างกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งวิทยาลัยบริหารธุรกิจ ในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ของนพพร แพทย์รัตน์ ที่มีแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินและผู้เป็นเจ้าของรวมทั้งสิ้น 63,960,000 บาท ซึ่งให้ผลตอบแทนในการลงทุนร้อยละ 22.67 ระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 11 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็น 9,741,808.28 บาท ที่อัตราส่วนลดร้อยละ 20 อายุโครงการ 10 ปี โดยตัดสินใจในการลงทุนจัดตั้งวิทยาลัยฯ และพบว่าโครงการตั้งวิทยาลัยใช้เงินลงทุนมากกว่า ให้อัตราผลตอบแทนในการลงทุนสูงกว่าและมีระยะเวลาคืนทุนเร็วกว่า จึงอภิปรายผลในเชิงการจัดหาเงินทุนและทักษะความสามารถในการจัดการทั้งด้านการตลาด เทคนิคและการบริหาร เพราะเนื่องจากการประกอบธุรกิจทั้ง 2 ประเภทนี้ใช้ทุนในการประกอบกิจการต่างกัน กลุ่มตลาดเป้าหมายต่างกันและใช้ความสามารถทักษะวิชาชีพที่ต่างกัน ซึ่งผู้ที่สนใจลงทุนหากมีความทักษะและประสบการณ์ในด้านการจัดตั้งวิทยาลัย รวมถึงมีเงินทุนที่มากพอก็สามารถเลือกลงทุนในการจัดตั้งวิทยาลัยได้ แต่อย่างไรก็ตาม หากมีทักษะและประสบการณ์ในด้านงานพิมพ์และมิงบประมาณไม่มากนัก ก็สามารถเลือกลงทุนในการจัดตั้งโรงพิมพ์ครบวงจรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ได้ โดยให้ความสำคัญในการนำเสนอผลงานที่มีคุณภาพเพื่อให้สามารถสร้างมูลค่าเฉลี่ยต่อใบพิมพ์สูงขึ้น หรือเน้นการควบคุมต้นทุนวัตถุดิบให้ต่ำลง

ข้อเสนอแนะ

หลังจากที่ได้วิเคราะห์ความไวตัวในทั้ง 2 กรณีแล้ว จะเห็นได้ว่า การเพิ่มขึ้นของมูลค่าใบพิมพ์หรือการลดลงของต้นทุนวัตถุดิบเพียงประมาณร้อยละ 6 เท่านั้นส่งผลให้เกิดการยอมรับโครงการฯ ซึ่งหากผู้ลงทุนต้องการลงทุนในโครงการฯ จำเป็นต้องให้ความสำคัญในคุณภาพของงานพิมพ์และการบริการที่ประทับใจ รวมถึงการควบคุมต้นทุนผลิตให้ต่ำลง เพื่อให้สามารถลงทุนในโครงการฯ นี้ได้ ตามการศึกษาความไวตัวทั้ง 2 กรณี นอกจากนั้นผู้ที่สนใจศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโรงพิมพ์ครบวงจรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่สามารถที่จะศึกษาปัจจัยอื่นๆที่ส่งผลต่อความไวตัวของโครงการฯ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการของตลาด ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงปริมาณการตลาด เป็นต้น