

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของการเป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ปื้มสามสูบในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร จะทำการศึกษา 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีระเบียบวิธีการศึกษาดังนี้

3.1 ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดขอบเขตการศึกษาทั้งด้านเนื้อหาและด้านประชากรที่ใช้ศึกษา ดังนี้

3.1.1 ขอบเขตเนื้อหา

การศึกษานี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของการเป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ปื้มสามสูบในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร เนื้อหาในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วย การวิเคราะห์ตามแบบทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility Study) ซึ่งจะมีการวิเคราะห์ใน 4 ด้าน ได้แก่ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านการเงิน เพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุน

การวิเคราะห์ด้านการตลาด เป็นการศึกษาเพื่อการวางแผนการตลาดในการจัดจำหน่ายและการบริการ โดยทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม สำนวณขนาดของตลาด พฤติกรรม และปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อนำข้อมูลไปกำหนดกลยุทธ์และวางแผนทางการตลาด ตลอดจนคาดการณ์กระแสเงินสดสุทธิตลอดอายุโครงการ เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงินต่อไป

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการศึกษาความเหมาะสมในการลงทุนในสิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร และอุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อให้ทราบถึงกระบวนการผลิต กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต ปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการ และจำนวนแรงงานที่เหมาะสม

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ เป็นการศึกษาแบบการดำเนินงาน การจัดโครงสร้างองค์กร และการจัดหาบุคลากรในด้านต่าง ๆ

การวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นการศึกษาถึงแหล่งที่มาของเงินทุน (Source of Fund) ต้นทุนของเงินทุน (Cost of Capital) และผลตอบแทนของโครงการ โดยใช้ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนในโครงการนี้ โดยใช้เครื่องมือทางการเงินในการประเมิน ได้แก่ การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) การหาอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และการหาระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period) เป็นต้น

3.1.2 ขอบเขตประชากร

ประชากรในการศึกษานี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ผู้มีอำนาจในการสั่งซื้อของแต่ละโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร จากสถิติของสำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีและสารสนเทศ ปี 2550 พบว่าอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาครมีจำนวนสถานประกอบการที่อยู่ในกิจกรรมการผลิต อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเล และอุตสาหกรรมประมงต่อเนื่อง เช่น ธุรกิจรับช่วงการผลิต แกะล้าง ธุรกิจแปรรูปสัตว์น้ำ ธุรกิจห้องเย็น เป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องใช้ปัมแรงดันสูงในการฉีดล้าง ทำความสะอาดรวมทั้งหมด 1,654 ราย (สำนักงานสถิติจังหวัดสมุทรสาคร, ออนไลน์)

2. บริษัท หรือห้างร้านที่เป็นตัวแทนจำหน่ายและให้บริการซ่อมปั้มสามสูบ และปั้มแรงดันสูงประเภทอื่น ๆ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งจากการสำรวจพบว่าจะมีบริษัทที่เป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการเพียงรายเดียว คือ บ.เศรษฐกานต์ เอนจิเนียริง จำกัด และมีร้านบริการซ่อมแซมขนาดเล็กอีก 3 ร้าน

3.2 กลุ่มตัวอย่างและวิธีการคัดเลือกตัวอย่าง

ในการศึกษานี้ได้กำหนดขนาดตัวอย่างและวิธีการคัดเลือกตัวอย่างจากประชากร โดยแบ่งได้ออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ประชากรในกลุ่มที่เป็นผู้ที่มีอำนาจในการสั่งซื้อของแต่ละโรงงานนั้นจะสุ่มตัวอย่างจากผู้มีอำนาจในการสั่งซื้อจำนวน 217 ราย ซึ่งอ้างอิงจากตารางการกำหนดการสุ่มตัวอย่าง (Research Methods for Business Students, 2000 อ้างถึงในบัวรัตน์ ศรีนิล, 2551) ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% ความคลาดเคลื่อน 5% โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบโควตา (Quota Sampling) ในการศึกษาในนี้จะกำหนดโควตาโดยแบ่งโรงงานที่เป็นกลุ่มประชากรออกเป็น 3 กลุ่มโดยใช้จำนวนแรงงานเป็นเกณฑ์ในการกำหนดโควตาของแต่ละกลุ่ม ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

ขนาดโรงงาน	จำนวนโรงงาน	จำนวนตัวอย่าง
จำนวนแรงงาน 1 – 100 คน	523 ราย	70 ราย
จำนวนแรงงาน 100 – 200 คน	903 ราย	120 ราย
จำนวนแรงงาน 300 คนขึ้นไป	219 ราย	30 ราย
รวม	1,645 ราย	220 ราย

จากนั้นจะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling) สุ่มตัวอย่างของแต่ละกลุ่ม

2. ประชากรในกลุ่มที่เป็นบริษัท ห้างร้านตัวแทนจำหน่าย จะใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยจะเลือกบริษัท เศรษฐกานต์ เอนจิเนียริง จำกัด เป็นตัวอย่างของการวิจัยในครั้งนี้ เพราะผู้ศึกษาเห็นว่าตัวอย่างที่เลือกนี้มีความรู้ และประสบการณ์มากกว่าตัวแทนจำหน่ายอื่น ๆ

3.3 ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

3.3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ (ตัวเลข) จากผู้ที่มีอำนาจในการจัดซื้อของโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 220 ราย โดยใช้แบบสอบถาม เพื่อใช้วิเคราะห์ทางการตลาด และใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการที่จำหน่ายปั๊มแรงดันสูงจำนวน 1 ราย ในรูปแบบของข้อมูลเชิงปริมาณ (ตัวเลข) และข้อมูลเชิงคุณภาพ (ข้อความ) เพื่อใช้วิเคราะห์ทางด้านเทคนิค และทางการจัดการ

3.3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่หน่วยงานอื่น ๆ ได้ทำการเก็บรวบรวมไปแล้ว นำมาใช้โดยค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เช่น หนังสือ สิ่งพิมพ์ ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์ สถิติ เอกสารวิชาการต่าง ๆ และเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ คือ แบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยแบบสอบถามจะใช้จัดเก็บกลุ่มตัวอย่างผู้ที่มีอำนาจในการจัดซื้อ โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการณ์ซื้อปั๊มแรงดันสูง และปัญหาที่พบจากการใช้ปั๊มแรงดันสูง สอบถามโดยใช้คำถามที่มีหลายคำตอบให้เลือก (Multiple Choice Questions) และ

คำถามที่ผู้ตอบเลือกได้หลายคำตอบ (Checklist Questions) แบบสอบถามในส่วนนี้จะใช้ในการประเมินรายได้จากการซื้อและการซ่อมปั๊มสามสูบ โดยใช้คำถามเกี่ยวกับราคาปั๊มแรงดันสูงที่เหมาะสมและค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาปั๊มแรงดันสูงต่อเดือนมาประเมินเป็นกระแสเงินสดรับในแต่ละปี นอกจากนี้ในส่วนที่ 2 จะใช้ค้นหาปัญหาที่พบจากการใช้ปั๊มแรงดันสูงและปั๊มสามสูบ รวมทั้งการให้บริการของร้านค้าอีกด้วย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อปั๊มสามสูบ สอบถามโดยใช้มาตรวัดแบบประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 5 ระดับ แบบสอบถามในส่วนนี้จะใช้วิเคราะห์หาส่วนประสมทางการตลาด (7' P) ให้เหมาะสมกับสิ่งลูกค้าต้องการ และส่งมอบคุณค่านั้นให้แก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

ส่วนการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) จะใช้การสัมภาษณ์พร้อมทั้งการสังเกตการณ์จากการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่ถูกสุ่มเลือกเป็นตัวอย่าง โดยจะสัมภาษณ์ในประเด็นเกี่ยวกับทางด้านเทคนิค ด้านการตลาด และด้านการจัดการ เช่น ปัจจัยในการเลือกสถานที่ตั้งของร้าน การจัดโครงสร้างองค์กร รูปแบบการจัดวางสินค้า เป็นต้น ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม จะนำมาวิเคราะห์ขั้นต้นหรือสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่อเป็นการสรุปลักษณะเบื้องต้นของข้อมูลที่รวบรวมมาได้ (กัลยา, 35) การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นต้นอาจจะพิจารณาในรูปแบบของการแจกแจงความถี่ การหาสัดส่วนหรือร้อยละ และการวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลางโดยการหาค่าเฉลี่ย ผลลัพธ์ที่ได้นี้จะนำไปใช้พยากรณ์ความต้องการปั๊มสามสูบและค่าใช้จ่ายในการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เกณฑ์การให้คะแนนในการวัดระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อปั๊มสามสูบ สอบถามโดยใช้มาตรวัดแบบประมาณค่า (Rating Scale) ซึ่งลักษณะของคำถามจะมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด โดยแต่ละระดับมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้ (วัชรารักษ์, 2550: 78)

ระดับความสำคัญ	ระดับคะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

กำหนดช่วงค่าเฉลี่ย เพื่อวิเคราะห์ผลแบ่งเป็น 5 ระดับจากช่วงค่าเฉลี่ยดังนี้

ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00	มีระดับความสำคัญมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 3.50 – 4.49	มีระดับความสำคัญมาก
ค่าเฉลี่ย 2.50 – 3.49	มีระดับความสำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ย 1.50 – 2.49	มีระดับความสำคัญน้อย
ค่าเฉลี่ย 1.00 – 1.49	มีระดับความสำคัญน้อยที่สุด

ส่วนข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์จะนำมาวิเคราะห์ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการลงทุนเริ่มแรกของโครงการ ต้นทุนของสินค้าขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน รวมทั้งการวางแผนกำลังคน

เมื่อนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ทางการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการมาวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยใช้เครื่องมือทางการเงิน ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

3.6 ระยะเวลาในการศึกษา

การศึกษานี้ คาดว่าจะใช้เวลาทั้งสิ้น 4 เดือน ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2552 – พฤษภาคม 2552 โดยมีกำหนดการในการทำงานดังนี้

ขั้นตอนการดำเนินงาน	กุมภาพันธ์				มีนาคม				เมษายน				พฤษภาคม			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
รวบรวมข้อมูลเบื้องต้น	→															
สร้างแบบสอบถาม			→													
เก็บรวบรวมข้อมูล					→											
วิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผล									→							
จัดทำและนำเสนอรายงาน													→			