

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนขยายสาขาธุรกิจล้างเศษแก้วของห้างหุ้นส่วน จำกัด โชคชัยห้าแคว้นในอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยให้ผลตอบแทนสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ตั้งไว้ 25.84% โดยมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต่างๆ สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ด้านการตลาด

การวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดอุตสาหกรรมขวดแก้ว

สรุปผลการวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดอุตสาหกรรมขวดแก้ว โดยภาพรวมคาดว่า ปริมาณการผลิตและปริมาณการจำหน่ายจะเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลจากความต้องการใช้ของอุตสาหกรรมต่อเนื่องและตามแผนการลงทุนขยายกำลังการผลิตของอุตสาหกรรมเพื่อให้เพียงพอกับความ ต้องการใช้แก้ว ทั้งนี้ในด้านราคาพลังงานยังคงอยู่ในระดับสูงทั้งก๊าซแอลพีจี และน้ำมันเตา รวมทั้ง ต้นทุนค่าขนส่ง ด้านการส่งออกมีปริมาณที่สูงขึ้นเนื่องจากอุตสาหกรรมใช้ความได้เปรียบด้าน ต้นทุนการขนส่งเพื่อขยายตลาดส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้น ในขณะที่การนำเข้าเริ่ม ชะลอตัวอันเป็นผลมาจากอุตสาหกรรมสามารถผลิตทดแทนการนำเข้าได้บางส่วน

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

สรุปการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลทำให้ เห็นได้ว่าจุดแข็งและโอกาสที่ห้างฯมีอยู่นั้น ถือเป็นผลดีต่อโครงการ ประกอบกับการขยายตัวของ อุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์แก้วมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในส่วนของจุดอ่อนนั้น ห้างฯจะต้องมี การจัดการอย่างดี เพื่อให้สามารถแก้ไขจุดอ่อนให้หมดไปได้ และในด้านอุปสรรคซึ่งเป็นสิ่งที่ต้อง พึงระวัง เนื่องจากเป็นเหตุการณ์ที่ไม่อาจควบคุมได้ แต่สามารถเตรียมความพร้อมไว้รับมือกับ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างกะทันหันได้

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการของรัฐกิจรับซื้อเศษแก้ว

สรุปการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม ทราบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเป็นผู้ประกอบการ จำนวน 9 ราย เป็นผู้ประกอบการกิจการรับซื้อของเก่า จำนวน 8 ราย และเป็นกิจการรับซื้อเศษแก้วอย่างเดียว 1 ราย แหล่งจัดหาเศษแก้วส่วนใหญ่จะมาจากร้านอาหาร, ร้านเหล้า และมาจากลูกค้าที่เป็นผู้ไปหาแก้วมาส่งให้ โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการจัดหาเศษแก้วโดยการเปิดรับซื้อหน้าร้าน และมีปริมาณการรับซื้อเศษแก้วต่อวันอยู่ที่ 200 – 10,000 กิโลกรัม ใช้วิธีการตั้งราคาขายเศษแก้ว โดยคิดจากราคาตามที่โรงงานล้างเศษแก้วได้กำหนดราคาไว้ และจะปรับเปลี่ยนราคาซื้อเศษแก้วตามร้านค้าที่เป็นคู่แข่งที่อยู่ในละแวกใกล้เคียงกัน เพื่อให้ราคาไม่แตกต่างกันมาก ผู้ประกอบการจะใช้รถบรรทุกเพื่อบรรทุกเศษแก้วมาส่งให้กับโรงงานล้างเศษแก้ว และไม่มีผู้แทนจำหน่าย เนื่องจากจะใช้รถบรรทุกของกิจการเอง และถ้ากิจการที่มีปริมาณรับซื้อเศษแก้วต่อวันได้น้อย ก็จะเก็บเศษแก้วไว้ เมื่อสามารถบรรทุกได้เต็มคันรถบรรทุก ก็จะนำเศษแก้วไปส่งให้กับโรงงานล้างเศษแก้วต่อไป ในด้านการส่งเสริมการตลาดของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่จะมีการให้ราคาพิเศษกับลูกค้าในกรณีที่ลูกค้ามาส่งสินค้าเป็นประจำ และในด้านการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการรับซื้อเศษแก้ว ผู้ประกอบการนิยมนำป้ายราคามาติดไว้เพื่อให้ลูกค้าทราบ และมีการโทรไปแจ้งลูกค้าในเรื่องของการปรับเปลี่ยนราคา โดยที่จะมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการรับซื้อเศษแก้วไปด้วย นอกจากนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเลือกสถานที่ส่งเศษแก้ว โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก ถ้าที่ใดให้ราคาได้สูงกว่า ก็จะไปส่งเศษแก้วให้

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารธุรกิจล้างเศษแก้ว

1. ด้านผลิตภัณฑ์

เจ้าของกิจการให้เหตุผลในด้านคุณภาพของเศษแก้วไปในแนวทางเดียวกันคือ ต้องสะอาด โดยไม่มีเศษหิน, กระจก และกระจกเจือปน เพราะถ้าโรงงานล้างและเก็บเศษหิน, กระจก และกระจก ไม่สะอาดเพียงพอแล้วนำเศษแก้วล้างไปส่ง โรงงานผลิตขวดแก้วจะไม่รับเศษแก้ว และจะส่งเศษแก้วคืน

2. ด้านราคา

วิธีการตั้งราคาขายเศษแก้วส่วนใหญ่จะเป็นไปตามการกำหนดราคาจากโรงงานผลิตขวดแก้ว โดยที่เมื่อกิจการจะได้รับแจ้งราคาจากโรงงานผลิตขวดแก้วในกรณีมีการปรับเปลี่ยนราคา และการปรับเปลี่ยนราคาซื้อเศษแก้วจะเป็นไปตามกลไกของตลาด ซึ่งส่วนใหญ่แล้วเมื่อราคาจาก

โรงงานผลิตขวดแก้วเปลี่ยนแปลง กิจกรรมรับซื้อเศษแก้วก็จะปรับเปลี่ยนราคาซื้อเศษแก้วตามไปด้วยในส่วนอัตรากำไรอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ที่อัตรากำไร 10-15%

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

โดยส่วนใหญ่ธุรกิจล้างเศษแก้วจะมีรถบรรทุกเป็นของตนเอง เพื่อบรรทุกเศษแก้วที่ล้างแล้วไปส่งที่โรงงานผลิตขวดแก้ว ซึ่งเมื่อนำรายได้และค่าใช้จ่ายในการบรรทุกแล้ว มีความคุ้มค่ากว่าที่จะไปจ้างรถบรรทุกจากที่อื่น และถ้าเป็นช่วงที่น้ำมันมีราคาสูง กิจกรรมจะขาดทุนจากการจ้างรถบรรทุก

4. ด้านส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมการตลาดของธุรกิจล้างเศษแก้ว ส่วนใหญ่จะใช้วิธีการให้ราคาพิเศษกับลูกค้า (โควตา) โดยการตกลงกับลูกค้าที่นำแก้วมาส่งว่า ถ้าใน 1 เดือน สามารถนำแก้วมาส่งได้ตามน้ำหนักที่ตกลงกันไว้ได้ พอถึงวันสิ้นเดือนก็จะเพิ่มราคาให้อีก ตามราคาที่ตกลงกันไว้ และในด้านการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการรับซื้อเศษแก้ว จะใช้วิธีการโทรไปหาลูกค้า เพื่อติดต่อให้นำมาส่งเศษแก้ว และจะเป็นการคิดป้ายรับซื้อสินค้าไว้ที่หน้าร้าน

ผลการวิเคราะห์ด้านเทคนิค

ที่ตั้งของโครงการจะตั้งอยู่ ในอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเส้นทางขนส่งเศษแก้วของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และใกล้กับโรงงานผลิตขวดแก้วที่อยู่ในบริเวณนี้คือ ในเขตกรุงเทพมหานคร จังหวัดสมุทรปราการ และจังหวัดสระบุรี ซึ่งกิจการสามารถส่งแก้วให้กับ บริษัท บางกอกกล๊าส อินดัสตรี จำกัด อยู่ในจังหวัดระยอง และบริษัท สยามกล๊าส อินดัสตรี จำกัด และบริษัท ไทย มาลาया กลาส จำกัด ซึ่งอยู่ในอำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี จึงทำให้สามารถประหยัดต้นทุนในการขนส่ง และการติดต่อสื่อสารสามารถทำได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว

โดยพื้นที่ของโครงการมีขนาด 4 ไร่ ซึ่งมีการออกแบบขนาด โครงสร้าง และการวางผังสิ่งปลูกสร้างต่างๆ ให้มีความเหมาะสม และสะดวกต่อการดำเนินงาน

เมื่อรวบรวมข้อมูลทางด้านเทคนิค เกี่ยวกับสินทรัพย์ที่จำเป็นในการลงทุนพบว่าต้องใช้เงินลงทุนด้านเทคนิคประมาณ 9,607,074 บาท

ผลการวิเคราะห์ด้านการจัดการ

เนื่องจากการขยายสาขา และใช้ชื่อเดิม คือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด โชคบัญชีค้าแก้ว จึงไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมในการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัด มีการจัดโครงสร้างองค์การตามหน้าที่ธุรกิจ (Business Functional Structure) ซึ่งมีการวางแผนในด้านพนักงานในการทำงาน มีจำนวนรวม 26 คน มีเงินเดือนจ่ายประมาณปีละ 2,256,000 บาท และเงินเดือนมีการเพิ่มขึ้นประมาณปีละ 5% เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงาน

ผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน

การลงทุนขยายสาขาธุรกิจล้างเศษแก้วของห้างหุ้นส่วนจำกัด โชคบัญชีค้าแก้ว ในอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 12,000,000 บาท โดยแหล่งที่มาของเงินทุนระยะยาวมาจาก 2 แหล่ง คือ จากการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ จำนวนเงิน 6,000,000 บาท และจากส่วนของเจ้าของ จำนวนเงิน 6,000,000 บาท

ภาระทางการเงินของการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ คือ อัตราดอกเบี้ย MLR + 2 % ต่อปี หรือเท่ากับ 8.25% ต่อปี มีระยะเวลาในการชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ย 8 ปี และมีค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อต่างๆ และในแต่ละปีจะต้องชำระดอกเบี้ยพร้อมเงินต้นปีละครั้งตอนสิ้นปี

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ ได้ผลสรุปจากการศึกษาว่าการลงทุนขยายสาขาธุรกิจล้างเศษแก้วของห้างหุ้นส่วนจำกัด โชคบัญชีค้าแก้ว ในอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยสรุปได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 45 แสดงผลการวิเคราะห์

	ผลการวิเคราะห์
ระยะเวลาคืนทุน	PB = 4 ปี 3 เดือน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	NPV = 14,280,188 บาท
อัตราผลตอบแทนของโครงการ	IRR = 25.84%
การวิเคราะห์ความไว : เงื่อนไขรายได้ลดลง 18%	PB = 9 ปี 3 เดือน NPV = -3,697,674 บาท IRR = < 7.89%

ตารางที่ 45 แสดงผลการวิเคราะห์ (ต่อ)

	ผลการวิเคราะห์
เงื่อนไขรายได้ลดลง 17%	PB = 6 ปี 4 เดือน NPV = 4,028,232 บาท IRR = 14.18%
เงื่อนไขรายได้ลดลง 16%	PB = 6 ปี 2 เดือน NPV = 4,655,792 บาท IRR = 14.96%
เงื่อนไขรายได้ลดลง 15%	PB = 6 ปี NPV = 5,275,823 บาท IRR = 15.72%
เงื่อนไขรายได้ลดลง 14%	PB = 5 ปี 10 เดือน NPV = 5,876,114 บาท IRR = 16.44%
เงื่อนไขต้นทุนเพิ่มขึ้น 1%	PB = 4 ปี 9 เดือน NPV = 11,075,950 บาท IRR = 22.35%
เงื่อนไขต้นทุนเพิ่มขึ้น 2%	PB = 5 ปี 4 เดือน NPV = 7,871,712 บาท IRR = 18.73%
เงื่อนไขต้นทุนเพิ่มขึ้น 3%	PB = 6 ปี 2 เดือน NPV = 4,657,986 บาท IRR = 14.92%
เงื่อนไขต้นทุนเพิ่มขึ้น 4%	PB = 7 ปี 3 เดือน NPV = 1,267,418 บาท IRR = 10.63%
เงื่อนไขต้นทุนเพิ่มขึ้น 5%	PB = 8 ปี 8 เดือน NPV = -2,283,877 บาท IRR = < 7.89%

การอภิปรายผล

ผลการศึกษาด้านตลาด

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดอุตสาหกรรมขวดแก้วพบว่า อุตสาหกรรมผลิตขวดแก้วกับ อุตสาหกรรมล้างเศษแก้ว มีความสัมพันธ์กันโดยตรง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สายัณห์ โสระดา (2551) ที่ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้โครงการขยายการผลิตอาหารโค ของฟาร์มเลี้ยงโคเนื้อขนาดใหญ่ในจังหวัดนครปฐม พบว่าอุตสาหกรรมอาหารสัตว์และ อุตสาหกรรมปศุสัตว์ มีความสัมพันธ์กันโดยตรง

ผลการศึกษาด้านเทคนิค

ผลจากการศึกษาพบว่า โครงการ ได้พิจารณาในด้านสถานที่ตั้งเพื่อให้ความเหมาะสม ในการดำเนินกิจการ ซึ่งพบว่าอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นที่ที่อยู่ใกล้กับโรงงาน ผลิตขวดแก้ว และเป็นทางที่ร้านค้ารับซื้อเศษแก้วทางภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จะต้องนำ เศษแก้วดิบมาส่งให้กับซัพพลายเออร์ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของรัตนา เอี่ยมคณิต ชาติ (2537) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนในโรงงานกลั่นกระดาษลูกฟูก ในจังหวัดลำพูน พบว่าได้มีการพิจารณาพื้นที่ที่มีการคมนาคมขนส่งที่สะดวกและง่ายต่อการขนส่ง ทั้งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

ผลการวิเคราะห์ด้านการจัดการ

ผลจากการศึกษาพบว่า มีการดำเนินการจัดตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด และมีการจัด โครงสร้างองค์การตามหน้าที่ธุรกิจ (Business Functional Structure) ซึ่งมีการวางแผนในด้าน พนักงานในการทำงาน มีจำนวนรวม 26 คน เพื่อจะช่วยให้ไม่เกิดการทำงานซ้ำซ้อนกันจนเกิดความ ขัดแย้งภายในองค์กร นอกจากนี้ยังช่วยในการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน และเป็น การสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงานอีกด้วยผลที่ได้จะนำไปทำงบกำไรขาดทุน และประมาณการ กระแสเงินสดสุทธิ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนเรศร์ บุญรอด (2549) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีการกำหนด หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งงานอย่างชัดเจน

ผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการการลงทุนขยายสาขาธุรกิจล้างเศษแก้วของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด โชคปัญญาค้าแก้วในอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีความเป็นไปได้

ในแนวทางเดียวกับการศึกษาของ ปีทมา ปาเติ้ล (2544) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนในโรงงานผลิตไบโอเอทิล ในอำเภอเกาะคา จังหวัดลำปาง กรณีศึกษา : ห้างหุ้นส่วนจำกัด อินเทอร์เน็ต ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยโครงการมีระยะเวลา 10 ปี ซึ่งผลจากการวิเคราะห์โครงการใช้เงินลงทุน 12,000,000 บาท โดยแหล่งที่มาของเงินทุนระยะยาวมาจาก 2 แหล่ง คือ จากการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ จำนวนเงิน 6,000,000 บาท และจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวนเงิน 6,000,000 บาท มีระยะเวลาคืนทุน (PB) 4 ปี 3 เดือน มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับหลังหักภาษีของโครงการลงทุนเท่ากับ 26,280,188 บาท นำมาหักเงินทุนเริ่มแรกได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 14,280,188 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 25.84%

ข้อค้นพบ

1. จากการศึกษา พบว่าอุตสาหกรรมขวดแก้วมีการขยายตัวมากขึ้น ตามความต้องการของตลาดอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม โดยเฉพาะเครื่องดื่มประเภทเบียร์, เครื่องดื่มชูกำลัง, น้ำอัดลม ที่ใช้ขวดแก้วเป็นบรรจุภัณฑ์ ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลให้ธุรกิจล้างเศษแก้วโตตามไปด้วย
2. กิจการส่วนใหญ่จะเป็นกิจการที่รับซื้อของเก่า ทำให้ปริมาณแก้วที่รับซื้อมีปริมาณน้อยกว่า กิจการที่รับซื้อเฉพาะเศษแก้วเท่านั้น
3. แหล่งจัดหาเศษแก้วของแต่ละกิจการ ส่วนใหญ่จะมีการรับซื้อจากร้านอาหาร, ร้านอาหาร และมีบางส่วนที่ลูกค้าจะเป็นผู้จัดหาเศษแก้วมาส่งให้
4. ผู้ประกอบการจะใช้วิธีการตั้งราคาขายเศษแก้ว โดยคิดจากราคาตามที่โรงงานล้างเศษแก้วได้กำหนดราคาไว้ และจะปรับเปลี่ยนราคาซื้อเศษแก้วตามร้านค้าที่เป็นคู่แข่งที่อยู่ในละแวกใกล้เคียงกัน เพื่อให้ราคาไม่แตกต่างกันมาก
5. กิจการรับซื้อเศษแก้วจะใช้รถบรรทุกในการขนส่งเศษแก้ว ไปส่งล้างเศษแก้วเอง เพราะจะคุ้มกว่าที่ไปจ้างรถบรรทุก
6. ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะมีการให้ราคาพิเศษกับลูกค้าในกรณีที่ลูกค้ามาส่งสินค้าเป็นประจำ และมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการรับซื้อเศษแก้ว โดยการนำป้ายราคามาติดไว้เพื่อให้ลูกค้าทราบ และมีการโทรไปแจ้งลูกค้า
7. จากการศึกษา ทำให้ทราบว่าปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบมากที่สุด คือ ปัญหาเรื่องราคา เนื่องจากราคาเศษแก้วดิบไม่คงที่ จึงส่งผลกระทบต่อค่าขนส่งด้วย
8. ทำให้ทราบข้อมูลในด้านการตลาดของลูกค้า ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อและขายสินค้า นอกจากนี้ยังทำให้ทราบความคิดเห็นทั้งในด้านปัญหาที่พบในธุรกิจ และความคิดเห็นใน

ด้านสถานการณ์เศษแก้วในปัจจุบัน โดยที่ข้อมูลต่างๆเหล่านี้จะทำให้ทราบความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. ในปัจจุบันราคาน้ำมันมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น รถบรรทุกที่ใช้อาจเปลี่ยนไปใช้ก๊าซ NGV แทน เพื่อประหยัดต้นทุน
2. กิจการจะต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า และความอยู่รอดของลูกค้าเป็นสำคัญ จะต้องสร้างความสมดุลระหว่างต้นทุนและอัตราผลตอบแทนให้เหมาะสม เพื่อให้ลูกค้าและกิจการเจริญก้าวหน้าไปพร้อมกัน
3. ในการศึกษาครั้งต่อไปควรเพิ่มกลุ่มประชากร เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการรายย่อยอีกมากที่ทำธุรกิจรับซื้อเศษแก้ว