

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของการเป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ปื้มสามสูบในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร โดยใช้แนวคิดทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ประกอบด้วย 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

การรวบรวมข้อมูล ได้จากการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 220 ตัวอย่าง และจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากเจ้าของศูนย์จำหน่ายและให้บริการจำนวน 1 ตัวอย่าง

ผลการศึกษาพบว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยรายละเอียดในแต่ละด้านในการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้ **ด้านการตลาด** พบว่าธุรกิจปื้มแรงดันสูงมีความสัมพันธ์กับรายได้ของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเล ซึ่งแนวโน้มของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลก็มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่ประเทศจีนซึ่งเป็นผู้ส่งออกอาหารรายใหญ่ประสบปัญหาความปลอดภัยในสินค้าอาหาร ส่วนในด้านการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมนั้นพบว่า ในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร มีศูนย์จำหน่ายและให้บริการปื้มแรงดันสูงครบวงจรเพียง 1 ร้านเท่านั้น ประกอบกับสินค้าปื้มแรงดันสูงเป็นสินค้าคงทน ผู้บริโภคจะใช้ปัจจัยอื่น ๆ นอกจากราคาในการตัดสินใจซื้อ การแข่งขันในธุรกิจนี้จึงมีไม่มากนัก โดยในปีที่ผ่านมาธุรกิจปื้มแรงดันสูงในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาครมีมูลค่าประมาณ 37.6 ล้านบาท ส่วนรายได้จากการขายอะไหล่และบริการมีมูลค่าการตลาดประมาณ 51.4 ล้านบาท ส่วนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7' P) พบว่า ผู้ตอบ

แบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านพนักงานให้บริการมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านภาพลักษณ์ของร้าน ตามลำดับ และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาดน้อยที่สุด

**ด้านเทคนิค** การเลือกทำเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและบริการ จะต้องให้ความสำคัญกับการอยู่ใกล้ลูกค้า มีที่จอดรถมากเพียงพอ และจะต้องสามารถเดินทางมาที่ศูนย์ได้อย่างสะดวกสบาย ส่วนการวางผังโรงงานนั้นจะต้องให้ความสำคัญกับเรื่อง สามารถปฏิบัติงานได้อย่างราบรื่น มีความปลอดภัยในการทำงาน มีการตกแต่งศูนย์สวยงาม เป็นระเบียบ และมีพื้นที่กว้างขวาง ฉะนั้นเงินลงทุนเริ่มแรกทางด้านเทคนิคเท่ากับ 17.9 ล้านบาท **ทางการจัดการ** รูปแบบในการก่อตั้งศูนย์ฯ เป็นรูปแบบบริษัทจำกัด เนื่องจากเจ้าหนี้นักยอมรับบริษัทจำกัดมากกว่าเจ้าของคนเดียวหรือหุ้นส่วนจำกัด การก่อตั้งรูปแบบบริษัทจำกัดจึงจัดหาเงินทุนได้ง่ายกว่า โดยมีค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนบริษัทจำกัด และจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ประมาณ 12,000 บาท จำนวนแรงงานที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ใช้แรงงานทั้งหมด 12 คน พนักงานจะต้องได้รับการฝึกอบรมจากร้านแสงทองกลการ ค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือนจ่ายปีละ 1.3 ล้านบาท และเงินเดือนมีการเพิ่มขึ้นประมาณปีละ 5% เพื่อเป็นแรงจูงใจ กระตุ้นให้พนักงานมีความตั้งใจที่จะทำงาน **ทางการเงิน** จำนวนเงินทุนเริ่มแรกที่ต้องการประมาณ 18 ล้านบาท โดยมีแหล่งที่มาของเงินทุนจากจากการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ จำนวนเงิน 9 ล้านบาท และจากการออกหุ้นสามัญจำนวน 900,000 หุ้น โดยขายเฉพาะเจาะจงให้กลุ่มแสงทองกลการในราคาพาร์ 10 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงิน 9 ล้านบาท ซึ่งมีต้นทุนทางการเงินโดยเฉลี่ย (WACC) เท่ากับ 10.64 %

เมื่อรวบรวมข้อมูลทางการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยใช้เครื่องมือทางการเงินพบว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ ระดับต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (WACC) มีค่าเป็นบวกเท่ากับ 14,196,217 บาท ค่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 23.45% ซึ่งสูงกว่าต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (WACC) และระยะเวลาคืนทุนประมาณ 4.48 ปี น้อยกว่าอายุโครงการที่กำหนดไว้ 10 ปี

The objective of this independent study was to examine the feasibility on investment of high speed power sprayers sales and services center in Mueang district, Samut Sakhon province. The study was conducted under the Project Feasibility Study's notion which composed of 4 major aspects namely marketing, technique, management, and finance.

Data collection was completed through the questionnaires distributed to 220 research samplings along with the analytical interview with an owner of sales and services center.

According to the findings, the feasibility on investment of this project was found with the following supporting details. In terms of Marketing, it was found that the high speed power sprayers business was closely involved in the income of seafood processing industry, which was considered as the industry that had grown up continually since China - the leading exporter confronted with the food safety problem. Regarding the industry competitions, there was found only one high speed power sprayers sales and services center in the area of Mueang district, Samut Sakhon. In addition, since the mentioned product was classified as durable product, the consumer, thus, could make buying decision by thinking about other factors, excluding the price factor. As a result, the competition in this type of business was hardly found. The high speed power sprayers business in Mueang district, Samut Sakhon had the business value at the amount of THB 37.6 million and the income obtained by selling spare parts and providing services had

the marketing value at the amount of THB 51.4 million. In the notion of 7'P, the respondents paid highest importance on people who provided services, then, product and physical evidence and presentation factors were followed respectively. However, they paid lowest importance on factors namely price and promotion.

Regarding to the Technique, the location of sales and services center should be concerned highly. The location should be near the place where customers lived, have enough parking lots and ease to visit. The high concern on the factory plan should be paid to the convenience in operating tasks, safety, fine and orderly decoration and arrangement and the large space found inside the center. From all mentioned techniques, the initial capital spent for technical investment was equal to THB 17.9 million. In terms of Management, the center should be found in a form of company limited because the creditors accepted this form of business rather than the single owner type of business or even the limited partnership type of business. As a result, in order to found the business in a form of company limited, the capital investment could be drawn easier than any other forms of business. The expenses in registering business in a form of company limited and registering for the value added tax (VAT) were found at the amount of THB 12,000 in approximately. Based upon this study, there were 12 workers who had to be trained from Saengthong Kollakarn Center. The monthly stipend for those workers was found at the amount of THB 1.3 million a year and there was an increasing amount of stipend at 5% per year as the incentive encouraging workers to work hardly. In terms of Finance, the needed starting capital was stated to THB 18 million in approximately. Sources of this capital were specified to the credit that might from commercial bank at the amount of THB 9 million and the possession of 90,000 common stocks to be sold lately to Saengthong Kollakarn Group at the THB 10-par per stock. Thus, the total return would be found at THB 9 million, which was equal to 10.64% of WACC.

Based on the data collected from all terms; marketing, technique, management, and finance to analyze the feasibility on investment by using the financial tools, the feasibility of this project was found. It was pointed out the NPV at WACC caused positive value which was equal to THB 14,196,217, while the IRR was equal to 23.45% which was higher than the value of WACC. The payback period, moreover, was found at 4.48 years which were shorter than the total project period which was expected to 10 year in duration.