

บทที่ 2

กรอบแนวคิดทางทฤษฎีและวรรณกรรมปริทัศน์

2.1 กรอบแนวคิดทางทฤษฎี

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสาร ทฤษฎีและแนวคิด เพื่อนำมาปรับใช้เป็นพื้นฐานในการศึกษางานวิจัยเฉพาะเรื่อง โดยได้สรุปทฤษฎีและแนวคิดตามลำดับดังนี้

2.1.1 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)
โดยมีรายละเอียดดังนี้

ภาพที่ 2.1

SWOT ANALYSIS



ที่มา : Marketing Channels 7e, Bert Rosenbloom

การวิเคราะห์ SWOT เป็นวิธีการหรือเครื่องมือในการวิเคราะห์องค์กรหรือโครงการธุรกิจเพื่อการวางแผนในการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรหรือโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

จุดแข็ง (Strengths : S) เป็นการวิเคราะห์เพื่อพัฒนาประเด็นที่เป็นจุดแข็ง หรือจุดเด่นภายในองค์กร โดยมองว่าจุดเด่นดังกล่าวจะทำให้องค์กรสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ ซึ่งในกรณีของการเปิดสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศนั้น จุดแข็งเกิดจากความสามารถในการบริหารงานภายในธนาคารที่ส่งผลให้มีผลประกอบการที่ดี ทำให้มุมมองของบุคคลทั่วไปและบริษัทต่างๆที่มีต่อธนาคารเป็นไปในแง่ดี ส่งผลต่อการประสานงานเรื่องธุรกิจจะสามารถทำได้ง่ายขึ้น หรือการที่ธนาคารมีผลการดำเนินงานที่ดีแสดงถึง

การบริหารค่าใช้จ่ายได้ดีทำให้ธนาคารมีสภาพคล่องในการทำธุรกิจชนิดต่างได้ดี เช่นสามารถใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่สูงกว่าคู่แข่งมาเป็นสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้ เป็นต้น

จุดอ่อน (Weakness : W) เป็นการวิเคราะห์ค้นหาประเด็นที่เป็นจุดอ่อน หรือที่เป็นปัญหภายในองค์กรที่องค์กรมองว่าเป็นจุดด้อยไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงาน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ สำหรับโครงการนี้ของธนาคารอาจจะมีจุดอ่อนมาจากการที่เป็นธนาคารใหม่ที่เปิดให้ดำเนินงานไม่นาน ทำให้การพัฒนาด้านระบบการทำธุรกรรมแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศบางชนิดยังไม่สามารถให้บริการได้ เช่น การขายเงินตราต่างประเทศ ดังนั้นจึงเป็นจุดอ่อนที่สำคัญที่ทำให้การเปิดสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของธนาคารขาดรายได้ ในส่วนนี้ ส่งผลต่อความคุ้มค่าทางการลงทุนของโครงการที่จะล่าช้าออกไป และเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาดซึ่งมีบริการทางการเงินดังกล่าว จะทำให้ลูกค้าไปใช้บริการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจากสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของธนาคารอื่นคู่แข่งมากกว่า

โอกาส (Opportunities : O) เป็นการวิเคราะห์เพื่อค้นหาประเด็นที่เป็นประโยชน์ มีโอกาสที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตจากภายนอกองค์กรที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ สำหรับโครงการนี้ของธนาคารมีโอกาสทางธุรกิจคือ การที่ประเทศไทยมีแหล่งท่องเที่ยวที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติให้เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยได้อย่างมาก และรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจการท่องเที่ยวที่ทำได้เข้าประเทศประมาณปีละ 322,000 ล้านบาท (ข้อมูลจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย) จากรายได้ที่มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นจึงเป็นโอกาสที่ดีที่ธนาคารจะเข้ามาทำธุรกิจแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดจากผู้ประกอบการหรือธนาคารเดิมที่ให้บริการดังกล่าวอยู่

อุปสรรคหรือภัยคุกคาม (Threats : T) เป็นการวิเคราะห์เพื่อค้นหาประเด็นที่เป็นข้อจำกัด ขัดขวาง ที่มาจากภายนอกองค์กร มองว่าเป็นภัยคุกคามต่อการทำงานขององค์กรไม่ให้เกิดวัตถุประสงค์ สำหรับโครงการนี้อาจจะมีอุปสรรคมาจากโรคระบาดที่เกิดขึ้นในทุกประเทศทั่วโลก เช่น ไข้หวัดใหญ่ปี 2009 และโรคซาร์ส เป็นต้น ที่ส่งผลกระทบโดยตรงในแง่ลบต่อการท่องเที่ยวของประเทศ เนื่องจากแต่ละประเทศรวมทั้งประเทศไทยจะมีการตรวจสอบสุขภาพอย่างรัดกุมกับนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศ รวมทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติเองก็มีความเกรงกลัวต่อการที่จะเป็นโรสดังกล่าวซึ่งสามารถติดต่อได้ง่ายจึงชะลอหรือหยุดการท่องเที่ยวจนกว่าจะมียาที่สามารถรักษาโรสดังกล่าวได้จึงจะหันกลับมาท่องเที่ยวเหมือนเดิม การเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้นส่งผลให้นักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยลดลงเป็นจำนวนมาก ทำให้ธุรกิจ

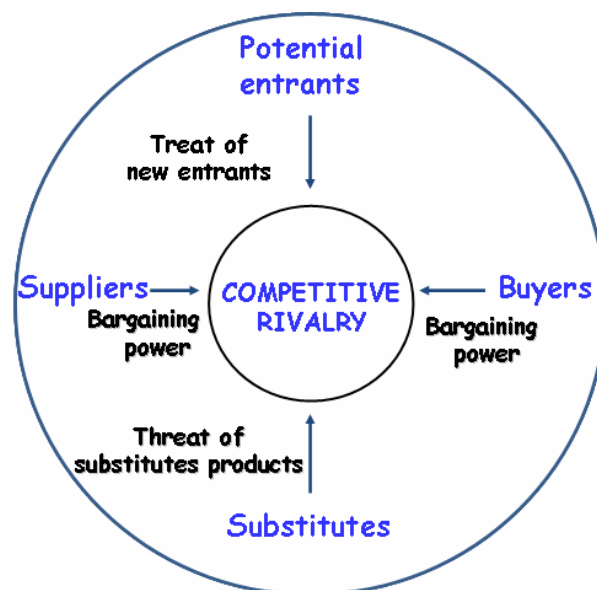
ที่เกิดขึ้นมาเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ เช่น ธุรกิจโรงแรม และสถานบันเทิง ต้องปิดกิจการ สำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศก็ได้รับผลกระทบนี้เช่นกันคือ มีรายได้จากการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศลดลงจนบางแห่งมีผลการดำเนินงานที่ขาดทุนและต้องปิดกิจการ

การวิเคราะห์ SWOT จะช่วยให้เข้าใจผลกระทบที่เกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กรหรือโครงการได้ดีขึ้น โดยจะนำผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมาใช้ในการทำกลยุทธ์ทางธุรกิจ รวมทั้งนำข้อบกพร่องนำข้อบกพร่องมาแก้ไขและปรับปรุงให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กรหรือโครงการ

2.1.2 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจด้วย Porter's Five forces model โดยมีรายละเอียดดังนี้

ภาพที่ 2.2

PORTER'S 5 FORCES



ที่มา : Marketing Channels 7e, Bert Rosenbloom

Five forces model คือ Model ที่ใช้ในการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน ประกอบด้วยแรงผลักดันการแข่งขัน (Competitive forces) 5 ประการ ซึ่งปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้สามารถใช้

อธิบายความน่าสนใจของธุรกิจ โดยจะบอกถึงระดับการแข่งขันที่เกิดจากแรงผลักดันของ 5 ปัจจัย ได้แก่²

(1) **แรงจากการแข่งขันของคู่แข่งที่มีอยู่ในปัจจุบัน** (Intensity of Rivalry among Existing Competitors) คู่แข่งทางการค้ามีส่วนสร้างความหนักใจมากที่สุดในธุรกิจสังเกตได้จากยุทธวิธีและเทคนิคต่างๆที่ต้องคิดค้นขึ้นมา ก็เพื่อที่จะพยายามเอาชนะคู่แข่งให้ได้ การเอาชนะในที่นี้หมายถึงการพัฒนาตัวสินค้าและบริการของตัวเองให้ดีขึ้นเช่น การเพิ่มสกุลเงินตราต่างประเทศให้มีความหลากหลายยิ่งขึ้น การมีบริการโอนเงินระหว่างประเทศโดยไม่ต้องมีบัญชีเงินฝาก (Money Gram, Western Union) เพื่อที่จะดึงดูดให้ผู้บริโภคหันมาใช้สินค้าให้มากขึ้น ถ้าต้องการทราบว่าคู่แข่งมีขีดความสามารถที่เหนือกว่าหรือไม่ เราควรตรวจสอบคู่แข่งอยู่เสมอว่าคู่แข่งใช้กลยุทธ์อะไรบ้าง ที่สำคัญก็คือคู่แข่งไม่ได้มีเพียงรายเดียว เราควรจรรู้จำนวนคู่แข่งด้วยว่ามีจำนวนเท่าไร มีความเข้มข้นแค่ไหน แต่ละรายใช้เทคนิคในการให้บริการอย่างไรบ้าง จากนั้นก็เอาข้อมูลต่างๆเหล่านี้มาตรวจสอบดูว่าระดับความเข้มข้นในการแข่งขันนั้นอยู่ในระดับใด

(1.1) Numerous or Equally Balanced Competitors คือจำนวนคู่แข่งที่มีศักยภาพใกล้เคียงกัน กล่าวคือถ้าหากไม่มีผู้นำการตลาดอยู่ การแข่งขันก็จะสูงเพราะแต่ละรายมีศักยภาพและบริการที่ใกล้เคียงกัน

(1.2) Industry Growth คืออัตราการเติบโตของธุรกิจ ถ้าขนาดของตลาดลดลง เช่น การที่นักท่องเที่ยวต่างชาติลดลงจากการเกิดโรคไข้หวัดใหญ่ปี 2009 จะทำให้เกิดการแข่งขันส่วนแบ่งทางการตลาดในการทำธุรกิจแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมากขึ้น

(1.3) Lack of Differentiation of Switch Costs คือการที่สินค้าและบริการในธุรกิจไม่มีความแตกต่าง เพราะในปัจจุบันเป็นยุคที่ข่าวสาร เทคโนโลยีต่างๆสามารถรับรู้กันได้ง่ายมากกว่าในอดีต ส่งผลให้มีการพัฒนาทางด้านบริการทางการเงินชนิดต่างๆของแต่ละธนาคารมีความใกล้เคียงกันดังนั้นจึงทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยปัจจัยในเรื่องราคาและบริการ

(1.4) Capacity Augmented in Large Increment คือการเพิ่มกำลังผลิตมากจนเกินไป ทำให้เกิดภาวะสินค้าล้นตลาดในธุรกิจจนนำไปสู่สภาวะการตัดราคา เช่นการที่ธุรกิจธนาคารมีการเพิ่มบริการทางการเงินจนมีลักษณะคล้ายกันทำให้ธนาคารต้องใช้กลยุทธ์ในการด้าน

² หนังสือ ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค เขียนโดย นราทิพย์ ชูติวงศ์

การเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก หรือลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มาใช้ดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้มาใช้บริการ

(1.5) Diverse Competitors คือคู่แข่งบางรายในธุรกิจนั้นมีการปรับเปลี่ยนนโยบายในการแข่งขันบ่อยครั้ง ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจยากต่อการคาดการณ์และกำหนดกลยุทธ์

(1.6) High Strategic Stakes คือธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จหลายบริษัทเข้าสู่ธุรกิจนั้น

(1.7) High Exit Barrier คือความยากลำบากในการถอนตัวจากธุรกิจซึ่งครอบคลุมทั้งปัจจัยด้านเศรษฐกิจศาสตร์ กลยุทธ์ และจิตวิทยา หรือได้ลงทุนไปเป็นเงินจำนวนมาก ถ้าถอนตัวอาจไม่คุ้มกับเงินที่ได้ลงทุนไปแล้ว จึงทำให้ธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมนั้นมีความจำเป็นต้องดำเนินกิจการต่อไปเพื่อความอยู่รอดซึ่งจะส่งผลให้การแข่งขันรุนแรงมากขึ้น

(2) **แรงจากการคุกคามของคู่แข่งรายใหม่** (The Threat of New Entrants) โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อจะเข้ามายุติครองส่วนแบ่งตลาด ซึ่งระดับการคุกคามของคู่แข่งรายใหม่ขึ้นอยู่กับ 2 ปัจจัยคือ

(2.1) อุปสรรคในการเข้าตลาด (Entry Barrier) ที่มีอยู่ในธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยต่างๆคือ

- Economies of Scale คือการที่มีปริมาณการซื้อวัตถุดิบ หรือผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาใช้ในการผลิตในปริมาณมากจะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยของวัตถุดิบ หรือผลิตภัณฑ์ลดลง เช่น ธนาคารที่มีขนาดใหญ่กว่าสามารถซื้ออุปกรณ์ต่างๆเพื่อมาใช้ในการดำเนินงานได้ในราคาที่ถูกลงกว่าธนาคารที่มีขนาดเล็กกว่า

- Product Differentiation คือความแตกต่างของสินค้า หรือบริการ จะช่วยให้ผู้ประกอบการมีสร้างเอกลักษณ์ให้แก่ธุรกิจทำให้สามารถเข้าสู่ตลาดการแข่งขันได้

- Capital Requirements คือจำนวนเงินทุนที่ต้องการใช้ในการลงทุน หากธุรกิจต้องใช้เงินทุนสูงจะทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ธุรกิจได้ยาก เช่น การขยายสาขาธนาคารเพื่อรองรับการเข้ามาใช้บริการของลูกค้าของธนาคารใหม่ต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในเรื่องดังกล่าว เพื่อให้สามารถแข่งขันกับธนาคารขนาดใหญ่ที่มีพื้นที่การให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ ดังนั้นธนาคารใหม่จึงต้องหาวิธีการระดม หรือเพิ่มทุนโดยวิธีต่างๆ เช่น การออกหุ้นกู้ การร่วมทุนกับธนาคารอื่นๆเพื่อให้มีเงินทุนมาพอที่จะมาใช้ในการโครงการต่างๆของธนาคาร ให้ธนาคารสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ หากไม่มีการเพิ่มทุนจะส่งผลให้ธนาคารที่มีขนาดเล็กไม่สามารถดำเนินธุรกิจในตลาดได้

- **Switching Costs** คือต้นทุนในการเปลี่ยนการใช้สินค้าและบริการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ขึ้นอยู่กับความภักดีที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีต่อสินค้าซึ่งสืบเนื่องมาจากความแตกต่างของสินค้าและบริการแต่ละชนิด เช่นจากผลการวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการฝากเงินของประชาชนพบว่าประชาชนส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีความภักดีต่อธนาคารที่เคยใช้บริการ แต่จะฝากเงินกับธนาคารที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า

- **Access to distribution Channels** คือการครอบครองช่องทางจำหน่าย หรืออยู่ในทำเลที่ดีและมีจุดกระจายสินค้าที่ดีที่สามารถกระจายสินค้าได้อย่างรวดเร็ว ทำให้ได้เปรียบคู่แข่ง สำหรับในธุรกิจการธนาคารคือการขยายช่องทางธุรกิจ เช่น สาขาธนาคาร สำนักงาน แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ตู้ ATM อินเทอร์เน็ต เป็นต้น เพื่อให้ครอบคลุมทุกลักษณะการใช้บริการของลูกค้า เพื่อที่ธนาคารจะสามารถนำเสนอบริการอื่นๆเพิ่มเติมอันจะทำให้ธนาคารมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

- **Government Policy** คือนโยบายของรัฐบาลมีการควบคุม หรือเกื้อหนุนต่อผู้ประกอบการอย่างไร สำหรับประเทศไทยในปัจจุบันทางภาครัฐมีการสนับสนุนให้บริษัทจากต่างชาติมาลงทุนในธุรกิจการธนาคารมากยิ่งขึ้น เช่นการเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในธนาคารของบริษัทต่างชาติจากเดิมที่กำหนดไว้ 25% ของทุนทั้งหมด เพิ่มเป็น 49% ของทุนทั้งหมด ส่งผลให้ธนาคารต่างๆมีช่องทางในการระดมเงินทุนเพิ่มมากขึ้นเพื่อพัฒนาธนาคารให้มีประสิทธิภาพต่อไป

(2.2) ปฏิกริยาตอบโต้จากผู้ประกอบการเดิมที่คาดว่าจะได้รับ (Expected retaliation) การคาดคะเนปฏิกริยาตอบโต้จากผู้ประกอบการเดิมในตลาดมีส่วนสำคัญในความสำเร็จของการตั้งธุรกิจใหม่ สำหรับธุรกิจการธนาคารนั้นยังอยู่ในช่วงการเจริญเติบโต แต่ละธนาคารมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายทั้งที่เหมือนกัน และแตกต่างกัน แต่ขนาดของตลาดก็ยังมีช่องว่างพอที่จะให้ธนาคารใหม่ๆสามารถเกิดขึ้นได้โดยมีปฏิกริยาตอบโต้จากธนาคารเดิมค่อนข้างน้อย

(3) **แรงจากอำนาจต่อรองของลูกค้า** (Bargaining Power of Buyers) ลูกค้าจะมีผลกระทบต่อธุรกิจคือถ้าลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองมากหรือมีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาของสินค้าและบริการ มีอิทธิพลในการต่อรองให้องค์กรเพิ่มคุณภาพของสินค้าและบริการให้สูงขึ้น ที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจากในตลาดมีผู้ขายสินค้าหรือบริการลักษณะเดียวกันเป็นจำนวนมากทำให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าและบริการที่มีราคาต่ำกว่ามาบริโภค จนทำให้ผู้ขายสินค้าและบริการมีการแข่งขันด้านราคา ซึ่งจะกระทบต่อต้นทุนของสินค้าและบริการในองค์กรจะเพิ่มสูงขึ้น หรือมีกำไรลดลงจากราคาที่ปรับลดลง เช่นการที่ลูกค้าเลือกฝากเงินกับธนาคารที่มีผลตอบแทนสูงกว่า

ทำให้ธนาคารใช้กลยุทธ์ด้านอัตราดอกเบี้ยเงินฝากแข่งขันกันเพื่อดึงดูดลูกค้า การขึ้นดอกเบี้ยเงินฝากซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายของธนาคารที่จะเพิ่มขึ้นตามปริมาณเงินฝากที่เพิ่มมากขึ้น จะส่งผลให้กำไรของธนาคารมีการลดลง

(4) แรงจากการคุกคามของสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Product or Services)

เหตุการณ์นี้เกิดขึ้นจากการเข้ามามีบทบาทเพิ่มขึ้นของสินค้าและบริการอื่นที่มีลักษณะเทียบเคียงได้กับสินค้าเดิม เช่นการเปลี่ยนแปลงการฝากเงินกับธนาคารที่มีผลตอบแทนต่ำ เปลี่ยนมาเป็นการนำเงินดังกล่าวมาลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุนรวมของ บจ.หลักทรัพย์ ที่มีผลตอบแทนสูงกว่า การเข้ามาของสินค้าทดแทน (Substitute Products or Services) ส่งผลในแง่ของส่วนแบ่งตลาดที่หายไป เนื่องจากลูกค้าบางส่วนเปลี่ยนไปบริโภคสินค้าทดแทน โดยเฉพาะถ้าราคาสินค้าหรือทดแทนถูกกว่าสินค้าเดิม หรือผลตอบแทนของสินค้าหรือบริการทดแทนมีอัตราที่สูงกว่าเดิม นอกจากจะต้องแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันจากคู่แข่งแล้ว ยังมีสินค้าทดแทนเข้ามาแข่งขันด้วย ผลกระทบต่อมาคือการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการจะเพิ่มความเข้มข้นขึ้น เพราะส่วนแบ่งตลาดเริ่มเล็กลง และที่สำคัญคือส่งผลทำให้ผู้ประกอบการควบคุมราคาสินค้าของตัวเองได้ยากขึ้นด้วย ธนาคารจึงต้องมีบริการทางการเงินที่ครบวงจร ทั้งในเรื่องของเงินฝาก กองทุนรวม ประกันภัย ประกันชีวิต เป็นต้น ซึ่งบริการดังกล่าวนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยได้อนุญาตให้ธุรกิจการธนาคารสามารถให้บริการได้

(5) แรงจากอำนาจต่อรองของผู้ป้อนวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers)

การที่ Supplier มีอำนาจต่อรองมากก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดความยากลำบากในการประกอบการ สำหรับ Supplier ของธุรกิจการธนาคาร เช่น บริษัทที่ให้บริการด้านการพัฒนาเทคโนโลยีระบบการเงิน การสื่อสารภายในธนาคาร เป็นต้น ซึ่งในประเทศไทยมีบริษัทที่ให้บริการดังกล่าวอยู่ไม่มาก อำนาจที่เห็นได้จากกลุ่ม Supplier คือการขึ้นราคาสินค้า การลดคุณภาพหรือจำนวนสินค้าเพื่อให้ต้นทุนของ Supplier ลดลง ในขณะที่ราคาสินค้าที่ส่งจำหน่ายยังมีราคาเท่าเดิมหรือสูงกว่าเดิม โดยปกติ Supplier จะมีอำนาจต่อรองมากเมื่อ

(5.1) มี Supplier น้อยราย

(5.2) ไม่มีสินค้าอื่นทดแทนได้ ผู้ซื้อไม่มีทางเลือกอื่นสำหรับการซื้อสินค้า

(5.3) สินค้าของ Supplier มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อผู้ซื้อ

(5.4) Supplier มีความสามารถที่จะเปลี่ยนสถานะมาเป็นลูกค้า (Forward

Integration)

ผลจากการวิเคราะห์ Five forces model จะเป็นตัวกำหนดความรุนแรงในการแข่งขันในแต่ละธุรกิจ ซึ่งในทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จะเป็นตัวกำหนดความสามารถหรือศักยภาพในการทำกำไร (Profit potential) ขององค์กรหรือโครงการธุรกิจนั้นๆ

2.2 วรรณกรรมปริทัศน์

การศึกษาเกี่ยวกับการเปิดสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศในพื้นที่ตลาดนัดสวนจตุจักร นั้นเป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมการทำธุรกรรมของร้านค้า และนักท่องเที่ยวในพื้นที่ตลาดนัดสวนจตุจักร รวมทั้งเป็นการศึกษาด้านทุน รายรับ และผลการดำเนินงานที่คาดว่าจะเกิดขึ้นซึ่งได้มีผู้ทำการศึกษารูจกในลักษณะที่มีความสัมพันธ์กับการทำธุรกรรมทางการเงินที่จะมีในสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศซึ่งจะส่งผลต่อการคาดการณ์แหล่งที่มีของรายได้ที่จะเกิดจากลูกค้ามาใช้บริการทางการเงินในสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ รวมทั้งกลยุทธ์ต่างๆที่ธนาคารพาณิชย์จะใช้ในการเปิดสาขา ไว้ดังนี้

1. การศึกษาด้านทุน รายรับ และผลการดำเนินงานของสาขา กับกลยุทธ์ในการเปิดสาขาของธนาคารพาณิชย์ ของนางสาวหรรษา พุ่มห้อย โครงการเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2551) ได้ศึกษาถึงกลยุทธ์ของสาขาธนาคารพาณิชย์โดยมุ่งเน้นศึกษาในรูปแบบการบริหารงานแบบสำนักงานเขต ที่ดูแลสาขามากกว่า 1 สาขาหลังจากภาวะเศรษฐกิจ ปี 2540 ที่จะใช้ในการบริหารรายได้ และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น ทำให้สาขาธนาคารพาณิชย์มีผลการดำเนินงานเป็นกำไร โดยพบว่าธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่จะกลยุทธ์ในการเปิดสาขาให้มีความสอดคล้องกับโครงสร้างต้นทุนและรายได้ของสาขาอยู่ 3 กลยุทธ์ ได้แก่ เปิดสาขาเพื่อการแข่งขันในพื้นที่ เพื่อขยายฐานลูกค้าเงินฝากและเพื่อเน้นการให้บริการ พบว่าสาขาที่เปิดเพื่อขยายฐานลูกค้าเงินฝาก จะมีต้นทุนสูงที่สุดและให้ผลกำไรน้อยที่สุด ส่วนสาขาที่เปิดเพื่อเน้นการบริการจะให้ผลกำไรสูงสุด ที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจากต้นทุนส่วนใหญ่ของสาขาธนาคารจะเป็นต้นทุนด้านการจ่ายดอกเบี้ยเงินฝาก รองลงมาเป็นต้นทุนพนักงานและต้นทุนค่าเช่าอาคารสถานที่ ส่วนรายได้จะมาจากรายได้ดอกเบี้ยที่สาขาได้รับจากการส่งเงินฝากให้สำนักงานใหญ่ โดยมีรายได้จากการปล่อยสินเชื่อและรายได้จากค่าธรรมเนียมการให้บริการอยู่ในระดับที่ค่อนข้างน้อย หากพิจารณาถึงความแตกต่างของพื้นที่ โดยแบ่งสาขาที่เปิดในพื้นที่กรุงเทพฯชั้นใน พื้นที่ชั้นกลางและพื้นที่ชั้นนอก พบว่า สาขาที่เปิดเพื่อขยายฐานลูกค้าเงินฝากจะมีต้นทุนสูงที่สุดและให้ผลกำไรน้อยที่สุด ส่วนสาขาที่เปิดเพื่อเน้นการบริการจะให้ผลกำไรสูงสุด

2. พฤติกรรมของผู้ฝากเงินที่ธนาคารพาณิชย์ไทย เปรียบเทียบก่อนและหลังเกิดวิกฤตการณ์ทางการเงิน ของนางสาวนุชนาถ เลิศสุชีเกษม โครงการเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2544) ได้ศึกษาว่าผู้ฝากเงินที่ธนาคารพาณิชย์ไทยมีพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกธนาคารพาณิชย์ที่จะฝากเงินอย่างระมัดระวังหรือไม่ โดยผู้ฝากเงินที่มีพฤติกรรมระมัดระวังจะเลือกฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์ที่มีความเสี่ยงต่ำ และถอนเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ที่มีความเสี่ยงสูง โดยใช้วิธีการศึกษาด้วยการนำข้อมูลอัตราส่วนทางการเงินรายไตรมาสที่คำนวณจากงบการเงินของธนาคารพาณิชย์ไทย 13 แห่ง มาความสัมพันธ์ทางสถิติ ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมของผู้ฝากเงินที่ธนาคารพาณิชย์ไทยทั้งในช่วงก่อนและหลังวิกฤตการณ์ยังไม่มี ความระมัดระวังในเรื่องการฝากเงิน อัตราการขยายของเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ขึ้นอยู่กับขนาดของธนาคารและสภาพคล่องของธนาคารเป็นสำคัญ

2.3 กรอบการวิเคราะห์และวิธีการศึกษา

2.3.1 ขั้นตอนการวิจัย

(1) ศึกษาข้อมูลของตลาดนัดสวนจตุจักร จากอินเทอร์เน็ต และเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้ในการสร้างแบบสอบถาม และทำความเข้าใจในรายละเอียดก่อนการปฏิบัติงานภาคสนาม

(2) ศึกษาข้อมูลนักท่องเที่ยว ของลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยการขอข้อมูลสถิติ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและคู่มือของตลาดนัดสวนจตุจักร รวมทั้งสอบถามจากกองอำนวยการตลาดนัดสวนจตุจักร

(3) จัดทำแผนสำรวจจำนวนนักท่องเที่ยวโดยการสังเกต สอบถามจากร้านค้าและสอบถามจากนักท่องเที่ยว ตามโซนต่างๆ ภายในตลาดนัดสวนจตุจักร และตลาดนัด Sunday

(4) สร้างแบบสอบถามของการสำรวจ และแบบสังเกต แล้วทำการทดสอบเครื่องมือ (Pre-Test) เพื่อหาความถูกต้อง (Validity) และค่าความเที่ยงตรงเชื่อถือได้ (Reliability) ของแบบสอบถาม และปรับแก้จนได้เครื่องมือในการสำรวจที่สมบูรณ์ที่สุด ก่อนดำเนินการสำรวจจริง

(5) การเก็บข้อมูล โดยจะมีเจ้าหน้าที่ที่ได้ผ่านการอบรมให้ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับแบบสอบถาม รวมทั้งมีพนักงานควบคุม และตรวจสอบงานภาคสนาม

(6) ตรวจสอบความถูกต้อง ความสมบูรณ์ของแบบสอบถามที่ได้รับมา พร้อมทั้งทำการ Double Check แบบสอบถามอีกครั้ง

(7) สรุปผลการสำรวจพฤติกรรมการทำธุรกรรมทางการเงินของร้านค้าและนักท่องเที่ยวในตลาดนัดสวนจตุจักร

(8) จัดทำแบบจำลองทางธุรกิจ (Business Case) เพื่อวิเคราะห์ และสรุปผลโครงการ โดยใช้แบบจำลองทางธุรกิจ

2.3.2 ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ทำการศึกษาในครั้งนี้คือ ร้านค้าในตลาดนัดสวนจตุจักร กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ในพื้นที่สวนจตุจักรในช่วงวันที่ 14 กรกฎาคม 2551 - 5 สิงหาคม 2551 โดยจะทำการสำรวจเฉพาะวันเสาร์ และอาทิตย์ ของเดือนกรกฎาคม 2551 ตั้งแต่เวลา 7.00 น. – 18.00 น. (ตารางที่ 2.1)

ตารางที่ 2.1

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวน
ร้านค้าในตลาดนัดสวนจตุจักร	8,827 ร้านค้า
นักท่องเที่ยวชาวไทย	198,101 คน
นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ	17,699 คน

ที่มา : www.Jatujakguide.com

กลุ่มตัวอย่าง คือ ร้านค้าในตลาดนัดสวนจตุจักร กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ในพื้นที่สวนจตุจักรในช่วงวันที่ 14 กรกฎาคม 2551 - 5 สิงหาคม 2551 โดยจะทำการสำรวจเฉพาะวันเสาร์ และอาทิตย์ ของเดือนกรกฎาคม 2551 ตั้งแต่เวลา 7.00 น. – 18.00 น. โดยทำการสุ่มตัวอย่างแบบเป็นระบบ (ตารางที่ 2.2)

ตารางที่ 2.2

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	หมายเหตุ
ร้านค้าในตลาดนัดสวนจตุจักร	450	สุ่มแยกตามโซน
นักท่องเที่ยวชาวไทย	750	สุ่มแยกตามโซน
นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ	250	สุ่มแยกตามประเทศ

ที่มา : www.Jatujakguide.com

2.3.3 เครื่องมือการวิจัย

แบบสังเกต เป็นแบบที่ใช้บันทึกจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาในพื้นที่เป้าหมาย ต่อวันและแต่ละช่วงเวลา บันทึกความหนาแน่นของนักท่องเที่ยวในแต่ละจุดของสถานที่เป้าหมาย พร้อมทั้งแยกจำนวนนักท่องเที่ยวเป็นประเทศ บันทึกจำนวนสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศในแต่ละจุดในพื้นที่เป้าหมาย

แบบสอบถามร้านค้า เป็นแบบที่ใช้บันทึกข้อมูลร้านค้า และพฤติกรรมการทำธุรกรรมของร้านค้าจำแนกตามโซน รวมทั้งความต้องการการบริการทางการเงินจากร้านค้า

แบบสอบถามนักท่องเที่ยว เป็นแบบที่ใช้บันทึกข้อมูลของนักท่องเที่ยว และพฤติกรรมการทำธุรกรรมของนักท่องเที่ยว รวมทั้งการทำธุรกรรมของร้านค้า

* (นักท่องเที่ยว คือ นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ)

2.3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

(1) การวิเคราะห์ข้อมูลได้ใช้วิธีการวิเคราะห์ทางสถิติ ซึ่งประกอบด้วย

สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วย จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา

สถิติเชิงอนุมาน (Inference Statistics) ประกอบด้วย การวิเคราะห์สหสัมพันธ์การทดสอบ ANOVA ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

(2) การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลองทางธุรกิจประกอบด้วย

(2.1) วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คือการวิเคราะห์ถึงสิ่งแวดล้อมที่มี ความสัมพันธ์กับโครงการไม่ว่าจะเป็นสิ่งแวดล้อมภายใน และภายนอก

(2.2) วิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน คือการนำผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทาง ธุรกิจมาจัดทำเป็นการคำนวณและวิเคราะห์โดยใช้วิธีทางการเงิน ซึ่งการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินจะประกอบด้วย³

- เงินลงทุน (Capital Expenditure) คือ ค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นในการลงทุนในสินทรัพย์ ชนิดต่างๆก่อนที่จะเปิดดำเนินงาน อาทิเช่น ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างตึก หรืออาคาร ค่าเช่าพื้นที่ ค่าเฟอร์นิเจอร์ ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นต้น รวมทั้งการคาดการณ์ถึงอายุการใช้งานของสินทรัพย์ชนิดต่างๆเพราะมีอายุการใช้งานไม่เท่ากัน และเมื่อหมดอายุการใช้งานก็ จะต้องมีการจัดซื้อของไม่เข้ามาใช้งานทดแทน

³ หนังสือ หลักการบริหารการเงิน เขียนโดย ศาสตราจารย์ เพชร ชุมทรัพย์

- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expenses) คือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างดำเนินงาน อาทิเช่น ค่าเช่าพื้นที่ ค่าจ้างพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะมีการเปลี่ยนแปลงในทุกๆปี

- รายได้ (Revenue) คือผลตอบแทนที่เกิดมาจากการให้บริการทางการเงินชนิดต่างๆ ที่มีในสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อาทิเช่น รายได้จากการซื้อ และขายเงินตราต่างประเทศ การให้บริการรับชำระค่าบริการ เป็นต้น

จากนั้นจะนำปัจจัยดังกล่าวมาคาดการณ์ว่าถ้าหากจะทำสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศในตลาดนัดสวนจตุจักรจะมีค่าใช้จ่ายและรายได้ในแต่ละชนิดเกิดขึ้นในลักษณะอย่างไรตลอดอายุของโครงการ โดยการคาดการณ์จะต้องมีความสอดคล้องกับความเป็นจริงไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น และพฤติกรรมการใช้บริการทางการเงินของนักท่องเที่ยวชาวไทย ชาวต่างชาติ และร้านค้าในตลาดนัดสวนจตุจักร ว่ามีความต้องการใช้บริการทางการเงินชนิดอะไรบ้าง และช่องทางในการให้บริการของสถาบันการเงินมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินชนิดใดบ้างมาตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่างๆ เมื่อทำการคาดการณ์ข้อมูลดังกล่าวแล้วก็จะนำข้อมูลมาบันทึกลงในแบบฟอร์มการทำแบบจำลองทางธุรกิจ (Business Case) มาประเมินการลงทุนวิธีการประเมินโครงการลงทุน (ศาสตราจารย์ เพชรี ชุมทรัพย์, 2548 น.232) ที่ธนาคารจะต้องใช้เครื่องมือใช้วัดโครงการมี 3 ประเภท คือ

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) คือระยะเวลาจะเป็นจำนวนปี เดือน หรือวัน ที่กระแสเงินสดรับจากโครงการสามารถชดเชยกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการพอดี เนื่องมาจากนักท่องเที่ยวมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการท่องเที่ยวได้ง่าย และสถานที่ท่องเที่ยวในประเทศไทยก็มีอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดความเสี่ยงที่นักท่องเที่ยวจะเปลี่ยนแปลงสถานที่ท่องเที่ยว ดังนั้นสำหรับสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินจะต้องมีระยะเวลาคืนทุนไม่เกิน 3 ปี

$$\text{งวดเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุนสุทธิเริ่มโครงการ}}{\text{เงินสดรับสุทธิต่อปี}}$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) เพื่อดูการคาดการณ์ผลการดำเนินงานของโครงการตลาดอายุโครงการนั้นมีผลการดำเนินงานเป็นเช่นไร โดยผลการดำเนินงานดังกล่าวจะถูกเปลี่ยนมาเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราที่กำหนด ในที่นี้ก็คือ ค่าของทุน (Cost of Capital หรือ k) ของโครงการมาเป็นตัวลดมูลค่าทางการเงินของผลการดำเนินงานในแต่ละช่วงเวลา ถ้าหากได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกแสดงว่าโครงการนี้มีผลการดำเนินงานตลาด

อายุโครงการเป็นกำไรจึงสมควรลงทุน และถ้าหาว่าเป็นลบแสดงว่าขาดทุนจึงไม่สมควรจะลงทุนในโครงการ

$$NPV = \frac{B_1}{(1+k)} + \frac{B_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{B_n}{(1+k)^n} - C_0$$

ในที่นี้ B_1, B_2, B_n คือ กระแสเงินสดรับสุทธิรายปีตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

k คือ ค่าของทุนที่ใช้เป็นอัตราลดค่า

C_0 คือ เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ

อัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return หรือ IRR) คืออัตราลดค่าที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดรับเท่ากับมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตลอดอายุโครงการ

$$C_0 = \frac{B_1}{(1+r)} + \frac{B_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{B_n}{(1+r)^n}$$

ในที่นี้ B_1, B_2, B_n คือ กระแสเงินสดรับสุทธิรายปีตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

C_0 คือ เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ

สิ่งที่ต้องการคำนวณหาคือค่าของ r หรืออัตราผลตอบแทนที่แท้จริง

ถ้าหากอัตราค่าผลตอบแทนที่แท้เป็นลบแสดงว่าโครงการมีอัตราการดำเนินงานที่ขาดทุนคืออัตราค่าใช้จ่ายมากกว่าอัตราของรายได้ แต่ถ้าหากอัตราค่าผลตอบแทนที่แท้เป็นบวกแสดงว่าโครงการมีอัตราการดำเนินงานที่เป็นกำไรคืออัตราค่าใช้จ่ายน้อยกว่าอัตราของรายได้ ซึ่งค่าอัตราผลตอบแทนลดค่าจะมีความสัมพันธ์กับมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) คือหากมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกคือมีกำไร ค่าของอัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return หรือ IRR) จะมีค่ามากกว่า 0 เพราะอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่าอัตราต้นทุนของโครงการ หากมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 0 คือไม่มีกำไรและไม่ขาดทุน ค่าของอัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return หรือ IRR) จะมีค่าเท่ากับ 0 เพราะอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่าเท่ากับอัตราต้นทุนของโครงการ หากมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบคือขาดทุน ค่าของอัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return หรือ IRR) จะมีค่าน้อยกว่า 0 เพราะอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่าน้อยกว่าอัตราต้นทุนของโครงการ

อัตรากำไรจากผลการดำเนินงาน (Operating Profit Margin) คือ อัตราส่วนที่แสดงประสิทธิภาพในการบริหารการดำเนินงานของโครงการเปรียบเทียบกับยอดขาย หากมีการ

บริหารงานโครงการดีทำให้เกิดกำไรมากและมีแนวโน้มที่จะดีกว่ายอดขายที่เกิดขึ้น (มีค่าเข้าใกล้ 100%) จะแสดงว่าการบริหารโครงการมีคุณภาพดี

อัตรากำไรจากผลการดำเนินงาน = กำไรจากการดำเนินงาน (EBITDA)/ยอดขายสุทธิ

จากนั้นจะวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจไม่ว่าจะเกิดจากสภาพแวดล้อมภายใน หรือภายนอกโครงการโดยใช้ทฤษฎี SWOT Analysis และ Porter's five forces model เพื่อหาข้อสรุปในการลงทุนจัดทำโครงการนี้ต่อไป

2.4 ความแตกต่างจากงานวิจัยอื่นๆ

สำหรับงานวิจัยฉบับนี้ได้ทำการศึกษาถึงศักยภาพและความคุ้มค่าในการลงทุนของการเปิดสำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีลักษณะเป็นรายสาขาก่อนที่จะมีการเปิดดำเนินการ โดยใช้ในพื้นที่ในตลาดนัดสวนจตุจักรเป็นกรณีศึกษา ซึ่งความคุ้มค่าการลงทุนนั้นคือการที่สำนักงานแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีโครงสร้างแหล่งที่มาของรายได้สามารถมาชดเชยค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นจากการลงทุนและการดำเนินงานของโครงการนี้ได้ในช่วงเวลาที่ธนาคารกำหนด โดยแหล่งที่มาของรายได้นั้นเกิดจากการให้บริการทางการเงินต่างๆ เช่น บริการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการรับชำระค่าบริการต่างๆ บริการรับฝากเงินของธนาคาร

จะแตกต่างจากงานวิจัยอื่นๆที่เน้นการศึกษาถึงผลการดำเนินงานในลักษณะเป็นภาพรวมของธนาคาร เช่น สำนักงานเขต สำนักงานภาค หรือของธนาคารทั้งองค์กรเป็นต้น ซึ่งเป็นการศึกษาถึงผลการดำเนินงานในด้านต่างๆของธนาคารที่เกิดขึ้นแล้วเพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์สถานะทางการเงินของธนาคาร หรือเน้นการศึกษาอุปสงค์ของบุคคลในประเทศไทยในการมาทำธุรกรรมทางการเงินของธนาคารมากกว่าการศึกษารายละเอียดของอุปสงค์ของบุคคลในแต่ละพื้นที่ ซึ่งจะแตกต่างจากงานวิจัยฉบับนี้ที่ทำการศึกษถึงวิธีการการตั้งสมมุติฐานในการลงทุนขยายช่องทางธุรกิจ ก่อนที่จะตัดสินใจลงทุน โดยจะศึกษารายละเอียดของอุปสงค์และอุปทานในพื้นที่เป้าหมายของธนาคารว่ามีความคุ้มค่าลงทุนที่จะเปิดสาขาเพื่อให้บริการทางการเงินหรือไม่ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาโครงการปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่มีวัตถุประสงค์ให้นักศึกษาฝึกฝนเพิ่มพูนประสบการณ์ในการนำความรู้ และหลักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์และธุรกิจมาประยุกต์ใช้ในการเขียนรายงานการวิจัย ตามข้อบังคับของหลักสูตรของการศึกษา โดยที่มีกรอบ เงื่อนไข และระยะเวลาที่จำกัดเท่านั้น