บทที่ 1
บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

ในสภาวการณ์ทางเศรษฐกิจและการค้าของโลกปัจจุบัน เกิดการลงทุนและซื้อขายแลกเปลี่ยนทางการค้าระหว่างประเทศในการผลิตสินค้าและบริการต่าง ๆ การนำเข้า-ส่งออกสินค้า การเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) ตลอดจนนโยบายในการส่งเสริมการลงทุนภายในประเทศ ทำให้มีผู้ประกอบการธุรกิจจากต่างประเทศจำนวนมากให้ความสนใจเข้ามาลงทุน ก่อตั้งกิจการ โรงงานอุตสาหกรรมในประเทศไทย รวมไปถึงการส่งเสริมให้มีนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยว เพื่อสนับสนุนกิจการท่องเที่ยวภายในประเทศอันจะเป็นการสร้างรายได้ให้กับประเทศ ขณะเดียวกันกับภาวะที่เศรษฐกิจและสังคมเข้าสู่ยุคของเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ (creative economy) ซึ่งต้องเกี่ยวข้องกับกระบวนการสร้างความคิด ความรู้ ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมากขึ้น ทำให้การติดต่อสื่อสารและการเรียนรู้ภาษาต่างประเทศเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต

ความต้องการใช้ภาษาต่างประเทศในปัจจุบัน ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแต่ภาษาอังกฤษหากแต่ยังรวมไปถึงภาษาที่สาม ได้แก่ ภาษาจีน ภาษาญี่ปุ่น เป็นต้น สืบเนื่องจากความ-เจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องของประเทศจีน ทำให้เกิดการค้าขายและมีผู้สนใจในประเทศไทยที่จะติดต่อสื่อสาร นำเข้า-ส่งออกสินค้า เกิดความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศจีนมากขึ้น

นอกจากนี้ การที่ประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นประเทศที่มาลงทุนอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าและบริการในประเทศไทยมากที่สุด ทำให้ภาษาญี่ปุ่นยังคงมีบทบาทและมีผู้สนใจในการศึกษาเพื่อนำไปใช้ประกอบการทำงานตามสาขาอาชีพที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหากพิจารณาถึงการบริโภคสื่อบันเทิงและวัฒนธรรมแล้ว ภาษาเกาหลีก็เป็นอีกภาษาหนึ่งที่มีผู้ให้

ความสนใจมากขึ้น โดยเฉพาะในประชากรที่อยู่ในวัยกำลังศึกษาเล่าเรียน

ข้อมูลจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2553) พบว่า ประเมินภาพรวมของธุรกิจสถาบันสอนภาษาและคอมพิวเตอร์ภายในประเทศในปี พ.ศ. 2553 การขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 15-20 มีมูลค่าการตลาดรวม 4,000-5,000 ล้านบาท โดยส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 60 เป็นของผู้ประกอบการจากต่างประเทศหรือแฟรนไชส์จากต่างประเทศ อีกร้อยละ 40 เป็นของผู้ประกอบการอิสระ โดยในเฉพาะส่วนของธุรกิจสอนภาษามีมูลค่าตลาดประมาณ 2,500 ล้านบาท ซึ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการศึกษาภาษาอังกฤษและภาษาจีนได้รับความนิยมอย่างมาก แม้ว่าภาษาจีนได้เริ่มเข้าสู่ตลาดไม่นาน ปัจจุบันตลาดมีธุรกิจแฟรนไชส์การศึกษา 28 แบรนด์ มีสาขารวมกันทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดประมาณ 800 แห่ง

นอกเหนือไปจากบุคลากร คนในวัยทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจภาคการผลิต และภาคบริการ การค้าและการท่องเที่ยวที่มีความต้องการใช้ภาษาต่างประเทศเพื่อการพัฒนาศักยภาพให้กับตนเอง ให้มีความสามารถในการแข่งขัน มีโอกาสก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงาน และเพิ่มรายได้ประจำให้แก่ตนเองแล้ว กลุ่มนักเรียนที่ศึกษาตั้งแต่ระดับชั้นประถมศึกษา มัธยมศึกษา ตลอดจนระดับอุดมศึกษาหรือสูงกว่า ก็ยังเป็นกลุ่มที่มีความต้องการในการเรียนภาษาต่างประเทศสูง เพื่อการแข่งขันในการสอบเข้าศึกษาต่ออันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงเกณฑ์ในการคัดเลือกเข้าศึกษาต่อในระดับมหาวิทยาลัย (ระบบ O-NET, A-NET) หรือเพื่อการสมัครเข้าทำงานในองค์กรใหญ่ หรือศึกษาหาความรู้เพื่อการสื่อสารและผ่านการวัดระดับความรู้ทางภาษาอังกฤษ เช่น TOEFL, TOEIC ท่ามกลางเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันสูง ทั้งความสามารถในการเรียนรู้ที่จำเป็นต้องทำได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 ได้มีบทบัญญัติการเรียนการสอนด้านภาษา ทำให้ผู้ปกครองที่ไม่มีความรู้ในด้านนี้ หรือมีความรู้น้อยไม่สามารถสอนลูกหลานได้ จึงจำเป็นต้องแสวงหาที่เรียนให้บุตรหลาน ดังนั้น แนวโน้มของกลุ่มผู้บริโภคในธุรกิจนี้จึงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและทำให้มีภาวะการแข่งขันทางธุรกิจสูง (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2548ก)

ธุรกิจสถาบันสอนภาษาในประเทศไทย ปัจจุบันส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในย่านศูนย์การค้าขนาดใหญ่ในกรุงเทพมหานคร ได้แก่ สยามสแควร์ อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ

เซ็นทรัล และตามหัวเมืองใหญ่ตามภูมิภาค เช่น เชียงใหม่ ขอนแก่น ภูเก็ต เป็นต้น หากพิจารณาเฉพาะในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลแล้ว การเดินทางคมนาคมเพื่อไปศึกษาเล่าเรียนสำหรับผู้สนใจศึกษาที่มีที่พักอาศัยอยู่ในเขตย่านปริมณฑล เช่น จังหวัดสมุทรปราการ อาจจะไม่ได้รับความสะดวก และสิ้นเปลืองเวลาในการเดินทาง หากต้องเดินทางเพื่อไปเรียนที่สถาบันสอนภาษาในเขตกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้หากต้องการหลักสูตรที่สามารถเข้าเรียนได้ในช่วงเวลาตอนเย็นหรือหัวค่ำ หลังจากการเลิกเรียน หรือเลิกทำงานประจำในช่วงวันทำงาน (จันทร์ถึงศุกร์) ก็จะไม่ได้รับความสะดวกจากสภาพการจราจรที่ติดขัด ดังนั้น นอกเหนือจากคุณภาพของการสอนแล้ว การเลือกทำเลที่ตั้งสถาบันสอนภาษาที่ใกล้กับย่านชุมชน และสะดวกในการเดินทางของผู้เรียนที่มีบ้านพักอาศัยอยู่ใกล้เคียง จึงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยทางเลือกที่เหมาะสม นอกจากนี้สภาพการแข่งขันทางธุรกิจของสถาบันสอนภาษายังไม่มีการแข่งขันสูงเท่ากับในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร

จังหวัดสมุทรปราการเป็นจังหวัดที่อยู่ติดกับกรุงเทพมหานครไปทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ประมาณ 29 กิโลเมตร มีเนื้อที่ประมาณ 1,004 ตารางกิโลเมตร คิดเป็นลำดับที่ 70 ของประเทศ จำนวนประชากรตามทะเบียนบ้าน ปี พ.ศ. 2552 ประมาณ 1.16 ล้านคน คิดเป็นลำดับที่ 15 ของประเทศ และความหนาแน่นต่อพื้นที่ของประชากรประมาณ 1,159.36 คนต่อตารางกิโลเมตร สูงเป็นอันดับ 3 ของประเทศ และมีจำนวนสถานประกอบการในระบบประกันสังคมมากที่สุดเป็นอันดับ 2 ของประเทศ รองจากกรุงเทพมหานคร (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, 2553ก) นอกจากบ้านพักอาศัยของประชาชนที่หนาแน่น โรงงานผลิตสินค้า เขตนิคมย่านอุตสาหกรรมที่มีการส่งเสริมการลงทุนของบริษัทจากต่างประเทศตั้งอยู่จำนวนมากแล้ว ยังมีแหล่งท่องเที่ยวอีกหลายแห่งที่ดึงดูดความสนใจจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ เช่น ตลาดน้ำโบราณบางพลี เมืองโบราณ พระสมุทรเจดีย์ ฟาร์มจระเข้ เป็นต้น

จากการสำรวจข้อมูลของจังหวัดสมุทรปราการในเบื้องต้น โดยศึกษาสภาพพื้นที่และตัวเลข ความหนาแน่นต่อพื้นที่ของประชากรที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในการเรียนภาษาต่างประเทศ ข้อมูลจำนวนประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไปของจังหวัดสมุทรปราการ (ดูตาราง 1) และสำรวจรายได้ต่อครัวเรือนของประชากรแล้ว พบว่า มีแนวโน้มที่ประชากรมีรายได้

เพิ่มขึ้น (ดูตาราง 2) ผู้ทำการศึกษาจึงมีความคิดที่สนใจในการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน

ตาราง 1

จำนวนประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป จำแนกตามสถานภาพแรงงาน จังหวัดสมุทรปราการ ปี พ.ศ. 2548-2551

สถานภาพแรงงาน	ปี พ.ศ. 2548	ปี พ.ศ. 2549	ปี พ.ศ. 2550	ปี พ.ศ. 2551
รวมประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป	969,151	1,062,656	1,098,096	1,068,863
1. ผู้อยู่ในกำลังแรงงาน	735,011	819,162	859,649	821,792
1.1 ผู้มีงานทำ	723,042	802,704	842,066	810,175
1.2 ผู้ว่างงาน	11,877	16,196	17,296	11,524
1.3 ผู้ที่รอฤดูกาล	92	262	287	93
2. ผู้อยู่นอกกำลังแรงงาน	234,141	243,493	238,448	247,071

ที่มา. จาก *การสำรวจภาวะการทำงานของประชากร*, โดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2553ก, ค้นเมื่อ 31 พฤษภาคม 2553, จาก http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/BaseStat/basestat.html

การก่อตั้งสถาบันสอนภาษาขึ้นในจังหวัดสมุทรปราการ โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าที่จะมาใช้บริการในสถาบันสอนภาษา ได้แก่ กลุ่มนักเรียนในระดับชั้นมัธยมศึกษา กลุ่มนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาที่ต้องการเรียนเพื่อใช้ในการศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น หรือสมัครงาน และกลุ่มคนวัยทำงานที่ต้องการเพิ่มขีดความสามารถในการทำงานและโอกาสความก้าวหน้าในอาชีพ ซึ่งนอกจากธุรกิจหลักของสถาบัน คือ การสอนภาษาแล้ว ผู้ทำการศึกษามองว่าธุรกิจนี้ยังสามารถขยายธุรกิจให้กว้างขวาง ครอบคลุมต่อเนื่องเพิ่มได้อีก ได้แก่ การรับแปลเอกสาร บทความต่างประเทศ หลักสูตรการอบรมมัคคุเทศก์ ตลอดจนการแนะแนวทางการศึกษาต่อให้กับผู้เรียน นอกจากนี้ที่สถาบันยังสามารถเปิดร้านค้าขายอาหารและเครื่องดื่มเป็นการสร้างรายได้เพิ่มให้กับธุรกิจได้อีกด้วย และหากพิจารณาถึงสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันทางธุรกิจแล้ว (ดูภาพ 1)

ตาราง 2

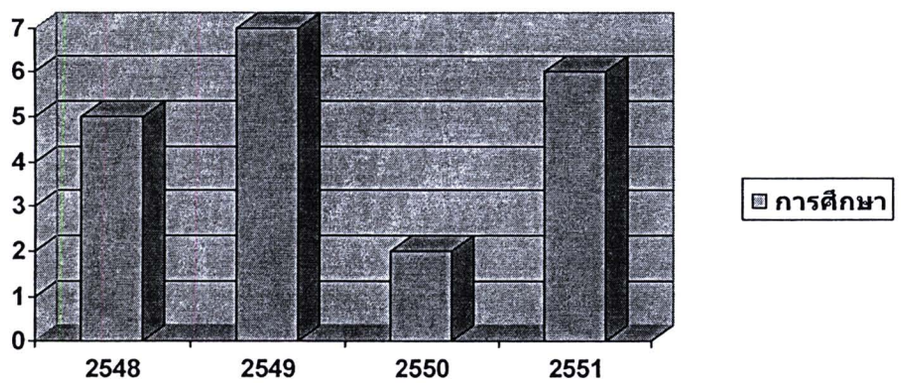
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนของจังหวัดสมุทรปราการ ระหว่างปี พ.ศ. 2544-2550

(หน่วย: บาทต่อเดือน)

ปี พ.ศ. 2544	ปี พ.ศ. 2545	ปี พ.ศ. 2547	ปี พ.ศ. 2549	ปี พ.ศ. 2550
24,365	28,239	28,135	33,088	35,007

ที่มา. จาก *การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน*, โดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2553ข, ค้นเมื่อ 31 พฤษภาคม 2553, จาก http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/BaseStat/basestat.html

แนวโน้มและสภาพการแข่งขันทางธุรกิจไม่สูงเท่ากับธุรกิจสถาบันสอนภาษาในกรุงเทพมหานคร ดังได้กล่าวมาจึงเป็นเหตุผลของการศึกษาในครั้งนี้



ภาพ 1 สถิติการจดทะเบียนนิติบุคคลตั้งใหม่ หมวดธุรกิจการศึกษา จังหวัดสมุทรปราการ ปี พ.ศ. 2548-2551

ที่มา. จาก *สถิติการจดทะเบียนนิติบุคคลตั้งใหม่ จังหวัดสมุทรปราการ*, โดย กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2553, ค้นเมื่อ 31 พฤษภาคม 2553, จาก http://service.nso.go.th/

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาจีนและญี่ปุ่นในจังหวัดสมุทรปราการ

2. เพื่อศึกษาความคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุน และความสามารถในการทำกำไรในการลงทุนทำธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาจีนและญี่ปุ่นในจังหวัดสมุทรปราการ

สมมติฐานของการวิจัย

การลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาจีนและญี่ปุ่นในจังหวัดสมุทรปราการมีความสามารถในการทำกำไรและมีความคุ้มค่าในการลงทุน

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ จะเป็นการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน และความสามารถในการทำกำไรของการเปิดโครงการธุรกิจโรงเรียนภาษาและภูมิปัญญาตะวันออก (OKLS) บนพื้นที่ให้เช่าของอาคารศูนย์การค้าเทสโก้โลตัส พลัส ถนนศรีนครินทร์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ ขนาดพื้นที่ประมาณ 108 ตารางเมตร ซึ่งผู้ศึกษาเห็นว่าเป็นทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมแก่การประกอบธุรกิจ เนื่องจากศูนย์การค้าอยู่ใกล้โรงเรียนสถานศึกษาหลายแห่ง อีกทั้งยังใกล้กับบริเวณแหล่งชุมชน หมู่บ้านจัดสรร และไม่ไกลจากคนทำงานในย่านนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ โดยจะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการในด้านเทคนิค ด้านการตลาด การวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ และวิเคราะห์ความอ่อนไหวกรณีเกิดความไม่แน่นอนของปัจจัยด้านยอดรายรับจากจำนวนผู้เรียน และค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจ ภายในระยะเวลา 5 ปี ระหว่างปี พ.ศ. 2554-2558 โดยมีกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าที่จะมาใช้บริการ ได้แก่ เด็กนักเรียนในระดับชั้นมัธยมศึกษา ที่ต้องการเรียนเสริม เพิ่มพูนความรู้จากการเรียนตามหลักสูตรการศึกษาปกติในโรงเรียน กลุ่มนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาที่ต้องการเรียนเพื่อใช้ในการศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น หรือสมัครงาน และกลุ่มคนวัยทำงานที่ต้องการเพิ่มขีดความสามารถในการทำงาน โอกาสความก้าวหน้าในงาน และการติดต่อสื่อสารสนทนาทางธุรกิจ ทั้งนี้ หลักสูตรภาษาที่จะทำการเปิดสอน ได้แก่ ภาษาจีนและภาษาญี่ปุ่น

ซึ่งผู้ศึกษาเห็นว่าแนวโน้มการเรียนภาษาต่างประเทศทั้งสองภาษาดังกล่าวอยู่ในความสนใจของกลุ่มนักเรียนและบุคคลในวัยทำงาน

วิธีการวิจัย

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมจากการสอบถามและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสถาบันสอนภาษา จำนวน 5 ราย รวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องทางด้านต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ และการประมาณการทางด้านรายรับ

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมจากเอกสารทางวิชาการ รายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง เอกสารสิ่งพิมพ์ ตลอดจนการค้นหาผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ได้แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็นการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและการวิเคราะห์เชิงปริมาณ ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (descriptive method) เป็นการวิเคราะห์ตลาดเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการธุรกิจสถาบันสอนภาษาในจังหวัดสมุทรปราการ

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (quantitative method) เป็นการวิเคราะห์โครงการธุรกิจสถาบันสอนภาษา โดยใช้หลักต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน และทางด้านเศรษฐศาสตร์ของโครงการ คำนวณหาจากดัชนีวัดผลดังต่อไปนี้

2.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value--NPV) ซึ่งแสดงได้ด้วยสูตร ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{Bt}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^{n} \frac{Ct}{(1+i)^t}$$

หรือ $= PV_B - PV_C$

โดยที่

NPV คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

Bt คือ ผลตอบแทนในปีที่ t

Ct คือ ต้นทุนในปีที่ t

i คือ อัตราส่วนลด (discount rate)

t คือ ปี

n คือ ปีสิ้นสุดของโครงการ (อายุของโครงการ)

PV_B คือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน

PV_C คือ มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน

หลักการตัดสินใจเพื่อการลงทุนในโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ถ้า NPV > 0 หมายความว่า โครงการนั้นมีผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน คุ้มค่าแก่การลงทุน

ถ้า NPV < 0 หมายความว่า โครงการนั้นมีผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน ไม่คุ้มค่าแก่การลงทุน

ถ้า NPV = 0 หมายความว่า โครงการนั้นมีผลตอบแทนเท่ากับต้น (เท่าทุน)

2.2 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio--BCR) โดยมีสูตรที่ใช้ดังนี้

$$BCR = \sum_{t=1}^{n} \frac{Bt}{(1+i)^t} \Big/ \sum_{t=1}^{n} \frac{Ct}{(1+i)^t}$$

หรือ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุน

$$BCR = PV_B / PV_C$$

โดยที่

BCR คือ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน

Bt คือ ผลตอบแทนในปีที่ t

Ct คือ ต้นทุนในปีที่ t

i คือ อัตราส่วนลด (discount rate)

t คือ ปี

n คือ ปีสิ้นสุดของโครงการ (อายุของโครงการ)

PV_B คือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน

PV_C คือ มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน

หลักการตัดสินใจเพื่อการลงทุนในโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ถ้า BCR > 1 หมายความว่า โครงการนั้นมีผลประโยชน์มากกว่าต้นทุน ยอมรับข้อเสนอของการลงทุน

ถ้า BCR < 1 หมายความว่า โครงการนั้นมีผลประโยชน์น้อยกว่าต้นทุน ปฏิเสธข้อเสนอของการลงทุน

ถ้า BCR = 1 หมายความว่า โครงการนั้นมีผลประโยชน์เท่ากับต้นทุน

2.3 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return--IRR) อัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ (NPV = 0) ซึ่งเขียนเป็นสูตรได้ดังนี้

IRR คือ *i* ที่ทำให้ NPV = 0 โดยที่

IRR = i ตัวต่ำ + ผลต่างของ i ทั้งสอง { (NPV ของ i ตัวต่ำ) /

(ผลต่างของ NPV ที่ใช้ i ทั้งสอง)}

โดยที่

NPV คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

i คือ อัตราส่วนลด (discount rate)

หลักการตัดสินใจเพื่อการลงทุนในโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ถ้า IRR > *i* หมายความว่า โครงการนั้นมีความคุ้มค่าแก่การลงทุนยอมรับข้อเสนอของการลงทุน

ถ้า IRR < *i* หมายความว่า โครงการนั้นไม่คุ้มค่าแก่การลงทุนไม่ยอมรับข้อเสนอของการลงทุน

ถ้า IRR = *i* หมายความว่า เท่าทุน (เสมอตัว)

2.4 ระยะเวลาคืนทุน (payback period) ซึ่งมีวิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน (PB)} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก}}{\text{ผลประโยชน์สุทธิเฉลี่ยต่อปี}}$$

2.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (sensitivity analysis)

นิยามศัพท์เฉพาะ

สถาบันสอนภาษา (language institution) หมายถึง องค์กรหรือนิติบุคคลที่มีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีประสบการณ์ ความรู้ความชำนาญทางภาษาต่างประเทศ ประกอบการและให้บริการถ่ายทอดความรู้ทางด้านภาษาต่างประเทศ ตลอดจนให้การแนะแนวการศึกษาต่อ ตามหลักสูตรต่าง ๆ ที่จัดทำขึ้นซึ่งกำหนดตามความเหมาะสมของกลุ่ม-ผู้เรียน หรือตามวัตถุประสงค์ของผู้เรียน

แฟรนไชส์ (franchise) หมายถึง อำนาจหรือสัมปทานในการที่จะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นแต่เพียงรายเดียว แฟรนไชส์ภาษาต่างประเทศ คือ สิทธิในการเปิดสอนภาษาต่างประเทศที่กำหนดหลักสูตร โดยสถาบันภาษาจากต่างประเทศที่มีชื่อเสียง (brand name)

แฟรนไชเซอร์ (franchisor) คือ เจ้าของสิทธิ์ ซึ่งเป็นผู้ที่คิดค้นวิธีการทำธุรกิจจนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ และเป็นผู้ขายสิทธิ์การดำเนินกิจการขายชื่อการค้าของตัวเองให้แก่ผู้อื่น หรือแฟรนไชส์เซอร์ เป็นผู้ขายแฟรนไชส์นั่นเอง

แฟรนไชซี (franchisee) คือ ผู้รับสิทธิ์ในการดำเนินธุรกิจ ตามระบบที่เจ้าของสิทธิ์ได้จัดเตรียมไว้ รวมทั้งได้ใช้ชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้าเดียวกัน โดยที่ต้องจ่ายค่าตอบแทนในการให้สิทธิ์อันนั้น รวมทั้งจ่ายค่าตอบแทนตามผลประกอบการด้วย ซึ่งก็คือ ผู้ซื้อแฟรนไชส์นั่นเอง

ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (franchise fee) คือ ค่าตอบแทนที่เป็นจำนวนเงินที่แน่นอนจะจ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน หรือเรียกว่า ค่าธรรมเนียมแรกเข้า ซึ่งถือว่าเป็นการจ่ายค่าสิทธิ์ต่าง ๆ ให้แก่บริษัทแม่

ค่าธรรมเนียมรอยัลตี้ (royalty fee) คือ ค่าตอบแทนที่ต้องจ่ายอย่างต่อเนื่องตามสัดส่วนของผลการดำเนินงาน อาจจะเรียกเก็บเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อเดือนหรือต่อปีจากยอดขาย หรือบางทีก็อาจจะเก็บจากยอดสั่งซื้อสินค้า

หลักสูตรพื้นฐาน (basic course) หมายถึง การเรียนเนื้อหาวิชาที่จำเป็นเบื้องต้นจัดให้แก่ผู้เรียน โดยครอบคลุมเนื้อหาให้เหมาะสมกับการนำไปใช้ และระยะเวลาในการศึกษา

หลักสูตรเสริม (extra course) หมายถึง การเรียนเนื้อหาวิชาที่จัดให้แก่ผู้เรียนที่เรียนตามปกติแล้วเรียนได้เก่งกว่าผู้อื่น หรือเคยรู้เรื่องในหลักสูตรการเรียนปกติดีอยู่แล้ว เพื่อให้ผู้เรียนมีสิ่งอื่นได้เรียนรู้มากขึ้น

หลักสูตรเร่งรัด (accelerated course) หมายถึง การเรียนเนื้อหาวิชาที่จัดให้แก่ผู้เรียนได้เรียนรู้อย่างรวดเร็วภายในเวลาที่จำกัด กระชับเนื้อหา โดยเป็นไปตามจุดมุ่งหมายหลักของผู้เรียน เช่น การเตรียมตัวสอบเข้า หรือการสัมภาษณ์งาน หรือการสนทนาทางธุรกิจ เป็นต้น

หลักสูตรเฉพาะ (specified course) หมายถึง การเรียนเนื้อหาวิชาที่จัดให้แก่ผู้เรียนตามความสนใจหรือความต้องการโดยเฉพาะของผู้เรียน

กวดวิชา หมายถึง การเร่งรัดเนื้อหาการเรียน ทำให้มีพื้นฐานความรู้แน่นขึ้น

ภาษาที่สาม หมายถึง ภาษาต่างประเทศอื่น ๆ เช่น ภาษาจีน ภาษาญี่ปุ่น และภาษาเกาหลี เป็นต้น ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ การท่องเที่ยว การสนทนา และการศึกษาเล่าเรียน ต่อจากภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่สนใจในการลงทุนธุรกิจสถาบันสอนภาษา ในการวิเคราะห์ตลาดและเทคนิค สามารถใช้เป็นข้อมูลและนำผลการวิเคราะห์ที่ได้ไปใช้ในการประกอบการตัดสินใจลงทุน

2. เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่สนใจหรือบุคคลทั่วไป สามารถนำไปปรับใช้เป็นข้อมูลในการศึกษาสำหรับผู้เริ่มต้นลงทุนในธุรกิจสถาบันสอนภาษา และโครงการ

อื่น ๆ ตลอดจนเป็นข้อมูลทางวิชาการสำหรับผู้ที่สนใจหรือบุคคลทั่วไป สามารถอ้างอิงและนำไปศึกษารายละเอียดต่อเนื่องเพิ่มเติมในภายหลัง