

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาจีนและภาษาญี่ปุ่นในจังหวัดสมุทรปราการครั้งนี้ ได้ศึกษาถึงความคุ้มค่าทางการเงินของโครงการ ซึ่งกำหนดอายุของโครงการไว้ที่ 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2554 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 โดยการจัดทำประมาณการกระแสเงินสด เพื่อพิจารณาถึงราคาต้นทุนและรายรับของโครงการ โดยใช้เกณฑ์ที่กำหนดการตัดสินใจในการลงทุน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value--NPV) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio--BCR) และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return--IRR)

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนในปีแรก พบว่า โครงการธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาจีนและญี่ปุ่นในจังหวัดสมุทรปราการ ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นในการทำธุรกิจทั้งสิ้น 1,037,740 บาท และใช้เงินลงทุนในการดำเนินงานทางธุรกิจจนถึงสิ้นปีที่ 1 เท่ากับ 1,440,000 บาท โดยมีสมมติฐานทางการเงิน คือ เงินที่ใช้ในการลงทุน จะใช้เงินของผู้ประกอบการเองทั้งหมด ทั้งนี้ สมมติให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนที่เพียงพอ และไม่ต้องการเสียดอกเบี้ยจากการกู้เงินธนาคาร และธุรกิจโรงเรียนสอนภาษา เป็นธุรกิจที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้และไม่มีหน้าที่ต้องยื่นเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามพระราชบัญญัติ-โรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2525

ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน โดยใช้อัตราส่วนลดเท่ากับร้อยละ 11.5 ต่อปี (ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสูงสุดกรณีปกติของธนาคาร ณ เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2553) พบว่า โครงการธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาจีนและญี่ปุ่นมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,467,463 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.25 : 1 และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 41.98

ต่อไป แสดงว่าโครงการธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาจีนและญี่ปุ่นในจังหวัดสมุทรปราการ ให้ผลตอบแทนคุ้มค่าในการลงทุน

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (sensitivity analysis) ธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาจีนและญี่ปุ่นครั้งนี้ ได้วิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการใน 2 กรณีหลัก คือ กรณีที่ 1 ผลตอบแทนลดลงได้มากที่สุดเท่าใด และกรณีที่ 2 ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นได้มากที่สุดเท่าใด ที่จะทำให้ผู้ดำเนินโครงการต้องระมัดระวังในการดำเนินงาน โดยทดสอบค่าความเปลี่ยนแปลง (switching value test) พบว่า

1. กรณีที่รายได้ของธุรกิจลดลง และรายจ่ายคงที่ ได้ผลดังนี้ ในกรณีที่รายได้ของธุรกิจลดลงร้อยละ 20 และรายจ่ายคงที่ พบว่า สามารถลงทุนในโครงการต่อไปได้ แต่อาจมีความเสี่ยงจากการลงทุน เนื่องจากยอดขายรับหรือกำไรจากผลการประกอบการไม่สูงไปกว่าจำนวนเงินลงทุนมากนัก โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 24,970 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.0025 : 1 แสดงว่าผลตอบแทนจากการลงทุนใกล้เคียงกับจำนวนเงินที่ลงทุนไป และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 13 ต่อปี สูงกว่าอัตราส่วนลดร้อยละ 11.5 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสูงสุดกรณีปกติของธนาคารเพียงเล็กน้อย

2. กรณีเมื่อรายได้ของธุรกิจสถาบันสอนภาษาคงที่ และรายจ่ายเพิ่มขึ้น 26% พบว่าโครงการให้ผลตอบแทนไม่คุ้มค่าในการลงทุน โดยพิจารณาจากเกณฑ์ที่ใช้กำหนดการตัดสินใจในการลงทุน พบว่า ทั้ง 3 เกณฑ์สอดคล้องกัน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -73,810 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 0.994 : 1 และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 9.75 ต่อปี ต่ำกว่าอัตราส่วนลด ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสูงสุดกรณีปกติของธนาคาร (ร้อยละ 11.5 ต่อปี)

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดธุรกิจแฟรนไชส์สถาบันสอนภาษาจีนและภาษาญี่ปุ่นในจังหวัดสมุทรปราการ ผู้ศึกษามีความเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติมดังต่อไปนี้

1. การศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยมีข้อสมมติฐานทางการเงินของโครงการ จึงอาจมีข้อจำกัดทางด้านข้อมูลอยู่บ้าง เพราะเป็นข้อมูลในการประมาณการ เช่น การศึกษาครั้งนี้ได้สมมติให้ใช้เงินลงทุนจากเจ้าของผู้ประกอบการเองทั้งหมด แต่ในการลงทุนทำธุรกิจจริง ๆ ผู้สนใจลงทุนอาจจะใช้เงินของตัวเองเพียงบางส่วน และอาจจะใช้เงินกู้จากธนาคารมาลงทุนทำธุรกิจ ซึ่งสามารถนำผลการศึกษาในครั้งนี้เป็นแนวทางในการต่อยอดทางความรู้ได้

2. ปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อต้นทุนในการเริ่มต้นลงทุนทำธุรกิจ คือ ค่าเช่าอาคารสถานที่ พื้นที่ใช้และสภาพทำเลที่ตั้ง โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า ทำเลที่ตั้งคือหัวใจสำคัญที่สุดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์สถาบันสอนภาษา ทั้งนี้ราคาค่าเช่าอาคารซึ่งเป็นต้นทุนในการเริ่มต้นดำเนินงานทางธุรกิจ อาจเพิ่มขึ้นหรือลดลงกว่าการศึกษาในครั้งนี้ โดยเป็นไปตามขนาดพื้นที่ที่จะใช้เป็นอาคารหรือห้องเรียน และมีผลต่อราคาค่าใช้จ่ายในการปรับปรุง ตกแต่ง

3. จำนวนหลักสูตรที่เปิดสอน ขึ้นกับอุปสงค์ของการเรียนภาษาต่างประเทศ ผู้สนใจลงทุนควรศึกษาเพิ่มเติมในสภาพแวดล้อมของสถานประกอบการ คู่แข่งขัน เพื่อจะได้ปรับกลยุทธ์การขาย ความน่าสนใจของหลักสูตร ซึ่งจะมีผลต่อรายรับของธุรกิจ

4. ครูผู้สอนและหลักสูตรถือเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จในธุรกิจแฟรนไชส์สอนภาษาต่างประเทศ การเลือกครูผู้สอนประจำ หรือการเลือกจ้างครูพิเศษสอนเป็นรายชั่วโมงเป็นคราวไป มีผลต่อในต้นทุนในการดำเนินงานทางธุรกิจ แต่ขณะเดียวกันผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงสวัสดิการที่ดีของพนักงาน เพื่อทำให้เกิดแรงจูงใจในการทำงานให้กับสถาบันด้วย

5. การทำธุรกิจแฟรนไชส์ ผู้สนใจลงทุนควรต้องพิจารณาเงื่อนไข ข้อตกลงต่าง ๆ ในการทำสัญญาให้ดี เพราะมีบางรายละเอียดแตกต่างจากการประกอบธุรกิจส่วนตัว เช่น กระบวนการบริหารองค์กรหรือวิธีการขายจะต้องเป็นไปตามรูปแบบที่ผู้ให้สิทธิหรือแฟรนไชส์ซอร์ได้วางเอาไว้

6. นอกเหนือจากการเปิดหลักสูตรสอนภาษาตามสาขาต่าง ๆ อาจจะไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายต่อเดือนในการดำเนินธุรกิจ สถาบันสอนภาษาควรมีรายได้จากช่องทางอื่นด้วย เช่น การเจาะเข้าไปเปิดสอนตามโรงเรียนเอกชน ซึ่งทำให้มีรายได้ที่ค่อนข้างแน่นอน

เพราะจะสามารถสอนต่อเนื่องไปได้ทุกปี หรือผลิตตำรา หนังสือ นิตยสาร ออกมาเพื่อ
เป็นช่องทางการขยายธุรกิจได้อีกทางหนึ่ง