

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์  
ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

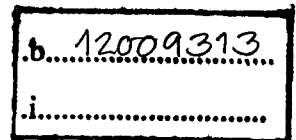
FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT ON THE COMPUTER  
INSTITUTE IN UDORNTANI DISTRICT, UDORNTANI PROVINCE



ณภัทรชนก ธนวรรณกุล

NAPATCHANOK THANAWANNAKUL

เลขหมู่.....  
เลขทะเบียน..... 85352  
วัน,เดือน,ปี..... 10 พ.ย. 2551



การศึกษาอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาบริหารธุรกิจ

บัณฑิตวิทยาลัย

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

พ.ศ. 2551

**FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT ON THE COMPUTER  
INSTITUTE IN UDORNTANI DISTRICT, UDORNTANI PROVINCE**

**NAPATCHANOK THANAWANNAKUL**

**AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT  
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF  
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION  
IN BUSINESS MANAGEMENT  
SCHOOL OF GRADUATE STUDIES  
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG**

**2008**

**COPYRIGHT 2008**

**SCHOOL OF GRADUATE STUDIES**

**KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG**

|                            |  |
|----------------------------|--|
| ชื่อเรื่อง                 | การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี |
| นักศึกษา                   | นางสาวณภัทรชนก ธนวรรณกุล   |
| รหัสนักศึกษา               | 50066111   |
| ปริญญา                     | บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  |
| สาขาวิชา                   | บริหารธุรกิจ   |
| พ.ศ.                       | 2551   |
| ประธานกรรมการการศึกษาอิสระ | รองศาสตราจารย์ ดร.กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร   |
| กรรมการการศึกษาอิสระ       | รองศาสตราจารย์ อมรศรี ดันพิพัฒน์   |

### บทคัดย่อ

ประเทศไทยมีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้งานกันอย่างแพร่หลายทั้งหน่วยงานของรัฐบาลและเอกชน สำหรับคอมพิวเตอร์ที่นำมาใช้งานในสำนักงานจะต้องอาศัยซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ผลิตและพัฒนาจากต่างประเทศ เมื่อนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ ทางคอมพิวเตอร์มาใช้งานมากก็ย่อมต้องการบุคลากรผู้มีความรู้ใหม่ ๆ มากขึ้นเท่านั้น อีกทั้งการเรียนรู้คอมพิวเตอร์ถือว่าเป็นการพัฒนาของศักยภาพตนเองและเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน โดยเฉพาะจังหวัดอุดรธานีเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ และการศึกษาของภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน โดยมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในธุรกิจรูปแบบต่าง ๆ ประกอบกับการกำหนดนโยบายของรัฐบาลในการพัฒนาจังหวัดอุดรธานีให้เป็นเมืองไอซีที จึงเป็น โอกาสอันดีในการพิจารณาลงทุนธุรกิจโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี โดยการศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์หลักในการศึกษาเพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนเปิดโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานีจังหวัดอุดรธานี

การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้คอมพิวเตอร์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 16 – 18 ปี การศึกษาระดับปวช. มีรายได้เฉลี่ย 4,001 – 5,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของบิดา – มารดา 40,001- 50,000 บาท ส่วนใหญ่เคยเรียนคอมพิวเตอร์ในสถานศึกษา มีการใช้งานคอมพิวเตอร์ มากกว่า 7 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จุดประสงค์ในการใช้งานเพื่อพิมพ์งาน / ทำรายงาน ในการเรียนคอมพิวเตอร์ต้องการนำไปใช้ประโยชน์เพื่อเสริมความรู้ที่ได้จากสถานศึกษา ต้องการเรียนทุกวันจันทร์ถึงวันศุกร์ เรียนเวลา 09.00 – 12.00 น. ระยะเวลาเรียนวันละ 3 ชั่วโมง จำนวนชั่วโมงที่ต้องการเรียนต่อรายวิชาคือ 21 - 30 ชั่วโมง จำนวนนักเรียนไม่เกิน 10 คนต่อห้องเรียน หลักสูตรคอมพิวเตอร์ที่สนใจเรียนมากที่สุด คือ Photoshop อัตราค่าเล่าเรียนอยู่ที่ราคา 2,500 – 2,999 บาท

ต่อหลักสูตร ต้องการให้สถานที่ตั้งของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์อยู่ใกล้กับสถานศึกษา มีบริการอินเทอร์เน็ตคาเฟ่เสริมในโรงเรียน แจกคู่มือสมนาคุณ และบัตรนักเรียนสามารถนำไปรับส่วนลดตามร้านค้าต่างๆ ได้

ผลการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ที่การประเมินการโครงการ 5 ปี และอัตราคิดลดของโครงการร้อยละ 15 พบว่าในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา มีจุดคุ้มทุนที่ผู้ใช้บริการ 929 คน มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 8 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,148,205 บาท ใช้เงินในการลงทุนในช่วงเริ่มต้นสูง และให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูง การวิเคราะห์ความอ่อนไหว โดยศึกษากรณีขอลดผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 จากการประมาณการขอลดผู้ใช้บริการในเบื้องต้น พบว่าขาดทุนไม่สามารถคืนทุนได้ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ -2,771,529 บาท

จากผลการศึกษาควรจัดให้มีหลักสูตรคอมพิวเตอร์ที่หลากหลายและทันสมัยอยู่เสมอ ค่าเรียนต่อหลักสูตรควรอยู่ในช่วง 2,500 – 2,999 บาท เน้นให้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ และการให้ส่วนลด หรือสิทธิพิเศษร่วมกับร้านค้าต่างๆ

|                   |  |
|-------------------|--|
| <b>Title</b>      | Feasibility Study of Investment on The Computer Institute in Udonrtani District, Udonrtani Province. |
| <b>Student</b>    | Miss Napatchanok Thanawannakul   |
| <b>Student ID</b> | 50066111   |
| <b>Degree</b>     | Master of Business Administration  |
| <b>Major</b>      | Business Administration  |
| <b>Year</b>       | 2008   |
| <b>Advisor</b>    | Associate Professor Dr. Kulkanya Napompech   |
| <b>Co-Advisor</b> | Associate Professor Amornsri Tanpipat  |

### ABSTRACT

In Thailand, there is a widespread use of computers in both the public and private sectors. Computers used in the office need software or computer programs that were produced in foreign countries. Since new computer technology is used greatly in work, personnel who know how to use this technology are needed. In addition, computer knowledge increases the efficiency in the organization. Udonrtani province is an economic and education center in the upper northeast. There are varieties of business competition. The government would like to make Udonrtani province an ICT city. For this reason, it is a good time to consider investing in computer institutes in Udonrtani district, Udonrtani province. The objectives of this study are to study consumer behavior in selecting the computer institute and to analyze the financial feasibility of investment in a Siam Computer and Language Institute branch in Udonrtani province.

Most of the samples are males between 16-18 years, who hold a vocational certificate, earn an average income of 4,001-5,000 baht and whose parents' income is between 40,001-50,000 baht. Most the people in the sample studied computers in school and spend more than seven hours a week on their personal computers, researching and typing reports. They want to learn computers in order to complement what they have learned in school.

The computer courses should offered from Monday through Friday, from 9:00am until noon. The learning period is three hours a day. Each course should meet for at least 21-30 hours and there should not be more than ten students in each classroom. Photoshop is the course that most students are interested in, and the fee should be 2,500-2,999 baht. The computer institute should be located close to schools and universities. There should be an Internet café in the

computer institute. The computer institute should give coupons to students and student ID card should be able to obtain a discount at the stores.

The result on the feasibility study for investing in the Siam Computer and Language Institute branch in Udonrtani province within 5 years plan evaluation, using 15% discount rate have found that the investment on Siam Computer and Language Institute will be break even with the customers of 929 people and pay back period is 2 years and 8 months. Net present value is 1,148,205 baht. The investment has high start-up cost and high returns. From the sensitivity analysis, if the customers have decreased for 50% from the approximated customer numbers. The result would be a lost of profit, cannot get the payback, and have net present value of -2,771, 529 baht.

The results from the study concluded that there should be a greater variety of up-to-date computer courses. The fee for each course should be 2,500-2,900 baht. The advertising should be Web-based and the discount and other privileges should be used with other stores.

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ลงได้ด้วยความกรุณาช่วยเหลือ และสนับสนุนอย่างดียิ่ง ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร ประธานกรรมการที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์อมรศรี ตันพิพัฒน์ กรรมการที่ปรึกษา ที่กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำ ตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

นอกจากนี้ ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณคณาจารย์ในโครงการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ทุกท่านที่ได้ให้ความรู้ทางวิชาการ ซึ่งเป็นสิ่งที่มีค่ายิ่ง รวมถึงเจ้าหน้าที่ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงานมาโดยตลอด

ท้ายสุดกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ครอบครัว และเพื่อนนักศึกษาปริญญาโท MBA 12 ที่ได้ช่วยเหลือ มอบกำลังใจ และความหวังใให้กับผู้ศึกษามาโดยตลอด

ณภัทรชนก ธนวรรรกุล

# สารบัญ

หน้า

|  |     |
|--|-----|
| บทคัดย่อ.....  | I   |
| ABSTRACT.....  | III |
| กิตติกรรมประกาศ.....   | V   |
| สารบัญ.....  | VI  |
| สารบัญตาราง.....   | VII |
| สารบัญภาพ.....   | X   |
| <b>บทที่ 1 บทนำ</b>  |     |
| 1.1 ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา .....                                   | 1   |
| 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....   | 3   |
| 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....                                       | 3   |
| 1.4 ขอบเขตของการศึกษา.....   | 3   |
| 1.5 นิยามศัพท์.....  | 4   |
| <b>บทที่ 2 แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง</b>                           |     |
| 2.1 แนวคิดเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้.....                               | 5   |
| 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการลงทุน.....   | 5   |
| 2.3 ทฤษฎีแนวทางการวิเคราะห์โครงการลงทุน.....                             | 6   |
| 2.4 หลักเกณฑ์ในการประเมินการลงทุนในโครงการ.....                          | 8   |
| 2.5 แนวความคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด.....                          | 10  |
| 2.6 การตรวจเอกสาร.....   | 12  |
| 2.7 วิธีการศึกษาข้อมูล.....  | 13  |
| <b>บทที่ 3 ธุรกิจแฟรนไชส์และสภาพทั่วไปโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา</b> |     |
| 3.1 ความเป็นมาของธุรกิจแฟรนไชส์.....                                     | 18  |
| 3.2 สภาพทั่วไปของธุรกิจแฟรนไชส์สถาบันสอนคอมพิวเตอร์.....                 | 20  |

## สารบัญ (ต่อ)

หน้า

|  |           |
|--|-----------|
| 3.3 ประวัติและการดำเนินงานของโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา.....   | 20        |
| <b>บทที่ 4 ผลการศึกษา</b>  |           |
| 4.1 การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์.....   | 27        |
| 4.2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนโรงเรียน<br>สยามคอมพิวเตอร์และภาษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี..... | 40        |
| <b>บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ</b>   |           |
| 5.1 สรุป.....  | 54        |
| 5.2 ข้อเสนอแนะ.....  | 55        |
| 5.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป.....  | 55        |
| 5.4 ข้อจำกัดของการศึกษา.....   | 56        |
| <b>บรรณานุกรม.....</b>   | <b>57</b> |
| <b>ภาคผนวก</b>   |           |
| ภาคผนวก ก แบบสอบถาม.....   | 60        |
| <b>ประวัติผู้เขียน.....</b>  | <b>65</b> |

## สารบัญตาราง

| ตารางที่  | หน้า |
|---|------|
| 1.1 จำนวนและร้อยละของประชากรที่ใช้คอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2547 – 2550.....   | 1    |
| 1.2 จำนวนประชากรที่ต้องการพัฒนาขีดความสามารถด้านคอมพิวเตอร์ จังหวัดอุดรธานี.....  | 3    |
| 2.1 รายชื่อสถานศึกษาและจำนวนนักเรียนนักศึกษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี.....  | 16   |
| 3.1 จักรอบเรียนหลักสูตรคอมพิวเตอร์ ของ โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา.....  | 22   |
| 3.2 การจักรอบเรียนหลักสูตรภาษาต่างประเทศของโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา.....  | 22   |
| 4.1 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างที่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์.....  | 27   |
| 4.2 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ.....   | 28   |
| 4.3 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ.....  | 28   |
| 4.4 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา.....   | 29   |
| 4.5 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้.....  | 29   |
| 4.6 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้เฉลี่ยของบิดา - มารดา.....   | 30   |
| 4.7 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เคยเรียนคอมพิวเตอร์ในสถานศึกษา.....  | 30   |
| 4.8 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามปริมาณการใช้คอมพิวเตอร์ใน 1 สัปดาห์.....   | 31   |
| 4.9 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจุดประสงค์การใช้งานคอมพิวเตอร์.....  | 31   |
| 4.10 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเรียนคอมพิวเตอร์เพื่อนำไปใช้ประโยชน์.....   | 32   |
| 4.11 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับวันในการจักรอบเรียน.....   | 33   |
| 4.12 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับช่วงเวลาในการจักรอบเรียน.....   | 33   |
| 4.13 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับระยะเวลาในการเรียนแต่ละวัน.....                                       | 34   |
| 4.14 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับจำนวนชั่วโมงต่อรายวิชา.....   | 35   |
| 4.15 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับจำนวนนักเรียนในห้องเรียน.....   | 35   |
| 4.16 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่สนใจในหลักสูตรคอมพิวเตอร์.....  | 36   |
| 4.17 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับอัตราค่าเล่าเรียนคอมพิวเตอร์<br>ที่เหมาะสมโดยเฉลี่ยต่อ 1 รายวิชา..... | 37   |
| 4.18 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่ตั้งโรงเรียนคอมพิวเตอร์ .....  | 37   |
| 4.19 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการบริการเสริมในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์.....  | 38   |
| 4.20 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับรายการส่งเสริมการขาย.....   | 39   |
| 4.21 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับบริการเสริม.....  | 39   |

## สารบัญตาราง (ต่อ)

| ตารางที่   | หน้า |
|--|------|
| 4.22 รายละเอียดค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนในเบื้องต้น.....  | 41   |
| 4.23 ตารางประมาณการรายได้ตลอดโครงการ.....  | 42   |
| 4.24 ตารางประมาณการต้นทุนผันแปรตลอดโครงการ.....  | 42   |
| 4.25 ตารางประมาณการต้นทุนคงที่ตลอดโครงการ.....   | 43   |
| 4.26 ตารางคำนวณค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายปันส่วน.....  | 43   |
| 4.27 ตารางคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล.....   | 44   |
| 4.28 ตารางประมาณการกำไร (ขาดทุน) สุทธิตลอดโครงการ.....   | 44   |
| 4.29 งบกระแสเงินสด.....  | 45   |
| 4.30 ตารางกระแสเงินสดจากการคำนวณจากตารางที่ 4.29.....  | 46   |
| 4.31 ตารางประมาณการรายได้ตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50% ตลอดโครงการ.....                      | 48   |
| 4.32 ตารางประมาณการต้นทุนผันแปรตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50<br>ตลอดโครงการ.....        | 49   |
| 4.33 ตารางประมาณการต้นทุนคงที่ตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50<br>ตลอดโครงการ.....         | 49   |
| 4.34 ตารางประมาณการกำไร (ขาดทุน) สุทธิตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50<br>ตลอดโครงการ..... | 50   |
| 4.35 งบกระแสเงินสดกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50 % ตลอดโครงการ.....                                       | 51   |
| 4.36 ตารางกระแสเงินสดจากการคำนวณจากตารางที่ 4.35.....  | 52   |

# สารบัญภาพ

| ภาพที่                             | หน้า |
|------------------------------------|------|
| 2.1 แนวคิดส่วนประสมทางการตลาด..... | 11   |

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ประเทศไทยเริ่มนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. 2506 แต่ยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก เนื่องจากคอมพิวเตอร์ที่ใช้กันเป็นเครื่องขนาดใหญ่ ราคาค่อนข้างสูง ขาดบุคลากรที่มีความรู้ และสถานศึกษาที่เปิดสอนยังมีไม่มากนัก ต่อมาภายหลังนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2521 เป็นต้นมา เริ่มมีการนำเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้กันอย่างแพร่หลายทั้งหน่วยงานของรัฐบาล และเอกชน ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 เป็นต้นมา มีอัตราการใช้คอมพิวเตอร์สูงขึ้นเรื่อย ๆ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 1.1 จะเห็นได้ว่าในปี พ.ศ. 2547 มีประชากรที่ใช้คอมพิวเตอร์ 12.54 ล้านคน และเพิ่มขึ้นเป็น 16.04 ล้านคน ในปี พ.ศ. 2550

ตารางที่ 1.1 จำนวนและร้อยละของประชากรที่ใช้คอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2547 – 2550

| ปี   | จำนวนประชากร (ล้านคน) | ร้อยละ |
|------|-----------------------|--------|
| 2547 | 12.54                 | 21.40  |
| 2548 | 14.45                 | 24.05  |
| 2549 | 15.39                 | 25.90  |
| 2550 | 16.04                 | 26.80  |

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2550

สำหรับการนำคอมพิวเตอร์มาใช้งานในสำนักงาน หรือใช้งานในลักษณะของคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลนั้น สามารถนำมาทำงานได้ในหลายรูปแบบ เช่น การพิมพ์เอกสาร จดหมาย รายงาน การทำตารางการคำนวณ การออกแบบโครงสร้าง และการออกแบบภาพกราฟฟิกในด้านต่าง ๆ การสร้างภาพเคลื่อนไหว การจัดเก็บฐานข้อมูล และอื่น ๆ อีกมากมาย ซึ่งเป็นที่ทราบกันโดยทั่วไปว่าซอฟต์แวร์ หรือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่นำมาใช้กันอย่างแพร่หลายนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นโปรแกรมที่ผลิต และพัฒนามาจากต่างประเทศ เมื่อจะนำมาใช้งานก็ต้องมีการศึกษาวิธีการใช้งาน การป้อนข้อมูล การเลือกใช้คำสั่ง การจัดรูปแบบของงานให้ได้ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ บุคคลที่จะใช้งานคอมพิวเตอร์จึงจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถด้านคอมพิวเตอร์ เพื่อที่จะได้ใช้คอมพิวเตอร์ให้เกิดประโยชน์ และคุ้มค่ามากที่สุด ดังนั้นเมื่อนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ ทางคอมพิวเตอร์มาใช้มากเท่าไร ก็ย่อมต้องการบุคลากรผู้มีความรู้ใหม่ ๆ ทางคอมพิวเตอร์มากขึ้น

เท่านั้น จึงทำให้มีผู้สนใจเรียนรู้คอมพิวเตอร์มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น และถือว่าการเรียนคอมพิวเตอร์เป็นสิ่งจำเป็น ทั้งในด้านการพัฒนาศักยภาพของตนเอง และเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ด้วยเหตุนี้ทำให้สถาบันการศึกษาในหลายแห่งเปิดทำการสอนวิชาการด้านคอมพิวเตอร์เพิ่มมากขึ้น แต่ก็ไม่อาจรองรับปริมาณความต้องการของนักเรียน นักศึกษาได้อย่างเพียงพอ จึงทำให้เกิดโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนขึ้นมาเพื่อรองรับปริมาณความต้องการในส่วนนี้

จังหวัดอุดรธานีเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ และการศึกษาของภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ทำให้มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในธุรกิจรูปแบบต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตเทศบาลนครอุดรธานี กอปรกับการกำหนดนโยบาย และการจัดสรรงบประมาณของจังหวัดอุดรธานีเพื่อก้าวเข้าสู่ระบบรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ตามนโยบายของรัฐบาล โดยมีการมอบหมายให้สถาบันราชภัฏอุดรธานี ทำการศึกษาความเป็นไปได้ และการเตรียมความพร้อมในการเป็นเมืองไอซีทีของจังหวัดอุดรธานี โดยใช้งบประมาณสองล้านบาทสำหรับศึกษาถึงความเป็นไปได้ และการเตรียมพร้อมเน้นการให้อบรมเจ้าหน้าที่ภาครัฐทุกระดับในแง่ของการนำไอทีมาใช้ในการทำงานให้มากขึ้น รวมทั้งความร่วมมือของภาคเอกชน ซึ่งต่างก็ให้ความสนใจที่จะพัฒนา และตอบสนองนโยบายด้านไอทีของภาครัฐอย่างเต็มที่ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ อาทิ โครงการความร่วมมือของหอการค้าอุดรธานีกับกรมพัฒนาธุรกิจของกระทรวงมหาดไทย ในการจัดทำหลักสูตรอบรมในหัวข้อต่าง ๆ ผ่านโครงข่ายดาวเทียมให้แก่สมาชิก เจ้าของกิจการ และผู้สนใจทั่วไป รวมถึงการอบรมผู้บริหารสายพันธุ์ใหม่ซึ่งเป็นลูกหลานของนักธุรกิจในจังหวัดอุดรธานี ให้เห็นถึงความสำคัญของการนำไอทีมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจให้เจริญรุ่งเรือง (สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน). 2550)

เมื่อพิจารณาจากจำนวนนักเรียน และนักศึกษาในระดับมัธยมศึกษาถึงระดับอุดมศึกษาในเขตจังหวัดอุดรธานีแล้วพบว่า ในปี พ.ศ. 2550 จังหวัดอุดรธานีมีจำนวนนักเรียน นักศึกษาทั้งสิ้น 595,250 คน ในเขตอำเภอเมืองมีจำนวนนักเรียน นักศึกษาทั้งสิ้น 178,812 คน เฉพาะในเขตเทศบาลนครอุดรธานี มีจำนวนนักเรียน นักศึกษาทั้งสิ้น 45,889 คน (สำนักงานศึกษาธิการจังหวัดอุดรธานี. 2550)

จากภาวะการดังกล่าวเป็นโอกาสอันดี และน่าสนใจเป็นอย่างยิ่งในการพิจารณาลงทุนธุรกิจประเภทโรงเรียนสอนวิชาชีพด้านคอมพิวเตอร์ ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ตามการเติบโตของตลาดคอมพิวเตอร์ในปัจจุบัน และผู้ที่ต้องการพัฒนาขีดความสามารถด้านคอมพิวเตอร์มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทุกปีดังตารางที่ 1.2 ซึ่งเหตุผลดังกล่าวผู้ทำการศึกษาจึงสนใจทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

ตารางที่ 1.2 จำนวนประชากรที่ต้องการพัฒนาขีดความสามารถด้านคอมพิวเตอร์ จังหวัดอุดรธานี

| กลุ่มประชากร                 | จำนวน (คน) |        |         |        |
|------------------------------|------------|--------|---------|--------|
|                              | ปี 2549    |        | ปี 2550 |        |
|                              | ในเขต      | นอกเขต | ในเขต   | นอกเขต |
| กลุ่มอายุ 15-25 ปี           | 1,614      | 8,680  | 2,570   | 4,827  |
| กลุ่มที่ไม่อยู่ในกำลังแรงงาน | 700        | 3,590  | 728     | 2,140  |
| กลุ่มผู้มีงานทำ              | 913        | -      | 1,411   | 2,829  |

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2550

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเกี่ยวกับการเลือกใช้บริการ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
2. เพื่อใช้เป็นแนวทางสำหรับผู้ที่มีสนใจในการลงทุนเปิดโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

## 1.4 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา เฉพาะในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี โดยจะวิเคราะห์พฤติกรรมการเลือกใช้บริการของนักเรียน (ระดับมัธยมศึกษา) นักศึกษา และ โอกาสทางการเงินในการลงทุน โดยทำการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามตั้งแต่วันที่ 16 มิถุนายน 2551 - 30 มิถุนายน 2551

การประมาณการต้นทุนผันแปรอ้างอิงจากโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา สาขา จังหวัดสกลนคร เนื่องจากมีสภาพแวดล้อม และปัจจัยทางการตลาดใกล้เคียงกัน

## 1.5 นิยามศัพท์

1. โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ หมายถึง โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน และโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์และภาษา ที่สังกัดกระทรวงศึกษาธิการ
2. เทศบาลนคร หมายถึง ชุมชนที่ประชากรอาศัยอยู่ตั้งแต่ 50,000 คนขึ้นไป และมีความหนาแน่นของประชากรไม่น้อยกว่า 300 คนต่อตารางกิโลเมตร
3. เทศบาลนครอุดรธานี\* หมายถึง ชุมชนที่ประชากรอาศัยอยู่มีพื้นที่ครอบคลุมทั้งหมด 5 ตำบล คือ ตำบลนาดี หนองบัว ตำบลบ้านเลื่อม ตำบลหนองขอนกว้าง และตำบลบ้านจั่น มีประชากรจำนวนทั้งสิ้น 142,445 คน
4. แฟรนไชส์ (Franchise) คือ ระบบธุรกิจที่ประกอบไปด้วยลักษณะสำคัญ 3 ประการ
  - ก. ต้องมีเจ้าของลิขสิทธิ์ถ่ายทอดวิทยาการ ถ่ายทอดการทำธุรกิจทุกอย่างให้แก่ผู้รับสิทธิ์อย่างใกล้ชิด
  - ข. ผู้รับสิทธิ์จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้ชื่อการค้าเป็นค่าธรรมเนียมเริ่มแรก
  - ค. ผู้รับสิทธิ์ จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมเป็นเปอร์เซ็นต์ (Royalty Fee)
5. แฟรนไชส์เซอร์ (Franchisor) คือ เจ้าของสิทธิ์ซึ่งเป็นผู้ที่คิดค้นวิธีการทำธุรกิจจนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและเป็นผู้ที่ขายสิทธิ์การดำเนินกิจการ ขายชื่อทางการค้าของตัวเองแก่ผู้อื่น โดยมีการจัดการบริหารงานเฉพาะตัว จนมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักแล้วขายระบบทั้งหมดให้แก่ผู้อื่น
6. แฟรนไชส์ซี (Franchisee) คือ ผู้ที่มีสิทธิ์การดำเนินธุรกิจตามระบบที่เจ้าของสิทธิ์ได้จัดเตรียมไว้ รวมทั้งได้ใช้ชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้าเดียวกัน โดยจ่ายค่าตอบแทนในการได้สิทธิ์นั้น รวมทั้งจ่ายค่าตอบแทนตามผลประกอบการด้วย คือ ผู้ซื้อแฟรนไชส์นั่นเอง
7. Royalty Fee คือ ค่าตอบแทนที่ต้องจ่ายอย่างต่อเนื่องตามสัดส่วนผลของการดำเนินงาน อาจจะเรียกเก็บเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อเดือน หรือต่อปีจากยอดขาย หรือบางรายก็อาจจะเก็บจากยอดตั้งซื้อสินค้า
8. Franchise Fee คือ ค่าตอบแทนที่เป็นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน หรือเรียกว่าค่าธรรมเนียมแรกเข้า ซึ่งถือว่าการจ่ายค่าสิทธิ์ต่างๆ ให้แก่ แฟรนไชส์เซอร์
9. Advertising Fee คือ ค่าตอบแทนที่ต้องจ่ายอย่างต่อเนื่องตามสัดส่วนของการดำเนินงานเพื่อนำไปใช้ในการโฆษณา ในส่วนนี้แฟรนไชส์เซอร์ อาจจะเรียกเก็บหรือไม่เรียกเก็บก็ได้แล้วแต่จะตกลงกัน
10. Franchise Package Fee คือ ค่าตอบแทนในระบบหรือค่าเทคนิคต่าง ๆ หมายถึง ค่าธรรมเนียมอื่นๆ เช่น ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ค่าอบรม ฯลฯ ซึ่งรวมเบ็ดเสร็จอยู่ในค่าๆ เดียว

## บทที่ 2

# แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

บทนี้จะกล่าวถึงแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาครั้งนี้ คือ แนวความคิดเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ แนวความคิดเกี่ยวกับการลงทุน และแนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด

### 2.1 แนวคิดเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการได้มีผู้ให้ความหมายหลายประการดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ หมายถึง การศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินการตาม โครงการนั้น โดยพิจารณาจากการศึกษาด้านตลาด วิศวกรรม และการเงินของโครงการเป็นหลัก ทั้งนี้เพื่อช่วยประกอบการตัดสินใจของผู้ที่คิดจะลงทุนในโครงการนั้น ๆ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอุตสาหกรรมโดยทั่วไป จะมีกิจกรรมหลัก หรือหน้าที่หลัก 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมด้านตลาด เทคนิค และด้านการเงิน ผลของกิจกรรมดังกล่าวจะสรุป หรือสะท้อนออกมาให้เห็นในรูปของงบการเงินล่วงหน้า (Proforma Financial Statement) ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญ เพื่อนำมาประเมินผลและตัดสินใจว่าจะลงทุนในโครงการหรือไม่ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสี่ยงว่าคุ้มกับเงินลงทุนและความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่

บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยได้กล่าวไว้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เป็นขั้นตอนที่สำคัญในการลงทุนตาม โครงการลงทุน เพราะเป็นขั้นตอนที่จะต้องวิเคราะห์ให้ได้คำตอบว่า ควรจะลงทุนตามโครงการนั้น ๆ หรือไม่ โดยในการวิเคราะห์จะแบ่งออกได้เป็น 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

### 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการลงทุน

โดยทั่วไปวิธีการที่นิยมใช้สำหรับตัดสินใจในการลงทุน (Capital investment decision) คือ การวิเคราะห์ ส่วนลดกระแสเงินสด (Discounted cash flow) ซึ่งมีการวิเคราะห์ผลกระทบตลอดช่วงอายุของโครงการจากฝ่ายงานต่าง ๆ เพื่อตรวจสอบถึงผลกระทบ และความเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยต่าง ๆ ดังเช่น กฎระเบียบ เทคโนโลยี พฤติกรรมลูกค้า เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการคาดการณ์

กระแสเงินสดที่ไหลเข้า และออกของโครงการ (Cash inflows and outflows) เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในแต่ละทางเลือก ซึ่งการวิเคราะห์ส่วนลดกระแสเงินสด หรือมูลค่าสุทธิปัจจุบันเป็นเครื่องมือสนับสนุนผู้บริหารเพื่อตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ

## 2.3 ทฤษฎีแนวทางการวิเคราะห์โครงการลงทุน

### 2.3.1 ศึกษาลักษณะและประเภทของโครงการลงทุน

เนื่องจากธุรกิจต่าง ๆ มักจะมีโครงการลงทุนที่เป็นไปได้อยู่หลายโครงการ ซึ่งแต่ละโครงการ คือ ทางเลือกของธุรกิจนั้น โดยบางอย่างก็มีค่า และบางอย่างก็ไม่มีค่า ดังนั้นธุรกิจจึงต้องมีการประมาณการเพื่อคาดคะเนผลตอบแทนของกระแสเงินสดที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งกระแสเงินสดเข้า และกระแสเงินสดออก หากความแม่นยำในการประมาณการมีมาก ความผิดพลาดในการตัดสินใจก็จะมีน้อยลง ทำให้ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจลดลงไปด้วย

โครงการลงทุนมีอยู่มากมายหลายประเภท ซึ่งแต่ละประเภทนั้นก็就会ให้ผลลัพธ์ต่างกัน ดังนั้นเมื่อธุรกิจได้ทำการกำหนดเป้าหมายแล้ว ขั้นตอนต่อมา คือ รวบรวมโครงการการลงทุนต่าง ๆ ที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายนั้น ซึ่งได้แก่

1. การขยายกำลังการผลิตเดิม
2. การออกผลิตภัณฑ์ใหม่
3. การเปลี่ยนเทคโนโลยีการผลิต หรือเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต
4. การซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ หรืออาคารใหม่
5. การวิจัยและพัฒนาตลาด
6. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

### 2.3.2 ประเมินกระแสเงินสดที่เกี่ยวข้องกับโครงการลงทุน

ขั้นตอนที่สำคัญที่สุด และเป็นขั้นตอนที่ยากที่สุด ในกระบวนการของการลงทุน ก็คือการประเมินกระแสเงินสดของโครงการ ซึ่งก็คือ จำนวนเงินที่ต้องใช้ลงทุน (Investment outlays) และกระแสเงินสดในแต่ละปี หลังจากโครงการได้เริ่มดำเนินไปแล้ว มีตัวแปรรวมทั้งบุคคลต่าง ๆ จำนวนมาก เข้ามาร่วมในกระบวนการลงทุนนี้ ตัวอย่างเช่น การพยากรณ์จำนวนหน่วยขาย และราคาขายมักจะทำโดยฝ่ายตลาด โดยอาศัยความรู้ความสามารถในเรื่องของความยืดหยุ่นของราคา (Price elasticity) ผลกระทบของการโฆษณา สถานะเศรษฐกิจ ปฏิบัติการของคู่แข่ง และแนวโน้มในรสนิยมของผู้บริโภค ทำนองเดียวกัน จำนวนเงินที่ต้องใช้ลงทุนในผลิตภัณฑ์ใหม่ จะได้มาจากวิศวกร และฝ่ายผลิต ในขณะที่ต้นทุนในการดำเนินการ (Operating costs) จะประเมินโดยนักบัญชีผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิต ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารบุคคล ตัวแทนการจัดซื้อ เป็นต้น เป็นการยากที่

จะประเมินต้นทุนและรายได้ให้ถูกต้องแม่นยำ โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่มีความซับซ้อนค่อนข้างมาก ดังนั้น ข้อผิดพลาดในการพยากรณ์ อาจจะค่อนข้างสูงมาก

### 1. การกำหนดกระแสเงินสดที่เกี่ยวข้อง

จุดเริ่มต้นของการวิเคราะห์งบลงทุนก็คือ การกำหนดกระแสเงินสดที่เกี่ยวข้องกับโครงการ (Relevant cash flows) ซึ่งก็คือ กระแสเงินสดที่ควรนำมาพิจารณาในการตัดสินใจ นักวิเคราะห์มักจะมีข้อผิดพลาดขึ้นในการประเมินกระแสเงินสด แต่หลักเกณฑ์สองประการ ที่จะช่วยให้หลีกเลี่ยงความผิดพลาดนั้นได้คือ 1) การตัดสินใจในเรื่องของงบลงทุนนั้น จะยึดกระแสเงินสด (Cash flows) เป็นหลัก ไม่ใช่กำไรทางบัญชี (Accounting income) 2) กระแสเงินสดส่วนเพิ่ม (Incremental cash flows) เท่านั้นที่เกี่ยวข้อง

### 2. กระแสเงินสดจากโครงการกับกำไรทางบัญชี

กระแสเงินสดที่สามารถนำไปใช้ได้ = กำไรจากการดำเนินงาน + ค่าเสื่อมราคา - ค่าใช้จ่าย - เงินลงทุนในการดำเนินงานสุทธิ

มูลค่าของโครงการจะขึ้นอยู่กับกระแสเงินสดที่สามารถนำไปใช้ได้ (Free cash flows) ของโครงการนั้น

### 3. ต้นทุนของสินทรัพย์ถาวร

โครงการส่วนใหญ่จะต้องมีการลงทุนในส่วนสินทรัพย์ และการซื้อสินทรัพย์นั้นจะแสดงถึงกระแสเงินสดเป็นลบ (Negative cash flows) แม้ว่าการซื้อสินทรัพย์มานั้น จะมีผลกำไรให้เงินสดไหลออกไป แต่นักบัญชีไม่ได้แสดงให้เห็นว่า ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินทรัพย์ถาวรนั้น นำไปหักออกจากกำไรทางบัญชี แต่จะหักเป็นค่าเสื่อมราคาในแต่ละปี ตลอดอายุของสินทรัพย์นั้น

ต้นทุนของสินทรัพย์ถาวรทั้งหมด โดยจะรวมค่าใช้จ่ายในการขนส่งและติดตั้งด้วยเมื่อบริษัทซื้อสินทรัพย์ถาวรนั้นมักจะมีค่าขนส่ง และค่าติดตั้งอีกเป็นจำนวนเงินค่อนข้างสูง โดยที่ค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะรวมเป็นต้นทุนของเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ และสามารถคิดเป็นต้นทุนทั้งหมด (Full cost) เพื่อนำไปตัดค่าเสื่อมราคาได้

### 4. ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด

ในการคำนวณกำไรสุทธิ (Net income) นั้น โดยปกตินักบัญชีจะหักค่าเสื่อมราคาออกจากรายได้ แต่ไม่ได้หักราคาของสินทรัพย์ถาวร เมื่อมีการคำนวณกำไรทางบัญชี แต่จะหักค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์นั้นในแต่ละปี ค่าเสื่อมราคานั้นจะเป็นภาระค่าบังทำให้เสียภาษีน้อยลง และจะมีผลกระทบต่อกระแสเงินสด แต่ตัวค่าเสื่อมราคาเองไม่ใช่กระแสเงินสด ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาจึงต้องนำมาบวกกลับเข้าไปในกำไรสุทธิ เมื่อมีการประเมินกระแสเงินสดจากโครงการ

### 5. การเปลี่ยนแปลงในเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงานสุทธิ

โดยปกติสินค้าคงคลังจะต้องเพิ่ม เพื่อสนับสนุนการดำเนินการในเรื่องใหม่ ๆ ของบริษัท ในทำนองเดียวกันเมื่อยอดขายเพิ่มขึ้น ลูกหนี้การค้าก็มักจะเพิ่มขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม เจ้าหน้าที่การค้า

และค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ก็จะเพิ่มขึ้นโดยอัตโนมัติ จากการขยายกิจการเช่นกัน ซึ่งเป็นผลทำให้เงินที่ต้องใช้ลงทุนในลูกหนี้การค้า และสินค้าคงคลังมีจำนวนลดลง ผลต่างระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียนที่ต้องการเพิ่มขึ้น กับหนี้ระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นโดยอัตโนมัติ คือ การเปลี่ยนแปลงของเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินงานสุทธิ (Net operating working capital) ถ้าการเปลี่ยนแปลงนี้เป็นบวก ซึ่งมักจะเป็นเช่นนั้น สำหรับโครงการขยายผลิตภัณฑ์ ก็เท่ากับว่าบริษัทต้องการเงินทุนเพิ่มขึ้นอีก นอกเหนือจากเงินทุนที่ใช้ซื้อสินทรัพย์ถาวร

เมื่อโครงการสิ้นสุด สินค้าคงเหลือจะถูกใช้จนหมด และไม่ต้องจัดหาทดแทน รวมทั้งจะมีการเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า และไม่ต้องมีการให้เครดิตเพิ่มเช่นเดียวกัน ดังนั้น บริษัทจะได้รับกระแสเงินสดเข้ามา จากผลดังกล่าวเงินที่ต้องใช้ลงทุนในเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงานนั้นจะได้รับกลับคืนมาเมื่อสิ้นสุดโครงการ

จะเห็นว่าวิธีการดังกล่าว แตกต่างจากวิธีการคำนวณหากำไรทางบัญชี ในทางบัญชีนั้น ต้องการจะคำนวณจากกำไรที่เป็นของผู้ถือหุ้นสามัญ จึงนำดอกเบี้ยจ่ายมาหักออก อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกระแสเงินสดจากโครงการ จะเป็นกระแสเงินสดของนักลงทุนทั้งหมด ทั้งเจ้าหนี้และเจ้าของ ดังนั้น จึงไม่ต้องหักดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งก็เหมือนกับวิธีการของแบบจำลอง ในการคำนวณหามูลค่าของบริษัท ที่ใช้กระแสเงินสดที่สามารถนำไปใช้ได้ของบริษัทคิดส่วนลดด้วย WACC

#### 6. กระแสเงินสดส่วนเพิ่ม

ในการประเมินโครงการจะเน้นกระแสเงินสดที่เกิดขึ้น (If and only if) ถ้าเรารับโครงการเท่านั้น ซึ่งกระแสเงินสดนี้เรียกว่า กระแสเงินสดส่วนเพิ่ม (Incremental Cash Flows) ซึ่งแสดงถึงการเปลี่ยนแปลงในกระแสเงินสดทั้งหมดของบริษัท ที่เกิดขึ้นโดยตรงจากการรับโครงการนั้น

## 2.4 หลักเกณฑ์ในการประเมินการลงทุนในโครงการ

โดยหลักเกณฑ์ในการประเมินการลงทุนในโครงการมีดังนี้

### 2.4.1 การคำนวณหาจุดคุ้มทุน (Break Even Point Analysis)

$$\text{Break -even Point (BEP)} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขาย - ต้นทุนผันแปร}}$$

### 2.4.2 การคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

การประเมินการลงทุน โดยวิธีนี้เป็นวิธีการประเมินโครงการเพื่อดูคร่าว ๆ ว่าการลงทุนนั้นต้องใช้เวลากี่ปีที่จะคืนทุน เป็นการดูความเสี่ยง และสภาพคล่องในการลงทุน โดยไม่คำนึงถึง ค่าของเงินตามเวลา และกระแสเงินสดรับหลังจากปีที่คืนทุน

สำหรับการคำนวณแบ่งออกเป็น 2 กรณี

กรณีที่ 1 กระแสเงินสดรับสุทธิมีจำนวนเท่ากันทุกปี

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน (ปี)} = \frac{\text{เงินลงทุนสุทธิเมื่อเริ่มโครงการ}}{\text{กระแสเงินสดรับต่อปี}}$$

กรณีที่ 2 กระแสเงินสดรับสุทธิ ในแต่ละปีไม่เท่ากัน

ระยะเวลาคืนทุน (ปี) = รวมกระแสเงินสดรับในแต่ละปีสะสมไปจนเท่ากับเงินลงทุนสุทธิหรือกระแสเงินสดจ่าย ณ วันเริ่มโครงการ

### 2.4.3 การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ คือ ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิที่ได้รับตลอดโครงการกับเงินลงทุนเริ่มแรก และดูว่ากระแสเงินสดสุทธิเป็นจำนวนเท่าใด ถ้ากระแสเงินเข้าสุทธิสูงกว่ากระแสเงินสดออก จะพบว่า NPV เป็นบวก หมายถึง ผลประโยชน์ในอนาคตคิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่ามากกว่าเงินลงทุนนั้น คือ การลงทุนในโครงการนั้นได้รับผลตอบแทนคุ้มกับการลงทุนนั่นเอง

มูลค่าปัจจุบัน (NPV) = มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิ - เงินลงทุนเริ่มแรก

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

|        |                  |   |                            |
|--------|------------------|---|----------------------------|
| โดยที่ | NPV              | = | มูลค่าปัจจุบันสุทธิ        |
|        | NCF <sub>t</sub> | = | กระแสเงินสดสุทธิ ณ ปีที่ t |
|        | r                | = | อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ    |
|        | I <sub>0</sub>   | = | เงินลงทุนสุทธิ ณ.ปีที่ 0   |

### 2.4.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity analysis) เป็นการวิเคราะห์ที่โครงการในแง่ของสภาพแวดล้อมที่อาจเปลี่ยนแปลงไป เพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุน และเตรียมพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง เนื่องจากอนาคตเป็นเรื่องของความไม่แน่นอนและมีความเสี่ยงอยู่ด้วยโอกาสผิดพลาดจึงอาจเกิดขึ้นได้ ดังนั้นต้องมีการทดสอบโดยการเพิ่ม

ต้นทุนอย่างเดียว ลดผลตอบแทนอย่างเดียว หรือเพิ่มต้นทุนพร้อมลดผลตอบแทน เพื่อดูว่าค่าที่ได้ นั้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร และผลของโครงการสามารถยอมรับความไม่แน่นอน และความเสี่ยง ระดับหนึ่งได้หรือไม่

ทั้งนี้เนื่องจากโครงการ โดยทั่วไปแล้ว จะมีความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องอยู่ด้วยเสมอ ซึ่งมีตัวแปรเข้าที่เกี่ยวข้อง 3 ตัว คือ

1. รายได้ของโครงการลดลง
2. ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่มขึ้น
3. การคาดการณ์ในผลผลิตที่คาดว่าจะได้จากการมีโครงการเกิดไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ตัวแปรต่าง ๆ เหล่านี้เมื่อเปลี่ยนแปลงไปจะมีผลกระทบต่อความสามารถของโครงการ

ดังนั้นจึงต้องมีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการเพื่อดูว่าเมื่อสถานการณ์ทางด้านค่าใช้จ่าย และรายรับเปลี่ยนแปลงไปในหลากหลายกรณี โครงการนี้จะยังคุ้มค่าที่จะลงทุนหรือไม่

## 2.5 แนวความคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด

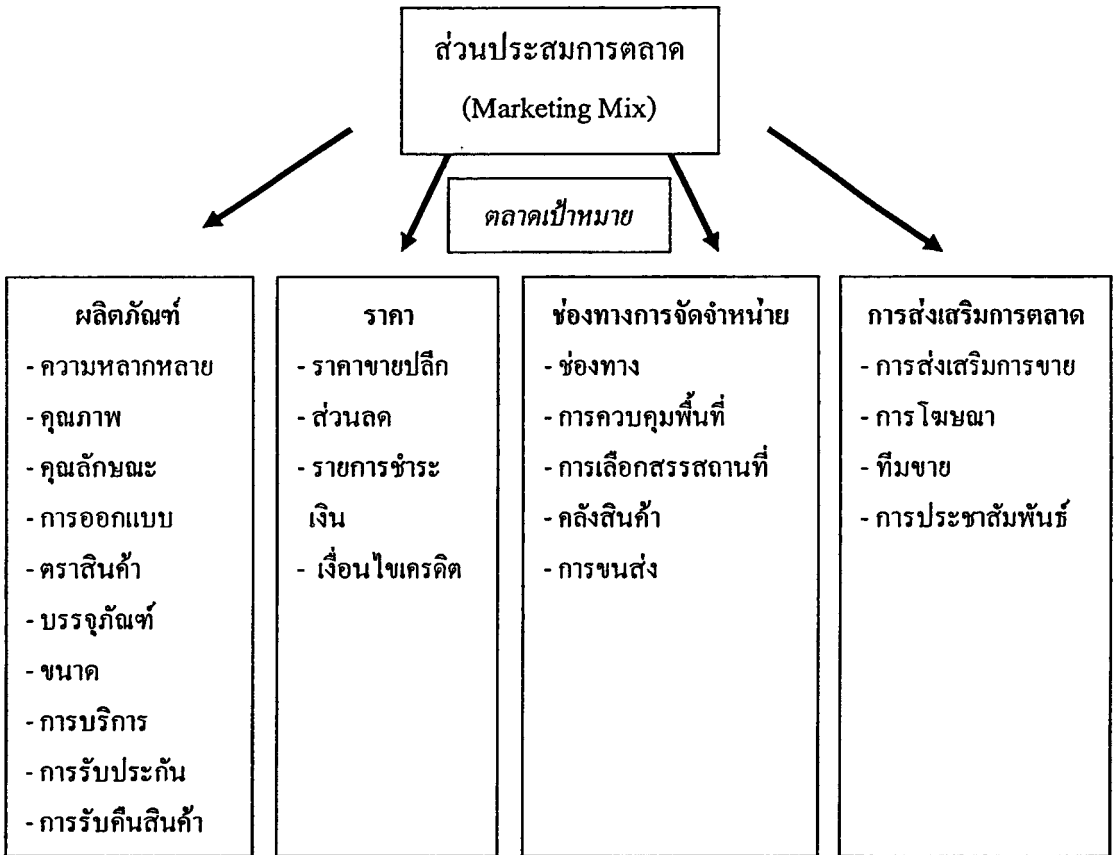
ทฤษฎีส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix หรือ 4Ps) หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่มีการควบคุมได้ ซึ่งธุรกิจสามารถใช้ร่วมกันเพื่อสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค และกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งประกอบด้วย 4 ส่วน คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) (ภาพที่ 2.1)

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองต้องการ และความจำเป็นของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจมีตัวตน หรือไม่มีตัวตนก็ได้ ซึ่งจะประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ กิจกรรม องค์กร หรือบุคคลในการกำหนด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องคำนึงปัจจัย คือ การสร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน หรือความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ให้ความโดดเด่นแตกต่างจากการเสนอของคู่แข่ง การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ เพื่อเข้าครอบครองตำแหน่งทางการแข่งขัน โดดเด่นและมีมูลค่า / คุณค่าให้อยู่ในจิตใจของลูกค้า กลยุทธ์เกี่ยวกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากที่สุด

2. ราคา (Price) คือ มูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่แสดงออกในรูปของตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุนของลูกค้า ดังนั้นผู้บริโภคจะทำการเปรียบเทียบมูลค่าของผลิตภัณฑ์กับราคา หากมูลค่าของผลิตภัณฑ์มีสูงกว่าราคาจะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์นั้น เพราะฉะนั้นในการกำหนดกลยุทธ์ด้านราคาจะต้องคำนึงถึง การยอมรับของลูกค้า ต้นทุนของสินค้า ลักษณะการแข่งขัน และปัจจัยอื่น ๆ

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) คือ โครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งประกอบด้วย สถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาดสถาบันที่นำ

ผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมายคือสถาบันการตลาดส่วนกิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมในการกระจายสินค้าประกอบด้วย การขนส่งสินค้า การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง



ภาพที่ 2.1 แนวคิดส่วนประสมทางการตลาด

ที่มา : Kotler. 1997 : 98

การจัดจำหน่าย จึงประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนไปยังตลาด ซึ่งประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง และผู้บริโภค และการกระจายตัวสินค้า หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์ จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้า การเก็บรักษาสินค้า การบริหารสินค้าคงเหลือ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดการประสานงานให้เกิดต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่ำสุด โดยมีระดับการให้บริการลูกค้าที่เหมาะสมและมุ่งหวังกำไร ในการกระจายตัวสินค้า ซึ่งสามารถสรุปหน้าที่ได้ดังนี้ การคาดคะเนยอดขายเพื่อเตรียมสินค้าคงเหลือให้เหมาะสม การวางแผนการจัดจำหน่าย การบริหารสินค้าคงเหลือให้มีปริมาณที่เหมาะสม การดำเนินงานเกี่ยวกับการสั่งซื้อ การบรรจุภัณฑ์ การคลังสินค้า การจัดการวัสดุ การขนส่งวิธีการขนส่งที่เหมาะสม และประหยัดที่สุด

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ การติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขายทำการขายและการติดต่อโดยไม่ใช้คน เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการ ซึ่งอาจเลือกใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือ ต้องใช้หลักการเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารแบบประสมประสานกัน (Integrated Marketing Communication : IMC) โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์คู่แข่งกัน โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้ ตัวอย่างการส่งเสริมการตลาดซึ่งสามารถแบ่งได้ 5 ประเภท คือ การโฆษณา การส่งเสริมการขายเป็นเครื่องมือระยะสั้นเพื่อส่งเสริมให้มีการติดตาม หรือซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น เช่น คุปอง การประกวด การให้ของแจก เป็นต้น การประชาสัมพันธ์เป็นแผนการที่กำหนดขึ้นมาเพื่อส่งเสริมหรือสร้างภาพพจน์ของบริษัท การขายโดยใช้พนักงานขายทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อได้มากที่สุด

## 2.6 การตรวจเอกสาร

วนิดา เกียรติกานนท์ (2542) ศึกษาเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจแฟรนไชส์ กรณีศึกษาแฟรนไชส์พรีนมาร์ท” เป็นการศึกษาเพื่อประเมินถึงต้นทุนและผลตอบแทนของการประกอบกิจการร้านพรีนมาร์ทที่ตั้งอยู่ในอาคารไทยพาณิชย์พลาซ่า สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่ซื้อแฟรนไชส์ รวมถึงจุดคุ้มทุน และความเป็นไปได้ทางการเงินเป็นการศึกษาในเชิงเปรียบเทียบความแตกต่างของการดำเนินธุรกิจร้านพรีนมาร์ทรูปแบบแฟรนไชส์ โดยใช้เงินลงทุนของตนเองและมีการกู้เงินจากธนาคาร โดยใช้เกณฑ์วัดความคุ้มค่าในการลงทุนคือ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Breakeven Analysis) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio : BCR) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) และการทดสอบค่าความแปรปรวน (Switching Value Test) ผลการศึกษาพบว่าร้านพรีนมาร์ทที่ตั้งอยู่ในอาคารไทยพาณิชย์พาร์คพลาซ่า กรณีศึกษาการซื้อ แฟรนไชส์ มีความน่าสนใจในการลงทุนเมื่อพิจารณาจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่าหนึ่ง และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่ามากกว่าอัตราคิดลด ทั้งกรณีก่อน และหลังการกู้เงิน

อังฉรา ลิ้มล้ำเลิศกุล (2542) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจแฟรนไชส์กรณีศึกษาของศูนย์คอมพิวเตอร์ธุรกิจ (บีซีซี) เพื่อวิเคราะห์สภาพทั่วไป และการดำเนินงานของสถาบันสอนคอมพิวเตอร์ที่อยู่ในประเทศไทย ซึ่งแสดงถึงการวัดความคุ้มค่าการลงทุนของธุรกิจโดยใช้เกณฑ์ชี้วัดที่คำนึงถึงการปรับค่าของเวลา ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน และจุดคุ้มทุนของธุรกิจ เปรียบเทียบการลงทุนด้วยเงินของตนเองทั้งหมด และมีการกู้เงินมาลงทุน ผลการศึกษาพบว่า การลงทุนในธุรกิจบีซีซีมีความเป็นไปได้

ได้ทางการเงินทั้งกรณีลงทุนด้วยเงินของตนเองทั้งหมดและมีการกู้เงินมาลงทุน และพบว่าธุรกิจสถาบันสอนคอมพิวเตอร์ที่เปิดสอนในประเทศไทยซึ่งได้รับอนุญาตจากกระทรวงศึกษาธิการเป็นธุรกิจที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2540 มีจำนวน 559 แห่ง แบ่งเป็นสถาบันสอนคอมพิวเตอร์ในภูมิภาค 373 แห่ง หรือคิดเป็นร้อยละ 66.7 และเป็นสถาบันสอนคอมพิวเตอร์ในกรุงเทพมหานคร 186 แห่ง หรือคิดเป็นร้อยละ 33.3 และจำนวนผู้เรียนในกรุงเทพมหานครมีส่วนเพียงร้อยละ 36.5 ในขณะที่ผู้เรียนในส่วนภูมิภาคมีส่วนถึงร้อยละ 63.5 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าประชาชนในส่วนภูมิภาคให้ความสำคัญในการเรียนคอมพิวเตอร์ไม่น้อยไปกว่าประชาชนในกรุงเทพมหานคร

มณฑกานต์ เอี่ยมจ้อย (2544) ได้มีการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนคอมพิวเตอร์: กรณีศึกษาโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ซึ่งวัตถุประสงค์ของการศึกษาคือความต้องการรับบริการในการเรียนคอมพิวเตอร์ และระดับความสำคัญของปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนคอมพิวเตอร์ ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ บุคลากร ลักษณะทางกายภาพ ราคา และสถานที่ตั้งของโรงเรียนตามลำดับ โดยให้ความสำคัญกับประเด็นเรื่องประโยชน์ในการนำไปใช้มากที่สุดและให้ความสำคัญกับปัจจัยทางการตลาดด้านกระบวนการให้บริการและการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง และจากการทดสอบสมมติฐานพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันให้ความสำคัญกับปัจจัยทางการตลาดด้านราคา สถานที่ตั้ง โรงเรียน บุคลากร และกระบวนการให้บริการแตกต่างกัน สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพแตกต่างกันให้ความสำคัญกับปัจจัยทางการตลาดด้านราคาแตกต่างกันเพียงปัจจัยเดียว

## 2.7 วิธีการศึกษาข้อมูล

### 2.7.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลในการวิเคราะห์เป็นข้อมูลที่เก็บรวบรวมโดยวิธีการดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้มาจากการใช้แบบสอบถามที่ผู้ศึกษาสร้างขึ้นเพื่อใช้กับประชากรกลุ่มตัวอย่าง โดยมีรายละเอียดต่าง ๆ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังต่อไปนี้

1.1 ลักษณะทั่วไปของนักเรียน และนักศึกษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

1.2 พฤติกรรมเกี่ยวกับการใช้บริการโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมเอกสาร รายงาน การศึกษาบทความ งานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลทางการเงินจากเว็บไซต์ และข้อมูลเกี่ยวกับการ ลงทุนในธุรกิจเฟรน ไซส์ของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์และภาษา

### 2.7.2 ประชากรและขนาดตัวอย่าง

เนื่องจากไม่สามารถหาจำนวนประชากรที่แน่นอนได้ จึงใช้วิธีการคำนวณหากลุ่มตัวอย่างเพื่อกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องใช้ในการศึกษา

สูตรการหาจำนวน  $n$  ของ William G. Zikmund (กัลยา. 2544 : 96)

$$n = \frac{Z^2 pq}{E^2}$$

|        |     |   |  |
|--------|-----|---|--|
| โดยที่ | $n$ | = | ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง                             |
|        | $Z$ | = | ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 มีค่าเท่ากับ 1.96 |
|        | $p$ | = | ค่าประมาณร้อยละที่คาดหวัง มีค่าเท่ากับร้อยละ 50  |
|        | $q$ | = | $(100-p)$  |
|        | $e$ | = | ความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้น (0.05)          |

แทนค่า

$$n = \frac{1.96^2(0.5*0.5)}{0.05^2}$$

$$n = 384.16 \text{ ราย}$$

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 400 ราย

### 2.7.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่างนักเรียนและนักศึกษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ผู้ศึกษา จะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multistage Sampling) ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 การสุ่มตัวอย่างโดยวิธีการกำหนดโควตา (Quota Sampling) โดยใช้จำนวนนักเรียน ในสถานศึกษาเป็นเกณฑ์ในการสุ่ม โดยแบ่งตามสถานศึกษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัด อุดรธานีดังตารางที่ 2.1

ขั้นที่ 2 ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยแจกแบบสอบถาม ให้แก่นักเรียนและนักศึกษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี แล้วคัดเลือกเฉพาะผู้ที่

ตอบแบบสอบถามว่ามีความสนใจในการเรียนคอมพิวเตอร์กับโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เพื่อให้ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างตามตารางที่ 2.1

#### 2.7.4 วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

1. ศึกษาพฤติกรรมทางเลือกใช้บริการโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ ใช้วิธีการวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนาประกอบกับการแจกแจงความถี่และร้อยละ โดยการเก็บข้อมูลที่รวบรวมมาจากการแจกแบบสอบถาม เพื่ออธิบายถึงพฤติกรรมทางเลือกใช้บริการโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

#### 2. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

##### 2.1 การประเมินกระแสเงินสด

2.1.1 งบประมาณในการลงทุนเบื้องต้น

2.1.2 ประมาณการรายได้จากยอดผู้ใช้บริการ

2.1.3 ประมาณการต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ ค่าเสื่อมราคา และ ภาษีเงินได้

2.1.4 วิเคราะห์กำไร(ขาดทุน)สุทธิตลอดโครงการ

2.1.5 วิเคราะห์กระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ

##### 2.2 การประเมินโครงการ

###### 2.2.1 การคำนวณหาจุดคุ้มทุน (Break Even Point Analysis)

$$\text{Break-Even Point (BEP)} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุนผันแปร}}$$

###### 2.2.2 การคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

โดยใช้การคำนวณกรณีกระแสเงินสดรับสุทธิ ในแต่ละปีไม่เท่ากัน

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน(ปี)} = \frac{\text{รวมกระแสเงินสดรับในแต่ละปีสะสมไปจนเท่ากับเงินลงทุนสุทธิหรือกระแสเงินสดจ่าย ณ วันเริ่มโครงการ}}{\text{}}$$

2.2.3 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) คือ ผลรวมของมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายในการลงทุนและมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนโครงการว่า มีค่าเป็นบวก ศูนย์ หรือลบ ซึ่งถ้ามีค่าเป็นบวกแสดงว่า โครงการมีความคุ้มค่าทางการเงิน

ตารางที่ 2.1 รายชื่อสถานศึกษาและจำนวนนักเรียนนักศึกษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี

| No. | สถานศึกษา                               | จำนวน<br>นักเรียน<br>นักศึกษา (คน) | สัดส่วน<br>นักเรียน<br>นักศึกษา<br>(%) | จำนวนตัวอย่าง<br>(คน) |
|-----|---|------------------------------------|--|-----------------------|
| 1   | มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี               | 12,242                             | 27                                     | 108                   |
| 2   | มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์<br>อุดรธานี | 986                                | 2                                      | 9                     |
| 3   | วิทยาลัยพลศึกษา จังหวัดอุดรธานี         | 340                                | 1                                      | 3                     |
| 4   | วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี<br>อุดรธานี    | 312                                | 1                                      | 3                     |
| 5   | วิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรธานี              | 3,876                              | 8                                      | 34                    |
| 6   | วิทยาลัยเทคนิคอุดรธานี                  | 2,621                              | 6                                      | 23                    |
| 7   | วิทยาลัยสันตพล                          | 1,586                              | 3                                      | 14                    |
| 8   | โรงเรียนอุดรพาณิชย์ช่างกล               | 1,372                              | 3                                      | 12                    |
| 9   | โรงเรียนช่างกลอุดรธานี                  | 2,892                              | 6                                      | 25                    |
| 10  | วิทยาลัยสารพัดช่างอุดรธานี              | 1,678                              | 4                                      | 15                    |
| 11  | วิทยาลัยเกษตรอุดรธานี                   | 1,068                              | 2                                      | 9                     |
| 12  | โรงเรียน โปลีเทคนิคอุดรธานี             | 384                                | 1                                      | 3                     |
| 13  | โรงเรียนอุดรพิทยานุกูล                  | 5,368                              | 12                                     | 47                    |
| 14  | โรงเรียนสตรีราชินูทิศ                   | 4,075                              | 9                                      | 36                    |
| 15  | โรงเรียนประจักษ์ศิลปาคาร                | 2,597                              | 6                                      | 23                    |
| 16  | โรงเรียนอุดรพิชัยรักษ์พิทยา             | 2,488                              | 5                                      | 22                    |
| 17  | โรงเรียนมารีย์พิทักษ์                   | 289                                | 1                                      | 3                     |
| 18  | โรงเรียนเซนต์เมรี่                      | 734                                | 2                                      | 6                     |
| 19  | โรงเรียนคอนบอสโกวิทยา                   | 981                                | 2                                      | 9                     |
|     | รวม                                     | 45,889                             | 100                                    | 400                   |

ที่มา : สำนักงานศึกษาธิการ จังหวัดอุดรธานี. 2550

2.3 วิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity analysis) โดยศึกษากรณียอดใช้บริการลดลง ร้อยละ 50 จากการประมาณการรายได้จากยอดผู้ให้บริการในเบื้องต้น จากนั้นจึงทำการคำนวณหา

## สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

จุดคุ้มทุน คำนวณระยะเวลาคืนทุน และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เพื่อดูถึงผลกระทบจากการที่ไม่ได้  
ผู้ใช้บริการตามที่คาดการณ์เอาไว้

## บทที่ 3

# ธุรกิจแฟรนไชส์

## และสภาพทั่วไปโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา

### 3.1 ความเป็นมาของธุรกิจแฟรนไชส์

บริษัท ศูนย์วิจัยไทยพาณิชย์ จำกัด (2540 : 7 – 8) ได้รวบรวมความเป็นมาข้อมูลของธุรกิจแฟรนไชส์ไว้ดังนี้

“แฟรนไชส์” มีรากศัพท์จากภาษาฝรั่งเศส คือ Franchir หมายถึง “Free From Servitude” คือ ไม่เป็นทาสในภาษาอังกฤษมีความหมายว่า สิทธิพิเศษในที่นี้เป็นสิทธิพิเศษที่แฟรนไชส์เซอร์หรือผู้เป็นเจ้าของสิทธิ์ หรือผู้ให้สิทธิประโยชน์ทางการค้า ได้มอบให้แก่ผู้ที่เข้าร่วมกิจการหรือผู้ที่ได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้า โดยมีค่าตอบแทนจำนวนหนึ่งเป็นการแลกเปลี่ยน

ระบบแฟรนไชส์มีวิวัฒนาการมาจากระบบการเก็บภาษีโดยเกิดขึ้นครั้งแรกเมื่อประมาณกลางศตวรรษที่ 19 ในประเทศอังกฤษ และแพร่หลายเข้าสู่ประเทศสหรัฐอเมริกาในปี ค.ศ. 1863 โดยลักษณะของแฟรนไชส์ประกอบด้วยการใช้เครื่องหมายการค้า ชื่อการค้าของบริษัท และระบบบริหารงานของแฟรนไชส์เซอร์ ซึ่งระบบการบริหารงานนี้อาจรวมไปถึงการเลือกทำเลที่ตั้ง การตกแต่งร้าน การจัดซื้อ และการจัดสินค้าในร้าน การฝึกอบรมพนักงาน ตลอดจนการโฆษณา และการส่งเสริมการขาย

สำหรับธุรกิจแฟรนไชส์ในประเทศไทย ได้เริ่มต้นมาเป็นเวลากว่า 50 ปี ซึ่งไม่ค่อยได้รับความนิยมในยุคแรก จนกระทั่งธุรกิจประเภทฟาสต์ฟู้ด และคอนวีเนียนสโตร์จากต่างประเทศเข้ามา มีอิทธิพลต่อวิถีการดำเนินชีวิตของคนไทยมากขึ้น จึงทำให้ธุรกิจแฟรนไชส์ได้รับความนิยมมากขึ้น

ลักษณะของแฟรนไชส์แบ่งออกเป็น 2 ประเภทตามลักษณะการให้สิทธิ คือ

1. Product and Trademark Franchising เป็นการให้สิทธิในตัวผลิตภัณฑ์ หรือเครื่องหมายทางการค้า เพื่อผลิต หรือจำหน่ายในชื่อสินค้าชิ้นส่วนส่วนใหญ่โดยแฟรนไชส์เซอร์ซึ่งเป็นผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในผลิตภัณฑ์นั้น ๆ มักจะกำหนดมาตรฐานทางคุณภาพด้านต่าง ๆ ให้ตัวแทนรายย่อย หรือเจ้าของกิจการปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ตัวแทนรายย่อยในแฟรนไชส์ประเภทนี้ มักจะทำหน้าที่ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้น ๆ มากกว่าที่จะเป็นผู้ผลิตเอง ซึ่งโดยปกติมักจะเป็นร้านค้าปลีก แฟรนไชส์ประเภทนี้ต่างกับการเป็นตัวแทนจำหน่าย กล่าวคือ แฟรนไชส์เซอร์ จะมี

การควบคุมตัวแทนรายย่อย ซึ่งอาจจะเป็นในรูปแบบการวางตำแหน่งสินค้า หรือการบริหารอื่น ๆ ที่ต้องรับนโยบายมาจากแฟรนไชส์เซอร์

2. Business Format Franchising or Package Franchising แฟรนไชส์ประเภทนี้จะเป็นแฟรนไชส์เต็มรูปแบบที่กำลังได้รับความนิยมอย่างสูงในปัจจุบันกล่าวคือ แฟรนไชส์เซอร์จะกำหนดระบบของการดำเนินธุรกิจให้เหมือนกันคือ ทั้งสินค้า เครื่องหมายการค้า ระบบการบริหาร ระบบการเงิน ระบบงานต่าง ๆ รวมทั้งแผนการตลาด ตัวแทนรายย่อยส่วนใหญ่จะต้องจ่ายเงินสัมปทานก้อนแรก (Franchise Fee) ให้กับแฟรนไชส์เซอร์ และมักจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียม (Royalty Fee) เป็นรายเดือน หรือรายปีอีก เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกับผลประโยชน์ เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ฯลฯ ที่ได้รับจากแฟรนไชส์เซอร์

### ข้อเด่นและข้อด้อยของระบบแฟรนไชส์

บริษัท ศูนย์วิจัยไทยพาณิชย์ จำกัด (2540 : 9) ได้รวบรวมข้อเด่น และข้อด้อยของระบบแฟรนไชส์ไว้ดังนี้

#### ข้อเด่น

1. ได้รับคำปรึกษาในการเลือกทำเลที่ตั้งร้านจากแฟรนไชส์ ซึ่งแฟรนไชส์เซอร์บางรายอาจช่วยหาทำเลที่ดีให้ด้วย รวมไปถึงการให้ความช่วยเหลือในเรื่องของการเตรียมการต่าง ๆ เช่น จัดหาอุปกรณ์สินค้า วางระบบการดำเนินงานต่าง ๆ ตลอดจนการฝึกอบรมพนักงาน
2. สามารถนำเครื่องหมายการค้า หรือเทคนิคการบริหารงานของแฟรนไชส์เซอร์มาใช้ได้อย่างเต็มที่ ทำให้ประหยัดในเรื่องค่าใช้จ่าย และเวลาของการจัดระบบงาน
3. ได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้าโดยเฉพาะการซื้อแฟรนไชส์เซอร์รายใหญ่ ๆ ที่มีอำนาจการต่อรองสูง ผู้ซื้อแฟรนไชส์ก็จะได้รับผลประโยชน์จากอำนาจการต่อรองนั้นด้วย เช่น อาจจะได้สินค้า หรือวัตถุดิบที่ถูกกว่าท้องตลาด ทำให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาต่ำกว่าคู่แข่ง
4. ประหยัดต้นทุนของการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เพราะแฟรนไชส์มักจะมีแผนงานด้านนี้อยู่แล้ว ทำให้สามารถดึงดูดลูกค้าได้ดีกว่าในกรณีที่เปิดร้านใหม่ และไม่มีใครรู้จักเลย ซึ่งต้องใช้เวลา และค่าใช้จ่ายในการสร้างชื่อเสียงมากกว่า

#### ข้อด้อย

1. ขาดความเป็นตัวของตัวเอง เพราะต้องปฏิบัติตามสัญญาที่ระบุไว้อย่างละเอียดถี่ถ้วน บางครั้งไม่สามารถคิดสร้างสรรค์งานของตนเองได้มากนักอาจเสนอความคิดต่อแฟรนไชส์เซอร์ได้ ถ้ากิจการดำเนินไปไม่ค่อยดี หรือต้องการเลิกกิจการก่อนกำหนดก็ทำไม่ได้ เพราะสัญญาระบุเวลาที่แน่นอนไว้ทำให้ขาดความยืดหยุ่นในการดำเนินงาน
2. ต้องจ่ายค่าสิทธิให้แฟรนไชส์เซอร์ เมื่อลงนามในสัญญาซึ่งถ้าได้บริษัทที่มีชื่อเสียงดี ก็นับว่าคุ้มค่าเพราะเท่ากับเป็นหลักประกันความสำเร็จ แต่ถ้าหากกิจการล้มเหลวก็ยังไม่มีความ

ชัดเจนในด้านกฎหมายเกี่ยวกับการให้คืนสิทธิแก่แฟรนไชส์นอกจากจะมีการตกลงกันไว้ในสัญญาเท่านั้น

### 3.2 สภาพทั่วไปของธุรกิจแฟรนไชส์สถาบันสอนคอมพิวเตอร์

จากการรวบรวมข้อมูลของธุรกิจแฟรนไชส์สถาบันสอนคอมพิวเตอร์ พบว่าประเทศไทยมีการขายแฟรนไชส์ด้านนี้อยู่ทั้งหมด 7 ราย เป็นแฟรนไชส์ที่คนไทยพัฒนาขึ้นเอง 4 แห่ง และนำเข้าจากต่างประเทศ 3 แห่ง จำแนกตามหลักสูตรการเรียนการสอนได้ดังนี้ (ผู้จัดการออนไลน์. 2551)

1. สอนเฉพาะคอมพิวเตอร์ มีผู้ประกอบการในด้านนี้ 2 รายคือศูนย์อบรมคอมพิวเตอร์ธุรกิจ (BCC) และสถาบันไทยสารสนเทศเทคโนโลยี (ITIT) ซึ่งทั้ง 2 รายนี้เป็นแฟรนไชส์ของคนไทยที่พัฒนาขึ้นมาเอง

2. สอนคอมพิวเตอร์สำหรับเด็ก มีผู้ประกอบการในด้านนี้ 3 ราย คือ คอมพิวเตอร์ที่ออตส์เดอะโพร์ธอร์ และพีวเจอร์คิดส์ ทั้ง 3 รายนี้เป็นแฟรนไชส์จากต่างประเทศ โดยมีแหล่งกำเนิดมาจากประเทศสหรัฐอเมริกา

3. สอนภาษาและคอมพิวเตอร์ ได้แก่ สถาบันภาษาและคอมพิวเตอร์อีซีซี (ประเทศไทย) และโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ซึ่งทั้ง 2 ผู้ประกอบการต่างก็เป็นแฟรนไชส์ที่คนไทยพัฒนาขึ้นมาเอง

จะเห็นได้ว่า โรงเรียนแต่ละแห่งนั้นมีหลักสูตรการเรียนการสอนเฉพาะด้านที่เป็นจุดขายของธุรกิจแฟรนไชส์นั้น ๆ ซึ่งในด้านการลงทุน และด้านการตลาดของแต่ละโรงเรียนย่อมต้องมีความแตกต่างกัน

### 3.3 ประวัติและการดำเนินงานของโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา

โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา คือ สถาบันการศึกษาเอกชนในกำกับของกระทรวงศึกษาธิการก่อตั้งขึ้น ในปี 2522 ปัจจุบันตั้งอยู่ ณ อาคารสยามคอมพิวเตอร์ เลขที่ 471/19 ถนนราชวิถี แขวงพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โดย ดร.ประเสริฐ ประวัตรุ่งเรือง เป็นผู้รับใบอนุญาตจัดตั้งโรงเรียน ซึ่งมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการบริหารเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ จากการศึกษาทำงานในต่างประเทศประกอบกับความตั้งใจที่จะพัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ และภาษาต่างประเทศแก่คนไทยเพื่อให้มีความรู้ความสามารถทัดเทียมต่างชาติ จึงได้นำความรู้ และประสบการณ์ดังกล่าวมาพัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ แก่ประชาชนชาวไทย โดยร่วมมือกับคณาจารย์จากมหาวิทยาลัยชั้นนำ ทำการก่อตั้ง

โรงเรียนสอนหลักสูตรคอมพิวเตอร์และภาษาต่างประเทศแก่ประชาชนทั่วไปที่สนใจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นแห่งแรกในนามโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา นับเป็นโรงเรียนเอกชนแห่งแรกในประเทศไทยที่นำเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ซึ่งเป็นเทคโนโลยีต้นแบบของคอมพิวเตอร์ในปัจจุบันเข้ามาใช้ในการเรียนการสอนอย่างเต็มรูปแบบ โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษาเปิดให้บริการการเรียนการสอนหลักสูตรคอมพิวเตอร์ และหลักสูตรภาษาต่างประเทศมานานกว่า 29 ปี มีการขยายการศึกษาในลักษณะโรงเรียนสาขาทั้งในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และส่วนภูมิภาค ดังนี้

### 3.3.1 จำนวนสาขา

สาขาโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และภูมิภาค มีจำนวน 18 สาขา (โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา. 2551) ได้แก่

- |                             |                         |
|-----------------------------|-------------------------|
| 1. สาขาอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ | 2. สาขาगวมวงศ์วาน       |
| 3. สาขาสยามสแควร์           | 4. สาขารามคำแหง         |
| 5. สาขาสะพานใหม่-ดอนเมือง   | 6. สาขาบางกะปิ          |
| 7. สาขาฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต | 8. สาขาแฟชั่น ไอส์แลนด์ |
| 9. สาขาปิ่นเกล้า            | 10. สาขามีนบุรี         |
| 11. สาขาเซ็นทรัลปิ่นเกล้า   | 12. สาขาบางรัก          |
| 13. สาขาบางแค               | 14. สาขาเซ็นทรัลบางนา   |
| 15. สาขาตรัง                | 16. สาขาหาดใหญ่         |
| 17. สาขาสกลนคร              | 18. สาขาปัตตานี         |

สำหรับสาขาในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลนั้น นักเรียนสามารถสมัครเรียน และระบุนรอบเรียนที่สาขาใดก็ได้ โดยอาจชำระค่าเรียนเป็นเงินสด เช็ค หรือบัตรเครดิต เต็มจำนวนหรือแบ่งชำระเป็นสองงวด

### 3.3.2 ลักษณะการเรียนการสอน

ลักษณะการเรียนการสอนหลักสูตรคอมพิวเตอร์เป็นการเรียนในห้องเรียนปรับอากาศ มีแสงสว่างเพียงพอ โต๊ะ และเก้าอี้สำหรับการเรียนที่ได้มาตรฐาน บรรจุเครื่องคอมพิวเตอร์ในแต่ละห้องเรียน 10 - 25 เครื่อง โดยผู้เรียนจะได้ใช้คอมพิวเตอร์ 1 คนต่อ 1 เครื่อง และในช่วงที่มีการเรียนการสอน ครูจะนำผลจากจอภาพคอมพิวเตอร์แสดงผลบนจอ โทรทัศน์ขนาดใหญ่หน้า

ห้องเรียน เพื่อให้ผู้เรียนมองเห็นภาพผลลัพธ์ต่าง ๆ ได้อย่างชัดเจน การจัดรอบเรียนหลักสูตรคอมพิวเตอร์กำหนดไว้ ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 การจัดรอบเรียนหลักสูตรคอมพิวเตอร์ ของโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา

| วัน                      | เวลา                  |
|--------------------------|-----------------------|
| วันจันทร์-ศุกร์          | เวลา 09.00 – 11.30 น. |
|                          | เวลา 12.30 – 15.00 น. |
|                          | เวลา 15.15 – 17.45 น. |
|                          | เวลา 18.30 – 21.00 น. |
| วันเสาร์ หรือ วันอาทิตย์ | เวลา 08.30 – 13.00 น. |
|                          | เวลา 13.00 – 18.00 น. |

ที่มา : โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา. 2551

การเรียนภาษาต่างประเทศ จะเรียนในห้องเรียนปรับอากาศ โดยมีผู้เรียนไม่เกิน 15 คน เพื่อประสิทธิภาพในการเรียนการสอน และครูสามารถดูแลนักเรียนได้อย่างทั่วถึง สอนโดยครูต่างชาติเจ้าของภาษา การจัดรอบเรียนหลักสูตรภาษาต่างประเทศกำหนดไว้ ดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 การจัดรอบเรียนหลักสูตรภาษาต่างประเทศ ของโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา

| วัน                      | เวลา                  |
|--------------------------|-----------------------|
| วันจันทร์-ศุกร์          | เวลา 13.00 – 15.00 น. |
|                          | เวลา 15.00 – 17.00 น. |
|                          | เวลา 17.00 – 19.00 น. |
|                          | เวลา 19.00 – 21.00 น. |
| วันเสาร์ หรือ วันอาทิตย์ | เวลา 09.00 – 12.00 น. |
|                          | เวลา 13.00 – 16.00 น. |

ที่มา : โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา. 2551

ทั้งนี้การเรียนหลักสูตรคอมพิวเตอร์ และหลักสูตรภาษาต่างประเทศอาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมของช่วงเวลา และจำนวนผู้เรียน ถ้าหากผู้เรียนมีความประสงค์จะเรียนแบบส่วนตัว หรือเป็นการเรียนกลุ่มย่อย โรงเรียนสามารถจัดรอบเรียนให้ได้ตามความต้องการของผู้เรียน

### 3.3.3 กิจกรรมทางการตลาด

การดำเนินงานทางการตลาดของโรงเรียนจะมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายแตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลา เช่น ช่วงปิดภาคเรียน ช่วงเทศกาลต่าง ๆ โดยมีการลดราคารายวิชา การจัดชุดวิชา ตามลักษณะการใช้งาน การมีของสมนาคุณ การจัดทัศนศึกษานอกสถานที่ เป็นต้น

การโฆษณาประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารของโรงเรียนให้นักเรียน และบุคคลทั่วไปได้รับทราบ มีการดำเนินการหลายรูปแบบ เช่น การแจกแผ่นพับ ใบปลิว การติดป้ายหน้าโรงเรียน การติดสติ๊กเกอร์ที่กระจกอาคาร โรงเรียน การทำจดหมายข่าวภายใน การจัดบอร์ดประกาศภายใน โรงเรียน และการเข้าไปแนะนำรายละเอียดต่าง ๆ ให้กับผู้เรียนในห้องเรียน เป็นต้น

โรงเรียนมีการให้สิทธิพิเศษกับนักเรียน ดังนี้

1. บัตรนักเรียนมีสิทธิพิเศษนำมาใช้เป็นส่วนลดในการสมัครเรียนรายวิชาต่อไป
2. บัตรนักเรียนมีสิทธิพิเศษนำมาใช้เป็นส่วนลดในการซื้อสินค้า หรือรับบริการจากร้านค้าต่าง ๆ ได้
3. การฝึกใช้เครื่องคอมพิวเตอร์นอกเวลาเรียน โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย
4. หลักสูตรคอมพิวเตอร์สามารถเรียนซ้ำได้อีก 1 ครั้ง โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ภายเวลา 1 ปี (ยกเว้นรายวิชากลุ่มอินเตอร์เน็ต การซ่อมบำรุงคอมพิวเตอร์ และหลักสูตรสำหรับเด็ก)
5. สามารถระบุนรอบเรียนต่างสาขาได้
6. สามารถเปลี่ยนรอบเวลาเรียน หรือพักการศึกษาได้ ตามระเบียบของ โรงเรียน
7. เรียนจบแล้วได้รับใบประกาศนียบัตรรับรอง โดยกระทรวงศึกษาธิการ
8. ใบเสร็จรับเงินมีอายุ 1 ปี นับจากวันสมัครเรียน นำมาระบุนรอบเรียนเมื่อใดก็ได้

### 3.3.4 ความร่วมมือทางวิชาการ

โรงเรียนมีการพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน โดยมีความร่วมมือทางวิชาการกับสถาบันการศึกษา และบริษัทชั้นนำต่าง ๆ เช่น

1. ร่วมมือทางวิชาการ และแลกเปลี่ยนอาจารย์/นักเรียน กับทางสถาบัน Northern Sydney Institute of TAFE (NSW) ของรัฐบาลออสเตรเลียที่มีวิทยาเขตกว่า 300 แห่ง ทั่วประเทศออสเตรเลีย
2. มีการร่วมมือทางวิชาการ และแลกเปลี่ยนบุคลากร (Academic Corporation & TeacherExchange) กับสถาบัน David English House ในโครงการมีการอบรมเทคนิคการสอนภาษาอังกฤษสำหรับเด็กอย่างสัมฤทธิ์ผล เพื่อพัฒนาเทคนิคการสอนภาษาอังกฤษของอาจารย์ทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติให้มีประสิทธิภาพสำหรับเด็กไทย
3. ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท CorelDraw ประเทศแคนาดา ให้เป็นศูนย์อบรม(CorelDraw Authorized Training Center) โปรแกรม CorelDraw อย่างเป็นทางการแห่งเดียวในประเทศไทย

ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท Oracle (Thailand) ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงด้านระบบจัดการฐานข้อมูลจากอเมริกาให้เป็นศูนย์อบรม (Oracle Authorized Training Center)

4. ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท IBM (Thailand) ให้เป็นศูนย์อบรมโปรแกรม OS/2 (OS/2 Authorized Training Center)
5. ได้รับแต่งตั้งจากบริษัท Asia Access (M Group) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต ให้เป็นศูนย์อบรมเครือข่ายอินเทอร์เน็ต อย่างเป็นทางการ
6. ได้รับการรับรองจากศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) ให้เป็นศูนย์อบรมคอมพิวเตอร์แก่ข้าราชการระดับ 5 ตามมติคณะรัฐมนตรี
7. ได้รับเกียรติจาก กรมการศึกษานอกโรงเรียน กระทรวงศึกษาธิการ แต่งตั้งให้เป็นศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน และเป็นผู้ร่วมพัฒนาหลักสูตรปวช. (ทางไกล) สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจและภาษาอังกฤษธุรกิจ โดยจัดทำหลักสูตร และเขียนชุดวิชาประมาณ 60 ชุดวิชา
8. ได้ร่วมมือกับสถาบัน SELC (Sydney English Language Center) จัดโปรแกรมภาษาอังกฤษภาคฤดูร้อนที่เมืองซิดนีย์ประเทศออสเตรเลีย

### 3.3.5 รางวัลเกียรติยศและความภาคภูมิใจ

โรงเรียนได้รับรางวัลเกียรติยศที่น่าภาคภูมิใจเป็นหลักประกันมากมาย ดังนี้

1. รางวัลพระราชทาน “โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษาดีเด่น” ประจำปี พ.ศ. 2538 โดยการตัดสินใจของกรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ ประกาศผลวันที่ 15 เมษายน 2539 และเข้ารับพระราชทานรางวัลจากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี เมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2539
2. รางวัลสถาบันการศึกษามาตรฐานชั้นเยี่ยม ประจำปี พ.ศ. 2533 จาก ฯพณฯ พลเอก มานะ รัตนโกเศศ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงศึกษาธิการ
3. รางวัลเกียรติยศอันดับ 1 ของเมืองไทย ประเภทโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์และภาษา ประจำปี พ.ศ. 2532 จาก ฯพณฯ ชูชีพ หาญสวัสดิ์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์
4. โล่เกียรติยศ ในการสนับสนุนการประชุมสัมมนาทางวิชาการ ผู้บริหารโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชน มาตรา 15(2) จากสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน และสมาคมผู้บริหารและครูโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชน ปี พ.ศ. 2534
5. โล่เกียรติยศในการสนับสนุนโครงการจัดวางระบบสารสนเทศทางการศึกษาเอกชนในการจัดอบรมคอมพิวเตอร์จากสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน โดย ดร.เรือง เจริญชัยเลขาธิการสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน

6. โฉ่เกียรติยศแก่โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในการจัดงานการแนะแนวการศึกษาและอาชีพ โดย นายสมควร วิรัฐ ผู้อำนวยการสำนักสวัสดิการและสังคม กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2535

7. ผลการสำรวจจากหนังสือพิมพ์คู่แข่ง (ฉบับที่ 147 ประจำวันที่ 17 พฤศจิกายน 2536) ด้านสถาบันเสริมความรู้ที่มีชื่อเสียงจากแหล่งคะแนนเป็นอันดับหนึ่ง คือ โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา

### ข้อมูลการลงทุน

คุณสมบัติของผู้ร่วมธุรกิจ (Franchisee)

1. บุคคล สัญชาติไทย หรือนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย
2. มีหรือเคยมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่ขอสิทธิ
3. เป็นเจ้าของอาคารที่ดิน สำหรับจัดตั้ง โรงเรียนที่มีขนาดและทำเลที่เหมาะสมหรือ

เจ้าของสิทธิการเช่า

4. มีความพร้อมทางการเงินลงทุน
5. มีความสามารถ และความตั้งใจในการทำธุรกิจ โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา
6. มีผู้บริหารที่สามารถทำงานเต็มเวลา
7. มีบุคลากรที่มีความรู้และสามารถเข้ารับการอบรมเพื่อการดำเนินงานของโรงเรียนได้
8. สามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์แฟรนไชส์ และมาตรฐานของโรงเรียนได้

สถานที่

1. ดึกหรืออาคารพาณิชย์อย่างน้อย 1 คูหา ขนาด 3 ชั้นขึ้นไป
2. ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี เหมาะสมแก่การค้าบริการแฟรนไชส์โรงเรียนฯ
3. ตั้งอยู่ในบริเวณที่มีการคมนาคมสะดวก และควรมีที่จอดรถ
4. เป็นอาคารที่มั่นคงแข็งแรง และสามารถตกแต่งอาคารตามแบบที่กำหนดได้
5. ผู้ลงทุนมีสิทธิการใช้อาคารตลอดอายุสัญญาแฟรนไชส์

บุคลากร

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปโดยสะดวก และมีประสิทธิภาพ ทีมงานควรมีอย่างน้อย 6 คน ประกอบด้วย

- |  |   |      |
|--|---|------|
| 1. ผู้จัดการ / ครูใหญ่                       | 1 | ท่าน |
| 2. อาจารย์สอนคอมพิวเตอร์และภาษา              | 3 | ท่าน |
| 3. เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์และบริการนักศึกษา | 2 | ท่าน |
| 4. เจ้าหน้าที่ธุรการและงานทะเบียน            | 1 | ท่าน |

### สิทธิประโยชน์ที่ผู้ร่วมธุรกิจได้รับ

1. การอบรมอาจารย์ผู้สอนและเจ้าหน้าที่จาก SIAMCOM ก่อนเปิดดำเนินการ
2. การให้ความรู้เทคนิค การจัดวางระบบ และการบริหารการจัดการ โรงเรียน
3. การให้การสนับสนุน การวางแผน และคำแนะนำด้านการตลาด การเงินการบัญชี และอัตรากำลังคน
4. สิทธิในการใช้ชื่อและสัญลักษณ์ของโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ติดตั้งที่ตัวอักษร และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามที่เหมาะสม
5. การขออนุญาตจัดตั้ง โรงเรียนและการขออนุมัติใช้หลักสูตรต่าง ๆ
6. การใช้หลักสูตร คู่มือ และอุปกรณ์การเรียนการสอนที่พัฒนา ทั้งในปัจจุบันและในอนาคตโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
7. ได้รับการโฆษณาประชาสัมพันธ์ โบรชัวร์ อย่างต่อเนื่อง
8. สิทธิในการใช้ระบบบริหารงาน เครื่องแต่งกาย เอกสารและกฎข้อบังคับต่าง ๆ
9. การช่วยเหลือในการออกแบบตกแต่งอาคารและห้องเรียน
10. สิทธิในการเข้าอบรม และสัมมนาที่ทางโรงเรียนจัดขึ้น
11. สิทธิในการซื้อตำราเรียนและอุปกรณ์ในราคาพิเศษ
12. การจัดส่งเจ้าหน้าที่ไปช่วยแนะนำ แก้ปัญหาต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ
13. การแนะนำความรู้ และเทคนิคที่พัฒนาขึ้นใหม่ รวมทั้งการตรวจสอบการปฏิบัติงาน ให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

จากการศึกษาและรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดโรงเรียน สยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ในการศึกษาครั้งนี้สามารถ จำแนกผลการศึกษาออกได้เป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ของนักเรียนและ นักศึกษาระดับมัธยมศึกษาถึงระดับอุดมศึกษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี โดยใช้ สถิติเชิงพรรณนาประกอบกับการแจกแจงความถี่ และร้อยละ โดยสำรวจจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน ทั้งสิ้น 400 คน

ส่วนที่ 2 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุน โรงเรียน สยาม คอมพิวเตอร์และภาษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี โดยใช้การวิเคราะห์จากการ คำนวณหาจุดคุ้มทุน คำนวณระยะเวลาคืนทุน และคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ

#### 4.1 การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

##### 4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

##### ความสนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความสนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับ โรงเรียนสอน คอมพิวเตอร์พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความสนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ จำนวน 400 คน คิดเป็นร้อยละ 62.3 และไม่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ จำนวน 242 คน คิดเป็นร้อยละ 37.7 (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างที่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

| สนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับ<br>โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---|------------|--------|
| สนใจเรียน   | 400        | 62.3   |
| ไม่สนใจเรียน                                      | 242        | 37.7   |
| รวม   | 642        | 100.0  |

### เพศ

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 246 คน คิดเป็นร้อยละ 61.5 และเพศหญิง จำนวน 154 คน คิดเป็นร้อยละ 38.5 (ตารางที่ 4.2)

**ตารางที่ 4.2** จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

| เพศ  | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------|------------|--------|
| ชาย  | 246        | 61.5   |
| หญิง | 154        | 38.5   |
| รวม  | 400        | 100.0  |

### อายุ

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุ ระหว่าง 16 - 18 ปี จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 43.8 รองลงมา คือ มีอายุระหว่าง 19 - 22 ปี จำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 31.5 อายุระหว่าง 12 - 15 ปี จำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7 และอายุมากกว่า 22 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 (ตารางที่ 4.3)

**ตารางที่ 4.3** จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

| อายุ          | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---------------|------------|--------|
| 12 - 15 ปี    | 87         | 21.7   |
| 16 - 18 ปี    | 175        | 43.8   |
| 19 - 22 ปี    | 126        | 31.5   |
| มากกว่า 22 ปี | 12         | 3.0    |
| รวม           | 400        | 100.0  |

### การศึกษา

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับระดับปวช. จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 25.5 รองลงมา คือ การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 23.7 การศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 88 คน

คิดเป็นร้อยละ 22.0 การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 15.3 และ การศึกษาระดับปวส. จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 (ตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

| ระดับการศึกษา     | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-------------------|------------|--------|
| มัธยมศึกษาตอนต้น  | 61         | 15.3   |
| มัธยมศึกษาตอนปลาย | 95         | 23.7   |
| ปวช.              | 102        | 25.5   |
| ปวส.              | 54         | 13.5   |
| ปริญญาตรี         | 88         | 22.0   |
| รวม               | 400        | 100.0  |

#### รายได้

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้เฉลี่ย พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมีรายได้เฉลี่ย 4,001 – 5,000 บาท จำนวน 159 คน คิดเป็นร้อยละ 39.8 รองลงมา คือ รายได้เฉลี่ย 3,001- 4,000 บาท จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28.0 รายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 3,000 บาท จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 12.7 รายได้เฉลี่ย 5,001 - 6,000 บาท จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 10.7 รายได้เฉลี่ย 6,001 - 7,000 บาท จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 และรายได้เฉลี่ยมากกว่า 7,000 บาท จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 (ตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้

| รายได้เฉลี่ย      | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-------------------|------------|--------|
| ต่ำกว่า 3,000 บาท | 51         | 12.7   |
| 3,001-4,000 บาท   | 112        | 28.0   |
| 4,001-5,000 บาท   | 159        | 39.8   |
| 5,001-6,000 บาท   | 43         | 10.7   |
| 6,001-7,000 บาท   | 26         | 6.5    |
| มากกว่า 7,000 บาท | 9          | 2.3    |
| รวม               | 400        | 100.0  |

### รายได้เฉลี่ยของบิดา - มารดา

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้เฉลี่ยของบิดา-มารดา พบว่าส่วนใหญ่ในกลุ่มตัวอย่างมีรายได้เฉลี่ยของบิดา - มารดา หรือครอบครัวคือรายได้เฉลี่ย 40,001 - 50,000 บาท จำนวน 157 คน คิดเป็น ร้อยละ 39.3 รองลงมา คือ มีรายได้เฉลี่ย 50,001- 60,000 บาท จำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 31.5 รายได้เฉลี่ยมากกว่า 60,000 บาท จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 20.7 และรายได้เฉลี่ย 30,001 - 40,000 บาท จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้เฉลี่ยของบิดา-มารดา

| รายได้เฉลี่ย       | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------|------------|--------|
| 30,001-40,000 บาท  | 34         | 8.5    |
| 40,001-50,000 บาท  | 157        | 39.3   |
| 50,001-60,000 บาท  | 126        | 31.5   |
| มากกว่า 60,000 บาท | 83         | 20.7   |
| รวม                | 400        | 100.0  |

### การเรียนคอมพิวเตอร์ในสถานศึกษา

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการเรียนคอมพิวเตอร์ในสถานศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เคยเรียนคอมพิวเตอร์ จำนวน 387 คน คิดเป็นร้อยละ 96.7 และไม่เคยเรียนคอมพิวเตอร์ในสถานศึกษา จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3 (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เคยเรียนคอมพิวเตอร์ในสถานศึกษา

| การเรียนคอมพิวเตอร์ในสถานศึกษา | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------------------|------------|--------|
| เคยเรียน                       | 387        | 96.7   |
| ไม่เคยเรียน                    | 13         | 3.3    |
| รวม                            | 400        | 100.0  |

#### 4.1.2 พฤติกรรมการใช้คอมพิวเตอร์และความต้องการใช้บริการในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

ในส่วนนี้ศึกษาเพื่อทราบข้อมูลความต้องการของนักเรียน นักศึกษา ในการรับบริการด้านต่าง ๆ ซึ่งได้ผลการศึกษาดังนี้

### ปริมาณการใช้คอมพิวเตอร์ใน 1 สัปดาห์

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปริมาณการใช้คอมพิวเตอร์ใน 1 สัปดาห์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีปริมาณการใช้คอมพิวเตอร์มากกว่า 7 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จำนวน 289 คน คิดเป็นร้อยละ 72.3 รองลงมา คือ มีปริมาณการใช้งานสัปดาห์ละ 5 – 7 ชั่วโมง จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 22.5 และปริมาณการใช้งานสัปดาห์ละ 1 – 4 ชั่วโมง จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.2 (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามปริมาณการใช้คอมพิวเตอร์ใน 1 สัปดาห์

| ปริมาณการใช้คอมพิวเตอร์ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-------------------------|------------|--------|
| 1 – 4 ชั่วโมง           | 21         | 5.2    |
| 5 – 7 ชั่วโมง           | 90         | 22.5   |
| มากกว่า 7 ชั่วโมง       | 289        | 72.3   |
| รวม                     | 400        | 100.0  |

### จุดประสงค์การใช้งานคอมพิวเตอร์

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจุดประสงค์การใช้งานคอมพิวเตอร์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการใช้คอมพิวเตอร์ในการพิมพ์งานทำรายงาน จำนวน 306 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 รองลงมา คือ มีการใช้เล่นอินเทอร์เน็ต / Chat จำนวน 287 คน คิดเป็นร้อยละ 25.8 และน้อยที่สุดเขียนโปรแกรมจำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 10.4 (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจุดประสงค์การใช้งานคอมพิวเตอร์

| จุดประสงค์การใช้คอมพิวเตอร์ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-----------------------------|------------|--------|
| พิมพ์งาน ทำรายงาน           | 306        | 27.5   |
| เล่นอินเทอร์เน็ต/Chat       | 287        | 25.8   |
| เล่นเกมส์                   | 214        | 19.3   |
| ดูหนังฟังเพลง               | 189        | 17.0   |
| เขียนโปรแกรม                | 115        | 10.4   |
| รวม                         | 1,111      | 100.0  |

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 400 คน

### การเรียนคอมพิวเตอร์เพื่อนำไปใช้ประโยชน์

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการนำไปใช้ประโยชน์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความต้องการเรียนคอมพิวเตอร์เพื่อนำไปใช้เสริมความรู้ที่ได้จากสถานศึกษา จำนวน 193 คน คิดเป็นร้อยละ 48.2 รองลงมา คือ เพื่อนำไปประกอบอาชีพ จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 29.3 สำหรับการเรียนเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ด้านอื่น ๆ ได้แก่ เพื่อพัฒนาตนเอง จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 เพื่อสอบแข่งขัน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 (ตารางที่ 4.10)

ตารางที่ 4.10 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเรียนคอมพิวเตอร์เพื่อนำไปใช้ประโยชน์

| การนำไปใช้ประโยชน์             | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------------------|------------|--------|
| เสริมความรู้ที่ได้จากสถานศึกษา | 193        | 48.2   |
| นำไปประกอบอาชีพ                | 117        | 29.3   |
| ความสนใจส่วนตัว                | 78         | 19.5   |
| พัฒนาตนเอง                     | 10         | 2.5    |
| สอบแข่งขัน                     | 2          | 0.5    |
| รวม                            | 400        | 100.0  |

### ช่วงวันในการจัดรอบเรียน

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับวันในการจัดรอบวันเรียน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการเรียนทุกวันจันทร์ – ศุกร์ จำนวน 157 คน คิดเป็นร้อยละ 39.2 รองลงมา คือ ต้องการเรียนเฉพาะวันเสาร์ – อาทิตย์ จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5 สำหรับกลุ่มที่ต้องการเรียนในวันอื่น ๆ ได้แก่ ต้องการเรียนวันพุธ – วันศุกร์ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 หรือเรียนเฉพาะทุกวันจันทร์ถึงวันอาทิตย์ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 (ตารางที่ 4.11)

### ช่วงเวลาในการจัดรอบเรียน

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับวันในการจัดช่วงเวลาเรียน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการเรียนในช่วงเวลา 09.00 – 12.00 น. จำนวน 134 คน คิดเป็นร้อยละ 33.5 รองลงมา คือ กลุ่มที่ต้องการเรียนช่วงเวลา 13.00 – 15.00 น. จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5 กลุ่มที่ต้องการเรียนช่วงเวลา 19.00 – 21.00 น. จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 และกลุ่มที่ต้องการเรียนช่วงเวลา 16.30 – 18.00 น. จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 (ตารางที่ 4.12)

ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับวันในการจัดรอบเรียน

| วันในการจัดรอบเรียน                | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------------------------------------|------------|--------|
| เรียนทุกวันจันทร์ - ศุกร์          | 157        | 39.2   |
| เรียนเฉพาะวันเสาร์ - อาทิตย์       | 98         | 24.5   |
| เรียนเฉพาะวันเสาร์ หรือ วันอาทิตย์ | 75         | 18.8   |
| เรียนเฉพาะวันจันทร์ พุธ ศุกร์      | 33         | 8.3    |
| เรียนเฉพาะศุกร์ เสาร์ อาทิตย์      | 18         | 4.5    |
| เรียนเฉพาะวันอังคาร - พฤหัสบดี     | 10         | 2.5    |
| เรียนเฉพาะวันพุธ - ศุกร์           | 7          | 1.7    |
| วันจันทร์ - วันอาทิตย์             | 2          | 0.5    |
| รวม                                | 400        | 100.0  |

ตารางที่ 4.12 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับช่วงเวลาในการจัดรอบเรียน

| ช่วงเวลาในการจัดรอบเรียน | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------------|------------|--------|
| เวลา 08.00 – 12.00 น.    | 27         | 6.8    |
| เวลา 09.00 – 12.00 น.    | 134        | 33.5   |
| เวลา 10.00 – 12.00 น.    | 22         | 5.5    |
| เวลา 13.00 – 15.00 น.    | 98         | 24.5   |
| เวลา 13.00 – 17.00 น.    | 15         | 3.7    |
| เวลา 15.00 – 18.00 น.    | 42         | 10.5   |
| เวลา 16.30 – 18.00 น.    | 6          | 1.5    |
| เวลา 17.00 – 18.00 น.    | 13         | 3.3    |
| เวลา 18.00 – 21.00 น.    | 31         | 7.7    |
| เวลา 19.00 – 21.00 น.    | 12         | 3.0    |
| รวม                      | 400        | 100.0  |

### ระยะเวลาเรียนในแต่ละวัน

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับระยะเวลาในการเรียนแต่ละวัน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการมีระยะเวลาการเรียนวันละ 3 ชั่วโมง จำนวน 205 คน คิดเป็นร้อยละ 51.2 รองลงมา คือ ต้องการมีระยะเวลาการเรียนวันละ 2 ชั่วโมง จำนวน 134 คน คิดเป็นร้อยละ 33.5 สำหรับกลุ่มที่ต้องการระยะเวลาเรียนวันละ 1 ชั่วโมง 30 นาที จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 (ตารางที่ 4.13)

ตารางที่ 4.13 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับระยะเวลาในการเรียนแต่ละวัน

| ระยะเวลาในการเรียนแต่ละวัน | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|----------------------------|------------|--------|
| 1 ชั่วโมง                  | 13         | 3.3    |
| 1.5 ชั่วโมง                | 6          | 1.5    |
| 2 ชั่วโมง                  | 134        | 33.5   |
| 3 ชั่วโมง                  | 205        | 51.2   |
| 4 ชั่วโมง                  | 42         | 10.5   |
| รวม                        | 400        | 100.0  |

### จำนวนชั่วโมงเรียนต่อรายวิชา

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวนชั่วโมงเรียนต่อรายวิชา พบว่าส่วนใหญ่ต้องการจำนวนชั่วโมงเรียนต่อรายวิชาเท่ากับ 21 – 30 ชั่วโมง จำนวน 176 คน คิดเป็นร้อยละ 44.1 รองลงมา คือ ต้องการมีระยะเวลา 10–20 ชั่วโมง จำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 28.4 สำหรับกลุ่มที่ต้องการจำนวนชั่วโมง 51 – 60 ชั่วโมง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 สำหรับกลุ่มที่ต้องการจำนวนชั่วโมงอื่น ๆ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3 (ตารางที่ 4.14)

### จำนวนนักเรียนในห้องเรียน

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับนักเรียนในห้องเรียน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการมีจำนวนนักเรียนในห้องเรียนไม่เกิน 10 คน จำนวน 322 คน คิดเป็นร้อยละ 80.5 รองลงมา คือ ต้องการมีจำนวนนักเรียนในห้องเรียน 11 – 15 คน จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 13.8 และสำหรับกลุ่มที่ต้องการจำนวนนักเรียนในห้องเรียน 21 – 25 คน จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.1 (ตารางที่ 4.15)

ตารางที่ 4.14 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เกี่ยวกับจำนวนชั่วโมงต่อรายวิชา

| จำนวนชั่วโมงเรียนต่อรายวิชา | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-----------------------------|------------|--------|
| 10 – 20 ชั่วโมง             | 114        | 28.4   |
| 21 – 30 ชั่วโมง             | 176        | 44.1   |
| 31 – 40 ชั่วโมง             | 64         | 15.9   |
| 41 – 50 ชั่วโมง             | 33         | 8.3    |
| 51 – 60 ชั่วโมง             | 8          | 2.0    |
| อื่น ๆ                      | 5          | 1.3    |
| รวม                         | 400        | 100.0  |

หมายเหตุ: อื่น ๆ คือ จำนวนชั่วโมงขึ้นกับความยากง่ายของแต่ละวิชา และจำนวนเนื้อหาของแต่ละรายวิชา

ตารางที่ 4.15 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับจำนวนนักเรียนในห้องเรียน

| จำนวนนักเรียนในห้องเรียน | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------------|------------|--------|
| ไม่เกิน 10 คน            | 322        | 80.5   |
| 11 – 15 คน               | 56         | 13.8   |
| 16 – 20 คน               | 13         | 3.6    |
| 21 – 25 คน               | 9          | 2.1    |
| รวม                      | 400        | 100.0  |

#### หลักสูตรคอมพิวเตอร์ที่น่าสนใจ

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับหลักสูตรที่น่าสนใจ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความสนใจหลักสูตร Photoshop จำนวน 285 คน คิดเป็นร้อยละ 71.0 รองลงมา คือ หลักสูตร Flash จำนวน 263 คน คิดเป็นร้อยละ 65.8 และสำหรับกลุ่มที่ต้องการเรียนในหลักสูตรอื่น ๆ เช่น SAP, Outlook, ASP.Net, J2ME, ซ่อมคอมพิวเตอร์ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8 (ตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.16 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่สนใจในหลักสูตรคอมพิวเตอร์

| หลักสูตรคอมพิวเตอร์                       | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---|------------|--------|
| Photoshop                                 | 285        | 11.3   |
| Flash                                     | 263        | 10.4   |
| Illustrator                               | 211        | 8.4    |
| Dreamwaver                                | 194        | 7.7    |
| MAYA                                      | 186        | 7.3    |
| Auto CAD                                  | 181        | 7.2    |
| C#/C++                                    | 178        | 7.1    |
| 3D MAX                                    | 163        | 6.4    |
| PHP                                       | 129        | 5.1    |
| Visual Basic                              | 126        | 4.9    |
| JAVA                                      | 104        | 4.1    |
| Delphi                                    | 95         | 3.7    |
| ASP                                       | 87         | 3.5    |
| Microsoft Office                          | 84         | 3.3    |
| การประกอบและอัปเกรด PC                    | 83         | 3.3    |
| Network Security for System Administrator | 42         | 1.7    |
| Database Design                           | 35         | 1.4    |
| Animation                                 | 19         | 0.7    |
| Graphic Design                            | 18         | 0.7    |
| Oracle                                    | 12         | 0.5    |
| Pagemaker                                 | 11         | 0.5    |
| Linux                                     | 8          | 0.4    |
| อื่น ๆ                                    | 7          | 0.3    |
| รวม                                       | 2,521      | 100.0  |

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ SAP Outlook Express ASP.Net J2ME VB.Net และ ซ่อมคอมพิวเตอร์  
ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 400 คน

### อัตราค่าเรียนคอมพิวเตอร์ที่เหมาะสม

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับอัตราค่าเล่าเรียนคอมพิวเตอร์ที่เหมาะสมโดยเฉลี่ยต่อ 1 รายวิชา พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการอัตราค่าเล่าเรียน คือ รายวิชาละ 2,500 – 2,999 บาท จำนวน 198 คน คิดเป็นร้อยละ 49.5 รองลงมา คือ ต้องการอัตราค่าเล่าเรียนรายวิชาละ 2,000 – 2,499 บาท จำนวน 174 คน คิดเป็นร้อยละ 43.5 และสำหรับกลุ่มที่ต้องการอัตราค่าเล่าเรียนรายวิชาละ 3,000 – 3,499 บาทจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 7.0 (ตารางที่ 4.17)

### สถานที่ตั้งโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่ตั้งของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการให้โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ตั้งอยู่ใกล้สถานศึกษา จำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมา คือ ต้องการให้ใกล้ที่พักอาศัย จำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3 และสำหรับกลุ่มที่ต้องการให้อยู่ใกล้ที่ทำงาน จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 (ตารางที่ 4.18)

ตารางที่ 4.17 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับอัตราค่าเล่าเรียนคอมพิวเตอร์ที่เหมาะสมโดยเฉลี่ยต่อ 1 รายวิชา

| อัตราค่าเล่าเรียนที่เหมาะสม | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-----------------------------|------------|--------|
| 2,000 – 2,499 บาท           | 174        | 43.5   |
| 2,500 – 2,999 บาท           | 198        | 49.5   |
| 3,000 – 3,499 บาท           | 28         | 7.0    |
| รวม                         | 400        | 100.0  |

ตารางที่ 4.18 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่ตั้งโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

| สถานที่ตั้งโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-----------------------------------|------------|--------|
| ใกล้สถานศึกษา                     | 156        | 39.0   |
| ใกล้ที่พักอาศัย                   | 93         | 23.3   |
| อยู่ในห้างสรรพสินค้า              | 86         | 21.4   |
| อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า            | 53         | 13.3   |
| อยู่ใกล้ที่ทำงาน                  | 12         | 3.0    |
| รวม                               | 400        | 100.0  |

### บริการเสริมในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับบริการเสริมในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการให้โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์มีบริการอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ จำนวน 347 คน คิดเป็นร้อยละ 86.75 รองลงมา คือ ต้องการให้มีร้านเกมส์ จำนวน 271 คน คิดเป็นร้อยละ 67.8 และสำหรับกลุ่มที่ต้องการให้จำหน่ายคอมพิวเตอร์ จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 16.3 (ตารางที่ 4.19)

ตารางที่ 4.19 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการบริการเสริมในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

| บริการเสริมในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-------------------------------------|------------|--------|
| อินเทอร์เน็ตคาเฟ่                   | 347        | 34.7   |
| ร้านเกมส์                           | 271        | 27.1   |
| ร้านหนังสือ                         | 139        | 13.9   |
| ร้านกาแฟ                            | 106        | 10.5   |
| ซ่อมคอมพิวเตอร์                     | 73         | 7.3    |
| จำหน่ายคอมพิวเตอร์                  | 65         | 6.5    |
| รวม                                 | 1,001      | 100.0  |

หมายเหตุ : ตอบ ได้มากกว่า 1 คำตอบ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 400 คน

### รายการส่งเสริมการขาย

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรายการส่งเสริมการขายในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการให้โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์มีรายการส่งเสริมการขายโดยการแจกคู่มือสมนาคุณ จำนวน 268 คน คิดเป็นร้อยละ 67.0 รองลงมา คือ ต้องการให้มีส่วนลดราคาในการเรียนครั้งต่อไป จำนวน 241 คน คิดเป็นร้อยละ 60.3 และสำหรับกลุ่มที่ต้องการให้มีการจัดประกวดผลงานด้านคอมพิวเตอร์ จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 20.2 (ตารางที่ 4.20)

### บริการเสริม

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับบริการเสริมในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ พบว่าส่วนใหญ่ต้องการให้โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์มีบริการเสริมโดยบัตรนักเรียนใช้รับส่วนลดตามร้านค้าต่าง ๆ ได้ จำนวน 357 คน คิดเป็นร้อยละ 89.3 รองลงมา คือ ต้องการให้มีบริการใช้อินเทอร์เน็ตนอกเวลาเรียน จำนวน 243 คน คิดเป็นร้อยละ 60.2 และสำหรับกลุ่มที่ต้องการให้มีการสมัครเรียนผ่านทางอินเทอร์เน็ต จำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 28.3 (ตารางที่ 4.21)

ตารางที่ 4.20 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับรายการส่งเสริมการขาย

| รายการส่งเสริมการขาย             | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|----------------------------------|------------|--------|
| แจกคู่มือสมนาคุณ                 | 268        | 22.5   |
| ส่วนลดราคาในการเรียนครั้งต่อไป   | 241        | 20.4   |
| คู่มือชิงรางวัล                  | 194        | 16.3   |
| แพคเกจหลักสูตรที่เปิดสอน         | 155        | 13.0   |
| การสะสมคะแนนเพื่อรับของรางวัล    | 137        | 11.5   |
| การจัดกิจกรรมนอกสถานที่          | 112        | 9.5    |
| การจัดประกวดผลงานด้านคอมพิวเตอร์ | 81         | 6.8    |
| รวม                              | 1,188      | 100.0  |

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 400 คน

ตารางที่ 4.21 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเกี่ยวกับบริการเสริม

| บริการเสริม                              | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--|------------|--------|
| บัตรนักเรียนใช้รับส่วนลดตามร้านค้าต่าง ๆ | 357        | 25.5   |
| บริการใช้อินเทอร์เน็ตนอกเวลาเรียน        | 243        | 17.3   |
| ได้รับส่วนลดในการสมัครครั้งต่อไป         | 214        | 15.3   |
| การซื้อคอมพิวเตอร์ราคาถูก                | 175        | 12.5   |
| บริการใช้คอมพิวเตอร์นอกเวลาเรียน         | 162        | 11.6   |
| บริการส่งข่าวสารถึงบ้าน                  | 137        | 9.7    |
| การสมัครเรียนผ่านทางอินเทอร์เน็ต         | 113        | 8.1    |
| รวม                                      | 1,401      | 100.0  |

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 400 คน

## 4.2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์ และภาษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

การวิเคราะห์ด้านการเงินจะวิเคราะห์จากข้อมูลต่าง ๆ เป็นการประเมินรายได้ และค่าใช้จ่ายของธุรกิจ เพื่อนำมาวิเคราะห์ ประเมินกระแสเงินสดตลอดโครงการ และการคำนวณผลตอบแทนจากการดำเนินงาน โดยวิธีการคำนวณหาจุดคุ้มทุน การคำนวณระยะเวลาคืนทุน และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เพื่อวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน ตลอดจนการวิเคราะห์ความอ่อนไหว สำหรับการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี โดยการลงทุนมีข้อสมมติฐานเบื้องต้นในการวิเคราะห์ดังนี้

### สมมติฐานสำหรับการวิเคราะห์

1. อายุโครงการ 5 ปี โดยไม่มีการลงทุนเพิ่มในระหว่างโครงการ
2. ใช้เงินทุนส่วนของเจ้าของในการลงทุนเบื้องต้นทั้งหมด
3. รายรับและรายจ่ายทั้งหมดเป็นเงินสด ไม่มีการชำระเป็นงวด
4. การคิดค่าเสื่อมราคาเป็นแบบเส้นตรง 5 ปี ไม่มีมูลค่าซาก
5. อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการจากการลงทุนร้อยละ 15
6. คิดจำนวนผู้ให้บริการจากอัตราส่วนจำนวนประชากรอายุ 15 - 25 ปี ที่ต้องการพัฒนาขีดความสามารถด้านคอมพิวเตอร์ (ตารางที่ 1.2) ต่อจำนวนประชากรทั้งหมดจะได้อัตราส่วนผู้ที่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์เท่ากับ  $(2,570 \times 100) / 45,889 = 5.6$  หรือประมาณร้อยละ 5

### 4.2.1 การประเมินกระแสเงินสด

การประเมินกระแสเงินสด จะใช้ข้อมูลต่าง ๆ ในการประมาณการ งบประมาณในการลงทุนเบื้องต้น ประมาณการรายได้จากยอดผู้ให้บริการ ประมาณการต้นทุนบริการและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน วิเคราะห์กำไร(ขาดทุน)สุทธิตลอดโครงการ และวิเคราะห์กระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ เพื่อนำค่าที่ได้มาใช้ในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนต่อไป

#### 1. งบประมาณในการลงทุนเบื้องต้น

ค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนในเบื้องต้นของโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 รายละเอียดค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนในเบื้องต้น

| ลำดับ | รายการ                    | จำนวน | ต่อหน่วย | รวม       | หมายเหตุ    |
|-------|---------------------------|-------|----------|-----------|-------------|
| 1     | เงินประกันล่วงหน้า        | 3     | 18,000   | 54,000    | หน่วย เดือน |
| 2     | ค่าธรรมเนียมแรกเข้า       | -     | -        | 500,000   |             |
| 3     | ค่าตกแต่งร้าน             | -     | -        | 1,000,000 |             |
| 4     | เงินลงทุนอุปกรณ์          | -     | -        | 900,000   |             |
| 5     | ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด       | -     | -        | 280,000   |             |
| 6     | ค่าจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท | -     | -        | 20,000    |             |
| 7     | เงินลงทุนหมุนเวียน        | -     | -        | 100,000   |             |
| 8     | เงินค่าคำประกันโครงการ    | -     | -        | 500,000   |             |
|       | รวม                       |       |          | 3,354,000 |             |

ที่มา : ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย. 2549

2. ประมาณการรายได้จากยอดผู้ใช้บริการ

ประมาณการรายได้จากยอดผู้ใช้บริการ โดยมีลำดับขั้นคอนดิงต่อไปนี้

2.1 หาสัดส่วนร้อยละของจำนวนนักเรียน และนักศึกษาที่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี (ตารางที่ 4.1)

2.2 ประมาณการนักเรียนและนักศึกษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ทำการประมาณว่า จากอัตราส่วนนักเรียนและนักศึกษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี จำนวน 45,889 คน (สำนักงานศึกษาธิการ จังหวัดอุดรธานี. 2550) ซึ่งเป็นจำนวนคนต่อปีที่สามารถเข้าเรียนคอมพิวเตอร์กับโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ โดยนำร้อยละของนักเรียนนักศึกษที่สนใจเรียนจากตารางที่ 4.1 มาคูณ 45,889 คน ได้จำนวนผู้ที่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์เท่ากับ  $(45,889 \times 62.3) / 100 = 28,588$  คน

2.3 คำนวณรายได้จากผู้ให้บริการจากสมมติฐานสำหรับการวิเคราะห์ โดยคิดจำนวนผู้ใช้บริการร้อยละ 5 จากอัตราส่วนจำนวนผู้ที่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์  $= (28,588 \times 5) / 100 = 1,429$  คน

เมื่อได้ยอดผู้ใช้บริการแล้วจะได้รายได้จากผู้ให้บริการ โดยราคาต่อหลักสูตรที่ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จ่ายมากที่สุดที่ราคา 2,500 – 2,999 บาท (ตารางที่ 4.17) จึงใช้ราคาที่ต่ำสุด 2,500 บาท

ดังนั้นเมื่อกำหนดรายได้ต่อปี  $= 1,429 \times 2,500 = 3,572,500$  บาทต่อปี

ตารางที่ 4.23 ตารางประมาณการรายได้ตลอดโครงการ

| ปีที่ดำเนินโครงการ | จำนวนผู้ให้บริการ | ราคาต่อหลักสูตร | รายได้ต่อปี |
|--------------------|-------------------|-----------------|-------------|
| ปีที่ 1            | 1,429             | 2,500           | 3,572,500   |
| ปีที่ 2            | 1,457             | 2,500           | 3,642,500   |
| ปีที่ 3            | 1,486             | 2,500           | 3,715,000   |
| ปีที่ 4            | 1,515             | 2,500           | 3,787,500   |
| ปีที่ 5            | 1,545             | 2,500           | 3,862,500   |

หมายเหตุ : จำนวนของผู้ให้บริการที่คาดว่าจะเพิ่มร้อยละ 2 ต่อปี จากจำนวนของประชากรที่ใช้คอมพิวเตอร์เพิ่มขึ้นต่อปี

3. ประมาณการต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ ค่าเสื่อมราคา และภาษีเงินได้

3.1 ประมาณการต้นทุนผันแปร (อัมรา เมธีนุสรณ์. 2551) ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 4.24)

- 3.1.1 ค่าอุปกรณ์การเรียนการสอน ร้อยละ 8 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี
- 3.1.2 ค่าน้ำค่าไฟร้อยละ 5 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี
- 3.1.3 ค่าโทรศัพท์ ร้อยละ 1 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี
- 3.1.4 ค่าซ่อมบำรุง ร้อยละ 10 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี
- 3.1.5 ค่า ADV Fee ร้อยละ 2.5 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี
- 3.1.6 ค่า Royalty Fee ร้อยละ 5 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี

ตารางที่ 4.24 ตารางประมาณการต้นทุนผันแปรตลอดโครงการ

| รายการ                   | ปีที่ 1   | ปีที่ 2   | ปีที่ 3   | ปีที่ 4   | ปีที่ 5   |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ต้นทุนผันแปร             |           |           |           |           |           |
| ค่าอุปกรณ์การเรียนการสอน | 285,800   | 291,400   | 297,200   | 303,000   | 309,000   |
| ค่าน้ำค่าไฟ              | 178,625   | 182,125   | 185,750   | 189,375   | 193,125   |
| ค่าโทรศัพท์              | 35,725    | 36,425    | 37,150    | 37,875    | 38,625    |
| ค่าซ่อมบำรุง             | 357,250   | 364,250   | 371,500   | 378,750   | 386,250   |
| ค่า ADV Fee              | 89,313    | 91,063    | 92,875    | 94,688    | 96,563    |
| ค่า Royalty Fee          | 178,625   | 182,125   | 185,750   | 189,375   | 193,125   |
| รวม                      | 1,125,338 | 1,147,388 | 1,170,225 | 1,193,063 | 1,216,688 |

### 3.2 ประมาณการต้นทุนคงที่ประกอบด้วย (ตารางที่ 4.25)

3.2.1 ค่าเช่าสถานที่ประมาณ 18,000 บาท / เดือน (จากการสัมผัสนิติคุณวิศวกรรมสัญญา เจ้าของอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 316/1-2 ถนนศรีสุข ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองจังหวัดอุดรธานี)

#### 3.2.2 ค่าแรงพนักงาน (ประเวศน์ มหารัตน์กุล. 2551)

- ก. ผู้จัดการ/ครูใหญ่(เจ้าของ) 18,000 บาท / เดือน / คน
- ข. อาจารย์สอนคอมพิวเตอร์ 10,000 บาท / เดือน / คน (3 คน)
- ค. เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ 7,500 บาท / เดือน / คน (2 คน)
- ง. เจ้าหน้าที่ธุรการและงานทะเบียน 6,500 บาท / เดือน / คน
- จ. แม่บ้าน 5,000 บาท / เดือน / คน

ตารางที่ 4.25 ตารางประมาณการต้นทุนคงที่ตลอดโครงการ

| รายการ         | ปีที่ 1   | ปีที่ 2   | ปีที่ 3   | ปีที่ 4   | ปีที่ 5   |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ต้นทุนคงที่    |           |           |           |           |           |
| ค่าเช่าสถานที่ | 216,000   | 216,000   | 216,000   | 216,000   | 216,000   |
| ค่าแรงพนักงาน  | 894,000   | 938,700   | 985,635   | 1,034,917 | 1,086,663 |
| รวม            | 1,110,000 | 1,154,700 | 1,201,635 | 1,250,917 | 1,302,663 |

### 3.3 ค่าเสื่อมราคา

จากข้อมูลเงินลงทุนเบื้องต้น สามารถคำนวณค่าเสื่อมราคาได้ดังนี้ (ตารางที่ 4.26)

ตารางที่ 4.26 ตารางคำนวณค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายปันส่วน

| รายการ              | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ค่าเสื่อมราคา       |         |         |         |         |         |
| ค่าธรรมเนียมแรกเข้า | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 |
| ค่าตกแต่งร้าน       | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 |
| ค่าอุปกรณ์          | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 |
| รวม                 | 480,000 | 480,000 | 480,000 | 480,000 | 480,000 |

ที่มา : จากการคำนวณตามสมมติฐานสำหรับการวิเคราะห์

## 3.4 ประมาณการภาษีเงินได้นิติบุคคล

จากข้อมูลต่าง ๆ กำหนดภาษีเงินได้นิติบุคคล (ตารางที่ 4.27)

ตารางที่ 4.27 ตารางคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล

| รายการ                 | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| รายได้สุทธิก่อนหักภาษี | 557,163 | 860,413 | 863,140 | 863,521 | 863,150 |
| รายได้ที่ต้องคำนวณภาษี | 407,163 | 710,413 | 713,140 | 713,521 | 713,150 |
| ภาษีเงินได้ที่ต้องชำระ | 61,074  | 106,562 | 106,971 | 107,028 | 106,972 |

หมายเหตุ : อัตราภาษีเงินได้สำหรับนิติบุคคลปีภาษีเงินได้ พ.ศ. 2551

- ก. กำไรสุทธิไม่เกิน 150,000 บาท ยกเว้น
- ข. กำไรสุทธิเกิน 150,000 บาท แต่ไม่เกิน 1,000,000 บาท ร้อยละ 15
- ค. กำไรสุทธิเกิน 1,000,000 บาท แต่ไม่เกิน 3,000,000 บาท ร้อยละ 25
- ง. กำไรสุทธิเกิน 3,000,000 บาท ร้อยละ 30

## 4. วิเคราะห์กำไร(ขาดทุน)สุทธิตลอดโครงการ

จากข้อมูลต่าง ๆ ประมาณการกำไร(ขาดทุน)สุทธิตลอดโครงการ (ตารางที่ 4.28)

ตารางที่ 4.28 ตารางประมาณการกำไร (ขาดทุน) สุทธิตลอดโครงการ

| รายการ                              | ปีที่ 1     | ปีที่ 2     | ปีที่ 3     | ปีที่ 4     | ปีที่ 5     |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| รายได้จากผู้ให้บริการ <sup>1/</sup> | 3,572,500   | 3,642,500   | 3,715,000   | 3,787,500   | 3,862,500   |
| ต้นทุนผันแปร <sup>2/</sup>          | (1,125,338) | (1,147,388) | (1,170,225) | (1,193,063) | (1,216,688) |
| ต้นทุนคงที่ <sup>3/</sup>           | (1,110,000) | (1,154,700) | (1,201,635) | (1,250,917) | (1,302,663) |
| ค่าเสื่อมราคา <sup>4/</sup>         | (480,000)   | (480,000)   | (480,000)   | (480,000)   | (480,000)   |
| ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด                 | (280,000)   |             |             |             |             |
| ค่าจดทะเบียนตั้งบริษัท              | (20,000)    |             |             |             |             |
| กำไรสุทธิก่อนหักภาษี                | 557,162     | 860,412     | 863,140     | 863,520     | 863,149     |
| ภาษีเงินได้ <sup>5/</sup>           | (61,074)    | (106,562)   | (106,971)   | (107,028)   | (106,972)   |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ                   | 496,088     | 753,850     | 756,169     | 756,492     | 756,177     |

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้จากผู้ให้บริการ จากตารางที่ 4.23<sup>2/</sup> ต้นทุนผันแปร จากตารางที่ 4.24<sup>3/</sup> ต้นทุนคงที่ จากตารางที่ 4.25<sup>4/</sup> ค่าเสื่อมราคา จากตารางที่ 4.26<sup>5/</sup> ภาษีเงินได้ จากตารางที่ 4.27

5. วิเคราะห์กระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ

จากข้อมูลต่าง ๆ สามารถคำนวณกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ (ตารางที่ 4.29)

| รายการ                     | ปีที่ 0     | ปีที่ 1     | ปีที่ 2     | ปีที่ 3     | ปีที่ 4     | ปีที่ 5     |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| เงินลงทุนเริ่มต้น          | (3,354,000) |             |             |             |             |             |
| กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน |             |             |             |             |             |             |
| ยอดขายรับ                  |             | 3,572,500   | 3,642,500   | 3,715,000   | 3,787,500   | 3,862,500   |
| ต้นทุนผันแปร               |             | (1,125,338) | (1,147,388) | (1,170,225) | (1,193,063) | (1,216,688) |
| ต้นทุนคงที่                |             | (1,110,000) | (1,154,700) | (1,201,635) | (1,250,917) | (1,302,663) |
| กำไรสุทธิก่อนหักภาษี       |             | 1,337,162   | 1,340,412   | 1,343,140   | 1,343,520   | 1,343,149   |
| ภาษีเงินได้นิติบุคคล       |             | (61,074)    | (106,562)   | (106,971)   | (107,028)   | (106,972)   |
| กำไรสุทธิหลังหักภาษี       |             | 1,276,088   | 1,233,850   | 1,236,169   | 1,236,492   | 1,236,177   |
| เงินทุนหมุนเวียน           |             |             |             |             |             | 100,000     |
| รับคืนเงินประกันล่วงหน้า   |             |             |             |             |             | 54,000      |
| รับคืนค่าตอบแทนโครงการ     |             |             |             |             |             | 500,000     |
| กระแสเงินสดสุทธิ           | (3,354,000) | 1,276,088   | 1,233,850   | 1,236,169   | 1,236,492   | 1,890,177   |

## 4.22 การประเมินโครงการ

### 1. การคำนวณหาจุดคุ้มทุน (Break Even Point Analysis)

$$\begin{aligned} \text{Break - Even Point (BEP)} &= \frac{\text{ต้นทุนคงที่} + \text{ค่าเสื่อมราคา}}{\text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุนผันแปร}} \\ &= \frac{1,110,000 + 480,000}{2,500 - 788} \\ &= 929 \text{ คน} \end{aligned}$$

### 2. การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

จากข้อมูลต่าง ๆ นำมาหาระยะเวลาคืนทุน ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.30 ตารางกระแสเงินสดจากการคำนวณจากตารางที่ 4.29

| รายการ               | ปีที่ 1   | ปีที่ 2   | ปีที่ 3   | ปีที่ 4   | ปีที่ 5   |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| กระแสเงินสดสุทธิ     | 1,276,088 | 1,233,850 | 1,236,169 | 1,236,492 | 1,890,177 |
| กระแสเงินสดสุทธิสะสม | 1,276,088 | 2,509,938 | 3,746,107 | 4,982,599 | 6,872,776 |

$$\begin{aligned} \text{จะได้รายได้เฉลี่ยต่อเดือน} &= 3,746,107 / 36 \\ &= 104,059 \text{ บาทต่อเดือน} \\ \text{จากเงินลงทุนจำนวน} &= 3,354,000 \text{ บาท} \\ \text{เพราะฉะนั้นระยะเวลาคืนทุน} &= 3,354,000 / 104,459 \\ &= 32.19 \text{ เดือน} \\ \text{หรือเท่ากับ} &= 2 \text{ ปี } 8 \text{ เดือน} \end{aligned}$$

### 3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

|        |                  |   |                                  |
|--------|------------------|---|----------------------------------|
| โดยที่ | NPV              | = | มูลค่าปัจจุบันสุทธิ              |
|        | NCF <sub>t</sub> | = | กระแสเงินสดสุทธิ ณ ปีที่ t       |
|        | r                | = | อัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 15 |
|        | I <sub>0</sub>   | = | เงินลงทุนสุทธิ ณ ปีที่ 0         |

$$\begin{aligned}
 NPV &= 1,276,088 (0.8696) + 1,233,850 (0.7561) + 1,236,169 (0.6575) \\
 &+ 1,236,492 (0.5718) + 1,890,177 (0.4972) - (3,354,000) \\
 &= 1,109,686 + 932,915 + 812,782 + 707,026 + 939,796 - 3,354,000 \\
 &= 1,148,205 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

### สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินสามารถสรุปได้ดังนี้

1. จุดคุ้มทุน (Break Even Point) = 929 คน

จุดคุ้มทุน = 929 คน สามารถสรุปได้ว่า ในการดำเนินกิจการ โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี จะต้อง มีผู้ใช้บริการมากกว่า 929 คน ภายในปีแรก ถึงจะสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้โดยที่ไม่ขาดทุน ส่วนในปีถัดไปจะต้องมีผู้ใช้บริการขั้นต่ำที่มากขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปีด้วย เมื่อประมาณการยอดผู้ใช้บริการแล้วนั้นอยู่ที่ 1,429 คน ซึ่งเป็นจำนวนที่มากกว่าจุดคุ้มทุนที่คำนวณได้มาก

2. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) = 2 ปี 8 เดือน

ระยะเวลาคืนทุน = 2 ปี 8 เดือน สามารถสรุปได้ว่า ภายหลังจากการลงทุนเบื้องต้นจำนวน 3,354,000 บาท แล้วนั้นหลังจากการดำเนินกิจการไปแล้ว 2 ปี 8 เดือน ก็จะสามารถได้ผลกำไรคืนกลับมาเท่ากับจำนวนเงินที่ลงทุนเบื้องต้น

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) = 1,148,205 บาท

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ = 1,148,205 บาท สามารถสรุปได้ว่า การดำเนินกิจการนี้ไปแล้ว 5 ปี ผลประโยชน์ในอนาคตคิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่ามากกว่าเงินลงทุน จึงสรุปได้ว่านำลงทุนในการเปิดโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

### 4.2.3 วิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity analysis)

โดยศึกษากรณีที่ขอลดค่าบริการลดร้อยละ 50 จากการประมาณการรายได้จากขอลดค่าบริการในเบื้องต้น จากนั้นจึงทำการคำนวณ หาดจุดคุ้มทุน จำนวนระยะเวลาคืนทุน และ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เพื่อดูถึงผลกระทบจากการที่ไม่ได้ใช้บริการตามที่คาดการณ์เอาไว้

$$\begin{aligned}
 \text{กรณีขอลดค่าบริการลดร้อยละ 50 จะได้ผู้ใช้บริการ} &= 1,429 / 2 \\
 &= 715 \text{ คน} \\
 \text{เมื่อ ได้ขอลดค่าบริการแล้วจะได้รายได้จากผู้ให้บริการ} &= 715 \times 2,500 \\
 &= 1,787,500 \text{ บาทต่อปี}
 \end{aligned}$$

ตารางที่ 4.31 ตารางประมาณการรายได้ตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50% ตลอดโครงการ

| ปีที่ดำเนินโครงการ | จำนวนผู้ใช้บริการ | ราคาต่อหลักสูตร | รายได้ต่อปี |
|--------------------|-------------------|-----------------|-------------|
| ปีที่ 1            | 715               | 2,500           | 1,787,500   |
| ปีที่ 2            | 729               | 2,500           | 1,822,500   |
| ปีที่ 3            | 744               | 2,500           | 1,860,000   |
| ปีที่ 4            | 759               | 2,500           | 1,897,500   |
| ปีที่ 5            | 774               | 2,500           | 1,935,000   |

หมายเหตุ : จำนวนของผู้ใช้บริการที่คาดว่าจะเพิ่มร้อยละ 2 ต่อปี จากจำนวนของประชากรที่ใช้คอมพิวเตอร์เพิ่มขึ้นต่อปี

1. ประมาณการต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ ค่าเสื่อมราคา และภาษีเงินได้กรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ตลอดโครงการ

1.1 ประมาณการต้นทุนผันแปร กรณีที่ผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 4.32)

1.1.1 ค่าอุปกรณ์การเรียนการสอน ร้อยละ 8 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี

1.1.2 ค่าน้ำค่าไฟร้อยละ 5 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี

1.1.3 ค่าโทรศัพท์ ร้อยละ 1 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี

1.1.4 ค่าซ่อมบำรุง ร้อยละ 10 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี

1.1.5 ค่า ADV Fee ร้อยละ 2.5 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี

1.1.6 ค่า Royalty Fee ร้อยละ 5 ของรายได้จากผู้ให้บริการในแต่ละปี

ตารางที่ 4.32 ตารางประมาณการต้นทุนผันแปรตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ตลอดโครงการ

| รายการ                   | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ต้นทุนผันแปร             |         |         |         |         |         |
| ค่าอุปกรณ์การเรียนการสอน | 143,000 | 145,800 | 148,800 | 151,800 | 154,800 |
| ค่าน้ำค่าไฟ              | 89,375  | 91,125  | 93,000  | 94,875  | 96,750  |
| ค่าโทรศัพท์              | 17,875  | 18,225  | 18,600  | 18,975  | 19,350  |
| ค่าซ่อมบำรุง             | 178,750 | 182,250 | 186,000 | 189,750 | 193,500 |
| ค่า ADV Fee              | 44,688  | 45,563  | 46,500  | 47,438  | 48,375  |
| ค่า Royalty Fee          | 89,375  | 91,125  | 93,000  | 94,875  | 96,750  |
| รวม                      | 563,063 | 574,088 | 585,900 | 597,713 | 609,525 |

## 1.2 ประมาณการต้นทุนคงที่กรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 (ตารางที่ 4.33)

### 1.2.1 ค่าเช่าสถานที่ประมาณ 18,000 บาท / เดือน

### 1.2.2 ค่าแรงพนักงาน

- ก. ผู้จัดการ/ครูใหญ่(เจ้าของ) 18,000 บาท / เดือน / คน
- ข. อาจารย์สอนคอมพิวเตอร์ 10,000 บาท / เดือน / คน (3 คน)
- ค. เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ 7,500 บาท / เดือน / คน (2 คน)
- ง. เจ้าหน้าที่ธุรการและงานทะเบียน 6,500 บาท / เดือน / คน
- จ. แม่บ้าน 5,000 บาท / เดือน / คน

ตารางที่ 4.33 ตารางประมาณการต้นทุนคงที่ตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ตลอดโครงการ

| รายการ         | ปีที่ 1   | ปีที่ 2   | ปีที่ 3   | ปีที่ 4   | ปีที่ 5   |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ต้นทุนคงที่    |           |           |           |           |           |
| ค่าเช่าสถานที่ | 216,000   | 216,000   | 216,000   | 216,000   | 216,000   |
| ค่าแรงพนักงาน  | 894,000   | 938,700   | 985,635   | 1,034,917 | 1,086,663 |
| รวม            | 1,110,000 | 1,154,700 | 1,201,635 | 1,250,917 | 1,302,663 |

1.3 ประมาณการภาษีเงินได้นิติบุคคลกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50% ตลอดโครงการ จากข้อมูลต่างๆ กรณีที่ผลประกอบการขาดทุนจึงไม่มีภาษีที่ต้องชำระ

1.4 วิเคราะห์กำไร(ขาดทุน)สุทธิกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50% ตลอดโครงการ จากข้อมูลต่าง ๆ สามารถประมาณการกำไร (ขาดทุน) สุทธิกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50% ตลอดโครงการ (ตารางที่ 4.34)

ตารางที่ 4.34 ตารางประมาณการกำไร (ขาดทุน) สุทธิตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ตลอดโครงการ

| รายการ                              | ปีที่ 1     | ปีที่ 2     | ปีที่ 3     | ปีที่ 4     | ปีที่ 5     |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| รายได้จากผู้ให้บริการ <sup>1/</sup> | 1,787,500   | 1,822,500   | 1,860,000   | 1,897,500   | 1,935,500   |
| ต้นทุนผันแปร <sup>2/</sup>          | (563,063)   | (574,088)   | (585,900)   | (597,713)   | (609,525)   |
| ต้นทุนคงที่ <sup>3/</sup>           | (1,110,000) | (1,154,700) | (1,201,635) | (1,250,917) | (1,302,663) |
| ค่าเสื่อมราคา <sup>4/</sup>         | (480,000)   | (480,000)   | (480,000)   | (480,000)   | (480,000)   |
| ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด                 | (280,000)   |             |             |             |             |
| ค่าจดทะเบียนตั้งบริษัท              | (20,000)    |             |             |             |             |
| กำไรสุทธิก่อนหักภาษี                | (665,563)   | (386,288)   | (407,535)   | (431,129)   | (457,188)   |
| ภาษีเงินได้ <sup>5/</sup>           | (0)         | (0)         | (0)         | (0)         | (0)         |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ                   | (665,563)   | (386,288)   | (407,535)   | (431,129)   | (457,188)   |

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้จากผู้ให้บริการ จากตารางที่ 4.31

<sup>2/</sup> ต้นทุนผันแปร จากตารางที่ 4.32

<sup>3/</sup> ต้นทุนคงที่ จากตารางที่ 4.33

<sup>4/</sup> ค่าเสื่อมราคา จากตารางที่ 4.26

<sup>5/</sup> ภาษีเงินได้ กรณีที่ผลประกอบการขาดทุนจึงไม่มีภาษีที่ต้องชำระ

1.5 วิเคราะห์กระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50% ตลอดโครงการตลอดโครงการ

จากข้อมูลต่าง ๆ สามารถคำนวณกระแสเงินสดสุทธิกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50% ตลอดโครงการตลอดโครงการ (ตารางที่ 4.35)

ตารางที่ 4.35 งบกระแสเงินสดกรณีผู้ใช้บริการลดลง 50 % ตลอดโครงการ

| รายการ                     | ปีที่ 0     | ปีที่ 1     | ปีที่ 2     | ปีที่ 3     | ปีที่ 4     | ปีที่ 5     |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| เงินลงทุนเริ่มต้น          | (3,354,000) |             |             |             |             |             |
| กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน |             |             |             |             |             |             |
| ยอดรายรับ                  |             | 1,787,500   | 1,822,500   | 1,860,000   | 1,897,500   | 1,935,000   |
| ต้นทุนต้นแปร               |             | (563,063)   | (574,088)   | (585,900)   | (597,713)   | (609,525)   |
| ต้นทุนคงที่                |             | (1,110,000) | (1,154,700) | (1,201,635) | (1,250,917) | (1,302,663) |
| กำไรสุทธิก่อนหักภาษี       |             | 114,437     | 93,712      | 72,465      | 48,870      | 22,812      |
| ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา     |             | (0)         | (0)         | (0)         | (0)         | (0)         |
| กำไรสุทธิหลังหักภาษี       |             | 114,437     | 93,712      | 72,465      | 48,870      | 22,812      |
| เงินทุนหมุนเวียน           |             |             |             |             |             | 100,000     |
| รับคืนเงินประกันล่วงหน้า   |             |             |             |             |             | 54,000      |
| รับคืนค่าประกันโครงการ     |             |             |             |             |             | 500,000     |
| กระแสเงินสดสุทธิ           | (3,354,000) | 114,437     | 93,712      | 72,465      | 48,870      | 676,812     |

## 2. การประเมินโครงการ

### 2.1 การคำนวณหาจุดคุ้มทุน (Break Even Point Analysis)

$$\begin{aligned}
 \text{Break - Even Point (BEP)} &= \frac{\text{ต้นทุนคงที่} + \text{ค่าเสื่อมราคา}}{\text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุนผันแปร}} \\
 &= \frac{1,110,000 + 480,000}{2,500 - 788} \\
 &= 929 \text{ คน}
 \end{aligned}$$

### 2.2 การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

จากข้อมูลต่าง ๆ นำมาหาระยะเวลาคืนทุน ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.36 ตารางกระแสเงินสดจากการคำนวณจากตารางที่ 4.35

| รายการ               | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5   |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| กระแสเงินสดสุทธิ     | 114,437 | 93,712  | 72,465  | 48,870  | 676,812   |
| กระแสเงินสดสุทธิสะสม | 114,438 | 208,663 | 280,409 | 329,074 | 1,006,194 |

เงินลงทุนคือ 3,354,000 บาท จากตารางที่ 4.36 ไม่สามารถคืนทุนได้

### 2.3 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

$$\text{NPV} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{NCF}_t}{(1+r)^t} - I_0$$

โดยที่ NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิ  
 $\text{NCF}_t$  = กระแสเงินสดสุทธิ ณ. ปีที่ t  
 r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 15  
 $I_0$  = เงินลงทุนสุทธิ ณ.ปีที่ 0

$$\begin{aligned}
 NPV &= 114,437(0.8696) + 93,712(0.7561) + 72,465(0.6575) \\
 &\quad + 48,870(0.5718) + 676,812(0.4972) - (3,354,000) \\
 &= 99,514 + 70,856 + 47,646 + 27,944 + 336,511 - 3,354,000 \\
 &= -2,771,529 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

### สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินกรณีผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ตลอดโครงการ

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินสามารถสรุปได้ดังนี้

1. จุดคุ้มทุน (Break Even Point) = 929 คน

จุดคุ้มทุน = 929 คน สามารถสรุปได้ว่า ในการดำเนินกิจการโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี จะต้องมียุ้ใช้บริการมากกว่า 929 คน ภายในปีแรก ถึงจะสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้โดยที่ไม่ขาดทุน ส่วนในปีถัดไปจะต้องมียุ้ใช้บริการขั้นต่ำที่มากขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปีด้วย เมื่อประมาณการยอดผู้ใช้บริการแล้วนั้นอยู่ที่ 715 คนซึ่งเป็นจำนวนที่ต่ำกว่าจุดคุ้มทุนที่คำนวณได้ ถ้าผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ตลอดโครงการ จึงไม่สามารถที่จะคืนทุนได้

2. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) = ไม่สามารถคืนทุนได้

ระยะเวลาคืนทุน = ไม่สามารถคืนทุนได้ สามารถสรุปได้ว่า ภายหลังจากการลงทุนเบื้องต้นจำนวน 3,354,000 บาท แล้วนั้นหลังจากการดำเนินกิจการไปแล้ว 5 ปี ไม่สามารถได้ผลกำไรคืนกลับคืนมาเท่ากับจำนวนเงินที่ลงทุนไปเบื้องต้น ถ้าผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ตลอดโครงการ

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) = -2,771,529 บาท

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ = -2,771,529 บาท สามารถสรุปได้ว่า การดำเนินกิจการนี้ไปแล้ว 5 ปี ผลประโยชน์ในอนาคตคิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่าน้อยกว่าเงินลงทุน ถ้าผู้ใช้บริการลดลงร้อยละ 50 ตลอดโครงการ

## บทที่ 5

# สรุปและข้อเสนอแนะ

### 5.1 สรุป

จากการศึกษาเรื่อง ศึกษาคำความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี สามารถสรุปได้ดังนี้

#### 5.1.1 พฤติกรรมการใช้คอมพิวเตอร์และความต้องการใช้บริการในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 16 - 18 ปี การศึกษาระดับปวช. มีรายได้เฉลี่ย 4,001 – 5,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยของ บิดา - มารดา 40,001- 50,000 บาท ส่วนใหญ่เคยเรียนคอมพิวเตอร์ในสถานศึกษา กลุ่มตัวอย่างที่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์กับโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ มีพฤติกรรมการเกี่ยวกับปริมาณการใช้คอมพิวเตอร์ มากกว่า 7 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จุดประสงค์ในการใช้งานเพื่อพิมพ์งาน / ทำรายงาน ในการเรียนคอมพิวเตอร์ต้องการนำไปใช้ประโยชน์เพื่อเสริมความรู้ที่ได้จากสถานศึกษา ต้องการเรียนทุกวันจันทร์ถึงวันศุกร์ เรียนเวลา 09.00 – 12.00 น. ระยะเวลาเรียนวันละ 3 ชั่วโมง จำนวนชั่วโมงที่ต้องการเรียนต่อรายวิชาคือ 21 - 30 ชั่วโมง จำนวนนักเรียนไม่เกิน 10 คนต่อห้องเรียน หลักสูตรคอมพิวเตอร์ที่สนใจเรียนมากที่สุด คือ Photoshop อัตราค่าเล่าเรียนอยู่ที่ราคา 2,500 – 2,999 บาทต่อหลักสูตร ต้องการให้สถานที่ตั้งของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ให้อยู่ใกล้กับสถานศึกษา มีบริการอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ ในโรงเรียน แจกคู่มือสมนาคุณ และบัตรนักเรียนสามารถนำไปรับส่วนลดตามร้านค้าต่าง ๆ ได้

#### 5.1.2 การศึกษาคำความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

ผลการศึกษาดังกล่าวความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี พบว่าการลงทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา มีจุดคุ้มทุนที่ผู้ใช้บริการเท่ากับ 929 คน มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 8 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,148,205 บาท (ที่การประเมินการโครงการ 5 ปี และอัตราคิดลดของโครงการร้อยละ 15) ใช้เงินในการลงทุนในช่วงเริ่มต้นสูง และให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูง การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity analysis) โดยศึกษากรณีขอลดผู้ใช้บริการลดลง 50% จากการประมาณการขอลด

ผู้ใช้บริการในเบื้องต้น พบว่าขาดทุนไม่สามารถคืนทุนได้ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ -2,771,529 บาท

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานีนี้มีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

เนื่องจากยอดผู้ใช้บริการนั้นลดลงมากเกินกว่าจุดคุ้มทุน คือ 929 คนต่อปี จะทำให้กิจการขาดทุนทันทีเนื่องจากต้นทุนคงที่ที่มาก ดังนั้นควรจะบริหารงานให้มีผู้ใช้บริการสม่ำเสมอ ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในเรื่องของความรู้ในด้านคอมพิวเตอร์ ในปัจจุบันโปรแกรมคอมพิวเตอร์มีความหลากหลาย เพราะฉะนั้นโรงเรียนควรมีหลักสูตรเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ที่หลากหลายและทันสมัยอยู่เสมอ และควรเพิ่มบริการอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ในโรงเรียน

2. ด้านราคา กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการอัตราค่าเรียนในช่วงระหว่าง 2,500 – 2,999 บาท ดังนั้นควรจัดหาหลักสูตรการเรียนการสอนที่ตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้เรียน และมีค่าเรียนให้อยู่ในช่วง 2,500 – 2,999 บาท

3. ด้านสถานที่จัดจำหน่าย กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการใช้อินเทอร์เน็ตเป็นอย่างมาก ดังนั้นควรมีการจัดทำเว็บไซต์ เพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่าย ทำให้มีโอกาสด้านธุรกิจมากขึ้น

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด ในช่วงแรกของการเปิดโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ควรมุ่งเน้นกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดโดยเน้นการประชาสัมพันธ์ และการให้ส่วนลด หรือสิทธิพิเศษ เพื่อดึงดูดผู้ใช้บริการให้ใช้บริการมากขึ้น โดยการติดต่อกับสถานศึกษาในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี เพื่อดำเนินกิจกรรมทางการตลาดกับสถานศึกษานั้น ๆ

## 5.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. การศึกษาครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาเฉพาะหลักสูตรที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์เท่านั้น ควรจะศึกษากรณีที่เปิดหลักสูตรด้านภาษาเพิ่มเข้ามาด้วย เพื่อเพิ่มโอกาสด้านธุรกิจที่มากขึ้น

2. การศึกษาครั้งนี้ ทำการศึกษาเฉพาะในเขตพื้นที่เทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี อาจนำงานวิจัยนี้ใช้เป็นแนวทางในการศึกษาในพื้นที่จังหวัดอื่น ๆ ต่อไป

3. การศึกษาครั้งนี้ ไม่ได้พิจารณาสถานะการเงินเพื่อซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญในการวิเคราะห์การ

ลงทุน ผู้ทำการศึกษาในครั้งต่อไป อาจพิจารณาในส่วนเงินเพื่อ เพื่อให้งานวิจัยครอบคลุมปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการลงทุนมากยิ่งขึ้น

4. การศึกษาครั้งนี้ ได้พิจารณาเฉพาะในส่วนที่ผู้ประกอบการมีเงินลงทุนมากเพียงพอ ซึ่งไม่จำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนจากภายนอก ในการวิจัยครั้งต่อไป อาจนำประเด็นด้านการหาแหล่งเงินทุนอื่นมาวิจัยควบคู่ไปด้วย

5. การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์การลงทุนเปิดโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา อาจใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์การลงทุนในธุรกิจอื่นๆ ได้

6. การศึกษาครั้งนี้ ได้พิจารณาดำเนินการโดยใช้ข้อมูลจากโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา สาขาจังหวัดสกลนครเพียงสาขาเดียว ในการวิจัยครั้งต่อไปควรควรนำข้อมูลเกี่ยวกับการประมาณการดำเนินงานจากโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา จากหลาย ๆ สาขา มาวิเคราะห์ร่วมกัน

#### 5.4 ข้อจำกัดของการศึกษา

1. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนครั้งนี้ ใช้การประมาณยอดผู้ใช้บริการจากแบบสอบถามเป็นหลัก ทั้งนี้ผลการศึกษามีแนวโน้มจะเปลี่ยนแปลงไปขึ้นอยู่กับยอดผู้ใช้บริการที่เกิดขึ้น ดังนั้นผู้สนใจควรที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการควบคู่ไปด้วย เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการประมาณยอดผู้ใช้บริการ

2. การศึกษาครั้งนี้ ได้พิจารณาดำเนินการโดยใช้ข้อมูลจากโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา สาขาจังหวัดสกลนครเพียงสาขาเดียว ทั้งนี้ผลการศึกษามีแนวโน้มจะเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากการบริหารงานดำเนินงานของแต่ละสาขามีการบริหารดำเนินงาน และปัจจัยทางการตลาดที่แตกต่างกัน ดังนั้นผู้สนใจควรที่จะพิจารณาการศึกษาการประมาณการดำเนินงานจากหลาย ๆ สาขา ร่วมกัน

## บรรณานุกรม

- กัลยา วานิชย์บัญชา. 2544. การใช้ SPSS for windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. กรุงเทพฯ :  
ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซี เค แอนด์ เอส โฟโต้สตูดิโอ.
- จันทนา จันทโร และคณะ. 2534. การศึกษาความเป็นไปได้โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม.  
กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชัยยศ สันติวังษ์. 2536. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.  
ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย. 2549. คำใช้จ่ายสำหรับการ  
ลงทุนแฟรนไชส์เบื้องต้น. [Online]. เข้าถึงได้จาก : <http://www.smebank.co.th>
- บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. 2536. การวิเคราะห์การลงทุน. กรุงเทพฯ :  
บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย.
- ประเวศน์ มหารัตน์กุล. 2551. กลยุทธ์การบริหารค่าจ้างเงินเดือน. [Online]. เข้าถึงได้จาก :  
<http://hrm.siamhrm.com>
- ผู้จัดการออนไลน์. 2550. สภาพทั่วไปของธุรกิจแฟรนไชส์สถาบันสอนคอมพิวเตอร์. [Online].  
เข้าถึงได้จาก : <http://www.manager.co.th>
- มณฑกานต์ เอี่ยมจ้อย. 2544. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนคอมพิวเตอร์ กรณีศึกษาโรงเรียน  
สยามคอมพิวเตอร์และภาษา. วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.  
โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา. 2551. ประวัติและความเป็นมาโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์  
และภาษา. [Online]. เข้าถึงได้จาก : <http://www.siamcom.co.th>
- วนิดา เกียรติกานนท์. 2542. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจแฟรนไชส์  
กรณีศึกษาแฟรนไชส์ของพรีนมาร์ท. วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท.  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ศูนย์วิจัยไทยพาณิชย์. 2540. แฟรนไชส์ ธุรกิจดาวรุ่งของคนรุ่นใหม่. 2(2) : 126 – 127.
- สำนักงานศึกษาธิการจังหวัดอุดรธานี. 2550. เอกสารรายชื่อสถานศึกษาและจำนวนนักเรียน  
นักศึกษาในจังหวัดอุดรธานี. [Online]. เข้าถึงได้จาก : <http://www.moe.go.th>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2550. การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(ครัวเรือน) พ.ศ. 2550.  
[Online]. เข้าถึงได้จาก : <http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/service/survey>
- สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน). 2550. การพัฒนาระบบ  
ราชการสู่ระบบรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์. [Online]. เข้าถึงได้จาก : <http://www.sipa.or.th>

## บรรณานุกรม (ต่อ)

อัจฉรา ลิ้มล้ำเลิศกุล. 2542. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจแฟรนไชส์ กรณีศึกษา แฟรนไชส์ของศูนย์คอมพิวเตอร์ธุรกิจ. วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท.

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อัมรา เมธีนุสรณ์ ให้สัมภาษณ์, 19 พฤษภาคม 2551. ฅภัทรชนก ธนวรรณกุล ผู้สัมภาษณ์. การประมาณการต้นทุนโรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา. โรงเรียนสยามคอมพิวเตอร์และภาษา สาขาจังหวัดสกลนคร.

Kotler, Phillip. 1997. *Marketing Management*. USA : Prentice Hall International, Inc.

**ภาคผนวก**

## ภาคผนวก ก

## แบบสอบถาม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนสอน คอมพิวเตอร์  
ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

คำชี้แจง : แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ ในการศึกษาระดับปริญญาโทสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จึงใคร่ขอความกรุณาจากท่านโปรดให้ข้อมูลในแบบสอบถามนี้ ซึ่งจะนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น ขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้

โปรดทำเครื่องหมาย / ลงใน  หน้าข้อที่ท่านเลือกหรือเติมข้อความลงในช่องว่างให้ตรงกับความเป็นจริงและเหมาะสมกับท่านมากที่สุด

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อายุ  ต่ำกว่า 12 ปี  12 – 15 ปี  
 16 – 18 ปี  19 – 22 ปี  
 มากกว่า 24 ปี
3. การศึกษา  มัธยมศึกษาตอนต้น  มัธยมศึกษาตอนปลาย  
 ปวช.  ปวส.  
 ปริญญาตรี  อื่น ๆ .....
4. รายได้ (หมายถึง เงินเดือน เงินพิเศษ และเงินที่ได้จากบุคคลหรือหน่วยงานต่าง ๆ รวมทั้งเดือน)  
 ต่ำกว่า 3,000 บาท  3,001 – 4,000 บาท  
 4,001 – 5,000 บาท  5,001 – 6,000 บาท  
 6,001 – 7,000 บาท  มากกว่า 7,000 บาท
5. รายได้เฉลี่ยของครอบครัว  
 ต่ำกว่า 30,000 บาท  30,001 – 40,000 บาท  
 40,001 – 50,000 บาท  50,001 – 60,000 บาท  
 มากกว่า 60,000 บาท

6. ท่านเคยเรียนคอมพิวเตอร์นอกเหนือจากที่มีในสถานศึกษาของท่านหรือไม่
- เคย  ไม่เคย
7. ท่านมีความสนใจที่จะเรียนคอมพิวเตอร์กับโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์หรือไม่
- สนใจ(ทำต่อในส่วนที่ 2)  ไม่สนใจ

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลการใช้งานคอมพิวเตอร์และความต้องการในการเรียนคอมพิวเตอร์

1. ใน 1 สัปดาห์ ท่านใช้คอมพิวเตอร์ประมาณกี่ชั่วโมง
- น้อยกว่า 1 ชั่วโมง  5 – 7 ชั่วโมง
- 1 – 4 ชั่วโมง  มากกว่า 7 ชั่วโมง
2. ท่านใช้คอมพิวเตอร์เพื่ออะไร
- พิมพ์งาน , ทำรายงาน  ค้นหาข้อมูล
- เล่นเกมส์  เขียนโปรแกรม
- เล่น Internet/chat  อื่นๆ.....
3. ท่านต้องการเรียนคอมพิวเตอร์เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในด้านใด
- เสริมความรู้จากที่ได้เรียนในสถานศึกษา
- เพื่อนำไปประกอบอาชีพ
- ความสนใจส่วนตัว
- อื่นๆ.....
4. ท่านต้องการให้จัดรอบเรียนในวันใด
- เรียนทุกวัน จันทร์ – ศุกร์
- เรียนเฉพาะวัน เสาร์ – อาทิตย์
- เรียนเฉพาะวันจันทร์ – พุธ – ศุกร์
- เรียนเฉพาะวัน ศุกร์ – เสาร์ – อาทิตย์
- เรียนเฉพาะวัน อังคาร – พฤหัสบดี
- เรียนเฉพาะวัน เสาร์ – หรือวันอาทิตย์
- อื่น ๆ .....

5. ท่านต้องการให้จัดรอบเรียนในเวลาใด

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> เวลา 9.00 – 12.00 น.  | <input type="checkbox"/> เวลา 15.00 – 18.00 น. |
| <input type="checkbox"/> เวลา 13.00 – 15.00 น. | <input type="checkbox"/> เวลา 18.00 – 21.00 น. |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ .....          |  |

6. ท่านต้องการให้จัดระยะเวลาในการเรียนแต่ละวันนานเท่าใด

- |                                       |                                    |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 ชั่วโมง    | <input type="checkbox"/> 3 ชั่วโมง |
| <input type="checkbox"/> 2 ชั่วโมง    | <input type="checkbox"/> 4 ชั่วโมง |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ..... |                                    |

7. ท่านคิดว่าต่อ 1 หลักสูตร ควรมีเวลาที่ชั่วโมง

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 10 - 20 ชั่วโมง | <input type="checkbox"/> 31 - 40 ชั่วโมง |
| <input type="checkbox"/> 21 - 30 ชั่วโมง | <input type="checkbox"/> 41 - 50 ชั่วโมง |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ .....    |  |

8. ท่านคิดว่าจำนวนนักเรียนต่อ 1 ห้องเรียน ควรมีกี่คน ( 1 คน / คอมพิวเตอร์ )

- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 10 คน | <input type="checkbox"/> 16 - 20 คน |
| <input type="checkbox"/> 10 – 15 คน    | <input type="checkbox"/> 21 – 25 คน |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ .....  |                                     |

9. ท่านมีความสนใจที่เรียนคอมพิวเตอร์ในหลักสูตรใดบ้าง ( ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ )

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Microsoft office        | <input type="checkbox"/> JAVA                    |
| <input type="checkbox"/> Application with Delphi | <input type="checkbox"/> C# / C++                |
| <input type="checkbox"/> Visual Basic            | <input type="checkbox"/> 3D MAX                  |
| <input type="checkbox"/> AutoCad 2007            | <input type="checkbox"/> ASP for Web Application |
| <input type="checkbox"/> Illustrator CS2         | <input type="checkbox"/> Photoshop CS2           |
| <input type="checkbox"/> Flash                   | <input type="checkbox"/> Database Desing         |
| <input type="checkbox"/> Dreamweaver             | <input type="checkbox"/> Network Security        |
| <input type="checkbox"/> Maya                    | <input type="checkbox"/> การประกอบและการอัปเกรด  |
| <input type="checkbox"/> PHP                     | <input type="checkbox"/> อื่น.....               |

10. ท่านคิดว่าอัตราค่าเรียนต่อ 1 หลักสูตร ควรอยู่ในระดับใด

( 1 คน / คอมพิวเตอร์ 1 เครื่อง ภายในห้องเรียนติดเครื่องปรับอากาศ )

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 2,000 – 2,499 บาท | <input type="checkbox"/> 3,000 – 3,499 บาท |
| <input type="checkbox"/> 2,500 – 2,999 บาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 3,500 บาท |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ .....      |  |

11. ท่านคิดว่าภายในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ ควรมีการบริการเสริมด้านใด

- |   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Internet Cafe      | <input type="checkbox"/> ร้านหนังสือ |
| <input type="checkbox"/> รับซ่อมคอมพิวเตอร์ | <input type="checkbox"/> ร้านกาแฟ    |
| <input type="checkbox"/> จำหน่ายคอมพิวเตอร์ | <input type="checkbox"/> ร้านเกมส์   |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ .....       |                                      |

12. ท่านคิดว่าควรมีรายการส่งเสริมการขายเรื่องใดมากที่สุด

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ส่วนลดราคา                       | <input type="checkbox"/> คู่มือซึ่งรางวัล           |
| <input type="checkbox"/> แจกคู่มือสมนาคุณ                 | <input type="checkbox"/> แพ้ก็ให้หลักสูตรที่เปิดสอน |
| <input type="checkbox"/> การจัดกิจกรรมสันทนาการนอกสถานที่ |   |
| <input type="checkbox"/> การสะสมคะแนนเพื่อรับแลกของรางวัล |   |
| <input type="checkbox"/> การจัดประกวดผลงานด้านคอมพิวเตอร์ |   |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ .....                     |   |

13. ท่านต้องการบริการเสริมในรูปแบบใด ( ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ )

- บัณฑิตนักเรียนสามารถนำไปใช้รับส่วนลดในการสมัครเรียนครั้งต่อไป
- บัณฑิตนักเรียนสามารถนำไปใช้รับส่วนลดตามร้านค้าต่าง ๆ ได้
- บริการใช้คอมพิวเตอร์นอกเวลาเรียน
- บริการ Internet นอกเวลาเรียน
- บริการตรวจผลการเรียน / สอบผ่านทาง Internet
- การส่งข้อมูลข่าวสารถึงบ้าน
- การเปลี่ยนแปลงรายวิชาเรียน
- การซื้อคอมพิวเตอร์ราคาถูกลง
- การสมัครเรียนผ่านทาง Internet
- อื่น ๆ .....

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

\*\*\* ขอขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาใช้เวลาตอบแบบสอบถาม \*\*\*

## ประวัติผู้เขียน

|                     |  |
|---------------------|--|
| ชื่อ-นามสกุล        | นางสาวณภัทรชนก ธนวรรณกุล   |
| วันเดือนปีเกิด      | 10 พฤศจิกายน 2523  |
| สถานที่เกิด         | จังหวัดหนองคาย   |
| สถานที่อยู่ปัจจุบัน | 46/32 หมู่ 6 ถนนพหลโยธิน หมู่บ้านทวีลดา 2<br>ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12130   |
| ประวัติการศึกษา     | พ.ศ. 2546 วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิทยาการสารสนเทศ<br>มหาวิทยาลัยมหาสารคาม  |
| ประสบการณ์ทำงาน     | พ.ศ. 2546 - 2549 เจ้าหน้าที่พัฒนาระบบ<br>บริษัท สหฟาร์ม จำกัด<br>พ.ศ. 2549 - ปัจจุบัน เจ้าหน้าที่วิเคราะห์และพัฒนาระบบ SAP<br>บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล แลบบอราทอรีส์ จำกัด |