

บทที่ 2

เอกสารและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอสามชุก จังหวัดสุพรรณบุรีในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำเสนอเนื้อหาสาระ ซึ่งประกอบไปด้วย

1. บริบทความเป็นมาและลักษณะของโรงเรียนกวดวิชา
 - 1.1 ความหมายและความเป็นมาของโรงเรียนกวดวิชา
 - 1.2 ประเภทของโรงเรียนกวดวิชา
 - 1.3 ลักษณะของการกวดวิชา
 - 1.4 แนวทางการจัดการศึกษาตามพระราชบัญญัติการศึกษาเอกชน พ.ศ. 2550
 - 1.5 ความหมายเกี่ยวกับการจัดการศึกษาเอกชน
 - 1.6 การจัดตั้งโรงเรียนกวดวิชา
2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจการกวดวิชา
 - 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการ
 - 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจการบริการ
 - 2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจ
 - 2.5 แนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้
 - 2.6 แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ Five force
 - 2.7 ทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ
 - 2.8 ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจ
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ความเป็นมาและลักษณะของโรงเรียนกวดวิชา

1.1 ความหมายและความเป็นมาของโรงเรียนกวดวิชา

คำว่า “กวดวิชา” เป็นคำทั่วไปที่ใช้กันแพร่หลาย จนอาจกล่าวได้ว่าในสังคมไทยไม่มีใครที่จะปฏิเสธว่า ไม่รู้จักคำ นี้ โดยเฉพาะนักเรียน และพ่อแม่ ผู้ปกครอง ความหมาย ที่ใช้และเข้าใจกันก็คือ การกวดวิชา หมายถึง การเรียนเพิ่มพิเศษไปจากชั้นเรียนปกติ เพื่อเป้าหมายให้สอบเข้าศึกษาในสถาบันใดสถาบันหนึ่งได้ นอกจากนั้นการกวดวิชายังคงแฝงความหมายรวมไปถึงกิจกรรม

ในลักษณะอื่น เช่น เรียนพิเศษ เรียนเสริม เรียนซ่อม เรียนซ่อมเสริม เรียนเร่งรัด ตลอดจนใช้คำทับศัพท์ว่า ดิว (Tue) ด้วยลักษณะรวมของการเรียนกวดวิชาจึงเป็นการเพิ่มเวลาในการศึกษาหาความรู้ตั้งแต่การเติมส่วนขาดตกบกพร่อง การเสริมเนื้อหาและทักษะในระดับชั้นเรียนที่ผู้เรียนศึกษาในปัจจุบันและรวมไปถึงการเตรียมการล่วงหน้าในชั้นเรียนต่อไป ซึ่งวิชาที่นิยมเรียนในการเรียนเพิ่มเติม ได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ ฟิสิกส์ เคมี ชีววิทยา ภาษาอังกฤษ อันจะนำไปสู่การตามให้ทันและความทัดเทียมทางการศึกษา ตลอดจนมุ่งสู่ความเป็นเลิศเพื่อความเหนือกว่าแห่งศักยภาพของตนในทุกๆ ด้าน ภายใต้บริบทสังคมไทยที่ปรากฏในสภาพแห่งการแข่งขัน ต่อสู้เพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่มีปริมาณจำกัดเมื่อเทียบกับจำนวนคนมหาศาลที่มีความต้องการเช่นเดียวกัน (เพชรพร ขำเนียม, 2551 : 10)

เหตุผลของการเลือกเรียนกวดวิชานั้นมีหลากหลาย ตั้งแต่ต้องการเรียนรู้จริงเพื่อเสริมความรู้และความเข้าใจในเนื้อหาวิชาให้มากขึ้นกว่าในชั้นเรียนในระบบ ต้องการความรู้ แนวทาง และหลักในการทำข้อสอบเพื่อเข้าสอบในที่ต่าง ๆ โดยเฉพาะการสอบเอนทรานซ์ เนื่องจากในปัจจุบันสถาบันการศึกษาภาครัฐมีความสามารถในการรองรับได้จำนวนจำกัดเมื่อเทียบกับจำนวนนักเรียนที่สมัครสอบในแต่ละปี และประเภทที่เรียนตามแพชชั่น เพื่อพบปะ เข้าสังคมกับเพื่อนส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกสถานที่เรียน ได้แก่ ความเชื่อถือในตัวอาจารย์ผู้สอน หรือมีเทคนิคการสอนให้เกิดความเข้าใจและง่ายต่อการจดจำ ชื่อเสียงของสถาบัน สถาบันอยู่ใกล้บ้าน ค่าใช้จ่ายในการเรียน และการบอกต่อ และเรียนกันในหมู่เพื่อนจาก โรงเรียนเดียวกัน

1.2 ประเภทของโรงเรียนกวดวิชา

ในปัจจุบันแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1.2.1 การได้รับอนุญาตจากกระทรวงศึกษาธิการ

โรงเรียนกวดวิชาที่ไม่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ โรงเรียนกวดวิชาประเภทนี้เป็นธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาที่จัดตั้งขึ้นโดยผู้จัดตั้งหรือผู้ประกอบการ มิได้ยื่นขออนุญาตจากกระทรวงศึกษาธิการ ซึ่งโดยส่วนใหญ่มักเป็นธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาในลักษณะแอบแฝงและใช้เงินทุนไม่มากนัก เช่น การเปิดสอนพิเศษตามบ้านเรือน การรับสอนพิเศษตามสถานที่ต่าง ๆ เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีผู้ประกอบการบางรายที่เปิดเป็นธุรกิจประเภทกวดวิชาขนาดใหญ่ โดยไม่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงศึกษาธิการ ซึ่งก็มีอยู่เป็นจำนวนมาก

โรงเรียนกวดวิชาที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ โรงเรียนกวดวิชาประเภทนี้เป็นธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาที่จัดตั้งอย่างถูกต้องตามกฎหมายระเบียบข้อบังคับของกระทรวงศึกษาธิการ ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องทำการยื่นขอจัดตั้ง โรงเรียนจากสำนักงานศึกษาธิการอำเภอต่างๆ ในแต่ละพื้นที่ที่โรงเรียนตั้งอยู่ โรงเรียนกวดวิชาในลักษณะนี้มักเป็นกิจการที่ต้องใช้เงินทุนค่อนข้างสูงกว่า

โรงเรียนกวดวิชาประเภทที่ไม่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องจัดการเกี่ยวกับสถานที่ อุปกรณ์ บุคลากร ให้ถูกต้องตามที่กระทรวงศึกษาธิการกำหนด ซึ่งโรงเรียนที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการจะสามารถใช้ชื่อขึ้นต้นว่า “โรงเรียน” ได้และสามารถติดป้ายคำว่า โดยการควบคุมจากกระทรวงศึกษาธิการ ตลอดจนการออกหนังสือรับรองการสำเร็จหลักสูตร ได้อย่างถูกต้อง ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นถึงมาตรฐานของโรงเรียน ดังนั้นในภาวะการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาที่ มากขึ้น จึงทำให้โรงเรียนกวดวิชาต่างๆ ให้ความสำคัญกับใบอนุญาตจากกระทรวงศึกษาธิการค่อนข้างมาก ทั้งนี้เพื่อเป็นการแสดงให้เห็นถึงมาตรฐานของโรงเรียนและเพื่อการแข่งขันในธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา

1.2.2 ระดับชั้นเรียนของการกวดวิชา

1.2.2.1 โรงเรียนกวดวิชาเฉพาะระดับมัธยมศึกษา ในปัจจุบันมีอยู่จำนวนมาก การเรียนกวดวิชาในลักษณะนี้มีเฉพาะการกวดวิชาในระดับตั้งแต่มัธยมศึกษาชั้นปีที่ 1 ถึงมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6

1.2.2.2 โรงเรียนกวดวิชาเฉพาะระดับประถมศึกษา ส่วนใหญ่มักเป็นการกวดวิชาในลักษณะของการเรียนทบทวนและเรียนล่วงหน้าเป็นส่วนใหญ่ และมีลักษณะของการกวดวิชาเพื่อสอบเข้ามัธยมศึกษาชั้นปีที่ 1 อยู่บ้าง

1.2.2.3 โรงเรียนกวดวิชาทั้งระดับประถมศึกษา ระดับมัธยมศึกษา และรวมทั้งระดับบุคคลทั่วไป เป็นโรงเรียนในลักษณะของทั้ง 2 ข้อข้างต้นรวมกัน คือ เป็นโรงเรียนที่เปิดกวดวิชาทั้งในระดับประถมศึกษา ระดับมัธยมศึกษา และบุคคลทั่วไป (ระดับสูงกว่ามัธยมขึ้นไป) โรงเรียนกวดวิชาในลักษณะนี้ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาขนาดใหญ่ และต้องใช้พื้นที่ อุปกรณ์ และบุคลากรเป็นจำนวนมาก

1.3 ลักษณะของการกวดวิชา

โรงเรียนกวดวิชาในปัจจุบันมีลักษณะของการกวดวิชา ออกเป็น 3 ลักษณะ คือ

1.3.1 กวดวิชาเพื่อสอบเข้าสถาบันการศึกษาต่างๆ เป็นการกวดวิชาโดยมีจุดประสงค์เพื่อให้นักเรียนได้เตรียมพร้อมที่จะสอบเข้าเรียนในสถาบันการศึกษาต่างๆ เช่น กวดวิชาเพื่อสอบเข้ามหาวิทยาลัย กวดวิชาเพื่อสอบเข้าประถมศึกษาชั้นปีที่ 1 มัธยมศึกษาชั้นปีที่ 1 มัธยมศึกษาชั้นปีที่ 4 เป็นต้น การกวดวิชาในลักษณะนี้ทางโรงเรียนกวดวิชามักจัดหลักสูตรเป็นชุดวิชาสำเร็จรูป โดยทำการกวดวิชาในวิชาต่างๆ ที่นักเรียนต้องสอบในการสอบเข้าสถาบันศึกษาต่างๆ ซึ่งมีลักษณะการเรียน จำแนกได้ 5 ลักษณะ (ไพฑูริย์ สีนลารัตน์. 2546 : 13-14) คือ

1.3.1.1 การเรียนกวดวิชาโดยการจ้างครูมาสอนเองที่บ้านลักษณะนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นการเรียนเสริมวิชาที่ผู้เรียนยังอ่อนอยู่ หรือเป็นการเพิ่มพูนวิชาที่จะเป็นประโยชน์ต่อการสอบ

คัดเลือก ผู้ที่ทำหน้าที่สอนเหล่านี้มีทั้งมาจากครูในโรงเรียน นิสิตนักศึกษาและบัณฑิตจากมหาวิทยาลัยต่างๆ ตลอดจนอาจารย์ในมหาวิทยาลัยเอง

1.3.1.2 การเรียนในสถานศึกษา กวดวิชาที่เปิดสอนตลอดปีสถานศึกษา กวดวิชา ลักษณะนี้อาจจะจัดในสถานศึกษาบางแห่งที่มีชื่อเสียง โดยมีคณะอาจารย์ในสถาบันนั้นเป็นผู้สอน หรือในสถานกวดวิชาที่จัดตั้งขึ้นเป็นการเฉพาะ โดยรับสมัครผู้เรียนทั่วไป แนวการสอนก็เป็นการเตรียมตัวผู้เรียนในด้านการสอบคัดเลือกเข้าศึกษาต่อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับอุดมศึกษา รวมทั้งการเฉลยข้อสอบและการแก้งข้อสอบด้วย

1.3.1.3 การเรียนในสถานกวดวิชาที่เปิดสอนในช่วงก่อนสอบเป็นการกวดวิชา ในลักษณะของการติวเข้มที่เป็นการเฉลยข้อสอบและการแก้งข้อสอบเป็นสิ่งสำคัญ การกวดวิชาในช่วงก่อนสอบ โดยเฉพาะก่อนสอบคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัย ผู้เรียนส่วนใหญ่จะเป็นพวกเด็กนักเรียนในต่างจังหวัดที่ไม่มีโอกาสเรียนกวดวิชาตลอดปีก็จะเข้ามาเรียนกวดวิชาในช่วงก่อนสอบ

1.3.1.4 การเรียนกวดวิชาในโรงเรียนของตน การเรียนกวดวิชาในโรงเรียนของตน โดยเฉพาะในโรงเรียนมัธยมศึกษาต่างๆ จะเปิดการสอนกวดวิชาเพื่อการสอบคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัยให้แก่เด็กนักเรียนของตน เพื่อให้สามารถแข่งขันกับนักเรียนในโรงเรียนอื่นด้วย การกวดวิชาในลักษณะนี้จะเริ่มตั้งแต่ภาคที่สองของปีการศึกษา

1.3.1.5 ลักษณะการสอบ Pre-entrance เป็นการทดสอบความรู้ก่อนการสอบเข้ามหาวิทยาลัย ซึ่งอาจจะมีการทำ โดยคณะนิสิตนักศึกษามหาวิทยาลัยต่างๆ หรือสถาบันที่จัดตั้งขึ้นเพื่อทำ การทดสอบความรู้ดังกล่าวและการสอบ Pre-entrance นี้เป็นสิ่งที่ได้รับความนิยมอยู่มากในปัจจุบัน

1.3.2 กวดวิชาในลักษณะของการเรียนล่วงหน้า เป็นการเรียนล่วงหน้าจากที่นักเรียนเรียนอยู่ในโรงเรียนปกติ ทั้งนี้เพื่อให้เด็กนักเรียนมีความรู้ในเนื้อหาวิชา และเข้าใจบทเรียนต่างๆ ได้ดีขึ้น มากกว่าที่เรียนอยู่ในโรงเรียน ชั้นปกติที่ทำการศึกษาอยู่

1.3.3 กวดวิชาในลักษณะของการทบทวน เป็นการทบทวนบทเรียนต่างๆ ที่นักเรียนได้เรียนรู้มาก่อนแล้วจากโรงเรียน ในชั้นเรียนปกติที่นักเรียนศึกษาอยู่ ซึ่งการทบทวนดังกล่าวจะช่วยทำให้นักเรียนมีความรู้ ความเข้าใจในบทเรียนต่างๆ มากยิ่งขึ้น

จากลักษณะของการกวดวิชาทั้ง 3 ลักษณะนั้นสามารถเลือกเรียนได้จากโรงเรียนกวดวิชา ซึ่งแต่ละแห่งก็จะมีรูปแบบการสอนที่ใกล้เคียงกันหรืออาจจะแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับการทำการตลาดของแต่ละโรงเรียน นอกจากนั้นแบบการสอนกวดวิชาในปัจจุบันนั้น ยังมีรูปแบบการสอนที่แตกต่างไปจากเดิม อาทิเช่น การสอนผ่านเว็บไซต์ การสอนโดยใช้วีดิทัศน์ การสอนโดยจำลองเหตุการณ์ หรือวิธีการทำแบบทดสอบความรู้เป็นเครื่องมือในการเรียนกวดวิชา เป็นต้น

ข้อมูลทั่วไปของโรงเรียนกวดวิชาจังหวัดสุพรรณบุรี

อำเภอสามชุกมีโรงเรียนในสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ จำนวน 30 โรงเรียนซึ่งมีจำนวนครูผู้สอนทั้งหมด จำนวน 441 คน และจำนวนนักเรียนทั้งหมดจำนวน 7,931 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ. 2552 สำนักงานเขตการศึกษาสุพรรณบุรี เขต 3) ปัจจุบันการเรียนกวดวิชาในอำเภอสามชุกนั้นเป็นการกวดวิชาในรูปแบบการสอนพิเศษซึ่งมีลักษณะการสอนที่แตกต่างกันออกไป อาทิเช่น สอนแบบตัวต่อตัว สอนเป็นกลุ่ม ซึ่งอำเภอสามชุกนั้นยังไม่มีโรงเรียนกวดวิชาโดยปกติถ้านักเรียนต้องการเรียนกวดวิชา ก็จะเรียนกับครูในสถานศึกษาที่นักเรียนศึกษาอยู่

โรงเรียนกวดวิชานับว่าเป็นทางเลือกหนึ่งในการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมของผู้เรียนได้เป็นอย่างดีเนื่องจากในปัจจุบันรัฐบาลมีนโยบายขยายโอกาสทางการศึกษาให้เรียนฟรี 12 ปี จึงส่งผลให้มีเด็กที่ด้อยโอกาสสามารถมีสิทธิเข้ารับการศึกษาดังนั้นเมื่อมีผู้เรียนมากขึ้นย่อมมีผลถึงการแข่งขันทางการเรียน และในโรงเรียนกวดวิชาในปัจจุบันนั้นมีความหลากหลายของระดับชั้นเรียน ระยะเวลาในการเรียน เนื้อหาที่เรียน การจัดการเรียนการสอนเฉพาะ กล่าวได้ว่าโรงเรียนกวดวิชานั้นมีการเปิดสอนตั้งแต่ระดับอนุบาลจนถึงระดับปริญญา โดยรายวิชาที่เปิดสอนมีหลากหลายรูปแบบ อาทิเช่น สอนเป็นรายวิชา สอนรวมทุกวิชา รวมทั้งวิธีการเรียนก็มีหลากหลายรูปแบบ อาทิเช่น เรียนด้วยตนเองจากวีดิโอหรือซีดีที่ทางโรงเรียนกวดวิชาจัดไว้ให้ เรียนผ่านโทรทัศน์ หรือเรียนผ่านทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น โรงเรียนกวดวิชาจะจัดเวลาเรียนเป็นสองช่วง คือ ช่วงเปิดเทอมกับช่วงปิดเทอมซึ่งถ้าเป็นในช่วงเปิดเทอม โรงเรียนกวดวิชา ก็จะเน้นเปิดสอนในช่วงวันเสาร์ วันอาทิตย์ โดยจะเปิดสอนทั้งวัน ส่วนในช่วงวันจันทร์-วันศุกร์ จะเปิดสอนในช่วงเย็นและจะสอนเพียงวันละรอบเท่านั้นซึ่งแต่ละรอบจะใช้เวลาในการเรียนประมาณ 2-3 ชั่วโมง ถ้าเป็นช่วงปิดเทอมโรงเรียนกวดวิชาจะเปิดสอนทุกวันหรือเปิดสอนวันจันทร์ วันเสาร์ โดยในแต่ละวันจะเปิดสอนประมาณ 2-3 รอบ หรือทำการเปิดสอนหลักสูตรพิเศษเรียนทั้งวันในกรณีเพื่อเตรียมสอบแข่งขันซึ่งวิชาที่ผู้เรียนจะต้องเรียนแยกเป็นรายวิชา อาทิเช่น เรียนคณิตศาสตร์ เคมี ฟิสิกส์ เป็นต้น ทั้งนี้โรงเรียนกวดวิชายังใช้กลยุทธ์การตลาดเพิ่มเติม คือให้ส่วนลดกับผู้ที่เคยเรียนมาก่อนแล้วกับทางโรงเรียนกวดวิชา หรือเป็นสมาชิกของโรงเรียนกวดวิชา

โครงสร้างการบริหารโรงเรียนกวดวิชาจะเป็นโครงสร้างที่มีสายบังคับบัญชาเพียงสายเดียวเป็นรูปแบบโครงสร้างที่ง่ายมองเห็นสายการบังคับบัญชาได้อย่างชัดเจน โดยมีผู้รับใบอนุญาต/ผู้จัดการ/ครูใหญ่ เลขานุการ และครูผู้สอน สำหรับโครงสร้างสายงานการบริหารของโรงเรียนกวดวิชาได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนกวดวิชาในจังหวัดสุพรรณบุรี ชื่อโรงเรียนสอนภาษาและกวดวิชาอื่น ๆ เป็นดังภาพประกอบ 2



ภาพประกอบ 2 แผนภูมิโครงสร้างการบริหารโรงเรียนกวควิชา

ที่มา : นฤมล กลิ่นมาลัย. 2552, สิงหาคม 22

การบริหารจัดการของโรงเรียนสอนภาษาและกวควิชา เอ็น เค

1. ด้านการวางแผน

โรงเรียนกวควิชามีวิธีการรับสมัครผู้เรียนด้วยวิธีการให้มาสมัครด้วยตนเองเท่านั้น และมีการกำหนดจำนวนผู้เรียนไม่เกิน 10 คนต่อหนึ่งห้องเรียนและโรงเรียนมีการเปิดสอนสำหรับผู้เรียนในแต่ละระดับช่วงชั้นดังนี้

- 1.1 ช่วงชั้นที่ 1 (ป.1-ป.3) มีจำนวน 2 ห้อง ห้องเรียนละประมาณ 6-7 คน
- 1.2 ช่วงชั้นที่ 2 (ป.4-ป.6) จำนวน 9 ห้อง ห้องเรียนละประมาณ 7-8 คน
- 1.3 ช่วงชั้นที่ 3 (ม.1-ม.3) มีจำนวน 9 ห้อง ห้องเรียนละประมาณ 9-10 คน
- 1.4 ช่วงชั้นที่ 4 (ม.4-ม.6) จำนวน 9 ห้อง ห้องเรียนละประมาณ 9-10 คน

ครูผู้สอนจะใช้เวลาในการสอนแต่ละครั้งประมาณ 1 ชั่วโมง 30 นาที แนวโน้มในอนาคตคาดว่าจะมีผู้มาเรียนกวควิชาเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากโรงเรียนกวควิชามีการจ้างครูผู้สอนที่มีคุณภาพจากมหาวิทยาลัยชั้นนำในกรุงเทพมหานครและครูผู้สอนส่วนมากจบจากต่างประเทศ

2. ด้านการจัดองค์กร

การคัดเลือกครูผู้สอนโรงเรียนกวควิชาจะเลือกครูผู้สอนที่มีวุฒิการศึกษาสาขาตรงกับวิชาที่ทำการสอนรวมทั้งครูผู้สอนต้องมีประสบการณ์และความชำนาญในการสอนในวิชาที่ทำการสอนและไม่มีการทำสัญญาจ้างกับครูผู้สอน ทั้งนี้โรงเรียนกวควิชายังมีการทดสอบนักเรียนก่อนเข้าเรียนเพื่อจัดระดับชั้นเรียนโดยใช้การทดสอบ 2 แบบ คือ แบบข้อเขียนและแบบสัมภาษณ์

3. ด้านการจูงใจ

โรงเรียนกวศวิทยามีการหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเพิ่มเงินพิเศษแก่ครูผู้สอนกับพนักงาน โดยจากการจ่ายค่าตอบแทนสำหรับครูผู้สอนจะจ่ายเป็นเปอร์เซ็นต์ค่าตัวคือถ้ามีจำนวนผู้เรียนเพิ่มมากขึ้นครูผู้สอนก็ได้ค่าสอนเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย ส่วนหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเพิ่มเงินพิเศษแก่พนักงาน ถ้าพนักงานปฏิบัติงานบรรลุตามเป้าหมาย ปฏิบัติงานได้ทันภายในเวลาที่กำหนดเห็นผลสำเร็จได้ชัดเจน และมีความตั้งใจ เอาใจใส่ในการปฏิบัติงาน ขอมเสียสละเวลาพักผ่อนเมื่อจำเป็นต้องมาปฏิบัติงานให้เสร็จทันตามกำหนด ใช้ความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงาน ยินดีแก้ไขปรับปรุงงานเมื่อพบข้อบกพร่อง และมีการวางแผนการเป็นขั้นตอนในการดำเนินงาน

4. ด้านการควบคุม

โรงเรียนกวศวิทยามีการสอบถามความคิดเห็นของผู้เรียน เกี่ยวกับความพึงพอใจที่มีต่อครูผู้สอน สถานที่เรียน อาคารเรียน ห้องเรียน สื่อการสอนที่ใช้ในห้องเรียน โดยการใช้แบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ ทั้งนี้โรงเรียนกวศวิทยายังมีการทดสอบนักเรียนก่อนเรียนและหลังเรียน ด้วยการทดสอบข้อเขียนและการสัมภาษณ์ โรงเรียนกวศวิทยาไม่มีการจ้างผู้ตรวจสอบบัญชีจากภายนอก ตรวจสอบผลการดำเนินงานของโรงเรียนกวศวิทยา

1.4 แนวทางการจัดการศึกษาตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2550

พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2550 ได้กำหนดหลักการบริหารและการจัดการศึกษาของโรงเรียนเอกชนให้มีฐานะเป็นนิติบุคคลและมีคณะกรรมการบริหารโรงเรียน เพื่อทำหน้าที่บริหารและจัดการศึกษาโรงเรียนเอกชนให้มีความเป็นอิสระ โดยมีการกำกับ ติดตาม ประเมินคุณภาพและมาตรฐานการศึกษาเช่นเดียวกับการศึกษาของรัฐ ซึ่งมีสาระสำคัญเกี่ยวกับการจัดตั้งโรงเรียนกวศวิทยา ดังนี้

1.5 ความหมายเกี่ยวกับการจัดการศึกษาเอกชน

โรงเรียน หมายความว่า สถานศึกษาของเอกชนที่จัดการศึกษาไม่ว่าจะเป็น โรงเรียนในระบบหรือโรงเรียนนอกระบบ ที่มีใช้เป็นที่ตั้งสถาบันอุดมศึกษาของเอกชนตามกฎหมายว่าด้วยสถาบันอุดมศึกษาเอกชน

โรงเรียนในระบบ หมายความว่า โรงเรียนที่จัดการศึกษาโดยกำหนดจุดมุ่งหมาย วิธีการศึกษา หลักสูตร ระยะเวลาของการศึกษา การวัดและประเมินผลซึ่งเป็นเงื่อนไขของการสำเร็จการศึกษาที่แน่นอน

โรงเรียนนอกระบบ หมายความว่า โรงเรียนที่จัดการศึกษาโดยมีความยืดหยุ่นในการกำหนดจุดมุ่งหมาย รูปแบบ วิธีการจัดการศึกษา ระยะเวลาของการศึกษา การวัดและประเมินผลซึ่งเป็นเงื่อนไขสำคัญของการสำเร็จการศึกษา

1.6 การจัดตั้งโรงเรียนกวดวิชา

1.6.1 การขอรับใบอนุญาต และการออกใบอนุญาตให้จัดตั้งโรงเรียนกวดวิชาให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์การอนุญาตให้จัดตั้งโรงเรียนนอกระบบ โดยมีวิธีการและเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง โดยผู้ขอรับใบอนุญาตจะต้องแนบรายละเอียดเกี่ยวกับกิจการของโรงเรียนนอกระบบมาพร้อมกับคำขอและอย่างน้อยต้องมีรายการดังต่อไปนี้

1.6.1.1 ชื่อ ประเภท และลักษณะของโรงเรียนนอกระบบ

1.6.1.2 ที่ตั้ง และแผนผังแสดงบริเวณและอาคารของโรงเรียนนอกระบบ

1.6.1.3 หลักสูตร วิธีการเรียนการสอน และการวัดและประเมินผลการศึกษา

1.6.1.4 4หลักเกณฑ์การคิดค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าธรรมเนียมอื่นรวมทั้งหลักเกณฑ์ในการเพิ่มค่าธรรมเนียมดังกล่าว

1.6.1.5 รายการอื่นตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

เมื่อได้รับอนุญาตแล้ว ผู้ได้รับอนุญาตจะเปลี่ยนแปลงรายการข้างต้นไม่ได้ นอกจากนี้จะได้รับอนุญาตจากผู้อนุญาต

1.6.2 ให้ผู้อนุญาตพิจารณาคำขออนุญาตให้แล้วเสร็จภายในเก้าสิบวันนับแต่วันที่ได้รับคำขออนุญาต

1.6.3 ให้ผู้รับใบอนุญาตจัดให้มีผู้บริหารคนหนึ่งเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบการบริหารงานของโรงเรียนนอกระบบให้เป็นไปตามกฎหมายระเบียบ ข้อบังคับของทางราชการและรายละเอียดข้างต้น โดยผู้รับอนุญาตซึ่งมีคุณสมบัติ และลักษณะเป็นผู้บริหารเองก็ได้ และให้ส่งหลักฐาน การแต่งตั้งหรือการเข้าเป็นผู้บริหาร ให้ผู้อนุญาตทราบภายในสามสิบวันนับแต่วันแต่งตั้งหรือวันเข้าบริหารคุณสมบัติและลักษณะต้องห้ามของผู้บริหาร ให้เป็นไปตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

1.6.4 ให้โรงเรียนนอกระบบจัดให้มีครูหรือผู้สอนซึ่งมีคุณสมบัติเหมาะสมกับหลักสูตรและมีจำนวนที่เหมาะสมกับนักเรียนตามระเบียบที่คณะกรรมการกำหนด

1.6.5 คณะกรรมการจะกำหนดให้โรงเรียนนอกระบบบางประเภทหรือบางขนาดที่ผู้บริหารต้องจัดทำรายงานแสดงกิจการและงบการเงินของโรงเรียนนอกระบบ เสนอต่อผู้อนุญาตทุกปี ตามระเบียบที่คณะกรรมการกำหนดก็ได้

1.6.6 การเก็บค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าธรรมเนียมอื่นในโรงเรียนนอกระบบ ต้องไม่มีลักษณะเป็นการแสวงหากำไรเกินควรเมื่อคำนึงถึงคุณภาพ มาตรฐานการศึกษาและสิทธิประโยชน์ที่นักเรียนได้รับ

1.6.7 ในกรณีที่โรงเรียนนอกระบบประสงค์จะเลิกกิจการให้ผู้รับใบอนุญาตแจ้งเป็นหนังสือให้ผู้อนุญาตทราบไม่น้อยกว่าสามสิบวันก่อนวันที่ประสงค์จะเลิกกิจการและให้ใบอนุญาตนั้นสิ้นผลเมื่อถึงกำหนดเลิกกิจการ

เมื่อผู้อนุญาตตรวจพบว่าโรงเรียนนอกระบบแห่งใดหยุดดำเนินการเกินเก้าสิบวันโดยไม่แจ้งเลิกกิจการตามวรรคหนึ่ง ผู้อนุญาตมีอำนาจสั่งเพิกถอนใบอนุญาตโรงเรียนนอกระบบดังกล่าวได้

2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจการกวดวิชา

สุวัฒน์ สุขมลสันต์ (2530 : 34-39) ได้กล่าวว่า กวดวิชา เป็นคำที่ใช้กันทั่วไปซึ่งอาจมีความหมายที่แตกต่างกัน แล้วแต่ผู้พูดจะใช้ในสถานการณ์ใด นอกจากคำว่า กวดวิชา แล้วปัจจุบันยังมีคำอื่นที่ใช้กัน เช่น ดิว ดิววิชา เรียนพิเศษ เรียนเสริม เรียนซ่อม เรียนซ่อมเสริม เรียนปรับสภาพ เรียนเพิ่ม และเรียนเร่ง เป็นต้น ซึ่งคำต่างๆ เหล่านี้มีความหมายโดยเฉพาะแตกต่างกันแต่คำที่คนทั่วๆ ไปนิยมใช้คำว่า กวดวิชา แทน ซึ่งคำนิยามของคำเหล่านี้ คือ

การเรียนซ่อม (Remedial learning) ได้แก่ การเรียนเนื้อหาวิชาหรือกิจกรรม หรือประสบการณ์ที่ครูให้แก่ผู้เรียนตามปกติแล้วเรียนไม่ทันผู้อื่น เพราะเหตุผลต่าง ๆ เช่น มีความสามารถไม่เพียงพอ มีเวลาไม่เพียงพอ หรือเพราะขาดเรียน เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เรียนนั้นสามารถเรียนได้ทันคนอื่น หรือเรียนให้ผ่านวัตถุประสงค์ขั้นต่ำในโรงเรียนหรือสถานศึกษาที่ได้กำหนดไว้

การเรียนเสริม (Extra leaning) ได้แก่ การเรียนเนื้อหาวิชาหรือกิจกรรม หรือประสบการณ์ที่ครูจัดให้แก่ผู้เรียนที่เรียนตามปกติแล้วเรียนได้เก่งกว่าผู้อื่น เพราะเหตุผลต่างๆ เช่น มีเวลาเรียนมากกว่า มีสติปัญญาคิดกว่า หรือเพราะรู้เรื่องเหล่านั้นดีแล้ว เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เรียนนั้นมีสิ่งอื่นได้เรียนรู้มากขึ้น หรือเพื่อให้ผู้เรียนนั้นเรียนกวดผู้อื่นที่อยู่ในระดับสูงกว่าตนเองขณะนั้น เช่น นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 1 เรียนกวดวิชาเพื่อสอบเทียบมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 3 นักเรียนชั้นปีที่ 3 เรียนกวดวิชาเพื่อให้มีความรู้มากๆ จะได้สอบเข้ามัธยมศึกษาตอนปลายในโรงเรียนที่ผู้เรียนต้องการได้ เป็นต้น

เรียนปรับสภาพ (Adapted learning) ได้แก่ การเรียนเนื้อหาวิชาหรือกิจกรรม หรือประสบการณ์ที่ครูจัดให้แก่ผู้เรียนที่มีพื้นความรู้ทางวิชาการ หรือความพร้อมไม่เพียงพอที่จะไปเรียนร่วมกับผู้อื่นได้ จึงต้องมีการเรียนเพิ่มเติมหรือปรับปรุงแก้ไขสิ่งเหล่านั้นก่อน

การเรียนรู้แก้ไข (Corrective learning) ได้แก่ การเรียนเนื้อหาวิชาหรือกิจกรรมหรือประสบการณ์ที่ครูจัดให้แก่ผู้เรียนเพื่อแก้ไขความรู้ความเข้าใจของผู้เรียนบางอย่างให้ถูกต้องในเมื่อสิ่งที่ผู้เรียนนั้นคลาดเคลื่อน หรือไม่ถูกต้องตามข้อเท็จจริง อาจเป็นการเรียนแก้ไขตามข้อเท็จจริง เช่น นักเรียนเรียนแก้ไขภาษาอังกฤษ เพราะว่าออกเสียงบางอย่างไม่ถูกต้องมานานแล้ว หรือเรียนแก้ไขวิชาคณิตศาสตร์ เพราะว่าแนววิธีคิดบางอย่างเกี่ยวกับการบวก ลบ คูณ และหาร ของหลักสูตรใหม่และเก่าแตกต่างกัน เป็นต้น การเรียนรู้ประเภทนี้มักเป็นการเรียนสิ่งที่ผู้เรียนรู้อยู่แล้วแต่ยังไม่ถูกต้อง จึงต้องมาเรียนเพื่อแก้ไขให้ถูกต้องขึ้น

การเรียนรู้เร่งหรือการเรียนรู้เร่งรัด (Accelerated learning) ได้แก่ การเรียนเนื้อหาวิชาหรือกิจกรรม หรือประสบการณ์ที่ครูจัดให้แก่ผู้เรียนที่ฉลาด เพื่อให้เรียนได้มากขึ้นกว่าที่ควรจะเป็น ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เรียนฉลาดยิ่งขึ้น เรียนรู้เนื้อหามากขึ้น และเรียนได้ในชั้นที่สูงขึ้น ซึ่งการเรียนประเภทนี้จุดมุ่งหมายหลัก ได้แก่ การเรียนเพื่อเรียนลัด เช่น เรียนเร่ง (รัด) เพื่อสอบเทียบมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 3 และมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 เป็นต้น

การเรียนรู้เฉพาะ (Specified learning) ได้แก่ การเรียนเนื้อหาวิชาหรือกิจกรรม หรือประสบการณ์อย่างใดอย่างหนึ่งที่ผู้จัดให้แก่ผู้เรียน โดยเฉพาะ เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการหรือความสนใจเฉพาะบุคคลของผู้เรียน เช่น การเรียนรู้เฉพาะวิชาภาษาไทย การเรียนรู้เฉพาะวิชาคณิตศาสตร์ เป็นต้น

การเรียนรู้พิเศษ (Special learning) ได้แก่ การเรียนเนื้อหาวิชา หรือกิจกรรม หรือประสบการณ์ที่ครูจัดให้แก่ผู้เรียนนอกชั้นเรียน หรือนอกหลักสูตร เช่นนักเรียนมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 2 เรียนพิเศษวิชาภาษาอังกฤษกับชาวต่างประเทศวันอาทิตย์ หรือเรียนพิเศษอิเล็กทรอนิกส์ในวันหยุด เป็นต้น ผู้สอนวิชาต่างๆ นี้เรียกว่า ครูพิเศษ หรือครูสอนพิเศษ เป็นต้น

การเรียนรู้ตัว (Tutorial learning) ได้แก่ การเรียนเนื้อหาวิชาหรือกิจกรรม หรือประสบการณ์ที่ครูหรือเพื่อนร่วมชั้น (Peers of classmates) หรือเพื่อนรุ่นพี่ (Senior students) จัดให้แก่ผู้เรียนสำหรับเนื้อหาบางอย่างเป็นครั้งเป็นคราว นิยมจัดทำกันเป็นกลุ่มเล็กๆ หรือเป็นการส่วนตัว เช่น นิสิตชั้นปีที่ 1 เรียนตัวกับนิสิตปีที่ 4 หรือ นักศึกษาปีที่ 2 ติววิชาต่างๆ กันเองก่อนสอบ เป็นต้น

ดังนั้นคำว่า กวดวิชา สามารถสรุปความหมายได้ดังนี้คือ การเรียนเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการสอบเข้าสถาบันการศึกษา การเรียนเพื่อเป็นการเรียนล่วงหน้าจากที่นักเรียนเรียนอยู่ในโรงเรียนปกติ เพื่อที่จะได้สามารถเข้าใจบทเรียนต่างๆ ได้ดีขึ้น และเป็นการเรียนเพื่อทบทวนบทเรียนต่างๆ ที่นักเรียนได้เรียนรู้มาก่อนแล้วจากโรงเรียนปกติที่นักเรียนศึกษาอยู่ ซึ่งจะช่วยให้ นักเรียนมีความรู้ ความเข้าใจในบทเรียนต่างๆ มากยิ่งขึ้น

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการ

เดล (สมคิด บางโม. 2542 : 61 ; อ้างอิงจาก Dale. 1978. **Principles of Management : An Analysis of Managerial Functions.**) ได้กล่าวว่า การบริหารเป็นกระบวนการจัดองค์การ และการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ล่วงหน้า

เจริญผล สุวรรณโชติ (2544 : 179) ได้กล่าวว่า การบริหารเป็นกระบวนการของสังคมอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นกับกลุ่มคนกลุ่มหนึ่งที่เข้ามาร่วมกันเพื่อกระทำกิจกรรมอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง เพื่อให้บรรลุถึงจุดหมายตามที่ได้กำหนดไว้ การกระทำนั้นจะเป็นการกระทำที่เกี่ยวข้องกับการสร้างสรรค์ การดำเนินการเพื่อให้คงอยู่ต่อไป การกระตุ้นหรือการช่วยให้เกิดการกระทำ การควบคุม และการกระทำที่ทำให้เกิดการรวมกันเข้าเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันอย่างมีระบบแบบแผนทั้งในด้านของบุคคลและในด้านวัตถุ

จากแนวคิดดังกล่าว สรุปได้ว่า การบริหารเป็นกระบวนการที่ทำให้องค์การบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยการวางแผน การจัดองค์การ การจูงใจ และการควบคุม ที่เกิดจากการร่วมมือกันของคนในองค์กร

คูนท์ (สมคิด บางโม. 2542 : 61 ; อ้างอิงจาก Koontz. 1972. **Principles of Management : An Analysis of Managerial Functions.**) ให้ความหมายว่า การจัดการ หมายถึง การดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยอาศัยปัจจัยทั้งหลายได้แก่ คน เงิน วัสดุสิ่งของเป็นอุปกรณ์การจัดการทั้งนั้น

สมคิด บางโม (2542 : 61) มีความเห็นว่า การจัดการ หมายถึง ศิลปะในการใช้คน เงิน วัสดุอุปกรณ์ขององค์การและนอกองค์การเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การอย่างมีประสิทธิภาพ จากความหมายดังกล่าวจะเห็นว่าการจัดการมีองค์ประกอบที่สำคัญ ดังนี้

1. การจัดการเป็นศิลปะในการใช้คนทำงาน
2. การจัดการต้องอาศัยปัจจัยพื้นฐาน คือ คน เงิน และวัสดุอุปกรณ์
3. การจัดการเป็นการดำเนินงานของกลุ่มบุคคล

การจัดการมิใช่เป็นการทำงานเพื่อให้งานเสร็จสิ้นไปแต่เพียงอย่างเดียว ในภาวะปัจจุบันซึ่งวิทยาการก้าวหน้า การจัดการจึงจำเป็นต้องใช้หลักวิชาการเข้ามาช่วย มิใช่ประสบการณ์ แต่เพียงอย่างเดียว การศึกษาวิชาการจัดการมาประยุกต์ให้เหมาะสมกับงานย่อมที่จะเกิดคุณค่าหลายประการ คือ (สมคิด บางโม. 2542 : 32-33)

1. คุณค่าในด้านการประหยัด หมายถึง จะทำให้การใช้จ่ายเงินทุนเกิดประโยชน์สูงสุดได้กำไรหรือผลตอบแทนสูงสุด ประหยัดทั้งคน เงิน วัสดุสิ่งของ และเวลา

2. คุณค่าในด้านประสิทธิผล การทำงานให้ลุล่วงไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ หรือที่คาดหวังไว้ เรียกว่า การจัดการนั้นมีประสิทธิผล แต่ผลสำเร็จของงานดังกล่าวนี้ อาจไม่มีประสิทธิภาพได้ หากไม่ใช้หลักวิชาการเข้ามาช่วยในการจัดการ

3. คุณค่าในด้านประสิทธิภาพ หมายถึง การทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ ให้ได้รับประโยชน์สูงสุดโดยใช้ทรัพยากรน้อยที่สุด

4. คุณค่าด้านความเป็นธรรม การจัดการงานหากปฏิบัติตามความพอใจของผู้จัดการโดยมิได้ยึดหลักเกณฑ์ และทฤษฎีต่าง ๆ เป็นหลักย่อมจะก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมขึ้น โดยมิได้ตั้งใจ ทำให้ขวัญในการทำงานของคนในหน่วยงานไม่ดี ซึ่งจะส่งผลไปถึงคุณภาพของงานที่ปฏิบัติด้วย

5. คุณค่าในเกียรติยศ ชื่อเสียงผู้จัดการที่ดีมีประสิทธิภาพในทุกสาขางานและในทุกระดับย่อมจะเป็นผู้ได้รับการยกย่อง สรรเสริญ ตรงข้ามกับผู้จัดการที่บริหารงานตามใจตนเองปราศจากหลักเกณฑ์ เล่นพวกพ้อง ดังนั้น การศึกษาวิชาการบริหารและการจัดการจะช่วยให้มีความเข้าใจลึกซึ้งมองเห็นลู่ทางที่จะบริหารงานให้ลุล่วงไปอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นที่ยอมรับของสังคม

ความสำคัญของการบริหารจัดการ โดยนัยแห่งความสำคัญขององค์กรที่มีต่อสังคม ดังกล่าวการศึกษาเรื่องการบริหาร จึงเป็นสิ่งสำคัญที่มีความจำเป็นและน่าศึกษาอย่างยิ่ง โดยเฉพาะพิจารณาในฐานะที่เราเป็นสมาชิกของสังคมอย่างแท้จริงแล้ว พบว่า บทบาทและความสำคัญของการบริหารนั้นมีความสัมพันธ์กับอารยธรรม และการดำรงชีพของมนุษย์ทีเดียว เพราะเมื่อมนุษย์รวมกันอยู่เป็นหมู่เป็นกลุ่มมีหัวหน้าปกครองบังคับบัญชา มีการแบ่งงานกันทำ ตามลักษณะความรู้ความสามารถ มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในระหว่างพวกและเผ่าเดียวกัน โดยมีจารีตประเพณี และวัฒนธรรม เป็นเครื่องกำกับความประพฤติ เมื่อกลุ่มสังคมขยายตัวเติบโตมีความซับซ้อนมากขึ้นมนุษย์ก็เริ่มสร้าง และวางระเบียบกฎเกณฑ์ข้อบังคับต่าง ๆ โดยเรียนรู้จากประสบการณ์และความเชื่อถือ โดยมุ่งหวังที่จะให้เกิดความสำเร็จเรียบร้อยสงบสุขขึ้นในสังคมนั้น ซึ่งอาจสรุปถึงความสำคัญของการบริหารได้ดังนี้ คือ

1. การบริหารนั้นได้เจริญเติบโตควบคู่มากับการดำรงชีพของมนุษย์ และเป็นสิ่งช่วยให้มนุษย์ดำรงชีพอยู่ร่วมกันได้อย่างผาสุก

2. จำนวนประชากรที่มีเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นผลทำให้องค์กรต่าง ๆ ต้องขยายงานด้านบริหารให้กว้างขึ้น

3. การบริหารเป็นเครื่องบ่งชี้ให้ทราบถึงความเจริญก้าวหน้าของสังคม วิทยาการด้านต่าง ๆ ทำให้การบริหารเกิดการเปลี่ยนแปลงและก้าวหน้ารวดเร็วยิ่งขึ้น

4. การบริหารเป็นวิธีการที่สำคัญในอันที่จะนำสังคมและโลกไปสู่ความเจริญก้าวหน้า

5. การบริหารจะช่วยชี้ให้ทราบถึงแนวโน้ม ทั้งในด้านความเจริญและความเสื่อมของสังคมในอนาคต

6. การบริหารมีลักษณะเป็นการทำงานร่วมกันของกลุ่มบุคคลในองค์กร ฉะนั้นความสำเร็จของการบริหาร จึงขึ้นอยู่กับปัจจัยสภาพแวดล้อมทางสังคม และวัฒนธรรมทางการเมือง

7. การบริหารต้องใช้การตัดสินใจสั่งการเป็นเครื่องมือซึ่งนักบริหารจำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่างๆ และการวินิจฉัยสั่งการนี้เอง ที่เป็นเครื่องแสดงให้ทราบถึงความสามารถของนักบริหาร รวมทั้ง ความเจริญเติบโตของการบริหาร

8. ชีวิตประจำวันของมนุษย์ไม่ว่าในครอบครัวหรือในองค์กร ย่อมมีส่วนเกี่ยวข้องกับการบริหารเสมอ ดังนั้นการบริหารจึงเป็นเรื่องน่าสนใจ และจำเป็นต่อการที่จะดำรงชีพอย่างฉลาด

9. การบริหารกับการเมืองเป็นสิ่งคู่กันไม่อาจแยกจากกันโดยเด็ดขาดได้ ดังที่กล่าวว่า “การเมืองกับการบริหารนั้นเปรียบเสมือนคนละด้านของเหรียญอันเดียวกัน” ฉะนั้นการศึกษาวิชาการบริหารจึงต้องคำนึงถึงสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมทางการเมืองด้วย

จากแนวความคิดดังกล่าว สรุปได้ว่า การจัดการ คือ การจัดการดำเนินการตามนโยบายการบริหารเพื่อให้วัตถุประสงค์ขององค์ได้บรรลุเป้าหมาย ซึ่งมีกระบวนการการจัดการคือการวางแผน การจัดองค์การ การจูงใจ และการควบคุม

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541 : 337-339) ได้สรุปเกี่ยวกับแนวความคิดกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ ไว้ในหนังสือการบริหารการตลาดยุคใหม่ว่า ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ (Buying decision process) เป็นลำดับขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค พบว่าผู้บริโภคผ่านกระบวนการ 5 ขั้นตอน คือ ธุรกิจที่ให้บริการจะใช้ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) หรือ 4 Ps ซึ่งประกอบด้วย 1) ผลิตภัณฑ์ (Product) 2) ราคา (Price) 3) สถานที่ (Place) และ 4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ธุรกิจที่ให้บริการจะใช้เฉพาะการตลาดภายนอกหรือกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดนั้นไม่เพียงพอ จะต้องใช้เครื่องมือทั้งการตลาดภายใน ซึ่งธุรกิจต้องอาศัยพนักงานเข้าช่วยและต้องอาศัยการตลาดภายนอก โดยการสื่อสารกับลูกค้าและการตลาดที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย มีดังนี้คือ

1. การตลาดภายใน (Internal marketing) การตลาดภายในของบริษัทจะรวมถึงการฝึกอบรม และการจูงใจพนักงานในการบริการเพื่อการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า รวมถึงบุคลากรที่มีความถนัดเพื่อสนับสนุนการให้บริการ และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพราะ

บุคลากรเป็นผู้สร้างภาพพจน์ของธุรกิจ สำหรับธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา บุคลากร ได้แก่ พนักงานต้อนรับ ครูผู้สอน เป็นต้น

2. การตลาดที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (Interactive marketing) หมายถึง การสร้างคุณภาพ บริการให้เป็นที่เชื่อถือ เกิดขึ้นในขณะที่ผู้ขายให้บริการกับลูกค้าซึ่งลูกค้าจะยอมรับหรือไม่ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของลูกค้า การพิจารณาคุณภาพ สำหรับธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา หมายถึง หลักสูตรและเนื้อหาวิชาการ อาคารสถานที่ การจัดการเรียนการสอน อุปกรณ์การเรียนการสอน และบรรยากาศในห้องเรียน เป็นต้น โดยที่ลูกค้าจะพิจารณาคุณภาพของการให้บริการโดยพิจารณาจากเกณฑ์ต่อไปนี้ คือ

2.1 การเข้าถึงลูกค้า (Access) บริการที่ให้กับลูกค้าต้องอำนวยความสะดวกในด้านเวลา สถานที่แก่ลูกค้า ไม่ให้ลูกค้าต้องคอยนาน ท่าเลที่ตั้งเหมาะสม เพื่อแสดงถึงความสามารถของการเข้าถึงลูกค้า

2.2 การติดต่อสื่อสาร (Communication) มีการอธิบายอย่างถูกต้อง มีความชำนาญ และมีความรู้ความสามารถในงาน

2.3 ความสามารถ (Competence) บุคลากรที่บริการต้องมีความชำนาญ และมีความรู้ความสามารถในงาน

2.4 ความมีน้ำใจ (Courtesy) บุคลากรต้องมีมนุษยสัมพันธ์ มีความเป็นกันเอง มีวิจรรย์ญาณ

2.5 ความน่าเชื่อถือ (Credibility) บริษัทและบุคลากรต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่น และความไว้วางใจในการบริการ โดยเสนอบริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า

2.6 ความไว้วางใจ (Reliability) บริการที่ให้กับลูกค้าต้องมีความสม่ำเสมอและถูกต้อง

2.7 การตอบสนองลูกค้า (Responsiveness) พนักงานจะต้องให้บริการและแก้ปัญหาแก่ลูกค้าอย่างรวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ

2.8 ความปลอดภัย (Security) บริการที่ให้ต้องปราศจากอันตราย ความเสี่ยง และปัญหาต่างๆ

2.9 การสร้างบริการให้เป็นที่รู้จัก (Tangible) บริการที่ลูกค้าได้รับ จะทำให้เขาสามารถคาดคะเนถึงคุณภาพบริการ

2.10 การเข้าใจและรู้จักลูกค้า (Understanding/knowning customer) พนักงานต้องพยายามเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า และให้ความสนใจตอบสนองความต้องการ

ธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา เป็นธุรกิจบริการที่ต้องสร้างความพึงพอใจจากการบริการที่ได้รับที่เกี่ยวกับวิชาความรู้ ซึ่งต้องมีการปรับเปลี่ยนพัฒนาตลอดเวลา เพื่อให้ผู้เรียนเกิดความพึงพอใจที่ได้เข้ามาใช้บริการ

2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจ

ซูซีย์ เทพสาร (2546 : 10) กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นการกระทำอย่างรอบคอบในการเลือกจากทรัพยากรที่เรามีอยู่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ จากความหมายของการตัดสินใจมีแนวคิด 3 ประการ คือ

1. การตัดสินใจรวมถึงการเลือก ถ้าหากมีสิ่งเลือกเพียงสิ่งเดียวการตัดสินใจย่อมเป็นไปได้
2. การตัดสินใจเป็นกระบวนการด้านความคิด ทั้งจะต้องมีความละเอียด สุขุมรอบคอบ เพราะอารมณ์และองค์ประกอบของจิตได้สำนึกมีอิทธิพลต่อกระบวนการความคิดนั้น
3. การตัดสินใจเป็นเรื่องของการกระทำที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ และความสำเร็จที่ต้องการและหวังไว้

เอสเซล (Assael, 1998 : 43) ได้กล่าวว่า กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคเป็นกระบวนการ ที่ผู้บริโภคตัดสินใจว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการใด และจะซื้อที่ไหน ซึ่งแนวทางที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจนั้นเป็นผลโดยตรงมาจากกลยุทธ์การตลาดของนักการตลาด เป็นต้นว่า หากผู้บริโภคต้องการคุณสมบัติจากผลิตภัณฑ์หรือใดๆ นักการตลาดก็ควรที่จะวางกลยุทธ์ โดยเน้นที่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์นั้นลงไปโฆษณา ดังนั้น เกณฑ์ที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจเลือกตราหือจึงเป็นแนวทางสำคัญที่นักการตลาดควรศึกษาเพื่อนำไปบริหารจัดการกลยุทธ์การตลาดให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543 : 43) อธิบายว่ามีปัจจัย 4 ประการด้วยกันที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้แก่

1. ข้อมูลข่าวสาร (Information) เพราะในการตัดสินใจซื้อสินค้านั้นผู้บริโภคจำเป็นต้องมีข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้า ราคาสินค้า และคุณลักษณะต่างๆ ของตัวสินค้า เป็นต้น ซึ่งแหล่งข้อมูลข่าวสารที่สำคัญแบ่งออกเป็น 2 แห่ง คือ แหล่งที่โฆษณาเพื่อการค้า และแหล่งที่มาจากสังคม เช่น เพื่อน คนรู้จัก ครอบครัว ซึ่งได้มีการพูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูล หรือบอกต่อ เป็นต้น
2. สังคมและกลุ่มทางสังคม (Social and group forces) ได้แก่ วัฒนธรรม วัฒนธรรมย่อย กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว ชนชั้นทางสังคม ปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลโดยตรงต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค

3. แรงผลักดันด้านจิตวิทยา (Psychological forces) ได้แก่ แรงจูงใจ การรับรู้ การเรียนรู้ บุคลิกภาพ และทัศนคติของผู้บริโภค ซึ่งเป็นปัจจัยภายในที่จะผลักดันให้เกิดความต้องการซื้อหรือการตัดสินใจซื้อ อุปนิสัยในการซื้อ และความภักดีในตราสินค้า เป็นต้น

4. ปัจจัยด้านสถานการณ์ (Situational factors) ได้แก่ เวลาและโอกาส จุดมุ่งหมาย สถานที่ รวมทั้งเงื่อนไขในการซื้อ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้มีผลทำให้ผู้บริโภคมีการตัดสินใจที่แตกต่างกัน

จากแนวคิดการตัดสินใจ สรุปได้ว่า เป็นกระบวนการที่ผู้บริโภคมีการตัดสินใจว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการใด โดยมีปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอกดังที่กล่าวมาข้างต้นเป็นตัวผลักดันให้มีการตัดสินใจที่จะซื้อสินค้าและบริการนั้นๆ

2.5 แนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ มีนักวิชาการหลายท่านได้แบ่งแนวทางในการวิเคราะห์ ออกเป็นส่วนต่าง ๆ ดังนี้

ดวงตา สราญรมย์ (2548 : 1-7) ได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ คือ การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน หรือการวิเคราะห์ในลักษณะระบบปิด คือไม่สนใจสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งปัจจัยภายในที่สำคัญ ได้แก่ การวิเคราะห์ด้านการเงิน การวิเคราะห์ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านเทคนิค ส่วนที่ 2 คือการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกหรือวิเคราะห์ในลักษณะของระบบเปิด คือให้ความสนใจต่อสิ่งแวดล้อมภายนอกที่จะมากระทบกับระบบว่าอาจก่อให้เกิดผลดีและผลเสียต่อโครงการ ปัจจัยภายนอกที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ด้านตลาด การวิเคราะห์ด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม การวิเคราะห์เศรษฐกิจ

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

1. การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial analysis) เป็นการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายหรือเงินลงทุนและผลตอบแทนของโครงการหรือผลกำไรทางการเงินสำหรับโครงการเอกชน เพื่อวิเคราะห์ดูว่าโครงการที่จัดทำขึ้นมีความคุ้มค่าหรือไม่ คือผลตอบแทนที่ได้รับควรมากกว่าเงินลงทุนไป ด้วยเหตุนี้ ในการวิเคราะห์การเงินของโครงการจึงต้องจัดทำแผนการเงินของโครงการหรืองบการเงินต่าง ๆ เช่น งบกำไรและขาดทุน งบกระแสเงินสดและงบดุล เพื่อให้เป็นหลักฐานในการวิเคราะห์ทางการเงิน นอกจากนี้ผู้วิเคราะห์ควรต้องพิจารณาถึงแหล่งเงินทุน ความสามารถในการชำระหนี้สินหากต้องมีการกู้ยืมเงินมาลงทุน เพื่อให้การดำเนินงานตามโครงการเป็นไปตามที่กำหนดโดยไม่มีปัญหาทางการเงิน ในอดีตการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการเป็นการวิเคราะห์โดยไม่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบันของโครงการจึงมักก่อให้เกิดปัญหา เพราะโครงการส่วนใหญ่จะมีการลงทุนในระยะเริ่มโครงการ และทำให้เกิดการวิเคราะห์โครงการ โดยใช้มูลค่าปัจจุบันขึ้น ดังนั้น

การวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการจึงเป็นการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายของโครงการและผลตอบแทนจากโครงการ โดยการคำนวณผลตอบแทนด้วยวิธีต่าง ๆ ซึ่งอาจแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มคือ

1.1 วิธีวิเคราะห์ที่ไม่ใช้มูลค่าปัจจุบัน เช่น ระยะเวลาคืนทุน อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และจุดคุ้มทุน

1.2 วิธีวิเคราะห์โครงการที่ใช้มูลค่าปัจจุบัน เช่น มูลค่าปัจจุบันของโครงการ อัตราผลตอบแทนโครงการและ อัตราผลประโยชน์ตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการ จึงมักจะวิเคราะห์เรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1.2.1 การคาดคะเนงบการเงินต่าง ๆ ของโครงการ

1.2.2 ความสามารถในการทำกำไรของโครงการ

1.2.3 แหล่งที่มาของเงินทุน

1.2.4 การชำระคืนเงินทุน

1.2.5 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

1.2.6 ระยะเวลาคืนทุน

1.2.7 ระยะเวลาคืนทุน โดยคำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน

1.2.8 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

1.2.9 มูลค่าปัจจุบันโครงการ

1.2.10 อัตราผลตอบแทนโครงการ

1.2.11 อัตราผลประโยชน์ตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย

2. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ (Management analysis) โดยทั่วไป โครงการที่ยังมิได้ตัดสินใจขั้นสุดท้ายว่าจะลงทุนแน่นอน มักจะไม่ดำเนินการวิเคราะห์ด้านการจัดการซึ่งเป็นความเข้าใจที่ไม่ถูกต้องนัก เนื่องจากแม้ว่าโครงการจะได้รับอนุมัติและมีการดำเนินงานแล้วก็ตาม อาจประสบกับปัญหาหรือขาดทุนได้เช่นกัน ถ้าการจัดการหรือการบริหารโครงการไม่มีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุนี้ความสำเร็จของโครงการส่วนหนึ่งจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารโครงการด้วยการวิเคราะห์โครงการจึงจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ด้านการจัดการ

2.1 การจัดการโครงการ การบริหารโครงการให้สำเร็จและราบรื่น ควรจะต้องมีการจัดการโครงการ โดยหน่วยงานต่าง ๆ จะมีการจัดโครงสร้างองค์การของตนเองอยู่แล้วแต่ความเหมาะสมอย่างไรก็ดี การจัดการโครงการในที่นี้เป็นการจัดรูปโครงสร้างองค์การให้มีความเหมาะสมที่สุดต่อการปฏิบัติตามโครงการ คือ ควรจะสอดคล้องกับการดำเนินงานของโครงการตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ควรมีความยืดหยุ่น มีสายการบังคับบัญชา และช่องการติดต่อสื่อสารที่ชัดเจน

2.2 ผู้ร่วมงานในโครงการ ผู้ร่วมงานในโครงการ จะประกอบด้วย

2.2.1 ผู้บริหารโครงการหรือผู้อำนวยการ ผู้บริหารควรมีความรู้และความสามารถในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ผู้บริหารโครงการจะเป็นผู้ประสานงาน ผู้วางแผน และควบคุมโครงการไม่ว่าจะเป็นเรื่องระยะเวลา ค่าใช้จ่าย ทรัพยากร และกำลังคน

2.2.2 กำลังคนสำหรับโครงการ การกำหนดอัตรากำลังคนที่จำเป็นสำหรับโครงการ เริ่มจากกำหนดปริมาณบุคลากรระดับต่าง ๆ ที่ต้องการ ทั้งฝ่ายบริหาร ฝ่ายเทคนิค เช่น พนักงานควบคุมคุณภาพ เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ทั้งก่อนดำเนินงานและระยะดำเนินงาน และกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบตลอดจนคุณสมบัติ คุณวุฒิ และประสบการณ์ของบุคลากรที่เกี่ยวข้องรวมทั้งกำหนดอัตราค่าตอบแทนและผลประโยชน์ตอบแทนอื่น ๆ ของบุคลากรแต่ละระดับ

2.3 ระบบการบริหารและการควบคุมโครงการเป็นการกำหนดระบบ การบริหารงานโครงการและวิธีการตรวจสอบควบคุมภายใน ตลอดจนกำหนดระเบียบและวิธีในการปฏิบัติงานต่าง ๆ เพื่อให้บุคลากรทำงานบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ ระบบการบริหารและควบคุมโครงการอาจแบ่งเป็น

2.3.1 การควบคุมเวลาในการดำเนินการ เช่น วิธีการควบคุมความก้าวหน้าของโครงการให้ทันตามเวลา

2.3.2 การควบคุมค่าใช้จ่าย เช่น กำหนดการและวิธีการจ่ายเงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ระบบบัญชีเพื่อควบคุมค่าใช้จ่าย ระบบรายงานค่าใช้จ่าย นอกจากนี้อาจรวมถึงการบำรุงรักษาโครงการเมื่อโครงการเริ่มดำเนินการไปแล้วระยะเวลาหนึ่งอย่างไรก็ดีระบบการบริหารและควบคุมโครงการควรมีความยืดหยุ่น และสามารถปรับเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์ได้

3. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical analysis) นับได้ว่าเป็นรากฐานของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ เนื่องจาก การวิเคราะห์ด้านเทคนิคเป็นการคัดเลือกเทคนิคการผลิตหรือวิศวกรรมที่เหมาะสมที่สุดและถูกต้องตรงตามวัตถุประสงค์ของโครงการ เช่น โครงการสร้างถนน โครงการอ่างเก็บน้ำ เพื่อให้เราทราบได้ว่าผลผลิตที่ต้องการนั้นจะผลิตได้อย่างไร ที่ไหนและเสียค่าใช้จ่ายเท่าใด กล่าวโดยสรุป การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการในการนำเอาเทคโนโลยีการผลิตที่เหมาะสมมาใช้ พร้อมเครื่องมือเครื่องจักร และแรงงานที่มีฝีมือและไร้ฝีมือที่เหมาะสมเพื่อให้สามารถผลิตผลผลิตที่มีต้นทุนการผลิตที่เหมาะสมในสถานที่หรือโรงงานที่เหมาะสมให้ตามวัตถุประสงค์ของโครงการนั่นเอง

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

1. การวิเคราะห์ด้านตลาด (Market analysis) การวิเคราะห์ด้านตลาดปัจจัยภายนอกสำหรับโครงการอันดับแรก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โครงการลงทุนภาคเอกชน เพราะถือว่าตลาดเป็นแหล่งรายได้และผลกำไร การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดเป็นการพิจารณาโอกาสการ

ลงทุนที่ต้องการ โดยดำเนินการวิเคราะห์อุปสงค์ของผลผลิตของโครงการและอุปทานของตลาด โดยการศึกษาข้อมูลปริมาณการผลิตของผลผลิตภายในประเทศและปริมาณการนำเข้าหรือการส่งออกต่างประเทศผลผลิตในปัจจุบัน เพื่อจะได้ทราบถึงขนาดของอุปสงค์ เพราะขนาดของอุปสงค์ เป็นเรื่องซึ่งขนาดของการผลิตซึ่งหมายถึงขนาดของโครงการด้วย รวมทั้งศึกษาข้อมูลด้านราคาของผลผลิตนั้นด้วยและศึกษาถึงแนวโน้มในอนาคตของอุปสงค์ของผลผลิตนั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลผลิตใหม่ที่ยังไม่เคยผลิตหรือจำหน่ายมาก่อนในประเทศ

ในการคาดคะเนอุปสงค์ของผลผลิตของโครงการในอนาคต ควรวิเคราะห์ปัจจัยอื่น ๆ ประกอบด้วย เช่น ศึกษาความเจริญเติบโตโดยพิจารณาจากการเพิ่มขึ้นของผลผลิตต่าง ๆ มีการแปรผันตามการเพิ่มของประชากรด้วย นอกจากนี้ยังต้องมีการวิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย ศึกษาส่วนคล่องตลาดและผลผลิตตามโครงการว่าจะถือครองได้ร้อยละเท่าไรของตลาดทั้งหมด ศึกษาคู่แข่งและกิจกรรมของกลุ่มแข่งขัน กำหนดราคาและช่องทางจำหน่าย รวมทั้งการส่งเสริมการตลาด ดังนั้น การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดของโครงการ จึงควรวิเคราะห์เรื่องต่าง ๆ ดังนี้

- 1.1 อุปสงค์ในการผลิตของโครงการและอุปทานของตลาด
- 1.2 ราคาของผลผลิต
- 1.3 ส่วนครองตลาดของผลผลิตตามโครงการ
- 1.4 ความเจริญเติบโตของตลาด
- 1.5 คู่แข่งขัน
- 1.6 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2. การวิเคราะห์ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental analysis) เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ ซึ่งการวิเคราะห์ด้านนี้เป็นการวิเคราะห์ผลกระทบของการดำเนินโครงการว่าสร้างปัญหาให้กับสิ่งแวดล้อมหรือไม่ หากโครงการสร้างปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมให้กับสังคม โครงการอาจได้รับการร้องเรียนจากชุมชน ซึ่งอาจส่งผลให้ต้องยุติโครงการ หรืออาจส่งผลกระทบต่อภาพพจน์ของการดำเนินโครงการทำให้มีปัญหาด้านการตลาดได้

3. การวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ (Economic analysis) การวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจจะมุ่งความสนใจไปที่ผลตอบแทนหรือประสิทธิภาพในการผลิต หรือความสามารถในการทำกำไรของโครงการที่มีต่อสังคมและเศรษฐกิจโดยส่วนรวม การศึกษาความเป็นไปทางด้านเศรษฐกิจจะศึกษาได้เป็น 2 ลักษณะ คือ การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อโครงการ และโครงการที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวม

วิธีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจของโครงการอาจแบ่งได้ 2 ประเภท คือ วิธีการวิเคราะห์โครงการที่ไม่ใช้มูลค่าปัจจุบัน และวิธีการวิเคราะห์โครงการที่ใช้มูลค่าปัจจุบัน

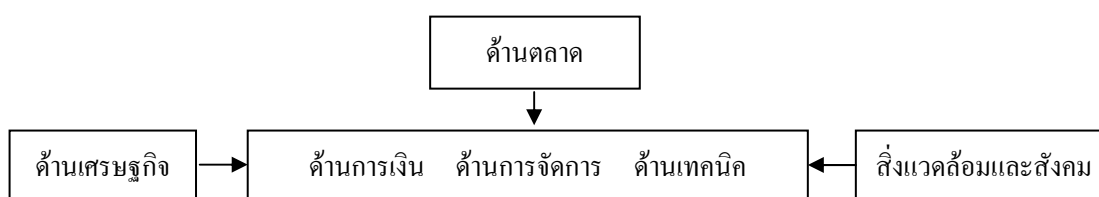
เช่นเดียวกับการวิเคราะห์ด้านการเงิน แต่ความแตกต่างอยู่ที่การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจจะใช้ข้อมูลส่วนรวมที่กว้างกว่า และที่มีผลต่อสังคมหรือระบบเศรษฐกิจโดยรวม จากการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด โดยไม่คำนึงว่าใครในสังคมจะเป็นผู้ได้รับผลตอบแทนและใครได้รับไปมากน้อยเพียงใด ในขณะที่การวิเคราะห์การเงินพิจารณาถึงผลตอบแทนจากการใช้ทุนของผู้ลงทุนเป็นราย ๆ ไป จึงอาจกล่าวได้ว่า การวิเคราะห์การเงินเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของการวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์ทั้งสองมีความแตกต่างกันอยู่อย่างน้อย 3 ประการคือ

3.1 การคิดค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจจะพิจารณาถึงค่าใช้จ่ายที่แท้จริงของสังคมจากการมีโครงการ ในขณะที่การวิเคราะห์ด้านการเงินจะคิดแต่รายจ่ายภายในโครงการ ไม่รวมรายจ่ายทางด้านอื่น ๆ และค่าเสียโอกาสที่เป็นค่าใช้จ่ายทางเศรษฐกิจ

3.2 การคิดผลตอบแทน เช่นเดียวกับทางด้านค่าใช้จ่าย ผลตอบแทนบางประเภทคิดเป็นผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ เช่นผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน ในขณะที่ผลตอบแทนบางรายการที่ไม่คิดเป็นผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ แต่คิดเป็นผลตอบแทนทางการเงิน เช่น เงินอุดหนุน

3.3 ราคาที่ใช้ในการวิเคราะห์ การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจจะใช้ราคาเงาที่สะท้อนถึงมูลค่าที่แท้จริงของผลผลิตและทรัพยากรที่ใช้ โดยเกณฑ์การปรับค่าเวลา ในขณะที่การวิเคราะห์ทางการเงินจะใช้ราคาตลาดโดยตรงโดยไม่ปรับค่าเวลาเช่นกัน

กล่าวโดยสรุป ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่กล่าวมา มีทั้งหมด 6 ปัจจัย ซึ่งอาจนำมาเขียนเป็นภาพดังแสดงไว้ในภาพประกอบ 3



ภาพประกอบ 3 ปัจจัยในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

ที่มา : ดวงตา สราญรัมย์ 2548 : 6

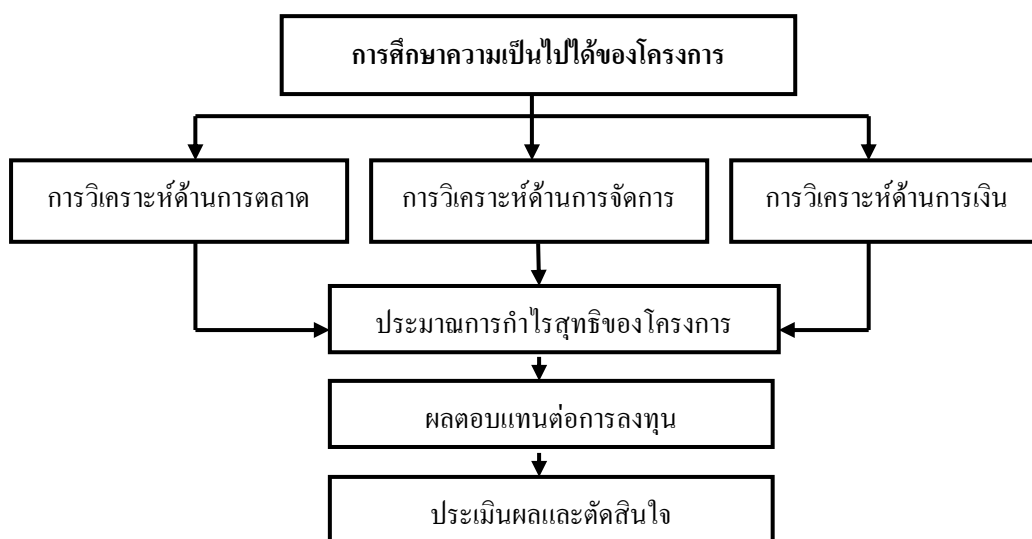
ประสิทธิ์ ตงยั้งศิริ (2542 : 49) ได้ให้ความหมายของการศึกษาความเป็นไปได้ในแง่มุมต่าง ๆ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ การศึกษาที่ช่วยให้การกำหนดโครงการสามารถได้รับผลประโยชน์ตอบแทนสูงสุดจากการลงทุน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ การศึกษาที่ช่วยให้ทราบถึงโอกาสที่จะประสบความสำเร็จของโครงการ และเมื่อมีการดำเนินงานตามโครงการนั้นแล้ว จะทำให้ผู้ลงทุนได้รับประโยชน์ตอบแทนสูงสุด

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ เอกสารที่พรรณนาอย่างชัดเจน และเป็นระบบของโครงการภายใต้การศึกษาเอกสารดังกล่าวจะระบุผลการวิเคราะห์ทางด้านต่าง ๆ ที่สำคัญของโครงการ เพื่อให้ผู้ตัดสินใจสามารถทำการตัดสินใจได้

ซึ่งจากคำนิยามต่าง ๆ ข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ การศึกษาและการจัดทำเอกสารที่ประกอบไปด้วยข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็น แสดงถึงเหตุผลสนับสนุน ความถูกต้องสมบูรณ์ของโครงการ เพื่อให้ได้มาซึ่งโครงการที่ดีโดยโครงการที่ดี ได้แก่ โครงการที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และเมื่อนำไปปฏิบัติแล้ว จะให้ผลประโยชน์ตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จะเป็นการศึกษากิจกรรมหลัก หรือหน้าที่หลัก 3 กิจกรรม คือ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการลงทุน ซึ่งผลจะสะท้อนออกมาว่าการประมาณการของกำไรสุทธิของโครงการ ซึ่งจะเป็นหัวใจสำคัญที่จะนำมาใช้การประเมินผล และเพื่อที่จะใช้มาประกอบการพิจารณาในการตัดสินใจในการลงทุน และจะคุ้มต่อการลงทุนหรือไม่ ดังแสดงไว้ในภาพประกอบ 4



ภาพประกอบ 4 แนวความคิดการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

ประสิทธิ์ ดงยิ่งศิริ (2542 : 101-102) ได้กล่าวว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการจะประกอบไปด้วยการศึกษาด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ความเป็นไปได้ทางการตลาดหรืออุปสงค์ (Market or demand feasibility)
2. ความเป็นไปได้ทางด้านสิ่งแวดล้อมโครงการ (Environmental feasibility)
3. ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial feasibility)
4. ความเป็นไปได้ทางด้านการเศรษฐกิจ (Economic feasibility)
5. ความเป็นไปได้ทางด้านสถาบัน (Institutional feasibility)

นอกจากนี้ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านต่าง ๆ แล้วสิ่งหนึ่งที่จะต้องทำการศึกษาควักไปด้วยคือ การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนอีกด้วย

ประสิทธิ์ ดงยิ่งศิริ (2542 : 108) การวิเคราะห์ด้านการเงินเป็นการวิเคราะห์การลงทุนและผลตอบแทนของโครงการในแง่เอกชนหรือผลกำไรทางการเงินเป็นสิ่งสำคัญ นอกจากนี้ยังรวมการวางแผนทางการเงินที่เหมาะสมให้กับโครงการเพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจว่าถ้ามีโครงการแล้วจะไม่มีปัญหาทางการเงินใด ๆ ในทุกขั้นตอนของโครงการ และรวมตลอดถึงการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของผู้ร่วมโครงการ เช่น เกษตรกร ธุรกิจเอกชน รัฐวิสาหกิจ และผู้ที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ เพื่อให้แน่ใจว่า โครงการมีผลตอบแทนให้กับผู้ร่วมโครงการมากน้อยเพียงพอที่จะจูงใจให้เขาเหล่านั้นเข้าร่วมโครงการด้วย ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน นักวิเคราะห์จะต้องจัดทำงบการเงินต่าง ๆ เช่น งบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสด เพื่อกำหนดว่าโครงการจะมีเงินทุนเพียงพอต่อการดำเนินงานในอนาคตหรือไม่ กำหนดอัตราผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ ประเมินสภาพคล่อง และความสามารถในการชำระหนี้

1. การศึกษาต้นทุน

สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2549 : 42) ต้นทุน (Costs) หมายถึง ทรัพยากรของกิจการที่สามารถกำหนดมูลค่าเป็นตัวเงินที่จะต้องสูญเสียไปเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าหรือบริการที่จะได้รับ

ประสิทธิ์ ดงยิ่งศิริ (2542 : 199-200) ต้นทุนของโครงการ หมายถึง มูลค่าของปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรต่าง ๆ ที่ใช้ไปโดยโครงการ ซึ่งก็คือจำนวนเงินทั้งหมดที่โครงการต้องจ่ายในการจัดหาปัจจัยการผลิต

ต้นทุนตามแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์จะมีความแตกต่างไปจากต้นทุนทางบัญชี ต้นทุนทางบัญชีจะหมายถึงค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่มีการจ่ายจริงเป็นตัวเงิน ส่วนต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์จะมีความหมายและขอบเขตที่กว้างกว่า กล่าวคือ นอกจากจะรวมต้นทุนทางบัญชีซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่มีการจ่ายออกไปจริงแล้ว ยังรวมค่าใช้จ่ายที่ไม่ชัดเจนและไม่มีการจ่ายออกไปจริงเป็นเงินสดด้วย เช่น เจ้าของโครงการใช้สถานที่และแรงงานของตนเองในโครงการ อาจไม่มีการจ่ายค่าเช่าและ

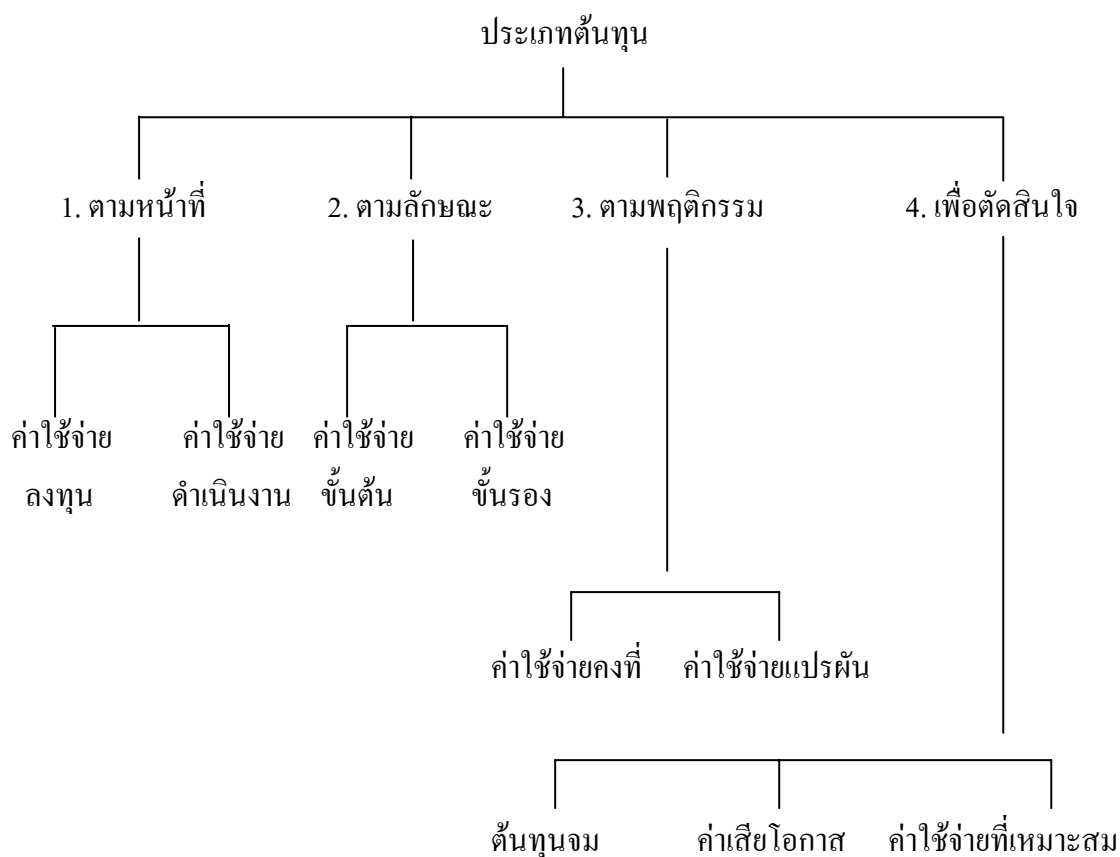
ค่าแรงกันจริง ๆ ดังนั้นถ้าเป็นการคิดต้นทุนแบบทางบัญชี ก็จะไม่มีการค่าใช้จ่ายทั้ง 2 รายการนี้รวมอยู่ด้วย แต่ถ้าต้นทุนคิดต้นทุนตามหลักเศรษฐศาสตร์แล้วจะต้องรวมทั้ง 2 รายการนี้เข้าไว้เป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนที่แท้จริงของโครงการ ทั้งนี้เพราะสถานที่และแรงงานต่างเป็นทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตซึ่งสามารถนำไปใช้ในโครงการใด ๆ ก็ได้

นอกจากต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ยังอาจรวมค่าใช้จ่ายทางอ้อมที่เกิดจากการมีโครงการแล้วทำให้เกิดผลเสียหายต่อบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่อยู่ภายนอกโครงการและสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ เช่น เมื่อมีโครงการแล้วทำให้มลภาวะเป็นพิษ ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ อาจไม่มีการจ่าย จึงไม่มีการบันทึกเป็นรายการค่าใช้จ่ายทางบัญชีไว้ แต่ทางด้านเศรษฐศาสตร์แล้ว ค่าใช้จ่ายทางอ้อมที่เกิดขึ้นนี้ เมื่อเกิดจากการมีโครงการก็ต้องถือว่าเป็นค่าใช้จ่ายของโครงการเช่นเดียวกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นโดยตรง

ต้นทุนของโครงการจึงประกอบด้วยค่าใช้จ่ายที่มองเห็นได้ชัดเจนและได้มีการจ่ายออกไปจริงในรูปของเงินสด (Explicit cost) และค่าใช้จ่ายที่ไม่อาจมองเห็นได้ชัดเจนหรือในรูปที่ไม่ใช่เงินสด (Implicit cost) ต้นทุนทางเศรษฐกิจของโครงการจึงมีความหมายกว้าง คือหมายถึงค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นโดยตรงหรือโดยอ้อม และมีการจ่ายออกเป็นเงินสดหรือไม่ก็ตาม

ประเภทของต้นทุนโครงการ อาจแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ ต้นทุนที่มีตัวตน (Tangible costs) ต้นทุนตามลักษณะนี้สามารถคิดเป็นมูลค่าได้ และต้นทุนที่ไม่มีตัวตน (Intangible costs) ซึ่งเป็นต้นทุนที่ไม่สามารถวัดออกมาเป็นมูลค่า

ต้นทุนมีตัวตน สำหรับต้นทุนที่มีตัวตนนั้น สามารถแบ่งออกได้หลายประเภท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการแบ่งหรือตามความต้องการใช้ประโยชน์ของข้อมูล อย่างไรก็ตาม เพื่อง่ายต่อความเข้าใจ ในที่นี้จะขอแบ่งประเภทต้นทุนที่มีตัวตนของโครงการออกเป็น 4 ประเภท ดังแสดงในภาพประกอบ 5



ภาพประกอบ 5 ประเภทของต้นทุน

ที่มา : ประสิทธิ์ ดงยิ่งศิริ. 2542 : 200

ประเภทต้นทุนที่มีตัวตนของโครงการออกเป็น 4 ประเภท ดังได้แก่ ต้นทุนตามหน้าที่ ต้นทุนตามลักษณะ ต้นทุนตามพฤติกรรม และต้นทุนเพื่อตัดสินใจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ต้นทุนตามหน้าที่ ต้นทุนโครงการอาจแบ่งออกตามหน้าที่ (Function) ได้เป็น 2 ประเภทหลัก ๆ คือค่าใช้จ่ายทางการลงทุน (Investment costs) และค่าใช้จ่ายทางการดำเนินงานและบำรุงรักษาโครงการ (Operating and maintenance costs)

1.1 ค่าลงทุน โดยค่าลงทุนของโครงการหมายถึง มูลค่าการใช้ปัจจัยการผลิตเพื่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกหรือเป็นฐานของการผลิตสินค้าและบริการต่อ ๆ ไป ค่าลงทุนนี้โดยทั่วไปจะประกอบด้วยรายการต่าง ๆ ดังนี้

1.1.1 ทรัพย์สินคงที่ ซึ่งรวมถึงที่ดิน อาคาร สิ่งก่อสร้าง เครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์การผลิต

1.1.2 ค่าวางแผนและออกแบบ

1.1.3 ค่าพัฒนาที่ดิน เช่น ค่าถมดิน ค่าทำถนนและทางเท้า ค่าติดตั้งไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์

1.1.4 ค่าจัดซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ค่าจัดซื้อโต๊ะเก้าอี้ ชั้นไม้ ตู้เก็บเอกสาร เครื่องปรับอากาศ และตู้เย็น

1.1.5 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนับตั้งแต่การก่อตั้งกิจการถึงวันที่เริ่มดำเนินการ และวันที่เริ่มดำเนินการนี้ก็หมายถึงวันที่กิจการเริ่มมีรายได้ ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนนี้อาจจะประกอบด้วยค่าฝึกอบรม ค่าการจัดการ ค่าที่ปรึกษา ค่าดอกเบี้ยระหว่างการก่อสร้าง และค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์

1.2 ค่าดำเนินงานและบำรุงรักษา ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบำรุงรักษา หมายถึงมูลค่าของการใช้ทรัพยากรไปเพื่อการดำเนินงานและบำรุงรักษาโครงการ ซึ่งก็คือจำนวนเงินที่โครงการจ่ายออกไปเพื่อดำเนินงานและบำรุงรักษาโครงการ ทั้งนี้เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินงานไปได้ตามปกติ ค่าใช้จ่ายประเภทนี้โดยทั่วไปจะประกอบด้วย 2 ประเภทหลัก ๆ ดังนี้

1.2.1 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการผลิต โดยทั่วไปจะประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้าง และเงินเดือน ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าธรรมเนียมต่าง ๆ

1.2.2 ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและการขาย ซึ่งอาจประกอบด้วย เงินเดือน และค่าตอบแทน ค่าเช่าสำนักงาน ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่านายหน้า ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าภาษี และค่าประกันภัย ในระยะเริ่มแรกของการดำเนินงานเมื่อการผลิตยังอยู่ในระดับต่ำ ค่าใช้จ่ายส่วนนี้จะมีน้อยและเมื่อระดับการผลิตสูงขึ้น ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ก็จะสูงขึ้นด้วย ดังนั้นในการประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบำรุงรักษา จึงมักนิยมประมาณการเป็นแต่ละรายการค่าใช้จ่ายตามที่คาดว่าจะมีให้สอดคล้องกับปริมาณการผลิตและการดำเนินงาน

2. ต้นทุนตามลักษณะ นอกจากต้นทุนจะแบ่งต้นทุน โครงการออกเป็นค่าใช้จ่ายในการลงทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบำรุงรักษาดังกล่าวแล้ว ยังอาจแบ่งออกเป็นอย่างอื่นได้อีก ทั้งนี้โดยพิจารณาจากลักษณะของค่าใช้จ่ายว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นภายในหรือภายนอกโครงการ ตามทฤษฎีนี้ ค่าใช้จ่ายโครงการจึงแบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายขั้นต้น (Primary costs) และค่าใช้จ่ายขั้นรอง (Secondary costs)

2.1 ค่าใช้จ่ายขั้นต้น คือ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นโดยตรงจากการมีโครงการ ค่าใช้จ่ายประเภทนี้หมายถึง มูลค่าของการใช้ปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรเพื่อการลงทุน ดำเนินงาน และบำรุงรักษาโครงการซึ่งบ่อยครั้งเรียกว่า ค่าใช้จ่ายทางตรง (Direct costs)

2.2 ค่าใช้จ่ายขั้นรอง หมายถึงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นจากการมีโครงการหรือเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนอกโครงการ โดยทั่วไปค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะเกิดขึ้นเมื่อโครงการลงทุนมีผลกระทบในทางลบต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งผลกระทบนี้ ส่วนใหญ่จะเกิดปัญหาด้านเทคนิคของโครงการ ซึ่งเรียกกันโดยทั่วไปว่า ผลเสียหายภายนอกด้านเทคนิค (Technological externalities หรือ Spillover)

3. ต้นทุนตามพฤติกรรม ต้นทุนโครงการอาจแบ่งออกตามช่วงระยะเวลาเป็นระยะสั้นและระยะยาว โดยระยะสั้นจะมีปัจจัยการผลิตบางชนิด เช่น ที่ดิน สิ่งก่อสร้าง เครื่องจักร และผู้บริหารระดับสูง ไม่สามารถจะเปลี่ยนแปลงได้ ปัจจัยการผลิตเหล่านี้จึงเป็นปัจจัยการผลิตคงที่ ในขณะที่อีกบางส่วนก็อาจมีบางปัจจัย เช่น วัตถุดิบและแรงงาน ที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ซึ่งเรียกว่าปัจจัยแปรผัน เมื่อปัจจัยการผลิตมีทั้งปัจจัยคงที่และปัจจัยแปรผัน ดังนั้นจึงสามารถแบ่งค่าใช้จ่ายออกเป็น ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed costs) ค่าใช้จ่ายแปรผัน (Variable costs)

4. ต้นทุนเพื่อการตัดสินใจ ข้อมูลด้านค่าใช้จ่ายจะเป็นข้อมูลสำคัญ และจำเป็นต่อการวิเคราะห์และประเมินโครงการ ดังนั้นสิ่งสำคัญในเรื่องนี้ก็คือ การกำหนดค่าใช้จ่ายที่แท้จริงของโครงการ ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การตัดสินใจเลือกโครงการลงทุนได้อย่างเหมาะสม ซึ่งค่าใช้จ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจจะมีอยู่ 3 ประเภท คือ ค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม (Relevant costs) ค่าเสียโอกาส (Opportunity costs) และต้นทุนจม (Sunk costs)

4.1 ค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม การวิเคราะห์และตัดสินใจเลือกที่จะลงทุนโครงการใดโครงการหนึ่งเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและมีผลต่อไปในอนาคต ค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมในกรณีนี้จึงเป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับโครงการและคิดในราคาปัจจุบัน ไม่ใช่ค่าค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในอนาคตมาใช้ในปัจจุบัน

4.2 ค่าเสียโอกาส เนื่องจากค่าเสียโอกาสสะท้อนถึงมูลค่าแท้จริงของทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตดังที่กล่าวมาแล้ว ดังนั้นในการคิดค่าใช้จ่ายของโครงการใดจึงต้องคิดตามหลักค่าเสียโอกาส โดยค่าใช้จ่ายของปัจจัยการผลิตใดเท่ากับค่าเสียโอกาสของปัจจัยการผลิตนั้น ตามหลักนี้โครงการลงทุนจะได้รับปัจจัยการผลิตที่ต้องการมาใช้ได้ โดยโครงการจะต้องจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ปัจจัยการผลิตนั้นเป็นจำนวนเท่ากับปัจจัยการผลิตนั้น ๆ จะได้รับถ้านำไปใช้ในทางอื่น

4.3 ต้นทุนจม คือ ต้นทุนที่เกิดขึ้นในอดีตและมีการนำมาใช้กับโครงการลงทุนใหม่ในปัจจุบัน ต้นทุนจมจึงเข้ามาเกี่ยวข้องกับโครงการ แต่ในวิเคราะห์และประเมินโครงการจะพิจารณาแต่เฉพาะผลตอบแทนในอนาคตกับค่าใช้จ่ายในอนาคต ค่าใช้จ่ายในอดีตหรือต้นทุนจมจะไม่ปรากฏในบัญชี ต้นทุนในอดีตจึงเป็นต้นทุนจมที่ไม่ได้นำมาใช้ในการคำนวณค่าใช้จ่ายเพื่อการตัดสินใจ การประมาณการต้นทุนเป็นเรื่องสำคัญ เพื่อนำไปใช้ในการวางแผนจัดหาเงินทุน

นำไปใช้ในการวิเคราะห์ทางเลือก และนำไปใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและการเงิน ถ้าประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายต่ำไป อาจมีผลทำให้โครงการไม่ดี เล็ดลอดผ่านไปได้ และเมื่อผ่านไปแล้วจะนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนเงินทุน ปัญหาการขาดทุน และปัญหาการบริหารงานติดตามมา ดังนั้นการประมาณการต้นทุนจึงต้องมีความถูกต้องแม่นยำ ตามลักษณะของแต่ละโครงการ

การศึกษาผลตอบแทน

ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ (2542 : 229) เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน จำเป็นต้องเข้าใจ และได้ข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเสียก่อน ได้แก่ ต้นทุน ผลตอบแทน และผลตอบแทนสุทธิหรือกระแสเงินสดของโครงการ

ผลตอบแทนทางการเงิน (Benefit) คือ รายรับ (Revenue) และต้นทุน (Cost) ทางการเงิน คือ รายจ่าย (Expenditure) ถ้าโครงการผลิตสินค้าหรือบริการเพื่อจำหน่ายรายรับที่ได้ในแต่ละปีจากการจำหน่ายจะเป็นผลตอบแทนของโครงการ ส่วนต้นทุนที่เกิดขึ้นจะเป็นรายจ่ายที่เกิดจากการลงทุนและการดำเนินงาน

ผลตอบแทนเงินทุนในส่วนของผู้ประกอบการ ผลตอบแทนที่มีต่อเงินในส่วนที่เจ้าของลงไป (Return to equity) หรือก็คือ อัตราผลตอบแทนต่อเงินที่ลงทุนไปจากกระเป๋าของเจ้าของและผู้ถือหุ้น จะไม่ใช่อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนทั้งหมดของโครงการ IRR ในส่วนของเจ้าของทุนจะมีความแตกต่างไปจาก IRR ของทั้งโครงการ กล่าวคือ IRR ของทั้งโครงการจะเป็นผลตอบแทนสุทธิทั้งหมดก่อนการจัดหาเงินทุน (Net benefit before financing) ส่วนอัตราผลตอบแทนในส่วนเงินทุนของผู้ลงทุนหรือผู้ประกอบการจะคำนวณจากผลตอบแทนสุทธิตายหลังการจัดหาเงินทุน (Net benefit after financing)

เพื่อคำนวณหาผลตอบแทนของเงินทุนในส่วนของผู้ประกอบการ ก็ต้องคำนวณหากระแสเงินสดภายหลังการจัดหาเงิน (Cash flow after financing) กล่าวคือ เมื่อจัดเตรียมตารางกระแสเงินสดของโครงการแล้ว ก็ต้องพิจารณาถึงการจัดหาเงินทุนด้วยการระบุดึงแหล่งที่มาของเงินทุน รวมทั้งการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามเงื่อนไขของประเภทเงินกู้ เมื่อได้จัดเตรียมแผนการเงินดังกล่าวแล้ว

การวิเคราะห์ด้านการเงินเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน เพื่อนำมาใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนซึ่งจะเป็นการนำข้อมูลที่ได้จากวิเคราะห์ทางด้านการตลาด และด้านการจัดการมาใช้ประกอบ เพื่อให้การประเมินโครงการทั้งการประมาณการทางด้านต้นทุน และรายได้ของโครงการมีประสิทธิภาพ และถูกต้อง โดยใช้เครื่องมือทางการเงิน 5 วิธีดังนี้

หลักเกณฑ์และวิธีการที่ใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินเพื่อประเมินโครงการลงทุน
ดวงตา สราญรมย์ (2548 : 110-132) ประกอบด้วย

1. วิธีงวดเวลาคืนทุน (Payback period หรือ PB) หมายถึง ระยะเวลาที่ผู้ลงทุนจะได้รับ
เงินที่ลงทุนกลับคืนมา

วิธีนี้เหมาะสำหรับกิจการที่ต้องการสภาพคล่อง เป็นการลงทุนที่มีการแข่งขัน และความ
เสี่ยงสูง การตัดสินใจโดยวิธีนี้ บริษัทต้องกำหนดระยะเวลาการคืนทุนที่ต้องการไว้ ถ้าระยะเวลาคืน
ทุนของโครงการที่ถูกพิจารณาเร็วกว่าระยะเวลาคืนทุนที่กำหนด ก็ควรตัดสินใจลงทุน

ข้อดีของวิธีนี้ คือ ง่าย สะดวกในการคำนวณ และเป็นที่เข้าใจง่าย ส่วนข้อเสียคือ ไม่ให้
ความสำคัญต่อกระแสเงินสดที่ได้รับหลังคืนทุนแล้ว และไม่ได้พิจารณาถึงค่าของเงินที่แตกต่างกัน
ระหว่างกระแสเงินสดที่รับในขณะนี้ กับกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคต

2. ระยะเวลาคืนทุนที่มีการคิดลด (Discounted payback period – DPB) ระยะเวลาคืน
ทุนที่มีการคิดลด (DPB) คือ PB ที่คำนึงถึงค่าของเงินตามเวลา ดังนั้น DPB จึงหมายถึง ระยะเวลาที่
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิในอนาคตของโครงการมีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกโดย
อัตราคิดลด (i) ที่นำมาใช้ในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิก็คือ ต้นทุนของ
เงินทุนของกิจการ (Cost of capital) ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่กิจการต้องการนั่นเอง

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value หรือ NPV) คือ ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบัน
ของเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละปีตลอดอายุโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่ายออกไป
ภายใต้โครงการที่กำลังพิจารณา ณ อัตราที่กำหนดในที่นี้ คือ อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ผู้ลงทุน
ต้องการจากการลงทุนในแต่ละโครงการ

4. อัตราผลตอบแทนลดค่าของโครงการ (Internal rate of return : IRR) คืออัตราลดค่าที่
ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะต้องจ่ายเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่
คาดว่าจะได้รับตลอดจนอายุโครงการเราจะหาอัตราส่วนลด (Discount rate) ที่ทำให้กระแสเงินสด
สุทธิหรือผลประโยชน์ทั้งหมดในอนาคต คิดมูลค่าปัจจุบันแล้ว มีค่าเท่ากับเงินลงทุนในครั้งแรกพอดี
เกณฑ์ในการตัดสินใจสำหรับวิธีหาอัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Rational for the IRR method)

อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR) หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่จะรับจากโครงการ
หนึ่ง ๆ สำหรับวิธี IRR แล้วเราจะรับโครงการทุกโครงการที่อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR)
มากกว่าต้นทุนของเงินทุน (Cost of capital) ถ้าเป็นโครงการแบบผู้ลงทุนคนเดียว (Mutually
exclusive) จะรับโครงการที่ IRR สูงกว่า

การเปรียบเทียบวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิต่อวิธีอัตราผลตอบแทนจากโครงการในหลาย
โอกาสวิธี NPV จะดีกว่า IRR ดังนั้น บางครั้งจะมีการพูดถึงแต่วิธี NPV เท่านั้น อย่างไรก็ตาม วิธี

IRR ก็นิยมใช้กันอย่างแพร่หลายในทางปฏิบัติ จึงมีความจำเป็นต้องเข้าใจวิธีนี้ และต้องสามารถอธิบายให้ได้ว่าทำไมบางครั้งโครงการที่มี IRR ต่ำ จึงเหมาะสมกว่าโครงการที่มี IRR สูง

5. อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit cost ratio : B/C ratio) คือ เกณฑ์ที่แสดงอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุโครงการ ค่าใช้จ่ายในที่นี้ คือ ค่าใช้จ่ายทางต้นทุน (Capital) และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และบำรุงรักษา

สรุปได้ว่าแนวความคิดการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน เป็นการศึกษาโดยใช้เอกสารหลักฐานประกอบในหลาย ๆ ด้านเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจในด้านการตลาด ด้านการเงิน และ ด้านการบริหารจัดการ ในการประเมินผลเพื่อการตัดสินใจในการลงทุน ซึ่งผู้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนจะนำมาประเมินผลและตัดสินใจลงทุนในธุรกิจ โดยใช้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนและความเสี่ยงเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ

2.6 แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ Five force

นัจดา ธาดาวัฒน์ (2550 : 8) ได้กล่าวถึง แรงกดดัน 5 ประการจากการแข่งขันในธุรกิจ (Five force) ไมเคิล อี พอร์เตอร์ (Michael, E. Porter) ได้พัฒนาเครื่องมือในการวิเคราะห์ที่มีประโยชน์จากการสำรวจสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันจะแสดงถึงโมเดลผลกระทบจากแรงกดดัน 5 ประการนี้ จะช่วยให้ผู้บริหารพิจารณาบริหารเชิงกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่สุดและสามารถป้องกันตัวเองได้ภายในธุรกิจ

1. อุปสรรคจากคู่แข่งที่เข้ามาใหม่ในตลาด (The treat of new entrance to the market) คู่แข่งขันใหม่ในอุตสาหกรรมจะเป็นอุปสรรคทางการแข่งขันต่อธุรกิจเดิม การเพิ่มขึ้นของสมรรถภาพและศักยภาพ ที่จะแย่งส่วนครองตลาดของคู่แข่งเดิม คู่แข่งใหม่จะทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรมากขึ้น

2. อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (The bargaining power of the firm's suppliers) วิธีซึ่งผู้ขายปัจจัยการผลิตจะมีผลกระทบต่อศักยภาพด้านกำไรของอุตสาหกรรมทำให้ราคาปัจจัยการผลิตและราคาสินค้าสูงขึ้นหรือลดคุณภาพสินค้าและลดบริการ

3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อปัจจัยการผลิต (The bargaining power of buyers) ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมจะสร้างอำนาจต่อรองด้านราคา หรือต้องการคุณภาพที่ดีขึ้นสำหรับราคาเดิม

4. อุปสรรคจากการผลิตที่ทดแทนได้ (The threat of substitute products) ความสามารถในการหาผลิตภัณฑ์ที่ทดแทนกันจะทำให้เกิดข้อจำกัดด้านราคาของผลิตภัณฑ์

5. การเพิ่มขึ้นของการแข่งขันที่รุนแรง (The intensity of rivalry among competition) อุตสาหกรรมจำนวนมากในระบบเศรษฐกิจเสรีนิยมมีระดับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยทั่วไปสามารถเพิ่มการแข่งขันด้านราคา ความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์และนวัตกรรม ด้านผลิตภัณฑ์

2.7 ทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ

ในการศึกษาเรื่องกระบวนการบริหาร ได้มีนักวิชาการให้ความเห็นว่า การบริหารจัดการสามารถพิจารณาในแง่ของกระบวนการที่เชื่อมโยงกับงานหรือภารกิจทางการบริหารจัดการ และคนอื่นกล่าวว่า ถ้าพิจารณาจากความหมายอย่างกว้างๆ การบริหารจัดการ หมายถึง กระบวนการทำงานร่วมกับคนอื่นและโดยอาศัยคนอื่นเพื่อให้บรรลุจุดหมายองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ และได้ระบุความรับผิดชอบทางการบริหารว่า ประกอบด้วยการดำรงรักษาความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันในองค์กร และการปรับตัวกับสภาพภายนอก นอกจากนี้ผู้เขียนได้กล่าวถึง การบริหารยังอาจหมายถึง กระบวนการของภารกิจ ซึ่งภารกิจที่นักทฤษฎีต่าง กล่าวถึง ได้แก่ การวางแผน การจัดองค์กร การจูงใจ และการควบคุม

สำหรับกระบวนการบริหารมีนักวิชาการได้กล่าวถึงไว้หลายท่าน มีรายละเอียด ดังนี้

เทย์เลอร์ (ธงชัย สันติวงษ์. 2538 : 38 ; อ้างอิงจาก Taylor. 1947. **Scientific Management**.) เป็นผู้ก่อตั้งแนวคิดการบริหารที่มีหลักเกณฑ์ได้ใช้วิธีการศึกษาวิเคราะห์งานต่างๆ แล้วทำการแบ่งแยกงานออกเป็นส่วนต่างๆ แล้วพิจารณาหาทางที่จะทำให้งานนั้นเสร็จสิ้นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด ถ้าจะกล่าวง่ายๆ วิธีของเทเลอร์ (Taylor) คือ ค้นหา “วิธีเป็นเลิศที่ดีที่สุด” ที่จะนำมาใช้ทำงานให้ ลุล่วง ไปได้อย่างมีประสิทธิภาพมาก

กูลิค (ธงชัย สันติวงษ์. 2538 : 38 ; Gulick. 1937. **Scientific Management**.) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการในการบริหารไว้ 7 ประการด้วยกัน เรียกว่า “POSDCRB” กระบวนการนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากการจัดการแบบวิทยาศาสตร์ (Scientific management) ซึ่งพยายามที่จะค้นหาวิธีการบริหารที่ดีที่สุด และได้สรุปกระบวนการบริหารนี้ไว้ใน “Papers on the Science to Administration” ในปี ค.ศ. 1937 โดยมีกระบวนการดังต่อไปนี้

1. การวางแผน หมายถึง การวางแผนทางการปฏิบัติงาน รวมทั้งวิธีการปฏิบัติงานตามแนวทางนั้นๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่วางไว้
2. การจัดองค์กร หมายถึง การจัดทำโครงสร้างการบริหารงานแบบเป็นทางการของอำนาจหน้าที่การสั่งการ ซึ่งใช้ในการจัดแบ่งการกำหนดและการประสานงานของหน่วยงานย่อยๆ เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ได้ตั้งไว้
3. การบริหารบุคคล หมายถึง การจัดการด้านบุคลากรทั้งหมด ตั้งแต่การรับเข้าทำงาน การฝึกอบรม การรักษาสภาพการทำงานให้คืออยู่เสมอ

4. การอำนวยการ หมายถึง การดำเนินการในการตัดสินใจ และการสั่งการให้กิจการต่างๆ ดำเนินไปอย่างมีระเบียบแบบแผนทั้งในลักษณะทั่วๆ ไป และในลักษณะเฉพาะรวมทั้งให้คำแนะนำ ซึ่งเปรียบเสมือนเป็นผู้นำของหน่วยงาน

5. การประสานงาน หมายถึง การจัดทำบันทึกรายงานและการตรวจสอบ

6. การรายงาน หมายถึง การจัดทำบันทึกรายงานและการตรวจสอบ

7. การงบประมาณ หมายถึง การจัดสรรงบประมาณในรูปแบบการวางแผน การเงิน การทำบัญชี และการควบคุมการเงิน

เกรก (Gregg. 1957 : 274-316) ได้วิเคราะห์และประมวลการบริหารต่างๆ ออกเป็น 7 ชั้นคือ

1. การตัดสินใจสั่งการ เป็นหัวใจของกระบวนการบริหาร

2. การวางแผน มีความสำคัญต่อการบริหารทุกประเภท ถ้าขาดการวางแผนกิจกรรมนั้นก็จะไม่สามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ

3. การจัดองค์การทำให้เกิดความมีระบบระเบียบในการปฏิบัติงาน กำหนดอำนาจหน้าที่และตำแหน่งต่างๆ อย่างชัดเจน

4. การติดต่อสื่อสาร เป็นกระบวนการส่งข่าวสาร คำสั่ง คำอธิบาย ฯลฯ จากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่ง จากหน่วยงานหนึ่งไปยังอีกหน่วยงานหนึ่ง ซึ่งจะต้องชัดเจนได้ใจความและก่อให้เกิดความเข้าใจซึ่งกันและกัน

5. การใช้อิทธิพลหน่วยงานทุกชนิด จำเป็นต้องมีระบบการบังคับบัญชา ให้กิจกรรมต่างๆ ดำเนินไปอย่างราบรื่น โดยการปฏิบัติตามคำสั่งนั้น รวมทั้งการกระตุ้นผู้ทำงานให้ปฏิบัติอย่างเต็มที่

6. การประสานงาน เป็นความร่วมมือระหว่างบุคคลต่อบุคคล หรือหน่วยงานต่อหน่วยงาน มีการติดต่อกันสัมพันธ์กันช่วยเหลือกันในด้าน บุคคล วัสดุ และทรัพยากรอื่นๆ

7. การประเมินผลเป็นการติดตามผลงาน เป็นการติดตามผลงานเป็นระยะๆ อย่างต่อเนื่องกันมีการประเมินผลตรวจสอบประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย

แคมป์เบลล์ (Campbell. 1977 : 145-150) ได้จัดลำดับขั้นตอนของกระบวนการบริหารไว้ 5 ชั้น คือ

1. การตัดสินใจ โดยจะต้องวิเคราะห์ปัญหาหรือประเด็นนั้นให้เข้าใจถูกต้องแก่เสียก่อนแล้ววิเคราะห์สถานการณ์รอบด้าน การเก็บรวบรวมข้อมูลและตัดสินใจว่าจะเลือกเอาทางใดที่ดีที่สุด

2. การจัดโปรแกรม หรืออาจจะเรียกว่า การจัดโครงการ ซึ่งหมายถึง การจัดกำลัง

3. การกระตุ้น หรืออาจจะเรียกว่า การออกคำสั่งหรือการสั่งงาน ซึ่งต้องคำนึงถึงจิตใจของบุคคลเป็นสำคัญ มีการพูดจาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน เพื่อให้หมดข้อสงสัยและสามารถปฏิบัติงานได้อย่างเต็มที่

4. การประสานงาน คือ การประสานร่วมมือกันระหว่างบุคคลหรือระหว่างหน่วยงาน เพื่อก่อให้เกิดการร่วมมือกัน ความเข้าใจอันดีต่อกัน เป็นการเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ตรงตามตำแหน่งหน้าที่ เพื่อให้กิจกรรมต่างๆ ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทุกคนจะต้องได้รับชื่อเสียงความสำเร็จจะต้องเป็นของทุกคน

5. การประเมินผล ซึ่งเป็นขั้นสุดท้ายของกระบวนการบริหาร ซึ่งแบ่งวัตถุประสงค์ในการดำเนินการ 2 ประการ คือ เพื่อตรวจสอบว่าการดำเนินงานที่ผ่านมาเป็นอย่างไร บรรลุถึงเป้าหมายมากน้อยเพียงใด และเพื่อตรวจดูว่าสถาบันนั้น ได้รับการดูแลเอาใจใส่หรือบำรุงรักษาเอาไว้ดีเพียงใด

สมยศ นาวิการ (2544 : 24-25) กล่าวว่า กระบวนการบริหารควรประกอบด้วย 4 ประการคือ

1. การวางแผน หมายถึง การกำหนดเป้าหมายที่ต้องการพิจารณาถึงความพร้อมขององค์การ ตลอดจนปัจจัยที่ช่วยให้องค์การหรือหน่วยงานบรรลุเป้าหมาย และจัดทำแผนงานขึ้นมาเพื่อดำเนินงาน

2. การจัดองค์การ หมายถึง การให้รายละเอียดงานทุกอย่างที่ต้องการทำเพื่อความสำเร็จของเป้าหมายขององค์การ การแบ่งปริมาณงานทั้งหมดเป็นกิจกรรมต่างๆ ที่สามารถปฏิบัติได้โดยบุคคลคนเดียว และการกำหนดกลไกของการประสานงานของสมาชิกขององค์การ เพื่อให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน

3. การจูงใจ หมายถึง กระบวนการของการจูงใจ และการจูงใจในการร่วมกิจกรรมต่างๆ ของสมาชิกของกลุ่ม

4. การควบคุม หมายถึง ความพยายามอย่างมีระบบ เพื่อกำหนดมาตรฐานของการปฏิบัติงาน การออกแบบระบบข้อมูลย้อนกลับ การเปรียบเทียบผลการปฏิบัติงานที่เกิดขึ้นจริงกับมาตรฐานที่กำหนดไว้ล่วงหน้า พิจารณามีข้อแตกต่างหรือไม่และทำการแก้ไขใดๆ ที่ต้องการเพื่อเป็นหลักประกันว่าทรัพยากรทุกอย่างขององค์การได้ถูกใช้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อความสำเร็จของเป้าหมายขององค์การ

จากทฤษฎีดังกล่าวสรุปได้ว่า กระบวนการบริหารที่สำคัญประกอบด้วย การวางแผน การจัดองค์การ การจูงใจ และการควบคุม

2.8 ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541 : 145-148) ได้สรุปเกี่ยวกับทฤษฎีการตัดสินใจไว้ในหนังสือการบริหารการตลาดยุคใหม่ว่า ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ (Buying decision process) เป็นลำดับขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค พบว่าผู้บริโภคผ่านกระบวนการ 5 ขั้นตอน คือ การรับรู้ความต้องการ (Need recognition) การค้นหาข้อมูล (Information search) การประเมินผลพฤติกรรม (Evaluation of alternatives) การตัดสินใจซื้อ (Purchase decision) และความรู้สึกหลังการซื้อ (Postpurchase feeling) ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากระบวนการซื้อนั้นเริ่มต้นก่อนการซื้อจริง และมีผลกระทบหลังจากการซื้อด้วย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การรับรู้ความต้องการ (Need recognition) ขบวนการซื้อจะเริ่มต้นเมื่อผู้ซื้อรับรู้ถึงปัญหาและความต้องการ ซึ่งการที่บุคคลรับรู้ถึงความต้องการอาจจะเกิดจากสิ่งกระตุ้นที่มีอยู่ คือ ความต้องการภายในบุคคล ได้แก่ ความหิว ความกระหาย ความต้องการทางเพศ สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นเมื่อถึงระดับหนึ่งจะกลายเป็นสิ่งกระตุ้น บุคคลจะเรียนรู้ถึงวิธีการจัดการกับสิ่งกระตุ้นจากประสบการณ์ในอดีต ทำให้เขารู้ว่าจะสนองสิ่งกระตุ้นอย่างไร

2. การค้นหาข้อมูล (Information search) ถ้าความต้องการถูกกระตุ้นมากพอและสิ่งที่สามารถสนองตอบความต้องการอยู่ใกล้กับผู้บริโภค ผู้บริโภคจะดำเนินการเพื่อให้เกิดความพอใจทันที เช่น บุคคลที่หิวมองเห็นร้านอาหารจะเข้าไปซื้ออาหารเพื่อบริโภคทันที แต่ในบางครั้งความต้องการที่เกิดขึ้น ไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้ทันที ความต้องการจะถูกจดจำไว้เพื่อการตอบสนองความต้องการไปตอนหลัง เมื่อความต้องการถูกกระตุ้นได้สะสมไว้มาก จะทำให้เกิดการปฏิบัติในภาวะอย่างหนึ่ง คือ ความตั้งใจให้ได้รับการตอบสนองความต้องการ เขาจะพยายามค้นหาข้อมูลการตอบสนองความต้องการที่ถูกกระตุ้น จากแหล่งข้อมูลสำหรับลูกค้า นักการตลาดต้องคำนึงถึงด้านความสำคัญของผลิตภัณฑ์และด้านราคา ลูกค้ามักจะถูกถามว่า รู้จักสินค้าได้อย่างไร และข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ได้รับต่อมาเป็นอย่างใด ซึ่งคำตอบที่จะช่วยให้บริษัทจัดเตรียมข่าวสารที่มีผลต่อเป้าหมายของตลาดได้

3. การประเมินผลทางเลือก (Evaluation of alternatives) เมื่อผู้บริโภคได้ข้อมูลมาจากขั้นที่สอง ผู้บริโภคจะเกิดความเข้าใจและประเมินผลทางเลือกต่างๆ นักการตลาดจำเป็นต้องรู้ถึงวิธีการต่างๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการประเมินผลทางเลือกกระบวนการประเมินผลไม่ใช่สิ่งที่ย่างและไม่ใช่กระบวนการเดียวที่ใช้กับผู้บริโภคทุกคน และไม่ใช่เป็นผู้ซื้อคนเดียวคนหนึ่งในทุกสถานการณ์การซื้อ

4. การตัดสินใจซื้อ (Purchase decision) โดยทั่วไป ผู้บริโภคมีความตั้งใจหรือตัดสินใจซื้อสินค้านั้นที่ตนชอบมากที่สุด แต่อย่างไรก็ตามอาจมีปัจจัยเข้าไปขัดขวางความตั้งใจ

หรือการตัดสินใจซื้อได้ 2 ขบวนการ คือ ทักษะคติของบุคคลอื่น (Attitudes of others) และเหตุการณ์ที่คาดคิด (Anticipated situational factors)

5. ความรู้สึกหลังการซื้อ (Postpurchase feeling) หลังการซื้อสินค้าไปแล้วผู้บริโภคอาจจะมีโอกาสเกิดความพอใจหรือไม่พอใจต่อสินค้านั้นๆ ได้ ดังนั้นนักการตลาดจึงไม่ควรจะจบภารกิจของตนเองตั้งแต่ผู้บริโภคซื้อสินค้าไป แต่ควรจะมีภารกิจต่ออีกช่วงเวลาหนึ่งหลังจากการขายสินค้าไปแล้ว

สำหรับความพอใจในตัวสินค้าของผู้บริโภคจะเกิดขึ้นได้จากสินค้าตรงกับความคาดหวังของตน (The buyer's product expectation) สินค้าถูกผลิตมาตามที่ตนคาดหวังไว้ (The product perceived performance) ไม่ผิดหวัง (Disappointed) พอใจ (Satisfied) และสร้างความนิยมยินดี (Delighted)

ก่อนการซื้อผู้บริโภคจะเกิดการคาดหวังในตัวสินค้าจากการรับข้อมูลหลายๆ แห่ง ดังนั้นการสร้าง ความพอใจต่อผู้บริโภค ผู้ขายควรต่อยอดความมั่นใจในการคาดหวังของผู้บริโภค

จะพบว่า การตัดสินใจของแต่ละบุคคลจะต้องมีการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาจึงต้องใช้ความพยายามเพื่อทำความเข้าใจต่อพฤติกรรมตัดสินใจเรียนกวดวิชา เพื่อลดภาวะความเสี่ยงของธุรกิจ

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สายจิต ลิลิต (2537 : 56-57) ได้ทำการศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การตลาดของโรงเรียนกวดวิชา ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ กล่าวไว้ว่า ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาให้ความสำคัญต่อกิจกรรมการตลาดไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยผู้ประกอบการได้ให้ความสำคัญในด้านต่างๆ ดังนี้ คือ ด้านการบริการ หรือผลิตภัณฑ์ ได้แก่ หลักสูตร เนื้อหาวิชาการ ด้านราคาเล่าเรียน ได้แก่ การตั้งราคาโดยคำนึงถึงการบริการและคุณภาพ ด้านทำเลที่ตั้งของโรงเรียน ได้แก่ การตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน นักเรียนสามารถไป มาสะดวก ด้านส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การประชาสัมพันธ์โดยเพื่อนหรือรุ่นพี่แนะนำ ด้านการตลาดและการเลือกสรรบุคลากร ได้แก่ การมีทักษะและประสบการณ์ ด้านการสร้างคุณภาพการบริการ ได้แก่ บุคลากรที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการสอนและด้านการทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง ได้แก่ การให้ข้อมูลในการสมัครสอบในสถาบันต่างๆ ส่วนนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย กลุ่มตัวอย่างของโรงเรียนกวดวิชา 4 โรงเรียน ได้แก่ โรงเรียนช่างเพื่อวิชาการ โรงเรียนสุเทพกวดวิชา โรงเรียนจิตติกวดวิชา และโรงเรียนรัชดาวิทยารินคำ ให้ความสำคัญกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกโรงเรียนกวดวิชาไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านหลักสูตรเนื้อหาวิชาการ โดยเฉพาะการแนะนำวิธีการ

แก้ปัญหาโจทย์ การเปรียบเทียบราคาค่าเล่าเรียนกับโรงเรียนกวดวิชาอื่น ทำเลที่ตั้งของโรงเรียนอยู่ในแหล่งชุมชน และการแนะนำโรงเรียนกวดวิชาจากเพื่อนรุ่นพี่

สมกมล ทองพันธ์ (2539 : 73-74) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชาของผู้ปกครองนักเรียน ชั้นประถมศึกษาปีที่ 3 4 5 6 ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ กล่าวไว้ว่าทุกๆ ปัจจัยหลักทางการตลาดล้วนแต่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชาของกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น โดยสามารถจัดลำดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดไปหาน้อยตามลำดับ คือ วิชาที่เปิดสอน ราคา ทำเลที่ตั้ง สภาพห้องเรียนและอุปกรณ์ การส่งเสริมการขาย การโฆษณา อาจารย์ผู้สอน กำหนดเวลาเรียน ชื่อเสียงของโรงเรียน และระยะเวลาของหลักสูตร ส่วนในด้านของการจัดการในแต่ละปัจจัยหลักทางการตลาด กล่าวคือ ด้านสินค้าและบริการ ได้แก่ วิชาที่เปิดสอน คือ ภาษาอังกฤษ คณิตศาสตร์ และวิทยาศาสตร์ ลักษณะการสอนเป็นการสอนในลักษณะของการสอนบทเรียนล่วงหน้า และการสอนในลักษณะของการทบทวนบทเรียน อาจารย์ผู้สอนควรเป็นผู้หญิงและอาจารย์ควรมาจากโรงเรียนที่บุตรหลานกำลังศึกษาอยู่ ระยะเวลาการเรียน วันละ 1.30-2.00 ชั่วโมง ระยะเวลาของหลักสูตร ควรมีระยะเวลา 41-50 ชั่วโมงต่อหลักสูตร 31-40 ชั่วโมงต่อหลักสูตร ควรมีระยะเวลา 41-50 ชั่วโมงต่อหลักสูตร และ 21-30 ชั่วโมงต่อหลักสูตร ตามลำดับ มีผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่าง ด้านราคา ได้แก่ การตั้งราคาต่ำกว่าโรงเรียนกวดวิชาอื่นๆ ระดับราคา ไม่เกิน 1,000 บาท/เดือน และ 1,000-1,500 บาท/เดือน จะมีผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่าง ด้านสถานที่ ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง มีที่จอดรถสะดวก อยู่ใกล้โรงเรียนที่บุตรหลานศึกษาอยู่และอยู่ใกล้ที่ทำงานของผู้ปกครอง ห้องเรียนและอุปกรณ์ ห้องเรียนปูพรม เก้าอี้นุ่มนุ่ม ห้องเรียนติดเครื่องฟอกอากาศ และห้องเรียนติดเครื่องปรับอากาศ จะมีผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่าง ด้านการส่งเสริมการขาย ได้แก่ การโฆษณาผ่านวิทยุ ป้ายข้างถนน แผ่นพับ และใบปลิว การส่งเสริมการขายด้วยวิธีการแจกของชำร่วย เพิ่มจำนวนชั่วโมงในการเรียน ลดราคา และแจกแถมอุปกรณ์การเรียน จะมีผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่าง ในส่วนของการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยระดับการศึกษา ปัจจัยรายได้ ปัจจัยอาชีพ และปัจจัยโรงเรียนที่บุตรหลานศึกษาอยู่ในปัจจุบัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชาของกลุ่มตัวอย่าง

เจริญพร แก้วละเอียด (2542 : บทคัดย่อ) วิจัยเรื่องค่านิยมที่มีผลต่อการเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ผลการวิจัยพบว่า 1) สภาพเงื่อนไขและความจำเป็นที่มีผลต่อการเรียนกวดวิชาเกิดจาก 3 ปัจจัย คือ ปัจจัยตัวผู้เรียนต้องการเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัย การเลือกคณะที่เป็นที่นิยม และการคล้อยตามกลุ่มเพื่อน ปัจจัยที่สองเกิดจากผู้ปกครอง ซึ่งต้องการให้บุตรมีโอกาสเข้าเรียนในระดับอุดมศึกษา และชี้แนะในการเลือกคณะวิชา ปัจจัยสุดท้ายคือ การจัดการเรียนการสอนในโรงเรียนมัธยมศึกษาโดยนำหลักสูตร โครงสร้าง 3 มาใช้ วิธีการสอนที่เน้นผู้เรียน

เป็นศูนย์กลาง และวิธีการที่ไม่เหมาะสมในการคัดเลือกนักเรียนเข้าศึกษาต่อในสายวิทยาศาสตร์ 2) กระบวนการตัดสินใจในการเรียนกวดวิชา เริ่มตั้งแต่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4-5 เพื่อเสริมความรู้และเกรดให้สูงขึ้น การตัดสินใจเรียนวิชาใดพิจารณาเลือกวิชาที่ใช้ทักษะในการคิดแก้ปัญหาโจทย์ ส่วนการเลือกผู้สอนและโรงเรียนกวดวิชาเกิดจากการคล้อยตามกลุ่มเพื่อน และ 3) ค่านิยมที่มีผลต่อการเรียนกวดวิชาเกิดจากนักเรียนมีความเชื่อว่า 3.1) มีการสอนเทคนิคคิดลัดในโรงเรียนกวดวิชา 3.2) มีวิธีการสอนโดยการเชื่อมโยงเนื้อหาบทเรียน 3.3) จุดมุ่งหมายการสอนที่ต่างกัน ระหว่างโรงเรียนกวดวิชาและโรงเรียนมัธยมศึกษา 3.4) อาจารย์จากมหาวิทยาลัยมีคุณภาพการสอนดี 3.5) ข้อสอบคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัยไม่กระจายเนื้อหาบทเรียน 3.6) การกวดวิชาไม่ได้ยืนยันว่าจะต้องสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้ 3.7) การกวดวิชาไม่ส่งผลเสียต่อการเข้าร่วมกิจกรรมในโรงเรียนและครอบครัว และ 3.8) การกวดวิชาถือว่าเป็นการลงทุนทางการศึกษาอย่างหนึ่ง

จุพาลีย์ ชนะวัฒน์ (2542 : บทคัดย่อ) วิจัยเรื่องการศึกษาการกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1-6 สังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดนครสวรรค์ ผลการวิจัยพบว่า สาเหตุการเรียนกวดวิชา ของเด็กนักเรียนชั้นมัธยมต้น สังกัดสามัญศึกษา จังหวัดนครสวรรค์ เป็นรายด้านดังนี้ ด้านส่วนตัวของนักเรียน เพราะต้องการความรู้เพิ่มเติม ด้านเทคนิคและการสอน เพราะผู้สอนใช้เทคนิคและการสอนให้เข้าใจง่าย ด้านเนื้อหาวิชาเพราะมีเนื้อหาวิชาสอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียน ด้านความสัมพันธ์กับตัวแปรกับสาเหตุการกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษา สังกัดกรมสามัญศึกษา จำแนกรายด้านส่วนตัวพบว่า ด้านเทคนิคและการสอน และด้านเนื้อหาวิชา กับเพศ โปรแกรมการเรียน มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญสถิติที่ระดับ 0.5 เป็นส่วนใหญ่ ยกเว้น เพศกับสาเหตุการกวดวิชา มีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

รัชชัย บุญมี (2542 : 94-95) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ความต้องการเรียนกวดวิชาของนักเรียนมัธยมปลาย การศึกษาเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และอำเภอใกล้เคียง กล่าวว่า ความต้องการเรียนกวดวิชาของนักเรียนมัธยมปลาย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และอำเภอใกล้เคียงเพื่อเตรียมตัวสอบเข้ามหาวิทยาลัย วิชาที่ต้องการเรียนกวดวิชามากที่สุด คือภาษาอังกฤษ คณิตศาสตร์ และฟิสิกส์ ตามลำดับ ต้องการเรียนกวดวิชาที่สถาบันกวดวิชามากกว่าสถานที่อื่น ด้านวิธีการเรียนการสอน พบว่าเน้นสรุปเนื้อหามากกว่าการสอนแบบอื่น ต้องการให้มีการเรียนการสอนในวันเสาร์-อาทิตย์ ช่วงเช้า (09.00-12.00 น.) มากที่สุด ต้องการเรียนวันละ 3 ชั่วโมงมากที่สุด ส่วนวันจันทร์-ศุกร์ ต้องการเรียนวันละ 2 ชั่วโมงมากที่สุด และต้องการเรียนกวดวิชาไปพร้อมๆ กับการเรียนตามปกติ ค่าใช้จ่ายที่คิดว่าเหมาะสมที่สุด คือ 26-50 บาท/ชั่วโมง/วิชา/คน ส่วนปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความต้องการเรียนกวดวิชา คือปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยด้านจิตวิทยา โดยทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำ

ชมนา จักรอารี (2543 : บทคัดย่อ) วิจัยเรื่องผลของการกวดวิชาที่มีต่อความตรงเชิงพยากรณ์ของแบบวัดความรู้พื้นฐานวิชาการ ในการคัดเลือกนักศึกษาเข้าศึกษาในมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ผลการวิจัยพบว่าคะแนนเฉลี่ยสะสมระดับมัธยมศึกษาตอนปลายค่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ และคะแนนเฉลี่ยสะสมชั้นปีที่ 1 ของนักศึกษาที่ผ่านการกวดวิชาสูงกว่านักศึกษาที่ไม่ผ่านการเรียนกวดวิชา และค่าความตรงเชิงพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของแบบวัดความรู้วิชาคณิตศาสตร์ วิชาเคมี และฟิสิกส์ สำหรับนักศึกษาที่ผ่านการกวดวิชาสูงกว่านักศึกษาที่ไม่ผ่านการกวดวิชา ส่วนความตรงเชิงพยากรณ์ของแบบวัดความรู้วิชาภาษาอังกฤษของนักศึกษาทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกัน

เกษศิณี โคมโต (2545 : ออนไลน์) ได้เขียนไว้ใน ศิล มติธรรม เรื่องกวดวิชา หนทางสู่มหาวิทยาลัย ค่านิยม – ความจำเป็นของเด็กรุ่นใหม่ ผลการวิจัยพบว่า โรงเรียนกวดวิชายังคงอยู่คู่กับระบบการศึกษาของไทยไปอีกนานตราบเท่าที่ยังมีการเอ็นทรานซ์เข้ามหาวิทยาลัยและค่านิยมเข้าสถาบันเก่าแก่มีชื่อเสียงยังคงมีอิทธิพลในสังคมไทย ค่านิยมที่นักเรียนคิดเหมือนกัน คือ ให้เกิดความมั่นใจในตัวเองว่าสามารถสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้ เชื่อมั่นว่า โรงเรียนกวดวิชาให้สูตรดี และมีเหตุผลร่วมกับพ่อแม่ว่าเหตุสำคัญที่ต้องไปเรียน คืออยากได้คะแนน จีพีเอ เพิ่ม แรงจูงใจที่ทำให้เด็กเข้าเรียนในโรงเรียนกวดวิชา คือเมื่อเด็กกวดวิชาสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้จะได้ขึ้นป้ายใหญ่ของโรงเรียน ในอนาคตโรงเรียนกวดวิชาเชื่อว่าขยายตัวออกไปยังต่างจังหวัดมากขึ้น เด็กก็จะเรียนมากขึ้นตามลำดับ โดยที่จะไม่ไปหนักที่มัธยมปลายเพียงอย่างเดียวแต่จะรวมไปถึงระดับประถมศึกษาด้วย

นพพร อาชามาต (2546 : 49) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจกระจกตกแต่งในจังหวัดลำปาง : กรณีศึกษา บริษัท ชุนหะแสง จำกัด ผลการศึกษาพบว่า จากทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษานี้ การพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการจะศึกษาใน กิจกรรมหลัก 4 ด้านคือ ด้านการตลาด เทคนิค การจัดการ และด้านการเงิน แต่เนื่องจากการศึกษารั้งนี้เป็นการศึกษาส่วนเพิ่ม ไม่จำเป็นต้องมีการจัดการโครงสร้างองค์กรใหม่ ดังนั้น จึงรวมการศึกษาด้านการจัดการเข้าไว้ศึกษาพร้อมไปกับการศึกษาทางด้านเทคนิค จากการศึกษาทางด้านตลาดพบว่า ในด้านสภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน ยังมีโอกาสในการลงทุนธุรกิจกระจกตกแต่งในพื้นที่ภาคเหนือตอนบน และจากการแข่งขันในปัจจุบัน ถ้าหากบริษัทมีการลงทุนในด้านนี้เพิ่มเติม จะทำให้บริษัทมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับคู่แข่งในปัจจุบัน ซึ่งเมื่อทำการวิเคราะห์ขนาดตลาด ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดว่าจะได้รับ บริษัทคาดว่าจะสามารถทำยอดขายได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 ของมูลค่าการใช้กระจกตกแต่งในพื้นที่ภาคเหนือตอนบน และเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี การศึกษาทางด้านเทคนิคพบว่า เครื่องจักรที่เหมาะสมกับการลงทุน ทั้งกำลังการผลิตและลักษณะงานที่

ต้องการ สรุปได้ว่า เครื่องจักรจากประเทศอิตาลีมีความเหมาะสม โดยมีมูลค่า 3,900,000 บาท ต้นทุนการเจียร 3.60 บาทต่อฟุตยาว การศึกษาทางการเงิน เมื่อเทียบกับสมมติฐานการศึกษาที่ตั้งไว้ คือจะยอมรับโครงการเมื่อผลตอบแทนการลงทุนมากกว่าร้อยละ 15 ต่อปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราส่วนลดร้อยละ 15 มากกว่าศูนย์ และมีระยะเวลาคืนทุนน้อยกว่า 5 ปี ซึ่งจากผลการศึกษาที่ได้รับ ได้ผลตอบแทนการลงทุน ร้อยละ 22.05 มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 936,833 บาท ที่ส่วนลดร้อยละ 15 ระยะเวลาคืนทุนของ โครงการเท่ากับ 3 ปี 3 วัน ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ ที่สมมติฐานตั้งไว้ ดังนั้น สามารถยอมรับโครงการได้

จิรนนท์ บุพพัฒนสมัย (2546 : 69) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างของการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ กลุ่มบุคคลที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตในเขตเทศบาล อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง จำนวน 150 ราย เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และข้อมูลอีกส่วนจะมาจากการสัมภาษณ์เจ้าของร้านบริการอินเทอร์เน็ต จำนวน 5 รายจากจำนวน 25 ราย โดยจะมีการสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มที่มีจำนวนเครื่องน้อยกว่า 20 เครื่อง จำนวน 3 ร้าน จากจำนวน 17 ร้าน และกลุ่มที่มีจำนวนเครื่องเกิน 20 เครื่อง จำนวน 2 ร้านจากจำนวน 8 ร้าน การเลือกตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้จะเป็นการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง ซึ่งข้อมูลจากแบบสอบถามจะนำมาทำการวิเคราะห์โดยใช้ SPSS โดยใช้ค่าสถิติร้อยละความถี่ เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้จะใช้เครื่องมือทางการเงิน คือ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ซึ่งจากการวิจัยให้ผลสรุปดังนี้ 1) ระยะเวลาคืนทุน (Payback period หรือ PB) ของการลงทุนร้านอินเทอร์เน็ตจากเงินลงทุนจำนวน 755,890 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 333 วัน ซึ่งถือเป็นโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนสั้น 2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value หรือ NPV) จากการคำนวณที่อัตราคิดลดร้อยละ 10 ซึ่งเป็นผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานการลงทุน พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเมื่อสิ้นสุดโครงการมีค่าเท่ากับ 668,070 บาท มีค่าเป็นบวก แสดงถึงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราคิดลด 3) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of return หรือ IRR) พบว่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าอยู่ที่ร้อยละ 40.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานการลงทุน คือ อัตราร้อยละ 10 ผลจากเครื่องมือทางการเงินทั้ง 3 เครื่องมือแสดงผลว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอ จังหวัดลำปาง

จุฑามาศ แสงสุวรรณ (2550 : บทคัดย่อ) วิจัยเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้ 1) ด้านสภาพแวดล้อมของผู้เรียน พบว่า เหตุผลที่มาเรียน คือต้องการทบทวนความรู้ สรุปเนื้อหาให้

เข้าใจมากขึ้น ช่วงเวลาที่ต้องการมาเรียนคือเสาร์ – อาทิตย์ ในด้านผู้สอน ต้องการให้ผู้สอนเป็นอาจารย์ที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์ในการสอนมาไม่น้อยกว่า 5 ปี 2) ระดับการตัดสินใจของผู้เรียนในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาในด้านบริหารหลักสูตร ด้านสถานที่และทำเลที่ตั้ง มากที่สุด ส่วนด้านค่าเล่าเรียนมีผลต่อการตัดสินใจมากและด้านบริการเสริมอยู่ในระดับปานกลาง 3) เพศ และประเภทของโรงเรียนของผู้เรียนแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาด้านค่าเล่าเรียนแตกต่างกัน อายุ ระดับการศึกษา และเกรดเฉลี่ยของผู้เรียนแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาด้านค่าเล่าเรียน และด้านบริการเสริมแตกต่างกัน รายได้ผู้ปกครองของผู้เรียนแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาด้านค่าเล่าเรียน ด้านสถานที่และทำเลที่ตั้ง และด้านบริการเสริมแตกต่างกัน และอาชีพผู้ปกครองของผู้เรียนแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาด้านบริหารหลักสูตร ด้านค่าเล่าเรียนและด้านบริการเสริมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 4) ช่วงเวลาที่ต้องการมาเรียนแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาด้านบริหารหลักสูตร และด้านบริการเสริมแตกต่างกัน การตัดสินใจเข้าศึกษาในโรงเรียนกวดวิชาเกี่ยวกับตัวผู้สอนแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาด้านค่าเล่าเรียนและด้านบริการเสริมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 5) เพศของผู้เรียน อายุของผู้เรียน ระดับการศึกษาของผู้เรียน รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง ประเภทโรงเรียนของผู้เรียน เกรดเฉลี่ย ความต้องการเรียนกวดวิชา และอาชีพของผู้ปกครองมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมของผู้เรียน

เบรย์ (Bray. 1999 : Abstract) วิจัยเรื่อง การศึกษาเกี่ยวกับโรงเรียนกวดวิชาในประเทศต่างๆ พบว่า ธุรกิจกวดวิชาเป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ มีการแพร่หลาย ในแถบเอเชีย แอฟริกา ยุโรป ตะวันออก และอเมริกากลาง เช่นในมอริเชียส นักเรียนมัธยมปลาย เรียนกวดวิชาเกือบทุกคนในญี่ปุ่นมีนักเรียนร้อยละ 70 ของนักเรียนทั้งหมด จะเริ่มเรียนกวดวิชาเมื่อ เรียนอยู่จนจบชั้นมัธยมต้น ในมาเลเซียพบว่า นักเรียนร้อยละ 83 ของนักเรียนทั้งหมด จะเริ่มเรียนกวดวิชาเมื่อเรียนจบชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ส่วนภูมิภาคที่ไม่ให้ความสำคัญกับการเรียนกวดวิชา คือ ยุโรปตะวันตก อเมริกาเหนือ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ การเรียนกวดวิชาจะมีอยู่ทั่วไปในระดับชั้นมัธยมศึกษา มากกว่าชั้นระดับประถมศึกษาโดยอัตราการเรียนกวดวิชาในประเทศต่างๆ มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากนักเรียนให้ความสำคัญที่ผลลัพธ์จากการสอบแข่งขันมากขึ้น การเรียนกวดวิชาจะพบได้ทั้งในกลุ่มประเทศที่ร่ำรวยและกลุ่มประเทศที่ยากจน แต่จะพบว่าการเรียนกวดวิชาในเขตเมืองมีมากกว่าชนบท

สรุปจากการศึกษาผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้มีผู้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินงานทางธุรกิจ และส่วนใหญ่จะใช้วิธีการวิเคราะห์ทางด้านการตลาด ด้านการบริหารจัดการ

ด้านเทคนิค และการวิเคราะห์ทางการเงิน อันได้แก่ การวิเคราะห์ในเรื่องของ ระยะเวลาสินทุน ระยะเวลาสินทุนที่มีการคิดลด อัตราผลตอบแทน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราลด และอัตราผลตอบแทนลดค่า เพื่อเป็นเกณฑ์ประกอบการตัดสินใจในการลงทุนทางธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยที่ผู้วิจัยทำการศึกษาความเป็นไปได้ในครั้งนี้ โดยจะใช้วิธีการวิเคราะห์ทางการเงิน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการ ตลอดจนศึกษาถึงปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจเรียนกวดวิชา และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชาของผู้เรียน ควบคู่กันไปด้วย