

แผนธุรกิจรับจํานำเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง

Business Plan for Companies Pledge Tractors.



แผนธุรกิจรับจํานำเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง

Business Plan for Companies Pledge Tractors.



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2557

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง แผนธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง

ผู้วิจัย เรวัตร์ แสนราช

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร.ไกรฤกษ์ ปิ่นแก้ว)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ดร.สุเมธี วงศ์ศักดิ์)

(ดร.ศันสนีย์ เทพปัญญา)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 19 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2559

เรวัตร์ แสนราช. ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม,
มีนาคม 2559, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง (81 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.ไกรฤกษ์ ปิ่นแก้ว

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ และ แนวทางในการทำธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง วิธีการในการจัดทำแผนนี้ คือ การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขัน และการสำรวจตลาด โดยใช้แบบสอบถามออนไลน์เก็บข้อมูลจาก ผู้ใช้เครื่องจักรกลการเกษตร ใน Facebook Fan page ของ “ชมรมคนใช้คูโบต้า” จำนวน 205 ราย โดยวิธีเลือกตัวอย่างแบบสะดวก สถิติสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าความถี่ร้อยละ

จากการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ พบว่า จุดแข็งของธุรกิจ คือ ความชำนาญในเรื่องของเครื่องจักรกลการเกษตร จุดอ่อน คือ ยังไม่ชำนาญด้านสินเชื่อหรือการจำหน่ายต่าง ๆ ส่วนโอกาสทางธุรกิจ คือ ความต้องการใช้สินเชื่อของเกษตรกร อันเนื่องมาจากอัตราดอกเบี้ยของเศรษฐกิจที่ลดลง และอุปสรรค คือ ทศนคติของสังคมเกี่ยวกับการจำหน่ายหรือการยึดสินค้า สำหรับการวิเคราะห์การแข่งขัน พบว่าไม่มี บริษัทใดเข้ามาทำธุรกิจในลักษณะนี้ ส่วน การวิจัยตลาด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สนใจ ที่จะนำสินค้าเข้าโครงการรับจำหน่าย และ เคยใช้บริการสินเชื่อของคูโบต้า ลิสซิ่ง และวงเงินที่ได้รับส่วนใหญ่อยู่ในระหว่าง 100,000-200,000 บาท จากผลการวิเคราะห์ทั้งหมด แนวทางกลยุทธ์สำหรับกิจการ คือ “กลยุทธ์การเพิ่มประสิทธิภาพการขายและบริการ”

ผลของการทำแผนธุรกิจพบว่าธุรกิจ ใช้เงินลงทุนประมาณ 80 ล้านบาท ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี3 เดือน ผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 32% และ NPV เท่ากับ 3,214,425.52 บาท

คำสำคัญ : ธุรกิจรับจำหน่าย, เครื่องจักรกลการเกษตร, เกษตรกร, รถไถ, รถแทรกเตอร์

Sanrach, R. M.B.A. (Small and Medium-Sized Enterprises), March 2016, Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for Companies Pledge Tractors. (81 pp)

Advisor : Krairoek Pinkaeo, Ph.D.

ABSTRACT

The business plan also aims to study the possibilities and ways of doing business, Companies pledge tractors. Methods for the preparation of this plan is to analyze the business environment. Competitive analysis and market surveys using online questionnaires to collect information from the agricultural mechanization in Facebook Fan page of used Kubota 205 cases selected by convenience sampling. Statistics for data analysis, frequency and percentage.

The analysis found that the business environment is the strengths of the business expertise of agricultural machinery, weakness is not an expert in credit or pledge. The opportunity is that businesses need loans of farmers. Due to the growth rate of economic decline and social attitudes are obstacles to pledge or seize the product. For competition analysis found that no company doing business in this manner. The market research found that most respondents are interested to import goods into the mortgage and credit services used Kubota leasing and credit lines that have been mostly between. 100,000-200,000 baht from all analyzes. Business strategies for the optimization strategy, sales and service.

The result of doing business that the business has invested about 80 million baht a payback period of 3 years and 3 months return on the project (IRR) of 32% and NPV equals 3,214,425.52 baht.

Keywords : Business Pledge, Agricultural Machinery, Farmer, Tractor , Machinery

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาจาก ดร. ไกรฤกษ์ ปิ่นแก้ว อาจารย์ที่ปรึกษาซึ่งได้ให้ความรู้ การชี้แนะแนวทางการศึกษาตรวจทานและแก้ไขข้อบกพร่องในงาน ตลอดจนการให้คำปรึกษาซึ่งเป็นประโยชน์ในการวิจัยจนแผนธุรกิจฉบับนี้มีความสมบูรณ์และถูกต้องมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณอาจารย์ทุกๆ ท่าน ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้ และสามารถนำวิชาการต่างๆ มาประยุกต์ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้

และขอขอบคุณบริษัท ฮั่วเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด ที่เปิดโอกาส ให้ศึกษาเพิ่มเติม และเป็นแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัย จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมาไว้ ณ โอกาสนี้

เรวัตร์ แสนราช



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ฌ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 แนะนำธุรกิจ	2
1.2 วิธีการศึกษา	6
1.3 การดำเนินการวิจัย	16
บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ	
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)	28
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง	31
2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน	32
2.4 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	33
2.5 ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายใน	35
2.6 ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายนอก	36
บทที่ 3 การวิเคราะห์การแข่งขัน	
3.1 สภาพการแข่งขัน	39
3.2 คู่แข่งขันทางธุรกิจ	41
3.3 การวิเคราะห์สถานภาพทางธุรกิจ	43
3.4 การวิเคราะห์ตำแหน่งของสินค้า	44
3.5 การวิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	45
บทที่ 4 การจัดทำกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการ	
4.1 TOWS Matrix เป็นกรอบในการนำไปสู่กลยุทธ์	47
4.2 เครื่องมือที่จะใช้ในการวิเคราะห์ TOWS Matrix	48
4.3 แผนงานการใช้กลยุทธ์การขายและการบริการ	50

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 (ต่อ) การจัดทำกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการ	
4.4 แผนด้านการเงินและงบประมาณ	51
4.5 แผนฉุกเฉิน กรณีที่ทุกอย่างไม่เป็นไปตามที่คิด	63
บรรณานุกรม	64
ภาคผนวก	65
ประวัติผู้เขียน	68
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ	69



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 : แสดง SWOT Analysis	29
ตารางที่ 2.2 : แสดง TWOS Matrix	31
ตารางที่ 2.3 : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายใน	35
ตารางที่ 2.4 : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก	36
ตารางที่ 3.1 : การวิเคราะห์ตำแหน่งของสินค้า	44
ตารางที่ 4.1 : แสดง TOWS Matrix	47
ตารางที่ 4.2 : แสดงการวิเคราะห์ TOWS Matrix	48
ตารางที่ 4.3 : แสดงรายละเอียดงบประมาณการลงทุน	52
ตารางที่ 4.4 : แสดงรายละเอียดค่าเสื่อมราคา	53
ตารางที่ 4.5 : แสดงการประมาณการรายได้	54
ตารางที่ 4.6 : แสดงการประมาณการค่าใช้จ่าย	56
ตารางที่ 4.7 : แสดงการงบกำไรขาดทุน ประมาณการในกรณี สถานการณ์ปกติ	57
ตารางที่ 4.8 : แสดงกำไรสะสม ประมาณการในกรณี สถานการณ์ปกติ	58
ตารางที่ 4.9 : แสดงงบกระแสเงินสด ประมาณการในกรณี สถานการณ์ปกติ	59
ตารางที่ 4.10 : แสดงงบแสดงฐานะการเงิน ประมาณการในกรณี สถานการณ์ปกติ	60
ตารางที่ 4.11 : แสดงกระแสเงินรับตลอดโครงการ	61
ตารางที่ 4.12 : แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	62
ตารางที่ 4.13 : แสดงกระแสเงินรับตลอดโครงการ (แผนสำรอง)	63

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 : แสดงแผนที่ตั้ง บริษัท ฮั่วเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด	2
ภาพที่ 1.2 : แสดงโครงสร้างองค์กรของบริษัท ฮั่วเฮงหลี ไฟแนนซ์เชียล จำกัด	4
ภาพที่ 1.3 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้ออายุของผู้ทำแบบสอบถาม	18
ภาพที่ 1.4 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อเพศของผู้ทำแบบสอบถาม	19
ภาพที่ 1.5 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อสถานภาพสมรสของผู้ทำ แบบสอบถาม	19
ภาพที่ 1.6 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อการศึกษาของผู้ทำแบบสอบถาม	20
ภาพที่ 1.7 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อการทำการเกษตรของผู้ทำ แบบสอบถาม	20
ภาพที่ 1.8 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อจำนวนพื้นที่ทำการเกษตรของผู้ทำ แบบสอบถาม	21
ภาพที่ 1.9 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อจำนวนครั้งในการทำการเกษตรของ ผู้ทำแบบสอบถาม	21
ภาพที่ 1.10 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เคยใช้สินเชื่อเครื่องจักรกล การเกษตรหรือไม่ของผู้ทำแบบสอบถาม	22
ภาพที่ 1.11 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เคยใช้สินเชื่อเครื่องจักรกล การเกษตรจากที่ใดมาก่อน ของผู้ทำแบบสอบถาม	22
ภาพที่ 1.12 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เคยใช้สินเชื่อเครื่องจักรกล การเกษตรมาแล้วจำนวนเท่าไร ของผู้ทำแบบสอบถาม	23
ภาพที่ 1.13 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เคยได้รับวงเงินสินเชื่อ เครื่องจักรกลการเกษตรมาแล้วจำนวนเท่าไร ของผู้ทำแบบสอบถาม	24
ภาพที่ 1.14 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อระยะเวลาในการเข้าประเมิน สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรมาแล้วจำนวนกี่วัน ของผู้ทำแบบสอบถาม	24
ภาพที่ 1.15 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระสินเชื่อ เครื่องจักรกลการเกษตร ของผู้ทำแบบสอบถาม	25
ภาพที่ 1.16 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เงื่อนไขระยะเวลาในการผ่อนชำระ สินเชื่อต่องวดเครื่องจักรกลการเกษตร ของผู้ทำแบบสอบถาม	25

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 1.17 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ อนาคตคิดต้องการใช้สินเชื่อ เครื่องจักรกลการเกษตรมือสองหรือไม่ ของผู้ทำแบบสอบถาม	26
ภาพที่ 1.18 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ หากท่านต้องการสินเชื่อ เครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ท่านต้องการวงเงินเท่าใด ของผู้ทำ แบบสอบถาม	26
ภาพที่ 3.1 : websit ศรีสวัสดี เงินดีดล้อ	41
ภาพที่ 3.2 : LOGO หรือตราสินค้าของ บริษัท ศรีสวัสดี พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน)	42
ภาพที่ 3.3 : การวิเคราะห์ BCG Model ของบริษัทฯ	43



บทที่ 1

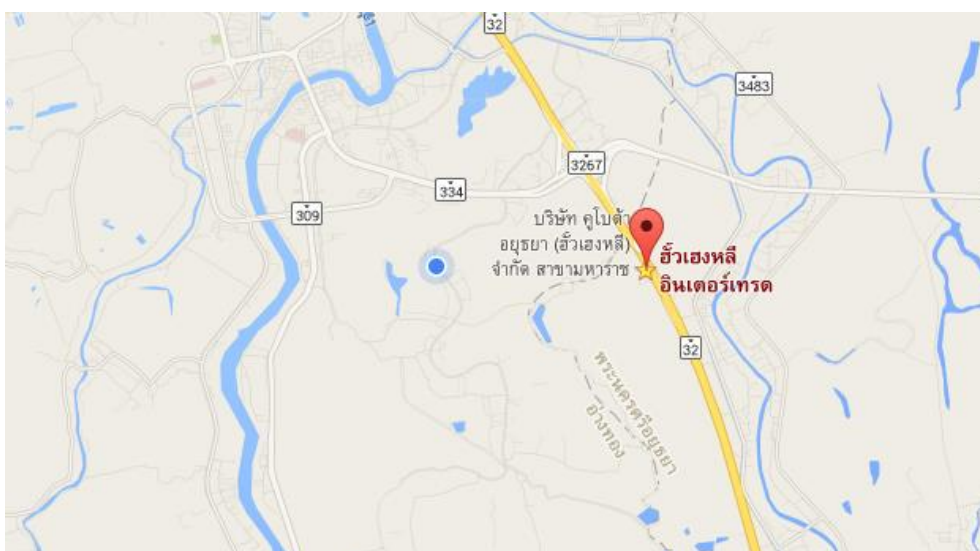
บทนำ

นานมาแล้วนับตั้งแต่มนุษย์เป็นเจ้าของทรัพย์สิน และมีเงินตราใช้ในการแลกเปลี่ยน การรับ
จํานาจึงเกิดขึ้นมา ตามสภาวะการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม การดำรงชีวิต ซึ่งในการดำรงชีวิตของ
มนุษย์นั้น สามารถเกิดปัญหาได้ทุกเมื่อ ระดับของปัญหาก็มีมากน้อยต่างกันในความรู้สึกของแต่ละคน
โดยเฉพาะคนยากจนมักพบปัญหามากมายในแต่ละวัน เช่น ค่าครองชีพ ค่าอาหาร ค่าเสื้อผ้า ค่ายา
รักษาโรค ค่าซ่อมแซม ค่าบ้าน ค่าเครื่องใช้ไม่สอยในแต่ละวัน ตลอดจนค่าตอบแทนความกตัญญู ตาม
ประเพณี ความเชื่อของแต่ละพื้นที่และศาสนา ล้วนแต่เป็นความจำเป็น อีกทั้ง ในปัจจุบันได้เกิดสภาพ
เศรษฐกิจที่เป็นปัญหาอย่างมากในการใช้ชีวิตและการเกษตรที่ต้องพึ่งพาฟ้าฝน อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้
 อีกทั้ง สภาวะราคาพืชผลการเกษตรที่ตกต่ำไม่แน่นอน ด้วยสาเหตุนี้ ลูกคําของ ฮั่วเฮงหลี กรุ๊ปที่
มากกว่า 100,000 ราย ได้ประสบปัญหาดังที่กล่าว เพื่อเป็นการช่วยเหลือ และเยียวยาในเบื้องต้น จึง
ได้จัดตั้งธุรกิจนี้ขึ้นมาตอบสนองให้ลูกคําได้ พึ่งตนเองไม่ต้องทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน ผู้จัดทำจึงได้เกิด
แนวความคิดในการเขียนแผนธุรกิจจํานาเครื่องจักรกล และอุปกรณ์การเกษตรนี้ขึ้นมาเพื่อ
วัตถุประสงค์ที่จะก่อตั้งบริษัทขึ้นมาจริง และนำมาให้บริการให้เกิดทางเลือกให้กับลูกคําของบริษัท ให้
ได้สินเชื่อในดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าท้องตลาดและด้วยอัตราการจ่ายคืนที่ยืดหยุ่นมากกว่าบริษัทต่าง ๆ โดย
ลูกคําหรือผู้ที่จะใช้บริการ เลือกได้ และสะดวกในการจ่ายชำระมากที่สุด เพื่อที่จะได้เป็นทางเลือกให้
ลูกคํารอดพ้นวิกฤติ ในปัจจุบันไปได้ด้วยกันอย่างมั่นคง

1.1 แนะนำธุรกิจ

1.1.1 สถานที่ตั้ง ธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง เลขที่ 112 หมู่ที่ 1 ตำบลท่าตอ อำเภอมหาราช จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13150

ภาพที่ 1.1 : แสดงแผนที่ที่ตั้ง บริษัท ฮัวเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด



ที่มา : บริษัท ฮัวเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด. (2558). แผนที่ตั้ง บริษัท ฮัวเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด. สืบค้นจาก <https://www.google.co.th/maps>.

1.1.2 ประเภทของสินค้า / บริการ

“ธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง” ธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง จัดทำธุรกรรมเกี่ยวกับการเงิน การรับจำหน่าย หรือรับนำสินค้ามาเป็นประกันเงินกู้ ในระยะเวลาที่กำหนด ด้วยดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าท้องตลาด

1.1.3 จุดเด่น

ธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง เป็นโครงการที่มีจุดเด่นสำคัญดังนี้

1. เป็นกลุ่มบริษัทในเครือ Hua Heng Lee ที่จำหน่ายและให้บริการ ลูกค้านำมาแล้วกว่า 100,000 ราย อีกทั้งยังเป็น ผู้จำหน่าย รายใหญ่ อันดับต้น ๆ ของประเทศไทย
2. ดำเนินงานด้วยระบบที่ทันสมัย และ ผู้เชี่ยวชาญด้านเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นพิเศษ ด้วยช่างชำนาญการพิเศษในประเทศไทยไม่มีถึง 30 คนที่ได้รับรองมาตรฐานนี้ อยู่กับเราถึง 15 คน
3. มีสถานที่จัดเก็บเป็นของตัวเองใส่ใจและการดูแลรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง อีกทั้งมีระบบ Online ตรวจสอบเช็คสถานะสินค้าได้ด้วยตัวเอง ว่าไม่มีใครเคลื่อนย้ายหรือ นำไปใช้งาน

1.1.4. นวัตกรรม

ธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง มีการใช้ระบบ Online ในการบันทึกประวัติลูกค้า สามารถเรียกดูได้ตามความต้องการ 24 ชั่วโมง มีระบบการขาย Online และ Social เต็มรูปแบบ รวมไปถึงระบบปรับปรุงซ่อมดาวน์แบบสามารถกำหนดระยะเวลาได้ อีกทั้งมีระบบขนส่งเป็นของตนเอง อีกทั้งมีระบบจัดเก็บในระบบคอมพิวเตอร์แบบกำหนดรหัสสินค้าสามารถดูสถานะได้ตลอดเวลา เพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว รวมไปถึงประสิทธิภาพทั้งในด้านการรับสินค้า สินค้าคงคลัง และการขายสินค้า

1.1.5. วิสัยทัศน์

ผู้ช่วยเหลือลูกค้าให้พ้นวิกฤติในชีวิต ด้วยการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรครบวงจรที่ครองใจลูกค้าด้านคุณภาพ และบริการที่เหนือชั้นอันดับหนึ่งของประเทศ

1.1.6. พันธกิจ

1. สร้างการช่วยเหลือกับลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่อย่างยั่งยืน
2. ช่วยเหลือและดูแลกลุ่มลูกค้าด้วยความเสมอภาค
3. เพิ่มช่องทางการดูแลและการจัดจำหน่ายให้ทั่วถึงประเทศไทย
4. คิดค้นและสร้างสรรค์นวัตกรรมการบริการ
5. มีส่วนร่วมและเสริมสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับชุมชน
6. เสริมสร้างพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพพร้อมให้บริการลูกค้า
7. พัฒนาระบบสารสนเทศให้มีประสิทธิภาพพร้อมใช้งาน

1.1.7 เป้าหมาย

พัฒนาช่องทางการบริการให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกประเภท ไม่ว่าจะลูกค้าเดิมหรือลูกค้าใหม่ได้อย่างทั่วถึงและเป็นธรรม

1.1.8 วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้กลุ่มลูกค้าได้เกิดสภาพคล่องในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ และเป็นการแบ่งเบาภาระทางดอกเบี้ย หากลูกค้าต้องการจำหน่ายที่อื่น
2. เพื่อสนับสนุนนโยบายต่าง ๆ ไม่ว่าจะป็นภาครัฐและเอกชน
3. เพื่อเพิ่มช่องทางการการทำการค้าให้กับบริษัท ในกลุ่มฮั่วเองหลี
4. เพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกิดการช่วยเหลือสังคมที่ยั่งยืน

5. เพื่อให้ บริษัท ในกลุ่ม ฮั่วเฮงหลี เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น

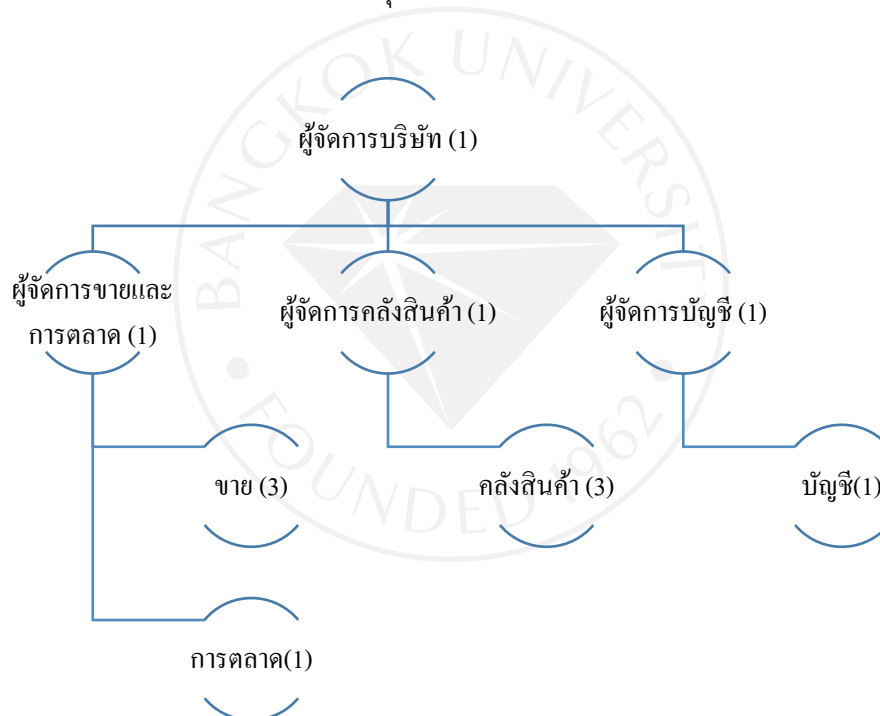
1.1.9. โครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ

ธุรกิจรับจํานำเครื่องจักรกลการเกษตรมือสองมีการจัดโครงสร้างองค์กร โดยมีรูปแบบการบริหารงานแบบโครงสร้างองค์กรแบบงานหลัก (Line or Hierarchy Organization Structure)

1.1.10 จำนวนพนักงาน

มีจำนวนพนักงาน 12 คน

ภาพที่ 1.2 : แสดงโครงสร้างองค์กรของธุรกิจรับจํานำเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง



1.1.11 ส่วนงาน (แผนก)

จากภาพ 1.2 บริษัท ฮั่วเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด มีรายละเอียดของตำแหน่งบริหาร และ ภาระหน้าที่ของงานในแต่ละตำแหน่งดังนี้

1. ผู้จัดการบริษัท มีหน้าที่คอยดูแลทุกส่วนโดยภาพรวมของกิจการ ให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับมอบหมาย และมีหน้าที่วางแผน ดูแลการดำเนินงานต่าง ๆ ของกิจการ

2. ผู้จัดการขายและการตลาด มีหน้าที่ดูแลการขายการ พัฒนาของโครงการ “ธุรกิจรับจํานำเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง” โดยหน้าที่หลัก ๆ ในโครงการนี้คือ ดูแลดำเนินกิจการโครงการ ประเมินราคาสินค้า และประเมินศักยภาพ ของลูกค้า ติดตามผลงานของโครงการ
3. ผู้จัดการบัญชี มีหน้าที่ กำหนดอัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการผ่อนชำระ กำหนดหลักการไถ่ถอน และดูแลงบการเงินของโครงการ
4. ขาย และการตลาดทำหน้าที่ ออกหาลูกค้าประชาสัมพันธ์ โครงการ จัดทำเอกสารการจํานำให้ลูกค้าเพื่อเสนอขอราคาจํานำ หลังจากได้ราคา ผสานคลังสินค้ารับรถ เสนอเอกสารให้บัญชี ออกเช็ค หรือโอนเงินให้ลูกค้า ถ่ายรูปประวัติสินค้า ติดตามยอดชำระ แจ้งรายละเอียดการไถ่ถอนและขายสินค้าหากมีการหลุดจํานำ
5. คลังสินค้า ทำหน้าที่รับสินค้าเข้าจําหน่ายสินค้าออก ให้ตรงกับใบอนุมัติต่าง ๆ และคงสภาพสินค้าตามที่กำหนด
6. บัญชี ทำหน้าที่ที่ตรวจเอกสาร รับและจ่ายเงินตามสัญญาที่กำหนด

1.1.12. ที่มาของการจัดทำแผน

เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยและภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้น ทำให้กลุ่มลูกค้าของฮั่วเฮงหลี กระจุก และลูกค้าจากที่อื่นเกิดสภาพผิดเคื่องและเกิดการขาดทุนทรัพย์ที่จะดำเนินธุรกิจหรือทำการเกษตรต่อ อีกทั้งการแลกเปลี่ยนเป็นรถใหม่ได้เกิดการแลกเปลี่ยนที่ลดน้อยลงไป ทำให้เกิดการขายที่ยากลำบาก จึงมีความคิดที่จะหาช่องทางในการช่วยเหลือเกษตรกร โดยการปล่อยกู้ให้เกษตรกร ในดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าห้องตลาดโดยที่เกษตรกร ต้องนำอุปกรณ์การเกษตรมาเป็นหลักในการค้ำประกัน เพื่อเป็นการการันตี ในมูลค่าที่กู้ยืมไป และมีกำหนดในการจ่ายคืนต้นและดอกเบี้ยที่ชัดเจน อีกทั้งหากลูกค้ายังไม่สามารถไถ่ถอนเมื่อถึงสัญญาหรือถึงเวลาทำการเกษตรแต่ขาดเครื่องจักร (เนื่องจากนำมาจํานำ) เราก็มีการยืดหยุ่นให้ในการยืดระยะเวลาไถ่ถอน และมีรถให้ยืมในเวลาทำการเกษตรอีกด้วย หากลูกค้าไม่ต้องการไถ่ถอนจริง ๆ เราจะขายทอดตลาดสินค้าดังกล่าวให้บริษัทในเครือต่อไปจึงต้องมีแผนการลงทุนและการขยายธุรกิจนี้ขึ้นมา

1.1.13. ความสำคัญของการจัดทำแผน

ในการจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ เพื่อเป็นแนวทางในการนำเสนอกับผู้บริหารและกรรมการผู้จัดการเพื่อการตัดสินใจในการลงทุนและประกอบกับการวางแผนทางการตลาดเพื่อที่จะได้จัดเตรียมทรัพยากรได้อย่างเหมาะสม เช่น งบประมาณ บุคลากร รวมไปถึงกลยุทธ์และแนวทางของธุรกิจ อีกทั้งการตลาด ในอนาคต

1.1.14 วัตถุประสงค์ของการทำแผน

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ
2. เพื่อนำเสนอผู้บริหาร และ เจ้าของบริษัท
3. เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนทางธุรกิจในอนาคตอันใกล้

1.2 วิธีการศึกษา

1.2.1 การค้นคว้าจากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีการใช้แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

1.2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับทักษะ

ทักษะเป็นเรื่องเกี่ยวกับความรู้สึนึกคิดของแต่ละบุคคลจะเหมือนหรือแตกต่างกันก็ได้ ขึ้นอยู่กับประสบการณ์และการเรียนรู้ของแต่ละคน มีผู้ให้นิยามความหมายไว้หลากหลายดังนี้

พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2542(2552) ได้กล่าวว่า ทักษะ หมายถึงความคิดเห็น, การเห็น, เครื่องรู้เห็น สิ่งที่เห็น, การแสดง วันเพ็ญ สนวนรัตนชัย(2544, น.10-11) ได้กล่าวถึงความหมาย ของทักษะไว้อย่างครอบคลุมโดยกล่าวไว้ว่า ความหมายของทักษะในทางจิตวิทยามีความสำคัญต่อพฤติกรรมมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับความรู้ ความเข้าใจในข้อเท็จจริงต่าง ๆ รวมทั้งศึกษาถึงพัฒนาความสามารถทางสติปัญญา การใช้วิจารณญาณของมนุษย์ เพื่อประกอบการตัดสินใจ คือการยอมรับการเรียนรู้ของมนุษย์ เริ่มจากง่ายแล้วสามารถใช้ความคิด และพัฒนาสติปัญญาเพิ่มขึ้น เป็นลำดับโดยแบ่งออกเป็น 5 ขั้นตอนดังนี้

1. ความรู้ (Knowledge) เป็นขั้นแรกของพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการจำนึกได้ มองเห็น ได้ยิน ได้ฟัง
2. ความเข้าใจ (Comprehension) เป็นพฤติกรรมต่อจากความรู้ ซึ่งต้องใช้ความสามารถทางสมองและทักษะขั้นสูง จนถึงระดับการสื่อความหมาย อาจทำได้ทั้งการใช้ปากเปล่าข้อเขียนภาษา หรือการใช้สัญลักษณ์ มักเกิดขึ้นหลังจากบุคคลได้ทราบข่าวสารต่าง ๆ แล้ว โดยการฟัง เห็น อ่านหรือเขียน ความเข้าใจอาจจะแปลความหมายต่าง ๆ เช่นการบรรยายข่าวสารต่าง ๆ โดยการใช้คำพูด หรือการแปลความจากภาษาหนึ่ง โดยคงความหมายเดิมไว้ หรือการแสดงความคิดเห็น การใช้ข้อสรุป หรือการคาดคะเนได้
3. การนำความรู้ไปใช้ (Application) เป็นพฤติกรรมขั้นที่สาม ซึ่งต้องอาศัยทักษะด้านความเข้าใจ การนำความรู้มาใช้ คือ การแก้ไขปัญหาตนเอง ซึ่งจะเห็นได้จากความเข้าใจในทฤษฎี และวิธีการต่าง ๆ จะถูกนำมาใช้แก้ปัญหา
4. การวิเคราะห์ (Analysis) เป็นความสามารถในการวิเคราะห์พฤติกรรมที่ช่วยให้สามารถแยกภาพรวมออกเป็นส่วนย่อย เพื่อให้ทำความเข้าใจที่ชัดเจนยิ่งขึ้น

5. การประเมินผล (Evaluation) เกี่ยวข้องกับการให้ค่าความรู้ หรือข้อเท็จจริงต่าง ๆ ซึ่งต้องใช้เกณฑ์หรือมาตรฐานอย่างใดอย่างหนึ่งเป็นส่วนประกอบในการประเมินผล มาตรฐานแสดงออกมาได้ทั้งเชิงคุณภาพและปริมาณซึ่งอาจจะมาจากบุคคลตั้งขึ้นเองหรือมาจากมาตรฐานที่มีอยู่แล้ว ความสามารถในการประเมินนอกจากจะเป็นความสามารถขั้นสุดท้ายแล้วยังเป็นตัวเชื่อมที่สำคัญของพฤติกรรมด้านอื่น ๆ อีก ความสามารถในการประเมินนี้ไม่จำเป็นต้องเกิดขึ้นในขั้นตอนสุดท้ายเสมอไป อาจจะอยู่ในขั้นตอนของความสามารถหรือทักษะต่าง ๆ

ทัศนคติ (Attitude) เป็นความพร้อมที่จะตอบสนองต่อบุคคล สิ่งของหรือสภาพการณ์ ต่าง ๆ ที่จะยอมรับหรือปฏิเสธ Kretch, Crutchfield and Ballachey (1962) ได้แบ่งองค์ประกอบของทัศนคติไว้ 3 ประการคือ

1. องค์ประกอบทางด้านความรู้ (Cognitive Component) คือความรู้เกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ ของบุคคลในเรื่องหนึ่ง ๆ อาจจะบวกหรือลบก็ได้
2. องค์ประกอบด้านความรู้สึก (Affective Component) เป็นความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบ ถ้ารู้สึกว่าจะชอบจะมีทัศนคติที่ดี แต่ถ้ารู้สึกไม่ชอบก็จะมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อสิ่งนั้น ๆ
3. องค์ประกอบด้านพฤติกรรม (Action Component) เป็นความพร้อมที่จะตอบสนองต่อสิ่งนั้น ๆ ในทางใดทางหนึ่งแล้วแต่ว่าจะมีทัศนคติไปในทิศทางใด
4. สรุปได้ว่า ทัศนคติในที่นี้ หมายถึง ลูกค้านำเครื่องมือทางการเกษตรมาจำหน่าย มีทั้งเชิงบวกและเชิงลบที่มีผลต่อบทบาท บริษัท ฮิวเฮงหลี อินเทอร์เน็ต จำกัด ในการที่จะเปิด การจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อที่จะเกื้อกูลช่วยเหลือแก่ประชาชนผู้เดือดร้อน ในสภาวะวิกฤต ความคิดเห็นที่มีต่อความรับผิดชอบต่อสังคมและความคิดเห็นที่มีต่อการปลูกจิตสำนึก ความรับผิดชอบต่อสังคมของ โครงการนี้

จากการศึกษาความหมายของทัศนคติ ผู้ศึกษาได้สรุปว่า หมายถึง ความคิดเห็น ความรู้สึกภายในของแต่ละคนที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ทั้งในเชิงบวกและเชิงลบ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับพื้นฐานความเชื่อของแต่ละคน ความรู้และความเข้าใจ ประสบการณ์และสภาพแวดล้อม ซึ่งอาจจะแสดงออกมาด้วยท่าทางการกระทำ การพูดหรือการเขียนก็ได้

1.2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับสินเชื่อ

จากการศึกษาเกี่ยวกับแนวคิดทางสินเชื่อ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ความหมายของสินเชื่อ และกระบวนการสินเชื่อ (ดารณี พุทธิวิบูลย์, 2558:2)

สินเชื่อ หมายถึง ความเชื่อใจเชื่อถือระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย ในการที่จะให้สินค้าหรือบริการหรือเงินจำนวนหนึ่งไปใช้ก่อน โดยมีสัญญากำหนดเงื่อนไข และเวลาการชำระคืนในอนาคต บุคคลทั้ง 2 ฝ่ายที่กล่าวถึงนั้นอาจจะมีการติดต่อกันเป็นรายบุคคล หรือ นิติบุคคล หรือ ระหว่างกันได้ และสิ่งที่ผู้ให้สินเชื่อต้องรับภาระคือ คือ ความเสี่ยงด้านสินเชื่อนอกจากจะตั้งอยู่บนพื้นฐานของความน่า

เชื่อแล้วยังต้องอาศัยหลักประกันซึ่งอาจจะเป็นไปได้ทั้งบุคคลหรือหลักทรัพย์ที่จะนำมาใช้เพื่อลดความเสี่ยงด้วย

กระบวนการสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

1. รายการสินเชื่อ (Credit Transaction) เริ่มจากที่ บุคคลหรือบริษัท ทั้งสองฝ่าย ตกลงที่จะทำการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการโดยมีกำหนดเงื่อนไขและเงื่อนไขในการที่จะชำระเงินหรือสิ่งต่าง ๆ ตามที่ตกลง คินไว้ในอนาคต

2. สถานะทางสินเชื่อ (Credit Standing) เมื่อมีการตกลงจะให้สินเชื่อแล้ว สิ่งที่ต้องพิจารณาและตัดสินใจต่อมาคือสถานะ ทางสินเชื่อของผู้ที่มาขอว่าดีมาน้อยขนาดไหน เป็นคนที่น่าเชื่อถือเพียงใดอาจจะเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัวผลงานที่ผ่านมาหรือชื่อเสียงในการดำเนินธุรกิจ หรือความสามารถที่จะชำระหนี้ได้หรือไม่ เพื่เป็นตัวนำมากำหนดวงเงินและระยะเวลาให้แก่ผู้ขอกู้

3. ตราสารสินเชื่อ (Credit Instruments) เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการให้สินเชื่อที่จะต้องทำหลักฐานเพื่อแสดงการตกลงเกี่ยวกับวงเงินสินเชื่อ เงื่อนไข และเงื่อนไขเวลาที่ทั้ง 2 ฝ่าย คือ ผู้ขอกู้และผู้ให้สินเชื่อยอมรับ

1.2.1.3 แนวคิดเกี่ยวกับกฎหมายการรับจำนำ

จากการศึกษากฎหมายการรับจำนำ (พงศ์พิชญ์ พิมพิไสย, เว็บบไซต์) จำนำเป็นสัญญาระหว่างผู้จำนำกับผู้รับจำนำ ผู้จำนำต้องส่งมอบทรัพย์สินที่จำนำให้แก่ผู้รับจำนำเพื่อเป็นประกันการชำระหนี้ ผู้จำนำอาจเป็นลูกหนี้หรือบุคคลที่ ๓ ก็ได้ เมื่อลูกหนี้ผิดนัดไม่ชำระหนี้ผู้รับจำนำจะฟ้องให้ผู้จำนำซึ่งเป็นบุคคลที่สามชำระหนี้ไม่ได้ ได้แต่บังคับจำนำเอาทรัพย์สินที่จำนำขายทอดตลาดโดยไม่ต้องฟ้องคดีต่อศาล เมื่อขายทอดตลาดแล้วได้เงินมาไม่พอชำระหนี้ ผู้จำนำซึ่งเป็นบุคคลที่สามไม่ต้องรับผิดชอบอีกต่อไป แต่ลูกหนี้ชั้นต้นยังคงต้องรับผิดชอบในหนี้ที่ยังเหลืออยู่ สัญญาจำนำไม่ต้องทำเป็นหนังสือหรือมีหลักฐานเป็นหนังสือ ข้อสำคัญจะต้องส่งมอบทรัพย์สินให้แก่ผู้รับจำนำ เมื่อ สัญญาจำนำเกิดขึ้นแล้ว ต่อเมื่อเจ้าหนี้ยอมให้ทรัพย์สินจำนำกลับคืนไปสู่ครอบครัวของจำนำไม่ว่าจะยอมกันด้วยวาจาหรือมีการทำสัญญาเช่าทรัพย์สิน ก็มีผลทำให้สัญญาจำนำระงับ ผู้จำนำไม่ต้องรับผิดชอบอีกต่อไป แต่ลูกหนี้ยังคงรับผิดชอบตามมูลหนี้ประธาน

1.2.1.4 ลักษณะของสัญญาจำนำ

มาตรา ๗๔๗ บัญญัติ “อันว่าจำนำนั้น คือสัญญาซึ่งบุคคลคนหนึ่งเรียกว่าผู้จำนำ ส่งมอบสังหาริมทรัพย์สิ่งหนึ่งให้แก่บุคคลอีกคนหนึ่ง เรียกว่าผู้รับจำนำเพื่อเป็นประกันการชำระหนี้” จากบทบัญญัติดังกล่าวแสดงว่าจำนำมีลักษณะ คือ ทรัพย์สินที่จำนำต้องเป็นสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากกฎหมายใช้คำว่า “ส่งมอบสังหาริมทรัพย์สิ่งหนึ่ง” ดังนั้นทรัพย์สินที่จำนำได้จะต้องเป็นสังหาริมทรัพย์เท่านั้น อะไรเป็นสังหาริมทรัพย์ต้องพิจารณาตามมาตรา ๑๔๐ ถ้าเป็นอสังหาริมทรัพย์จะเอามาจำนำไม่ได้ สำหรับ สังหาริมทรัพย์บางประเภท เช่น ช้าง ม้า โค กระบือ จำนำได้โดยไม่ต้องมี

ตัวรูปพรรณ ถ้าสัตว์พาหนะดังกล่าวมีตัวรูปพรรณแล้ว หรือเครื่องจักรที่ได้จดทะเบียน กรรมสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียนเครื่องจักรแล้วสามารถนำมาจำหน่ายได้ และจำหน่ายได้ด้วย คำพิพากษาฎีกาที่ ๒๖๔๓/๒๕๓๑ ททรัพย์สินที่จำหน่ายได้ต้องเป็นสังหาริมทรัพย์สิทธิการเช่าอาคารพาณิชย์และแผงซึ่งเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก ไม่ใช่สังหาริมทรัพย์ตามมาตรา ๑๐๐ (เดิม) จึงไม่อาจจำหน่ายได้ (ปัจจุบัน สิทธิการเช่าสามารถจำหน่ายได้ตามมาตรา ๑๔๐) คำว่า “สังหาริมทรัพย์สิ่งหนึ่ง” ตามมาตรา ๗๔๗ นี้ ไม่ได้หมายความว่าสัญญาจำหน่ายสัญญาหนึ่งหรือการจำหน่ายประกันหนึ่งอย่างหนึ่งจะใช้ ททรัพย์สินที่จำหน่ายได้เพียงสิ่งเดียวอาจจะจำหน่ายสังหาริมทรัพย์หลายสิ่งหรือหลาย ชิ้นเพียงจำนวนเดียวกันก็ได้ต้องส่งมอบทรัพย์สินที่จำหน่ายแก่ผู้รับจำหน่ายเพื่อเป็นประกันการชำระหนี้ จำหน่ายเป็นสัญญาที่เกิดขึ้นโดยการแสดงเจตนาของบุคคล ๒ ฝ่าย คือ ผู้จำหน่าย และ ผู้รับจำหน่ายกฎหมายไม่ได้บังคับว่าจะต้องทำเป็นหนังสือต้องมีหลักฐานเป็นหนังสือจึงจะฟ้องร้องได้ ดังนั้น การจำหน่ายจะต้องตกลงเป็นหนังสือหรือด้วยวาจาก็ได้ ข้อสำคัญจะต้องมีการส่งมอบทรัพย์สินที่จำหน่ายให้แก่ผู้รับจำหน่าย และการส่งมอบนั้นกระทำโดยเจตนาเพื่อเป็นประกันการชำระหนี้ คำพิพากษาฎีกาที่ ๑๔๕๑/๒๕๐๓ การจำหน่ายไม่มีกฎหมายบังคับว่าจะต้องมีหลักฐานเป็นหนังสือคำพิพากษาฎีกาที่ ๑๗๒๙/๒๕๑๒ สัญญาจำหน่ายไม่จำเป็นต้องทำเป็นหนังสือดังนั้นลูกหนี้ย่อมนำสืบพยานบุคคลได้ว่า ได้มีการมอบใบหุ้นให้แก่เจ้าหนี้ยึดถือไว้เป็นการจำหน่าย คำพิพากษาฎีกาที่ ๒๑๗๘/๒๕๑๘ โจทก์ฟ้องว่าจำเลยเอาเช็คมาแลกเงินสดไปจากโจทก์และมอบใบหุ้นให้โจทก์ถือไว้ เมื่อไม่มีข้อความว่าเป็นการยึดถือเพื่อเป็นการประกันการชำระหนี้ กรณีไม่เป็นการจำหน่าย คำพิพากษาฎีกาที่ ๑๘๑๔/๒๕๒๖ จำเลย เป็นหนี้ค่าซื้อวัสดุก่อสร้างไปจากผู้ร้องจำเลย จึงทำหนังสือรับสภาพหนี้ไว้ แก่ผู้ร้องและนำรถยนต์มามอบให้ผู้ร้องเพื่อประกันการชำระหนี้ ถือได้ว่าเป็นการจำหน่ายตามมาตรา ๗๔๗ ผู้ ร้องจึงมีสิทธิได้รับชำระหนี้จากเงินได้จากการขายทอดตลาดรถคันดังกล่าวก่อน ที่โจทก์ซึ่งเป็นเจ้าหนี้ตามคำพิพากษาผู้ขายรถคันนั้นมาขายทอดตลาดสัญญาจำหน่ายผู้จำหน่ายจะต้องส่งมอบสังหาริมทรัพย์ที่จำหน่ายให้แก่ผู้รับจำหน่าย ดังนั้น ทรัพย์ที่จำหน่ายจะต้องหลุดพ้นจากการครอบครองของผู้จำหน่าย ถ้าคู่สัญญาตกลงกันว่าจะส่งมอบทรัพย์ที่จำหน่าย แต่ไม่มีการส่งมอบกันจริงไม่เป็นการจำหน่าย เช่น คำพิพากษาฎีกาที่ ๑๗๓/๒๔๗๕ จำเลยเป็นหนี้ธนาคารผู้ร้อง จึง ได้ทำสัญญามอบไม้สักและไม้ซุงในโรงเรือของจำเลยให้ธนาคารผู้ร้องเป็น ประกันหนี้ดังกล่าวธนาคารผู้ร้องเอาตราของธนาคารไปประทับไว้บนไม้และทำ หนังสือมอบให้คนดูแลโรงเรือของจำเลยเป็นผู้ดูแลไม้สักและไม้ซุงดังกล่าว ด้วย โดยมีข้อตกลงว่าจำเลยซึ่งเป็นเจ้าของไม้มีสิทธิเอาไม้ไปเลื่อยขายได้ แต่ต้องขออนุญาตธนาคารผู้ร้องและต้องหาไม้มาใช้แทนศาลฎีกาวินิจฉัยว่า พฤติการณ์ดังกล่าวไม่พอถือว่าไม่อยู่ในครอบครองของธนาคารผู้ร้องหรือบุคคลภายนอก เพราะจำเลยจะนำไม้ไปเลื่อย หรือขายก็ได้ ดังนั้น ธนาคารผู้ร้องจะอ้างว่าเป็นการจำหน่ายไม่ได้ คำพิพากษาฎีกาที่ ๔๘๐/๒๕๐๒ โจทก์ฟ้องขอให้ลงโทษจำเลยฐานโกงเจ้าหนี้ตามประมวลกฎหมายอาญา มาตรา ๓๔๔ ข้อเท็จจริงได้ความว่า จำเลยกู้เงินโจทก์มีข้อตกลงว่า จำเลยจะนำโคมาจำหน่าย แต่เมื่อทำสัญญาแล้วโจทก์ยินยอม ให้โคคืนกลับสู่

ความครอบครองของจำเลย ศาลฎีกาวินิจฉัยว่า จำเลยหาได้มอบโฉนดไว้เป็นการประกันชำระหนี้ตาม ความหมายของกฎหมายลักษณะจำนำ จึงขาดองค์ประกอบความผิดตามกฎหมายอาญา มาตรา ๓๔๙ จำเลยไม่มีความผิด คำพิพากษาศาลฎีกาที่ ๑๔๔๑/๒๕๐๕ โจทก์ฟ้องขอให้ลงโทษจำเลย โจทก์จำเลยตกลงว่า โจทก์ยอมให้ทรัพย์สินของโจทก์เป็นประกันหนี้เงินที่โจทก์รับไปจากจำเลยแต่ให้ทรัพย์สินอยู่กับ โจทก์ซึ่งเป็นเจ้าของอีกต่อไป ต่อมาโจทก์ไม่ชำระหนี้ จำเลยซึ่งเป็นเจ้าหนี้ไปยึดรถคันนั้นโดยผลการ โดยอ้างว่าโจทก์ได้จำนำรถไว้กับจำเลย โจทก์จึงฟ้องว่าจำเลยละเมิดศาลฎีกาวินิจฉัยว่า พฤติกรรม ดังกล่าวไม่ถือว่าเป็นการจำนำ จำเลยซึ่งเป็นเจ้าหนี้ไม่มีอำนาจยึดถือรถในฐานะผู้รับจำนำและไม่มี สิทธิไปยึดรถของโจทก์ เมื่อจำเลยไปยึดรถมาจากโจทก์ การกระทำของจำเลย การกระทำของจำเลย จึงเป็นการกระทำละเมิดต่อโจทก์ คำพิพากษาศาลฎีกาที่ ๔๒๗๘/๒๕๓๔ จำเลยกู้เงินโจทก์แล้วทำหนังสือ สัญญาจำนำจักรเย็บผ้ากับโจทก์ แต่ไม่ได้ส่งมอบจักรเย็บผ้าให้โจทก์ไว้ ถือไม่ได้ว่าเป็นการจำนำตาม มาตรา ๗๔๗ โจทก์จึงไม่เป็นเจ้าหนี้มีประกัน มีการกระทำบางอย่างซึ่งชาวบ้านอาจจะเข้าใจว่าเป็น การจำนำ เช่น ลูกหนี้หรือผู้ค้ำประกันมอบโฉนดให้เจ้าหนี้ยึดถือไว้ กรณีนี้ไม่เป็นการจำนำ เช่นคำ พิพากษาศาลฎีกาที่ ๕๔๕/๒๕๐๕, ๑๖๑๒/๒๕๑๒ วินิจฉัยเหมือนกันว่าเพียงแต่เอาโฉนดที่ดินให้ผู้ให้กู้ ยึดถือไว้ตามสัญญา ไม่ใช่นี่มีประกันตามกฎหมายคำพิพากษาศาลฎีกาที่ ๒๒๙/๒๕๒๒ การที่โจทก์กู้ เงินแล้วมอบโฉนดให้จำเลยยึดถือไว้เป็นประกันเงินกู้ ไม่เข้าลักษณะจำนำ กรณีไม่ต้องตามมาตรา ๑๘๙ เมื่อหนี้เงินกู้ขาดอายุความ จำเลยไม่มีสิทธิยึดโฉนดของโจทก์ไว้ ต้องคืนให้โจทก์ในกรณีที่ ลูกหนี้ไปกู้เงินเจ้าหนี้แล้วมอบโฉนดให้เจ้าหนี้ยึดถือไว้เป็นประกันไม่เป็นจำนองเพราะไม่ได้ไปจด ทะเบียนจำนอง และไม่เป็นจำนองเพราะเจ้าหนี้ไม่มีเจตนาที่จะบังคับจำนำเอาแผ่นกระดาษโฉนดไป ขายทอดตลาด การเขียนสัญญาว่าลูกหนี้กู้เงินเจ้าหนี้แล้วมอบโฉนดให้เจ้าหนี้ยึดถือไว้เป็นประกัน ตามปกติเจ้าหนี้มีสิทธิยึดโฉนดแผ่นนั้นไว้เป็นหลักประกัน คือเป็นเครื่องมือที่จะบีบให้ลูกหนี้ชำระหนี้ ถ้าลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ก็ไม่ต้องคืนโฉนด ลูกหนี้จะไปดำเนินการจดทะเบียนเกี่ยวกับที่ดินไม่ได้ แต่ถ้าหนี้ นั้นขาดอายุความหรือหนี้สูญนั้นไม่มีหลักฐานเป็นหนังสือลงลายมือชื่อผู้กู้ลูกหนี้ผู้เป็นเจ้าของโฉนดมี สิทธิที่จะฟ้องเรียกโฉนดคืนได้ เจ้าหนี้ไม่มีสิทธิยึดโฉนดของลูกหนี้อีกต่อไปการประกันตัวจำเลยหรือ ผู้ต้องหาที่ทำประกันต่อศาล หรือในคดีแพ่งเมื่อจำเลยอุทธรณ์แล้วยื่นคำขอทุเลาการบังคับ ศาลมี คำสั่งอนุญาตให้ทุเลาการบังคับและให้ทำสัญญาประกัน นายประกันหรือตัวความก็อาจเอาที่ดินมา เป็นหลักประกันโดยมอบโฉนดให้ศาลยึดไว้เป็นประกัน การมอบโฉนดและทำสัญญาประกันกรณีนี้ไม่ เป็นสัญญาจำนองเพราะไม่ได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ และไม่เป็นจำนำ เพราะที่ศาลยึดโฉนดไว้ไม่ได้ยึดไว้โดยเจตนาว่า เมื่อผู้ประกันผิดนัดศาลจะเอาโฉนดแผ่นนั้นออก ขายทอดตลาด การที่ลูกหนี้ตามคำพิพากษาขอทุเลาการบังคับแล้วนำโฉนดที่ดินมาวางเป็นประกัน ไม่ ทำให้เจ้าหนี้ตามคำพิพากษาเป็นเจ้าหนี้ที่มีหลักประกัน ถ้ามีการผิดสัญญาศาลมีสิทธิที่จะเอาที่ดินตาม โฉนดนั้นไปขายทอดตลาดคำพิพากษาศาลฎีกาที่ ๑๖๗๓/๒๕๑๑ การที่จำเลยนำโฉนดที่ดินมาวางเป็น

ประกันในการขอทุเลาบังคับนั้น ไม่ก่อให้เกิดบุริมสิทธิแก่โจทก์แต่ประการใด และถือไม่ได้ว่าโจทก์เป็น เจ้าหนี้มีประกันตามมาตรา ๖ แห่งพระราชบัญญัติล้มละลายหนี้ตามสัญญาจำนำเป็นหนี้ อุปกรณ์ สัญญาจำนำทำขึ้นมาเพื่อเป็นประกันการชำระหนี้ประธาน ดังนั้นจะต้องมีหนี้ประธาน ระหว่างเจ้าหนี้กับลูกหนี้ หนี้ประธานนี้จะมีมูลหนี้มาจากสัญญาหรือละเมิดก็ได้ หนี้ประธานอาจ เกิดขึ้นพร้อมกับสัญญาจำนำก็ได้แม้จำนำจะไม่มีบทบัญญัติทำนองเดียวกับมาตรา ๖๘๑ ในเรื่องคำ ประกัน และมาตรา ๗๐๗ ในเรื่องจำนอง แต่เมื่อจำนำทำขึ้นมาเพื่อประกันการชำระหนี้ของหนี้ ประธาน ดังนั้นหนี้ประธานจะต้องสมบูรณ์ด้วย จึงจะมีความรับผิดชอบตามสัญญาจำนำ ถ้าหนี้ประธานไม่ สมบูรณ์ เช่น จำนำแหวนเพชรเพื่อประกันหนี้กู้ยืมเงิน แต่ปรากฏว่าไม่มีการส่งมอบเงินที่กู้ หนี้กู้ยืม เงินไม่สมบูรณ์ ผู้จำนำไม่ต้องรับผิดชอบตามสัญญาจำนำ หรือในกรณีที่จำนำเป็นประกันหนี้กู้ยืมที่ผู้กู้ยืม และผู้ให้กู้รู้ดีว่าเป็นการกู้ยืมไปลงทุนค้าเฮโรอีน กรณีนี้วัตถุประสงค์ของสัญญากู้ยืมขัดต่อกฎหมาย สัญญากู้ยืมเป็นโมฆะ สัญญาจำนำเพื่อประกันหนี้ดังกล่าวก็ใช้บังคับไม่ได้คำพิพากษาฎีกาที่ ๑๕๖๐/ ๒๕๒๗ บริษัทโจทก์ออกเงินทดรองให้จำเลยซื้อหุ้นของบริษัทโจทก์โดยยึดใบหุ้นนั้นเป็นประกันหนี้ที่ ออกเงินทดรองไป ถือว่าโจทก์ให้จำเลยกู้ยืมเงินไปซื้อหุ้นของบริษัทโจทก์และบริษัทโจทก์รับจำนำหุ้น ของตนเป็นประกันเงินที่จ่ายทดรองไป เป็นการฝ่าฝืนมาตรา ๑๑๔๓ โจทก์จึงอ้างเป็นมูลเรียกร้องให้ จำเลยชดใช้คืนไม่ได้ตามมาตรา ๗๔๗ ไม่ได้บัญญัติว่าผู้จำนำจะต้องเป็นบุคคลภายนอก ดังนั้นผู้จำนำ อาจจะเป็นลูกหนี้เองหรือหรือบุคคลภายนอกที่นำทรัพย์สินของตนมาจำนำประกันหนี้ของลูกหนี้ก็ได้ ในลักษณะนี้จำนำจึงต่างกับคำประกันคือ ผู้ค้ำประกันจะต้องเป็นบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ลูกหนี้ แต่ผู้จำนำ อาจจะเป็นบุคคลเดียวกันกับลูกหนี้ก็ได้ในกรณีที่บุคคลภายนอกจำนำทรัพย์สินของตนประกันหนี้ของ ลูกหนี้ ถ้าลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ผู้รับจำนำจะฟ้องให้ผู้จำนำชำระหนี้ไม่ได้ จะทำได้เพียงบังคับจำนำเอาจาก ทรัพย์สินที่จำนำเท่านั้น

ผู้จำนำต้องเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่จำนำ แม้กฎหมายไม่ได้บัญญัติไว้อย่างชัดเจน แต่เมื่อมี การบังคับจำนำผู้รับจำนำมีสิทธิที่จะเอาทรัพย์สินที่จำนำออกขายทอดตลาดได้ ซึ่งมีผลให้กรรมสิทธิ์ใน ทรัพย์สินที่จำนำตกเป็นของผู้ซื้อ ดังนั้น ผู้จำนำจะต้องเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาจำนำ ถ้าผู้จำนำไม่ใช่ เจ้าของ แต่เอาทรัพย์สิน นั้นไม่ใช่เจ้าของ แต่เอาทรัพย์สินนั้นไปจำนำในกรณีนี้ผู้เป็นเจ้าของที่แท้จริงมี สิทธิ ตามมาตรา ๑๓๓๖ ที่จะติดตามเอาทรัพย์สินที่จำนำคืนได้โดยไม่จำเป็นต้องไถ่ถอน เช่นคำ พิพากษาฎีกาที่ ๑๑๑๕/๒๔๗๗ จำเลยที่ ๑ เช่าตู้เย็นโจทก์ไปใช้ในร้านค้าของจำเลยที่ ๑ แล้วนำตู้เย็น นั้นไปจำนำไว้แก่จำเลยที่ ๒ ที่ ๓ ศาลฎีกาวินิจฉัยว่า จำเลยที่ ๑ เป็นผู้เช่า ไม่มีอำนาจประการใดที่จะ เอาตู้เย็นของโจทก์ไปจำนำ สัญญาจำนำเลยไม่ผูกมัดโจทก์ โจทก์มีสิทธิติดตามเอาทรัพย์สินของตนคืนได้ ตามมาตรา ๑๓๓๖คำพิพากษาฎีกา ๔๔๙/๒๔๑๙จำเลยที่ ๑ ขयरถยนต์ให้โจทก์แล้วเช่าซื้อรถยนต์ ไปจากโจทก์ โดยจำเลยที่ ๒ เป็นผู้ค้ำประกัน ขณะที่ยังชำระค่าเช่าซื้อไม่ครบ จำเลยที่ ๑ นำรถยนต์ ไปให้จำเลยที่ ๓ ยึดไว้เป็นประกันหนี้ค่าเครื่องปรับอากาศโดยโจทก์มิได้รู้เห็นยินยอม จำเลยที่ ๑ ไม่

ชำระค่าเช่าซื้อจนโจทก์ บอกเลิกสัญญาแล้วตั้งนี้ แม้จำเลยที่ ๓ จะเชื่อโดยสุจริตว่ารถยนต์เป็นของ จำเลยที่ ๑ เป็นตัวแทนโจทก์เป็นเจ้าของย่อมมีสิทธิตามเอารถยนต์คืนได้ตาม มาตรา ๑๓๓๖ ในกรณีที่ เจ้าของทรัพย์สินทำให้ผู้รับจำนำเข้าใจผิดว่าผู้จำนำเป็นของทรัพย์สินนั้น เจ้าของทรัพย์สินจะติดตามเอา ทรัพย์สินนั้นคืนโดยไม่ไถ่จำนำไม่ได้คำพิพากษาฎีกาที่ ๖๓๑/๒๕๐๓ โจทก์รถจักรยานยนต์ ๓๑ คัน ไป ฝากห้ำ ก. ชาย ผู้การห้ำ ก. นำรถจักรยานยนต์ดังกล่าวไปจำนำไว้กับจำเลย ๖ คัน โจทก์ฟ้องเรียก รถจักรยานยนต์ทั้ง ๖ คัน คืนจากจำเลย จำเลยให้การว่ารับจำนำ โดยสุจริตศาลฎีกาวินิจฉัยว่า รถจักรยานยนต์เป็นสังหาริมทรัพย์ เมื่อโจทก์นำไปฝากห้ำ ก. ชายโดยให้ห้ำ ก. แสดงออกเหมือน หนึ่งเป็นสินค้าของห้ำ ก. จนจำเลยซึ่งเป็นคนภายนอกรับจำนำโดยสุจริตเช่นนี้ โจทก์จะเอาคืนโดยไม่ ไถ่ถอนหาได้ไม่คำพิพากษาฎีกาที่ ๑๖๐๑/๒๕๑๒ โจทก์มอปรรถจักรยานยนต์ของโจทก์พร้อมทะเบียน รถยนต์และโอนที่ลงลายมือชื่อโจทก์ในช่องผู้โอนให้ ส. เพื่อเอารถไปขายให้ผู้อื่น แต่ ส. ไม่ได้นำ รถยนต์ไปขายกลับเอาไปจำนำไว้จำเลย จำเลยรับจำนำไว้โดยสุจริต ปัญหาว่าโจทก์มีสิทธิเอารถคันนั้น คืนโดยไม่ต้องไถ่จำนำหรือไม่ ศาลฎีกาวินิจฉัยว่า การกระทำของโจทก์ถือได้ว่าเป็นการเชิด ส. ให้เป็น ตัวแทนของโจทก์ ฉะนั้น โจทก์จะติดตามเอาคืนโดยไม่ไถ่ถอนจำนำก่อนหาได้ไม่ จำเลยมีสิทธิ์ยึดรถไว้ จนกว่าจะได้รับชำระหนี้จนครบถ้วนความระงับสิ้นไปแห่งการจำนำ

1.2.1.5 แนวคิดเกี่ยวกับ นโยบาย 5 C's

ชนินท พิทยาวิวิธ(2534) ได้กล่าวถึงหลักการวิเคราะห์หนี้เชื่อของธนาคารพาณิชย์ ซึ่งได้แก่ Character, Capacity, Capital, Collateral และCondition โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) C1 : คุณสมบัติ(Character) คือ คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ/ลูกหนี้ เปนการวิเคราะห์ถึง อุปนิสัยใจคอ และพฤติกรรมของผู้ขอสินเชื่อ/ลูกหนี้ วาจะมีความรับผิดชอบและความเต็มใจในการ ชำระหนี้มากน้อยเพียงใด โดยพิจารณาได้ เปน 2 ประเภท คือ

1.1 คุณสมบัติและประวัติส่วนตัว เช่น อุปนิสัยทั่วไป ข้อมูลเกี่ยวกับครอบครัว อายุสังคม ความซื่อสัตย ความรับผิดชอบตอหนี้สิน ความตรงต่อเวลาในการชำระหนี้ ความสม่ำเสมอในการชำระ หนี้ ชื่อเสียงส่วนตัว เปนตน

1.2 คุณสมบัติเฉพาะตน เช่น ความชำนาญประสบการณ์ ความคิดความอ่านเปนนัน ประเด็นที่ จะพิจารณาคือ อายุ เพศ สถานภาพ การศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน ความมั่นคงใน การประกอบอาชีพ โดยแยกประเด็นที่ จะศึกษาดังนี้

- อายุ ช่วงอายุที่เริ่มทำงาน(ประมาณ 20-34 ป) ยังขาดประสบการณ์ หน้าที่การงาน ราย ใด และเงิน ออมยังอยุ ในเกณฑ์ต่ำ และช่วงอายุที่ลงหลักปักฐาน(ประมาณ 35-45 ป) มีประสบการณ์ มากขึ้น หน้าที่การงานดีขึ้น รายใดเพิ่มมากขึ้น และการออมเพิ่มสูงขึ้น และช่วงอายุตั้งแต่ 46 ปีขึ้นไป อาจจะมีปัญหาด้านสุขภาพร่างกาย

- สถานภาพ โสด ยังไม่มีภาระทางด้านครอบครัว การตัดสินใจขาดความระมัดระวัง, ทยา แสดงถึง ความล้มเหลวในการใช้ชีวิต ซึ่งอาจเกิดจากการขาดความรับผิดชอบสำหรับผู้ที่หย่าแล้วมี บุตรจะมีความรับผิดชอบที่สูงกว่า, หมาย รายได้รวมของครอบครัวลดลงหากมี บุตรจะมีความ รับผิดชอบสูง หรือ สมรส แสดงถึงความรับผิดชอบต่อครอบครัวสูง โดยเฉพาะผู้มีบุตร แต่ภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัวเพิ่มขึ้นเช่นกัน

- ระดับการศึกษา มีผลต่อลักษณะของบุคคลได้เช่นกัน การศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้น อาจมีความทะเยอทะยานในการยกฐานะของตน ภาระค่าใช้จ่ายในการครองชีพสูง โอกาสก้าวหน้า คอนข้างสูง หรือ ระดับการศึกษา สายอาชีพ, สายสามัญ ต่ำกว่าปริญญาตรี อาจมีความเชี่ยวชาญ เฉพาะด้าน มีความรู้พื้นฐาน โอกาสในการก้าวหน้า

- ประสบการณ์ ในการพิจารณาประสบการณ์ทำงาน อายุงาน มีส่วนกำหนดความมั่นคง ในการทำงานได้เช่นเดียวกัน เช่น อายุงานมาก (5 ปีขึ้นไป) โอกาสในการลาออกจากงานหรือเปลี่ยน งานน้อย มีความมั่นคง, อายุงานปานกลาง(3-4 ปี) โอกาสในการลาออกมี ปานกลาง มีความมั่นคง พอสมควร และอายุการทำงานต่ำกว่า 2 ปี ประสบการณ์หรือโอกาสในการลาออกจากงาน หรือ เปลี่ยนงานมาก ไม่มั่นคง

- อาชีพ พิจารณาความมั่นคงในการประกอบอาชีพ เช่น ข้าราชการ, รัฐวิสาหกิจ, พนักงานบริษัท, พ่อค้า/เจ้าของกิจการ, อาชีพอิสระ ลักษณะของความมั่นคงในการ ประกอบ อาชีพ ก็อาจแตกต่างกัน เช่น ข้าราชการมีเงินเดือนน้อย แต่ความมั่นคงในการทำงาน หรือโอกาส ในการออกจากงานก็ น้อย หรือ อาชีพอิสระ ความมั่นคงในการทำงานก็มีน้อยหรือไม่ประสบ ความสำเร็จในอาชีพ

2) C2 : ความสามารถ(Capacity) คือ ความสามารถในการชำระหนี้สิน เป็นการวิเคราะห์ สมรรถภาพในการหารายได้ รายจ่าย และกำไรของธุรกิจจากงบการเงิน แผนการบริหารงาน แผนการ ชำระหนี้ โดยปกติเงินที่จะนำมาชำระหนี้ควรจะเป็นเงินรับสุทธิจากการดำเนินงาน นั่นคือ กำไรของ ธุรกิจ นั่นเอง ประเด็นที่ จะทำการพิจารณา คือ

2.1 รายได้ ถาหากว่า ลูกหนี้มีรายได้ หรือมีความสามารถหารายได้สูงและสม่ำเสมอก็จะทำ ให้สามารถชำระหนี้ได้ตรงกำหนดและเงื่อนไข เช่น เงินเดือน และรายได้พิเศษอื่นๆ

2.2 รายจ่ายลูกหนี้มีภาระที่จะต้องไข จ่ายมากน้อยเพียงใด ถามีรายได้มากและรายจ่ายมา อย่างดีก็สามารถชำระหนี้ที่มีอยู่ได้เท่านั้น ถามีหนี้เพิ่มขึ้นอาจเกิดปัญหาในการจ่ายคืนได้สินเชื่อ สวนที่เพิ่มอาจมีความเสี่ยงสูงขึ้น ในทางตรงกันข้ามหากลูกหนี้มีรายได้สูงและมีภาระรายจ่ายพอ ประมาณจะมีฐานะทางการเงินดีกว่าลูกหนี้ที่รายได้มากแต่รายได้อีกก็มากด้วย

2.3 ระยะเวลา เป็นปัจจัยอีกอย่างหนึ่งที่ช่วยพิจารณาในสวนของ Capacity ลูกหนี้บางราย ไม่อาจชำระหนี้ได้ตามเงื่อนไข ถ้าให้เวลาการผ่อนชำระหนี้สั้นเกินไป แต่หากให้เวลานานขึ้น อาจชำระได้โดยไม่มีปัญหา

3) C3 : ทุน(Capital) คือ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับเงิน โดยเฉพาะสวนของเจ้าของทุน ที่ จะต้องจัดให้มีเงินทุนอย่างเพียงพอ เพื่อใช้จ่ายในธุรกิจ เพราะถ้าไม่มีทุนเพียงพอต่อเงินแต่ด้านเดียวจะทำให้ค่าใช้จ่าย ดอกเบี้ยสูง รายได้ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่ต้องเสียไป นอกจากนี้ทุนยังช่วยให้เจ้าของนำไปซื้อสินค้า ทรัพย์สินต่างๆ ที่ต้องลงทุนระยะเวลายาวนาน เช่น ซื้อเครื่องจักร โรงเรือน ซึ่งจะเป็นทรัพย์สินในสวนที่เป็น กรรมสิทธิ์ของผู้อนินเชื่อ และ/หรือเงินทุนในสวนของผู้ถือหุ้น ซึ่งอาจประเมินชดเชยในกรณี Character และ Capacity ไม่คอยดีนักได้ เงินทุนในที่นี้ จะหมายถึงฐานะความมั่นคงทางการเงินของบุคคล หรือของธุรกิจ ซึ่งจะประกอบด้วยมูลค่าของสินทรัพย์ทั้งหมด หักด้วยหนี้สินต่างๆ จะได้เงินทุนของบุคคลใด บุคคลหนึ่ง หรือของธุรกิจแห่งใดแห่งหนึ่งที่ไต่ลงทุนไว้ รวมทั้งเงินทุนสะสมที่เกิดการสะสมไว้เพื่อขยายกิจการต่อไป การวัดความสามารถในการชำระหนี้และอัตราการเสี่ยงต่อหนี้สูญ เงินทุนมีส่วนช่วยได้มากที่สุด กล่าว คือผลกำไรแต่ละครั้งเมื่อหารด้วยเงินทุนแล้ว จะสามารถวัดความสามารถในการประกอบการและผลตอบแทนแต่ละครั้งที่ ไต่ลงทุนไว้ ถ้ามีอัตราสวนสูง จะแสดงว่าการจัดการของบริษัทมีความสามารถชำระหนี้ได้ง่าย สวนกรณี หนี้สินที่บริษัทมีปรากฏอยู่ทั้งหมดหารด้วยเงินทุนที่มีอยู่ จะสามารถวัดอัตราการเสี่ยงต่อภาระหนี้สินได้ ถ้าในกรณีที่มี กิจการมีเจ้าหนี้สูงกว่าเงินทุนที่ไต่ลงไว้ ก็ จะปรากฏว่าเจ้าหนี้มีอัตราการเสี่ยงสูง เพราะเจ้าหนี้ ไต่ลงทุนมากกว่าเจ้าของกิจการเสียอีก

4) C4 : หลักประกัน(Collateral) คือ ปัจจัยที่ใช้สำหรับการพิจารณาหลักประกันสัญญา กรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ธนาคารจะบังคับชำระหนี้ เอาจากทรัพย์สินที่เป็นประกันหลักทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน เช่น ที่ดิน โรงเรือน โรงงาน เครื่องจักร สินค้าคงเหลือ ฯลฯ นโยบายการบริหารสินเชื่อโดยทั่วไปที่จะอนุมัติเงินกู้ แต่ ละครายมักจะมี นโยบายใหญ่ของกวางทรัพย์ เพื่อเป็น หลักประกันไว้เพื่อป้องกันการเสี่ยงต่อหนี้ สูญที่อาจเกิดขึ้นได้ ในกรณีที่ผู้กู้นำอาคารโรงเรือน หรือสิ่งปลูก สร้างมาวาง แต่ทั้งนี้ ต้องได้รับความเห็นชอบเป็น รายๆไป ความจริงแล้ว นโยบายดังกล่าวมีไว้เพื่อป้องกันการเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจจะเกิดขึ้นได้เท่านั้น ไม่มีเจตนาที่จะรับหรือขยายทอดตลาดหลักทรัพย์ใดๆ เพราะจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเสียเวลา และอาจเสียชื่อเสียงทาง ดานสังคมอีกด้วย ที่บริษัทเงินทุนสนใจที่สุดก็คือกำไร หรือรายได้ที่จะสามารถนำมาชำระหนี้คืนได้เท่า นั้น ประเด็นที่จะพิจารณาในสวนของหลักประกันจะพิจารณาถึงสภาพคล่องของหลักประกัน เป็น หลัก เช่น สภาพคล่องสูง, สภาพคล่องปานกลาง และสภาพคล่องต่ำ โดยหากว่าหลักประกันมีสภาพคล่องสูง ก็จะมีมูลค่ามาก สามารถขายได้โดยมีราคาสูง แต่หากว่ามีสภาพคล่องต่ำ ก็มีมูลค่าค่อนข้างต่ำ ไม่สามารถขายได้ และ

พิจารณาถึงความสำคัญของหลักประกันกับลูกหนี้ เช่น เป็นที่อยู่อาศัยในปัจจุบันหรือไม่ ถ้าเป็นที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ก็ย่อมมีความสำคัญกับตัวลูกหนี้เอง ย่อมมีความกระตือรือร้นที่ชำระ

5) C5 : สภาวะการณ (Condition) คือ สภาวะการณต่างๆไป เช่น ภาวะเศรษฐกิจนโยบายรัฐบาลการเมือง กฎหมาย ภาษี ดินฟ้าอากาศ การขึ้นลงของราคา้ำมัน ปัญหาวัตถุดิบ ปัญหาแรงงาน การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

1.2.1.6 นโยบาย 5 p (5 p's policy)

นโยบาย 5 p เป็นแนวทางการวิเคราะห์สินเชื่อหลักเกณฑ์ ที่นิยมใช้ เป็นการวิเคราะห์สินเชื่อที่ไม่ใช่เชิงการเงิน ในที่นี้จะกล่าวถึงนโยบาย 5 p ดังรายละเอียดปรากฏในหนังสือ ตลาดการเงินในประเทศไทยของชนินทร พิทยาวิ วิธ(2534) ประกอบด้วย

1) จุดประสงค์ (Purpose) จุดประสงค์ในการกู้ ยืมพิจารณาถึงวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของการขอกู้เพื่อให้อุปกรณ์นำเงินกู้ไปใช้ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด การให้เงินกู้ที่นำไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ก่อให้เกิดความเสียหายทั้งตัวผู้กู้และผู้ใหญ่ วัตถุประสงค์ของการขอสินเชื่อโดยทั่วไป เช่น นำไปใช้จ่ายในทุนหมุนเวียน นำไปเพื่อขยายกิจการ นำไปเพื่อใช้ จ่ายสวนอื่น หรือเพื่อชำระหนี้

2) บุคคล (People) เป็นหลักในการพิจารณาดานบุคคล คือ พิจารณาวาบุคคลที่มาขอกู้นั้นมี ความรับผิดชอบในกิจการ โดยดูจากแนวโน้มของการปฏิบัติงาน การลงทุน ผลกำไร เมื่อเทียบกับ คู่แข่ง และพิจารณาจากความสามารถ ความตั้งใจในการชำระหนี้ของลูกหนี้

3) การชำระหนี้ (Payment) การจ่ายชำระหนี้ เป็นเรื่องสำคัญเพราะความสำคัญ คือ ผู้กู้ชำระคืนตรงเวลาตามที่ตกลงไว้ กับธนาคาร โดยผู้ใหญ่จะพิจารณาถึงแหล่งที่มาของเงินที่จะนำมาชำระระยะเวลาใหญ่ ที่เหมาะสม ความสมเหตุสมผลตรงกับวัตถุประสงค์ที่ขอกู้

4) การป้องกัน (Protection) การป้องกันความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้กู้ไม่ สามารถชำระหนี้ได้ โดยดู จากหลักการประกัน พิจารณาถึงสภาพคล่องของทรัพย์สินที่นำเป็นหลักประกัน เช่น บ้าน ที่ดิน เงินฝาก นอกจากนี้ยังพิจารณาการรับประกันบุคคลผู้ประกัน หรือหลักประกันของบุคคลอื่นนำมา ผู้ประกัน

5) ภาพรวม (Prospective) พิจารณาความเสี่ยงของธุรกิจ ความยากง่ายในการรับชำระหนี้ เป็นการ พิจารณาภาพรวมของการวิเคราะห์ ซึ่งธุรกิจที่ประสบความสำเร็จก็หมายถึงโอกาสในการชำระหนี้คืนสูง

1.2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

คณาพจน์ ชัยรัตน์ (2554) ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อรถยนต์ส่วนบุคคล ของธนาคารทีเอสบี จำกัด (มหาชน) ในเขตภาคใต้ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็น เพศชาย อายุระหว่าง 31 - 40 ปี สถานภาพสมรสจดทะเบียน การศึกษาระดับปริญญาตรี

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 10,000 - 20,000 บาท มีสมาชิกในครอบครัว 3 - 4 คน และสาขาที่ใช้บริการ คือ สงขลา พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อบริษัทของธนาคารทีเอสโก้ พบว่า ส่วนใหญ่เหตุผลในการใช้บริการเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยต่ำ ได้รับข้อมูลข่าวสารจากการชักชวนจากพนักงานธนาคาร ความถี่ในการใช้บริการ 1 ครั้งต่อปี ระยะเวลาที่เลือกใช้บริการผ่อนชำระ 5 ปี ช่องทางในการชำระเงินค่างวดได้แก่ สาขาของธนาคารทีเอสโก้ และวงเงินสินเชื่อที่ได้รับ 400,001 - 500,000 บาท ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อบริษัทนี้ในส่วนบุคคลของธนาคารทีเอสโก้ จำกัด(มหาชน) ในเขตภาคใต้ โดยรวมผู้ใช้บริการให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญในระดับมาก เรียงตามลำดับ คือ ด้านบุคลากร ด้านราคา ด้านกระบวนการให้บริการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางจัดจำหน่าย ด้านลักษณะทางกายภาพ ยกเว้นด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง ด้านปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สาขาที่ใช้บริการต่างกัน ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อบริษัทนี้ในส่วนบุคคลของธนาคารทีเอสโก้ จำกัด (มหาชน) ในเขตภาคใต้ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อบริษัทนี้ในส่วนบุคคลได้แก่ เหตุผลที่ใช้บริการสินเชื่อ การทราบข้อมูลการขอรับสินเชื่อ ความถี่ ในการใช้บริการ ระยะเวลาที่เลือกใช้บริการผ่อนชำระ ช่องทางในการชำระเงินค่างวด วงเงินสินเชื่อที่ได้รับมีความสัมพันธ์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อบริษัทนี้ในส่วนบุคคลของธนาคารทีเอสโก้ จำกัด (มหาชน) ในเขตภาคใต้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

1.3 การดำเนินการวิจัย

1.3.1 วิธีการดำเนินการ

ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ ได้มี การทำวิจัยการตลาดแบบการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้วิธีการทำแบบสอบถามเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

1.3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

สำหรับการวิจัยนี้ ประชากรในการสำรวจ คือ ผู้ครอบครองแตรกเตอร์ทุกรุ่นและทุยกี่ห้อย ในกลุ่ม ชมคนใช้คุโบต้า (Fanpage Facebook) จำนวน 200 คน อายุตั้งแต่ 20 - 59 ปี

1.3.3 เครื่องมือหรือแนวทางที่ใช้ในการวิจัย

ใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลโดยมีแบบสอบถาม 1 ชุด สำหรับกลุ่มตัวอย่าง (ภาคผนวก ก) ดังนี้

ในกลุ่ม ชมรมคนใช้คุโบต้า (Fanpage Facebook) จำนวน 19 ข้อ คือ

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ ได้แก่

- อายุ
- เพศ
- การศึกษา
- อาชีพ
- เนื้อที่ในการทำเกษตร
- จำนวนครั้งในการทำการเกษตร
- จำนวนเครื่องจักรกลการเกษตร ที่ถือครองอยู่
- รายได้เฉลี่ยต่อปี

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการ สินเชื่อ

- ประสบการณ์การเข้ารับสินเชื่อ
- สถาบันการเงินที่เคยใช้บริการสินเชื่อ
- จำนวนรถที่เคยเข้ารับบริการ
- อัตราดอกเบี้ยที่เคยใช้บริการ
- วงเงินสินเชื่อที่เคยได้รับบริการ
- ระยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่อ
- ระยะเวลาการชำระหนี้
- ประเภทในการชำระ
- ความต้องการสินเชื่อในอนาคต
- ข้อเสนอแนะ

1.3.4 การเก็บข้อมูล

การเก็บวิเคราะห์ข้อมูลเราใช้แบบสอบถามออนไลน์ โดยนำแบบสอบถามดังกล่าวขึ้นไปฝากไว้ในแบบฟอร์มออนไลน์ ของกูเกิ้ลและเมื่อจัดทำข้อความเสร็จแล้วก็นำที่อยู่ของแอดมินดังกล่าวไปฝากไว้ที่ ชมรมคนรักรถไถคูโบต้า เพื่อประชาสัมพันธ์ให้กับผู้ที่สนใจทำแบบสอบถามเพื่อนำไปวิเคราะห์ต่อไป

1.3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม โดยใช้สถิติสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ความถี่ และค่าร้อยละ เพื่อหาความต้องการของหัวข้อในการเก็บข้อมูล โดยระบบของเว็บไซต์ผู้เก็บจะคำนวณให้อัตโนมัติ โดยไม่ต้องมาคำนวณซ้ำเพิ่มเติมอีก

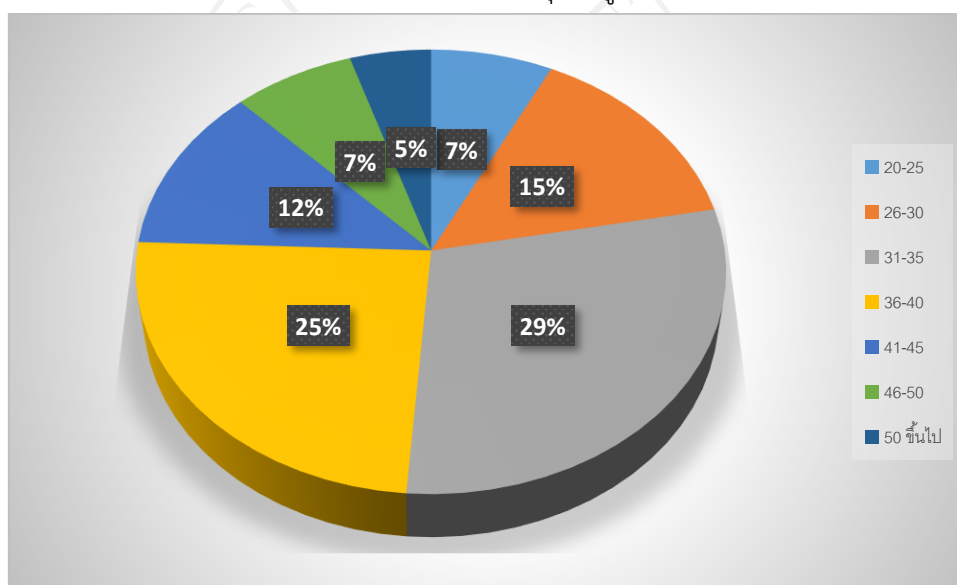
1.3.6 สรุปผลการวิจัย

จากผู้เข้าทำแบบสอบถามทั้งหมด 205 คน จากที่ตั้งเป้าหมายในการแจกแบบสอบถาม 200 คนสามารถนำมาวิเคราะห์ ตามหัวข้อและสรุปผลออกมาตามหัวได้ดังต่อไปนี้

1.3.6.1 ผลจากการทำแบบสอบถาม หัวข้อต่าง ๆ

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนตัว

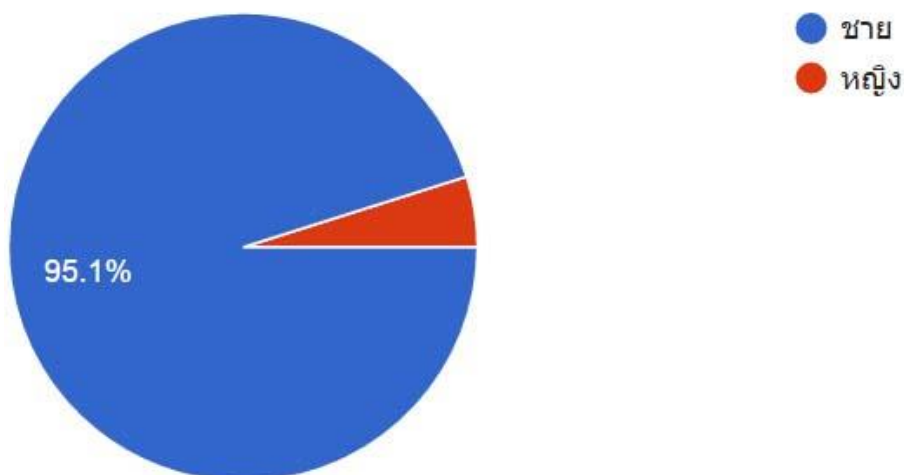
ภาพที่ 1.3 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้ออายุของผู้ทำแบบสอบถาม



จากผู้ทำแบบสอบถาม Online ทั้งหมด ช่วงอายุ 31 – 35 ปี มีจำนวนในการเข้ามาทำสูงสุด อยู่ที่ 29% หรือจำนวน 60 คน ถัดมาเป็นช่วงอายุ 36 -40 ปี อยู่ที่ 25% หรือจำนวน 50 คน ลำดับที่สามเป็นช่วงอายุ 26 – 30 ปี อยู่ที่ 15% เป็นช่วงอายุ สามลำดับแรก ซึ่งเป็นวัยทำการเกษตรหรือวัยทำงาน และสามลำดับสุดท้ายคือช่วงอายุ 50ปีขึ้นไป อยู่ลำดับสุดท้ายอาจจะเป็นเนื่องด้วยจากความชำนาญในการใช้อินเทอร์เน็ตหรือการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต ลำดับรองสุดท้ายคือ 20 – 25 และ 41-45 ปี จากการวิเคราะห์เบื้องต้นคิดว่าพฤติกรรม สองช่วงอายุนี้ 20 – 25 ปี อาจจะอยู่ในช่วงศึกษา หรือวัย

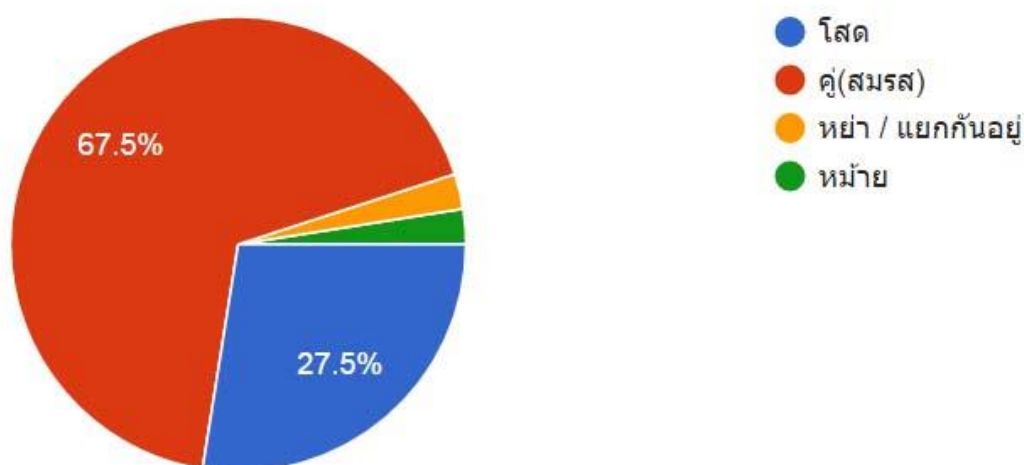
เรียน จึงทำการเกษตรต่ำกว่าช่วงอายุอื่น ส่วนทาง 41 – 45 ปี คาดว่าน่าจะมีปัญหาด้านการใช้งาน Internet เหมือนช่วงอายุ 50 ขึ้นไป ในลักษณะเดียวกัน

ภาพที่ 1.4 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อเพศของผู้ทำแบบสอบถาม



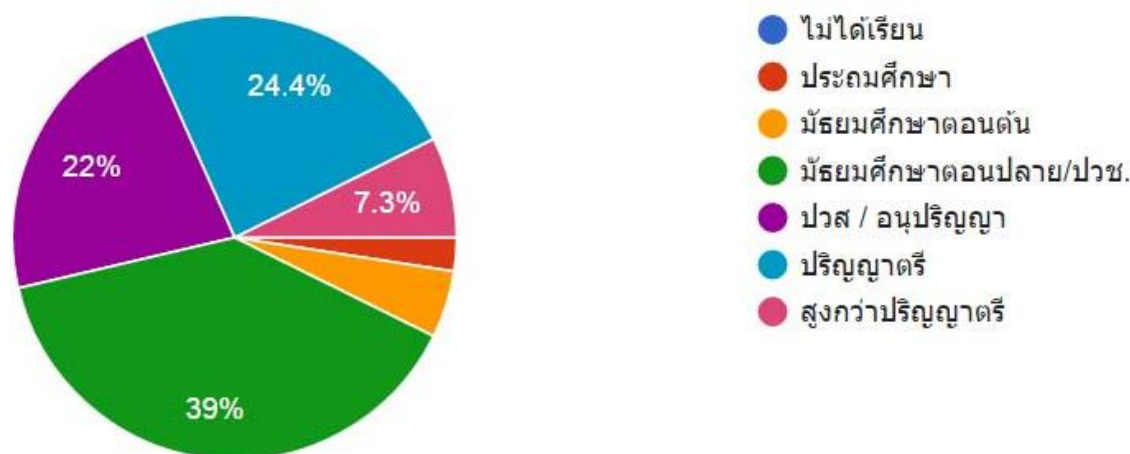
จากผู้ทำแบบสอบถามทั้งหมด 205 คน เป็นเพศชาย 95% หรือ จำนวน 191 คนจากทั้งหมด ซึ่งถือเป็นเพศที่ทำการเกษตรมากที่สุดและสนใจในเรื่องของการเกษตรและการจัดสินค้าจากสมาชิกทั้งหมด

ภาพที่ 1.5 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อสถานภาพสมรสของผู้ทำแบบสอบถาม



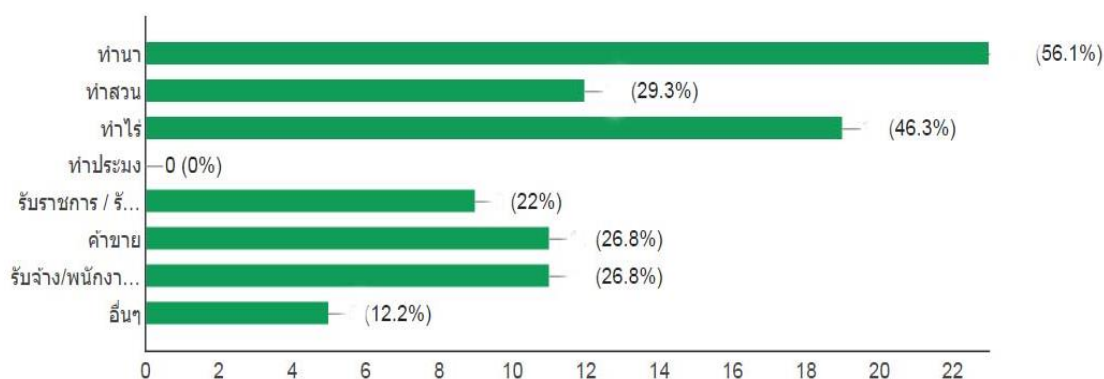
ผลของการทำแบบสอบถาม สามารถทราบได้ถึง 67.5% ของผู้ทำการเกษตรส่วนใหญ่มีคู่สมรสแล้วหรือจำนวน 138 คน จากทั้งหมด 205 คน แสดงให้เห็นว่าหากมีระบบสินเชื่อเข้าอาจจะไม่ได้ตัดสินใจคนเดียวอาจจะมีการตัดสินใจร่วมกันในครอบครัวหรือคู่สมรสก็เป็นไปได้

ภาพที่ 1.6 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อการศึกษาของผู้ทำแบบสอบถาม



จะเห็นได้จากกราฟที่แสดงจะมีคนที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และ สูงกว่าปริญญาตรี อยู่ถึง 24.4% และ 7.3% ตามลำดับซึ่งจะเห็นเป็นอีกหนึ่งปัจจัยในการเปิดธุรกิจการรับจํานำ เพื่อการศึกษาจะบ่งบอกถึงพฤติกรรมความรับผิดชอบในการใช้เงินและการชำระไปในทิศทางที่ดี

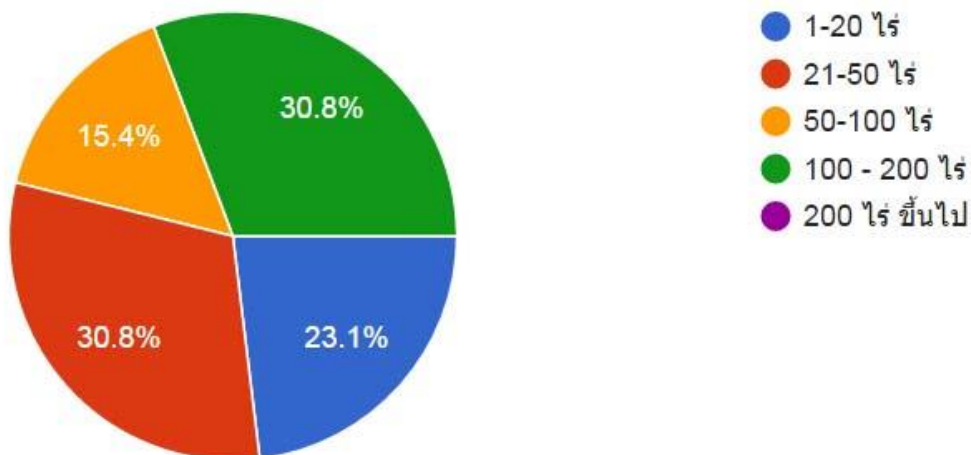
ภาพที่ 1.7 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อการทำกรเกษตรของผู้ทำแบบสอบถาม



จากที่เห็นบุคคลหนึ่งคนอาจจะทำหลากหลายอาชีพ และ โดยในส่วนผลของการทำแบบสอบถามสามอันดับแรกยังเป็นการเกษตร ที่ใช้เครื่องจักรเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ เป็นหลัก

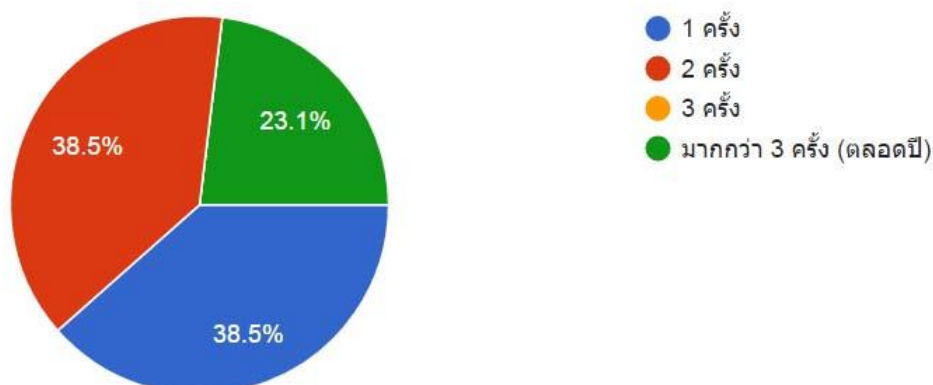
1. ทำนา	56.1%	หรือจำนวน	115 คน จาก 205 คน
2. ทำไร่	46.3%	หรือจำนวน	95 คน จาก 205 คน
3. ทำสวน	29.3%	หรือจำนวน	60 คน จาก 205 คน

ภาพที่ 1.8 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อจำนวนพื้นที่ทำการเกษตรของผู้ทำแบบสอบถาม



จากการทำแบบสอบถามจะเห็นได้ว่าพื้นที่การเกษตร จะอยู่ในช่วง 21 – 50 ไร่ และ 100 - 200 ไร่ เป็นหลัก อาจจะได้ด้วยคำถามที่กล่าวถึงคนที่มีความรู้หรือเครื่องจักรกลการเกษตรแล้วคนสองกลุ่มนี้จะมีมากที่สุดเพราะด้วยนโยบายของการประเมินสินเชื่อของรถใหม่ จะเน้นที่บุคคลที่ถือครองพื้นที่ทำกินมากกว่า 20 ไร่ขึ้นไปจึงจะเข้าประเมินหากน้อยกว่านั้นจะมีเงื่อนไขในการดูหลาย ๆ อย่าง ก่อนที่จะอนุมัติสินเชื่อ และ พื้นที่จะใช้คู่รวมกับการทำการเกษตรจะบ่งบอกถึงรายได้ในอนาคตเพื่อทำการชำระหนี้ หรือ ทำการซื้อสินค้าหรือบริการในอนาคตได้

ภาพที่ 1.9 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อจำนวนครั้งในการทำการเกษตรของผู้ทำแบบสอบถาม

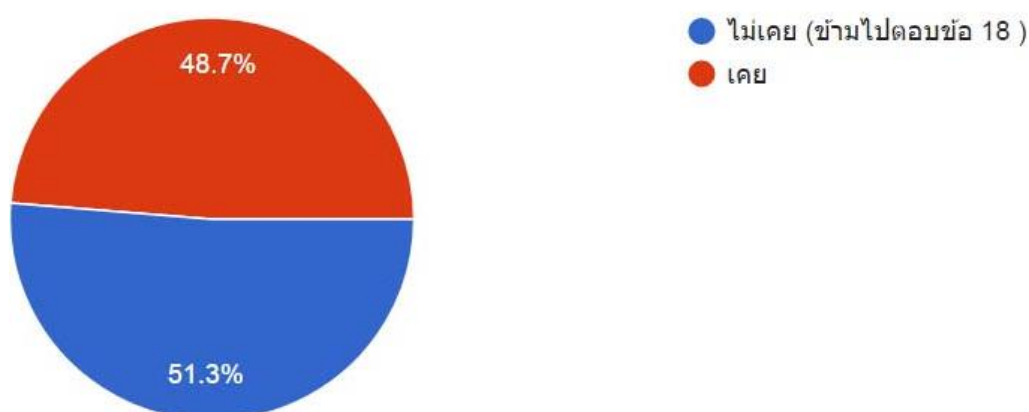


จำนวนครั้งในการทำการเกษตรในแต่ละปี ยังไม่สามารถบอกอะไรได้มากนัก ส่วนมาก 1 ครั้งต่อปี มีโอกาสเป็นไปได้ 2 ประการคือ ลูกค้ำทำไร่อ้อยปลูกครั้งเดียว รอและสามารถเก็บเกี่ยว ได้ 3 ปี และ ถ้าเป็นนา ก็จะเป็นนาปี ลูกค้ำกลุ่มนี้จะเป็นลูกค้ำมุ่งหวังกับทางบริษัท เพราะลูกค้ำกลุ่มนี้มี

จำนวนมาก และใน 1 ปี ใช้รถแค่ครั้งเดียว จึงมีโอกาสนำรถเข้ามาจำหน่ายในระหว่างที่ไม่ได้ใช้งาน สูงมากกว่า คนที่ทำการเกษตร 2 ครั้งหรือ 3 ครั้งต่อปี ซึ่งอาจจะวิเคราะห์ได้ถึงสาเหตุและฤดูกาลในการทำการเกษตรอีกด้วย

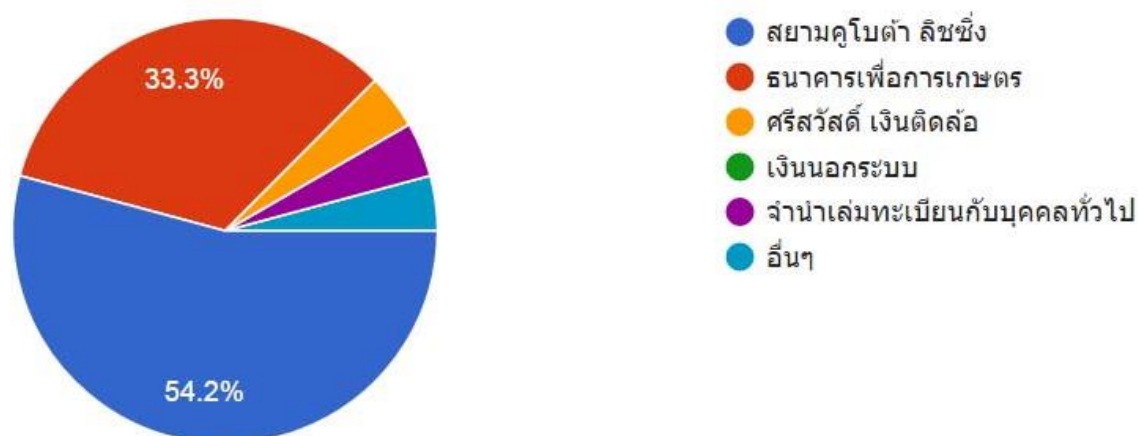
ส่วนที่ 2 : ส่วนที่เกี่ยวกับสินเชื่อ หรือ ไฟแนนซ์ ของลูกค้าที่ผ่านมา

ภาพที่ 1.10 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เคยใช้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรหรือไม่ของผู้ทำแบบสอบถาม



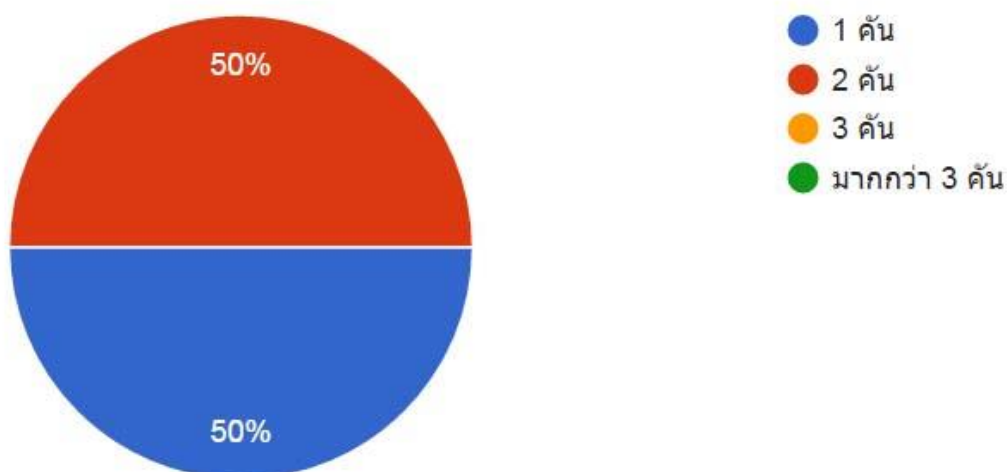
จากผู้ที่ทำแบบสอบถามจำนวน 205 คนมีผู้ที่เคยใช้สินเชื่อเกี่ยวกับเครื่องจักรกลทางการเกษตร ถึง 48.7% หรือจำนวน 100 คน จะเห็นได้ถึงบุคคลที่เคยผ่านการใช้สินเชื่อมาบ้างซึ่งโดยส่วนมากระบบสินเชื่อจะปล่อยกู้ให้กับสินค้าใหม่เท่านั้น ดังนั้นเราจะใช้ข้อนี้เปรียบเทียบในข้อถัดไปเพื่อหาปริมาณการใช้สินเชื่อในด้านใด

ภาพที่ 1.11 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เคยใช้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรจากที่ใดมาก่อน ของผู้ทำแบบสอบถาม



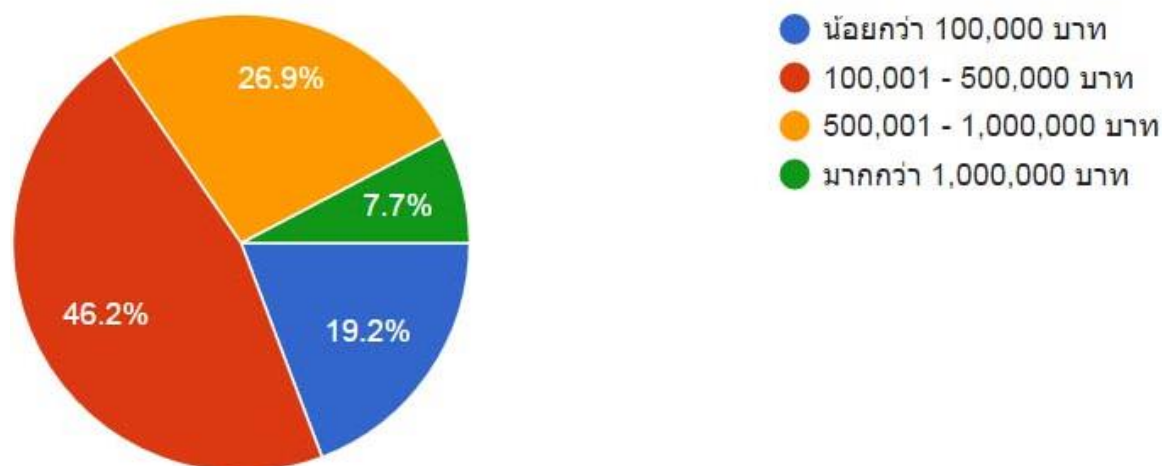
จากผู้สอบถามที่เหลืออยู่ ในการใช้บริการ สินเชื่อมาก่อนทั้ง 100 คน จะเห็นได้ว่า มีคนใช้บริการสินเชื่อของคุโบต้า ถึง 54% ซึ่งเป็นรถใหม่เท่านั้น และมีลูกค้าอีก 33% ที่เคยใช้บริการในส่วนของสินเชื่อของ ธนาคารเพื่อการเกษตร ซึ่งการขอสินเชื่อเพื่อการเกษตรนี้ส่วนมากจะสามารถซื้อได้ทั้งรถใหม่และมือสอง ทางธนาคารจะปล่อยสินเชื่อไม่เกิน 500,000 บาท ลูกค้าต้องเติมเงินดาวน์ในส่วนที่ไม่เพียงพอต่อการชำระสินค้าหรือ หากลูกค้าจะออกรถมือสองหรือสินเชื่อสำหรับมือสองจะไม่เกิน 300,000 บาทเท่านั้น จึงจะสังเกตได้ว่า ทำไมลูกค้าจึงใช้สินเชื่อของคุโบต้ามากกว่าของทางธนาคารเพื่อการเกษตรทั้ง ๆ ที่ธนาคารเพื่อการเกษตรมีกำหนดในการชำระที่นานกว่าและดอกเบี้ยที่สูงกว่า แสดงให้เห็นถึงกลุ่มลูกค้ากลุ่มที่ใช้สินเชื่อทางการเกษตร อาจด้วยการขอสินเชื่อที่ยุ้งยากกว่า และจำนวนเงินที่อนุมัติไม่เพียงพอต่อรถที่ต้องการนั่นเอง

ภาพที่ 1.12 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เคยใช้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรมาแล้วจำนวนเท่าไร ของผู้ทำแบบสอบถาม



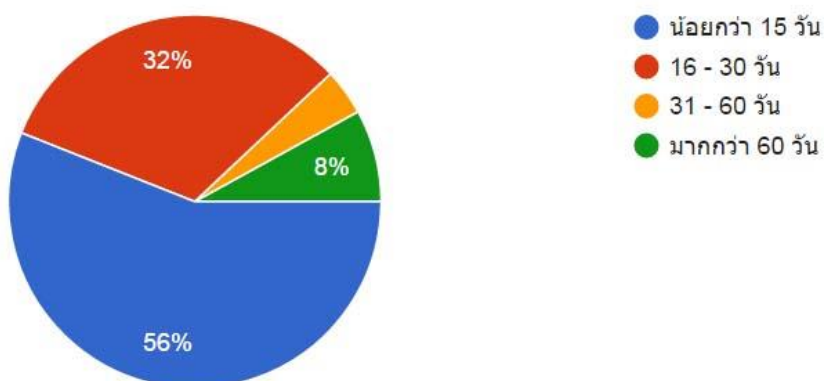
จากรูปจะสังเกตได้ว่าผู้ทำแบบสอบถาม 50% มีศักยภาพในการผ่อนสินค้า เพราะหากไม่มีศักยภาพจะไม่สามารถทำการกู้ยืมหรือทำสินเชื่อในครั้งที่สองได้ ทำให้กลุ่มนี้เป็นกลุ่มลูกค้าเกรดเอหรือ เกรดดีเป็นที่ต้องการของบริษัทสินเชื่อกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่จ่ายชำระดีถึงดีเยี่ยม แต่ในทางกลับกันกลุ่มที่ออกรถไปแล้ว 1 ครั้งไม่ใช่เป็นลูกค้าที่ไม่ดีหรือไม่มีศักยภาพแต่อาจจะเป็นกลุ่มที่ยังชำระไม่เสร็จสิ้นหรือ ชำระไม่แล้วเสร็จกลุ่มนี้ เป็นกลุ่ม จะไม่สามารถนำรถเข้ามาใช้บริการสินเชื่อของเราได้ เพราะไม่มีเอกสารเล่มทะเบียน แต่มองอีกมุมลูกค้าอาจจะจำเป็นใช้รถเพียงคันเดียวจึงทำให้ไม่ขอสินเชื่อครั้งที่สอง

ภาพที่ 1.13 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เคยได้รับวงเงินสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร มาแล้วจำนวนเท่าไร ของผู้ทำแบบสอบถาม



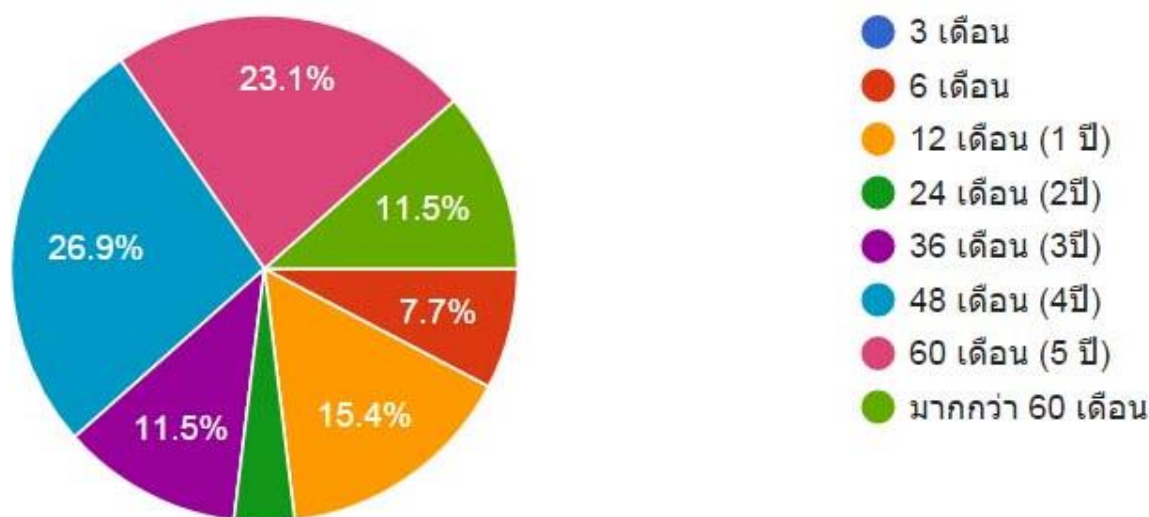
จากแบบสอบถามสามารถตอบได้หลายคำถาม คำตอบแรกรุ่นรถที่ถูกค่านิยมซื้อมากที่สุดเป็นรถใช้สำหรับทำนา ไม่เกิน 50 แรงม้า เป็นกลุ่มที่เยอะที่สุดในประเทศไทย คำตอบที่สองกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่ใช้สินเชื่อ ของคูโบต้าและธนาคารเพื่อการเกษตรเป็นหลัก เนื่องจากเป็นช่วงราคาที่ทางธนาคารนิยมให้สินเชื่อมากที่สุด ลำดับที่สองเป็นลูกค้ากลุ่มงานไร่เป็นส่วนใหญ่เนื่องจากราคาเครื่องจักรกลการเกษตร อยู่ในช่วงการปล่อยสินเชื่อประมาณนี้ และ ลูกค้าจะนิยมทำการเกษตรปีละ 1 ครั้ง อีกทั้งกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในระดับดี เนื่องจากผ่านการประเมินผลจาก สินเชื่อที่มีความเข้มงวดมากในการซื้อหรือการปล่อยสินเชื่อในระดับนี้

ภาพที่ 1.14 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อระยะเวลาในการเข้าประเมินสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรมาแล้วจำนวนกี่วัน ของผู้ทำแบบสอบถาม



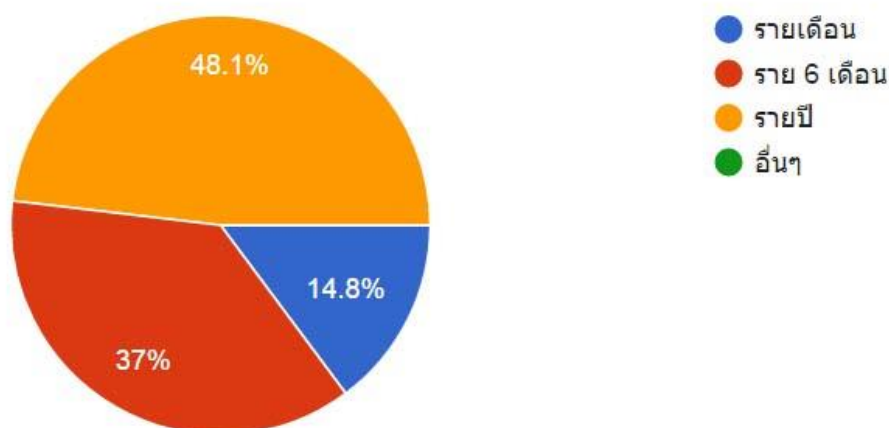
ในการวิจัยในข้อนี้จะบอกเราถึงช่วงเวลาเหมาะสมในการเข้าประเมินสินเชื่อหรือ เข้าประเมินหลักทรัพย์ เพื่อเป็นการนำไปใช้ในการปรับกลยุทธ์ ให้เหมาะสมเช่นเร็วกว่าไวกว่า

ภาพที่ 1.15 : แสดงผลการทำแบบสอบถามในหัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร ของผู้ทำแบบสอบถาม



จากแบบสอบถามจะเห็นได้ว่า ลูกค้าส่วนใหญ่จะผ่อนชำระอยู่ที่ 4 ปี และ 5 ปี ซึ่งเงื่อนไขเดิมนั้นบ่งบอกถึง เป็นลูกค้า ที่ซื้อรถใหม่เป็นหลัก และ ใช้สินเชื่อของคูโบต้าและ ธนาคารเพื่อการเกษตร เป็นหลัก ส่วนสีเขียว คือลูกค้า ธนาคารเพื่อการเกษตร 100% เพราะในประเทศไทย ยังไม่มีใครให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรเกิน 60 เดือนเลย ส่วนที่เหลือพิจารณาได้สองเงื่อนไข คือ ลูกค้าเลือกที่จะชำระแบบน้อยปีเอง หรือ ลูกค้าใช้สินเชื่อเพื่อรถมือสองด้านนอก

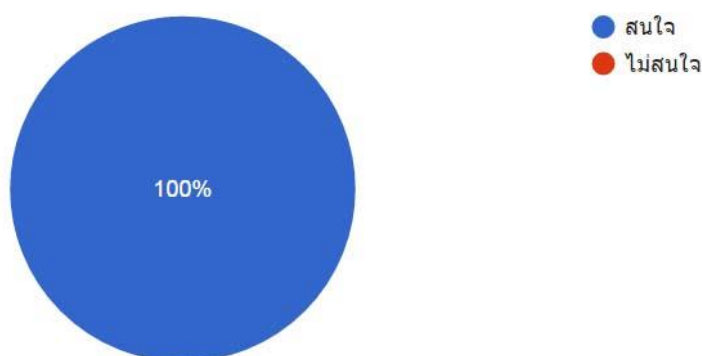
ภาพที่ 1.16 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ เงื่อนไขระยะเวลาในการผ่อนชำระสินเชื่อต่องวดเครื่องจักรกลการเกษตร ของผู้ทำแบบสอบถาม



จากหัวข้อนี้จะเห็นได้ว่าลูกค้าส่วนมากจะจ่ายเป็นรายปี เพราะเงื่อนไขต่าง ๆ ทุก ๆ ด้าน เช่น ลูกค้าทำการเกษตรพืชไร่ ลูกค้าทำนาปี ลูกค้าสะดวกที่จะรวบรวมเงินจ่ายเป็นรายปีเท่านั้น และ

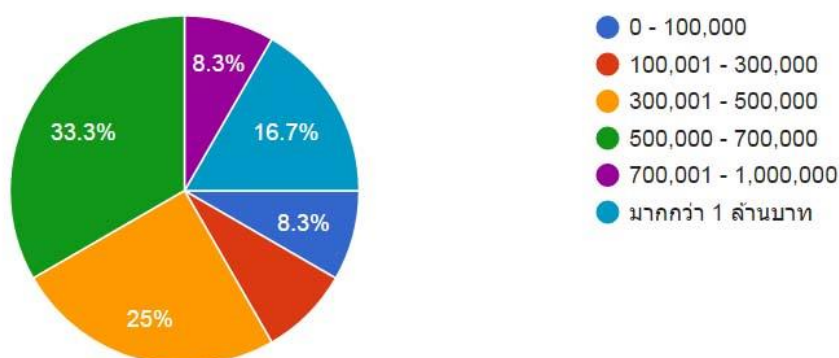
เงื่อนไขดังกล่าวจะใช้กับเครื่องจักรกลการเกษตรใหม่ ข้อมูลด้านนี้เราจะนำมาเป็นแนวทางในการกำหนด เงื่อนไขการชำระเงินของบริษัท โดยสถานการณ์ ส่วนของมือสองจะใช้ที่ รายเดือน แต่มีแนวโน้มอาจจะยืดหยุ่นตามกำลังของลูกค้ำเป็นหลัก

ภาพที่ 1.17 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ อนาคตคิดต้องการใช้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรมือสองหรือไม่ ของผู้ทำแบบสอบถาม



จากแบบสอบถามข้อนี้เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจทำธุรกิจในครั้งต่อไปเพราะ 100% ของผู้ทำแบบสอบถามทั้งหมดต้องการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร มือสองทั้งหมดจึงเป็นอีกข้อที่ช่วยในการตัดสินใจหรือเสนอให้ผู้บริหารตัดสินใจ ในการเข้ามาดำเนินธุรกิจ จำนำเครื่องจักรกลมือสองต่อไป

ภาพที่ 1.18 : แสดงผลการตอบแบบสอบถามในหัวข้อ หากท่านต้องการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ท่านต้องการวงเงินเท่าใด ของผู้ทำแบบสอบถาม



จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดแสดงให้เห็นช่วงของสินเชื่อที่ลูกค้ำต้องการ ข้อมูลนี้สามารถนำมาเป็นส่วนหนึ่งในการเข้ามาตัดสินใจในเงื่อนไขการปล่อยชำระและการตัดสินใจเรื่องดอกเบี้ยรวม

ไปถึงกลุ่มลูกค้าและวงเงินที่ต้องใช้ในการประมาณการลงทุนในปีแรก รวมถึงในปีถัด ๆ ไป พร้อมระบุได้ถึงรุ่นที่จะรับเข้ามาทำการจัดสินค้าให้ลูกค้าต่อไป

1.3.5.2 สรุปผลจากการทำแบบสอบถาม

จากการที่ให้กลุ่มผู้ใช้เครื่องจักรกลการเกษตรทำแบบสอบถาม จำนวน 205 คน จาก 9,645 คน ในกลุ่ม Facebook Fan page ชื่อ ชมรมคนใช้แทรกเตอร์คูโบต้า จะเห็นได้ว่า จากผู้ทำแบบสอบถามทั้งหมดสนใจที่จะใช้สินค้าเครื่องจักรกลการเกษตรมือสองทั้งหมด โดยมีเงื่อนไขวงเงินที่แตกต่างกันโดยจะแบ่งเป็นรุ่นรถที่ลูกค้าถือครองอยู่เป็นหลัก อีกทั้ง มีรูปแบบการชำระที่ผ่านมาหลากหลายไม่ว่าจะเป็นรายเดือนหรือรายปี โดยนำส่วนนี้มาวิเคราะห์หาเงื่อนไขของบริษัทให้แตกต่างจากคู่แข่งได้ อีกทั้งยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในด้านการดำเนินการในการขอสินเชื่อโดยสามารถตั้งเป็นกลยุทธ์ ต่าง ๆ ให้แตกต่างจากคู่แข่งได้ อีกทั้งยังสามารถมาวิเคราะห์ถึงกลุ่มช่วงอายุของลูกค้า สถานะภาพและการศึกษาซึ่งในหัวข้อดังกล่าวจะสามารถนำไปใช้ถึงการบ่งบอกพฤติกรรมในการชำระเงินตรงตามเวลาหรือไม่



บทที่ 2

การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ

บทนี้เป็นกรนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน และการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อหรือก่อให้เกิดปัญหาต่อธุรกิจภายใต้แนวความคิดและทฤษฎีเรื่อง การวิเคราะห์จุดแข็ง/จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis) และการบริหารความเสี่ยงเพื่อนำมาสรุปเป็นปัจจัยเสี่ยงต่อการดำเนินงานของธุรกิจโดยแบ่งเป็นปัจจัยเสี่ยงภายในและปัจจัยเสี่ยงภายนอก ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

สมยศ นาวิกกร (2538) ได้ให้ความหมายของ SWOT Analysis และการทำงานของ SWOT ไว้ดังต่อไปนี้ การวิเคราะห์ SWOT เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ ซึ่งช่วยให้ผู้บริหารกำหนดจุดแข็งและจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบต่อการทำงานขององค์กร SWOT ภาษาอังกฤษ 4 ตัว ดังต่อไปนี้

S มาจาก Strengths หมายถึง จุดเด่นหรือจุดแข็ง ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวก องค์กรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงาน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ดี เป็นข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในบริษัท เช่น จุดแข็งด้านการเงิน จุดแข็งด้านการผลิต จุดแข็งด้านทรัพยากรบุคคล องค์กรจะต้องใช้ประโยชน์จากจุดแข็งในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด

W มาจาก Weaknesses หมายถึง จุดด้อยหรือจุดอ่อน ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน สถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นลบและด้อยความสามารถ ซึ่งองค์กรไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ไม่ดีเป็นปัญหาหรือข้อบกพร่องที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในต่างๆ ของบริษัท ซึ่งบริษัทจะต้องหาวิธีในการแก้ปัญหาเหล่านั้น

O มาจาก Opportunities หมายถึง โอกาส ซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอก ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการขององค์กร เป็นผลจากการที่สภาพแวดล้อมภายนอกของบริษัทเอื้อประโยชน์หรือส่งเสริมการดำเนินงานขององค์กร โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก แต่จุดแข็งนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายใน นักการตลาดที่ดีจะต้องเสาะแสวงหาโอกาสอยู่เสมอ และใช้ประโยชน์จากโอกาสนั้น

T มาจาก Threats หมายถึง อุปสรรค ซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอก ปัจจัยและสถานการณ์ที่เกิดจากภายนอกที่ทำให้เกิดการขัดขวางการทำงานขององค์กรหรือบริษัทอาจทำให้ไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อองค์กร บางครั้งการจำแนกโอกาสและอุปสรรคเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก เพราะทั้งสองสิ่งนี้สามารถเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งการเปลี่ยนแปลงอาจทำให้สถานการณ์ที่เคยเป็นโอกาสกลับกลายเป็นอุปสรรคได้ และในทางกลับกัน อุปสรรคอาจกลับกลายเป็นสถานการณ์ ที่โอกาสได้เช่นกัน ด้วยเหตุนี้องค์กรมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของตนให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์แวดล้อม เป็นข้อจำกัดที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งธุรกิจจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องและพยายามขจัดอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้น

ตารางที่ 2.1 : แสดง SWOT Analysis

SWOT Analysis		
สภาพแวดล้อม ภายใน	Strength (S) จุดแข็ง จุดเด่น ข้อได้เปรียบ	Weakness (W) จุดอ่อน ข้อเสียเปรียบ
สภาพแวดล้อม ภายนอก	Opportunity (O) โอกาส สิ่งเกื้อกูลที่จะดำเนิน กิจกรรม	Threats(T) อุปสรรคที่จะทำให้ดำเนิน กิจกรรมไม่สำเร็จ

ที่มา : สมยศ นาวิการ. (2538). การบริหารเชิงกลยุทธ์ Strategic management. กรุงเทพฯ : ดอกหญ้า.

ประโยชน์ของ SWOT

1. นำ SWOT ไปจัดทำแผนกลยุทธ์เพื่อพัฒนาองค์กร
2. การทำ SWOT จะช่วยให้เราตัวทันต่อเหตุการณ์หรือสถานการณ์ และจะทำให้มีการจัดเตรียมความพร้อม ในการเปลี่ยนแปลงหรือการปรับเปลี่ยนของสภาพแวดล้อม บางครั้งเมื่อโอกาสมาถึง องค์กรจะได้มาส่งผลประโยชน์ได้ทันและเต็มที่ หรือ ถ้าหากบริษัทของเรารู้ว่าแนวโน้มจะมี

ปัญหาอุปสรรคและปัญหาอะไรเกิดขึ้นกับองค์กร เราจะได้มีการเตรียมตัวรับมือ ผ่อนสถานการณ์ที่เลวร้ายให้บรรเทาลงได้

วิธีการทำ SWOT Analysis

การทำ SWOT นั้นทีมงานต้องมีความรู้เกี่ยวกับโครงสร้างของตัวองค์กรเอง ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลคู่แข่ง ข่าวสารทางเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศมาเป็นตัวช่วยในการวิเคราะห์ โดยอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลที่เป็นจริงไม่ใช่จินตนาการ

SWOT ต้องทำให้เป็นทิศทาง ใน ทางเดียวกันกับ วิสัยทัศน์ พันธกิจ หรือ เป้าหมาย (Vision, Mission และ Objective) หรือเข้ากับทรัพยากรหรือศักยภาพในองค์กรและความสามารถที่องค์กรทำได้กับสิ่งที่องค์กรถนัด แล้วนำ SWOT มาเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวางแผนกลยุทธ์องค์กร โดยเขียนรายการออกมาให้น้อยที่สุด โดยดูข้อมูลจาก Strengths, Weaknesses, Opportunities และ Threats

ตัวชี้วัดการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

การบริหาร ในส่วนของภาพพจน์ของบริษัทหรือขององค์กรประชาชนเป็นที่ยอมรับหรือไม่ ทักษะและความสามารถในการบริหารของผู้บริหารสามารถรับมือสิ่งต่าง ๆ กับการเปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน โครงสร้างขององค์กรสอดคล้องกับบุคลากร เทคโนโลยี สภาพแวดล้อมหรือไม่ สนับสนุนการตัดสินใจที่รวดเร็วหรือไม่ สามารถประสานงานระหว่างฝ่ายหรือระหว่างแผนกได้อย่างมีประสิทธิภาพที่ดีหรือไม่ ระบบการวางการทำงานหรือแผนงาน มาตรฐานในการทำงานและกระบวนการปฏิบัติงาน ระบบคอนโทรลหรือการควบคุม สามารถปฏิบัติหรือทำงานได้สอดคล้องกันหรือไม่

บุคลากร ทักษะคิดหรือแนวคิดของพนักงาน ความสามารถหรือทักษะในการทำงาน ประสบการณ์ที่หลากหลาย จำนวนพนักงานมากน้อย มีกลไกเหมาะสมเพื่อได้มาหรือการสรรหา รักษาและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์หรือไม่

เงินทุน แหล่งที่มาหลัก ๆ ของเงินทุน ต้นทุนรวมถึงอัตราดอกเบี้ยของเงินทุน ปริมาณเงินระยะเวลาในการใช้คืน ระบบบัญชีเพื่อการคำนวณต้นทุน การกำหนดงบประมาณสอดคล้องกับแผนงานขององค์กรหรือไม่ ฐานะการเงินขององค์กร เพิ่มพูนรายได้อย่างไร การควบคุมทางการเงินเป็นอย่างไร

เครื่องจักร/อาคารสถานที่/ครุภัณฑ์/สิ่งก่อสร้าง มีประสิทธิภาพแค่ไหน เหมาะสมกับปริมาณงานหรือไม่ เครื่องมือถูกใช้เต็มที่หรือถูกใช้บางส่วน การดัดแปลงเพื่อใช้งานต่าง ๆ หรือเพื่อใช้กับงานอื่น ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง

วัตถุประสงค์ ปริมาณ ต้นทุนในการดำเนินงาน จำนวนผู้ผลิตและผู้ซื้อขาย พฤติกรรมหรือฤดูกาล ระยะเวลาหรือช่วงเวลาในการสั่งซื้อ

เทคโนโลยี/นวัตกรรม เทคโนโลยีทันสมัยหรือล้าสมัย การสร้างมูลค่าเพิ่ม ความได้เปรียบในเชิงเปรียบเทียบ การวิจัยและพัฒนา

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง

สมยศ นาวิกาน (2538). การบริหารเชิงกลยุทธ์ Strategic management. กรุงเทพฯ : ดอกหญ้า. ได้ให้ความหมายของ SWOT Analysis และการทำงานของ SWOT นอกจากการวิเคราะห์ SWOT ที่ละด้านแล้ว ยังมีวิธีการ SWOT อีกแบบที่น่าสนใจเพราะในบางครั้งเราอาจจับคู่หรือทำการวิเคราะห์หาแนวทางแบบนี้ได้ เรียกว่า TWOS Matrix ดังตารางที่ 2.2

SO วิเคราะห์ว่าเรามีจุดแข็งหรือความสามารถเด่น ๆ อะไรและมีโอกาส อะไรที่สนับสนุนจุดแข็งหรือจุดเด่นนั้น ๆ เช่น ในธุรกิจร้านอาหาร พนักงานของเรามีความชำนาญด้านอาหารชนิดนี้เป็นพิเศษ ทำให้เราสามารถเรียกราคาที่สูงขึ้นและยังทำให้โอกาสทำกำไรมีสูงขึ้น

ST วิเคราะห์ว่าเรามีอุปสรรคและจุดด้อยอะไรบ้าง และเราจะสามารถใช้จุดแข็งหรือจุดเด่นเข้ามาแก้ไขอุปสรรคหรือจุดด้อยนั้นได้อย่างไร เช่น ในธุรกิจพาเที่ยวหรือท่องเที่ยว ในช่วงหน้ามรสุมหรือโลวซีซั่น นักท่องเที่ยวจะลดลง ธุรกิจของเรามีจุดแข็งในด้านการจัดกิจกรรมเสริมและสถานที่อบรมสัมมนา อาจจะต้องดูให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการธุรกิจของเราได้อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องอีกทั้งยังสามารถกำหนดแนวทางโปรโมชั่นต่าง ๆ

WO วิเคราะห์ว่า มีสภาพแวดล้อมภายนอกอะไรบ้างที่เอื้อโอกาสให้เราแล้ว แต่ถ้าเรายังมีจุดอ่อนหรือจุดด้อยอะไรที่จะทำให้เราฉกฉวยตลาดหรือโอกาสนั้นไม่ได้

WT วิเคราะห์ว่า มีสภาพแวดล้อมภายนอกอะไรบ้างที่เป็นอุปสรรคหรือทำให้เราเกิดอุปสรรคกับเราและยังกระทบกับจุดอ่อนของเราโดยตรงด้วย

ตารางที่ 2.2 : แสดง TWOS Matrix

TWOS Matrix	จุดแข็งที่สำคัญ	จุดอ่อนที่สำคัญ
โอกาสที่สำคัญ	S-O Strategies นำจุดแข็งไปเพิ่มโอกาส	W-O Strategies นำโอกาสไปลดจุดอ่อน
อุปสรรคที่สำคัญ	S-T Strategies นำจุดแข็งไปลดอุปสรรค	W-T Strategies ปิดจุดอ่อนเพื่อลดอุปสรรค

ที่มา : สมยศ นาวิกาน (2538). การบริหารเชิงกลยุทธ์ Strategic management. กรุงเทพฯ : ดอกหญ้า.

เมื่อทำการวิเคราะห์ จะได้รายการหัวข้อ SWOT ออกมา ให้จัดประเภทดูว่า เป็น SO, ST, WO, WT อย่างละกี่รายการ และจัดลำดับความสำคัญว่าควรปรับปรุงและแก้ไขหรือเพิ่มเติมรายการใดก่อน

กลยุทธ์ที่จะคิดขึ้นมาแต่ละข้อสามารถเชื่อมและเสริมกันได้ เช่น กลยุทธ์ในช่อง WT สามารถปรับเปลี่ยนหรือเปลี่ยนแปลงให้เป็นโอกาสทางธุรกิจหรือทำให้เห็นแนวทางการดำเนินงานและนำไปเชื่อมโยงและสร้างกลยุทธ์ในช่อง SO ได้ ซึ่งจะเห็นว่าเมื่อนำมาจับคู่กันแล้วก็จะเข้าใจองค์กรและปัญหาที่เกิดขึ้น มองภาพรวมออก และสามารถวางกลยุทธ์ขององค์กรได้อย่างถูกต้องและถูกทิศทาง แต่ที่สำคัญคือ ควรเขียนรายการ SWOT ออกมาให้สั้นที่สุดโดยควรเขียน ออกมาไม่เกินสามวิธีหรือสามรายการต่อหนึ่งตัวหรือทั้งหมดรายการที่เหมาะสมคือ รวมกันไม่เกิน 12 วิธีหรือ 12 รายการ โดยเอาสิ่งที่สำคัญต่อองค์กรมากที่สุดขึ้นมา ไม่เช่นนั้นเวลา ทำรายการของกลยุทธ์ออกมาจะมากเกินไป และเมื่อนำไปปฏิบัติจะเยอะและทำได้ยาก

2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน

2.3.1 ด้านการบริหารจัดการ

สถานการณ์ : ธุรกิจรับจํานาเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ยังไม่เคยเปิดให้บริการมาก่อน และยังมีประสบการณ์ด้านสินเชื่อมาก่อน จึงทำให้ไม่เกิดความชำนาญและการชัดเจนที่เกี่ยวกับสินเชื่อ เช่น ระบบการกู้ ระบบการจ่ายชำระ ระบบการจัดเก็บเพื่อส่งคืน ระบบการยึดทรัพย์ จึงอาจจะทำให้บริษัทเกิดการเติบโตช้าหรือเกิดความไม่พึงพอใจของผู้บริหาร อีกทั้งผู้บริหารยังไม่มีประสบการณ์ ด้านสินเชื่อมาก่อน จึงทำให้ไม่มีกลยุทธ์ที่ดีที่จะนำมาสู่การพัฒนาองค์กรด้านนี้เท่าใดนัก

ผลต่อธุรกิจ : บริษัทเติบโตช้า อาจส่งผลให้เกิดปัญหาในด้านการจัดเก็บและการเสื่อมสภาพของสินทรัพย์ไปถึงอาจจะทำให้เกิดการขาดทุนในอนาคตได้

2.3.2 ด้านเงินทุน

สถานการณ์ : เนื่องจากไม่มีประสบการณ์ ด้านสินเชื่อมาก่อน อาจจะทำให้เกิดการหมุนเวียนเงินในบริษัทไม่เพียงพอในบางสถานการณ์

ผลต่อธุรกิจ : การที่ขาดประสบการณ์ในด้านสินเชื่ออาจจะทำให้เกิดการขาดเงินหมุนเวียนส่งผลทำให้ไม่สามารถรับจํานาสินค้าใหม่เข้ามาสู่โกดังได้อาจจะทำให้เกิดการชะงักของธุรกิจได้

2.3.3 ด้านการตลาด

สถานการณ์ : ธุรกิจรับจํานำเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ถึงแม้จะมีทีมการตลาด โดยเฉพาะแต่ไม่เคยทำธุรกิจเกี่ยวกับสินเชื่อก่อน เป็นการแตกธุรกิจออกมาจากเดิม อีกทั้งยังไม่มีสาขาที่กระจายตัวทั่วประเทศ เหมือนสินเชื่อประเภทอื่น

ผลต่อธุรกิจ : บริการสินเชื่อสำหรับเครื่องจักรกลการเกษตรมือสองมาก่อนอาจจะ ไม่เป็นที่รู้จักหรือเข้าไม่ถึงกลุ่มลูกค้าทุกภูมิภาคของประเทศไทย

2.3.4 ด้านบุคลากร

สถานการณ์ : บริษัทฯ ยังขาดผู้มีความชำนาญด้านการปรับทัศนคติ ทั้งพนักงานและผู้ทำชุมชน และผู้เชี่ยวชาญด้านสินเชื่อ

ผลต่อธุรกิจ : จากการขาดผู้ชำนาญการ ทั้งสองด้านอาจจะส่งผลกระทบต่อทำให้เกิดการเติบโตของบริษัทช้าและเกิดทัศนคติที่ไม่ดี กับบริษัทเวลาที่มีการยึดทรัพย์เกิดขึ้น

2.4 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก

2.4.1 ด้านลูกค้า

สถานการณ์ : เกษตรกรอาจจะยังไม่หมดภาระผูกพันด้านสินเชื่อเดิมและห่างกับการให้บริการของบริษัทมากเกินไป อีกทั้ง ยังไม่พร้อมที่จะส่งรถเข้ามาจํานำกับบริษัทอาจจะด้วยสาเหตุกลัวการยึดทรัพย์หรือการเสื่อมสภาพของสินค้า เป็นต้น

ผลต่อธุรกิจ : บริษัทฯ จะประสบกับความลำบากและไม่สามารถดำเนินธุรกิจกับลูกค้ากลุ่มนี้ได้

2.4.2 ด้านคู่แข่ง

สถานการณ์ : ปัจจุบันมีผู้ประกอบการสินเชื่อให้เครื่องจักรกลการเกษตรหลายราย โดยทั้งหมดจะใช้วิธีจํานำเล่มทะเบียนรถ แต่ยังไม่มียุทธศาสตร์จํานำรถเป็นค้ำประกันเหมือนกับบริษัทอื่นทั้ง ยังขาดความชำนาญด้านเครื่องจักรกลการเกษตรเฉพาะเหมือนกับบริษัท จึงทำให้การประเมินราคาเข้าสินเชื่อต่ำกว่าความเป็นจริง

ผลต่อธุรกิจ : บริการของบริษัทมีจุดเด่นและบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งจึงเป็นโอกาสในการให้บริการที่มากขึ้น

2.4.3 ด้านเศรษฐกิจ

สถานการณ์ : สภาวะเศรษฐกิจ ในปัจจุบันตกต่ำ ทั่วประเทศ โดยเฉพาะราคาพืชผลทางการเกษตรที่ตกต่ำไม่ว่าจะเป็นพืชเศรษฐกิจหลัก หรือ เศรษฐกิจรอง ทำให้เกษตรกรเกิดปัญหาขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงปัญหาเศรษฐกิจโลกประเทศต่าง ๆ ในยุโรปและเอเชีย บางส่วนเกิดการก่อการร้ายทำให้เกิดปัญหาภายในประเทศต่าง ๆ เกิดการปิดกิจการและการชะงักของการส่งออกอย่างเห็นได้ชัด อีกทั้งราคาน้ำมันที่ตกต่ำทำให้เกิดการผันผวนของเศรษฐกิจมวลรวม ทำให้ทุกอย่างชะงักตัวไปหมด

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2557) การผลิต ข้าวนาปี ปีเพาะปลูก ๒๕๕๗/๕๘ เนื้อที่เพาะปลูกลดลงจากปีที่แล้ว เนื่องจากมีการปรับเปลี่ยนนโยบาย ของรัฐ และราคาข้าวมีแนวโน้มลดลง รวมทั้งเกษตรกรบางส่วนปรับเปลี่ยนไปปลูกอ้อยโรงงาน ที่ให้ผลตอบแทน ที่ดีกว่า มีแหล่งรับซื้อที่แน่นอน ส่วนผลผลิตต่อไร่ต่อเนื้อที่เก็บเกี่ยวลดลง เนื่องจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เกิดภาวะฝนแล้ง ทำให้ผลผลิตเสียหาย ข้าวนาปี ปีเพาะปลูก ๒๕๕๗/๕๘ เนื้อที่เพาะปลูกลดลงจากปีที่แล้ว เนื่องจากปริมาณน้ำในเขื่อน มีน้อย ไม่เพียงพอต่อการเพาะปลูก รวมทั้งราคาข้าวมีแนวโน้มลดลง ส่วนผลผลิตต่อไร่ลดลงเล็กน้อย จากปริมาณน้ำ ไม่เพียงพอ สำหรับการผลิตระดับโลก ปี ๒๕๕๖/๕๗ มีเนื้อที่เก็บเกี่ยวข้าว ๑,๐๐๕.๔๔ ล้านไร่ ผลผลิต ๔๗๖.๙๖ ล้านตัน ข้าวสาร ผลผลิตต่อไร่ ๗๐๗ กิโลกรัม เนื้อที่เก็บเกี่ยวและผลผลิตเพิ่มขึ้นจาก ๙๘๘.๕๖ ล้านไร่ และผลผลิต ๔๗๑.๘๘ ล้านตัน ของปี ๒๕๕๕/๕๖ ไร่ละ ๑.๗๑ และไร่ละ ๑.๐๘ ตามลำดับ ส่วนผลผลิตต่อไร่ลดลงจาก ๗๑๒ กิโลกรัม ของปี ๒๕๕๕/๕๖ ไร่ละ ๐.๗๐ โดยประเทศที่มีผลผลิตเพิ่มขึ้น เช่น อินเดีย บังกลาเทศ เวียดนาม เมียนมาร์ ฟิลิปปินส์ บราซิล ญี่ปุ่น ไนจีเรีย ปากีสถาน กัมพูชา และไทย ส่วนประเทศที่มีผลผลิตลดลง เช่น จีน และอินโดนีเซีย

ผลกระทบต่อธุรกิจ : จากสถานการณ์ ดังกล่าวอาจจะก่อให้เกิดการนำรถเข้ามาจำหน่ายจำนวนมาก และไม่มีกำไรถนัดนัก อาจจะทำให้บริษัทฯ ขาดสภาพคล่องและเกิดสินค้าล้นโกดังรวมถึงไม่สามารถระบายรถออกได้ในอนาคต ซึ่งจะนำมาถึงการขาดทุนได้ในอนาคต

2.4.4 ด้านการเมือง

สถานการณ์ : ปัจจัยการเมืองที่ขาดเสถียรภาพเนื่องจากปัจจุบันเป็นการปกครองด้วยรัฐบาลทหาร และรัฐบาลไม่ชำนาญในด้านการบริหารเศรษฐกิจในประเทศ ทำให้เศรษฐกิจตกต่ำโดยเฉพาะการเกษตร อีกทั้งมีนโยบายให้เกษตรกรหยุดทำการเกษตรที่เป็นพืชหลักของประเทศ ทำให้การเกษตรเกิดการชะงักตัว หลาย ๆ ด้าน ราคาสินค้าด้านการเกษตรตกต่ำ

ผลกระทบต่อธุรกิจ : ทำให้เกษตรกรที่ยังไม่พ้นภาระจากสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรเดิม มีภาระหนี้สินตกค้างไม่มีเงินที่จะประกอบธุรกิจอื่น ได้ ส่วนลูกค้าที่พ้นภาระแล้วอาจจะปล่อยสินค้าที่นำเข้ามาจำหน่ายยึดและทำให้บริษัทต้องขายทอดตลาดในอนาคตอาจจะขาดทุนเรื่องดอกเบี้ยและการขายต่อได้

2.5 ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายใน

ตารางที่ 2.3 : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายใน

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่จะต้องดำเนินการเพื่อลด/ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
1. ด้านการบริหารจัดการ		✓		ทำการของคำแนะนำหรือจ้างที่ปรึกษาด้านการเงินและสินเชื่อเข้ามาวางโครงสร้างระบบพร้อมให้แนวทางในการสร้างกลยุทธ์และลบข้อบกพร่องที่อาจจะเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจในอนาคต
2. ด้านเงินทุน			✓	ทำแผนธุรกิจที่จะหาแหล่งเงินทุนสำรองหรือเงินกู้ระยะยาวสำหรับธุรกิจนี้โดยจะทำการกู้ยืม ตั้งแต่ 1 ปี ขึ้นไป วงเงินตั้งแต่ 10-40 ล้านบาท โดยจะกู้ยืมจากธนาคารที่เคยร่วมธุรกิจกันมาแล้วคือธนาคารกรุงไทย จำกัดมหาชน
3. ด้านการตลาด	✓			ต้องมีการวางแผนการโปรโมทและประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มเป้าหมายและอาจจะใช้การส่งเสริมการขายเพื่อจูงใจให้ลูกค้าเป้าหมายได้เข้าถึงบริการของบริษัทอย่างทั่วถึง
4. ด้านบุคลากร	✓			เตรียมวางแผนที่จะรับพนักงานที่สามารถปรับทัศนคติเกี่ยวกับการจําหน่ายให้กับสังคมหรือชุมชนได้รับทราบรวมไปถึงผู้เชี่ยวชาญด้านสินเชื่อและคลังสินค้าเพื่อจะนำเข้ามาบริหารได้ครบวงจรของธุรกิจ

2.6 ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายนอก

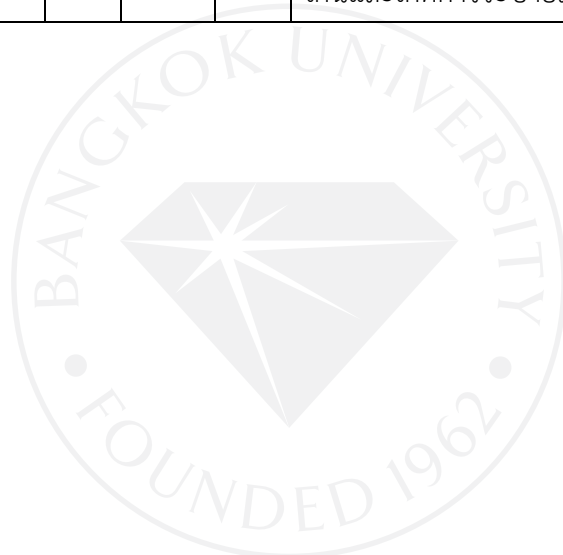
ตารางที่ 2.4 : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่จะต้องดำเนินการเพื่อลด/ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
1. ด้านลูกค้า	✓			ต้องเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่พันธาระกับสินเชื่อแล้ว และต้องเปลี่ยนทัศนคติเกี่ยวกับการจำหน่ายให้ได้ โดยให้เหตุผลในเรื่องของราคาในการรับเข้าที่เป็นมาตรฐานและความเชี่ยวชาญด้านเครื่องจักรกล การเกษตรที่ผ่านมามากกว่า 38 ปี ให้ลูกค้ามั่นใจในเรื่องการดูแล และบำรุงรักษาเครื่องจักรกล การเกษตรที่จะเกิดขึ้นหากนำเข้ามาจำหน่ายกับเรา
2. ด้านคู่แข่ง		✓		ต้องมีการสื่อสารให้ถึงลูกค้าในเรื่องของราคาในการรับเข้าที่เป็นมาตรฐานและความเชี่ยวชาญด้านเครื่องจักรกลการเกษตรที่ผ่านมามากกว่า 38 ปี ที่มีความชำนาญและมาตรฐานในการดูแลรักษาและการที่จะไม่มีการเกิดการฟ้องร้อง หลังจากมีการยึดทรัพย์ซึ่งจะได้เปรียบคู่แข่งด้านนี้
3. ด้านเศรษฐกิจ	✓			มีการควบคุมดูแลและกำหนดการควบคุม ระบบการจัดเก็บอย่างชัดเจนไม่ให้เกิดการเก็บสินค้าจนล้นคลังและพยายามที่จะหากกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะชำระหนี้และมีศักยภาพเพียงพอที่จะไถ่ถอนคืนในอนาคตอีกทั้งส่งเสริมให้ลูกค้านำเงินที่ได้ไปประกอบธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้เงิน

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 2.4 (ต่อ) : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่จะต้องดำเนินการเพื่อลด/ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
4. การเมือง		✓		ดูทิศทางและกำหนดเป้าหมายให้สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาล อีกทั้ง เตรียมรับแรงผลกระทบหรือป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตโดยใช้บริษัทในเครือเข้ามาดูแลเรื่องการส่งออกสินค้าหากเกิดการเก็บที่มากเกินไปและเกิดการระบายสินค้าไม่ทันในการจัดเก็บ



บทที่ 3 การวิเคราะห์การแข่งขัน

ผู้ศึกษาได้จัดทำการวิเคราะห์การแข่งขันภายใต้ ทฤษฎี เรื่อง Five Force Model ของ Michael porter ที่ประกอบการแข่งขันและที่มาของผู้แข่งขันหรือเจ้าของตลาด คู่แข่งขันหรือเจ้าตลาดทางธุรกิจ การวิเคราะห์สถานภาพทางธุรกิจ การวิเคราะห์การวางตำแหน่งสินค้า ความได้เปรียบหรือเสียเปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. อุปสรรคการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants)

สำหรับการวิเคราะห์ในการเข้ามาแข่งขันในธุรกิจรับจำเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นการดำเนินงานที่ซับซ้อนในส่วนของกระบวนการประเมินราคาและการหาแหล่งจำหน่ายสินค้าอีกทั้งความเชื่อใจของลูกค้าในตลาดรวมไปถึงต้นทุนที่สูงพอสมควร จึงส่งผลให้การเข้ามาในตลาดประเภทนี้ลำบากพอสมควร

2. อุปสรรคจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products)

การวิเคราะห์ในธุรกิจประเภทจำนำเครื่องจักรกลการเกษตร มีสินค้าทดแทนคือ พวกจำนำเล่มทะเบียนรถเป็นการเพิ่มความสะดวกสบายให้ลูกค้าในหลาย ๆ ด้าน แต่ ผลการประเมินจะได้ราคาที่ต่ำมากและไม่ยืดหยุ่นมากนัก

3. อำนาจต่อรองจากผู้ผลิต (The bargaining power of suppliers)

เนื่องจากบริษัทของเราเป็นผู้ให้บริการไม่ได้รับมาจากผู้ผลิต เราจึงเทียบกับผู้ให้เงินทุนแทน ผู้ให้เงินทุนของเรามีอยู่ด้วยกันสองแบบคือ ระยะสั้นและระยะยาว คือ บริษัทแม่และธนาคารผู้ให้กู้ อำนาจต่อรองเรื่องดอกเบี้ยและการกดต้นจะหนักไปทางธนาคารผู้ให้กู้เป็นผู้กำหนด แต่เราก็ยังสามารถต่อรองและหาผู้ให้บริการที่ดอกเบี้ยถูกที่สุดได้

4. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Customers)

อำนาจต่อรองของลูกค้าถือว่าสูงพอสมควร ลูกค้าจะเลือกผู้ให้บริการที่ลูกค้าพอใจมากที่สุด

5. การแข่งขันในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry within industry)

ปัจจุบันการแข่งขันทางด้านนี้จะเป็นคู่แข่งทางอ้อมส่วนใหญ่ อนาคตอาจจะมี การแข่งขันที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ จึงทำให้มีผู้ที่อยากจะเข้ามาดำเนินธุรกิจประเภทนี้สูงขึ้นเรื่อย ๆ แต่อาจจะติดที่ฐานลูกค้าและความชำนาญในธุรกิจนี้

3.1 สภาพการแข่งขัน

3.1.1 ระดับการแข่งขัน

การปล่อยสินเชื่อแบบรับจํานามีอยู่ทั่วประเทศ มีความชำนาญในแต่ละด้านที่แตกต่างกัน ด้านเครื่องจักรกลการเกษตร ส่วนใหญ่ยังไม่มีผู้เล่นเข้ามาอย่างเต็มตัวส่วนมากจะแค่ทำการรับจํานาแค่ทะเบียนถึงแม้จะได้รับความสะดวกมากกว่าในการเหลือรถไว้ใช้งาน แต่ราคาที่ลูกค้าได้จะต่ำกว่าราคาตลาดมาก อีกทั้งยังไม่ได้รับความยืดหยุ่นหากลูกค้าเกิดปัญหา อีกทั้งสภาวะเศรษฐกิจและราคาพืชผลทางการเกษตรที่ยังไม่ฟื้นตัวรวมไปถึงฤดูกาลที่ไม่ใช่การทำกรเกษตรทำให้ไม่ได้ใช้งาน เครื่องจักรกลการเกษตรในเวลาดังกล่าว โดยแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2558 – 2559 จาก KTB Economic Outlook (กรุงเทพฯประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2558 – 2559 “ออกมาเมื่อ กรกฎาคม 2558”) เศรษฐกิจไทย H1/2558 ที่อ่อนแอกว่าคาด และใน H2/2558 ยังเผชิญปัจจัยเสี่ยงรุมล้อมรอบด้าน กดความเชื่อมั่นต่อการฟื้นตัวทาง เศรษฐกิจลง จากการส่งออกที่หดตัวตามราคาสินค้าโภคภัณฑ์ ความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง และการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า ทั้งยังมีสถานการณ์ภัยแล้งที่รุนแรงเกินคาด ซ้ำเติมรายได้ภาคเกษตร ให้เลวร้ายลง ขณะที่การลงทุนจากภาครัฐยังไม่สามารถฟื้นความเชื่อมั่น ภาคเอกชนได้ ฝ่ายวิจัยความเสี่ยงธุรกิจจึงปรับลดประมาณการ GDP ปี 2558 ลงเหลือ 2.4–2.8% จากเดิมคาดไว้ที่ 3.0-3.5%ซึ่งเป็นอัตราการขยายตัวต่ำ พิจารณาจากฐานในปี 2557 ที่เศรษฐกิจไทยขยายตัวได้เพียง 0.9% สะท้อนถึงความเปราะบางในภาคเศรษฐกิจต่างๆ ของไทย โดยมีรายละเอียดขององค์ประกอบทางเศรษฐกิจต่างๆ ดังนี้

การบริโภคภาคเอกชน ซึ่งเป็นเครื่องยนต์หลักของเศรษฐกิจไทยที่มีสัดส่วนสูง ถึง 50.9% ของ GDP ยังไม่ฟื้นตัว เนื่องจากการใช้จ่ายใช้สอยถูกกดดันจากรายได้ภาค เกษตรที่ตกต่ำตามแนวโน้มราคาสินค้าเกษตรที่ลดลงต่อเนื่องจากปีก่อน รวมถึงปัญหา ภัยแล้งที่รุนแรงที่สุดในรอบหลายปีสร้างความเสียหายให้กับพืชผลทางการเกษตร ทั้งยัง ต้องมีการระงับการเพาะปลูกในบางพื้นที่ ขณะที่รายได้นอกภาคเกษตรส่วนหนึ่งลดลง ตามรายได้ของแรงงานในอุตสาหกรรมส่งออก ขณะที่ปัญหาหนี้ครัวเรือนที่ยังพุ่งสูงขึ้น โดยล่าสุดใน Q1/2558 เพิ่มขึ้นทำสถิติสูงเป็นประวัติการณ์ที่ 79.9% ของ GDP นอกจากนี้ ครัวเรือนยังต้องเผชิญกับความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร พาณิชย์ การลงทุนภาคเอกชน ฟื้นตัวอย่างเชื่องช้า คาดทั้งปีเติบโตเพียง 2.1% จาก 3.5% ในประมาณการเดิม เนื่องจากขาดแรงหนุนจากการลงทุนภาครัฐ รวมถึงการ บริโภคภาคเอกชนและการส่งออกที่ซบเซา ทำให้ยังมีกำลังการผลิตส่วนเกิน ทั้งยังมีการ ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศ CLMV อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งการอ่อนค่าของเงินบาท ในช่วงครึ่งปีหลังเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้แผนการนำเข้าเครื่องจักรทุนชะลอลง การใช้จ่ายภาครัฐ แม้รัฐบาลจะเร่งรัดการเบิกจ่ายงบประมาณปี 2558 โดยสามารถเบิกจ่ายได้ 74.3% (ณ 10 ก.ค.2558) แต่เป็นผลจากการเบิกจ่ายงบรายจ่าย ประจำที่ 79.4% โดยงบลงทุน ยังเบิกจ่ายได้เพียง 50.4% ยังห่างจากเป้าหมายรวมที่ 87.0% ค่อนข้างมาก ทั้ง

ยังมีการลงทุนในบางโครงการที่ต้องล่าช้าออกไป จากเดิมที่ คาดว่าจะเกิดขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี ต้องเลื่อนออกไปเป็นปี 2559 อาทิ โครงการ รถไฟรางคู่ 3 เส้นทาง รถไฟฟ้าสายสีชมพู สายสีส้ม และ สายสีเหลือง เป็นต้น

การส่งออกสุทธิ (ส่งออก-นำเข้า) การส่งออกยังคงอ่อนแอ และมีโอกาสจะหดตัวเป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน จากปัจจัยเสี่ยงทั้งราคาสินค้าออกสำคัญที่ลดลงตามราคา พืชผลเกษตร น้ำมัน และสินค้า โภคภัณฑ์ ผลกระทบจากการถูก EU ตัดสิทธิ์ GSP ตั้งแต่ ต้นปี เศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าฟื้นตัวช้า กว่าคาด ทั้ง EU ญี่ปุ่น และ ASEAN โดยเฉพาะจีนที่นอกจากเศรษฐกิจจะชะลอลงชัดเจน ยังมีการ เปลี่ยนแปลงรูปแบบการนำเข้าสินค้า โดยหันไปใช้สินค้าที่ผลิตภายในประเทศมากขึ้นทั้งสินค้า ประเภทวัตถุดิบ สินค้าขั้นกลาง และสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งเป็นผลจากการสร้างอุตสาหกรรม เครือข่าย (Cluster) ใน ประเทศมากขึ้น นอกจากนี้ ยังมีปัญหาเชิงโครงสร้างในภาคอุตสาหกรรม ส่งออก ที่ไม่ สามารถตอบสนองต่อการผลิตสินค้าเทคโนโลยีที่อยู่ในความต้องการของตลาดโลกได้ อย่างไม่ได้ดี การนำเข้ามีแนวโน้มหดตัวสูงตามการลดลงของราคาหมู่ม้ำมัน รวมถึงการ ผลิตและการลงทุน ที่ชะลอตัว ทำให้ Net Export ยังคงเป็นบวก

จากการพิจารณาทางบริษัทฯ คิดว่าถึงแม้อนาคตอาจจะเติบโตทางด้านเศรษฐกิจไม่มาก แต่ การแข่งขันสำหรับธุรกิจด้านนี้ ยังอยู่ในระดับที่การแข่งขันยังต่ำอยู่ยังเป็นโอกาสที่ทำให้ธุรกิจเติบโตได้ ในทิศทางที่ดี

3.1.2 จุดเด่น/ความได้เปรียบ ที่นำมาซึ่งการแข่งขัน

จุดเด่นของคู่แข่งอาจจะส่งผลทำให้เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขันเนื่องจาก คู่แข่งขัน จะรับจําหน่ายเฉพาะเล่มของตัวสินค้าเท่านั้น หากกรณีไม่มีเล่มหรือรถที่เก่ามากทางคู่แข่งจะไม่รับเข้าจําหน่าย และมีครอบครัวอยู่ทั่วทุกภูมิภาค จุดเด่นจุดนั้นส่งเสริมให้เราได้เปรียบเรื่องความชำนาญ เรื่องการที่ อยู่ในวงการเครื่องจักรกลการเกษตรที่มากกว่า 37 ปี และมีการยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 100,000 ราย อีกทั้งวางระบบงานบริการและความซื่อสัตย์ และจริงจังต่อลูกค้าตลอดมา อีกทั้งเราเคยปล่อย สินค้าแบบปกติและเปิดโอกาสที่ยืดหยุ่น ให้โอกาสลูกค้าเสมอมา จึงถือเป็น โอกาส จุดเด่นและ ข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน

3.1.3 ผู้ครองส่วนตลาด

ผู้ครองส่วนตลาดการรับจําหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร ปัจจุบันยังไม่มีผู้ลงมาทำธุรกิจนี้ โดยตรงส่วนมากจําทำแบบฉาบฉวยและจําหน่ายทะเบียนอย่างเดียว จึงถือว่ายังไม่มีผู้ครองตลาดนี้เลย คาดว่าหากมีการดำเนินธุรกิจนี้ขึ้นมาอาจจะเป็นผู้ครองตลาดได้ภายใน 5 ปี

3.1.4 ที่มาของการแข่งขัน

ที่มาของการแข่งขันสำหรับธุรกิจนี้ส่วนมากจะมาจากกลุ่มลูกค้าที่มีรถหลายคัน แต่ทำงานปี ละ 2 ครั้ง หรือ 1 ครั้งเท่านั้น ซึ่งงานแต่ละงานแต่ละประเภทจะใช้รถที่แตกต่างกันทั้งขนาดและ

แรงม้ารวมถึงอุปกรณ์อีกด้วย ในกลุ่มลูกค้าที่มีที่ทำกินเกินกว่า 200 ไร่ขึ้นไป กลุ่มนี้ จะเป็นกลุ่มที่คาดหวังของบริษัทสินเชื่อทั้งหลาย เพราะกลุ่มลูกค้านี้จะมีความเป็นตัวของตัวเองสูง และมีความเป็นผู้นำสูงจะไม่กั๊กยืมกลุ่มเดียวกันเพราะจะทำให้สูญเสียหน้าตาทางสังคมได้ อีกทั้งยังไม่ยอมเสียเครดิตในการผ่อนชำระ เพราะหากเกิดการถ่วงถามหรือตามไปยึดรถที่จำนำเล่มไว้ก็จะทำให้เสียหน้าเป็นอย่างมาก แต่ ณ ปัจจุบันบริษัทสินเชื่อเหล่านี้ ไม่สามารถให้ราคาตามที่ลูกค้าต้องการได้เพราะเขาจะประเมินเพียง 10 – 20% เท่านั้น อีกทั้งบริษัทเหล่านี้ยังไม่มีตลาดที่แท้จริง เมื่อเกิดการยึดแล้วขายทอดตลาดออกมา บริษัทเหล่านี้จะไม่ได้สนใจลูกค้าหากนำไปประมูลขายขาดทุนหรือต่ำกว่ามูลค่าที่ยึดมา ก็จะทำให้เกิดการฟ้องร้องขึ้นมาเพื่อเรียกเก็บส่วนต่างที่บริษัทขายขาดทุนไป

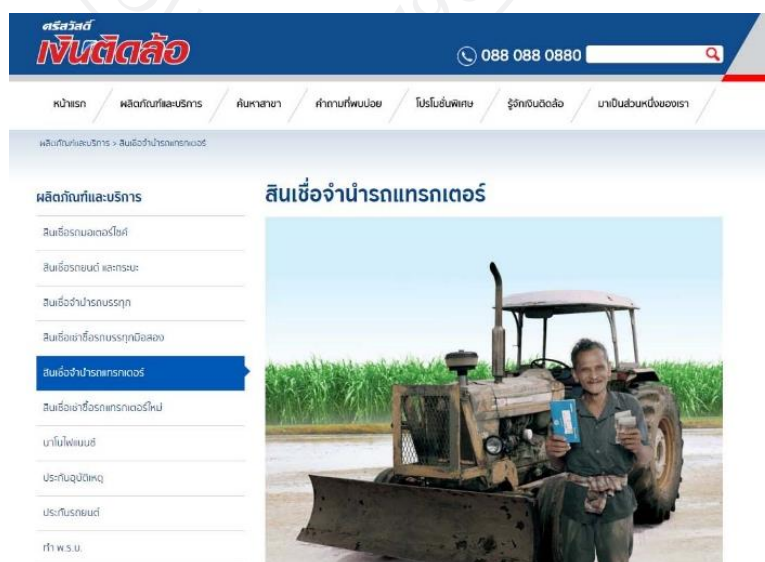
3.2 คู่แข่งขันทางธุรกิจ

ในธุรกิจการรับจำนำเครื่องจักรกลการเกษตร มีคู่แข่งอยู่หลายราย แต่ละรายจะเป็นคู่แข่งทางอ้อมเสียส่วนมาก ยังไม่มีคู่แข่งรายใหญ่หรือคู่แข่งทางตรงขึ้นมาก่อนหากเราเริ่มเราจะเป็นรายแรกประกอบกิจการเฉพาะด้าน ส่วนมากคู่แข่งทางอ้อมของเราจะเป็นคู่แข่งที่กระจายอยู่ทั่วประเทศสรุปได้ดังนี้

คู่แข่งทางอ้อม

1. ศรีสวัสดิ์ เงินติดล้อ

ภาพที่ 3.1 : เว็บไซต์ ศรีสวัสดิ์ เงินติดล้อ



ที่มา : เงินติดล้อ จำกัด. (2558). ศรีสวัสดิ์ เงินติดล้อ. สืบค้นจาก <http://www.ngerntidlor.com>.

เจ้าของ คือ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา เข้าซื้อกิจการ บริษัท อเมริกัน อินเตอร์เนชั่นแนล กรุ๊ป อิงค์ (เอไอจี) ที่ ในปี พ.ศ.2552 รับจำหน่ายทะเบียนรถทุกประเภท รถมอเตอร์ไซด์ รถเก๋ง รถกระบะ รถบรรทุก 6 ล้อ 10 ล้อ รถแทรกเตอร์ ปัจจุบันมีสาขามากกว่า 300 สาขาทั่วประเทศไทย

จุดแข็ง

- มีสาขามากมาย ครอบคลุมทั่วประเทศไทย
- จำนำแค่ทะเบียนเท่านั้น ตัวรถไม่เอา
- รู้ผลภายในวันเดียว

จุดอ่อน

- ให้ราคาต่ำเพราะไม่ชำนาญเครื่องจักรกลการเกษตร
- มีการเก็บเงินยิบย่อยมาก ๆ ไม่ว่าจะค่าประกัน/ค่าดำเนินการ/ค่าภาษี/เบี้ยปรับ ฯลฯ
- ไม่ยืดหยุ่นในการเรียกเก็บ
- หากมีการขายทอดตลาดแล้วขาดทุนมีการกลับมาฟ้องร้องลูกค้า

2. บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน)

บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัดมหาชน เริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2551 ภายใต้ชื่อ บริษัท พีวีแอนด์เคเคเซอร์วิสจำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ปัจจุบันมีบริษัทในเครือ คือ บริษัท เงินสดทันใจ จำกัด บริษัท ศรีสวัสดิ์ 1982 จำกัด

ภาพที่ 3.2 : LOGO หรือตราสินค้าของ บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน)



ที่มา : ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน). (2558). มีบ้าน มีรถ เงินสดทันใจ. สืบค้นจาก

<http://www.meebaanmeerod.com>.

จุดแข็ง

- มีสาขามากมาย ครอบคลุมทั่วประเทศไทย
- จำนำแค่ทะเบียนเท่านั้น ตัวรถไม่เอา
- รู้ผลภายในวันเดียว

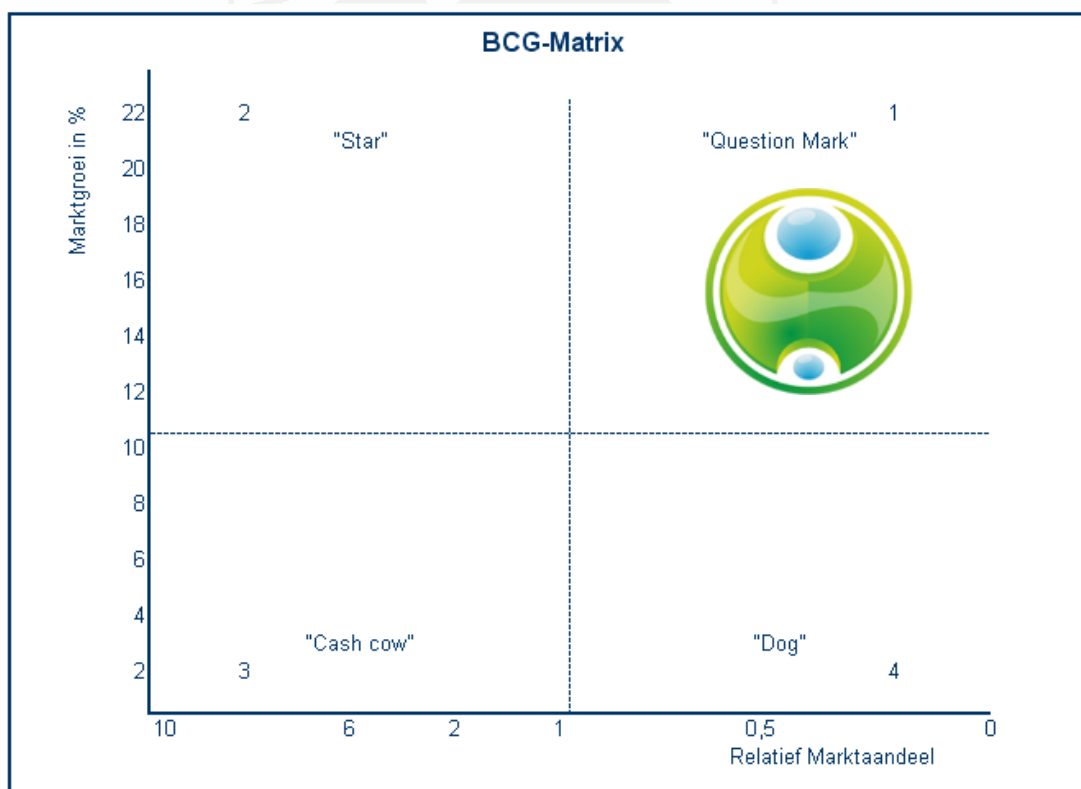
จุดอ่อน

- ให้ราคาต่ำเพราะไม่ชำนาญเครื่องจักรกลการเกษตร
- มีการเก็บเงินยิบย่อยมาก ๆ ไม่ว่าจะค่าประกัน/ค่าดำเนินการ/ค่าภาษี/เบี้ยปรับ ฯลฯ
- ไม่ยืดหยุ่นในการเรียกเก็บ
- หากมีการขายทอดตลาดแล้วขาดทุนมีการกลับมาฟ้องร้องลูกค้า

3.3 การวิเคราะห์สถานภาพทางธุรกิจ

1. การเขียนภาพวิเคราะห์ (BCG Model)

ภาพที่ 3.3 : การวิเคราะห์ BCG Model ของบริษัทฯ



2. คำอธิบายสถานภาพของธุรกิจ

จากการวิเคราะห์ BCG Model ของ ธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ได้จัดอยู่ในกลุ่มของ Question Mark เพราะเป็นธุรกิจที่จะเข้าสู่ตลาดใหม่ ซึ่งเป็นตลาดที่มีความต้องการสูง การแข่งขันต่ำ แต่ใช้เงินลงทุนสูง จึงทำให้ผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ยากที่ลงทุนเข้ามาร่วมในตลาด แต่ในการเข้าไปทำธุรกิจดังกล่าวได้วิเคราะห์และทำการสำรวจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้ว จึงทำให้รับรู้ถึงความต้องการของลูกค้า ว่าเราจะต้องทำอย่างไร เพื่อรักษา เกียรติ และ ศักดิ์ศรีของลูกค้า รวมไปถึงตอบสนองความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการยืดหยุ่น การดูแล และ เอาใจใส่ในตัวลูกค้า โดยธุรกิจรับจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง จะมีการวางแผนการตลาดอย่างชัดเจน ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ และต้องการส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้อยู่ในกลุ่ม Star

3.4 การวิเคราะห์ตำแหน่งของสินค้า

ตารางที่ 3.1 : การวิเคราะห์ตำแหน่งของสินค้า

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	ธุรกิจ	คู่แข่ง
ความหลากหลายของงานบริการ	รับเฉพาะเครื่องจักรการเกษตรเท่านั้น ไม่ว่าจะป็นรถไถเดินตามที่ไม่มีทะเบียน ผาน อุปกรณ์ต่อพ่วงทุกชนิด	รับทุกประเภท รถมอเตอร์ไซด์ รถไถนา รถกะบะ รถเก๋ง แต่จะรับแบบจำกัดอายุปีและมีเล่มทะเบียนเท่านั้น
ความชำนาญเฉพาะสินค้า	ประสบการณ์ด้านงานขายและบริการเครื่องจักรกลการเกษตรมาแล้วกว่า 37 ปีและบริการลูกค้ามาแล้วมากกว่า 100,000 ราย	ยังขาดความชำนาญด้านเครื่องจักรกลการเกษตรและไม่สามารถประเมินได้ลึกซึ้งถึงอาการที่จะเกิดขึ้นได้
ราคาประเมิน	ประเมินจากราคาที่ตลาดที่แท้จริง โดยคำนวณเป็นส่วนลดออกมาให้ลูกค้าได้เห็นหากมีการต้องขายต่อหรือขายทอดตลาดจะไม่มีกรฟ้องร้องเรียกเงินส่วนต่างกันเกิดขึ้น	ประเมินจากปีรถ ทำให้ปีใหม่ได้ราคาสูง และรถที่เกิน 5 ปีขึ้นไปจะได้ราคาต่ำมาก เนื่องรถประเภทนี้เป็นรถที่อัตราเสื่อมสูงทำให้รถที่คู่แข่งประเมินสูงไม่

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ) : การวิเคราะห์ตำแหน่งของสินค้า

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	ธุรกิจ	คู่แข่ง
ราคาประเมิน (ต่อ)		สามารถขายทอดตลาดได้ในราคาที่ต้องการจึงมีการกลับเข้าฟ้องร้องลูกค้าเพื่อเรียกส่วนต่างที่บริษัทสูญเสียไป
กำหนดชำระ	หากลูกค้าไม่สามารถเข้ามาทำการชำระก็สามารถมาผ่อนปลนและยืดเวลาชำระได้และสามารถยืมรถเข้าไปทำการเกษตรได้หากต้องการใช้งาน	หากลูกค้าไม่สามารถชำระได้ ก็ทำการเก็บเบี้ยปรับตั้งแต่ครั้งแรกที่ทวงถามหากลูกค้าผิดนัด 2 ครั้ง เบี้ยปรับจะเพิ่มอีกประมาณ 150-300 % สามครั้งยึดรถทันที

3.5 การวิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

3.5.1 ความแตกต่างในด้านความหลากหลาย ของบริการสินเชื่อ

หากมองในรูปแบบนี้ความแตกต่างของเราจะน้อยกว่าคู่แข่งแต่ เราจะได้เปรียบตรงที่น้อยกว่าเป็นการเฉพาะเจาะจงไปที่เครื่องจักรกลการเกษตร โดยเฉพาะและมีการคำนวณเป็นระบบเพื่อให้แสดงถึงราคาขายในอนาคตหากเป็นการหลุดจำนำ เพื่อเป็นแนวทางให้ให้กับลูกค้าได้ทราบและยอมเป็นการแสดงถึงความจริงใจที่มีกับลูกค้าและเพื่อให้รู้ว่าเราจะไม่มีการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายต่าง ๆ เพื่อเกิดกระบวนการต่าง ๆ

3.5.2 ต้นทุนและราคาจำหน่าย

ในส่วนของบริษัทของเราจะมีต้นทุนคือต้นทุนในการรักษาจัดสร้างโกดังเก็บสินค้าเท่านั้นจะได้เปรียบคู่แข่งตรงที่มีสำนักงานกระจายอยู่ทั่วประเทศ ราคาจำหน่ายเนื่องจากสินค้านี้เราเป็นคนเก็บไว้เอง ไม่ได้ให้ลูกค้าได้ใช้ต่อ ราคาของเราจึงสูงกว่าคู่แข่ง เกือบเท่าตัวเพราะไม่ต้องคิดค่าเสื่อมแบบเดบิตหรือถดถอยของสภาพ อีกทั้งเรามีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่ชัดเจน จึงทำให้ เรามีราคาที่ชัดเจนและแน่นอน ส่งผลดีให้เราสามารถประเมินราคาได้สูงกว่า คู่แข่ง

3.5.3 การขายต่อหรือขายทอดตลาด

ในส่วนนี้เราได้เปรียบเทียบเรื่องการขายต่อและการขายทอดตลาดเพราะเรามีบริษัทในเครือที่ทำการส่งออกต่างประเทศและจำหน่ายมือสองในประเทศรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ไม่ได้เข้าประมูลตามสถาบันต่าง ๆ ทำให้เราสามารถกำหนดราคาขายต่อได้อย่างชัดเจนจึงไม่เกิดการฟ้องร้องจากลูกค้าอีกในครั้งต่อไป เหมือนกับบริษัทสินเชื่อทั่วไปที่ทำกัน

3.5.4 การดูแลรักษาสินค้าและการจัดเก็บ

ในส่วนนี้เราให้ระบบโกดังปิด เข้าออกด้วยหนังสือลงอำนาจตามมาตรฐาน ISO ที่เรากำหนดกันมาก่อนหน้าสามารถตรวจเช็คได้ มีระบบกล้องวงจรปิด online ให้ลูกค้าสามารถดูสถานะสินค้าของตัวเองได้ อีกทั้งมีระบบดูแลโดยทำการสตาร์ทเครื่องยนต์ทุก ๆ 3 วันเพื่อเป็นการอุ่นเครื่องยนต์ ไม่เกิดการเสียหายจากการจอดเป็นระยะเวลานาน

3.5.5 การจัดส่งและรับสินค้า

คู่แข่งจะได้ระบบขนส่งแบบธรรมดาที่ใช้กับรถยนต์และจักรยานยนต์ ทำให้เกิดการเสียหายจากการขนส่งได้อีกทั้งราคาที่ไม่เป็นมาตรฐานเมื่อเรียกเก็บแล้วลูกค้าไม่มีสิทธิ์ รับรู้ได้เลยว่า จะนำอะไรมาคิดค่าขนส่งกับลูกค้าในภายหลัง แต่ทางบริษัทของเรามีการกำหนดราคาขนส่งที่ชัดเจนแจ้งราคาตั้งแต่ครั้งแรกที่รับสินค้าเพื่อให้ลูกค้าได้ทราบ อีกทั้งระบบขนส่งเป็นรถแบบขนส่งเครื่องจักรกลการเกษตรเฉพาะด้าน จึงทำให้ได้รับความปลอดภัยสูงสุด

บทที่ 4
การจัดทำกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการ

ผู้ศึกษาได้จัดทำกลยุทธ์และการวางแผนงานภายใต้แนวคิดและทฤษฎีเรื่อง (TOWs Matrix) ของ Thomas L Wheeler j David Hunger (2002 : 115) ประกอบไปด้วยประเภทของแผนปฏิบัติการ การกำหนดตัวชี้วัดเพื่อการประเมิน งบประมาณ และแผนการรับรองธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยจะนำกลยุทธ์ เข้าไปปรับปรุงการบริการ ให้มีมาตรฐาน โดยเน้นการหมุนเวียนของรถในคลังสินค้า การเพิ่มกำไร และความปลอดภัยของธุรกิจอย่างยั่งยืนในอนาคต

4.1 TOWS Matrix เป็นกรอบในการนำไปสู่กลยุทธ์

- **SO – Strategies** (กลยุทธ์เชิงรุก) วิเคราะห์พร้อมกันแล้วว่า เรามีจุดแข็งอะไรและมีโอกาสอะไรที่สนับสนุนจุดแข็งนั้น
- **ST – Strategies** (กลยุทธ์เชิงป้องกัน) วิเคราะห์ว่าเรามีอุปสรรคอะไรบ้าง และเราจะสามารถใช้จุดแข็งแก้ไขอุปสรรคนั้นได้อย่างไร
- **WO - Strategies** (กลยุทธ์เชิงแก้ไข) วิเคราะห์ว่า มีสภาพแวดล้อมภายนอกอะไรบ้างที่เอื้อโอกาสให้เราแล้ว แต่ถ้าเรายังมีจุดอ่อน อะไรที่จะทำให้เราฉกฉวยโอกาสนั้นไม่ได้
- **WT – Strategies** (กลยุทธ์เชิงรับ) วิเคราะห์ว่า มีสภาพแวดล้อมภายนอกอะไรบ้างที่เป็นอุปสรรคกับเราและยังกระทบกับจุดอ่อนของเราโดยตรงด้วย

ตารางที่ 4.1 : แสดง TOWS Matrix

TOWS Matrix	จุดแข็งที่สำคัญ (S-Strengths)	จุดอ่อนที่สำคัญ (W-Weaknesses)
โอกาสที่สำคัญ (O-Opportunities)	S-O Strategies นำจุดแข็งไปเพิ่มโอกาส (กลยุทธ์เชิงรุก)	W-O Strategies นำโอกาสไปลดจุดอ่อน (กลยุทธ์เชิงแก้ไข)
อุปสรรคที่สำคัญ (T-Threats)	S-T Strategies นำจุดแข็งไปลดอุปสรรค (กลยุทธ์เชิงป้องกัน)	W-T Strategies ปิดจุดอ่อนเพื่อลดอุปสรรค (กลยุทธ์เชิงรับ)

สามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ระดับต่าง ๆ ดังนี้

1. กลยุทธ์ระดับบริษัท จะบ่งบอกถึงทิศทางของบริษัทในอนาคต รูปแบบของธุรกิจที่บริษัทจะแข่งขันเพื่อเป็นแนวทางในการที่บริษัทจะยึดถือ และ ปฏิบัติในวันข้างหน้า
2. กลยุทธ์ระดับธุรกิจ ซึ่งจะบ่งบอกถึงรูปแบบการแข่งขันที่มีพื้นฐานและวิธีการที่บริษัทสามารถแข่งขันได้
3. กลยุทธ์ระดับหน้าที่ เป็นแนวทางการทำงานระดับหน้าที่ต่าง ๆ ที่ธุรกิจกำหนดขึ้น เพื่อสนับสนุนแนวทางกลยุทธ์ในระดับธุรกิจ ถือเป็นพื้นฐานในการปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนด

4.2 เครื่องมือที่จะใช้ในการวิเคราะห์ TOWS Matrix

ตารางที่ 4.2 : แสดงการวิเคราะห์ TOWS Matrix

Strength (จุดแข็ง)	Weakness (จุดอ่อน)
<ul style="list-style-type: none"> - มีเงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนทั้งจากบริษัทแม่และธนาคารมากกว่า 80 ล้านบาท - มีพนักงานและเครือข่ายที่มีประสบการณ์ด้านเครื่องจักรกลการเกษตร โดยเฉพาะ - มีบริษัทเครือข่ายที่เข้มแข็งและพร้อมจะสนับสนุน - มีลูกค้าอยู่ในมือแล้วมากกว่า 100,000 ราย (รวมทุกบริษัทในเครือ) 	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นผู้ที่ขาดประสบการณ์ด้านสินเชื่อน้อยกว่า บริษัทสินเชื่อเฉพาะทาง - เข้าถึงบุคคลที่เป็นหัวหน้าชุมชน หรือ ผู้นำชุมชนได้น้อย - ขาดผู้ชำนาญการด้านการปรับทัศนคติ กับสังคม - สถานที่กระจายการจัดเก็บสินค้ายังไม่ทั่วถึงทั้งประเทศ

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ) : แสดงการวิเคราะห์ TOWS Matrix

O-Opportunity (โอกาส)	S-O Strategies นำจุดแข็งไปเพิ่มโอกาส	W-O Strategies นำโอกาสไปลดจุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> - สนับสนุนนโยบายของรัฐบาล - เศรษฐกิจไม่มีลูกค้านี้ออกาสนำสินค้าเข้ามาจำหน่ายสูงกว่าปกติ - เป็นผู้ริเริ่มการจำหน่ายแบบจอตกรดสำหรับเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นเจ้าแรก - มีชื่อเสียงเสียงที่สะสมมาเป็นเวลานานในเรื่องของเครื่องจักรกลการเกษตร 	<ul style="list-style-type: none"> - มีการให้บริษัทเครือข่ายเข้ามามีส่วนร่วมในการช่วยหาลูกค้าเข้าบริษัท - ให้บริษัทเครือข่ายและทีมช่างประจำเครือข่ายตามจังหวัดต่าง ๆ เข้ามาจัดเก็บและดูแลรักษาเครื่องจักรกลการเกษตร - มีบริการให้คำปรึกษาเป็นพิเศษสำหรับผู้นำชุมชน ไม่ว่าจะกำลังและชื่อเสียง 	<ul style="list-style-type: none"> - มีการส่งเสริมให้ลูกค้าเก่าแนะนำลูกค้าใหม่เข้ามาด้วยวิธีปากต่อปาก - ประชาสัมพันธ์และส่งเสริมให้ลูกค้านำเงินไปใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่าที่สุด - บริษัทส่งเสริมการอบรมให้พนักงานมีความชำนาญเฉพาะด้านให้มากที่สุด
T-Threat (อุปสรรค)	S-T Strategies นำจุดแข็งไปลดอุปสรรค	W-T Strategies ปิดจุดอ่อนเพื่อลดอุปสรรค
<ul style="list-style-type: none"> - ทัศนคติของสังคมเกี่ยวกับการรับจำหน่ายและการยึดทรัพย์ - การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจและการเมืองในอนาคต 	<ul style="list-style-type: none"> - สร้างระบบโดยไม่มีการฟ้องร้องหลังการยึดทรัพย์และการเรียกเงินเพิ่ม - ทำการกั๊ยม ธนาคาร ให้น้อยที่สุดหรือไม่เยี่ยมเลยเพื่อลดภาระด้านดอกเบี้ย 	<ul style="list-style-type: none"> - บริหารคลังให้มีคุณภาพสูงสุด - บริหารบุคคลากรที่มีความชำนาญด้านการประเมินราคาการเงินและสินเชื่อให้ชำนาญและเกิดการเรียนรู้มากที่สุด - หากมีการชำระดี มีการลดต้นลดดอกให้ลูกค้า - มีการส่งสินค้าฟรี เพื่อลดภาระของลูกค้า

4.3 แผนงานการใช้กลยุทธ์การขายและการบริการ

จากการวิเคราะห์ TOWS Matrix เราจึงเห็นวิธีการเขียนกลยุทธ์โดย การนำจุดแข็งไปเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจเพื่อที่จะส่งเสริมให้ดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและมั่นคง

4.3.1 กลยุทธ์เพิ่มประสิทธิภาพการขายและบริการ

มีการกระจายการรับลูกค้าและการประเมินสภาพเบื้องต้น พร้อมทั้งจัดเก็บที่บริษัทเครือข่าย พร้อมมีการลงระบบตรวจเช็คเครือข่ายปลายทางได้อย่างออนไลน์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเพิ่มยอดการรับจำหน่ายและขยายคลังสินค้าในการจัดเก็บให้มากขึ้น

งบประมาณ ไม่มีงบประมาณ

แผนปฏิบัติงาน

1. มีระบบ Internet และต้องเชื่อมต่อกล้องวงจรปิดให้ Online ได้ตลอด อีกทั้งมีการจัดเก็บข้อมูลลงระบบบนเว็บไซต์
2. สำหรับลูกค้าที่เข้ารับบริการที่บริษัทเครือข่าย ให้ทีมช่างประจำบริษัทมีการทดสอบรถและถ่ายภาพให้พนักงานขายส่งข้อมูลเข้าประเมินราคา โดยส่งข้อมูลผ่าน Line Application ทำการประเมินราคาจากหน่วยงานกลาง เมื่อได้ราคาแล้วทำการแจ้งลูกค้า เมื่อพนักงานขายตกลงราคาจบ ส่งเอกสารให้ทีม คลังสินค้าทำเรื่องรับรถและคีย์ข้อมูลสินค้าลงระบบพร้อมระบายช่องจัดเก็บ ก็ทำเรื่องออกเช็คส่งจ่ายถือไปจ่ายพร้อมรับสินค้าเข้าคลัง นำเอกสารที่ลูกค้าเซ็นเข้าลงเวลาสัญญาและการผ่านชำระลงระบบโดยพนักงานบัญชี

4.3.2 กลยุทธ์มีบริการให้ความสำคัญเป็นพิเศษสำหรับผู้นำชุมชน

กลยุทธ์นี้เนื่องจากทางบริษัทได้มีการประสานงานและจัดกิจกรรมให้กับชุมชนเดือนละหลายสิบครั้ง หากเป็นพื้นที่ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสนใจในบริการเราจะให้ผู้นำชุมชนได้ชื่อเสียงร่วมกับร้าน เช่นหาก ธนาคารเพื่อการเกษตรให้ไปจัดกิจกรรมสาธิตที่ หมู่บ้าน ก เราจะมอบชื่อเสียงในการจัดงานให้ผู้นำชุมชนแทนเช่น ผู้ใหญ่ ก. และบริษัทฯ ได้ร่วมสาธิตและบริการ เข้าหมู่บ้านหรือชุมชน เป็นต้น อีกทั้งยังสนับสนุนทุก ๆ กิจกรรมที่ ผู้นำชุมชนขอความช่วยเหลือ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมและสร้างสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้นำชุมชนและบริษัท
2. เพื่อส่งเสริมโครงการ CSR และ CRM ของบริษัท
3. เพื่อสร้างภาพลักษณ์ ในทิศทางที่ดีต่อสังคม

งบประมาณ ไม่มีงบประมาณ

แผนปฏิบัติงาน

1. ตรวจสอบกิจกรรมของแต่ละบริษัทเครือข่ายว่าใน 1 เดือนมีจัดงานที่ไหนบ้าง เมื่อได้วันและเวลาเข้าทำกิจกรรม ให้ทีมการตลาดเขียนปรับเปลี่ยนชื่องานและจุดมุ่งหมายที่จะเข้าร่วม ส่งทีมการตลาดแต่ละบริษัทเข้าไปทำการติดต่อผู้นำชุมชนและเข้าร่วมกิจกรรมในวันและเวลาดังกล่าว
2. สอบถามและสร้างความสัมพันธ์กับผู้นำชุมชน โดยให้เข้ามาเป็นประธานในการจัดงานแต่ละงานของบริษัทเครือข่ายอย่างทั่วถึง
3. ตอบสนองทุกกิจกรรมเหมือนเดิมแต่เพิ่มธุรกิจของบริษัทฯ เข้าร่วมกิจกรรมด้วยทุกครั้ง
4. หากมีงบประมาณหรือกิจกรรมท่องเที่ยว จัดให้ผู้นำชุมชนเข้าไปร่วมในกิจกรรมทุก ๆ ครั้ง

4.3.3 กลยุทธ์สร้างทีมและการบริการที่แข็งแกร่ง

เนื่องจากทุก ๆ บริษัทเครือข่าย มีการอบรมด้วยวิทยากรพิเศษและโครงการพิเศษในการทดสอบฝีมือที่หลากหลายและมากครั้งใน 1 ปี จึงต้องส่งพนักงานเข้าอบรมขยายขีดความสามารถในการบริการและฝีมือในการบำรุงรักษาให้มากขึ้น อีกทั้งส่งพนักงานเข้าเรียนหรืออบรมวิชาเฉพาะให้มากขึ้น

วัตถุประสงค์

เพื่อเสริมสร้างและขยายขีดความสามารถของพนักงาน ในการบริการ การดูแลรักษา การจัดคลัง และการจัดทำสินค้าเครื่องจักรกลการเกษตรให้มากขึ้น

งบประมาณ ไม่มีงบประมาณ

แผนการปฏิบัติงาน

ตรวจสอบรายการอบรมและเข้าร่วมการอบรมของบริษัทในเครือ ให้ครอบคลุมตลอดปี ตามวัตถุประสงค์การอบรมนำมาพิจารณา และส่งทีมงานเข้ารับการอบรมเพื่อพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพต่อไป

4.4 แผนด้านการเงินและงบประมาณ

แหล่งเงินทุน

บริษัทมีแผนใช้แหล่งเงินทุนภายใน โดยสัดส่วนแหล่งเงินทุนนั้นเป็นเงินทุนในส่วนของเจ้าของ 63% และเป็นเงินทุนในการกู้ยืม อีก 37% โดยเป็นการกู้ยืมจากบริษัทแม่ หรือบริษัทเครือข่าย

ข้อดี

1. ไม่เสี่ยงต่อการลงทุน
2. ดอกเบี้ยถูก
3. ระยะเวลาในการผ่อนชำระยาวนาน

ข้อเสีย

1. มีต้นทุนเรื่องดอกเบี้ย
2. ไม่สามารถลงทุนได้อย่างอิสระ

ตารางที่ 4.3 : แสดงรายละเอียดงบประมาณการลงทุน

งบประมาณการลงทุน

รายการ	รวม	แหล่งที่มา	
		ส่วนของผู้ถือหุ้น	เจ้าหนี้(เงินกู้ยืม)
สินทรัพย์ถาวร			
อุปกรณ์เครื่องใช้	100,000.00	100,000.00	-
โกดัง	1,000,000.00	1,000,000.00	-
สินทรัพย์ถาวรรวม	1,100,000.00		
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			
ค่าสร้างโกดังคลังสินค้า	1,000,000.00	1,000,000.00	-
	-	-	0
เงินทุนหมุนเวียน	80,000,000.00	50,000,000.00	30,000,000.00
	-	-	0
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	82,100,000.00	52,100,000.00	30,000,000.00
สัดส่วนโครงสร้างเงินทุน(%)	100	63	37

ในการลงทุนธุรกิจใหม่จะประกอบไปด้วย

- ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ 100,000 บาท
- ค่าสร้างโกดัง 1,000,000 บาท
- อาคารและสถานที่ ได้ทำการใช้งานร่วมกับ บริษัท ฮั่วเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด โดยจ่าย

ค่าเช่าเป็นรายปี ปีละ 100,000 บาท

โดยรายละเอียดที่มาของต้นทุนแจกแจงตามตาราง สินทรัพย์ข้างต้น เป็นสินทรัพย์ของธุรกิจ และนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ สินทรัพย์หรืออุปกรณ์มีการใช้งานทำให้มูลค่าของสินทรัพย์ลดลง

ทุก ๆ ปี และสมรรถภาพของสินทรัพย์เหล่านี้จะลดลงตามกาลเวลา จึงต้องนำสินทรัพย์เหล่านี้ไปคิดค่าเสื่อมราคาเพื่อหามูลค่าที่แท้จริงในแต่ละปี ซึ่งจะอยู่ในส่วนของค่าเสื่อมราคา

ทั้งนี้ต้นทุนรวมของบริษัทในการทำธุรกิจจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร เท่ากับ 82,100,000 บาท โดยสัดส่วนของแหล่งเงินทุนจะประกอบไปด้วย ส่วนของเจ้าของ 63% และเงินทุนในส่วนของการกู้ยืมเท่ากับ 37% เป็นเงินกู้ยืมจากบริษัทแม่ดอกเบี้ยต่ำ กว่าสถาบันการเงิน

ตารางที่ 4.4 : แสดงรายละเอียดค่าเสื่อมราคา

การคำนวณ ค่าเสื่อมราคา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์ถาวรรวม	1,100,000.00				
ค่าเสื่อมราคาต่อปี	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	220,000.00	440,000.00	660,000.00	880,000.00	1,100,000.00

จากข้อมูลตารางดังกล่าวจะเห็นได้ว่าเมื่อให้สินทรัพย์ไปเรื่อย ๆ มูลค่าของสินทรัพย์นั้น ๆ จะลดลงไปด้วย จึงต้องหักค่าใช้จ่ายที่เรียกว่า ค่าเสื่อมราคา ซึ่งประเมินได้ว่า ช่วงเวลาในการทำธุรกิจที่ 5 ปี นั้น คิดมูลค่าของทรัพย์สินจะลดลงในแต่ละปี ซึ่งเมื่อหักค่าเสื่อมราคา จะได้มูลค่าทรัพย์สินที่แท้จริงในแต่ละปี ทั้งนี้ค่าเสื่อมราคาถือเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่ตัวเงินโดยค่าเสื่อมราคาจะเท่ากับมูลค่าสินทรัพย์ถาวร 1,100,000 / จำนวนการใช้งาน 5 ปี เท่ากับปีละ 220,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต้องตัด 5 ปี เช่นกัน

ตารางที่ 4.5 : แสดงการประมาณการรายได้

การประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนผู้มาใช้บริการต่อเดือน	30.00	31.50	33.08	34.73	36.47
ไตรมาส 1	120.00	126.00	132.30	138.92	145.86
ไตรมาส 2	120.00	126.00	132.30	138.92	145.86
ไตรมาส 3	120.00	126.00	132.30	138.92	145.86
ไตรมาส 4	120.00	126.00	132.30	138.92	145.86
เวลาผู้มาใช้บริการต่อปี	480.00	504.00	529.20	555.66	583.44
รายได้บริการต่อ/คัน	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00
รายได้บริการต่อไตรมาส	1,920,000.00	2,016,000.00	2,116,800.00	2,222,640.00	2,333,772.00
รายได้ค่าบริการต่อปี	7,680,000	8,064,000	8,467,200	8,890,560	9,335,088

การแจกแจงรายได้ในแต่ละปี คิดอัตราส่วนการเติบโตของผู้ใช้บริการขึ้นปีละ 5% เพราะเป็นการขยายตลาดและโครงสร้างของบริษัทในอนาคต

จำนวนลูกค้า เฉลี่ยต่อเดือนมาจากการคำนวณ การปล่อยสินเชื่อระยะสั้นที่ 2 – 3 เดือน โดยคงที่ใช้พื้นที่จัดเก็บสินค้าเข้าโกดังได้ที 90 คัน โดยคลังสินค้าจะเต็มที 3 เดือนแล้วทำการระบายรถออกโดยยึดหลัก First in First out (FIFO) ในการเข้ามาบริหารคลังสินค้า และ ในปีที 2 จะทำการขยายการเก็บไปตามบริษัทเครือข่าย ต่าง ๆ รายได้ในการให้บริการต่อคันคิดมาจากการประมาณการนำสินค้าเข้ามาจำหน่ายที่ 200,000 บาทเป็นหลัก คิดดอกเบี้ย 0.5% ต่อเดือน 3 เดือน เท่ากับ 3,000 บาท ค่าดำเนินการ 5% ของมูลค่าการปล่อยกู้ เท่ากับ 10,000 บาท และ ค่าบำรุงรักษาและซ่อมหากเกิดจากการจัดเก็บหรือ อุบัติเหตุในการเก็บรักษา จำนวน 3,000 บาท โดยรายได้ดังกล่าวหักตั้งแต่วันที่ ออกเช็คจ่ายให้กับลูกค้า

ตารางที่ 4.6 : แสดงการประมาณการค่าใช้จ่าย

ต้นทุนคงที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าสถานที่	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าน้ำประปา (เพิ่ม 2%)	5,000	5,100	5,202	5,306	5,412
ค่าไฟฟ้า (เพิ่ม 5%)	60,000	63,000	66,150	69,458	72,930
ค่าโทรศัพท์ (เพิ่ม 5%)	10,800	11,340	11,907	12,502	13,127
ค่าเสื่อมราคา	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
เงินเดือน	1,800,000	1,890,000	1,984,500	2,083,725	2,187,911
โฆษณา	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
รวมต้นทุนคงที่	2,755,800	2,849,440	2,947,759	3,050,991	3,159,381

ต้นทุนการให้บริการ 20%

ต้นทุนผันแปร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการให้บริการ	1,536,000	1,612,800	1,693,440	1,778,112	1,867,018
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 5%	384,000	403,200	423,360	444,528	466,754
รวมต้นทุนผันแปร	1,920,000	2,016,000	2,116,800	2,222,640	2,333,772

การคำนวณจุดคุ้มทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรส่วนเกิน	5,760,000	6,048,000	6,350,400	6,667,920	7,001,316
อัตรากำไรส่วนเกิน	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75
จุดคุ้มทุนต่อปี	3,674,400	3,799,253	3,930,345	4,067,988	4,212,508
จุดคุ้มทุนต่อเดือน	306,200.00	316,604.44	327,528.78	338,998.99	351,042.36
จุดคุ้มทุนต่อวัน	10,206.67	10,553.48	10,917.63	11,299.97	11,701.41

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.6 (ต่อ): แสดงการประมาณการค่าใช้จ่าย

ดอกเบี้ยจ่าย	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินกู้	30,000,000.00	28,800,000.00	27,600,000.00	26,400,000.00	25,200,000.00
ชำระเงินกู้ เท่ากับทุกปี	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
เงินกู้สุทธิ	28,800,000.00	27,600,000.00	26,400,000.00	25,200,000.00	24,000,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	1,500,000.00	1,440,000.00	1,380,000.00	1,320,000.00	1,260,000.00

จากตารางจะเห็นได้ว่าจะมีการประเมินค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี ยกเว้นค่าเช่าสถานที่ ไม่ว่าจะเป็นค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ รวมไปถึงเงินเดือนพนักงาน ที่ต้องปรับขึ้นทุก ๆ ปี และค่าโฆษณาที่เราสามารถกำหนดได้ให้ไม่เกินเดือนละ 30,000 บาท ซึ่งจะแบ่งได้เป็น Facebook มีค่าใช้จ่าย 15,000 บาทต่อเดือน และ Google AW ที่มีค่าใช้จ่ายที่ 15,000 บาทต่อเดือน

กำไรส่วนเกิน คือ รายได้รวมหักด้วยต้นทุนผันแปร เป็นกำไรเบื้องต้นที่จะได้รับ อัตราส่วนของกำไรเบื้องต้นที่จะได้รับคือ 0.75 หรือ 75% ตลอดทั้ง 5 ปี โดยในความเป็นจริงอาจจะไม่คงที่ตลอดทั้ง 5 ปี ขึ้นกับสถานการณ์ และ ความสามารถในการบริหารจัดการต้นทุนและคลั่งสินค้ารวมไปถึงการขายต่อหากมีการยัดสินค้าหรือ ขาดทอดตลาดต่อไป

ในส่วนของเงินกู้ เราได้ทำการกู้เงินจากบริษัทแม่ (ฮั่วเฮงหลี กรุ๊ป) จำนวน 30,000,000 บาท ระยะเวลาที่ 25 ปี ดอกเบี้ยคงที่ 5% ถือเป็นภาระดอกเบี้ยต่ำ กว่ามาตรฐานซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการบริหารต้นทุนและอัตราส่วนการลดต้นลดดอกเบี้ยทุกปี เฉลี่ยลดดอกเบี้ยลงที่ 60,000 บาทในทุก ๆ ปี และลดต้นลง ปีละ 1,200,000 บาททุก ๆ จนกว่าจะครบ 25 ปี

ตารางที่ 4.7 : แสดงการงบกำไรขาดทุน ประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ

งบกำไรขาดทุน ประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้รวม	7,680,000.00	8,064,000.00	8,467,200.00	8,890,560.00	9,335,088.00
หัก ต้นทุนผันแปร	1,920,000.00	2,016,000.00	2,116,800.00	2,222,640.00	2,333,772.00
กำไรส่วนเกิน	5,760,000.00	6,048,000.00	6,350,400.00	6,667,920.00	7,001,316.00
หัก ต้นทุนคงที่	2,755,800.00	2,849,440.00	2,947,759.00	3,050,990.89	3,159,381.25
กำไรก่อนการ ดำเนินงาน	3,004,200.00	3,198,560.00	3,402,641.00	3,616,929.11	3,841,934.75
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	1,500,000.00	1,440,000.00	1,380,000.00	1,320,000.00	1,260,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	1,504,200.00	1,758,560.00	2,022,641.00	2,296,929.11	2,581,934.75
หัก ภาษี 30%	451,260.00	527,568.00	606,792.30	689,078.73	774,580.42
กำไรสุทธิ	1,052,940.00	1,230,992.00	1,415,848.70	1,607,850.38	1,807,354.32

จากตารางกำไรสุทธิ มีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นในทุก ๆ ปี โดยปีที่ 1 มีผลกำไรอยู่ที่ 1,052,940 บาท หลังจากนั้นมีโอกาสเติบโตขึ้นที่ 17% ในปี 2 เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ 1 เติบโตขึ้นที่ 15% ในปี 3 เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ 2 เติบโตขึ้นที่ 14% ในปี 4 เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ 3 และเติบโตขึ้นที่ 12% ในปี 5 เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ 4

ตารางที่ 4.8 : แสดงกำไรสะสม ประมาณการในกรณี สถานการณ์ปกติ

กำไรสะสม ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
ยกยอดไป งบดุล	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสะสมต้นปี	-	1,052,940.00	2,160,832.80	3,435,096.63	4,882,161.97
บวก กำไรสุทธิ	1,052,940.00	1,230,992.00	1,415,848.70	1,607,850.38	1,807,354.32
หัก เงินปันผล		123,099.20	141,584.87	160,785.04	180,735.43
กำไรสะสม ปลายงวด	1,052,940.00	2,160,832.80	3,435,096.63	4,882,161.97	6,508,780.86

ยกยอดไป งบกระแสเงินสด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ภาษีเงินได้	451,260.00	527,568.00	606,792.30	689,078.73	774,580.42
ภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น	451,260.00	76,308.00	79,224.30	82,286.43	85,501.69
เงินปันผลจ่าย	-	123,099.20	141,584.87	160,785.04	180,735.43
เงินปันผลค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น	-	123,099.20	18,485.67	19,200.17	19,950.39

กำไรสะสมปลายงวดตลอด 5 ปี โดยจะมีกำไรสะสมครบ 5 ปี ที่ 6,508,780.86 บาท โดยทางบริษัทมีนโยบายที่จะจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น โดยจะเริ่มจ่ายที่ ปีที่ 2 เป็นต้นไป

ตารางที่ 4.9 : แสดงงบกระแสเงินสด ประมาณการในกรณี สถานการณ์ปกติ

งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมการดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ	1,052,940.00	1,230,992.00	1,415,848.70	1,607,850.38	1,807,354.32
บวก ค่าเสื่อมราคา	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00
บวก ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
บวก ดอกเบี้ยจ่าย	1,500,000.00	1,440,000.00	1,380,000.00	1,320,000.00	1,260,000.00
บวก ภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่ เพิ่มขึ้น	451,260.00	76,308.00	79,224.30	82,286.43	85,501.69
บวก เงินปันผลค้างจ่ายที่ เพิ่มขึ้น	-	123,099.20	18,485.67	19,200.17	19,950.39
เงินสดจากกิจกรรมการ ดำเนินงาน	3,424,200.00	3,290,399.20	3,313,558.67	3,449,336.98	3,592,806.41
กระแสเงินสดจากกิจกรรม การลงทุน					
สินทรัพย์รวม	-1,100,000.00				
ค่าสร้างโกดังคลังสินค้า	-1,000,000.00				
กระแสเงินสดจากการลงทุน	-2,100,000.00				
กระแสเงินสดจากการจัดหา					
กู้จากสถาบันการเงิน	30,000,000.00	-	-	-	-
หัก ชำระเงินกู้	-1,200,000.00	-1,200,000.00	-1,200,000.00	-1,200,000.00	-1,200,000.00
หัก ชำระดอกเบี้ยเงินกู้	-1,500,000.00	-1,440,000.00	-1,380,000.00	-1,320,000.00	-1,260,000.00
หัก เงินปันผล	-	- 123,099.20	- 141,584.87	- 160,785.04	- 180,735.43
ทุนหุ้นสามัญ	52,100,000.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรม การจัดหา	79,400,000.00	-2,763,099.20	-2,721,584.87	-2,680,785.04	-2,640,735.43
เงินสดสุทธิ	80,724,200.00	527,300.00	591,973.80	768,551.94	952,070.98
บวก เงินสดต้นงวด	-	80,724,200.00	81,251,500.00	81,843,473.80	82,612,025.74
เงินสดปลายงวด	80,724,200.00	81,251,500.00	81,843,473.80	82,612,025.74	83,564,096.72

จากตารางกระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน เงินที่ได้จากการดำเนินธุรกิจ ซึ่งเท่ากับ กำไรสุทธิ ที่ได้จากการดำเนินงาน บวกค่าเสื่อมราคา บวก ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย บวกภาษีค้างจ่ายที่ เพิ่มขึ้น เงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานของบริษัท มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นในทุก ๆ ปี ซึ่งจะประกอบไปด้วยกิจกรรมต่าง ๆ และผลกำไรของบริษัทที่มากขึ้น รวมไปถึง เงินสดปลายงวดของบริษัท มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นทุกปีเนื่องจาก ผลกำไรและอัตราดอกเบี้ยที่จ่ายน้อยลง และ เมื่อเทียบอัตราส่วน การชำระหนี้กับเงินสดที่หายไปจะเห็นว่าบริษัทที่กำลังมากขึ้น ทุก ๆ ปี ในทางกลับกันถึงแม้ กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาจะลดลงแสดงถึงการกู้ยืมที่ลดลง เป็นมุมมองที่ดี และมีแนวโน้มในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนอีกด้วย

ตารางที่ 4.10 : แสดงงบแสดงฐานะการเงิน ประมาณการในกรณี สถานการณ์ปกติ

งบแสดงฐานะการเงิน ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	80,724,200	81,251,500	81,843,474	82,612,026	83,564,097
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	80,724,200	81,251,500	81,843,474	82,612,026	83,564,097
สินทรัพย์ถาวรรวมสุทธิ	880,000	660,000	440,000	220,000	-
ค่าสร้างโกดังคลังสินค้า	800,000	600,000	400,000	200,000	-
รวมสินทรัพย์	82,404,200	82,511,500	82,683,474	83,032,026	83,564,097
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	451,260	527,568	606,792	689,079	774,580
เงินปันผลค้างจ่าย	-	123,099	141,585	160,785	180,735
หนี้สินหมุนเวียน	451,260	650,667	748,377	849,864	955,316
เงินกู้สุทธิ	28,800,000	27,600,000	26,400,000	25,200,000	24,000,000
รวมหนี้สิน	29,251,260	28,250,667	27,148,377	26,049,864	24,955,316
ทุนเรือนหุ้นสามัญ	52,100,000	52,100,000	52,100,000	52,100,000	52,100,000
กำไรสะสม	1,052,940	2,160,833	3,435,097	4,882,162	6,508,781
ส่วนของผู้ถือหุ้น	53,152,940	54,260,833	55,535,097	56,982,162	58,608,781
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	82,404,200	82,511,500	82,683,474	83,032,026	83,564,097

จากตารางบแสดงฐานะการเงินมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องอีกทั้งในส่วนของเจ้าของยังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อัตราส่วนที่มากขึ้นในทุก ๆ ปี เพราะด้วยสาเหตุที่บริษัทใช้เงินกู้จากด้านนอกถึง 37% บ่งบอกถึงการเจริญเติบโตอย่างมั่นคงและมีทิศทางที่ดีขึ้นในทุก ๆ ปี

ตารางที่ 4.11 : แสดงกระแสเงินรับตลอดโครงการ

ปีที่	บาท
0 กระแสเงินสดจ่าย ณ วันลงทุน	- 82,100,000.00
1 กระแสเงินสดรับ	80,724,200.00
2 กระแสเงินสดรับ	527,300.00
3 กระแสเงินสดรับ	591,973.80
4 กระแสเงินสดรับ	768,551.94
5 กระแสเงินสดรับ*	83,052,070.98

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิโดยใช้อัตราคิดลด	30%
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ	85,314,425.52
หัก มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย	- 82,100,000.00
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	฿3,214,425.52
อัตราผลตอบแทนของโครงการ	32%

จากตาราง กระแสเงินสดรับยังไม่สูงมากหากเทียบกับเงินที่ลงทุนไป แต่ผลตอบแทนได้ถึง 32% ของโครงการถือว่าไม่ได้ด้อยไปกว่าธุรกิจอื่น ๆ เลย อาจจะเป็นด้วยทางผู้บริหารใช้วิธีกู้เงินจากบริษัทในเครือมากถึง 37% ก็เป็นไปได้

ตารางที่ 4.12 : แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	178.89	124.87	109.36	97.21	87.47
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (เท่า)	178.89	124.87	109.36	97.21	87.47
การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน					
อัตราการมูลสินทรัพย์ถาวร (รอบ)	8.73	12.22	19.24	40.41	
อัตราการมูลของสินทรัพย์รวม (รอบ)	0.09	0.10	0.10	0.11	0.11
การวัดความสามารถในการชำระหนี้					
อัตราแห่งหนี้ (Debt to Equity Ratio) (เท่า)	0.55	0.52	0.49	0.46	0.43
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	2.00	2.22	2.47	2.74	3.05
การวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE)	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03
อัตราส่วนกำไรส่วนเกิน (%)	75	75	75	75	75
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงาน (%)	39.12	39.66	40.19	40.68	41.16
อัตราส่วนกำไรสุทธิ (%)	13.71	15.27	16.72	18.08	19.36
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	3,214,425.52				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	32%				
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	3.334				

จากตารางจะเห็นได้ว่า NPV (Net Present Value) มีผลบวกที่ดี และอัตราผลตอบแทนภายในหรือ IRR (Internal Rate of Return) มีผลตอบแทนได้ถึง 32% อีกทั้งจะมีจุดคุ้มทุนใน 3.3 ปี
 หมายเหตุ : IRR ของโครงการนี้ สูงไม่มากถึงแม้จะไม่มากนักแต่ได้ถึง 32% นั้นหมายความว่าอัตราผลตอบแทนที่จะได้ในโครงการนี้ค่อนข้างกลาง ๆ ไม่สูงและต่ำเกินไปนักและสามารถคืนทุนได้ใน 3.334 ปี สรุปถึงแม้ NPV จะไม่สูงมากแต่ IRR ยังอยู่ในเกณฑ์ที่รับได้ และพร้อมที่จะมีแผนสำรองในการดำเนินกิจการต่อไป

4.5 แผนฉุกเฉิน กรณีที่ทุกอย่างไม่เป็นไปตามที่คิด

วัตถุประสงค์

1. ปรับกลยุทธ์ลดดอกเบี้ย 5 ปีแรก

งบประมาณ ไม่มีค่าใช้จ่าย

แผนการปฏิบัติงาน

ทางกรรมการบริษัท(ลูก) ได้เปิดแผนสำรองพูดคุยกับประธานกรรมการผู้จัดการบริษัทในเครือ ฮั่วเซ่งหลี จำกัด หากประสบปัญหาเกิดผลกระทบขึ้นมาจะขออนุญาตจ่ายดอกเบี้ยใน 5 ปีแรก ดังนั้นหากเปลี่ยนตั้งแผนสำรอง ค่า NPV และ IRR จะเปลี่ยนตามตาราง 4.13 แสดงกระแสเงินรับตลอดโครงการ (แผนสำรอง)

ตารางที่ 4.13 : แสดงกระแสเงินรับตลอดโครงการ (แผนสำรอง)

ปีที่	บาท
0 กระแสเงินสดจ่าย ณ วันลงทุน	- 82,100,000.00
1 กระแสเงินสดรับ	82,224,200.00
2 กระแสเงินสดรับ	1,517,300.00
3 กระแสเงินสดรับ	1,439,173.80
4 กระแสเงินสดรับ	1,577,951.94
5 กระแสเงินสดรับ*	83,823,670.98

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิโดยใช้อัตราคิดลด	30%
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ	87,930,894.99
หัก มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย	- 82,100,000.00
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	5,830,894.99
อัตราผลตอบแทนของโครงการ	34%

จากตารางจะแสดงให้เห็นว่าหากมีการใช้แผนสำรองขึ้นมาค่าของ NPV จะเปลี่ยนเป็นบวกทันทีและค่า IRR เพิ่มขึ้นจาก 32% เป็น 34% จึงเห็นได้ว่านอกจากความชำนาญและความสามารถในการดำเนินงานแล้วยังมีการต่อรองกับเจ้าหนี้และผู้ถือหุ้นได้ในการดำเนินธุรกิจอีกด้วย

บรรณานุกรม

- คณาพจน์ ชัยรัตน์. (2554). *การศึกษาพฤติกรรมกรรมการใช้บริการสินเชื่อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) ในเขตภาคใต้ : มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.
- เงินดีดี จำกัด. (2558). *ศรีสวัสดิ์ เงินดีดี*. สืบค้นจาก <http://www.ngerntidlor.com>.
- ชินนทร พิทยาวิธ. (2534). *ตลาดการเงินในประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้ง กรุ๊ป.
- ดารณี พุทธรวิบูลย์. (2558). *การจัดการสินเชื่อ (Credit Manamagent) (พิมพ์ครั้งที่ 4)*. กรุงเทพฯ : อักษรการพิมพ์.
- บริษัท ฮั่วเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด. (2558). *แผนที่ตั้ง บริษัท ฮั่วเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด*. สืบค้นจาก <https://www.google.co.th/maps>.
- พงศ์พิชญ์ พิมพ์ไสย (2555). *เว็บไซต์สาธารณะน่ารู้เกี่ยวกับกฎหมาย*. สืบค้นจาก <http://www.lawcommunityonline .org /2008/09/blog-post.html>.
- ภิเชก ชัยนิรันดร์. (2544). *การบริหารสินเชื่อ*. กรุงเทพฯ: สายธาร.
- ราชกิจจานุเบกษา ; เล่ม ๑๑๙/ตอนที่ ๑๐๒ ก/หนา ๖๖/๘ ตุลาคม (๒๕๔๕) เรียบเรียงโดย สอนวิชัย
เชิงนโยบายSMEs 2 ฝ่ายยุทธศาสตร์SMEs มหภาคสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม(สสว.) มกราคม 2552.
- ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน). (2558). *มีบ้าน มีรถ เงินสดทันใจ*. สืบค้นจาก <http://www.meebaanmeerod.com>.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2557). *เอกสารเผยแพร่บนเว็บไซต์*. สืบค้นจาก http://www.oae.go.th/download/download_journal/2558/yearbook57.pdf
- สมยศ นาวิการ. (2538). *การบริหารเชิงกลยุทธ์ Strategic management*. กรุงเทพฯ : ดอกหญ้า.
- Kreth, D., Crutchfield, R.S., And Ballachey, E.L. (1962). *Individual in Society : A Textbook of Social Psychology*. NY: McGraw-Hill.



ภาคผนวก

ชุดที่

แบบสอบถามโครงการประเมินพฤติกรรม การเข้าซื้อ หรือ จำนำเครื่องจักรกล

การเกษตร ของประชาชน (เฉพาะผู้ที่มีอายุ 20 – 59 ปี เท่านั้น)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง กรุณาตอบให้ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

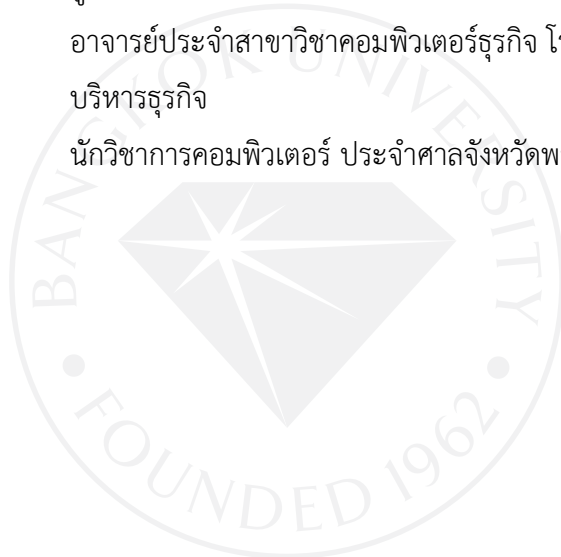
1. อายุ ปี
2. เพศ ชาย หญิง
3. สถานภาพสมรสของท่าน
 โสด หย่า / แยก
 คู่ หม้าย
4. การศึกษา
 ไม่ได้เรียน ปวส. / อนุปริญญา
 ประถมศึกษา ปริญญาตรี
 มัธยมศึกษาตอนต้น สูงกว่าปริญญาตรี
 มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.
5. ปัจจุบันท่านประกอบอาชีพอะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 ทำนา ทำสวน ทำไร่ ทำประมง
 รับราชการ / รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจค้าขาย
 รับจ้าง อื่น ๆ (ระบุ))
6. จำนวนพื้นที่การเกษตรที่ท่านทำอยู่ ไร่
7. จำนวนครั้งในการทำการเกษตรใน 1 ปี ครั้ง
8. จำนวนเครื่องจักรกลการเกษตรที่ถือครองอยู่ คัน ชิ้น
9. รายได้เฉลี่ยต่อปี
 ต่ำกว่า 50,000 บาท 50,001 – 80,000 บาท 80,001- 100,000 บาท
 100,001 – 200,000 บาท 200,001 – 400,000 บาท
 400,001 – 700,000 บาท มากกว่า 700,000 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับสินเชื่อ

10. ท่านเคยใช้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรมาก่อนหรือไม่
 ไม่เคย (ข้ามไปตอบข้อ 18) เคย ตอบข้อ 12 ต่อไป
11. ท่านเคยใช้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรจากที่ใดมาก่อน
 สยามคูโบต้า ลิซซิ่ง ศรีสวัสดิ์ เงินติดล้อ
 ธนาคารเพื่อการเกษตร ธนาคารอื่น ๆ (ระบุ))
 เงินนอกระบบ จำนำเล่มทะเบียนกับบุคคลทั่วไป
 อื่น ๆ (ระบุ))
12. จำนวนรถที่เคยเข้าทำการจัดสินเชื่อ คัน
13. อัตราดอกเบี้ยที่ท่านต้องชำระคือ ต่อปี
14. วงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติจากสินเชื่อล่าสุด
 น้อยกว่า 100,000 บาท 100,001 – 500,000 บาท
 500,001 – 1,000,000 บาท มากกว่า 1,000,000 บาท
15. ระยะเวลาที่สินเชื่อพิจารณา การปล่อยเครดิต
 น้อยกว่า 15 วัน 31 – 60 วัน
 16-30 วัน มากกว่า 60 วัน
16. ระยะเวลาในการผ่อนชำระที่สินเชื่อกำหนด
 3 เดือน 6 เดือน 12 เดือน 24 เดือน 36 เดือน
 48 เดือน 60 เดือน มากกว่า 60 เดือน
17. การจ่ายชำระเป็นประเภทใด
 รายเดือน ราย 6 เดือน รายปี
 อื่น ๆ ระบุ
18. ในอนาคตท่านคิดว่า จะใช้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร หรือ จำนำเครื่องจักรกลการเกษตรหรือไม่ สนใจ ระบุวงเงิน ไม่สนใจ
19. เงื่อนไขสินเชื่อที่ท่านต้องการ (หากคุณสนใจคุณต้องการเงื่อนไขแบบใด)

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล	เรวัตร์ แสนราช
อีเมล	4411002@gmail.com, S.Rewat.S@gmail.com
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี วิทยาลัยโยนงจังหวัดลำปาง ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) วิทยาลัยอาชีวศึกษานครสวรรค์ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) โรงเรียนพานิชยการวิทยาลัยนครสวรรค์ มัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนบ้านบึงทับจันวิทยาคม ประถมศึกษา โรงเรียนบ้านบึงทับจันวิทยาคม
ประสบการณ์ทำงาน	ผู้จัดการแผนกขายและการตลาด บริษัท ฮั่วเฮงหลี อินเตอร์เทรด จำกัด อาจารย์ประจำสาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ โรงเรียนไทยอโยธยา บริหารธุรกิจ นักวิชาการคอมพิวเตอร์ ประจำศาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่ 26 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2560

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) เรวิธดา นิลขจร อยู่บ้านเลขที่ 118/18

ซอย หมู่บ้านปิ่นเกล้า ถนน พหลโยธิน ตำบล/แขวง บ้านกวด

อำเภอ/เขต บางปะอิน จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์ 13160

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 1570201504

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา วิชาทฤษฎีขนาดกลางและขนาดย่อม คณะ บริหารธุรกิจ

ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์หัวข้อ และธุรกิจร่วมทุนเคอโรนิกักรถแทรกเตอร์เพื่อการ

Business Plan for Companies Pledge Tractors.


ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ (ต่อไปนี้จะเรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)


ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีกำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ต่อสาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน


ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาลิขสิทธิ์ในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญานี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาโดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ  ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(นาย เหวือนาร เสงี่ยมสาร)

ลงชื่อ  ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(ดร. ชนนนา รอดสุทธิ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและศูนย์การเรียนรู้

ลงชื่อ  พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กฤติกา ลีมลาลัย)
รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ  พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร