

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญของการศึกษา

ปัจจุบันภาษาอังกฤษนับเป็นภาษาสำคัญที่คนทั่วโลกยอมรับให้เป็นภาษาของโลก ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกัน ทำให้ภาษาอังกฤษมีบทบาทสำคัญทั้งในด้านการศึกษา ด้านธุรกิจ รวมถึงด้านต่างๆ ที่ต้องสื่อสารกับคนในชาติต่างๆ ทั่วโลก ประกอบกับปัจจุบันสภาพสังคมของประเทศไทย และประเทศอื่นทั่วโลกได้กล่าวเป็นสังคมแห่งการแข่งขัน โดยการแข่งขันเกิดขึ้นทั้งในระดับบุคคล ระดับองค์กร หรือระดับประเทศ เพื่อให้ประสบความสำเร็จมีข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

ภาษาอังกฤษจึงมีความสำคัญ ทำให้ผู้ที่มีความรู้ภาษาอังกฤษมีข้อได้เปรียบในสังคม ของการแข่งขันทั้งในด้านการศึกษา ด้านธุรกิจ โดยเฉพาะในยุคสังคมปัจจุบันที่เป็นยุคสังคมแบบโลกาภิวัตน์ (Globalization) ข้อมูลทั่วโลกได้เชื่อมต่อ กันเป็นหนึ่งเดียว โดยสื่อต่างๆ สามารถให้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาสื่อกลางในการสื่อสาร ซึ่งจะทำให้ผู้มีความรู้ภาษาอังกฤษสามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ได้อย่างทั่วถึงในยุคสังคมปัจจุบันนี้

ดังนั้นจากการเล็งเห็นถึงความสำคัญของภาษาอังกฤษของผู้ที่สนใจ ที่ต้องการจะพัฒนาความรู้ด้านภาษาอังกฤษ จึงเกิดแนวความคิดในโครงการจัดตั้งสถาบันสอนภาษาอังกฤษ เนื่องจากภาษาอังกฤษมีความสำคัญทั้งในด้านการศึกษาและธุรกิจ โดยด้านการศึกษาภาษาอังกฤษนับเป็นวิชาบังคับที่อยู่ในแผนการศึกษาของไทย จึงเหมาะสมแก่นักเรียน นักศึกษา ที่ต้องการปรับพื้นฐานความรู้ หรือต้องการมีผลการเรียนที่ดีขึ้นในวิชาภาษาอังกฤษ ส่วนในด้านธุรกิจจะเป็นประโยชน์ ต่อบุคคลวัยทำงานที่ต้องการพัฒนาความรู้ภาษาอังกฤษเพื่อการติดต่อสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจทั้งในระดับบุคคล และองค์กร

ในการจัดตั้งสถาบันสอนภาษาอังกฤษ จะเป็นในรูปแบบการจัดการแบบแฟรนไชส์ โดยครุาอาจารย์ผู้สอนมาจากประเทศไทยเจ้าของภาษา (Native Speaker) ซึ่งจะทำให้การเรียนการสอนมีประสิทธิภาพสูงสุด แต่ในการแข่งขันทางด้านธุรกิจในรูปแบบสถาบันสอนภาษา หรือโรงเรียนสอนภาษาในจังหวัดพิษณุโลกปัจจุบันมีมากขึ้น ดังนั้นก่อนการตัดสินใจลงทุนจึงต้องมีการศึกษาวิเคราะห์ในด้านการลงทุน รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสมให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

เพื่อให้ผู้ลงทะเบียนใช้ประกอบการพิจารณาตัดสินใจในการประเมินสถานการณ์ความเป็นไปได้ของโครงการนี้

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษาค้นคว้า

1. เพื่อศึกษาความคิดเห็นของนักเรียน นักศึกษา รวมถึงผู้ปกครอง และกลุ่มบุคคลวัยทำงาน ที่ต้องการพัฒนาความรู้ภาษาอังกฤษในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก มีต่อการเลือกสถาบันสอนภาษาอังกฤษในด้านสถาบัน ด้านครูผู้สอน ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านการส่งเสริมการตลาด

2. เพื่อศึกษาอุปสงค์ในการเรียนภาษาอังกฤษของนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มบุคคลวัยทำงานในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก ที่มีต่อสถาบันสอนภาษาอังกฤษที่จัดตั้งขึ้นในอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดและด้านการเงิน ของโครงการจัดตั้งสถาบันสอนภาษาอังกฤษในรูปแบบแฟรนไชส์ ที่จัดตั้งขึ้นในอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก เพื่อใช้ประกอบในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน

1.3 ขอบเขตของการศึกษาความเป็นไปได้ และวิธีการศึกษาค้นคว้า (Scope of Study)

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการจัดตั้งสถาบันสอนภาษาอังกฤษ ในรูปแบบแฟรนไชส์ นี้ ผู้วิจัยได้เลือกที่จะใช้ธุรกิจแฟรนไชส์ของ บจก. อีแอลที คอมมิวนิเคชั่น (ELT Communication Company Limited) ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์สถาบันสอนภาษาอังกฤษของลิซพลัส โดยสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ที่ 47/19 อาคาร อีแอลที ถนนงามวงศ์วาน ลาดยาว จตุจักร กรุงเทพฯ ทั้งนี้ในขอบเขตของการศึกษาความเป็นไปได้ จะพิจารณาวิเคราะห์ด้านความเป็นไปได้แบ่งเป็น 4 ประเด็นหลัก ดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ด้านความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ประกอบด้วย

- การศึกษาอุปสงค์ในการเรียนภาษาอังกฤษ โดยการคาดคะเนจากปริมาณความต้องการของผู้สนใจที่เป็นกลุ่มนักเรียน นักศึกษา รวมถึงผู้ปกครอง และกลุ่มบุคคลวัยทำงาน
- การศึกษาสภาพทั่วไปและการเตรียมความพร้อม ในการจัดตั้งสถาบันสอนภาษา การศึกษากฎหมายที่ทางการตลาด ได้แก่ ในด้านสถาบัน ด้านครูผู้สอน ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านส่งเสริมการตลาดของสถาบันสอนภาษา

โดยการวิเคราะห์ด้านการตลาดนี้ จะให้วิธีการศึกษาเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่าง ด้วยเครื่องมือทางสถิติและนำไปวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ซึ่งผลวิเคราะห์ที่ได้จากการวิจัยจะนำไปประมาณอุปสงค์ของผู้สนับสนุนภาษาอังกฤษ และเพื่อให้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านรูปแบบการสอน ห้องเรียน สถานที่ตั้ง และการวางแผนด้านการตลาดของสถาบันสอนภาษา

2. วิเคราะห์ด้านการผลิต: ตัวอาคารสถานที่ / การจัดการเรียนการสอน หลักสูตร/ระยะเวลา/บุคลากรสายวิชาการ (ผู้สอน)

3. วิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการ: องค์กร/ผังองค์กร/บุคลากรสายบริหาร ตำแหน่ง และค่าจ้าง

4. ความเป็นไปได้ในด้านการเงิน ประกอบด้วย

- การศึกษาด้านต้นทุน และผลตอบแทนของโครงการ
- การวิเคราะห์งบการเงินของโครงการ ได้แก่ การจัดทำงบกำไรขาดทุน งบดุลล่างหน้า และการประมาณการกระแสเงินสด
- การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ โดยอาศัยเครื่องมือทางการเงิน ดังนี้
 1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)
 2. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)
 3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB)
- การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break – Event – Point Analysis)

1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

ในการศึกษาการวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดคำนิยามศัพท์ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในการสื่อสารที่ตรงกันและมีความหมายเหมาะสมต่อการวิจัยในครั้งนี้ ดังนี้

แฟรนไชส์ (Franchise) หมายถึง รูปแบบการจัดระบบระหว่างผู้ให้สิทธิกับผู้รับสิทธิเกี่ยวกับการให้ความรู้ ภาพลักษณ์ การผลิต การบริการ เทคนิคการตลาด ซึ่งจัดให้กับผู้รับสิทธิเป็นการตอบแทนกับการซื้อสิทธิ เป็นระบบที่ผู้ให้สิทธิพัฒนาสินค้าหรือกลยุทธ์การตลาดและผู้รับสิทธิท่องการค้าปลีกใช้กลยุทธ์นั้น ในหน่วยงานของผู้ค้าปลีก เป็นการจัดการทำสัญญาซึ่งผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีกตกลงที่จะรับความต้องการขั้นการดำเนินงานและการจัดการ ของผู้ผลิตหรือผู้ให้สิทธิ ระบบการให้สิทธิ

ทางการค้า ประกอบด้วยบริษัทที่เป็น ผู้ให้สิทธิ์ทางการตลาด (Franchiser) จะให้ผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่ง ได้รับสิทธิ์ทางการค้า (Franchisee) ยืมชื่อบริษัทหรือชื่อตราสินค้าเพื่อขายสินค้า ในอาณาเขตใด อาณาเขตหนึ่ง โดยผู้ได้รับสิทธิต้องจ่ายเงินสำหรับสิทธิ์ที่จะใช้ชื่อและขายสินค้านั้นเป็นการตอบแทน ลักษณะการให้สิทธิ์ทางการค้าประกอบด้วย 3 รูปแบบคือ

1. ระบบสิทธิการค้าที่ผู้ผลิตให้สิทธิ์แก่ผู้ค้าปลีก (Manufacturer sponsored retailer franchised system)
2. ระบบสิทธิทางการค้าที่ผู้ผลิตให้แก่ผู้ค้าส่ง (Manufacturer sponsored wholesaler franchised system)
3. ระบบสิทธิทางการค้าด้านการให้บริการแก่ผู้ค้าปลีก (Service firm sponsored retailer franchised system)

แฟรนไชซอร์ (Franchiser) หมายถึง ผู้ให้สิทธิ์ ผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือ บริการที่มีชื่อเสียง ซึ่งมีความชำนาญและประสบการณ์ในธุรกิจให้สิทธิ์

แฟรนไชซี (Franchisee) หมายถึง ผู้รับสิทธิ์ ผู้ที่รับสิทธิ์ทางการค้าจะได้รับโอกาสที่จะทำ ธุรกิจใหม่ มีความหวังที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจนั้น

ค่าลิขสิทธิ์แฟรนไชส์แรกเข้า (Entrance Fee) หมายถึง ค่าธรรมเนียมแรกเข้าที่ผู้รับสิทธิ์ ต้องจ่ายให้แก่ ผู้ให้สิทธิ์ เพื่อรับสิทธิ์ทางการค้า โดยจะมีการทำสัญญาเพื่อรับระยะเวลาในการใช้ สิทธิ์ทางการค้านั้น

ค่าลิขสิทธิ์และการให้บริการ (Royalty Fee) หมายถึง สิทธิการใช้สินทรัพย์ สิทธิการขอใช้ สินทรัพย์หรือเป็นสิทธิที่ผู้อื่นมีอยู่ก่อน โดยผู้ต้องการใช้สิทธิจะต้องจ่ายค่าตอบแทนแก่เจ้าของสิทธิ หรือหมายถึงค่าตอบแทนการใช้สินทรัพย์ ซึ่งคำนวณได้หลายวิธีตามเกณฑ์ของรายได้ที่เกิดขึ้นจากการ ใช้สินทรัพย์นั้นหรือคำนวณจากจำนวนหน่วยที่ผลิตหรือจำนวนเงินที่กำหนดไว้ตามตัว