

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ภายในซอยนวมินทร์ 57
เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร

สารนิพนธ์
ของ
ก้องเกียรติ กุวานิจ

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
มีนาคม 2553

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ภายในซอยนวมินทร์ 57
เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร

สารนิพนธ์
ของ
ก้องเกียรติ กุวานิจ

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ

มีนาคม 2553

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ภายในซอยนวมินทร์ 57
เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร

บทคัดย่อ
ของ
ก้องเกียรติ กุวานิจ

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
มีนาคม 2553

ก้องเกียรติ กูวากิจ. (2553). การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
ภายในชอยนวนมินทร์ 57 เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร. สารนิพนธ์ ศ.ม.

(เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รวิพรรณ สาลีผล.

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีก
ประเภทร้านมินิมาร์ท ภายในชอยนวนมินทร์ 57 เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์และประเมิน
โครงการกระทำโดยใช้เกณฑ์การวัดความคุ้มค่าทางการเงิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (Benefit-cost Ratio:
BCR) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) โดยอัตราส่วนลดร้อยละ
7.175 อายุโครงการ 10 ปี ตลอดจนการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า

1. โครงการธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทให้ผลตอบแทนคิดเป็น มูลค่าปัจจุบัน
สุทธิ เท่ากับ 718,476 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.14 เท่า อัตราผลตอบแทนภายใน
โครงการเท่ากับร้อยละ 21.31 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 7 ปี 2 เดือน

2. กรณีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวในกรณีที่ต้นทุนเพิ่มขึ้น 10 % และผลตอบแทนคงที่,
กรณีที่ผลตอบแทนลดลง 10 % และต้นทุนคงที่ ให้ผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ
210,448 บาท, 138,601 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.04 เท่า, 1.03 เท่า อัตรา
ผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 11.13, ร้อยละ 10.02 พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตรา
ผลตอบแทนต่อต้นทุน และอัตราผลตอบแทนภายในลดลง แต่โครงการก็ยังคงมีความเป็นไปได้และ
คุ้มค่าในการลงทุน ส่วนในกรณีที่ต้นทุนเพิ่มขึ้น 10 %และผลตอบแทนลดลง 10 % ให้ผลตอบแทนคิด
เป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ -369,427 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 0.93 เท่า อัตรา
ผลตอบแทนภายในโครงการไม่สามารถหาค่าได้ พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน
และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการลดลงต่ำกว่าเกณฑ์ทำให้ไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน

A STUDY OF COST AND RETURN IN RETAIL STORE TYPE MINIMART BUSINESS AT SOI
NAWAMIN 57, BUENKUM DISTRICT, BANGKOK

AN ABSTRACT
BY
KONGKIAT KUWAKIJ

Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Master of Economics Degree in Managerial Economics
at Srinakharinwirot University

March 2010

Kongkiat Kuwakij. (2009). *A Study of Cost and Return in Retail Store type Minimart Business at Soi Nawamin 57, Buengkum District, Bangkok*. Master's Project, M.Eon. (Managerial Economics). Bangkok: Graduate School, Srinakharinwirot University. Project Advisor: Assist. Prof. Ravipan Saleepon.

The purposes of this research was to study the cost and return in retail store type minimart business in Nawamin soi 57, Buengkum District, Bangkok. The analyses and evaluation of the project were conducted through the cost-benefit analyses: Payback period, Net Present Value: NPV, Benefit-cost Ratio: BCR, Internal Rate of Return: IRR with a discount rate of 7.175%, 10 years of project life, and sensitivity analysis of the project.

The research findings revealed as follows.

1. The retail store type minimart business yielded the Net Present Value: NPV of 718,476 baht, Benefit-cost ratio: BCR of 1.14, Internal Rate of Return: IRR of 21.31%, and Payback period of 7 years 2 months.

2. The sensitivity analysis in case of the cost increase by 10%, the benefit are stable and the benefit decrease by 10%, the cost are stable. The results of both cases showed that the Net Present Value: NPV of 210,448 baht, 138,601 baht respectively. The Benefit-cost ratio: BCR of 1.04, 1.03 respectively. The Internal Rate of Return: IRR of 11.13%, 10.02% respectively. The sensitivity analysis with cost and benefit had decreased Net Present Value: NPV, Benefit-cost ratio: BCR and Internal Rate of Return: IRR. However, this project do be still feasible and worth for investing. In the other hand, the case of cost increase by 10%, benefit decrease by 10%. The results of the Net Present Value: NPV of -369,427 baht, Benefit-cost ratio: BCR of 0.93, and Internal Rate of Return: IRR of project could not specify. In this case found that the project do not worth for investing.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร และคณะกรรมการ
สอบได้พิจารณาสารนิพนธ์เรื่อง การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิ
มาร์ทภายในซอยนวนินทร์ 57 เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร ของ ก้องเกียรติ กุวากิจ ฉบับนี้แล้ว
เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา
เศรษฐศาสตร์การจัดการ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รวิพรรณ สาลีผล)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร

.....
(รองศาสตราจารย์ ดร.อ้อทิพย์ ราชฎ์นิยม)

คณะกรรมการสอบ

..... ประธาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รวิพรรณ สาลีผล)

..... กรรมการสอบสารนิพนธ์

(อาจารย์ ไมตรี อภิปัทธนะมนตรี)

..... กรรมการสอบสารนิพนธ์

(อาจารย์ ประภาพร เฟื่องฟูสกุล)

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตร
มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์การจัดการ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

..... คณบดีสำนักวิชาเศรษฐศาสตร์

และนโยบายสาธารณะ

(รองศาสตราจารย์ ดร. เรณู สุขารมณี)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ. 2553

ประกาศคุณูปการ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้สำเร็จได้ด้วยดีด้วยความเมตตา กรุณา จากคณาจารย์ทุกท่าน ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิพรรณ สาลีผล อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์เป็นอย่างสูง ที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าให้คำปรึกษา ให้ข้อเสนอแนะและตรวจสอบข้อบกพร่องต่างๆ ขอขอบพระคุณอาจารย์ไมตรี อภิพัฒน์มนตรี และอาจารย์ประภาพร เฟื่องฟูสกุล กรรมการสอบสารนิพนธ์ ที่กรุณาให้คำแนะนำในการศึกษาค้นคว้าและแนวทางแก้ไขปรับปรุงงานวิจัย

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อสมชาย กุวานิจ คุณแม่มณฑริกา กุวานิจ คุณย่าสมร กุวานิจ ผู้ซึ่งให้การอบรมสั่งสอนตลอดมาและน้องของข้าพเจ้าทั้งสองคนที่ให้ทั้งกำลังใจและกำลังกายช่วยเหลือมาโดยตลอดระยะเวลาที่ศึกษาและทำงานวิจัยครั้งนี้ รวมทั้งขอขอบคุณเพื่อนๆ ในเศรษฐศาสตร์การจัดการทุกท่านที่ช่วยเหลือและมีความปรารถนาดีแก่ข้าพเจ้าเสมอมา

สำหรับคุณประโยชน์ของสารนิพนธ์ฉบับนี้ ข้าพเจ้าขอขอบเป็นเครื่องบูชาพระคุณแก่บิดามารดา ครูบาอาจารย์และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ได้เอ่ยนามและมีได้เอ่ยนาม ณ ที่นี้ หากสารนิพนธ์ฉบับนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ข้าพเจ้าขออภัยไว้แต่เพียงผู้เดียว

ก้องเกียรติ กุวานิจ

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	4
ความสำคัญของการวิจัย.....	4
ขอบเขตของการศึกษา.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	5
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	6
ข้อตกลงในการวิจัย.....	8
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	10
ข้อมูลธุรกิจค้าปลีก.....	11
ข้อมูลประเภทของร้านค้าปลีก.....	14
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	16
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	30
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	35
การกำหนดข้อมูลและแหล่งข้อมูล.....	35
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	35
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	36
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	37
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	38

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	41
ข้อมูลทั่วไปของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท.....	41
การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการธุรกิจร้านค้าปลีก กรณีปกติ.....	41
การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการธุรกิจร้านค้าปลีก กรณีวิเคราะห์ความอ่อนไหว.....	58
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	60
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	60
วิธีการดำเนินการวิจัย.....	61
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	62
สรุปผลการวิจัย.....	62
อภิปรายผล.....	63
ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้.....	65
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งหน้า.....	65
บรรณานุกรม.....	66
ภาคผนวก.....	69
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์เจ้าของโครงการร้านค้าปลีก.....	70
ภาคผนวก ข การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการร้านค้าปลีก.....	72
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์.....	82

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 อัตราการขยายตัวของ GDP กับภาคการค้าปลีกค้าส่ง ระหว่างปี 2545 – 2550.....	1
2 จำนวนแรงงานในภาคธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก ระหว่างปี 2545 – 2550.....	2
3 ดัชนีค้าปลีกทั่วประเทศ ระหว่างปี 2545 – 2550.....	2
4 ประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ.....	44
5 ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของโครงการร้านมินิมาร์ท ในปี พ.ศ. 2551.....	46
6 การพยากรณ์ยอดขายของโครงการร้านมินิมาร์ท.....	47
7 ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	49
8 ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	52
9 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการร้านมินิมาร์ท.....	55
10 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้านมินิมาร์ท.....	56
11 ระยะเวลาคืนทุนของโครงการร้านมินิมาร์ท.....	57
12 สรุปผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการร้านมินิมาร์ท.....	59
13 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการและระยะเวลาคืนทุน กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนคงที่.....	73
14 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการและระยะเวลาคืนทุน กรณีต้นทุนคงที่ ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10.....	76
15 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการและระยะเวลาคืนทุน กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนลดลง ร้อยละ 10.....	79

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ

หน้า

1 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	7
-----------------------------	---

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

ธุรกิจค้าปลีกจัดเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศเป็นอย่างมากทั้งในด้านของการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ในด้านอุตสาหกรรมการผลิตด้านเกษตรกรรม และในด้านของการจ้างงานในระดับต่างๆ เนื่องจากธุรกิจค้าปลีกมีมูลค่าตลาดขนาดใหญ่และมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กจึงเป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศและเป็นพื้นฐานการสร้างกิจการขนาดกลางและขนาดใหญ่จำนวนมาก ธุรกิจค้าปลีกของประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง มีอัตราการขยายตัวควบคู่กับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

ตาราง 1 อัตราการขยายตัวของ GDP กับ ภาคการค้าปลีกค้าส่ง ระหว่างปี 2545 - 2550

หน่วย : อัตราร้อยละ

ปี	2545	2546	2547	2548	2549	2550
ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ GDP	5.3	7.1	6.3	4.6	5.2	4.9
ภาคการค้าส่งค้าปลีก	2.2	2.9	4.8	4.8	4.4	4.6

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ตาราง 2 จำนวนแรงงานในภาคธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก ระหว่างปี 2545 – 2550

หน่วย : 1,000 คน

ปี	2545	2546	2547	2548	2549	2550
จำนวนผู้มีงานทำ	33,060.87	33,841.03	34,728.81	35,257.17	35,685.53	36,249.46
ภาคค้าส่งค้าปลีก	4,945.58	5,199.18	5,540.31	5,553.27	5,513.60	5,574.40

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ

หมายเหตุ: ข้อมูลการสำรวจแรงงานปรับแนวคิดเรื่องอายุการทำงานของประชากรจาก 13 ปีขึ้นไปเป็น 15 ปีขึ้นไป

ตาราง 3 ดัชนีค้าปลีกทั่วประเทศ ระหว่างปี 2545 – 2550

ปี	2545	2546	2547	2548	2549	2550
ดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศ(2545=100)*	99.98	115.66	141.06	147.05	147.72	151.00

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ: * ดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศ ยกเว้นยานยนต์และจักรยายนต์ตามรายงานการเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม (แบบ ภ.พ.30)

การค้าปลีก เป็นกิจกรรมที่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิต แล้วนำมาจำหน่ายต่อไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย หรือที่เรียกว่า กิจกรรมการซื้อมาขายไป ในระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยมีกิจการธุรกิจประเภทร้านค้าปลีกอยู่มากกว่ากิจการประเภทอื่น การดำเนินธุรกิจค้าปลีกได้มีมาตั้งแต่ดั้งเดิมและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยมีการปรับเปลี่ยนให้ทันต่อสภาวะการณที่เปลี่ยนแปลงไป และมีบทบาทสำคัญในการเป็นแหล่งจับจ่ายสินค้าและบริการที่สะดวกสบาย ในปัจจุบันธุรกิจค้าปลีกเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของประชากร การย้ายที่อยู่เข้ามาหางานทำในเมืองหลวงของคนต่างจังหวัด การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของคนไทยในเมือง โดยเฉพาะผู้ที่อาศัย

อยู่ในกรุงเทพฯ ที่มีเวลาน้อยลง มีชีวิตที่เร่งรีบทำให้ร้านค้าปลีกตามแหล่งชุมชนได้รับความนิยมมากขึ้น ประกอบกับการพัฒนาด้านสาธารณูปโภค การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีทำให้การติดต่อสื่อสารสะดวกรวดเร็ว การจัดการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วและผู้บริโภคมีช่องทางในการเลือกซื้อสินค้ามากขึ้น ด้วยสาเหตุดังกล่าว ผลักดันให้ธุรกิจร้านค้าปลีกเติบโตอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวกับการแข่งขัน และเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภค แสวงหากลยุทธ์วิธีใหม่ๆ เทคนิคการตลาดให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำ รวมถึงสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้บริโภค (ทรงศิริ เตชะบุญ, 2540: 2)

เศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน ชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนต้องการความสะดวก รวดเร็ว ขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รูปแบบการค้าที่เหมาะสม ได้แก่ ร้านค้าปลีกขนาดเล็กหรือร้านมินิมาร์ท ที่จำหน่ายสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน รวมทั้งอาหารและเครื่องดื่ม มีสินค้าหลากหลายชนิด ที่สำคัญคือเน้นสถานที่ที่อำนวยความสะดวกสบายแก่ลูกค้า โดยกระจายอยู่ทั่วไปตามแหล่งชุมชนที่พักอาศัย โดยแหล่งชุมชนที่พักอาศัย ที่มีผู้คนพักอาศัยจำนวนมาก ได้เป็นแหล่งที่มีอำนาจซื้อสำหรับร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ดังนั้นร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทจึงเป็นที่ที่ผู้คนจะเข้ามาจับจ่ายใช้สอย ซื้อหาสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้ในชีวิตประจำวันอยู่อย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดความสะดวกรวดสบาย ประหยัดเวลา ตอบสนองความต้องการของผู้คนได้ในทันที จึงไม่จำเป็นจะต้องออกไปหาซื้อสินค้าตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ ซึ่งอยู่ไกลออกไป ร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทจึงกลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของคนส่วนมากในเมืองใหญ่ อีกทั้งนโยบายของภาครัฐก็มีการสนับสนุนให้เกิดการลงทุนด้านสาธารณูปโภคและการกระจายความเจริญไปสู่ชุมชน สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นปัจจัยสนับสนุนให้เกิดการขยายตัวของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทเข้าไปสู่ชุมชน ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทและมีความประสงค์ที่จะนำผลที่ได้จากการศึกษาวิจัยนี้ไปใช้วางแผนดำเนินการกิจการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท โดยร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทที่ทำการศึกษา ตั้งอยู่ภายในซอยนวนินทร์ 57 เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร โดยภายในบริเวณซอยนวนินทร์ 57 เป็นแหล่งชุมชนที่มีที่พักอาศัยและจำนวนประชากรที่พักอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก และภายในซอยนวนินทร์ 57 ยังไม่มีร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ทำให้ร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทเป็นที่ต้องการของคนภายในซอยนวนินทร์ 57 จึงทำให้ร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทมีความน่าสนใจในการลงทุน ซึ่งในการศึกษาคั้งนี้จะศึกษาถึงผลตอบแทนและต้นทุนในการทำธุรกิจร้านค้าปลีกที่เป็นตัวเงินและต้นทุนค่าเสียโอกาสซึ่งเป็นต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์มาศึกษาในครั้งนี้ด้วย โดยในการประกอบธุรกิจจะมีเพียงต้นทุนทางบัญชีเท่านั้นจะไม่ได้นำต้นทุนค่าเสียโอกาสมาคิดคำนวณเพื่อหากำไร ซึ่งจะทำให้ธุรกิจนั้นมีผลกำไรที่สูงเกินไป ในการศึกษาคั้งนี้ต้นทุนค่าเสียโอกาส ได้แก่ ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนที่เป็น

ดอกเบี้ยจากการนำเงินลงทุนไปซื้อพันธบัตรรัฐบาลและค่าเสียโอกาสของรายได้ที่เป็นเงินเดือนจากการทำงาน เพื่อให้ทราบว่าการลงทุนทำธุรกิจด้วยตนเองให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าการรับจ้างทำงานโดยได้รับผลตอบแทนเป็นเงินเดือนและการนำเงินลงทุนไปซื้อพันธบัตรรัฐบาลแล้วได้รับผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ยหรือไม่และคุ้มค่าต่อการลงทุนด้วยหรือไม่

ความมุ่งหมายของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งความมุ่งหมายไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการลงทุนของธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
3. เพื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท

ความสำคัญของการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ทำให้ทราบข้อมูลที่เป็นประโยชน์ของโครงการ ที่สามารถนำไปใช้ในการประกอบการตัดสินใจลงทุนเปิดร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท นอกจากนั้นผลการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนยังสามารถใช้เป็นเกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุนประกอบกิจการร้านค้าปลีก และยังช่วยให้ผู้ประกอบการทราบแนวโน้มผลประกอบการและสภาพคล่องของธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการวางแผนดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ภายในซอยนวมินทร์ 57 เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร มีขอบเขตการศึกษาดังนี้

1. ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
 - 1.1 ต้นทุนและต้นทุนค่าเสียโอกาสของโครงการ
 - 1.2 ผลตอบแทนของโครงการ
 - 1.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสด
 - 1.4 ประเมินความเป็นไปได้ในด้านการลงทุนของโครงการ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจ

ลงทุนดังนี้

- ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)
- มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)
- อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-cost Ratio: B/C Ratio)
2. วิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) ของโครงการ ในกรณีที่ผลตอบแทนหรือค่าใช้จ่ายไม่เป็นไปตามการประมาณการ ในกรณีต่อไปนี้
 - 2.1 กรณีที่ต้นทุนเพิ่มขึ้น ผลตอบแทนคงที่
 - 2.2 กรณีที่ต้นทุนคงที่ ผลตอบแทนลดลง
 - 2.3 กรณีที่ต้นทุนเพิ่มขึ้น ผลตอบแทนลดลง
 3. พื้นที่ที่ทำการศึกษ ตั้งอยู่ภายในบริเวณซอยนวนมินทร์ 57 ถนนนวนมินทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร

นิยามศัพท์เฉพาะ

การค้าปลีก (retailing) หมายถึง การขายสินค้าให้ผู้บริโภคคนสุดท้าย ซึ่งซื้อไปเพื่อบริโภคเอง ไม่ได้นำไปจำหน่ายอีกต่อหนึ่ง

ร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท หมายถึง ร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน

ผู้ประกอบการ (entrepreneur) หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงานและดำเนินงานกิจการด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงต่างๆ เพื่อหวังผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) หมายถึง ผลรวมของผลประโยชน์สุทธิที่ได้รับตลอดระยะเวลาของโครงการที่ได้ปรับค่าเวลาของผลประโยชน์รวม (present value benefit: PVB) หักออกด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (present value cost : PVC) ของโครงการนั้น

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) หมายถึง อัตราส่วนลด (Discount Rate) ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับศูนย์ หรืออัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนพอดี

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-cost Ratio: B/C Ratio) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวมตลอดอายุโครงการ

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาที่ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกของโครงการ

ต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) หมายถึง ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่ประเมินจากรายได้จากการรับจ้างทำงานที่สูญเสียไป ออกมาเป็นมูลค่า ได้แก่ ค่าเสียโอกาสของรายได้ที่ได้รับจากการรับจ้างทำงานเนื่องจากการเป็นเจ้าของกิจการ

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) หมายถึง การประเมินต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการเพื่อดูความไวของการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของโครงการเมื่อปัจจัยตัวใดตัวหนึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่ได้กำหนดไว้และโครงการยังคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่

ต้นทุน (Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการลงทุนทั้งหมดที่เกี่ยวข้องในโครงการ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายลงทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

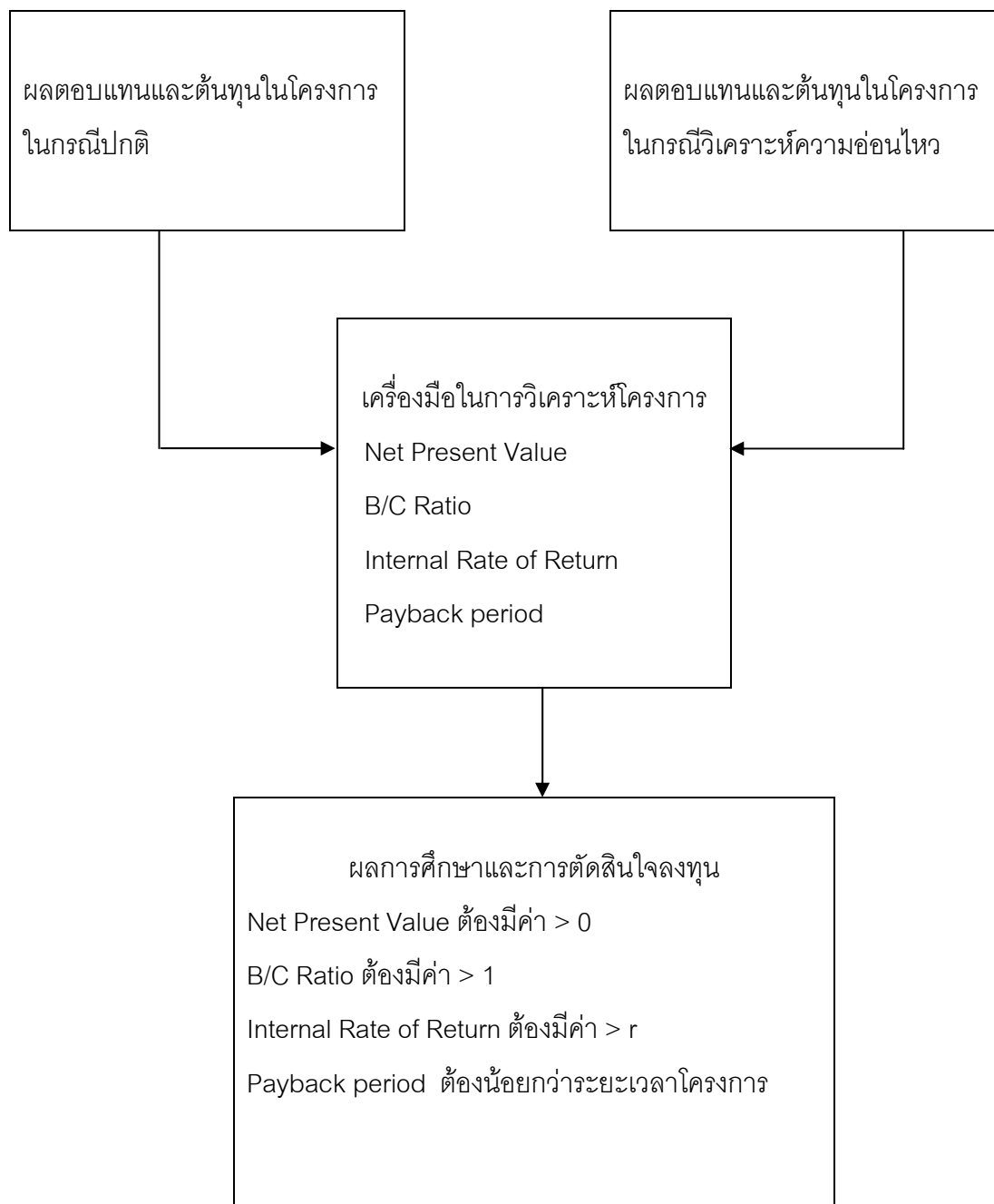
ผลตอบแทน (Benefit) หมายถึง ผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินที่เกิดขึ้นในโครงการ ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้า

งบกำไรขาดทุน (Income Statement) หมายถึง งบการเงินที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลของกิจกรรมการดำเนินงานในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

งบกระแสเงินสด (Cash Flow Statement) หมายถึง งบการเงินที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ภายในซอยนวมินทร์ 57 ได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทน และนำเกณฑ์ในการตัดสินใจลงทุนมาใช้ในการวิเคราะห์ และตัดสินใจที่จะเลือกหรือไม่เลือกลงทุน



ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ข้อตกลงในการวิจัย

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในโครงการธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ภายในซอยนวมินทร์ 57 ถนนนวมินทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร ได้กำหนดข้อตกลง ดังนี้

1. อัตราคิดลด (Discount Rate) กำหนดให้อัตราคิดลดคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ธนาคารพาณิชย์กำหนดเรียกเก็บจากลูกค้าชั้นดี (Minimum Retail Rate: MRR) เฉลี่ยจากธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในประเทศไทย ซึ่งเท่ากับ 7.1750 % (รวบรวมโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ข้อมูล ณ เดือนกรกฎาคม 2552) และกำหนดให้อัตราคงที่ตลอดอายุโครงการ

2. ระยะเวลาโครงการกำหนดให้มีอายุโครงการเป็นระยะเวลา 10 ปี ตามระยะเวลาของสัญญาการซื้อขายแฟรนไชส์ร้านมินิมาร์ท โดยพิจารณาตามเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

3. ค่าเสื่อมราคา ใช้วิธีคำนวณแบบเส้นตรง ตั้งแต่ปีที่ลงทุนจนถึงสิ้นสุดโครงการ กำหนดอายุการใช้งาน 10 ปี ตามเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

4. ในส่วนของเงินทุนหมุนเวียน จะนำมาคิดคำนวณหามูลค่าต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการด้วย และได้รับคืนเมื่อหมดอายุโครงการ

5. เงินลงทุนของโครงการ เป็นเงินลงทุนของเจ้าของเอง ไม่ได้จัดหาจากแหล่งเงินทุนภายนอกมาลงทุน

6. การคิดต้นทุนค่าใช้จ่ายของโครงการจะรวมต้นทุนค่าเสียโอกาสไว้ด้วย มีอัตราคงที่ตลอดระยะเวลาโครงการ ได้แก่

- ค่าเสียโอกาสของรายได้ที่ได้รับจากการทำงานในบริษัทเอกชน เท่ากับ 16,000 บาทต่อเดือน โดยได้จากแบบสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ
- ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนที่ได้รับจากพันธบัตรรัฐบาล โดยใช้อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาลอายุ 10 ปี ในอัตราสูงสุดของพันธบัตรรัฐบาลที่เปิดจำหน่ายในปี พ.ศ.2552 ซึ่งเท่ากับ 3.875% (รวบรวมโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ข้อมูล ณ เดือน กรกฎาคม 2552)

7. พยากรณ์ยอดขายโดยใช้ข้อมูลยอดขายต่อเดือนในปี พ.ศ. 2551 มาทำการพยากรณ์ยอดขายปี พ.ศ. 2552 ถึงปี พ.ศ. 2561 โดยวิธีพยากรณ์แนวโน้ม

8. การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยโครงการกำหนดให้มีการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนและผลตอบแทนไว้ที่ร้อยละ 10 แบ่งเป็น 3 กรณี ได้แก่

กรณีที่ 1 ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนคงที่

กรณีที่ 2 ต้นทุนคงที่ ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

กรณีที่ 3 ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

9. กำไรเบื้องต้นเท่ากับร้อยละ 20 ของยอดขาย จากการคำนวณหากำไรเบื้องต้นเฉลี่ยในแต่ละหมวดสินค้าของโครงการ

10. ค่าจ้าง กำหนดให้ปรับเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5 พิจารณาจากอัตราการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างขั้นต่ำเฉลี่ยในระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ.2547 – พ.ศ.2551)

11. ค่าเช่า กำหนดให้ปรับเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยทุก 3 ปี โดยพิจารณาตามงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

12. ค่าสาธารณูปโภคปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี พิจารณาตามงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

13. ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษากำหนดให้ปรับเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยทุก 3 ปี โดยพิจารณาตามงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

14. ค่าน้ำมัน กำหนดให้ปรับเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 10 โดยพิจารณาจากอัตราการเพิ่มขึ้นของระดับราคาน้ำมันเฉลี่ยในระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ.2547 – พ.ศ.2551)

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางประกอบ การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็ก ดังนี้

1. เอกสารที่เกี่ยวข้อง
 - 1.1 ข้อมูลของธุรกิจค้าปลีก
 - 1.2 ข้อมูลประเภทของร้านค้าปลีก
2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - 2.1 แนวคิดและทฤษฎีการวิเคราะห์โครงการ
 - 2.2 แนวคิดต้นทุนค่าเสียโอกาส
 - 2.3 แนวคิดและทฤษฎีมูลค่าของเงินตราที่เปลี่ยนไปตามกาลเวลา
 - 2.4 แนวคิดอัตราคิดลด
 - 2.5 แนวคิดและทฤษฎีเครื่องมือในการตัดสินใจการลงทุน
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. เอกสารที่เกี่ยวข้อง

1.1 ข้อมูลธุรกิจค้าปลีก

การค้าปลีก (Retailing) ในความหมายทางธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การขายสินค้าหรือการให้บริการโดยตรงแก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย (End user) ทั้งนี้ผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่ง อาจจะเป็นผู้ค้าปลีกเอง ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าหรือบริการเพื่อสนองความต้องการของตนเองของบุคคล ภายในครอบครัวหรือของบุคคลในสังคมของผู้บริโภคเองและไม่ได้เป็นการซื้อเพื่อการจำหน่ายต่อ สินค้า

การค้าปลีกมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อระบบเกษตรกรรม อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และ เศรษฐกิจของประเทศ ดังจะเห็นได้ว่าเมื่อโรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าจำเป็นจะต้องจัดหาวัตถุดิบ หรือผลผลิตทางเกษตรและเมื่อสินค้าผลิตออกจากโรงงานไปแล้วก็จัดส่งไปยังร้านค้าส่ง ร้านค้าส่งก็จะ จัดจำหน่ายต่อไปยังร้านค้าปลีก แต่ถ้าร้านค้าปลีกไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ อาจเนื่องมาจากไม่มี ความรู้ในการจัดการ การตลาดหรือเหตุใดก็ตาม เมื่อขายสินค้าไม่ได้ก็ส่งผลถึงสินค้าจำนวนที่อยู่ ภายในคลังสินค้า จนกลายเป็นสินค้าเก่าไม่สามารถขายได้ เมื่อสินค้าขายไม่ได้ผู้ผลิตก็ไม่สามารถผลิต สินค้าได้ จะส่งผลถึงการปิดโรงงานในขั้นต่อไป ทำให้เกิดการว่างงาน และในที่สุดก็ส่งผลถึงเศรษฐกิจ ภายในประเทศ ในทางตรงกันข้ามถ้าผู้ค้าปลีกมีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าเป็นอย่างดี บริการลูกค้าจน เกิดความพอใจในที่สุดจะทำให้เกิดการซื้อสินค้ามากขึ้น

การค้าปลีก (สุมนานา อยุธยา, 2538: 4) เป็นกิจกรรมที่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตแล้วนำมาจำหน่าย ต่อไปยังผู้บริโภคหรือเรียกว่ากิจกรรมซื้อมาขายไป ถือได้ว่าเป็นขั้นสุดท้ายของการตลาด ในระบบ เศรษฐกิจมีกิจการธุรกิจประเภทร้านค้าปลีกอยู่มากกว่ากิจการประเภทอื่น ดังนั้นธุรกิจค้าปลีกใน ปัจจุบันจึงกลายเป็นรากฐานของการประกอบอาชีพทางการค้าที่สำคัญและยังก่อให้เกิดกิจกรรม ต่อเนื่องทางการตลาดอีกมากมาย

ความเป็นมาของธุรกิจค้าปลีก

ร้านค้าปลีกขนาดเล็กหรือร้านขายของชำ เป็นธุรกิจที่เห็นกันจนคุ้นเคย ในชุมชนหนึ่งๆ อย่างน้อยจะต้องมีร้านขายของชำที่สมาชิกในชุมชนนั้นๆ จะแวะเวียนกันมาซื้อหาสิ่งของ ทั้งที่เป็นของ ใช้ในชีวิตประจำวัน และที่ใช้สำหรับการประกอบอาหาร เช่น ข้าวสาร น้ำตาล ไม้ขีดไฟ สบู่ ผงซักฟอก และอื่นๆ ในอดีตร้านขายของชำเป็นสถานที่ที่แม่บ้านแวะเวียนมาบ่อยที่สุดในแต่ละวัน นอกเหนือจาก การไปตลาดเพื่อหาซื้อของสด ร่ายขายของชำมักจะต้องอยู่ในบริเวณศูนย์กลางของชุมชน ให้บริการ จำหน่ายสินค้านานาชนิดตั้งแต่เช้าจนกระทั่งค่ำ เป็นธุรกิจเก่าแก่ที่เติบโตควบคู่มากับการเปลี่ยนแปลง ทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศตั้งแต่สังคมของไทยยังไม่เคยได้รู้จักกับห้างสรรพสินค้าหรือ

ซูเปอร์มาร์เก็ต ในช่วงเวลาหลายสิบปีที่ผ่านมาร้านขายของชำแทบไม่มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงมากนัก ยังคงมีลักษณะเช่นเดิม แม้ว่าในยุคสมัยปัจจุบันที่สังคม วัฒนธรรม และการดำรงชีพตามสภาพเศรษฐกิจได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งอาจจะรวดเร็วมากจนไม่ทันได้สังเกตว่า ร้านขายของชำมีความหมายต่อผู้คนและชุมชนลดลงไปเรื่อยๆ ตามสภาพความจำเป็นทางเศรษฐกิจ โครงสร้างวัฒนธรรมทางครอบครัวและพฤติกรรมกรรการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงทางสังคมภายในประเทศ จากสังคมเกษตรกรรม มาสู่สังคมอุตสาหกรรมทำให้ความเป็นศูนย์กลางสำหรับชุมชนหนึ่งๆ ของร้านขายของชำหมดความจำเป็นลงไป ในขณะที่เดียวกันการพัฒนาเติบโตของธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบต่างๆ เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ต มินิมาร์ท คอนวีเนียนสโตร์หรือแม้แต่ร้านอาหารจานด่วนอย่างฟาสต์ฟู้ด หรือฟู้ดเซ็นเตอร์ ก็ทำให้ร้านขายของชำในปัจจุบันไม่สามารถดำรงสภาพเดิมอยู่ได้และจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงเพื่อปรับตัวให้เข้ากับการผันแปรของยุคสมัย

การเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างของครอบครัวและที่อยู่อาศัยและชีวิตประจำวันที่ต้องการความสะดวกรวดเร็ว ทำให้พฤติกรรมกรรการบริโภคของคนไทยเปลี่ยนแปลงไปตัวร้านขายของชำไม่สามารถตอบสนองการดำเนินชีวิตรูปแบบใหม่ของสังคมไทยนี้ได้ การจับจ่ายใช้สอยต้องการเวลาน้อยที่สุดและได้ประโยชน์มากที่สุด ทำให้การไปซื้อของตามห้างสรรพสินค้าที่มีทุกสิ่งครบครัน ทั้งของใช้ในชีวิตประจำวันที่มีราคาถูกลงกว่าที่ซื้อจากร้านขายของชำ ร้านอาหารและสิ่งบันเทิงเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจกลายเป็นความนิยมเข้ามาแทนที่ อย่างไรก็ตามก็ดีร้านค้าปลีกขนาดใหญ่อย่างห้างสรรพสินค้า พลาซ่า หรือซูเปอร์มาร์เก็ต ไซ้จะสามารถเข้ามาแทนที่ร้านค้าปลีกขนาดเล็กอย่างร้านขายของชำได้ทั้งหมด เนื่องจากห้างสรรพสินค้าไม่สามารถกระจายจุดขายออกไปยังชุมชนต่างๆ ได้อย่างทั่วถึง โดยเฉพาะในชุมชนใหม่ๆ ย่านชานเมืองหรือแม้แต่ในเขตเมืองบางแห่ง นอกจากนี้ปัญหาการจราจรและความยุ่งยากในการหาสถานที่จอดรถกำลังเป็นปัญหาที่รุนแรงทำให้ ไซ้ได้เปรียบในด้านของความสะดวกรวดเร็วของห้างสรรพสินค้าดูด้อยลงไป

สถานการณ์ของร้านขายของชำย่ำแย่ลงเมื่อปรากฏว่าห้างสรรพสินค้าได้ปรับตัวแก้ไขจุดอ่อนของตน ด้วยการแยกย่อยออกเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดเล็กในรูปแบบของมินิมาร์ทกระจายไปยังชุมชนย่อยๆ ได้อย่างทั่วถึง ร้านมินิมาร์ทเหล่านี้มีสินค้าอุปโภคบริโภคไว้จำหน่ายอย่างครบครันเกือบจะเช่นเดียวกันกับร้านขายของชำ และมักมีราคาต่ำกว่าท้องตลาดเนื่องจากมีการบริหารแบบธุรกิจสมัยใหม่และมีฐานะเป็นเสมือนสาขาหนึ่งของห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ที่ทุนในการดำเนินการสูง หรือเป็นการร่วมดำเนินการระหว่างนายทุนในท้องถิ่นกับผู้ประกอบการห้างสรรพสินค้า ซึ่งสามารถหาสินค้ามาให้กับร้านในเครือของตน ด้วยต้นทุนเฉลี่ยที่ต่ำกว่าร้านขายของชำ สิ่งต่างๆ เหล่านี้ล้วนแต่ส่งผลกระทบต่อร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่เรียกว่า ร้านขายของชำ (สุมนา อัญโพธิ์, 2538: 10-13)

การพัฒนาของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย

การค้าปลีกของไทย แบ่งได้เป็น 4 ยุค ดังนี้

1. ยุคแรก เป็นระยะเวลาก่อนปี พ.ศ. 2525 การค้าปลีกเริ่มเปลี่ยนแปลงจากร้านค้าปลีกขนาดเล็กเป็นห้างสรรพสินค้าในลักษณะ One stop shop คือ การรวมสินค้าทุกอย่างไว้ในที่เดียวกัน โดยสินค้ามีราคามาตรฐานไม่มีการต่อรอง และลักษณะของร้านจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกเพิ่มมากขึ้น ยุคแรกของห้างสรรพสินค้าสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าได้ไม่มากเท่าที่ควร ทั้งนี้เนื่องจากผู้บริโภคยังคงยึดถือราคาเป็นอำนาจในการตัดสินใจซื้ออยู่ ขณะเดียวกันบรรดาซัพพลายเออร์กลับมีช่องทางจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้น แต่ยังคงรักษาความสำคัญอยู่ที่ร้านค้าปลีกขนาดเล็กไว้เช่นเดิมเพราะเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าของผู้ผลิตร้อยละ 90 ยังเป็นส่วนที่มาจากการขายสินค้าของร้านค้าปลีกขนาดเล็ก

2. ยุคที่สอง อยู่ระหว่างปี พ.ศ. 2526-2530 ยุคนี้เป็นยุคทองของห้างสรรพสินค้ามีการเกิดห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ขึ้นมากมาย อาทิ โรบินสัน เซ็นทรัล เดอะมอลล์ เป็นต้น จึงเป็นยุคของการแข่งขันระหว่างผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ทางด้านของสมนาคุณ ลด แลก แจก แถม และชิงโชค มีการสร้างจุดสนใจผู้บริโภคโดยใช้สิ่งแปลกใหม่ เช่น ลิฟท์แก้ว สวนสนุก สวนสัตว์ เหล่านี้เป็นตัวนำพาให้ผู้บริโภคเข้ามาเดินซื้อสินค้า ยุคนี้จึงนับว่าร้านโชห่วยเริ่มลดบทบาทลงเป็นเพียงตัวเสริมรายการสินค้า ในส่วนที่เกิดความต้องการแบบเร่งด่วนขึ้นมาเท่านั้น ผลของการเกิดห้างทั้งหลายนี้ซัพพลายเออร์จึงเปลี่ยนแปลงบทบาทตัวเองตามไปด้วยจากการเป็นฝ่ายถูกพึ่งพา เป็นมาพึ่งพาอาศัยห้างสรรพสินค้าเป็นช่องทางจำหน่ายและบรรดาห้างสรรพสินค้าเองก็มีอำนาจต่อรองมากขึ้น ทั้งนี้มีผลมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคให้การยอมรับในการใช้บริการของห้างสรรพสินค้ามากยิ่งขึ้นนั่นเอง การขยายตัวของห้างสรรพสินค้าที่เกิดขึ้นในยุคนี้มีผลมาจากยุคเศรษฐกิจที่มีการพัฒนาสูงขึ้น ผู้บริโภคมีการศึกษามากยิ่งขึ้นมีรายได้ อำนาจในการตัดสินใจซื้อจึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับราคาเป็นตัวกำหนด แต่ขึ้นอยู่กับคุณภาพของสินค้า ตราสินค้า ภาพลักษณ์ สถานที่และเวลาในการซื้อ

3. ยุคที่สาม อยู่ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2533 เป็นการแบ่งลักษณะของกิจการค้าปลีก โดยแบ่งตามเขตภูมิศาสตร์ แบ่งตามเป้าหมาย อายุและการศึกษา ยุคนี้ร้านโชห่วยเริ่มกลับมาอีกครั้งในรูปแบบ ของการพัฒนา ระบบ ให้ทัดเทียมห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ มีการจ้างพนักงานมีการบริหาร การจัดการ บัญชีสต็อกสินค้า ร้านค้าปลีกขนาดเล็กที่พัฒนารูปแบบนี้เรียกว่าร้านค้าสะดวกซื้อหรือ คอนวีเนียนีสโตร์ (Convenience store) เป็นธุรกิจขนาดเล็กเพียง 1-2 คูหา อยู่ในพื้นที่ที่มีชุมชนหนาแน่น เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งเป็นยุคของการนำระบบเข้าเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคและรูปแบบการจัดการ เป็นการนำเทคโนโลยีและการจัดการ (Know how) จากต่างประเทศเข้ามาให้ผู้บริโภคได้เรียนรู้และศึกษาระบบไปพร้อมๆ กัน

4. ยุคที่สี่ อยู่ระหว่างปี พ.ศ. 2534-2536 เป็นยุคที่มีการแบ่งกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน และรวมทุกอย่างไว้ที่เดียวกัน ซึ่งยุคนี้เป็นยุคที่ธุรกิจค้าปลีกเริ่มเบ่งบานเต็มที่และเติบโตมหาศาล ธุรกิจขนาดใหญ่จะเติบโตไปได้อีกนาน ตราบใดที่มีความต้องการของผู้บริโภคอยู่ในลักษณะของการ รวมศูนย์และผู้บริหารธุรกิจขนาดใหญ่มีสิ่งแปลกใหม่มาสร้างความสนใจ ราคาไม่ใช่ตัวกำหนดในการ ตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคได้อีกต่อไป ขณะเดียวกันซัพพลายเออร์ไม่ใช่เป็นผู้มีอำนาจในการ ต่อรองเหมือนในอดีตที่ผ่านมา

1.2 ข้อมูลประเภทของร้านค้าปลีก

การค้าปลีกแบ่งออกเป็นหลายประเภท ขึ้นอยู่กับเกณฑ์ในการพิจารณาแบ่งประเภท ซึ่งแบ่ง ออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ คือ

1. ร้านค้าปลีกตามลักษณะกรรมสิทธิ์ความเป็นเจ้าของ

1.1 ร้านค้าปลีกอิสระ (Independent store) เป็นของส่วนบุคคลหรือหุ้นส่วน การ บริหารงานมีความคล่องตัวสูงในหลายๆ ด้าน

1.2 ร้านค้าปลีกแบบลูกโซ่ (Corporate chain store) ร้านค้าปลีกที่มีการเปิดสาขา มากกว่า 1 สาขา จะต้องมีระบบแบบแผนการดำเนินการ มีมาตรฐานของร้านค้าสินค้าและบริการ เดียวกัน นโยบายทั้งหมดจะกำหนดจากส่วนกลาง (Centralized management)

1.3 ร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์ (Franchise store) เป็นรูปแบบการร่วมมือทางธุรกิจโดย มีพันธะและสิทธิร่วมกันตามข้อสัญญาที่ตกลง แฟรนไชส์ (Franchise) หมายถึง สัญญาตกลง ซึ่ง เจ้าของสิทธิ (Franchisor) อนุญาตผู้ซื้อสิทธิ (Franchisee) ถือสิทธิในการดำเนินธุรกิจภายใต้เงื่อนไข เฉพาะตามที่ตกลงกัน ส่วนระยะเวลาของสัญญาตกลงนั้นเรียกว่า ช่วงระยะเวลาสัญญา (Contact period) ระยะเวลาอาจจะมีตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป หรือไม่มีกำหนดสัญญาโดยส่วนใหญ่จะมีระยะเวลา 20 ปี ภายหลังจากสิ้นสุดระยะเวลาสัญญา เจ้าของสิทธิมีสิทธิที่จะขายสิทธิต่อไปอีกหรือไม่ก็ได้

1.4 การค้าปลีกแบบเช่าพื้นที่ (Leased department) เป็นการเช่าสถานที่ในบริเวณ ห้างสรรพสินค้าเพื่อเปิดดำเนินการจำหน่ายสินค้า โดยผู้ให้เช่าจะได้รับค่าเช่า หรือค่าตอบแทนใน ลักษณะของเปอร์เซ็นต์จากยอดขายตามแต่ตกลงกัน

1.5 ร้านค้าปลีกแบบสหกรณ์การค้า (Retail consumer cooperation) เป็นการขายหุ้น ให้แก่ ประชาชนทั่วไป โดยผู้ที่ซื้อหุ้นของสหกรณ์ถือว่าเป็นสมาชิกและเจ้าของร้านด้วย โดยจะได้รับ ส่วนแบ่งผลกำไรจากเงินปันผล

2. ร้านค้าปลีกแบ่งตามกลยุทธ์ในการดำเนินงาน แบ่งเป็น 8 ลักษณะดังนี้

2.1 ห้างสรรพสินค้า (Department store) เป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่มีสินค้าไว้บริการแก่ลูกค้าจำนวนมาก จัดแยกสินค้าเป็นหมวดหมู่ชัดเจน เป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาแพง และล้ำหน้าแฟชั่นมีให้เลือกครบถ้วนทั้งรูปแบบและตราสินค้าเปรียบเสมือนการนำร้านขายของเฉพาะอย่าง (Special store) เข้ามาอยู่ภายในหลังคาเดียวกัน การบริหารค่อนข้างจะซับซ้อน มีพนักงานมากเน้นการบริการที่สมบูรณ์แบบสุดจนเช็ปต์ซื้อสินค้าทุกอย่างได้ในที่เดียว (One stop shopping) เช่น ห้างเซ็นทรัล โรบินสัน เยาว์สัน เดอะมอลล์ เป็นต้น

2.2 ซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) เป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เน้นจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นแก่ชีวิตประจำวัน โดยให้ความสำคัญที่ความสดใหม่และความหลากหลายของอาหาร สินค้าส่วนใหญ่ได้แก่ อาหารสด เครื่องกระป๋อง ของชำและสิ่งจำเป็นที่ใช้ในบ้านเน้นการขายแบบบริการตนเอง (Self service) เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเน้นอัตราการหมุนเวียนเร็วของสินค้าเพื่อลดต้นทุนทำให้ขายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลง ซึ่งรูปแบบของซูเปอร์มาร์เก็ตที่โดดเด่นในบ้านเรา คือ ฟู๊ดแลนด์

2.3 ซูเปอร์สโตร์ (Super store) เป็นรูปแบบที่พัฒนามาจากซูเปอร์มาร์เก็ตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า จึงประกอบด้วยซูเปอร์มาร์เก็ตส่วนหนึ่งและส่วนหนึ่งขายสินค้าในครัวเรือนเครื่องใช้ไฟฟ้าและเสื้อผ้า แต่จะไม่พื้พิดัน ในอนาคตซูเปอร์สโตร์สามารถสร้างกำไรได้มากกว่าซูเปอร์มาร์เก็ต ที่เห็นเด่นชัด คือ บิ๊กซี จัสโก้

2.4 ไฮเปอร์มาร์ท (Hypermart) ร้านค้าปลีกแบบไฮเปอร์มาร์ท คือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่เป็นการรวมเอาหลักการของร้านค้าแบบซูเปอร์สโตร์ และร้านค้าแบบดิสเคาน์สโตร์เข้าด้วยกัน ร้านค้าปลีกแบบไฮเปอร์มาร์ทขนาดใหญ่มีขนาดกว่า 300,000 ตารางฟุตหรือใหญ่กว่าซูเปอร์มาร์เก็ต 6 เท่า มีสินค้าจำหน่ายหลากหลายถึง 50,000 ชนิด จำหน่ายสินค้าและอาหารอุปโภคบริโภค รวมทั้งสินค้าอื่นๆ ที่จำเป็นเช่นเดียวกับซูเปอร์สโตร์ แต่สิ่งไฮเปอร์มาร์ทแตกต่างจากซูเปอร์สโตร์คือขนาดที่ใหญ่กว่ามาก มีสินค้าหลากหลายชนิด และราคาถูกลงกว่า การบริหารจึงซับซ้อนกว่าร้านค้าทั่วไป

2.5 ร้านค้าสะดวกซื้อ (Convenience store) เป็นร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน รวมทั้งอาหารเครื่องดื่มประเภทฟาส์ฟู้ด เน้นการอำนวยความสะดวก นับตั้งแต่ทำเลที่ตั้งเวลาในการให้บริการและสินค้าที่ให้บริการ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำมีที่พักอาศัยหรือที่ทำงานไม่ไกลไปจากร้าน แต่สินค้าที่จำหน่ายไม่หลากหลายเหมือนซูเปอร์มาร์เก็ต พฤติกรรมการซื้อจะเป็นไปในลักษณะเพราะขาดหรือถึงยามจำเป็น (Fill-in purchase)

2.6 ร้านค้าปลีกแบบเน้นสินค้าราคาถูก (Discount store) เน้นจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม อุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ในราคาถูก เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลางถึงต่ำ การบริการ

และการอำนวยความสะดวกค่อนข้างจำกัดกว่าห้างสรรพสินค้า พนักงานขายน้อยกว่าห้างสรรพสินค้า เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย การจัดวางสินค้าเน้นราคาถูกจะต้องจัดวางให้เหมาะสม เพื่อให้สินค้าโฆษณาขายตัวเอง (Product sell itself) ซึ่งอาจใช้สื่อโฆษณา ณ จุดขาย (Point of sell Materials) ต่างๆ เข้ามาช่วย

2.7 มินิมาร์ท (Minimart) เป็นการย่อส่วนของซูเปอร์มาร์เก็ตทั้งด้านพื้นที่ ชนิดและปริมาณของสินค้า โดยยังคงวิธีการดำเนินงานและประเภทสินค้าที่จำหน่ายไว้ อาจเป็นเพราะสภาพการคมนาคม พื้นที่หายากและมีราคาสูง ร้านมินิมาร์ทจึงจำเป็นที่จะแทรกตัวตามเมืองและชานเมืองที่ชุมชนยังไม่หนาแน่นพอสำหรับการเปิดร้านแบบซูเปอร์มาร์เก็ต เช่น เซ็นทรัลมินิมาร์ท

2.8 ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก (Grocery store) เป็นร้านค้าแบบดั้งเดิม จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคมีพื้นที่ขนาด 1-2 คูหา การบริหารยังเป็นแบบครอบครัว ร้านค้าปลีกแบบนี้จัดได้ว่ามีจำนวนมากที่สุด ในบรรดาร้านค้าปลีกแบบต่างๆ ใช้เงินในการลงทุนต่ำแต่กำไรก็จะต่ำตามไปด้วย เพราะมีอำนาจในการต่อรอง การจัดซื้อต่ำ เนื่องจากซื้อสินค้าในปริมาณน้อย

3. ร้านค้าปลีกแบ่งตามรูปแบบของร้านค้า

3.1 แบบมีร้านค้า มีทำเลที่ตั้งในการขายสินค้าที่แน่นอน

3.2 แบบไม่มีร้านค้า เป็นการค้าปลีกแบบใช้พนักงานขายหรือขายโดยรับคำสั่งซื้อจากโทรศัพท์ หรือ Home shopping เป็นต้น

2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีการวิเคราะห์โครงการ

โครงการ (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. 2543: 5) หมายถึง กิจกรรมหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการใช้ทรัพยากรเพื่อหวังผลประโยชน์ตอบแทน กิจกรรมหรืองานดังกล่าวจะต้องเป็นหน่วยอิสระหน่วยหนึ่งที่สามารถทำการวิเคราะห์ วางแผน และนำไปปฏิบัติพร้อมทั้งมีลักษณะแจ้งชัดถึงจุดเริ่มต้นและจุดสิ้นสุด

โครงการ (หฤทัย มินะพันธ์. 2544: 6-7) หมายถึง การดำเนินงานหรือการทำกิจกรรมของหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดขึ้นอย่างชัดเจน โดยมีการกำหนดแนวทางปฏิบัติในรายละเอียดเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆ ที่สัมพันธ์กันเป็นขั้นตอนตามระยะเวลา โดยระบุการใช้ทรัพยากรและเป้าหมายของการดำเนินการไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของโครงการนั้นๆ ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้แน่นอน

การวิเคราะห์โครงการเป็นวิธีหนึ่งในการแสดงการใช้ทรัพยากรไปอย่างมีประสิทธิภาพและประหยัดภายใต้จุดมุ่งหมายหรือความต้องการของสังคมในรูปแบบที่สะดวกและเหมาะสม เพราะการ

วิเคราะห์โครงการจะมีการประเมินถึง ผลตอบแทน (benefits) และค่าใช้จ่าย(costs) ต่างๆ ของแต่ละโครงการแล้วปรับเป็นตัวร่วม (Common Denominator) ซึ่งถ้าหากผลตอบแทนมีมากกว่าค่าใช้จ่ายโครงการนั้นเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่า การวิเคราะห์โครงการจึงมีส่วนช่วยต่อการตัดสินใจที่จะใช้ทรัพยากรไปอย่างมีประสิทธิภาพตามหลักวิชาการ

โดยทั่วไปการวิเคราะห์โครงการจะพิจารณาจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (project feasibility studies) 6 ด้าน (เหตุทย์ มีนะพันธ์. 2544: 13-20) ดังนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Market Analysis) เป็นการดูความเป็นไปได้ของตลาด ต้องวิเคราะห์และคาดคะเนอุปสงค์หรือความต้องการที่มีผลต่อผลผลิตของโครงการ มีการวิเคราะห์ถึงอุปสงค์และอุปทานของตลาด ศึกษาตลาด ศึกษาการขยายตัวของตลาดในอนาคต ส่วนแบ่งตลาดสำหรับผลผลิตของโครงการ คู่แข่งและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ค่าใช้จ่าย ตลอดจนช่องทางการจำหน่าย เพื่อเป็นแนวทางและสร้างความเชื่อมั่นของโครงการว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านตลาด

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อดูความเป็นไปได้ทางเทคนิค (technical feasibility) ในการผลิตผลผลิตของโครงการ เพื่อพิจารณาเลือกใช้เทคนิคในการลงทุนที่เหมาะสม เป็นการศึกษาถึงการเลือกขนาดและรูปแบบโรงงาน ลักษณะกระบวนการผลิต ท่าเลที่ตั้งโรงงาน แหล่งวัตถุดิบ การเลือกขนาดกำลังการผลิต และกำลังผลิตของเครื่องจักร รวมทั้งศึกษาถึงต้นทุนการผลิตต่อหน่วยเพื่อประโยชน์ต่อการนำไปใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ด้านการเงิน และเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดราคาขายในด้านตลาดอีกด้วย

3. การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis) เป็นการศึกษาวิเคราะห์ถึงค่าใช้จ่ายของโครงการ ว่าต้องใช้เงินทุนไปย้งด้านใดบ้าง เมื่อลงทุนแล้วได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนคุ้มค่าหรือไม่ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าโครงการจะไม่มีปัญหาทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่ต้องอาศัยเงินกู้จากแหล่งเงินทุนภายนอก การวิเคราะห์ทางการเงินจะแสดงถึงความสามารถในการทำกำไรและความสามารถคืนเงินกู้ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญและมีผลต่อการตัดสินใจให้เงินกู้แก่โครงการ

4. การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจ (Economic Analysis) เป็นการวิเคราะห์ว่าโครงการที่กำลังพิจารณาให้ผลประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมมากน้อยเพียงไร ภายใต้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด ให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและประหยัดที่สุด เพื่อให้โครงการนั้นๆ สนองความต้องการของคนในสังคมมากที่สุด

5. การวิเคราะห์ด้านการบริหาร เป็นการจัดรูปองค์การและการบริหาร เพื่อให้สามารถดำเนินโครงการทุกขั้นตอนจนบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ โครงการต่างๆ มักประสบความล้มเหลวด้วยสาเหตุสำคัญ คือ ขาดบุคคลที่มีความสามารถด้านการบริหารการเงินและงานด้านเศรษฐกิจอย่าง

มีประสิทธิภาพ การวัดประสิทธิภาพของผู้บริหารสามารถพิจารณาได้จากการทำผลกำไรของโครงการ จึงมีความจำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหาร เพื่อเสริมหรือสนับสนุนให้โครงการประสบความสำเร็จ

6. การวิเคราะห์ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Analysis) ในปัจจุบันสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาตินับว่ามีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น การศึกษาด้านสิ่งแวดล้อมของโครงการเป็นสิ่งสำคัญซึ่งโครงการไม่อาจจะละเลยได้ เพื่อให้โครงการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดโดยขาดประสิทธิภาพจนก่อให้เกิดผลเสียต่อสิ่งแวดล้อมและกระทบต่อสวัสดิการของคนในสังคม ตลอดจนหามาตรการหรือแนวทางที่โครงการสามารถดำเนินการโดยมีผลเสียต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด และสังคมยอมรับ

การศึกษาค่าความเป็นไปได้ของโครงการมีวัตถุประสงค์ในการจัดหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อการตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือไม่ การศึกษาค่าความเป็นไปได้ของโครงการอาจแตกต่างกันออกไป แล้วแต่ชนิดของโครงการและประเภทของโครงการ

การประมาณการด้านการเงินของโครงการ (ฐานา เงินไฟศาล; และ อัจฉรา ชีวะ ตระกูลกิจ. 2542: 7-1)

การศึกษาค่าความเป็นไปได้ของโครงการเป็นกิจกรรมที่จะต้องกระทำล่วงหน้าก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้นจริง ดังนั้นจึงต้องมีการประมาณการด้านการเงินของโครงการ ซึ่งก็คือการประมาณการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับจากการทำโครงการนั้นๆ ว่าจะเป็นจำนวนเงินเท่าใดและเป็นระยะเวลาที่ปี การประมาณการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการนี้จะเป็นข้อมูลสำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน ซึ่งจะช่วยในการตัดสินใจของผู้บริหารว่าโครงการดังกล่าวควรจะเป็นลงทุนหรือไม่ ถ้าการประมาณการค่าใช้จ่ายต่ำกว่าที่ควรจะเป็นหรือประมาณการผลตอบแทนสูงกว่าที่ควรจะเป็น หากตัดสินใจลงทุนไปแล้วก็จะทำให้โครงการเกิดความเสียหายขึ้นได้ จึงต้องใช้ความระมัดระวังในการประมาณการด้านการเงินเป็นอย่างยิ่ง

ค่าใช้จ่ายของโครงการ

ค่าใช้จ่ายของโครงการ แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ

1. ค่าใช้จ่ายที่มีตัวตน (Tangible costs) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่สามารถคิดเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้
2. ค่าใช้จ่ายที่ไม่มีตัวตน (Intangible costs) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถคิดออกมาเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้

ค่าใช้จ่ายที่มีตัวตนยังสามารถแบ่งตามหน้าที่ออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ค่าใช้จ่ายลงทุน (Investment costs) และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating costs)

ค่าใช้จ่ายลงทุน หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่ใช้ไปเพื่อเป็นฐานหรือสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิตหรือให้บริการ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า เงินลงทุนในโครงการ ประกอบไปด้วย

1. เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี และโครงการจำเป็นต้องใช้ในการดำเนินงาน ได้แก่

1.1 ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เช่น ค่าถมดิน ค่าทำถนน ค่าติดตั้งเสาไฟฟ้า และค่าทำรั้ว

1.2 อาคารและสิ่งก่อสร้างอื่นๆ เช่น ค่าอาคารโรงงาน ค่าก่อสร้างโกดัง รวมไปถึง ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า น้ำประปาและระบบโทรศัพท์

1.3 เครื่องจักรและอุปกรณ์ เช่น ค่าเครื่องจักร เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต อุปกรณ์และเครื่องใช้ในสำนักงาน ยานพาหนะ

2. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนับตั้งแต่เริ่มโครงการ จนถึงวันที่เริ่มดำเนินการผลิตหรือให้บริการ ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานโดยทั่วไป ได้แก่ เงินเดือนผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของโครงการ ค่าเดินทาง ค่าเช่าสำนักงาน ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตตั้งกิจการ ค่าใช้จ่ายในการติดต่อขอกู้เงิน ค่าฝึกอบรมพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการทดลองเครื่อง ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระหว่างก่อสร้าง ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ก่อนเริ่มโครงการ

3. เงินทุนหมุนเวียน หมายถึง เงินทุนหมุนเวียนสุทธิที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งหาได้จากสินทรัพย์หมุนเวียนลบด้วยหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งโดยปกติโครงการจะต้องเตรียมเงินทุนหมุนเวียนนี้ไว้ นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายลงทุนประเภทอื่น เพื่อความราบรื่นในการดำเนินงาน อย่างไรก็ตามเมื่อโครงการสิ้นสุดลง เงินทุนหมุนเวียนนี้ก็จะได้กลับคืนมาเป็นผลตอบแทนในปีสุดท้ายของโครงการ เนื่องจากเงินที่ลงทุนเป็นเงินทุนหมุนเวียนไม่ได้จ่ายแล้วจ่ายเลย แต่ใช้หมุนเวียนอยู่ในโครงการ ดังนั้นเมื่อสิ้นสุดโครงการจึงได้รับกลับคืนมานั่นเอง

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่ใช้ไปเพื่อการดำเนินงานของโครงการ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือจำนวนเงินที่โครงการจ่ายออกไปเพื่อการดำเนินงานตามปกติของโครงการนั่นเอง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยทั่วไปประกอบด้วย

1. ค่าใช้จ่ายในการผลิต หรือต้นทุนการผลิต หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ ประกอบด้วย

1.1 ค่าวัตถุดิบทางตรง ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้เป็นส่วนสำคัญของการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ

1.2 ค่าแรงทางตรง ได้แก่ ต้นทุนแรงงานที่ใช้โดยตรงในการผลิตสินค้าหรือให้บริการ

1.3 ค่าใช้จ่ายในการผลิต ได้แก่ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่จำเป็นต้องใช้นอกเหนือจากวัตถุดิบทางตรง และค่าแรงทางตรง เช่น ค่าวัตถุดิบทางอ้อม ค่าแรงทางอ้อม ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเสื่อมราคาและค่าประกันภัยเครื่องจักร

2. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการขายและบริหาร ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าหรือให้บริการโดยตรง เช่น เงินเดือนผู้บริหาร ค่านายหน้าพนักงานขาย ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟในสำนักงาน ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในสำนักงาน ค่าประกันภัยสำนักงาน เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายที่ไม่มีตัวตน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถคำนวณออกมาเป็นตัวเงินได้ เช่น โครงการที่จะทำอาจมีผลกระทบต่อสังคม หรือ ศิลปวัฒนธรรม ซึ่งค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะตีค่าได้ยากหรืออาจไม่สามารถตีค่าออกมาเป็นตัวเงินได้เลย ดังนั้นถ้าโครงการที่จะทำมีค่าใช้จ่ายประเภทนี้ก็ควรต้องระบุดูด้วยว่าผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นมีอะไรบ้าง ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ตัดสินใจได้ทราบว่ามีผลกระทบด้านนี้อยู่ด้วยเท่านั้นก็เพียงพอแล้ว

ผลตอบแทนของโครงการ

ผลตอบแทนของโครงการ แบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. ผลตอบแทนที่มีตัวตน (Tangible benefits) หมายถึง ผลตอบแทนที่สามารถคิดเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้

2. ผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน (Intangible benefits) หมายถึง ผลตอบแทนที่ไม่สามารถตีค่าเป็นเงินได้

ผลตอบแทนที่มีตัวตน สามารถจำแนกออกได้เป็นผลตอบแทนทางตรง (Direct benefits) และผลตอบแทนทางอ้อม (Indirect benefits)

ผลตอบแทนทางตรง หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าผลตอบแทนขั้นต้น (Primary benefits) ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้าและบริการที่ผลิตได้โดยตรงจากโครงการ นอกจากนี้ในบางโครงการยังอาจหมายถึง การลดลงในต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายอันเนื่องมาจากการทำโครงการนั้น เช่น โครงการเปลี่ยนเครื่องจักรใหม่ทดแทนเครื่องจักรเก่า ซึ่งจะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อหน่วยให้ลดลง เป็นต้น

ผลตอบแทนทางอ้อม หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ผลตอบแทนขั้นรอง (Secondary benefits) ได้แก่ มูลค่าที่ได้เพิ่มขึ้นจากกิจกรรมส่วนควบ หรือผลตอบแทนที่เกิดขึ้นภายนอกโครงการ เช่น โครงการสร้างถนนของสนามบินแห่งใหม่ ผลประโยชน์ของการสร้างถนนยังตกแก่ชุมชนในบริเวณนั้น

ที่ช่วยให้เกิดความสะดวกและประหยัดเวลาการเดินทาง และช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งของผู้ผลิต ในบริเวณใกล้เคียง เป็นต้น

ผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน คือ ผลตอบแทนที่ไม่สามารถตีค่าเป็นตัวเงินได้ เช่น โครงการสร้าง สนามบินแห่งใหม่ ช่วยทำให้มีการกระจายรายได้ดีขึ้น ช่วยลดปัญหาการว่างงาน เพิ่มความมั่นคงและ ปลอดภัยให้คนในชุมชนมากขึ้น ซึ่งผลตอบแทนเหล่านี้ถึงแม้จะระบุเป็นตัวเงินไม่ได้ แต่โครงการก็ควรระบุ ว่ามีผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตนเหล่านี้เกิดขึ้นด้วย

การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ

เนื่องจากโครงการมีอายุยาวนานหลายปีและตลอดอายุโครงการก็จะมีทั้งค่าใช้จ่ายราย ปีและผลตอบแทนรายปี ดังนั้นในทางปฏิบัติจึงมักนำเอาผลตอบแทนรายปีที่ได้รับมาหักด้วยค่าใช้จ่าย รายปีเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสุทธิรายปีหรือกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ โดยที่กระแสเงินสด สุทธิรายปีของโครงการนี้จะเป็นสิ่งจำเป็นที่จะใช้ประเมินค่าโครงการลงทุนว่าควรตัดสินใจลงทุนหรือไม่ ลงทุนต่อไป

การประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ

การประมาณการงบกำไรขาดทุนจัดทำขึ้นเพื่อแสดงผลการดำเนินงานของโครงการ ล่วงหน้าตลอดอายุโครงการว่าในแต่ละปีโครงการที่ทำคาดว่าจะได้กำไรหรือขาดทุนเท่าใด การประมาณการงบกำไรขาดทุน จำเป็นต้องมีการประมาณการรายได้จากการขาย ค่าใช้จ่ายในการ ผลิต (ต้นทุนการผลิต) และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารตลอดอายุของโครงการ จากนั้นจึงนำมา เปรียบเทียบกัน ถ้าปีใดรายได้มากกว่าค่าใช้จ่ายโครงการก็จะได้กำไรในปีนั้น และในทางตรงกันข้าม ถ้าปีใดรายได้น้อยกว่าค่าใช้จ่ายปีนั้นโครงการก็จะขาดทุน

การประมาณการงบประมาณเงินสดของโครงการ

งบประมาณเงินสดเป็นงบประมาณที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงการรับและจ่ายเงินสด โดยแยก ตามระยะเวลาที่ได้รับหรือจ่ายเงินสดนั้นจริง การจัดทำงบประมาณเงินสดจะทำให้โครงการทราบ ฐานะเงินสดได้ล่วงหน้า ซึ่งจะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารในการวางแผนการจัดหาเงินสด และควบคุมการใช้เงินสดตลอดอายุของโครงการ

ขั้นตอนการจัดทำงบประมาณเงินสด แบ่งเป็น

1. ประมาณการจำนวนเงินสดรับ ซึ่งเงินสดรับโดยทั่วไปจะได้มาจากรายได้จากการ ขายสินค้าหรือบริการ เงินทุนส่วนของเจ้าของ การกู้ยืม เงินปันผลรับ
2. ประมาณการจำนวนเงินสดจ่าย ซึ่งเงินสดจ่ายโดยทั่วไปจะจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ ถาวร จ่ายเป็นค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จ่าย ชำระหนี้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย จ่ายภาษีเงินได้ เป็นต้น

3. เปรียบเทียบรายการเงินสดรับกับเงินสดจ่ายในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ว่ามีเงินสดสุทธิเท่าใด ถ้าเงินสดสุทธิเป็นบวกก็แสดงว่ากิจการมีเงินสดคงเหลือปลายงวดนั้นๆ แต่ถ้าเงินสดสุทธิติดลบก็แสดงว่ากิจการเงินสดขาดมือ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ผู้บริหารจะนำไปใช้ในการวางแผนจัดการเงินสดให้มีประสิทธิภาพต่อไป

การจัดทำงบประมาณเงินสดยังช่วยให้โครงการสามารถหาดุลเงินสดสะสม ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (ปลายงวด) ได้จากการรวมยอดสะสมของเงินสดในปีที่ผ่านมา จนถึง ณ เวลานั้นๆ เพื่อนำไปแสดงในรายการเงินสดของบุคคลที่จะประมาณขึ้นในขั้นต่อไป

2.2 แนวคิดต้นทุนค่าเสียโอกาส

จิรุตม์ ศรีรัตนบัลล์ และวัลย์พร พัชรนฤมล (2545: 359-367) อธิบายความหมายของต้นทุนว่า หมายถึง มูลค่าทรัพยากรปัจจัยการผลิตหรือค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ในการดำเนินงานจัดบริการหรือประกอบกิจการ ในทางเศรษฐศาสตร์ ต้นทุนเกิดจากการที่ทรัพยากรหนึ่งๆ เมื่อถูกใช้ไปกับกิจกรรมหนึ่งแล้วจะไม่สามารถนำทรัพยากรนั้นไปใช้ในกิจกรรมอื่นๆ ได้อีกทำให้ต้องสูญเสียมูลค่าของการผลิตกิจกรรมที่เป็นทางเลือกอื่นไป เรียกว่า ค่าเสียโอกาส แต่ในทางบัญชี ต้นทุนจะหมายถึงมูลค่าของทรัพยากรเมื่อตีค่าเป็นตัวเงิน เช่น วัตถุดิบหรือวัสดุต่างๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่หน่วยงานต้องจ่ายไปเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต เช่น ค่าจ้างแรงงานในรูปของเงินเดือนหรือค่าตอบแทน เป็นต้น

ต้นทุนค่าเสียโอกาสหรือต้นทุนในการเลือก (นราทิพย์ ชูติวงศ์. 2542: 259-261) เกิดจากการที่ปริมาณทรัพยากรมีจำกัดและความต้องการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรไม่มีความสมดุลกัน จึงก่อคำถามในการจัดสรรทรัพยากรว่าจะนำทรัพยากรที่มีอยู่นั้นไปใช้ประโยชน์อย่างไร นั่นคือ จะผลิตอะไร ผลิตอย่างไร และผลิตเพื่อใคร ปัญหาทั้งสามประการนี้เราเรียกว่าปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ก็คือการขาดแคลนทรัพยากรทางเศรษฐกิจ เมื่อมีการใช้ทรัพยากรที่ขาดแคลนในการผลิตสินค้าชนิดหนึ่งเป็นต้นว่าสินค้า A ย่อมหมายถึงจำนวนสินค้าชนิดอื่นๆ เป็นต้นว่าสินค้า B C หรือ D ที่สามารถผลิตได้ด้วยทรัพยากรจำนวนนั้นๆ จะหายไปจากสังคม การตัดสินใจเลือกใช้ทรัพยากรในทางใดทางหนึ่งจึงมีผลให้เกิดต้นทุนในการเลือกขึ้น ต้นทุนดังกล่าวคือผลประโยชน์ที่เราไม่ได้รับจากทางเลือกอื่นๆ ที่เราไม่ได้เลือก และเนื่องจากทรัพยากรหนึ่งๆ นั้นจะใช้ประโยชน์ได้แต่ทางใดทางหนึ่งเท่านั้น ผลประโยชน์ที่เราไม่ได้รับในที่นี้จึงหมายถึงประโยชน์สูงสุดในระหว่างทางเลือกต่างๆ ทางที่เราไม่ได้เลือก ผลประโยชน์ที่เราไม่ได้รับนี้จึงหมายถึงประโยชน์สูงสุดในระหว่างทางเลือกต่างๆ ทางที่เราไม่ได้เลือก ผลประโยชน์นี้จะประเมินออกมาในรูปมูลค่าเพื่อให้สามารถเปรียบเทียบกันได้ ดังนั้นจึงอาจให้นิยามคำว่า ต้นทุนค่า

เสียโอกาส (Opportunity Cost) หรือต้นทุนในการเลือก (Alternative Cost) ได้ว่า คือ มูลค่าสูงสุดของผลประโยชน์จากทางเลือกอื่น ๆ ที่เราไม่ได้รับเนื่องจากได้นำทรัพยากรมาใช้ในทางใดทางหนึ่งเสียแล้ว

ในการตัดสินใจที่จะดำเนินกิจกรรมหนึ่งโดยหลักการทางเศรษฐศาสตร์ ต้นทุนที่จะต้องนำมาพิจารณาเพื่อการตัดสินใจ ก็คือ ต้นทุนค่าเสียโอกาสนี้เอง เป็นต้นว่าต้นทุนของการเกณฑ์เยาวชนชายคนหนึ่งๆ เข้าเป็นทหารมิใช่ค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าเสื้อผ้า อาหาร ตลอดจนเบี้ยเลี้ยงที่จ่ายให้กับทหารแต่ละคนเท่านั้น แต่คือ มูลค่าผลผลิตที่สูญหายไปจากสังคมจากการขาดกำลังผลิตหน่วยดังกล่าวไปจากกองแรงงานของชาติหรือต้นทุนของการประกอบกิจการ A ก็ไม่ใช่ ค่าแรง ค่าเช่า ค่าดอกเบี้ย ค่าวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่ต้องจ่ายในการดำเนินกิจกรรม A แต่คือ มูลค่าของผลตอบแทนที่สูงที่สุดจากกิจกรรมอื่นที่ไม่สามารถดำเนินการไปได้เนื่องจากเราได้ใช้ทรัพยากรมาดำเนินกิจกรรม A ไปเสียแล้ว

ต้นทุนแจ้งชัด ต้นทุนไม่แจ้งชัด ต้นทุนทางบัญชี และต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์

ต้นทุนในการผลิตสินค้าของหน่วยธุรกิจหนึ่งๆ จะรวมต้นทุนสองลักษณะไว้ด้วยกัน คือ ต้นทุนแจ้งชัด และต้นทุนไม่แจ้งชัด ต้นทุนแจ้งชัด (explicit cost) คือต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ก็ตามที่เราเห็นได้ว่าเป็นค่าใช้จ่ายจริงในการดำเนินกิจกรรม เป็นต้นว่าค่าแรงที่จ่ายให้กับแรงงาน ค่าซื้อวัตถุดิบหรือค่าเช่า เป็นต้น ค่าใช้จ่ายเหล่านี้กิจการได้จ่ายออกไปจริงและเป็นรายการที่ลงบันทึกไว้ในบัญชีรายจ่ายของกิจการ ต้นทุนแจ้งชัดกับต้นทุนทางบัญชี (accounting cost) จึงเป็นสิ่งเดียวกัน แต่ในการดำเนินกิจกรรมหนึ่งๆ ในบางครั้ง เจ้าของกิจการอาจนำเงินสดส่วนตัวเข้ามาลงทุนและเข้าจัดการด้วยตนเอง ซึ่งเจ้าของกิจการก็จะไม่ได้มีการจ่ายดอกเบี้ยให้กับเงินที่ตนนำมาลงทุนหรือจ่ายเงินเดือนให้กับการใช้แรงงานของตนเอง เปรียบเสมือนว่าในการดำเนินกิจกรรมดังกล่าวไม่มีต้นทุนค่าดอกเบี้ยและค่าแรงมีแต่ต้นทุนอื่นๆ ที่จ่ายออกไปเท่านั้น ทั้งนี้ถ้าไม่มีเงินทุนและแรงงานของเจ้าของกิจการ กิจการก็ไม่สามารถดำเนินไปได้ จะต้องมีการกู้ยืมมาจากทางอื่นๆ และว่าจ้างบุคคลอื่นเข้ามาดำเนินการ ซึ่งก็ต้องมีการจ่ายค่าใช้จ่ายเป็นค่าดอกเบี้ยและเงินเดือน ดังนั้นการคิดต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ (economic cost) จะต้องมีการประเมินค่าใช้จ่ายในส่วนของบริษัทการผลิตที่เป็นของเจ้าของกิจการและนำมารวมกับค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จ่ายออกไปถือเป็นต้นทุนทั้งหมดของการดำเนินกิจกรรมนั้น แต่เนื่องจากต้นทุนจากการใช้บริษัทการผลิตที่เป็นเจ้าของกิจการเมื่อพิจารณาแล้วดูเหมือนไม่ใช่ต้นทุนเพราะไม่ได้มีการจ่ายออกไปจริง เราจึงเรียกต้นทุนประเภทนี้ว่า ต้นทุนไม่แจ้งชัด (implicit cost) ซึ่งจะรวมทั้งค่าแรง ค่าเช่า ดอกเบี้ย จากการใช้แรงงานและทรัพย์สินทุกชนิดที่เป็นของเจ้าของกิจการ และในการประเมินค่าต้นทุนดังกล่าว เราจะใช้หลักการเดียวกับการคิดต้นทุนค่าเสียโอกาส กล่าวคือ ค่าแรงที่จะคิดให้กับเจ้าของกิจการจะเท่ากับผลตอบแทนสูงสุดที่เจ้าของกิจการจะ

ได้รับ ถ้าเราไปทำงานในทางเลือกอื่น หรือค่าเช่าทรัพย์สินส่วนที่เป็นของเจ้าของกิจการก็จะเท่ากับผลตอบแทนที่สูงสุดที่เจ้าของกิจการจะได้รับถ้าได้นำทรัพย์สินดังกล่าวไปใช้ประโยชน์ในทางเลือกอื่น

ดังได้กล่าวแล้วว่า ต้นทุนทางบัญชีและต้นทุนแท้จริงคือสิ่งเดียวกัน และเมื่อต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ประกอบด้วย ต้นทุนแท้จริงกับต้นทุนไม่แท้จริงรวมกัน ต้นทุนทางบัญชีจึงมีค่าน้อยกว่าต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ และมีผลต่อไปให้กำไรทางบัญชีมีค่าสูงกว่ากำไรทางเศรษฐศาสตร์

ซึ่งในการศึกษาคำนี้ ต้นทุนค่าเสียโอกาส ได้แก่ ต้นทุนค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนที่ได้รับจากธนาคารและต้นทุนค่าเสียโอกาสของรายได้ที่ได้รับจากการรับจ้างทำงานได้แก่ ดอกเบี้ยเงินฝากและเงินเดือน

2.3 แนวคิดและทฤษฎีมูลค่าของเงินตราที่เปลี่ยนไปตามกาลเวลา (Time Value of Money)

มูลค่าของเงินที่เปลี่ยนไปตามกาลเวลา (ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ. 2539: 84-98) จำนวนเงินที่อยู่ในมือในปัจจุบัน (Present Value) จะมีค่ามากกว่าเงินที่ได้รับในอนาคต (Future Value) ดังนั้นจำนวนเงินรวมในปัจจุบันจึงมีค่ามากกว่าจำนวนเงินรวมในอนาคตของเงินตราจำนวนเดียวกัน สิ่งเหล่านี้เป็นจริงเมื่อกำหนดให้ปัจจัยอื่นๆ คงที่ คนเราจึงชอบเงินตราในปัจจุบันนี้มากกว่าอนาคต และเงินตราอนาคตอันใกล้มากกว่าอนาคตที่ไกลออกไป มีเหตุผล 2 ประการในการอธิบายปรากฏการณ์นี้ ได้แก่ ความชอบตามเวลาที่แท้จริง และค่าเสียโอกาสของทุน

1. ค่าเสียโอกาสของทุน (Opportunity Cost of Capital) คือ ถ้ามีการกำหนดให้ตลาดทุน (Capital Market) ที่มีอยู่สามารถนำเงินตราหรือทรัพยากรไปลงทุนเพื่อสร้างเงินตราให้มีจำนวนมากขึ้นในอนาคตแล้ว สามารถกล่าวได้ว่า ค่าเสียโอกาสของการออมได้เกิดขึ้นแล้ว ทางเลือกต่อการบริโภคในปัจจุบัน คือ การใช้เงินทุนหรือทรัพยากรไปในทางที่ก่อให้เกิดรายได้ในอนาคต ซึ่งอย่างน้อยต้องมีมูลค่าเท่ากับเงินตราในปัจจุบันที่เกิดจากการลงทุนในรูปแบบอื่น

2. ความชอบตามเวลาที่แท้จริง (Pure Time Preference) ในมูลค่าที่เป็นตัวเงินจำนวนเดียวกัน คนเราจะชอบการบริโภคในปัจจุบันมากกว่าการบริโภคในอนาคต ด้วยเหตุผลที่ว่าอนาคตคือความไม่แน่นอน (ทั้งราคาและปริมาณสินค้า) บุคคลที่มีช่วงเวลาในการมีชีวิตอยู่ (Life Expectancy) ที่จำกัด และในช่วงที่มีรายได้ที่แท้จริงเพิ่มสูงขึ้น อรรถประโยชน์สุดท้ายในอนาคตมีค่าน้อยกว่าอรรถประโยชน์สุดท้ายในปัจจุบัน

การลงทุนของโครงการในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง โดยคาดความผลประโยชน์ที่ได้รับเกิดขึ้นในอนาคต ในการประเมินค่าโครงการเพื่อความคุ้มทุนนั้น ทั้งกระแสผลประโยชน์ (Benefit Stream) และกระแสต้นทุน (Cost Stream) ของโครงการจะถูกรับค่าที่เวลาเดียวกัน ก่อนที่จะนำมาวิเคราะห์และ

เปรียบเทียบ วิธีการปรับค่าทั่วไปคือ การคิดลด (Discounting) กล่าวคือ มูลค่าในอนาคตจะถูกแปลงค่าให้กลายเป็นมูลค่าปัจจุบันหรือเทียบเท่า

2.4 แนวคิดเกี่ยวกับอัตราคิดลด (Discount Rate)

อัตราคิดลด เป็นค่าเสียโอกาสของทุนที่นำมาใช้ในโครงการ กล่าวคือไม่สามารถนำเงินทุนที่ลงทุนในโครงการไปใช้ในโครงการหรือกิจกรรมอื่นๆ ได้เป็นการสะท้อนถึงความมีอยู่อย่างจำกัดของทรัพยากรที่ใช้ในการลงทุน ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน (ประสิทธิ์ ตงยงศิริ, 2544: 129) อัตราส่วนลดที่เหมาะสมในการวิเคราะห์ด้านการเงินจึงได้แก่ ต้นทุนของเงินทุน (cost of capital) ของโครงการ ต้นทุนของเงินทุนนี้จะมีความแตกต่างกันไป นั่นคือถ้าเป็นผู้กู้ยืม อัตราดอกเบี้ยที่โครงการสามารถกู้ได้ก็คือ ต้นทุนค่าเสียโอกาส (opportunity cost) ของเงินทุนที่นำมาใช้ ในกรณีเช่นนี้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในตลาดก็ควรนำมาใช้เป็นอัตราส่วนลดทางการเงินในการวิเคราะห์และประเมินโครงการ ถ้าผู้ลงทุนเป็นผู้ให้กู้ยืม ค่าเสียโอกาสของเงินทุนก็จะได้แก่ อัตราดอกเบี้ยการให้กู้ในตลาดหลังจากหักค่าภาษีแล้วโครงการจึงต้องให้อัตราผลตอบแทนไม่ต่ำกว่าอัตรานี้

2.5 แนวคิดและทฤษฎีเครื่องมือในการตัดสินใจการลงทุน

ในการวิเคราะห์โครงการทางเศรษฐกิจจะให้ความสำคัญกับมูลค่าของผลประโยชน์สุทธิที่ตกอยู่กับสังคมโดยรวม (net social benefits) ภายใต้การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดอย่างมีประสิทธิภาพ ขณะที่การวิเคราะห์โครงการเอกชนจะเน้นมูลค่าผลประโยชน์สุทธิที่ตกอยู่กับผู้เป็นเจ้าของภายในโครงการ (internal to the project itself) แต่ไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์โครงการของรัฐบาลหรือเอกชนก็ตาม ผลการวิเคราะห์เป็นการพิจารณาว่าผลประโยชน์มากกว่าหรือน้อยกว่าค่าใช้จ่าย เพื่อพิจารณาว่าโครงการใดเป็นโครงการที่คุ้มค่าแก่การลงทุนหรือไม่ โดยอาศัยเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุน 2 ประเภท คือ (เหตุย มินะพันธ์, 2544: 105-108)

1. เกณฑ์การตัดสินใจแบบไม่ปรับค่าของเวลา เป็นเกณฑ์ที่ไม่นำเวลาเข้ามาเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดมูลค่าของเงินตรา (value of money) อันจะมีผลให้มูลค่าของเงินในอนาคต (future value) เท่ากับมูลค่าของเงินในปัจจุบัน (present value)

1.1 วิธีตรวจสอบด้วยการจัดเรียงลำดับ (Ranking by Inspection) เป็นการจัดเรียงลำดับความสำคัญของโครงการโดยทราบเพียงปริมาณการลงทุนและผลประโยชน์ของโครงการ ก็สามารถตัดสินใจได้ว่าโครงการหนึ่งดีกว่าอีกโครงการหนึ่ง

1.2 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ระยะเวลาที่ผลประโยชน์สุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกของโครงการ เป็นการพิจารณาจำนวนปีที่ได้รับ

ผลประโยชน์คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการลงทุน ดังนั้นหากดำเนินงานแล้วผลประโยชน์คุ้มกับจำนวนเงินที่ลงทุนได้รวดเร็วก็จะดี เพราะมีความเสี่ยงน้อยและผู้ลงทุนสามารถนำเงินที่ถอนทุนได้ไปลงทุนเพื่อหาประโยชน์ในกิจการอื่นๆ ต่อไป ซึ่งวิธีนี้มีข้อเสีย คือ ไม่พิจารณาผลตอบแทนที่เกิดขึ้นหลังระยะเวลาคืนทุนและไม่ได้ให้ความสำคัญกับมูลค่าของเงินที่เกิดขึ้นต่างเวลากัน (Brigham; & Ehrhardt. 2002: 507) มีวิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \frac{\text{ต้นทุนส่วนที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดทั้งปี}}$$

2. เกณฑ์การตัดสินใจแบบปรับค่าของเวลา โดยทั่วไปโครงการส่วนใหญ่ที่มีอายุมากกว่า 1 ปี ผลประโยชน์และต้นทุนของโครงการจะเกิดขึ้นในระยะเวลาต่างๆ กันตลอดอายุโครงการ จึงเป็นการยากที่จะนำมาเปรียบเทียบกันโดยตรงว่าโครงการใดเหมาะสมแก่การลงทุน จึงจะต้องปรับค่าเวลาของต้นทุนและผลประโยชน์ให้มาอยู่บนฐานเดียวกันเสียก่อน โดยมูลค่าของเงินที่เกิดขึ้นในอนาคตจะต้องปรับมาเป็นปัจจุบันเรียกว่า มูลค่าปัจจุบัน (present value: PV) กระบวนการปรับค่าของเวลาจะกระทำโดยการหักลดมูลค่าของเงินที่เกิดขึ้นในอนาคตด้วยอัตราส่วนลด (discount rate) โดยมีรูปแบบของเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนแบบปรับค่าของเวลา ดังนี้

2.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) คือ ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ (Bt) กับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่ายออกไปในแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ (Ct) มูลค่าปัจจุบันคำนวณได้จากการใช้ค่าของทุนหรืออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมนำมาปรับลดค่าจากอนาคตให้เป็นค่าปัจจุบัน ซึ่งค่าของทุนหรืออัตราดอกเบี้ย (r) (Cohn; & Geske. 1990: 98) คำนวณได้จากสูตรดังนี้

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{PVB} - \text{PVC} \\ &= \sum_{t=1}^n B_t / (1+r)^t - \sum_{t=1}^n C_t / (1+r)^t \end{aligned}$$

โดยที่	B_t	=	ผลประโยชน์ของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ t
	C_t	=	ต้นทุนของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ t
	r	=	อัตราคิดลด
	t	=	ระยะเวลาของโครงการ
	n	=	อายุโครงการ n ปี

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจว่าจะยอมรับหรือปฏิเสธโครงการหรือไม่นั้น คือ

1. ถ้าผล NPV > 0 แสดงว่าการลงทุนนี้คุ้มค่า เพราะผลประโยชน์ที่ได้จากโครงการมีค่ามากกว่าค่าใช้จ่ายของโครงการที่เกิดขึ้น
2. ถ้าผล NPV < 0 แสดงว่าการลงทุนนี้ไม่คุ้มค่า เพราะผลประโยชน์ที่ได้จากโครงการมีค่าน้อยกว่าค่าใช้จ่ายของโครงการที่เกิดขึ้น
3. ถ้าผล NPV = 0 แสดงว่าการลงทุนนี้ให้ผลประโยชน์และค่าใช้จ่ายของโครงการที่เกิดขึ้นมีค่าเท่ากันพอดี ผู้ลงทุนจะลงทุนหรือไม่ก็ได้ให้ผลไม่แตกต่างกัน

ข้อดีของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

1. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นการใช้กระแสเงินสด (Cash flows) มากกว่ากำไรทางบัญชี (Accounting profit) ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นเวลาที่แท้จริงของผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน
2. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิได้นำแนวความคิดเกี่ยวกับมูลค่าเงินตามเวลามาใช้ประกอบการคำนวณ ซึ่งทำให้สามารถทำการเปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนจากโครงการลงทุนกับเงินลงทุนได้อย่างมีเหตุผลมากขึ้น
3. เนื่องจากการตัดสินใจเลือกโครงการลงทุนโดยวิธีมูลค่าปัจจุบันนี้จะทำการเลือกโครงการลงทุนที่มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกเท่านั้นเพราะฉะนั้นจะทำให้มูลค่าของโครงการสูงขึ้น

ข้อเสียของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

การใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันนั้นต้องคำนึงถึงรายละเอียดของการประมาณการกระแสเงินสดของโครงการลงทุน ซึ่งอาจมีความผิดพลาดได้ง่ายในการประมาณการข้อมูล

2.2 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (Benefit - cost ratio: BCR)

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (Benefit - cost ratio: BCR) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมกับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวมตลอดอายุโครงการ คำนวณจากสูตรดังนี้

$$\begin{aligned} \text{BCR} &= \text{PVB} / \text{PVC} \\ &= \frac{\sum_{t=1}^n B_t / (1+r)^t}{\sum_{t=1}^n C_t / (1+r)^t} \end{aligned}$$

โดยที่	B_t	=	ผลประโยชน์ของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ t
	C_t	=	ต้นทุนของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ t
	r	=	อัตราคิดลด
	t	=	ระยะเวลาของโครงการ
	n	=	อายุโครงการ n ปี

โดยมีเกณฑ์ในการตัดสินใจคือ จะเลือกโครงการที่มีค่า BCR มากกว่า 1 จึงจะถือว่าโครงการนั้นคุ้มค่า แต่ก็มีข้อเสียคือ ขนาดของโครงการไม่มีผลต่อค่าของอัตราส่วนแต่อย่างใด โครงการขนาดเล็กซึ่งมีผลประโยชน์มากกว่าต้นทุนเป็นอย่างมาก ก็จะมีค่า BCR สูงกว่าของโครงการขนาดใหญ่ซึ่งมีผลประโยชน์มากกว่าต้นทุนเพียงเล็กน้อย แต่มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการขนาดใหญ่จะมีค่ามากกว่าของโครงการขนาดเล็ก ทำให้การตัดสินใจเลือกโครงการเกิดความผิดพลาดได้ จำเป็นต้องมีวัตถุประสงค์บางประการเพิ่มเติมเข้าไปเป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกโครงการต่อไป

2.3 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

พิจารณาจากอัตราส่วนลด (Discount rate) ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับศูนย์ หรืออัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนพอดี คำนวณได้จากสูตรดังนี้ (Cohn; & Geske. 1990: 98)

$$\text{IRR คือ } r \text{ ที่ทำให้ } \sum_{t=1}^n (B_t - C_t) / (1+r)^t = 0$$

หลักเกณฑ์การตัดสินใจว่าโครงการมีความคุ้มค่าลงทุน คือเมื่อ IRR (EIRR: economic internal rate of return) มีค่าสูงและต้องสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะ หรือค่าเสียโอกาสของทุน การคำนวณหาค่าอัตราผลตอบแทนภายในโครงการสามารถทำได้ 2 วิธี คือ

วิธีที่ 1 การแทนค่าแบบลองผิดลองถูก (Trial and error) เป็นวิธีการทดลองเพื่อทดสอบหาระดับของอัตราส่วนลดหลายๆ อัตราแล้วเลือกส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับศูนย์ ซึ่งอัตราส่วนลดนี้ก็คือ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการนั่นเอง วิธีการนี้พบว่าไม่สะดวกในการปฏิบัติเนื่องจากต้องเสียเวลาในการคำนวณเพื่อหาอัตราส่วนลดเป็นจำนวนหลายอัตรา เพื่อให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับศูนย์

วิธีที่ 2 วิธีการ (Interpolation) เป็นการคำนวณค่าความสัมพันธ์ระหว่างอัตราคิดลดกับ NPV 2 คู่ คือ อัตราคิดลดตัวต่ำกว่า (lower discount rate : r_L) จะทำให้ NPV มีค่าเป็นบวก ส่วนอัตราคิดลดตัวสูงกว่า (upper discount rate : r_U) จะทำให้ NPV มีค่าเป็นลบ ตามสูตรต่อไปนี้

$$IRR = r_L + (r_U - r_L) \left(\frac{NPV_L}{NPV_L - NPV_U} \right)$$

โดยที่ NPV_L = ค่า NPV ของโครงการที่คำนวณโดยใช้ r_L

NPV_U = ค่า NPV ของโครงการที่คำนวณโดยใช้ r_U

2.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (sensitivity analysis) การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการเป็นการประเมินหรือพยากรณ์ค่าต่างๆ ในรายละเอียดของต้นทุนและผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในอนาคต ภายใต้ข้อสมมติว่าค่าตัวแปรต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์นั้นมีความคงที่ตลอดอายุโครงการ ซึ่งในทางปฏิบัติ ตัวแปรเหล่านี้มีการเปลี่ยนแปลงได้และมีค่าไม่แน่นอน ต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนพัวพันอยู่ อันมีผลให้การตัดสินใจลงทุนในโครงการผิดพลาดได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องพิจารณาถึงปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เพื่อดูความไวของการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของโครงการเมื่อปัจจัยตัวใดตัวหนึ่งเปลี่ยนแปลง อาทิเมื่อค่าใช้จ่ายของโครงการเพิ่มขึ้นจากที่ประมาณการไว้ 10 % จะมีผลให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนลดลงไปเท่าไรโครงการจะยังคุ้มค่าต่อการลงทุนต่อไปหรือไม่ การวิเคราะห์ความอ่อนไหวจะช่วยลดความเสี่ยงของโครงการอันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงตัวแปรบางตัว (หฤทัย มีนะพันธ์. 2544: 473)

การศึกษาในครั้งนี้การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของธุรกิจร้านค้าปลีกแบ่งออกเป็น 3 กรณี ได้แก่

กรณีที่ 1 ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนคงที่

กรณีที่ 2 ต้นทุนคงที่ ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

กรณีที่ 3 ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

ทำการวิเคราะห์โดยใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เพื่อพิจารณาว่าโครงการยังคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การตรวจสอบเอกสารมีรายงานการวิจัยที่เกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนต่างๆ ที่ใช้เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนในครั้งนี้ ดังต่อไปนี้

ทรงศิริ เตชะบุญ (2540) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแฟรนไชส์ ร้านเซเว่น-อีเลฟเว่นในจังหวัดเชียงใหม่ ในการศึกษาได้ทำการเก็บยอดขายของร้านเซเว่น-อีเลฟเว่น จำนวน 20 สาขา ในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. 2535-2539 โดยแบ่งเป็น 3 เขต เขต 1 เป็นสาขาที่เปิดบริการในตำบลสุเทพ ตำบลช้างเผือก ตำบลศรีภูมิ ตำบลพระสิงห์ และตำบลป่าตัน เขต 2 เป็นสาขาที่เปิดบริการในตำบลหายยา ตำบลช้างคลาน และตำบลช้างม่อย เขต 3 เป็นสาขาที่เปิดบริการในตำบลวัดเกต ตำบลหนองป่าครั่ง ตำบลหนองหอย และอำเภออื่นๆ นอกเหนือจากอำเภอเมือง เมื่อได้ประวัติการขายในเขตต่างๆ แล้ว นำมาพยากรณ์ยอดขายในอนาคต 10 ปี ชำนาญตามอายุสัญญาแฟรนไชส์ ระหว่างปี พ.ศ.2540-2549 โดยใช้วิธีถดถอยเชิงเส้นตรงอย่างง่าย (simple linear regression analysis) จากนั้นทำการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุน โดยการคำนวณหาค่าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (B/C ratio) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ระยะเวลาในการคืนทุน และวิเคราะห์ความไหวตัวในแต่ละเขต

ผลการศึกษาผลตอบแทนในการลงทุนที่อัตราส่วนลดร้อยละ 15 พบว่า เขต 1 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.18 อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 30.28 มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 2,780,000 บาท และระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 6 ปี 3 เดือน เขต 2 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.05 อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 19.01 มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 694,000 บาท ระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 8 ปี 5 เดือน เขต 3 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 0.88 อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 4.93 มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ -1,658,000 บาท และต้องใช้เวลา 11 ปี จึงจะสามารถคืนทุนได้ การวิเคราะห์ความไหวตัวของการ

ลงทุนพบว่า เขต 1 สามารถเพิ่มค่าใช้จ่ายได้ถึง ร้อยละ 40.92 เขต 2 สามารถเพิ่มค่าใช้จ่ายได้ถึง ร้อยละ 10.22 ส่วนเขต 3 ไม่เหมาะกับการลงทุน ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ในการลงทุนแฟรนไชส์ร้านเซเว่น-อีเลฟเว่น เขตที่เหมาะสมกับการลงทุนที่สุดได้แก่ เขต 1 ส่วนเขต 2 สามารถลงทุนได้แต่ความเสี่ยงค่อนข้างสูง สำหรับเขต 3 ไม่เหมาะกับการลงทุน

จุมพล ดำริพาณิชย์ (2550) ได้ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจอะพาร์ตเมนต์ให้เช่า กรณีศึกษา ลาภาน่า เฮาส์ อะพาร์ตเมนต์ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าร้อยละ การวิเคราะห์ใช้เกณฑ์การวัดความคุ้มค่าทางการเงิน ได้แก่มูลค่าปัจจุบัน อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายใน ระยะเวลาคืนทุน โดยมีอัตราส่วนลดร้อยละ 8.1042 อายุโครงการ 25 ปี และวิเคราะห์ในกรณีปรับปรุงโครงการ(พิจารณาเฉพาะส่วนเพิ่ม)

ผลการศึกษาโครงการธุรกิจอะพาร์ตเมนต์ให้เช่าพบว่าให้ผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 3,884,007 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.175 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 10 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 9 ปี 7 เดือน 24 วัน การวิเคราะห์โครงการในกรณีปรับปรุงโครงการ (พิจารณาเฉพาะส่วนเพิ่ม) ให้ผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 490,555 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.087 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 8.1797 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 11 ปี 1 เดือน 2 วัน ผู้เช่าที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 25-34 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ต่อเดือน 11,801-17,100 บาท และมีสถานภาพโสด ลักษณะห้องพักที่ผู้เช่าต้องการเช่าในอนาคต ส่วนใหญ่มีความต้องการห้องพักที่ตกแต่งแล้วพร้อมเฟอร์นิเจอร์ ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาเลือกเช่า ลาภาน่า เฮาส์ อะพาร์ตเมนต์ คือ ปัจจัยในเรื่องของระดับราคา สิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้เช่าต้องการภายในห้องพักโดยส่วนใหญ่ได้แก่เคเบิลทีวี สิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้เช่าต้องการภายนอกห้องพัก คือ อาคารจอดรถ และจำนวนเงินที่ผู้เช่าสามารถจ่ายเพิ่มได้ต่อเดือนจากราคาเช่าปัจจุบันในกรณีโครงการได้มีการปรับปรุงและเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวก ผู้เช่าสามารถจ่ายเพิ่มได้อีก 1,000 บาทต่อเดือนจากราคาเช่าปัจจุบัน

สุเจตน์ สุปรานี (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟพรีเมียมภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัล ปิ่นเกล้า มีวัตถุประสงค์คือ 1.เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการประกอบธุรกิจร้านกาแฟพรีเมียม 2.เพื่อศึกษาปริมาณการขาย ณ จุดคุ้มทุนของการลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟพรีเมียม และ 3. วิเคราะห์ความอ่อนไหวของการลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟพรีเมียม ภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัล ปิ่นเกล้า โดยใช้ตัวชี้วัดทางการเงิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน, มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ และออกสำรวจด้วยวิธีการนับจำนวนคนที่เข้า

มาใช้บริการภายในร้านกาแฟฟรีเมียมแห่งหนึ่งที่ตั้งอยู่ภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัล ปิ่นเกล้า ระยะเวลาหนึ่งสัปดาห์ และการสัมภาษณ์แฟนโซเชียล

ผลการศึกษาพบว่า มีจำนวนผู้บริโภคเข้ามาใช้บริการภายในร้านกาแฟฟรีเมียมทั้งสิ้น 2,968 คน เฉลี่ย 424 ต่อวัน จำนวนผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการภายในร้านกาแฟฟรีเมียมช่วงวันหยุดของสัปดาห์จะสูงเป็น 1.82 เท่าของวันธรรมดา และช่วงเวลาที่ผู้บริโภคนิยมเข้ามาใช้บริการมากที่สุดคือ ช่วงเวลาระหว่าง 15.01-15.30 น. โดยจำนวนผู้บริโภคต่อวันที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับศูนย์พอดี คือ 217.74 คนต่อวัน

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้จำนวนผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการภายในร้านกาแฟฟรีเมียมในช่วงวันธรรมดาเฉลี่ย 343 คนต่อวัน พบว่า ตลอดทั้งโครงการจะให้ผลตอบแทนที่คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 9,737,597 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน 61.03% สูงกว่าอัตราคิดลดของโครงการ มีระยะเวลาคืนทุน 1.69 ปี ให้ผลที่คุ้มค่ากับการลงทุน เมื่อทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ พบว่าปัจจัยที่ทำให้โครงการมีความเสี่ยงมากที่สุด คือ เมื่อรายจ่ายของผู้บริโภคต่อคนต่อครั้ง คือ 65 บาท (ผู้บริโภคหนึ่งคนจะซื้อกาแฟเพียงหนึ่งแก้ว) ปัจจัยที่ทำให้โครงการมีความเสี่ยงสูงรองลงมา คือ เมื่อต้นทุนรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.11, เมื่อจำนวนผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการภายในร้านกาแฟฟรีเมียมเท่ากับ 299 คนต่อวัน และเมื่อต้นทุนรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.27 ตามลำดับ

สุวิสุทธิ ศิริวัฒนกุล (2543) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจการค้าสุนัขในเขตกรุงเทพมหานคร กรณีลงทุนตั้งฟาร์มเพาะเลี้ยงสุนัข และศึกษาถึงลักษณะโครงสร้างของตลาดซื้อขายสุนัข

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ โดยใช้อัตราส่วนลด 8.75% พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 16,804,586.89 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 1.742 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 29.69 % ดัชนีความสามารถในการทำกำไร เท่ากับ 2.367 โครงการมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 5.51 ปี การพิจารณาจุดคุ้มทุนทางการเงิน กรณีที่มีข้อสมมติว่าโครงการมีผลตอบแทนทางตรงจากการขายลูกสุนัขเพียงอย่างเดียว พิจารณาได้ว่า จะต้องขายลูกสุนัขพันธุ์โกลเด้น รีทรีฟเวอร์ 129.98 ตัว ในกรณีของลูกสุนัขพันธุ์ไซบีเรียน ฮัสกี้ จะต้องขายลูกสุนัข 118.84 ตัว และในกรณีของลูกสุนัขพันธุ์ชิทสุ จะต้องขายลูกสุนัข 239.96 ตัว โครงการจึงจะคุ้มทุนทางการเงิน

ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ ในกรณีที่ผลตอบแทนลดลง 10% 20% และ 30% พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 12,860,829.66 บาท 8,917,072.43 บาท และ 4,973,315.20 บาท ตามลำดับ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 25.48% 20.97% และ 16.05% ตามลำดับ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 1.568 1.394 และ 1.220 ตามลำดับ ดัชนี

ความสามารถในการทำกำไร เท่ากับ 2.027 1.688 และ 1.348 ตามลำดับ โครงการมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 6.24 ปี 7.69 ปี และ 9.55 ปี ตามลำดับ ในกรณีที่ค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้น 10% 20% 30% พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 15,829,432.90 บาท 14,854,278.91 บาท และ 13,879,124.91 บาท ตามลำดับ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 1.671 1.604 และ 1.543 ตามลำดับ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 28.71% 27.70% และ 26.69% ตามลำดับ ดังนั้นความสามารถในการทำกำไร เท่ากับ 2.283 2.199 และ 2.115 ตามลำดับ โครงการมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 5.63 ปี 5.76 ปี และ 5.90 ปี ตามลำดับ

การพิจารณาลักษณะโครงสร้างตลาดซื้อขายสุนัข โดยพิจารณาจากคุณลักษณะสำคัญของตลาด ได้แก่ ลักษณะของสินค้า ระดับราคาของสินค้า จำนวนหน่วยธุรกิจในตลาด และอุปสรรคที่ขัดขวางการเข้าและออกของตลาด การเคลื่อนย้ายทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต พบว่าตลาดซื้อขายสุนัขมีลักษณะที่ใกล้เคียงกับโครงสร้างตลาดแบบตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า โครงการฟาร์มเพาะเลี้ยงสุนัขมีความคุ้มค่าในการลงทุน และเมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการพบว่า โครงการมีความอ่อนไหวต่อผลตอบแทนของโครงการมากกว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการ ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากกรณีที่ผลตอบแทนของโครงการลดลงจะส่งผลกระทบต่อเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนมากกว่ากรณีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่เท่ากัน

วชิราภรณ์ นิลประพัฒน์ (2547) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนทำธุรกิจเพื่อให้เช่าพื้นที่แก่ผู้ประกอบการค้าปลีกของศูนย์ไอที ในจังหวัดสุพรรณบุรี เพื่อศึกษาความคิดเห็นของลูกค้าคาดหวังของโครงการศูนย์ไอที ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการศูนย์ไอที และศึกษาความอ่อนไหวภายใต้สถานการณ์ที่อาจจะมีผลกระทบต่อโครงการศูนย์ไอที

ผลการศึกษาจากการออกแบบสอบถามพบว่า ส่วนใหญ่สนใจลงทุนทำธุรกิจประเภทสินค้าไอทีมากกว่าธุรกิจประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน และต้องการพื้นที่เช่าขนาด 21-30 ตารางเมตร รองลงมาคือ 11-20 ตารางเมตร การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่า ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 2,507,946 บาท กรณีไม่มีการกู้เงินมาลงทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 8,899,472 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.09 และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ ร้อยละ 28.06 ผลที่ได้มีความคุ้มค่าในการลงทุน กรณีที่มีการกู้เงิน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 6,974,925 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.07 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ ร้อยละ 22.34 ผลที่ได้มีความคุ้มค่าในการลงทุนเช่นกัน

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ เมื่อกำหนดให้มีการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยหลัก ได้แก่ ราคาเช่าพื้นที่ลดลงและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ทั้งในกรณีไม่มีเงินกู้และมีการกู้เงิน

มาลงทุน พบว่า กรณีที่ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 3,773,117 บาท และ 1,752,343 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ ร้อยละ 16.6 และ 11.3 ตามลำดับ เมื่อกำหนดรายได้จากค่าเช่าพื้นที่ลดลงร้อยละ 5 มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 3,328,144 บาท และ 1,403,597 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ ร้อยละ 16 และ 10.7 ตามลำดับ เมื่อกำหนดให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นและรายได้ลดลงร้อยละ 5 พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ -1,798,211 และ -3,818,985 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 1.88 และไม่สามารถหาค่าได้

อัญชณา รุจิระธนลักษณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจหอพักบริเวณซอยรัชดาภิเษก 32 ถนนรัชดาภิเษก เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โดยการวิเคราะห์และประเมินโครงการใช้เกณฑ์การวัดความคุ้มค่าทางการเงิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit- cost ratio : BCR) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) โดยอัตราส่วนลดร้อยละ 3.5 อายุโครงการ 20 ปี ตลอดจนการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

ผลการศึกษาพบว่า โครงการธุรกิจหอพักให้ผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 12,343,843 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.20 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 6.68 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 11 ปี 1 เดือน ในกรณีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวทั้งในกรณีที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น, กรณีที่ผลตอบแทนของโครงการลดลงและกรณีที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น และผลตอบแทนของโครงการลดลงพบว่า มีผลทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการลดลง แต่โครงการก็ยังคงมีความเป็นไปได้ทางการเงินและเหมาะสมในการลงทุน

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. การกำหนดข้อมูลและแหล่งข้อมูล
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล
5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การกำหนดข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาต้นทุน ต้นทุนค่าเสียโอกาสและผลตอบแทนในการลงทุนของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของร้านมินิมาร์ทในบริเวณชอยนวนมิตร 57 และหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ดังนี้

แหล่งข้อมูล

ข้อมูลที่น่ามาใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมจากแหล่งข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้รวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจ้าของร้านมินิมาร์ทที่ทำการศึกษาในครั้งนี้
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้รวบรวมข้อมูลสารสนเทศจากเว็บไซต์ของหน่วยงานราชการและภาคเอกชน ข้อกฎหมายและระเบียบขั้นตอนของการขออนุญาตทำธุรกิจ และจากหนังสือ รายงานการศึกษา เอกสารวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย มีขั้นตอนดังนี้

1. ผู้วิจัยได้ศึกษาความรู้เกี่ยวกับธุรกิจร้านค้าปลีกจากเอกสารและงานวิจัยต่างๆ เกี่ยวกับต้นทุนในการประกอบธุรกิจร้านค้าปลีก แล้วนำข้อมูลเหล่านี้มาศึกษาและสร้างแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ

2. การสร้างแบบสัมภาษณ์ประกอบด้วยข้อมูลคำถาม ซึ่งแบ่งได้ 3 ชั้นตอนดังนี้
 - ตอนที่ 1 ประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับลักษณะของโครงการ
 - ตอนที่ 2 ประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลตอบแทนของโครงการ
 - ตอนที่ 3 ประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับต้นทุนของโครงการ
3. นำแบบสัมภาษณ์ที่จัดทำขึ้นให้อาจารย์ที่ปรึกษา ตรวจสอบเนื้อหา สำนวน เนื้อหา ให้ครอบคลุมและถูกต้องตามเนื้อหา
4. เมื่ออาจารย์ที่ปรึกษาพิจารณา ผู้วิจัยได้นำแบบสัมภาษณ์กลับมาแก้ไขตามข้อเสนอแนะของอาจารย์ที่ปรึกษา
5. ผู้วิจัยได้นำแบบสัมภาษณ์ที่ปรับปรุงแก้ไขเพื่อหาข้อบกพร่อง แล้วนำไปให้อาจารย์ที่ปรึกษาพิจารณาอีกครั้ง
6. จัดพิมพ์แบบสัมภาษณ์ฉบับสมบูรณ์ เพื่อนำไปใช้ในการเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาวิจัยครั้งนี้มีข้อมูลด้วยกัน 2 ชนิด คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ ได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน ต้นทุนค่าเสียโอกาสและผลตอบแทนของโครงการ ประกอบไปด้วย
 - 1.1 ค่าใช้จ่ายลงทุน
 - 1.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
 - 1.3 ค่าเสียโอกาสของรายได้อันเนื่องมาจากการประกอบธุรกิจส่วนตัว
 - 1.4 ยอดขาย จากการประมาณการ
2. ข้อมูลทุติยภูมิ ได้แก่ เอกสารวิชาการของหน่วยงานต่างๆ ข้อมูลที่เกี่ยวกับข้อกำหนดในการขออนุญาตดำเนินการของโครงการ การขออนุญาตขายสินค้า การเสียภาษี และข้อมูลทางเว็บไซต์ ข้อมูลพื้นฐานต่างๆ

การเก็บรวบรวมข้อมูลปฏิบัติดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนโครงการจากเจ้าของร้านค้าปลีกในซอยนวมินทร์ 57
2. การเก็บรวบรวมข้อมูลค่าเสียโอกาส ผู้วิจัยได้ทำการหาค่าเสียโอกาส จากแบบสัมภาษณ์ โดยต้นทุนค่าเสียโอกาสของรายได้ที่ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกได้รับจากการรับจ้างทำงาน

โดยไม่ต้องลงทุนทำร้านค้าปลีกขนาดเล็ก เป็นต้นทุนที่หาได้จากอัตราค่าจ้างในสายงานที่ผู้ประกอบการได้จบการศึกษา มาตามระยะเวลาการทำงาน

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมจะนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้าน การการลงทุน ประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ และการวิเคราะห์งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด โดยการนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้มาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ซึ่งมีการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. การวิเคราะห์ต้นทุนและต้นทุนค่าเสียโอกาสของโครงการร้านค้าปลีก แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1.1 ค่าใช้จ่ายลงทุน ประกอบด้วย

- ค่าปรับปรุงพื้นที่
- ค่าตกแต่งเพิ่มเติม
- ค่าธรรมเนียมในขออนุญาตเปิดกิจการ
- ค่าธรรมเนียมในขออนุญาตขายสินค้าบางประเภท เช่น สุรา บุหรี่
- ค่าอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ร้านค้า
- เงินทุนหมุนเวียน

1.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ประกอบด้วย

- เงินเดือน ค่าจ้างพนักงาน
- ค่าสาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์
- ค่าเช่าสถานที่
- ค่าเสื่อมราคา
- ค่าน้ำมัน
- ค่าเสียโอกาสของรายได้ที่เป็นเงินเดือน
- ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนที่เป็นดอกเบี้ยเงินฝาก

2. การวิเคราะห์ผลตอบแทนของโครงการร้านค้าปลีก

ผลตอบแทน ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้า โดยใช้การพยากรณ์แนวโน้มมาพยากรณ์ยอดขาย โดยใช้ฐานข้อมูลยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของโครงการ ในปี พ.ศ. 2551 มาทำการพยากรณ์ยอดขายปี พ.ศ. 2552 ถึงปี พ.ศ. 2561 โดยใช้วิธีวิเคราะห์เชิงถดถอย (Regression Analysis) มีวิธีการคำนวณ ดังนี้ (Dominick Salvatore. 2000: 192)

สูตรที่ใช้ในการคำนวณ คือ $S_t = S_0 + bt$

3. จัดทำงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสดจากต้นทุนและผลตอบแทนที่วิเคราะห์ได้
4. นำงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสดมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนและวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการโดยใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจ ได้แก่

ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-cost Ratio: B/C Ratio)

เกณฑ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. หลักเกณฑ์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) หมายถึง การเลือกโครงการที่มูลค่าปัจจุบันรวมของผลตอบแทนมากกว่ามูลค่าปัจจุบันรวมของต้นทุน (Cohn; & Geske. 1990: 98)

สูตรที่ใช้ในการคำนวณ คือ

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{PVB} - \text{PVC} \\ &= \sum_{t=1}^n (B_t - C_t) / (1 + r)^t \end{aligned}$$

กำหนดให้

B_t = ผลตอบแทนของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ t

C_t = ต้นทุนของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ t

r = อัตราคิดลด

t = ปีที่ 1,2,3.....10

n = อายุโครงการ 10 ปี

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน คือ

1) $NPV = 0$ แสดงว่า การลงทุนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทนี้ให้ผลตอบแทนและค่าใช้จ่ายของโครงการที่เกิดขึ้นมีค่าเท่ากันพอดี ผู้ลงทุนจะลงทุนหรือไม่ก็ได้ ให้ผลไม่แตกต่างกัน

2) $NPV > 0$ แสดงว่า การลงทุนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทนี้คุ้มค่า เพราะให้ผลตอบแทนที่ได้จากโครงการมีค่ามากกว่าค่าใช้จ่ายของโครงการที่เกิดขึ้น

3) $NPV < 0$ แสดงว่า การลงทุนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทนี้ไม่คุ้มค่า เพราะผลตอบแทนที่ได้จากโครงการมีค่าน้อยกว่าค่าใช้จ่ายของโครงการที่เกิดขึ้น

2. อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio : BCR) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันรวมของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันรวมของต้นทุนที่จ่ายไปตลอดอายุโครงการ

สูตรที่ใช้ในการคำนวณ คือ

$$BCR = PVB / PVC$$

$$= \frac{\sum_{t=1}^n B_t / (1+r)^t}{\sum_{t=1}^n C_t / (1+r)^t}$$

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน คือ

1) $BCR = 1$ แสดงว่า การลงทุนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทนี้ผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน ดำเนินงานแล้วไม่มีกำไรไม่ขาดทุน

2) $BCR > 1$ แสดงว่า การลงทุนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทนี้ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน ดำเนินงานแล้วมีกำไร

3) $BCR < 1$ แสดงว่า การลงทุนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทนี้ผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน ดำเนินงานมีผลขาดทุน ไม่น่าลงทุน

3. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) เป็นการคำนวณหาอัตราส่วนลด (Discount Rate) ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับศูนย์ หรืออัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนพอดี (Cohn; & Geske. 1990: 98) คำนวณได้จากสูตรดังนี้

$$\text{IRR คือ } r \text{ ที่ทำให้ } \sum_{t=1}^n (B_t - C_t) / (1 + r)^t = 0$$

กำหนดให้

B_t = ผลตอบแทนของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ t

C_t = ต้นทุนของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ t

r = อัตราคิดลด

t = ปีที่ 1,2,3.....10

n = อายุโครงการ 10 ปี

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน คือ

1) $\text{IRR} =$ อัตราคิดลด โครงการลงทุนร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท สามารถให้ผลตอบแทนเท่ากับอัตราส่วนลด จะลงทุนในโครงการนี้หรือไม่ก็ได้

2) $\text{IRR} <$ อัตราคิดลด โครงการลงทุนร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท สามารถให้ผลตอบแทนต่ำกว่าอัตราส่วนลด ไม่สมควรลงทุนในโครงการนี้

3) $\text{IRR} >$ อัตราคิดลด โครงการลงทุนร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท สามารถให้ผลตอบแทนสูงกว่าอัตราส่วนลด สมควรลงทุนในโครงการนี้

4. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ระยะเวลาที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกของโครงการ ดังนั้นหากดำเนินงานแล้วผลตอบแทนคุ้มกับจำนวนเงินที่ลงทุนได้รวดเร็วก็จะดี เพราะมีความเสี่ยงน้อยและผู้ลงทุนสามารถนำเงินที่ถอนทุนได้ไปลงทุนเพื่อหาประโยชน์ในกิจการอื่นๆ ต่อไป มีวิธีการคำนวณ ดังนี้ (Brigham; & Ehrhardt. 2002: 507)

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \frac{\text{ต้นทุนส่วนที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดทั้งปี}}$$

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน คือ

เป็นการพิจารณาระยะเวลาในการคืนทุนว่า เงินลงทุนในโครงการจะสามารถคืนทุนในระยะเวลาที่ปี โดยทั่วไประยะเวลาคืนทุนจะต้องไม่นานเกินไป และต้องไม่เกินอายุโครงการ เพื่อพิจารณาว่าโครงการน่าลงทุนหรือไม่

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการศึกษาดำเนินงานและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทภายในบริเวณซอยนวนวรินทร์ 57 เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร ได้แบ่งผลการศึกษาดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทภายในซอยนวนวรินทร์ 57
2. การศึกษาดำเนินงานและผลตอบแทนของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทภายในซอยนวนวรินทร์ 57 ได้แก่
 - 2.1 ต้นทุนของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
 - 2.2 ผลตอบแทนของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
3. ประมาณการงบกำไรขาดทุน
4. ประมาณการงบกระแสเงินสด
5. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
6. วิเคราะห์ความอ่อนไหวของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท

1. ข้อมูลทั่วไปของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท

โครงการธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท อยู่ในบริเวณซอยนวนวรินทร์ 57 ถนนนวนวรินทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร มีลักษณะเป็นทาวเฮ้าส์ 2 ชั้น มีความกว้าง 4 เมตร ความยาว 16 เมตร พื้นที่ในร้านแบ่งเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกเป็นพื้นที่ขาย ส่วนที่สองเป็นพื้นที่สต็อกสินค้า ในส่วนพื้นที่ขายประกอบไปด้วยชั้นวางสินค้าประเภทต่างๆ เคาน์เตอร์เก็บเงิน ตู้แช่สินค้า ตู้แช่ไอศกรีม ตู้น้ำแข็ง ชั้นวางนิตยสารและหนังสือพิมพ์ เป็นต้น

2. การศึกษาดำเนินงานและผลตอบแทนของโครงการธุรกิจร้านค้าปลีก

ต้นทุนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทได้จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ มีต้นทุนในการดำเนินงานตั้งแต่เริ่มต้นจนกระทั่งสิ้นสุดโครงการประมาณการตามต้นทุนจริง ได้แก่

1. เงินลงทุน เป็นจำนวนเงินทั้งหมด 239,750 บาท แยกเป็นเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน 139,750 บาท และเงินทุนหมุนเวียน 100,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน มีอายุการใช้งาน 10 ปี

1.1 ค่าปรับปรุงและตกแต่งร้าน เป็นค่าใช้จ่ายก่อนการปรับปรุงและตกแต่งร้าน ได้แก่

ค่างานทาสี	12,000 บาท
ค่าโครงเหล็กกันสาด	8,000 บาท
ค่าผ้าใบกันแดดกันฝน	3,000 บาท
ค่างานเดินสายไฟ	3,000 บาท
ค่างานติดตั้งกระจกกัน	5,000 บาท
รวมเป็นเงิน	31,000 บาท

1.2 ค่าอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ร้านค้าปลีก ประกอบด้วย

เคาน์เตอร์เก็บเงิน	10,000 บาท
ชั้นวางหนังสือ 2 ตัว	3,900 บาท
ชั้นวางสินค้าหน้าเดียวแบบแผ่นชั้น 6 ตัว	
ตัวละ 2,500 บาท	15,000 บาท
ชั้นวางสินค้าหน้าเดียวแบบตะกร้า 1 ตัว	2,500 บาท
ชั้นวางสินค้าสองหน้า 3 ตัว ตัวละ 3,000 บาท	9,000 บาท
ตู้แช่สินค้า 3 ประตู	34,000 บาท
ตู้แช่แข็ง	12,350 บาท
เครื่องเก็บเงิน	18,000 บาท
รวมเป็นเงิน	104,750 บาท

1.3 ค่าใช้จ่ายก่อนการจ้ดตั้งร้าน เป็นเงิน 2,000 บาท

1.4 ค่าธรรมเนียมขออนุญาตขายสินค้าประเภท สุรา บุหรี่ ไฟ เป็นเงิน 2,000 บาท

2) เงินทุนหมุนเวียน เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการซื้อสินค้าและสต็อกสินค้าเพื่อไม่ให้เสียโอกาสในการขาย โดยสำรองไว้เป็นเงิน 100,000 บาท

2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ประกอบด้วย

2.2.1 เงินเดือน

ผู้จัดการ 1 คน (10,000 บาทต่อเดือน) 120,000 บาท

พนักงาน 2 คน (คนละ 5,000 บาทต่อเดือน) 120,000 บาท

รวมเป็นเงิน 240,000 บาท ต่อปี และมีอัตราการเพิ่มร้อยละ 5 ต่อปี

2.2.2 ค่าเช่า เดือนละ 6,000 บาท รวมเป็นเงิน 72,000 บาท ต่อปี มีอัตราการเพิ่มร้อยละ 5 ต่อปี

2.2.3 ค่าสาธารณูปโภค ประกอบด้วย

ค่าไฟฟ้า (4,500 บาทต่อเดือน) 54,000 บาท

ค่าน้ำ (300 บาทต่อเดือน) 3,600 บาท

ค่าโทรศัพท์ (1,000 บาทต่อเดือน) 12,000 บาท

รวมเป็นเงิน 69,600 บาท ต่อปี และมีอัตราการเพิ่มร้อยละ 5 ต่อปี

2.2.4 ค่าน้ำมัน ประมาณไว้ที่ 1,500 บาทต่อเดือน ไว้สำหรับซื้อสินค้ารวมเป็นเงิน 18,000 บาท ต่อปี และปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี

2.2.5 ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาประมาณไว้ปีละ 3,000 บาท และปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี

2.2.6 ค่าเสื่อมราคา ตัดค่าเสื่อมเป็นระยะเวลา 10 ปี คิดค่าเสื่อมราคาร้อยละ 10 ต่อปี เป็นเงิน 13,975 บาทต่อปี

2.2.7 ค่าเสียโอกาสของรายได้ที่เป็นเงินเดือนเท่ากับ 16,000 บาทต่อเดือน รวมเป็นเงิน 192,000 บาทต่อปี

2.2.8 ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุน ในอัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาลอายุ 10 ปี เท่ากับ 3.875 % ต่อปี คิดเป็นเงิน 9,290 บาทต่อปี

2.2.9 ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คำนวณภาษีตามมาตรา 48 (2) อัตราร้อยละ 0.5 ของยอดเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40 (8)

ตาราง 4 ประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ

หน่วย: บาท

รายละเอียด	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร						
ค่าปรับปรุงตกแต่ง	31,000					
ค่าอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์	104,750					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน						
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งร้าน	2,000					
ค่าธรรมเนียมขออนุญาตขายสินค้า	2,000					
ประเภท สุรา บุหรี่ ไฟ						
เงินทุนหมุนเวียน	100,000					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
เงินเดือนผู้จัดการ		120,000	126,000	132,300	138,915	145,861
เงินเดือนพนักงาน		120,000	126,000	132,300	138,915	145,861
ค่าเช่า		72,000	75,600	79,380	83,349	87,516
ค่าสาธารณูปโภค		69,600	73,080	76,734	80,571	84,599
ค่าน้ำมัน		1,500	1,650	1,815	1,996	2,196
ค่าบำรุงรักษา		3,000	3,150	3,308	3,473	3,646
ค่าเสื่อมราคา		13,975	13,975	13,975	13,975	13,975
ค่าเสียโอกาสของรายได้		192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน		9,290	9,290	9,290	9,290	9,290
รวมค่าใช้จ่ายโครงการ	239,750	601,365	620,745	641,102	662,484	684,944

ตาราง 4 (ต่อ)

หน่วย: บาท

รายละเอียด	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน					
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร					
ค่าปรับปรุงตกแต่ง					
ค่าอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งร้าน					
ค่าธรรมเนียมขออนุญาตขายสินค้า					
ประเภท สุรา บุหรี่ ไฟ					
เงินทุนหมุนเวียน					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
เงินเดือนผู้จัดการ	153,154	160,812	168,852	177,295	186,159
เงินเดือนพนักงาน	153,154	160,812	168,852	177,295	186,159
ค่าเช่า	91,892	96,487	101,311	106,377	111,696
ค่าสาธารณูปโภค	88,829	93,270	97,934	102,831	107,972
ค่าน้ำมัน	2,416	2,657	2,923	3,215	3,537
ค่าบำรุงรักษา	3,829	4,020	4,221	4,432	4,654
ค่าเสื่อมราคา	13,975	13,975	13,975	13,975	13,975
ค่าเสียโอกาสของรายได้	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	9,290	9,290	9,290	9,290	9,290
รวมค่าใช้จ่ายโครงการ	708,539	733,323	759,358	786,710	815,442

ที่มา: จากการคำนวณ

ผลตอบแทนของโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้า โดยมีการพยากรณ์ยอดขาย โดยใช้ข้อมูลยอดขายต่อเดือนของโครงการในปี พ.ศ. 2551 มาพยากรณ์ยอดขายในปี พ.ศ. 2552 – ปี พ.ศ. 2561

ตาราง 5 ยอดขายต่อเดือนของโครงการร้านมินิมาร์ท ปี พ.ศ. 2551

หน่วย: บาท

เดือน	ยอดขาย
มกราคม	112,291
กุมภาพันธ์	110,354
มีนาคม	115,783
เมษายน	118,944
พฤษภาคม	116,936
มิถุนายน	118,557
กรกฎาคม	126,557
สิงหาคม	130,369
กันยายน	134,698
ตุลาคม	145,504
พฤศจิกายน	132,816
ธันวาคม	158,737
รวม	1,521,546

ที่มา: จากแบบสัมภาษณ์

ตาราง 6 การพยากรณ์ยอดขายของโครงการร้านมินิมาร์ท

หน่วย: บาท

เดือน / ปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	2552	2553	2554	2555	2556
มกราคม	150,617.74	194,597.26	238,576.78	282,556.30	326,535.82
กุมภาพันธ์	154,282.70	198,262.22	242,241.74	286,221.26	330,200.78
มีนาคม	157,947.66	201,927.18	245,906.70	289,886.22	333,865.74
เมษายน	161,612.62	205,592.14	249,571.66	293,551.18	337,530.70
พฤษภาคม	165,277.58	209,257.10	253,236.62	297,216.14	341,195.66
มิถุนายน	168,942.54	212,922.06	256,901.58	300,881.10	344,860.62
กรกฎาคม	172,607.50	216,587.02	260,566.54	304,546.06	348,525.58
สิงหาคม	176,272.46	220,251.98	264,231.50	308,211.02	352,190.54
กันยายน	179,937.42	223,916.94	267,896.46	311,875.98	355,855.50
ตุลาคม	183,602.38	227,581.90	271,561.42	315,540.94	359,520.46
พฤศจิกายน	187,267.34	231,246.86	275,226.38	319,205.90	363,185.42
ธันวาคม	190,932.30	234,911.82	278,891.34	322,870.86	366,850.38
รวม	2,049,300.24	2,577,054.48	3,104,808.72	3,632,562.96	4,160,317.20

ตาราง 6 (ต่อ)

หน่วย: บาท

เดือน / ปี	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
	2557	2558	2559	2560	2561
มกราคม	370,515.34	414,494.86	458,474.38	502,453.90	546,433.42
กุมภาพันธ์	374,180.30	418,159.82	462,139.34	506,118.86	550,098.38
มีนาคม	377,845.26	421,824.78	465,804.30	509,783.82	553,763.34
เมษายน	381,510.22	425,489.74	469,469.26	513,448.78	557,428.30
พฤษภาคม	385,175.18	429,154.70	473,134.22	517,113.74	561,093.26
มิถุนายน	388,840.14	432,819.66	476,799.18	520,778.70	564,758.22
กรกฎาคม	392,505.10	436,484.62	480,464.14	524,443.66	568,423.18
สิงหาคม	396,170.06	440,149.58	484,129.10	528,108.62	572,088.14
กันยายน	399,835.02	443,814.54	487,794.06	531,773.58	575,753.10
ตุลาคม	403,499.98	447,479.50	491,459.02	535,438.54	579,418.06
พฤศจิกายน	407,164.94	451,144.46	495,123.98	539,103.50	583,083.02
ธันวาคม	410,829.90	454,809.42	498,788.94	542,768.46	586,747.98
รวม	4,688,071.44	5,215,825.68	5,743,579.92	6,271,334.16	6,799,088.40

ที่มา: จากการคำนวณ

3. ประมาณการงบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุนเป็นงบที่แสดงถึงการดำเนินงานของโครงการในช่วงระยะเวลาหนึ่ง โดยนิยมทำเป็นรายปีต่อเนื่องกันไป และแสดงออกมาในรูปรายรับรายจ่ายที่เกิดขึ้นในช่วงระยยะเวลานั้นๆ ดังแสดงในตารางที่ 7

ตาราง 7 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายละเอียด / ปี	หน่วย: บาท				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	2552	2553	2554	2555	2556
ยอดขาย	2,049,300	2,577,054	3,104,809	3,632,563	4,160,317
ต้นทุนสินค้า	1,639,440	2,061,643	2,483,847	2,906,050	3,328,254
กำไรขั้นต้น (20%)	409,860	515,411	620,962	726,513	832,063
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
เงินเดือน	240,000	252,000	264,600	277,830	291,722
ค่าเช่า	72,000	75,600	79,380	83,349	87,516
ค่าสาธารณูปโภค	69,600	73,080	76,734	80,571	84,599
ค่าน้ำมัน	1,500	1,650	1,815	1,996	2,196
ค่าบำรุงรักษา	3,000	3,150	3,308	3,473	3,646
ค่าเสื่อมราคา	13,975	13,975	13,975	13,975	13,975
ค่าเสียโอกาสของรายได้	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	9,290	9,290	9,290	9,290	9,290
รวมค่าใช้จ่าย	601,365	620,745	641,102	662,484	684,944
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	-191,505	-105,334	-20,140	64,029	147,119
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (0.5%)	10,246	12,885	15,524	18,163	20,801
กำไรสุทธิ	-201,751	-118,219	-35,664	45,866	126,318
กำไรสะสม	-201,751	-319,970	-355,634	-309,768	-183,450

ตาราง 7 (ต่อ)

รายละเอียด / ปี	หน่วย: บาท				
	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
	2557	2558	2559	2560	2561
ยอดขาย	4,688,071	5,215,826	5,743,580	6,271,334	6,799,088
ต้นทุนสินค้า	3,750,457	4,172,661	4,594,864	5,017,067	5,439,270
กำไรขั้นต้น (20%)	937,614	1,043,165	1,148,716	1,254,267	1,359,818
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
เงินเดือน	306,308	321,624	337,704	354,590	372,318
ค่าเช่า	91,892	96,487	101,311	106,377	111,696
ค่าสาธารณูปโภค	88,829	93,270	97,934	102,831	107,972
ค่าน้ำมัน	2,416	2,657	2,923	3,215	3,537
ค่าบำรุงรักษา	3,829	4,020	4,221	4,432	4,654
ค่าเสื่อมราคา	13,975	13,975	13,975	13,975	13,975
ค่าเสียโอกาสของรายได้	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	9,290	9,290	9,290	9,290	9,290
รวมค่าใช้จ่าย	708,539	733,323	759,358	786,710	815,442
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	229,075	309,842	389,358	467,557	544,376
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (0.5%)	23,440	26,079	28,718	31,356	33,995
กำไรสุทธิ	205,635	283,763	360,640	436,201	510,381
กำไรสะสม	22,185	305,948	666,588	1,102,789	1,613,170

ที่มา: จากการคำนวณ

4. ประเมินการงบกระแสเงินสด

การประมาณการงบกระแสเงินสดเป็นการพิจารณาถึงแหล่งที่มาของเงินทุนและการใช้ไปของเงินทุนเพื่อให้ทราบความเปลี่ยนแปลงหรือความเคลื่อนไหวของกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายของโครงการ ผลการประมาณการงบกระแสเงินสดนี้จะนำไปใช้ในการคำนวณผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท โดยมีวิธีการคำนวณคือ นำกระแสเงินสดรับหักด้วยกระแสเงินสดจ่ายเท่ากับกระแสเงินสดรับขั้นต้น แล้วหักด้วยภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จากนั้นบวกกลับค่าเสื่อมราคา เท่ากับกระแสเงินสดสุทธิ โดยมีรายละเอียดแสดงไว้ในตารางที่ 8

ตาราง 8 ประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย: บาท

รายละเอียด	รวม	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กระแสเงินสดรับ					
กำไรจากการขาย	8,848,389		409,860	515,411	620,962
สต็อกสินค้า	100,000				
รวมกระแสเงินสดรับ	8,948,389		409,860	515,411	620,962
กระแสเงินสดจ่าย					
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน					
ค่าปรับปรุงตกแต่ง	31,000	31,000			
ค่าอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์	104,750	104,750			
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งร้าน	2,000	2,000			
ค่าธรรมเนียมขออนุญาตซื้อขายสินค้า	2,000	2,000			
เงินทุนหมุนเวียน	100,000	100,000			
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
เงินเดือน	3,018,696		240,000	252,000	264,600
ค่าเช่า	905,608		72,000	75,600	79,380
ค่าสาธารณูปโภค	875,420		69,600	73,080	76,734
ค่าน้ำมัน	23,905		1,500	1,650	1,815
ค่าบำรุงรักษา	37,733		3,000	3,150	3,308
ค่าเสื่อมราคา	139,750		13,975	13,975	13,975
ค่าเสียโอกาสของรายได้	1,920,000		192,000	192,000	192,000
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	92,900		9,290	9,290	9,290
รวมกระแสเงินสดจ่าย	7,253,762	239,750	601,365	620,745	641,102
กระแสเงินสดขั้นต้น	1,694,627	-239,750	-191,505	-105,334	-20,140
หักภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	221,207		10,246	12,885	15,524
กำไรสุทธิ	1,473,420		-201,751	-118,219	-35,664
บวกค่าเสื่อมราคา	139,750		13,975	13,975	13,975
กระแสเงินสดสุทธิ	1,613,170	-239,750	-187,776	-104,244	-21,689

ตาราง 8 (ต่อ)

หน่วย: บาท

รายละเอียด	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7
กระแสเงินสดรับ				
กำไรจากการขาย	726,513	832,063	937,614	1,043,165
สต็อกสินค้า				
รวมกระแสเงินสดรับ	726,513	832,063	937,614	1,043,165
กระแสเงินสดจ่าย				
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน				
ค่าปรับปรุงตกแต่ง				
ค่าอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์				
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งร้าน				
ค่าธรรมเนียมขออนุญาตขายสินค้า				
เงินทุนหมุนเวียน				
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน				
เงินเดือน	277,830	291,722	306,308	321,624
ค่าเช่า	83,349	87,516	91,892	96,487
ค่าสาธารณูปโภค	80,571	84,599	88,829	93,270
ค่าน้ำมัน	1,996	2,196	2,416	2,657
ค่าบำรุงรักษา	3,473	3,646	3,829	4,020
ค่าเสื่อมราคา	13,975	13,975	13,975	13,975
ค่าเสียโอกาสของรายได้	192,000	192,000	192,000	192,000
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	9,290	9,290	9,290	9,290
รวมกระแสเงินสดจ่าย	662,484	684,944	708,539	733,323
กระแสเงินสดขั้นต้น	64,029	147,119	229,075	309,842
หักภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	18,163	20,801	23,440	26,079
กำไรสุทธิ	45,866	126,318	205,635	283,763
บวกค่าเสื่อมราคา	13,975	13,975	13,975	13,975
กระแสเงินสดสุทธิ	59,841	140,293	219,610	297,738

ตาราง 8 (ต่อ)

	หน่วย: บาท		
รายละเอียด	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดรับ			
กำไรจากการขาย	1,148,716	1,254,267	1,359,818
สต็อกสินค้า			100,000
รวมกระแสเงินสดรับ	1,148,716	1,254,267	1,459,818
กระแสเงินสดจ่าย			
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน			
ค่าปรับปรุงตกแต่ง			
ค่าอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์			
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งร้าน			
ค่าธรรมเนียมของอนุญาติขายสินค้า			
เงินทุนหมุนเวียน			
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน			
เงินเดือน	337,704	354,590	372,318
ค่าเช่า	101,311	106,377	111,696
ค่าสาธารณูปโภค	97,934	102,831	107,972
ค่าน้ำมัน	2,923	3,215	3,537
ค่าบำรุงรักษา	4,221	4,432	4,654
ค่าเสื่อมราคา	13,975	13,975	13,975
ค่าเสียโอกาสของรายได้	192,000	192,000	192,000
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	9,290	9,290	9,290
รวมกระแสเงินสดจ่าย	759,358	786,710	815,442
กระแสเงินสดขั้นต้น	389,358	467,557	644,376
หักภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	28,718	31,356	33,995
กำไรสุทธิ	360,640	436,201	610,381
บวกค่าเสื่อมราคา	13,975	13,975	13,975
กระแสเงินสดสุทธิ	374,615	450,176	624,356

ที่มา: จากการคำนวณ

5. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิคือ การประเมินหาผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายที่เกิดขึ้นตลอดช่วงอายุของโครงการ โดยการลดค่าด้วยอัตราคิดลด โดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมมาปรับลดค่าจากอนาคตให้เป็นค่าปัจจุบัน ในโครงการนี้ใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 7.175 เป็นอัตราคิดลด การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ แสดงในตารางที่ 9

ตาราง 9 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการร้านมินิมาร์ท

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดจ่าย	อัตราคิดลด 7.175%	มูลค่าปัจจุบัน	
				กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดจ่าย
0	-	239,750	1.0000	-	239,750
1	409,860	597,636	0.9330	382,399	557,594
2	515,411	619,655	0.8706	448,717	539,472
3	620,962	642,651	0.8123	504,407	522,025
4	726,513	666,672	0.7581	550,770	505,404
5	832,063	691,770	0.7074	588,601	489,358
6	937,614	718,004	0.6600	618,825	473,883
7	1,043,165	745,427	0.6158	642,381	459,034
8	1,148,716	774,101	0.5746	660,052	444,798
9	1,254,267	804,091	0.5361	672,413	431,073
10	1,459,818	835,462	0.5002	730,201	417,898
รวม	8,948,389	7,335,219		5,798,766	5,080,290
				NPV =	718,476
				BCR =	1.14

ที่มา: จากการคำนวณ

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-cost Ratio: B/C Ratio)

การคำนวณหาอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนคือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหารด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม ได้แสดงไว้ในตารางที่ 9

อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเป็นอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุน หรือมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับศูนย์ การคำนวณแสดงไว้ในตารางที่ 10

ตาราง 10 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้านมินิมาร์ท

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด	มูลค่าปัจจุบันของ	อัตราคิดลด	มูลค่าปัจจุบันของ
		20%	กระแสเงินสดสุทธิ	22%	กระแสเงินสดสุทธิ
0	-239,750	1.0000	-239,750	1.0000	-239,750
1	-187,776	0.8333	-156,474	0.8197	-153,920
2	-104,244	0.6944	-72,387	0.6719	-70,042
3	-21,689	0.5787	-12,551	0.5507	-11,944
4	59,841	0.4823	28,861	0.4514	27,012
5	140,293	0.4019	56,384	0.3700	51,908
6	219,610	0.3349	73,547	0.3033	66,608
7	297,738	0.2791	83,099	0.2486	74,018
8	374,615	0.2326	87,135	0.2038	76,347
9	450,176	0.1938	87,244	0.1670	75,179
10	624,356	0.1615	100,833	0.1369	85,474
รวม			35,942		-19,109
				IRR =	21.31%

ที่มา: จากการคำนวณ

จากการวิเคราะห์ สรุปได้ว่าเมื่อนำกระแสเงินสดรับและกระแสเงินจ่ายมาคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันเพื่อเปรียบเทียบหามูลค่าปัจจุบันสุทธิแล้วมีค่าเท่ากับ 718,476 ซึ่งมีค่ามากกว่าศูนย์ และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการ มีค่าเท่ากับ 1.14 เท่า หมายความว่า เมื่อโครงการลงทุนไป 1 บาท จะได้ผลตอบแทนเท่ากับ 1.14 บาท แสดงว่าโครงการนี้ควรลงทุนและดำเนินการต่อไปได้ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับร้อยละ 21.31 ซึ่งอัตราผลตอบแทนภายในโครงการนี้มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดไว้เท่ากับร้อยละ 7.175 ดังนั้นโครงการนี้ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ระยะเวลาคืนทุนเป็นการคำนวณหาระยะเวลาดำเนินงานที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับเงินลงทุนของโครงการพอดี ซึ่งจะทำให้ทราบว่าเมื่อลงทุนไปแล้วโครงการจะคืนทุนเมื่อไร แสดงไว้ในตารางที่ 11

ตาราง 11 ระยะเวลาคืนทุนของโครงการร้านมินิมาร์ท

หน่วย : บาท				
ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 7.175%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิ สะสม
0	-239,750	1.0000	-239,750	-239,750
1	-187,776	0.9330	-175,195	-414,945
2	-104,244	0.8706	-90,755	-505,700
3	-21,689	0.8123	-17,618	-523,318
4	59,841	0.7581	45,365	-477,953
5	140,293	0.7074	99,243	-378,710
6	219,610	0.6600	144,943	-233,767
7	297,738	0.6158	183,347	-50,420
8	374,615	0.5746	215,254	164,834
9	450,176	0.5361	241,339	406,173
10	624,356	0.5002	312,303	718,476

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 10 ระยะเวลาคืนทุนของโครงการอยู่ในปีที่ 7 การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ $(50,420 / 215,254) \times 12 = 0.23 \times 12$ เท่ากับ 2.81 เดือน ดังนั้นระยะเวลาคืนทุนของโครงการคือ 7 ปี 2 เดือน 24 วัน

6. วิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

ในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนอาจมีความคลาดเคลื่อนเกิดขึ้นได้จากเกิดจากภาวะเศรษฐกิจหรือภาวะอื่นๆ ที่ทำให้ผลตอบแทนหรือต้นทุนมีการเปลี่ยนแปลงซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงไปในทางที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ได้ ดังนั้นการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทจะทำการวิเคราะห์ใน 3 กรณี ได้แก่

1. กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนคงที่
2. กรณีต้นทุนคงที่ ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10
3. กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนคงที่

จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวในกรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนคงที่ ในกรณีนี้อาจเกิดจากภาวะเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลง เช่น การเพิ่มขึ้นของราคาสินค้า เนื่องจากต้นทุนในส่วนต่างๆ เพิ่มขึ้น จากผลการวิเคราะห์ตามตารางที่ 13 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 210,448 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 1.04 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 11.13% และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 9 ปี 2 เดือน

สรุปได้ว่าเมื่อต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 โดยให้ผลตอบแทนคงที่นั้น การลงทุนยังให้ผลคุ้มค่ากับการลงทุน เมื่อพิจารณาจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่าหนึ่ง อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดไว้ที่ร้อยละ 7.175 ระยะเวลาคืนทุนน้อยกว่าระยะเวลาของโครงการ

กรณีต้นทุนคงที่ ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวในกรณีผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 และต้นทุนคงที่ ในกรณีนี้อาจเกิดจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ เกิดการว่างงานเพิ่มขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง หรือตลาดมีการแข่งขันสูงทำให้ต้องลดราคาลงเพื่อกระตุ้นยอดขาย จากผลการวิเคราะห์ตามตารางที่ 14 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 138,601 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 1.03 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 10.02% และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 9 ปี 5 เดือน

สรุปได้ว่าเมื่อรายได้ลดลงร้อยละ 10 โดยให้ต้นทุนคงที่นั้น การลงทุนยังให้ผลคุ้มค่ากับการลงทุน เมื่อพิจารณาจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่าหนึ่ง อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดไว้ที่ร้อยละ 7.175 ระยะเวลาคืนทุนน้อยกว่าระยะเวลาของโครงการ

กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวในกรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พร้อมทั้งผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 กรณีนี้อาจเกิดขึ้นจากสองกรณีที่ได้กล่าวไปเกิดขึ้นพร้อมๆ กัน จากผลการวิเคราะห์ตามตารางที่ 15 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ -369,427 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 0.93 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการไม่สามารถหาค่าได้ และระยะเวลาคืนทุน มากกว่า 10 ปี

สรุปได้ว่าเมื่อต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 การลงทุนให้ผลไม่คุ้มค่ากับการลงทุน เมื่อพิจารณาจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่มีค่าเป็นลบ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน มีค่าน้อยกว่า 1 และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดไว้ร้อยละ 7.175

ตาราง 12 สรุปผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการร้านมินิมาร์ท

รายละเอียด	NPV	BCR	IRR	PB
กรณีปกติ	718,476	1.14	21.31%	7 ปี 2 เดือน
ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10	210,448	1.04	11.13%	9 ปี 2 เดือน
ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10	138,601	1.03	10.02%	9 ปี 5 เดือน
ต้นทุนเพิ่มขึ้นและผลตอบแทนลดลง ร้อยละ 10	-369,427	0.93	(-%)	มากกว่า 10 ปี

ที่มา : จากการคำนวณ



บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท เพื่อศึกษาแนวทางในการดำเนินโครงการลงทุนธุรกิจร้านค้าปลีก และเป็นข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจลงทุนเปิดร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทแก่ผู้ประกอบการและผู้ที่เกี่ยวข้อง

ความมุ่งหมายของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งความมุ่งหมายไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการลงทุนของธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
3. เพื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท

ความสำคัญของการวิจัย

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนทำให้ทราบข้อมูลที่เป็นประโยชน์ของโครงการที่สามารถนำไปใช้ในการประกอบการตัดสินใจลงทุนธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท นอกจากนี้ผลการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนยังสามารถใช้เป็นเกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุนประกอบกิจการร้านค้าปลีก และยังช่วยให้ผู้ประกอบการทราบแนวโน้มผลประกอบการและสภาพคล่องของธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการวางแผนดำเนินงานได้อย่างเหมาะสม

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทที่อยู่ในซอยนวนมิตร 57 เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร มีขอบเขตการศึกษาดังนี้

1. ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท
 - 1.1 ต้นทุนและต้นทุนค่าเสียโอกาสของโครงการ
 - 1.2 ผลตอบแทนของโครงการ
 - 1.3 ประเมินการรับกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสด
 - 1.4 ประเมินความเป็นไปได้ในด้านการลงทุนของโครงการ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจดังนี้

- ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)
- มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)
- อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)
- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-cost Ratio: B/C Ratio)

2. วิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) ของโครงการ ในกรณีที่ผลตอบแทนหรือค่าใช้จ่ายไม่เป็นไปตามการประมาณการ ในกรณีต่อไปนี้

- 1.4 กรณีที่ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนคงที่
- 1.5 กรณีที่ต้นทุนคงที่ ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10
- 1.6 กรณีที่ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

3. พื้นที่ที่ทำการศึกษา ตั้งอยู่ภายในบริเวณซอยนวมินทร์ 57 ถนนนวมินทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร

วิธีการดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาด้านต้นทุน ต้นทุนค่าเสียโอกาสและผลตอบแทนในการลงทุนของธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของร้านมินิมาร์ทภายในซอยนวมินทร์ 57 และข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยแหล่งข้อมูลที่น่ามาใช้ประกอบด้วยข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมจากแหล่งข้อมูล คือ ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจ้าของร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทที่ทำการศึกษาในครั้งนี้ ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยรวบรวมข้อมูลสารสนเทศจากเว็บไซต์ของหน่วยงานราชการและภาคเอกชน ข้อกฎหมายและระเบียบขั้นตอนของการขออนุญาตทำธุรกิจ จากหนังสือ รายงาน การศึกษา และเอกสารวิชาการต่าง ๆ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการประกอบธุรกิจร้านค้าปลีก แล้วนำข้อมูลเหล่านี้มาศึกษาและสร้างแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ แบ่งเป็น 3 ขั้นตอนดังนี้

- ตอนที่ 1 ประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับลักษณะของโครงการ
- ตอนที่ 2 ประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลตอบแทนของโครงการ
- ตอนที่ 3 ประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับต้นทุนของโครงการ

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน ต้นทุนค่าเสียโอกาส และผลตอบแทนโครงการจากเจ้าของร้านค้าปลีกในซอยนวมินทร์ 57 โดยใช้แบบ สัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นในการรวบรวมข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์จะนำมาวิเคราะห์เพื่อหาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ และนำมาจัดทำงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการลงทุน และ วิเคราะห์หาความอ่อนไหวของโครงการ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุน ได้แก่ การหาระยะเวลา คืนทุน (Payback period), มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV), อัตราส่วนผลตอบแทนต่อ ต้นทุน (Benefit-cost Ratio: B/C Ratio), อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้นำผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำมาสรุปผลการวิจัย ดังนี้

1. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทในกรณีปกติ ตามเกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ผลการคำนวณเท่ากับ 718,476 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.14 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในมีค่าเท่ากับร้อยละ 21.31 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 7 ปี 2 เดือน จากตัวชี้วัดสามารถสรุปได้ว่าโครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทมีความคุ้มค่าในการลงทุน หากพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิที่มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในที่มีค่ามากกว่าอัตราคิดลดที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 7.175 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อ ต้นทุนที่มีค่ามากกว่า 1

2. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทในกรณี วิเคราะห์ความอ่อนไหว โดยศึกษา 3 กรณี คือ กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 โดยกำหนดให้ ผลตอบแทนคงที่ กรณีผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 โดยกำหนดให้ต้นทุนคงที่ และกรณีต้นทุนเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 พร้อมทั้งผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 โดยกำหนดให้ผลตอบแทนคงที่ ตามเกณฑ์การตัดสินใจใน การลงทุน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ผลการคำนวณเท่ากับ 210,448 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อ ต้นทุนเท่ากับ 1.04 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในมีค่าเท่ากับร้อยละ 11.13 และมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 9 ปี 2 เดือน จากตัวชี้วัดสามารถสรุปได้ว่า โครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทมีความ

คุ้มค่าในการลงทุน หากพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิที่มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในมีค่ามากกว่าอัตราคิดลดที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 7.175 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนที่มีค่ามากกว่า 1

กรณีผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 โดยกำหนดให้ต้นทุนคงที่ ตามเกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ผลการคำนวณเท่ากับ 138,601 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.03 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในมีค่าเท่ากับร้อยละ 10.02 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 9 ปี 5 เดือน จากตัวชี้วัดสามารถสรุปได้ว่า โครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทมีความคุ้มค่าในการลงทุน หากพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิที่มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในมีค่ามากกว่าอัตราคิดลดที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 7.175 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนที่มีค่ามากกว่า 1 เช่นเดียวกับกรณีแรกแต่ให้ผลตอบแทนที่น้อยกว่า

กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พร้อมทั้งผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 ตามเกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ผลการคำนวณเท่ากับ -369,427 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 0.93 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในไม่สามารถหาค่าได้ และมีระยะเวลาคืนทุนมากกว่า 10 ปี จากตัวชี้วัดสามารถสรุปได้ว่า โครงการร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน หากพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิที่มีค่าติดลบ อัตราผลตอบแทนภายในมีค่าน้อยกว่าอัตราคิดลดที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 7.175 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่าน้อยกว่า 1

อภิปรายผล

ผู้วิจัยได้นำผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำมาอภิปรายผลการวิจัยได้ ดังนี้

1. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ใช้หลักเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเป็นตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุน พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) มีค่าเท่ากับ 718,476 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวกและมีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-cost Ratio: BCR) มีค่าเท่ากับ 1.14 เท่า ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 21.31 ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราคิดลดของโครงการซึ่งเท่ากับร้อยละ 7.175 และระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 7 ปี 2 เดือน ซึ่งน้อยกว่าระยะเวลาโครงการคือ 10 ปี พบว่า ตัวชี้วัดทุกตัวแสดงให้เห็นว่าโครงการธุรกิจร้านมินิมาร์ทสมควรลงทุน เพราะมีความคุ้มค่าในการลงทุน สอดคล้องกับผลการวิจัยของ ทรงศิริ เตชะบุญ (2540) ที่ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแฟรนไชส์ ร้านเซเว่น-อีเลฟเว่นในจังหวัดเชียงใหม่ สุเจตน์ สุปราณี (2550) ที่ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟพรีเมียมภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัล ปิ่นเกล้า วชิราภรณ์ นิลประพัฒน์ (2547) ที่ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนทำธุรกิจเพื่อให้เช่าพื้นที่แก่ผู้ประกอบการค้าปลีกของ

ศูนย์ไอที ในจังหวัดสุพรรณบุรี สุวิสุทธิ ศิริวัฒนกุล (2543) ที่ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจการค้าสุนัขในเขตกรุงเทพมหานคร กรณีลงทุนตั้งฟาร์มเพาะเลี้ยงสุนัข และศึกษาถึงลักษณะโครงสร้างของตลาดซื้อขายสุนัข ที่มีผลการวิจัยว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) มีค่าเป็นบวกและมีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-cost Ratio: BCR) มีค่ามากกว่า 1 เท่า อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการ (Internal Rate of Return: IRR) มีค่ามากกว่าอัตราคิดลดของโครงการ แสดงให้เห็นว่า โครงการธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท เป็นธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุน และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคและแหล่งชุมชน ทั้งนี้ธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงทั้งในระดับเดียวกันและใกล้เคียงกันรวมไปถึงร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่เข้ามาแข่งขันด้วย โดยการย่อส่วนร้านให้มีขนาดเล็กลงเพื่อกระจายไปตามแหล่งชุมชนต่างๆ อย่างไรก็ตามการศึกษาคั้งนี้ยังอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่าโครงการจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ การแข่งขันทางธุรกิจ อัตราเงินเฟ้อ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงกฎข้อบังคับต่างๆ ดังนั้นผู้ลงทุนควรที่จะพิจารณาเงื่อนไขต่างๆ ดังกล่าวข้างต้นก่อนการตัดสินใจลงทุนเพื่อให้การตัดสินใจลงทุนเป็นไปอย่างถูกต้องและเหมาะสมที่สุด

2. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท ในกรณีวิเคราะห์ความอ่อนไหว ทั้ง 3 กรณี ใช้หลักเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเป็นตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุน พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) มีค่าเท่ากับ 210,448 บาท, 138,601 บาท, -369,427 บาท ซึ่งในกรณีที่ 1 และกรณีที่ 2 มีค่าเป็นบวกและมีค่ามากกว่าศูนย์ ในกรณีที่ 3 มีค่าติดลบ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-cost Ratio: BCR) มีค่าเท่ากับ 1.04 เท่า, 1.03 เท่า, 0.93 เท่า ซึ่งในกรณีที่ 1 และกรณีที่ 2 มีค่ามากกว่า 1 ในกรณีที่ 3 มีค่าน้อยกว่า 1 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 11.13, 10.02 ซึ่งในกรณีที่ 1 และกรณีที่ 2 มีค่ามากกว่าอัตราคิดลดของโครงการ ในกรณีที่ 3 ไม่สามารถหาค่าได้ เนื่องจากไม่มีอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับศูนย์ในระยะเวลา 10 ปีของโครงการ ตัวชี้วัดทุกตัวแสดงให้เห็นว่าเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น ในสองกรณีแรกโครงการร้านมินิมาร์ทสมควรลงทุน เพราะยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน ในกรณีที่ 3 โครงการร้านมินิมาร์ทไม่สมควรลงทุน เพราะผลการวิเคราะห์ต่ำกว่าเกณฑ์การพิจารณาทั้งทำให้ไม่มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

1. จากผลการศึกษาพบว่า การลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทผ่านเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน ดังนั้นผลการวิจัยครั้งนี้จึงเป็นข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจในการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ทให้กับผู้ที่สนใจจะลงทุนในธุรกิจดังกล่าว

2. จากการศึกษาพบว่า การวิจัยครั้งนี้ได้นำต้นทุนค่าเสียโอกาสมาวิเคราะห์ด้วย เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้สนใจจะลงทุนในโครงการต่างๆ ได้นำไปศึกษาและเปรียบเทียบเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุน

3. จากผลการศึกษาพบว่า รายได้จากการขาย และอัตรากำไรขั้นต้น มีผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการมากกว่าต้นทุน หากมีอัตราลดต่ำลงมากโครงการอาจไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน ผู้ลงทุนควรให้ความสำคัญอย่างยิ่งในการรักษายอดขายเพื่อให้โครงการยังคงมีผลกำไรและดำเนินการต่อไปได้

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในกรณีที่มีการจัดหาเงินทุนจากภายนอก เนื่องจากการจัดหาเงินทุนจากภายนอกอาจส่งผลต่ออัตราผลตอบแทนมากกว่าการจัดหาเงินทุนจากภายในเพียงอย่างเดียว

2. การศึกษาครั้งต่อไป ควรศึกษาเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนระหว่างการลงทุนด้วยตนเองกับการลงทุนแฟรนไชส์ ว่าลงทุนแบบไหนให้ผลตอบแทนที่ดีกว่ากัน

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- หฤทัย มีนะพันธ์. (2544). *หลักการวิเคราะห์โครงการ : ทฤษฎีและวิธีปฏิบัติเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ. (2539). *เศรษฐศาสตร์การวิเคราะห์โครงการ*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ฐาปนา ฉินไพศาล; และ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. (2542). *การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้*. กรุงเทพฯ: บริษัท วีระฟิล์ม และ ไชเท็กซ์ จำกัด.
- ทรงศิริ เตชะบุญ. (2540). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์ร้านเซเว่น-อีเลฟเว่นในเขตจังหวัดเชียงใหม่*. การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- จุมพล คำวิภาณิชย์. (2550). *การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจอะพาร์ตเมนต์ให้เช่า: กรณีศึกษา ลา구나 เฮาส์ อะพาร์ตเมนต์*. สารนิพนธ์ ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- นราทิพย์ ชูติวงศ์. (2542). *ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค* พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์.
- สุเจตน์ สุปรานี. (2550). *การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟรีเมียม ภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัล ปิ่นเกล้า*. สารนิพนธ์ ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. ถ่ายเอกสาร.
- สุวิสุทธิ ศิริวัฒนกุล. (2543). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจค้าสุนัขในเขตกรุงเทพมหานคร: กรณีลงทุนตั้งฟาร์มเพาะเลี้ยงสุนัข*. ภาคนิพนธ์ ศ.ม. กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. ถ่ายเอกสาร.
- วชิราภรณ์ นิลประพัฒน์. (2547). *การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนทำธุรกิจเพื่อให้เช่าพื้นที่แก่ผู้ประกอบการค้าปลีกของศูนย์ไอที ในจังหวัดสุพรรณบุรี*. วิทยานิพนธ์ ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (2543). *เอกสารสอนชุดวิชา การศึกษาความเป็นไปได้และการวิเคราะห์โครงการ หน่วยที่ 1-7*. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

จิรุตม์ ศรีรัตนบัลล์; และวลัยพร พัชรนฤมล. (2545). *เอกสารสอนชุดวิชา หลักเศรษฐศาสตร์และเศรษฐศาสตร์สาธารณสุข หน่วยที่ 9-15*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

อัญชณา รุจิระธนลักษณ์. (2550). *การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจหอพักบริเวณซอยรัชดาภิเษก 32 ถนนรัชดาภิเษก เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร*. สารนิพนธ์ ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2551). *สถิติเศรษฐกิจและการเงิน*. สืบค้นเมื่อ 7 สิงหาคม 2551, จาก <http://www.bot.or.th/Thai/Statistics/EconomicAndFinancial/EconomicIndices/Pages/Index.aspx#>

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2551). *เครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจที่สำคัญ*. สืบค้นเมื่อ 7 สิงหาคม 2551, จาก <http://www.bot.or.th/Thai/Statistics/Indicators/Docs/indicators.pdf>

Cohn, Elchanan; & Geske, Terry G. (1990). *The Economics of Education*. 3rd ed. United States : BPC Wheatons.

Brigham, Eugene F.; & Ehrhardt, Michael C. (2002). *Financial Management Theory and Practice*. 10th ed. United States : Thomson Learning.

Salvatore, Dominick. (2003). *Managerial Economics in a Global Economy*. 5th ed. United States : Thomson Learning.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสัมภาษณ์เจ้าของโครงการร้านมินิมาร์ท

แบบสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ
การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในธุรกิจร้านค้าปลีกประเภทร้านมินิมาร์ท

ลักษณะโครงการ

ขนาดพื้นที่ใช้สอยในร้าน.....ตารางเมตร

รายได้ของโครงการ

ยอดขายต่อเดือน.....บาท

ค่าใช้จ่ายการลงทุน

ค่าปรับปรุงตกแต่ง.....บาท

ค่าอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์.....บาท

ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งร้าน.....บาท

ค่าธรรมเนียมขออนุญาตขายสินค้าประเภท สุรา นูห์รี่.....บาท

เงินทุนหมุนเวียน.....บาท

ค่าใช้จ่ายการดำเนินงานต่อเดือน

เงินเดือนพนักงาน.....บาท

ค่าเช่า.....บาท

ค่าสาธารณูปโภค

 ค่าน้ำ.....บาท

 ค่าไฟฟ้า.....บาท

 ค่าโทรศัพท์.....บาท

 รวม.....บาท

ค่าน้ำมัน.....บาท

ค่าบำรุงรักษา.....บาท

ค่าเสียโอกาสของรายได้.....บาท

ค่าเสียโอกาสของเงินทุน.....บาท

ภาคผนวก ข

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการร้านมินิมาร์ท

ตาราง 13 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายใน
โครงการและ ระยะเวลาคืนทุน กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนคงที่

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดจ่าย	อัตราคิดลด 7.175%	มูลค่าปัจจุบัน	
				กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดจ่าย
0	-	263,725	1.0000	-	263,725
1	409,860	657,400	0.9330	382,399	613,354
2	515,411	681,620	0.8706	448,717	593,418
3	620,962	706,916	0.8123	504,407	574,228
4	726,513	733,339	0.7581	550,770	555,944
5	832,063	760,947	0.7074	588,601	538,294
6	937,614	789,804	0.6600	618,825	521,271
7	1,043,165	819,970	0.6158	642,381	504,938
8	1,148,716	851,511	0.5746	660,052	489,278
9	1,254,267	884,500	0.5361	672,413	474,180
10	1,459,818	919,008	0.5002	730,201	459,688
รวม	8,948,389	8,068,740		5,798,766	5,588,318
				NPV =	210,448
				BCR =	1.04

ที่มา: จากการคำนวณ

ตาราง 13 (ต่อ)

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 10%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 12%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ
0	-263,725	1.0000	-263,725	1.0000	-263,725
1	-247,540	0.9091	-225,039	0.8929	-221,028
2	-166,209	0.8264	-137,355	0.7972	-132,502
3	-85,954	0.7513	-64,577	0.7118	-61,182
4	-6,826	0.6830	-4,662	0.6355	-4,338
5	71,116	0.6209	44,156	0.5674	40,351
6	147,810	0.5645	83,439	0.5066	74,881
7	223,195	0.5132	114,544	0.4523	100,951
8	297,205	0.4665	138,646	0.4039	120,041
9	369,767	0.4241	156,818	0.3606	133,338
10	540,810	0.3855	208,482	0.322	174,141
รวม			50,727		-39,072
				IRR =	11.13%

ตาราง 13 (ต่อ)

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 7.175%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิ สะสม
0	-263,725	1.0000	-263,725	-263,725
1	-247,540	0.9330	-230,955	-494,680
2	-166,209	0.8706	-144,701	-639,381
3	-85,954	0.8123	-69,820	-709,201
4	-6,826	0.7581	-5,175	-714,376
5	71,116	0.7074	50,307	-664,069
6	147,810	0.6600	97,555	-566,514
7	223,195	0.6158	137,443	-429,071
8	297,205	0.5746	170,774	-258,297
9	369,767	0.5361	198,232	-60,065
10	540,810	0.5002	270,513	210,448

ที่มา: จากการคำนวณ

ระยะเวลาคืนทุน = 9 ปี 2 เดือน

ตาราง 14 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายใน
โครงการและระยะเวลาคืนทุน กรณีต้นทุนคงที่ ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดจ่าย	อัตราคิดลด 7.175%	มูลค่าปัจจุบัน	
				กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดจ่าย
0	-	239,750	1.0000	-	239,750
1	368,874	597,636	0.9330	344,159	557,594
2	463,870	619,655	0.8706	403,845	539,472
3	558,866	642,651	0.8123	453,967	522,025
4	653,862	666,672	0.7581	495,693	505,404
5	748,857	691,770	0.7074	529,741	489,358
6	843,853	718,004	0.6600	556,943	473,883
7	938,849	745,427	0.6158	578,143	459,034
8	1,033,844	774,101	0.5746	594,047	444,798
9	1,128,840	804,091	0.5361	605,171	431,073
10	1,313,836	835,462	0.5002	657,181	417,898
รวม	8,053,551	7,335,219		5,218,891	5,080,290
				NPV =	138,601
				BCR =	1.03

ตาราง 14 (ต่อ)

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 10%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 11%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ
0	-239,750	1.0000	-239,750	1.0000	-239,750
1	-228,762	0.9091	-207,968	0.9009	-206,092
2	-155,785	0.8264	-128,741	0.8116	-126,435
3	-83,785	0.7513	-62,948	0.7312	-61,264
4	-12,810	0.6830	-8,749	0.6587	-8,438
5	57,087	0.6209	35,445	0.5934	33,875
6	125,849	0.5645	71,042	0.5346	67,279
7	193,422	0.5132	99,264	0.4817	93,171
8	259,743	0.4665	121,170	0.4339	112,702
9	324,749	0.4241	137,726	0.3909	126,944
10	478,374	0.3855	184,413	0.3522	168,483
รวม			905		-39,522
				IRR =	10.02%

ตาราง 14 (ต่อ)

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 7.175%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิ สะสม
0	-239,750	1.0000	-239,750	-239,750
1	-228,762	0.9330	-213,435	-453,185
2	-155,785	0.8706	-135,626	-588,811
3	-83,785	0.8123	-68,059	-656,870
4	-12,810	0.7581	-9,711	-666,581
5	57,087	0.7074	40,383	-626,198
6	125,849	0.6600	83,060	-543,138
7	193,422	0.6158	119,109	-424,029
8	259,743	0.5746	149,248	-274,781
9	324,749	0.5361	174,098	-100,683
10	478,374	0.5002	239,283	138,600

ที่มา : จากการคำนวณ

ระยะเวลาคืนทุน = 9 ปี 5 เดือน

ตาราง 15 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายใน
โครงการและระยะเวลาคืนทุน กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดจ่าย	อัตราคิดลด 7.175%	มูลค่าปัจจุบัน	
				กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดจ่าย
0	-	263,725	1.0000	-	263,725
1	368,874	657,400	0.9330	344,159	613,354
2	463,870	681,620	0.8706	403,845	593,418
3	558,866	706,916	0.8123	453,967	574,228
4	653,862	733,339	0.7581	495,693	555,944
5	748,857	760,947	0.7074	529,741	538,294
6	843,853	789,804	0.6600	556,943	521,271
7	938,849	819,970	0.6158	578,143	504,938
8	1,033,844	851,511	0.5746	594,047	489,278
9	1,128,840	884,500	0.5361	605,171	474,180
10	1,313,836	919,008	0.5002	657,181	459,688
รวม	8,053,551	8,068,740		5,218,891	5,588,318
				NPV =	-369,427
				BCR =	0.93

ตาราง 15 (ต่อ)

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 1%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 2%	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ
0	-263,725	1.0000	-263,725	1.0000	-263,725
1	-288,526	0.9904	-285,756	0.9804	-282,871
2	-217,750	0.9803	-213,460	0.9612	-209,301
3	-148,050	0.9706	-143,697	0.9423	-139,508
4	-79,477	0.961	-76,377	0.9238	-73,421
5	-12,090	0.9515	-11,504	0.9057	-10,950
6	54,049	0.942	50,914	0.888	47,996
7	118,879	0.9327	110,878	0.8706	103,496
8	182,333	0.9235	168,385	0.8535	155,621
9	244,340	0.9143	223,400	0.8368	204,464
10	394,828	0.9053	357,438	0.8203	323,877
รวม			-83,505		-144,322
			IRR =		(-%)

ตาราง 15 (ต่อ)

หน่วย: บาท

ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด	มูลค่าปัจจุบันของ กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิ สะสม
		7.175%		
0	-263,725	1.0000	-263,725	-263,725
1	-288,526	0.9330	-269,195	-532,920
2	-217,750	0.8706	-189,573	-722,493
3	-148,050	0.8123	-120,261	-842,754
4	-79,477	0.7581	-60,252	-903,006
5	-12,090	0.7074	-8,552	-911,558
6	54,049	0.6600	35,672	-875,886
7	118,879	0.6158	73,206	-802,680
8	182,333	0.5746	104,769	-697,911
9	244,340	0.5361	130,991	-566,920
10	394,828	0.5002	197,493	-369,427

ที่มา : จากการคำนวณ

ระยะเวลาคืนทุน มากกว่า 10 ปี

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อ ชื่อสกุล	นายก้องเกียรติ กุวานิจ
วัน เดือน ปีเกิด	21 กุมภาพันธ์ 2520
สถานที่เกิด	จังหวัดเลย
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	105/409 ซอยนวมินทร์ 57 ถนนนวมินทร์ แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2537	มัธยมศึกษาตอนปลาย จาก โรงเรียนบางกะปิ
พ.ศ. 2542	บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการเงินการธนาคาร จาก มหาวิทยาลัยรามคำแหง
พ.ศ. 2552	เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์การจัดการ) จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ