

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของกิจการร้านขายไวน์แห่งหนึ่ง ในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการวิเคราะห์การดำเนินงานในระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ.2547 - 2551 โดยกำหนดอัตราส่วนลดที่ 7.12% ทำการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในภาพรวม โดยนำการประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนมาทำการวิเคราะห์ สามารถสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ ดังนี้

6.1 สรุปผลการศึกษา

ผลการวิเคราะห์ทางการเงินของกิจการร้านขายไวน์ ในอัตราคิดลดที่ 7.12% พบว่ามีความเหมาะสมกับการลงทุน และมีความเป็นไปได้ในเชิงเศรษฐศาสตร์ เพราะมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่ามากกว่าต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการลงทุน เนื่องจากค่า NPV มีมูลค่าเท่ากับ 4,408,091 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) มีค่าเท่ากับ 50.56% ซึ่งอัตราคิดลดที่กำหนดไว้คือ 7.12% และอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C ratio) มีค่าเท่ากับ 1.12 เท่า ซึ่งมากกว่าหนึ่งเท่า แสดงถึงผลตอบแทนที่เกิดจากการลงทุนมีมากกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป และระยะเวลาการคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 11 เดือน 16 วัน ทำให้การศึกษามั่นใจว่าโครงการมีความเหมาะสมและน่าลงทุนอย่างมาก

ส่วนผลการวิเคราะห์ความไหวตัวต่อเหตุเปลี่ยนแปลง (Sensitivity analysis) นั้นพบว่า

กรณีแรก ถ้าต้นทุนเพิ่มขึ้น 5% และ 10% เมื่อกำหนดให้ผลตอบแทน และอัตราคิดลด (7.12%) คงที่ กิจการยังให้ผลตอบแทนที่ดี ดูได้จากค่า NPV ค่า IRR และค่า B/C ratio ให้ผลในทางบวก ซึ่งต้นทุนของกิจการสามารถเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดไม่เกิน 19.58% และถือว่าการเปลี่ยนแปลงที่ไม่มีความเหมาะสมกับการลงทุนเพราะเป็นระดับที่ทำให้โครงการไม่คุ้มทุนแล้ว ซึ่งทำให้ไม่มีความเป็นไปได้ในทางเศรษฐศาสตร์

กรณีที่สอง ถ้าผลตอบแทนลดลง 5% และ 10% เมื่อกำหนดให้ต้นทุน และอัตราคิดลด (7.12%) คงที่ กิจการยังให้ผลตอบแทนที่ดี ดูได้จากค่า NPV ค่า IRR ค่า B/C ratio ให้ผลในทางบวก ซึ่งผลตอบแทนสามารถลดลงได้มากที่สุด 37.17% และถือว่าการเปลี่ยนแปลงที่ไม่มีความเหมาะสมกับการลงทุนเพราะเป็นระดับที่ทำให้โครงการไม่คุ้มทุนแล้ว

กรณีที่สาม ถ้าอัตราคิดลดเพิ่มขึ้น 10% และ 12% เมื่อกำหนดให้ต้นทุน และผลตอบแทนคงที่ กิจกรรมยังให้ผลตอบแทนที่ดี ดูได้จากค่า NPV ค่า IRR ค่า B/C ratio ให้ผลในทางบวก ซึ่งอัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ สามารถเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดเท่ากับ 50.56% ถือเป็นอัตราที่สูงมาก ในความเป็นจริงการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยผู้ยืมจากสถาบันการเงินที่นำมาคำนวณค่าถ่วงน้ำหนัก หรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการถึงระดับ 50.56% นั้นมีโอกาสที่จะเกิดขึ้นได้น้อยในอนาคต ดังนั้นจะเห็นว่าหากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราคิดลด หรือต้นทุนของเงินทุนโดยกำหนดให้ปัจจัยอื่นคงที่แล้วกิจกรรมยังมีความน่าลงทุนอยู่

กรณีที่สี่ ถ้าต้นทุนเพิ่มขึ้น 10% ผลตอบแทนลดลง 10% และอัตราคิดลดเพิ่มขึ้นเป็น 12% เป็นเหตุเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นพร้อมกัน กิจกรรมก็ยังให้ผลตอบแทนที่ดีอยู่ ดูได้จากค่า NPV ค่า IRR ค่า B/C ratio ที่ให้ผลในทางบวก แสดงให้เห็นว่ากิจกรรมยังมีความน่าลงทุนอยู่มาก ซึ่งผู้สนใจสามารถประเมินผลความเป็นไปได้ตามการเปลี่ยนแปลงของแต่ละปัจจัยได้ตามความเหมาะสม

ส่วนผลการวิเคราะห์รูปแบบการดำเนินงาน ของกิจการร้านขายไวน์ ทำให้เห็นถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของธุรกิจ ทำให้ทราบว่าความสำเร็จของการดำเนินกิจการอันจะนำมาซึ่งผลตอบแทนที่คุ้มค่าแก่การลงทุนเป็นอย่างมากนั้น เจ้าของกิจการต้องมีการวางแผนและทำการตลาดที่เหมาะสมตลอดเวลา เพื่อปรับตัวให้สอดคล้องกับทุกสถานการณ์ มุ่งเน้นการรักษามาตรฐานให้บริการและรักษาคุณภาพของสินค้าอย่างเคร่งครัด แม้จะมีจุดแข็งในข้อได้เปรียบของรูปแบบกิจการเป็นตัวแทนจำหน่าย และความแตกต่างในตัวสินค้าแล้วนั้น การดำเนินธุรกิจร้านขายไวน์ก็ยังคงมีความเสี่ยง และจุดอ่อนที่จะต้องระวังอยู่ เนื่องจากไวน์เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

6.2 ข้อเสนอแนะ

1) จากการศึกษาการทำธุรกิจร้านไวน์อย่างละเอียด วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคต่าง ๆ พร้อมทั้งประเมินภาวะ การแข่งขันในธุรกิจ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

(1) การทำธุรกิจร้านไวน์ ผู้ค้าไวน์ควรจะศึกษาความต้องการของผู้บริโภคและจัดหาสินค้าที่ตอบสนองความต้องการนั้น ๆ โดยคำนึงถึงทำเลที่ตั้งของร้าน และลักษณะนิสัยของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มด้วย

(2) กิจการต้องทำยอดขายให้เป็นที่ได้ตามที่ได้ประมาณการรายได้เอาไว้เป็นอย่างดีซึ่งจะต้องอาศัยการทำตลาดที่เหมาะสม มีพนักงานขายที่มีความรู้ในไวน์ มีบุคลิกดีและพูดภาษาต่างประเทศได้ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการให้บริการ

(3) หากวิเคราะห์จากข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จะเห็นว่ากิจการมีจุดแข็งอีกอย่างหนึ่งที่น่าสนใจคือ การมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าโรงแรม ร้านอาหาร หรือกลุ่มลูกค้า Private ซึ่งยอดขายของกิจการ 70% มาจากลูกค้ากลุ่มโรงแรม ร้านอาหาร นี้ ถึงแม้ว่ายอดขายแนวโน้มจะสูงในช่วงฤดูเทศกาลเพราะว่ามีนักท่องเที่ยวเข้ามามาก และลดลงไปบ้างในช่วงนอกฤดูเทศกาล แต่ไม่มากนัก เพราะกิจการสามารถทำการตลาดจากลูกค้ากลุ่มลูกค้า Private ชาวต่างชาติมาทดแทนได้ เพราะการตีตลาดเป็นวัฒนธรรมของชาวต่างชาติ ดังนั้นไม่ว่าราคาแนวโน้มจะปรับตัวสูงขึ้นไปเท่าใด ทางโรงแรมและร้านอาหารต่าง ๆ จึงจำเป็นต้องมีแนวโน้มให้บริการลูกค้าตลอดเวลา จึงเป็นผลดีอย่างยิ่งต่อกิจการ ดังนั้นปัจจัยที่จะมากระทบกับยอดขายของกลุ่มลูกค้านี้ก็จะขึ้นอยู่กับปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวเป็นเรื่องหลัก ส่วนปัญหาเรื่องภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ปัญหาอัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวนทำให้ต้นทุนสินค้าสูงขึ้น หรือแม้กระทั่งปัญหาเรื่องการขึ้นภาษีสินค้าฟุ่มเฟือยของรัฐบาล ก็ไม่อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายของกลุ่มลูกค้าต่างชาติมากเท่าใด เพราะจะเห็นได้ว่าถ้าภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ค่าเงินบาทอ่อน กลับเป็นผลดีต่อกนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของรัฐบาล เพราะทำให้นักท่องเที่ยวสนใจเข้ามาเที่ยวประเทศไทยมากยิ่งขึ้น ดังนั้นกิจการควรทำแผนธุรกิจไว้รองรับในช่วงนอกฤดูการท่องเที่ยว และเตรียมหากกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมการขายในช่วงนี้ โดยมุ่งเน้นที่กลุ่มลูกค้า Private ทั้งชาวต่างชาติ และคนไทยให้มากยิ่งขึ้น มาทดแทนกลุ่มลูกค้าโรงแรม และร้านอาหารที่ลดลงในช่วงนี้ เช่น จัดงานชิมไวน์ให้บ่อยขึ้นเพื่อแนะนำสินค้าตัวใหม่ ๆ หรือลดราคาพิเศษเพื่อกระตุ้นยอดขาย และสิ่งที่สำคัญคือต้องรักษารฐานลูกค้ากลุ่ม Private นี้ให้มั่นคง เพราะยอดขายไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงไปตามสภาวะการณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้า Private ชาวต่างชาติ แม้จะมีจำนวนลูกค้าอยู่น้อยรายเมื่อเทียบกับลูกค้า Private กลุ่มคนไทย แต่กลับมีกำลังซื้อสูงกว่าสำหรับกลุ่มลูกค้าคนไทยซึ่งมีจำนวนลูกค้าอยู่มาก ราย คิดเป็น 66% ของลูกค้าทั้งหมด และส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้สูง ถือว่าเป็นโอกาสในการที่จะทำการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายสำหรับกลุ่มเป้าหมายนี้ได้

ดังนั้นกิจการควรปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมกับทุกสถานการณ์ตลอดเวลา และมุ่งเน้นการรักษาระดับคุณภาพและมาตรฐานทั้งทางด้านสินค้าและบริการ ให้ดี

2) ในการศึกษาคราวต่อไป การหาอัตราผลตอบแทนชดเชยความเสี่ยง (risk premium) ในส่วนของการหาอัตราคิดลดที่เหมาะสม (discount rate) นั้น ควรใช้ตัวเลขในตลาดหลักทรัพย์ของอุตสาหกรรมไวน์ หรือธุรกิจใกล้เคียง ซึ่งสามารถคำนวณหาได้โดยใช้ทฤษฎี CAPM (Capital Asset Pricing Model)