

บทที่ 2

ทฤษฎีและแนวความคิด

ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง

ในการตัดสินใจลงทุนในโครงการใด ๆ สิ่งสำคัญและจะต้องกระทำหรือให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกก็คือ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินการตามโครงการนั้น ๆ เป็นขั้นตอนที่สำคัญที่จะวิเคราะห์หาคำตอบว่า ควรจะลงทุนตามโครงการนั้น หรือไม่

แนวคิดเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้

โดยทั่วไปแนวทางเบื้องต้นของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการแบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน (บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2536)

การวิเคราะห์ด้านการตลาด ศึกษาและสำรวจคุณลักษณะ สภาพตลาด ขนาด แนวโน้มของตลาด เพื่อเป็นข้อมูลในการวางกลยุทธ์และแผนงานทางการตลาด ตลอดจนการพยากรณ์รายรับต้นทุนด้านการตลาด และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (วิระพล สุวรรณรัตน์, 2534)

ด้านเทคนิค วิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ด้านเทคนิคที่จำเป็นในการดำเนินงาน เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการคาดคะเนต้นทุนและเงินลงทุน ซึ่งได้แก่เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ชัยยศ สันติวงษ์, 2539)

ด้านการจัดการ เพื่อให้ทราบถึงวิธีการที่เหมาะสมในการบริหารงาน โดยพิจารณาถึงรูปแบบการดำเนินงาน การจัดโครงสร้างองค์การ การจัดการบุคลากร การกำหนดนโยบายด้านต่าง ๆ การประมาณค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน โดยผลจากการศึกษาจะเป็นข้อมูลในการประมาณค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน (ฐาปนา ฉิ่งไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ, 2542)

ด้านการเงิน เป็นการเตรียมงบการเงินล่วงหน้า ประกอบด้วยงบต้นทุนของโครงการ งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และงบดุล เพื่อนำมาประเมินโครงการในเชิงเศรษฐกิจ และกำหนดขนาดของเงินลงทุนที่ต้องการ การจัดงบการเงินล่วงหน้า โดยนำข้อมูลการวิเคราะห์ด้านตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาประกอบการคาดคะเนรายรับและต้นทุนเพื่อการตัดสินใจ

พร้อมทั้งมีการวิเคราะห์ความไว เพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง รอบคอบและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ลงทุน (ชัยยศ สันตวงษ์, 2539)

เครื่องมือทางการเงินต่าง ๆ ในการวิเคราะห์ประกอบด้วย (สุมาลี จิวมิตร, 2541)

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) คือ ผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายในแต่ละปี ตลอดอายุโครงการ

วิธีการคำนวณ

$$\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{NCF}_t}{(1+r)^t} - I_0$$

โดย NCF_t = กระแสเงินสดสุทธิรายปี ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n

r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนเงินทุน

I_0 = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ

$\sum_{t=1}^n$ = ผลบวกของ...ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

การประเมินโครงการด้วยวิธีค่าปัจจุบันสุทธิ ถ้า NPV มีค่าเป็น 0 หมายถึงการลงทุนนั้นให้อัตราผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ ($r\%$) หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวกควรลงทุนในโครงการนั้น เพราะให้ผลตอบแทนเกินต้องการ และควรปฏิเสธโครงการลงทุน ถ้ามีค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ

2. ดัชนีการทำกำไร (PI) เป็นดัชนีที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับรวมทั้งโครงการกับค่าปัจจุบันของเงินลงทุนรวม

วิธีการคำนวณ

$$\text{ดัชนีการทำกำไร} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t}}{I_0}$$

ค่าของดัชนีการทำกำไรมากกว่าหนึ่ง แสดงว่า โครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับรวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายรวม หรือมีผลประโยชน์รวมมากกว่าต้นทุน เมื่อคิดเป็นค่าปัจจุบันแล้ว

3. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) คือ อัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในโครงการโดยเฉลี่ยต่อปีตลอดอายุการลงทุน เป็นอัตราส่วนลดที่ทำให้ผลรวมของค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ มีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกพอดี

วิธีการคำนวณ

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+k)^t}$$

โดย k = อัตราผลตอบแทนของโครงการ

การประเมินโครงการด้วยวิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการ หากอัตราผลตอบแทนของโครงการสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนเงินทุน ($k > r$) ก็ควรลงทุน แต่ถ้าได้น้อยกว่า ($k < r$) ก็ควรปฏิเสธโครงการลงทุน

การวิเคราะห์โครงการด้วยเครื่องมือทางการเงินต่าง ๆ เหล่านี้ เป็นการวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนที่ได้รับภายใต้สภาวะการณ์ที่แน่นอน แต่ในความเป็นจริงแล้วโอกาสของความผิดพลาดของการคาดการณ์ย่อมเกิดขึ้นได้ ผลตอบแทนของโครงการอาจไม่ได้เป็นอย่างที่วิเคราะห์เพราะในเรื่องของอนาคตย่อมมีความไม่แน่นอนรวมอยู่ด้วย จึงควรใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ความไว เพื่อมาประเมินค่าของโครงการอีกครั้งหนึ่ง เพื่อประเมินว่าเมื่อสภาวะการณ์ต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงไปจากที่คาดหมายไว้ จะมีผลกระทบต่อโครงการอย่างไรบ้าง (ฐาปนา ฉินไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ, 2542)

การวิเคราะห์ความไว คือการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนการลงทุน อันเป็นผลต่อเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรต่าง ๆ เช่นราคาขายต่อหน่วย ต้นทุนขายต่อหน่วย ปริมาณยอดขาย เป็นต้น

บททวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ทรงศิริ เตชะบุญ (2540) ทำการศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุน - ผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนแฟรนไชส์ ร้านคอนวีนีเยนสโตร์ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนแฟรนไชส์ ร้านเซเว่น-อีเลฟเว่นในเขตจังหวัดเชียงใหม่ โดยการเก็บประวัติยอดขายร้านเซเว่นอีเลฟเว่น จำนวน 20 สาขาในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 ถึงปี พ.ศ. 2539 แบ่งเป็น 3 เขต เขต 1 เป็นสาขาที่เปิดบริการในตำบลสุเทพ ตำบลช้างเผือก ตำบลศรีภูมิ ตำบลพระสิงห์ และตำบลป่าตัน เขต 2 เป็นสาขาที่เปิดบริการในตำบลหายยา ตำบลช้างคลาน และตำบลช้างม่อย เขต 3 เป็นสาขาที่เปิดบริการในตำบลวัดเกต ตำบลหนองป่าครั่ง ตำบลหนองหอย และอำเภออื่น ๆ นอกเหนือจากอำเภอเมือง นำมาพยากรณ์ยอดขายในอนาคต 10 ปีข้างหน้าตามอายุสัญญาแฟรนไชส์ โดยใช้วิธีถดถอยเชิงเส้นตรงอย่างง่าย (simple linear regression analysis) จากนั้นทำการวิเคราะห์ต้นทุน - ผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุน โดยการคำนวณจากค่าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (B/C ratio) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ระยะเวลาในการคืนทุน และวิเคราะห์ความไวตัวในแต่ละเขต พบว่าผลตอบแทนในการลงทุนที่อัตราส่วนลดย้อยละ 15 ในเขต 1 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.18 อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 30.28 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 2,780,000 บาท และระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 6 ปี 3 เดือน เขต 2 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.05 อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 19.01 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 694,000 บาท ระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 8 ปี 5 เดือน และเขต 3 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 0.88 อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 4.93 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ -1,658,000 บาท และต้องใช้เวลา 11 ปี จึงจะสามารถคืนทุนได้ การวิเคราะห์ความไวตัวของการลงทุนพบว่า เขต 1 สามารถเพิ่มค่าใช้จ่ายได้ถึงร้อยละ 40.92 เขต 2 สามารถเพิ่มค่าใช้จ่ายได้ถึงร้อยละ 10.22 ส่วนเขต 3 ไม่เหมาะกับการลงทุน

นายพงศธร ศรีท่าพระ (2542) ศึกษาความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ต่อการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่พบว่าผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่มีลักษณะการลงทุนแบบลงทุนเองทั้งหมด ส่วนใหญ่มีขั้นตอนปฏิบัติก่อนการซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์คือ ตรวจสอบความพร้อมของตนเอง ศึกษาและตรวจสอบรายละเอียดเกี่ยวกับ

บริษัทแม่ และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการมากกว่าขั้นตอนอื่นๆ สาเหตุที่ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ส่วนใหญ่ซื้อสิทธิเพราะได้รับประโยชน์จากเครื่องหมายการค้าที่เป็นที่รู้จักแล้ว และต้องการมีธุรกิจส่วนตัว เหตุผลที่เลือกเพราะตัวสินค้า ชื่อเสียงและกลยุทธ์ธุรกิจของบริษัทแม่ ผู้ซื้อสิทธิมีความคิดเห็นต่อการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ ในด้านการกำหนดและสนับสนุนด้านการจัดการ การตลาด และด้านข้อตกลงและสัญญาจากเจ้าของสิทธิที่ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี ส่วนด้านการเงินได้รับที่ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเหมาะสม โดยที่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิในด้านการตลาด และการจัดการมากกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 89.3 และ 81.0 ตามลำดับ ผู้ซื้อสิทธิส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าปัญหาในด้านการจัดการ การตลาด การเงิน และข้อตกลงและสัญญาที่ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อยมีปัญหาด้านการจัดการ คือ ขาดการจัดองค์กรที่ดี บุคลากรไม่มีคุณภาพ และขาดบุคลากร ปัญหาด้านการตลาดที่มีปัญหามากกว่าปัญหาอื่น ๆ คือ ที่จอดรถไม่สะดวก ปัญหาด้านการเงิน คือ ยอดขายลดลง และกำไรน้อย ปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาคือข้อตกลงเสียเปรียบมากกว่าปัญหาอื่น ๆ

เงื่อนไขของสัญญาการซื้อสิทธิช่วง (Franchise) จากบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)

การให้อนุญาตสิทธิช่วงบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) เปิดโอกาสให้ผู้สนใจลงทุนภายใต้ระบบร้านค้าสะดวกซื้ออันทันสมัย โดยบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) จะให้ความช่วยเหลือในการดำเนินธุรกิจอย่างใกล้ชิด ให้ความรู้ความเข้าใจในการบริหารงาน หลักการคัดเลือกสินค้า ระบบการเงิน มีแผนการส่งเสริมการขาย และแผนการโฆษณาทั่วประเทศอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งจัดส่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการไปช่วยแนะนำ แก้ปัญหา พัฒนาร้านค้า อันจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ อย่างต่อเนื่องตลอดสัญญา ทั้งนี้เพื่อให้การบริหารร้านสาขาคำนึงไปได้ด้วยมีประสิทธิภาพสูงสุด

การให้อนุญาตสิทธิช่วง (Franchise) นั้นแบ่งเป็น 3 รูปแบบคือ

1. รูปแบบ A (Type A) ผู้ซื้อสิทธิต้องใช้จ่ายเงินลงทุนประมาณ 3.5 ล้านบาท แบ่งผลกำไร 35% - 65% โดยทางผู้ลงทุนได้ 65% แต่ต้องเป็นผู้จ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหารร้านทั้งหมด ซึ่งในขณะนี้ไม่ได้เปิดให้ลูกค้าซื้อสิทธิในลักษณะนี้เพิ่มแล้ว และร้านสาขาเก่าของรูปแบบ A ทั้งหมดจะต้องปรับเป็นร้านประเภทรูปแบบ A Modify

หลักการเปลี่ยนจากแฟรนไชส์รูปแบบ A เป็นรูปแบบ A Modify

แฟรนไชส์รูปแบบ A ที่หมดอายุสัญญา ต้องต่อสัญญาใหม่เป็นรูปแบบ A Modify เท่านั้น ไม่มีการต่อสัญญาเป็นรูปแบบ A

แฟรนไชส์รูปแบบ A ที่ยังไม่หมดอายุสัญญา สามารถเปลี่ยนรูปแบบเป็นรูปแบบ A Modify ได้ทันที

ตารางที่ 1 แสดงลักษณะทั่วไปของแฟรนไชส์รูปแบบ A

ภาพรวม	Type A	A Modify
1. ชื่อนิติบุคคล	ผู้ลงทุน	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
2. สินค้า	ผู้ลงทุน	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
3. ทรัพย์สินและการตกแต่ง - ระบบ POS	ผู้ลงทุน	ผู้ลงทุน บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
4. ส่วนแบ่งรายได้แฟรนไชส์ ส่วนแบ่งรายได้บริษัท	65% 35%	63.50% 36.50%
5. ค่าเช่า	ผู้ลงทุน	มี 2 กรณี 1. ผู้ลงทุนเป็นเจ้าของอาคาร บริษัทจะขอใช้สถานประกอบการ (ค่าตอบแทนการอนุญาตให้ใช้สถานที่ $1\% +$ ค่าสิทธิ $62.50\% = 63.50\%$) 2. ผู้ลงทุนเช่าช่วงต่อจากบริษัทให้ยกเลิกการเช่าช่วง และเรียกเก็บแฟรนไชส์เป็นค่าสิทธิรายเดือน ในทางกฎหมายบริษัทรับภาระในการจ่ายค่าเช่า
6. อายุสัญญา	10 ปี	5 ปี
7. กำไรระดับร้านแฟรนไชส์	ผลการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน

ที่มา : เอกสารประกอบใบสมัครค่าขออนุญาตสิทธิช่วงบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)

ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลง

ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงของแฟรนไชส์

- ค่าสิทธิรายเดือน จะลดลงจาก 65% เป็น 63.5 %
- ค่าเช่าอาคารเดิม + ภาษีโรงเรือน + ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 5% บริษัทรับภาระ

- ค่าสัญญาบริการ บริการเหมาอะไหล่
- ค่าใบอนุญาต บริษัทรับภาระ
- ควบคุม Stock day ให้ได้ตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้ ถ้าสั่งสินค้ามากเกินไปจะโดนค่าปรับ

ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงของบริษัท

- ค่าเช่า
- ค่าใบอนุญาตต่าง ๆ

2. รูปแบบ B (Type B) เงินลงทุน 1.5 ล้านบาท ผู้ซื้อสิทธิจะเป็นเพียงเข้ามาบริหารเท่านั้น โดยได้เป็นผลกำไรตอบแทนเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 20,000 บาท (หลังหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว) ขึ้นอยู่กับการบริหารค่าใช้จ่ายและการสร้างยอดขาย คือถ้าสามารถสร้างยอดขายมากขึ้นจากยอดขายที่ทางบริษัทกำหนด จะได้รับอัตราส่วนกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 1% ทุก 5,000 บาท

ตารางที่ 2 แสดงลักษณะทั่วไปของแฟรนไชส์รูปแบบ B

ภาพรวม	ภาระรับผิดชอบ
1. ชื่อนิติบุคคล	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
2. ค่าสินค้า	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
3. ค่าเช่าอาคาร	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
4. เครื่องจักร/เครื่องใช้	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
5. ทรัพย์สินและการตกแต่ง - ระบบ POS	ผู้ลงทุน บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
6. ภาษีโรงเรือน + ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 5%	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
7. ค่าใบอนุญาตต่าง ๆ	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
8. ค่าสัญญาบริการ (บริการเหมาอะไหล่)	ผู้ลงทุน
9. กำไรระดับร้าน	ผลการดำเนินงาน

ตารางที่ 2 แสดงลักษณะทั่วไปของแฟรนไชส์รูปแบบ B (ต่อ)

ภาพรวม	ภาระรับผิดชอบ
10. ส่วนแบ่งรายได้ผู้ซื้อสิทธิลงทุน	จาก G.P. Split (เปอร์เซ็นต์ที่ทางบริษัทกำหนดให้) และรายได้ส่วนเพิ่มจากการทำกำไรได้เกินมาตรฐานโดยได้ตามเปอร์เซ็นต์ของส่วนเพิ่ม
11. อายุสัญญา	7 ปี
12. เงินลงทุน	1,500,000 บาท

ที่มา : เอกสารประกอบใบสมัครคำขออนุญาตสิทธิช่วงบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)

ผลประโยชน์ที่จะได้รับ

1. ระยะเวลาอนุญาตดำเนินการร้าน 7 ปี
2. การสนับสนุนการลงทุน โดยการให้ยืมอุปกรณ์ต่าง ๆ การปรับปรุงตกแต่งร้าน และ
สินค้า
3. การให้ความรู้และเทคนิคการบริหารจัดการร้านค้า โดยการอบรมทั้งทฤษฎี
และปฏิบัติ
4. การให้บริการในด้านต่าง ๆ ตลอดของอายุของสัญญา ดังนี้
 - 4.1 การจัดส่งพนักงานของบริษัท ฯ ไปช่วยเหลือในหน้าที่ต่าง ๆ ในช่วงเริ่มต้น
ดำเนินการกิจการ
 - 4.2 การจัดส่งเจ้าหน้าที่ไปช่วยแนะนำให้คำปรึกษา แก้ปัญหาต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ
หรือแล้วแต่กรณีที่ได้รับการร้องขอ
 - 4.3 การช่วยตรวจสอบสินค้าคงคลัง
 - 4.4 การช่วยตรวจสอบมาตรฐานร้านค้า ในด้านต่าง ๆ
 - 4.5 การแนะนำความรู้และเทคนิคที่ได้พัฒนาขึ้นใหม่ เพื่อการพัฒนาปรับปรุงร้าน
ให้ดีขึ้น
 - 4.6 การจัดส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพและมีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ
 - 4.7 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่าง ๆ และการจัดรายการส่งเสริมการขาย
อย่างสม่ำเสมอตลอดไป ตามแผนกำหนดของบริษัท ฯ

3. รูปแบบ C (Type C) เงินลงทุน 2.5 ล้านบาท แบ่งกำไร 46% - 54 % โดยทางผู้ลงทุนจะได้รับส่วนแบ่ง 54 % จากกำไรขั้นต้น

ตารางที่ 3 แสดงลักษณะทั่วไปของแฟรนไชส์รูปแบบ C

ภาพรวม	ภาระรับผิดชอบ
1. ชื่อนิติบุคคล	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
2. ค่าสินค้า	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
3. ค่าเช่าอาคาร	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
4. เครื่องจักร/เครื่องใช้	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
5. ทรัพย์สินและการตกแต่ง - ระบบ POS	ผู้ลงทุน บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
6. ภาษีโรงเรือน + ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 5%	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
7. ค่าใบอนุญาตต่าง ๆ	บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)
8. ค่าสัญญาบริการ (บริการเหมาอะไหล่)	ผู้ลงทุน
9. กำไรระดับร้าน	ผลการดำเนินงาน
10. ส่วนแบ่งรายได้ผู้ซื้อสิทธิลงทุน	54%
ส่วนแบ่งรายได้ผู้ให้สิทธิช่วง	46%
11. อายุสัญญา	10 ปี
12. เงินลงทุน	2,500,000 บาท

ที่มา : เอกสารประกอบใบสมัครค่าขออนุญาตสิทธิช่วงบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)

ผลประโยชน์ที่จะได้รับ

1. ระยะเวลาอนุญาตดำเนินการร้าน 10 ปี
2. การสนับสนุนการลงทุนโดยการให้ยืมอุปกรณ์เครื่องมือต่าง ๆ การปรับปรุงตกแต่งร้านและสินค้า
3. การให้ความรู้และเทคนิคการบริหารการจัดการร้านค้า โดยการให้การอบรมทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ

4. การให้บริการในด้านต่าง ๆ ตลอดของอายุของสัญญา ดังนี้
- 4.1 การจัดส่งพนักงานของบริษัท ฯ ไปช่วยเหลือในหน้าที่ต่าง ๆ ในช่วงเริ่มต้นดำเนินกิจการ
- 4.2 การจัดส่งเจ้าหน้าที่ไปช่วยแนะนำให้คำปรึกษา แก้ปัญหาต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอหรือแล้วแต่กรณีที่ได้รับการร้องขอ
- 4.3 การช่วยตรวจสอบสินค้าคงคลัง
- 4.4 การช่วยตรวจสอบมาตรฐานร้านค้าในด้านต่าง ๆ
- 4.5 การแนะนำความรู้และเทคนิคที่ได้รับการพัฒนาขึ้นใหม่ เพื่อการพัฒนาปรับปรุงร้านให้ดีขึ้น
- 4.6 การจัดส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพและมีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ
- 4.7 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่าง ๆ และการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอตลอดไป ตามแผนกำหนดของบริษัท ฯ

ตารางที่ 4 แสดงการจำแนกค่าใช้จ่ายสำหรับแฟรนไชส์ 3 รูปแบบ

รายการ	TYPE A	A Modify	TYPE B	TYPE C	หมายเหตุ
ค่าบริการ					
Renovate, Remodel ร้าน	FR.	FR.	CO.	CO.	Type A และ A Modify ผู้ลงทุน รับเรื่องโครงสร้างระบบไฟฟ้า สุขาภิบาล งานก่อสร้างและ ทรัพย์สินส่วนของแฟรนไชส์ บริษัทรับอุปกรณ์และทรัพย์สิน ของ บริษัท และที่ขี้มจาก Supplier
ซ่อมบำรุง ราย เดือน/งวด	FR.	FR.	CO.	FR.	
การเปลี่ยนแปลง อุปกรณ์ใหม่ที่ บริษัทให้ขี้ม	CO.	CO.	CO.	CO.	

ตารางที่ 4 แสดงการจำแนกค่าใช้จ่ายสำหรับแฟรนไชส์ 3 รูปแบบ (ต่อ)

รายการ	TYPE A	A Modify	TYPE B	TYPE C	หมายเหตุ
ค่าล้างป้ายไฟ (ค่าบริการ)	FR.	FR.	CO.	FR.	
ค่าเก็บขยะรายเดือน จ่ายกับเทศบาล	FR.	FR.	FR.	FR.	เนื่องจากนำค่าขายกล่องกระดาษมาจ่าย
ค่ากำจัดปลวก, มด, หนูและแมลง (ประจำปี)	FR.	FR.	FR.	FR.	
ค่ารักษาความปลอดภัยโดยตำรวจ (ยื่นที่ร้าน 6-8 ชม.) กล่องแดง (สมุดจด)	FR.	FR.	CO. FR.	CO. FR.	Type B Type C สาขาเก่าที่มีอยู่แล้วทางบริษัทรับภาระตามเงื่อนไขเดิมที่เคยตกลงไว้กับทางตำรวจ Type B Type C สาขาเก่าที่ไม่มีทางผู้ลงทุนรับภาระเอง Type C เปิดใหม่ขึ้นอยู่กับทางบริษัทพิจารณา
ค่าเช่า					
- ค่าสิทธิ (ค่าเช่ารายเดือน, ค่าเบี้ยประกันภัยอาคาร, อัคคีภัย) - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย, ภาษีโรงเรือน (ถ้ามี) - ค่าบริการส่วนกลางเป็นส่วนหนึ่งของค่าเช่า (ถ้ามี)	FR.	FR.	CO.	CO.	Type A Modify บริษัทเป็นผู้จ่ายแล้วเรียกเก็บจากผู้ลงทุน เป็นค่าสิทธิ

ตารางที่ 4 แสดงการจำแนกค่าใช้จ่ายสำหรับแฟรนไชส์ 3 รูปแบบ (ต่อ)

รายการ	TYPE A	A Modify	TYPE B	TYPE C	หมายเหตุ
ค่าสาธารณูปโภค					
ค่าไฟฟ้ารายเดือน	FR.	FR.	FR.	FR.	Type C เปิดใหม่ ค่าไฟฟ้าช่วงก่อสร้างก่อนเปิดร้าน บริษัทเป็นผู้รับภาระ
ค่าน้ำประปารายเดือน	FR.	FR.	FR.	FR.	
ค่าติดตั้งโทรศัพท์และเงินประกันหมายเลข	FR.	CO.	CO.	CO.	
ค่าใบอนุญาตประกอบการในร้าน เช่น สุรา, ยาสูบ, อาหาร	FR.	CO.	CO.	CO.	Type A Modify, Type B , Type C ทางธุรกิจภาคเป็นผู้ยื่นเรื่องดำเนินการเปลี่ยนชื่อและใบต่ออนุญาต
เงินสำรองทอน	FR.	CO.	CO.	CO.	
Audit Short	FR.	FR.	FR.	FR.	
สินค้าตัดจ่าย	FR.	FR.	FR.	FR.	
สินค้า	FR.	CO.	CO.	CO.	
เงินเดือนพนักงานประจำ	FR.	FR.	FR.	FR.	
การลงทุน					
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์, POS, EOB	FR.	CO-FR	CO.	CO.	Type A Modify ส่วนแบ่งรายได้ ผู้ลงทุน 65% บริษัทลงทุนแล้วหักสัดส่วนเป็นผู้ลงทุน ทนจะถูกหักจาก Statement เป็นรายเดือน

หมายเหตุ CO. หมายถึง บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)

FR. หมายถึง ผู้ลงทุนในการซื้อสิทธิเข้าบริหารร้านเซเว่นอีเลฟเว่น

จากการลงทุนระหว่างรูปแบบ B และรูปแบบ C นั้น ถ้าเปรียบเทียบกันแล้วทั้งสองแบบจะมีข้อแตกต่างกันคือ

1. เรื่องของเงินลงทุน ร้านรูปแบบ C ใช้เงินลงทุนในการซื้อสิทธิเป็นเงิน 2,500,000 บาท ร้านรูปแบบ B ใช้เงินลงทุน 1,500,000 บาท

2. เรื่องของค่าใช้จ่าย ร้านรูปแบบ C ผู้ลงทุนจะรับภาระค่าใช้จ่ายมากกว่า ในเรื่องของค่าบริการ โดยทั้งสองรูปแบบจะชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับทางบริษัท เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าสินค้าเสื่อมคุณภาพ ยกเว้นเงินเดือนของพนักงาน ทั้งนี้ เนื่องจากทั้งสองรูปแบบเป็นเพียงการซื้อสิทธิเพื่อเข้าไปบริหารร้านแทนบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) เท่านั้น

3. อายุสัญญาในการดำเนินงาน ร้านรูปแบบ B มีระยะเวลาอนุญาตดำเนินการร้านเพียง 7 ปี ส่วนรูปแบบ C มีระยะเวลาอนุญาต 10 ปี

4. เรื่องของผลตอบแทนจากการดำเนินงานร้าน ร้านรูปแบบ C ผลตอบแทนที่ดีกว่าเมื่อสามารถบริหารร้านได้ดี สร้างยอดขายได้มาก ก็จะได้ส่วนแบ่งมากตามขึ้นไปด้วย ส่วนรูปแบบ B ถึงจะมีการลงทุนที่ต่ำกว่า แต่ผลตอบแทนจะถูกจำกัดไว้ที่ยอดประมาณ 20,000 บาท เท่านั้น ถึงจะได้สัดส่วนเพิ่มก็จะได้เพิ่มขึ้นอีกเมื่อสามารถสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น แต่ก็ได้เพียง 1% ต่อการเพิ่มยอดขาย 5,000 บาท

เมื่อพิจารณาแล้วพบว่าถึงรูปแบบ C จะมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนซื้อสิทธิที่สูงกว่า แต่อายุสัญญาการดำเนินงานร้านที่นานกว่า รวมทั้งอัตราผลตอบแทนที่ได้ไม่ถูกจำกัด และจะได้มากยิ่งขึ้นเมื่อสามารถบริหารร้านได้ดี สามารถทำยอดขายได้สูง ยอดอัตราส่วนกำไรขั้นต้นสูง และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่ำ ดังนั้นจึงเลือกร้านรูปแบบ C ในการลงทุน