

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการการลงทุนร้านค้าจำหน่ายเครื่องปรุงอาหารจีนในอำเภอเมืองสมุทรสาคร มีแนวคิด ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา ดังต่อไปนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ (ชัยยศ สันติวังศ์, 2539)

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือการศึกษาโครงการในภาพรวมทั้งหมด ทั้งในขอบเขตกว้างที่เรียกว่า มหภาค โดยพิจารณาจากนโยบายของรัฐที่มีผลกระทบต่อการลงทุนในโครงการ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในตลาด รายได้ประชาชาติ การขยายตัวของเศรษฐกิจ และในขอบเขตที่มีรายละเอียดลึกลงไป เรียกว่า จุลภาค ซึ่งโครงการอุตสาหกรรมโดยทั่วไปจะมีกิจกรรมหลัก 4 กิจกรรม คือ กิจกรรมด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ผลของกิจกรรมดังกล่าวจะสรุปออกมาในรูปแบบของงบการเงินล่วงหน้า ซึ่งเป็นสิ่งที่นำมาประเมินผลและตัดสินใจในการลงทุนของโครงการ โดยจะพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการลงทุน

ในการจัดทำโครงการเพื่อให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้นั้น จำเป็นจะต้องมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการต่าง ๆ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน มีรายละเอียดดังนี้

1. การศึกษาด้านการตลาด (ฐาปนา ฉันทไพศาล, 2542)

การศึกษาด้านการตลาดเพื่อวางแผนการตลาดในการจำหน่าย ตลอดจนคาดคะเนรายรับจากยอดขาย โดยผลที่ได้จะเป็นส่วนหนึ่งที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อประโยชน์ในการประเมินผลและตัดสินใจลงทุน โดยจะมีการศึกษาใน 4 เรื่อง ดังนี้

1.1 การวิเคราะห์สถานะตลาด การทราบถึงขนาดของตลาด (Market size) แนวโน้มตลาด (Market trend) และส่วนครองตลาดที่จะแย่งมาได้ (Market share) จะช่วยให้โครงการหรือธุรกิจ สามารถประมาณการยอดขายได้ในแต่ละปี ซึ่งจะนำมาเป็นข้อมูลสำคัญในการทำงานทำไรขาดทุนที่คาดคะเน (Proforma income statement) อันเป็นงบการเงินที่มีบทบาทสำคัญยิ่งต่อการตัดสินใจของผู้บริหารว่าจะตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจหรือไม่

1.2 การพยากรณ์ความต้องการของตลาด การพยากรณ์ปริมาณอุปสงค์ของตลาด ในรูปของจำนวนเงินหรือจำนวนหน่วยสำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่ง ของกลุ่มผู้บริโภคภายใน ขอบเขตพื้นที่หนึ่ง และระยะเวลาที่กำหนดให้ ภายใต้โปรแกรมการตลาดและสภาวะแวดล้อมทาง การตลาดที่กำหนดขึ้น

1.3 การประมาณการยอดขายสินค้า การพยากรณ์ยอดขายสินค้าของโครงการ คือ การคาดคะเนส่วนแบ่งตลาดที่โครงการนั้นจะได้รับว่าเป็นร้อยละเท่าใดของตลาดรวม โดยส่วนแบ่ง ตลาดที่จะได้รับนั้นมีผลมาจากการวางแผนด้านส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mixes) หรือที่เรียกย่อว่า 4P's ประกอบด้วย (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546)

1.3.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงสิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ที่ เสนอขายมีตัวตนหรือคนหรือไม่มีตัวตน ผลิตภัณฑ์ประกอบไปด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้ คือความแตกต่าง ของผลิตภัณฑ์ ความแตกต่างทางการแข่งขัน องค์ประกอบหรือคุณสมบัติของตัวผลิตภัณฑ์ การ กำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์เกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์และ สายผลิตภัณฑ์

1.3.2 ราคา (Price) หมายถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ในรูปของตัวเงิน ราคา เป็นต้นทุนของลูกค้ากลยุทธ์ของราคาต้องคำนึงถึงคุณค่าที่รับรู้ในสายตาของผู้บริโภค ต้นทุนสินค้า ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขัน และปัจจัยอื่นๆ

1.3.3 การจัดจำหน่าย (Place) หมายถึงโครงสร้างของช่องทางซึ่ง ประกอบด้วย สถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมายคือสถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการกระจาย สินค้าประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้าและการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง

1.3.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อข่าวสารเกี่ยวกับ ข้อมูลระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมี หลายประการซึ่งอาจใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือ ต้องใช้หลักการเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารการตลาด แบบประสมประสานกัน(Integrated Marketing Communication : IMC) โดยพิจารณาถึงความ เหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ และคู่แข่งกัน เครื่องมือส่งเสริมทางการตลาด ได้แก่ การโฆษณา (Advertising) การขายโดยพนักงานขาย(Personal Selling) การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relations) และเครื่องมือสุดท้าย คือ การตลาดทางตรง (Direct Marketing) และการตลาดออนไลน์ (Online Marketing)

1.4 การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด ถ้าผลการศึกษาด้านการตลาดออกมาน่าพอใจ ซึ่งหมายถึงอุปสงค์หรือความต้องการตลาดในผลิตภัณฑ์ของโครงการมีมากพอ และสถานะตลาดเอื้ออำนวยต่อโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้ ก็ควรทำการศึกษาด้านเทคนิคต่อไป

2. การศึกษาด้านเทคนิค (ชัยยศ สันตวงศ์, 2539)

การวิเคราะห์ด้านเทคนิคจะบ่งบอกความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการ ทำให้ทราบข้อมูลต่าง ๆ ทางด้านเทคนิคที่จำเป็นในการดำเนินการ ได้แก่ การเลือกทำเลที่ตั้ง การวางผังกิจการ การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ตลอดจนการจัดซื้อและควบคุมสินค้าคงเหลือ จากข้อมูลทางเทคนิคนี้ กิจการจะใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนของโครงการเพื่อเตรียมจัดหาแหล่งเงินทุนต่อไป ควรพิจารณาหัวข้อดังต่อไปนี้

1. คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ รวมถึงรายละเอียดคุณสมบัติทางด้านกายภาพ
2. กระบวนการคัดเลือก การจัดซื้อจัดหาผลิตภัณฑ์ ต้นทุนในปัจจุบันและอนาคต รูปแบบการชำระเงิน ทำเลที่ตั้งของผู้จัดจำหน่าย และความสม่ำเสมอในการจัดส่งของให้
3. การกำหนดขนาดของร้าน การคาดคะเนปริมาณการจัดจำหน่าย การพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการเริ่มดำเนินงานและปัจจัยต่าง ๆ ทางเทคนิค
4. การเลือกอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ รูปแบบการชำระเงิน และการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบถึงการเลือกอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ในแง่ของต้นทุน ความน่าเชื่อถือ ประสิทธิภาพ และการบำรุงรักษา
5. การกำหนดทำเลสถานที่ตั้ง พร้อมทั้งประเมินความเหมาะสมของทำเลสถานที่ดังกล่าว
6. การออกแบบผังกระบวนการผลิต การคาดคะเนต้นทุนเปรียบเทียบระหว่างการก่อสร้างกับการเช่าร้าน
7. การกำหนดปริมาณและต้นทุนส่วนสูญเสียนำไปใช้ในการบริหารส่วนสูญเสียนำไป
8. การคาดคะเนต้นทุนสินค้าขาย

3. การศึกษาด้านการจัดการ (ชนินทร์ ชูณหพันธ์, 2541)

การศึกษาด้านการจัดการทำให้ทราบข้อมูลในการคาดคะเนค่าใช้จ่ายในการบริหาร ซึ่งผลการคาดคะเนจะเป็นข้อมูลในการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เพื่อใช้ประโยชน์ในการประเมินผลและตัดสินใจลงทุน ควรพิจารณาหัวข้อดังต่อไปนี้

3.1 กำหนดรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสม โดยส่วนใหญ่แล้ว รูปแบบของการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการนิยมใช้ มี 3 รูปแบบ คือ ประกอบการโดยเจ้าของคนเดียว (Single Proprietorships) ห้างหุ้นส่วน (Partnerships) และบริษัทจำกัด (Corporations) ส่วนการประเมินว่ารูปแบบใดที่ดีที่สุดนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจที่

ผู้ประกอบการดำเนินงาน นอกจากนี้ยังมีปัจจัยบางประการที่ต้องนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจเลือกรูปแบบด้วย คือ

- ปัญหาในการจัดตั้งธุรกิจ
- จำนวนเงินทุนที่ต้องการในการดำเนินธุรกิจ
- จำนวนกำไรที่ธุรกิจจะนำไปจัดสรร
- ความสัมพันธ์ด้านอำนาจหน้าที่ในการดำเนินธุรกิจ
- อายุการดำเนินธุรกิจและความต้องการให้ธุรกิจดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง
- ขอบเขตความรับผิดชอบในหนี้สินของผู้ประกอบการ
- ข้อจำกัดด้านกฎหมายตามรูปแบบของการดำเนินธุรกิจ
- ภาษีที่ต้องเสีย

3.2 กำหนดรูปแบบขององค์กรที่เหมาะสม การพิจารณารูปแบบขององค์กรที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจแต่ละประเภทนั้น โดยปกติจะมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

- บรรยายสรุปงานด้านการจัดการของธุรกิจ เพื่อดูว่าประกอบด้วยงานทั้งสิ้นกี่งาน และมีงานอะไรบ้าง
- จัดกลุ่มงานที่มีลักษณะการทำงานเหมือนกัน และ / หรือต้องการทักษะของแรงงานเหมือนกัน
- กำหนดขนาดแรงงาน คุณสมบัติของแรงงาน ที่แต่ละกลุ่มงานต้องการ
- พิจารณาความสัมพันธ์ของงานในแต่ละกลุ่ม แล้วกำหนดสายการบังคับบัญชา หรือสายการประสานงาน ซึ่งทำให้เกิดรูปแบบขององค์กรที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจ

3.3 กำหนดแผนงานด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ จะประกอบด้วยขั้นตอนดังต่อไปนี้

- การคาดคะเนอัตรากำลังแรงงานที่ต้องการทั้งในปัจจุบันและในอนาคต
- การกำหนดคุณสมบัติของแรงงานที่ต้องการ
- การรับสมัครและคัดเลือก
- การกำหนดอัตราเงินเดือนและค่าตอบแทน
- การมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบ
- การฝึกอบรมและพัฒนา
- การประเมินผล
- แรงงานสัมพันธ์

4. การศึกษาด้านการเงิน (ชัยยศ สันติวังศ์, 2539)

การศึกษาด้านการเงินเน้นหนักการเตรียมงบการเงินล่วงหน้า เพื่อนำมาประเมินโครงการในเชิงเศรษฐกิจ และการกำหนดขนาดเงินลงทุนที่ต้องการ การจัดทำงบการเงินล่วงหน้า (Proforma Statement) จะนำเอกสารข้อมูลการวิเคราะห์ด้านตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาประกอบการคาดคะเนรายรับและต้นทุนเพื่อการตัดสินใจ พร้อมทั้งมีการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) ด้วย เพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง รอบคอบและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ลงทุน การวิเคราะห์ด้านการเงินประกอบด้วย

4.1 การเตรียมงบการเงินที่แสดงต้นทุนรวมของโครงการ เงินลงทุนเริ่มแรก และกระแสเงินสดที่สัมพันธ์กับตารางการดำเนินงาน โครงการนั้น

4.2 การจัดทำตารางการดำเนินงานเพื่อช่วยในการวางแผนด้านการเงิน การกำหนดข้อสมมุติฐานไว้ในเรื่องนโยบาย ระยะเวลาการจัดเก็บหนี้จากการขายเชื่อ ระดับสินค้าคงคลัง ระยะเวลาการชำระเงินในการจัดซื้อ และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ องค์ประกอบทางด้านต้นทุนสินค้าขาย ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการจัดการ และค่าใช้จ่ายในด้านการเงิน เช่น ดอกเบี้ย ต้นทุนการจัดหาเงินทุน

4.3 การจัดทำงบการเงินล่วงหน้า ได้แก่ งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบกระแสเงินสดล่วงหน้า และงบดุลล่วงหน้า

4.4 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ปริมาณการขาย ณ จุดคุ้มทุน โดยวิธีการวิเคราะห์ มีดังนี้ (สุมาลี จิระมิตร, 2545)

4.4.1 วิธีงวดเวลาคืนทุน (Payback Period Method หรือ PBM) หมายถึง ระยะเวลาที่ผู้ลงทุนจะได้รับเงินที่ลงทุนกลับคืนมา

ระยะเวลาคืนทุน = เงินลงทุน – กระแสเงินสดรับรายปีสะสมไปเรื่อย ๆ จนเงินลงทุนมีค่าเป็นศูนย์

วิธีนี้เหมาะสำหรับกิจการสภาพคล่อง เป็นการลงทุนที่มีการแข่งขันและความเสี่ยงสูง การตัดสินใจโดยวิธีนี้ บริษัทต้องกำหนดระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการไว้ ถ้าระยะเวลาคืนทุนของโครงการที่ถูกพิจารณาเร็วกว่าระยะเวลาคืนทุนที่กำหนด ก็ควรตัดสินใจลงทุน

ข้อดีของวิธีนี้คือ ง่าย สะดวกในการคำนวณ และเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป ส่วนข้อเสียคือ ไม่ให้ความสำคัญต่อกระแสเงินสดที่ได้รับหลังจากคืนทุนแล้ว และไม่ได้พิจารณาถึงค่าของเงินที่แตกต่างกันระหว่างกระแสเงินสดที่รับในขณะนั้น กับกระแสเงินสดที่ได้รับในอนาคต

4.4.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) คือผลรวมของค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (ทั้งกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่าย) ในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ หรือ คือผลต่างระหว่างค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดรับสุทธิทั้งโครงการกับค่าปัจจุบันของเงินลงทุน คำนวณได้จากสูตร

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

โดย NCF_t = กระแสเงินสดสุทธิรายปี ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n
 r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนเงินทุน
 I_0 = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ
 $\sum_{t=1}^n$ = ผลบวกของ...ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

การประเมินโครงการด้วยวิธีค่าปัจจุบันสุทธิ หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวก ควรลงทุนในโครงการนั้น และควรปฏิเสธโครงการลงทุน ถ้ามีค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ

4.4.3 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR) หมายถึงอัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในโครงการโดยเฉลี่ยต่อปีตลอดอายุการลงทุน หรือ คืออัตราส่วนลดที่ทำให้ผลรวมของค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ มีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกพอดี คำนวณได้จากสูตร

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

โดย NCF_t = กระแสเงินสดสุทธิรายปี ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n
 k = Internal Rate of Return (IRR)
 I_0 = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ
 $\sum_{t=1}^n$ = ผลบวกของ...ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

ถ้าอัตราผลตอบแทนของโครงการสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุน ($IRR > WACC$) แล้ว ก็ควรลงทุน แต่ถ้าน้อยกว่า ($IRR < WACC$) ก็ควรปฏิเสธโครงการลงทุน

4.5 การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) ปัจจัยต่างๆเป็นตัวกำหนดกระแสเงินสดของโครงการ ถ้าปัจจัยต่างๆเหล่านั้นมีการเปลี่ยนแปลงเช่น จำนวนยอดขายเปลี่ยนไป จะมีผลทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเปลี่ยนไปด้วย ดังนั้นการวิเคราะห์ความไวเป็นเทคนิคที่แสดงให้เห็นว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิจะเปลี่ยนแปลงไปเท่าใดถ้าแต่ละปัจจัยมีการเปลี่ยนแปลง โดยที่สมมติให้ปัจจัยอื่นๆคงที่ เพื่อที่จะได้ทราบว่าโครงการนี้มีความไวต่อปัจจัยใดบ้าง และใช้ประกอบในการตัดสินใจ

ในการลงทุน ในการวิเคราะห์ Sensitivity นั้นตัวแปรแต่ละตัวจะถูกเปลี่ยนไปเป็นเปอร์เซ็นต์ทั้งสูงกว่าหรือต่ำกว่ามูลค่าที่ได้คาดการณ์ไว้ (Expected value) ซึ่งเมื่อตัวแปรแต่ละตัวเปลี่ยนไปจะต้องสมมติให้ตัวแปรอื่นๆคงที่หลังจากนั้นจะทำการคำนวณหามูลค่าของตัวแปรนั้นๆใหม่สุดท้ายจะนำมูลค่าปัจจุบันสุทธิต่างๆมาแสดงเป็นกราฟ (เริงรัก จำปาเงิน, 2544)

บททวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

สุภรดา วิเศษแก้ว (2549) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า ในอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แนวคิดทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ประกอบด้วย 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยเก็บรวบรวมจากการใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสินค้าเกษตร จำนวน 33 ราย และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการคลังสินค้าเกษตรและห้องเย็น จำนวน 3 ราย ผลการศึกษาพบว่า ทางด้านการตลาดผู้ประกอบการสนใจในการใช้บริการ จำนวน 9 รายสามารถประมาณการรายได้ค่าบริการในปีแรก 22,310,000 บาท ทางด้านเทคนิค โครงการตั้งอยู่ในตำบลสันกลาง อำเภอสันป่าตอง มีเนื้อที่ 5 ไร่ ประกอบด้วยอาคารคลังสินค้าจำนวน 6 ห้อง และห้องเย็นจำนวน 11 ห้องด้านการจัดการพบว่า โครงการดำเนินงานในรูปแบบบริษัท ประกอบด้วยพนักงานในส่วนของการจัดการ จำนวน 14 คน และระดับปฏิบัติการทำหน้าที่ขนถ่ายสินค้า จำนวน 20 คน ทางด้านการเงิน โครงการใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 40,000,000 บาท เป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 28,000,000 บาท และเงินกู้ยืมระยะยาว 12,000,000 บาท เมื่อวิเคราะห์โดยใช้เครื่องมือทางการเงินพบว่า โครงการนี้ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ ระดับต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (WACC) 15.0% มีค่าเท่ากับ 39,134,517 บาท ค่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 14.54% ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (WACC) และระยะเวลาคืนทุนประมาณ 5 ปี 11 เดือน แต่หากต้องการลงทุนควรปีการเพิ่มปริมาณการใช้บริการโดยการขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การเพิ่มรายได้จากการให้บริการจากเดิมอีก 5% จะทำให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 16.95%

จุฬารัตน์ สมพฤกษ์ (2550) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง จังหวัดลำพูน โดยใช้ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ประกอบด้วย 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการศูนย์สินค้าหัตถกรรม 4 ราย และผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน 80 ราย พบว่าโครงการลงทุนทั้งสิ้น 14,932,000 บาท ในช่วงระยะเวลา 10 ปี โครงการมีรายได้ต่อปีระหว่าง 2,520,000 ถึง 4,800,000 บาทต่อปี โดยมีกำไรสุทธิระหว่าง 378,922 ถึง 2,205,582 บาทต่อปี โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 6 ปี 7 เดือน

27 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,720,277 บาท ณ อัตราคิดลด 9.46 % โดยให้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ 11.57 % ดังนั้น โครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (2551) ได้วิจัยเรื่องเครื่องปรุงรสอาหารปี 51 พบว่า สินค้าเครื่องปรุงรสอาหารขยายตัวได้ดีทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ โดยผู้ประกอบการมีการปรับตัวผลิตสินค้าที่มีความหลากหลาย เน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณค่าทางโภชนาการ และการปรับผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในประเทศ ส่วนตลาดส่งออกนั้นขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจัยหนุนสำคัญคือ การขยายตัวของร้านอาหารไทยในต่างประเทศ และความนิยมรับประทานอาหารไทยที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก เนื่องจากการรับรู้ถึงคุณค่าทางโภชนาการของอาหารไทย นอกจากนี้ การจำหน่ายปลีกเครื่องปรุงรสอาหารไทยในซูเปอร์มาร์เก็ตในต่างประเทศก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จากความนิยมปรุงอาหารไทยรับประทานเองที่บ้าน จากปัจจัยหนุนของการขยายตัวธุรกิจสอนทำอาหารไทยในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยพึงระวังในตลาดส่งออกคือการแข่งขันจากจีนและเวียดนาม สำหรับตลาดนำเข้าเครื่องปรุงรสอาหาร แม้ว่าจะยังมีมูลค่าไม่มากนักในปัจจุบัน แต่ก็มีอัตราการขยายตัวที่น่าจับตามอง โดยเฉพาะการนำเข้าจากญี่ปุ่น เนื่องจากได้แรงหนุนทั้งจากความนิยมรับประทานอาหารญี่ปุ่นที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และอานิสงส์ของเจตป๊าที่ทำให้ราคาเครื่องปรุงรสอาหารญี่ปุ่นมีราคาถูกลงนั่นเอง

ธนภิตติ บำรุงเชาว์เกษม (2552) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของการเป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์บ่มสามรสในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร โดยใช้แนวคิดทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ประกอบด้วย 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน การรวบรวมข้อมูล ได้จากการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 220 ตัวอย่าง และจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากเจ้าของศูนย์จำหน่ายและให้บริการจำนวน 1 ตัวอย่าง ด้านการตลาดพบว่าธุรกิจบ่มแรงดันสูงมีความสัมพันธ์กับรายได้ของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเล ซึ่งแนวโน้มของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลก็มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปีที่ผ่านมาธุรกิจบ่มแรงดันสูงในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาครมีมูลค่าประมาณ 37.6 ล้านบาท ส่วนรายได้จากการขายอะไหล่และบริการมีมูลค่าการตลาดประมาณ 51.4 ล้านบาท ด้านเทคนิค การเลือกทำเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและให้บริการ จะต้องให้ความสำคัญกับการอยู่ใกล้ลูกค้า มีที่จอดรถมากเพียงพอ และจะต้องสามารถเดินทางมาที่ศูนย์ได้อย่างสะดวกสบาย ทางด้านการจัดการรูปแบบบริษัทจำกัด ใช้แรงงานทั้งหมด 12 คน โดยมีแหล่งที่มาของเงินทุนจาก จากการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ จำนวนเงิน 9 ล้านบาท และจากการออกหุ้นสามัญจำนวน 900,000 หุ้น โดยขายเฉพาะเจาะจงให้กลุ่มแสงทองกลการในราคาพาร์ 10 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงิน 9 ล้านบาท ซึ่งมีต้นทุนทางการเงินโดยเฉลี่ย (WACC) เท่ากับ 10.64 % โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจาก

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ ระดับต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย(WACC) มีค่าเป็นบวกเท่ากับ 14,196,217 บาท ค่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 23.45%ซึ่งสูงกว่าต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (WACC) และระยะเวลาคืนทุนประมาณ 4.48 ปี น้อยกว่าอายุโครงการที่กำหนดไว้ 10 ปี



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved