

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสอง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุนของผู้ที่มีความสนใจประกอบธุรกิจค้ารถยนต์มือสองในจังหวัดเชียงใหม่ อีกทั้งเพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองมีความเสี่ยงน้อยที่สุดในภาวะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอน และมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ได้ปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์นั้นๆ ให้สามารถดำเนินกิจการต่อไปอย่างมั่นคง

จากการศึกษาพบว่า ธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง ให้ผลตอบแทนกับผู้ประกอบการที่สูงกว่า ต้นทุนของเงินทุนและต้นทุนในการดำเนินงานในระยะเวลาที่ทำการศึกษา 10 ปี โดยใช้เครื่องมือทางการเงินเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาตัดสินใจ กล่าวคือ โครงการที่ทำการศึกษา ให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่า 1,482,386 บาท อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) มีค่าร้อยละ 45.22 ซึ่งการศึกษากำหนดให้กิจการดำเนินธุรกิจโดยการขอสินเชื่อเงินกู้จากธนาคาร มาลงทุนดังนั้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ถือเป็นต้นทุนของเงินลงทุน ซึ่งจากการเปรียบเทียบผลของค่า IRR ที่ได้มีค่าที่สูงกว่า อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ อีกส่วนหนึ่งที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจได้แก่ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการ (B / C Ratio) มีค่าเท่ากับ 1.18 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 แสดงให้เห็นถึงความสามารถให้ผลตอบแทนของโครงการ มีอัตราส่วนถึง 1.18 เท่าต่อต้นทุนของโครงการ ส่วนระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) ใช้เวลาเพียง 1 ปี 6 เดือน จะทำให้ผลตอบแทนที่ได้รับเท่ากับจำนวนเงินที่ลงทุนไป และเมื่อพิจารณาเพิ่มในส่วนของการวิเคราะห์ความไหวตัวของโครงการ เมื่อมีปัจจัยอื่นๆ มากระทบจะส่งผลอย่างไร ต่อโครงการที่ทำการศึกษา พบว่า เมื่อต้นทุนเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 15 ผลตอบแทนของโครงการเปลี่ยนแปลงลดลงถึงร้อยละ 15 และอัตราคิดลดเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 12 โครงการยังสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ โดยพิจารณาจากเกณฑ์ในการตัดสินใจ เนื่องจากเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจอื่นได้แก่ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่ามากกว่า ศูนย์ อัตราส่วนผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และ

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) มีค่ามากกว่า 1 ดังนั้นผลการศึกษาที่ได้จากการวิเคราะห์จึงสามารถเป็นเกณฑ์พิจารณาตัดสินใจได้ว่า โครงการดังกล่าวผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สามารถประกอบกิจการคุ้มค่างบเงินที่ลงทุนโครงการ

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสอง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะนี้ต้องมีการกำหนดกลยุทธ์ กำหนดแผนในการดำเนินงานที่ชัดเจน เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ โดยสิ่งสำคัญผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายทุกอย่างเป็นสิ่งสำคัญ อันได้แก่ ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารธุรกิจ ส่วนผลตอบแทนเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง ดังนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่จะประสบความสำเร็จได้ ต้องมีองค์ประกอบในส่วนของรถยนต์มือสองที่ซื้อเข้ามาเพื่อเก็งกำไร ผู้ประกอบการต้องมีความชำนาญการซื้อขายแลกเปลี่ยนรถยนต์มือสอง รวมถึงความรู้เรื่องรุ่นของรถยนต์ในแต่ละยี่ห้อ ส่วนของราคาซื้อ - ขายรถยนต์มือสอง เป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งเนื่องจากรถยนต์มือสองมีการเปลี่ยนแปลงราคาขึ้นลงอยู่อย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการต้องมีการติดตามราคาซื้อ - ขายอยู่เสมอ รวมถึงสถานะตลาดและการแข่งขันรถยนต์มือสอง ของแต่ละช่วงเวลา ช่องทางการจำหน่ายรถยนต์มือสองเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญ เนื่องจากเป็นตัวกำหนดรูปแบบที่มาของผลตอบแทนจากการขายรถยนต์มือสอง ประกอบกับผู้ประกอบการต้องมีการส่งเสริมการขายและการตลาด เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นกับลูกค้าที่ไว้วางใจในการเลือกซื้อรถยนต์มือสอง และเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดี เพื่อสร้างตลาดรถยนต์มือสองในอนาคต

ข้อควรระวังในการดำเนินกิจการธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง ผู้ประกอบการต้องระมัดระวังเรื่องการซื้อรถยนต์มือสองเพื่อมาจำหน่าย เนื่องจากรถยนต์ที่ซื้อเป็นรถยนต์ที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของเดิม ดังนั้นถ้ารถยนต์มีปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ต่อได้แล้วจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจอย่างร้ายแรง เอกสารหลักฐานด้านการซื้อ - ขาย รถยนต์มือสองต้องมีความรัดกุม และต้องมีความรับผิดชอบต่อการขายสินค้า ดังนั้น สิ่งที่กำลังกล่าวมาผู้เขียนหวังว่ามีประโยชน์ต่อผู้ที่ต้องการประกอบอาชีพค้าขายรถยนต์มือสอง เพื่อที่จะสามารถแข่งขันได้ในตลาดและดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในอนาคต

ปัญหาในการประกอบธุรกิจรถยนต์มือสอง จากผลการศึกษาคณะวิศวกรรมศาสตร์และผลตอบแทนการลงทุนของผู้ประกอบธุรกิจรถยนต์มือสอง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่ามีความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจนี้ แต่สิ่งที่ผู้ประกอบการต้อง ประสบและต้องแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นระหว่างดำเนินธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ในตลาด และสามารถคงอยู่ได้ในอนาคต ประการที่ 1 คือ ผู้ประกอบการต้องมีการพัฒนาความรู้ทางด้านรถยนต์มือสองให้มากขึ้น เนื่องรถยนต์มีหลายรุ่นหลายยี่ห้อ ในแต่ละรุ่นและยี่ห้อ มีรายละเอียดแตกต่างกันมากมาย จนในบางครั้งอาจเกิดการซื้อรถยนต์เพื่อมาจำหน่ายผิดพลาดได้ สิ่งสำคัญคือ ความรู้ของผู้ประกอบการและประสบการณ์ ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนแปลงรถยนต์ ประการที่ 2 แนวโน้มเศรษฐกิจมีส่วนสำคัญในการเอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจ โดยมีปัจจัยหลายๆด้าน ทั้งทางด้านการเกษตรกรรม อุตสาหกรรม และภาคอื่นๆที่เป็นตัวกำหนด รวมทั้งนโยบายการเงินการคลังของรัฐบาล ก็อาจส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการเช่นกัน ในช่วงที่การเงินในประเทศมีสภาพคล่องมาก อาจมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์ใหม่ แทนรถยนต์มือสอง เนื่องจากมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การคาว์นน้อย ผ่อนนาน ดอกเบี้ยต่ำ ประการที่ 3 สถานที่ตั้งของผู้ประกอบการมีส่วนสำคัญไม่น้อยกว่าที่กล่าวมาในข้างต้น เนื่องจากผู้ที่ต้องการรถยนต์มือสอง ต้องการแหล่งรถยนต์ เพื่อต้องการเลือกรถยนต์ให้มากที่สุดเพื่อให้ได้รถยนต์สภาพดี ราคาเหมาะสม ผู้ประกอบการต้องสร้างความเชื่อถือและมีจรรยาบรรณต่อลูกค้า เนื่องจากอาจเกิดการซื้อซ้ำได้ หรือแนะนำผู้ที่ต้องการรถยนต์ โดยอาศัยการบอกต่อให้เข้ามา หาซื้อรถยนต์ในคืนที่ที่ตนเคยเลือกซื้อ ประการที่ 4 ผู้ประกอบการจะสามารถดำรงอยู่และแข่งขันได้ในธุรกิจรถยนต์มือสองนั้น จะต้องมีเงินทุนในการประกอบกิจการทั้งเงินทุนส่วนตัว และเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยผู้ประกอบการต้องมีต้นทุนของเงินลงทุนที่ต่ำ เพื่อความสามารถในการแข่งขัน

จากที่กล่าวมาเป็นเพียงส่วนหนึ่งของปัญหาและข้อควรระมัดระวังที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจรถยนต์มือสอง ดังนั้นผู้ประกอบการต้องมีการเตรียมพร้อมที่ดี ในการจัดการและแก้ไขปัญหที่อาจจะเกิดขึ้นเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้ด้วยดี