

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการลงทุน การตลาดของธุรกิจร้านกาแฟสด และการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาและเกณฑ์การตัดสินใจลงทุน ใช้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน นอกจากนี้ยังทำการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ใช้บริการร้านกาแฟสด โดยทำการสอบถามกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านกาแฟสดแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ พบว่า รูปแบบของธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งนี้ เป็นร้านกาแฟในรูปแบบมาตรฐานพื้นที่ประมาณ 50 ตารางเมตร ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 990,000 บาท ซึ่งประกอบด้วย ค่าก่อสร้างร้าน ออกแบบและตกแต่งสถานที่ประมาณ 500,000 บาท ค่าวางระบบต่างๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ และค่าอุปกรณ์ประมาณ 300,000 บาท ที่เหลือเป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายเริ่มต้น มีการจ้างงานพนักงาน 4 คน คือ ผู้จัดการร้าน 1 คน พนักงานประจำวงเครื่องคั้ม 1 คน พนักงานชั่วคราว (โดยทำงานเป็นรายชั่วโมง) อีก 2 คน ซึ่งต้นทุนของร้านกาแฟสดแห่งนี้ ส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ร้อยละ 41 ของต้นทุนรวม รองลงมา คือ ค่าจ้างพนักงาน ค่าเช่าพื้นที่และค่าน้ำ ค่าไฟ ส่วนการตั้งราคาขายของจะกำหนดจากต้นทุนบวกกับอัตรากำไรประมาณร้อยละ 27 ของต้นทุน ซึ่งกลยุทธ์การส่งเสริมการขายของร้านกาแฟทำได้หลายวิธีดังนี้ คือ การลดราคา การให้คูปองส่วนลด ทำได้โดยการจัดให้มีการสะสมแต้ม เช่น เมื่อซื้อเครื่องดื่มครบ 10 แก้ว แกรมฟรี 1 แก้ว การให้คูปองส่วนลด กิจกรรมเหล่านี้สามารถทำให้เกิดการซื้อซ้ำลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก

สำหรับการศึกษาพฤติกรรมในการบริโภคของผู้ใช้บริการร้านกาแฟสดในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการร้านกาแฟสด ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย 32 ปี มีสถานภาพโสด มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยคนละ 16,950 บาทต่อเดือน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้บริการร้านกาแฟสดโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการ

ดื่มกาแฟ รองลงมาคือ เพื่อใช้บริการอินเทอร์เน็ต ซึ่งประเภทของกาแฟสดที่นิยมบริโภค คือ เอสเปรสโซ่เย็น รองลงมาคือ คาปูชิโน่เย็น และนิยมบริโภคคู่กับกาแฟสด ร้านกาแฟสดที่นิยมใช้บริการ คือ ร้านกาแฟวาวิ เหตุผลที่บริโภคกาแฟสดเพื่อลดอาการง่วงนอน ความถี่ที่ใช้บริการร้านกาแฟสดโดยเฉลี่ย 4.5 ครั้งต่อสัปดาห์ จะใช้บริการร้านกาแฟสดร่วมกับเพื่อนสนิท ช่วงเวลา 12.01-15.00 น. มีค่าใช้จ่ายในการบริโภคกาแฟสดครั้งละเฉลี่ย 85 บาทต่อคน

การวิเคราะห์ต้นทุนของธุรกิจร้านกาแฟสด แบ่งออกได้ 2 ส่วน คือ

- 1) ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก คือ ค่าก่อสร้างร้าน ค่าเครื่องชง เครื่องบด ค่าสาธารณูปโภค พื้นฐาน ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ และค่าจัดซื้อสิ่งอำนวยความสะดวก รวมเป็นเงิน 990,000 บาท
- 2) ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน ประกอบด้วย
 - ก) ค่าวัตถุดิบและการส่งเสริมการขาย ของร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ปีละ 490,000 บาท และจากการสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟสด พบว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 ต่อปี
 - ข) เงินเดือนพนักงานร้านกาแฟ ปีละ 297,000 บาท และจากการสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟสด พบว่าให้เงินเดือนพนักงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี
 - ค) ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน เช่น ค่าเช่าพื้นที่ ค่าสาธารณูปโภค ปีละ 297,000 บาท และจากการสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟสด พบว่าให้ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี
 - ง) ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ปีละ 24,000 บาท ประมาณการเท่ากันตลอดอายุ 10 ปี
 - จ) ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เช่น อุปกรณ์เครื่องเขียน ปีละ 3,600 บาท ประมาณการเท่ากันตลอดอายุ 10 ปี

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทน ประกอบด้วย รายได้จากการจำหน่ายกาแฟสด และเครื่องดื่มอื่นๆ เช่น ชา โกโก้ น้ำผลไม้ และเบเกอรี่ โดยยอดขายในปี 2554 เท่ากับ 1,485,000 บาท และให้ยอดขายในแต่ละปีมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี

เมื่อทราบต้นทุนและผลตอบแทนแล้วนำมาทำการวิเคราะห์เพื่อหา มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน โดยกำหนดให้อัตราราคาเบี้ยคิดลดคือร้อยละ 7.935 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี (Minimum Retail Rate: MRR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ 5 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารทหารไทยในปี 2554 ผลการวิเคราะห์พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการลงทุนตลอดอายุโครงการ 10 ปี

มีค่าเท่ากับ 5,592,381 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน มีค่าเท่ากับร้อยละ 38 เมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปัจจุบัน คือ 7.935 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.6

นอกจากนี้ยังทำการวิเคราะห์หาค่าความไว้วางใจต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และผลตอบแทน โดยการแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกทำการประเมินต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ซึ่งข้อมูลได้จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง โดยทำการศึกษา 3 กรณี คือ

1) กรณีเมื่อค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ส่วนผลตอบแทนคงที่ พบว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ มีค่าเท่ากับ 4,677,649 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน มีค่าเท่ากับร้อยละ 32 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน มีค่าเท่ากับ 1.4 ดังนั้นกรณีนี้มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

2) กรณีผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานคงที่ พบว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ มีค่าเท่ากับ 4,019,410 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน มีค่าเท่ากับร้อยละ 28 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน มีค่าเท่ากับ 1.4 ดังนั้นกรณีนี้มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

3) กรณีค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 พบว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ มีค่าเท่ากับ 3,104,678 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน มีค่าเท่ากับร้อยละ 22 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน มีค่าเท่ากับ 1.3 ดังนั้นกรณีนี้มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

ส่วนที่ 2 โดยการให้ต้นทุนของธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ซึ่งได้จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ส่วนผลตอบแทนของร้านกาแฟสดใช้ข้อมูลจากผลการศึกษาในหัวข้อพฤติกรรมในการบริโภคของผู้ใช้บริการร้านกาแฟสด ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ พบว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 1,201,649 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 10 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.1 ดังนั้นกรณีนี้มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง และการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้บริการร้านกาแฟสด ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ มีข้อเสนอแนะดังนี้

1. จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการลงทุนตลอดอายุโครงการ มีค่ามากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่า 1 และการวิเคราะห์ความไหวตัว เมื่อค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของร้านกาแฟสด มีการเปลี่ยนแปลง แบ่งเป็น 3 กรณี คือ กรณีที่ 1 ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ส่วนผลตอบแทนคงที่ กรณีที่ 2 ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานคงที่ และกรณีที่ 3 ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 ผลการวิเคราะห์สรุปได้ว่าโครงการนี้มีความคุ้มค่ากับการลงทุน ฉะนั้นธุรกิจกาแฟสดนี้ จึงจัดเป็นธุรกิจที่น่าสนใจแก่การลงทุน

2. จากการวิเคราะห์ความไหวตัวในกรณีที่ 2 คือ ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานคงที่ ขณะที่ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 จะเห็นว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน มีค่าต่ำกว่าการวิเคราะห์ความไหวตัวในกรณีที่ 1 ดังนั้น ผู้ที่ต้องการจะลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟสด ควรให้ความสำคัญกับรายได้ในการขาย โดยการควบคุมยอดขายไม่ให้ลดลง เพราะถ้ารายได้จากการขายลดลงเพียงเล็กน้อยจะมีผลกระทบต่อกำไรของธุรกิจและอัตราผลตอบแทนทางการเงิน ทั้งทางด้านมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน

3. จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างนอกจากจะมาดื่มกาแฟแล้ว ยังมาเพื่อใช้บริการอินเทอร์เน็ต และนัดพบปะพูดคุยกับเพื่อน ดังนั้น ผู้ประกอบการร้านกาแฟสดควรให้บริการอินเทอร์เน็ตแก่ลูกค้าโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย และจัดหาที่นั่งให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

4. จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มาใช้บริการร้านกาแฟในช่วง 12.01 น. ถึง 15.00 น. เครื่องดื่มที่กลุ่มตัวอย่างนิยมบริโภค คือ กาแฟเอสเปรสโซ่เย็น ดังนั้นผู้ประกอบการร้านกาแฟสด ควรมีพนักงานไม่น้อยกว่า 3 คนที่ให้บริการในช่วงเวลาดังกล่าว จัดเตรียมวัตถุดิบให้พร้อมเพื่อบริการลูกค้าในช่วงเวลาที่มีลูกค้ามาใช้บริการเป็นจำนวนมาก

5. จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวนหนึ่งนอกจากจะบริโภคกาแฟแล้ว ยังนิยมบริโภคเค้กพร้อมด้วย ดังนั้นร้านกาแฟสดควรจัดหาเค้กรสชาติและรูปแบบที่หลากหลายมาจำหน่ายให้กับผู้บริโภค เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย