

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ร้านเลมอนกรีนคือออส ในโรงพยาบาลมหาสารนครเชียงใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	
ชื่อผู้เขียน	นางปราณี กรกาญจนารักษ์	
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต	สาขาวิชาบริหารธุรกิจ	
คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ	อาจารย์ บุญสวาท พุกชิกานนท์	ประธานกรรมการ
	อาจารย์ ชรินทร์ สิงห์รุ่งเรือง	กรรมการ
	อาจารย์ โรจนา ธรรมจินดา	กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านเลมอนกรีนคือออส โดยการรับสิทธิ์ดำเนินการในลักษณะของแฟรนไชส์ ในโรงพยาบาลมหาสารนครเชียงใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งประกอบไปด้วยการศึกษากิจกรรรมหลัก 2 ด้าน คือ ด้านการตลาดและเทคนิค และด้านการเงิน โดยกำหนดอัตราคิดลดที่ใช้ในการวิเคราะห์โครงการเท่ากับ 8 เปอร์เซ็นต์ รวมถึงศึกษาถึงวิธีการตัดสินใจลงทุนภายใต้สภาวะความเสี่ยง โดยวิธีการวิเคราะห์ความไว ซึ่งมีสาเหตุมาจาก การเปลี่ยนแปลงของยอดขาย การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนสินค้าขาย (ต้นทุนผันแปร) และการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายคงที่ (ต้นทุนคงที่)

การวิเคราะห์ทางการตลาดและเทคนิคได้ทำเลที่ใช้ในการตั้งร้านเลมอนกรีนคือออส อยู่ในบริเวณโรงพยาบาลใหญ่ใต้หอพยาบาล (คาเฟ่) ซึ่งจากการนับปริมาณคนเดินผ่าน ทำให้คาดการณ์ได้ว่าในช่วงเปิดเทอมจะมีจำนวนลูกค้าเฉลี่ยในปริมาณ 300 คนต่อวัน และในช่วงปิดเทอมจะมีจำนวนลูกค้าเฉลี่ยในปริมาณ 150 คนต่อวัน ซึ่งก่อให้เกิดรายได้รวมประมาณ 4,500,000 บาทต่อปี โครงการนี้ใช้เงินลงทุนรวมทั้งหมด 638,900 บาท โดยมีต้นทุนสินค้าขายเท่ากับ 76 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย และค่าใช้จ่ายคงที่เท่ากับ 622,609.92 บาทต่อปี สามารถคำนวณกำไรขั้นต้นได้ 1,009,345.80 บาทต่อปี และกำไรสุทธิเป็นจำนวนเงิน 270,715.12 บาทต่อปี

การวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า โครงการมีระยะเวลาการคืนทุน 1 ปี 10 เดือน 28 วัน อัตราผลตอบแทนถัวเฉลี่ยเท่ากับ 42.37 เปอร์เซ็นต์ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราลดค่า 8 เปอร์เซ็นต์เท่ากับ 1,606,327.59 บาท ดัชนีการทำกำไรเท่ากับ 3.51 อัตราผลตอบแทนลดค่าเท่ากับ 51.55 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ตั้งสมมติฐานไว้ 8 เปอร์เซ็นต์

การวิเคราะห์ความไวพบว่าโครงการจะยังมีความคุ้มทุนอยู่เมื่อ ยอดขายลดลงไม่มากกว่า 38.3 เปอร์เซ็นต์ ต้นทุนสินค้าขายเพิ่มขึ้นไม่มากกว่า 12.1 เปอร์เซ็นต์ หรือค่าใช้จ่ายคงที่เพิ่มขึ้นไม่มากกว่า 62.1 เปอร์เซ็นต์ จากกรณีปกติ

จากการศึกษาดังกล่าวข้างต้นในการวิเคราะห์ด้านการตลาดและเทคนิค ด้านการเงิน และการวิเคราะห์ความไวของโครงการนี้ จะเห็นได้ว่าเป็นโครงการที่ควรลงทุน แต่ต้องบริหารต้นทุนสินค้าขายของโครงการไม่ให้เพิ่มสูงเกินกว่า 12.1 เปอร์เซ็นต์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

Independent Study Title	Feasibility Study of Lemon-green Kiosk Investment in Maharaj Nakorn Chiang Mai Hospital Amphoe Muang, Changwat Chiang Mai .		
Author	Mrs. Pranee Kornkarnjanarak		
M.B.A.	Business Administration		
Examining Committee	Lecturer Boonsawart Prugsiganont	Chairman	
	Lecturer Chanin Singrungruang	Member	
	Lecturer Rojana Thammajinda	Member	

Abstract

The Purpose of the study was to study the feasibility of investing in a Lemon-green kiosk franchise in Maharaj Nakorn Chiang Mai hospital Amphoe Muang, Changwat Chiangmai. The feasibility study consisted of marketing and technical analysis, and financial analysis including the decision making under risk by sensitivity analysis method from the change of sales, cost of goods sold (variable cost), and fixed expense (fixed cost). The discount rate used for project analysis was 8 percent.

In marketing and technical analysis, the Lemon-green kiosk was located at the cafeteria under nurse dormitory (cafe). From a pedestrian traffic observation, it was estimated that there were about 300 customers per day during academic year and about 150 customers per day during vocation period. The total sales from the project was about 4,500,000 baht per year, with the investment cost of 638,900 baht. The cost of goods sold was 76 percent of sales and fixed expense was 622,609.92 baht per year. The calculation of gross profit margin was 1,009,345.80 baht per year and net profit was 270,715.12 baht per year.

From the financial analysis, it was found that the payback period was 1 year 10 months and 28 days. The average rate of return was 42.37 percent per year. The net present value at the discount rate of 8 percent was 1,606,327.59 baht. Profitability index was 3.51. The internal rate of return was 51.55 percent that was higher than the assumed required rate of return at 8 percent.

From the sensitivity analysis showed that this project could make the break-even if sales decreased not more than 38.3 percent, cost of goods sold increased not more than 12.1 percent, and fixed expense increased not more than 62.1 percent from base case.

The results of the study from marketing and technical analysis, financial analysis, and sensitivity analysis showed that it was feasible to invest the Lemon-green kiosk franchise in Maharaj Nakorn Chiang Mai hospital Amphoe Muang, Changwat Chiangmai, But the cost of goods sold should be considered not increase higher than 12.1 percent.

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University